

## 【講座スケジュール】

時間	講座名	担当者
第1講座 10:00～10:50	【減収阻止&早期収益化】 マーケティング要素付加 による就労事業の活性化	株式会社S・Yワークス 福祉活性化チーム チームリーダー 田中 貴士
第2講座 11:00～11:30	改善文化定着に向けた 5Sの急所と具体的手法	株式会社S・Yワークス 福祉活性化チーム 高橋 潮
第3講座 11:40～12:30	【利益創出基盤の構築】 利益化戦略の策定と 人時生産性改善の導入	株式会社S・Yワークス 福祉活性化チーム チームリーダー 田中 貴士

## 【参加料金】

お一人様 **16,500円** (税込)

2セミナー参加のパック料金  
**33,000円** (税込)

### ～注意事項～

- お申込が必要人数に達しない場合、開催中止とさせていただきます。
- その際はセミナー開始2週間前までにご連絡をいたします。
- セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、7月20日以降のご連絡は、ご参加費用の50%、7月27日以降及び欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承ください。

## 【お申込み・お問い合わせ方法】

電話

でのご注文



**022-722-2007**

■受付時間/9:30～17:30

ネット

でのご注文



<http://www.syw.jp>

syw

検索



FAX

でのご注文



**022-722-1770**

■受付時間/24時間

※別紙のお申込み欄に必要事項をご記入の上、送信ください。

株式会社 S・Yワークス  
担当：田中・高橋



【郵便番号】980-0811

【住所】宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25仙台NSビル8F

障がい者福祉施設の

経営者・現場リーダー

必見・必聴!!

【Web配信対応】

8月7日10時～配信

現場で即実践できるテーマに特化して  
就労継続支援事業(A・B型)の活性化  
及び収益アップを目指します。また、  
昨今のコロナ対策として、企業・施設の  
内部から利益が生み出される為の急所  
についても解説を行い、モデル施設の  
収益・利益に対する考え方や実際の取り  
組みを大公開して参ります。

これからの時代、お客様に求められる  
施設とは何か?を語りつくす120分間!!!

コロナ危機に負けない!

