



教育担当者・時間帯責任者の
人財育成にご活用ください

緊急課題 定着率を上げ・採用経費低減!!

「予算管理の要は現有人材の確保・育成・定着による生産性アップ」

JF トレーナーズ・トレーニング (時間帯責任者育成) セミナー

利益の源泉・店舗の生産性UPの本質は「優良な人材の定着」にあり

現在、原材料原価、人件費、物流費等、諸コストが上昇し、メニュー価格の値上げに各社とも苦慮されています。今、フードサービス業は大きな転換期を迎えています。ホスピタリティビジネスの生産性アップの鍵は、すべて『人』に帰します。その本質は適材の育成・定着による『少数精鋭』です。各店で若手店長を補佐し、不在時に要となるのはトレーナー兼時間帯責任者であり、その育成は急務です。

本セミナーでは時間帯責任者をはじめ、現場の社員を指導・育成するトレーナーを養成します。ぜひ積極的なご参加をお待ちしております。

令和7年 **6月11日(水)**
10:00 ~ 17:00

令和7年 **7月11日(金)**
10:00 ~ 17:00

●講師 (プログラム別紙参照)
株式会社プロジェクト・ドゥ・ホスピタリティマネジメント研究所
代表取締役 **清水 均氏**

●講師 (プログラム別紙参照)
G.S.ブレインズコンサルティング(株)
経営コンサルティング部マネージャー **落合 嘉寛氏**

◆受講料: **13,000円(税込)**

【必携テキスト】※購入代金は参加申込書をご参照ください
日経BP社: おもてなしの心と人を育てる サービス業のための
「ホスピタリティコーチング」新装改訂版

◆持ち物: ①上記テキスト(当協会を通じてご購入の場合、お渡しは当日となります) ②経営理念 ③計算機 ④名刺 ⑤筆記用具

◆お申込期日: **6月3日(火)**

◆受講料: **13,000円(税込)**

◆持ち物: ①名刺 ②筆記用具

◆お申込期日: **7月3日(木)**

※理解を深めるには両講座の連続受講をお薦めします

◆対象: **店長(候補)・時間帯責任者・エリアマネージャー・教育研修担当者・本部スタッフ** 等

◆会場: **JFセンター会議室**(別紙会場案内図参照)
東京都港区浜松町1-29-6 浜松町セントラルビル10F

◆お申込方法: 別紙参加申込書に必要事項をご記入のうえ、お申込期日までにお送り下さい。

◆お問い合わせ: 事務局(担当:大塚・岡田)までお気軽にお問い合わせください。
TEL: 03-5403-1060 E-mail: edu-jf@jfnet.or.jp

● 6月11日 (水) 講師: 清水 均氏

● プログラム ※一部内容が変更になる場合がございます

I. トレーナーから時間帯責任者への意識改革

① 店内組織のミドルマネジメント(中間管理者)

として5Cを学び実践する

- ・コントロール
- ・コンサルテーション
- ・コミュニケーション
- ・コーディネーション
- ・カウンセリング

② マネジメントセンスの醸成とコミュニケーションカアップ

● 理解すべき計数管理

- ・売上高 = 客数 × 客単価
- ・FLコスト ・業態とサービス
- ・人時売上高(人時接客数)など

③ 自店の季節指数を理解し 店内組織づくり・予算管理に応用する

II. ホスピタリティコーチングの基礎知識と実践OJT

① ホスピタリティを抜き出すコーチング

② コミュニケーションとホスピタリティコーチングの基本スキルを学ぶ

③ 経営理念を顧客接点で実現しマインドシェア(心の占有率)を獲得する

自社で活用できる 実践ワークショップ&グループ学習

III. トレーナーとして定着率を高める ワークショップとロールプレイング

- ① 店長のタイプ別フォローシップ対応とホスピタリティコーチング
- ② 問題・優良パートナーへの個別対応とホスピタリティコーチング

IV. 店内組織づくり(チームビルディング) ワークショップ

- ① チームビルディング実践体験ゲーム
- ② 目標達成と組織づくり・役割分担を理解する
- ③ 業態別 DX化におけるゲストリレーションズ(お客様との関係づくり)のポイント

