

月刊アドカスタム通信

大学生だって、
頑張っているんです！

雇用主必見！
いまどきの大学生
インターンシップ事情。

不定期掲載：
インバウンド（訪日外国人）
集客ノウハウ

2015 8
August

新事業に最適！加盟店募集のご案内

1歳から100歳までを対象にした 全く新しい、これからの理美容サービス！

カット専門店

来店型サービス

『CUTLAB 1518』

子供からシニア層までを対象とした
リーズナブルなカット専門の理美容サロン

「一流のカットをリーズナブルに」をテーマに、
お客さまに価格以上の満足をご提供！



カット価格は1,300円から

低資本で開業

素人でも経営できる
ビジネスモデル

幅広い年齢層が利用



訪問理美容サービス

訪問型サービス

かみびと
『髪人』



病気やケガ、介護が必要な方を対象とした
訪問型の理美容サービス(出張カット)

「超高齢化社会をハッピーに」をテーマに
困った方のお悩みを解決し、笑顔をお届け！



介護施設・病院・
障がい者施設・ご自宅まで訪問

出張サービスだからとても便利！

リーズナブルな価格設定

急成長が見込まれるサービス

『CUTLAB 1518』のシステム

開業に必要な費用 (目安)

加盟金	150万円
研修費	60万円
開業前後の 営業サポート費	40万円

物件取得	100万円
内装工事・ 什器・備品	470万円~
開店準備金	30万円~
オープン広告費	30万円~

契約期間 5年間

ロイヤリティ 7万円/月

※10坪タイプのカット専門店の場合

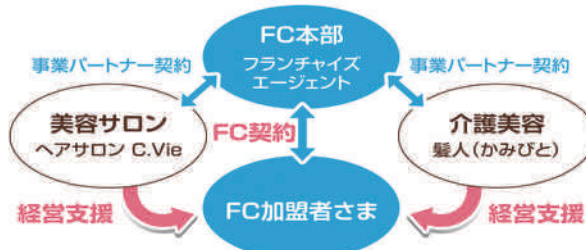
1ヶ月の売上モデル

カット専門の理美容サロンと、高齢者を専門にした移動理美容
サロンは、今後中長期的に安定した成長が見込めます。

サロン売上	156万円	訪問売上	35万円
広告宣伝費	3万円	交通費	6万円
人件費	80万円	ロイヤリティ	7万円
家賃	10万円	その他	16.3万円
水道・光熱費	3万円	販売管理費合計	125.3万円
売上合計	191万円	営業利益	65万円

※上記数値は、直営店での経営活動を平均化して算出したものです。加盟店が経営される
商圏や経営努力によって数値が異なります。したがって、この収支モデルは、実際の
加盟店舗さまの売上、利益を保証するものではありません。

経営支援システム



- 開業・運営・
経営ノウハウの提供
- 人材教育
- 物件紹介・人材紹介
- 券売機・カメラ・売上管理システムの提供
- 広告・営業代行
- 事業融資獲得サポート
- 理美容用品の販売

開業までの流れ



カットラボ

CUTLAB 1518

フランチャイズについて気になる！
…そんな方はお気軽にお問い合わせください。

☎0120-5059-41 まで

弊社のインターン生に聞きました。



日本アドカスタム株式会社
代表取締役
林田 岳広

「すみません、インターンが始まるのでシフトを減らしてください・・・。」

スタッフの多くをアルバイトに頼っている企業にとって、まさに夏休みは人材の絶好の囲い込み時。さあ、ここぞとばかりに働いてもらいましょう！・・・と思った矢先に、最近アルバイトの学生から上記のような申告が増えています。

「この稼ぎ時にインターンシップだとお～っ！」とお思いになる気持ちも分かりますが、昨今の就職活動において、大学生の「インターンシップ」とは、「＝就職活動」と同義語になっているのです。

