



JF 外食産業店舗マネジメント研修

「店長次第で**売上高は2割、**
店舗貢献利益は3割」変わることを理解・実感

かつて手書きのデイリーチェック表で行っていた数値管理では、売上・シフト・発注など店舗を動かす数字を自ら記入し確認することで、それぞれの数字のつながりや店舗運営の仕組みを肌で体感する機会がありました。

現在はDX化による管理業務の効率化が進み、必要な数値を容易に把握できるようになりました。一方で、数字が示す意味を読み解き、現場に合わせて改善につなげる力がこれまで以上に求められています。

発注管理の本質は、客数予測と作業量、そしてスタッフの習熟度を照らし合わせ、ロスを抑えつつ提供価値を最大化する「戦略的調整」です。

本来、生産性向上とは単なる人員削減ではなく、スタッフ一人ひとりに合わせた育成を通じて、「ハッピーなチームが、ハッピーなお客様を創造する」ことです。限られた時間内で最大のサービスを生み出すためには、数値管理と人材育成の両面から店舗をマネジメントする力が求められます。

自動化の裏側にある計数の基本＝『フードサービス攻めの計数』を基礎編・発展編を通して学び直し、システムを道具として使いこなす視点を養います。そして、「数値を読み解き・変える力」と「人を育てる力」を両輪に、真の現場マネジメント力を習得します。



**手書き「デイリーチェック表」を基礎編で宿題とし、自店の実際数値記入
発展編では、その数値を元に『分析・評価・改善』手法を学びます。**

基礎編

令和8年 **9月11日(金)**

10:00～17:00

～店舗レベルでの実務的な生産性向上の習得～

- 書籍「フードサービス攻めのマネジメント」による“年間52週管理”をベースにした「売上予算の作成・管理」と「荒利益の確保・拡大」
- 「労働時間コントロール」による店舗マネジメント習得

発展編

令和8年 **11月12日(木)**

10:00～17:00

～多店舗管理を前提にした生産性向上の習得～

- 「各種売上分析」
- 「エアーマネージャー・SVとしての予算管理方法」
- 本部における「コントローラーの育成」

■受講対象:

- 店長(候補) ●エアーマネージャー
- トレーナー
- 本部スタッフ等

■受講料:

各編 **10,000円**(税込)

※先着順につき定員に達し次第締切とさせていただきます。
※理解を深める為 両講座連続受講をお薦めします。

■持ち物: ①自社の経営理念 ②卓上電卓 ③名刺

④必携テキスト※購入代金は参加申込書ご参照 (ご自身でご用意いただいても構いません)

基礎編「フードサービス攻めのマネジメント」 / 発展編「飲食店攻めの計数問題集」

■会場: JFセンター会議室 東京都港区浜松町1-29-6 浜松町セントラルビル10F(別紙参照)

■お問合せ: 担当: 高木・岡田 TEL: 03-5403-1060 / Mail: edu-jf@jfnet.or.jp

■お申込締切: 基礎編 9月4日(金)・発展編 11月5日(木)

