

人材不足×働き方改革×競争激化… 課題山積の経営下で集客・売上向上には、今こそ現場力・人財力! [業績]×[現場力]アップ のための経営戦術講座

■ 業績向上につながる現場力を創るための
マネジメント戦略をどう打ち出すか

■ 目標達成に向かって、一丸となり行動する
スタッフをどう育成するか

——「ほめる人材育成(ほめ育)」の人材育成実践者 **原 邦雄氏**

■ 改革を果たしたスポーツ施設運営企業
「ノアインドアステージ」の実例

■ 働き甲斐のある会社を目指し、
内部改革・行動指針の達成・経営戦略

——ノアインドアステージ(株) 代表取締役社長 **大西 雅之氏**

ごあんない

集客・サービス施設は、深刻な人材不足のなかにありながら働き方改革の節目に直面し、労務管理面では苦勞が絶えないことでしょう。優秀なスタッフが揃わない、定着しない、常にスタッフのモチベーションが低い、という課題よく聞かれます。このため、業績が上がらない、現場の雰囲気が悪い、という負のスパイラルに陥り、改善策も打ち出せないと悩む経営・管理などマネジメント層が多く存在します。すべてはスタッフのモチベーションアップ、働き甲斐の創造、社内[店舗]のよい雰囲気づくりにあり、これをもたらすマネジメント層の経営戦術次第であるといえます

本セミナーは、現場社員・スタッフのモチベーションを高め、業績が上がる組織へと改革するための具体手法を学ぶものとして開催いたします。「ほめる人材育成」を伝える**原 邦雄氏**の講演と、内部改革・行動指針を実践し成果を上げた**ノアインドアステージ(株)** 代表取締役社長 **大西 雅之氏**の実例をもとに学んでまいります。

日時 **2019年10月23日(水)13:00~17:00**

会場 **アイビーホール**

東京都渋谷区渋谷4-4-25 TEL.03-3409-8181
※詳しい会場案内図は参加証にてお知らせいたします。

参加費 **39,600円**(1名様につき)

※消費税及び地方消費税込
※テキスト・コーヒー代を含む

主催 **総合ユニコム株式会社**

月刊**レジャー産業** 資料

FUNERAL BUSINESS

パチンコ産業年鑑

〒104-0031 東京都中央区京橋2-10-2 ぬり彦ビル南館6階
TEL. 03-3563-0025(代表)

ダイレクトメールの送付先変更・中止をご希望者は、お手数ですが、封筒ラベルにご要件を記入の上、弊社企画事業部(FAX.03-3564-2560)迄ご連絡ください。

※弊社ホームページからも、本セミナーはお申込みいただけます!
<https://www.sogo-unicom.co.jp>

お申込み先 **FAXフリーダイヤル ☎ 0120-05-2560**

※FAXフリーダイヤル不通時はFAX.03-3564-2560迄おかけ直してください。

お問合せ先 **総合ユニコム(株) 企画事業部 TEL.03-3563-0099(直通)**

●お申込み方法

- ・左記「参加申込書」にご記入後、上記FAXにてお申込みください。参加者宛に「参加証/請求書/銀行振込用紙」をご郵送いたします。「参加証」は当日ご持参いただき、会場受付に「お名刺1枚」と共にお渡し願います。
- ・開催直前や当日のお申込みもお受けいたします。その場合は、FAXにて「参加証」をご送付いたしますので、必ずFAX番号の明記をお願いいたします。なお、お支払方法につきましては、別途ご連絡をさせていただきます。

●参加費のお支払について

- ・参加費は「請求書」到着後、原則として開催3営業日前迄にお振込み願います。
- ・お振込みが開催後日になる場合は、左記「振込予定日」欄にご記入ください。
- ・お振込手数料は貴社にてご負担願います。
- ・当日現金でのお支払いも可能です。「当日現金支払い希望」欄に☑印をご記入願います。

●お申込者が参加できない場合について

- ・代理者にご出席いただけます。既送の「参加証」と「代理者のお名刺1枚」をご持参のうえ、当日会場受付までご来場ください。

●キャンセルについて

- ・開催3営業日前(土日祝日、年末年始を除く)迄に、弊社宛に「会社名/氏名/電話番号/返金先銀行口座(振込済みの場合)」を明記の上、FAX(03-3564-2560)にて必ずご連絡ください。
- ・返金手数料として2,000円(1件毎)を申し受けます。なお、開催2営業日前以降のキャンセルにつきましては、全額をキャンセル料として申し受けます。その際には当日配布資料を参加者宛にご送付いたします。

●その他ご連絡事項

- ・お座席は受付順を基本に当方にて指定させていただきます。
- ・会場内は禁煙です。講演中の録音・録画、携帯電話等の使用はお断りいたします。
- ・ご記入いただいた個人情報、弊社商品案内ならびにセミナーの適切な運営、参加者間の交流促進のために利用させていただきます。
- ・主催者や講師等の諸般の事情により、講師変更や開催を中止する場合がございます。その際には弊社より参加者にご連絡させていただきます。なお、その際の交通費の払い戻しやキャンセル料の負担はいたしかねますので、予めご了承ください。

