

運営力
底上げ



飲食総合コンサルティング会社
株式会社コロンプスのたまご

日本一の指導実績(全国3000店舗以上) & 飲食専門著書35冊(60万人以上が読んだ)

宇井義行 監修

多角化経営者のための

飲食店 店長育成 サポートパック

～ 店長を雇用して健全な飲食店経営をするためには、
店長自身が**経営意識**を身につけて“**経営者の分身**”になることです！ ～

飲食店経営のマネジメント実学 & 店長マニュアル 付き

飲食店経営は **経営意識** を持って店舗運営できるかによって
飲食ビジネスで成功するかどうかの大きな分岐点です。

飲食ビジネスは売上を上げて最終的に利益を追求することです。

そのためには、店長自身が“**プレイヤー**”兼“**カントク**”を演じなければいけません！

運営力
底上げ

飲食総合コンサルティング会社
株式会社コロンプスのたまご

日本一の指導実績(全国3000店舗以上) & 飲食専門著書35冊(60万人以上が読んだ)

宇井義行 監修

多角化経営者のための

飲食店 店長育成 サポートパック

～ 店長を雇用して健全な飲食店経営をするためには、
店長自身が**経営意識**を身につけて“経営者の分身”になることです！ ～

飲食店経営のマネジメント実学 & 店長マニュアル 付き

飲食店経営は **経営意識** を持って店舗運営できるかによって
飲食ビジネスで成功するかどうかの大きな分岐点です。

飲食ビジネスは売上を上げて最終的に利益を追求することです。

そのためには、店長自身が“プレイヤー”兼“カントク”を演じなければいけません！

多角化経営者で、**店長を雇用して店舗運営を任せる方**のための『**店長育成サポートパック**』です。従業員にお店を任せて飲食ビジネスを成功させるためには、責任者たる店長自身が**経営者と同じ感覚で店舗運営に携わること**、すなわち**経営意識**が身に付いているかが重要なポイントです。

そのためには店長自身が“プレイヤー”であると同時に“カントク”として利益追求するための正しい経営のノウハウと情報を知り、店舗運営に活かし切らなければなりません。

このサポートを通して店長自身に経営者の感覚を掴んで頂きます。講座形式による**経営マネジメント実学**と、**店長マニュアル**の解説、**スタッフ教育のアドバイス**を含めたサポートプランです。

2

飲食店一筋！今までお世話になってきた飲食業界への恩返しのお気持ちを込めて
今まで培ってきた繁盛・繁盛継続店を生み出します！
唯一無二のスーパーノウハウを伝授します。成功への近道をとともに進みませんか！

フードコンサルタント宇井 義行【商標登録第5208461号】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

(指導実績3000店舗以上、著書35冊・海外翻訳本多数) | 株式会社コロンプスのたまご 創始者
日本政策金融公庫「飲食店開業 勉強会」講師 (52地区61会場)



一般社団法人 日本フードアドバイザー協会 創設者・代表理事

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、全国の飲食店3000店舗以上を指導してきました。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。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は信頼も厚く、多くの飲食店経営者を魅了してきました。

2011年に、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思いから、(株)コロンプスのたまごとは別に、一般社団法人 日本フードアドバイザー協会を設立して、420万人が働いているといわれる飲食業界から日本の活性化と食文化の発展を目指し活動しております。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教科書として愛読されています。近年は、土業やフードアドバイザー(フードコンサルタント)希望者に対して指導方法の教育、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&経営者これができなければ務まらない』『居抜き店舗経営の教科書』『飲食店経営 負けないための新常識』『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。

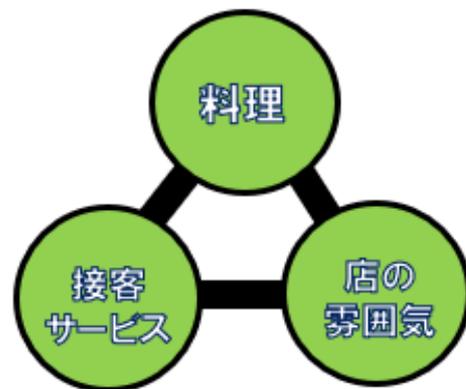
私たちは45年以上にわたって、全国の飲食店経営者にお仕えしてきました。飲食ビジネスで成功した方々の共通点は、**勘や思い付きで経営するのではなく、店舗の運営管理や計数管理などの管理経営**だということ、そしてそれらを**正しい理論に基づいて着実に実践する**ことだと確信しました。

