

全6回 現地視察型定期勉強会

食の体験価値を創造する

業態開発 研究会 2026 | 2027

Study Group on New Format Development

現地でリアルに体験し、体系的に学ぶ、
食の店舗をより良くする為の定期勉強会

業態の考え方は、「どう売るか？」から「どう伝えるか？」へ。
“体験価値”という言葉が全ゆる場で飛び交う時代、リアルな店舗
をどのように進化させていくべきか？様々なテーマでその開発
プロセスを学んでいきます。

★この研究会で得られること★



経営者視点で体験価値
の作り方(プロセス)を掴む



様々な業態開発の一次情報
を現地で直接学ぶ



店舗のブランディング
を体系的に体得する

各回
15名限定



主催

株式会社 S・Yワークス

開催期間

2026年8月～2027年2月

場所

全国全6会場

定員

最大20名(開催場所による)

担当

久保・高木

このような方にオススメ

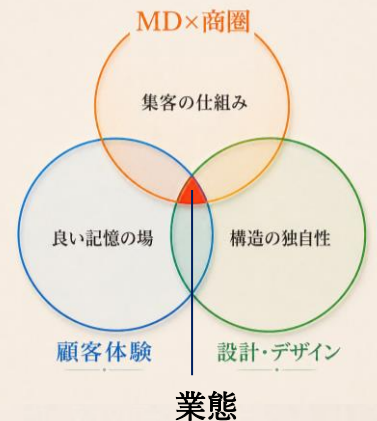
- ◆ 食品(製造)小売業の経営者・経営幹部
- ◆ ブランドマネージャーや店舗開発担当者
- ◆ 出店・店舗リニューアルを検討している方
- ◆ 企業主導で地域創りを考えている方
- ◆ 自社店舗の顧客体験価値を高めたい方

プログラムの詳細は中面へ ▶▶▶

業態進化の未来を探求する

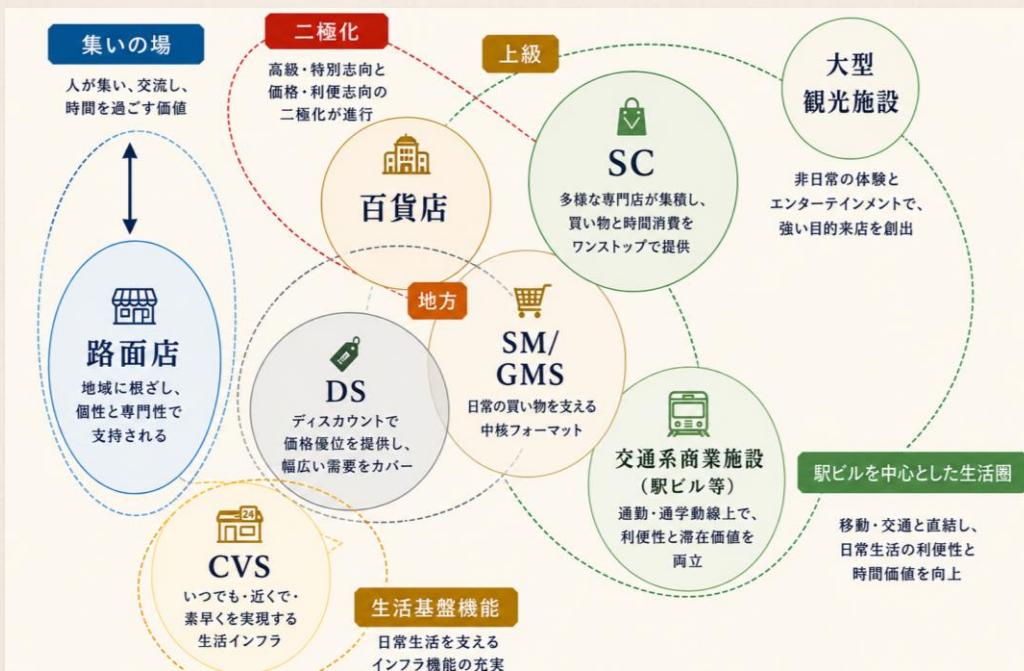
— お客様の記憶に深く刻まれる場を求めて —

一般的に“業態”とは「企業や店舗が商品・サービスを“どのように提供しているか”という視点で定めた販売・営業様式のことを指し、元々広域へと商圈を拡大する為にアメリカで発展した考え方です。ご承知のように、コンビニエンスストアやスーパーマーケット、百貨店のようなMD×商圈によって規定される店舗の運営形態を示す時に使われますが、近年では特に“お客様がどのように過ごすか？”あるいは“お客様を集客する仕組み”という観点から、様々な小売業の中で開発が進められています。全ゆる建設コスト・店舗維持コストが上昇し続ける中、リアルな店舗を持つ以上、どうすればお客様が集い、圧倒的な体験価値を提供することが出来るのか。様々な食のブランド開発のプロセスから学んでまいります。



