一般社団法人
日本フードアドバイザー協会
Food Adviser Association of Japan

資格認定講座

“あなた”のための
（飲食店開業者、経営者、店長、調理長、スタッフの方など）

学び

“あなた”のための好きな時に学べる
『新自由修得型講座』
好きな時に学べる
1人でも学べる
月、日、曜日、時間も相談できる
マンツーマン型講座が基本です

Contents

協会創立 Story of foundation
レシピプランナー Recipe Planner
飲食店開業プランナー Opening a Restaurant Planner
飲食店経営プランナー Restaurant Management Planner
フードビジネスフォース Food Business Force
認定資格について Qualification

宇井義行 プロフィール

実績日本一の飲食ビジネス総合コンサルタント

◇ フードビジネスコンサルタント
◇ 一般社団法人日本フード・アドバイザー協会　創始者

YOSHIYUKI UI OFFICIAL SITE
宇井義行
愛の飲食コンサルタント 宇井義行公式サイト

宇井義行ホームページ
http://www.uiyoshiyuki.jp/

1950 年、東京都生まれ。 学業のかたわら、18 歳から飲食店で働き実践的な飲食業を学びました。
26 歳にて「フードビジネスコンサルタント」として起業。指導実績日本一のフードコンサルタントとして数多くの難問を解決し、開業成功の指導はもちろん多店舗化、不振店を繁盛店へと生まれ変わらせる手腕も業界屈指です。実践から成る具体的なコンサルティング手法への信頼は厚く、数多くの飲食店経営者を魅了してきました。
今までお世話になってきた飲食業界に対する恩返しをしたいという想いから、2011 年に一般社団法人日本フードアドバイザー協会を設立し、400 万人以上が働いているといわれている飲食業界から日本の活性化と食文化の発展を目指して日々活動しています。
これまでに出版された著書は 35 冊を数え、60 万名余の飲食店経営者、店長に飲食ビジネスの教科書として愛読されており、海外においても翻訳本多数。

《著書》

『飲食店経営 負けないための新常識』（PHP 研究所）『フランチャイズの飲食店･こうすれば成功できる』『初めての人の飲食店・こうすれば成功できる』『小さな飲食店で成功する法』『小さな飲食店・もっと儲かる 77 のヒント』『小さな飲食店・業種別大繁盛のコツ』『飲食店の店長＆経営者・これができなければ務まらない』『小さな居酒屋で大成功する法』『飲食FC設立･成功ノウハウのすべて』『飲食店大変身の秘訣』（こう書房）、『飲食店繁盛 101 の智恵』『50 の成功ポイント』シリーズ『食堂･レストラン』『居酒屋』『ラーメン･餃子店』『そば・うどん店』『喫茶店』『弁当・惣菜店』（柴田書店）、『飲食店「奇跡」を起こす本』（二期出版）、『儲かる飲食店のつくり方』（ぱる出版）、『繁盛ラーメン店開業講座』（日本能力科学アカデミー）、『絶対儲かる！飲食店』（産学社）、『飲食店　運営・経営のパーフェクトバイブル』（日本能率協会マネジメントセンター）、『絶対成功する飲食店開店・経営の教科書』『居抜き店舗経営の教科書』（インデックスコミュニケーションズ）、『はじめての小さな飲食店成功のコツ』（ナツメ社）、ほか多数。
中国語版、韓国語版など海外でも翻訳本多数。

協会創立 Story of foundation

飲食業の発展のために
飲食店経営のプロフェッショナルを育成する

食に関わる全ての人を幸せに

一般社団法人日本フードアドバイザー協会はフードコンサルタント指導実績 3000 店舗以上、著書 35 冊の宇井義行が飲食業の知識と実践ノウハウを総合的に伝える事ができるプロフェッショナルな人財育成を目的として創設しました。

