

DATA

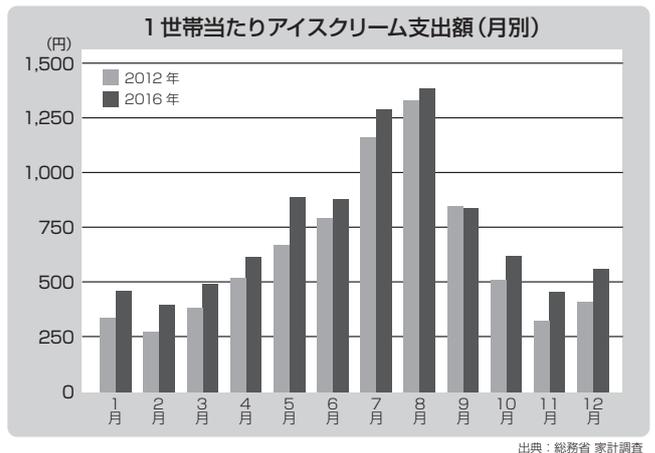
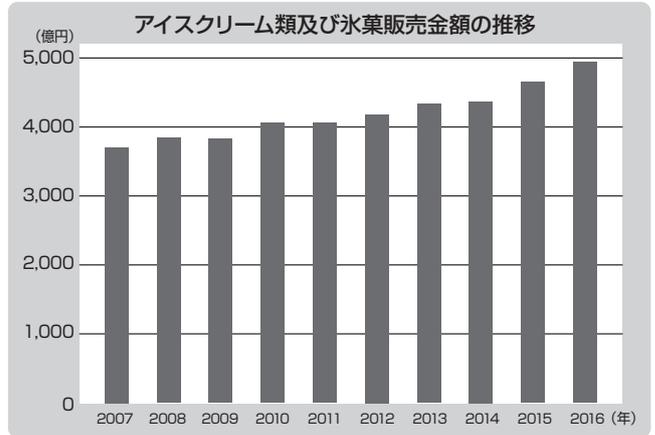
1. アイスクリーム市場

国内のアイスクリーム市場は年々拡大傾向にある。日本アイスクリーム協会の統計(右)によると、2007年度のアイスクリーム販売額は3,706億円だったが、2016年には4,939億円まで拡大している。この10年間で前年割れとなったのが、リーマンショックの影響が直撃した2009年と、東日本大震災が起きた2011年の2回だけだったことから、景気変動の波を受けていることもわかる。

人口減少、少子化が進む中、市場が拡大している背景には、アイスクリームが「子供のおやつ」から「大人向けスイーツ」に変化してきていることが伺える。各社の商品も大人を意識したものが増えている。

もう一つの理由は「冬アイス」人気だ。「冬アイス」という言葉は業界でも訴求しており、天候不順の影響などで、夏場の売上が伸びなくても、暖房の環境が整った冬場の売上げ増で、落ち込みをカバーする展開にもなっている。

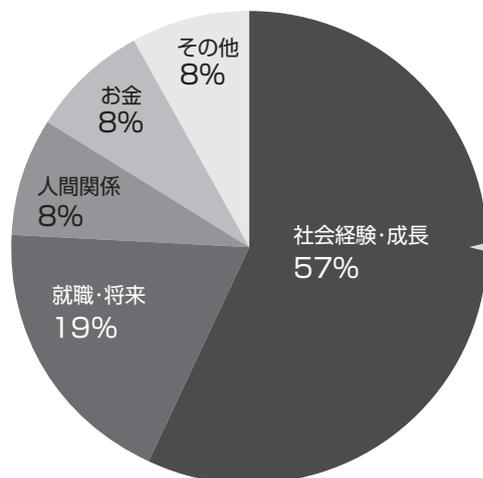
月別のアイスクリーム支出額(右)を見ると、11月・12月・1月は2012年比で130~140%と大きく伸びていることがわかる。多くのアルバイトスタッフで運営するアイスクリームショップにとっても、年間を通して安定的に売上が推移することにより、冬場に大きくシフトを減らす必要がなくなり、アルバイトスタッフの定着につながりやすいというメリットがある。それでも、4~9月の上期と10~3月の下期では、約3:1の売上の差があり、そこに商売の難しさがある。



2. 若年層のアルバイトに関する意識

若年層(全国の15~25歳の男女)のアルバイトに関する意識調査で、「一生のうちアルバイトは経験すべき」と回答した人にその理由を聞いてみると、お金のためにアルバイトをしているという人は少数派で、57%の人が「社会経験・成長」をあげている。アルバイトを通して社会経験を積むことで、自分を成長させようとする若者が多いようだ。

「アルバイトを経験すべき」と思った具体的な理由は？



「社会経験・成長」のコメント

【高校生】

- ◆ 社会の仕組みを知るため
- ◆ 自分で働くことの大切さを知っておいた方がいいと思うから
- ◆ 世間の厳しさを身をもって知れるから
- ◆ 社会の常識を学べるから
- ◆ 礼儀、心遣いを学べる。忍耐がつくから

