

採用にお困りの企業様へ
経営者・経営幹部様
限定セミナー

飲食企業(年商30億円)の全社員が「社員登用のアルバイト出身者」

アルバイトの社員化革命

毎年**10名超**
10年間で**150名超**

たった**7日間**で**新人**が**即戦力**に!
直営**27店舗**全店で**アルバイト**が**店長候補**に!

月商**1,300万円**で
営業利益**250万円**
炭火、ワインを積極展開中!



神田氏
特別インタビュー付き!!

特別ゲスト

株式会社 大地
取締役
神田 俊勝氏

株式会社大地の取締役であり、独自の様々な取り組みを実践することで、10年間中途・新卒採用費用「ゼロ」を達成。効率的なアルバイトの教育体制を実現すると同時に「顧客満足度」、「スタッフ満足度」も徹底的に追求し、「お客様にもスタッフにも支持される飲食企業」として、店舗の運営に携わっている。



主催



明日のグレートカンパニーを創る
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 お申し込みに関するお問い合わせ: 天野 内容に関するお問い合わせ: 園原

飲食店の採用セミナー2019秋

TEL.0120-964-000

平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111

24時間対応

お問い合わせNo. S041314

WEBからもお申し込みいただけます。(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。)> 041314

飲食店の採用セミナー2019秋

講座内容&
スケジュール

東京

2019年**9月9日**月

TKP東京駅八重洲 カンファレンスセンター

大阪

2019年**9月17日**火

株式会社 船井総合研究所 大阪本社

講座	セミナー内容
第1講座 13:00 13:50	飲食企業の採用手法はバージョン3.0に。飲食企業が「今」必要な戦略とは?! セミナー内容抜粋① 少子高齢化時代に飲食店がとる経営モデル セミナー内容抜粋② 地域に根ざした経営が拓く飲食店の未来 セミナー内容抜粋③ 経営者自らが「人」に従事した経営モデルの真骨頂とは?  株式会社 船井総合研究所 HRD支援本部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 劔持 哲史 大学卒業後、株式会社船井総合研究所へ新卒入社。船井総研(当時・年商90億円)の採用チームに所属。エントリー応募で1万人を超え、採用数50名(倍率200倍)の採用現場に携わる。現在は年商5億円~30億円の地域一番企業や年商100億円を超える上場企業などを対象にした、採用コンサルティングに特化している。事実事例を元にした再現性の高いコンサルティングスタイルは全国の経営者より圧倒的な支持を得ている。
第2講座 特別ゲスト講演 14:00 15:00	優秀な大卒アルバイトを毎年10名以上採用できる人事戦略について セミナー内容抜粋① 優秀な大卒生が入社したいと思える給与設計やキャリアプランの構築とは? セミナー内容抜粋② アルバイトが店長候補として即戦力で働く教育の仕組みについて セミナー内容抜粋③ 超繁盛店を作るバイト生の教育実例をすべて公開!  株式会社 大地 取締役 ゲスト講師 神田 俊勝氏 株式会社大地の取締役であり、独自の様々な取り組みを実践することで、10年間中途・新卒採用費用「ゼロ」を達成。効率的なアルバイトの教育体制を実現すると同時に「顧客満足度」、「スタッフ満足度」も徹底的に追求し、「お客様にもスタッフにも支持される飲食企業」として、店舗の運営に携わっている。
第3講座 15:10 16:00	明日から実践できる人事戦略の打ち手を大公開! セミナー内容抜粋① 大地の人事戦略を徹底解説!アルバイトの社員化を推進するために必要な事 セミナー内容抜粋② 人事戦略に必須なのは自社で採用できる仕組みの構築! セミナー内容抜粋③ 全国各地で人事改革に成功した事例を解説付きで大公開!  株式会社 船井総合研究所 HRD支援本部 金山 大輝 船井総研入社後は製造業界から飲食業界と幅広い業界で、数多くのBtoB、BtoCマーケットにおける「人と組織」のコンサルティングビジネスに従事。現在はサービス業界に専門特化し、WEB活用による人材採用から従業員の育成・早期戦力化を得意としている。「時流に合った組織作り」をテーマに、企業×地域に応じた最適な組織づくりの提案には、社内外において評価を受けている。
第4講座 16:10 16:30	まとめ講座  株式会社 船井総合研究所 HRD支援本部 チームリーダー チーフ経営コンサルタント 劔持 哲史

