

スマートフォンで現場主体の人材マネジメントを実現。採用難を乗り越えるために、優秀人材の育成や魅力的な店舗の労働環境を整備。

株式会社トリドール

TORIDOLL→

讃岐釜揚げうどん
丸亀製麺



株式会社トリドールは讃岐うどん専門店「丸亀製麺」を主力に、さまざまな飲食店を企画・運営している。手間ひまかけた「手づくり」「できたて」の食事を提供することにこだわり、セントラルキッチン（集中加工施設）を有さず各店舗で食材を調理する環境を守り続けている。2011年、米国・ハワイに海外1号店「MARUKAME UDON Waikiki Shop」を出店し、現在は27の国と地域で1,000以上の店舗を展開中。日本の外食産業のリーディングカンパニーとして、さらなるグローバル展開も視野に入れている。今回はカオナビ導入の背景と現場主体の人材マネジメントについて、営業サポート部、第一営業部 部長の恩田和樹氏に話を伺った。

ーカオナビの導入背景について

カオナビの導入により、各店舗でのスタッフの役割を営業部門や現場の社員が把握できる環境を整備。

トリドールでは営業部のマネージャー、チーフマネージャー、店長らが、エクセルを用いて人事評価を行っていた。しかし店舗数が800店、営業社員数450名以上を抱えるようになった昨今、それらのデータをエクセルで管理することが難しくなり、評価システムの導入が急務となった。そこで、人事情報を一元管理し計画的に社員を育成するためのシステムとしてカオナビを導入した。

「社員数の増加により、上長にかかる人事評価業務の負担が増え、評価サイクルが正常に機能しなくなってしまう懸念が出てきました。エクセルに代わる何らかのシステムを取り入れたいと考えていた時にカオナビを知り、導入を決めました。

当社は元々、人材マネジメントに力を入れていましたが、急速な出店により人材育成のスピードが追いつかなくなりつつあったので、カオナビ導入を機に、人材マネジメントにより力を入れたいと考えています。上司と部下とのコミュニケーション頻度の増加やスピーディーな人材育成を進めるために、評価フローがより円滑に回るようにしていきたいと思います。また、カオナビの導入により誰がどの店舗でどのように活躍しているのかを営業部内で把握でき、過去の経歴、評価履歴、実績や能力に関わる情報を瞬時に取り出せるので、今まで以上に国内外での適材適所、人材育成が可能になると考えています」

ーカオナビの選定理由について

カオナビを選んだ理由はスマートフォンでも操作でき、現場の社員が使いやすいこと。

トリドールの社員には、社用携帯としてスマートフォンが配布されている。本部や営業部とのやりとりは社用携帯からの電話とメールが中心で、カオナビへのアクセスもパソコンではなくスマートフォンを想定しているという。

「営業部の社員は、基本的に1人1モバイルを携帯しています。今回カオナビを導入したのは、スマートフォンでも操作でき、現場の社員が使いやすいことが大きな理由でした。次に、インターフェースがシンプルで誰が見ても分かりやすく操作が簡単だったことやローコストで導入できる料金体系も魅力だったと思います。基本情報やプロフィールシートの項目は必要に応じて更新でき、評価のワークフローも自由に設計可能です。そういった柔軟さが非常に重要でした。

株式会社トリドール

■ 会社データ

設立 1990年
従業員数 社員数：821人
パート数：10,528人
(平成27年3月31日現在)
資本金 3,810,627千円
(平成27年3月31日現在)

■ 主な事業内容

飲食店経営

■ 企業HP

<https://www.toridoll.com/>





管理部門だけでなく現場の社員がどう成果を出していくかを常に考えられるシステムでなければ、人材育成に限らず何事もスピーディーに運ぶことはできません。

カオナビは直感的に“コレを使ったら面白そう”“何か新しいことができそう”と感じられたことも導入理由のひとつです」

ーカオナビの今後の活用について

採用難を乗り切るために、接客力よりも組織の運営力に長けた優秀な人材を育成し、店舗の労働環境の整備も進めていく

現在は一部の店舗でテスト的にカオナビのシステムを導入し、さまざまな検証を行っている。将来的には全社員での活用も視野に入れており、新規プロジェクトへの抜擢や国内外の人事でのフル活用を目指す。また、業績上位者に共通する特徴や素質の検証なども行う予定だ。

「現場の社員たちは業績上位者や優秀な社員たちに共通する特徴や素質をこれまでの経験から感覚的に理解しています。それをカオナビでデータベース化することによって、業績上位者の実績と特徴や素質との関係性を見ていきたいと考えています。外食産業はサービス業でもありますから、接客が得意な人が向いているというイメージを持たれている方も多いでしょう。個人の接客力は非常に価値のあるものですが、当社の場合は1店舗で30~40人のスタッフを抱えながら営業をしているので、社員は接客力よりも組織の運営力が大事です。ですから、店舗の経営とはどういうものを理解し、組織の運営力を有した人材を育成するために役立っていきたいですね。今後は、店舗スタッフの採用もより厳しくなることが予想されますので、採用難を乗り切るためにも、優秀な人材の育成や働く人にとって魅力的な店舗の労働環境を整備しておくことは重要だと考えます」



資料請求・見積依頼等、
カオナビについてのお問い合わせはこちら

株式会社カオナビ

TEL : 03-5775-3826

WEB : <https://www.kaonavi.jp/>