

今後10年を安定した経営を実現する

たった半日で

今後10年間の事業戦略が分かる

すべて

外食企業のための成長戦略&人事戦略セミナー

このような方におススメ

- ✓ 今後10年を見据えた事業展開をどうするかを悩んでいる。
- ✓ 事業展開のイメージはあるが、人の問題で追い付かない。
- ✓ 採用した人材の早期戦力化、店長の教育に悩んでいる。

講座内容&スケジュール

第1講座 13:00~13:40	2020年に向けて外食企業が取り組まなければならないこと 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小林 耕平
第2講座 スペシャルゲスト 13:50~14:50	益正グループ様の取り組みについて ゲスト講師 株式会社 益正グループ 代表取締役 草野 益次氏
第3講座 15:00~15:30	外食事業が取り組むべき中食・PB商品開発とは? 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小林 耕平
第4講座 15:30~16:00	事業展開に合わせた人事戦略とは?! 株式会社 船井総合研究所 HR支援本部 金山 大輝
第5講座 16:10~16:30	明日からの経営に活かして頂きたいこと 株式会社 船井総合研究所 フード支援部 グループマネージャー シニア経営コンサルタント 小林 耕平

株式会社 益正グループ
代表取締役 **草野 益次氏**



1993年に株式会社益正グループを創業。居酒屋業態「益正」を中心に、一代で9業態18店舗と幅広い業態を展開。一時、人手不足で業績が伸び悩み、外食店舗の省人化モデル転換と食品事業への参入に取り組み、瞬く間に業績をV字回復させる。業界の常識にとらわれず、あらゆる事業で成功を収めるその手腕は業界でも注目を浴びている。

株式会社 船井総合研究所
フード支援部 グループマネージャー
シニア経営コンサルタント **小林 耕平**

宅配・ケータリング業や惣菜業・テイクアウトなどの中食領域のコンサルティングに従事。現在、社内でもトップクラスの支援企業数、支援先業績アップ実績を持ち、外食・中食業界のコンサルティング領域では史上最速でグループマネージャー及びシニア経営コンサルタントに昇格。既成概念にとらわれず最新技術やノウハウを活用した独自の業態作りなど、ユニークなコンサルティングには定評がある。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから、年商数十億、数百億円企業の次代の戦略作りまで、幅広い領域において数多くの成果を上げている。

株式会社 船井総合研究所
HR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。

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。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: 星野

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。

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/056507>



居酒屋を中心に18店舗展開する外食企業が

売上3億円をUP

運営人数 $\frac{1}{2}$ で

省人化業態開発

業界平均 生産性 **2倍**

採用・教育戦略

採用単価 **70万円** ▶ **10万円** 削減

労働人口の減少、団塊Jr.の引退、働き方改革法施行...

外食企業の採用難を解決するヒントは、

「省人化ビジネスモデル」と「脱・求人広告依存」

~ポスト2020年外食企業の成長戦略×人材戦略~

深刻な人材難に陥っていた年商30億円の居酒屋チェーンが
人材に頭を悩ませず増収・増益を続ける会社へと大変貌



Masuji Kusano

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

外食企業経営フォーラム

TEL 0120-964-000 平日 9:30~17:30

お問い合わせNo. S056507

FAX 0120-964-111 24時間対応

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。)

056507

経営者様向けの特別企画

大阪会場 2020年 4月14日(火)

東京会場 2020年 4月21日(火)

居酒屋を中心に18店舗展開する外食企業が、

運営人数 **1/2** で売上 **3億円アップ** を実現した

生産性
業界平均

2倍の省人化業態開発

× 求人広告に頼らず 事業拡大し続ける **採用・教育** の仕組み作り



株式会社 益正グループ

ポスト2020年外食企業の
成長戦略×人材戦略

深刻な人材難に陥っていた年商30億円の
居酒屋チェーンが、脱・居酒屋ビジネスで
大変貌を遂げた経営改革手法とは？

株式会社
益正グループ
代表取締役
草野 益次氏



POINT 1 居酒屋から生産性の高い専門店業態への転換

スタッフ3名で月商600万円、求人応募10倍以上の省人化対応のカフェ業態開発など、不振の居酒屋業態を中心に生産性の高い専門店業態への転換を推進。



POINT 4 脱媒体化で自社で採用ができる仕組みの構築

自社採用サイトを構築し、自社で採用を行うダイレクトリクルーティングの有効活用で、正社員の1人当たりの採用単価を、70万円から10万円の削減に成功。



POINT 2 オートメーション対応のセントラルキッチン構築

店舗のコックレス化、労務環境改善に向けてセントラルキッチンを構築しF/L4,000万円/年の削減に成功。工場自体も自動化し、スタッフ7名で2.6億円分の供給を実現。



