

店舗のミライ

私たちは今、合理の限界を生きている。
これ以上便利になって何を求めるのか？

経営者
幹部向け

人生の質とは、人間関係の質である。
顧客の^{ねが}希いを叶える店舗を、今こそつくれ！

More Than Just A Stores ~これからの店舗に求められる価値とは?~

便利だがつまらない店舗は続かない。
ただのモノとして商品を提供する箱としての店舗は残らない。
顧客創造拠点としての店舗が、失客拠点になっていないか？
自社の考え方を踏まえ、時代を踏まえて、事業の目的である顧客を生み出し
関係性を深める場を、今こそ創造しましょう。

2025年7月23日(水)

- 時間: 13:30~16:40
- 会場: トラストシティ
カンファレンス京橋
- 費用: 38,500円(税込)
2名様: 66,000円(税込)
3名様: 88,000円(税込)



ブランドの憧れ性は どこから生まれるのか？

ブランドとは“良い記憶の蓄積”

コロナはこれまで進行を続けてきたデジタル化、AI化に一層拍車をかけ、サービス業のカタチは大きく変動しました。コロナが過ぎ去った現状においてもデジタルシフトは加速的に進み、合理をベースとした店舗開発、サービスは増加の一途を辿っています。必要なDX化はもちろんあります。しかし、合理のみの追求は企業のブランド力を高めるものではなく、むしろ画一的なサービス提供の中でブランドとしての違いが軽薄化し、顧客ロイヤリティを低減させてしまっているブランドが実に多いと実感します。

ブランドの旧態化とは、“リアル(店舗・サービス)の劣化”に起因する

顧客1来店当たりの“体験の質”は高まっていますか？

美味しければ、良い商品があれば顧客はやってくる・・・商品の基本品質を高めることはもちろん重要です。しかし現状社会においてあらゆるモノの品質が高まり、店舗に行く必要のない時代、モノだけでは違いにならない。

リアルを構成する2つの要素を生成発展させる

店舗

■モノを提供するだけの無機質な箱であれば不要

リアルな
世界観

サービス(人財)

■ただのレジ係であれば無人店舗で良い

本業における専門性を深く体感して頂く

→物語性と世界観を発信する場としての店舗

- ①名物性の強化と商圈拡大による繁盛化
↳何屋であるのか？という原点を深める
- ②“売る”から“心地よい暮らしの体感”
↳暮らし内占有率を高める機能
- ③人間と人間を繋げる触媒としての役割・機能
↳心地よい人間関係が育まれる場

販売員からコンシェルジュとしての人財

→真のコミュニケーション力を追求したサービス

- ①コンサルティング【提案力】
↳希望を引き出し最適を提案
- ②カスタマイズ【調整力】
↳ご要望や期待を調整し最適化
- ③スクーリング【教育力】
↳新たな気づきや奥深さを提供

“あの店舗に行く事が暮らしの中の楽しみ”そんな場を顧客・創造こそがこれから生み出すべき価値

これからは店舗の時代 店舗のミライの 在り方を考える

- 地域のENGAWAとしての役割を持つ
- 良い人間関係が生まれ、育まれる場となれ！

業態とは集客の構造の在り方であり、これまでの集客の概念として、“顧客を集める”から“集い親しくなる”という意味合いに大きく変動していく未来に向かう。店舗と顧客、顧客と顧客など、縁が生れ、育まれる店舗としての在り方を具現化していく。



■顧客の経営参加(商品開発・企画)

Labo(研究室)を機能化し、会員顧客や上得意の顧客には新商品開発や今後の企画立案に参画して頂き、より顧客の要望を反映したブランドの基盤づくりを進める。顧客との関係性の次元を高める店舗となる。



- 本業における専門性、プロフェッショナル性をどこまで発信できるか
- 表面的なモノの価値だけでは違いにならない！

商圈構造、人口動態を考えた時、“大商圈化”ということがこれからの店舗の必要条件となってくる。店舗はモノを購入するのみの場ではなくなり多機能化していく。その際に本業の専門性が薄まってしまいう店舗に繁盛はなく、どこまで本業における深さを顧客に提供できるかが重要になる。同時に名物商品を徹底して深める。



- この場でしか体感・体験できない記憶に残る時間
- その瞬間だからこそ味わえる絶対的な品質

モノからコト、そして“トキとしての価値”を最大限実感することができる場とすることで絶対的な目的来店性のある店舗としていく。五感でブランドのリアリティを体感して頂く。圧倒的なファン客を創造する要素でもある。



- 常に学びや新たな気づきを得ることができる知的な好奇心溢れる場づくり
- コンサルティング・カスタマイズ・スクーリング機能

毎回何かの発見がある。毎回新たな気づきがある。自らを成長させてくれる場こそが、これからの時代に求められる一つの目的来店性である。もちろんそれは、そこで働くスタッフの佇まいや会話一つでも同様である。教養ある店舗づくりが、強い集客力となる。



【開催日時】

2025年7月23日(水)13:30~16:40

※会場参加のみの開催となります(録画配信はございません)。

【開催場所】

■トラストシティカンファレンス京橋

〒104-0031

東京都中央区京橋2-1-3 京橋トラストタワー4階

電話番号:03-5221-8079

【タイムスケジュール】

時間	講座タイトル	講師
13:30-14:30 (60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
14:40-15:40 (60分)	「店舗のミライと人財の在り方」	株式会社S・Yワークス 取締役 経営コンサルタント 久保 翔平
15:50-16:40 (50分)	「店舗のミライに必要な考え方と 未来型店舗事例公開」	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

【参加料金】

38,500円/1名様 66,000円/2名様

88,000円/3名様

※上記金額には消費税が含まれています。

経営者様に加え、これから未来を創り上げていく経営幹部・リーダーの方々と、
一緒にお越し頂けるよう、複数名料金を設定しております。ぜひご活用ください。

【会場案内】

■トラストシティカンファレンス京橋



【アクセス】

JR東京駅八重洲南口
→徒歩4分

東京メトロ銀座線京橋駅
→徒歩1分

◆キャンセルポリシー◆

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。

◆各種感染症への対応について◆

1. 体調不良と見受けられる方にはスタッフから健康状態を確認させて頂き、ご入場を控えて頂くようお願いすることがございます。
2. 感染症の拡大等、今後の状況変化により開催中止とさせて頂く場合がございます。その際は、事前にご参加者様にご連絡を致します。