

全国オンライン同時配信 ZoomとYouTubeを使用!

参加費
無料

録音・録画
撮影禁止!

2024

豊店経営オンラインセミナー


全国の豊店様
参加OK!

「勝ち残り発展する豊店のなすべこと」

(※)第17回と第19回は第1講座 当社 代表取締役社長 頃安雅樹と第3講座 当社 豊店経営コンサルタント 森田孝雄の講座もあります


第1講座 KLASS株式会社
代表取締役社長 頃安 雅樹 **第17・19回のみ**

一勝ち残り発展する豊店のなすべきことー
変化することを楽しみながら、
既成概念にとらわれずに即実行しよう!



第3講座 KLASS株式会社
豊店経営コンサルタント 森田 孝雄 **第17・19回のみ**


2024年の経営戦略を考える



第17回 2月1日 木 17:00～19:00 ★16:30～Zoom受付



小笠原豊襖店(和歌山県和歌山市)
代表 小笠原 龍太様

「豊店の構造改革」を実践し大きく飛躍



有限会社高森豊工店(青森県八戸市)
代表取締役 高森茂雄様・取締役 高森えりか様


豊店の娘として、
父と共に地域への貢献と挑戦

第18回 2月21日 水 17:00～19:00 ★16:30～Zoom受付


たたみふすまの油井(宮崎県都城市)
油井 バレリア様

地域密着営業で顧客満足度アップ!



有限会社渡沼豊店(茨城県猿島郡)
代表取締役 渡沼 克美様


従業員の成長と共に会社も順調に成長



第19回 3月7日 木 17:00～19:00 ★16:30～Zoom受付



武藤豊店(福島県二本松市)
代表 武藤 正行様

1人でも豊仕事を増やし売上アップできました



川口豊店株式会社(広島県安芸高田市)
代表取締役 川口 隆様・川口 沙代様

多角化・意識改革で積極的に
挑戦して個人客の売上アップ

豊経営オンラインセミナー 参加申込方法

申込方法

右記QRコードを読み取り、Webにアクセスの上応募フォームからお申込みください。
<https://www.klass-corp.co.jp/tatami/lp/moushikomi>
また、FAXでもお申込みいただけます。



『YouTubeのURL』か『ZOOMの参加URL』と『パスワード』をEメールアドレスに送付します。
※「参加URL」と「パスワード」の第三者への転送はお控え願います ※正規申込者以外のZOOM参加は事務局にて「お断り」の操作をします

豊店様名		参加日 ○印をお願いします	2/1(木) Zoom ・ YouTube
参加者氏名			2/21(水) Zoom ・ YouTube
電話番号			3/7(木) Zoom ・ YouTube
Eメールアドレス	※必須		@

FAX送信先：0791-62-3352

2023年10月1日「極東産機株式会社」は社名変更いたしました

お問い合わせ

KLASS株式会社

TEL 0791-62-1772

本社 〒679-4195兵庫県たつの市龍野町日飼190

FAX 0791-62-3352

参加費
無料

全国オンライン同時配信 Zoom(WEBCONFERENCINGシステム)とYouTubeを使用!

録音・録画
撮影禁止!

豊店経営オンラインセミナー

全国の豊店様
参加OK!

「勝ち残り発展する豊店のなすべこと」

(※)第17回と第19回は第1講座 当社 代表取締役社長 頃安雅樹と第3講座 当社 豊店経営コンサルタント 森田孝雄の講座もあります

第1講座 KCLASS株式会社
代表取締役社長 頃安 雅樹

第17・19回
のみ



「勝ち残り発展する豊店のなすべこと」
変化することを楽しみながら、
既成概念にとらわれずに即実行しよう!

「AI」が人間の仕事を奪い始めた新時代、
豊店様が勝ち残り、後継者を創って発展していくために、
必要なことを、分かりやすくお話させていただきます。

第3講座 KCLASS株式会社
豊店経営コンサルタント 森田 孝雄

第17・19回
のみ



2024年の経営戦略を考える

昨年5月8日に新型コロナウイルスは5類に分類され、人々の行動は大きく変化しました。「業ごもり」から外食、旅行等、内から外へ目を向けるようになりました。
また、円安、物価高騰や物流の24年問題など豊店様を取り巻く環境は厳しいものとなっています。しかしながら何もせず留まっていたのでは問題の解決になりません。今年1年の課題を明確にして皆様の経営戦略を立ててください。そのヒントになれば幸いです。