お店を店長に任せて上手く行かないとお悩みの経営者の方にピッタリのプランです。個人店オーナーで経営するのが初めての方で、売上・利益をもっと貪欲に伸ばしたい方にもオススメです。

飲食店指導実績日本一の先生が全体の構成を考えたプランですので、どうぞ安心してお任せください。

飲食業はサービス業です！

【飲食店の売り物】



お客様の評価

3つの顧客満足度
= 店舗力の総合評価



モノ＝料理を売るだけではありません！
“サービス”も売る「付加価値提供業」です。



重要

“付加価値”とはお客様の喜び＝ニーズが何か？を追求することです。
飲食店は店舗総合力で付加価値を提供しなければなりません。
今のお客様の動向を知り、今のお客様にとって必要なお店づくりを
しましょう！

飲食店の売り物は料理だけではなく、接客サービスとお店の雰囲気を含めた3つの顧客満足度の総和でお客様が評価をしています。つまり、正しい飲食店経営のノウハウを理解して店舗力を総合的に高めるお店づくりが必要で、店舗運営責任者である店長もこのことを理解して店舗運営に携わることができるか否かが飲食ビジネス成功の大きな分かれ道と言えます。

今や美味しい料理を提供するだけで繁盛する時代ではありません！飲食業はサービス業であり、付加価値提供業だと言われています。この付加価値がお客様が求めるニーズと合致してこそ繁盛・繁盛継続することができます。店舗力の総合で付加価値を追求するためには、今のお客様の動向を知り、今のお客様に求められるお店づくりが必要なのです。この考え方をこのプランを通して店長自身に修得して頂きます。

● 飲食ビジネスの原理原則を押さえましょう

飲食ビジネスの原理原則 ポイント①

モノを通して心を支える商売

飲食業はサービス業です。お客様に寄り添って、できる限りご飲食の時間を楽しく過ごして頂けるようにおもてなしの心&一生懸命に尽くす心=「ホスピタリティ精神」が重要です。

そのためには…

- ・ お客様が求めているニーズ・ご要望を追求すること
- ・ 自分自身の足りないことを知り、それを補うこと
- ・ 客観的な視点から見て経営判断すること が必要です。

飲食ビジネスの原理原則 ポイント②

基本的に肉体労働&長労働時間

飲食店は仕込みがあって、オリジナリティの高い商品を目指すほどウェイトが大きくなります。また、接客サービスのほか、清潔感の維持など営業中も営業時間外も気を抜くことができません。飲食ビジネスは売上を上げて最終的に利益を追求し、繁盛・繁盛継続していかなければなりません。

そのためには、店長が経営者と同じ目線になって**プレイヤー兼カントク**の役割を果たすことが重要です！

飲食ビジネスの原理原則 ポイント③

管理能力

飲食業は他の産業に比べて粗利益率が高いのがメリットですが、最終的に目標利益に到達させるためには日々の**運営管理能力**と緻密な**数値管理能力**が不可欠です。

店長が身につけているか否かによって、結果残る利益に大きく影響します！

飲食ビジネスで成功するための原理原則、飲食店の“経営者”になるための最低限のベースとなるものが3つあります。1つが「モノを通して心を伝える商売」だということです。それは、**飲食業はサービス業**であることに尽きます。飲食店は例えば友達とコーヒーを飲みながら会話を楽しんだり、お酒を飲みながらの会食を楽しんだり、**身近なレジャー**を提供する場です。**どうしたらもっと喜んでもらえるのか？もっと満足してもらえるのか？**を追求し続けなければなりません。そのためのお客様へのおもてなしの心と尽くす心、すなわち「ホスピタリティ精神」が備わっていないとお客様からの指示は得られません！2つ目が「基本的に肉体労働&長労働時間」だということです。ほかの小売・物販業などと違い、仕込みがあります。さらに営業中のピークタイムだけでなく、アイドルタイム中も清潔感の維持やお客様を呼ぶための販売促進などを考えなければならず、知恵と体力が両方求められます。プレイヤーとして売上を作ることはもちろん、カントクとして**利益**をいかに多く残せるかを考えることです。最後に3つ目が「管理能力」です。経営は勘や思いつきで適当にすることではありません。運営管理や数値管理を身に付け徹底し、**管理・コントロール**して**目標の売上・利益に到達させる**ことにあります。こうした考え方を店長にも身に付けられるかで店の業績は変わります。

