

創業46年 全国の飲食店3000店舗以上の指導実績

飲食店 再生トータルサポートパック



飲食総合コンサルティング会社
株式会社 コロンブスのたまご

創業46年 全国の飲食店3000店舗以上の指導実績

飲食店 再生トータルサポートパック



飲食総合コンサルティング会社
株式会社 コロンブスのたまご

経営不振のお店には必ず原因があります。その原因を追究せずに放置し続けるとますますお客様が離れていき、赤字の幅が膨らんでしまいます。店舗再建には、いかにお客様の満足度を追求して提供するかを考えます。その方法は**客観的思考**で**今のお客様を知って今のお客様の必要なお店になること**です。そのためには、マクロ視点とミクロ視点から自店のお客様が求めるお店づくりをすることが重要です。マクロ視点は**時代のニーズ**と**今のお客様が求めるもの**を知り、ミクロ視点は出店地の商圈から今のお客様を知り、**時代と商圈に合ったお店**にリニューアルするということです。いわゆる自店のターゲットとするお客様に必要なお店にリニューアルを通して生まれ変わることです。

私たちはフードビジネス一筋45年以上、全国の飲食店3000店舗以上をご支援させて頂いた豊富な経験があります。「再生トータルサポートパック」は、飲食店経営と立て直しに精通する専門家が先導してお店の経営再建をトータルでサポートさせて頂くプランです。

コロンブスのたまご グループ主宰

実績日本一の飲食ビジネス総合コンサルタント | 指導実績全国3000店舗以上、著書35冊出版

うい よしゆき

宇井 義行

- ・株式会社コロンブスのたまご 代表取締役
- ・一般社団法人日本フードアドバイザー協会 代表理事

◎ 飲食専門総合コンサルタントのパイオニア / 新規オリジナル店舗業態開発の第一人者
日本政策金融公庫 主催「飲食店開業勉強会」講師(52地区61会場)



学業のかたわら、18歳から飲食店で働き始め、実践的な飲食業を学びました。23～25歳で6店舗の飲食店を経営し、26歳で飲食店専門のコンサルタントとして起業しました。全国の飲食店3000店舗以上を指導し、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てきました。開業成功の指導はもちろん、不振店を繁盛店へと生まれ変わらせる手腕は業界屈指です。実践からなる具体的なコンサルティング手法は信頼も厚く、多くの飲食店経営者を魅了してきました。著書は35冊を数え、60万人以上の飲食店経営者、店長に飲食ビジネスのバイブルとして愛読されています。近年は後進の指導に励んでおり、土業を中心にフードコンサルタント養成のため、活躍の場の提供と支援に力を注いでいます。

飲食部門
No.1
ロングセラー



《著書》35冊(一部抜粋)

『初めての人の飲食店・こうすれば成功できる』『飲食店運営・経営のパーフェクトバイブル』『小さな飲食店・業種別大繁盛のコツ』『飲食店の店長&経営者これがないと務まらない』『居抜き店舗経営の教科書』『飲食店経営 負けなための新常識』『フランチャイズの飲食店・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』ほか多数。中国語版、韓国語版など海外でも翻訳本多数。

飲食店専門の総合コンサルティング会社「コロンブスのたまご」の創業者であり、グループ主宰の**宇井義行先生**のご紹介です。宇井先生は飲食店経営関連の書籍をこれまでに35冊出版して業界屈指の知名度があり、フードコンサルタントの先駆けの存在で、**日本一の指導実績**を持つ先生です。経営再建はお店ごとに課題を抽出して再建プランを立て、優先順位を決めて遂行しなければなりません。その上、不振店にとって、再建するまでは一刻の猶予ありません。私たちは豊富な指導経験で培った幾通りもの再建ノウハウスキルがあります。指導実績日本一の宇井先生が考え抜かれたパッケージプランですので、どうぞ安心してお任せください。

コンサルティング指導実績概要

46年3000店舗以上の指導実績

- ・未経験者によるグルメバーガー業態支援
- ・e-sportsを楽しむエンタメ業態との融合店支援
- ・3坪の海苔巻きテイクアウト専門店のフランチャイズ化支援
- ・クラフトビールが売りのオーセンティックバーの支援
- ・大阪/堺市の老舗お好み焼き屋の東京での復活支援
- ・広大な敷地に建売住宅メーカーによるカフェ・レストラン・ホテルの融合施設出店支援
- ・静岡県の温浴施設でのピュッフェレストラン支援
- ・三河地区での学童保育施設とカフェの融合店支援
- ・長野県内のフラワーショップとレストランの融合店支援
- ・韓国の人気ピザ&クラフトビール業態の日本進出支援 など

