

このような皆様はぜひこのセミナーに お役に立てます!ご参加ください!

- ✓ 菓匠庵白穂の新澤 貴之氏の話聞いてみたい
- ✓ 菓匠庵白穂のヒット商品開発の取り組みを詳しく知りたい
- ✓ 菓匠庵白穂の成功事例を知りたい
- ✓ もっと売上・利益が出る菓子店になりたい
- ✓ 売上・利益を高めるヒット商品をつくりたい
- ✓ 詰め合わせばかりが売れて、一番商品といえる商品がない
- ✓ 原材料の高騰で利益率が下がっている
- ✓ 「働き方改革」への対策をしっかり行いたい
- ✓ 製造・販売スタッフの労働環境を変えて離職率を下げたい
- ✓ 製造・販売スタッフの残業時間を減らしたい
- ✓ 和菓子店、洋菓子店、併売店、他菓子店に関わる皆様



業界の危機でも成長できる菓子店とは!?

原価高騰!
人手不足
対応

大阪開催
2026年
3月10日火

船井総研グループ大阪本社
サステナグローススクエア OSAKA
14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)

即時業績アップできる! 菓子店の

ヒット商品戦略

とは!?

開催要項

開催日時 **2026年 3月10日** 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~)
大阪会場 船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA
〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階
※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転し開催いたします。ご来場の際はご注意ください。
【JR大阪駅の直上、西口改札口へ直結】

お申込み期日 銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

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 20,000円 (税込22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円 (税込17,600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メンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【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。

【PCからのお申込み】
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/138026>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索マークから「138026」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 船井総研セミナー事務局 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してご確認ください。※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。



株式会社菓匠庵白穂
店主
新澤 貴之氏

「あんどーなつ」で話題! 菓子店の存亡の危機からの経営改革ストーリーとは!?

- 1 1日1,800個売れる
白穂の「あんどーなつ」はどんな商品!?
- 2 メディアで注目され続ける地域密着型和菓子店の
メディア発信のポイントとは!?
- 3 収益化を実現するための和菓子店の「数値活用」のポイントとは!?



菓子店のヒット商品戦略セミナー お問い合わせNo. S138026
主催 株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
サステナグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

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]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 138026

■ **特別ゲスト講演** 技術講習会では聞けない経営のポイント解説



Profile

大阪府東大阪市に1981年創業の和菓子店「白穂」の2代目。1999年に事業承継後、2008年に現店舗へ移転。2016年には店舗を拡張して店内にカフェスペースを設置し、店舗横に新工場を増設。2020年には2店舗目を出店し、事業を拡大中。一番商品「あんどーなつ」はメディアでも注目のヒット商品に。

株式会社兼井総合研究所 食品ユニット チーフコンサルタント
店主 **新澤 貴之氏**

戦略的ヒット商品づくりと、収益改革で大躍進！
今注目の和菓子店 白穂の経営改革のポイントとは!?

point **1** **存亡危機から年商約10倍へ**
白穂経営改革ストーリー

- 19歳で実家へ戻り事業承継へ
- ヒット商品「あんどーなつ」誕生へ
- 2008年店舗移転、2020年新店舗オープンへ

point **2** **1日1,800個売れるヒット商品**
「あんどーなつ」誕生秘話

注目商品「あんどーなつ」の原価、製造効率とは!?

- point **1** **見た目で変わる!?**
パッケージのポイントとは!?
- point **2** **チラシ・DM・店内etc.**
販促のポイントとは!?
- point **3** **今は不可欠!**
SNS活用のポイントとは!?

point **3** **3品で50%を超える商品戦略!**

売れない商品を勇気をもって絞り込む高収益体質を実現する商品戦略とは!?

なぜ、白穂の地元素材活用は注目されるのか!? 「きつと日本一大きいちご大福」「新玉ちゃん」… ついメディアが取り上げたい商品のポイントとは!?

point **4** **行列ができる! 地域密着型 和菓子店のメディア活用とは!?**

- point **1** **知っておきたい!** メディアに取り上げられるための「切り口」とは!?
- point **2** **知らなきゃ損する!** 「プレスリリース活用」のポイント
- point **3** **まずはここから!** 「メディアアプローチ」ですべきこととは!?

point **5** **令和時代の和菓子店の収益化に欠かせない「数値化」**

- ぜひ知っていただきたい!
- **製造部門**で数値化すべき項目はコレ!
 - **素材**において数値化すべき項目はコレ!
 - 和菓子店の**経営**で数値化すべき項目はコレ!?

point **6** **働き方改革対応! 白穂の製造改革のポイントとは!?**

point **7** **スタッフ育成のポイント! 白穂のスタッフ育成の仕組みづくり**

ヒット商品で菓子店の売上UP・高収益化を実現する!
「ヒット商品戦略」実践手法を特別公開

point **1** **業績を激変させる「ヒット商品戦略」策定**

- 「高集客」「高収益」を両立させる**商品構成設計**の考え方
- 新商品開発で押さえるべき**5つのポイント!**
- 2026年に求められる**「新商品」の傾向と対策**

point **2** **ヒット商品を生み出す「陳列手法」**

- ヒット商品を生み出す**「ヒット商品陳列」**はココが違う!
- 売上が2倍・3倍変わる**「陳列の4つの鉄則」**
- お客様の目を引く**「買いたくなる陳列」**とは!?

point **3** **ヒット商品を生み出す「販売手法」**

- ヒット商品化に欠かせない**「目標設定手法」**とは!?
- **「多用途対応商品提案」**のポイント
- ギフト・手土産需要を取り込む**「商品提案術」**
- **「試食」**を売上に直結させる仕掛けづくり

point **4** **ヒット商品を生み出す「販売促進」**

- 今だからこそ効果が大きい**SNS販促の秘訣**
- 新商品販売時に欠かせない**インフルエンサー活用術**とは!?
- 押さえておきたい**プレスリリース活用術**

スケジュール

第一講座	菓子業界とヒット商品戦略	株式会社兼井総合研究所 食品ユニット チーフコンサルタント 田中 渉
第二講座	ゲスト講座	株式会社兼井総合研究所 店主 新澤 貴之氏
第三講座	実践講座	株式会社兼井総合研究所 食品ユニット チーフコンサルタント 田中 渉
第四講座	本日のまとめ	株式会社兼井総合研究所 食品ユニット マネージャー 中野 一平

その他、こんなこともお伝えします!

- 押さえておきたい**2026年菓子業界の時流とその先**
- 知らないで損する菓子店の**商品開発の基礎知識**
- **ヒット消費づくり**で成功する菓子店の**特徴**