V. グループ学習

「話す力・まとめる力・聴く力」を鍛える

- ① トレーナーとして自身の強み・弱みを理解する
- ② グループ内コミュニケーションの進行
- ③ 個人へのフィードバックと自己開示・課題設定

【 ホスピタリティコーチングとは 】

- ① コーチングのスキルによって、従業員が本来持っているホスピタリティ(おもてなしの心)を引き出し、行動レベルに育むコミュニケーション手法である
- ② 顧客の感動と感激(=従業員が働くことを通して得る感動と感激)へと結びつくホスピタリティサービスの実現とその環境づくりを目的とする
- ③ 上司と部下が共に「気づき」と「振り返り」、「分かち合い」を積み上げることで、自分で考え、行動する人材=自立・自律型人材を育成できる
- ④ 各自の多様性を尊重する企業文化が芽生え、“学習する組織”を醸成し、環境や時流の変化に左右されない経営を実現できる
- ⑤ 従業員は自己実現により最終的に使命(ミッション)を見出し、個人が働く目的と企業の目的との調和を図ることができる

● 7月11日（金）講師：落合 嘉寛氏 研修の主な目的と目標

【目的】マーケット縮小時代(=人口減少少子高齢化社会)における人財育成法の理解

時代が変われば教え方・育て方も変わります。昨今、トレーナーから**年齢の離れたスタッフへの接し方や、教育方法がわからない**という声をよく耳にします。また受け身ではなく**自ら考えて行動する自律型人財の育成**についても聞かれることが多いです。

本研修では、教える・育てる側のトレーナーが**今の時代に合った自律型人財育成法**の考え方と具体的な取り組みへの理解を促します。**実際の現場ですぐに活用できる実務的・実践的な内容**です。

【目標】①自律型人財育成における 教える・育てる側の姿勢・考え方の理解と実践

②教える育てるための土台 = 良い人間関係の作り方の理解と実践

③自律型人財の育成が加速する今の時代の「仕事の教え方・人の育て方」の理解 と実践

● プログラム ※一部内容が変更になる場合がございます

I. 今の時代

- ① マーケット縮小の時代=人口減少少子高齢化
- ② 厳しい時代=食事の選択肢の広がり
⇒お客様に選ばれるお店づくり
- ③ 今必要なこと自律型人財の育成

II. 時代が変わる中、教え方・育て方も変わる

- ① 働く人・お客様・環境の変化
時代の変化にともない大きく変化している
- ② 時代が変わっても変わらないこと
教える育てる側の姿勢・意識・原則⇒自己成長
- ③ 時代とともに変わったこと:教育から共育へ
タテ(上下)の関係からヨコ(パートナー)の関係へ
想いを伝えるから想いを聞くへ
相手を変えるから相手を理解するへ

III. 教える育てる前に大切なこと

- ① 価値観の共有
企業理念への共感、理解、実践、振返り、実感へ
- ② 良い人間関係づくり
良い関係をつくるのが自律型人財育成の効果に大きく影響⇒良い人間関係づくりの3ステップ
- ③ 人の成長の全体図
仕事ができるようになる、教えられるようになる
だけが成長ではない
自律型人財育成=人の成長に必要な5つの要素

IV. 自律型人財育成法 ⇒ 教え方・育て方

- ① すべての土台=当事者意識の強化
当事者意識を強くする育て方
- ② 考える力の強化
考える力を強くするための3つの取り組み
「目的思考」「仕事の組立」「相手側からの組立て」
- ③ 人間力の強化
人間力を強くする方法
- ④ 仕事を教える時の大切なポイント
トレーニングの4ステップで作業から仕事へ
「準備」⇒「提示」⇒「実行」⇒「評価」
- ⑤ 自分の代わり(No.2)を育てるためのアプローチ法
「知る」⇒「聴く」⇒「観る」⇒「認める」
⇒「考えさせる」⇒「任せる」⇒自律型人財へ

