

お役に
立てます! **このような方はぜひこのセミナーにお越しください!**

- ✓ 有限会社ル・クレールの伴場氏の話を知りたい方
- ✓ 有限会社ル・クレールの経営&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とこないたい方
- ✓ 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



開催要項

東京会場

2024年
1月30日火

申込み締切日 2024年1月26日(金)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

〒141-8527 東京都品川区西五反田6-12-1
[JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

13:00~16:30 [12:30~ 受付開始]

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200円)/一名様

●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メンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/108387>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【年末年始のお知らせ】 ※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話が繋がらなくなっております。※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。

原価高騰・コロナバブル崩壊(客数減少)・働き方改革 対策

このDMを
受け取られた方へ

注目① 群馬県太田市で本店約3億円の繁盛洋菓子店!

注目② 製造機械活用で洋菓子店の収益化とは!?

オーナーシェフ型洋菓子店の製造機械有効活用の秘訣とは!?



オーナーシェフ型 洋菓子店の 働き方改革&高収益化 とは!?



ゲスト講師

有限会社ル・クレール
代表取締役 伴場 浩二 氏

1983年群馬県太田市にてル・クレールをオープン。単店年商約3億円の圧倒的地域一番洋菓子店に。2020年に約1,300坪の敷地に移転リニューアルオープン。圧倒的な集客力と製造機械を活用した効率化への取り組みに注目を集めている。

リアル開催
東京会場

2024年
1月30日火 13:00~16:30
[受付12:30より]

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス



主催



サステナブルなカンパニーをもっと。

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

洋菓子店経営改革セミナー

船井総研セミナー事務局 E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

お問い合わせNo.S108387

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ 108387

■ 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



有限会社ル・クレール
代表取締役 伴場 浩二 氏

2店舗年商約5億 製造機械を有効活用する 今注目の洋菓子店 ル・クレールの経営改革のポイント

Profile

1983年群馬県太田市にてオープンした洋菓子店「ル・クレール」のオーナーシェフ。洋菓子&ベーカリー店「フルアンピエール」、ベーカリー店「パサージュ」とあわせて3店舗展開。2020年には、約1,300坪の敷地に移転リニューアルオープン。圧倒的な集客力と製造機械を活用した効率化への取り組みに注目を集めている。

Point 1 ル・クレール 成長の軌跡



- ・1983年/ル・クレール オープン
- ・2008年/フルアンピエール オープン
- ・2012年/ブーランジェリーパサージュ オープン
- ・2020年/ル・クレール移転リニューアルオープン
- ・地域一番店へ意識したこととは!?
- ・製造機械活用の効果、メリットは?
- ・店舗展開、移転リニューアルのワケ!?
- ・地域一番店のこれから

Point 2 生産効率UPの 戦略 ヒット商品誕生のワケ!?



- ・リニューアルを機に誕生した「ふうわ菓」生産効率UPにつながる商品開発のポイントとは!?
- ・売りたい商品が即名物単品に! 「ふうわ菓」が売れた売場づくりのポイントとは!?

Point 3 洋菓子店の製造 機械有効活用の ポイントとは!?

- ・製造機械活用で洋菓子店の製造の何が変わるのか?
- ・ケーキ効率化の注目機械! ウォーターカッターと超音波カッター その効果と違いとは!?
- ・メーカー違いの2台のデポジッター活用 その理由とは?
- ・使用したからこそわかる役に立った製造機械ランキング



Point 4 フレーム対策に! お客様の不満削減に!

地域一番店の販売効率化対策とは!?

- ・導入すべき?やめるべき? 洋菓子店のセルフレジ活用 その効果とは!?
- ・詰め作業を効率化させる「ズレないシート」とは!?
- ・繁忙タイミングで効果を発揮する「お客様案内係」とは!?

Point 5 移転&リニューアル 成功の秘訣とは!?

- ・移転&リニューアルのきっかけとは!?
- ・「ル・クレール」リニューアル

before → after

何が変わった? なぜ変えた?

リニューアルの参考にしたい!
リニューアルのポイント解説!!

- ・敷地約1,300坪の大型店舗! 新生ル・クレールの狙いとは!?
- ・洋菓子・ベーカリーを同敷地に集約させたワケ!?

Point 6 ル・クレールが マカロンを強化するワケ!?

Point 7 洋菓子店の ベーカリー活用

- ・洋菓子&ベーカリー店「フルアンピエール」出店のワケ
- ・ベーカリー店活用で意識していることとは!?



原価高騰、働き方改革時代に勝ち組になれる! 90日で高収益化できる 「収益UP」手法をお伝えします!

Point 1 「製造効率」改善 で収益UP!

- 洋菓子店の製造効率改善事例公開!
- 製造効率を数値化できる「人時生産高」の使い方!?
- 単品の生産効率を上げる「単品別人時生産高計算表」とは



Point 2 「販売効率」改善 で収益UP!

- 適正な販売シフトがわかる「人時販売高」とは!?
- 繁忙期の販売効率を上げる「ギフトセット」の作り方!
- 販売スタッフの意識を変える販売ミーティングとは!?



Point 3 「製造機械」活用 で収益UP!

- 導入前に知っておきたい洋菓子店の製造機械活用7つのポイント
- 製造機械を有効活用するために理解すべきこととは!?



Point 4 「焼き菓子」活用 で収益UP!

- 「利益の出ない商品構成」と「利益の出る商品構成」は何か違うのか?
- 収益UPできる「焼き菓子ヒット商品3条件」とは!?
- 90日で変わる! ヒット商品を生み出す販売手法とは!?



Point 5 「価格」改定で 収益UP!

- 洋菓子店の適正価格設定法とは!?
- 失敗しない値上げ術とは!?



そのほか、こんなこともお伝えします

- おさえしておきたい2023年洋菓子業界の時流とその先
- 知らないで損する洋菓子店の経営の基礎知識
- 令和時代に勝ち組になれる洋菓子店の特徴

スケジュール

第一講座	はじめに	株式会社船井総合研究所 田中 渉
第二講座	ゲスト講座	有限会社ル・クレール 代表取締役 伴場 浩二 氏
第三講座	実践講座	株式会社船井総合研究所 正村 陸
第四講座	まとめ講座	株式会社船井総合研究所 田中 渉

講師プロフィール

株式会社船井総合研究所 食品ユニット 食品チーム チーフコンサルタント	田中 渉
10年以上にわたり菓子業界専門の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おこなっている。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。	