お申し込み方法

日程がどうしても
合わない企業様へ

出張セミナー&
個別経営相談承ります。

まずは、お問い合わせください。

TEL.0120-958-270 平日9:45~17:30 担当/金山 大輝

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙に
ご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当: 天野

0120-964-111

(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。

OPEN! セミナー情報を
WEBページからも
ご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/041314>



アルバイトの成長が採用につながる

神田氏 私たちが実際にやっている採用方法は、店舗内で働いているアルバイト生や、一度アルバイトを辞めて他の企業に就職し、また大地で働きたいという方を正社員にしています。それを可能にするために、アルバイトが成長できる環境にしているという事がポイントだと考えています。そのため、先ほどお話にも上げましたが、バルセロナのカンテラをベンチマークしているという事になります。アルバイトの内に自身の成長を感じられる環境を提供してあげること、そこで得られるやりがいや楽しいという感覚を感じていただけるので、幸いなことに毎年多くの方が正社員になりたいとの声をあげていただいています。媒体に使わずに、自社のアルバイトの成長の為に金を使う。本当にやったことはこれだけです笑

実際に大地さんで取り組んだ採用方法について教えてくださいませんか？

株式会社 大地 取締役 神田 俊勝氏



現場の風土改善がポイント！ これができればどこでもできる！！



神田氏 できると思います。どの飲食店さんも必ずアルバイトさんを雇っているとおもいますし、その仕組化の構築のポイントさえ押さえれば、立地、規模、店舗数、スタッフ数に関係なく必ずできると思います。構築のポイントについては、企業主導でやることも可能かもしれませんが、基本的には現場の活性化がポイントになりますので、風土を変えたいという意味でも第三者を交えて進める事をオススメします。ポイントを抑えるのは容易なのですが、落とし込みに若干苦労があります。そういうときは惜しみなく第三者に頼るのが良いかと思われます。

立地、規模、店舗数、スタッフ数に関わらず大地さんの採用手法は可能でしょうか？

採用改革は正社員の採用だけでなく業績向上にも大きく影響

神田氏 元々うちも媒体を活用して正社員の採用活動をしてたのですが、当時は媒体に掲載させていただき、100万以上使っても応募がないことはざらにありました。また、大卒採用もしていたのですが、費用は300万程かけたのですが、すぐに離職してしまい、常に店舗では人手不足でした。そうなるべくと既存店では人が少なくなり、営業もできるかが危うくなりますし、利益は求人費で圧迫される等で散々でした。そこで、外部にお金を使うくらいなら自社に使ったほうが良いと考え、採用改革をやるうと決意いたしました。採用改革をしたことで、年間で安定して10〜15人の正社員採用はできましたし、何より既存店の売上upと会社の規模が大きくなったのが凄く大きいです。この10年間で年商が3倍(10億から30億)になったので、本当に採用改革をしてよかったです。

「全社員がアルバイトからの社員雇用」として特集を組ませていただいておりますが、それまではどのような会社状況でしたか？

“超”人手不足時代に対応した最新の採用手法でこれからも勝てる企業に

新規出店の物件探しに日々走り回っています！



神田氏 この人手不足の時代に贅沢な悩みかもしれませんが、正社員の増加に対して新規出店ができていないことが悩みです。それぐらい毎年アルバイトからの正社員希望者が続出しています。現状でも、アルバイトの社員希望の中には、こちらから断っている方も多数出ているのが現状です。全員と一緒に働きたいですが、こればかりは物件次第ですので、その部分を早く解決したいですね。

