

## 【奨励賞】株式会社あさくま

住 所：愛知県名古屋市天白区植田西 2-1410

ホームページ：http://www.asakuma.co.jp

従業員数：1,093人（男性：399人・女性：694人）

業 種：飲食レストラン業

### 1. 取り組み・支援に至る経緯・課題・目標

#### (1) 経緯

株式会社あさくまは、愛知県名古屋市に本社をおくステーキレストランチェーン（直営店41店舗 フランチャイズ店10店舗、合計51店舗）で、売上46.8億円（連結65.1億円）、経常利益6.7億円（連結6.8億円）、社員数は1,093名（内正社員は80名）で女性社員が占める比率は約63%（694人）と高く、正に女性が活躍しリードして来た会社である。

レストランは、女性のきめ細かな気づきや心配りが大切であり、顧客層となるファミリーや主婦層の目線で商品開発やサービスのアイディアも求められる。グループとして「プロの料理の味」と「心地よいサービス」を安定的に提供するスタッフの種々の事情を加味した制度設計を行い、モチベーションアップのための様々な施策に取り組み、男女問わず広く成果を認め評価してきた。

20年を超える熟練の女性パート社員が何人も元気に働いている弊社の社風は、この人事システムにより醸造され推進されてきたものであり、その結果5年間連続の増収増益につながっている。

#### (2) 課題

レストランチェーンにおいて、リピート率と顧客単価をあげる施策としては、お客様に感動を与え、お客様から常に支持されるということが大切である。接客において「お褒めの言葉」や「お客様のお声」を頂き、真摯に丁寧に対応し続けること、そうした積み重ねが客数増へと繋がり、毎月の業績アップの原動力となっているが、飲食業界の離職率は高く、慢性的な人材不足に陥りがちで、優秀な社員が多く会社に在籍し、長く活躍できる工夫が必要である。

あさくまの各店舗には正社員（店長ほか）を1～2名配置しているが、客席数150席前後の大規模店舗では、時間帯による客数の変動に合わせ効率良く運営していくことが重要で、その原動力は女性パート社員でありそのパワーアップと労働生産性の向上が課題である。

#### (3) 目標

企業理念を実現できる、優秀な社員の自己実現（自信・やりがい）と「より良いサービス」の継続的な提供。女性社員が活躍する場所を提供し、共に喜び歩んでいける企業を作ってきた。それは、多くの女性社員が今まで積み重ねてきた努力によって実現されてきたものでもある。

この取り組みは、活躍の場を作るだけでなく、その労をねぎらい、組織にパワーを生み出したいとの考えで、目標とすべき指標やモデルを具体的に提示し、分かりやすく、取り組みやすく、目標を自ら進んで達成できるような施策を実施している。

### 2. 具体的な取り組み、仕組みや工夫について

#### (1) 前年比利益増加分10%の報奨金制度

毎月の店長会議で店長へ贈呈し、ルールに基づき、店長よりパート社員へ配分する。2014年5

「女性活躍パワーアップ大賞」受賞組織の取り組み  
月より開始して2015年12月までの期間、合計して報奨金1,628万円を授与した。

## (2) 業績による「ストックオプション」

正社員だけでなく、勤続年数や業績など総合的に判断して会社に貢献したパート社員にもストックオプションを付与している。

## (3) 「パート社員から正社員・契約社員への登用」

スキルを積み、リーダー的な存在となるパート社員については、店長推薦や人事担当推薦により社員登用を積極的に進めている。今年の「料理の匠コンテスト」でグランドチャンピオンに輝いた女性も正社員となった。また、フルタイム勤務が難しい場合や、店舗を異動したくないなど、勤務時間（休日も含め）についても加味した「契約社員制度」の活用も進めている。

## (4) 「店舗ベスト1スタッフ」、「グランドチャンピオン大会」、「マイスター制度」

半年に一度、各店舗のパート社員の中から、店舗内のベスト1スタッフを推薦し、選ばれたスタッフはグランドチャンピオン大会へ出場、この大会で栄冠に輝くとマイスターとなる「マイスター制度」がある。一人一人がお客様と真摯に向き合い、「より良いサービスを提供するにはどうしたら良いか」と、自ら考え・実行していく事を奨励する制度で、あさくまの「自己実現」という経営理念に基づいている。

## (5) 「日陰の花賞 推薦スタッフ」制度

接客や料理の技能に基づき選ぶのではなく、店内で目立った実績に繋がらなくとも、盆や正月の人手不足時期の出勤や他スタッフの急な休暇の代理出勤を率先して引き受ける等、店長にとって「本当にありがたい人」を推薦する制度である。

