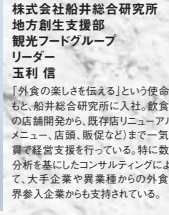


飲食店に特化したコンサルタントが講師を担当します！



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
マネージャー
石本 泰崇
十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成（教育）プランの提案を得意とする。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
リーダー
玉利 信
「外食の楽しさを伝える」という使命のもと、船井総合研究所に入社。飲食店の店舗開業から、既存店リニューアル（メニュー、店舗、販促など）まで一気通貫で経営支援を行っている。特に数値分析を基にしたコンサルティングによって、大手企業や異業種からの外食業界参入企業からも支持されている。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
マーケティングコンサルタント
山崎 滝也
大手流通業のバイヤー、イベント責任者を経て、船井総合研究所に入社。系統経営できる企業づくりをテーマに、企業の5年、10年先を見据えた戦略づくり、多店舗展開の仕組みづくりのコンサルティングは、20年以上に渡り得意としている。現在も、船井流経営法、即時業績向上をモットーにしたコンサルティングで、10年以上の継続契約企業を複数社持っている。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部
観光フードグループ
中山 律奈
大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。以来、店長や店舗スタッフへのマネジメント・マーケティング研修を通じて、数多くの企業の成長を支えている。飲食店への現場コンサルティングには、豊富な実績があり、10業態以上の多様な経験に基づき、現場主義を徹底。机上の空論ではなく、貴社の現場に深く入り込み、実情に合わせた具体的な改善案を提案している。

今回の講座カリキュラムはココが違います！

- Point 01 とにかく「楽しく」分かるように事例を交えてお話しします
- Point 02 会社に帰ってからすぐに使える数字を中心にお話しします
- Point 03 数字が苦手な方でも理解しやすいように図解します
- Point 04 講習時間を多くとっているので確実に数字に強くなります

講座	セミナー内容
第1講座	オリエンテーション 研修の受講方法、目的とゴールについてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本 泰崇
第2講座	損益計算書の理解:店舗の収益改善を読み解く 第2講座では、店舗の収益構造を分析するため、 店舗の損益計算書をご持参ください。 損益計算書は店舗の収益構造を明らかにする重要なツールです。 この講座では、PLの基本的な構造と各項目の意味を解説します。 売上、売上原価、人件費、販管費、営業利益、経常利益、そして最終的な利益まで、PLを通して店舗の経営状況を正確に把握する方法を習得します。現状を正しく理解することが、改善への第一歩となります。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ 中山 律奈
第3講座	課題発見と目標設定:数値に基づいた問題特定とアクション目標 店舗が抱える課題を曖昧な感覚ではなく、具体的な数値データに基づいて特定し、明確な改善目標を設定するためのステップを学びます。 様々な指標を分析することで、潜在的な問題点や改善の余地を見つけ出します。 さらに、特定した課題に対して、具体的な目標を設定する方法を習得します。 ※店舗状況をより具体的に分析したい方は、商品別原価率、労働時間データ、主要商品数などの資料を当日ご持参ください。必須ではございません。 大阪会場 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ リーダー 玉利 信 東京会場 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マーケティングコンサルタント 山崎 滝也 ※参加会場によって講師が異なります。
第4講座	店舗改善のためのアクションプラン実行と効果測定:現場を動かし、成果を検証する 設計したアクションプランを実行し、その成果をしっかりと測定・検証するための実践的なスキルを習得します。 顧客満足度向上、売上アップ、コスト削減、業務効率化などに基づいた改善策を実行に移し、現場のスタッフを巻き込みながら目標達成を目指します。実施した施策の効果を数値データで評価し、改善のPDCAサイクルを回していくことで、持続的な店舗成長へと繋がります。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ チーフコンサルタント 山岸 聡
第5講座	最後に 研修で得た知識を「絵に描いた餅」で終わらせないために、実施していただきたいことをお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 観光フードグループ マネージャー 石本 泰崇

実施事例多数! 7名以上のご参加は、出張研修承ります 出張研修の問い合わせ先は、TEL.0120-958-270（平日9:45～17:30対応 / 担当 中山）

開催日時

東京会場

2025年9月9日火

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO
〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階
JR「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結（八重洲地下街経由）

大阪会場

2025年9月11日木

株式会社船井総合研究所 大阪本社
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩2分、地下鉄四ツ橋線肥後橋駅より徒歩4分

各日13:00～17:00（受付開始：開始時刻30分前～）
※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場はマイページにてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいいたしかねますので、ご了承ください。

お申込み期日

銀行振込み：開催日6日前まで クレジットカード：開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

受講料

一般価格 税抜30,000円（税込33,000円）／一名様 会員価格 税抜24,000円（税込26,400円）／一名様

※会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。

【PCからのお申込み】

https://www.funaisoken.co.jp/seminar/130471

船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp/)の右上検索窓に「130471」をご入力検索ください。

