

こんな方は**ぜひ**このセミナーに
お役に立てます! **お越しく下さい!**

- ✓ エルベランの柿田シェフの話を聞いてみたい方
- ✓ エルベランの経営&働き方改革の取り組みを詳しく知りたい方
- ✓ もっと利益が出る洋菓子店になりたい方
- ✓ 「働き方改革」への対策を
しっかり行いたい方
- ✓ 製造スタッフの労働環境を変えて
離職率を下げたい方
- ✓ 製造スタッフの残業時間を減らしたい方
- ✓ 売上・利益を高める焼き菓子の
ヒット商品をつくりたい方
- ✓ 生菓子ばかりが売れて
ギフト(焼き菓子)比率が低い方
- ✓ 材料原価の高騰で利益率が下がっている方
- ✓ 業績アップのため新しいことに
チャレンジしたい方



働き方改革対応のための洋菓子店緊急セミナー

東京会場

特別
開催

2020年1月27日(月)

オーナーシェフ型 洋菓子店が
働き方改革(年間休日105日)で、

売上2倍・経常利益10%

を達成できた**秘訣特別公開**

ギフト比率70% 商品戦略 リニューアル スタッフ採用・教育

ケーキを売らない焼きクッキーデー etc

年商約2億・2代目オーナーパティシエ
エルベランの経営&働き方改革ストーリーとは!?

- 1 リニューアルでリブランディングに成功する秘訣とは!?
- 2 ヒット商品は創らない!?エルベランの商品戦略とは!?
- 3 「年間休日105日」を実現させる効率化とは!?

エルベラン
オーナーパティシエ
柿田 衛二氏

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

洋菓子店収益改革セミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間
対応

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル お申込みに関するお問合せ:中田 内容に関するお問合せ:田中

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)→ 055675

■ 特別ゲスト講演 技術講習会では聞けない経営のポイントを解説



1店舗年商約2億 7年で年商200%、営業利益率10%を達成した 今注目の洋菓子店 エルベランの経営改革のポイント

Profile

1972年生まれ。大学卒業後、「ドイツ菓子ゲベック」と実家の「エルベラン」で修業後、渡仏。「パティスリールダニエル」、フランス国立製菓学校で研鑽を積む。2011年より現職。年商を倍増しながら、年間休日105日を実現し、その「働き方改革」が注目されている。

point 1 経営&働き方改革でエルベランはどう変わったのか!?



- 1) 毎年売上10%以上UPで年商約2億へ(売上200%以上)
- 2) ギフト比率70%へ
- 3) 年間休日105日へ
- 4) 営業利益率10%超えへ

point 2 年商約2億・経常利益10%化への経営・働き方改革ストーリー



- 1999年:エルベラン(創業1964年)に入社
- 2011年:2代目オーナーシェフに
- 2011年:店舗リニューアルでリブランディングへ
- 2017年:クッキーデースタート
- 2018年:年間休日105日へ

point 3 リニューアルでリブランディングbefore→after徹底解説



- 1) リニューアルで意識したこと、成功したこと、そのポイントとは!?
- 2) 焼き菓子が売しやすい洋菓子店のレイアウトとは!?
- 3) 対面焼き菓子ケースを活用するメリットとは!?

point 4 ヒット商品は創らない!?エルベランの商品戦略



- 1) 売上構成比40%の「エルベランクッキー」とは!?
- 2) 年間約200万枚売るクッキーの「ブランド化」とは!?
- 3) ギフトが売れる価格帯とは!?

point 5 ケーキを売らない?クッキーデーとは!?

- 1) 毎週水曜日のクッキーデーとは!?
- 2) 洋菓子店がクッキーデーを行うメリット!
- 3) エルベランはクッキーデーで働き方がこう変わった!

point 6 「働き方改革」を実現させる効率化の方法とは!?