ということで、いまどきの大学生はなぜインターンシップに通うのか、彼らの本音はどうか、実際に弊社にインターンとして勤務してくれている学生にインタビューを行いましたので、今月のニュースレターではその内容をあなたとシェアしたいと思います。

学生がインターンに参加する理由①： インターンが就活の一部であるから！ (内々定がもらえる可能性がある)



現在、大学四回生で大手日系企業を目指して就職活動中のTさん。昨年、三回生の夏に某大手お菓子メーカーと某大手百貨店のインターンに参加しました。

参加した際に優秀な人材だと判断されたTさんはなんと、イ

ンターン期間終了後も何度もその人事担当の方から接触があったそうなの！！

日系企業の就職活動解禁は3月だったにも関わらずそのころにはTさんは役員面接を終えていました。結果は口頭で合格と伝えられ、正式に内々定が4月に出ました。

この様に、インターンで優秀だと判断されたり、そこで関わった企業の社員の方と関係を築き上げることで内々定をもらえる可能性があるのです。

でも、インターンに参加しなければこの可能性はなくなってしまいます。だから学生はインターンに参加したいのです！

林田コメント：

・・・なるほど、大学生が既存のバイトを休んでまでインターンを優先したがる理由がわかりました。

「インターンとの掛け持ちOK！」や「インターンのための長期休暇OK！」などの求人原稿表現をしてみると応募効果があがるかもしれませんね。

学生がインターンに参加する理由②： 内々定がもらえなくても、本採用の為の 特別選考につながるから！



インターンに参加した学生に対して特別面接ルートが設けられている場合があります！

これは企業によって変わりますが『三次面接パス』であったりインターン参加者対象の『面接』であったりインターンの参加者だけが手に入れられる機会があります！！

企業はなぜインターン参加者を優遇するのか？

それはインターンに参加することで企業が早期にその学生の情報をGETできていて、インターンに参加していない学生より圧倒的に繋がりができているから！！

そして、インターンに参加する際多くの企業は学生に対して選考を行っています。

書類選考、WEBテスト、グループディスカッション選考、面接など、設けている選考手法は企業によって異なりますが、一貫して言えることは『インターン参加者＝難関を突破した優秀者』という認識を企業が持っていることです。

実際に、企業に早期内定をもらっている方はインターンに参加していた、そして優秀な学生が多いです！！

『インターンに参加してなかったら、こんな早くに絶対内定もらえてないわ〜！』という現在四回生の学生もたくさんいます。

本選考に優遇される為にインターンへ参加する学生は少なくありません。

林田コメント：

ということは、インターン生の導入は意欲的な新卒生を早めに採用するためのチャンスですね。

リクナビやマイナビで新卒採用すると諸々300万〜500万は費用がかかりますがこのやり方だとコストはとても安い。そして人間関係を長く構築できるので退職のおそれも少ないです。

新卒採用をお考えの企業さんはぜひインターン生を迎え入れてみればいかがでしょうか。

学生がインターンに参加する理由③： 選考経験を積む為



前述の参加理由②でも書いたとおり、インターンに参加するまでに学生は様々な選考や面接を受けなくてはなりません。本選考に向けての練習として選考を受ける学生も少なくないのです。

選考で自分の実力がどこまで通用するのかを試します。選考に通過してインターンに参加することは、一種の就活での成功体験となり自信がつきます！！

そして周りのインターン参加者は優秀な学生が多く、周りとは比べての自分の実力を知ることができます。

『インターンに参加することで自分の目標であったり自分の苦手なことであったり、自分の未熟さであったりほんとに様々な気づきを手に入れられる！！！！』
(インターン経験者の学生の話)

学生の中には夏の間10社以上インターンに参加する人もいます！同じくこの夏にインターンに参加する私としては、多くのインターン選考で合格をもらった学生は優秀な子が多いと感じています！！

