

今年のテーマは“人”そして“一流の現場力”
人が企業を支える！人財へのプロセスを描こう

現場を支え、トップを支える女性リーダーの存在がある！

だから、たねや・クラブハリエは強い！

菓業VISION seminar2024

《第41期 菓子研1回目》

2024.1.24-25

受付 13:15 開演 13:30

会場：AP東京丸の内



株式会社 たねや
株式会社 クラブハリエ
執行役員 常務
中村 裕喜枝 氏



株式会社 S·Yワークス
代表取締役
佐藤 芳直

このようなお考えの経営者様、幹部の方におすすめです！

特にこのセミナーは経営者+現場を支える女性リーダーと
ご一緒に参加をおすすめします！

- 永続経営における本質論を学びたい方
- 経営戦略を新たに立案したいと考えている方
- ブランドの再構築を検討されている方
- 今の事業の進む道筋が正しいかを見定めたい
- お客様が求めるこれからの時代の潮流を学びたい
- 人財育成・マネジメントを深めたい

今こそロマンを実現する時！

これまでの成功に拘らず、 新たな一步を刻む2024年の幕開け。

私たち菓子業界を取り巻く環境は日々大きく変化しています。

守るべき原点は何か？どのように進化させ、未来を切り拓いていくか？

そのような考え方がとても重要であると思います。

どのような菓業経営を実現していくべきか。

一年のスタートに、今年一年の社会的、経済的傾向と

菓業が何を大切にし、何を決めて、どう進んでいくべきか？ということをお伝えする1.5日集中型のセミナーを開催します。

先行き不透明な時代であっても、経営不振の本質は「内部要因が8割」です。

時代の変化に合わせた自己革新が出来ていないことが殆どの要因なのです。

では、何を、どのように舵を切るか？

このセミナーでお伝えをします。

このセミナーでお伝えをします。

◆◆◆菓業経営戦略ポイント2024◆◆◆

【本セミナーでは以下のことをお伝えします。】

- ☑ 菓業が生き残るこれからの永続経営とは？
- ☑ 強い企業文化をつくるために経営者が描くべきロマン
- ☑ 人財の育成論のポイントと時代に適応したマネジメント
- ☑ コンサルタントが視る、最新の時流と予測
- ☑ 売上の獲得と利益体制の基盤構築する手法とは？

未来は 意志の中にある。

株式会社 S・Yワークス
代表取締役 佐藤 芳直

theme

1

2024年を予見して 一年の経営計画を立てる。

この「菓業VISIONセミナー」は、これからの1年間の経営の指針を決める勉強会です。今年、何に手間と時間とコストをかけるのか？その考えるヒント、方向性を1.5日を通してお伝えいたします。

theme

2

ブランドの消耗戦にはいませんか？

ブランドの再構築の時。

- ①求められる店舗の在り方、役割とは？
- ②羨望×尊敬されるブランド＝憧れ性はあるのか？
- ③店舗・商品・サービスは旧態化していないか？

…本当に進化しているのかを今こそ改めて見直す時。

theme

3

お客様から支持される現場の在り方 企業を支える“人”の存在。

- ①まさに人財の時代。現場品質を上げる人財育成とは？
- ②店舗での体験価値の最大化に向けた現場施策とは？
- ③マネジメント、部下の育成のポイントを知り、企業の一体化へ



大切なことを
伝える努力を
とにかく惜しまない。

Interview

株式会社 たねや
株式会社 クラブハリエ
執行役員 常務 中村 裕喜枝 氏



「たねや」「クラブハリエ」の接客は
お客様との**相思相愛**を目指しています。

お客様の何を見えていますか？
視線の動き、表情、服装...ただ、商品の説明をいきなりしたって駄目。この方は、本当にこの商品をお探なのか？その問いを持ち、応えることこそ、真の接客であるということの中村さんから改めて教えて頂きました。販売員を育てたい。接客をよくしたい。売上を上げたいという気持ちが先行するばかり、商品知識やセールストークを身につけさせてはいませんか？それよりも中村さんは「お客様に興味を持つ」ことを意識し実践していらっしゃいます。

これからどんな現場を目指していきたいですか？という問いに、たねやそしてクラブハリエは心が伝わるお客様に、伝える術を持ったスタッフたちが想いを伝えていく。そこで幸せ、喜びが繋がっていく関係を店舗で目指していきたい。と答えてくださいました。

店舗で実現するお客様との相思相愛。まさにこれこそ店舗の役割であり、販売員の使命であると感じます。

店長時代の
感動エピソードを
教えてください。

「自分に何かあった時は、
たねやの中村さんにお葬式の時の供養、
コーディネートをしてもらうように。」

ある日、高齢だったお母様を亡くされた娘さんから電話がありました。「実は最近母が亡くなりまして。母が言っていたことがあるんです。阪急百貨店に行ったらねやの中村さんと会話するのが、最近は本当に楽しいのよ。」「自分の最後のこと。お葬式の供養やコーディネートは