VI. 今の時代にあった自律型人財育成の仕組み

- ① 定着率を上げる仕組み
仕事にやりがい楽しさを実感するために
- ② 自己成長する仕組み
各自が自分で成長するために
- ③ 成長し続けるための仕組み
皆が成長し続けるための環境づくり

VI. まとめ

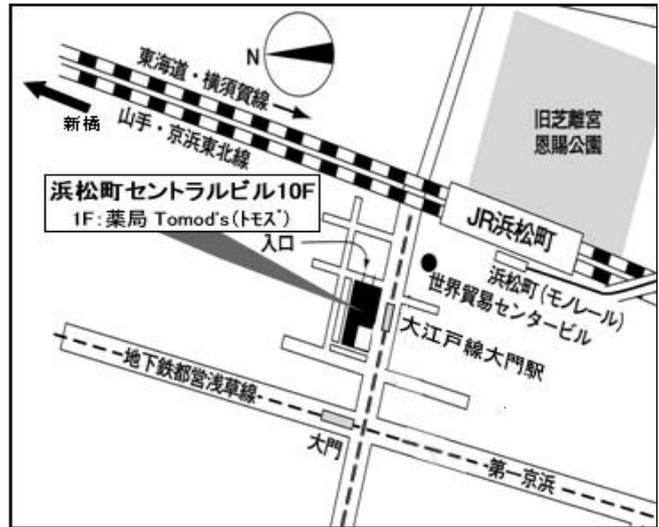
今回のまとめとこれからの取り組み

【今の時代に合った自律型人財育成法】

今、店舗・教育研修の現場において顕著に表れているのは教育手法や、関わり方の変化です。現場からは年齢の違うスタッフに対し「理解できない」「世代間ギャップを強く感じる」「何を考えているのかわからない」「受け身で言われたことしかしない」「自分で考えない」という声をよく耳にしながらも、見直すべき点が多く存在する従来の教育手法を継続し、成果を出せず問題意識を抱えるトレーナーが増えています。一方で「人財の定着と成長」を両立させている店舗もあります。そのカギとなるのは **時代の変化とともに考え方や教育を今の時代に合った手法へ柔軟に変化させること** です。自ら考え行動する『自律型人財育成』を理解するため、令和時代の「考え方」と「具体的な人財育成法」をワーク形式で学ぶ実践的な講座です。

■ 会場案内
JFセンター会議室
東京都港区浜松町 1-29-6
浜松町セントラルビル10F

- JR線 浜松町駅北口下車、改札口を出て前方左手に進み、最初の信号の右手前方に薬局 Tomod's (トモズ) の看板が見えます。そのビルの10階です。《2~3分》
- 都営地下鉄大江戸線 大門駅B4出口から出て通りを渡った向いのビルです。



■ 担当講師プロフィール

「清水」講師コース 6月11日(水) 10:00 ~ 17:00



清水 ひとし 均 氏

(株)プロジェクト・ドウ・ホスピタリティマネジメント研究所 代表取締役

国際観光専門学校経営学科卒業（在学中・英国ホテル研修欧州ホテルレストラン視察）
(株)万世入社。銀座モンセニユールでマネージャー、(株)ブレンでプランナー・マーケティングディレクター経験後、1979年シズラー・ジャパン本部スタッフ（米国シズラーで本部経営理念・トレーニングシステム研修）。フードサービスコンサル会社を経て1988年に現研究所を設立し現在に至る。2016年まで26年間、亜細亜大学経営学部ホスピタリティ・マネジメント学科非常勤講師を勤める。同大学より派遣され、米国コーネル大学、ミシガン州立大学、ワシントン州立大学など主要ホテル・レストラン学部視察。外食企業を主体にコンサル及び幹部研修、人材採用・育成など各種セミナー講師としても活躍。コンサルティング実績は500社を超える。

