

# 向かい風、後ろを向けば追い風に！

## 「箸匠せいわ」の実践経営

畳一畳の店から年商・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

日本人にとってごく当たり前の箸。ユニークな発想でその当たり前の概念を取り払い新しい市場を開拓。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ヒントとカギがあります。

創業者であり現役経営者が机上の理論ではない実践経営を具体的かつわかりやすく、熱く語ります。ぜひこの機会にご参加ください。

### 【講演概要】

- 高いものが売れる
- 六角経営のすすめ
- 差別化と独自性
- 三つの商い、三つの心理、三つの価値
- 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・日本一の戦略
- 売れる名刺の作り方、ネーミングキャッチコピー
- 集客のアイデアと行動
- 商品に価値があるから売れるのではない
- 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



有限会社せいわ箸店 会長  
商売繁盛応援団 団長

**木越 和夫 氏**



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。

35歳の時に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、37歳で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。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、『商業界』2000年2月号で全国繁盛店14店舗として、2008年プロが選ぶ全国土産物施設100選に選ばれ紹介されるなど、多くのマスコミにユニークな経営を取り上げられる。

◆日時 平成28年8月30日(火)

14:00~15:30

◆会場 大宮ソニックシティビル  
4階市民ホール

◆定員 60名

◆受講料

ぶぎん経営者クラブ会員 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

◆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。  
受付後、開催の1か月程度前に受講票等  
を送りいたします。

## 参加申込書

FAX (フリーダイヤル) 0120-54-6340

ごようはむさしの

切り離さずにこのまま  
お送りください

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			
E-Mail						
お取引店	支店	会員番号				

《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 E-mail:suzukim@bugin-eri.co.jp

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。