

儲か 家の業 考の方 え

「なんで、みんな利益が出せないんだろう？」から

「だから、みんな利益が出せないでいるんだ」に変わった

約二年半で25業種30社のコンサルと115社の相談に乗って

よく分かった**経営の落とし穴**

多くの会社が知らないうちにハマる**家業経営のアルアル**と

直せばコロナ禍でも最高益に繋がる**改善ポイント**



蒲郡発!! 6次産業化の先駆者であり
水産庁で知らない人がいない**異色の起業家**が
その根源にある**差別化戦略**と**あなたの**
家業に活かせる考え方をお話します

講師
すずき ひろき
鈴木 裕己 氏

株式会社プロ・スパー 代表取締役 **PROSPER**

家業塾 塾長 「結果を出す」ことにこだわりまくる業種不問の経営塾

日時 令和 5年 **1月27日 金** **18:00~20:00**

会場 **蒲郡商工会議所 コンベンションホール** 参加費 **無料**

〒443-8505 愛知県蒲郡市港町18-23

営業力不足

こうなっていないですか？

家業経営のアルアル

ビジョンの欠如

戦路・実行の仕組み・活動量
すべてが不足している状態。

圧倒的行動力不足

上手にやらなきゃいけないという
思い込みに時間をとられてしまいア
クションが遅れ効果が上がらない。

変化を恐れる

いいアイデアがあるのに変化に抵抗
する社内勢力を社長が抑えきれない
と結局アクションに移せません。



キニナル!!
講演内容
レビュー



価格戦略

恥ずべき安売に未来無し

商品開発

差別化できなきゃ選ばれない

販売体制

営業マン…ホントに必要？

IT導入

どの程度やるべきなの？

社会貢献

イメージが業績を左右する時代

企業規模と雇用

デカさが足かせに…？

すずき ひろき

鈴木 裕己 氏

(株)プロ・スーパー 代表取締役 ・ 家業塾 塾長

昭和46年12月 愛知県蒲郡市生まれ

平成14年 (株)プロ・スーパー創業。

2002 産直施設での鮮魚販売に注力（現在：幸田憩の農園など3店舗）

平成18年
2006

「美味しいのにあまり流通していない未利用魚・低利用魚」に注目し
メヒカリなど「希少(オタカラ)魚」を冷凍食品に加工し全国に広めた
約2000店舗の外食店と取引し**深海魚ブームの火付け役**となり
SDGs活動・6次産業化活動のど真ん中を走り始める

平成20年
2008

提携取引漁港 全国300漁港以上…「日本一の産直水産会社」になり
全国の漁師と共に共存共栄のビジネスモデルを確立
「ガイアの夜明け」などメディアが注目。
地域資源の活用・街おこし活動を全国で手掛け始める

平成23年
2011

地域資源を活用した新ビジネス創出実績が認められ、
内閣府6次産業化ワーキンググループ メンバー選任
「食の6次産業化プロデューサー」レベル認定委員選任（～現在）
行政職的肩書が増えるとともに…地域活性化支援活動が増える

令和2年
2020

経営コンサルティング事業「家業塾」を本格始動
差別化戦略・溢れるアイデア・忖度ない指摘で当たり前業績UP



お申込み 蒲郡商工会議所 FAX 0533-68-0339

蒲郡商工会議所 産業力向上支援事業 オープンイノベーション推進事業

事業所名

役職

氏名

役職

氏名

TEL

FAX

お問合せ 蒲郡商工会議所 TEL 0533-68-7171 FAX 0533-68-0339

本セミナー
WEB申込み