採用方法を現在のものに変えて困っていることを教えてくださいませんか？

人手不足の時代だからこそ採用の手法にも敏感に

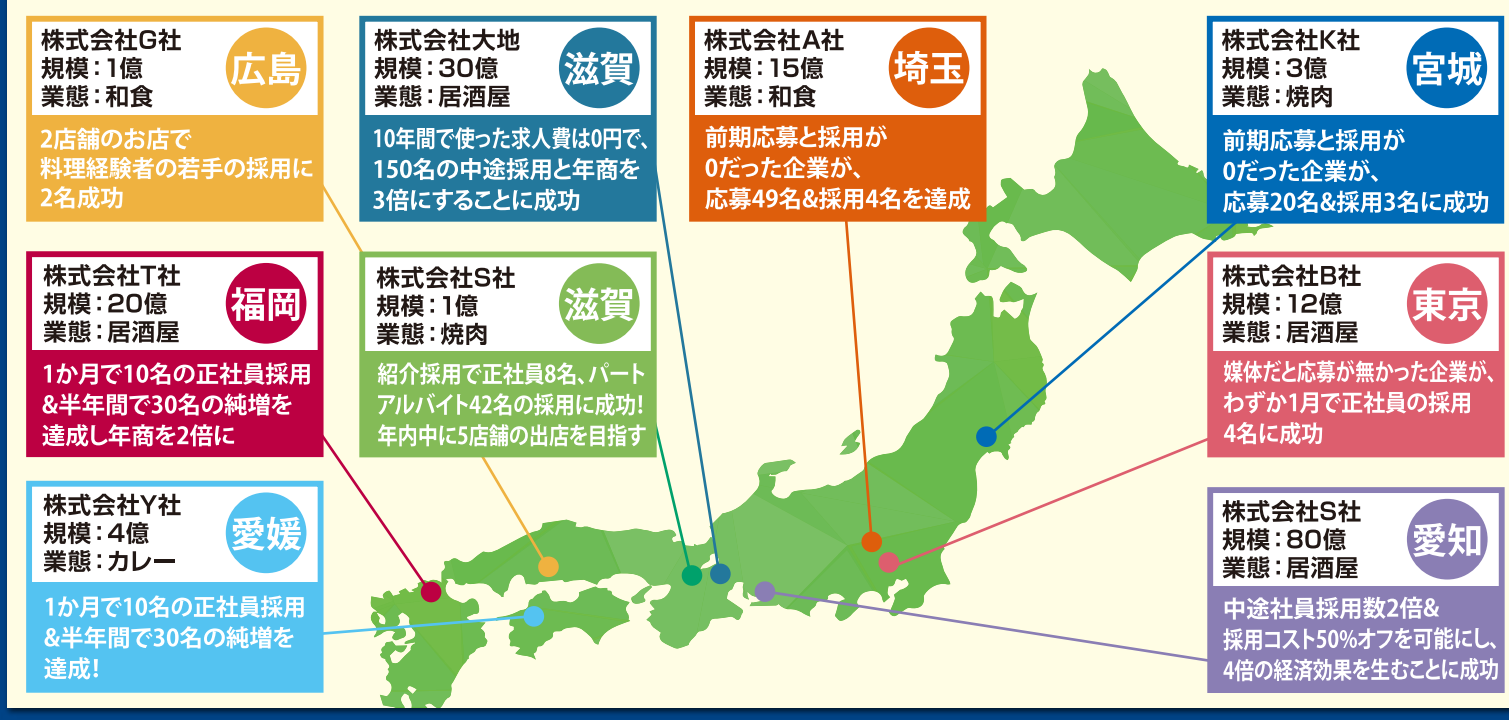


神田氏 10年前から人手不足になるといっているのは騒がれており、必ず今の事態に陥ることは予想できたので、自社の人材を採用できる仕組化の構築をすれば、人に困ることは無くなると考えたためです。今こそ最新の手法と言われており、多くの企業様に注目されるようになりました。が、当時はどこの企業様もやっていなくてベンチマーク先に困りました笑 ベンチマーク先はどこですかと聞かれると、バルセロナと答えるようにしています。彼らの組織づくりの肝である「カンテラ」では、優秀なサッカー選手がたくさん生まれます。大地でも同じように採用した正社員に対しては、業界を驚かす人に育てていければと考えています。

最新の採用手法(自社のホームページやアルバイトの正社員化)に焦点を当てた理由は？

超人手不足時代に最適な採用手法とは?! **フード業界経営レポート**

エリア・規模に全く関係なく、全国各地で採用・育成している飲食店が続出中!!



日本の人口動態からみても、人手不足という問題を解消するのはほぼ不可能。そのため、これからの時代を生き残っていくためには、企業として「人材採用」と向き合う必要あり!

いつまで媒体依存の求人活動が続けるのですか??