POINT 5 質の高い採用が可能なインターン設計の構築

通年採用、長期インターンなど、将来的な新卒採用市場に向けて、質の高い大卒生を採用するために、様々なインターン活動に従事し、毎年5名以上の採用を実現。



POINT 3 CKを活用した中食・食品事業構築

稼働率アップのために、ケータリング・デリバリー事業、PB商品事業、飲食サポート(業販)事業を展開し、CK設立から1年で、スタッフ6名体制で事業年商1.8億円を達成。



POINT 6 スタッフの即戦力化で売上がぐんぐんアップする教育システム

省人化業態の開発と連動し、数少ないスタッフで業務を回すために、即戦力化が図れる教育システムを導入。導入後、店舗での運営人数を半数で回すことを可能にし、業界平均で見ると2倍以上の生産性に。





益正グループの成長戦略 ×人材戦略の軌跡

総合型居酒屋展開期

省人化業態開発
 郊外中心に総合型居酒屋を多店舗展開しており、ピーク時年商30億円まで伸びました。ただ、労働生産性の低下や市場の縮小、道交法の改正などで業績不振に。

Stage1
2000
~10年

採用・教育戦略
 出店数増加に伴い、アルバイトの大量採用に加え、毎年20名ほど新卒社員を採用していましたが、教育が追い付かなくなり、アルバイト採用も徐々に苦戦傾向に。

専門店転換期

省人化業態開発
 居酒屋業態中心の展開を見直し、郊外の不振店を中心に生産性が高く、競争優位性のある専門店業態への業態転換を進め、店舗業績も改善してきました。

Stage2
2010
~15年

採用・教育戦略
 業態転換に伴い、採用戦略を量重視から質重視へと転換。教育もマニュアル化・標準化から、脱・マニュアル化によるホスピタリティ教育にシフトしました。

CK設立・外販展開期

省人化業態開発
 自社にしかできない業務に集中するためにセントラルキッチンを設置。CKでも単独収益化を達成するために、外販事業を構築し、1年で年商1.8億円を達成。

Stage3
2018
~19年

採用・教育戦略
 媒体中心の採用からダイレクトリクルーティングにシフトし、採用コストは70万円/人から10万円/人へと下落。外国人採用にも着手し多様性を意識しはじめました。

外販事業多角化期

省人化業態開発
 飲食事業を縮小しより労働生産性が高く、市場成長が見込める外販・食品事業へと集中。シェアキッチン事業や卸事業なども開始し、年商5億円の部門へ。

Stage4
2019
~20年

採用・教育戦略
 2018年から施行したダイレクトリクルーティングにより店舗の充足問題解決に成功。そのため採用活動がPA・中途をメインの採用である"補充採用"から、新卒を大量採用する"計画採用"にシフト。年間5名以上の新卒採用を進め、より"益正イズム"が浸透しやすい内部体制を構築へ

外食業界の課題

減益	減収
<ul style="list-style-type: none"> ● 採用競争激化で採用費高騰 ● 働き方改革で人件費高騰 ● 仕入れ値上昇で原価高騰 	<ul style="list-style-type: none"> ● 市場成長率の鈍化 ● 景気後退・消費マインド低下 ● 既存業態の同質化・陳腐化

特に**人手不足**は労働人口減少を背景としたメガトレンド
 少ないパイを奪い合うだけでは**改善しない!**

省人化ビジネスモデルへの転換

Step 1 競争力がある高生産性の専門店業態開発

競争力のある業態開発のポイントは「価値/価格」の最大化。省人化によって浮いたコストを商品力アップに分配し、競争力があり、生産性の高い業態の開発及び業態転換を推進。

Step 2 フードテック活用、CK構築による生産性向上!

