

ぶぎん地域経済研究所《経営セミナー》のご案内

大型スーパーやコンビニが安い価格で販売する自社ブランドや、ネットショッピングの普及が進む一方、苦境に立たされる商店街が全国的に広がっています。そんな中、静岡・富士市の商店街で行列を作る小さなお店があります。「個人商店に出来て大型店にはできないサービス」とは何か、ユーモア溢れる実体験のお話は必聴です。

小さなお店から学ぶ《戦わない戦術》

景気不景気は経営者次第

講師紹介

杉山フルーツ 代表
すぎやま きよし
杉山 清 氏



1960年茨城県生まれ。
近隣のスーパーマーケットの
影響でシャッター街と化す地
元商店街の中で、自社の「杉山

フルーツ店」を一般的な果物店からフルーツギフト専門店として轉身させ、成功を収める。その活躍ぶりをベストセラー本「日本でいちばん大切にしたい会社」（あさ出版）や「この会社はなぜ快進撃が続くのか」（かんき出版）などに紹介され、注目を集める。第9回優良経営食料品小売店全国コンクールにて農林水産省食品流通局長を受賞。全国から1,000名以上の店舗視察者が相次いでいる。

日
時

平成28年3月22日(火)
14:00~15:30

場
所

大宮ソニックシティビル
4階市民ホール

受
講
料

ぶぎん経営者クラブ及び
ぶぎんサクセスクラブ会員：無料
会員以外の方：5,000円

定
員

60名
受付順で定員になり次第締め切りと
させていただきます

お申し込み

下記参加申込書にご記入の上、FAXにて
ぶぎん地域経済研究所宛お申し込み下さい。

《お問い合わせ》 ぶぎん地域経済研究所 経営情報事業部(担当：鈴木) TEL (048) 647-8484

ぶぎん地域経済研究所 宛 FAX フリーダイヤル 0120-54-6340

ごようはむさしの

切り離さずこのまま
FAXして下さい

経営セミナー「小さなお店から学ぶ《戦わない戦術》」(3/22) 参加申込書

貴社名		ご 参 加 者	(氏名)	(役職)
ご住所	〒			
連絡ご担当	部署		ご担当者	電話
お取引店			会員番号	

◇ご記入いただきましたお申し込み情報につきましては、セミナーのご案内やご連絡だけに使用させていただきます。