フード業界における採用市場の大変革が“今”起きています

1つ目はファストリクルーティングという手法で、『Google』や『Yahoo』、『indeed』をはじめとする検索エンジンから、自社の採用強化型ページに誘導する方法です。自社サイトで会社の魅力や仕事内容を的確に伝えることで、多くの応募を集めることができるのがこの採用手法の利点です。この採用方法を使う事で、たくさんのお客様が採用数の増加に成功されています。2つ目はリファラルリクルーティングという手法です。こちらは社内の従業員のネットワークを活用し、紹介採用にて採用する方法です。こちらは、紹介者が会社の魅力や仕事内容を的確に伝えるので、採用のミスマッチを防ぐことができます。そのため、定着率が高い採用手法ともいわれています。こちらの採用方法を上手く活用されている企業様は、採用コストの圧縮に成功されています。このようにこの2つの採用手法を使う事で、多くの企業様が採用数の増加と採用コストの圧縮に成功されています。

**理念の浸透も
仕組みが無ければ浸透しない**



**株式会社
船井総合研究所
HRD支援本部
チーフ経営コンサルタント
鈿持 哲史**

1987年6月16日生まれ、千葉県南房総市出身。大学卒業後、株式会社船井総合研究所へ新卒入社。同社の採用チームに所属して、実際に採用現場に携わる。現在は人材コンサルティングに特化したHRD支援本部で中小から大手までの幅広い企業を対象として採用コンサルティングに特化している。

フード業界だけでなく、人手不足というのはどの業界でも嘆かれています。現代の採用市場に対応していかないと、今後飲食店のビジネスとして推進していくのはとても難しくなります。そのため、今後大事になってくるのが、如何に人が採用できる仕組みを作れるかがポイントになってきます。そのため、先述した採用手法(ダイレクトリクルーティング)の仕組み化ができる企業が、今後は生き残っていくと考えられます。今回のセミナーでは、実際にダイレクトリクルーティングで成功された企業様の成功秘話や成功事例、成功するためのポイントの解説などをさせていただきます。是非、ご興味がある方はセミナーでお会いいたしましょう。

人手不足に悩む外食経営者の方々から、『求人広告を出しても人が集まらない』『ようやく採用した社員がすぐに辞めてしまった』といった嘆きの声をお聞きすることがあります。外食企業の中には膨大な採用コストをかけ続け、会社の利益を圧迫しているケースも少なくありません。また、若者の絶対数が大幅に減少している日本では今後、採用環境が現在より良くなることはありませぬ。そのため、より人に特化した経営が必要になります。これまでの時代ですと、競合(外部環境)だけを気にした経営だけを行っていたら、ある程度の収益が飲食店のビジネスモデルでは出ていましたが、今後は従業員数をどう確保できるか(内部環境)で飲食業の経営が変わります。ただ、外食店で働きたいと考えている人材は定数存在します。そこに適切なアプローチをかけることが大切で、『採用方法』と『アピールの仕方』、『店舗内の環境整備』次第で成果は大きく変わってきます。

外食業の採用はこれまで求人誌や求人サイトに広告を掲載するのが主流でしたが、これらの媒体の費用対効果は低下していると言わざるを得ません。にもかかわらず、従来の方法をそのまま踏襲しているケースも少なくありません。人材紹介サービスなどを利用する手もありますが、大手企業に優秀な人材が流れやすく、1人当たりの紹介料というのも年収の3割程度とかなり高額になるケースが多いです。そのため中小の外食企業が継続的に利用するには向きません。そのため、採用に関してお伝えすると、最新情報を収集して効果の高い方法を積極的に採り入れることが必要で、採用は情報戦と心得るべきです。いま成果をあげているのはダイレクトリクルーティングという手法です。このダイレクトリクルーティングは2つの主な手法があります。



**これからは
より人を重視した経営へ**

特別講座



株式会社 大地
取締役 神田 俊勝氏



株式会社大地とは？

関西と関東で27店舗(FC13店舗、オリジナル14店舗)の飲食店を展開しており、年商は30億円である。独自の様々な取り組みを実践することで、10年間中途・新卒採用費用“ゼロ”を達成。効率的なアルバイトの教育体制を実現すると同時に「顧客満足度」、「スタッフ満足度」も徹底的に追求し、“お客様にもスタッフにも支持される飲食企業である”。

セミナーでは具体的に下記のポイントをお話しいたします!!

- POINT 1** 優秀な大卒生が入社したいと思える
給与設計やキャリアプランの構築
- POINT 2** アルバイトが店長候補として即戦力で働く
教育の仕組みについて
- POINT 3** 超繁盛店を作る**バイト生の教育実例**を
すべて公開!

