

S・Yワークス

PHILOSOPHY ~百年企業を創る

仙台を拠点とする経営コンサルティング会社。主な領域は菓子業・飲食業・教育業
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を誇りとします。
そのために、企業理念、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。

実績

2019年	11月18日	「憧れのカフェ業態新規開発&利益化セミナー」仙台会場
	11月22日	「憧れのカフェ業態新規開発&利益化セミナー」東京会場
2020年	2月26日	「憧れのカフェ開発&利益化セミナー」東京会場

講師紹介



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、活性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
執行役員 新業態開発チームリーダー 近藤陽介



入社当時から食や菓子を中心としたテーマで日々研究を行っている。店舗がブランド化するための空間創りにスポットを当てて学びを深めている。2019年2月「空間創造セミナー」を主催し、店舗開発×空間創造について提案している。

株式会社 S・Yワークス
新業態開発チーム 亀田紘輔

講座スケジュール

	講座タイトル	講師
第一講座 14:00~15:00 (60min)	withコロナ、afterコロナのカフェ再興戦略 「新時代のカフェ経営」	株式会社S・Yワークス 執行役員 新業態開発チームリーダー 近藤 陽介
第二講座 15:10~16:10 (60min)	これからのカフェに期待される価値をひも解く 「コロナ禍でも支持される店舗とそうでない店舗の差とは何か」	株式会社S・Yワークス 新業態開発チーム 亀田 紘輔
第三講座 16:20~17:00 (40min)	まとめ講座 「私たちのカフェが未来に残るために」	株式会社S・Yワークス 執行役員 新業態開発チームリーダー 近藤 陽介

S・Yワークス新業態開発チームコンテンツ

note カフェオーナー向け情報配信 カフェ運営ガイドライン



スタバのイトイン再開に想う、カフェの役割
こんにちは、S・Yワークスの近藤陽介です。5月19日、ご存知のように全面的に休業していたスタバのイトインが営業を再開。私達では再開している店舗が少なかったのですが、このイトイン再開を機に店舗を再開する店舗が増えてきました。結果として、スタバのイトイン再開によって、再開した店舗は「と」感じました。スタバのイトイン再開は、少々寂しかった...

[近藤、亀田が毎週配信中]



[20店舗視察で得たノウハウ公開]

S・Y Salon

NEW!!

2020年8月start

~同業者だけのコミュニティ~

オンラインサロン
開設!

[少人数制のオンラインサロン]

表紙のQRコード読み取りWEB上でご決済いただくか、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。またお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。

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・須藤

コーヒー1杯の価格が倍になっても
地域に必要とされ続ける“価値”を創造する

2020

7/13

14:00~17:00

カフェ再興戦略 オンラインセミナー

WEBセミナー

ZOOMによるセミナー(ウェビナー)を開催いたします。
お申し込みの際にIDを配布させていただきます。



「記憶価値の最大化」にチャレンジせよ!

オンラインセミナーの3つのメリット

リモート参加

ネット環境さえ整っていれば受講可能です。

交通費ゼロ
移動時間ゼロ

どこからでも参加できることが大きなメリットです。

ZOOMで
無料相談可

コンサルタントによる個別相談が可能です。講座中でも相談は受け付けています。

Web申込は
コチラから!!



コロナショックが続く2020年。

売上獲得のための一手は
スイーツ業態の付加?

ECの強化?

単純な値上げ?

カフェの未来は

本当にそれでよいのでしょうか?

今は、私たちの役割を再定義するチャンス

【参加料金】

お一人様 12,960円(税込)

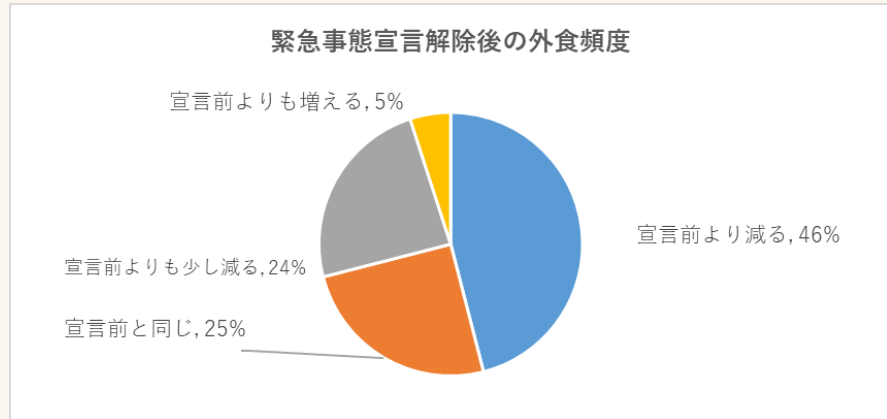
みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931
セミナーコード:26095

