

今のままで本当に企業成長ができますか？

短期・中長期で取るべき人材戦略の全貌を解説します！

人材採用に苦戦している飲食店事業主は是非このセミナーにご参加ください！お役に立てます！

- ✓ 出店を検討しているが人手が不足に頓挫している
- ✓ 現場の人数が不足、営業の機会損失が発生している
- ✓ そもそも応募数が激減し、現場が疲弊している
- ✓ 未経験でも良いので若い人材が欲しい
- ✓ 人件費・原材料高騰により利益が圧迫しているため採用コストを抑えたい
- ✓ 採用における最新のトレンドや成功事例を知りたい
- ✓ 採用を強化していきたいが、人事を任せられる人材がいない
- ✓ 採用を強化するために何から始めたらよいか分からない
- ✓ 店舗を任せられる人材を採用・育成したい
- ✓ せっかく採用したがすぐに退職してしまう



講座	セミナー内容	
第1講座	企業ステージによって打つべき採用施策は異なる！ 自社が優先すべき採用戦略とは？ ①シフト不足率と社員/パート・アルバイト定着率でわかる企業ステージ診断 ②飲食業界の成長企業が実践している弾み車の法則 ③売上の方程式と採用・育成・定着の関係性	株式会社船井総合研究所 HR戦略支援部 西尾 祐哉
ゲスト講座 第2講座	企業成長を加速させるための人材に関する考え方 ①採用力を高めるスタートは組織・企業文化づくりから ②採用×定着×育成は同時に取り組むのが企業成長のポイント ③経営者が押さえておくべき3つのトレンド 1.正社員登用/2.高卒・専門卒採用/3.外国人採用	株式会社ひがしやま 代表取締役 中山 栄一 氏
第3講座	今すぐ取り組める！応募を飛躍的に増加させるための採用手法 ①戦力化しているアルバイトを正社員登用に繋げる秘訣 ②計画採用×組織の若返りを実現する高卒/専門卒採用のポイント ③深刻化する人手不足を解消できる外国人採用の事例紹介 ④媒体選定を誤ったら採用は失敗。ズバリ掲載すべき媒体の選定方法 ⑤採用を成功させるための求人媒体活用テクニックの最先端	株式会社船井総合研究所 HR戦略支援部 西尾 祐哉
第4講座	採用強者企業になるために今から取り組むべきこと ①事業戦略と連動した採用戦略を経営者自らが考える ②採用を強化することを経営者自らが決断し、社員を巻き込んでやり切らせる ③変化の激しい採用市場においては、即断・即決・即実行で高速PDCAを回す	株式会社船井総合研究所 HR戦略支援部 リーダー 今川 大樹

開催日時

2024年10月24日(木)
14:30~17:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

〒104-0028 東京都中央区八重洲2-2-1 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
[JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)・東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)]
※[2024年4月1日]より八重洲に移転いたしました、ご来場の際はご注意ください。

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。
※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。

開催方法

来場開催

お申込み
期日

銀行振込み : 開催日6日前まで
クレジットカード: 開催日4日前まで
※祝日や連休により変動する場合がございます。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/119387>

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)に右上検索窓に
「119387」をご入力し検索ください。

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

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※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。

飲食業界向け

開催
日時

2024年
10月24日(木)
14:30~17:30 [受付開始:開始時刻30分前~]

船井総研グループ 東京本社
サステナグローススクエア TOKYO

人材採用に苦戦している皆様へ

アルバイト
正社員化

リファラル採用

外国人採用

高卒採用

飲食業界が今すぐ取り組むべき最新採用トレンド8選

~どのエリア・規模・業態でも実践可能~

採用トレンド
8選は中面へ

仙台発祥の牛たん専門店が採用改革に着手し
採用数を飛躍的に増加させた方法とは？



株式会社ひがしやまの採用・定着実績

採用媒体活用※正社員は29名

たった
半年で

232名

応募
約2倍
応募獲得!

学生アルバイトの正社員化

2024年
4月入社

3名

採用達成!

紹介採用

たった
半年で

10名

採用達成!

外国人採用

2024年
11月入社予定

5名

採用達成!

高卒採用

3年で

10名

採用達成!

社員定着率

2023年度
実績

94.6%

達成!

株式会社ひがしやま
代表取締役 中山 栄一 氏

主催



サステナグロースカンパニーをもっと。
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

業績UPを実現させる! 飲食店経営者が知るべき最新採用トレンド

お問い合わせNo. S119387



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。)> 119387

特別
ゲスト講師



株式会社ひがしやま
代表取締役
中山 栄一 氏



所在地 : 宮城県仙台市青葉区中央2丁目10-30
創業 : 1988年(創業36年)
店舗数 : 計23店舗(直営12店舗/FC8店舗)
従業員数: 正社員35名/パート・アルバイト250名
※2024年8月現在

株式会社ひがしやまの軌跡。 アルバイトから社長に就任!

