IT導入補助金対象

PMS導入
あきらめていませんか？

宿泊施設様向けPMS
モバイル型管理システム
every+1 エブリワン

だれでも
どこでも
すぐに つかえる

初期費用0円
※月額9,075円～

タブレットで
持ち運びOK

ペーパーレス化

詳しくは
こちら▶

宿泊カード
紙からデータに

宿泊施設様向け
スマートチェックインアプリ
every+1 IN

初期費用
無料
月額
3,000円～

宿泊者情報を管理する
every+1 IN（エブリイン）
3つのメリット

宿泊者情報を
ペーパーレス管理

宿泊者情報を簡単検索

PMSアプリ
every+1との連携で
業務効率化を推進

GRIT!
〒277-8520 千葉県柏市若柴178番地4 柏の葉キャンパス148街区2 ショップ＆オフィス棟6F
Mail：sales@grit1.jp Tel：050-7112-0054

every+1 サービスサイト
https://www.every-1.app/
詳細はこちら▶

every+1 IN サービスサイト
https://www.every-1.app/every-1-in/
詳細はこちら▶

GRIT 会社サイト
https://www.grit1.jp/
詳細はこちら▶

GRIT

宿泊施設向け業務支援アプリ開発・販売

GRIT（グリット、千葉県柏市）の社長の柳通勇氏にサービスの紹介や、2025年の抱負、今後の展望などを聞いた。

――御社のご紹介を。

柳通　目標に向かってやり切ることで、結果を出すことが大切だという思いを込めて、2021年3月に設立。旅館・ホテル向けのシステム開発や、ITサポートなどを中心に展開している。

中小施設中心に活用広がる

――宿泊市場の現状をどう捉えているか。

柳通　「単価向上」「業務効率化」がキーワードと捉える。特に後者についての意識を少し変えるだけで、中長期的なオペレーションの短縮を実現した施設も存在する。前向きに採用を検討していただけれ

柳通社長

視点に立った時に大きな改善につながることを業界全体に一石を投じたい。

――宿泊管理システム（PMS）「every＋1（エブリワン）」シリーズの説明を。

柳通　タブレットやスマートフォンに対応し、フロントなど場所を特定することなく対応し、業務効率化に貢献する。PMSの導入をとまどっている方々にも使いやすいよう設計がポイントで、施設運営に必要な機能は全て網羅した。

現在、中小規模の宿泊施設を中心に活用が広がり、2時間もの業務時間が、もう一つの課題である定着率の向上にもつながると考える。

――最近の機能の拡充については。

柳通　実績集計および、料理帳票の機能拡充を実施。

同時に、非常時には、オフラインでも予約情報を確認できるように仕様変更を施した。

今月には顧客管理機能について、よりアップデートを図る計画で、決済端末のステラターミナルとの連携も開始した。

――宿泊市場にメッセージを。

柳通　昨今「DX化」が叫ばれているが、進んでいるのはほんの一部のため、施設さま個々の課題に真摯に向き合い、観光立国の実現とともに、業界の発展に貢献していきたい。

GRITロゴ

■会社概要
【本社】千葉県柏市若柴178の4　柏の葉キャンパス148街区2　ショップ＆オフィス棟6階
【設立】2021年3月31日
【事業内容】宿泊施設向け業務支援アプリ「every＋1」開発・販売、販売支援、ITサポート・コンサルティング
【資本金】1600万円
【従業員数】5人

縁多

宿泊観光産業の発展に貢献する優良カンパニー

宿泊施設の経営支援、観光地再生

人材不足の解消へ業界に一石

要望に応え全国各地でセミナー

「日本の宿泊文化旅館を世界へ」をビジョンに、宿泊施設のマーケティングおよび、コンサルティング事業や、観光地再生事業などを多岐に展開する縁多（えんた、東京都渋谷区）は2013年に設立。

同社では現在、コロナ禍以前からの慢性的な労働力不足に頭を悩ます宿泊市場に対して、「人材不足の解消と定着率の向上」をテーマにした各種セミナーを全国で展開することを契機に、業界に一石を投じる活動を強化している。

「全ての課題には、必ず原因があり、この原因があるのであれば、課題を解消することはできる。人材不足という喫緊の課題を解決するには、入職率および、定着率、それぞれの向上という大きく分けて二つの取り組みが必須」と社長の日比野元哉氏。

