

## 【タイトル】

お金をかけずに上手に育てる従業員育成法

～もう、“退職・欠勤・遅刻”に悩まされずにすむ！～

## 【対象】

- ・「人を採用してもすぐに辞めてしまう」と嘆いている方
- ・できるだけお金を掛けずに採用・雇用したいと考えている方
- ・既存の従業員が思うように動かないと悩んでいる方
- ・業務拡大のためスタッフの雇用を考えている方

## 【コンセプト／メッセージ】

私は14年間、経営者、マネジャーとして小売、サービス業の現場に携わってきました。当時、店長である私の頭を最も悩ませていたのが、従業員の退職、欠勤、遅刻に代表されるお店の『人』に関する諸問題でした。

未曾有の大不況の中、企業、店舗の求人状況は、一般的に広告を出せばドカンと人が集まるようになっていきます。今まで最も集まりにくいとされていたコンビニの深夜時間帯の求人にさえも、1名の採用枠に対して30名を超える応募があるということも珍しくなくなり、お店の『人』に関する問題は解決したと思われるようです。

でも、現場の多くの経営者や店長は、「採用しても、すぐに辞めてしまう」「スタッフが思ったように動かない」「遅刻、欠勤が続きシフト組みがままならい」などという悩みを以前と変わらず抱き続けています。そして、求人→採用→退職→また求人…という負のサイクルに陥り、従業員の定着率は依然低いままです。

このように、人員補充は十分できていたとしても、お店の『人』問題の根本的な解決に至らないのはなぜなのでしょう？

それは、スタッフの採用、人材育成において、ある大きな過ちを犯しているからなのです。私自身も、かつてコンビニエンスストアのFC経営者であった頃は、その過ちに気付かず

に店舗を経営し、大変な思いをしました。

コンビニのオーナーは、その多くが昼夜を問わずお店から呼び出され、心身ともに落ち着くことができず、人員不足の中、長時間労働を強いられています。私も開業当時は従業員の採用にてこずり、半年もの間、シフトが埋まらない深夜の時間帯を、まったくの1人で営業したという経験をもっています。その時は睡眠時間が平均3時間程度しか取れず、体重が10キロ以上も減り、ウエストも2サイズ小さくなりました。

でも、あるときから殆どお金を掛けず、思ったときに、思ったような理想の人材を集めることができるようになったのです。さらにいうと、従業員1人当たりの在籍期間が他店と比較して4倍と飛躍的に伸び、また、それに伴い売上を8カ月で1.45倍に伸ばすことも実現できたのです。

そういう状態になると、私自身の生活も一変しました。

お店からの呼び出しの電話も一切鳴りませんし、人の問題で頭を悩ますことも殆どなくなりました。また、スタッフとお客さんの関係も大変よくなり、多いときには1ヶ月で10通近く、お客さんから御礼状や「ありがとう」のメッセージをいただけるようになったのです。もちろん、そうなるスタッフのモチベーションはグッと上がりましたし、責任感も強くなっていきました。その結果、自分で考えて自分で動けるスタッフへとドンドン変わっていったのです。

お店の中で『人』に関する問題が浮上すると、店主はそのことで手一杯になり、営業戦略を考えるなど、本来すべきことに手が付けられなくなります。また、酷いときには店主のプライベートの時間のすべてを奪われることとなり、かつての私のように多大なストレスを抱えることになってしまうのです。「これ以上、そういう状態に陥る経営者、店長を出したくない」今、強くそのことを望んでいます。

ですから、『私のお店がなぜ責任感が強く、自分で考え・動けるスタッフを揃えることができたのか?』そのために必要なスタッフの募集から人材育成に至るまでのノウハウや考え方をお伝えしたいのです。さらには、私が過去に経験してきたことだけではなく、現在、コンサルティングを行っている全国の商店経営者の成功事例や自店への落とし込み方も同時にお話することが可能です。

これらのノウハウを知っていただき、一人でも多くの経営者・店長が「人」の問題から解放され、商人として豊かな未来を描けるようになっていただきたいと思います。願っております。

## 【内 容】

- ・ 1回あたり 1 時間半～3 時間程度（ご要望に応じます）
- ・ 参加者へ従業員教育を完璧に実施できる A 4 チェックシート（記入用）をプレゼント

### 1. 人材採用・育成に時間とコストを掛けてはいけない

- 採用の時に犯しがちな間違いはこれ
- なぜ、採用するときコストを掛けてはいけないのか？
- なぜ、教育するとき時間を掛けてはいけないのか？

### 2. 景気に左右されない人材採用・教育の黄金律

- 求人誌を使ってはいけない
- 理想の人材像を言えますか？
- 応募者の欲しがっているものをアピールできていますか？

### 3. 効果的な求人広告を作るための 7 大要素

- 対象者の明確化
- 働くことで何が手に入るのか？
- 自店の実情
- あなたにやって欲しいこと
- 辛いと感じるであろうこと
- 既存従業員の声
- 事務的な掲載事項

