

文教大学ホームカミングデー 講演会

情熱人生

「プラス思考・挑戦と改革・心を磨く」

日時

令和元年11月30日(土) 13:30~14:20

講演者

真野 浩明 (まの ひろあき) 氏



ご紹介

1996年、文教大学を卒業し、富士屋ホテルへ入社。

国内外様々なホテルで、総務・料飲・宿泊・企画広報・総合予約・婚礼宴会を経験。

常にプラス思考で「挑戦と改革」を信念に持ち、困難や障害を乗り越え、実行力ある現場のリーダーとして走り続ける。

年間50組前後だった婚礼件数を数年で500組超にまで成長させ、マネジャー部門全国ナンバー1に輝き、歴代最年少で富士屋ホテル副総支配人に抜擢され、過去最高の宿泊稼働やホテル売上を達成、日本一の上昇率となりホテルを再生。

その後、本社チェーン全体の事業本部を統括。やがては業界に留まらず全国各地での講演依頼に応え、メディアなどの取材で「結婚伝説」が書籍化されていく、その実績と実力は何が秘訣なのか？

その裏には、山あり谷あり、並々ならぬ努力と真っ直ぐに力強く邁進していく姿勢で、人を惹きつけ、信頼と人を大切にする尊重の精神が垣間見える。

今回は、その人、真野浩明氏をお招きし、情熱人生「プラス思考・挑戦と改革・心を磨く」をテーマに講演いただきます。

「企業は“人”」意外にもシンプルなその真髄に迫ったお話は、人生にも役立つお話です。

真野 浩明 ～ 情熱人生 ～

【 経 歴 】

1973年 東京都出身。幼少期は、両親の仕事の関係で、当時イギリス領であった香港で家族と共に移り住み自由に素直に育つ。性格は、極めて明るく大らかな性格。常に物事を前向きに捉え、プラス思考で積極性と向上心旺盛。学級委員や応援団長、大学バスケットボール部主将、スミシングインストラクター等、常にリーダーシップの学生生活を送る。

●1996年入社 総務課配属後、社内選抜で一人、1年6ヶ月に渡る「海外ホテルマネジメント研修」に於いて、Hawaii Sheraton Hotels で、ホテル運営研修を経験。海外のホテルマネジメント手法、ビジネス感覚、国際文化は勿論、英語力も習得するなど、国内外様々なチェーン傘下ホテルの管理部門や営業部門を経験。

●2000年10月～ 料飲課 副主任：育成トレーナー ⇒ キャプテン ⇒ 料飲マネジャー(MG)を務め、模範となるべく、ワインエキスパート、および、ソムリエ資格を取得。

●2003年1月～ 宿泊課 主任：フロントMG ⇒ 企画MG ⇒ 広報MGとして管理監督

●2003年10月～ 宿泊課 係長：婚礼MG 同課のリーダーとして、フロント管理を行う傍ら、婚礼MGを兼任し、Master of Bridal ファイナリスト受賞、業界紙ブライダルMG部門全国1位に輝く。分析、戦略、育成による「集客と受注オペレーション」の強化を行い、毎日が挑戦と改革の連続となる。当初、例年50組足らずの婚礼において、着任後、戦略改革を行い、翌年100組超に成功。毎年着実に実績を上げ続け、100組から150組へ上昇

●2008年12月～ 婚礼宴会課 課長(部下20名)

200組を超え、社内にも動きが出て婚礼宴会課を創設、事業立上げ。課を率いて奔走し、いよいよ300組を突破、需要に合わせて婚礼各施設(挙式会場・披露宴会場)を創設、全国から偵察が来る。400組に到達するとその過程が評価され、テレビ、メディア、新聞等の取材、更に、主人公としてその軌跡を辿った書籍『結婚伝説』が出版される等、ホテルのブランド力UPに貢献。全国各地の業界、団体、企業の講演依頼にも応える。ついに、誰も夢にも思わなかった組数・売上共に10倍増で年間500組超・売上高・億円超を達成。婚礼一人当たり単価6万5,000円へ大幅に向上させ、名実ともに日本一の婚礼売上上昇率を記録し人気ホテルに変貌。全国にホテルの名前を知らしめた。