経営環境の変化に合わせた店づくり

飲食ビジネス成功＝お客様に支持されるお店にするには、
経営環境の変化に合わせて、今のお客様に必要なとされる
 店づくりをすることです。
 そのためにも、今のお客様を知ることから始めます。
 今のお客様を知らないことには、お客様のニーズを満たすことはできません！

重要



飲食ビジネス成功のカギ 3つのポイント

- 1) 個性・差別化
- 2) 地域密着型・地元志向型
- 3) 目的意識を持たせるお店



飲食店経営は、勘や適当に思いつきで店舗運営することではありません！

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・利益を上げることです。

店舗責任者たる店長も経営者と同じく、主観ではなく客観的な視点から**経営意識**を持って店舗運営に携わります。自分自身の足りていないところを認識して補います！

飲食ビジネスで成功すること、お客様に支持されるお店にするためには、**お客様が何を求めているのか**を理解することが重要です。つまり、**今のお客様のことを知り、今のお客様のニーズ・ご要望に応えられるお店づくり**をすることが**繁盛・繁盛継続店**の前提条件です。店長の勘や思いつきで店舗運営をするのはいけません。様々な経営環境の変化に合わせてお店づくりをしなければならず、店舗責任者である店長自身が今のお客様を知らなければ始まりません。飲食ビジネス成功のカギには、3つの重要なポイントがあります。1つが**個性・差別化**です。これは、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、という考え方です。但し、この場合独りよがりであってはならず、自店のお客様に受け入れられる個性・差別化でないといけません。2つ目が**地域密着型・地元志向型**です。地域に根ざした地元で必要なお店になることです。3つ目が**目的意識**を持たせるお店にすることです。自店のお客様に**選ばれる理由、来店してもらえる理由**が何なのかを追求し、さらに磨きをかけることが**組織票＝熱烈なファンづくり**には欠かせません。このように、フードビジネスの正しいノウハウと情報を押さえ、主観ではなく客観的な視点からお客様に支持されるお店づくりをすることです。こうした**マネジメント志向が店長自身に不足している**のであればそれを補わないことには、お店を繁盛・繁盛継続させることは難しいです。

経営意識の差から発生する機会損失



経営の恐さ=機会損失を学びます。

*『機会損失』とは、本来得られるべき売上・利益を見逃すことを指します。

例え、月商100万円規模の同じお店だったとしても、**経営意識と取り組み方**によって最終的に残る**利益**に差が出ます！

【A店】利益率1%モデル

1ヶ月	10,000円
1年(12ヶ月)	120,000円
5年(60ヶ月)	600,000円

【B店】利益率6%モデル

1ヶ月	60,000円 A店との差 50,000円
1年(12ヶ月)	720,000円 A店との差 600,000円
5年(60ヶ月)	3,600,000円 A店との差 3,000,000円

【C店】利益率13%モデル

1ヶ月	130,000円 A店との差 120,000円 B店との差 70,000円
1年(12ヶ月)	1,560,000円 A店との差 1,440,000円 B店との差 840,000円
5年(60ヶ月)	7,800,000円 A店との差 7,200,000円 B店との差 4,200,000円

飲食店経営はいかに**機会損失**を起こさないか？が重要です！

それでも店長の主観による店舗運営でお店を任せられますか？！

次に、経営上の**機会損失**がいかに恐ろしいことなのかを知って頂きます。機会損失とは、**本来得られるべき売上・利益を見逃してしまうこと**を指します。100人の経営者がいれば、100通りの取り組み方があるように、例えまったく同じお店だったとしても経営のやり方と経営者の意識の持ち方によって、最終的に残る利益が違ってきます。ここで、同じお店をAさん・Bさん・Cさんが運営した場合の例を基に、最終利益の差がどれほど出るのかについて確認しましょう。前提条件は、3者ともに月商100万円だったとするケースです。Aさんは利益率1%、Bさんは利益率6%、Cさんは利益率13%のそれぞれビジネスモデルだったとして考えます。Aさんは利益が1ヶ月で1万円、1年で12万円、5年で60万円です。Bさんは1ヶ月の利益が6万円だとするとAさんとの差が5万円です。5年通算でAさんとの差が300万円に開きます。一方、Cさんは1ヶ月の利益が13万円、Aさんとは12万円の差、Bさんとは7万円の差を付けられます。5年通算ではBさんとは420万円、Aさんとは何と！720万円も差を付けられます。