※【おまけ】当セミナーだけでお伝えする裏技を公開！

### 4. Change！自分で考え・動ける従業員に変身させるには？

- ダメ従業員を作り出す店長がしている考動パターン
- 現場で役に立たない“百貨事典型”マニュアル
- 従業員の成長を阻害する「すぐ質問する癖」

## 5. 自分で考動（考え・動く）する人を作り出すツール

- 「A4」1枚チェックシートで教育を完璧にする方法
- “現場で実際に活用しまくれる”メモ帳型『虎の巻』作成方法
- 顧客からのクレームを激減させるツールはコレ！

## 6. 従業員に100点満点を求めていますか？

- 自分と同じことを従業員に求めていますか？
- 70点の選手を揃えるだけで9年間に8回優勝できるチームが作れる

## 7. 経営者の望む仕事をしない従業員をどう変える

- やるべき仕事をしない従業員の思考パターン
- 行動指示書の活用でムリ・ムダ・ムラが消えていく
- 行動指示書は思いやりをも生み出すツール

## 8. 最後は感情に訴える

- 従業員が自ら考動し、売上を作り出す宝飾店の事例
- 入社初日のインパクトがやる気スタッフを作り出す（美容院の事例）

## 【参加者の声】

非常に具体的で今日からすぐ使える方法、ツールが満載でした。

シンプルで分かりやすい人の問題の解決法を、異業種の方の生の素晴らしい事例を通して学ぶことができたので参加できてよかったです。特に、教育に使用するA4チェックシートは、次に従業員を採用したとき、研修の際に使っていきたいと思いました。

（兵庫県芦屋市・鍼灸治療院経営 T様）

今日のセミナーに参加して、人が自発的に「考動」する仕組みを教えてくださいました。

また、経営者本人の「考動（自ら考え・動く）」する思いが一番重要だということに気づき、私自身も頑張らねばとつくづく感じました。

（兵庫県神戸市・飲食店経営者 K様）

以前、岡本さんの本を読みました。本も勿論素晴らしかったけれど、直接お話が聞けて、分かっているけれど出来ていなかったことをどうすればできるようになるのかということに気付かされました。

店舗以外のビジネスにおいても通用する部分が多々あり、とても参考になりました。

(経営コンサルタント I 様)

これから起業する予定ですが、具体例を出しながら説明して頂いたので、人の採用をどうすればいいのかが、とてもよく分かりました。楽しくて、あっという間に時間が過ぎたので、また、機会があれば参加したいと思います。

(兵庫県尼崎市・ショップ開店準備中 TS 様)

## 【プロフィール】

岡本文宏

1966年、神戸生まれ。近畿大学法学部卒業

日本初の商店主・店長専門ビジネスコーチ・メンタルチャージ I S C 研究所 代表

大手婦人服チェーン勤務時代、入社7カ月で店長に就任。1年で売上を1億円アップさせ担当店を売上 No.1 店舗にする。その後、地区長・バイヤー・商品企画を経験し、商品の企画立案から製造、販売までの現場をすべて経験する。その後、コンビニ最大手セブンイレブンを7年間経営する。独自のマネジメント手法を開発し、従業員の平均在籍期間で出店地区平均の4倍以上を実現。7年連続で本部主催販売コンテスト上位入賞。F C 契約を解消した後、2005年にメンタルチャージ I S C 研究所を設立。延べ2500時間以上を商店経営者・店長とのコーチング、コンサルティングに費やしてきている。

現在、店舗の人・売上・顧客作りを総合的にサポートする情報共有コミュニティ『インスタ コミュニケーション サポートクラブ』を主宰。全国100社以上の企業に対し、現場ですぐに活用できる“小さな組織の人”に関する問題解決メソッド、スタッフを活用して売上を拡大するノウハウを提供し、成果を上げている。

1966年 神戸生まれ (丙午)

1990年～ 婦人服専門店の全国チェーンの本部に7年間勤務 (15店舗60名の部下)