飲食店は高付加価値（お客様の喜び）提供業です。
この高付加価値の追求・提供する事が飲食店の存在価値です。
この高付加価値を表現するのが商品（料理･サービス･雰囲気）です。
時代がどう変わろうと、飲食店は高付加価値を提供するビジネスです。
その基本をはずして経営することはできません。
そうした中、いまもう一度、飲食店の使命及び存在価値は何かを考え、飲食店の健全かつ繁盛店へ導く知識や実践ノウハウを持った人財育成が急務になってきています。

一般社団法人日本フードアドバイザー協会のミッションは飲食店経営者（店長）の方、飲食店スタッフの方、飲食関連企業の方、飲食店開業希望者の方、それぞれ立場は異なりますが、それぞれの立場で飲食業で活躍していただく事を目指し、単なる飲食の雑学や机上の知識ではなく、長年現場で修得した知識や実践ノウハウを提供していく事で、飲食店の現場で活かせる能力を身につけた“ 飲食のプロ ”や飲食店をアドバイス・サポートできる“ フードアドバイザー ”を育成していく事で飲食業界の発展に貢献していきたいと考えています。

フードアドバイザー協会

レシピプランナー Recipe Planner

レシピの作りかたからヒットメニュー開発の原則やノウハウを学ぶ

飲食店の一番重要なことは料理ですが、美味しいのは当たり前で、“感動”“記憶”に残るレシピを作ることも重要です。しかし、これだけでは飲食店は繁盛・繁盛継続はしません。売上を上げ利益を生み出す事のできるメニュー開発・レシピ作り、すなわちヒットメニューを開発することが大切で、レシピプランナーのゴールとなります。

ヒットメニューは、一流の調理人やベテラン調理人にしか開発できないものではなく、誰にでもできるものです。アイデアが重要で、身近なヒントを参考にして自分自身のオリジナル料理を自由な発想で開発すればよいのです。そうすればおのずとヒットメニューは生まれます。

ヒットメニューを開発するためには、お客様の利用動機、開発コンセプト、食材の安定供給、また旬の素材をどう使うか、どう見せていくかなどの原則を学び、ヒットメニュー開発のノウハウを身に付けることが大切です。

また、多くのゲストに美味しい料理を食べて頂くために、誰が、いつ、どこで料理を作っても同じ味を再現できるよう、正しいレシピを作ることも必要となってきます。

これらを学び、身につけることができる日本で唯一の講座がレシピプランナー講座です。（１日５時間）

レシピプランナーは、高い調理技術は必要としません。
ゲストに喜んで頂きたいという心（愛）が“感動”“記憶”に残る料理を生みます。

Recipe Planner Curricurlum

レシピプランナー資格講座内容

レシピの作りかたからヒットメニュー開発まで、原則とノウハウを学び、レシピプランナーとしてメニューが作れるように学びます。

レシピプランナー① ｜ レシピプランナーの役割 ／ 飲食店概論

レシピプランナーとしての必要な基本知識を学びます。まずは飲食店を知りましょう。

飲食店とは ／ 飲食店ビジネスの本質とは ／ お客様は何に満足してくれるのか ／ マネジメント思考の中でのレシピ開発とは

レシピプランナー② ｜ レシピプランナーの実務 ／ レシピプランの基本

飲食店におけるレシピプランの基本を学びます。まずはレシピの作りかたとメニューづくりを知りましょう

メニューづくりの基本とは ／ レシピの作りかたとは ／ メニュー価格設定の基本とは ／ 価格設定の手順とは ／ 価格設定の考え方とは
メニュー構成の見直しの必要性と手法とは ／ ＡＢＣ分析の活用とは ／ ＡＢＣ分析の手順とは ／ ＡＢＣ分析の解析とは