第17回 2月1日 日 17:00 ~ 19:00 ★16:30 ~ Zoom 受付

小笠原豊襪店(和歌山県和歌山市) 代表 小笠原龍太様

有限会社 高森豊工店(青森県八戸市) 代表取締役 高森 茂雄 様
取締役 高森 えりか様



「豊店の構造改革」を実践し大きく飛躍

地元の豊店勤務後、2015年に独立し創業しました。
2020年1月に開催された「新春展示会&セミナー」に夫婦で参加しました。2020年2月「構造改革」を決断し、「両用ロボットVICTORY」を導入し、コンサルタントより経営指導を受けました。また、同年12月に「両用ロボットチップソーWIN」を導入。生産設備の見直しで、1日20枚以上の製造が一人で出来るようになり作業効率と売上アップに繋がりました。

お客様重視の商売に転換できて、売上・利益とも順調に伸ばせています。
日々お客様の笑顔に励まされて仕事をさせていただいています。



豊店の娘として、
父と共に地域への貢献と挑戦

昭和27年に創業し70年を超える豊店です。2代目で代表取締役の父親は、青森県内のみならず、全国の豊業界発展を考え活動しています。

多様化するニーズに対応するためものづくり補助金を活用し、2020年に「両用ロボットチップソーWIN」と「両用ロボットVICTORY」を導入しました。今まで歩んできた歴史と現在の取り組み、これからの展望などについてお話をさせていただきます

第18回 2月21日 水 17:00 ~ 19:00 ★16:30 ~ Zoom 受付

たたみふすまの油井(宮崎県都城市) 油井 バレリア様

有限会社 渡沼豊店(茨城県猿島郡) 代表取締役 渡沼 克美様



地域密着営業で顧客満足度アップ!

夫の祖父が1946年創業し、夫で3代目になります。
私は、ルーマニアの出身で日本で夫と知り合い結婚し、家業に入って16年になります。当初は、両親が豊一本で営業していましたが、私達夫婦が入ることにより襪、障子、網戸、壁紙、カーテンと一つ一つ取扱品目を増やすことにより、両親で営業していた頃より売上が4倍以上となりました。

設備もスーパーミニラインから、「両用ロボットWIN II」、「両用縫機MAX II」、「両用縫機SWING PLUS II」と、ものづくり補助金を利用して追加を行い、今では縁無豊をはじめどんな量も短時間で製作できるようになりました。
男性は夫1名、女性は私を含めて3名で、地域密着営業を目指す当店のストーリーをお話し致します。



従業員の成長と共に会社も順調に成長

京都訓練校を卒業後に家業を継ぎました。親子でKCLASSのセミナーに参加して刺激を受け、2002年7月にスーパーミニラインを導入し、構造改革をスタート。KCLASSのメンバー店であるダントツ豊店会メンバーの仲間との交流がはじまり、切磋琢磨して来ました。

設備更新のために「ものづくり補助金」を活用して、2018年に「両用ロボットVICTORY」を導入し、手狭になった工場を一部増築しました。2021年には「マルチロボットV」を導入し、生産性が向上しました。構造改革当初は苦労していた従業員の採用と育成も順調で、今では私を含めて5名体制となりました。会社の業績も順調に伸びています。地元のお客様を大切に、「去年の自分を越えろ」を社内での合言葉にし、毎日奮闘しております。

第19回 3月7日 日 17:00 ~ 19:00 ★16:30 ~ Zoom 受付

武藤豊店(福島県二本松市) 代表 武藤 正行様

川口豊店株式会社(広島県安芸高田市) 代表取締役 川口 隆 様
川口 沙代 様



1人でも豊仕事を増やし売上アップできました

前職は会社員で10年勤めておりましたが、35歳で父親が病気になる、3代目として継ぐことを決意しました。
2001年6月にスーパーミニライン「両用ロボットKT-21」、「マルチロボットS」を導入。同時にコンサルティングを受講し、構造改革をスタートしました。初めは、半信半疑で売上が増えるか不安でしたが、コンサル指導と機械のおかげで営業活動、豊の製造を1人で成立することができ、売上を増やすことができました。

また、ものづくり補助金を活用して2019年に「両用ロボットVICTORY」と「豊美人」、2022年に「マルチロボットKT II」を導入しました。東北地方の豊店さんで作る勉強会に参加し、熊本いさ産地や豊店さんを見学し勉強させていただいてます。今後も、更に売上を増やし日々精進してまいります。



多角化・意識改革で積極的に
挑戦して個人客の売上アップ

1998年の極東産機 広島セミナーに参加して今の不況を乗り切るには積極的な営業と、顧客管理が必要と感じて、1999年に構造改革を決断。コンピューター式ロボットを導入し、コンサルティング指導を受けました。家族の意識改革と下請けに出していた襪・障子も内作化し、多角化戦略を実施。

高齢化で人口減少地域での経営ですが、売上構成比は個人客8割、工務店2割になります。JCS勉強会、オンラインセミナーなどで得た情報を活かして、安心して頼める豊屋さんを目指して頑張っています。