

観光地でなくても“人財”と“マーケティング”で業績は伸ばせる!

①売上160%②離職率5.5%③採用50人 手法大公開

このような方におすすめ!!

人口減少する中で、採用難に陥っている。従業員の確保と離職率を改善していきたい方

会社の成長はもちろん、従業員やその家族も幸せになるWIN-WINな経営を実現したい方

更に業績を伸ばすために、選ばれる宿になるための商品企画と集客手法を知りたい方

最新の採用手法を習得し、今すぐ従業員を確保したい方

利益率を高めるための単価アップ手法を習得し、高収益企業になりたい方

難しいことをせずとも売上・利益とも成長が可能!旅館の革新的経営手法を徹底解剖!明日から動けること満載!



株式会社当間高原リゾート ベルナティオ
上席執行役員 統括総支配人 兼 事業統括室室長

佐野 智之 氏

1986年(株)プラザサンルート 東京ベイ舞浜ホテル ファーストリゾート入社。
90年(株)プリンスホテル 新横浜プリンスホテル入社、95年ホテルエピナール那須に入社。
2008年、41歳で総支配人に着任するとともに、ナクアホテル&リゾート(株)の執行役員運営副本部長として全国のホテル運営に携わる。2013年アートホテルズ大森、浜松町2店舗の総支配人に着任。
2014年、現在のベルナティオの総支配人として着任、5年6ヶ月采配を振るい、現在は上席執行役員統括総支配人兼事業統括室 室長として、ベルナティオの運営事業の陣頭指揮を行う。
離職率の低下、稼働率の向上、客室単価の向上実現はバックヤードこそ真実として、自社だけでなく施設・業種の組織づくりにも関わっている。

売上160%、離職率5.5%を実現する経営戦略手法大公開!

Point 1 “経営のV字回復”稼働率40%~70%へ

口コミスコアは4.6以上。2011年の東北地震・コロナ禍の厳しい経営から商品力と価値向上をさらに磨き、ADRを上げながらも稼働率40%台→70%へ!
冬は豪雪地帯という立地にもかかわらず、宿泊者数は約2倍に



Point 2 “バックヤードこそ真実”成長できる環境

佐野氏が着任された時は早急な業績回復が必要な状態であった。宿泊業の業績向上のキモは「スタッフの成長と組織力」であることに着目し、「職場環境を整え、成長できる環境」を整備。バックヤードの環境、スタッフの意識改革を行うことで組織の基盤を整備。スタッフ全員が「お互いを尊重・尊敬して、高めあう精神」を大切に、自ら「やりたい」という気持ちでお客様に寄り添った接客を実施。離職率5.5%3年以内の定着率89%と従業員がやりがいをもって働く環境を実現!



Point 3 “明確なビジョン策定”稼働率40%~70%へ

「人を活かし、お客さまに感動をお届けし、地域と主に発展する。」という経営理念のもと、2030年のありたい姿として明確なビジョンを策定。
全てのステークホルダー(スタッフ・家族・地域・パートナー会社・株主など)と力を合わせベルナティオを盛り上げるためのムード作りを実施!関わる全ての人のサポートに感謝し、交流する機会を設けることで、環境に変化を起こした結果、繁盛ホテルへと急成長。



採用難をものともせず5,000円/人採用を行う採用戦略と採用手法

Point 1 採用単価5万円時代にたった1万円以下で採用した実績を大公開!

採用対策ほぼ未着手の状態から、費用をかけながら効果的な運用を実施して年間応募数114件へ!採用単価5万円時代の中で安定して1万円以下で人財を獲得することに成功!キーは「マーケティング力」。採用をマーケティングとして捉え基本をやり切れば成果が出る!

項目	結果
コスト	37,781円
応募数	10件
採用数	5件
応募獲得単価	4,103円
採用獲得単価	8,274円



Point 2 重要なのは時給ではない!求職者へのマッチングが成功のカギ

ズバリ、求職者ニーズの徹底理解!同じ内容でも書き方次第で結果が全然違う!講座では募集要項の良い例・悪い例を徹底解説!明日からすぐ使えるノウハウを完全解説!

〈募集要項 例1〉
(×) ○○の事務スタッフ
(○) 【作業が好きな方向け】接客無し!
○○スタッフ

〈募集要項 例2〉
(×) シフト制・休日休暇はご相談下さい!
(○) 生活スタイルに合わせた働き方が可能!働きやすさにこだわっています。

Point 3 いま求職者がよく見る無料媒体・有料媒体をご紹介

・いまや当たり前!無料媒体のフル活用。今求職者が指示する無料媒体と費用対効果の高い有料媒体をご紹介!明日からすぐ使えば、応募数も増加間違いなし!
・採用はガムシャラにやっても成果は出ない!応募・採用数を増やすための「求職者導線設計」が重要!どの会社でも適応できる導線設計をプレゼント!



単価150%アップ 稼働率80%を実現する集客手法大公開

単価150%アップ事例

Point 1 ストーリーのある商品開発

施設に宿泊することが目的となるような商品開発をするために「地域性や時流などの意味・ストーリーを含める」ことで、全国でも口コミトップクラスに。

Point 2 需要に応じて単価調整

需要に応じた単価調整で「室単価と稼働率のバランス」を調整すると、追加投資無くとも売上を伸ばすことができます。



稼働率80%事例

Point 1 自社予約向上で利益率もアップ

自社HP予約比率が低い原因は、アクセス数がそもそも低い。HPに誘導する広告宣伝(検索エンジン系、SNSなど)でHPアクセス数最大化。

Point 2 需要に応じて単価調整

レイトチェックアウト、ドリンク付、ベストレートなど「自社HPで予約すると追加で得られる特典が効果的」



会社も従業員も幸せになるWIN-WINな経営で人口減少時代を乗り越え業績向上