こんな方は今回のセミナーの受講をおすすめいたします!

- ① アルバイトの**正社員化**を推進したい企業様
- ② 求人媒体に**お金を使いたくない**企業様
- ③ 自社で**採用ができる仕組み**を構築したい企業様
- ④ **採用さえできれば**出店ができる企業様
- ⑤ 大卒に**魅力ある待遇面**の構築がわからない企業様
- ⑥ **収益性のある店舗づくり**の構築がわからない企業様



本セミナーでは、本モデルに取り組むための
材料を**すべてセミナーで公開**いたします。

**経営者様の
参加推奨**

ESチェック表

QSC調査票



採用年間計画書

船井総研からの**3つの提言**

1 求人媒体・人材紹介にもう1円も払うな!

成果が出ないのに、営業マンの言うとおりに繰り返しお金を払う…。

いつまで求人会社の力モになり続けるんですか?



2 自社の資産になる最新採用手法を使うべし!!

自社HPを使った採用



アルバイトの社員化や紹介採用



3 最新の採用手法の活用で全国で沢山の成功企業が出ています

エリア・規模に**全く関係なく**、全国各地で**採用・育成**している飲食店が続出中!!

株式会社G社
規模:1億
業態:和食

広島

2店舗のお店で
料理経験者の若手の採用に
2名成功

株式会社大地
規模:30億
業態:居酒屋

滋賀

10年間で使った求人費は0円で、
150名の中途採用と年商を
3倍にすることに成功

株式会社A社
規模:15億
業態:和食

埼玉

前期応募と採用が
0だった企業が、
応募49名&採用4名を達成

株式会社K社
規模:3億
業態:焼肉

宮城

前期応募と採用が
0だった企業が、
応募20名&採用3名に成功

株式会社T社
規模:20億
業態:居酒屋

福岡

1か月で10名の正社員採用
&半年間で30名の純増を
達成し年商を2倍に

株式会社S社
規模:1億
業態:焼肉

滋賀

紹介採用で正社員8名、パート
アルバイト42名の採用に成功!
年内中に5店舗の出店を目指す

株式会社B社
規模:12億
業態:居酒屋

東京

媒体だと応募が無かった企業が、
わずか1月で正社員の採用
4名に成功

株式会社Y社
規模:4億
業態:カレー

愛媛

1か月で10名の正社員採用
&半年間で30名の純増を
達成!

株式会社S社
規模:80億
業態:居酒屋

愛知

中途社員採用数2倍&
採用コスト50%オフを可能にし、
4倍の経済効果を生むことに成功

セミナーでは、これらの会社が成功している
採用ノウハウとポイントをお伝えします!



日時・会場

東京会場

2019年9月9日(月)
TKP東京駅八重洲 カンファレンスセンター
〒104-8388 東京都中央区京橋1-7-1
戸田ビルディング

JR[東京駅]
八重洲中央口
より
徒歩5分

大阪会場

2019年9月17日(火)
株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研 大阪本社ビル

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩2分

開催時間
13:00
▼
16:30
受付12:30～

受講料

一般企業

税抜 10,000円 (税込10,800円) / 一名様

会員企業

税抜 8,000円 (税込8,640円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。
●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
●会員企業様とはFUNAIメンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

WEBからのお申込み

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。
受講票はWEB上でご確認いただけます。

FAXからのお申込み

入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785400 口座名義:カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る

株式会社 船井総合研究所

お申込専用

TEL 0120-964-000 (平日9:30～17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

●申込みに関するお問合せ:天野 ●内容に関するお問合せ:園原

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

お問合せNo. S041314	担当	天野 宛
-----------------	----	------

飲食店の採用セミナー2019秋

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。										☐ 【東京会場】 2019年 9月9日(月)										☐ 【大阪会場】 2019年 9月17日(火)													
フリガナ												業 種		フリガナ												役 職		年 齢					
会社名														代表者名																			
会社住所		〒										フリガナ												役 職									
												ご連絡 担当者																					
TEL		()										E-mail		@																			
FAX		()										HP		http://																			
ご参加者 氏名		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	
		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	
		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	
		フリガナ												役 職		年 齢		フリガナ												役 職		年 齢	

今、このお申し込み用紙を手手にされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

- 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。
- お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。
- セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

- 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
- お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。 **ダイレクトメールの発送を希望しません** ☐



お申込みはこちらから