

人財を核とした経営で業績UPを実現させる方法 **大公開**

たった
3時間で

飲食企業の成長を加速させる全てがわかる!

～人財戦略で差がつく時代へ～

アフターコロナへ突入した今、さらなる企業成長のためには
人財採用×育成×定着が命運を分ける!

採用に課題を感じている方は必ずご参加ください

採用に成功している企業が実施している具体的な取り組み

採用力
UP

採用数を増やすには複数の採用手法を使いこなす!

求人検索型採用・自社メディア採用・SNS採用・リファラル(紹介)採用・ハローワーク採用・媒体出稿採用・スカウト型採用・新卒(大卒・高卒)採用

採用力
UP

採用にも「ここで働きたい」と思わせるマーケティングが必須!

①誰に:採用ターゲットを明確にすることで求職者から選ばれる求人を作る ②何を:自社の魅力や強みを洗い出し、採用コンセプトを決定!他社と差別化を図る ③どのように:複数の採用手法を使いこなす

採用力
UP

(パート・アルバイト採用の場合は)

採用単価が1万円以下になるように採用媒体を組み合わせる

採用媒体の利用者数・競合社数・求職者の属性などを調査し、採用/応募単価を予測することで、採用ツール全体での採用単価が1万円以下になるように設計し、採用コスト増のリスクを分散させる。

採用力
UP

求職者に自社の存在を認知してもらうための自社メディアの構築

そもそも求職者は御社のことを全く知らない。求職者の目に留まり知ってもらうためには、会社・仕事・仲間の情報を世の中(WEB・紙)に発信していかなければならない。自社メディアを構築する際は発信する情報の量×質×鮮度にこだわって、自社の魅力が伝わるように作成する。

採用力
UP

大手や競合にも勝てる土俵選びと中小企業でも求職者に選ばれる求人づくり

大手や競合に対して、勝算が低い給料や条件で勝負せず、会社(社長)の想いや理念・ビジョンをメインに訴求する。また、詳細な仕事内容(誰に何をやるのか)や職場環境(男女比、平均年齢、中途社員比率)なども記載することで、求職者の「不」(不安、不詳、不信、不確実、不満)を無くす。

採用力
UP

企業の持続的成長のためには事業戦略と連動した採用戦略が必要

出店計画に合わせて採用計画(いつ、どのような採用媒体を使ってどのくらいの予算でどんな人財を採用するか)を策定することで、採用コストや人件費の適正化を図ると同時に、確実に人を採用することで店舗の回転率や稼働率UPなどを含めて機会損失を防ぐことに繋がる。

採用力
UP

採用増&離職減を実現する社員・アルバイトが働きたくなる組織づくり

従業員一体となって取り組める仲間好きを促進する社内イベント、みんなで成長できるスキルアップのための研修、新しいことに挑戦できる環境、働く意義を再認識するための経営理念・ビジョンの浸透などが集まり、人が辞めない組織へと成長させる社内の様々な仕組みづくり。

開催要項

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

東京会場 2024年 3月13日(水)

お申込期限 14:30
3月9日(土) 17:30
(受付 14:00~)

大阪会場 2024年 3月22日(金)

お申込期限 13:00
3月18日(月) 16:00
(受付 12:30~)

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)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル(地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑨番出口より徒歩2分)

※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、会場はマイページ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かねますので、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

●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。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページからお申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109051>



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードから
お申込みください。



お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp> TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

セミナー開催情報

開催日時

東京
大阪

2024年3月13日(水) 14:30~17:30
(受付14:00~)

株式会社船井総合研究所 東京本社

2024年3月22日(金) 13:00~16:00
(受付12:30~)

