

いつもの店舗の日常を変えよう!!
繁盛店舗の秘訣は、“仲のよさ”

トキメキセミナー

“なかのよい”
店舗のつくり方
Seminar



2026.11.4.Wed 13:30 start

会場：AP東京丸の内

売上が上がっている店舗、いつも繁盛しているあの店舗。

その共通点は何か知っていますか？

それは、“仲がよいこと”です。

友達のような慣れ合いではなく、互いに切磋琢磨し、それぞれの立場で
力相応一番を実現してチームプレーができています。

その全ての秘訣は、日常にあります。

 困った！ こんなお困りごとはありませんか？

- ☐ 長く働いているパートさんと若い社員さんの見えない壁…
- ☐ 夕方になると疲れが見えてきて活気が消える…
- ☐ 連携がうまくいってない、特定の人だけ頑張っている…
- ☐ 朝礼や研修のスタイルが変わっていない…

■繰り返される今の日常を、変える時です！



店舗の日常を変えることが繁盛店への第一歩!!

売上とは、喜びの総量である。

全業種共通の原則として伝え続けていることの一つです。

経営とは、「お客様と社員の喜びを創造すること」ですから、
喜びの総量が売上を表すことは当然です。

その喜びを、生み出す4つの要素があります。それは、

- ① 喜びの創造 “喜びの総量の前年比
=売上の前年比”
- ② 個別化 “あなたの為に”
- ③ 親身に徹する “とことん考える”
- ④ 自発結合 “チームワーク”

この4つがあって

「みんな仲よく」

お店とお客様が仲がよい。
お店の社員同士が仲がよい。
お店と地域が仲がよい。
お店がその業種の中で仲がよい。

そして、チームワークの本質とは、

自助 (自分の受け持ちを自分でこなす)

自責 (自分の責任範囲を明確に認識し全力を尽くす)

主体 (自信) この3つが大前提です。

「私も頑張る！Aさんも頑張れ！」

そんな信頼し合える組織文化を構築していくことが、何よりも大事なことです。

友達のような慣れ合う関係性が真の仲のよさではありません。

チーム全員が力を発揮できる環境にすることを目指すセミナーです。

理想を実現するために、日常からどのようなことを気に掛けるべきか？

そのヒントをお伝えします。

「仲のよい」「チームワークが強い」現場をつくる！そのためのprocessとは？

“店長”の在り方と日常の関わり方



コンシェルジュ養成担当
佐々木瑛理

- 店長は店の“主”…主(あるじ)としての示導・指導
- 店舗文化を築く時の上司の在り方と部下の関わり方

自分自身も一緒に働く仲間も皆がご機嫌だと、その活気がよい店舗の空気感をつくり、お客様も感じ取ります。結果、その店舗は一番の売上(実績)をつくります。そのための真の意味の仲のよさをお伝えします。

【Ⅰ】やり切る力×ご機嫌でいる心

その場のリーダーの情緒は店舗・部下に大きく影響を与えます。自分自身の心の持ち方を鍛えること。そして、会社からの使命を遂行し、やり切る力を身につけるためのprocessをお伝えします！



【Ⅱ】心を尽くしてくれたことに気づく眼を持つ

部下やお客様が“心を尽くしてくれたこと”に気づく目を持たないリーダーは、真のリーダーシップを取れません。日常の関わり、「相手に興味を持ち、関わること」が何よりも大切な意識と実践です。ではどのように？その日常の行動をお伝えします！

一言で場がHappinessで溢れる魔法の言葉



Happiness社員育成担当
鈴木富美

- 店舗がワクワクする仕組み【朝礼、一言目の大切さ】
- 不思議！仕事が楽しくなる声掛け・コミュニケーション

自分自身がキラキラと輝き、誇りを持つたくさんのハピネスを発揮していくためのヒントが盛りだくさん！相手の喜びと哀しみを共有し、社内で、お客様にどのようにその力を発揮していくのか？をお伝えします。

【Ⅲ】朝礼という機会・場を磨く！&一言の会話の魔法



たった一言で仲間もお客様も
Happinessに♪

最も当たり前になってしまい、変化していないことの一つに朝礼があります。その在り方を劇的に変化させ、よい日常のスタートを送れるようにすること。

また、**日常の会話の中で気を付けるポイント**や
たった一言で**気持ちをプラスにするコツ**を伝授！

<スケジュール>

受付 13:00～

【第1講座】 13:30～14:20	仲のよい店舗のつくり方 3つの店舗育成方針	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 チームリーダー 佐々木瑛理
【第2講座】 14:30～15:20	元ディズニーキャスト・ルイヴィトン販売員が伝える 働きやすい環境づくり ～よい仲間・よい関係性～	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 鈴木富美
【第3講座】 15:30～16:20	一流一番の店舗への道は みんな、なかよく！	株式会社 S・Yワークス 代表取締役 佐藤芳直
【第4講座】 16:25～16:45	まとめ講座	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 チームリーダー 佐々木瑛理