10:00—12:30

◆店長の店舗運営マネジメント基礎編

I. フードサービス業の計数管理をマクロにとらえる

- ①算数で解く損益分岐点売上高・損益分岐点客数
- ②店長管理費と本部管理費 適正値と標準値
- ③損益分岐点の応用3つの下げ方・開業計画・経営安全率

II. 「利は元にある」攻めの原価管理 基礎から学び直す

- ①標準原価と実際原価・実質ロスと計上ロス
- ②発注・在庫管理と食材ハンドリング4ポイント
- ③検収作業の重要性和品質・財務に関わる在庫日数

III. フードサービス業 5つのビジネス特性

- ①立地産業・先行投資型・収容力の固定化・時期時間的制約
- ②労働集約型 攻めの人件費管理の決め手と生産性アップ

休憩

13:30—17:00

IV. 実践・攻めのマネジメントワークショップ
(グループワーク)

- ①店長のリーダーシップ度セルフチェック
- ②個性・特性を活かすホスピタリティコーチング
- ③人材育成ロールプレイング

「店長攻めのマネジメント実践指導法」

V. 店長に必要な3つの信頼とオーナーシップ

- ①店長の5C(店長職務とリーダーシップ)
- ②店長の果たすべき役割と職務
- ③店長の攻めの年間52週マネジメント

VI. 現場で実績を出す「実践 攻めのABC分析」

- ①ABC分析からメニューマトリクス分析へ
- ②個客を増やす・原価を下げる・荒利益を増やす
- ③主要食材の実践発注管理・週間ロス管理

10:00—12:30

◆店舗運営マネジメント発展編

I. 経営理念・ビジョン・中期経営計画と組織

1. 思想>戦略>組織>人
2. 組織の5原則と三面等価の原則

II. 期間別実践マネジメント 年間・月間編

1. 実践・年間予算作成と店内組織作りのポイント

- ①現状の計数を活用した売上予算作成法
- ②あるべき組織と現状の組織
- ③DVD映像学習「理念の統一・行動の統一・表現の統一」

2. 年間52週マネジメントによる実践と月間予算管理

- ①期間別マネジメントサイクルの重要性
- ②「攻めのマネジメント」の前提は52週間行動計画管理
- ③主要コスト別 予算管理のポイント

3. 人件費の実践攻めの計数管理応用編

- ①デイリーチェック表を活用した人件費管理のポイント
- ②日別売上計画作成と売上高達成に合わせたコントロール

休憩

13:30—17:00

III. 期間別実践マネジメント 週間・日間編

1. 年間52週マネジメントによる実践とデイリー管理

- ①ワークショップ「曜日時間帯別売上分析と実践活用」
- ②自店への応用手法 基礎データ収集のポイント
- ③計数分析による自店の立地特性と各月の特性把握

2. 人件費管理の基本は正確な売上高予測

- ①ワークスケジュール作成のポイント
- ②固定労働時間と変動労働時間によるコントロール手法
- ③人件費ロスの発見と日々の実践対応

3. 店別・業態別・エリア別の現状分析とその実践対応

- ①自店の現状を移動合計・移動平均で趨勢分析
- ②問題の優先順位の付け方と問題解決実践法

IV. 攻めのメニューミックスと荒利益(粗利益)管理

メニューミックスで変わる荒利益

- ①メニューミックスとは
- ②業態開発とメニューミックスの重要性
- ③標準原価率と荒利益シミュレーション
- ④攻めのメニュー開発と荒利益ミックス戦略
- ⑤AISASと顧客接点での荒利益改善戦術

～ 過去の参加者の声 ～

- ・具体的な数値管理・分析のもとに適正な労働時間を設定する手法など、日々の業務を定量的に捉えることでより数字を意識した店舗運営に取り組めるようになった。
- ・店長が行うべき経費管理項目が明確となった。今後は適切な経費コントロールを行うことで損益分岐点を下げる努力を行い、売上だけでなく利益も意識して生産性を高めていきたい。
- ・他社の取組事例が参考になった。同じ悩みを抱える参加者から多くの気づきを得たことで気持ちも新たにすることができた。自店で働く仲間にも共有して、相互に刺激を与え合う職場環境を作っていきたい。



講

師:

(株)プロジェクト・ドウ・ホスピタリティマネージメント研究所
代表取締役

清水 均 氏



国際観光専門学校経営学科卒業（在学中・英国ホテル研修、欧州ホテルレストラン視察）後、(株)万世入社。銀座モンセニユールでマネージャー、(株)ブレンでプランナーマーケティングディレクター経験後、1979年シズラー・ジャパン本部スタッフ（米国シズラーで本部経営管理・トレーニングシステム研修）。フードサービスコンサル会社を経て1988年に現研究所を設立し現在に至る。2016年まで 26年間、亜細亜大学経営学部ホスピタリティ・マネジメント学科非常勤講師を勤める。同大学より派遣され、米国コーネル大学、ミシガン州立大学、ワシントン州立大学など主要ホテル・レストラン学部視察。

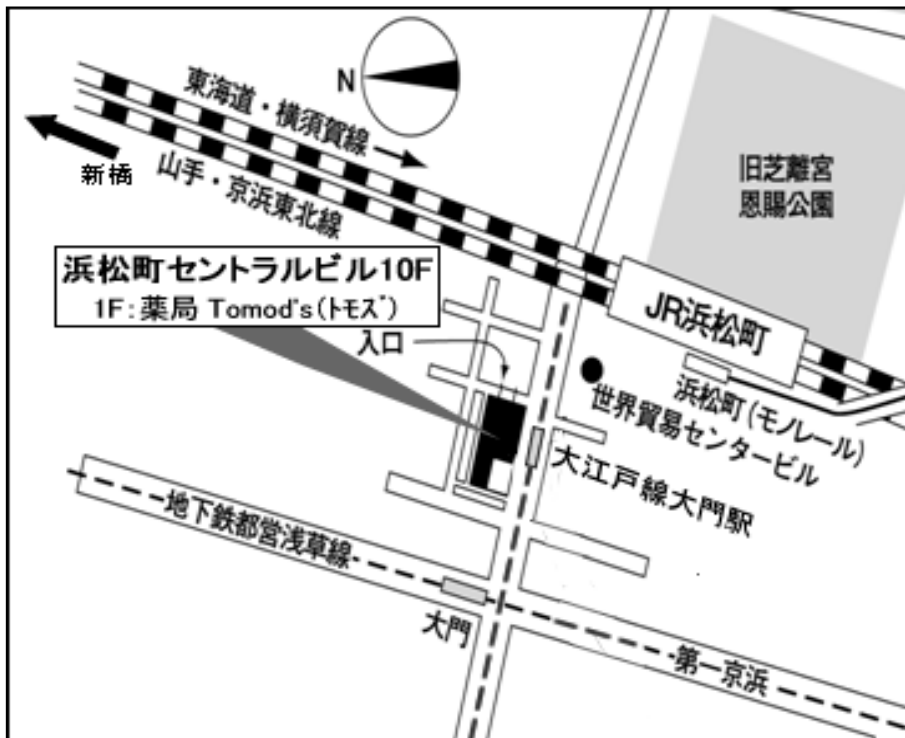
外食企業を主体にコンサル及び幹部研修、人材採用・育成など各種セミナー講師としても活躍。コンサルティング実績は500社を超える。