二〇二〇年  
**利益創出**  
就労基盤構築

【2020年以降の福祉施設の最重要3テーマ】

1.減収阻止に向けた緊急対策  
【超現場向け即実践事項】

2.就労継続支援事業の収益向上  
【マーケティング力の強化】

3.利益化&改善文化の構築  
【人時生産性改善の導入】

**2020年7月30・31日開催**

■受付開始 : 9:45

■セミナー時間 : 10:00～12:30

■場所 : 30日(木)東京/31日(金)仙台

■費用 : お一人様 15,000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

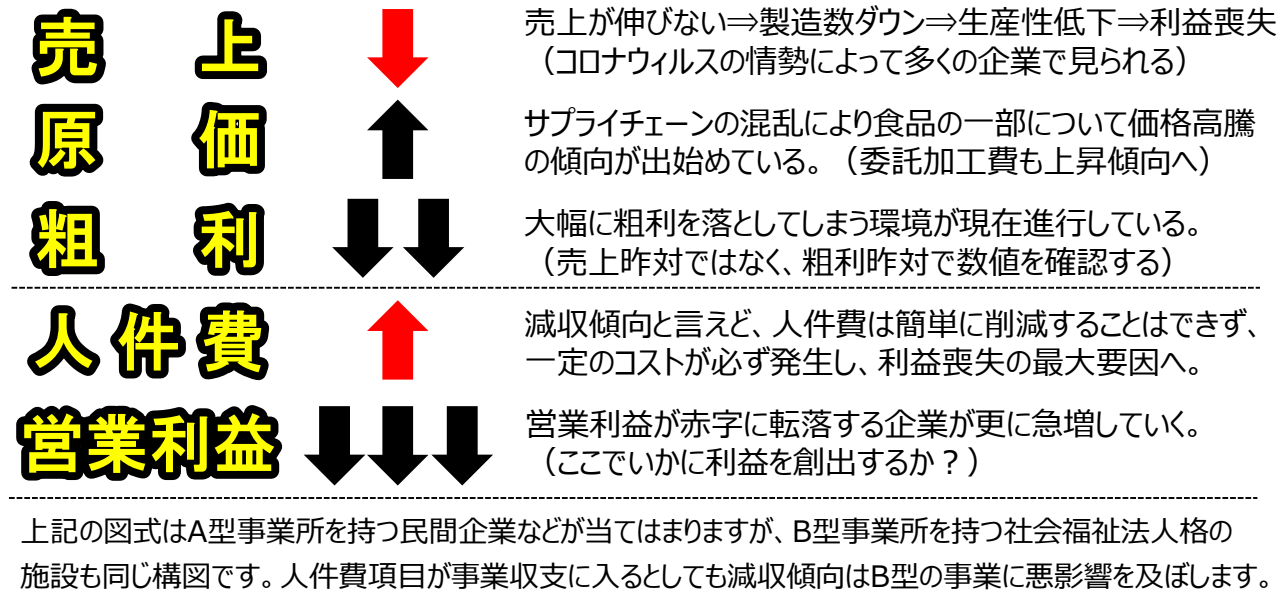
URL:http://www.syw.jp 担当:田中・高橋



# これからの障がい者福祉就労の行く末はトップの舵取りで**99.9%**が決まる!!

## コロナに絶対負けない**就労事業収益向上・利益創出の手法**をご提案いたします。

### 2020年以降激化する『企業利益減少のメカニズム』



**従来の常識を脱ぎ捨て『非常事態への緊急対策』の実施!**  
**3つのキーワード: 減収阻止/早期収益アップ/利益改善**

## セミナーで習得する 9 大実施ノウハウのご紹介

<p><b>数値管理知識向上 目標数値の設定</b></p> <p>売上・コスト・利益など全ての基礎となる数値管理能力を鍛える。</p>	<p><b>早期増収化に向けた 営業体制・販促の革新</b></p> <p>受託/直販系の関係なく直接的にお客様へアプローチする力をつける。</p>	<p><b>チャンス自ら造る 販路・営業先の開拓</b></p> <p>今だからこそ実施すべき販路開拓の方向性と具体的な取り組みを学ぶ。</p>
<p><b>独自価値の見える化 物語&amp;訴求ツール造り</b></p> <p>商品・サービスの良さをより顧客に伝わる価値に変えて劇的に伝える。</p>	<p><b>改善文化定着 自法人流5S改善</b></p> <p>自ら組織のあるべき姿を考え皆で改善できる体制を構築する。</p>	<p><b>顧客に喜ばれる① +1のサービス強化策</b></p> <p>顧客づくり・接客・クレーム体制の構築など具体的手法を習得する。</p>
<p><b>利用者の最大戦力化 支援品質アップ法</b></p> <p>利用者が持つ仕事に対する意思・能力を高める手法を習得する。</p>	<p><b>顧客に喜ばれる② 商品・サービス力向上</b></p> <p>【基本・付加・情緒機能の強化】 3つの視点で品質を徹底して磨く。</p>	<p><b>利益創出の環境構築 生産性改善の手法</b></p> <p>就労現場に潜むムダを見つけ出して排除する取り組みに着手する。</p>

### 具体的なご提案内容の一部ご紹介 ~現場即実践事項に絞ります~

## マーケティングによって収益を生み出す 『商品力の磨き込み』と『価値訴求強化』

手法1: 『商品・サービスのマーケティング強化』

基本機能	付加機能	情緒機能
顧客が最も重要視する商品の主要価値である。 ■ 品質・美味しさ ■ 安全性・利便性 ■ テーマ特化要素	基本機能をより高次元・高品質にするポイント。 ■ ストーリー化の訴求 ■ 購入動機への対応 ■ 機能サービス提供	人間の情緒的な部分に訴えかける心理的要素 ■ 空間・設えの上質化 ■ 接客/アフターフォロー ■ 顧客づくりサービス

手法2: 『価値磨き込みシート』

手法3: 『価値訴求型ツールの革新』

価値を磨き込み、それをお客様にダイレクトに訴求するツールに落とし込みます。(施設紹介パンフ含む)

基本・付加・情緒機能のマーケティング強化ポイントを明確にした上で既存商品・サービス磨き込みと新たな商品・サービス開発を加速させ、顧客に求められる価値を創造していく。

## 『製造・作業現場の人時生産性改善』と『改善文化を定着する5S』が利益を創る

手法4: 『現場の滞留排除&整流化』

攻めの受託作業受注・作業システム強化  
“取引企業に信頼される内部体制構築には、安定・安全性ある受注～納品の作業サイクル!!”

工程管理	危機管理	予定計画	作業改善
------	------	------	------

手法5: 『自社流の5S改善』の導入

1.5Sの基本知識  
以下の口を埋めて下さい。

(1)  :  こと

生品 : 即使うモノ → (製造室)  に使うモノ (製造室以外)  に使うモノ

休品 : 急がないモノ → (製造室)  に使うモノ (製造室以外)  に使うモノ

死品 : 捨てるモノ → (製造室)  使用しないモノ (製造室以外)  使用しないモノ

5Sルールハンドブック

現場診断 → 改善活動 → 3S報告会(毎月) → 3S新聞 → 現場診断

製造・作業現場の高生産性と高品質環境を構築する5S活動を行い、改善を行う文化を組織の中に深く根付かせていく。(5S=整理・整頓・清掃・清潔・躰を指す言葉)