

株式会社喜楽フーズ キャリアパスプラン全体図 2023.2

1	段階	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
2	役職	新人	一般職①	一般職②	サブチーフ	主任	副店長①	副店長②	副店長③	店長①	店長②	店長③ 室長兼務店長	統括店長 (3店舗～)	
3	目安	部下＝社員＋キャスト⇒					600万円未満/月販 部下10名未満	850万円未満/月販 部下20名未満	850万円以上/月販 部下30名未満	600万円未満/月販 部下10名未満	850万円未満/月販 部下20名未満	850万円以上/月販 部下30名未満		
4	目安期間 ※入社から	～1ヶ月	～3ヶ月	3ヶ月～1年	～1年6ヶ月	～2年	2～4年	2～4年	2～4年	4～5年	5年～	5年～8年	7～10年	
5	店舗 オペレーション	■ホール研修チェックシートの実施。	■ホール研修チェックシートの習得。 ■ホール業務での1人時としてできる。 ■初期クレーム対応ができる。	■キッチン研修チェックシートの実施。 ■特に清掃、仕込みを重点的に覚える。 ■接客、ピーク対応のスペシャリスト。	■平日昼営業の時間帯責任者が務まる。 ■店舗開店作業、閉店作業ができる。 (レジ、店頭確認、火の元確認、施設等)	■営業責任者が務まる、ピークタイム厨房オペレーション管理。 ■発注ができる。	■自分がオペレーションの先頭に立って高いQSCAレベルの維持ができる。 (ファンくる90点以上) ■クレーム対応、緊急時対応ができる。	■自分がオペレーションの先頭に立って高いQSCAレベルの維持ができる。 (ファンくる90点以上) ■クレーム対応、緊急時対応ができる。	■自分がオペレーションの先頭に立って高いQSCAレベルの維持ができる。 (ファンくる90点以上) ■クレーム対応、緊急時対応ができる。	■理念経営、初級経営者、マインドの伝達、良好なコミュニケーション能力。	■他者を通じたコミュニケーション、カウンセリングカ、アサーション能力。	■カウンセリング必須、マネジメントの実践、他者のモチベーションをあげる力。	■複数店でのマネジメント、次期店長育成、社会の情報収集、店舗地域の情報収集。 ■店舗運営における責任者、労務、マーケティング。	
		■同じ店舗の人の名前を覚える。 ■元氣よく挨拶ができる。	■お客様とのプラスαのコミュニケーションをとることができる。(例) 今度も暑いですね。いつもありがとうございます。 ■目を見て名前をいさづことができる。	■道徳心を高める。(人の成長の全体図参照) ■店舗内で円滑なコミュニケーション、キャストさんに社員として認められるように。	■キャストさんとの良好な関係作りができる。 ■ABC運動の動き掛け身だしなみをきちんとする。	■社内・社外の方、目上の方とのコミュニケーションができる。 (偏ったコミュニケーションにならないように)	■部下社員へのお手本となる行動、態度ができる。 ■聴く力を意識してキャストさん部下社員の話を聞くことができる。	■部下社員への効果的な働きかけ、モチベーションコントロールができる。 ■率先垂範ができる。	■店長の不足部分を補い、キャストさんとの橋渡しができる。					
6	能力(求めること)	コミュニケーション	■セルフチェックシートの実施を徹底できる。 ■ルーチン清掃の継続的な実施ができる。	■店舗長の閲覧、実施ができる。	■キャストさんのホール初期教育ができる。 ■数字を意識する。「無駄遣いをしない」(人件費・水光熱、消耗品、食材等)	■数値の管理ができる。(ランニング、原価、人時売上) ■ワークスケジュールの記入ができる。(ボジション・連絡事項・教育等)責任者ガイド参照	■売上げ獲得のプロセスを考え実施できる。 ■店舗のルール、道徳を守らせることができる。	■年間予算に対して、月度割り振りができる。 ■店舗のルール、道徳を守らせることができる。	■管理可能費を理解し、計画的に運営できる。	■店舗における育成をすることができる。そのうえで数値目標の達成ができる。 ■事業予算の達成。F31.0%：人時売上5,000円：営業利益10%以上		■担当店舗のPLでの営業利益達成ができる。		
			マネージメント											
8	トレーニングツール	■クレドカード ■ホール研修チェックシート ■キッチン研修チェックシート	■クレドカード ■ホール研修チェックシート ■キッチン研修チェックシート	■スキルアップガイド	■責任者ガイド ■ティリー ■簡易店舗運営リスト	■責任者ガイド ■ティリー ■本部研修資料	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	■責任者ガイド ■マンスリー ■ウィークリー ■QSCの教科書 ■年間販促計画 ■年間教育計画	
9	社内	■新卒研修 ■店舗研修 ■フォローアップ研修	■フォローアップ研修	■PHP映像 ■スキルアップ研修	■SS研修	■SS研修	■副店長研修	■副店長研修	■副店長研修	■店長研修	■店長研修	■店長研修		
10		■フォローアップ ■グローイング ■アカデミー ■新入社員研修 ■グローイング ■アカデミー	■新入社員研修 ■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■グローイング ■アカデミー	■外部経営セミナー ■成長支援
11	外部													
12	ミーティング	■社員ミーティング	■社員ミーティング	■社員ミーティング	■社員ミーティング	■社員ミーティング	■社員ミーティング ■店長会議	■社員ミーティング ■店長会議	■社員ミーティング ■店長会議	■社員ミーティング ■店長会議	■社員ミーティング ■店長会議	■社員ミーティング ■店長会議	■社員ミーティング ■店長会議 ■幹部ミーティング ■販促マーケティング	
13	資格・試験					■本部調理研修3級 ■JLPT N3	■防火管理者 ■食品衛生責任者 ■JLPT N2							
14	1次評価	店長 (店長不在店舗は副店長)					店長 (店長不在店舗は統括店長)			統括店長		SVR		
15	2次評価	常務												
16	評価の流れ	評価表に基づき3ヶ月ごとの期間内(4～6月・7～9月・10月～12月・1月～3月)評価を行う。1次評価・2次評価を行う。1次評価後翌月15日までに常務へ。常務から社長へ。昇給・昇格は社長承認。昇格時は辞令交付。 例) 4～6月分は7月15日までに常務へ。その後社長へ。												
17	評価時期(月)	3月・9月評価(賞与)												
18	昇格・昇給時期(月)	7月(定期)その他4、10月。その他随時												
19	支払い	月末締め翌15日払い												