

各地域で成功している 人財戦略の新常識



新卒採用
他社事例 ①

愛知県×飲食企業(和食懐石)
人口4.5万人の都市で4名採用

新卒採用
他社事例 ②

群馬県×飲食企業(水沢うどん)
新卒採用参入初年度で8名採用

新卒採用
他社事例 ③

福島県×飲食企業(とんかつ店)
3年間で15名の新卒採用に成功

スケジュール

講座内容&スケジュール

- ・大阪会場 2020年4月10日(金) 株式会社 船井総合研究所 大阪本社
- ・東京会場 2020年4月28日(火) 株式会社 船井総合研究所 五反田オフィス

| 講座 | 内容 |
|------|---|
| 第1講座 | <p>新卒採用の有効倍率2.5倍!? 新卒採用の市場とは</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 田井 哲弥</p> <p>飲食・宿泊業といった店舗サービス業界の人材採用・組織開発を専門とする。コンサルティングモットーは「採用・育成プロジェクトの熱い灯台となり組織を持続的に盛り上げる」である。支援先は、年商5億円前後から上場準備中の企業まで幅広く、全国で年間200日以上コンサルティングに従事している。成熟業種の支援先で、「3年で管理職になれる大卒採用」「10年以上勤続し店長になれる高卒採用」「たった3ヶ月で中途社員複数採用」などの成功事例を多数持つ。</p> |
| 第2講座 | <p>人財戦略にシフトし年商2倍を達成したヒストリー</p> <p> ゲスト講師 有限会社 観光荘 代表取締役 宮澤 健氏</p> <p>長野県、岡谷市・松本市でうなぎ料理店・うなぎ蒲焼通販事業・うなぎ加工場を営んでいる有限会社観光荘の代表取締役社長。昭和29年に創業した観光荘の3代目。調理士学校を卒業後、イタリアンレストラン、カフェ、創作料理といった様々な業種で修行。その後2004年に観光荘に入社。入社後は新卒採用や、評価制度構築、自社研修制度実施などの施策により年商を10年で3倍に成長させている。</p> |
| 第3講座 | <p>成功する新卒採用と人材育成のポイントとは</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 伊藤 遥己</p> <p>関西学院大学商学部で人材開発・モチベーション理論を専攻。スターバックスコーヒーのブラックエプロンバリスタとして人材育成、マネジメントを経験後、船井総研に入社。入社後は飲食業、宿泊業を中心としたサービス業の人材開発コンサルティングに従事。現在は宿泊業を中心に、外資系ホテルや都市型ホテルの開発支援、外国人人材の活用・採用のプロジェクトに従事している。</p> |
| 第4講座 | <p>人財戦略に成功し、業績を伸ばし続ける企業が行っていること</p> <p> 株式会社 船井総合研究所 HRD支援部 グループマネージャー チーフ経営コンサルタント 田井 哲弥</p> |

お申し込み方法

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ページからご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/057563>



長野県岡谷市

人口5万人の郊外で年商**2倍**を実現した

8期連続
増収・増益

事業戦略&人事戦略

モデル企業セミナー

4年間で新卒採用

14名採用

入社2年で一人前に育つ

社内研修制度

新卒社員

93% 定着率

8期連続
増収増益

2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019



ゲスト講師

有限会社 観光荘
代表取締役

宮澤 健氏

新卒を厳選採用 ▶▶ 新卒社員を早期育成 ▶▶ 業績アップ組織へ

- 新卒社員比率 **60%**で平均年齢 **27歳!**
- **脱属人化!** 新卒社員を **2年目**で戦力にする育成制度
- 人口**5万人**の地方でも毎年**3名以上**の新卒社員を厳選採用

詳しくは
中面
をご覧ください!!

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

飲食業界 新卒採用&人材育成セミナー

お問い合わせNo. S057563

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

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。) → **057563**

地域密着の飲食企業が人財ファースト経営で継続成長した成功事例を公開

特別ゲスト講師 飲食店を2店舗経営する会社ができる
人財ファースト経営推進 年商 **2倍** の大成長!
 開始 **8年連続** 増収増益

長野県の飲食企業が
 人財ファースト経営実践で
持続的に大成長!!