著作「フードサービス攻めのシリーズ」として計数管理、マネジメント、組織・人材育成、成長戦略、メニュー戦略（商業界）「ホスピタリティコーチング」「ホスピタリティマネジメント」（日経BP社）、ナショナルチェーン初め指定図書として活用されている。

「落合」講師コース 7月11日(金) 10:00 ~ 17:00



落合 嘉寛 氏

G.S.ブレインズコンサルティング(株) 経営コンサルティング部マネージャー

飲食店で店長・複数店舗の管理・新店の立ち上げ等を経験後、飲食店舗支援コンサルティング企業に入社。チェーン展開する企業の人財育成・業績改善に関わる。コンサルティングでの様々な実績と経験に基づいて、各社にて店舗の組織づくり・ビジネスモデル・マーケティングの3つの要素で見る「成長の三要素経営」をベースに全ての土台となる人財育成と仕組みづくりの開発と実践を行っている。

各飲食企業の理念の実現とそれを支える業績改善（増収増益）を目指して、各階層（幹部・スーパーバイザー・店長・社員）の育成を促すコンサルティング活動を続け、これまで24年間で60社以上の人財育成・共育体系を支援した実績を持つ。各社の理念の浸透を重視しつつ、自ら課題を発見して解決できる自律型人財の育成をモットーとし、飲食店の現場を大切にしているコンサルティング経験に裏打ちされた実践的かつ具体的な指導を心がけている。

JFトレーナーズ・トレーニングセミナー 参加申込書

(記入欄が不足している場合はコピーをお取りください)

ヨミガナ お名前	申込講座に○ ※理解を深めるには 両講座の連続受講を おすすめします	6/11 清水講師 講座 必携テキストの購入について おもてなしの心と人を育てる サービス業の ための「ホスピタリティコーチング」 (新装改訂版) ¥1,760(税込)
ご所属・お役職	1 6/11 清水講師 2 7/11 落合講師	1 購入する ※いずれかに○ 2 購入しない(ご自身で用意)
	1 6/11 清水講師 2 7/11 落合講師	1 購入する ※いずれかに○ 2 購入しない(ご自身で用意)
	1 6/11 清水講師 2 7/11 落合講師	1 購入する ※いずれかに○ 2 購入しない(ご自身で用意)

※体調不良等の事由を含め、当日不参加による返金は致しかねますので予めご了承ください。
※テキストは、当日お渡しいたします。

【お申込者】

貴社名 _____

ご所属・お役職 _____ お名前 _____

TEL _____ E-mail _____

通信欄

※請求書発行のご希望等がございましたらご記入ください。当協会は請求書の電子化を推進しています。ご記入頂いたメールアドレスに請求書を発行するためのご案内をお送りします。

参加費 _____ 円は、 _____ 月 _____ 日 _____ 銀行に振込予定

※受講料 = 各コース1名13,000円(両コース参加 = 1名26,000円) + テキスト購入代金(下記参照)となります。

※体調不良等の事由を含め、当日不参加による参加費の返金は致しかねますので予めご了承ください。

振込先：口座名 《一般社団法人日本フードサービス協会 普通口座》

みずほ銀行 浜松町支店 3370577 三井住友銀行 浜松町支店 2768194

三菱UFJ銀行 田町支店 1513407 りそな銀行 芝支店 1094206

受講料：各講座 おひとり様 税込13,000円 協会経由でテキスト購入希望者は別途
テキスト代：おもてなしの心と人を育てる サービス業のための「ホスピタリティコーチング」 税込1,760円

※振込手数料は貴社負担にてお願い申し上げます。また、振込名義人に貴社名をご記載ください。