

一畳の店から年商・数億円企業に成長
その商品開発・販売の知恵と戦略に学ぶ

箸匠・せいわの実践経営

～消費税引き上げ・軽減税率制度導入に備えよう！～

おもてなし、発想の転換、ユーモア、前向きな行動で
『ひとりに一膳あればいいお箸』をこんなに売りました！

一膳あればいいお箸をどうして作って売っているのか？「二本で一膳」の変えようがないお箸をユニークな発想で変え、新しい市場を開拓。幼児用知恵箸日本一の販売戦略。そのノウハウに業績アップの鍵があります。創業者で現役経営者の木越氏が机上の理論ではない実践経営を熱く、楽しく、具体的に、わかりやすく、語ります。

「安売り・値下げをすることなく付加価値のある商品でしっかり利益を稼ぐ」、来年の消費税引き上げ・軽減税率制度導入に備え、まさに今、参考になる経営のヒントです。是非ご参加ください。

【講師】



有限会社せいわ箸店 前社長(現会長)
商売繁盛応援団 団長

木越 和夫 氏



(プロフィール) 昭和20年福井県小浜市の塗箸製造業の長男として生まれる。27歳で箸製造会社せいわ箸店を創業し社長となる。様々な経営危機を乗り越え、畳一畳の小売店を開店、集客のアイデア発想を変えた商品づくりで好評を得て、現在のお水送りの神宮寺の道中に製造工場を併せた観光売店をオープン。観光客相手の店一店舗と子供の箸使いの乱れを憂い開発した幼児の手に合った『六角知能箸』の販売で年商数億円を売上げ、多くのマスコミにユニークな経営を取り上げられる。また、変えようのないお箸を変え、新市場を開拓し、NHKテレビでも新しい伝統産業の生き方として全国放映される。

【著書】「臆病者の経営学—小さな会社を繁盛させるヒント—」他

【講演概要】

- 消費税軽減税率制度の概要 ●良いモノは高く売れ！ ●六角経営のすすめ
- 差別化と独自性 ●品質、技術が良いだけでは売れない
- 連続して売れるシステムをつくる ●不良品の商品化 ●「幼児知能箸」日本一戦略
- 売れる名刺の作り方、商品のネーミング・キャッチコピー
- 汚い現場で利益を出している会社は希である【5Sの大切さ】
- 感動した！そのお客が固定客になる ●経営理念が経営の全て

日時：平成30年11月7日(水) 14時～16時 場所：蕨商工会館 3階多目的ホールA

定員：30名(定員になり次第締め切らせて頂きます。)

申込：10月26日(金)までにFAXでお申し込み下さい。

お問い合わせ

蕨商工会議所 中小企業相談所

TEL:048-432-2655 FAX:048-444-1785

申込書



事業所名		受講者名	
住所		電話	