

利益基盤なき会社に**未来**はない。

7 %の**営業利益**を改善

S・Y式利益体制構築

セミナー

今こそ、利益体制を構築し未来へ**投資**をせよ！

2019年7月26日

【セミナー概要】

■セミナー時間 : 13:00~16:15(受付開始12:45)

■会場 : 学士会館(東京)

■費用 : お一人様 19,440円(税込)

【特別料金もございます！】

2名様特別料金:35,640円(税込)

3名様特別料金:48,600円(税込)

お問合せ

株式会社 S・Yワークス

SYW

検索

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F
TEL:022-722-2007(平日9:00~17:30) / FAX:022-722-1770

URL: <http://www.syw.jp> 担当: 牧田・會田・亀田



数々の企業様の利益改善を実現！

「S・Y式利益体制構築セミナー」のご案内

必ず**成果**が出る！

自社商品の「数値把握」×「役割の明確化」で、 あなたの会社も、今よりも7%利益改善する事は可能

こちらを導入された企業様から、利益が改善したお声を多数いただいております。

今、菓子屋に求められるのは、**強固な利益体制を構築する事です。**

- そろそろ既存工場の補修や新工場の計画を立てたい・・・。
- 新業態を考えて旗艦店となる店舗を出店したい・・・。
- 観光客が集まる商業施設のテナント店へ出店を考えたい・・・。

様々な計画がある中で、優先順位と投資規模を踏まえて今後の方向性を決定します。

しかし、利益が無ければ未来への投資が出来ません。 その結果として、

利益体制が構築できている企業：未来への投資を行っており、生成発展している。

利益体制が構築できていない企業：未来の事が考えられず、現状維持に陥ってしまっている。

つまり、利益体制の構築が企業の未来をつくり、永続する企業の一因となるのです。

勿論、売上を上げるための施策を実施していく事は重要です。

しかし、単純に売上を上げていく中では、“利益”という基本の考え方を抜きにしてしまつたら、元も子もありません。

「あなたの企業で売りに売っていきたい商品は、何ですか？」

「その商品は、どのような数値的根拠がありますか？ どのだけ利益に繋がりますか？」

「その商品を販売する為に、どのような販促、商品構成、売場を展開していますか？」

利益体制を構築する為には、自社で販売する商品に関して、数値指標を把握し、商品の分類化を行い、各商品における方向性を決める事が必要です。そして、自社の戦略への落とし込みを行い、具体的施策にまで落とし込みを行います。利益体制の構築は、企業の戦略を決定づける上でも、非常に大きな部分となります。

【S・Y流利益改善導入企業の成功事例】

【事例1 株式会社 松翁軒様】

株式会社松翁軒 代表取締役 山口喜三氏



「S・Y式利益改善プログラム」で進めてきた事は、**製造と販売の両輪での改善**です。製造では現状把握を前提とした、**工場でのロス率・人時生産高の向上**を実施しました。販売では、**販売計画を元にしたロス率の低減、人時販売高の目標値策定と具体的改善計画の構築**です。利益を出すために**商品毎の原価の見直し、商品構成の再構築、店舗ディスプレイの変更、アイテムの絞り込み**を現場が**一体となり実施**してきました。工場での5S活動のごとく、店舗でも5S活動を行うイメージで商品、企画、イベントを根本から見つめ直す機会となりました。店舗自体やシフトや人事の現状把握と改善に向けての見直しをコツコツと続けて行く地道な努力だと思います。目に見えての数値改善という成果を得て、私たちの会社でも「こんなに長年頭を悩ませていた課題が片付くのなら、もっと早く取り組みたかった」と現場のスタッフからも、大変評価を得ています。

【事例2 有限会社 喜田家様】

有限会社喜田家 代表取締役 田口恵美子氏



「S・Y式利益体制構築プログラム」を導入する以前は、原価率（包材含む）を5%下げようと努力はするものの、全体を見る視点に欠けジワジワと人件費の上昇、売上の下降現象、原材料の高騰の中、毎年の決算は悪化の方向に向かうのに手の打ちようがないことにその危機感すら薄れている状態でした。その中で、本プログラムを導入する事を決めました。導入当初は、現状分析から始まり、改善の方向性を決定して、目標値を設定しました。**平均原材料比率は35%(包材含む)を30%に、粗利は65%を70%に経常利益は5%です。**目標の数値を目指す為の戦略を構築し、**価格改訂や商品の絞り込みの実行も大事な改善要素**でした。未来の会社を存続できないような数字に危機感も持たず気力だけでやってきたのでその折々の社長自身の考え方・改善という点が大きいポイントだと思います。いまようやく**粗利70%、営業利益5%**がしっかりと見えてきた**段階**です。これからは更に収益を高めつつ、過去の常識にとらわれず真にお客様の求める商品・サービスを、こちら側から模索提案していける想像力を発揮できることが、必要であると考えております。