お客様の成功は、社長様従業員様の成果です。
当社はそのサポートをしたに過ぎません。

守秘義務事項

【第18条】(コンサルティング契約書より抜粋)
コロンプスのたまごは、本店舗開店及び再建
コンサルティング契約により、知り得た秘密を
漏らしてはならない。本契約が終了後も同様
とする。

たくさんの成功事例がありますが、
上記の**守秘義務**を結んでおりますので、
社名・店名は公開できません。
その他公開できないプロジェクトも多数あります。

ご支援させて頂いた業種・業態店

カレー専門店	炉端居酒屋	イタリアンレストラン	創作和食
自然食ピュッフェレストラン	炭火焼肉専門店	カフェダイニング	パスタ店
オーガニックカフェ	焼肉食べ放題店	カニ料理専門店	串焼ダイニング
スペインバル	宅配寿司店	懐石料理店	回転寿司
ステーキ&ハンバーグレストラン	宅配釜飯店	とんかつ店	日本そば店
立ち飲み海鮮居酒屋	宅配ピザ店	串揚げ店	和風居酒屋
ハワイアンバル	とんこつラーメン専門店	ファミリーレストラン	インドカレー専門店
ベーカリーレストラン	つけ麺専門店	すし店	お好み焼き店
韓国料理店	坦々麺専門店	フランス料理店	鉄板焼店
ドーナツ専門店	中華居酒屋	創作そばダイニング	和風ダイニング
グルメバーガーショップ	ジューススタンド	割烹料理店	牛タン専門店
しゃぶしゃぶ食べ放題店	沖縄料理店	定食屋	その他、多数
		カフェレストラン	

私たち「コロンプスのたまご」は個人の生業店からフードサービス企業までこれまでに1000人以上の飲食店経営者様にお仕えして、
たくさんの案件に携わって頂きました。但し、コンサルティング契約書18条に**守秘義務**契約の規定がありますので、社名や店名など
の詳細を公表することが出来かねます。また過去に関わらせて頂いたお店のモデルをそのままマネしてリニューアルしたとしても、
必ずしも上手く行くとは限りません。その理由は時代背景はもちろん、飲食業が**立地商売**だからという理由に尽きます。店舗再建
するには、**時代のニーズ**と今の**立地に合ったビジネスモデル**へと再設計しなければなりません！そのため、過去の成功実績店
舗は参考に過ぎず、そのお店が成功に至ったのは経営者様と店舗スタッフ様の日々のお取り組みの成果だという考えがあるからで
す。世の中に存在するありとあらゆる飲食の業種・業態を経験しておりますので、**対応できない飲食モデルはほとんどありません**。
どうぞ安心してお任せください！

繁盛しやすい飲食店の要素



以下の項目を多くすることが繁盛店への要素！
お店の魅力を最大限に高めることが繁盛店への道です。

■ 飲食店本来の魅力

1. 誰でもできる
2. 投資を抑えることができる
3. 在庫を置かなくても良い
4. 立地を克服できる
5. 現金商売
6. 粗利益大



■ お店の魅力をより高める

1. 各種マニュアル化(見える化)
2. ビジネス的投資
3. 原価コントロール
4. 商圈に合った業態開発(コンセプト重要)
5. 来店頻度を高める
6. 高付加価値提供



ここでは飲食店繁盛店づくりの押さえておくべき重要なポイントについてお伝えします。お店を**繁盛・繁盛継続**させるには、経営は**勘や思いつきで適当にすることではなく、飲食業の正しい知識と情報に基づいてお店づくり**をしなければなりません。お店づくりの重要なポイントは飲食店が本来持つ**6つの魅力**を具現化し、より高めることにあります。

