

【費用(税込):スクール受講6日間】

マネジメントスクール(6日間)	ORA会員社	一 般	摘 要
講習会費用	60,000円	90,000円	・講習会と認定試験受験のお申込みはセットです。講習会費には、「フードサービス攻めのマネジメント」「飲食店攻めの計数問題集」「草食系リーダーのための“や・わ・ら・か”指導術」の3冊のテキスト代が含まれていません。講義で使用するので、お持ちでない方は、必ず購入して下さい。 ・ORA 会員社に限り、2人目以降の講習会費用は 54,000 円 (10%off) です。
受 験 料	5,000円	8,000円	
テキスト(3 冊)	6,054円	6,054円	
計	71,054円	104,054円	結果通知後にお振込み下さい。入金確認後、認定証とバッジを送付します。外食産業管理士補の認定登録料は、5,000 円(一般 10,000 円)です。
認定登録料	8,000円	15,000円	再受験される方は試験日を事務局にお問合せ下さい。
再受験料	6,000円	12,000円	

●募集定員 6日間スクール受講者30名(定員になり次第締め切りさせていただきますのでご了承下さい。)

【費用(税込):選択セミナー受講】

C・Dは「草食系リーダーのための“や・わ・ら・か”指導術」、E・Fは「フードサービス攻めのマネジメント」「飲食店攻めの計数問題集」のテキスト費用が別途必要です。

セミナー	日 時	講 義 名	講 師	受 講 料	
A	5/24(水) 9:00～10:30	両面から考えた自社の強み	佐伯 慎哉先生	3,000 円	4,500 円
B	5/24(水) 10:40～16:10	顧客満足感動と従業員満足感動を目指す	丸山 隼先生	9,000 円	13,500 円
C	6/ 7(水) 9:00～16:10	店長マネジメントの原理原則編①	中武 篤史先生	12,000 円	18,000 円
D	6/21(水) 9:00～16:10	店長マネジメントの原理原則編②	中武 篤史先生	12,000 円	18,000 円
E	7/ 5(水) 9:00～16:10	店長の攻めのマネジメントの実践編①	清水 均先生	12,000 円	18,000 円
F	7/19(水) 9:00～16:10	店長の攻めのマネジメントの実践編②	清水 均先生	12,000 円	18,000 円
	10/17(火) 11:00～16:00	「結果を出せる真の店長力」養成 特別指導	中武 篤史先生	スクール受講生のみ	

※【申込み方法】

1. 下記の受講申込書にご記入の上、5月17日(水)までにORA事務局へ【Email:ooowada@ora.or.jp】又は、【FAX:06-7668-1075】でお申込み下さい。
2. 受講料は、①スクールでお申し込みの方は、後日ご請求いたします。②選択受講の方は、当日ご持参下さい。

■必要なテキストの冊数も必ずご記入ください。

■開催一週間前にご担当者にご初日の詳細(集合時間・地図等)をご連絡いたします。

第103期 マネジメントスクール・選択セミナー 受講申込書

ORA事務局行【Email:ooowada@ora.or.jp】
又は、FAX【06-7668-1075】

会社名		TEL	
ご担当者	(役職) (氏名)	メール アドレス	
テキスト 申込み	<中武先生>6/7、6/21 で使用「草食系リーダーのための“や・わ・ら・か”指導術」(税込 1,500 円)< 冊> <清水先生>7/5、7/19 で使用「フードサービス攻めのマネジメント」(税込 2,200 円) < 冊> 7/5、7/19 で使用「飲食店攻めの計数問題集」(税込 2,354 円) < 冊>		

※スクール受講【5/24(水)～7/19(水)の5日間 + フォローアップセミナー10/17(火) 全6回コース】

参加者氏名	ふりがな	生年月日	最終学歴
1		昭和 年 月 日 平成	中卒・高卒・短大卒・大卒・ その他()
2		昭和 年 月 日 平成	中卒・高卒・短大卒・大卒・ その他()
3		昭和 年 月 日 平成	中卒・高卒・短大卒・大卒・ その他()

※昭和・平成、最終学歴には○を付けて下さい。

※選択セミナー受講【C・D・E・Fセミナーは、テキストが必要になります。】

- ・Aセミナー 5/24(水) 9:00～10:30 ・Bセミナー 5/24(水) 10:40～16:10 ・Cセミナー 6/ 7(水) 9:00～16:10
・Dセミナー 6/21(水) 9:00～16:10 ・Eセミナー 7/ 5(水) 9:00～16:10 ・Fセミナー 7/19(水) 9:00～16:10

