あきない虎の穴 2025

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

期　間	2025 年９月～2026 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】

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　株式会社これマネ　CEO プロデューサー 一般社団法人これからの時代の・飲食店マネジメント協会　代表理事
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
セミナー②：「ビール工場を併設したパブ「ブリューパブ」の誕生秘話」	
講　　師	松尾　弘寿氏　ブリューパブスタンダード株式会社　代表取締役 一般社団法人 ALFH　理事
内　　容	・なぜハードルの高い「ブリューパブ」で開業しようと思ったのか？ ・物件探し・資金調達・許認可 etc.様々なハードルをどうって超えたのか？ ・現状と今後のビジョン
参加者自己紹介&フィードバック	
内　　容	・自己紹介（開業を希望するお店の概要、参加目的・ゴールの共有） ・講師による個別にアドバイス

② 実習前オリエンテーション【13：00～17：00】

店舗実習に入る前に、朝礼や接客のロールプレイングを体験する研修	
講　　師	山川　博史氏、松尾　弘寿氏
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相談によって決定します。

④中間報告会【10：00～17：00】

セミナー①：「絶対に失敗しない飲食店開業」を実現するまでの紆余曲折 STORY」	
講　　師	杉野原　佑治氏　株式会社杉の屋　代表取締役
内　　容	・なぜ、焼き鳥屋で開業したのか？ ・開業に必要な情報や店舗運営のノウハウはどうやって取得したのか？ ・開業するまでにかかった期間と開業してから現在までの推移
実習内容の共有	
講　　師	山川　博史氏
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。 ・現場体験で感じた注意点、反省点の共有と疑問に感じた点や飲食店のプロの視点で解説する他、参考になった点やなぜ？と思った部分を講師が経営者の視点から解説する。
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　大阪産業創造館　経営相談室　コンサルタントリーダー　中小企業診断士
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　株式会社キューブダイニング　代表取締役
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　株式会社サニーブランチカンパニー　代表取締役
内　　容	・利益を出すメニュー作りの考え方 ・メニュー開発３つのキーワード ・お客様を飽きさせないメニュー構成

	・客単価から組み立てるメニュー構成 ・利益をあげるロス管理方法と防止策 ・客単価を上げる方法
宿　　題	・次回の面談までに、「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高根氏との面談で　「メニュー開発シート」の作成をサポート。 ・メニュー開発ワークショップで作るメニューで使う食材や調味料、調理方法、キッチンで使う厨房機器、必要な調理器具を確認し、準備が必要な食材、食器等を共有、必要があれば厨房機器の使用方法をレクチャーする。

⑦メニュー開発ワークショップ【12：00～17：00】

考案したメニューをキッチンで調理して、試食して、評価するワークショップ	
講　　師	高根　三枝氏、山川　博史氏
内　　容	①　メニューコンセプトの共有 「メニュー開発シート」をベースに、考案したメニューのコンセプト、キャッチコピー、アピールポイントを全員で共有 ②　キッチンでの調理＋試食・評価会 ・キッチンで調理したメニューを、提供する状態に盛り付け、参加者間でネーミングや盛り付け、味等を「メニュー評価シート」を使って採点 ・参加者全員が採点結果を１人１人にフィードバック ・講師がプロの視点から評価し、改善点をフィードバック
宿　　題	・次回の面談までに、「店舗計画シート」を作成し、開業したいお店のイメージを固める。

⑧ブラッシュアップ面談①

受入店舗オーナー or 講師との面談により、ブラッシュアップ研修で使う「店舗計画シート」をブラッシュアップ。開業したいお店のイメージをより具体化する。

⑨ブラッシュアップ研修【10：00～17：00】

「店舗計画シート」の発表→フィードバックにより、店舗開業計画の完成度を上げる	
講　　師	山川　博史氏、高根　三枝氏
内　　容	①　チームワークショップ 4 名程度のグループに分かれて「店舗計画シート」にまとめたお店の内容をチーム内で発表→フィードバックを繰り返すことで計画をブラッシュアップ（磨き上げる） ②　講師からのフィードバック 「店舗計画シート」を全員の前で発表、講師が開業に向けての改善点をアドバイスする

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。 ・サポート企業紹介 ・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。

※オプション講座（要別途申込）

「これだけは外せない？！効果のある飲食店の集客方法」	
講　　師	中野　雅公氏　グラスハパコンサルティング株式会社　代表取締役
内　　容	・今と昔、繁盛しているお店の変化 ・アナログとデジタルの融合による集客方法 ・口コミを誘発する方法 ・プレスリリースの書き方