- 1)誰でもできること** → アルバイト・パートでも誰でもできるようにするために**マニュアル化**することです。マニュアルが無いお店は繁盛することができません！飲食店繁盛のキーワードQSCで**すべてのお客様に平等に満足してもらうには、マニュアルは不可欠**です！
- 2)投資を低く抑えることができる** → ビジネス的投資＝**メリハリのある投資**が必要です。初期投資を低く抑えたいのは誰しも考えることですが、いくら低く抑えることができて**最終的に繁盛・繁盛継続できなければ意味がありません**。**投資はかけるべきところにきちんとかけて、抑えるべきところは抑えるメリハリが重要**です。
- 3)在庫を必要としない** → **原価をコントロール**することが飲食店経営の基本原則です。飲食店の経費項目で最も重要なものの一つが材料費です。材料費をコントロールしていかに目標値に抑えるかによって最終利益に大きく影響します。飲食店は**ムダな食材在庫を持たず、食材ロスを抑えて、いかに早く売上・現金化できるか？**です。経営者の腕にかかる**コントロール指標**です。
- 4)立地を克服できる** → **商圈に合ったビジネスモデル**にしなければなりません。飲食店は**商圈ビジネス**とも言われます。商圈とは、そのお店に行くまでにかかる**時間と人口**で表します。商圈内のターゲットに合ったお店づくりが必要です。
- 5)現金商売** → お店に来店してもらわないことには売上が上がりません。いかに来店頻度を高めるか？が経営の安定に直結します。**飲食店の最終目的は固定客・常連客づくり**です。この固定客・常連客をどれだけ多く抱えるかによって日々の売上が安定し、経営も安定します。そして次のステップとして、**いかに来店頻度を高めるか？**の施策を考えなければなりません。
- 6)粗利益高が大きい** → いかに**高付加価値**の商品・サービスを提供できるか？を追求することが最終利益に直結します。飲食業は小売業や製造業に比べると粗利益率が高いことが最大のメリットです。そのためには、繁盛店のキーワードQSCで**高付加価値を追求すること**で高価格に設定でき、粗利益を高くすることに繋がります。飲食店は粗利益からその他の経費を差し引きますので、粗利益を高くすることが最終利益を多く残すことに繋がります。

お客様に愛される店舗作りのポイント

飲食店は専門店特化型/価格訴求型/単一商品専門店型/テイクアウト専門型など、様々な店舗があります。

集客するには以下の **4つ** の力を付けることが大切です。

《ポイント1》～業態力～

お店の売り・魅力のある店舗コンセプトを確立させ、大手にはできないこだわりと専門性を追求することで、**個性差別化**を図り、**来店動機**をより一層高める

《ポイント2》～商品力～

店舗コンセプトに合わせた逸品力のあるメニュー開発を行い、お客様にリピートして頂ける魅力のある商品に創り上げる

《ポイント3》～運営力～

マニュアル化・商品の見せ方・販売提案力・顧客管理実施

《ポイント4》～告知力～

お店の存在の知らせ方



以上4つの力に着目して追求していくことで
未永くお客様に愛される店舗を目指します。

前ページでは繁盛店の要素についてお伝えしましたが、ここでは**お客様にお店を愛して頂くためのポイント**についてお伝えします。
お客様から支持されるには次の**4つの力**を備えたお店づくりが非常に重要です。

- 1)業態力** → **どこにでもあるようなお店ではお客様からの支持は得られません！**お店の**売り・魅力**をアピールすることと、**個性差別化**を図ることです。この場合の個性差別化とは大手にはできない、個店ならではの専門性・こだわりを追求することで、個性が輝き、お店の存在意義が生まれ、来店動機に繋がるということです。つまり、これらをお店のコンセプトで明確にし、そのコンセプトに沿ったお店づくりを実践しなければ、どんなに努力しても絶対に上手く行きません！**業態力**は**飲食ビジネス成功の70%を占める**と言われるほど、最も重要なパートです。
- 2)商品力** → **他のお店でも提供されるメニューだけではお客様は満足しません！**お客様に再来店して頂くために、お店のコンセプトに沿って**魅力ある商品、逸品力のある看板メニュー**を開発することが重要です。
- 3)運営力** → 飲食ビジネス成功の70%が業態力なら、残りの30%は**運営力**だと言われています。それは**日々の店舗運営の取り組み**から成り立ちます。せっかく魅力的なお店づくりができたとしても、それを維持できなければ、繁盛継続することはできません。そのためには、**各種マニュアル**を整備するとともに、きちんとマニュアル通りに順守できているか？お客様の満足度を得られているか？をチェックし改善しなければなりません。
- 4)告知力** → どんなに魅力的なビジネスモデルのお店づくりができたとしても、ターゲットとするお客様に知って頂かないことには来店してもらえません。**販売促進**はお店からお客様に対する来店へのきっかけづくりであって、**告知は繁盛継続に絶対に欠かせません！**

