

人手がない… 商品を作れない… アウトソーシングに頼るも利益をとれない…  
生産性 UP・粗利 UP を達成する大量調理機器の活用法を学ぶ全 4 回講座

# 第2期開催決定！

# 惣菜の

# 差別化&効率化セミナー

## 福岡会場

2018年4月  
開講決定！

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）

●第1期参加企業様のスチコン活用実例●

## Before

|       |                 |
|-------|-----------------|
| 6:00  | 焼き鳥・ローストチキン・焼き魚 |
| 7:00  | 冷凍物の解凍          |
| 8:00  | 弁当の温め           |
| 9:00  | じゃがいものスチーム      |
| 10:00 | 後日用の焼き物の仕込み     |
| 11:00 | 終了              |
| 12:00 |                 |
| 13:00 |                 |
| 14:00 |                 |
| 15:00 |                 |
| 16:00 |                 |
| 17:00 |                 |
| 18:00 |                 |

## After

|       |                 |
|-------|-----------------|
| 6:00  | 焼き鳥・ローストチキン・焼き魚 |
| 7:00  | 煮物商材 4 種類の商品化   |
| 8:00  | 当日の商品で作業可能な商品化  |
| 9:00  | カツ丼・牛丼・豚丼       |
| 10:00 | 海鮮天丼・天丼         |
| 11:00 | スナック類・めん類       |
| 12:00 | お好み焼き           |
| 13:00 | エビチリ・かき揚げ       |
| 14:00 | 仕込み用ポテトサラダ加工    |
| 15:00 | 後日用インプロ煮物       |
| 16:00 | さといも・筑前煮・レモン煮   |
| 17:00 | 後日用の焼き物の仕込み     |
| 18:00 | ナイト運転の活用        |

スタッフ人数変わらず  
売上昨対比2ケタUP

本講座  
受講後

「スチームコンベクション専属担当者」を増やすことによって、「人手不足」問題を解消し  
さらなる「生産性アップ」「商品力アップ」「収益アップ」を目指す日本で唯一の講座です



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

# 第1期参加企業の90%以上が売上・粗利の2ケタUPを実現！ スチコンのフル稼働で人手不足解消・利益率改善を達成中！

## 第1期参加者の声

### ●人手不足の中でも異常値販売が可能に！



スチコンとブラストを24時間フル稼働させる作業工程に見直しをしたところ作業量は約1/4に削減することができました。今では週末にパートさんなしで異常値販売ができるまでになっています。また、お好み焼きでは、スチコンで100枚/1hの生産も可能となり、昨対比超えを次々と達成しています。

### ●朝一番の大量調理が可能となった！



この講座でブラストチラーでの保存方法を学んだことで、朝一番での大量調理が可能となりました。今では開店と同時に多くの商品を提供することができるようになりました。また、異常値販売に備え、空いた時間に少しづつ商品を作り貯める手法も学び、当日の朝に再加熱するだけで大量生産を行うことができるようになりました。

### ●マーチャндаイジングの考え方が変わった！



この講座でソースマーチャндаイジングを学び、1アイテムから様々なアレンジができることを学びました。またスチコンを活用したソースの作り方は目からウロコでした。これまで自社でソースを作ることはしてこなかったのでも役に立っています。

### ●脱フライヤーで健康志向対応！



これまで当社ではフライヤーを使うアイテムが多かったのですが、本講座で学び、ほとんどをスチコンでの調理に切り替えました。油を使わないので、お客様の健康志向に対応することができています。またフライヤーを使用しなくなったため作業の安全性の確保や業務の標準化も実現できました。

## 本講座のポイント

### ポイント①

#### スチコンの基礎から応用まで 徹底的に学ぶ

多く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、ほとんどの企業が「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」で「売れて儲かる」商品製造をするための「技」や「考え方」を徹底的に学びます。

### ポイント②

#### スチコン・手作りの使い分けで 利益率を高める手法を学ぶ

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、利益率の改善が可能となります。

### ポイント③

#### ブラストチラー活用で 「ロス最小化」をする手法！

今回学ぶブラストチラーでは、急速冷凍による殺菌効果で、コンビニ業界では当たり前となっている「惣菜の販売期限3日～5日」が実現可能となります。また、「かき揚げ」等を空いた時間に作り、ブラストチラーで冷凍保存しておくことで人時をかけることなく「異常値販売」を行うことが可能となります。

## 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日数時間程度
- ❑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



# 看板商品一つで客数はグンッと上がる! ↑

現在、スーパーマーケット業界どこを見渡しても厳しい環境ばかり。暗いニュースばかりで消費者のお財布の紐もきつくなる一方です。しかし、こうした環境の中でも「お客様に選ばれるお店」は確実にあります。