私もたくさんインターンに参加したいな〜♪

追伸：

インターシップが実施される期間は三回生(20〜21歳学生)の8月〜9月(夏インターン)・10月〜11月(秋冬インターン)が多いです！

早い人では二回生からインターンに行くこともあります。就活の一環として、学生の将来が変わるかもしれません！！その辺りの事情も加味してアルバイトとインターンの掛けもちに対して寛大になってくれると嬉しいです！(^ー^)

by インターン生Sより

林田コメント：

いかがでしょうか。これが学生の本音のようです。

雇用する側としては繁忙期に積極的に出勤してほしい、という気持ちも痛いほど分かりますが、これからはアルバイトもますます採用が難しくなっていくと思います。

学生の本音を理解したうえで、どのように歩み寄っていくか、ということが問われる時代になっているように思います。ぜひ、今回のレポートを貴社採用活動にお役立てください。

林田 岳広



不定期掲載：インバウンド（訪日外国人）集客ノウハウ

当社のクライアントより、最近「訪日外国人を集めたい」というご相談を頂く機会が増えてきました。特に飲食店を営むオーナー様からのご相談が多いです。

そこで、本ニュースレターでは不定期掲載として、当社のパートナー企業でインバウンド（訪日外国人）マーケティングを専門に事業を展開しているプレシャスデイズ（株）の増山社長より、インバウンド（訪日外国人）集客の最新事例をご紹介します。

以下、現場から最新のノウハウレポートになりますので、ぜひ楽しみにお読みください。

インバウンド集客成功事例 ～飲食店編①～

先日、インバウンド（訪日外国人）集客の案件で札幌に行ってきました。実は今、札幌はインバウンドが熱い！

リーマン・ショック以降廃れていたあの店もこの店も、あそこのシャッター通り商店街だって、今やどこも見事に復活しているんです！！そんな中で、今回は飲食店の大逆転事例をご紹介します。

・・・えっ、ウチは飲食店じゃないから関係ないって？？いやいや、そんなこと言ってちゃ～このビッグウェーブに乗り遅れちゃいますよ！

今回のレポートから、外国人は何に興味を持っているのか、というところをご参考になさってください。

繁盛しているお店の共通点



プレシャスデイズ株式会社
代表取締役 増山 順一

ここはすすきのでも有名なサイバーシティビル。

このビルの地下2Fに、いま訪日外国人（特にアジア人）たちが熱い視線を注ぐレストランがあるんです。

それが海鮮居酒屋「難蛇（なんだ）」というお店です。

ご覧の通り、かなりの大箱です。定員は最大で250席ほどあるんだとか。



この店はもともと、海鮮問屋さんが運営しているレストランだったんですが、オープンしてからずっとお客さんが入らなくて、赤字で苦しんでいたんだそうです。（そもそもこれだけの大型店舗ですしね・・・。）

ところがある時から、徐々に外国人のお客さんが増え始め、今ではなんと、お客さんのほとんどが外国人なんです！しかも250もある客席は、平均して一晩で2回転するってんだから驚

きです。（週末やイベントの時は3回転することもあるんだとか！）

ちょっと待ってくださいよ。え〜っと、250席全部が埋まるってことはないにしても、仮に150席（少なめに数えて）×2回転ということは300席。この食べ放題コースの一番安いメニューで一人3,500円だから・・・一晩で105万円。これが3回転もしちゃったら約150万円の売上。