## (6) 「女性の幹部候補生づくり」と各コースの選択制

新卒者向けに、「自己実現」をする為の独自の教育プログラムを構築し、幹部候補生を対象とした『あさくま道場』の他、「将来的に独立して店を持ちたい人」・「出世したい人」・「安定したい人」と、各ロールモデルのコース選択が可能で、会社が全面的にバックアップする教育・研修体制を整えている。2015年に入社した新入社員のある女性は、日常業務では店舗にて店長業務を学びつつ、4ヶ月目で社長直属の「販促プロジェクト」に抜擢、販促会議にも出席している。

## (7) 勤務継続のための「働きやすい制度」

### ①定年後に同条件で勤務可能

就業規則で定年は65歳となっているが、勤務優秀な社員はその後と同じ条件で勤務可能である。女性のきめ細やかな接客やキッチンでの料理の仕事に長年培われた技能を大切にしている。

### ②配偶者の転勤後も勤務可能

配偶者の転勤により、退職か単身赴任の選択を迫られる場合でも、あさくまグループの店舗がある地域であれば、希望店舗を選択して勤務が可能である。

### ③育児休暇の期間無制限・子供の夏休みに応じた休暇取得・育児休暇後に同条件で復帰勤務可能

育児休暇には期限を設けていない。子供の成長を見届け、気持ちを切り替えてから職場に復帰する事を可能としている。復帰後は休暇前と同じ店舗/待遇から勤務を可能とし、休暇明けもスムーズに仕事に戻れる。子供の夏休み時には、家族優先にして休むことを認めている。

## 3. 取り組み、活動により得られた成果

### (1) 女性の従業員数の増加

「女性活躍パワーアップ大賞」受賞組織の取り組み  
女性の従業員数が昨年に比べ97名（20%）増加し、男性の増加数37名（14%）を上回った。

## （2）女性の従業員比率の増加

全従業員の女性の割合が全体の約65%を占めており、昨年の約64%を上回った。

## （3）覆面調査による評価点の向上

月1回抜き打ちで社外の方による料理、接客、清掃、雰囲気等の69項目について採点。月によりバラツキがあるが、1年前と比べ平均点は10点アップしている。（200点満点）

2015年	5月	6月	7月	8月	9月	10月
全店平均店	159点	173点	163点	153点	174点	167点
店舗数	36店	36店	38店	39店	40店	40店
女性店長店	157点	160点	165点	158点	165点	156点

## （4）売上、利益の向上

売上高、経常利益は5年連続増加しており、近年の業績は下記の通り好調に推移している。

区分(百万円)	2011年度	2012年度	2013年度(連)	2014年度(連)
売上高	3,203	3,719	4,270	6,519
経常利益	182	284	412	682
当期純利益	191	248	303	373

## （5）勤続年数20年以上の女性数18名

長年にわたり経験を重ねてきた20年生など数多くの女性パート社員が元気に勤務している。

## （6）女性の活躍・取締役・店長とエリアマネジャー

あさくまグループには、2015年現在、4名の女性の取締役・監査役が活躍しており、女性役員は、代表取締役1名、取締役1名、監査役2名で、役員の1/3を占めている。また、7名の女性店長・2名の教育担当マネジャーの合計9名の女性が管理者として活躍中で、管理職の女性比率は高く平等に成果を評価される社風である。さらに、7名の女性店長のうち、4名の年配の女性店長は「やまんば軍団」と呼ばれ、店舗の業績アップに力を発揮している。きめ細やかで、かつ精力的な活躍とリーダーシップは他店の見本となり、あさくま51店舗の推進力となっている。主婦パートから初めて勤続18年、今やエリアマネジャーという女性や、2015年に古希を迎える店長など、いつもハツラツと働く彼女達は、各店舗で働く従業員達の目標となっている。

## （7）女性の感性を経営に活かす

女性店長のきめ細かいお客様に対する接待術は、店舗スタッフの見本となっている。女性ならではの気づきを全面的に出し、お客様視点で喜ばれるような店舗へ改善・改革ができる。女性の感性で店内の装飾や清掃など行うことによって、男性では気づかない部分の細かい対応がお客様からも喜ばれ、その結果、リピート率の向上と売上高の向上に繋がっている。

より質の向上を図るために、①料理時間の定点計測による改善、②器を下げる時間の定点計測による改善、③店舗状態チェック169項目より問題点を10項目あげて改善、④覆面調査とお客様の声より問題点を10項目あげて改善。これらの改善課題をこの10月より全店スタートした。毎月の改善ランキングを店長会議で発表をして上位15店舗を表彰している。

## （8）お土産用店内商品の店外販売

お土産用としてレジ前に置いてあったピーカンナッツ等の商品を店外で販売するという女性店長のアイデアを採用し、最初の1か月で558個の販売が達成された。その後も、お客様に喜ばれる条件を想定、ラッピングなどの工夫で積極的な販売活動を推進している。