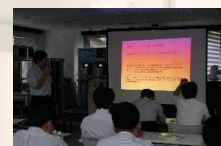
「選ばれるお店」は何が違うのか？それは…「看板商品」の有無。「ここでしか買えない商品」・「わざわざ買いに来る商品」を持つお店が圧倒的に強い。今回、スチームコンベクションやブラスト

チラーといった省力機器を効率よく活用することで、人手をかけることなく「看板商品」をつくることにフォーカスを絞って、全4回の「理論×実技」のセミナーを開催いたします。

もちろん、学ぶ内容は「青果」「精肉」「鮮魚」でも活用可能です。部門間に横串をさすことで、より効率よく商品づくりを行うこともでき、店全体の売上UPにつながります。

## ■セミナー1日の流れ

| 時 間   | 内 容                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 10:00 | <p><b>実践報告（第2回目より）</b><br/>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。</p> <p><b>座学セミナー</b><br/>“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。<br/>「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。</p> <p><b>質問コーナー</b><br/>本講座では、各講座当日までに皆様から質問・疑問を伺います。<br/>成田先生からそれらの質問・疑問に対して<b>解決策・アドバイスを100%お伝えします。</b></p> |
| 16:20 | <p><b>実演セミナー</b><br/>本講座最大の特徴は、参加者全員に<b>実際の素材と実機を使用して商品化を自らの手で仕越し～盛り付けまで</b>行っていただくことです。<br/>もちろん何度も失敗していただいて構いません。<br/>その都度、成田先生にどんどん質問することで、<b>スチームコンベクションやブラストチラーでの効率的な作業方法や差別化できる商品化の考え方</b>を自分の物にすることができま</p> <p>※毎回10アイテム以上の商品化を行うため、本講座では作業時間の都合上、昼食時間は設けておりません。<br/>自社での商品開発にもお役立てしていただくために、全ての完成品の試食を行っていただきますので、そちらを昼食代わりにするようお願いしております。<br/>あらかじめご了承ください。</p>                |



第2回目からは参加企業全社のスチコンでの取組事例を発表する「実践報告」の時間があります。



惣菜トレンドや考え方を学ぶ座学に加え、毎回皆様からの現場での疑問・質問に100%お答えします。



参加者全員に実際に商品を作っていただきます。「見る」だけでは学びにくいスチコン作業がみるみる自分の物になります。

## ■全4回セミナーの内容（予定）

|                | セミナー内容                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1回<br>(4月開催)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・「スチームコンベクション」の<b>活用の基本</b>（炒め物・焼き物）</li> <li>・「スチームコンベクション」・「ブラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”<b>「夏（父の日・丑の日）・秋メニュー」</b>の商品提案</li> </ul>                                             |
| 第2回<br>(8月開催)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・前回のセミナー後、実践した<b>実践報告</b></li> <li>・「スチームコンベクション」の<b>活用の基本</b>（魚惣菜・肉惣菜）</li> <li>・「スチームコンベクション」・「ブラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”<b>「初頭・冬（クリスマス・年末）・早春（正月）メニュー」</b>の商品提案</li> </ul> |
| 第3回<br>(11月開催) | <ul style="list-style-type: none"> <li>・前回のセミナー後、実践した<b>実践報告</b></li> <li>・「スチームコンベクション」の<b>活用の応用編</b>（中華・煮物）</li> <li>・「スチームコンベクション」・「ブラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”<b>「春（ひなまつりなど）メニュー」</b>の商品提案</li> </ul>             |
| 第4回<br>(3月開催)  | <ul style="list-style-type: none"> <li>・前回のセミナー後、実践した<b>実践報告</b></li> <li>・「スチームコンベクション」の<b>活用の応用編</b>（米飯・サラダ）</li> <li>・「スチームコンベクション」・「ブラストチラー」などの機器をフル活用した“売れて儲かる”<b>「初夏（GW～子どもの日など）メニュー」</b>の商品提案</li> </ul>        |



## 成田廣文 有限会社ナリタ代表取締役

大学卒業後、アメリカを視察。コンビニ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いての基本は『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。

## 開催要綱

1. 形態 会員制
2. 開催回数 年間4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20分
5. 開催日程

2018年

第1回 4月26日

第2回 8月30日

第3回 11月15日

2019年

第4回 3月28日

## 6. 開催場所



会場：福島工業 福岡ショールーム  
福岡県福岡市博多区博多駅南6-2-27

## 7. 費用

### ①年会費

6万円 / 回 (全4回24万円)

※1社から3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) 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、事前にご連絡ください。

**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