これってめちゃくちゃスゴくないですか！？食べ放題コースの高いプランでは約6,000円ですから、平均すると売上はこの試算よりも高くなっていると思います。

もともと赤字で苦しんでいたお店がこれだけの繁盛店に変わるって、本当に本当にスゴいと思いませんか！？

しかもこのお店、私が見たところ250席のキャパに対して、人件費が全然かかってないんですよ。なぜならセルフサービスのバイキング形式だから。

こ・・・これは賢い。いや、もうここまで来るとズルい（笑）。だってフロアにいるスタッフの数は数人なんですよ。

しかも、バイキングスタイルだから肉も野菜も、全～部切って置いてあるだけ（笑）。も～ズルいズルい！嫉妬しちゃうくらい商売上手！

見てください、この繁盛っぷり！店内は団体のツアー客も入っていて、中国語やタイ語やその他よく分からない言語が飛び交っていますよ（笑）。



そしてやはり人気は海鮮。日本人だって観光で札幌に来たら、何が何でも美味しい海鮮食べて帰りたいですよ（笑）。もちろんお肉だって種類が豊富なんですよ。ただ、誰が見ても絶対に原価が安そうな感じがしますが（笑）。

そして、こちらが問題（？）の野菜たち。ピーマンなんて半分にすらカットされてない（笑）。ジャガイモだってそのままゴロっと置いてあるだけです。



ぶっちゃけ日本人からするとですね、観光で札幌来たら「もうちょっといいお店行きたい」という感じのお店なんですよ。だからきっと、外国人に流行る前は赤字が続いてたんだと思います。

でもね、お国が違えば価値観も違うわけで、このスタイルが外国人観光客にめちゃくちゃ受け入れられている訳です。

やっぱり日本人相手でも外国人相手でも、マーケティングの基本中の基本であるリサーチが重要ですね。「**見込み客を知る**」ということが、全てのスタートにしてゴールのような気がします。

そんな彼ら（外国人観光客）がファミリーで、カップルで、友達同士で、皆がテンション上げ上げで食べているのがこの毛ガニちゃんたちです（笑）。



彼らはね、この子が大大大好きなんです。中国人もタイ人も、もう皆でキャッキュウフフな状態です（笑）。

私はインバウンド案件でよくバンコクにも行きますが、タイにだって観光客に大人気の「プーパッポンカレー」あるじゃんか！と言ってやりたいところですが、きっとそれはそれ、これはこれ、ということなんでしょう。

しかも見ていて本当に面白いのが、彼らはこのボイルされた毛ガニをさらに鉄板や網に乗せて、焼き肉と一緒に焼いて食べるんですよ。

ボイルからさらに焼いて食べるって何か斬新じゃありませんか？これって絶対、ただ単に食べ方を知らないだけですよ？

何か私達日本人からすれば「なんて勿体無い！」ってなりそうですけど、まあこれが「異文化」の面白いところですよ。

いずれにせよ、彼らはこうやって憧れの毛ガニを自分たちで料理して食べられる、という**エンタメ性**に喜んでいるんですよ。そして食事の締めはこちら。



自分で作るソフトクリーム。このセルフ式はいっときブームにもなった「ステーキのけん」でもおなじみですよ。ちびっ子はこのスタイルに大興奮です（笑）。もちろん日本に旅行に来ている外国人も、興奮しまくり（笑）。

そんな彼らは、食事が終わると皆笑顔でお店を出ていきますよ。言葉は分かりませんが、皆「いい体験できた」って顔してます。

さらに店内を出る時なんて、いい歳した大人同士で、備え付けの消臭スプレーをかけあってキャッキュウフフと騒いでいますからね（笑）。

でも、そんな楽しそうな光景を見ると、もっともっとこの国を好きになってね〜、と思う訳です。また日本に遊びに来てね〜、と。

飲食店はバイキングに！

はい！ここまでお読み頂いたらもう、正解はこれですよ。訪日外国人向けにしっかりと商売したいのであれば、飲食であれば**バイキングスタイルが鉄板**です！

私、こうやってインバウンドの仕事に携わっている中でバイキングスタイルの店舗がインバウンドでコケているのを見たことがありません（笑）。

いや、むしろ大箱で儲かっているお店は**ほとんどがバイキングスタイル**です。今回はページの都合で紹介できませんでした。が、札幌のバイキングと同様に訪日外国人で溢れかえっている大箱のバイキングのお店が成田空港から車で15分のところにあります。

