

# 即時

製菓製パン業  
食品小売業向け

# 売上UP

## 集中オリエンテーション

2026年の経営は  
主力商品と準主力商品の育成がカギ

こんな企業様にオススメ

- ☑主力商品を作りたい
- ☑強力な主力商品に続く準主力を作りたい

開催日 \_\_\_\_\_

2026. **3.9** Mon.  
**14:45 - 17:15**

※録画配信は3/13(金)～3/21(土)

開催場所 \_\_\_\_\_

- ①会場開催：銀座ユニーク貸会議室7丁目店
- ②録画配信

参加費(税込) \_\_\_\_\_

- ①会場:16,500円/1名 ②録画:25,000円/1名



株式会社  
S・Yワークス

〒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9:30～17:30) FAX:022-722-1770  
URL:<https://syw.jp/> 担当:牧田・亀田・玉虫

# 物価高、物余りの時代の

## 即時！売上UPの大原則

をお伝えします

企業の収益性は主力商品から生まれる。

2026年は、企業の未来を支える商品を徹底育成せよ！

上がり続けるコスト、利益を確保するための値上げ、

価格アップによる来店頻度及び需要の低下や買い控え、それによる売上減…など。

今、どこのお菓子屋さん、パン屋さん、その他の食品を扱う多くの企業さまで直面している状況です。

そんな中、このように考えたことはございませんか？

- 圧倒的な名物になるような商品があれば、来店頻度を増やせるかもしれない。
- 主力商品があれば、製造ライン稼働率UPにより生産性を高めることができるのに。
- 圧倒的な主力商品を支える準主力商品があれば、もっと安心できるのに。
- 生産効率の悪い商品ばかりが売れるが、生産効率の良い商品にシフトできればもっと楽になるのではないかな？
- この商品の価値が伝わればもっと高くても売れるのではないかな？

あなたの会社の主力商品、準主力商品の徹底育成を行う2026年にしましょう！

### 「即時売上UP」のたった5つの原則

セミナーで  
お伝えします

#### 原則1 売上が上がる商品に集中せよ

→たくさんある商品の中には、売上に繋がりがやすい商品もあれば、そうでない商品もある。この見極めを行い、「正しい商品選択」を行うことが重要。

#### 原則2 ミリオンセラーではなく、ロングセラー商品に集中せよ

→3年間で10億稼ぐ商品ではなく、10年間で50億稼ぐ商品が誕生することが、これからの経営を支える。企業の未来をつくる商品を見極めよ。売り続けるためには、利益に注目することも必須。

#### 原則3 数値目標を明確にせよ

→1カ月でいくら売するのか？1週間では？1日では？数値目標をあやふやにしたままだと売上は作れない。やる気も起きない。社員、パート関係なく、数値目標を共有せよ。

#### 原則4 繁忙期に取り組むからこそ、大きな成果に繋がる

→お客様に求められる繁忙期に販売強化に取り組むからこそ、努力以上の成果に繋がる。閑散期にいくら頑張っても努力以上の成果は見込めない。忙しさを言い訳にしない強さが売上に繋がる大原則。

#### 原則5 接客をせよ！お客様の質問に答えることは「対応」であり、接客に非ず！

→お客様の心理に合わせて、商品価値を高めるおすすめトークを行うことで、売上は明らかに変わる。店舗の売上の伸長率が下がっていることは、接客が衰退していることの表れである。

# 成功する商品育成の3STEP

<合言葉>

## 正しい**選択**と徹底**集中**

### 【STEP1】

売れる&利益が出る  
商品開発or選定



利益が出る商品であり、  
お客様が求めている商品  
(ツキのある商品)を  
選定する。

### 【STEP2】

顧客心理に基づいた  
販売計画



日ごとの目標設定、それを  
達成するための試食やトーク等の接客方法、売場づくりの計画を立てる。

### 【STEP3】

計画に基づいた  
精度高い行動



決めた販売計画を実行すること、そして定期的に振り返り&修正を行い、成果に繋がる行動を行う。

この即時売上UPオリエンテーションでは、  
3STEPにおいて重要なこと&即時取り組めることをお伝えします！

## 講座カリキュラム

時間	テーマ（受付開始14:35～）	講師
14:45 ～14:55	イントロダクション	(株)S・Yワークス 経営コンサルティング本部 人財育成トレーナー 玉虫祥子
14:55 ～15:35	【第一講座】 売上向上ポイント～売上を上げる体制づくり！ 声掛け一つでお客様は変わる！ 商品の圧倒的成長を実現する販売体制	
15:45 ～16:25	【第二講座】 売上向上ポイント～売上をつくる確かな商品！ これでもう迷わない！ 売上をつくる主力商品・準主力商品の条件	(株)S・Yワークス 経営コンサルティング本部 亀田紘輔
16:35 ～17:15	【第三講座】 売上向上ポイント～「攻め」の経営！ 原価高騰&買い控え時代！ 企業永続のため真に集中すべきこと	(株)S・Yワークス 専務取締役 牧田良生

現場の熱量が、次なるお客様をつくり、数字を変える！  
約120分で明日から実践できる「即時売上向上法」を学び、  
エネルギーいっぱいの現場を創り上げましょう。

# S・Yワークス 『主力及び準主力商品育成コンサルティング』の実績

## 店舗売上

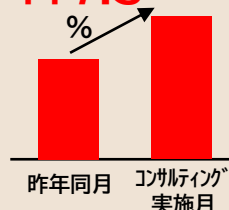
月商**最大**増加率  
(昨年対比)

151.5%

※コンサルティング期間の**店舗**売上増加率(1か月間)

コンサルティング導入企業 **117.3%**  
**平均**実績

1店舗1か月当たり増加額  
871,233円



## 単品売上

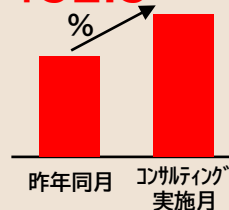
月商**最大**増加率  
(昨年対比)

393.0%

※コンサルティング期間の**単品**売上増加率(1か月)

コンサルティング導入企業 **152.5%**  
**平均**実績

1店舗1か月当たり増加額  
239,342円



## 【参加方法のご案内】

### ■会場参加

銀座ユニーク貸会議室7丁目店

住所:東京都中央区銀座7丁目13-15

### ■録画配信

配信期間

3/13(金)~3/21(土)

## 【ご参加費用】

### ■会場参加

16,500円(税込)/お一人様

### ■録画配信

25,000円(税込)/お一人様

## 【主催企業】

### ■株式会社S・Yワークスとは

2006年、元船井総合研究所 取締役常務執行役員を務めた佐藤芳直を代表として創業。佐藤芳直は、小さな商店から大手メーカー、行政機関、観光開発、そして教育分野まで幅広い分野で多くの成功事例を生み出し、船井幸雄氏をして「10年に1人の天才コンサルタント」と言わしめた。「経営の目的は永続にある」というコンサルティング哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、食・教育・地域を中心に、4,000社以上のコンサルティング実績があり、様々な業種業態のコンサルティングを日本全国で行っている。



## ■お申込み方法■

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営業日前の17:30以降のお取り消しはご参加費用の50%、当日の欠席の場合は参加費用の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。

※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、2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。