1988年に創業。宮城県仙台市を拠点に焼肉店、牛たん専門店などを日本全国に出店している。飲食業以外にもペットフード事業や通販事業など「食」を軸に様々な事業を展開している。中山栄一氏は学生時代にアルバイトとして株式会社ひがしやまに入社。前代表が飲食事業から撤退するという話になった際、当時のアルバイトメンバーで会社を買い取り、経営を開始する。リーマンショック、震災、コロナショックなど様々な外部環境の変化にも対応し、現在日本全国で23店舗を展開。業績は3年で155%成長を達成。

「人」に焦点を当てた経営を強化

事業拡大のために、まずは「組織改革」からスタートしました。経営理念を策定し、会社の価値観や使命を明文化。また、会社のビジョンを従業員に共有することで、組織全体の方向性を統一し、持続的な成長を支える基盤を築きました。そして従業員が長く安心して働くことができるように、休日数の増加や福利厚生・手当の充実など働く環境づくりに力を入れました。また、従業員の成長のために年間を通じて様々な研修や視察イベントなどを実施しました。働く従業員ファーストの取り組みが功を奏し、採用・定着が大幅に改善。「人」に焦点を当てた経営で、現在も事業成長を続けている。

業界トップレベルの採用実績

採用が難しい飲食業界ですが、株式会社ひがしやまは様々な手法を使って採用を成功させている。学生アルバイトの正社員化では、2024年4月に3名の採用(入社)に成功し、即戦力×0円で採用を実現している。また、紹介採用や求人媒体を活用した採用、外国人採用、高卒採用など1つの採用手法にこだわることなく、取り組めることは積極的に活動している。結果的に2024年1月~6月の半年間で252名応募、80名採用(採用単価1万円以下)を達成しました。



採用を基軸に業績UPを実現するまでのプロセス

採用できない飲食企業		株式会社ひがしやま
01 店舗の営業機会	シフトが不足し、やむを得ず定休日を設けたり、営業時間を短縮。繁忙期に売上を上げきれず 営業機会損失が多発!	シフト不足解消により、定休日の廃止、席稼働率UP、顧客回転率UPにより 営業機会が増加!
02 店舗スタッフの負担	シフトが埋まらず、店舗スタッフが休日出勤。 有給休暇取得や完全週休2日制も困難な状態へ。	シフト不足解消により店舗スタッフの残業時間の減少と休日数UPで 働く環境が改善!結果的に定着率UPへ!
03 QSCレベル生産性	現場が疲弊し、 退職者が増加 。ベテランスタッフが少なく、店舗QSCレベルが低下。 →離反客の増加、悪評口コミ増!	定着率UPにより優秀スタッフが増加! 店舗QSCが向上し、 生産性・顧客満足度がUP! →リピーター増&好評口コミ増!
04 育成環境	シフトが不足し、従業員教育の機会も確保できず。	シフト不足解消により 従業員の研修時間を確保! 従業員の成長速度UPでさらなる企業・店舗レベルUPへ。
05 出店速度事業拡大	出店をしたくても人が足らず頓挫。 新しいことにチャレンジできない。	採用強化により いつでも採用ができる組織へ。 →出店速度が加速し、 企業成長・業績UPを実現!

飲食店の業績UPは『採用強化』から!

御社はいくつ取り組めていますか?
今回のセミナーで公開する

最新ノウハウ8選

0円で人材確保を実現!今から取り組める**リスクゼロ**の採用術

- POINT 1 学生アルバイトの正社員化を実現する仕組み**
精神的報酬×経済的報酬を与えて、従業員満足度を高める!
1.採用の入口から変える 2.マニュアルに依存しない教育 3.評価制度で時給UP
- POINT 2 SNS活用でZ世代の応募を獲得する方法**
「なんとなくSNSを始める」はNG!採用に繋げるための3ステップ!
1.誰に何を届けたいか 2.採用を成功させるSNS媒体選定 3. ショート動画をバズらせるコツ
- POINT 3 リファラル(紹介)採用を増やすためにできること**
「紹介制度」だけ作って放置していませんか?キーワードは信頼の貯金!
1.紹介したい会社&雰囲気か 2.紹介だけでも報酬を渡す 3.紹介カードの用意

組織の若返りを実現!地方・中小企業でも成果を出す方法

- POINT 4 5年で20名以上の高卒/専門卒採用を実現した方法**
学生だけでなく、先生や親御さんへのアプローチも必須!
1.接触機会を増やす 2.見学会の満足度を高める 3.金銭<ワークライフバランス訴求
- POINT 5 不人気業種でも大卒採用を成功させるポイント**
会社好き、仕事好き、仲間好きに導くための選考の仕組みづくり!
1.社長が学生を魅了する 2.学生との接触回数は7回以上 3.志望度を高める面談方法
- POINT 6 外国人採用を成功させるためのポイント**
社長自らが現地で交渉!文化の壁を超えるために心得ておくべきこと
1.現地担当者との連携 2.柔軟な労働環境づくり 3.スタッフ間のコミュニケーションのコツ

競争が激化している中でも**ほんのひと工夫**で採用数を伸ばす方法

- POINT 7 競合企業に負けない求人媒体の攻略方法**
媒体選定、第一印象(掲載画像&キャッチコピー)、ライティング力で差別化!
1.ターゲット・エリア・応募単価を基準に媒体を選定 2.キャッチコピーで他社と差別化 3.仕事内容だけでなく、会社・環境のことも記載
- POINT 8 店長以上の層を採用できるスカウト型採用**
“特別感”を出したスカウト文章と“惹きつけ型選考”で優秀人材を確実に採用する
1.適切な媒体を選ぶ 2.求職者目線で見ると目にするスカウト文章を作成する 3.面談や見学会を実施して不安払拭とワクワクを与える