

- ☑出店を検討しているが、人手が不足し頓挫している
- ☑現場の人数が不足し、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くて優秀な人材が欲しい
- ☑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てよいか分からない
- ☑せっかく高い広告費用を使って採用したが、すぐに退職してしまう

この様な方に
おすすめ

講座

セミナー内容

第1講座

なぜあの飲食店は人が集まるのか？採用成功企業の共通点を徹底解説

- ・なぜ「今までのやり方」では通用しなくなっているのか？
- ・全国の飲食店の採用成功事例を紹介
- ・採用成功企業が実践している「勝ちパターン」を徹底解説

【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 タレントディベロップメントグループ 西尾 祐哉



第2講座

特別ゲスト講師

採用が変われば売上も変わる！年商10億の壁を突破した飲食店の採用戦略

- ・とんかつ 勝烈亭が直面した採用の課題とは？
- ・正社員の採用コスト150万円→13.7万円に削減できた具体的な施策を大公開！
- ・売上を伸ばすために「今、経営者がやるべきこと」とは？

【特別ゲスト講師】林産業株式会社 代表取締役 林 憲太郎 氏



第3講座

採用が変われば組織が変わる！飲食企業のための採用戦略&実践ノウハウ

- ・求人媒体/エージェントに依存し続けると、5年後には採用が破綻する!?
- ・「求人原稿はこう書き換えろ!」応募率を上げる鉄則を伝授
- ・「残業が減り、社員が辞めない」組織を作るために、経営者が今日からできること

【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 タレントディベロップメントグループ 西尾 祐哉

第4講座

成功企業はすでに動いている！飲食業の採用戦略、次の一手とは？

- ・「このまま何もしなければ5年後には採用が破綻する…」採用市場の未来予測
- ・本気で採用を変えたい経営者だけが実践する「攻めの採用戦略」
- ・船井総研が提供する「採用戦略サポート」と具体的な支援内容を紹介

【講師】株式会社船井総合研究所 ヒューマンキャピタル支援部 ディレクター 中川 洋一



開催日時

東京会場

2025年6月5日(木)

14:00~17:00 (受付開始 開始時刻30分前~)

会場/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二丁目2番1号 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)】

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。

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もございます

受講料

一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)/1名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)/1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。

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/127996>
船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)に
右上検索窓に「127996」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

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

開催日時 2025年6月5日(木) 14:00~17:00

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

飲食店向け採用セミナー

熊本の地域1番店のとんかつ専門店が
取り組んだ採用戦略大公開

5年で
年商2倍

年商10億円の壁を突破!

とんかつ勝烈亭のココがすごい!

正社員 応募数約10倍 正社員 採用数約5倍 正社員 採用広告費約9割カット



特別ゲスト講師



林産業株式会社
代表取締役 林 憲太郎 氏

年商10億の壁を超えた飲食企業の採用戦略大公開セミナー

お問い合わせNo.S127996

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



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。)

127996

特別ゲスト
講演



林産業株式会社 代表取締役 林 憲太郎 氏

所在地:熊本市中央区新市街 8-18

創業:1975年7月4日

事業概要:とんかつ勝烈亭(4店舗)

従業員数:正社員30名、パート・アルバイト130名※2025年3月現在



創業から50周年。熊本の地で“本物のとんかつ”を追い求め続けてきた歩み

1975年、熊本市で誕生した「とんかつ勝烈亭」。当時から「お客様に本当に美味しいとんかつを届けたい」という想いのもと、素材・技術・サービスのすべてに徹底してこだわり続けてきました。とんかつという一見シンプルな料理に、妥協なき挑戦を重ねてきたことで、いまや「熊本の名店」として多くのお客様に愛される存在に成長。地元の常連様はもちろん、全国から訪れる観光客にも「熊本でとんかつといえば勝烈亭」と言ってもらえるまでになりました。

“人”が会社の要。社員一人ひとりが主役となる組織づくりへ

創業からの年月は、決して平坦な道のりではありませんでした。時代の変化や経済情勢の波、そして未曾有の出来事であった熊本地震やコロナ禍。飲食業にとって厳しい局面が何度も訪れました。しかし、どんなときも「私たちの使命は、お客様に元気と幸せを届けること」という信念を貫き、挑戦と改善を繰り返してきました。店舗のコンセプト変更、内外観の改装、新店舗展開など、変化を恐れずに前に進む姿勢が、今日のとんかつ勝烈亭を支えています。