「お客様の為に、何ができるだろうか。」

利益という事を前提として、これからも先生と社員と考えていきたいです。

先ほど紹介した成功事例でも、実施する前までは、利益という事に対して、数値基準が不明瞭な状況でした。

「人時生産性ってどういう指標なのか？」

「適正原価率の基準はどのように設定したらいいのか？」

「商品構成における粗利ミックスってどう考えるの？」

しかし、「S・Y式利益体制構築プログラム」を導入し、目に見えて数値で結果が出てきた現在では、

「自社の粗利基準が明確化し、社員にも意識を共有化できた！」

「製造と販売の意識が同じ方向を向き始めた！」

「この利益を未来へ投資したい！」

このように、このプログラムを採用した全ての企業様が、実際に成果を上げています。利益を出すという事を目的として、現場で実行をすれば、必ず成果に繋がります。お伝えすることも、難しい内容ではありません。

今回のセミナーでお伝えするテーマは、

【テーマ①】現状数値の把握

- 商品別粗利率、人時生産性
- 商品における基準別役割の可視化
- 主力商品及びパワーアイテムの設定

【テーマ②】利益を創出する為のアイテム構成計画

- 分類別基準原価率の設定
- アイテムバラエティ度の適正化
- S・Y式ギフト構成基準

【テーマ③】目指すべき目標数値の設定

- 適正人時生産性へ向けての取り組み
- 労働分配率を改善せよ！
- 一店舗当たり年商を上げるために！

【テーマ④】主力単品プロモーションの極意

- 目標構成比と年間プロモーション計画
- 圧倒的な単品量販キャンペーン
- 年間最大集客日のつくり方

【テーマ⑤】効率的なチャネル戦略とは？

- 5年後を見据えた販路戦略
- 直販における取組事項
- 外販における取組事項

スケジュール

日付・開催場所	講座内容	担当
第一講座 13:00~13:45 (45分)	「令和時代における収益体制の必要性」 ①これからの菓子業界を取り巻く環境の変化 ②収益体制を構築する為に必要な思考 ③利益改善における3大キーワード	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング本部 常務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
第二講座 14:00~15:00 (60分)	「成功事例から学ぶS・Y式利益体制の取り組み方」 ①現状数値の把握の重要性 ②利益を創出する為のアイテム構成計画 ③目指すべき目標数値の設定	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング本部 工場改革チーム 會田 知也
第三講座 15:15~16:15 (60分)	「S・Y式利益改善手法の本質」 ①主力単品プロモーションの極意 ②効率的なチャネル戦略 ③本日のまとめ	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング本部 常務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
【無料経営相談会】 16:15~17:00	【工場革新チームのコンサルタントによる無料経営相談会】 工場に関わること以外の案件でも、何でもご相談にお答えいたします。 (ご参加希望のお客様には事前にお悩み内容をヒアリングいたします。)	限定8社:1社10分

【セミナー講師紹介】 常務取締役

経営コンサルタント 牧田良生

S・Yワークスの菓子コンサルティングチームのリーダーを担当。“利益率3倍化と新しい成長戦略の構築”の考え方を基に主テーマは、収益改善、ブランド戦略の構築、商品開発、プロモーションを行っている。これまでの実績としては、年商17億円、赤字9,000万円の菓子店を1年で8,500万円の黒字化、年商20億円の菓子店の工場生産性を現状の1.8倍化、年商2億円の洋菓子店の主力単品開発、育成により赤字決算体質を経常利益7%化をはじめ多数。ビジョンを前提とした効果的な意思決定と推進サイクルに乗せて、現場とチームを構築して成果創出していくスタイルを大切にしている。



経営コンサルティング本部 利益改善チーム 會田 知也

入社以来、行政向けの観光提案、菓子や食業界に関するプロジェクトに従事する。近年では、菓子の工場に関する仕事を中心に動いており、企業における工場の強みと課題を見分ける発見力と丁寧な分析力には定評がある。“数値における目標管理”の考えを中心軸として、工場全体の数値把握から、商品一つ一つにおける数値の算出・現状把握・目標管理をモットーにしている。また、菓子業界の販促について、年間2,000以上の販促物に目を通して、製造と販売が一体化した売上を上げるための催事企画を中心に日々、研究している。

開催概要と申込み案内

ご参加費用	<p>お一人様 19,440円(税込)</p> <p>※注意事項 ①お申込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。(その際は7月8日までにご連絡いたします。) ②10名以上の御参加で、ご指定日・ご指定場所で実施する事も可能です。是非ご検討下さい。</p> <p>2名様特別料金:35,640円(税込) 3名様特別料金:48,600円(税込)</p>
申込み方法	<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、ご入金が確認できましたらお申込み完了となります。</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。 セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、開催日5営業日前(7月19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ご了承下さい。</p>

【セミナーの内容についてのお問い合わせ】

株式会社 S・Yワークス 担当:牧田・會田・亀田

(郵便番号)980-0811

(住所)仙台市青葉区一番町1-2-25仙台NSビル8F

(電話番号)022-722-2007(FAX番号)022-722-1770