

3：「ネクストショップ」のベース となる「理念経営」とは？

「ネクストショップ」のススメ

2025年に向けての専門店のあり方、それを私たちは「ネクストショップ」と位置づけています。「ネクストショップ」は、生活者の求める価値を最優先する「21世紀型の専門店」、つまり業種、業態という既成概念にとらわれず、生活者のライフスタイルを応援し、きものやジュエリーの楽しさを伝える「生活態」である。

2014年4月に消費税が8%に増税され、2019年10月には10%となる予定である。生活者の購入選択はますますシビアになり、否応なしに企業間格差がさらに広がる。

生活者から支持される店と、そうでない店のふり分けに拍車がかかる。生活者の価値観やライフスタイル変化に「適応」する「ネクストショップ」へと舵をきり、店のブランド力を高め、選ばれる店になることがますます大切となってくる。

2025年のマーケットを創るには、マーケットが「どうなるか」の受動的な発想ではなく、経営者が「こうしたい」、「こうなりたい」のビジョンを掲げて需要創造に取り組む覚悟が大切である。

社員と共に作り上げた経営理念の実践とそれに応える仕組みが社員満足を生み出す。その成果が顧客満足としてファン客を増やす。この積み重ねが独自のストアブランド（顧客が自慢したくなるお店）を創るのである。

「ネクストショップ」のベースは、きものを着る人、ジュエリーを身に着ける人を起点とした生活者発想の「生活態」である。

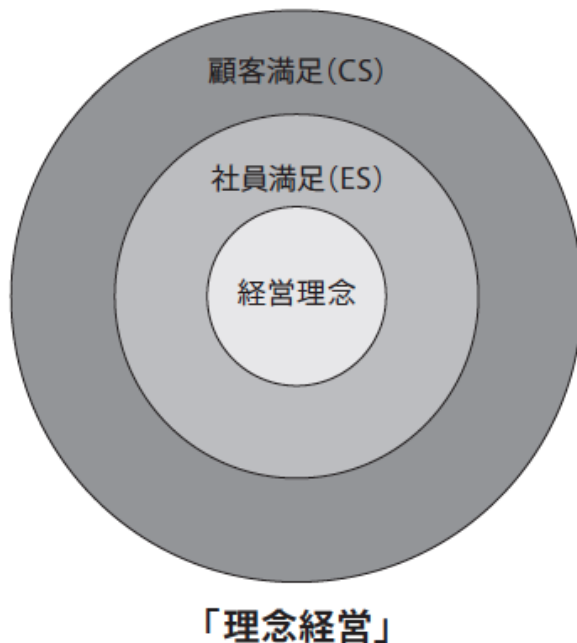
「理念経営」の最先端が「ネクストショップ」

「ネクストショップ」のベースとなる「理念経営」はトップの経営理念（哲学）に根ざしている。各店ごとに個性があり、特徴がある。「この経営者、この地域の文化性、この店ならではの」の魅力的な専門店である。

理念経営＝

1. トップの経営理念（哲学） ×
2. 社員満足（ES） ×
3. 顧客満足（CS）

の掛算で実現する経営戦略である。



「理念経営」とは何か？

「理念経営」は、「経営理念の実現」を会社にとって最も重要な達成目標（経営目標）に掲げる経営のあり方である。利益優先の「実利経営」から、使命感に基づく「理念経営」の実現にこそ主軸をおく経営の仕組みである。その構成は3つの円（前ページ参照）で現すことができる。

1：経営理念

トップの生き方、哲学、信条をベースにした経営理念は会社の「存在根拠」を明確にすることからはじまる。売り上げづくりではなく、「きもの（ジュエリー）を通じて幸せな女性（家族）をつくる！」という使命感に根ざした経営理念をもつことである。

2：社員満足

トップの経営理念に共鳴する社員、パートさんが、知恵と創造力で自らを高める。この仕組みが社員満足につながり、そこから顧客満足が生まれる。「自創経営」「凡事徹底（あすこそは運動）」「チームワーク」を土台にした、やりがいを感じる自発的な社員の動きが顧客満足の向上に欠かせない。

3：顧客満足

顧客満足（感動）を通してファン客を増やし、地域社会に貢献していくことが明日の繁栄を約束する。ここ数年の「夏季セミナー」で事例店報告や参考モデルの発表が活発化している。