

56飲食店のかたん計数管理 1日

対象	多忙な飲食店の店長やスーパーバイザー					
ねらい	管理可能な4つの項目に集中し、収益アップにつながる、店舗で実践しやすい数値管理を習得します					
時間	項目	内容	講義	一般 演習	グループ 討議	概要
0:00	外食店の店長の現状と 数値管理の課題	多岐に渡る責任を負う店長業務の実態	●			現在の飲食業界を取り巻く環境を再認識し、適切な収益改善を行っていないと、労働環境改善も進まず、人手不足により、店舗運営にも支障をきたす厳しい環境にあることを理解する。
		飲食業界を取り巻く環境とその対処	●			
		解決すべき共通課題の整理	●			
		自店舗ではどのような問題が生じているか			●	
0:30	管理可能な数値に着眼 するSFLE管理	従来の管理手法の限界	●		●	一目でわかるよう重要項目を一つのシートに推移で見える化し、管理する。これ以外は出店時の設計で決まる。出店時の設計に応じ、SFLEの目標設定を把握し、反映する必要がある。
		現場の収益改善は、SFLE 4つの項目に絞る	●			
		一つの資料にまとめ、日々推移で追いかける	●			
		SFLE以外は、出店時に抑える：経営者の責任	●			
1:00	S：売上を伸ばす	売上の基本は客数×客単価	●			売上の基本式を踏まえ、客数と客単価のそれぞれの向上策を考える。販売促進策を打つ前の対策によりサービス低下による離反を防止し、固定客化するための方法を学ぶ。
		販売促進の前に抑えておくこと	●			
		客数を増やすための施策を考える	●		●	
		客単価を増やすための施策を考える	●		●	
2:00	F：食材原価を管理 し粗利経営を実践する	日々の流れで仕入率を管理し、ロスを抑える	●			日々の流れで異常値を早期発見し対応する。盛付量などの画像により、適正量の管理を行うなど、仕組み化で管理する大切さを学ぶ。粗利（率）を意識し、高収益化を目指す。
		可視化で無駄を抑える（計量・盛付量の写真など）	●		●	
		発注管理と在庫管理を見える化する	●		●	
		高粗利商品のおすすめを強化する	●	●		
3:00	L：労働時間はスケ ジュールで決まる	シフト管理表を15分単位で可視化する	●			シフト管理表で人件費が決まることを理解し、スケジュールリングの重要性を学ぶ。人時売上高改善の具体策を学ぶとともに、信頼関係に配慮したシフト管理を心がける。
		シフト管理表をコミュニケーションツールとする	●			
		人時売上高を改善する具体的な対応策を検討する	●	●		
		従業員との信頼関係に配慮する	●		●	
3:30	E:エネルギーコスト抑 制は早期発見と予防	電気・水道・ガスごとの節減策を検討する	●			異常値への早期発見と対処について、電気・水道・ガスごとに理解する。
		日常活動に予防を組み込む	●			
4:30	業態と店の特色によっ てコスト構造を決める	自店舗の業態と特色を整理する	●	●		自店舗の強みとする点や特色、業態によって適切なFとLの収益を最大化する構成が異なることを理解し、店舗のコントロールすることが必要であることを学ぶ。
		業態や店の特色で、FとLの構成を管理する	●		●	
		自店舗で使えるコスト改善プランを作成する	●	●	●	
5:40	まとめ	やるべきことと、日々の管理で期待される効果	●			
6:00	(終了)					