

# 異業種からのカフェ参入、成功事例を大公開！

今大注目の“コインランドリー併設カフェ業態”の第一人者がゲスト登壇！



# 憧れのカフェ開発 & 利益化セミナー

異業種からの参入で、28席、客単価1,800円、年商40,000千円モデルの造り方



### | こんな方におススメ |

- 本業×カフェの展開を考えられている方
- 異業種から新しくカフェ事業を立ち上げたい方
- 現在のカフェをリボン・リニューアルしたいと考えている方
- コインランドリービジネスにご興味をお持ちの方
- 最新の繁盛事例をチェックしておきたい方
- カフェ開発にご興味をお持ちの方

2020年2月26日(水) 13:00-18:00

会場 = ワイム貸会議室 高田馬場  
東京都新宿区高田馬場1-29-9 TDビル3F

## ◎特別講師紹介 | Guest Lecturer



株式会社三五工務店  
取締役副社長  
株式会社35design  
代表取締役  
田中裕基氏

大学卒業後都内フードコンサルティング会社にて5年勤務。2009年に父の経営する三五工務店に転職。創業61年の注文住宅を中心とした道産木材を使って家を創る工務店として認知されている工務店で現場監督として8年間従事。2015年から社内のブランディングや組織再編などの業務を行う。住宅業界は家を建てる目的の人しか来ない。その目的の人達以外にも自社を知ってもらう為のコンテンツとして2016年 株式会社35designを起業し2017年からカフェ1店舗目を展開、2019年には2店舗目オープン。注文住宅、リフォーム事業を中心とした工務店から現在は飲食店経営、店舗のデザイン、内装施工、家具販売など暮らしの提案の中で多角化している。



株式会社OKULAB(オクラボ)  
代表取締役Co-Founder  
永松修平氏

2006年 三洋電機株式会社(現・アクア株式会社) 入社。業務用洗浄機器開発部門にて、クリーニング機器、コインランドリー機器、介護浴槽の開発の他、自動洗髪機「AQUA FORTE」開発リーダーに従事。ハイアールアジア株式会社(現・アクア株式会社) 転籍後、中国開発チームや中国工場の指導などを経て、開発部門から営業企画部門へ異動。コインランドリー事業において全国1200店舗の売上分析による店舗マーケティングプラン策定および、新規顧客の獲得 / IoTシステムのリニューアルを企画するなど、その他新規ビジネスの構築にも携わる。2016年 株式会社OKULAB起業。

## ◎講座スケジュール

時間	講座タイトル&講師
開場 12:45	
第一講座 13:00~14:00	<b>「カフェの時代！成功するカフェの条件」</b> ・なぜ今カフェの時代なのか ・成功しているカフェと伸び悩むカフェの違い 講師：株式会社S・Yワークス 新業態開発チームリーダー 近藤陽介
第二講座 14:10~15:10	<b>「工務店からカフェに参入!“35stock”“あめつち”開発物語」</b> ・異業種からカフェ参入の絶対原則・ブランドの発信拠点としてのカフェ 講師：株式会社三五工務店 取締役副社長 株式会社35design 代表取締役 田中裕基氏
第三講座 15:20~16:20	<b>「急成長ビジネス!“進化系”コインランドリーのススメ」</b> ・粗利率70%! 利益装置としてのコインランドリー ・コインランドリー併設カフェ開発物語 講師：株式会社OKULAB 代表取締役 Co-Founder 永松修平氏
第四講座 16:30~17:10	<b>「利益が出るカフェが意識している数値」</b> ・カフェ経営で外せない数値管理、5つのポイント ・利益化のためにオープン前から考えておくこと 講師：株式会社S・Yワークス 経営コンサルティング本部 亀田紘輔
まとめ講座 17:10~18:00	<b>「繁盛カフェづくりの具体的実践ポイント」</b> ・コミュニティ、熱狂的ファン顧客、独自固有の価値の創り方 ・共感の時代。“かけがえのないお店”を創ろう 講師：株式会社S・Yワークス 新業態開発チーム リーダー近藤陽介

