

時間	講座内容	担当講師
12:45～受付開始		
第一講座 13:00 ～14:00	①トップブランドを創るために - これからの菓子業界の時流・値上げ対策 - ②増収増益体制に向けて把握すべき指標 ③収益改善・売上アップへ向けた実践策 ■目標数値管理の設定 ■商品別目標構成比/人時生産性/g 当たり単価/ 店舗別絶対的防衛顧客の算出と管理方法	株式会社S・Yワークス 専務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
第二講座 14:10 ～15:10	価格を下げない！価値を売る！ 値上げしても顧客を離さない現場とは？	株式会社S・Yワークス 人財創造本部 菓子業支援チーム チームリーダー 佐々木 瑛理
第三講座 15:20 ～16:30	まとめ講座 ～経営者様がこれから取り組むこと～	株式会社S・Yワークス 専務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生

< S・Yワークスとは？ >

コンサルティング理念「百年企業を創る」

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ことを誇りとします。
 そのために、企業の理念、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。そんなお手伝いを、志高く、どんな時でも、
 全てに優先いたします。



< 担当講師 >

専務取締役 経営コンサルタント
 牧田 良生



主テーマは、収益改善、ブランド戦略の構築、商品開発、プロモーションを行っている。これまでの実績としては、年商17億円、赤字9,000万円の菓子店を1年で8,500万円の黒字化、年商20億円の菓子店の工場生産性を現状の1.8倍化、年商2億円の洋菓子店の主力単品開発、育成により赤字決算体質を経常利益7%化をはじめ多数。ビジョンを前提とした効果的な意思決定と推進サイクルに乗せて、現場とチームを構築して成果創出していくスタイルを大切にしている。

人財創造本部 菓子業支援チーム
 チームリーダー
 佐々木 瑛理



製菓製パン業における店舗運営のコンサルティングを現場密着で実践している。売場づくりから企画、商品開発などメイン顧客となる女性に支持されるよう女性目線かつ現場視点であることを大切にしている。主なコンサルティング実績として、「売上7億赤字決算の和洋併売店の営業利益を1年で黒字化」「創業200年売上35億の和洋併売店直営部門の売上アップと利益化を実現」等

■ご参加料金（税込）■

1名様料金：55,000円（税込） お二人目以降：11,000円（税込）

■注意事項■

- ※1：お申込が必要人数に達しない場合、セミナーを中止とさせて頂く場合がございます。その場合のご連絡は、2月13日（木）までに致します。
- ※2：ご参加をキャンセルされる場合は、2月13日（木）までにご連絡ください。それ以降のお取り消しは参加料金の50%、当日のキャンセルおよび欠席の場合は受講料金の100%がキャンセル料となりますのでご注意ください。

▶お問い合わせ・お申込み

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

担当事務局：牧田良生、佐々木瑛理



【菓子研2月度】2025年収益化に向けて

収益改善・商品PR 改革Seminar

①値上げ適正化

100%利益を生み出す原則を習得!!

②商品構成の適正化

利益のせる商品構成とは？

③商品価値を最大化

100円のお菓子を千円で売る方法

2025.

2.21.fri

開催概要

- 会場：AP東京丸の内
- 時間：13:00～16:30
- 価格：55,000円（込）

※お二人様以降：11,000円（込）

値上げして顧客が離れないか不安…。
 そのお悩みを解決するセミナーです。
 価格を下げるな！ 価値を上げろ！

お問い合わせ

株式会社 S・Yワークス

- 住所：〒980-0811 980-0811一丁目2ー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：牧田・佐々木



商品の持つ“価値”は、顧客に伝わっていますか？

価値が問われる時代。値段を上げても選ばれるブランドになる。

価値が問われる時代、多くの現場をみていると一つの商品の価値が伝わっていないケースが多く見受けられます。値段を上げても選ばれるブランドしか残らない。これはこれからの時代の真意です。

Phase 1: 物価高の時代、利益体制を構築する

菓子業界におけるNO.1コンサルティングファームによる繁盛店の創り方を公開!!

<本セミナーでお伝えする5つの原則>

原則
1

現状数値の把握をする

- 商品別基準と役割の可視化
- 主力商品及びパワーアイテム創造

原則
2

利益を生み出すアイテム構成する

- 分類別基準原価率の設定
- アイテムバラエティ度の最適化
- ギフト構成の適正化

原則
3

目指す目標数値を設定する

- 適正人時生産へ向けての取り組み
- 商品別売上構成比の設定
- 労働分配率の改善
- 一店舗当たり平均年商

原則
4

商品プロモーション計画を策定する

- 目標構成比と年間のプロモーション計画
- 商品育成力の徹底強化
- 効果的販促企画と売場展開

原則
5

チャネル戦略を再構築する

- 未来を見据えた販路政策 (直営店戦略/外販戦略の明確化と推進)

菓子研の最大の魅力!!

「セミナーに参加しても、なかなか自分たちの会社に落とし込めない…」 そのようなお悩みを解決する、集中的に自社の計画を策定します。また、後日フォローもごぞいます。何から始めればよいのか？など細かな疑問から、企業の永続へ向けたお手伝いをさせていただきます。



聴講するだけのセミナーではなく数値を基に自社の未来を考えます!

次回「菓子研」は4月11日開催
テーマは、「店舗・業態開発」!

Phase 2: 商品価値を3倍に高める!

例え高くとも、あなたのお店で買いたい。価格ではなく価値で勝つ方法とは!?

Point①プロモーションは正しいですか？

例) 新規顧客に対して、新たな問いかけが出来ているか？

⇒価値の新しい伝え方ができているか？

販促

売場

トーク

Point②価値理解の深掘り

現場で働く社員・パートの方の自社商品への理解度は何%か？

★商品知識の深さが、100円を千円へとすることが出来る!

Point③独自・付加価値型企画はありますか？

世の中にこだわりがあふれている。自社の真に提供したい価値は何かを明確にし、その前提の企画販促とする。

Point④販促手法を使いこなしていますか？

チラシ・POPの展開そしてHP、SNSでの仕掛けが時代の変化に合わせて求められている。適応方法とは？

Point⑤SNSこそ最大アピールの場!

SNSを制す企業がデジタル戦略を制す。

“小さくても何かで一番になる”。小さなことでも一番に秀でることでフォロワー数を増やし、より多くの人々に情報を届けることが可能。

コンセプト

更新頻度

トーン&マナー

回遊性

エンターテイメント性