はじめに、前者の入職率の向上には、求職者に対する〝ブランディング（差別化）〟が必要という。とりわけ宿泊事業の特性を求職者のどの〝欲求〟に対して魅力的に感じてもらうことができるかがポイント。

例えば、旅館ホテルではフロントを皮切りに、客室係、料飲部門や営業など複数の部署（部門）で働け、語学力や技術力を身に付けられるとともに、それらを経験することで幅広い知識と実績を積むことができるといった異業種と比較して、どんな魅力をアピールできるか、〝欲求を満たす点〟が何かを明確に表現することだという。

日比野社長

特にこの「仕組み作り」については「キャリアロードマップ」、つまり、従業員一人一人の目標（なりたい自分）を掲げやすく、また実現するための指標で従業員にとっても「理想の自分にたどり着けると感じられる道筋を示せているかが大きな分かれ道になる」と日比野氏は話す。

休日がどのようにどれだけ得られるのか、昇給すなわち、求人活動で・昇格が何をすることで見込めるかなどに加えて、求職者が抱える見えない将来への不安をどのように払拭させられるかも重要という。

「どの時期に何を理解し実践経験を積む必要があるのか、一つ一つ具体的に描かれた〝キャリアアッププログラム〟といった成長できる仕組みを用意し、組織として日頃の成長支援を積極的に行い、従業員の変化に随時反応していくことも大切」と話す。

そして、その仕組みを日々運営する上で最も重要な点は、「教育期間」「指導期間」「自律期間」といった従業員の成長段階に応じた〝コミュニケーションスキル〟を活用できる「管理者を確保」すること。

「環境と仕組みだけでは砂上の楼閣であり、管理者の養成こそが、これからの企業存続に欠かせない重要な取り組み。全従業員を輝かせるために、一人一人と向き合い、成長させていくことも管理者としての重要な役割」と力説する。

昨今、人を育てることができる管理者があまりにも少ないことについても、以前から業界が抱える大きな課題とされている。組織内の円滑なコミュニケーションの重要性が叫ばれて久しいが、コミュニケーションそのものが何かを理解できず、それを図るためのスキルが存在し、それらを使い分けることについて理解できていない管理者は少ないともいう。

「多くの求職者が旅館ホテルで働きたいと感じ、ともに時間を過ごしながら、職場も、そして個人も成長できる『仕組み』を備え、それを維持継続しながら遂行できる『管理者』を養成できたのであるならば、人材不足という課題は自ずと解消に向かう」と語る。

同社では2025年も全国各地からの要望に応え、「現場の人材不足の解消と定着率の向上」などをテーマとした各種セミナーや研修を随時開催し、「観光宿泊事業＝憧れの職場」作りを積極的に支援していく覚悟。

さらに、全国の宿泊事業に関わる全ての人々が、自らの将来に大きな可能性を感じてもらい、活気ある時間を維持継続してもらうために、「仕組みづくり」や「管理者養成」はもちろん、その他の課題解消にも知恵と知識を届け、先を見据えた将来ビジョンを描くための支援を続けていく。

株式会社 縁多

縁多ロゴ

■会社概要
【本社】東京都渋谷区代々木2の24の7　代々木グリーンハイム201
【設立】2013年4月
【事業内容】旅館ホテル集客サポート、経費削減、経営運営支援
【資本金】100万円

特集 20～25面

人材不足解消には、
管理者養成が急務！

人材育成のできる管理者になるための
研修プログラムを積極的に提供しています。

ES調査による現状確認、管理者養成研修、
プロフェッショナルコーチによる1on1支援
その他各種セミナーを開催しております。
企業、各種団体様に適したご提案を行いますので
お気軽にお問い合わせください。

私たちが魅力的な
職場づくりを支援し
入職率と定着率の
向上を現実にします

求職者に対して、
あなたの職場は
魅力的ですか？

まずはあなたの組織における
課題をお聞かせください。
課題解消に向けた取り組みを
ご一緒に考えご提案いたします。

お問い合わせは
こちら▶

株式会社 縁多
〒151-0053 東京都渋谷区代々木2-24-7
代々木グリーンハイム201
E-mail：contact@entabw.com