

■講座スケジュール

時間	講座タイトル	講師名
11:00 ~11:30	【第1講座】 “食”を通した地域の縁側 としてのローカルスーパーの在り方	取締役 経営コンサルタント 久保翔平
11:35 ~12:25	【第2講座】 繁盛事例から学ぶ！ ローカルスーパーの進化ベクトル	経営コンサルティング本部 高木達哉
12:30 ~13:20	【第3講座】 ローカルスーパーが 考える地域の未来 <地域のデザイン>	人財創造本部 松橋慎之介
13:30 ~14:10	【第4講座】 ローカルスーパーだからこそ 成し得る、“超地域密着戦略”とは？	代表取締役 経営コンサルタント 佐藤芳直
14:10 ~14:30	【第5講座】 まとめ講座	取締役 経営コンサルタント 久保翔平

日時:2026年2月24日(火) 11:00~14:30

会場:AP東京丸の内

住所:東京都千代田区丸の内1丁目1-3, 生命丸の内ガーデンタワー3F

料金のご案内(税込価格)

<会場受講> 28,000円/人

<録画受講> 56,000円/1社 ポータルサイト配信(3/3~3/10)

▶お申込み方法

同封のお申込書にご記入の上、
FAXをお送りください。

または

右記QRコードから
お申し込みください。
※ネット決済が可能です。



弊社担当スタッフより
折り返しご連絡いたします。



ご入金完了
(正式お申込み)

【キャンセルポリシー】

セミナーお申し込み後のキャンセルのお申し出がある場合、2月17日(火)17時30分以降のご連絡は50%、
2月20日(金)以降のキャンセル・欠席の場合はご参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますので、予めご了承ください。



〒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:高木



“超”地域密着とは？－
商圈内のシェアを競うだけでなく、
お客様人生との繋がりをつくること



《セミナーを通してお伝えすること》

- point 01 地域発展の中心となるローカルスーパー・マーケットの **絶対条件**
- point 02 学び、過ごせる地域の縁側的存在に向けた **強化の方向性**
- point 03 圧倒的個別対応スーパーが押さえるべき **3つのポイント**
- point 04 企業が大切にしている理念が反映された **店舗・売り場づくり**
- point 05 デジタル化が進む時代の、 **人が活躍するスーパー像**

是非、幹部の方もお誘いあわせの上、ご参加ください。

海外流通視察クリニック実績多数！
コンサルティング 実績累計5,000社以上の
「S・Yワークス」がお送りするセミナーです。

詳しくは
コチラ！

詳細は、内側の見開きページをご参照ください！

地域の未来を担える存在は、ローカルスーパーだけ！

ローカルスーパーが経営を行っている地域の現状は、少子高齢化に伴う人口減少、競合の参入による地元企業の衰退・閉業、地域の伝統・文化の喪失、都市圏への人口流出…というような負のスパイラルが、全国的に起こっていると考えられます。ローカルスーパーにとって、経営する地域市場が縮小していくことは、決して良い事とは言えません。しかし裏を返せば、地元が活性化することがローカルスーパーを潤すことにも繋がります。