- 1) 効率化キーワードは「タイム」「モラル」「ロス」
- 2) 文字化とデジタルでルール化する「見える化」のポイント
- 3) クッキーを毎日5000枚以上製造する社員&パート活用法

point 7 スタッフが辞めないエルベラン流若手スタッフ採用・教育法

- 1) 組織を活性化させる3つの管理チーム体制とは!?
- 2) 「技術力」も向上させる「エルベラン杯」とは!?
- 3) スタッフ全員年3回!個人面談をする理由とは!?
- 4) 応募者の質が変わる「リクルートPOP」とは!?
- 5) 今時の新卒採用におススメな採用ツールとは!?
- 6) 洋菓子店のyoutubeチャンネル活用法

point 8 エルベランが「デザイン」にこだわる理由とは!?

point 9 上得意客づくりのための「ニュースレター」の使い方

point 10 「昼休み」閉店を始めたワケ (12:30~13:00)

働き方改革への対応が洋菓子店の今後を左右します 明日から取り組める具体的「生産効率UP」「収益UP」手法をお伝えします!

point 1 成功事例がゾクゾク生まれた!「生産効率UP」「収益UP」手法特別公開

- 生産効率UPで取り組むべきことがわかる3つの視点とは!?
- 14段階で進化した単品生産効率UPストーリーとは!?
- 自動包装機を活用した生産効率UPで気を付けるべきこと
- 製造機械を活用して生産効率を最大限上げるコツとは!?



point 2 失敗しない経営改革ができる!洋菓子店がまず取り組むべき現状分析とは!?

- 自社の生産効率レベルが一目で分かる「人時生産高」とは!?
- 販売戦略が決まる単品別「人時生産高シート」の活用法
- 自社のお客様満足度が分かる5段階の満足度とは!?



point 3 ヒット商品を作る!焼き菓子比率を上げる!スグできる陳列・接客手法ポイント解説

- 商品の売れ方が一気に変わる1番立地の陳列方法
- お客様の購入動機に対応できるヒット商品化へのラインナップとは!?
- ヒット商品づくりに「試食」が欠かせないワケ



point 4 知ればカンタン、効果はバツグン!値上げで成功する方法とは!?

- 値上げすべき商品、値上げ幅の設定法
- 値上げ時に意識したい注意事項とは!?
- 商品によって変わる!?値上げ時期はこう決める!



そのほか、こんなこともお伝えします

- 押さえておきたい2020年洋菓子業界の最新動向とその先
- 知らないと損する洋菓子店の経営の基礎知識
- 働き方改革の前に取り組んでおきたいこと

スケジュール

第一講座	はじめに	田中 渉
第二講座	ゲスト講座	柿田 衛二氏
第三講座	実践講座	田中 渉
第四講座	まとめ講座	中野 靖識

講師プロフィール

(株)船井総合研究所 中野 靖識

住生活関連業界を起点として、食品業界、自動車業界、電機業界とコンサルティングフィールドを拡げ、「大手、中小の規模を問わない」「メーカー、卸、小売の業態を問わない」あらゆるニーズにきめ細かく対応している。国内企業を支援することで、「強い日本の再生」を自らの志とし、がんばる地域、経営者、現場責任者のサポーターとして幅広く活動している。



(株)船井総合研究所 田中 渉

10年以上にわたり菓子業界専門コンサルタントとして活動。経営計画、商品開発、販売促進、売場づくり、接客、店舗開発など多岐にわたる経営課題に対するコンサルティングを行っている。日々のコンサルティング活動での実績、そこから得られた数々の具体的なノウハウに対する顧客の信頼は厚い。



日時・会場

東京会場
2020年1月27日(月)
株船井総合研究所 芝セミナープレイス
〒105-0014
東京都港区芝 3-4-11 芝シティビル
都営地下鉄 三田線「芝公園駅」より徒歩1分

受講料

一般企業 税抜 30,000円 (税込33,000円) / 一名様
会員企業 税抜 24,000円 (税込26,400円) / 一名様
※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取
消させていただく場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたし
ます。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバースPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。
FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785475 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
●申込みに関するお問合せ:中田 ●内容に関するお問合せ:田中
お申込専用
FAX 0120-964-111 (24時間対応)

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。 お問合せNo. S055675 担当 中田 宛

洋菓子店収益改革セミナー FAX:0120-964-111

フリガナ		業 種	フリガナ		役 職	年 齢			
会社名			代表者名						
会社住所	〒		フリガナ ご連絡 担当者		役 職				
TEL	()		E-mail	@					
FAX	()		HP	http://					
ご参加者 氏名	1	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	3	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢
	5	フリガナ		役 職	年 齢	フリガナ		役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手になされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思います。
そんな勉強熱心なあなた様は今現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか?下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☑をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。
☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☑をお付けください。

☐ 社長online(旧:FUNAIメンバースPlus) ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

- 会社に発送データとして預託することがございます。
- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
 - お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。
- 【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