セルフ化や機械化などはもちろん、フードテック活用やオートメーション対応のセントラルキッチン構築によるコックレス化など、店舗内外へ部分的に省人化要素を取り入れ、生産性向上を推進。

Step 3 高生産性かつ成長市場にある新規事業構築

縮小市場でも事業を成長させるためのポイントは、自社の強みを成長市場で展開すること。デリバリーなどの中食事業やPB商品開発などの食品事業を中心に、成長市場かつ労働生産性の高い事業を構築。

脱・求人広告依存に向けた採用・教育戦略

Step 1 ダイレクトリクルーティングや紹介採用への転換

掲載企業が増加していることによって、従来の求人広告採用は年々費用対効果が低下している。自社で採用媒体を構築し、求職者に直接アプローチする手法に切り替えることで、採用コストを圧縮しながら採用数を増加。

Step 2 質の高い採用を実現するための手法構築

今後人手不足が加速するなかで、大量採用を前提とした採用戦略はリスクとなる。大卒性を採用するための長期インターン、即戦力化するためのアルバイト正社員化を進め、より質の高い採用活動を実現するための仕組みを構築。

Step 3 生産性を向上させる人材教育戦略構築

省人化の仕組み作りと並行して、少人数でも店舗運営するための教育の仕組み整備が必須。新人スタッフの即戦力化に向けた初期教育から、高度スキルの習得まで、店舗で実践できる階層別の教育システムを構築。

次ページ 上記が一日で学べる外食企業経営フォーラムのご案内

新戦略で店舗の運営人数 **1/2** で売上 **3億円** アップを実現! 外食企業が次の **10年** に向けて **必要な一手** を大公開!

1 年商**30億円**のローカル居酒屋チェーンが取り組んだ**専門店展開と多角化経営**



- 市場動向
- ターゲット
- 商品開発
- 集客・売場
- オペレーション etc

2 CK設立1年後に社員・P/A計**7名**で年商**1.8億円**を達成した、中食・食品事業の**最新ビジネスモデル**解説



- 立地・物件
- 設備・人員
- レイアウト
- 店舗作り
- 収支・投資 etc

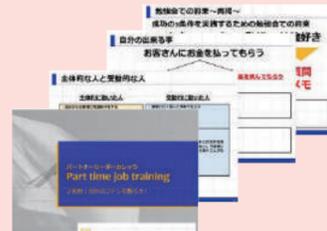
3 生産性を劇的に向上させた**業態転換のポイント**と**省人化手法**の最新事例解説



4 求人広告だけに頼らない**社員採用のポイント**を解説



5 店長や幹部候補者を育成するための**教育手法**



このような課題をお持ちの経営者様にご参加を推奨しております

- ✓ 不振業態からの業態転換を図りたい方
- ✓ 省人化×高収益事業を実現したい方
- ✓ 中食・外販事業への参入を検討している方
- ✓ 社員採用の成功ノウハウを知りたい方
- ✓ 優秀層に響く採用活動を知りたい方
- ✓ 店長・幹部候補の採用・育成に困っている方



今回のセミナーで **最新ノウハウとポイント** を公開する

- 経営ノウハウ** 高収益のための**店舗撤退**、その具体的ポイント
- マーケティングノウハウ** 設立1年で、**1.8億円**を達成した中食事業のポイント
- マーケティングノウハウ** 人時売上**6,000円**を超える飲食店業態開発のポイント
- 生産ノウハウ** 生産性向上に取り組み**成果を上げる**ポイント
- 生産ノウハウ** 店舗の**コックレス化**を実現する**生産システム**のポイント
- 生産ノウハウ** 社員**1.5名**、P/A**5名**で**2.6億円**を生み出す**製造ライン**
- 省人ノウハウ** **省人化**を実現するセントラルキッチン**のオートメーション化**とは
- 働き方ノウハウ** 働き方改革を実現した**セルフ化・フードテック活用**とは
- 採用ノウハウ** 人手時代に**採用数を増やす採用戦略**のポイント
- 採用ノウハウ** 実施1日で**即成果**が出る**リファラル採用**のポイント
- 育成ノウハウ** **店長人財**を常に**排出し続ける**ための**育成ポイント**
- 育成ノウハウ** **パート・アルバイト**が常に**現場で輝く**ための**ポイント**

日時・会場

大阪会場
2020年4月14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

東京会場
2020年4月21日(火)
 株式会社 船井総合研究所 東京本社
 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
 日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」
 丸の内北口
 より
 徒歩1分

開催時間
13:00
16:30
 受付12:30~

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、会場は受講票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ませんので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 **30,000円** (税込**33,000円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 **24,000円** (税込**26,400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に適用となります。

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.5785853 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
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:星野 ●内容に関するお問合せ:中山

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. **S056507** 担当 **星野 宛**

外食企業経営フォーラム **FAX:0120-964-111**

ご希望の会場に をお付けください。 【大阪会場】 2020年 4月14日(火) 【東京会場】 2020年 4月21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
	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に入れている方は、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人だと思います。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。
 社長onlineプレミアムプラン(旧: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】

1.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。
 2.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。
 3.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。
 4.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。
 5.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たいときは、 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**