毎年3名の新卒を**採用!!**
 地方の飲食企業でも新卒採用は**可能!!**

- 担当者1名でも新卒採用を成功させる方法
- 新卒採用を確実にする最強ツールの作り方

若手中心の組織で**8期連続増収増益**する方法

- 新卒採用から売り上げを上げる2つの方法
- 求人媒体に一切費用を掛けることなく採用活動を行う方法

主体的に動く社員を育成する**評価制度**の作り方

- 業績UPに連動した評価制度の作り方
- 働き方改革を成功させる3つのポイント
- 業務の見える化により、脱属人・脱職人

定着率93%!新卒社員が辞めず、
業績が上がり続けるマネジメント方法

- 若手社員のモチベーションを高めるマネジメント
- 社員へ経営理念を浸透させる最新ノウハウ

飲食企業が新卒採用&人財育成で持続的成長を実現した
最新ノウハウとポイントを大公開
 します!!

Point 1 地方の飲食企業が多数実践済み!
毎年3名以上の新卒を採用する実践事例

| | | |
|---|--|--|
| <p>入社希望の学生が激増する 採用パンフレットなどのツール作成</p> <p>観光荘で働こう! パンフレットを見て学生から応募が来る</p> | <p>どんな会社でも新卒採用を成功させられる戦略作り</p> <p>8年間で新卒の有効求人倍率は2.5倍 採用競争に打ち勝つ戦略とは</p> | <p>採用したい学生を狙い撃ち 採用ブランディングの作り方</p> <p>採用ターゲットから逆算して採用活動をする フレームワークをご紹介します</p> |
|---|--|--|

Point 2 企業の持続的成長の鍵は新卒社員の育成にあった!?
新卒を高速でリーダー、店長クラスまで仕上げる仕組み

| | | |
|--|---|---|
| <p>若手人財を最速で仕上げる 社内アカデミーのプログラム</p> <p>新卒1年目の社員が業界平均8年のうなぎの焼き場を担当できる育成スキーム</p> | <p>マネジメント平成から令和へ 若手のマネジメントポイント</p> <p>定着率は驚異の93% 明日からすぐに実践できるマネジメント方法</p> | <p>主体的に動く社員を育成する 評価制度とは</p> <p>業績UPに連動した評価制度 若手がキャリアアップすることで業績が上がる仕組み</p> |
|--|---|---|

Point 3 人財ファースト経営で成功するモデル企業が
 クセ付けしている**企業経営と理念浸透**

| | | |
|--|---|---|
| <p>全社員が当事者意識を持って参加する 経営計画発表会</p> <p>実際に行っている風景を大公開!!</p> | <p>新入社員は理念ベースの教育が最も重要</p> <p>ゲストの採用・育成担当者から秘育成方法をお伝えします!</p> | <p>業績アップするための人財投資の考え方</p> <p>確実に成功する人財にかかるお金の考え方をゲスト講師からお伝えします!</p> |
|--|---|---|

- このような**経営者様**はご参加ください!
- ✓ 中堅・ミドル社員のモチベーションが低く、育成ができない
 - ✓ 事業承継に向けて次世代の組織を作りなおしていきたい経営者様
 - ✓ 「若手に任せる仕事がない」**新卒社員**の育成に悩んでいる経営者様
 - ✓ 自社に**第一志望**で「入社したい」と言ってもらいたい
 - ✓ 人財不足や離職率の高く、業績が伸び悩んでいる経営者様
 - ✓ 将来の幹部候補を採用・育成したい企業様

飲食企業でも出来る! 人財ファースト経営の導入は今がチャンス! 続きはセミナーで!