レシピプランナー③ ｜ レシピプランナーの実務 ／ ヒットメニューのレシピプランの基本

飲食店でヒットするレシピプランの基本を学びます。まずはプロのレシピ開発のしかたを知りましょう。

メニュー開発の手順とは ／ オリジナル商品の役割とは ／ オリジナル商品の開発手法とは ／ オリジナル商品を売る方法とは
ヒットメニューのレシピとは

レシピプランナー④ ｜ レシピプランナーの実務 ／ メニューブック作りの基本

飲食店で売れる儲かるメニューブックの作りかたを学びます。まずはメニューブックとは何かを知りましょう

メニューブックの役割とは ／ メニューブックのデザインとは ／ メニューブックの作りかたとは

レシピプランナー⑤ ｜ レシピプランナーの実務 ／ レシピプランワーク

レシピプランナーとして、学んだことをふまえ、実際のレシピプランナーとしてメニュー作りをしてみましょう。
まずは商品コンセプトからスタートしましょう。

ヘルシーメニュー ／ シニアメニュー ／ 宴会コースメニュー ／ コースメニュー

飲食店開業プランナー Opening a Restaurant Planner

開業は最終目的ではありません
最終目的の繁盛ノウハウを学ぶ

いつの時代も変わらぬ基本、応用をコンパクトに講座にした日本で唯一の飲食店開業者、第二創業者のための飲食店開業プランナー講座です。

飲食店経営は身近な夢であり、しかも確実性のあるビジネスです。

個人でも少資金と志があれば一部の専門料理店を除き誰にでもチャレンジできるビジネスです。

その反面、参入障壁が低いため、競合店が多く、流行のサイクルも早いので、リスクも大きいビジネスです。

このリスクを最小限に抑えて飲食店経営を成功させるには・・・・。

あなたが経営意識を持てるかどうかが成功の分かれ目になります。

あなたが経営者になれるかどうかです！

飲食店開業を目指した時が経営のスタートです。

飲食店開業プランナー講座は、飲食店成功する開業のしかたや、飲食店経営者の姿勢から飲食店経営の成功を左右する店舗力（ビジネスモデル）の作りかたまで、お客様に絶大なる支持を得られるお店づくりを完全網羅した、飲食店開業者のための絶対不可欠な１日（５時間）講座です。

気づきましょう！　行動しましょう！　“自分”に投資をしましょう！
まず“自分”すべてがここから始まります！
飲食店経営は“自己”責任
飲食店経営は“自分”が商品
“自分”を研き磨き続けましょう!!

飲食店開業プランナー資格講座内容

飲食店繁盛するための開業ノウハウを学びます。

飲食店開業プランナー① ｜ 飲食店開業［1］

飲食ビジネスの魅力と原則 / 飲食ビジネスの脅威 / 飲食ビジネスで成功する / 個店だからこそできる高付加価値の追求 / 業種・業態とコンセプト / 開店計画をどう立てるか

飲食店開業プランナー② ｜ 飲食店開業［2］

立地調査 / 物件探し・店舗選び / 設計・施工業者の選び方 / 開店する際に必要な届出 / 開業資金はいくらか / 事業計画はどうつくるか / 借入のポイント / 損益分岐点売上高とは何か / 最低限必要な売上高を求めよう

飲食店開業プランナー③ ｜ 飲食店開業［3］

看板の考え方 / ファサードデザインの考え / 工事見積書と契約書 / 店舗工事から完成までのチェック / 保健所・消防署 / 食材業者を選ぶポイント / スタッフ・パートについて / 営業時間と休日はどう決める

飲食店開業プランナー④ ｜ 飲食店開業［4］

オープン前トレーニングはどうする？ / 開店宣伝で効果を上げる / 開店のポイント ～商店街・繁華街編～ / 開店のポイント ～ロードサイド編～ / 開店のポイント ～オフィス街編～ / 開店のポイント ～学生街編～

Opening a Restaurant Planner

飲食店経営プランナー Restaurant Management Planner

機会損失（チャンスを失う）をしない経営
最終目的の繁盛ノウハウを学ぶ

飲食店経営（運営）にとっての「可変要素」と「不変要素」から機会損失をしない、経営（運営）を、コンパクトに講座にした日本で唯一の飲食店経営者（店長）のための飲食店経営プランナー講座です。