最新繁盛店の条件

- 繁盛店に欠かせない条件とは・・・

わざわざ行きたいと思わせるお店づくり5つのポイント

重要

① 競合との徹底的な差別化

※他の店舗にないモノを提供する（主力商品・接客サービス・お店の雰囲気）

② お値打ち感・お得感の演出

③ 提供時演出・ライブ感・店内販促

重要

④ 顧客管理でリピーターの確保・顧客の囲い込み ・・・絆づくり・飽きさせない

重要

⑤ 商品開発・・・売れて儲かる逸品力のあるメニュー

ここでは繁盛店づくりの最新トレンドをお伝えします。お客様にわざわざお店に行きたいと思わせるお店、つまり目的来店＝お客様にとって必要とされるお店になるには、次の**5つのポイント**を押さえておかねばなりません。

- 1)競合店との徹底した差別化** →競合他店と同じ、似たり寄ったり、どこにでもあるようなお店ではお客様からの支持を得られるはずがありません！
繁盛店のキーワードQSCで他店にはない差別化を追求することが重要です。
- 2)お値打ち感・お得感の演出** →個人生業店は、ただ単に安さを追求するのは誤りです！価格競争ではチェーン店などの大手には絶対に勝てません。
この場合、**付加価値**にスポットを当てます。付加価値を高めて顧客満足度を追求して、お値打ち感・お得感に繋がります。
- 3)提供時の演出力・ライブ感** →ありふれた商品提供だけではなく、提供方法にも工夫を凝らします。**いかに美味しく感じさせるか？**を追求すること、つまり飲食業はサービス業であって**お客様に喜んで頂く演出力**は必要なスキルです。
- 4)顧客管理** →顧客管理とはお客様を自店で抱え込んで他のお店に行かせない施策と、来店頻度を高める施策のことです。
そのためにはお客様を飽きさせないことはもちろん、お客様との**人間関係の構築**が何よりも重要です。
お客様情報を入手してお店全体で把握し、お客様に合わせて接することです。個人生業店の場合は**個別対応**が重要です！
- 5)商品開発** →飲食店の料理はビジネスの根幹であって非常に重要です。ただ美味しいだけでは満足してもらえません。自店のお客様にとって美味しく感じる料理に仕上げることを前提に、それが**売れるようにする**ことと同時に、お店にとって**儲かる商品**でなければ意味がありません。
つまり、**お客様の満足度を追求しつつ**、お店にとって**売れて儲かる商品**に仕上げるバランスが重要です。

1) プロジェクト管理

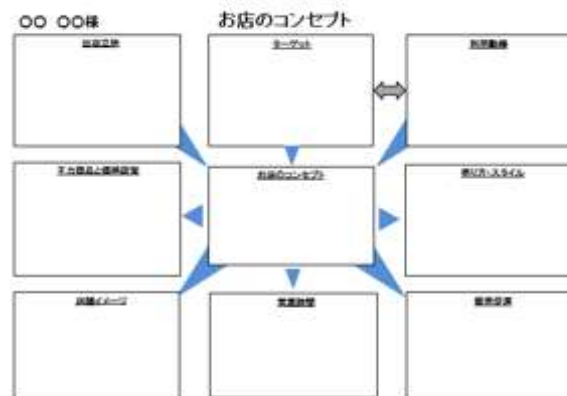
- ・リニューアルまでのスケジュール表作成
- ・再建タスクの進行管理

2) お店のコンセプト設定支援

- ・店舗ビジネスモデル再構築
- ・お店のコンセプトシート作成
- ・店舗業態開発



飲食店は立地商売です。店舗の商圈に合う店舗づくりをすることが繁盛店には不可欠です。
 オーナー様のご要望と将来のビジネスの展望を整理しながら、5W2Hに沿って“お店のコンセプト”に具現化します。
 さらに、お店のコンセプトに**業態力＝“お店の売り・魅力”**が備わっているかが非常に重要です！
 お店のコンセプトを活用して繁盛・繁盛継続するお店づくりへと改善を進めます。お店づくりの設計図として失敗しない答えを導き出し、間違った方向に進むリスクを回避できます。



