

# 08八戸観光大学

## ご案内

08観光大学は人づくりの経営講座です。経営者、後継者、企業・団体・行政の中堅幹部、なにより志ある市民の皆様を対象とし、外貨（地域外からの収益）を稼げる地域力・企業力・人間力を高めることが目的です。観光も地域力が高まってビジネスになります。

07観光大学のテーマ『マーケットの変化に合わせて提供商品を再創造する』を本年も継続します。商品に留まらず人、組織、戦略など企業活動に関わるあらゆる領域でイノベーションが求められている今日、現在進行している創造性に満ちた最先端の現場から臨場感あふれる講義をお届けします。

星野リゾートによる古牧温泉再生の同時進行ケーススタディは昨年大好評でした。本年は新たなテーマも加えさらに深堀りします。人の3～7倍の売上を達成する驚異の新幹線ガールも登場し、その秘密を明らかにします。あらゆるビジネスに共通の基本がそこにあります。旧日本食堂がどのようにして新感覚あふれる多業態企業に生まれ変わったか社長が報告します。インターネット楽天市場2万店の中でトップになった三店から詳細報告、など14講義すべてが当事者からのライブ報告です。分かりやすく内容豊富、鮮度の高い充実の講座をお届けします。

(講義内容を受講後自社に活用するためには、複数で受講し反芻・討論しながら導入することも効果的です)

	日 程	第1講義 13:30~15:00	第2講義 15:15~16:45
1	11月26日(水)	①佐藤大介氏 星野リゾート 古牧温泉青森屋 総支配人	開会式/自己・企業紹介/懇親会
2	12月4日(木)	②佐藤大介氏	③茂木久美子氏 日本レストランエンタプライズ* チーフインストラクター
3	12月11日(木)	④佐藤大介氏	⑤木村聡氏 八戸広域観光推進協議会 観光コーディネーター/八戸せんべい汁研究所事務局長
4	1月20日(火)	⑥荻野洋氏 ㈱日本レストランエンタプライズ*(NRE) 社長	⑦佐藤大介氏
5	1月28日(水)	⑧髙田洋一氏 ㈱ベアレン醸造所	⑨佐々木伸一氏 ㈱あさ開
			⑩クロストーク ㈱ベアレン醸造所・㈱あさ開・㈱君乃家食品
6	2月4日(水)	⑪佐藤大介氏	⑫田村暢英氏 (社)八戸物産協会 常務理事
7	2月10日(火)	⑬現場研修 : 古牧温泉青森屋にて研修予定	
8	2月18日(水)	⑭鶴海誠一氏 日本銀行 青森支店 支店長	成果発表会/修了式/懇親会

\*講師及び講義内容の詳細は、次ページをご覧ください。

\*講義時間及び講義内容につきまして、変更となる場合がございますがご了承くださいませようお願い申し上げます。

## ～ 講師 と 講義 概要 の ご 紹 介 ～



**佐藤 大介 (さとう だいすけ) 氏** 星野リゾート 古牧温泉青森屋・奥入瀬溪流ホテル 総支配人

- ①11/26 『新幹線延伸は本当に救世主か? 一八戸開業と古牧温泉破綻からの教訓』
- ②12/04 『運営コンセプトと新しい魅力づくり 一ソフトとハードどちらも重要』
- ④12/11 『顧客満足度と生産性向上 一お客様は神様? 満足度と収益のバランスを考える』
- ⑦ 1/20 『自ら動き出す人づくり・組織づくり 一指示待ち組織からサッカーチームへ』
- ⑩ 2/04 『リスクマネジメント 一クレーム・食中毒・火災・地震等非常の事態にいかに対応するか』
- ⑬ 2/10 現場研修

星野リゾートは、「顧客満足」「環境貢献」「利益」の三つを同時実現することを絶対目標にし、破綻したリゾート再生に多くの実績を有しています。

その星野リゾートによる古牧温泉再生の詳細に亘るライブ報告と佐藤氏の洞察を「同時進行ケーススタディ」するこのスタイルは、民間の企業活動をオープンにする恐らく日本では初めての講座です。昨年07観光大学で受講生から圧倒的高評価をいただいた講義の続編で、ますます内容が深まるとともに新たなテーマを追加しました。『「人」とその可能性を引き出せる「組織」』を企業活動のスタートに置く星野リゾートの経営手法は、実践＝古牧再生を通して学ぶことで業種、業態を超えて益すること大と思います。受講生は学んだことをアレンジして自社に活かすことが出来ます。

**茂木 久美子 (もき くみこ) 氏** ㈱日本レストランエンタプライズ チーフインストラクター

- ③12/04 『なぜお客はこの人から買ってしまうのか  
一検証「カリスマ新幹線ガール」驚異の売り上げはこうして達成される』

往復7時間で50万円!! 平均売上高の3倍から7倍を販売する「カリスマ新幹線ガール」。その売上を創り出す秘密を具体的詳細に検証し紹介する。顧客の心を捉え、動かす仕事の仕方ー販売・サービス業にとどまらず、業種を越えて学び活かしたい内容の講義。TV・雑誌等で紹介多数。

**木村 聡 (きむら さとし) 氏** 八戸広域観光推進協議会 観光コーディネーター

八戸せんべい汁研究所事務局長／B級ご当地グルメ・ネットワークス㈱取締役

- ⑤12/11 『「八戸せんべい汁」発 ⇒⇒⇒「地域起こし・観光開発」行き  
一全国ブランド「B1グランプリ」に結実した考え方と手法は発展・展開する』

07観光大学での八戸せんべい汁研究所の報告は、B1グランプリの大成功が決して「幸運」ではなく緻密な戦略的思考と果敢な展開の積み重ねの結果であることを立証した。新たに取り組む領域は「地域起こしと観光開発」。その現状報告。