ここのお店も、「焼き肉バイキング」の形式でめちゃくちゃ儲かっていますよ。週末は観光バスが敷地内に駐車できない程の繁盛っぷりです。

エンターテインメント性を取り入れよう

さて、ここまで飲食店の事例を見てきましたが、これらの成功事例は飲食にしか当てはまらないのでしょうか？

いえいえ、絶対にそんなことはないですよ。お土産屋さんだってドラッグストアだって、百貨店だってブランド品販売だって、全ての商売に共通するポイントがありますよね。

まずは彼ら（訪日外国人）が大好きな**エンタメ性**を商売に取り入れること。**商品そのものを売るのではなく、「体験」を売るようにすること。**

そのためには、「**お客さん参加型**」にするのがいいですよ。バイキングの事例を参考に、あなたのご商売であればどんな工夫ができるかを、一度じっくりと考えてみていただきたいと思います。

それでは、また機会があれば誌面でお会いしましょう！最後までお読み頂きありがとうございました。

増山 順一

えっ？給料の前払いがリスクなしで出来るの？

給料管理早給クラウドシステム

給料の **前払い** **福利厚生**

早給.com

企業様の
**初期投資、
ランニングコスト** **¥0**



詳しくは0120-5059-41（コーコク ヨイ）までお気軽にお電話ください。

【ポイント①：前払い利用者の負担】

当日設定もしくは翌日設定可能です。（支払日若しくは受取日が土・日・祝日の場合は、翌営業日受取可能となります。但し、企業側の承認作業が労働日翌日の11時までに終了する事が必要です。土・日・祝日はこの限りではありません。）支払日の変更は可能です。前払い希望者に関しましては、システム利用料として、受取金額の6%事務手数料として引かれて振り込まれます。また、振込手数料に関しましては、前払い希望者が自分の口座に振り込み依頼をかけた際、振込手数料を引かれた分が振り込まれます。

※振込手数料は3万円以下を270円、3万円以上を432円、ゆうちょ銀行を392円とする。（税込）

【ポイント②：企業側の負担なし！】

毎月の前払い者の日々の給料を弊社が費用を用意して立替払いを行います。（但し、企業と信あり）立替えた1ヶ月分の前払い給料に関しては、立替えた会社の給料の計算日で締めて頂き、バイトの給料日と同じ日に弊社にお支払いして頂きます。立替手数料に関しては、前払い希望者のシステム利用料に含まれていますので、企業側の負担はありません。

【出版・編集】

日本アドカスタム株式会社

【お問合せ先】

TEL:0120-5059-41

FAX:06-6630-8237

<http://j-adcustom.com>

【免責事項】

本ニュースレターでは求人・採用をテーマに様々な情報アドバイスを提供しておりますが、これらの情報等によって起きた問題に関しては当方やライターに責任や義務は発生しません。本ニュースレターの情報アドバイスの内容を参考にした判断の一切は、全てお客様の責任でお願いいたします。

【企業情報】

【会社名】 日本アドカスタム株式会社

【設立】 平成23年4月

【資本金】 5,000,000円

【代表】 代表取締役 林田 岳広

【所在地】 〒542-0076

大阪府大阪市中央区難波4-7-14

難波阪神ビル10F

【事業内容】 総合広告代理業

職業紹介事業（許可番号 27-ユ-301723）

特定労働者派遣事業

採用コンサルティング事業

【取扱商品】

＜求人広告＞

インターネットサイト・雑誌・フリーペーパーでの求人広告全般(an・salida・DODA・バイトルドットコム・マイナビ・インテリジェンス・ディップなど)

＜商業部門(sp)＞

ポスター・DM・パンフレット・新聞広告・折込チラシ・Webサイト・Web広告など産業広告全般

【取引銀行】 三菱東京UFJ銀行

りそな銀行

大阪信用金庫



フリーダイヤル コーコク ヨイ

0120-5059-41

携帯からOK!
土日祝も対応!