飲食店経営（運営）のしかたが変わってきています。

今までのセオリーが通じません。

お客様の飲食店に求めている価値観が大きく変わってきています。

お客様の背景にあるお客様事情（個食化、超高齢社会、中食の台頭、消費税など）から飲食店経営（運営）のしかたを変えなければなりません。

機会損失（チャンスを失う）をしない飲食店経営をするには「可変要素」に対応した飲食店経営（運営）をすることです。

外食は誰にとってもいちばん身近なレジャーです。

どんな形態のお店でも飲食店である以上は絶対に変わってはいけないこと“ お客様第一主義 ”、お客様を最優先にする経営（運営）です。機会損失（チャンスを失う）をしない飲食店経営（運営）をするには「不変要素」に応じた飲食店経営（運営）をすることです。

飲食店経営プランナー講座は、飲食店繁盛継続する経営（運営）のしかたと、顧客満足度の維持・アップから好感度アップの接客サービスの仕方、集客アップの仕方までを網羅した、飲食店経営者（店長）のための絶対不可欠な一日（５時間）講座です。

気づきましょう！　行動しましょう！　“ 自分 ”に投資をしましょう！
まず“ 自分 ”すべてがここから始まります！
飲食店経営は“ 自己 ”責任
機会損失（チャンスを失う）も“ 自分 ”次第
飲食店経営は“ 自分 ”が商品
“ 自分 ”を研き磨き続けましょう !!

飲食店経営プランナー資格講座内容

飲食店繁盛継続するための経営（運営）ノウハウを学びます。

飲食店経営プランナー① ｜ 飲食店経営（運営）[1]

顧客満足度を高めよう / お店の現状を客観的に把握する / 店舗チェック表 / アンケートの活かし方 / 他店舗視察で学ぶ目的とそのポイント / 他店の視察チェックポイント / 飲食店でかかる原価とは / 利益はどのように上げるのか / 損益計算書とは何か

飲食店経営プランナー② ｜ 飲食店経営（運営）[2]

人件費率の考え方 / 人件費の管理 / ワークスケジュールを作ろう / 飲食店の接客サービスとは / 接客サービスで大事なのは心の教育 / パート・アルバイトの教育 / 好印象な接客サービスの押さえどころ / 好感度アップの接客サービスの仕方① / 好感度アップの接客サービスの仕方②

飲食店経営プランナー③ ｜ 飲食店経営（運営）[3]

お客様のクレームに対処する方法 / クレンリネスを徹底しよう / 新規顧客の開拓と固定客づくり / リピーターの重要性 / イベント効果を最大限に高める / 居抜き物件の留意点 / 複数店舗出店の考え方（3店舗経営と不労収入）

フードビジネスフォース Food Business Force

日本で唯一の飲食ビジネスの成功を学ぶパーフェクト講座

飲食店開業・経営（運営）ノウハウを完全修得する２日（12 時間）の最短パーフェクト講座。

“ どうしたら成功できるのか ” という発想と “ 成功するための手順 ” のツボをしっかり押さえ、すべきことを実践することが成功の基本で、お客様に選ばれるお店になるために時代と共に変わるお客様のニーズの変化をどうつかみ、どう対応するかの応用が大事になります。

この基本と応用を正しく実践することで成功の確率はぐんと高くなります。

お店を成功させる手法はたくさんあります。

飲食店にとって最も大切なことは、お客様を満足させる『満足できるお店』にすることです。そのための基本と応用を学ぶ講座です。

フードビジネスフォース講座は新規開業・出店と経営（運営）に至るまで経営者（店長）の初の講座で新規開業者、既存経営者が日頃ぶつかるさまざまな問題、疑問を解決する実践ノウハウを学ぶ講座です。新規開業者、既存経営者（店長）が、飲食ビジネスの成功を学ぶ唯一の最短パーフェクト講座で２日（12 時間）講座です。

気づきましょう！　行動しましょう！　“ 自分 ” に投資をしましょう！
まず “ 自分 ” すべてがここから始まります！
飲食店経営は “ 自己 ” 責任
飲食店経営は “ 自分 ” が商品
“ 自分 ” を研き磨き続けましょう !!

