



幼児用お箸せいわの六角知能箸で販売高日本一になる、福井県小浜市の有限会社せいわ箸店。プロが選ぶ観光売店100選に10年連続で選出。どこの家庭にもあり、どこでも売っている2本で1膳、形の変えられないお箸を知恵と工夫で売り続ける2代目社長。本セミナーでは、「利益確保を続けた経営戦略と親父との葛藤の事業承継」の経験談を含めわかりやすくお伝えいたします。是非、皆様のご参加をお待ちしております。

【主な講座内容】

- ◎粗利益率65%の幼児用六角知能箸、高収益の強み商品
- ◎ひとつの籠にタマゴを入れるな…格言を守ったリスク分散
- ◎コロナ禍で観光バス激減…六角知能箸の販路を拡大
- ◎常日頃の信頼を活かす…大量のマスクの販売
- ◎変化への対応のスピードと発送の転換で売上確保
- ◎事業承継は400mリレーと同じ…バトンのタイミングが大切
- ◎昭和の経営、令和の経営のせめぎ合い…親父への説得とは
- ◎「くもの巣商売」か「みつばち商売」か…2代目社長の苦しみ

【講師プロフィール】

有限会社せいわ箸店
代表取締役社長

きごし よしかず
木越 祥和 氏



昭和46年生まれ。若狭東高校卒業後、日本映画学校入学。その後、平成7年(有)せいわ箸店入社。平成13年、専務取締役就任。平成18年、代表取締役社長就任。この間、幼児用お箸せいわの六角知能箸、販売高日本一になる。また、プロが選ぶ観光売店100選に10年連続で選出される。東北の震災やコロナ禍で観光売店売上が75%ダウンの中でも利益を出し続ける経営はマスクにも多く取り上げられる。一膳あればいい、どこの家庭にもあり、どこにでも売っている、2本で1膳、形の変えられないお箸を、知恵と工夫で売り続ける講演内容は、

受講者に身近に感じられ、面白くて楽しい、すぐに役立つと大好評をいただいている。特に親父と息子の立場からの生の経験談は、事業承継に必ずお役に立ちます。

申込フォーム



スマホからもお申込みいただけます

【日時】令和7年 3月 5日(水)

18:00~20:00

【会場】伊万里商工会館 4階 大ホール

【定員】30名 (定員になり次第締め切ります。)

《申込先・申込方法》

伊万里商工会議所 中小企業相談所

下記申込書に必要事項をご記入の上、FAX またはQRコードにて2月28日(金)までお申込みください。

(TEL 0955-22-3111 FAX 0955-23-3106)

3/5(水)開催「利益確保を続けた経営戦略と親父との葛藤の事業承継」受講申込書 ※このままのサイズで送信して下さい。

伊万里商工会議所 行 (FAX 0955-23-3106)

令和7年 月 日

事業所名		TEL	
所在地		FAX	
受講者名			