

入社後の仕事の流れ

	入社から 3ヶ月間 研修期間	～1年	～2年	2年～3年	3年～5年	5年～ 8年	8年以降～	
職能級	● 研 修 生	● 3 等 級	● 4 等 級	● 5 等 級	● 6 等 級	● 7 等 級 ● 8 等 級	● 9 等 級 ● 10 等 級	★各事業の社長としての道 ★FCとしてオーナーへの道
役 職		● 副主任	● 主任	● 副店長 ● 店長代理	● 店長 ● 支配人	● 係長 ● 課長 ● 次長	● 副部長 ● 本部長 ● 部長 ● 常務	
営 業	●研修期間 ★マンツーマンで仕事の基礎を丁寧に指導します。	●調理業務（カウンター業務） 調理に携わる業務を行います。約2年の間にカウンター責任者として、厨房内のリーダーを任されます。 ●仕入食材管理業務 「利はもとにあり」仕入れ、食材管理、棚卸し等の勉強を経て、約1年後に1店舗の仕入れ、食材管理業務のリーダーとして任されます。 ●クルー育成業務 クルーの教育を行います。	●接客業務（ホール業務） 接客サービスを勉強し、ホール責任者としてホール内のリーダーを任されます。 ●衛生管理業務 約半年で衛生に関する知識と清掃方法を学び、清掃面のリーダーとして任されます。 ●営業責任者業務 店長及び責任者不在時に営業を任せられます。	●人事管理、ローテーション業務 各社員・従業員のスケジュールを管理し日々のローテーションを任せられます。 ●金銭管理業務 つり銭、売上金等、金銭に関する管理方法を学び店長不在時は責任者として任せられます。 ●店長代行業務 店長に代わり店舗運営一切を任せられる。	●店長業務（店舗運営責任者） 店舗運営に携わる計数管理、教育、指導力を身に付け、店舗のリーダーとして、全ての業務の責任を任せられます。 ●メニュー開発業務 お客様のニーズにあったメニューを、年4回～5回その店舗に合ったメニューの開発を任せられます。 ●販売促進業務 お客様の集客アップを目指して、販促活動を企画する業務を任せられます。	●店長業務及びエリアマネジメント業務 店長としての十分な経験を経て、1エリアの店長教育等のエリアのリーダーとして任せられます。 ●店舗開発業務 現在のお客様のニーズに合ったメニュー構成等のコンセプトを作り、店舗そのものを作り上げる仕事に携わり、立ち上げのリーダーを任せられます。	●各事業の運営業務 各事業の運営を任せられます。	★各事業の社長として1つの事業を任せられます。 ★FC（フランチャイズ） 契約にて独立してオーナーへの道を進みます。
●専門特別業務(店舗開発・メニューオペレーション開発・営業店経理管理業務・FC管理・営業サポート・QSCチェック業務等)								
主な事務		●売上、勤務時間実績の作成 ●棚卸し集計等 ●タイムカード集計等		●営業経費実績作成	●売上、勤務時間、経費等修正予算作成 ●上半期、下半期の半期予算作成等	●開業出店計画書作成 ●資金表作成等 ★経営者としての必要な知識を身に付けます。		
各会議 資格試験 勉強会	●オリエンテーション研修 等	●メーカー、外食展示会参加 ●店舗視察会 ●仕入食材管理勉強会 ●リーダー育成勉強会 ●各店営業ミーティング会議 等		●調理師免許取得 ●営業業務勉強会 等	●営業会議 ●調理会議 ●経営勉強会（前） 等	●幹部会議 ●店舗開発会議 ●経営勉強会（後） 等		●オーナー研修会 ●オーナー交流会（海外視察） 等