フードビジネスフォース資格講座内容

飲食店繁盛・繁盛継続のために必要なノウハウを学びます

フードビジネスフォース① ｜ 飲食店の開業 [1]

飲食ビジネスの魅力と原則 / 飲食ビジネスの脅威 / 飲食ビジネスで成功する / 個店だからこそできる高付加価値の追求 / 業種・業態とコンセプト / 開店計画をどう立てるか

フードビジネスフォース② ｜ 飲食店の開業 [2]

立地調査 / 物件探し・店舗選び / 設計・施工業者の選び方 / 開店する際に必要な届出 / 開業資金はいくらか / 事業計画はどうつくるか / 借入のポイント / 損益分岐点売上高とは何か / 最低限必要な売上高を求めよう

フードビジネスフォース③ ｜ 飲食店の開業 [3]

看板の考え方 / ファサードデザインの考え / 工事見積書と契約書 / 店舗工事から完成までのチェック / 保健所・消防署 / 食材業者を選ぶポイント / スタッフ・パートについて / 営業時間と休日はどう決める

フードビジネスフォース④ ｜ 飲食店の開業 [4]

オープン前トレーニングはどうする？ / 開店宣伝で効果を上げる / 開店のポイント ～商店街・繁華街編～ / 開店のポイント ～ロードサイド編～ / 開店のポイント ～オフィス街編～ / 開店のポイント ～学生街編～

フードビジネスフォース⑤ ｜ 飲食店の運営 [1]

顧客満足度を高めよう / お店の現状を客観的に把握する / 店舗チェック表 / アンケートの活かし方 / 他店舗視察で学ぶ目的とそのポイント / 他店の視察チェックポイント / 飲食店でかかる原価とは / 利益はどのように上げるのか / 損益計算書とは何か

Food Business Force

フードビジネスフォース Food Business Force

フードビジネスフォース⑥ ｜ 飲食店の運営［2］

メニューづくりの基本 / メニュー価格設定の基本 / メニュー構成の見直し / 標準原価率とは何か / 原価率コントロール / 仕入計画はどうするのか

フードビジネスフォース⑦ ｜ 飲食店の運営［3］

お客様を感動させるメニューレシピのヒント / オリジナル商品の役割 / オリジナル商品とキャッチコピー / オリジナル商品の開発手法 / ヒットメニューのレシピを考察してみよう

フードビジネスフォース⑧ ｜ 飲食店の運営［4］

メニュー表の作り方 / メニューブック表紙 / メニューブックのページ数 / メニューブックの表記法

フードビジネスフォース⑨ ｜ 飲食店の運営［5］

人件費率の考え方 / 人件費の管理 / ワークスケジュールを作ろう / 飲食店の接客サービスとは / 接客サービスで大事なのは心の教育 / パート・アルバイトの教育 / 好印象な接客サービスの押さえどころ / 好感度アップの接客サービスの仕方① / 好感度アップの接客サービスの仕方②

フードビジネスフォース⑩ ｜ 飲食店の運営［6］

お客様のクレームに対処する方法 / クレンリネスを徹底しよう / 新規顧客の開拓と固定客づくり / リピーターの重要性 / イベント効果を最大限に高める / 居抜き物件の留意点 / 複数店舗出店の考え方（3店舗経営と不労収入）

フードビジネスフォース⑪ ｜ 繁盛・繁盛継続のワーク［7］

フードビジネスフォースで学んだことをふまえ、繁盛・繁盛継続のポイントになるいくつかを実際に行なってみましょう。

ショップコンセプト / 料理開発 / 販売促進計画 など

Food Business Force

飲食店を病気（赤字）にさせない

お店の健康保険（１年分） ￥39,600（消費税込）を **無料プレゼント**

飲食店が病気（赤字）にならないためのお店の健康保険【商標登録第 5725074 号】
（１週間に３本、月４週 ×48 週分）

月曜日！
しあわせのサプリメント
『幸せのメッセージ』ビデオレター
聞くだけであなたが熱くなる！あなたが温かくなる！
宇井義行ならではの愛のメッセージ！
あなたのモチベーションが湧きあがるビデオレターです。

