

エンゲージメントが高く、収益性も高い菓子店へ リブランディングするために取り組むべきこと

働く従業員のエンゲージメントを高めるためには**源泉となる利益が必要**です。
市場が縮小、原価が高騰する中、如何に収益性を高めていくのか…。

①名物商品の開発

そのお店といえば「○○」が有名!
と認知されるレベルは売上構成比15～26%を確保する商品だと言われています。
そのような名物商品を生むことで、集客力を高めるとともに、構成比・生産を集中させることで、収益性の高い菓子店を目指します。



②集客商品の開発

個数や曜日限定販売でも問題なく、「この商品を食べたい!手に入れたい!」とお客様が感じる付加価値の高い集客商品が必要です。それを目的に来店してもらうことで、まずはお店のことを知ってもらい、その後、リピーターへと育成していく、、、まずは入口を広げることが重要です。



③SNSマーケティング

名物・集客商品を作ったうえで、その商品が販売されていることをお客様に「認知」していただくことが重要です。直近では、インフルエンサーマーケティングなどSNS販促を活用し、集客につなげている成功事例菓子店が続出しています。知ってもらうための仕掛けに、SNSマーケティングの重要性は時代と共に上がっています。



④収益管理

直近では、売上よりも利益率を重視する企業が増加しています。企業規模を上げるより、今の規模の中で収益性を高める方が最短で取り組むことができるからです。そのために、これまで人の手で行っていた業務をデジタルツールの活用により、大幅に削減する取り組みを各社行っています。



【菓子店向け】スタッフエンゲージメント・収益性高菓子店作り方

セミナー
開催日程

東京会場

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

※【2024年4月1日】より八重洲に移転いたしました。ご来場の際はご注意ください。

2024年6月4日(火) 14:30～17:00 (受付14:00～)

【お申込み期限】5月31日(金)

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兼ねますので、ご了承ください

受講料 一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)/1名様 会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)/1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。

第1講座

今、菓子店に求められる働くスタッフのエンゲージメント向上 エンゲージメントを高めるためのポイント

働き方改革、人手不足、最低賃金の上昇、採用コストの増加、パティシエの不人気業種化など菓子店を取り巻く状況は厳しくなっています。一方で、働くスタッフのエンゲージメントを高めることで、自主的に・活き活きと・楽しく・お客様を大切に働く菓子店は、お客様の支持を集め、経営的にも成果を上げています。本講座では、菓子店にも働くスタッフのエンゲージメント向上がなぜ、求められるのか?エンゲージメントを高めるためのポイントを解説します。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠



特別
ゲスト
講座
第2講座

お客様と働き手の双方から高い支持を集める、キャトルエビスの経営手法

2001年に開業し、現在は静岡県内に2店舗を展開する洋菓子店キャトルエビス。2店舗で売上は3.5億円。2023年パリで開催されたサロン・デュ・ショコラでは金賞を受賞。キャトルエビスらしさを追求した、商品や接客、空間づくりにより、多くのお客様と働き手から高い支持を集めています。創業からのキャトルエビスの事業変遷や、ブランディング、商品開発時に大切にしていること、スタッフの自主性を高めるための教育制度など、お客様と働き手を引き寄せるキャトルエビスの経営手法をお話しいたします。

有限会社リュミエール 代表取締役 藁科 雅喜 氏



第3講座

エンゲージメントが高く、収益性も高い菓子店へリブランディングするために取り組むべきこと

働く従業員のエンゲージメントを高めるためには源泉となる利益が必要です。
市場が縮小、原価が高騰する中、如何に収益性を高めていくのか

1.名物商品の開発 2.集客商品の開発 3.SNSマーケティング 4.利益管理 について具体的な事例をご紹介します。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠



第4講座

菓子店がサスティナブルに成長するためのポイント

今後、地方でも魅力的な商品を生み出し続け、働き手にとっても安心して働ける環境を提供するために、菓子店経営者が押さえておくべきポイントについて解説いたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玖洙



お申込み方法

【QRコードからのお申込み】右記のQRコードを読み取ってお申込みください。

※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。

【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/113709>

【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。



今、菓子店に求められる最重要課題! 働くスタッフのエンゲージメント向上

働き手とお客様の

満足度の高い菓子店に学ぶ

菓子店の為の ブランド力UP 人財定着力セミナー

従業員のエンゲージメントが高く、収益性も高い
企業へリブランディングする為のポイントが学べる

特別ゲスト講演

有限会社リュミエール
パティスリー キャトルエビス
代表取締役 藁科 雅喜 氏



2店舗3.5億円のパティスリーを経営 求人広告なしでも働き手が集まるパティスリー

2023年にはサロン・デュ・ショコラにて金賞を受賞

キャトルエビスならではの世界観づくりを店舗、接客、商品に反映し、

町を巻き込みながら地域・お客様・働き手に指示される企業づくりを行っている。



セミナー開催日程

東京会場

2024年6月4日(火) 14:30～17:00 (受付14:00～)

主催



サステナグロース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 船井総研大阪本社ビル

【菓子店向け】スタッフエンゲージメント・収益性高菓子店作り方

お問い合わせNo.S113709

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。

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。

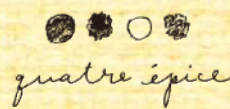
113709

働き手不足・最低賃金の上昇・採用コストの増加・原材料高騰など、菓子店にとって逆境の今

お客様と働き手、双方の**エンゲージメント**を高め、**持続的に成長**する企業となるためには!?