中村さんに頼みたい」とおっしゃっていたそうです。このエピソードは中村さんにとって、これまでの自分の接客は、“誰かの大事な記憶となってくれていた”ことを実感し、今でも心の支えとしてずっと記憶に残っているそうです。

Q 一番大事にしていることは何ですか？

お客様に興味を持つ。

今の世の中は通販で物が買える便利な時代です。そんな中、**わざわざ店舗に足を運んでくれるお客様に何をして差し上げるべきなのか？**それを考える事が私は何よりも大切だと思っています。商品知識や熨斗のことを覚えるもの勿論大切なことですが、今、目の前のお客様の表情を見て、何を思うか？興味を持って考える事。そのことを現場に日々伝えています。一度では伝わらないことですが、伝え続け、現場で実践できるように導いています。



Q 部下・後輩にどのように指導をしていますか？

店舗はひとつのチーム。

部下という概念ではなく、「チーム」と考えています。私たちは“一つのお店を良くする同じ志を持ったチーム。”そこで、経営者の想いを現場に伝えるため、自分も現場に入り一緒に働くことで**言葉だけでは伝わらないその熱や姿勢を示すこと**。そうして**経営者の理想を現場まで届けるのが私の役目**。最近では、腫れ物にさわるようで、スタッフに言うべき事が言えない店長が増えているように思います。これは信頼関係があれば、“何とかハラスメントだ！”という問題にはならないはずです。

Q 信頼関係はどのように築いていますか？

喜びと苦勞を共にする。

信頼関係を築くために取り組んでいることは、「**あなたと一緒に働きたい**」という気持ちを伝えています。そして**本気でその姿を自ら示す**。仕事を通して会話をして、何か困ってることはないか？相談をしやすい関係性を築いていくようにしています短時間の店回りだけで、本当の課題は見つかりません。そして本当の気持ちも教えてはくれません。だから私は一緒に働き、一緒に喜び大変な想いを共有することで、関係を築けるように努めています。

【トップから観る中村常務の凄さと役割】



たねやグループ
CEO
山本 昌仁 氏

「現場を大切に」

現場でこそ気付くスタッフの
想いやお客様の声を拾い上げ
そしてトップの想いを
現場へ伝える大事な存在。



クラブハリエ
代表取締役社長
グランシェフ
山本 隆夫 氏

「接客でファンづくり」

得意の接客で多くの
ファンをつくっている。
その力を活かし後輩指導を
更に進めてほしい。

開催概要

講座	内容	講師
13:15～	受付開始	
第一講座 13:30～14:20	菓業未来VISION	株式会社 S・Yワークス 代表取締役 佐藤 芳直
第二講座 14:30～15:20	たねやの大切にしていること お客様との関わり方 そして社内のマネジメント・人財育成	株式会社 たねや 株式会社 クラブハリエ 執行役員 常務 中村 裕喜枝 氏
第三講座 15:30～16:10	これからの時代に愛される販売現場の在り方 「販売員」を卒業しよう！ お客様と良い関係をつくるためのステップ	株式会社 S・Yワークス 販売現場コーディネーター 佐々木 瑛理
第四講座 16:20～17:10	製菓製パン業における経営重点事項 2024年経営者幹部が考える指標と実践事項とは？	株式会社 S・Yワークス 常務取締役 牧田 良生
第五講座 17:20～18:00	愛され求められるブランドの姿と人財創造	株式会社 S・Yワークス 代表取締役 佐藤 芳直
18:30～ 懇親会		
2日目		
8:50～	受付開始	
第六講座 9:00～9:40	S・Y流の人財育成のポイント	株式会社 S・Yワークス 販売現場コーディネーター 佐々木 瑛理
第七講座 9:50～10:50	2024年を勝ちぬく 売上アップに向けた重要実践事項	株式会社 S・Yワークス 取締役 久保 翔平
第八講座 11:00～11:45	まとめ講座 ～新たなブランドへのプロセス～	株式会社 S・Yワークス 代表取締役 佐藤 芳直

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
TEL:03-3292-5936

録画

【配信期間】

2024年1月30日
～2月5日

参加料金

- お一人様:77,000円(税込) **(※)第41期 菓子研会員は参加費無料**
- 3名パック:200,000円(税込) ■5名パック:310,000円(税込)
- 初日のみ:55,000円(税込) ■懇親会:25,000円(税込)

※飲料代は別途ご請求させていただきます。

【キャンセルポリシー・注意事項】

- ※1)ご参加をキャンセルされる場合は、1月10日(水)までにご連絡ください。
それ以降のお取り消しは参加料金の50%、当日のキャンセルおよび欠席の場合は受講料金の100%がキャンセル料となりますのでご注意ください。
- ※2)体調のすぐれない方は参加を控えてください。感染状況により、開催方法を変更する場合がございます。
変更の場合は申込者にご連絡を致します。予めご了承ください。