

8面から続く

か」と思ってもらえる価値を提供していく必要があり。そのために亀有店の特長である、お客様との距離感の縮め方や高い会員育成能力を感じてもらいたいと思います。

―なるほど。亀有店ではいかがですか。

菱沼氏 先ほどお話しした通り、ららぽーと店と比べて、固定化率が非常に高く、会員育成で非常に強みを持っているお店であると位置付けています。

るものの、その段階でグへつなげていくかを学べる「どうお声掛けをぶることができるか」という部分に、ららぽーと店のスタッフは、亀有店のお客様との距離感の縮め方や関係性の深め方、会員育成方法や環境の違いも含め、成功事例や考え方、実際に体感しながら学ぶことができます。店舗の規模が違っても、お客様との接点を増やしていくか、接客スタイルが生まれるわけで、それはお互いの店舗にとって、大きなメリットになるのではないかと。その通りだと思います。

小島社長 今回の「ザ・コスモス」グループが目指すのは、お客様への思いを、お客様が抱えている課題や悩みを共有しながら成長を目指すという点で、何をお店に持ち帰るのか、お店にどういう形で還元していくのか、そのような明確な目的を持って取り組んでいかなければ意味を持ちません。

小島社長 人材不足の今、私は長く勤めてくれる人材こそ大切にしなければ、そのために人材が大切だと考えています。

「ザ・コスモス」グループのお客様への思いを、お客様が抱えている課題や悩みを共有しながら成長を目指すという点で、何をお店に持ち帰るのか、お店にどういう形で還元していくのか、そのような明確な目的を持って取り組んでいかなければ意味を持ちません。

小島社長 今回の「ザ・コスモス」グループが目指すのは、お客様への思いを、お客様が抱えている課題や悩みを共有しながら成長を目指すという点で、何をお店に持ち帰るのか、お店にどういう形で還元していくのか、そのような明確な目的を持って取り組んでいかなければ意味を持ちません。



写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま



写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま

写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま

写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま

写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま

写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま

「人材」は最大の財産

お店ならではの魅力発揮

写真⑤亀有店。地域にとって「話しやすいかかりつけ」的なお店／⑥亀有店のスタッフの皆さま

香りを提案して100年以上、老舗ならではのノウハウが強み

香料全般

化粧品原料

食品添加物

香りが持つ無限の可能性を引き出すため、常に新しい可能性を追求しお客様のニーズに合ったオリジナル香料を、オーダーメイドで独創的に表現します。



香りが心や身体に与える影響も科学的に証明され「メンタル・プロセス・メディア」と考え「美しさ」「快適さ」「美味しさ」をサポートし健康で豊かな暮らしの実現に貢献します。



世の中にもっと「馨しい日常」を。 <https://www.eikodo-honten.co.jp>

株式会社 永廣堂本店

本社 大阪市東淀川区大桐2丁目18番43号
東京支店 東京都中央区日本橋小舟町2-10阿部長ビル

tel.06-6327-9821 fax.06-6328-2969
tel.03-3249-8592 fax.03-3249-8720