

生鮮担当者のスチームコンベクションの知識と教育を目指す年8回講座

大反響につき！ 福岡会場 追加募集

惣菜

の

差別化&効率化セミナー

スチームコンベクションのフル活用で
生鮮惣菜の差別化手法を学べる唯一の講座！

“万能機械”と言われるスチームコンベクション・ブラストチラーを活用すれば
「人手不足」問題を解消し、「生産性アップ」「商品力アップ」「収益アップ」！
さらに、「季節アイテム」や「ハーフデリ」や「クイックデリ」など
“他社と圧倒的に差別化”して収益UPを実現する「トレンド惣菜」も学びます！

対象：効率化と差別化を目指す惣菜部門
生鮮の惣菜化で差別化を目指す生鮮3部門
(青果・鮮魚・精肉)

講師



TBS「ひるおび」・テレビ朝日「Jチャンネル」にカリマス惣菜コンサルタントとして出演！

成田廣文 有限会社ナリタヤ代表取締役

大学卒業後、アメリカを視察。コンビニンスストアという業態を知り感動する。1974年実家の鮮魚店を食品スーパーに業態変更して開店。77年食品スーパーの売上が半減、利益確保の手段としておにぎり、サンドイッチなどから惣菜の販売を開始。89年全国スーパーなどから、問合せが殺到。コンサルタント業務を開始。94年成田惣菜研究所を設立。顧客企業はスーパーなど全国800社に上る。高齢社会が進行し一人暮らしのお年寄りが増加、又、有職主婦が増加傾向にある中、ひとりひとりに合った商品づくりが、これからの時代が求める「お惣菜」だと確信。自らも惣菜店を経営するかたわら、惣菜コンサルタントとして地方を飛び回っている。成田惣菜研究所におけるの基本は『手づくり』。自営業者としての生き残り策の模索が、結果的に他にない実践的な惣菜ノウハウにつながり、今や、“日本一の惣菜コンサルタント”として時代に求められている。

主催



スーパーマーケットを教育で支援する

商人ねっと株式会社

〒104-0045 東京都中央区築地 6-4-5-801
TEL:03-5565-0180 FAX:03-3543-3776
URL: www.akindonet.com

これからの惣菜のキーワードは“差別化”&効率化！

本セミナーで習得できる 5つのポイント

POINT① スチコンフル回転で「効率的」な“売れて儲かる”商品を生産！

今やほとんどのスーパーマーケットで導入されている「スチームコンベクション」。しかし、多くの企業が「導入時の教育とマニュアル」しか受けていないため、今以上の進化が全くないというのが現状。そこで本講座では、機械の使い方の基礎的なことも盛り込んだ上で、「効率的」な“売れて儲かる”商品製造をするための「フル回転」させる手法も学ぶことができます。

スーパーマーケット向け
生産性を高める方法

時間帯別(朝・昼・夜)
の活用方法

拡販商品(季節アイテム)
の生産効率化方法

POINT② 生鮮部門の惣菜化で「新しいマーケット」を創る商品化！

(青果・鮮魚・精肉)

「生鮮の惣菜化」はこれからの生き残り戦略の上で重要なキーワードです。生鮮の各部門が「スチームコンベクション」をフル活用していかなければ、今後の利益確保はますます困難となります。そういった意味でも、これからの時代に要求される「生鮮担当者」の方々に対しての「スチームコンベクションの知識と教育」を本講座で学んでいただきます。

ハイパーローカル野菜の
温サラダの商品化(青果部門)

産直の魚の
焼き物・煮物(鮮魚部門)

余剰部位を活用した
煮物・ローストビーフ(精肉部門)

POINT③ スチコン・手作りを使い分けて 効率化と粗利UPを高める考え方！

例えば、スチームコンベクションを活用した「お好み焼き」であれば1時間100枚の生産も可能。普段の業務に落とし込めば大幅な作業改善を行うことができます。
スチームコンベクションが「得意とする作業」を学ぶことで、これまで「手作り」で行っていた作業を必要最小限にすることができます。

POINT④ ブラストチラー活用で 「ロスの最小化」する手法！

出来立て惣菜をブラストチラーで急速冷却すると、菌の繁殖が最低限に抑えられ消費期限が3～5日になることが分かっています。消費期限1日から3～5日に伸びるということは「ロス」の最小化にもつながります。

POINT⑤ 「これまでの常識」にとらわれない最新の考え方を学び 人手不足の中でも「差別化」に磨きをかける！

現在コンビニエンスストアでは「チルド弁当」・「チルド惣菜」などが定番化してきています。ドラッグストアでは生鮮や惣菜を定番展開してきています。従来通りのスーパーマーケットの考え方のままでは、お客様離れが加速する一方。これからの惣菜の「方向性」や「トレンド」を学び、「スチームコンベクション」や「ブラストチラー」を活用すれば、「人手不足」の中でも他企業との「差別化」に磨きをかけることができます。

このような企業様におすすめです

- ❑惣菜部門に人手がなくアウトソーシングに頼りきり
- ❑スチームコンベクションがフル稼働しているのが1日1時間程度
- ❑社内にスチームコンベクションの専任担当者がいない
- ❑季節対応のアイテムやCランク商品を手作りで作っている
- ❑人がいない時間も惣菜センターをフル稼働させたい
- ❑生鮮の各部門がバラバラで惣菜化を行っている

