事例
14
徳島県

雇用契約（フルタイム）



株式会社 H&Y

所在地　徳島県徳島市
創業年　1987 年　従業員数　56 名

ヨシケイグループのフランチャイジーとしてのミールキットの宅配サービス、老舗料亭の経営

ミールキット宅配事業を次のステージに引き上げるために欠かせない「組織体制」と「業務改善」を実現



抽出された経営課題

事業拡大に伴い、組織や業務フローの整備が遅れ、現場の負担が増大

当社はミールキット宅配事業および飲食業を展開していますが、事業の拡大に組織体制や業務プロセスの整備が追いついておらず、特に「部門や担当者ごとの業務が属人化しており、標準的なやり方・ルールが明文化されていない」「業務フローが複雑化しており、引き継ぎや教育に時間がかかる」「日々のオペレーション対応が優先され、中長期的な改善や仕組みづくりに手が回らない」といった課題が顕在化しており、現場に負荷が集中している状況が続いていました。



プロ人材に与えられたミッション

アドバイスだけでなく、実務とマネジメントの両面から事業をリード

さまざまな課題を解決するために、ミールキット宅配事業の事業責任者として参画いただく桜沢氏には単なるアドバイザーではなく、現場と経営の間に立って、実務とマネジメントの両面から事業をリードすることを期待し、「ミールキット宅配事業全体を俯瞰し、現状の組織体制・業務フローを整理・可視化すること」「業務のムリ・ムダ・ムラを洗い出し、標準化・マニュアル化を含めた業務改善を推進すること」「現場メンバーが自走できるよう、人材育成や役割分担の見直しを行い、安定して成果が出せる体制をつくること」をミッションとしました。



プロ人材がもたらした効果

組織としての成長とともに売り上げも昨対比 110%アップ



事業運営が「属人的なやり方」から「組織としての仕組み」にシフトしつつあります。具体的には、業務フローの整理や役割分担の見直し、OJT を含めた育成が進んだことで、現場メンバー一人ひとりの役割が明確になり、人材育成の面でも着実な手応えを感じています。また、ミールキット宅配事業の売上は桜沢氏が参画後に昨年対比で 110%まで成長しました。業務効率化と組織体制の整備によって、単に忙しさが増えるのではなく、地に足のついた形で売上を伸ばすことができている点が、大きな成果だと捉えています。

ミールキット宅配事業の飛躍とともに、会社という組織を構成する社員ひとり一人の目的意識が変わり、成長したと感じます。

プロ人材【入社時のプロフィール】



桜沢 元樹　氏

役職名：事業部長　年齢：50 歳代　家族構成：単身　出身地：東京都
還流ルート：Ｉターン　業務遂行手段：事務所での業務

主な経歴：県外の菓子メーカーや医療法人で経営の立て直し、営業コンサルタント業務を担当

徳島の食が気に入り、移住を考えて転職先を探していたところ『ヨシケイ徳島』の求人に出会いました。現在は会社全体の意識・組織改革を担っています。現事業を５年以内に２倍の規模へ伸ばし、他事業も立ち上げ、企業規模の拡大を目指しています。社長とは日々情報を共有し、社員には会社の目指す方向性と自分自身の未来像を提示することで、全体の意識が変わっている状況です。10 年以内に IPO も視野に入れています。

企業からの声



代表取締役　**濱口 敦嗣　氏**

これまで築いてきた基盤をさらに発展させ、ミールキット宅配事業の一層の高度化・拡大やそれを支える組織づくりと人材育成のさらなる強化、新規事業の立ち上げや周辺領域への展開といったチャレンジをリードしていただくことを期待しています。当社としては、桜沢氏には引き続き「事業責任者」としての視点に加え、「新たな事業の種を見つけ、形にしていく役割」も担っていただきながら、組織全体の成長エンジンとして活躍していただきたいと考えています。