## ◎講師紹介 | Lecturer



株式会社S・Yワークス  
新業態開発チームリーダー  
近藤陽介

コインランドリー×カフェ、タクシー会社や幼稚園等の異業種からのカフェ参入等、新業態やカフェ事業の案件を多く手掛ける。マネジメントコンサルティングも得意としており、プロジェクトマネージャーとして全体をまとめ、新規事業の具現化までサポートすることにおいて定評がある。



株式会社S・Yワークス  
経営コンサルティング本部  
亀田紘輔

入社以来、菓子業界を中心に“利益化”にスポットを当ててのコンサルティングを展開しており、売上UPに頼らない業務改善、生産性改善等の提案には定評がある。



# 企業ブランド力の向上と単店利益化を実現しよう!

— “カフェは利益を生まない” その常識を突破する —

## 機能的価値 < 心の価値

Amazonの台頭、デジタル・AIの進化によって、便利なサービス(機能的価値)はどんどん身近になっていきます。私たちが何をしようと、その流れは今後も急速に進んでいきます。

便利さが当たり前に入る時代に、人々は何を求めるか。可処分時間(人々が自由に使える時間)が劇的に増えていく、働かなくても生きていけるかもしれない。そんな時代に、心の価値を表現できるカフェ事業は輝く、そう確信しています。

本当の意味でのサードプレイスづくり、人と人を繋ぐコネクター的役割、地域の縁側としてのコミュニティづくり、そのようなことに本気で取り組む企業を地域やお客様は求めています。

是非、共に、地域にとってのかけがえのないお店。そして企業にとってもお荷物ではなく利益装置となり得る事業。今こそ、“憧れのカフェづくり”について考えていきましょう。



### [ブランド力を高める3つの軸]



### ◎カフェ業態利益化のポイント



### ◎これからの店舗づくり5つのポイント

- Point 1** 戦略的判断を誤らない〜エリア・立地選定の判断  
▶ 戦略的失敗は、戦術、戦闘では補えない〜出店立地、旧態化しないコンセプトetc..
- Point 2** 中間系とならない独自性を深める Deep Taste  
▶ Deep DiscountのAmazonに引っ張られない、付加価値性の高い独自ポジションの確立
- Point 3** 店舗空間の質を高め、お客様の滞留時間を上質化  
▶ お客様の成長に負けない空間づくり、経年進化、変化の考え方。
- Point 4** コミュニケーションタッチポイントの設定  
▶ コミュニティづくりは日常のコミュニケーションから。
- Point 5** 情報量のコントロールと商品別訴求!  
▶ 全ての商品に哲学と物語を。伝える情報量はコントロール。語りすぎると野暮になる。

#### 【参加料金】

会員 24,800円(お二人様以降 / 19,800円)  
一般 29,800円(お二人様以降 / 24,800円)

※会員とは、佐藤塾・素心塾・S・Yサークル・南魚沼佐藤塾・後継者育成学校 菓子研・月刊オーディオの会員を指します。  
※上記金額には消費税は含まれておりません。

経営者様に加え、これから目指す方向性を共有したい経営幹部・リーダーの方々と、一緒にお越しいただけるよう、複数名料金を設定しております。ぜひご活用ください。

#### 【お申込み方法】

本ご案内に同封しております、申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたは(<http://www.syw.jp>)よりお申込み下さい。またご申込後のキャンセルは、開催日7営業日前の17時30分までにお申し出ください。それ以降にご連絡があった場合、ご参加費用の50%を、開催前日以降のキャンセルに関しましてはご参加費用の100%をキャンセル料としてお支払いいただきます。

※最少催行人数に到達しない場合には、中止とさせて頂く場合がございます。その際には、開催日2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。

#### 【お問い合わせ】

株式会社 S・Yワークス 〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階  
TEL:022-722-2007 / FAX:022-722-1770 担当:近藤・亀田