

【私たちはこのセミナーを応援しています！】～コンサルティング実績～



明太フランスの生みの親！
福岡を代表するベーカリー「フルフル」

【企業ビジョンの策定/新業態開発/評価制度構築】

- ①古田社長の人生哲学の言葉化～組織一体化
- ②新業態開発(パンとワイン/風の森店)
- ③評価制度の構築を実施



株式会社フルタパン
古田 量平氏



単店年商5億を誇る！
日本一の繁盛店「どんぐり」

【これからのどんぐりのあり方を考える「幹部・店長研修」を開催】

- ①自ら考え、実践できる幹部・店長育成研修
- ②全3回、幹部25名による講座を実施
- ③どんぐりらしさを模索するディスカッション
- ④これからのどんぐりの未来を描くためのワークショップ



株式会社どんぐり
野尻 雅之氏



2012年 ibaCup日本代表 4位入賞！
/現日本代表監督「大村田氏/ヴァンダラスト」

【本店リニューアルのプランニング/店舗活性化コンサルティング】

- ①2019年にリニューアルした店舗のプランニング
- ②店舗活性化に向けた企画立案・商品構成などのコンサルティング
- ③多機能ベーカリーに向けたブランディング



有限会社マイピア
大村 田氏

《講座スケジュール》

講座	内容	講師
第1講座 15:00～15:50 (50分)	繁盛店の基本構造・数値構造を マスターする！	株式会社S・Yワークス 経営コンサルティング本部 亀田 紘輔
第2講座 16:00～16:50 (50分)	繁盛店は“こう創れ！” 具体的な7つの取り組み	
第3講座 17:00～17:30 (30分)	自店の3億化に向けた実践施策	

【ご参加料金】

おひとり様:9,900円(税込)

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、中止とさせていただきます。
その際には、開催日10日前までに中止の旨を連絡させていただきます。

【日時・場所】

開催日と会場は別紙をご参照頂き、ご参加頂ける
日程、会場を選択してください。

【お申込み方法】

申込書にご記入後にFAX、電話、WEBから
お申込み下さい。

全国
開催

全国で単店3億ベーカリーの創り方を伝授します！
お近くの会場にご参加下さい！

全国18カ所で開催！

今、伝えたい！亀田流繁盛メソッドの戦術論

単店3億 ベーカリーの 創り方全公開

30万人商圈、売場面積20坪で
できる繁盛店づくり

《開催日》

2026年4月21日(火)～

《ご参加料金 おひとり様》

9,900円(税込)

18会場

3か月に渡り、
全国で講演を
開催！



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:亀田)

2026年
“旗”を
立てよ！

未来はTOPの意志で決まる。危機の中でただ待つだけか、今ここで動き出すか。
2026年は未来に“意志という旗”を立てる！

2028年にかけて原材料費が1.3倍!? そんな環境下でも利益率10%を確保する！

2026年は“旗”を立てる年であるとは書きましたが、そもそもなぜ今回「単店3億」というキーワードを掲げたのか。それは、益々社会環境が厳しさを増す中で生き残っていくためには、理想を掲げ、挑戦し続けるから突破口はないからです。発展し続けているブランドは理想を掲げ、そこに向けて懸命に挑戦を続けています。厳しい今だからこそあえて3億ブランド、利益率10%という旗を掲げて進んでいく必要があるのです。

《3億ベーカリーを創るための要諦》

地域一番店開発の3条件

1. 地域一番の主力単品の創造

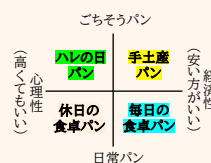
地域に愛される一番商品を持っていること＝
「あそこのアレ」と言われる商品をつくることは絶対条件です。

