

お申し込みに関して

概要	<ul style="list-style-type: none"> ■ 平成30年1月17日(水) 13:30~16:20 (開場13:00~) ■ 料金 16,200円(税込)
会場	<p>【フクラシア八重洲】</p> <ul style="list-style-type: none"> ■住所: 〒104-0028 東京都中央区八重洲2-4-1 ユニゾ八重洲ビル(常和八重洲ビル)3F ■電話番号: 03-6430-9355
申し込み方法	<p>同封のお申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。 FAX申込み用紙を確認しましたら、S・Yワークスの担当者よりお電話をさせていただきます。 (ご請求書が必要な場合は、その際にお申し付け下さい) その後、ご入金を確認できましたらお申込み完了となります。</p>
注意事項 【重要】	<p>【キャンセルポリシー】 セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合は、開催日の7営業日前(●月●日)以降のご連絡は、ご参加費用の50%、当日及び無断欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますので予めご了承下さい。※お申し込みが必要人数に達しない場合、セミナー中止とさせていただきます。その場合●月●日までにお知らせいたします。</p>
お振込み先	<p>みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931 口座名義:株式会社S・Yワークス (注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります) ※なお、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。</p>



スマートフォンからのお申込み

右のQRコードから、
直接申込ページへ
アクセスして下さい。



コンサルティング理念 ~百年企業を創る~

経営の目的は永続にあります。

私たちは百年続く企業を創るお手伝いをすることを誇りとします。
そのために、企業の理念、理想の在り方を皆様と共に追求し、
国、地域、そしてお客様にとって何物にも代え難い存在
となることを共に目指します。そんなお手伝いを、志高く、
どんな時でも、全てに優先いたします。

農業向け セミナー

脱JA自活化

東京開催 1月17日
2018年

~集めて売る!は次の段階へ!!~

新業態開発提案

対象:農産物生産・農産物直売・物販・加工



株式会社S・Yワークスのご案内

私たちの事業領域は

食、教育、地域

という3つの領域に

属しています。



「百年企業の創造」コンサルティング理念

2006年、元船井総合研究所 取締役 常務執行役員を務めた佐藤芳直を代表として創業。
「経営の目的は永続にある」というコンサルティング哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、
食・教育・地域を中心に、様々な業種業態の
コンサルティングを全国で活動中。

新業態開発の提案は大きく3つです!!

1 加工商品の未来はこれ!! 4つのカテゴリー

~大衆商品を付加価値化するとマーケットは拡大する~
美味しい商品であることは当然大事。見せ方を変えることで
贈り物、ギフトの購入動機を獲得していくことが必要です!!

2 都市型直売所 都市部&小規模

~集めて売る => 次の段階は都市型専門店~
人口の縮小が目に見えている中で、もう大規模&郊外ではありません。
小規模都市型で新業態を開発しましょう!!

3 観光型農業業態 一日過ごせる業態

~風景はつくる!体験も進化させる!4つのポイント!!~
商品売るだけではない、料理を提供するだけではない。
時間、記憶を提供できる業態を行いましょう!!

お問合せ

HPから SYW で 検索



トップページの右上
からメールでのお問
合せが可能です。



電話でのお問い合わせ
022-722-2007

(受付時間:月~金 9:30~17:30 担当:小笠原)



新しい業態をご提案するセミナーです。 => 詳しくは中面をご覧ください。

他をコピーした業態で生き残れますか？

覚悟を持って、新たな業態に挑戦しましょう!!

本セミナーの提案は大きく3つ

加工の未来

都市型直売所

農で集客する観光業態

第1講座

時流を読み取り、未来を考える
危機と思える中に、チャンスを見出す!!

- ◎**高齢化による商圏縮小と働き手の不足**
日本の総人口は2015年減少に転じました。商圏縮小と働き手不足の影響がさらに強くなってきます。
- ◎**アマゾン、Eコマース、コンビニ**
2018年の通販市場は20億円を越えると予測されています。品質、販売力、利便性にどう打ち勝っていくか。
- ◎**観光市場に活路を見出す**
インバウンドを狙うのももちろん重要ですが、観光交流人口、いわゆる地元広域客を狙います。
- ◎**ギフト市場を獲得する**
買い回りや地元客を狙っているだけでなく、ギフト市場へ入り、購入動機を拡大する必要があります。

Chance!!

- ★時流を捉えた加工品
- ★市場を広げるギフト市場参入
- ★都市圏での専門店化
- ★繋がり合う地域の創造
- ★地元商圏の観光化
- ★観光導線上への商品展開

第2講座

加工の未来はこれだ!!