**荻野 洋 (おぎの ひろし) 氏** ㈱日本レストランエンタプライズ (NRE) 社長

元JR東日本 盛岡支社長 (新幹線八戸開業時)

- ⑥ 1/20 『生まれぬ企業NREの挑戦と、それを支えるものー戦略と情熱で企業は変わる』

旧「日本食堂」を新感覚あふれる多業態の企業としてとして創り変えた。顧客の求めるものを探り、実現する斬新な発想と果敢な実践。環境変化をチャンスに活かし、企業と人と業績を生まれ変わらせたイノベーションの情熱あふれる取り組みを経営者自身が報告する。



**髙田 洋一 (しまだ よういち) 氏** (株)ベアレン醸造所 楽天市場店舗運営責任者

⑧ 1/28『インターネットは企業活動のインフラだ —「夢」の実現に欠かせないインターネット』

ビール好きの普通の三十男が三人で盛岡にビール会社を興し、ブルワリーを立ち上げた。「美味しいビールをお届けしたい」の一心でドイツから移設した古い醸造設備を使い、ヨーロッパの伝統的なビール造りのレシピと製法でクラシックなビールをつくる。それから七年、楽天市場2007年ビール・洋酒部門年間ランキング第1位達成。起業と成長(悪戦苦闘)、そして「ビジネスに不可欠のインフラ・インターネット」を語る。

**佐々木 伸一 (ささき しんいち) 氏** (株)あさ開 楽天市場店舗運営責任者

⑨ 1/28『インターネット通販・挑戦報告 —楽天市場出店から年間ランキング1位達成まで』

東北地方の販売数量が最盛期の1/3に激減した日本酒業界。創業140年の老舗蔵元は組織相手の商売が凋落の一因と反省し、一人ひとりの顧客と向き合うべくBtoCビジネス市場に挑戦。遂に2007楽天市場ランキング日本酒部門年間第1位、楽天2007審査員特別賞を獲得。地方に眠る資源を掘り起こし活かすインターネット通販の仕組みから市場獲得まで現状報告する。

**小山 正明 (こやま まさあき) 氏** (有)君乃家 楽天市場店舗運営責任者

⑩ 1/28「食べて美味しくなければ代金返します」など徹底した顧客志向で味付け肉を中心にインターネット通販を六戸から発信。楽天市場2007年国産牛ハラミ肉4週連続1位入賞、2003年牛肉売れ筋ランキング1位受賞などに加え「君乃家のトン足」は日本一売れていることで知られる。BtoCネット市場に通じ、ニッチな領域の開拓に長じている。

**クロストーク<髙田洋一氏 + 佐々木伸一氏 + 小山正明氏>**

⑩ 1/28『インターネット通販を語り尽くそう

—その可能性と現実、見えて来る消費者の実像』

日本最大のインターネット通販・楽天市場2万店の中で勝者となった「ベアレン」・「あさ開11代目源三屋」・「君乃家」。インターネットは地方の武器になる。インターネット通販に取り組み、その実情を熟知し、なおも顧客との深い関係を追求する楽天市場店舗運営責任者3人が「裏・表」も含め縦横に語る臨場感あふれる貴重なインサイドレポート。

**田村 暢英 (たむら のぶひで) 氏** (社)八戸市物産協会 常務理事

⑫ 2/04『500回超の物産展開催を通して見えた消費市場の変化

—現場からレポートし今後の販売戦略を探る』

全国の売り場で消費者とこの地域の販売者とのマッチングをさせる「物産展」を手掛けて見えてきたマーケットの変化。売れるようになったもの、そうではないもの。この地域の製造者・販売者が考え、打つべき手は何か？

**鶴海 誠一 (つるみ せいいち) 氏** 日本銀行 青森支店長

⑭ 2/18『青森県経済の現状と展望』

国際的な経済大変動の影響はわが県、この地域にも及ぶ。この状況をどう理解すべきか。困難をチャンスに転ずるために知るべきこと、考えるべきこと、なすべきこと。昨年(2008)の解りやすい講義の08年版を明快な分析と率直な見解に凝縮する。

**募集要項**

期 間 平成20年11月26日～平成21年2月18日 13:30～16:45 (全14講座)  
場 所 八戸大学・八戸短期大学総合研究所 市内オフィス (八戸商工会館6階)  
定 員 25名  
対 象 経営者、後継者、企業・団体・行政の中堅幹部、志ある市民の皆様  
受講料 36,750円 (懇親会・現場研修各1回含む、消費税込)

**お申込み方法**

- 下記申込書にご記入の上、FAX または郵送にて平成20年11月20日(木)迄にお申込みください。
- 受講料のお支払いにつきましては、お申込み確認後にお振込先をご連絡させていただきますので、平成20年11月25日(月)迄にお振込みをお願いいたします。

**お申込み・お問い合わせ先**

八戸大学・八戸短期大学総合研究所 市内オフィス  
〒031-0076 八戸市堀端町2-3 八戸商工会館6階  
TEL 0178-73-3344 FAX 0178-73-3345

**受 講 申 込 書**

申込日 平成20年 月 日

フリガナ			
受講者氏名			
受講者住所			
受講者 TEL		FAX	
会社名			
代表者名			
受講者部署名		役職名	
会社住所			
会社 TEL		FAX	
E-mail			

※お申し込みの際にご提供いただく個人情報は、「08八戸観光大学」への受講の確認、今後の八戸大学・八戸短期大学総合研究所が主催する事業のご連絡のみに利用させていただきます。