



日本茶専門店のための
新しい顧客を創る
進化した売り方セミナー

令和8年12月3日(木)
東京にて開催

「お茶のある素敵な暮らし」を次世代を担う人たちに
どのように伝えていくのか？ それを紐解く3時間！

世界的な抹茶ブーム、国内では茶葉の価格高騰 今こそ、お客様の心を動かすコトバと売り方を実施せよ！

「世界が日本化する」・・・この言葉のように世界中が抹茶ブームとなり、世界中から抹茶が求められる中、その一方で国内では茶葉の価格高騰が余儀なくされ、販売商品の見直しをされているところもあります。決して追い風とはいえない経済環境ですが、日本人の暮らしには欠かせない「お茶」、そのお茶のことをお客様に伝えることや「お茶のある素敵な暮らし」を提案することを今、求められています。

伝える力

お茶のある
素敵な暮らし

お客様との
強い関係性

従来の茶葉(リーフ)だけでなく、ティーパックやフレーバーティーなど多様化するお客様のライフスタイルにあわせた商品が発売されている中、売り方が従来と変わっていない店舗も多く見受けられます。時代と共に売り方を進化させ、新しい客層を取り込む販売・店舗にしていくことが今必要と考えます。

販売現場に見る5つの課題

課題1

なぜ、新しい客層を取り込めないのか？

→ネット通販など、直接お店に行かなくても買い物ができる時代の今、店舗の役割が変わりました。店舗とは企業のショールーム。自分たちの商品を自分たちの言葉でしっかりと伝えているか？

課題2

これからの店舗の役割とは？

→これからは人間性価値を発揮できる店しか残らない。自分たちに商品に対する愛情がお客様に伝わる売場はあるか？ お客様との会話を生み出し、お客様の良い記憶を創る店舗になっているか？

課題3

お茶のある暮らしを次世代に継承するためには？

→子育て中の母親世代の日本茶離れが顕著な今、日本文化の一つでもある「お茶のある素敵な暮らし」が継承されない危機にあります。子育て世代や若い客層の取り込みは必須です。

課題4

お客様ひとり一人に個別対応ができているか？

→お客様との強い関係性は「個別対応」から始まります。お客様の顔とお名前を覚え、お名前でお呼びできるお客様を創っていきましょう。

課題5

全購入動機に対応した商品政策になっているか？

→お客様の来店動機を増やす商品開発を進め、お客様のひとり一人のライフスタイルにあった「お茶のある素敵な暮らし」を提案する商品政策。ポイントはギフトアイテムの「強化。」

「人間的価値」を発揮する店舗を創る

【提言1】

若い客層の取り込み
「売る」から「伝える」へ



急須を持たない家庭が8割を占める今、「お茶のある素敵な暮らし」を伝え、若い客層に浸透させる。

【提言2】

お客様を幸せにする
販売の付加価値化



お客様の心に届く言葉、お客様の心を動かすコトバ。それができる販売対応力を身に付ける。

【提言3】

単なる店舗からの脱却
進化する店舗



デジタルやAIが普及する今、店舗の役割は「お客様との交流拠点」。そのために必要な機能・サービスは何か？

時 間	講 座 内 容	講 師
第1講座 13:30~14:25	新しい顧客を創り、進化した売り方 若い世代のライススタイルのあった売り方提案 顧客との強い関係性を創る顧客対応事例	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 経営コンサルタント 福地 千里
第2講座 14:35~15:20	お客様の心を掴む言葉、心を動かす接客 元ディスニー、ルイヴィトンスタッフが語る！ ファン客を創るお客様との会話術 お茶の素晴らしさを言葉にする販売方法	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 Happiness社員創造 インストラクター 鈴木 富美
第1講座 15:30~16:15	日本茶専門店の未来へのヒント 食の業界にみる業態の進化とその機能 AIが普及する今だからこそ、人間性価値を発揮する店舗を創る	株式会社 S・Yワークス 上席執行役員 人財創造部 部長 経営コンサルタント 近藤 陽介
まとめ講座 16:15~16:30	本日のまとめ	株式会社 S・Yワークス 人財創造部 経営コンサルタント 福地 千里



講師紹介



株式会社 S・Yワークス
S・Y本部
上席執行役員 経営コンサルタント
人財創造部 部長 近藤陽介

人財化セミナーをはじめ、人財系のセミナーやプロジェクトには欠かせないメンバーとして活躍。良い人財を育むことが良いサービスに繋がり、業績が上がるという人財創造コンサルティングで業種を問わず成果を挙げている。毎年全国で300名以上の新入社員を対象に新人研修を実施している。



株式会社 S・Yワークス S・Y本部人財創造部
Chef・Tradition・Cultivator
経営コンサルタント 福地千里

菓子業界をはじめ、“食”の業界を中心に経営のアドバイスおよび現場の業績向上コンサルティングを行う。“生涯顧客づくり”をテーマにお客様との関係性を強め、自店のファン客を創るためのコンサルティングに力を入れている。最近では企業品質を高めるための店長・リーダー育成研修や営業マン研修を多く手掛けている。



株式会社 S・Yワークス
S・Y本部 人財創造部
Happiness社員創造インストラクター
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、2017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、販売員や新入社員に向けた研修講師を担当している。

開催要項

開催場所	銀座ユニーク7丁目店(N403号室) ■所在地：東京都中央区銀座7丁目13-15 ■アクセス：JR／東京メトロ・新橋駅 徒歩8分 東京メトロ・銀座駅 徒歩8分 東京メトロ・東銀座駅 徒歩6分
ご参加費用	S・Y会員企業様 お1人様 27,500円(税込) 一般企業様 お1人様 33,000円(税込)
お申込方法と キャンセルポリシー	同封のお申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。 FAX申込み用紙を確認しましたら、S・Yワークスの担当者よりお電話をさせていただきます。 ご請求書が必要な場合は、その際にお申し付け下さい。その後、ご入金が確認できましたらお申込み完了となります。なお、お申込が必要人数に達しない場合、中止をさせていただきます。その際は11月19日(木)までにご連絡いたします。
お振込先	みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931 口座名義:株式会社S. Yワークス (注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります) ※なお、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。 セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、開催日7営業日前(11月24日)以降のご連絡は、ご参加費用の50%、当日及び無断欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。