

【菓子研7月度】

主力単品の理想はありますか？
ブランドの低迷は、主力単品の衰退から始まる。

主力単品 徹底集中セミナー

“今”こそ主力単品を革新する時！

企業永続の命運を担う「主力単品」
永続か？衰退の道か？
それは主力単品への向き合い方で大きく変わります。

第一講座

売れて!売れて!びっくり!?

商品育成5つの成功原則

第二講座&まとめ講座

販路拡大のみの戦略では生き残れない！

主力単品の理想の姿は明確ですか？

永続基盤となる主力単品の法則



このようなお考えの経営者様、マーケティング担当の方におすすめです！

- ☒ 永続経営における本質論を学びたい方
- ☒ 強い商品を確認したいと考えている方
- ☒ これから10年を支える商品軸を定めたい
- ☒ 商品力を高め売上・利益基盤を固めたい
- ☒ お客様が求める時代の潮流を学びたい
- ☒ 今の進む道筋が正しいかを見定めたい

2026

7.23

【木】13:00-15:45
TKP東京駅カサハラセンター

【録画配信期間】

8月1日(土)～19日(水)

❗ こんなことになっていませんか？

- 主力単品の構成比が停滞している。
- 主力単品の購入動機は単一動機のみであり、多動機化できていない。
- 新商品を発売しても、なかなか育たない、売れない。
- 閑散期に勝負できる商品がない。 例)夏のパワーアイテムがない
- ギフト月の売上が最大化されていない。市場の見込みを把握できていない。
- 商品構成が3年前から変化がない。主力単品も3年間変化がない。
- 季節商品の割合・回転率は20%未満である。
- 商品の魅力を伝える企画・売場・接客トークが徹底できていない … 等

×主力単品の旧態化は何よりも避けなければならない。
なぜなら、ブランドの低迷は主力単品の衰退からはじまる…。

❗ このセミナーでお伝えすること…💡

第一講座

商品が売れる場と機会をつくる！

法則Ⅰ. 売るべき商品なのか？強い利益基盤の第一歩は数値把握

▶ 売りたいもの≠本当に売るべきものを把握する

※数値のどこをおさえたらいいのか？モデルケースを公開。

法則Ⅱ. 育てきった！そういえるほど商品を伝える努力をしたか？

▶ 商品構成の適正化/新11原則/商品プロモーション

法則Ⅲ. 売るための努力をしたのか？

▶ 企画販促(顧客創造×売上創造)/馴染み客化の原則

▶ 勝つタイミングを決め、売上を生み出す年間計画

法則Ⅳ. 購入動機が単一化されていないか？

▶ 全購入動機対応型から“動機別一番商品の確立”

法則Ⅴ. 来店動機が単一化されていないか？

▶ Ⅳと掛け合わせた“来店動機の創造”と“現場のサービス力”