特別
ゲスト講演

有限会社リュミエール
パティスリー キャトルエビス
代表取締役 **藁科 雅喜**氏



**2店舗3.5億円の
パティスリーを経営
求人広告なしでも
働き手が集まるパティスリー**

パティスリーに加え、チョコレート専門店やデザートコースを提供する業態を展開し、お客様・働き手にとって魅力的なブランドとなる世界観づくりを追及している。
「町を少し明るくする仕事」を目指し、人材教育と地域連携に重きを置いた経営手法を展開している。



キャトルエビスならではの**世界観**で働き手の意欲を高め、**収益性の高い事業**を続ける秘訣とは

POINT 01 魅力的に映る・ファンを増やす **ブランド**づくり



「お菓子の力をかりて笑顔をつくる。」をコンセプトに音楽×お菓子、器×お菓子など、多彩な見せ方でキャトルエビスならではの世界観づくりを行っている。それは、商品だけでなく、店舗内外装、サービスにおけるまで徹底した言語化による企業内周知から実現できている。

POINT 03 働き手同士の関係性構築のための **「場」**づくり



「伝える」コミュニケーションと同時に大切にしているのが、その関係性を構築するための「場」づくり。社内でのBBQイベントの開催や新人研修では会社を知ってもらう・仲間との情報交換の場としてキャトルエビスのデザートコースを必ず食べて、感じるプログラムを用意している。

POINT 05 専門技術・売る力を **「育成する環境」**づくり



専門技術を育成する環境づくりとして、定期的にデモンストラーションを実施している。その中で、1on1の形式をとり、先輩による後輩指導で縦のつながりも構築する場へ。更に、「売る力」の育成として、自身の商品を店頭で販売できる「ONE TEAMプロジェクト」を展開。それによる企画/販促力の育成へ。

POINT 02 企業・ブランド・仕事について **「伝える」**コミュニケーション



キャトルエビスでは、「伝える」社内コミュニケーションにこだわり抜いている。朝礼や月1回のMTGのみならず、互いについて知るために、スタッフをゲストに立てた社内トークショーなど、社内行事としての「伝える」場を意図的に設けている。

POINT 04 地域と繋がるやりがいのある **「仕事」**づくり



地域に根差し、愛されるビジネスを目的に、キャトルエビスでは定期的に地域と連携したイベントを開催している。そのイベントをスタッフ主導で企画・運営することで「人間力」の育成に繋がるといふ。また、地域との繋がりで、より仕事へのやりがいを実感する場にも。

POINT 06 働き手が幸せになる **集客・収益**を生み出す**基盤**づくり



いくら人材育成体制が整っていたとしても、企業で集客・収益が生み出せる体制になっていなければ、働き手は離れていってしまう。そのため、安定的に集客・収益を生み出せるよう、キャトルエビスならではの経営軸を構え、スタッフに伝えることで働き手が安心して働ける土壌づくりを実現している。

以下に当てはまる
事業主の方必見! このようなお悩みはありませんか?

- ☑ 働き手の定着率が課題で、**人材育成について他社成功事例を知りたい**
- ☑ 人が集まらず、**採用に困っている**
- ☑ 企業ブランド力アップによる**集客・採用力を上げたい**
- ☑ 店舗の**集客・売上減少に悩んでいる**
- ☑ 原材料・人件費高騰で**収益性が低下している**



セミナー内では多数の成功事例を公開!

1 年商5億円のオーナーシェフ型洋菓子店が 年間休日105日・脱残業の働き方改革で 焼き菓子40%構成比を果たし、収益化を実現した洋菓子店A

残業時間ほぼゼロ(12月でも月間45時間以内へ)年間休日数年間105日へ、製造人員数5人~6人減へ、MAX72人体制が54人体制へ変更。生産機械投入なども積極的に行い、働き方改革で約5年間で生産効率、収益率を大改革。洋菓子店の働き方改革の成功事例として洋菓子業界で注目されている菓子店A。



2 売上高がピークの3分の1にまで落ち込む中、 休眠機械で単品1.2億円を達成するヒット商品付加、 焼き菓子単品売上15倍によるV字回復を実現した菓子店B

「人がいない」「お金もない」「新しい設備も作れない」「時間もない」「広告宣伝費もない」無い無い尽くしの中で、策定された10年の長期計画と3年毎の中期計画づくりによる経営改革のサクセスストーリーを描いた。その中で、休眠機械を活かした1.2億円を売り上げる土産菓子やビジネスモデルの大転換による焼き菓子売上15倍へと収益改善を果たした菓子店B。



3 戦略的ヒット商品づくりと収益改革で大躍進! 1日1500個売れるヒット商品を生み出した和菓子店C

1日1500個売れるあんドーナツをヒット商品として生み出し、店内好立地の売り場づくりで商品陳列も強化。SNSを活用し、若年層集客にも注力することで集客の幅も広がり、存亡の危機から年商10倍へ成長した和菓子店C。