『再生トータルサポートパック』のサポート内容についてお伝えします。

1) プロジェクト管理

まず初めに再建タスクについてご説明します。店舗リニューアルのための経営再建スケジュールを作成して、**いつどのタイミングでどのタスクを遂行しなければならないのかの進行管理**を行います。リニューアルまでに複数のタスクを同時進行しなければならないため、この進行管理が重要です。進行が滞ってしまうと、家賃や人件費などのロス・ムダが発生して、ますます赤字の幅が膨らんでしまいます。いかにスムーズにリニューアルオープンを迎えられるかに掛かっています。

2) お店のコンセプト設定

店舗リニューアルに向けて**ビジネスモデルを再構築**します。お店のコンセプトはお店づくりの根幹、いわゆる設計図となるもので重要です。**店舗力ビジネスモデルが飲食ビジネス成功の70%を占める**と言われていますので、お店の**売り・魅力**と**個性差別化**を表現してコンセプトシートに具現化します。ここに**繁盛するための要素**を加えます。この繁盛の要素が備わっていないと、いくら努力をしても成果が得られません。それだけに、コンセプト設計は非常に重要なパートです。

サポート内容

3) 事業収支設定支援

- ・目標損益モデルの設定アドバイス
- ・事業計画書作成アドバイス



経営は勘や適当に思いつきですることではありません。正しくは管理・コントロールをして目標売上・利益に到達させることです。飲食店経営者には数値管理能力が求められています。日別・月別・年別の予算実績管理が重要なポイントの一つです。そのためにはまず目標とすべき数値、**目標損益モデル**を設定することから始めます。お店のコンセプトの再設定に併せて、事業計画を練り直します。

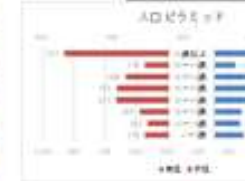
項目	数値	備註
売上高	5,214,500	
減価償却費	300,000	24.0%
(経常利益)	5,190,100	99.6%
人件費	780,000	15.0%
経常費	500,000	9.6%

※ 事業を営む際の標準的損益内訳シミュレーション



項目	数値	備註
売上高	5,214,500	
減価償却費	300,000	24.0%
人件費	780,000	15.0%
経常費	500,000	9.6%
経常利益	5,190,100	99.6%

項目	数値	備註
売上高	5,214,500	
減価償却費	300,000	24.0%
人件費	780,000	15.0%
経常費	500,000	9.6%
経常利益	5,190,100	99.6%



項目	数値	備註
売上高	5,214,500	
減価償却費	300,000	24.0%
人件費	780,000	15.0%
経常費	500,000	9.6%
経常利益	5,190,100	99.6%



3) 事業収支アドバイス

これまでの営業実績を参考にして、再構築したビジネスモデルを基に**目標損益モデル**を作成し、**経営の羅針盤として活用**して頂きます。日々、店舗を運営する中で、売上や材料費、人件費、利益などの基準となるものが必要であって、それが目標損益モデルです。目標数値と実績との差を比較して**予算実績管理**をし、目標に満たない点をどう補うかの戦略を立てることが重要です。経営は勘や適当に思いつきですることではなく、**管理・コントロール**をしていかに**目標売上・目標利益に到達させるか**ということです。店舗の大規模改修など事業再投資による金融機関融資申請の場合は、事業計画書作成のサポートをいたします。

4) 店舗づくりアドバイス

- ・店舗デザイン、装飾等の改装アドバイス
- ・店頭ファサードの改善アドバイス



売上が無ければ何も始まりません！お店の存在をお客様に知らせて来店へと繋げるため、販売促進はお店からお客様へのきっかけ作りとなるもので非常に重要なタスクです。

販売促進には2つの重要な告知方法があります。

・インホームメディア(SNS、ホームページ、チラシなど)

・アウトオブホームメディア(店舗の外観、看板、店頭)

特に後者は新規客獲得に絶対不可欠な営業ツールだと言われています。外観、看板、店頭で自店の売り・魅力を表現するような店舗づくりをする必要があります。

5) 販売促進アドバイス

- ・立地に合わせた販売促進媒体アドバイス
- ・販促ツール作成アドバイス



販売促進はお店からお客様へのきっかけ作りであって、飲食店運営には欠かすことができない非常に重要なタスクです。店舗のハード面とソフト面のそれぞれでアドバイスします。

