

ダイコク電機株式会社 御中

研修名	飲食店マネジメント基礎研修		
目的	飲食店の現場で即通用するマネジメントの基礎思考力を養う	開催期間	2026年5月～2027年2月
対象者		研修時間	20時間
受講者数	10名	料金	3,400,000円（340,000円／1人）
開催場所	オンライン	講師	浜田陽介（EMERGENCE-JAPAN合同会社）

回数	日時	研修項目	概要
第1回	○月○日 10:00-12:00	基礎的な論理的思考の習得	漏れなく重複なく分類の技術（MECE）を習得し、とあらゆる事象を「構造」で捉える。前提から結論を導く演繹法を理解し、事象を論理的に捉えられるようになる。複数の事象から法則を見出し（帰納法）抽象化できるようになる。
第2回	○月○日 10:00-12:00	飲食店における事象の分解とボトルネックの特定	ロジックツリーで「売上が低い」や「集客率が低い」という結果を、コントロール可能な最小単位の変数（客数×単価×頻度、さらに時間帯・経路別）に分解する。
第3回	○月○日 10:00-12:00	店舗に関わる環境分析とストラテジー	SWOT分析により内部資源と外部環境を掛け合わせ、単なる「強み」を「戦略的武器」に変換する。商圈データと競合情報を「外部変数」として読み解き、自社が勝てる「論理的必然性」を導き出す。
第4回	○月○日 10:00-12:00	コンセプト設計・ブランディング実務	「飲食店＝食事の場所」という前提を疑う。水平思考を用い、滞在時間、コミュニティ、ステータス、教育など、既存の枠組みの「外側」にある穴を掘り、事業を再定義する。
第5回	○月○日 10:00-12:00	メニュー開発・商品企画実務	具体的な発想技法を効果的に使い、新商品のアイデアを量産できるようになる。 例) SCAMPER、ゴードン法、属性列挙法、エクスカーション法、希望点列挙法など
第6回	○月○日 10:00-12:00	サービス体験をデザインする	アナロジー（類推）による発想で他業種（ホテル、航空会社、ITサービス等）から構造を借用し、「心地よさの仕組み」を抽象化し、店舗の接客や体験デザインをクリエイティブに転用する。
第7回	○月○日 10:00-12:00	売上低下の「本当の問題」を定義する	「売上が落ちている」は現象であり問題ではない。あるべき姿と現状のギャップとして問題を定義する技術を習得する。飲食店の実在ケースを題材に、「現象」「問題」「課題」の3層を区別し、誰が・何を・いつまでに解くのかを特定することで、解くべき問い合わせ設定できるようになる。
第8回	○月○日 10:00-12:00	問題定義を現場で試し、失敗パターンを克服する	「現象を問題と呼んでいいのか」「解けない問題を定義していないか」「複数の問題が混在していないか」など、実務でよく起きる失敗パターン5つを飲食店の文脈で照合し、自分の定義の精度を上げる。
第9回	○月○日 10:00-12:00	集客・単価・回転率の仮説を立て、打ち手を絞る	問題を構造化し、全体のボトルネックを特定する。闇雲に情報収集や分析を行うのではなく、「もし正しければ何が観察されるはずか」という仮説ファーストの思考で動く技術を習得する。重要度と検証の容易さで優先順位を判断し、「やること」と「やらないこと」を明示して意思決定する。
第10回	○月○日 10:00-12:00	分析を「決断」に変える	データや分析結果を「意思決定者が即座に動ける提案」に変換する技術を習得する。事実・解釈・示唆・打ち手の4層を意識的に分け、So whatを徹底して問い合わせることで、「正しい分析」を「実行される意思決定」につなげる。

エマージェンス・ジャパン合同会社
 〒550-0014 大阪府大阪市西区北堀江4-4-6-1005
 担当：浜田陽介
 電話：090-1575-5068 メール：hamada@emergence-japan.com