

# 飲食カタリバ

どんな時代も「生き抜く」飲食店を育む学び場

日：2017年11月28日(火)  
時：14時～16時30分

場所：大宮駅周辺  
定員：10名先着順

参加費  
1人3,000円



これまで2000名以上のキャリアコンサルタントに携わりました。フード業界での両面型人材紹介で15年の実績があります。

フードサービス専門採用支援会社代表  
人材紹介会社 取締役  
吉村壮寛 (ヨシムラタケヒロ)

カタリ

## 『採用力最大化経営』

今、フード業界において人材採用が最重要課題となる中、いかにして良い人材を採用する事が出来るか。採用が上手な企業は業績、業容も必ず伸びていきます。

求職者、企業側を繋ぐ両面型の人材コンサルタントとしての経験から、「採用は経営そのものである。」と結論に至る。採用力最大化経営について、实例を交えたりアルな話、カタリます。

カタリ ①フード業界の仲人(なこうど)として  
・人と人を引き合わせ、結ぶ。コレって出会い系ビジネス？

カタリ ③採用は経営そのものである  
・出会い イズ マネー。 何をやるかより誰とやるか。信じきる。

カタリ ②今でも忘れないインパクトのある採用面接

- ・築地場外市場で勝ち組となった企業
- ・横丁ブームの仕掛け人企業
- ・神田から肉バルブームを生み出した企業

飲食専門コンサルティング会社代表  
中小企業診断士  
小山心兵 (コヤマシンペイ)

## 『地域ブランド経営』

今、都政や県政が力を持ち、国政を動かす時代。まさに、小が大を制する時代です。情報化が進み、SNSを起点に多種多様な価値が創生。その先に、ご当地ブーム、B級グルメを軸とした「地域ブランド化全盛」の時代が飲食業界にも訪れています。地域独自固有の長所を活かし、地元目に向けた付加価値の高い飲食店づくり＝「地域ブランド経営」についてカタリます。

カタリ ①「地域ブランド経営」、「生涯顧客」とは

カタリ ③地域ブランド経営 成功事例

- ・直営1店舗＋地元卸売・ギフト通販で、商圏内需要を最大化する餃子専門店様
- ・創業23年。増収増益を続けるハンバーグ専門店様
- ・DM回収率60%超。常連様との絆で基盤を固めるグルメ回転寿司様

CS改善実績一店舗以上(10年間)、  
困り込みDM企画約45万件(H28)、  
魅力店の要リリーダの育成が得意です。



2000年  
コンサル会社  
創業

カタリ ②CRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)活用術

- ・回収率60%超えダイレクトメール
- ・刷込み効果を狙うフェイスブック活用
- ・ネオスタンプカード＝電子スタンプカード

飲食という字には「人」が「良」くなるという字が隠れています。飲食店は「人が良くなる」「場所」。だから元気に繁盛しなくてははいけない。その為に、沢山の人がカタリ、色々な意見をカタリ、専門家の知恵をかり、ツールをサグリ、ブームをミキワメる。ありとあらゆる良き学びを育む。それが飲食カタリバです。

# FAX申込書 この面をそのままFAXして下さい。

## カトリバ人 プロフィール

### カトリバ 吉村壮寛氏

2002年 外食・レストラン業界に特化した求人情報「グルメキャリア」創業メンバーとして参画。人材紹介部門責任者。2014年、(株)インテリジェンス(現パーソルキャリア) エグゼクティブサーチ部門にて外食サービス・レストラン業界の経営陣、管理職層のヘッドハンティング、人事採用コンサルティング業務に従事。2016年2月、(株)フードタンク設立。2017年8月(株)フードキャリア パートナーズ専務取締役役に就任。

### カトリバ 小山心兵

1992年 株式会社乃村工藝社在籍。商業施設全般の調査・企画を担当後、飲食業態の企画・開発・運営を専属担当。2000年 飲食専門コンサル会社を起業。「生涯顧客作り」をモットーに、CSと集客に注力し運営。様々な案件を経験していく内、「究極リーダー次第」と結論。2015年よりリーダー育成に力を入れたセミナーを定期的に主催、自ら講演活動も行う。

## 飲食カタリバサポーター。飲食業界の繁栄にご尽力されている企業様のご紹介。

業務用酒類・調味料・飲料卸、小売

株式会社アライ (http://arainet.jp/)

埼玉県川口市から、醸造・発酵をテーマにローカルブランドの調味料・酒類・飲料水の良さを発信し、地域貢献に繋がるビジネスモデルを構築。また、地域貢献、卸先へのノウハウ提供を目的とし、直営飲食店を手掛ける。経営理念「ひと味ひと工夫で街を楽しく元気にする」。

業務用包装品・備品

株式会社カバサワ (https://www.kabasawa.co.jp/)

昭和29年に創業。弁当容器・厨房の衛生に不可欠な商品を日々飲食店に届けている。長い実績と多彩な商品バリエーション。卓越した情報力、商品企画そして、確実な流通サービスにより社会に貢献する企業を目指している。「お客様第一主義」基本方針とした縁の下の力持ち。

## サポーター募集中

飲食店様をサポートする関連企業様のネットワークを作って参ります。  
ご興味のある会社様、エイム・トゥ迄お声掛け下さい！

日：2017年11月28日(火)  
時：14時～16時30分

場所：大宮駅周辺  
定員：10名先着順

参加費  
1人3,000円

お申し込みは、下記①②のいずれかで・・・(会への問合せはエイム・トゥにお電話下さい。)

①FAXで▶048-645-1051 ②メールで▶seminar@aim-to.co.jp

※メールでのお申込みの場合、必ず下記の必要項目をご記入ください。

## 2017年11月28日の会参加 飲食カタリバ

企業名 (店舗名)	〒	住所	
TEL	MAIL	@	
参加者のお名前	役職	参加者のお名前	役職
フリガナ		フリガナ	

※3名以上ご参加の場合、恐れ入りますが、FAXシートをもう1枚ご用意の上ご記入ください。

※ご記入頂きましたお客様の情報は、(株)エイム・トゥ事業運営にのみ活用させていただきます。

カタリバの企画・運営

飲食生涯顧客づくり専門 株式会社 エイム・トゥ

〒330-0843 埼玉県さいたま市大宮区吉敷町 1-133-1 ワンライトビル 4F  
TEL.048-650-6960 FAX.048-645-1051 http://www.aim-to.co.jp

“旬”な情報  
発信中！