4) 店舗づくりアドバイス

店舗の外観、看板、店頭はアウトオブホームメディアと言い、飲食店にとっては**新規客獲得に絶対不可欠**な営業ツールです。

いわゆるお店の顔を作れていない場合は集客に大きな影響を与えるため、改修についてのご提案をします。タペストリーやA型看板など低投資で対応できる方法もありますので、掛けられるご予算に応じてご提案します。また、店内の雰囲気はお客様が居心地よく感じるかどうかによってお店の総合評価に関わります。こちらも併せてご提案します。

5) 販売促進アドバイス

立地に合わせて有効な**販促ツール作成**のアドバイスをします。また、メニュー表は**ただの価格表ではいけません**。**売れて儲かる商品がより売れる**ように**メニュー表のレイアウト**についてもアドバイスをします。

6) マニュアル化支援

飲食店での勤務経験が長い・短いかに拘わらず、店舗運営に携わるスタッフがいつも同じクオリティのサービスと商品提供できるようにマニュアルを整備することが繁盛・繁盛継続に欠かせません！

◆提供物

- ・接客マニュアル
- ・清掃マニュアル
- ・調理マニュアル
- ・店舗管理資料

スタッフ管理帳票類/売上管理帳票類
原材料管理帳票類/運営管理帳票類
お客様管理帳票類

※下記はフォーマットのみを提供いたします。
・基準表（仕込み/メニュー）

私たちの提供物は、「お客様から感謝して頂くこと」です。
お客様には、最も大切な「食生活」に「飲食のサポート」が求められるものだと考えています。
私たちの提供物は、お客様が「食生活」を「楽しく」過ごすための「サポート」です。
お客様が「食生活」を「楽しく」過ごすための「サポート」です。
お客様が「食生活」を「楽しく」過ごすための「サポート」です。

※弊社からのデータ納品物は改廃可能

6)マニュアル作成

「接客マニュアル」・「清掃マニュアル」・「調理マニュアル」をお店のコンセプトに沿って整理します。このマニュアルに基づいて**スタッフ教育のポイント**を解説します。最終的にマニュアルはデータで納品させていただきますので、リニューアル後に変更点があれば修正が可能です。飲食店経営する上で、**マニュアルは絶対に欠かせません！**いくら小規模店であっても個人生業店であっても必要です。**マニュアルが無いお店は繁盛できません！**なぜなら、お客様の満足度は料理・接客サービス・清潔感・お店の雰囲気といった**店舗力総合**で決定されるものです。どれか一つでも満足度を落としてしまえば全体の評価に直結します。私たちの飲食店はサービス業です。心のこもった美味しい料理を提供して、優しく温かく明るく元気な接客サービスを提供して、ご飲食の時間を居心地よく過ごして頂くことに尽きます。そのためにはすべてのお客様に平等に店舗スタッフが全員同じように表現できなければ、お客様からお店を愛してもらえず、繁盛することはできません。その必要最低限のルールをまとめたものがマニュアルであり、さらにマニュアルは作って備えておくだけでなく、**きちんとマニュアルどおりに順守できているのか？のセルフチェック**も重要です。それから、「**店舗管理資料**」を提供します。店舗管理資料のカテゴリーは①**スタッフ管理帳票類**、②**現金管理帳票類**、③**原価管理帳票類**、④**運営管理帳票類**、⑤**お客様管理帳票類**です。すべて使い方について解説をいたします。その他、メニューの材料費管理にお役に立てる**基準表フォーマット**を提供し、**材料費の管理方法**をアドバイスします。

飲食店開業・経営をサポートする各種専門家

お困りの時はご相談ください！

飲食店の開業・運営をトータルでサポートする、日本で唯一の飲食ビジネス支援プラットフォームで地域密着、顧客密着、顧客重視のフードサポートプロジェクトチームです、飲食店経営者の身近なブレーンとしてご活用ください、

フードサポートプロジェクトチームメンバー (飲食店の専門ノウハウ+専門分野+人柄良好)