2. 全購入動機対応型の商品構成

デイリー性だけでなく、ハレの日や手土産としても使って頂ける全購入動機対応型の商品構成を構築する。

3. 行って楽しい多機能型店舗

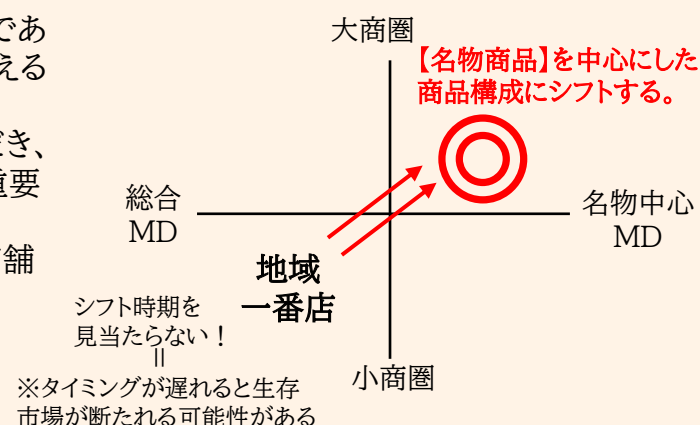
店舗は買うだけの場所ではなく、行って楽しむ場所です。
“地域の生活内占有率”を高め、良い記憶を創造していくことが一番店の条件です。



地域顧客の信頼の積み重ねが“憧れ”となり、
大商圏から人を呼び寄せ、続いていくブランドをつくっていく。

30万人商圏の超モデル！ 3条件の徹底強化、ここからはじめよう！

3億ベーカリーを目指す上で、市場性として30万人商圏であることが取り組みの目安になります。実際に単店3億を超えるベーカリーは30万人商圏を境に急増しています。そして、その中でもまずは地域のお客様に支持していただき、その上で大商圏化戦略を推進していくというステップが重要です。セミナーでは、即時改善・実施でき地元のお客様が集う店舗づくりを中心にお伝えいたします。



【亀田流繁盛メソッド】

売場面積20坪、30万人商圏で
3億ベーカリーを創造せよ！

01 1億単品を創造せよ！

3億ベーカリーには必ず、**なじみ性×地縁性×デザイン性×ストーリー性**を掛け合わせた地域を代表する主力商品が存在しています。既に主力商品を持っていても構築力が弱ければロングセラーにはなっていきません。

02 2ピークタイム制を導入・強化せよ

商売の大原則は、売れる時間帯に売上を最大化することです。ベーカリーでは、第一ピークである**11～12時を指数で1.5**、**第2ピークは1.3**を獲得できる体制になることが安定基盤を生み出します。

03 焼きたて比率発想を持て！

「上位10商品の中で、何か1品は常に温かい状態ですか？」
パンの集客において、基本である**焼きたて比率**という考え方を取り入れるだけでも、売上は向上します。上位10アイテム焼成間隔は7分を目標にしましょう。

04 厳守！亀田式ボリューム陳列・欠品0・面的展開技法

デイリー性であるベーカリーにおいて来店頻度を高め、買上点数を増加させるためには**「ボリューム陳列」**、**「欠品0化」**、**「面的展開」**が不可欠です。実際に実践後、売上120%、客数110%化を達成したブランドの事例をもとにお伝えします。

05 「商品10原則」が繁盛土台を作る

S・Yワークスが独自に繁盛店200店舗を調査し原則化した**「商品10原則」**はどれも即取り入れていただきたいものばかり。詳細は別紙にてご覧ください！

06 売場は非属人化で、フォーマット化展開

売場には明確な繁盛ルールが存在します。その繁盛店が実践している売場の原則と、最新の売場事例をぜひ参考に取り入れてみて下さい！

07 販促企画は「見てみて！聞いて！」を具現化せよ

集客における要でもある販促企画は、**「定番企画+季節企画+独自企画」**を月別指数を基にして、年間販促計画に落とし込みます。中でも独自企画は「見てみて！聞いて！」と言えるものを創っていきましょう。