株式会社船井総合研究所 大阪本社

【飲食業界向け】

採用を強化したことで年間300名応募&130名の採用を達成

毎日応募が来る!もう人の採用に困らない

人口5万人の地方飲食企業

たった3年で売上131%成長

～人が増えれば業績が上がる～

年間応募数

約2倍

2022年 147件 ▶ 2023年 297件

年間採用数

約2倍

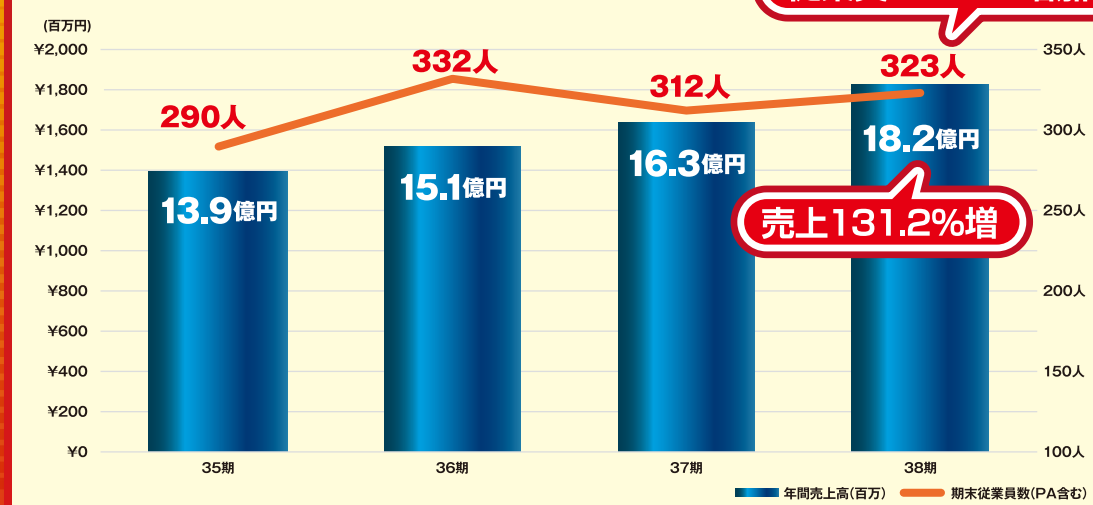
2022年 71名 ▶ 2023年 146件

採用単価

7,825円

※中途社員の業界平均採用単価:362,000円
※アルバイトの業界平均採用単価:67,000円
※2023年1月~11月の実績
※正社員・アルバイトを含む

従業員111.4%増加



ゲスト
講師

株式会社一心亭
代表取締役社長

小野 敦司 氏

主催



サステナブルな成長を推進する
Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪府中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

【飲食業界向け】採用強化したことで、年間130名の採用に成功

お問い合わせNo.S109051

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。) → 109051

特別ゲスト 講演



株式会社一心亭
代表取締役社長

小野 敦司 氏



所在地：青森県五所川原市字一ツ谷507番地16
創業：1985年10月（創業39年）
事業概要：焼肉レストラン（青森県内8店舗、函館2店舗）
肉バルココロ（1店舗） 焼肉厨房いっしん（1店舗）
従業員数：正社員55名（契約社員含む）
パートアルバイト284名／計339名
※2023年12月1日現在

創業39年、地元で愛され続ける焼肉企業が 何度も危機を乗り越えて、成長を成し遂げた道のり

「一心亭」は小野勝章前社長が1985年に創業し、次々に店舗を立ち上げ展開してきました。当時、カリスマ的存在であった小野勝章前社長が急逝し、息子である小野敦司氏が社長に就任しました。就任直後、BSE問題や東日本大震災等の外部要因、店舗設備の老朽化等、内部要因が重なり、最大22億円あった年商が11億円まで半減してしまいました。売上に対しての借入が大きくなったことにより、就任後すぐに財務関係の業務の迫られることになりました。



「人」に焦点を当てた 経営を強化

苦しいスタートにはなりましたが、そのような中で「自分らしい経営」を考え、経営戦略を策定するに至りました。当時は目に見える建物や商品等のハード面に強みがあると感じていましたが、長期的には資本金勝負になるため、大手には勝てないという結論が出ました。大手との差別化を図るという点では、ハード面での長所を活かしながら「人」で勝つという強者に勝つための弱者の戦略を策定することとなりました。「人」で勝っていくために、社長自ら大切にしている考えや思いを綴った経営所信を発表し、従業員全員との面談を行いました。また、従業員が自社についてより意識を高め、利益を生んでいくために「おもてなし推進委員会」、「美味しさ向上委員会」、「コスト管理委員会」、「幸せ向上委員会」という4つの委員会を社内に設置し、任せることで従業員間で自ら考え、店舗運営に関して責任を持つ風土をつくりました。