※各専門家、専門業者の選別・選定に当たっては、自己判断、自己責任の下でご決断ください。

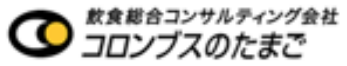
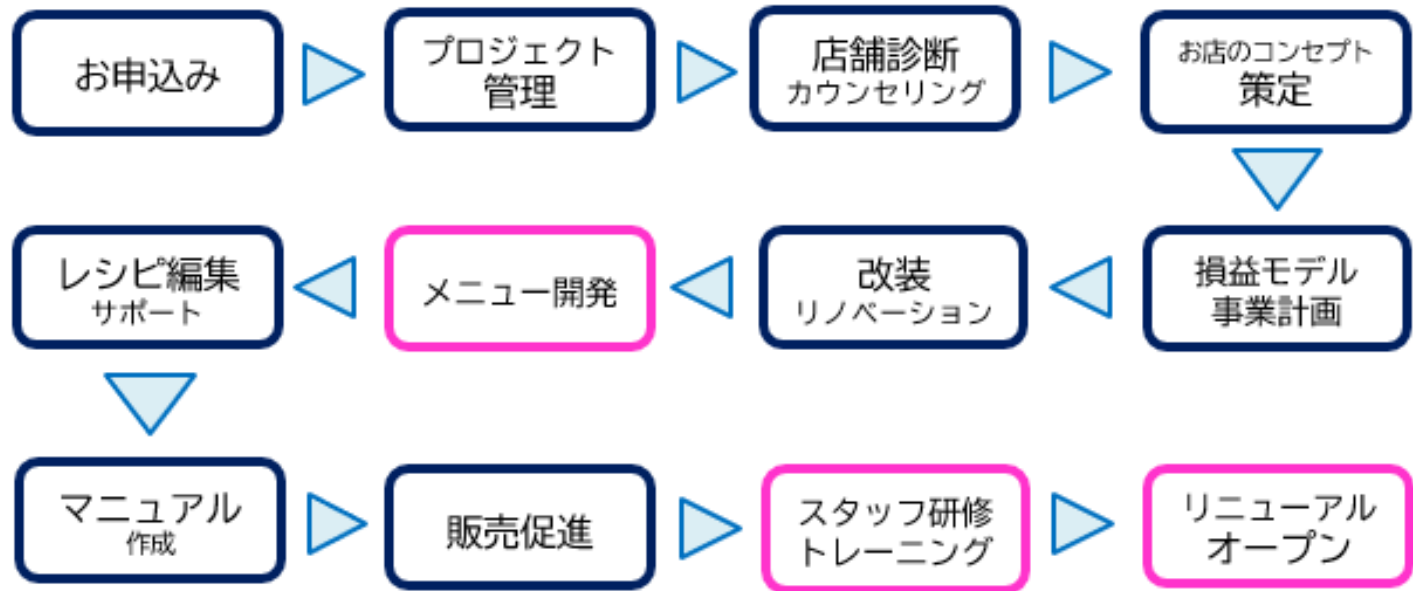
経営計画・資金調達	フードコンサルタント・士業(中小企業診断士・税理士・会計士・社会保険労務士・行政書士)・フード関連資格者など
物件	物件の仲介・管理会社
施工	設計・店舗デザイン・看板サイン施工・厨房設備・内装業
販売促進	広告・チラシ・メニュー・HP・販売促進・印刷業・カメラマンなど
食器・食材	食器・備品・消耗品・食材・飲料業など
その他	清掃・害虫駆除・保険など飲食に関わる業種

経営者一人での経営再建・店舗リニューアルを進めるのは大変難しいことです。優秀で信頼のおける各業種の専門家といかに出会うかが重要です。主幹の宇井先生が全国5拠点に飲食店を支える専門家チーム『**フードアドバイザークラブ**』を組織していますので、私たちは経営者の優秀なブレーンをご紹介しますことができます。
フードアドバイザークラブは**地域密着で地元の飲食店に貢献したいという志の高い方**ばかりが集まり、毎月の勉強会で宇井先生の飲食ビジネスノウハウを学んでおり、安心・万全に店舗再建・店舗リニューアルに取り掛かることができます。

開業までの流れ

飲食店再生トータルサポートパック業務

別途お見積り



ご不明な点などございましたらお気軽にお問い合わせください。
03-5413-6122 月～金10:00～17:00

ここまでお伝えしました通り、飲食店経営再建・店舗リニューアルに向けて一部メニュー開発と調理指導を除いた一連のご支援が『再生トータルサポートパック』です。飲食店経営と店舗再建で経験豊富な専任アドバイザーが主体となって、各専門家とチームを編成し、店舗リニューアルまでをスムーズにご指導させていただきます。お店の立て直しのためにどう進めて良いのかお困りの方は是非私たち専門家にお任せください！
メニュー開発と調理指導はサポート内容に含まれませんが、ご不安な方には別途オプションで対応させていただきますので、どうぞご安心くださいませ。

