

各会場 先着30名様

1社2名様まで 参加無料

福岡会場 JR博多駅 徒歩 約3分

2026年 2月25日(水)

開催時間: 14:00 ▶ 16:00 受付: 13:40~

東京会場 JR東京駅 徒歩 約10分

2026年 3月4日(水)

開催時間: 14:00 ▶ 16:00 受付: 13:40~

大阪会場 JR新大阪駅 徒歩 約5分

2026年 3月9日(月)

開催時間: 13:00 ▶ 15:00 受付: 12:40~

仙台会場 JR仙台駅 徒歩 約6分

2026年 3月30日(月)

開催時間: 14:00 ▶ 16:00 受付: 13:40~

第①
講座
14:00~

飲食店経営に必須 採用 ▶ 育成 ▶ 新規出店ストーリー

- ◆ 2026 飲食店経営に求められている採用の考え方とは?
- ◆ 20代の若手社員、店長候補が集まっている飲食店が取り組んでいる事
- ◆ 採用での「土俵商品」と「差別化商品」の創り方
- ◆ “新店計画を止めない!” 採用 ▶ 育成 ▶ 新規出店のストーリー など

第②
講座

飲食店 全国各地の採用 ▶ 育成の成功事例大公開

- ◆ 中途社員、PA採用 応募数を最大化する方程式とは?
- ◆ 全国各地の飲食店 中途採用・PA採用の事例公開
- ◆ 入社後の早期戦力化の取り組み事例を初公開など、
本セミナー受講後、即使える具体的な実践ポイントをお伝えします。

第③
講座
~16:00

経営者が取り組んでいる事

- ◆ 20代の若手社員、店長候補を採用するためのポイント
- ◆ 他社が募集時給をあげてくる中でも、PA採用を成功させるポイント
- ◆ 働く価値観が多様化、FL高騰、出店の初期投資額があがりやすい中、
飲食店経営者がとるべき採用 ▶ 育成 ▶ 新店オープンの考え方 など

参加
特典

01 無料経営相談 02 -人材戦略と実践型- 本をプレゼント!

人事業務の実務も行う実践型コンサルタント

主催・講師 株式会社ウェルス経営

代表取締役・経営コンサルタント

森屋 俊宏

(株)船井総合研究所に入社後シニアコンサルタントとして
飲食店・給食会社・宅配デリバリー会社の
人材・組織周りに一貫して注力する。
独立後、実務でフード会社の人事業務と全国各地の
フード会社のコンサルティングを実施する
実務家×経営コンサルタント。

採用・教育コンサルタント

楠野 亮太

大手外食チェーン店に約10年間従事。店長職として、
月商2,000万の店舗など複数店舗のマネジメントを経験。
ウェルス経営に入社後、実務経験も活かし、
採用&教育の分野を専門に従事。
採用の業務委託も行いつつ、全国各地のフード会社を
ご支援する実務家×採用・教育コンサルタント。

Wealth.inc
株式会社ウェルス経営



人材不足で 攻めたくても攻めれない 飲食店向け採用・育成セミナー

参加
無料

4会場定員

先着 120名

福岡会場

2月25日(水)

東京会場

3月4日(水)

大阪会場

3月9日(月)

仙台会場

3月30日(月)

飲食 2026年時流 新店オープンを 止めない 採用・育成 戦略セミナー

20代若手社員、店長候補、調理補助、接客スタッフ不足でも
出店できる採用 ▶ 育成 ▶ 新規出店の最新モデルを大公開

全国各地の中小飲食企業で よくある課題点

- ☑ 20代の若手社員が採れない、
定着しない…。
- ☑ 45歳以上と外国人の応募はあるが
有効応募が少ない…。
- ☑ 出店したいが店長候補が不足状態…
踏み切れない…。
- ☑ PA不足でピーク時間帯の売上の
チャンスロスが増加…。
- ☑ FL高騰で仕組み面からの教育を
もっと強化したい…。