業界トップレベルの採用実績

採用については、求人検索エンジンの活用や自社採用サイトを中心とした採用戦略を実施しました。求人の複数掲載や求人原稿の細かいブラッシュアップを繰り返した結果、2023年度は年間297名（正社員20名、パート・アルバイト277名）の応募となり、昨年比の約2倍を達成しました。また、正社員、パート・アルバイトの2023年度の採用単価が7,825円と業界平均の10分の1以下を達成しました。

本セミナーで学べるポイント

point 01 地方商圏でも年間約300件の応募を獲得した具体的な手法

1つの求人に頼るのはナンセンス!応募が集まる、投資すべき求人媒体の選定方法

point 02 求人検索エンジンの対策方法と採用サイト構築&運用のポイント

求人検索エンジンの機能をフル活用できていますか?採用サイトのコンテンツは求職者に満足いただけていますか?採用サイトを制作して終わりになっていませんか?

point 03 勝ち続ける飲食企業になるための人財に対する考え方

変化の激しい今の時代において、常に最新のトレンドで採用を進めなければ、人手不足倒産になりかねません。今後生き残るために、経営者が考えるべき人財に対する考え方とは?

飲食業界の採用成功事例!

求人検索エンジンの徹底攻略 × 採用サイトの活用で
正社員やアルバイトの応募数を最大化した成功事例を一挙に大公開!

宮城県 事例1

求人検索エンジンの徹底運用で
6ヶ月間で**130件**の応募を獲得
応募単価は驚愕の**601円!**
※正社員とパート・アルバイトの合計



2023年4月に大きなルール変更があった求人検索エンジン。ルール改定後も徹底的に対策を講じた結果、応募数が激増!ほぼ毎日応募が集まり、選ぶ採用を実現!



長野県 事例2

求人検索エンジンと採用サイトを
駆使して、6ヶ月間で**93名**の応募を
獲得(採用単価5,340円)
※正社員とパート・アルバイトの合計



採用ターゲットを明確にし、自社への応募を検討している求職者は何を求めているかを分析。採用サイトに掲載するコンテンツやキャッチコピーなどを刷新し、応募が増加!

北海道 事例3

●月37,846円の広告費で正社員9名の
応募を獲得!(4,205円/1人)
●月5,600円の予算でアルバイト5件の
応募を獲得!(1,120円/1人)



自社の既存社員へのインタビューを通じて、自店舗の強みや働く魅力を改めて整理し、「ここで働きたい!」と思わせる魅力的な求人原稿を作成し、掲載。

愛知県 事例4

求人検索エンジンへの無料掲載
開始後、たった1週間で正社員6名の
応募を獲得!



求人の新規投稿や求職者が検索しているキーワードを求人票に盛り込み、無料投稿でも最大限の露出ができるよう対策!

このようなお悩みがある事業主はご参加ください!

- ✓ お金をかけて求人募集をしているのに採用したくても応募が無い
- ✓ 人手不足で従業員が疲弊しており、離職にも影響が出てしまっている
- ✓ 客足は増えているのに、人手が足りず業績が伸び悩んでいる
- ✓ 未だに現場に入っており、“経営”に集中する時間が確保できない
- ✓ 求める人物像にピッタリの求職者からの応募が無く採用に繋がらない
- ✓ 従業員が早く成長(育成)し、長く働いてもらえる(定着)仕組みが知りたい
- ✓ どうすれば採用が上手くいくのか全国の事例を聞きたい

採用に困っている今、今までの方法にこだわっている時間はありません。
成功している方法を自社取り入れて、採用を成功させましょう。