1998年～ セブンイレブン独立開業 7年間経営

人員不足のため睡眠3時間の深夜単独勤務6か月を経験し、人材育成、採用の重要性に気付く。売上不振を乗り越え…

⇒自ら『考動』する組織作りに成功 ⇒ F C 本部主催コンテスト常時上位入賞

2004年 出店地域の商環境が変わり、2桁減した売上を8ヶ月で2桁増にまで回復するも、その営業方針がF C 本部の意向に合わず、やむなくF C 契約を解消する。

2005年～ メンタルチャージ I S C 研究所 開業・店長専門コーチングプログラム提供開始  
企業研修、講演活動、大学非常勤講師

2008年～ 神戸市振興財団経営指導登録専門家となる

2009年 「もう人で悩みたくない！店長のための 採る・育てる技術」出版

『インスタ コミュニケーション サポートクラブ』スタート

2010年 月刊『商業界』・月刊『美容の経営プラン』などへ寄稿

著書：「もう人で悩みたくない！店長のための 採る・育てる技術」日本実業出版社

雑誌記事執筆 月刊『商業界』・月刊『美容の経営プラン』・『現場イズム』など

公式サイト <http://www.cvsfc.com/> 商店主専門コーチング <http://www.hikidasucoach.com/>

Eメール [info@cvsfc.com](mailto:info@cvsfc.com) TEL 078-763-8151

## 【セミナー実績】

### 【売上・顧客作り関連】

- ・徳島県鳴門商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・徳島県健康科学総合センター 『競わない経営実践セミナー』
- ・大阪府茨木市商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・富山県小矢部市商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・兵庫県加東市商工会議所 『小さな店の儲けの仕組みの作り方』
- ・徳島県阿南市商工会議所 『競わない経営実践セミナー』
- ・日野町商工会・女性部 『競わない経営実践セミナー』（2010.2月予定）
- ・日野町商工会 『競わない経営実践セミナー』全3回（販促編・顧客作り編・仕組作り編）
- ・大阪商い繁盛館 『競わない経営実践セミナー』
- ・JA新潟 ガソリンスタンド マネジャー研修
- ・JA兵庫南様 支店活性化プロジェクト2007 全6回
- ・大阪トヨタ自動車㈱様 ディスプレイコンテスト 審査員 全2回
- ・大阪トヨタ自動車㈱様 売場作り基礎研修
- ・コーチマネジメントシステムズ 『ブランディングセミナー東京』
- ・マイコーチジャパン共催 『ブランディング強化セミナー』
- ・PU実現会主催 『小さな店のパワーアップ実現セミナー』全2回
- ・メンタルチャージ主催 『しくみ塾』全4回
- ・エリアライツ&メンタルチャージ共催 『小さな店の儲けの仕組みの創り方セミナー』
- ・大阪国際大学 マーケティング講義資料作成協力
- ・大阪国際大学 『ベンチャープランニング』カリキュラムにて講師
- ・大阪学院大学 『フランチャイズ経営の実態と将来展望』
- ・神戸婦人大学・ゼミ 『コンビニエンスストア経営について』

## 【人作り&コーチング関連】

- ・水俣商工会議所 『お金をかけずに人を育てる』
- ・高崎商工会議所 『驚異の効果！実践コーチング』
- ・浦和商工会議所 『お金をかけずに人を育てる』
- ・阿南市商工会議所 『人材育成&採用セミナー』
- ・大阪産業創造館 主催 『経営ゼミ』
- ・兵庫県庁 消費流通課 『モチベーションアップセミナー全2回』
- ・大阪産業創造館 『スタッフ・アルバイト育成セミナー』
- ・大阪商い繁盛館 『なぜあのお店には優秀な人材が集まってくるのか？』
- ・滋賀県高島市地域雇用創造協議会 『自ら考動する（考え・動く）モチベーションの高いスタッフを作り出す 採る・育てる技術マスター講座』
- ・自社主催 『出版記念セミナー』
- ・兵庫県庁 消費流通課様 『経営者のためのモチベーションアップセミナー全2回』
- ・ニチリウグループ様 『コーチング研修～基礎編～』
- ・関西電力 『社内コミュニケーション』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様 『ヒューマンスキルアップ研修』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様アドバイザー研修会 『コミュニケーション基礎』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様 『多面観察研修 2008』
- ・大阪トヨタ自動車株式会社様 『多面観察研修 2007』
- ・マツヤデンキ 松友会例会講演 『やる気を引き出す人材育成術』
- ・フロアママ・グループ（美容室チェーン） 『顧客の真のニーズを引き出す共感力養成講座』
- ・甲子園大学様 『自己分析等全4回』
- ・Recipe神戸パルファム倶楽部様 『コミュニケーション基礎・全4回』
- ・姫路ワンコインクラブ主催定例会にて講演 『部下マネジメント』
- ・守成クラブ兵庫主催定例会にて講演 『コミュニケーション基礎』
- ・日本経営総合研究所様主催 『人を育てるしくみの創り方』
- ・滋賀県労働局主催 『再就職支援セミナー』 応用編
- ・滋賀県労働局主催 『再就職支援セミナー』 基礎編
- ・ヤクルト神戸主催 ヤクルトレディースセミナー 『コーチングのプロも使っている聞き上手になるための7つの法則』
- ・大阪国際大学 『就職活動支援プログラム』への参加（商業POPの活用による強みの発見）
- ・高田短期大学 『コーチング基礎ワークショップ』 全2回
- ・前所属会社主催セミナー・ コミュニケーションの基本講座講師