“食”に誠実に向き合い、どんな時代の荒波も乗り越えて

林産業が大切にしているのは、「会社の力=人の力」という考え方。美味しいとんかつを提供するのも、お客様を笑顔にするのも、現場で働く一人ひとりの力があってこそです。だからこそ、スタッフが誇りを持って働ける職場環境づくりに力を注いでいます。新人でもベテランでも、意見が言いやすく、仲間と助け合える風土。調理や接客のスキルだけでなく、人として成長できる機会も豊富にあります。「ここで働いてよかった」と思える企業を目指して、これからも“人”を中心に据えた経営を進めていきます。

これまでも、これからも。
熊本から“美味しい感動”を届け続ける

とんかつという一皿に、真心をこめて。私たち林産業は、これからも熊本の地に根を張りながら、「勝烈亭」ブランドを通じて多くの人の心を動かす存在であり続けます。「おいしいとありがたいの感動経営」—それが、私たちの目指す道です。



全国の“飲食業”採用成功事例

エリア・規模に関係なく、全国各地で採用に成功している飲食店が続出中!!

青森県

株式会社 H社
【規模:10億/業態:和食】

2024年1月~12月で

◆正社員:28名応募、11名採用
◆パート・アルバイト:318名応募、152名採用

北海道

有限会社 C社
【規模:12億/業態:居酒屋】

たった1ヵ月間で正社員13名応募、
パート・アルバイト56名の応募獲得!
※正社員の応募単価約27,000円
※パートアルバイトの応募単価約3,000円

ゲスト企業

熊本県

林産業株式会社
【規模:10億/業態:和食】

採用改革に着手し、正社員応募数
10倍以上、採用数5倍以上、
採用広告費8割カットを実現!

長野県

株式会社 K社
【規模:6億/業態:和食】

人口約5万人の小商圏で
年間88名の応募を獲得!
応募単価は9,490円!

宮城県

株式会社 S社
【規模:9億/業態:カフェ・喫茶】

9ヵ月間で312名応募、
応募単価が2,296円を達成!

秋田県

株式会社 H社
【規模:20億/業態:和食】

採用広告費1/3で
応募101件を獲得!
※4ヵ月間の実績

福岡県

株式会社 Z社
【規模:10億/業態:ラーメン】

◆正社員:24名応募&4名採用
◆パート・アルバイト:585名応募&97名採用
※5ヵ月間の実績

宮城県

株式会社 H社
【規模:18億/業態:焼肉】

自社採用サイトの立ち上げと複数媒体への掲載でたった半年で232名の応募を獲得! 応募単価は約5,600円!

採用強化がもたらす“業績UPの流れ” — 採用はコストではなく、成長戦略の第一手 —

【人が集まる】

「採用に困らない」がすべての始まり

飲食店の経営は、人が回らなければすべてが崩れます。採用が強化され、計画的に人材を確保できるようになると、シフトが安定し、スタッフの稼働にムラがなくなります。急な欠勤対応や過剰労働も減り、現場が落ち着きます。「人手が足りないから売上を伸ばせない」状態から脱却し、まず“仕組みとして回る店舗”が実現します。

【働きやすい環境へ】

「人が辞めずに活躍する」好循環へ

十分な人員が確保できることで、スタッフに心の余裕と時間的なゆとりが生まれます。結果として、職場の空気が改善され、チームワークが強化されます。新人教育にも時間をかけられるようになり、人材が戦力化しやすくなる。こうして離職率が下がると、再採用コストも削減でき、店舗運営が「安定しながら強くなる」状態へ移行します。

【「現場力」が売上を伸ばす】

「社員の質」がサービスの質に繋がる

飲食業における競争力の源泉は、商品力だけでなく“現場力”にあります。人材が定着し、接客・提供の精度が上がることで、サービスの質が安定・向上します。待たせない、失礼がない、気が利く——そんな小さな積み重ねが顧客満足につながり、リピーターや口コミを生み出します。広告に頼らず“選ばれる店”へと育っていきます。

【業績が上がる】

会社・社員・お客様の未来へ投資できる

採用単価が下がり、離職率も改善すれば、利益がしっかりと残る体質になります。そして、確保できた利益を新規出店・人材育成・サービス開発など「次の一手」に再投資できるように。現場の負担軽減、サービスの質向上、そして利益の創出。このすべてを起点にして、飲食店経営は“採用の仕組み化”から飛躍的に加速します。