東京会場 2025年9月9日火
大阪会場 2025年9月11日木
13:00～17:00（受付開始：開始時刻30分前～）

数値分析で利益を最大化させる! 飲食店のスキルアップ研修

焼肉・居酒屋・レストラン・中華・ホテル・和食・バルなどご参加実績多数

店舗運営のプロを目指す 店長に
複数店舗のパフォーマンスを最大化する SVに
数字で未来を動かす 経営者に

店舗の数字に強くなる 利益を上げる 数字の見方&考え方

より実践的に理解してもらうために 損益計算書の持参が必須のセミナーです

1 利益最大化 2 数値に基づく課題解決 3 実践と成果

社員の口癖でわかる「好採算」「不採算」会社の体質チェック

Q.昨年より会社は利益が出ていますか？

「不採算」な会社 「おそらく利益が出ています」「たぶん利益が出ています」アバウト発言
「好採算」な会社 「昨年より10%利益が伸びています」

Q.利益を出すために何をしていますか？

「不採算」な会社 「努力します」「頑張ります」「勉強します」根性論
「好採算」な会社 「利益構造を分析して次の手を考えます」

売上は昨年に比べ好調! あれ?利益を見たら全然増えていない…

アバウト発言 根性論 言われたことだけ はもう終わり!

主催

数値分析で利益を最大化させる!飲食店のスキルアップ研修

お問い合わせNo.S130471

サステナグロースカンパニーをもっと。
株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

当社ホームページからお申込みいただけます。（船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。） → 130471

今までのやり方では通用しない! 数値に基づいた収益改善ノウハウ

「どんぶり勘定」になっている飲食店、必見!

今まで、感覚だけに頼った店舗運営をされていた方は**やり方**を見直しましょう!

今までの数値の
作り方でいいのかな?

そもそもどこから改善
したらいいの?

このような方に
おススメの
講座カリキュラムです

- ☑ 税理士に数字を貰ったままになっている方
- ☑ 「おそらく」「たぶん」というあいまいな言葉をよく使う方
- ☑ 根性論でなんとか乗り切ろうとするが結果が出ない方
- ☑ 部下に対してもアバウトな指示しか出来ない方
- ☑ 利益が出るように数字で考える習慣を身に付けさせたい方

数値の基本を学び安定した 成果を出せる店長・スーパーバイザーを養成する

平素は格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。

「売上は出ているのに、なぜ利益が残らないのか」
「人件費も削り、現場も必死に頑張っている。なのに、なぜ状況は変わらないのか」

こうした声は、私たちが多くの経営者・店長と接してきた中で、何度も耳にしてきました。
今、感覚や経験則に頼った経営から、数値に基づく戦略的な店舗運営への転換が求められています。

本研修は、なんとなくの運営から脱却し、数値に基づいた意思決定で収益を最大化するための、超実践型講座です。
当日は、自店舗の損益計算書をご持参いただき、リアルな数字をもとに課題をその場で可視化・分析していきます。
机上の空論ではなく、現場で即使える「収益改善の力」を習得いただきます。

メイン講師は、外食業界で約20年にわたり現場改革を牽引してきたプロフェッショナル、山岸 聡。
スタッフ全員が離反した店舗を3ヶ月で黒字化、直営店全店の黒字化、加盟店から全国表彰店舗を多数輩出など、
成果を出してきた根底には、数値で課題を捉え、地道に改善する手法があります。
今回の研修では、その「誰でも実践可能な再現性ある方法論」を、余すところなくお伝えします。

店長が数字をもとに考え、スタッフを動かす力を身につければ、それはやがて、
スタッフの成長、店舗の利益改善、会社全体の収益基盤強化へと繋がります。

この研修は、貴社の収益構造を見直し、「利益を出せる店長」を育成する第一歩です。
単なる「研修参加」ではなく、「経営改善への投資」として、ぜひご検討ください。

私たちは、この研修が貴社の未来を担う人材の飛躍のきっかけになると、確信しております。



株式会社船井総合研究所
地方創生支援部 観光フードグループ
チーフコンサルタント

山岸 聡

パツ

と分かって

かしら

押さえる

売上
最大化



経費
最小化

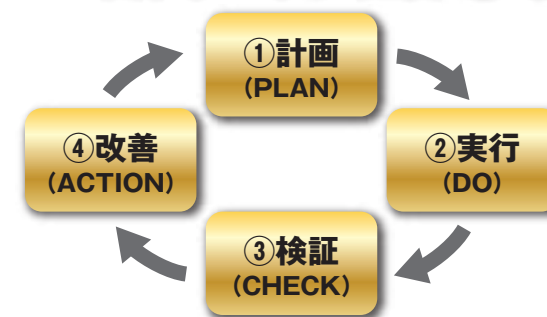
- ☑ **売上チェック** 自社の売上はどのくらいのシェアを占めている?
前年対比、一昨年対比で見ると数字の変化はありますか
客数や客単価は、直近どのような動きをしていますか
- ☑ **原価チェック** 目標の原価に近づけるためのメニューブックの作り方って?
理論原価と実際原価の差異は、何%開いていますか
仕入原価高塔要因は把握できていますか
- ☑ **人件費チェック** 生産性を上げるためには何が必要?
シフト作成時と勤怠実績に差異はありませんか
新人スタッフの育成にかかる時間は決まっていますか

売上	変動費
	固定費
	利益

数値から改善策を考え
実施する

売上増加	変動費
売上	変動費削減
	固定費
	利益増加
	利益

数字が分かれば会議も変わる!
数字で会議をすれば利益が出る!



