

飲食店開業シミュレーションプログラム あきない虎の穴

はじめての飲食店開業で失敗しないための 15DAYS

▼カリキュラム内容

期 間	2023 年 9 月～2024 年 2 月のうち 15 日間 (実習 5 日、研修会 6 日、修了式／マッチング会 1 日、個別面談 3 日) ※実習日程は各受入先店舗（企業）によって異なります。
カ リ キ ュ ラ ム	①オープニング研修会 ②実習前オリエンテーション ③店舗実習（5 日間） ④中間報告会 ⑤店舗＆メニュー開発基礎講座 ⑥メニュー開発サポート面談 ⑦メニュー開発ワークショップ（調理実習） ⑧ブラッシュアップ面談① ⑨ブラッシュアップ研修 ⑩ブラッシュアップ面談② ⑪修了式 ◆オプション講座「プロモーション」（別途要申込）

①オープニング研修会【13：00～17：00】

パネラー	岡 秀樹氏、高根 三枝氏
内 容	・飲食業界の「今」と「これから」を知る ・飲食店の儲けのしくみを理解する ・開業前にやっておくべき準備とは？ ○参加者自己紹介&フィードバック ・自己紹介（開業を希望するお店の概要、講座への参加目的の共有） ・コーディネーターによる個別にアドバイス（開業計画講座で重点的に学ぶべきポイントの把握）

②実習前オリエンテーション【13：00～17：00】

実際の店舗・テストキッチンで実施する、朝礼と接客のロールプレイングをメインにした研修	
講 師	岡 秀樹氏
内 容	・インターンシップの注意事項： 実習生・受入企業オーナーそれぞれの立場を理解し、実習に臨む心構えをする。 ・朝礼実習 「接客基本用語」の発生練習 ・グループディスカッション： 複数名のチームに分かれて各チーム独自の接客マニュアルをディスカッションにより作成。 ・接客ロールプレイング： 作成したマニュアルに基づき、客とスタッフに分かれてロールプレイング。 →コーディネーターによるフィードバックで、マニュアルの精度を上げていく。

③店舗実習（インターンシップ）【5日間】

内 容	・それぞれの実習先店舗で個別に現場研修を実施。 ・実習が終わるごとに日報を、5日間終了時には報告書を提出。 ※スケジュールは受入先との調整になります。
-----	---

④中間報告会【10：00～17：00】

○実習内容の共有	
講 師	岡 秀樹氏
内 容	・実習内容を全員で共有し、それぞれのお店の特徴やオーナーの考え方の違いを知る。 ・参考になった点やなぜ？と思った部分をコーディネーターが経営者の視点から解説する。
○セミナー①：「脱サラして飲食店を開業する人の8割はなぜ失敗するのか？」	
講 師	山川 博史氏
内 容	・一歩を踏み出す前に、改めて見つめ直しておきたいこと。 ・今から始められる、お店を持つためのトレーニング。 ・失敗しないお店を作るための業態の選び方、絞り込み方。 ・コーディネーターによる個別にアドバイス（開業計画講座で重点的に学ぶべきポイントの把握）
○セミナー②：「飲食店を始める前に最低押さえていくべきお金の知識」	
講 師	東 純子氏
内 容	・費用（＝支出）の見積もり ・売上（＝収入）の予測方法 ・「損益計画」「資金繰り計画」「資金計画」の作成方法

⑤店舗&メニュー開発基礎講座【13：00～17：00】

○セミナー①：「はじめてでも失敗しないお店の作り方」	
講 師	岡 秀樹氏
内 容	・失敗しない業態の選び方・絞り込み方 ・出店エリアの定め方、店舗選びのポイント ・開業してから軌道に乗せるまでの店舗運営のコツ
○セミナー②：「お店の看板となるイチオシメニューの作り方」	
講 師	高根 三枝氏
内 容	・メニュー開発は〇〇〇からスタート？！ ・定番、季節、黑板、本日のおすすめ・・・メニューの種類。 ・とっても重要！原価計算と仕入れ先の選定方法 ・ココで外すとタイヘン！ネーミングと価格設定
宿 題	・次の面談までに、「メニュー開発シート」を使って必要な食材と調達先を明確にし、原価を試算する

⑥メニュー開発サポート面談

・ワークショップで使用するキッチンのオーナーでもあるコーディネーターとの面談で「メニュー開発シート」の作成をサポートする。 ・メニューの作り方に関するアドバイスに加え、⑦のワークショップで使用する食材や調味料、調理方法と、使用する厨房機器、必要な調理器具を確認し、スムーズに調理するためのアドバイスも実施。

⑦メニュー開発ワークショップ【13：00～17：00】

実際のキッチンを使用し、企画したメニューを実際に作ってみるワークショップ	
内 容	・「メニュー開発シート」を元に考案したメニューを発表し、メニューのコンセプトやコスト感を事前に共有。 ・コーディネーターの指導の元、備え付けの厨房機器を使って実際に調理。 ・完成した料理を全員で試食、「味」「食感」「見た目（盛り付け）」「コストパフォーマンス」など、「メニュー評価シート」を使って参加者全員で「お客様視点」でレビュー。 ・コーディネーターからプロの視点から改善点をフィードバック。

⑧ブラッシュアップ面談①

・開業したいお店のイメージを具体化するためにコーディネーターとの面談を実施 そこでのアドバイスを参考に、次の講座までに「店舗計画シート」を作成（宿題）。
--

⑨ブラッシュアップ研修【10：00～17：00】

・チームワークショップ 4名程度のグループに分かれて1人ずつ「店舗計画シート」をチーム内で発表。 →質疑応答を繰り返すことで店舗計画をブラッシュアップ（磨き上げる）する。 ・コーディネーターによるフィードバック 「店舗計画シート」を1人ずつ全員の前で発表。 コーディネーターが計画に対する疑問点を指摘し、改善すべき点をアドバイス。

⑩ブラッシュアップ面談②

・専門家と面談し、「店舗計画シート」を数字の面からもブラッシュアップする。 ・修了式でのプレゼンテーションの発表する内容についてのアドバイスをもらう。

⑪修了式【13：00～17：00】

・修了報告（修了生全員） 完成した「店舗計画シート」の発表 ・修了書の授与 ・開業計画プレゼンテーション 講座を通してブラッシュアップしてきた開業計画を来場したサポート企業に向けて発表 資金調達や物件探しなど、必要なサポートを明確に伝えることで、より具体的なマッチングを実施。 ・サポート企業との名刺交換会

⑪修了後サポート

・卒業生、講師限定のコミュニティに参加することで（任意）、講座終了後も講師や事務局、先輩経営者との情報交換や相談ができる環境を提供。 ・具体的に開業に向けて動き出す際には、専門家による資金調達のための計画書作成の個別サポートや、金融機関とのマッチング、サポート企業と連携した物件探し、仕入れ先の紹介などを実施。
