

(株)ア・ビュー

“サービス業の人材や運営は「ア・ビュー」に” ファーストコールカンパニーを目指す

宴会や婚礼の本番に欠かせないサービススタッフ。30年ほど前は稼げるアルバイトとして学生に人気の職種だった。ところが今は職場環境や労働力に対して見合わない対価など、登録者が減少している。そんな中、愛知県や三重県、北陸の中部地区でナンバーワンの実績を上げているのが、日沖充孝社長率いる(株)ア・ビューだ。これまでの経緯や業界の課題、これからの事業計画をお聞きした。

▶バブル崩壊後の1998年に起業され、一代で中部地区ナンバーワンのサービススタッフ派遣などをされていらっしゃいます。初めに起業された経緯をお聞かせください。

実家は三重県四日市市で食品卸問屋を経営していました。ところが日本経済の不景気とともに事業が厳しくなったことに起因します。学生時代にホテルサービスのアルバイトをしていたことから、大好きな仕事であるサービス業にかかわる事業をしたいと思い立ち上げました。「ア・ビュー」は「A Beautiful」を意味し、一人一人が光り輝く集合体として多くの笑顔に貢献したいという思いが込められています。

▶現在、何名ぐらいが登録されていますか。

学生を中心に3000人以上が登録しており、常に1000人が実働しています。サービス業は不人気でなかなか人材が集まらないという声を聞きますが、業界の人材募集の手法が旧態依然としていることに起因します。今やスマートフォンの時代、情報収集経路は変化しています。その変化に見合った情報発信でまだまだ人材は集めることができます。

▶しかしながら、旧態依然としたホテルの考え方が根強く残る中でサービス現場の環境は厳しくありませんか。

残念ながら働く人を単なる労働者とみている現場の方が多いのが現実です。特に派遣宴会場で働く配ぜんスタッフはホテルにとっては一元客と同様です。実際、数時間現場で働いて翌日には違うホ



(株)オータパブリケーションズ
代表取締役社長
太田 進

テルのサービスに従事します。しかし、一元客と言っても将来を考えれば十分顧客になり得ます。特に学生は近い将来、結婚式を挙げたり、就職先の宴会の幹事や先々

では役員や社長に出世するかもしれません。嫌な思いをさせられたらきっと顧客として戻ってくることはないでしょう。そうならないためにもホテル側だけではなく、働く側も感謝の気持ちを持って働くこと、それが良い空気感となり、お客さまの輝く笑顔と感謝の言葉につながるのだと思います。

▶ところで最近、東京にも拠点を構えられたそうですね。

20周年を迎えた2017年に新たな中期ビジョンとして「Hospitality Resource Consulting Company」を掲げました。「おもてなし財源(ヒト・企業・社会・情報)」を伸ばして有効活用することです。おもてなし財源が光りかがやき、つながり、集め、情報発信する仕組みづくりです。その一環として今夏、本格的に東京進出を果たしました。

▶都心のホテルの反応はいかがですか。



(株)ア・ビュー 代表取締役社長
日沖充孝氏

情報収集はこれから本格化していきませんが、各ホテルは良い人材が欲しいという思いがあり、人手も不足していると言われているので、なぜ、宿泊のネットエージェントのように新たな取り組みで人材を集める事ができる多様な企業と積極的に契約をしないのか疑問です。

▶今日に至るまでの人間関係があるのでしょうか、人手不足によるサービスの低下は顧客離れにつながります。そうなる前にもっと視野を広げて新たな改革に挑んでほしいですね。最後に今後の取り組みをお聞かせください。

これからも一人一人が美しく光り輝ける“ありがとう”の職場であり続けていくことです。お取引様やお客さまから“ありがとう”と言われることがサービス業のやりがい生きがいであることも次世代に伝えていきたいと思っています。そして“サービス業の人材や運営、そして何か困ったときはア・ビューに”とファーストコールいただける企業を目指していきます。