参加申込書

[業績]×[現場力]アップのための経営戦術講座

●会社名(フリガナ)	●貴社業種
●所在地(〒)	●振込予定日(月 日)
	●当日現金支払い希望… <input type="checkbox"/>
	●ご担当者名()
TEL. ()	FAX. ()
●出席者名①(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	
●出席者名②(フリガナ)	●所属部署・役職名
●E-MAIL	

0-0320191002-060

[業績]×[現場力]アップのための経営戦術講座

セミナープログラム&タイムスケジュール

13:00~15:15

I. [業績]×[現場力]アップを実現する マネジメント戦術具体法

1. 経営環境を取り巻く[人材不足×働き方改革×競争激化]を背景に、なぜ業績が上がらない!? なぜ人が育たない?
 - ・ 集客施設・サービス業によく見られる業績不振の課題・問題
 - いいスタッフが揃わない、採用してもすぐに辞める、モチベーションが上がらない、等々
 - ・ 経営理念、目標、経営者の想いをどう伝えるか
2. 業績向上のため、マネジメントの仕組みをどう変えるか。経営・管理者・マネジメント層の行動変容をどう行なうか
 - ・ 実践。まずは自社・自店の価値評価を診断してみよう
 - ・ スタッフの行動チェックをしてみよう
 - ・ 業績が向上するためのポイント抽出・目標設定のあり方
3. スタッフのモチベーションを高めるマネジメント術……成功事例・失敗事例を踏まえて
 - ・ そもそも、今の時代の「モチベーション」とは
 - ・ スタッフのモチベーションを高めるための実践法
 - ほめて育てる「ほめ育」具体法に基づいて
 - ・ 信頼関係を築く効果的コミュニケーション方法
 - 叱り方、教え方、注意の仕方、ハラスメントにならない接し方
 - ・ 成功事例・失敗事例
4. 人材育成実践法…具体ツールを活用して考える
 - ・ 人材育成こそ売上をあげる基礎／「ほめる」重要性と具体手法
 - ・ ほめシート、行動チェックシートを運用した実践法

講師：原 邦雄氏 株式会社スパイラルアップ 代表取締役

15:30~16:30

II. 「10年間の改革」で得た企業の成長・成果

- ノアインドアステージが取り組んだ働き甲斐のある会社への変革
1. テニススクール・スポーツ施設経営のノアインドアステージのプロフィール
 2. これまでの経営課題をどう捉えてきたか
 3. 働き甲斐のある会社を目指し、内部改革・行動指針を変革へ。具体的な取組み
 - ・ 経営理念・運営方針=ノアイズムの策定
 - ・ 人材から「人財」への転換で採用・育成・社内の環境整備を徹底へ
 - ・ ほめ育の導入で社内の雰囲気改善へ
 - ・ 経営・管理職とスタッフのコミュニケーション方法の変化
 - ・ スタッフ採用の重点事項、入社後の研修
 - ・ 価値観の合わないスタッフの退社
 4. 店舗評価、人事評価制度など社内評価制度の改革
 5. 改革後の成果と業績の変化

講師：大西 雅之氏
ノアインドアステージ株式会社 代表取締役社長

16:30~17:00

III. まとめ&質疑応答・意見交換

講師プロフィール



原 邦雄

(はら くにお)

株式会社スパイラルアップ
代表取締役

1973年兵庫県芦屋市生まれ。船井総合研究所コンサルタントからラーメン店の洗い場に転職し、現場から積み上げた「ほめ育」ノウハウで、多くの業種にコンサルティングを行なっている。「世界中の人たちを輝かせる!」をミッションに、日本・アメリカ・ノルウェー・中国・シンガポールなどに「ほめる人材育成」を広める活動をしている。誰でも気軽に受講できる講座から、企業の業績アップのための研修まで、述べ3万人が受講。196か国に広げるビジョンを掲げ、爆発的に広めている。ハーバード大学やリッツカールトンホテルでのセミナーをはじめ、年間200回以上の講演を行なう。ほめ育マネジメントの第一人者として、150社の企業の業績を次々に上げる独特の人材育成のノウハウは、日本だけでなく、アメリカ、中国、東南アジアの企業でも提供している。



大西 雅之

(おおにし まさゆき)

ノアインドアステージ(株)
代表取締役社長

1963年兵庫県生まれ。87年、家業の日東社に入社。半年後、80年より経営してきた姫路テニススクラブ(屋外10面)の前任者の退職をきっかけに同事業へ配属となり、責任者とコーチを兼任する。98年西宮校・加古川校オープン、99年テニス事業会社の社名を「日東興業(株)」から「ノアインドアステージ(株)」に変更。スクール事業を拡大し、現在では28校、累計生徒数3万2千人となる。2015年タイに現地法人「Noah Asia International」を設立、16年ノアフアシリティアーズ(株)を設立しタイ・バンコク校をオープンした。17年フットサル事業部にも本格参入し、(株)ブラーボデザインとして分社化。近年ではテベロッパの発想でテニス施設開発も展開し、運営は既存スクール事業者とコラボしている。近年、従業員第一主義の経営理念を打ち出し、「ほめ育」研修導入により現場スタッフの環境整備を行ない、業績アップを実現している。

売上・経常利益の推移