【大学生】

- ◆ 人間的に成長できるから
- ◆ 人見知りや少し改善できた。成長のきっかけになると思うから
- ◆ 様々な職業・職種を経験できるのは、アルバイトだけだから
- ◆ 何事も経験が大事だと思うから
- ◆ いろいろな世界を知ることができるから
- ◆ 勉強では学べない社会で役立つ事があるから
- ◆ 正社員として働かなくても社会経験ができるから
- ◆ マナーや人間関係が身につくから

【フリーター】

- ◆ 経験に勝る武器はない
- ◆ 色々な職種の雰囲気やわかるし、社会経済の動きもわかるようになると思うから

出典：「anレポート」トレンドDATA 株式会社インテリジェンス anレポート編集部

3. コールドストーン・クリーマリー・ジャパンの概要

【コールドストーンの世界史】

アメリカ、アリゾナ州のテンピという街で、創始者であるサザーランド夫妻は「最高のアイスクリーム」を探して、様々な土地を訪れ、数十年の間、研究を続けていた。そして「品質とバラエティの両立」こそがその答えだと確信した。毎日店内でつくる「フレッシュな品質」と、お客様一人ひとりの好みに合わせてつくる「自分だけのために揃えられた豊かなバラエティ」を両立させる事を実現した。それがコールドストーン・クリーマリーの原点だ。

【理念とコアバリュー】

コールドストーンの世界史の理念とコアバリューは、クルー（アルバイトスタッフ）一人ひとりに深く浸透している。理念・コアバリューについての研修はあるが、それだけで浸透する訳ではない。日々の仕事の中でコアバリューが体現されることで、その大切さを身をもって感じるのだ。この理念とコアバリューがスタッフの人的成長にも役立っている。

Our Mission

We will make people happy around the world
by selling the highest quality, most creative ice cream experience
with passion, excellence, and innovation.

私達は高い情熱、向上心、成長する意欲をもち、最もクオリティーが高く、想像力に富んだハッピークリーマリー体験を提供することにより、世界中の人々を幸せにします。

【コールドストーンの仕事】

オーダーをうけてから、-9℃に冷やした石板の上で、お客様の好みのアイスクリームとナッツやフルーツなどのトッピングを混ぜ合わせて提供する。そして、歌を歌い、心からのおもてなしをすることで、おいしさ楽しさ、幸福感を味わってもらう。メニューは約30種類あり、注文を受けてからアイスとトッピングを混ぜ合わせるため、30種類の中身を全て覚えておかなければならない。また、約50曲の歌と振り付けも覚えておく必要がある。楽しそうに見えるパフォーマンスの裏には、クルー達の努力があるのだ。

Core Values

Do the Right Thing
正しいことをしよう

Be the Best, Be... #1
常に最善を尽くし、一番になろう

Bring Out the Best in Our People
仲間のベストを引き出そう

Profit by Making People Happy
人々を幸せにして、正当な利益を得よう

Win as a Team
チームで勝利しよう



4. 久我涼太さんプロフィール

池袋店長久我さんのコールドストーンとの出会いは大学時代のアルバイト。知り合いの紹介で、コールドストーンで働くことにした。最初は歌を歌うことに抵抗があったが、お店のスタッフがいろいろ気にかけてくれたり、全員がお客様のために一生懸命考え行動する環境で働いているうちに、コールドストーンの楽しさにハマっていった。そして、大学時代3年間クルーとしてアルバイトを続けた。

大学卒業後、別の会社に就職したが、しばらくしてアルバイト時代の店長に会う機会があり、そこで「コールドストーンの社員として働かないか？」と誘われた。就職した会社が嫌だったわけではないが、「自分を必要としてくれているところで働こう」と、コールドストーンに正社員として入ることを決めた。

しかし、そこで試練が待っていた。アシスタントマネージャーとして配属されたのは、全く地の利のない兵庫県のお店。この店長がとても厳しい人で、何をやってもダメ出しをされる日々が続いた。思ったように結果も出せず、何度も辞めようという気持ちが頭をよぎった。そして一度だけ、店長に「もう無理です」と言った。その時「期待をしているから言うんだ。自分の店だと思って自営業のつもりでやってほしい」と言われた。その店長は元々自営業をやっていたのだ。「経営者意識を持ってやらなければ、お店は潰れてしまう」と話してくれた。その言葉が、しっかりと腹に落ち、今まで厳しく指導してくれたことが納得できた。それ以来、ストイックなまでに必死に働いた。そして池袋店の店長に就任。自分が成長できたように、一緒に働くクルーにも成長して欲しい。ただのアルバイトではない経験をして欲しいと、主体的に本気で働くクルーの育成に力を入れ、全員本気のチームづくりに挑んだ。



