専門家登録票

所属法人名称	有限会社リテールマーケティング					
法人代表者氏名	木村隆志	電話	0745-48-5853			
法人所在地	〒　639　－　2161	都道府県	奈良県	市町村	葛城市	
	木戸１８９-１３					
登録専門家氏名	木村隆志					
メールアドレス	kimura-t@e-rmc.jp			生年西暦	1950	年
連絡先住所	〒　639　－　2161	都道府県	奈良県	市町村	葛城市	
	木戸１８９-１３					

専門分野		具体的内容	実績産業分野
第１	商品開発・商品設計	商品づくりの基本となる、売れるコンセプト企画から販売戦略を見据えた商品開発企画	農業者、小売業、飲食、食品メーカー
第２	販路開拓	長年培った、販売実務の販売先ネットワーク（デパート、スーパー、道の駅など小売）	食品製造メーカー、靴下製造メーカー、貝ボタン製造メーカー、農産加工
第３	ブランディング	30年以上の広告宣伝、販売開発の実践した経験を生かす。クリエーターのネットワーク活用	農産加工品、奈良県ふるさと名物づくり、製造メーカー
第４	創業・新店舗開業	スーパーや道の駅立上運営の実績を生かす。利益を生み出す店舗運営	スーパー、生協、小売業、道の駅農産物直売所

取得資格	

指導実績	指導内容概要	実績成果
	奈良県葛城市ふるさとづくり活性化推進ワーキング会議（道の駅設立企画グランドデザインの設計支援）	商圏調査、事業計画立案、道の駅準備委員会へとつなぎ、オープンへと至る
	平安時代の春日大社で天皇にハクタク麺（うどん）でもてなしたという、文献上日本で最も古いうどんの記述をからハクタク麺の再現と復活商品化。春日大社から	再現お披露目のイベン全国うどんサミットイベント、奈良の新名物はくたくうどんの商品化と販売へ。
	採用・求人募集の事業および企業の販売人材教育の事業を行うための「マーケティング塾」の開催支援。WEBでの販売強化するためのマーケティング実践講習を展開	2月初旬に開催したが、その後はコロナ影響で止まっているがオンライン塾を計画中

指導実績	連続赤字の県から譲渡された、宿泊施設の再建（体験企画と地域のこだわり料理の特化、集客強化、コスト削減）地域活性化	初年度より黒字化へ以降10年黒字経営を継続
	定評ある素麺づくりを、お湯をかけるだけで「にゅう麺」開発支援。「お湯かけ早麺」ネーミングとブランディング支援。 三輪素麺新技術（２層麺）の製造技術と販売革新でのものづくり補助金の企画支援	全国の小売店へ向け販売中 ものづくり補助金申請採択に至る。
	水ナス農家の商品開発支援。水ナス漬を漬物売場から雑貨売場というブルーオーシャン市場での商品コンセプトをたて、「ヌカマルシェ」として漬物キットの企画開発	全国のデパートやツタヤ書店、東急ハンズでの販売開始。台湾輸出の成功からドイツの商社と商
	道の駅かつらぎの立上げから運営までを実務で支援。儲かる道の駅直売所のビジネスモデルを構築。	初年度からロケットスタートで年商9億、経常利益4,500万を達成させる。以降年々売上は伸長。
	中四国の雄「スーパーハローズ」の業務改善。トヨタのカイゼンの手法を取り入れた、商品在庫や業務の改善コンサルタントの実施	在庫コストの削減とマンアワーの削減で大幅なコスト削減につなげ、その派生効果で売上115%アップの効果を引き出す
	日本でも有数の古い忍海酪農組合も、後継者不足で酪農家はどんどん衰退、その活性化のために、乳製品加工商品開発支援を行う	「葛城王朝」の物語を復活させ、天皇献上の古代のチーズ「蘇」を現在風にしたスィーツ商品づくりを行った
	奈良県最大の肉牛生産農家が直営の精肉店を大和郡山市にオープン。この店舗コンセプトから運営までのトータルコンサルティングを実施。	オープン2年に入るが、初年度は苦戦したが、2年目に入り順調に売上、客数とも回復。
	銀座で超人気の食パン専門店「セントルザベーカリー」の姉妹店「プラス・スクエア」の店舗デザイン、ネーミングロゴなどブランディング支援	オープン1年の実績は売上3,000万で収支はトントンで好結果の滑り出し。（後半、コロナ影響を受ける）