水曜日！
お店のサプリメント
『セルフチェック（解説付き）』
音声メッセージ
お店の個性を店舗力（料理・接客サービス・店の雰囲気）で最大限に表現しましょう。付加価値＝（お客様の喜び）を提供し日々の運営（店舗力のスタンダード＝標準の維持）努力が大切です。

金曜日！
心と頭のサプリメント
『飲食ビジネスで成功する人の鍵』
心に響く愛と夢の言葉／頭に響く智の言葉
音声メッセージ
経営者 1000 人以上に仕えて学んだ宇井義行だから伝えられる経営者の成功への気づきと行動を大公開！
日々の運営能力、日頃の計数管理能力が必要です。

認定資格について Qualification

飲食ビジネスで活躍するための強力な武器（専門ノウハウ）

資格認定

レシピプランナー

規定のレシピプランナー養成講座を修了した時点で資格認定されます。
１日講座（５時間）

飲食店開業プランナー

規定の飲食店開業プランナー養成講座を修了した時点で資格認定されます。
１日講座（５時間）

飲食店経営プランナー

規定の飲食店経営プランナー養成講座を修了した時点で資格認定されます。
１日講座（５時間）

フードビジネスフォース（最短飲食ビジネスの成功を学ぶパーフェクト講座）

規定のフードビジネスフォース養成講座を修了した時点でフードビジネスフォース資格が認定されます。
２日講座（12 時間）

フードビジネスフォース受講生の方に限り
飲食店を病気（赤字）にさせない
お店の健康保険（商標登録第 5725074 号）１年分￥39,600（消費税込）を無料プレゼント

開講

“受講生”のための好きな時に学べる講座が私達の基本です！

１．個人受講
受講生の方の曜日、時間のご希望を配慮して相談の上開講日程及び会場を決めさせていただきます。

２．不定期集団受講
ご要望により、各地域で開催させていただきます。

Qualification

認定資格について Qualification

認定証書

各講座受講後に認定証書が授与されます。

レシピプランナー認定証書

飲食店開業プランナー認定証書

飲食店経営プランナー認定証書

フードビジネスフォース認定証書

Qualification

講座申込み手続きについて

1 資格認定講座お申込方法

【 W E B 申 込 】 コロンブスのたまごホームページのお申込みフォームから

【ご郵送・FAX申込】

- 「飲食店 開業・経営プランナー講座申込書」に記載の受講規約をご確認ください。
- 必要事項をご記入の上、下記方法にて提出ください。

ご郵送先 ： 〒107-0061 東京都港区北青山1-4-5 VORT青山一丁目Dual's 702号室
株式会社コロンブスのたまご
日本フードアドバイザー協会 事務局 行

ＦＡＸ ： 03-5413-6123

※ データ通信料・ご郵送料・FAX送信料につきましては、お申込者様のご負担とさせていただいております。ご了承ください。

2 受講料の納入

- 受講料を下記口座までお振込ください。

【受講料】

	受講料	認定証料	合計
レシピプランナー	66,000円	ー	66,000円
飲食店開業プランナー	66,000円	ー	66,000円
飲食店経営プランナー	66,000円	ー	66,000円
フードビジネスフォース	198,000円	11,000円	209,000円

＊金額は税込

【振込先】 りそな銀行 五反田支店 普通 1573105
株式会社コロンブスのたまご

※ お振込手数料につきましては、お申込者様のご負担とさせていただいております。ご了承ください。

3 手続き完了

- お申込み書類および受講料納入の確認後、3営業日（土日祝を除く）以内に事務局より、ご連絡を差し上げます。
  ※ 万が一、事務局より連絡がない場合は、お手数ですがご一報くださいませ。

4 受講

一般社団法人
日本フードアドバイザー協会
Food Adviser Association of Japan

お問合せ

株式会社コロンブスのたまご
ゲストルーム　〒107-0061 東京都港区北青山1-4-5 VORT青山一丁目Dual's 702号室
TEL：03-5413-6122　FAX：03-5413-6123
E-mail：info@columbus-egg.co.jp
HP：http://www.columbus-egg.co.jp