今までのなんとなくから…
数値をもとに ①計画を立て
数値をもとに ③検証し
②実行し ④改善を行う

本研修で得られる4つの力

Point
1

計数把握力

PLの基本構造を理解し、各項目の数値が示す意味や店舗経営への影響を深く理解できるようになります。

Point
3

戦略立案力

発見した課題に対して、具体的かつ実現可能な目標設定を行い、目標達成のためのアクションプランを立案します。

Point
2

課題発見力

PLだけでなく、様々なデータソースから店舗の課題を発見するための着眼点や分析手法を学びます。

Point
4

改善実行力

立案したアクションプランを現場で効果的に実行し、PDCAサイクルを回しながら継続的に店舗を改善していく力を養います。

“税理士を変える” それだけで**企業成長**が加速する—

税理士を変えて、店舗別損益を分析＆利益を守れるようになった 事例

とある飲食業（年商2.8億、従業員数100名/パート・アルバイト含む）は、5年後にはFCも合わせて100店舗にすることを目指し出店を加速していましたが、正確な店舗別損益を出せていませんでした。そこで、「飲食業に強い税理士」に変更を決意。新しい税理士になり、このような変化がありました。

- ☑ 会計ソフトとPOSレジの連携等、**経理改善**をしてもらい、**経理担当者2名でやっていた業務を1人でできるように！**
- ☑ セントラルキッチン**の原価按分や部門別管理**を税理士に提案してもらい、**正確な店舗別損益**を出せるように！**予実管理をしながら利益を守れる体質を実現！**

飲食店に強い税理士 に依頼するメリットとは？

税理士事務所にこのようなサポートをしてもらえることをご存知ですか？

- ・決算着地＆納税の予測、節税対策
- ・正確な店舗別原価や損益の見える化
- ・経理＆労務のクラウド化・効率化、アウトソーシング
- ・銀行融資を受けやすい決算書づくり
- ・資金繰りやキャッシュフローの改善提案

企業成長に伴いこれらの提案が必要となります。しかし、これらのサービスはハイレベルな税理士事務所しか提供できていないのが現実です。

企業成長に合わせて税理士事務所を選ぶことをおすすめいたします。

誰も教えてくれなかった

税理士事務所の選び方

これまで誰も教えてくれなかった税理士事務所の選び方。
税理士事務所の実態は、業界人以外はわかりにくいのが現状です。

まずは右図チェックリストをご覧ください、当てはまる場合は税理士変更も視野に入れてご相談ください。

税理士の下限品質項目	1つでも違和感がある場合は、税理士変更の検討をされた方が良いかもしれません
① 態度が威圧的ではなく、親身に経営パートナーとして寄り添ってくれている	
② 試算表提出を30日以内にしてくれる	
③ 決算前検討会＆決算報告会を実施してくれる	
④ クラウド会計の導入・運用をサポートしてくれる	
⑤ 適切な節税提案をしてくれる	
⑥ チャット活用やチームでのサポート体制で、レスポンスを1日以内にしてくれる	
⑦ 複数名体制の事務所である(一人事務所ではない)	
⑧ 社長と同年代または若い税理士がいる	
⑨ 毎月面談を実施してくれる	※必要なタイミングで打ち合わせができることが重要です

飲食業に強いハイレベル税理士だけを厳選。完全無料でご紹介します。

ご紹介実績1,500件以上

船井総研・税理士専門コンサルタントが厳選

提案型税理士

01

税理士専門コンサルタントが貴社の状況をヒアリング＆税理士紹介
Zoomで60分、貴社の事業計画や経営課題、経理体制をもとに受けるべきサービスを整理

02

厳選してご紹介する税理士事務所と船井総研と三社面談
初回のご相談内容をもとに、税理士事務所から貴社へご提案

03

お見積り

04

ご成約

船井総研にお支払いいただく費用はございません。



無料相談のご予約はこちらから

無料レポート

QRコードから無料でダウンロード可能です。税理士セレクションの詳しいご案内もこちらをご覧ください。
税理士変更で「利益を守れる飲食店」に変わる！ **税理士の選び方新常識**



DLはこちら



DLはこちら

ほとんどの**社長**が知らない
税理士との付き合い方とは？！

なんと
完全無料
ハイレベル
税理士紹介

飲食業に強い**税理士**紹介

飲食業に強い税理士なら
これを提案＆実施してくれる！！

- 人件費・原価率へのアドバイス
- 節税対策
- 銀行融資対策
- 社長の手取り最大化
- 賃上げ・決算賞与の決め方
- 店舗別損益分析
- 役員報酬・賞与の決め方
- 補助金
- 経理改善・経理クラウド化
- 経理アウトソーシング
- 事業承継・M&A
- 助成金

飲食業に強い税理士を選ぶメリットとは？詳しくは裏面へ▶