※実際のモデルケース・事例を基にお伝えします！

今こそ愛され続けるロングセラー商品を作り出す。

やれば絶対に商品が育つ！

商品育成5つの技を第一講座で大公開。

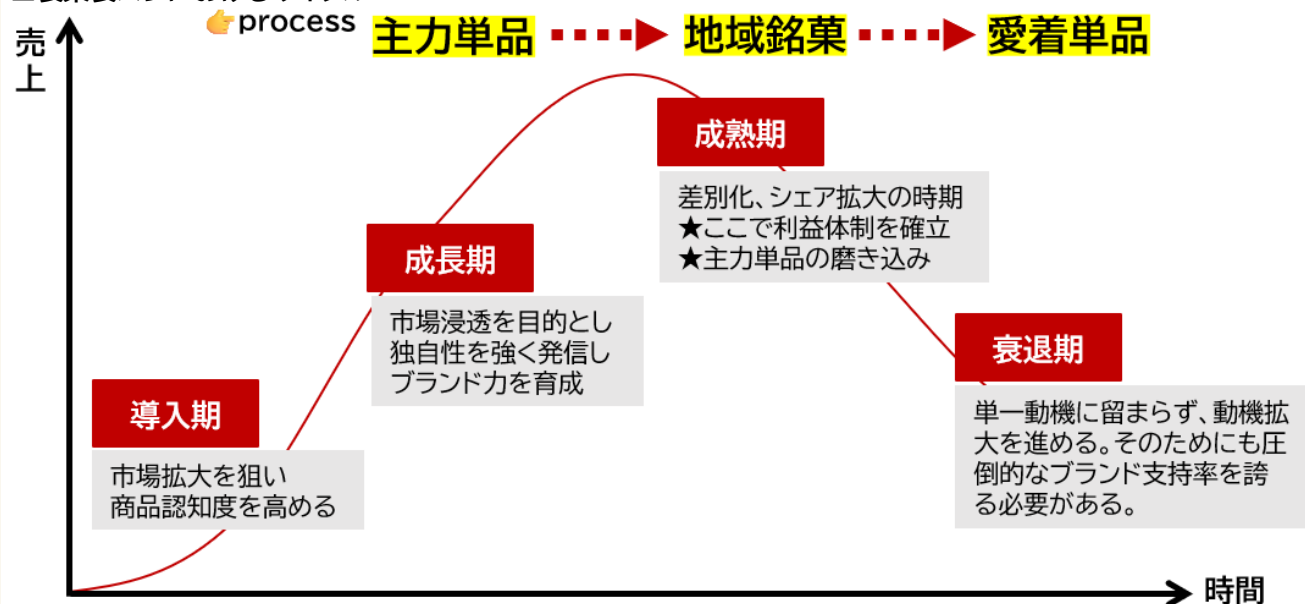
主力単品を地域の銘菓として確立できていますか…？

また、地域の銘菓を確立した後、“販路拡大のみの戦略”を取っていませんか？

ここからの**困難の時代**を突破する原動力は、

主力単品を地域銘菓にそして愛着単品へと昇華させるプロセスです。

■製菓製パンにおけるサイクル



	導入期	成長期	成熟期	衰退期
方針	認知度拡大	シェア拡大	利益最大化	動機拡大
主要顧客	既存	既存/新規	既存/新規	新規
訴求ポイント	分かりやすさ (キャッチー)	差別化訴求	唯一無二の確立	信頼・信用度
売場展開	面積3倍 /店外内一等地	一等地 (平台展開重視)	一等地 (Gケース進物重視)	
販売促進	手配り・レジ上POPで 一言声掛け100%実施	視覚・視認率最大化		支持率 (お客様からの声)

伸びている企業と停滞・衰退している企業の違いは、
「主力単品への向き合い方」です。

困難な時代を突破する最大の武器こそ「主力単品の磨き込み」
それは、どれだけ主力単品への“執着”があるか？です。

時代に淘汰されない自社の主力単品が確立されているか？
このセミナーで詳しくお伝えします。

<講座のご案内>

【会場受付】 12:40～

【第1講座】 13:00～13:50	【今、主力単品を伸ばすためにすべきこと】 売って売って売りまくる!! 主力単品徹底育成の原則	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 チームリーダー 佐々木 瑛理
【第2講座】 14:00～15:10	【10年先も支持される主力単品へ向けて】 今、取り組むべき 主力単品の進化(深化)軸	株式会社 S・Yワークス 専務取締役 牧田 良生
【第3講座】 15:20～15:45	まとめ講座	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 チームリーダー 佐々木 瑛理

【日時】

2026年7月23日(木) 13:00～15:45

【会場】

TKP東京駅カンファレンスセンター

住所:〒103-0028 東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル

【料金】

▶ 一般価格

■お一人様:44,000円(税込) ■2名様以降:27,000円(税込)

■録画配信:55,000円(税込) ※視聴期限:2026年8月1日～8月19日まで

▶ S・Yワークス会員価格 【対象:月刊オーディオ会員/S・Yサークル会員様】

■お一人様:33,000円(税込) ■2名様以降:17,000円(税込)

■録画配信:44,000円(税込)

【お申込み方法・注意事項】

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またはお電話よりお申込み下さい。また、お申込後のキャンセルは、開催前日までにお申し出ください。

※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、7月6日以降のご連絡はご参加費用の50%、7月15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下さい。

2026年7月23日(木) 主力単品徹底集中セミナー
(菓子研7月度)ご参加申込書

◆お申し込み専用FAX 022-722-1770◆

【電話による連絡・お問合せ先:022-722-2007(平日:9:00~17:30) 担当:牧田・佐々木】

▶ 一般価格

■お一人様:44,000円(税込) ■2名様以降:27,000円(税込)
■録画配信:55,000円(税込) ※視聴期限:2026年8月1日~8月19日まで

▶ S・Yワークス会員価格【対象:月刊オーディオ会員/S・Yサークル会員様】

■お一人様:33,000円(税込) ■2名様以降:17,000円(税込)
■録画配信:44,000円(税込)

ご参加企業・連絡担当者記入欄

フリガナ		フリガナ	
企業名		代表者	(役職:)
所在地	〒 -	TEL:	
		FAX:	
フリガナ		所属・役職	
連絡担当者		E-mail:	

ご参加者記入欄

参加者氏名(フリガナ)	役職	メールアドレス
参加者氏名(フリガナ)	役職	メールアドレス
参加者氏名(フリガナ)	役職	メールアドレス

【お振込み口座】

みずほ銀行(銀行コード:0001) 仙台支店(支店コード:723) 普4326931

フリガナ カ エスワイワークス(注:ピリオドはありません)

口座名義: 株式会社S・Yワークス(注:SとYの間に「・」中点ではなく「.」ピリオドが入ります。)

※お申し込みより1週間以内に上記の口座へ料金をお振込み下さい。

※インターネットバンキングをご利用のお客様は名義名の「.」ピリオドのあるなしにご注意下さい。

※お振込み手数料はご負担願います。

※キャンセルポリシーについて: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6日以降のご連絡はご参加費用の50%、7月15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下さい。

上記の内容通り申し込む。

(お間違いなければ☑をお願いします。) ☐

T	F/S/M	F/S/M	N
/	F S M		/

開催概要

【日時】

- ・会場開催：2026年7月23日(木) 13:00～15:45
- ・録画配信：2026年8月1日～8月19日まで

【会場】

TKP東京駅カンファレンスセンター

住所: 東京都中央区八重洲1-8-16 新槇町ビル



【交通】

- ・JR線 東京駅 八重洲中央口 徒歩1分
- ・東京メトロ丸ノ内線 東京駅 自由通路経由 徒歩7分