圧倒的利便性の対極にある価値—。 それを磨き上げる場を創る。

全国へ多店舗化する規模の大きい店舗は時代と共にOne Stop化(そこで同時に何でも揃う)の方向へと向かいます。便利で合理的な店舗ではなく、交流や対話が生まれ、それがお客様との記憶を重ねる場となる為に、どのような考え方をカタチにしていくべきかを探求していきます。



【本研究会ご参加にお勧めな主な業種】

- ◆菓子・パン・酒・お茶等の嗜好品を扱う業種
- ◆カフェ・Bar・ラウンジ等の軽飲食を扱う業種
- ◆複合施設・ローカルのエリア開発企業・法人

【仕事における領域】

- ◆店舗・業態開発(特に路面店・専門店)
- ◆ブランディング・マーケティング
- ◆デザイン・開発のディレクション

6つの視点から学ぶ、業態の視点

Store

Purpose

- I. 商品・サービスの付加価値を高める場へ
- II. 体験価値を磨き上げ、“伝わる場”へ
- III. そこで働く人間を育み、人々が集う場へ

単純に売上をつくるだけでなく、顧客創造の場、ブランド価値を高める場として位置づけ、いかに持続的な経営の視点から店舗をより良くしていくべきか？
現地視察と併せて、店舗と連動した下記内容の専門家による講座解説を実施致します。