■セミナー1日の流れ

時 間	内 容
10:00 ~ 12:00	実践報告（第2回目より） 各企業2～3分間、前回の講座受講後の実践結果の発表を行います。参加された企業同士の“情報の共有化”ができるようになっていきます。他社の進捗状況をチェックでき、自社ではわからないことや、自社では気づかないことにも気づくことができます。 座学セミナー “惣菜”の最新の考え方と、お客様の中にある潜在的なトレンドと合わせた「戦略」を伝授します。「考え方を変えると大きなマーケットや仕組みづくりができる」ということを学んでいただきます。
昼休憩 50分	
12:50 ~ 16:00	実演セミナー 本講座は1年を季節ごとに8区切りし、それぞれの季節トレンドにあわせた商品化を実機を使って実演いたします。もちろん全て「スチームコンベクション」を活用した「効率」と「利益」を両立させたものばかりです。さらに、「プラストチラー」の活用方法も同時に紹介し、他社との差別化手法も学んでいただきます。 ※完成品の試食も可能です

■全8回セミナーの内容

	セミナー内容
第1回 (9月開催)	・「スチームコンベクション」の活用の基本（煮物） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「秋メニュー」の商品提案
第2回 (10月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の基本（炒め物・スナック類） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「初冬（洋風など）メニュー」の商品提案
第3回 (11月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の基本（焼き物） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「冬（クリスマス・年末）メニュー」の商品提案
第4回 (1月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の基本（米飯） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「早春（正月）・春（節分恵方巻き）等のメニュー」の商品提案
第5回 (3月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の応用編（サラダ・和え物） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「春（ひなまつりなど）メニュー」の商品提案
第6回 (4月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の応用編（米飯・焼き物） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「初夏（GW～子どもの日など）メニュー」の商品提案
第7回 (6月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の応用編（炒め物・中華・スナック類） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「夏（父の日・丑の日）メニュー」の商品提案
第8回 (7月開催)	・前回のセミナー後、実践した“参加企業”の実践報告 ・「スチームコンベクション」の活用の応用編（米飯・サラダ・蒸し物・焼き物） ・「スチームコンベクション」・「プラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”「夏（お盆）・初秋メニュー」の商品提案

開催要綱

1. 形態 会員制
2. 開催回数 年間 8 回
3. 対象 スーパーマーケットの経営幹部、惣菜バイヤー、チーフ、惣菜担当者
青果・鮮魚・精肉バイヤー、チーフ、担当者
(ぜひ、惣菜部門だけでなく、「青果・鮮魚・精肉」担当者を一緒に参加させて下さい)
4. 時間 午前 10 時 ~ 午後 4 時 (昼食 50 分をはさむ)
5. 開催日程

●福岡会場

日程	
平成28年	
第1回	8月30日(火)
第2回	9月23日(金)
第3回	10月20日(木)
第4回	11月25日(金)
平成29年	
第5回	1月26日(木)
第6回	3月17日(金)
第7回	4月21日(金)
第8回	6月16日(金)

6. 開催場所



日野出株式会社
キッチンスタジオ
〒812-8558 福岡市博多区博多駅南 6 丁目 12-30

7. 費用 ①年会費

6 万円 / 回 (全8回48万円) ※1社から4名まで参加できます
追加1名毎 15,000 円 / 回

②支払い方法

- (1) 一括払い (前払い) 又は各回払いとなります
- (2) 消費税は別途頂戴いたします
- (3) 昼食代は含みません
- (4) 会場費、材料費、テキスト代、その他資料は全て込みの金額です

8. その他 ①人数内であれば毎月違う方が参加しても良い。
- ②4名以上での参加をご希望の方は各回毎、事前ご連絡ください。

参加申込の企業様は
申込用紙にご記入の上弊社まで
FAX をご送付下さい。

お問い合わせ：商人ねっと株式会社
セミナー運営事務局
TEL：03-5565-0180 FAX：03-3543-3776
担当：須田・武智

惣菜の差別化&効率化セミナー 福岡会場 申込書

月額60,000円(税別) 1社 4名迄 ☐ 全8回一括払いを希望 ☐ 各回払いを希望

申込日★ 年 月 日

★は記入必須項目となっております

企業概要				
会社名 ★	フリガナ			
	(漢字)			
所在地 ★	(郵便番号)	〒		
	フリガナ			
	(住所)			
	フリガナ			
	(ビル名等)			
電話番号 ★			FAX番号	
E-Mail ★				
業種 ★				
店舗(支店)数 ★		店舗展開		
会社WebサイトURL ★				
代表者氏名 ★	フリガナ			
	(漢字)		役職名	
窓口担当者名 ★	フリガナ		E-mail	
	(漢字)		役職名	
請求書送付先 ★	☐ 上記担当者・所在地情報と同じ			
(送付先所在地)	(郵便番号)	〒		
	フリガナ			
	(住所)			
	フリガナ			
	(ビル名等)			
経理担当者名	フリガナ		E-mail	
	(漢字)		役職名	
(送付先電話番号)			FAX番号	

【その他】

会場は別紙のご案内をご確認ください。

各講座毎に事前に出席者のご連絡をお願いします。

当日使用する資料・テキスト代は年会費に含まれております。

【お問い合わせ先】

商人ねっと株式会社

セミナー運営事務局

〒104-0045 東京都中央区築地6-4-5-801

TEL:03-5565-0180 / FAX:03-3543-3776

必要事項をご記入の上、

03-3543-3776 迄、FAXにてご送付下さい。