

このような方のご参加をお待ちしています

- ☐ 通信販売事業の拡大のポイントを学びたい方!
- ☐ “踊り場状態”の通信販売事業から脱却したい方!
- ☐ 通販成功企業の具体的事例や成功パターンを学びたい方!
- ☐ 商品政策、顧客収集や育成、販促等のノウハウを学びたい方!
- ☐ 2024年の通販・EC事業を飛躍させたい方!

人口や消費量の減少、人の問題や異業種と比較すると低い利益率など、食品業界は構造的な課題を抱えています。さらに、コロナ禍で世の中は大きく変化し、円安や原料価格の高騰なども加わり、“非常時”は続いている状態です。そのような非常時こそ、経営の原理原則、時流適応経営が求められますが、通信販売・EC市場こそ、時流に適応した、ツキのある市場のひとつであると船井総合研究所では考えています。本フォーラムでは、通販拡大のモデル企業でいらっしゃるモンマルシェ株式会社のご講演と、通販の重要項目の具体的なポイントをお伝えいたします。2024年、そして、さらにその先の通信販売・EC事業の拡大のためにご活用ください。皆様のご参加をお待ちしております。



株式会社船井総合研究所
マネージング・ディレクター
横山 玖洙

開催要項

東京
開催

2023年11月21日

お申込期限
11月17日(金)

12:30~16:30(受付12:00~)

株式会社船井総合研究所 東京本社 [JR「東京駅」丸の内北口より徒歩1分]

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料 一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)/一名様 会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)/一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105001>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 (seminar271@funaisoken.co.jp) TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

食品業界メールマガジン無料配信中!

30秒で登録完了!

今すぐご登録ください

全国の食品やスイーツ、BtoBからBtoCの
成功事例やポイント、最新セミナー情報をお届けします



日時

2023年11月21日
(12:30~16:30)

会場

株式会社船井総合研究所
東京本社セミナールーム

船井総合研究所 食品チームがお届けする 年に一度の謝恩企画

食品通販EC フォーラム2023

食品通販の戦略、ECモール活用から成功事例迄学べる
2024年のスタートダッシュのための1DAYセミナー



スペシャル講演

国産野菜スープのブランド「野菜をMOTTO」
贅沢缶詰のブランド「オーシャンプリンセス」
2大ブランドを展開



モンマルシェ株式会社 常務取締役 河野 雄士 氏

このセミナーを聞けば貴社も「通販の拡大」は可能! 詳しくは中面へ

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

食品通販ECフォーラム

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 105001

非常時の食品業界。今こそ、自社の強みを活かしツキのあるマーケットで勝負！ 時流適応型の通販・EC事業の成功モデルを学ぶ！



特別ゲスト ▶ モンマルシェ株式会社

常務取締役 **河野 雄士 氏**

「通販を事業の中心に」通販年商10億円超えのその先へ

物流会社、鈴与株式会社を経て7年前にグループ会社のモンマルシェ株式会社へ。素人の手探り状態から「通販を事業の中心にする」をミッションにスタートし、試行錯誤を重ね、国産野菜スープの「野菜をMOTTO」スープシリーズ、高級ツナ缶の「オーシャンプリンセス」で通販事業10億円超えを果たす。次のステージに向けて推進中。

試行錯誤を重ね、理想形な通販事業モデルを展開

◎商品は「何を作るか」よりも「何が刺さるか」

商品は「No. 1」「First 1」「Only 1」のどれかは必要
全てあるから売れるわけではない

◎商品(味・パッケージ)は本体であり、それを動かすタイヤがマーケティング・ブランディング

どこで誰に？自社の強み、差別化要素は？
訴求ポイントを徹底的に考える

◎“色々やってきた”から分かる通販のポイント

- ・物流がポイント！コストよりも品質・機会損失防止！
- ・必勝法はない！“自社ならでは”が必ずある！
- ・守備範囲が広い通販では人を増やすよりもDXを優先！
- ・誇りを持てる商品を作る！商品力があれば売れる！あとは良さの伝え方



食品通販ECの成功企業事例のほんの一部をご紹介します

- ◎ ターゲットに合わせた用途別商品展開で通販3億円突破！
- ◎ 繁忙期の効率的広告戦略でROASは驚異の1,000%超え！
- ◎ CRMツールとAIソフトの活用で通販費用対効果を2倍へ！
- ◎ ノーリスクの成果報酬型広告でCPO1,000円台で新規を安定獲得！
- ◎ “売れない2月”に優良顧客向け企画で前年対比300%を達成！
- ◎ 受注効率アップで平均人数の半分以下のスタッフを実現！

講座	セミナー内容	
オープニング講座 12:30～12:45	食品企業を支える通販・ECの戦略的活用 コロナ禍で大きく成長し、コロナ明けの今も変化を続ける通信販売・ECのトレンドと食品企業の戦略的活用のポイントについてご説明いたします。	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品観光グループマネージャー 中野 一平
ゲスト講座 12:45～13:45	「通販を事業の中心に」通販年商10億円超えのその先へ 1929年、日本で初めてツナ缶を製造した清水食品を前身に持つモンマルシェ株式会社は「通販を事業の中心に」をミッションに高級ツナ缶の「オーシャンプリンセス」、人気拡大中の「野菜をMOTTO」スープシリーズで通販事業の年商は10億円を超え、さらに規模を拡大中。ブランディングから商品政策、マーケティングから物流・事業体制や仕組みづくりまで、“本気の取り組み”についてお話しいたします。	 モンマルシェ株式会社 常務取締役 河野 雄士 氏
休憩 10分		
第3講座 13:55～14:25	自社通販&オンラインショップ講座 自社通販で高利益事業とブランディングを実現！安定した売上・利益とファンを掴みやすい自社通販のポイントを公開！	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品チーム 阪口 博之
第4講座 14:25～15:05	急成長のためのECモール活用講座 通販事業の急成長に欠かせないECモールの活用！各モールごとの攻め方と運営のポイントを公開！	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品チーム 小林 直人
休憩 10分		
第5講座 15:15～15:45	“通販で売れる”商品政策講座 「売れる商品売る」が通販の基本！検索傾向やビッグデータから見る通販開発や単品多用途展開のポイントを公開！	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品観光グループマネージャー 中野 一平
第6講座 15:45～16:15	新規顧客獲得と育成:CRM講座 通販は名簿ビジネス！効率の良い新規顧客の獲得と購入データに基づく育成を可能にするCRMのポイントを公開！	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 食品観光グループ 中山 凌輔
まとめ講座 16:15～16:30	まとめ講座 全講座を踏まえて通販EC事業を企業の柱にするためのポイント	 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玖珠

【ご参加者特典】 ～あなたの本気を徹底サポート～ 無料経営相談

「うちも通販を拡大したい！とにかく何とかしたい！」にお応えします。
商品、顧客、販促、運営方法など、気になることのアドバイスをさせていただきます。お気軽にお申込みください。