●2009年9月～ 婚礼宴会課 兼 総合予約課 課長(部下40名)

※宿泊予約部門・料飲予約部門・婚礼宴会部門の統括

課長職でありながら、総合予約課も兼務で任され、宿泊部門や料飲部門の商品改革・ホテルHP改革・予約一括管理システム導入・OTA倍増・集客チャネル倍増・収入源多角化・異業種コラボ企画・インバウンド強化・SEO対策・レベニューマネジメントを実施。実績として、宿泊単価を維持しながら、年間宿泊稼働率90%売上高・億円(前年比125%)を達成し、ホテル収益バランスの改善に成功

●2009年12月～ 婚礼宴会課 兼 総合予約課 兼 本社ブライダル事業本部 統括課長(部下70名)

親会社社長勅命で本社にブライダル事業本部を創設し、富士屋ホテルチェーン全体の統括責任者として戦略ノウハウの波及と事業運営・管理を任され指揮を執る。運営戦略(方針目標設定・事業計画立案・マーケティング・データ分析・戦略テーマ設定・ブランディング・企画広報・商品造成・施策展開・集客販促・受注オペレーション改革・レベニューマネジメント・人材育成指導・チーム作り・社内調整・会議体策定等)に至る業務を徹底。オーナーとの折衝や、各ホテル総支配人と月例「婚礼戦略会議」を実施、獲りに行く戦略を推進、施策展開システム導入し管理監督する事で、全ホテルの婚礼売上上昇に成功。チェーンの婚礼部門実績として年間組数1000組超・年間売上・億円超達成

●2010年6月～ 副総支配人兼任 兼 本社ブライダル事業本部 統括次長(部下260名)

※富士屋ホテルチェーンブライダルスクール 校長 兼務

ホテル再生とブランド力を広めた実績が認められ、歴代最年少で富士屋ホテル副総支配人に抜擢。実質、ホテルの経営と運営全般を任される。運営推進力・管理マネジメント力・人材統率力を発揮。「人間尊重の運営」で全従業員260名面談など陣頭指揮を執り、全員が一丸となって目標に向かって突き進むTEAM BUILDINGを実施。ホテル横断マルチタスク化、管理部門および営業部門の戦略会議を倍増、社内連携業務の調整、外販事業拡大、施策展開表の実行、ヒト・モノ・カネ・情報をマネジメントしPL管理を徹底。

結果、同ホテルは集客・売り上げ共に隆盛を極め過去最高売上・億円記録達成。また、ホテルチェーン全体の婚礼事業を統括。「ブライダルスクール」を創設し、校長に就任。組織力を強化させ、そのノウハウを社内教育、人材育成に注力し、ブライダルマスターを次々と輩出。具体的実績としては、全社売上・億円の内、兼任した(本社事業部・本店富士屋ホテル)で年間・億円稼ぎ、責任とやりがいの中、10年以上に渡り、会社に利益と人気を集める事に貢献

●2014年4月～ 本社営業本部 ブライダル事業部 婚礼事業統括(部下70名)

その後、筆頭株主の外資サーベラスが撤退、株主が国際興業(株)に転換し、社長含む経営陣の交代、経営方針変更となる。事業予算策定・全チェーン婚礼会議、ブライダルスクール、全国各地で基調講演

●2015年9月～ 湯本富士屋ホテル 婚礼宴会課次長として婚礼・宴会・企画・広報・営業セールスを統合し、課の創設

●2018年4月～ 2年間の富士屋ホテル耐震工事に伴い、本社管理本部付で株式会社ホテルニューグランドへ出向し、現在に至る

以上