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)

※尚、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。

飲食店の“損益構造を劇的に変えた”のが、 今回のコロナショックだったと言われる日が来る

7割の人が緊急事態宣言解除後も外食の頻度は減少傾向



リサーチ会社が公表した5月のアンケート結果では、実に7割の人が、緊急事態宣言後も外食は減ると回答し、業界に衝撃を与えた。

◆カフェ業界にとっての“不都合な現実”

- ・ 席数減による“坪あたり売上の減少”
- ・ 売上減による“人件費率UP & 利益率DOWN”
- ・ 人員削減による“サービス力の低下”
- ・ 安易な値上げは“客離れ”を引き起こす
- ・ 安易なローコスト政策が招く、商品力DOWN

向き合い
突破する
道筋を、今。

“コロナ後はコロナ前には戻らない”

ソーシャルディスタンス確保のために席数を減らす。当然、席数×回転数を基本に損益構造を構築してきた飲食店は、収益に大きな影響を受けます。“いつか戻るだろうから今は耐える”と、何も対策を打たない店舗もあるようですが、いつまで続くかわからない上に、人々の価値観が大きく変化している中で“変わらない選択”をすることは危険です。コロナ後はコロナ前には戻らないと考えるべきでしょう。

一方で、減少する売上を回復させるために、単品スイーツ業態を付加したり、ECへのチャレンジ、単純な値上げ、へと舵を切っている企業もありますが、業容を如何に進化させるかをあまりにも軽く考えているケースも散見されます。昨日まで1杯のコーヒーのこだわりを表現していたカフェが、流行だからと突然プリンを販売し始めることに、お客様は価値を感じないのでしょうか。表面的な対策では、お客様に見透かされる時代です。

私たちは今こそ、自店舗の役割を再定義し、真の価値を深めていくような取り組みこそが、今後生き残っていくために推進されていくべきことだと考えます。

お客様が“ここで過ごしたい”と思う環境とは何か？自分たちの真の価値とは何なのか？

私たちの存在する役割を深考し、“未来のカフェの在り方”をともに考えていきましょう。

たった一つの考えるべき点

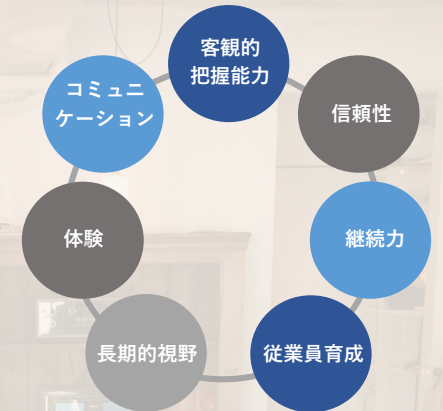
その決断は本当に企業の未来のためになっているのか？

他社がやっているから、ではなく自分たちの未来にとって本当に必要なことなのかを考え抜きましょう。

再興戦略1 ~カフェの役割を再定義

“失ってはいけない価値”は何ですか？

「Withコロナ」という言葉が生まれ、私たちの生活様式は根底から変化を求められています。同時に、カフェ業態も新しいあり方を求められています。一方、自分たちの店舗の在り方を再考するチャンスでもあります。今こそ、自分たちの業容と向き合い変革していく時です。



再興戦略2 記憶価値の最大化

素敵な日常×よりよい記憶＝高付加価値化

“利便性の追求”

↑ 近年、加速的に進行しつつある飲食業界での利便性の追求（EC、Uber Eatsなど）は確かに消費者にとって便利ですが、ファン顧客創造には繋がりません。

“記憶の占有”

「また行きたい」そう思わせてくれる店舗には、良い記憶がいつまでも残っているからです。お客様は良い記憶に対してお金を払っているのです。



再興戦略3 ~コミュニティの中心に

カフェ×地域×人＝コミュニティづくり

リアル店舗を構える業種にとっての最大の強みは、人と実際に触れ合えることにあります。

今回のコロナショックで私たちは好きな人と直接会える空間がいかに重要であったかと実感させられました。

そこに今後のカフェ経営のヒントがあります。