代表取締役 経営コンサルタント 佐藤 芳直

20代から一躍トップコンサルタントとして第一線で活躍。圧倒的な実績をあげ、船井総研2人目の上席コンサルタントになる。異例の昇格を続け29歳で部長職に、そして1994年、当時の上場企業最年少役員に就任し世間の注目を集め、小さな商店から大手メーカー、行政機関、観光開発、村おこしとして教育分野まで幅広い分野で船井総研随一の成功事例を生み出し続け、船井幸雄氏をして「10年に一人の天才コンサルタント」と言わしめた。2006年、財務戦略と経営コンサルティングを主業とした株式会社S・Yワークスを設立し代表取締役に就任した。「経営の目的は永続にある」という哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、45年のコンサルティング実績は5,000社におよび、幾多の一流企業を生み出し、常に日本の経営コンサルティングの先頭を走っている。

人財創造部 チームリーダー 佐々木 瑛理



製菓製パン業における店舗運営のコンサルティングを現場密着で実践している。売場づくりから企画、商品開発などメイン顧客となる女性に支持されるよう女性目線かつ現場視点であることを大切にしている。「売上7億赤字決算の和洋併売店の営業利益を1年で黒字化」「創業200年売上35億の和洋併売店直営部門の売上アップと利益化を実現」等

人財創造部 鈴木 富美



東京ディズニーリゾートでの接客経験と、ルイ・ヴィトンジャパンでの販売経験を持つ。ディズニーリゾートでは、2015年「スピリット・オブ・ディズニーリゾート」を受賞。これまでの経験を活かし、現場社員に向けた研修講師を担当。お客様とより良い関係性を築いていくための接遇や顧客割りのノウハウを発信している。

■日時■

会場：2026年11月4日(水) 13:30～16:45

録画：2026年11月13日(金)～11月27日(金)

■会場■

AP東京丸の内

住所：東京都千代田区丸の内1-1-3 日本生命丸の内ガーデンタワー 3F

■S・Y会員ご参加費用■ ※S・Y会員とは月刊オーディオ、S・Yサークル会員が対象です。

お一人様:25,000円(税込) / 5名様パック:110,000円(税込)

■一般ご参加費用■

お一人様:35,000円(税込) / 2名様以降:30,000円(税込)

経営者・
幹部こそ必聴

マネージャー・店長と
一緒にご参加下さい

■申し込み・お問い合わせ

〒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：佐々木・鈴木

2026年11月4日(水)

『トキメキ～なかのよい店舗のつくり方セミナー』ご参加申込書

◆お申し込み専用FAX 022-722-1770◆

■S・Y会員:お一人様 25,000円(税込) 5名様パック 110,000円(税込)

■一般:お一人様 35,000円(税込) 2名様以降 30,000円(税込)

※S・Y会員とは月刊オーディオ、
S・Yサークル会員が対象です。

下記必要事項記入の上FAXをお願い致します。お振込み確認後、受付完了となります。

6名様以上でご参加される場合はお手数をおかけしますが、本用紙をコピーし、FAX送信をお願い致します。

セミナーコード:28785

ご参加企業・連絡担当者記入欄

フリガナ		フリガナ	
企業名		代表者	(役職:)
所在地	〒 -	TEL:	
		FAX:	
フリガナ		所属・役職	
連絡担当者		E-mail:	

ご参加者記入欄

参加者氏名(フリガナ)	役職	☐ 会場参加 ☐ 録画配信
		E-mail
参加者氏名(フリガナ)	役職	☐ 会場参加 ☐ 録画配信
		E-mail
参加者氏名(フリガナ)	役職	☐ 会場参加 ☐ 録画配信
		E-mail
参加者氏名(フリガナ)	役職	☐ 会場参加 ☐ 録画配信
		E-mail
参加者氏名(フリガナ)	役職	☐ 会場参加 ☐ 録画配信
		E-mail

【お振込み口座】

みずほ銀行(銀行コード:0001) 仙台支店(支店コード:723) 普4326931

フリガナ カ) エスワイワークス (注:ピリオドはありません)

口座名義: 株式会社S・Yワークス(注:SとYの間に「・」中点ではなく「.」ピリオドが入ります。)

※インターネットバンキングをご利用のお客様は名義名の「.」ピリオドのあるなしにご注意下さい。

※お振込み手数料はご負担願います。 ※お振込名義の後にセミナーコード(28110)をご記入下さい。

【お申込み方法及びキャンセル規定】

お申込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXまたは弊社HP(<http://www.syw.jp>)よりお申込み下さい。また、セミナーお申込み後のキャンセルのお申し出については、<10月28日(水)>までにご連絡下さい。それ以降から開催日前日までのお取消の場合、ご参加料金の50%のキャンセル料金を、当日のお取消の場合、ご参加料金の100%のキャンセル料金が発生いたします。ご注意ください。

お申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

上記の内容通り申し込む。(お間違いなければ☑をお願いします。) ☐

T	F/S/M	F/S/M	N
/	F S M		/