1. はじめに

DVD教材「志GOTO人（シゴトジン）シリーズ」は、様々な業界で、仕事にやりがいを感じ「いきいきと働く人」にスポットを当てたドキュメンタリー映像です。

多くの企業で、働く人の満足や、やりがい・生きがいが重要視されています。この「志GOTO人」を、教育など様々な場面でご活用いただくことで、一人ひとりが、自身の働き方や仕事への向き合い方を見つめ直すきっかけになるものと考えています。

「志GOTO人」は、視聴するだけでも学べる教材ですが、視聴の前後に「対話」の時間を設けることで、さらに学びや気づきが深まっていきます。ここでは、社内の研修や勉強会での活用法についてご紹介します。

2. 映像 × 対話の効果

- 自分が気づいたことを言葉にすることで整理され、気づきが深まります。
- 他の人の意見や感想がヒントになり、一人で見る以上に発想や学びが広がります。
- テーマを設定して対話することで、映像からの学び・気づきが深まります。

3. 活用場面

- 新人・若手スタッフ研修
- アルバイトスタッフ研修
- CS研修・接客研修
- 管理職・リーダー研修
- 店舗内での勉強会・会議
- 大学でのキャリア教育・企業研修
- 個人での自主学习
- 「働き方」の研究資料 等

4. 研修・勉強会の進行例

事前準備

- 研修ご担当者様が事前に本映像を観て、気づいたことや感じたことをノートに書き出す。
- そのノートの中から、参加者に「考えてほしいこと」「気づいてほしいこと」をまとめる。
- 次項の「テーマと問いの例」も参考に対話テーマとプログラムを決める。

進行例

	項目	狙い・目的	
①	事前の説明	参加者に勉強会の目的やねらい・プログラム・今日のテーマ・進め方などを伝え、参加者の安心感・納得感を醸成する	(約5分)
②	アイスブレイク	自己紹介や簡単なゲームで場の雰囲気や和らげる	(約5分)
③	話し合い(問い①)	「テーマに対する意識」を高める	(約10～15分)
④	「志GOTO人」視聴		(約20分)
⑤	話し合い(問い②)	気づき・感想の共有→「意義」や「要因」を探求する	(約10～15分)
⑥	話し合い(問い③)	「どうすれば実現するか」を探求する	(約10～15分)
⑦	気づきの共有	映像、話し合いで個々が気づいたことを発表、参加者で共有する	(約10分)

5. テーマと問いの例

〈テーマ〉 全員本気のチームづくり	問い①	全員が本気になっているチームとそうでないチームの差は何でしょうか？
	「志GOTO人」視聴	
	問い②	気づき・感想の共有 →全員が本気になるために大切なことはどんなことでしょうか？
	問い③	どうすれば、チームのみんながより本気になっていくのでしょうか？

〈テーマ〉 目的・価値観の共有	問い①	チームのメンバー全員が、目的や価値観を共有すると何が良くなるのでしょうか？
	「志GOTO人」視聴	
	問い②	気づき・感想の共有 →どうすれば、みんなが目的や価値観を共有することができるのでしょうか？
	問い③	より目的や価値観を共有するために何をしていますか？

〈テーマ〉 みんなでベストを尽くす	問い①	あなたや周りの仲間は常にベストを尽くしていますか？ もしできていないとすれば何故でしょうか？
	「志GOTO人」視聴	
	問い②	気づき・感想の共有 →どうすればみんなが常にベストを尽くして取り組めるようになるのでしょうか？
	問い③	みんなが常にベストを尽くしていくために、リーダーは何をしていますか？

ご参考：より前向きに映像を視聴していただくために…

参加者に映像を素直に視聴して頂くことが、その後の対話を活性化させ、気づきを高めます。上映前に、参加者の皆さんに以下のような説明をして頂くと効果的です。

「今から映像を上映します。映像に登場する人は、私たちの業界とは異なりますが、お客様に向き合う姿勢、仕事への姿勢など、学ぶことは多いと思います。批評的に見るのではなく、ぜひ素晴らしいと思うことに注目してご覧ください。」

●ご活用方法等についてお気軽にお問い合わせください

「志GOTO人」がより有効にご活用いただけるよう、皆様の課題に合わせた、テーマや問いの設定、研修プログラムについてのご相談を承っております。お気軽にお問い合わせください。

また、商品についてのご意見・ご感想・ご要望もぜひお聞かせ下さい。

お問合せ先



0120-073-396
E-mail : info@blocks-net.co.jp

BLOCKS
株式会社ブロックス

東京 / 東京都新宿区住吉町 8-28 B-STEP ビル 3F TEL : 03-5312-1831
大阪 / 大阪市中央区石町 1-2-9 天満橋シルバービル 6F TEL : 06-4790-7157
名古屋 / 名古屋市中村区名駅 4-3-10 東海ビル 608号 TEL : 052-589-4511