機会損失は**自分の知らないうちにチャンスをミスミス見逃してしまう**から恐ろしいのです。経営はいかにこの**機会損失を起こさないか**が試されています。今の経営のやり方が本当に正しいのか？店長の主観でお店を任せて良いのか？ほかの経営者だったらもっと良い結果を出せるのではないか？そうした謙虚な気持ちと向上心がお店の経営を良くします。店長にお店の運営を任せる以上は、**経営意識**を持って店舗運営に携わって頂きましょう！

飲食店 店長育成 サポートパック

～ 店長育成サポート内容 ～

(1) 飲食店経営マネジメント講座(フードビジネスフォース)

一般社団法人日本フードアドバイザー協会 認定資格講座
日本で唯一の飲食ビジネス成功ノウハウ理論を学ぶ総合講座です。

お店づくりと店舗運営の専門ノウハウを2日間の集中講座の中で修得します。“どうしたら成功できるのか”の発想と、“成功の手順”のツボを押さえ、やるべきことをしっかり実践することを成功の基本として、お客様に選ばれるお店になるために時代とともに変わりゆくお客様のニーズの変化をつかみ、それにどう対応するのかの応用を身につけることが重要です。



飲食店経営マネジメント講座 (フードビジネスフォース)

一日6時間 × 計2日間

※オンラインでのご受講も承ります。

講座はテキストに沿って進行いたします。
受講後に認定証を進呈いたします。



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



『飲食店店長育成サポートパック』のサポート内容は、まず初めに**飲食店経営マネジメント講座(フードビジネスフォース)**をご受講して頂くことからです。こちらの講座は**日本で唯一の飲食店経営者のための飲食ビジネス成功ノウハウを学ぶ講座**です。店長に受講して頂くことで、経営者視点とマネジメント志向の考え方を身に付けて頂きます。一日6時間、2日間の集中講座を受講して頂きます。

飲食店 店長育成 サポートパック

～ 店長育成サポート内容 ～

(2) 店長マニュアル作成

店舗運営責任者にとって最低限必要な管理スキルをまとめて修得します。
経営上、管理・コントロールすることの重要性を認識します。

- 採用管理
- 労務管理
- 運営管理
- 計数管理
- 在庫管理



(3) マニュアル解説&スタッフ教育アドバイス

店長マニュアルに沿って効率的な管理方法の解説をします。
また、スタッフ教育のための各種マニュアル作成方法のポイントをアドバイスします。
初回のお客様の来店動機づけは料理、再来店の動機づけは接客サービスです。
お客様に寄り添うホスピタリティ精神を基にスタッフ教育する点に重点を置くアドバイスします。

続いて、**店長マニュアル**を作成します。経営は**管理・コントロール**して**目標売上・目標利益**を達成させることです。店舗責任者にとって最低限必要な**管理経営**をマニュアルにまとめます。内訳は、**採用管理、労務管理、運営管理、計数管理、在庫管理**です。

そして、その店長マニュアルに沿って解説をしながら**店舗管理実務**の効果的な手法をアドバイスします。併せて**スタッフ教育**の効果的な管理方法をアドバイスをします。すべてのお客様に平等にご飲食の時間を楽しんで頂くには、**すべてのスタッフがお店のスタンダード(標準)を表現できなければなりません**。そのためにはマニュアルが絶対に不可欠です。マニュアルが無いお店は繁盛できません！**調理マニュアル、接客マニュアル、清掃マニュアル、クレーム対応マニュアル**が代表的なものです。**各種マニュアルの作成ポイント**をアドバイスいたします。

飲食店 店長育成 サポートパック

【店長育成サポート カリキュラムまとめ】



- (1) 飲食店経営マネジメント講座
- (2) 店長マニュアル作成
- (3) マニュアル解説およびスタッフ教育アドバイス

店長育成サービスサポート価格

484,000円 (消費税含む)

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

飲食店開業準備あるいは飲食店経営は経営者一人では到底できません。優秀で信頼のおける各業種の専門家と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られます。安心・万全に開業準備&飲食店経営に取り掛かることができます。

お申し込みはこちら

『店長育成サポートパック』のお申し込みは
こちらを **click!**

【お問い合わせ】



株式会社コロンブスのたまご



03-5413-6122



info@columbus-egg.co.jp



(月)～(金)10:00～17:00

(土) 10:00～15:30

*日・祝日 定休