### 全面的個別対応が基本機能

~豊かな人生がデザインされる商いの場とは?~

# 用籍の号列

1 1 . 1 0 ≦ / 13:30~16:50

会場:AP東京丸の内

未来的な業態展開開発に向けて、最も重要になる/

の要素

"Heart Design LABO" ~心をカタチに~

"Shop in Garden"~経時進化する場の創造~

これまでの常識を捨てよう。売上ありきを始点とした店舗開発から離れよう。 過去の成功体験から選択される店舗に未来は無い。顧客は成長や心豊かな 暮らしを店舗に求めている。その希望に応える店舗を、あなたは創造できますか?

### お一人様料金

お二人目以降

¥38,500/人(稅込) ¥33,000/人(稅込)



## どこまで"人間の物語"を感じられる店舗か?

### 《サービス業の本質》

お客様の心の中にある希いを引き出し、叶えて差し上げる事

→これは普遍的なテーマであり、時代の 中でより一層深め、具体化したいテーマ

### 《お客様が求めている事》

〇もっと成長したい!

〇心豊かな暮らしを実現したい!

〇馴染みになりたい!

→店舗の目的とは、この希望を叶える事 であり、本業を通じてリアルな価値を具体化。

### 《店舗に必要な要素》

〇プロフェッショナル集団である事

〇全面個別対応力(引き出し・叶える)

〇良い縁が育まれ、経時進化する場

→これらの要素を機能論としてではなく、 にかに人間関係論としてカタチにするか?

### 店舗のミライに向けた発展仮説

### 商品・サービスの 全面的個別対応

サービスのみならず商品に おいても個別対応を前提とし、 あるモノを売る、売りたいモノ を売る。というスタンスからより 顧客の求めるモノを提供できる 店舗であり、技術、サービスを 提供していく。





# 技術者・職人のコンシェルジュ化

最も専門知識や商品に対する 想いが強い、リアルな作り手を 顧客最前線で密にコミュニケーションを 取り、私たちの専門性と共に その本業としての奥深さ、楽しさ ということを伝える担い手と なる位置づけにする。





### 縁Stock サービス業

未来に向けて益々デジタル化、 AI化は加速し、人間関係の希薄 化が進行していく。その時代に おいて、リアルなより良い人間 関係が生まれ、育まれる、同時に 良い縁、良い記憶、それが記録 として蓄積され、人生における

店舗としての 存在になる。



### 店舗のミライのベースとなる要素

スク-リンク゛ 本業における専門性、奥深さを適切に 発信すると共に、細やかな人間関係性 を構築できるということ。

コンサル ティンク゛ お客様の心の中にある希いを引き出す こと。より成長を求める顧客のニーズを キャッチできる。

カスタ マイス<sup>\*</sup>

お客様から引き出した希いを叶えて 差し上げることができる店舗であること。

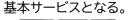
### 人間性価値中心主義~ブランドとはより良い記憶の蓄積~を店舗のミライで実現する

### 店舗のミライに求められる ~ お客様の人間性を高め、 人間が持つ本姓を進化させる。それが店舗のミライ~

# 2つの大要素と 3つのサービス機能

未来型業態2大要素

顧客の要望が多様化していく時代、売りたい モノを売るために店舗が存在しているのでは なく、ご要望を引き出し、それを叶えて差し 上げる全面個別対応こそが、店舗における





人間とは記憶である。

心豊かな人生とは良い

超高齢化が進行する時代、 ~人生における 記念日伴走サービス~ 人間関係に包まれ、自分 Life Time

ーハート・デザイン・ラボー

Heart Design **LABO** 

> ~顧客の希いを 叶える機能~

> > 03

ーショップ・イン・ガーデンー

### Shop in Garden

~経時進化する店舗 価値を創造する~





自身を大切にしてくれる場 があることこそ、今後社会に Commitment 最も必要な心の拠り所である。

~プロフェッショナル集団 としての商品・サービス~

**Schooling** 

~上得意客の 信者客化。主客-Loval

customerClub

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り、店舗と顧客が隔絶 した関係性にあるのではなく、限りなく一体に 近い形での在り方がベースとなる。





経時進化とは、時間の経過が価値に換わって いく事を意味するが、上質な日常という志向性 が強まっていく時代背景の中で、旧来型である 経時劣化を前提とした店舗は顧客に必要とされ ない存在となっていく。

業態として、商品、サービス、そして店舗自体の 在り方全てを未来的価値に変換していく。 それこそが店舗のミライに求められる要素である。





質化に向かう時代の中で、顧客の志向の中で、自らを成長させて くれる存在を求める。○未知に触れたい! ○新たなことに挑戦したい!○新たな領域に入りたい!そんな

成長意欲を持つ顧客に、本業における専門性をどこまで伝える ことができる店舗を確立できるか?だからこそ、スクーリングは 重要なサービス機能となる。

### ■店舗のミライセミナー開催概要|

### 【開催日時】

### 2025年11月10日(月)13:30~16:50

※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】

### ■AP東京丸の内 H・Iルーム

**〒100-0005** 

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

電話番号: 03-5224-5109

#### 【タイムスケジュール】

| 時間                   | 講座タイトル   | 講師                        |
|----------------------|--|---------------------------|
| 13:30~14:30<br>(60分) | 店舗のミライの業態構造の提言と展開する<br>サービスとは?                   | 株式会社S・Yワークス<br>専務取締役 牧田良生 |
| 14:40~15:40<br>(60分) | 先進的事例から学ぶ店舗のミライの方向性                              | 株式会社S・Yワークス<br>取締役 久保翔平   |
| 15:50~16:50<br>(60分) | 店舗のミライ<br>〜顧客の人間性を高め、人間の本姓を進化<br>させるこれからの店舗の在り方〜 | 株式会社S・Yワークス<br>代表取締役 佐藤芳直 |

### お一人様料金

お二人目以降

¥38,500/人(稅込)

¥33.000/人(税込)

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、 ご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】

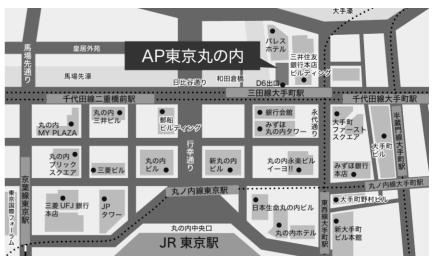
### ■AP東京丸の内



#### 「アクセス」

東京メトロ千代田線・ 半蔵門線・都営地下鉄三田線 「大手町駅ID6出口直結

JR線・東京メトロ丸ノ内線 「東京駅」より徒歩6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。

- ◆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。

TEL: 022-722-2007 FAX: 022-722-1770