経営理念をベースとした経営改革を実践し 10年で330%成長できた理由をお話いたします。

初めまして、長野県でうなぎ料理店を経営している有限会社観光荘 代表取締役の宮澤健と申します。

当社は昭和29年に創業し、おかげさまで今年で66年目を迎えます。私はうなぎ屋の3代目として生まれ、幼少期からお店に出入りし、高校からはアルバイトをしたりと、お客様の笑顔やスタッフ皆さんの優しさに触れて育ちました。

そんな恵まれた環境であった為か自分の中では「鰻屋の跡取り」以外の選択肢はありませんでした。しかしながら、他の夢もありました。楽器作りの世界に強い憧れがあり、高校卒業後に上京し、夢であった楽器作りの専門学校に入り全国から同じ夢を持った仲間と出会い充実した日々を過ごすことができました。

そして、事業承継に向けて2004年に入社致しました。「**今までの恩返しをしなくては!**」そんなモチベーションで現場に入った私を待っていたのは

“上京前とさほど変わらない会社の姿でした” 変化する事が当たり前と考えていた血気盛んな私は「これを変えたらもっと良くなる!」「こうしたらもっといい!」と改革に乗り出しました。しかし、それはそれまで働いていた皆さんにとっては、居心地の良い環境を壊されてしまうように思ったことでしょう。更には父親の事業計画に猛反発し、親子喧嘩まで始まります。

気がつけば「誰も理解してくれない」と勝手に思い込み、全てにおいて誰彼構わず怒鳴り散らす日々を送っていました。もちろんそんな状態では社内の雰囲気が良いはずはありません、業績に現れます。2010年には私が入社して以来最低の売り上げになってしまいました…。

このままでは良くなるどころか「会社がなくなってしまう」そんな危機感を強く抱く様になりました。そんな折、ある出来事に衝撃を受けました。「亡くなった母の棺に大好きだった観光荘の鰻重を入れたい」とお客様からご依頼があったのです。

今まで培われてきたうなぎへの拘り、心のこもったおもてなし、その積み重ねあってこそのご依頼だったと思います。私はそんな大事な事を忘れて効率ばかりを追い求めていた事に気がつきました。「これからどうすれば良いのか…」そんな中、こんな私でも信じてくれる若いスタッフがいました。彼らの未来のためにも変わらなくては…

そこで、悩み抜いた末、経営理念を作成しました。

理念を元に少しずつ業績は回復に向かいましたが、経営の課題は時代と共に変化し続けます。船井総研様とのお付き合いが始まったのはその頃からでした。マーケティング・マニュアル構築・評価制度構築、新卒採用、新入社員の教育など経営課題は時流と共に次から次へと変化します。

船井総研様のご提案のもと、

時流に沿った改革を行っていく事で、新しくもありながら観光荘らしい改革を行うことが可能となり、今では日々笑顔が溢れる会社になったな、と実感することが多くなりました。そんな雰囲気の社風になってからは高卒の応募者が増え、

2017年より4年連続で新入社員が入社し、皆の努力の甲斐あって、気がつけば今季決算は10年前の売り上げの330%を達成を見込むほどの成長を遂げております。

私の使命は、「観光荘に関わる皆様がいつまでも元気と笑顔でいられる様にチャレンジし続ける」事です。セミナーでは、過去の自分と同じ悩みを抱える皆様と価値ある未来を共有したい、どんな形であれ、新たな一步を踏み出すきっかけになっていただきたい。そんな思いでお話できればと考えております。何卒、よろしく願い申し上げます。



有限会社 観光荘
代表取締役

宮澤 健 氏

日時・会場

大阪会場
2020年 4月10日(金)
 (株)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」
 @番出口より
 徒歩2分

東京会場
2020年 4月28日(火)
 (株)船井総合研究所 五反田オフィス
 〒141-8527
 東京都品川区西五反田6-12-1

JRF「五反田駅」
 西口より
 徒歩15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 19,000円 (税込 **20,900円**) / 一名様 **会員価格** 税抜 15,200円 (税込 **16,720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、お申込み後速やかにお願いいたします。●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く場合がございます。●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みに適用となります。

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.5785451 口座名義:カ)フナイツ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:天野 ●内容に関するお問合せ:伊藤

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. **S057563** 担当 **天野 宛**

飲食業界 新卒採用&人材育成セミナー **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10日(金) 【東京会場】 2020年 4月28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】

- 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)



お申込みはこちらから

※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**