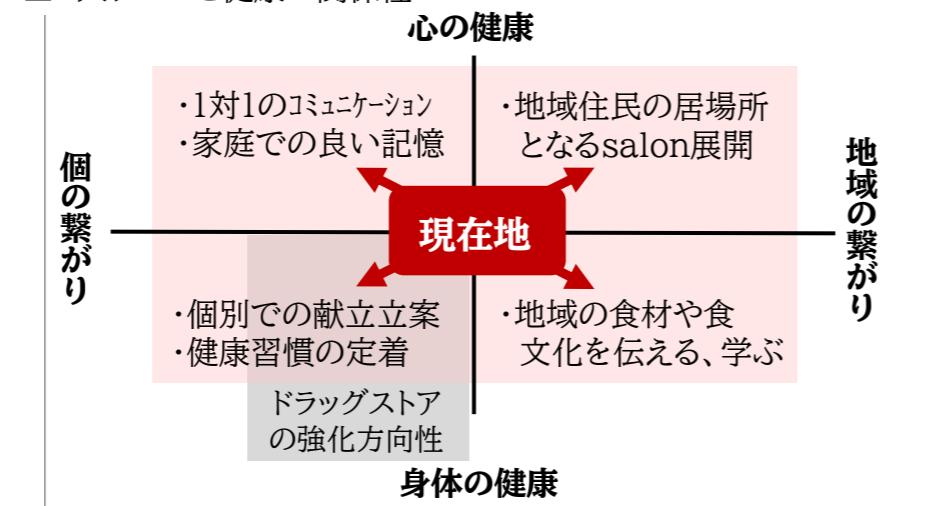
- 地域とローカルスーパーは運命共同体

人々の暮らしの軸となる“食”を担う食品スーパーが最後の砦となり、未来的な形に変革した上で、地域と共に生き残っていく必要があると考えています。

■ローカルスーパー市場における2035年Vision

	Before	After(- 2035年)
商品構成	均等均一	地域に根差した食材と、住民に合わせた構成 地産地消を強化しつつ、住民に合わせた商品構成・売り場づくりの徹底。
飲食	付帯機能	長居・交流が出来るsalon イートイン機能だけでなく、学び・集うことが出来るような場づくり。
主顧客層	主婦層	全世代対応型 平均高齢化率30%の時代、地域の主となる年齢層に合わせて柔軟に対応する。
商圈の考え方	2km程度	地元2kmの徹底深耕 地元顧客と親密性を高め、これまでのお買い物動機から拡大し、人生シェアを獲得。
お客様との関わり	レジ接客・案内	個人の人生との繋がり 生活の利便性よりも、一人ひとりの人生と向き合い、結びつきを強めていく。

■2大テーマと健康の関係性



結び付けるキーワードは、**健康**

新たな参入競合の一つであるドラッグストアでは成し得ない、**健康的な地域づくり**が、ローカルスーパーの生き筋です。

《モデル店舗視察レポート》 Stew Leonard's Clifton店

弊社代表 佐藤芳直は、30年以上に渡って「Stew Leonard's」を定点観測し続けています。創業者Stew Leonard氏から3代に渡って関係を持っており、2025年12月の訪問では3代目チエイス氏直々に最新のClifton店をご案内いただきました！店内では各所に地域に根差した仕組みがあり、「個×地域=超地域密着」を実現する1つのモデルであると考えています。



一人ひとりとの繋がり

【スイーツ売場】
ハニードーナツを配る3代目チエイス氏
自ら売場に立ち、お客様の家族や、店舗で働く社員の家族と交流をしながら、真のファミリービジネス、地域密着を実現している。



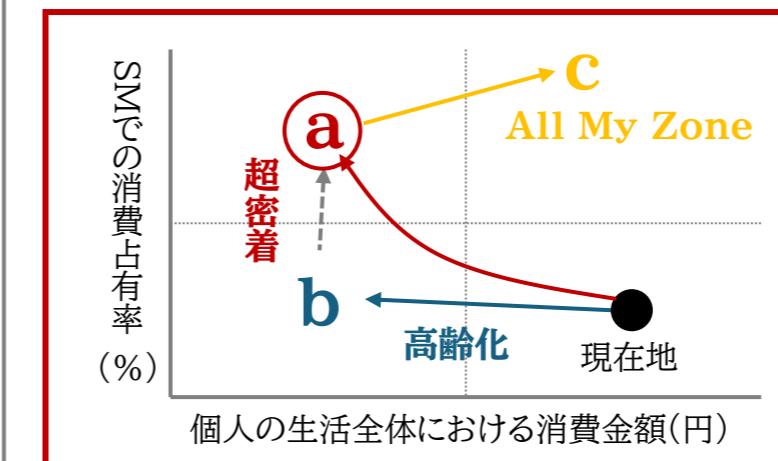
地域に向けた活動

【スイミングスクール】
地域の子どもの命を守るために運営
年会費は1家族たったの25\$. 水難事故で大切な命を失うことの無いよう、利益の一部を活用してスイミングスクールを運営している。

【地域と共にローカルスーパーが存続するための2つの視点】

個 お客様の人生にとことん関わり抜く × 地域 地域全体の在り方を考える = 超地域密着

「ALL My Zone戦略」



超密着を実現するには、今まで以上に一人ひとりの暮らしへのコミットを深める必要がある。

★商圈内60歳以上のマーケットシェア55%以上地域で高齢化が進むと、顧客層の所得が減り、消費内訳の割合に変化が無ければ、必然的にSMでの消費金額も減少してしまいます。そのような中で、SM側から「素敵なlife style」を能動的に提案し、高齢者の生き甲斐を創っていくことで、新たなSMの役割を生み出します。

<提案例>

- ・一人ひとりに合わせた献立立案(顧客管理) × コミュニケーションキッチンでの完全個別対応(人の活躍)
- ・関係性を深めた高齢者限定の、特別招待会開催⇒衣食住の地域連携

「地域をデザインする」



【少子高齢化に伴う様々な課題】

買い物する場所がない / 移動するハードルが高くなる / 地域に対する愛着が薄くなる / 働く選択肢が少ない / 外出する理由が減り、人との関わりが薄くなる / 地域の伝統や文化が衰退していくなど

デザインとは課題解決の手段

ローカルスーパーがデザインにおいて解決する課題

自分たちの世界観の表現を通じて、地域になくてはならない存在に

これからのローカルスーパーは、地域にとっての公的な役割を果たすことがあります求められるようになります。

そんな時代の中で、地域が向かうべき方向と、企業として発信する世界観は自然と密接になるはずです。あらゆる買い物体験の中で自分たちの世界観を体现し、感じてもらうこと。それが地域にとって欠かせないローカルスーパーになっていくために重要です。