オプション① 飲食店経営を学ぶ講座

飲食店経営のノウハウ教育オプション

日本で唯一の

● 飲食店経営マネジメント講座

209,000円(テキスト付き／消費税含む)

おすすめ



※受講後、認定証を進呈いたします。



私たちが講座を推奨する理由とは？

「知識は誰にも奪われることのない財産」

飲食店経営の勉強をするか否かで、飲食ビジネスの成功率が大きく異なります！

「飲食店は開業後2年以内に50%が閉店する」と言われています。

飲食ビジネスで成功するには飲食店経営のノウハウ知識を学ぶことから始めます。

お客様のニーズ・ご要望を追求して提供することが、飲食店繁盛・繁盛継続させることには欠かせません！

経営は勘や思いつきで適当にすることではありません！

飲食店の正しいノウハウと正しい情報を基に人とモノとお金を活用して売上・利益を上げることが真の経営者です。

そのために、フードビジネス業界全体の実態と今のお客様が求めていることを知り、飲食店経営の知識を深めましょう！



その他、各種講座のご案内

- ①開業プランナー講座
- ②経営プランナー講座
- ③レシピプランナー講座

各66,000円(テキスト付き／消費税含む)

今回のプランは、店舗リニューアルまで専任アドバイザーが寄り添うフルサポートですが、経営者または店長(店舗責任者)には**飲食店経営学の勉強**を推奨しております。私たちは集中講座を開講しており、書籍では表現できない**飲食店経営の実学**を学ぶことができます。講座で習得したことは日々の経営でも活かすことができます。

経営者は常に自分で最終意思決定をしなければなりません。その際に飲食店の**正しいノウハウ・正しい情報を知っているか否か**で的確な経営判断の大きな分かれ道になってしまいます。

また、人を雇用して店舗を任せる場合、そのお店が上手く行くかどうかは雇用した**店長(店舗責任者)のスキルに左右されかねません**。店長自身が**経営意識**を持てるかどうかで店の成果(売上・利益)に大きく影響を与えてしまいます。

自分自身への投資として真剣に本講座の受講を真剣に考えてください。基本のマネジメント能力の下地が身に付きます。

オプション② メニュー開発支援

● メニュー開発支援オプション

550,000円(消費税含む)

料理は初回のお客様にとっての来店動機です。また料理は飲食ビジネスにとっての根幹であり、非常に重要です。私たちが“コンセプトに合致した”メニュー開発をいたします。
料理はただ単に美味しければ良い訳ではありません。
“感動”“記憶”に残るとともに、人手不足のフードサービス業界において誰でも調理できるように
マニュアル化したメニュー編成をご提供いたします。



◆メニュー開発に関連するアドバイス

- ・戦略的メニュー構成再構築
- ・レシピ（基準表）作成
- ・売価設定アドバイス
- ・商品説明マニュアル作成アドバイス
- ・レシピ表に基づく調理指導

但し、調理経験者の場合は監修とします。

※以下は必要に応じて対応します。

- ・食器、什器備品、厨房機器選定アドバイス
- ・仕入れ先選定アドバイス

最後にオプションで、**メニュー開発支援**を付けることができます。料理は初回のお客様の来店動機であって、売上・利益に直結します。料理は飲食ビジネスの根幹と言われ非常に重要です。競合店がひしめき合う飲食業界の中で、永くお客様に支持され続けるには、お店のコンセプトに合った**オリジナリティ**のあるメニューが必要です！それと同時に**売れて儲かる**、魅力的な商品を提供しなければなりません。ただ単に味が美味しければ繁盛する時代ではなくなりました。**五感で美味しさを表現するとともに、売れて儲かる要素**、そしてアルバイトでも誰でも作れて再現でき、継続して提供し続けられる要素を備えながらレシピ開発することが非常に重要なポイントです。このオプションプランは作成したレシピに基づいて**調理研修**を行います。
また、それらに付随する**食器や調理道具の選定、商品説明マニュアル作成のアドバイス**なども行います。

お申し込みはこちら

『再生トータルサポートパック』の
お申し込みはこちらを **click !**

【お問い合わせ】



株式会社コロnbスのたまご



03-5413-6122



info@columbus-egg.co.jp



(月)～(金)10:00～17:00

*土日・祝日 定休