

《講座スケジュール》

講座	内容	講師
第1講座 13:30～14:20 (50分)	店舗のあり方を再定義せよ！ 店舗が果たすべき大義とは？	株式会社S・Yワークス 代表取締役 経営コンサルタント 佐藤 芳直
第2講座 14:30～15:15 (45分)	企業の文化づくりは、経営者の思想を 可視化することから始めよう！	株式会社S・Yワークス 社長総室ナラティヴチーム リーダー 島田 真希
第3講座 15:25～16:05 (45分)	これからの繁盛店に求められる 絶対条件とは何か？	株式会社S・Yワークス ベーカリーチーム 亀田 紘輔
第4講座 16:15～17:00 (45分)	次世代のベーカリーに求められる 商品だけに留まらない「質化」とは何か？	株式会社S・Yワークス 専務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生

《開催概要》

日程

2025年7月23日(水) 13:30～17:00

会場

《開催場所》 トラストシティ カンファレンス京橋 or 《映像配信》 録画配信

ご参加費用

ご参加料金 :お一人様 27,500円(税込) 二名様以降 22,000円(税込)

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)
※尚、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。
お申込後のキャンセルは開催日7営業日前の17時30分までにお申し出ください。それ以降にご連絡があった場合、ご参加費用の50%を、開催前日以降のキャンセルに関しましてはご参加費用の100%をキャンセル料としてお支払いいただきます。
※最少催行人数に到達しない場合には、中止とさせて頂く場合がございます。
その際には、開催日2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。



株式会社S・Yワークス

〒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: 亀田

【Bakery Circle2025】 初回特別拡大版

2025

7/23

13:30～17:00

《トラストシティ カンファレンス京橋》

時代は変化したー
これまでの成功体験をさっさと脱ぎ捨てて、
憧れた未来に理想の点を打とう。

頂点を目指せベーカリー
滅びよ、旧繁盛ベーカリー

これからの
繁盛店創造セミナー

2025



株式会社S・Yワークス

〒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: 亀田

繁盛店でも見かける、危険信号ー
ベーカリーの“あるべき論”を疑うと見えてくる現実がある。
こんな現象起きていませんか？

繁盛病チェックリスト

- ☑行列を作って満足している
- ☑まだレジ待ちの時間を競い合っている
- ☑欠品が当たり前の状態になっている
- ☑レジを省人化させ、自動化しようとしている
- ☑コンビニが近くに出来たから売上が下がってもしょうがないと思っている
- ☑店内の棚や床に粉が付着していることが当たり前になっている
- ☑プライスやPOPが汚れていても気づかない
- ☑ユニフォームが黄ばんでいる、汚れた状態が当たり前になっている
- ☑閉店間際に行くと何も商品がないのが当たり前
- ☑焼きたてパンを出そうという意識がなくなっている
- ☑声掛けが作業になり、お客様に届いていないことに気づいていない。

一つでも当てはまる方は衰退への道を辿っています。

お客様が見ているのは、商品ではなく、店舗が提供するサービスや人そのものです。
美味しいパンがあれば売れる時代は過ぎ去り、これからは総合力の時代になります。
いかに当たり前のことをクオリティ高くできるか、人が感じる居心地の良さや快適性を感じられる店舗になっていくことができるかが問われています。

目指していたのは、お客様が心から喜んで下さる笑顔だったはず。
そのためには、現状を否定し、成功体験にすぎらない。
愛するベーカリー、店舗のあり方をいま一度問い直す時です。
疲労感をやりがいに変え、ベーカリーを始めた時のあの
「お客様に喜ばれ、笑顔がみたい」と感じた初心を再び灯しましょう。

美味しいのは当たり前、接客が いいのも当たり前・・・
選ばれ続けるために必要な進化のベクトルとは何か？

《第一条件》 「不の排除」

不潔、不満、不明瞭、不信・・・
お客様が抱く“不”のマイナスイメージは、店舗側がつい見過ごしてしまいがちな視点です。お客様はどんな時も素敵な空間で、快適にお買い物がかしたいと思っています。中でも「クリンリネス」は見落としがちなポイントです。不潔な場所にわざわざお金を払っていきたい人はいません。ベーカリーだからということを理由にせず、棚や床、レジ台のクリンリネスからすべては始まります。

《第二条件》 「企画、商品、 売場の連動」

第二条件は「企画、商品、売場」を連動させることです。当たり前のように感じますが、この3つの役割を理解し、連動できているブランドは多くありません。なぜ今この企画をするのか？新商品を出すのか？売場を変えるのか？大事なことは、お客様に価値として伝わることです。例年の決まり事として企画や商品を打ち出しているも選ばれ続けていくブランドにはならず、飽きられていく危険性があります。考えていく順番は常に「企画→商品→売場」です。

《第三条件》 「気づく力」

差別化し、生き残る条件の3つ目はスタッフ一人一人が“気付く習慣”を持っているかという点です。
右のチェックリストの項目を達成するためにマニュアル化するという手もありますが、変化に気付ける人間をいかに育てることができるかという視点がより重要です。店舗における課題は次から次へと降りかかる中、その不に対する感度を持ち、気付けるスタッフの存在は欠かせなくなります。さらに、お客様の視点に立った気遣いや商品開発もこの気づきの力によって養われていきます。

《講師紹介》

代表取締役 佐藤芳直

1981年に現在の帆船井総合研究所に入社。1994年には当時の上場企業最年少役員に就任し、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3月同社取締役常務執行役員を退任。「経営の目的は永続にある」という哲学の基、経営者として人生という視点でより多くの人々に発信する場として株式会社S・Yワークスを創業。



専務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生

特に製造現場の効率化や強い単品づくりをテーマに活動を行っている。これまでの実績としては、年商17億円、赤字9,000万円の菓子店を1年で8,500万円の黒字化、年商20億円の菓子店の工場生産性を現状の1.8倍化、年商2億円の洋菓子店の主力単品開発など多数。



社長総室 ナラティブチーム リーダー 島田 真希

経営者が大切に培ってきた企業文化、未来への理想、思いをくみ取り、“言葉”にし、語り継ぐためのコンサルティングを中心に行う。また女性ならではの視点で、顧客への共感性を前提とした提案に定評がある。



経営コンサルティング本部 ベーカリーチーム 亀田紘輔

入社以来、製菓製パン業を中心としたコンサルティングに従事。売上UPだけに頼らない業務改善、生産性改善に取り組み、店舗がより活性化するための研究を行っている。またベーカリーにおける現場数値をもとに「現場が変わる」をモットーに実践できる提案を行っている。