健康に対する意識の向上 人口減少 食のファッション化

大衆化されているものを付加価値化するとマーケットは拡大する

取り組むべき加工商品4カテゴリー

付加価値化して
マーケットを獲得した**事例紹介!!**

菓子

低糖質・ローカーボ



青果と菓子、今までは敬遠されてきたこともあるでしょう。しかし、時代は低糖質、ローカーボといった健康に向かっています。加えてマーケットも広がり続けており、今後の成長も期待できます。

漬物

食のファッション化



ビクルスの需要は増加しているのになぜ漬物は売れないのか？ヒントはファッション化にあります。漬物をもっとおしゃれに、格好良く、大衆商品の付加価値化を行いましょう。

惣菜

世帯人員減少に対応



世帯あたり人員数が減少しているということは、作る手間より、健康で美味しいものを手軽に。その需要は確実に高まります。それはコンビニの惣菜ではないはず。レトルト化を行えばギフトにもなります。

ソース

野菜を最大限に活かす



各種調味料も付加価値化してきている中で、まだ大きく動いていないのは、野菜を原料とした“ソース”です。一種類でアイテム分割できることも魅力の一つです。

都市型直売所、観光型農業、どちらにも加工品の力が必要になります!!

担当講師紹介



株式会社S・Yワークス
常務取締役
経営コンサルタント
葛西 孝太郎
KOTARO KASAI

食品業界や観光業、サービス業をはじめとし、様々な業種・テーマのコンサルティングを行い、企業の業績向上に取り組んでいる。特に食品メーカーの支援と新ブランド開発を得意とし、新業態開発に携わり、数多くの成功を収めている。まちおこしのブランディングや“農”をテーマとした六次産業化に関わる仕事にも取り組んでいる。(事例：宮城県・福島県六次産業化プランナー)



株式会社S・Yワークス
未来制作室
インキュベーターチーム
小笠原 康
KO OGASAWARA

S・Yワークスに入社後、税理士法人S・Yにて財務分析や補助金申請業務に携わり、財務的側面から経営のサポートを行ってきた。また、食品を中心とした現場実務コンサルティングに従事。飲食・菓子業での販促、売上アップに携わっている。近年は、企業の人財育成にも力を注いでおり、人と企業が共に成長する組織構築をテーマとしたコンサルティングを展開している。

第2講座

都市型直売所 八百屋と乾物屋

もう郊外・大型ではない!! 都市型、小規模で攻める!!

約6兆円の市場に入る

ギフト市場に入ることによって約6兆円の市場に入ることになる。ただ売るのではなく、各生産者と消費者をつなぐ役割を店舗に持たせる。

- ★ギフトのコンシェルジュ機能
- ★生産者と消費者をつなぐ

人口：20万人以上
面積：30～40坪
駐車台数：不要

個別対応を強化

野菜直売の強みは専門的であること。今日の料理に合わせて、食べたいものにあわせて野菜をおススメすることも必要です。

- ★専門知識の豊富さ
- ★人と人がつながる売場

ギフト

野菜直売

都市型直売所
必要要素!!

カフェ&バー

惣菜

おしゃれに滞留性UP

滞留できる機能を店舗に持たせる。モーニングやランチ需要をサラダやフレッシュジュースで獲得することにより、物販にも誘引します。

- ★10席程度のカフェorカウンター
- ★サラダ、スムージーなどの軽食

元気な食の提供

世帯人員数減少による、惣菜の需要は今後さらに高くなります。コンビニに負けない、健康、美味しさを伝えられるようにします。

- ★食事の一品としての提供
- ★手作りの味を都会に

地域の交流拠点を担う

第3講座

観光型農業 一日過ごせる業態をつくる

風景はつくる! 体験も進化させる! 4つのポイントを提案!!

収益を獲得する物販



風景、体験、飲食で集客したとしても、収益部門が無ければ、運営も苦しくなります。青果直売、加工品販売は利益獲得機能として業態を考えましょう。

- その場所でしか買えない、食べられない限定性
- 集客商品と手土産商品の開発

風景は自ら作る



“うちの土地では…”そんなことはありません。見せ方、見え方、設え方で風景は作ることができます。何をjせることができるのか突き詰めて生きましょう。

- 風景を眺め、時間を過ごす空間演出
- その土地・場所だけのものを見つける

体験は一次と二次を組み合わせる



収穫だけ、加工だけで終わりではない。一次と二次、つながりを持たせた体験を行う。体験だけで半日過ごしてもらえることが集客のためには必要になる。

- 体験につながりをもたせる
- 半日を体験で過ごすことができる

農家レストランの進化!!



こちらがすべて調理提供するのとは終わり! 収穫から調理までをお客様自身で行ってもらい、料理ではなく、体験と時間を提供する。

- 自分たちで食事を作るレストラン
- 場所での記憶を創造する

Time table

講座時間	講座名	講師
【受付開始】13:00～ ※開場前の入室はお断りさせて頂いておりますので、ご了承下さい。		
第一講座 13:30-14:30 (60分)	【時流をつかむ】脱JA!! 顕在化する危機の反対にチャンスがある!!	経営コンサルタント 常務取締役 葛西 孝太郎
14:30~14:40	休憩	
第二講座 14:40-16:00 (70分)	【加工の未来】大衆商品を付加価値化してマーケットを広げる 【都市型直売所】地域の交流拠点として機能させる“新直売所”	未来制作室 小笠原 康
16:00~16:10	休憩	
第三講座 16:10-17:00 (50分)	【観光型農業】来てもらい、過ごしてもらい。その風景を作るのがこれからの農業のカタチ	経営コンサルタント 常務取締役 葛西 孝太郎