業態概念論

業態とは何か

— 店舗を“商売のカタチ”として読み解く

業種と業態の違い、店舗の存在目的、時代による業態変化、業態の複合化—飲食×物販・工房×売場・観光×日常・体験型店舗、店舗リニューアルとリボーンの考え方

体験設計論

人はなぜ、その店に入るのか

— 来店動機の構造を深く考察する

目的来店・習慣来店、入店ハードル、利用頻度、購入動機と来店動機の理解、商圈構造の変化、購買前後の設計、滞在設計、試食・実演・カフェ化

価値提案論

“何を売る店か”から“何を伝える店か”へ

— 真価を求め、進化軸を具現化する

期待値と顧客満足、商品価値と体験価値、時間価値と共有価値、プレゼンテーションとプレゼンターの役割、再来店する為に、店舗選択、お客様との関係を創る育縁

店舗編集論

商品・カテゴリ編集と収益性

— 商品・空間・導線を意味づける技術

商品構成(MD)、ゾーニング、回遊導線、発見性のある売場づくり、動機MIX、収益性—客数・客単価・回転率・滞在時間・坪効率・販路設計、集客装置と粗利

ブランド論

店舗とはより良い記憶を刻む場

— 自分たち“らしさ”が伝わる在り方とは

コンセプトメイク、物語性と世界観、ブランドカテゴリと第一想起、店名とロゴ—象徴性の表現、ブランドの体現と接客販売、言葉の一貫性、業態のブランド化

地域創造論

地域に根づく店、地域を創る店

— 暮らしと文化となる地域の業態とは？

生活導線と観光導線、地元客と広域客の設計、未来の業態とは？—人口減少・デジタル化・省人化・地域コミュニティを考える

全国6か所、多角的な観点からお客様に求められる業態を巡り、これからの店舗の在り方を学びます。

8/28

石川



自分たちで永続する未来の地域を創る、里灯のヴィレッジ

CHABU HASADANI

視察で学べる事

- ローカル地域に入る未来設計
- ゼロから創る関係性と場
- ヴィレッジ開発のプロセス

講座テーマ

地域創造論

9/25

栃木

地域密着×広域集客を実現する美味しさと素材のブランド

武平作

※コンセプト・業態の異なる各店を巡ります

視察で学べる事

- 店舗ディレクション
- 業態のブランド化
- SNSコミュニケーション

講座テーマ

体験設計論



10/21

横浜



ファクトリーで体感するものづくり

KURUMICCO FACTORY

視察で学べる事

- 主力商品の成長ストーリー
- 食の繁盛複合業態とは
- ファクトリー業態

講座テーマ

店舗編集論

11/16

福岡

農を起点に哲学を体現しながら地域をブランド化する

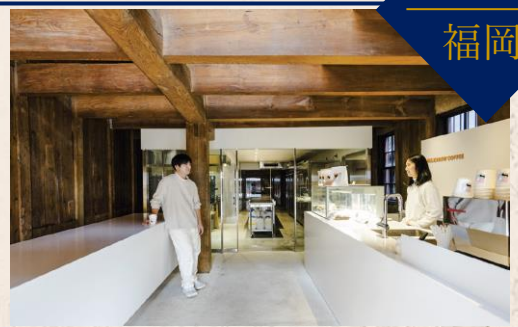
ナカシマファーム

視察で学べる事

- 自然に寄り添う事業の構築
- 地域を巡り描く思考法
- 価値から紐解く共感性

講座テーマ

ブランド論



12/15

東京



全ては文化の創造 — 独自の世界観で人々を魅了する場

HIGASHIYA

視察で学べる事

- 文化と伝統のクリエイティブ
- 世界観を表現する業態発想
- お茶の深い世界と嗜み方

講座テーマ

価値提案論

1/14

静岡

3つの飲食で動機を分け、時間を価値へ換えるカフェと複合業態

掛川森林果樹公園アトリエテラス

視察で学べる事

- ものづくりと業態の掛け合せ
- 顧客接点としてのカフェの在り方
- 地域素材を活用した商品企画

講座テーマ

業態概念論



◆ 本研究会の特徴 ◆



視察+座学の
全6回1日完結型



現地で担当の方から
直接開発背景を学ぶ



店舗開発の基本が
体系的に学べる



参加者交流会あり
※希望者のみ

◆ 各回の講座概要 ◆

回次	主テーマ	概要
第1回	地域創造論	個店単体ではなく、地域全体のヴィジョンを描き、人々が集う暮らしの場をいかにして創り上げるか。生活、観光、商業、様々な観点から地域創造論をお伝えします。
第2回	体験設計論	駐車場を有する地域密着店舗の基本は、小商圈商法と大商圈商法の一体化。滞留時間を伸ばし、商圈距離を拡張しながら集客力を高めるか。その原則を論理的に解説します。
第3回	店舗編集論	今最もお客様が足を運ぶ要因となるのが、「週末観光動機」。食を中心とした地域の大型施設はこの時流下で益々客数が伸びています。その背景と構造を紐解きます。
第4回	ブランド論	ブランドとは「お客様のより良き記憶の集積」。単純値上げが限界となる中、いかに付加価値の高いブランドを創り上げるべきか。ブランドの本質と実務を体系化します。
第5回	価値提案論	その領域の奥深い新たな世界へ導き、唯一の体験価値を提供する。デジタル情報が氾濫する社会へ向かうからこそリアルな価値をいかに体感いただくかを、共に学びます。
第6回	業態概念論	業態の進化とは、即ちどこで働く人財のサービス力を高めること。五感で受け取る店舗での体験をお客様の記憶に刻み込む為、いかなる進化軸を持つべきかをお伝えします。

◆ 講座担当コンサルタント ◆

2009年 株式会社S・Yワークス 新卒入社

2019年 同社 取締役役に就任

2020年 株式会社 未来への恋文 代表取締役社長に就任

主に食品を中心とした小売・流通・製造の現場実務コンサルティングに従事。
佐藤芳直の思考法をベースに、商品やサービスのブランディングを中心として
企業の強みと歴史、理想と現状を把握した上で、机上の空論ではなく完全に
個別化された独自のプロセスを構築。業界において唯一の価値を生み出す
永続ブランドになることを信条としている。

年間1,000店舗以上の店舗視察、100以上の商業施設を回り、お客様が足を
運ぶ業態とは何か？をテーマに研究を重ねている。



【専門領域(業界)】

食品製造小売業・観光業・流通業を中心とした食品業界全般

【専門分野(テーマ)】

食ブランド開発・ブランディング・事業戦略構築・業態開発・企画立案・商品企画

◆当日スケジュール◆

- 【集合】 10:00または13:00、現地に直接集合となります。※都度ご案内いたします。
- 【視察】 店舗視察を実施します。自由時間も併せて設定します。
- 【解説】 ご担当者の方から開発背景等に関して解説いただきます。
- 【講義】 専門コンサルタントから各回の主テーマをベースとした座学講義を実施します。
- 【解散】 基本的に16:00-17:00現地解散を目安にしています。※都度ご案内いたします。
- 【懇親会】 希望者のみの懇親会を開催します。※人数と場所により都度ご案内します。

◆ご参加料金◆

※全て税込

①全6回参加	180,000円(30,000円/回)
②全6回参加(2名パック)	300,000円(25,000円/回)
③スポット参加 ※全ての回同金額	42,000円/回
④スポット参加3名パック	113,400円/回(37,800円/名)
⑤懇親会 ※有無に関して事前にご案内差し上げます	開催の場合都度発生します
⑥大型バスによる移動費	発生する場合最大3,000円/名

※上記料金に含まれないもの：現地までの往復分交通費、現地での移動費、お食事代・お飲み物代など（視察場所により変わりますので、事前にご案内いたします。）

◆注意事項◆

※必ずお読み下さい。

- ◆最少催行人数に達しない場合中止となる可能性がありますので、予めご了承ください。
- ◆各回定員となり次第受付終了となりますので、予めご了承ください。
- ◆代理の方のご参加が可能となりますので、その場合事前にお申し付けください。
- ◆不参加の場合、講座の撮影映像を後日お送りします（音源のみとなる場合があるのでご了承下さい）

◆申し込み方法◆

【FAXによるお申込み】

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にてお申込み下さい。

【お電話によるお問い合わせ】

022-722-2007 ※担当：久保・高木

【HPからのお申込み】

右のQRコードより専用ページからお申込み手続きをお願い致します。



【キャンセルポリシー】

お申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、全6回参加の場合は初回日の10営業日前以降、スポット参加の場合は開催日の10営業日前以降に関しまして、ご参加費用の100%をキャンセル料として申し受けます。