著作「フードサービス攻めのシリーズ」として計数管理、マネジメント、組織・人材育成、成長戦略、メニュー戦略「飲食店攻めの計数問題集」（商業界）「ホスピタリティコーチング」「ホスピタリティマネジメント」（日経BP社）、ナショナルチェーン初め指定図書として活用されている。

『 J F センター案内図 』

〒105-0013 東京都港区浜松町1-29-6 浜松町セントラルビル10F

TEL : 03-5403-1060



● JR線 浜松町駅北口下車、改札口を出た前方左手(世界貿易センタービル向かい側)に薬局Tomod's (トモズ) の看板が見えます。そのビルの10階です。
《2～3分》

● 都営地下鉄大江戸線 大門駅B4出口から出て、通りを渡った向いのビルです。

外食産業 店舗マネジメント研修 参加申込書

(記入欄が不足している場合はコピーをお取りください)

ヨミガナ お名前	申込コースに○ (両方申込可)	必携テキストの購入について 基礎編「フードサービス攻めのマネジメント」¥2,200(税込) 発展編「飲食店攻めの計数問題集」¥2,354(税込) (いずれかに○) ※発展編は両テキスト必携 ※ご購入されたテキストは研修当日にお渡しします
ご所属・お役職	基礎編 9/11 発展編 11/12	
	① 基礎編	基礎編テキスト「フードサービス攻めのマネジメント」 ① 購入する ② 購入しない(ご自身で用意)
	② 発展編	発展編テキスト「飲食店攻めの計数問題集」 ① 購入する ② 購入しない(ご自身で用意)
	① 基礎編	基礎編テキスト「フードサービス攻めのマネジメント」 ① 購入する ② 購入しない(ご自身で用意)
	② 発展編	発展編テキスト「飲食店攻めの計数問題集」 ① 購入する ② 購入しない(ご自身で用意)
	① 基礎編	基礎編テキスト「フードサービス攻めのマネジメント」 ① 購入する ② 購入しない(ご自身で用意)
	② 発展編	発展編テキスト「飲食店攻めの計数問題集」 ① 購入する ② 購入しない(ご自身で用意)

【お申込者】

貴社名 _____

ご所属・お役職 _____ お名前 _____

TEL _____ E-mail _____

通信欄

※請求書発行のご希望等がございましたらご記入ください。当協会は請求書の電子化を推進しています。ご記入頂いたメールアドレスに請求書を発行するためのご案内をお送りします。

参加費 _____ 円は、 _____ 月 _____ 日 _____ 銀行に振込予定
※受講料 = 各コース1名10,000円(両コース参加 = 1名20,000円) + テキスト購入代金(下記参照)となります。
※体調不良を含め、当日不参加による参加費の返金は致しかねますので予めご了承ください。

振込先：口座名 《一般社団法人日本フードサービス協会 普通口座》

みずほ銀行 浜松町支店 3370577 三井住友銀行 浜松町支店 2768194
三菱UFJ銀行 田町支店 1513407 りそな銀行 芝支店 1094206

受講料：各編 おひとり様 税込10,000円 (※協会経由でテキスト購入希望者は別途テキスト代)

テキスト代：基礎編「フードサービス攻めのマネジメント」 税込2,200円

テキスト代：発展編「飲食店攻めの計数問題集」 税込2,354円 ※発展編は両テキスト必携

※振込手数料は貴社負担にてお願い申し上げます。また、振込名義人に貴社名をご記載ください。