

“劇場型ベーカリー”導入で地域を照らすスーパーに！

地域密着スーパーの新規開発&集客力倍増セミナー

特別
ゲスト



野尻雅之氏
株式会社 どんぐり
代表取締役社長

地元スーパーが劇場型ベーカリー導入で、来店頻度急増！

売上130%、来店客数200%業態の造り方



1店舗平均月商：3,000万円
月間レジ通過数：1万5,000人
ドミナント展開で12店舗展開

- 日本一の大繁盛ベーカリー!!
ちくわパン発祥の店
- スーパー、商業施設内インスタ7店舗
どんぐりのオープンで施設の集客力が急増し、施設からの出店依頼殺到!!

《こんな方におすすめのセミナーです！》

- ×スーパーの展開を考えられている方
- 新店舗開発を検討されている方
- 既にスーパーを展開しているが集客力に困っている方
- 既にスーパーを展開しているが利益化に困っている方
- 既にベーカリーを併設しているが扱いに困っている方
- 最新の繁盛事例をチェックしておきたい方

開催日時 11/21 Fri 会場開催

会場：ビジョンセンター浜松町
13:00~17:00

《講座スケジュール》

講座	内容	講師
第1講座 13:00~13:50 (50分)	地域を灯せ！ 地域密着店舗のこれからの業態開発は “共存・共鳴・共進”！	株式会社 S・Yワークス 上席執行役員 経営コンサルタント 近藤 陽介
第2講座 14:00~14:30 (30分)	○○×ベーカリーの複合業態、 成功事例大公開！	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング 本部 高木 達哉
第3講座 14:40~15:30 (50分)	どんぐり流の実践！ 大繁盛ベーカリーの成功法則	株式会社 どんぐり 代表取締役社長 野尻 雅之氏
第4講座 15:40~16:30 (50分)	欲望ではなく、感情を刺激せよ！ 劇場型ベーカリーが持つ集客力を 倍増させる5つの条件	株式会社 S・Yワークス ベーカリーチーム 亀田 紘輔
第5講座 16:30~17:00 (30分)	まとめ講座	株式会社 S・Yワークス 上席執行役員 経営コンサルタント 近藤 陽介

《開催概要》

日程	2025年11月21日(金) 13:00~17:00
会場	ビジョンセンター浜松町
ご参加費用	お一人様 27,500円(税込) 二名様以降 19,800円(税込)
振込先	みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931 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。 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。

講師紹介

近藤 陽介
上席執行役員
新業態開発チーム リーダー



- 菓子・カフェ業態を含めた新業態開発を集中的に担当。
- 業態開発を通じた企業のブランディングにも精通。
- 米国最新事例視察ツアーを担当。流通における最新事例も多数。

亀田 紘輔
経営コンサルティング本部
ベーカリーチーム



- 入社以来、製菓製パン業を中心としたコンサルティングに従事。
- 売上UPだけに頼らない業務改善、店舗が活性化するための実務を重視。
- 数値をもとに「現場が変わる」をモットーに実践できる提案を行っている。

高木 達哉
経営コンサルティング本部



- 製菓・製パン業界における最新のMD・トレンドの調査分析を担当。
- 繁盛事例の収集・分析、他社でも活用できるようにルール化することを得意とする。

100台以上の駐車場台数を持つ店舗は、必見！ 最大効果を発揮する、相互集客のコツ

■つまらない店舗から脱却し、圧倒的賑わい、超集客店舗をつくる！

売上130%、来客数200%の劇場型ベーカリーを展開しよう！ 来店頻度重視なら駐車場を有効活用せよ！

地元の繁盛ベーカリーはインストアにせず、駐車場で独立展開する。
パンを週1回以上食べる割合は80%強で、スーパーと同程度の集客力を持つ。同じ駐車場を共有しつつも回転率が高いベーカリーは、
駐車場を占有することなく共存が可能。

劇場型ベーカリーのポイント

明快なコンセプト

尖る、刺さる、突き抜けたコンセプトを明確に掲げる。

地域の縁側になる

街の集いの場となる縁側としての機能を店舗にどう付加させられるか。

来店目的:ワクワク

来店目的をパンを買うことから、行くとワクワクするから行くに変換する

体験価値の提供

わざわざ自店に来る理由を空間、商品、サービスで表現する。



地域密着スーパーの業績を劇的向上させ、安定した集客力で
地域の灯となるための、“劇場型ベーカリーに挑戦する”！

「スーパー×ベーカリー業態」は、 相互集客できるパワーバランスが重要！

条件1

坪当たり年商10,000千円が
ベーカリー開発の条件

条件2

敷地内での展開売場面積を
15坪～25坪で設定せよ

条件3

スターバックスに負けない
有料カフェ空間で商圈距離倍増化

条件4

圧倒的主力単品＝名物パン開発で
目的来店性を強化する。

これまでの従来のベーカリー併設ではなく、
集客力を持ち、ベーカリー自ら顧客を創造する
店舗を併設することが相互集客力を発揮できる、
パワーバランスのポイントです！

特別 ゲスト



株式会社 どんぐり
代表取締役社長 野尻雅之氏

■特別ゲストプロフィール■

札幌を中心に12店舗を展開する超繁盛ベーカリー。ちくわパン発祥の店として知られる有名店で日本最大規模の1店舗平均年商3.5億を誇るリーディングカンパニー。
自社だけに留まらず、地方ベーカリーの再建や地元バレーボールチームのスポンサーなど、地域創生にも数多く携わり、多方面から依頼が殺到中。

スーパーや地元商業施設で圧倒的集客力により 出店依頼殺到の劇場型ベーカリー「どんぐり」 その集客力の秘訣を大公開!!

今、多くの地域密着スーパーは地域人口の減少、競合スーパーの進出に伴い、苦境に立たされる中、新しい集客方法を試しても、来店客数が上がりにくい状況があります。その中で圧倒的な集客実績でスーパーや地元商業施設からオファーが絶えないベーカリーがあります。

北海道札幌市を拠点として12店舗展開する「どんぐり」は1店舗平均年商3.5億を誇り、年間レジ通過数は合計200万人。そのうち、7店舗がインストアベーカリー。どんぐりが入るだけで、集客力が倍増するといわれる程です。従来のインストアベーカリーと何が異なり、どうすればスーパーの集客力を向上させることができるのかを実体験から気付いたことをお伝えします！