

優良企業のベストプラクティスに学ぶ 経営トップ講演

ひまわり市場代表那波秀和氏講演**商圏人口 1.3 億人を目指す ひまわり市場成長の軌跡****★優良企業トップの経営の思考と実践に学ぶ★**

「理論を学ぶ」から「実践を通じた気づきと行動」へ。今、組織の変革を本気で考える経営者・管理者にこそ求められるのは、リアル経営者とリアルな対話から得る将来の原動力となる気づきです。超優良企業経営者の熱量の高い語りを通じて、成長の背景にある思考・行動・仕組みを洞察し、自社の課題解決や改善の取組みに今すぐ役立つヒントが山積みです。顧客価値経営を目指し革新に取組む企業にとって、理論と実務が結びつく絶好の機会です。

日本で一番スタッフの活気があるスーパー、ここで働いていてよかったですと思えるスーパー

チラシなし、特賣なし、安売りなし、なのに売上は成長。その驚きの秘訣とは？

広告宣伝媒体に頼らずとも大注目！その考え方と手法とは？

借金 4 億円から、今や無借金で年商 12 億円！その成長の軌跡とは？



八ヶ岳南麓、山梨県北杜市大泉町にあるローカルスーパー「ひまわり市場」。難しい立地ながら、県内はもとより首都圏、さらに地球の裏側から“わざわざ行く価値”を創っているスーパーです。商圏人口 1 億 3000 万人を目指すスーパー、日本でいちばんスタッフの活気がある、スーパー「ひまわり市場」の成長の軌跡をお伝えします。品質・物語性で差別化し、海なし県で全国から鮮魚を集めなど、独自の品揃えを実現。『歴史的メンチカツ』『歴史的コーヒープリン』などの限定販売や、エンタテインメント性抜群のマイクパフォーマンス、オリジナリティあふれる POP で体験価値を高め、お客様を惹きつけてやみません。ありたい姿の組織への浸透とともに、各部門にスペシャリストを配し権限委譲する人材戦略で、小売業の存在意義を高めることを目指しています。テレビやビジネス誌などメディアから引っ張りだこ、中小企業白書の「新たな価値を生みだす経営」事例にも登場。そんなスゴ腕経営者のお話をリアルで聴ける機会です。商業はもちろん、業種業態を超えて卓越した経営を学べます。

◆参加をお勧めしたいかた：

経営層の方、経営革新推進者、部門責任者の方、ベストプラクティス研究を深め自組織に活用したい方

◆日程：2025年12月9日(火) 13:30～16:30

那波社長ご講演 90 分、パネルディスカッションおよび全体質疑 90 分

◆会場：道の駅どまんなかたぬま ホール（栃木県佐野市吉水町 366-2）**◆内容：**・「広告なし、特賣なし、安売りなし」なのに年商 12 億円の成長の軌跡

・お客様を呼ぶ、ひまわり市場ならではの商品・サービスの伝えかた

・ひまわり市場アベンジャーズ、スタッフのモチベーションの高めかた

・事業承継に向けた今後の展望 など

◆定員：50 名**◆参加費：栃木県経営品質協議会会員様 4,000 円(税込)/人**

お申込み確認後に事前お振込みのご案内をいたします

◆お問合せ：栃木県経営品質協議会 担当：高戸 メールアドレス：tqashokotakato@gmail.com**◆参加お申込み◆**

会社名			
	氏名(フルネーム)	ご連絡先アドレス	所属部署・役職
連絡先 代表者			
参加者 1			
参加者 2			

上記項目を栃木県経営品質協議会事務局担当高戸アドレスにご連絡ください。⇒tqashokotakato@gmail.com