若手と中堅が集まり→戦力化できている
全国各地の飲食店事例を公開

講師

フード業×中小企業専門の経営コンサルティング会社
株式会社ウェルス経営 代表取締役 森屋 俊宏

本セミナーで、根本からの
解決方法が明確になります。

地方ロードサイドG社11店舗

Before 6カ月間社員採用0名の状態

After 毎年中途社員を4~6名
業務の仕組み化 ▶ 新規出店

繁華街立地A社13店舗

Before 20代の離職が継続、悪化…。

After 飲食/調理経験者を6名採用
欠員状態 ▶ 余剰 ▶ 新店実現

地方焼肉店J社2店舗

Before ロングシフトの主婦パートなど
PAの離職が発生…

After 活動3週間で欠員分を採用
厨房など業務の標準化 ▶ 3店舗目へ

飲食店
経営者は

採用商品での差別化を明確にすべし！求人掲載という集客方法ありきでは採れない時代！

採用商品マーケティング理論

採用の商品力(会社の魅力)を強化し、
求職者のニーズを刺激して、
印象や応募意欲を喚起する
採用マーケティング手法のことです。

採用の商品力での差別化

競合他社と比べて
どこを相場にあわせ、
どこで尖るか？

応募動機商品

土俵商品

採用経路をフルで活用

採用市場も成熟化。
ターゲットごとに
採用経路をフル活用

目先の

欠員補充を
採用
(正社員・PA)

事業計画と連動した
計画採用

業務の基準づくり・
早期戦力化

QSCの安定・向上・
新規出店の準備

新規
出店

採用 ▶ 早期戦力化 ▶ 新規出店を本気で実現したい飲食店経営者が

会社の仕組みから見直し、全ての採用手法と早期戦力化の型を

実施すべき3つの理由

理由
1

「求人経路メイン」の取り組みは、もう古い
採用の商品力から差別化

Before

以前の採用活動

検索エンジンや
求人媒体ありきの活動

After

現在の採用活動

月給、賞与、地域限定
など働き方の選択コース、
入社後のキャリアパス等

事例1 20代の若手社員を5年連続3～4名採用

事例2 調理経験者を1.5ヵ月で3名採用

事例3 店長候補を7名採用

-どの求人経路がいいの？という販促方法の発想がNG-
ターゲットごとに採用商品(魅力)から差別化！

理由
2

「1つの求人検索エンジン」だけではもう古い
全て使うフルチャネル採用

Before

以前の採用活動

求人検索エンジン、
求人媒体、ハローワーク

After

現在の採用活動

複数の検索エンジン、
スカウト、口コミ、
SNS、リファラル等

事例1 スカウトで上級店長陣を2名採用

事例2 SNSで見えにくい魅力を訴求

事例3 4つの採用経路で年間11名の正社員採用

-1つの検索エンジン依存は止めて-
ターゲットごとに全て使う採用へ切り替え！

理由
3

「店長任せの教育」だけではバラツキが激しい
入社後の早期戦力化を仕組み化

Before

以前の採用活動

入社後は、各店の
店長任せでの育成

After

現在の採用活動

レシピなど基準づくり、
受け入れステップの型、
調理研修、評価制度等

事例1 入社して4年で主任 ▶ 2年目から主任へ

事例2 入社後3年で店長 ▶ 1年で店長へ

事例3 値上げ以上のQSC向上を実現 ▶ 客数UP

-平均時給上がっていく中、店長任せは抑え-
20代の若手・中堅に合った仕組みへ切り替え！

フード業×中小企業専門の経営コンサルティング会社

株式会社ウェルス経営

代表取締役 森屋 俊宏

著書 労働人口激減時代の人材戦略と実践「型」

株式会社船井総合研究所に入社後シニアコンサルタントとして
飲食店・給食会社・宅配デリバリー会社の人材・組織周りに一貫して注力する。
独立後、実務でフード会社の人事業務と全国各地の
フード会社のコンサルティングを実施する実務家×経営コンサルタント。



焼肉店、居酒屋、ラーメン、そば、うどん、
和食、とんかつ、焼鳥、洋食など

全国各地で事例が出ています

全国各地での 採用 ▶ 戦力化の
成功事例・ルールを大公開！

年間11名の社員採用！2月に新店オープン。

中単価の焼鳥店 採用順調→付加価値へ

焼肉経験者は価値観の不一致。未経験×若手を採用。

そば会社で応募数3倍！
戦力化で商品力アップ。

土日祝のアルバイトが充足！
社員が公休日に休める状態へ。

人口5万人エリア
でも継続的な採用を実現！

調理系社員を採用！
入社1週間で刺し盛り提供。

新店オープンを“止めない” 飲食採用・育成戦略セミナー みなさまへのメッセージ

ご覧いただきまして、誠にありがとうございます。株式会社ウェルス経営 代表の森屋です。全国の様々な飲食店様の経営会議への参加や店舗臨店や店長陣との会話、また、中途社員の応募者との1次面接の代行などを進めていますと、FL高騰はもちろん、採用マーケットの変化、スタッフの労働観の変化もまじまじと感じています。そのような中、**今後の時流と具体的な成功ポイントについて1つでも多く、お持ち帰りいただきたいという想いから、企画したセミナー**です。今回、無料です。有料級の内容で、**ご満足を保証します。またとない機会、是非、今すぐ下記のQRコードからお申込みくださいませ。**

各会場 **先着30名様** 1社2名様まで **参加無料**

福岡会場 JR博多駅 | 徒歩 約3分

2026年 **2月25日(水)**

開催時間: 14:00▶16:00 受付: 13:40~

リファレンス駅東ビル

〒812-0013

福岡県福岡市博多区博多駅東1丁目16-14

リファレンス駅東ビル



東京会場 JR東京駅 | 徒歩 約10分

2026年 **3月4日(水)**

開催時間: 14:00▶16:00 受付: 13:40~

アットビジネスセンター東京駅八重洲通り

〒104-0032

東京都中央区八丁堀1丁目9-8 6階 (5・6階受付)



大阪会場 JR新大阪駅 | 徒歩 約5分

2026年 **3月9日(月)**

開催時間: 13:00▶15:00 受付: 12:40~

アットビジネスセンターpremium新大阪

〒532-0011

大阪府大阪市淀川区西中島5丁目14-10

新大阪トヨタビル 9F



仙台会場 JR仙台駅 | 徒歩 約6分

2026年 **3月30日(月)**

開催時間: 14:00▶16:00 受付: 13:40~

TKP仙台西口ビジネスセンター

〒980-0014

宮城県仙台市青葉区本町1-5-31 (2・3・5・6階)

TKP仙台西口ビジネスセンター シエロ仙台ビル



受講料

一般企業

会員企業 / ご支援企業

ともに

無料

1社2名様まで

各会場
先着30名様

お申込方法

下記のweb申込フォーム からお申し込みください。

お申込みいただきました後、メールにて会場などのご案内メールをお送りします。

お問い合わせ



株式会社ウェルス経営

お問い合わせ先 / 担当 森屋

tel

090-8466-5335 (平日 10:00 ~ 19:00)

web

<https://wealth-keiei.com/>

e-mail

moriya@wealth-keiei.com



新店オープンを“止めない” 飲食採用・育成戦略セミナー web申込フォーム

【個人情報に関する取り扱い】

同業他社の方はお断りさせていただきます。予めご容赦くださいませ。

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった株式会社ウェルス経営の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. お客様の情報管理につきましては株式会社ウェルス経営で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を株式会社ウェルス経営が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送

代行会社に発送データとして預託することがございます。

4. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5. お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、株式会社ウェルス経営までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社ウェルス経営 <https://wealth-keiei.com/contact>



セミナーweb申込フォーム