参加者氏名	ふりがな	年 齢	役 職	受講申込のセミナーに○を付けてください
1		歳		A ・ B ・ C ・ D ・ E ・ F
2		歳		A ・ B ・ C ・ D ・ E ・ F
3		歳		A ・ B ・ C ・ D ・ E ・ F

厚生労働大臣から表彰を受けた職業訓練です！

店長育成

第103期 マネジメントスクール

ORA資格認定【外食産業管理士(補)】

開講のご案内

店の監督者である店長によって、店の売上が変わります。そして、年々、社会環境が変化していく中で、それらに対応できる店長がお店を強くします。お客様と従業員の満足度を向上させ、店長としての資質を短期間で習得し、「数字を上げる強い店長」を育成します。また、研修終了約3ヶ月後にフォローアップセミナーを実施しますので、研修成果を一過性なものにせず、より磨き上げることができます。ぜひ多数のご派遣をお待ち申し上げます。

一部カリキュラムご紹介！

- ・店のトップとしての経営者意識を持ち、顧客対応・労務管理等ができる店長を育成する！
- ・フードサービス特性のマネジメントや実践的な計数管理を学び、数字に強くなる！

一般社団法人 大阪外食産業協会

春のマネジメントスクールは、2週間に一度の隔週開催、
秋のマネジメントスクールは、1週間に一度の毎週開催と
ご派遣いただきやすいよう、選択肢が増えました！
※カリキュラムは、同じ内容です。

開催要項

【開講日】

2023. 5/24(水)、6/7(水)、6/21(水)、7/5(水)、7/19(水) 9:00～16:10

※7/19(水)は、テスト及び修了式のため 18:10 終了予定

《フォローアップセミナー》2023. 10/17(火) 11:00～16:00 (103期スクール受講生のみ)

全6回コース 34時間

【教室・お問合わせ】

一般社団法人大阪外食産業協会(ORA) 会議室
大阪市浪速区敷津東2丁目2番8号
大阪木津地方卸売市場南棟2階
TEL:06(7668)5575

- 【交通】・御堂筋線・四ツ橋線「大国町」駅①番出口から徒歩4分
・堺筋線「恵美須町」駅から徒歩6分
・南海電鉄「今宮戎」駅から徒歩4分



強い店長を育成するカリキュラム

第1日目 5/24(水)Aセミナー 9:00～10:30
Bセミナー10:40～16:10

「店長に必要な意識・思考編」

第1日目 5月24日(水) 9:00～10:30

Aセミナー

『両面から考えた自社の強み』

大起水産㈱の佐伯慎哉社長が「両面から考えた自社の強み」をテーマに、自社の目線とお客様の目線のそれぞれの立場で自社の強みを考えることや店長に求める考えなどについて惜しみなく語ります！

【内容】

- ・自社の推しは何か
- ・お客様の立場から見た来店動機
- ・店長に求める考え方 他

講師紹介



佐伯 慎哉 先生
大起水産㈱
代表取締役社長

1977年大阪府堺市出身。
関西学院大学商学部卒業。
大学卒業後2000年大手水産
メーカーに入社後、海外駐在勤務
を経験。2004年大起水産グループ入社。飲食事業の立ち
上げをはじめ、本部の人事・企画・営業管理業務に注力
し、同社の事業拡大の為、チェーン展開・体制整備構築の
中心的役割を担う。

第1日目 5月24日(水) 10:40～16:10

Bセミナー

『顧客満足感動と従業員満足感動を目指す』

飲食店の覆面調査で定評のある㈱MS&Consulting
の丸山先生から、繁盛店に共通する取り組みを学び、
「顧客満足感動」と「従業員満足感動」の高い店舗づくり
を目指します！

【内容】・顧客満足感動の高いお店とは・ミーティングで
従業員満足感動を高める・店長としての気付きを高め
る・ボトムアップの組織で繁盛店を目指す 等

講師紹介



丸山 隼先生
㈱MS&Consulting
リレーション事業部・コンサルタント

新卒で株式会社 MS&Consulting に入

2年目より、現在のコンサルティング本部
へ配属。
これまでに外食業界の地域密着型企業
から大型チェーン企業のご支援を担当。

顧客満足度調査や従業員満足度調査のデータ収集に加え
て、コロナ禍に特化した補助金を活用したコンサルティングご
支援などが好評。

第2日目 6/7(水)と第3日目 6/21(水)
C・Dセミナー 9:00～16:10

「店長マネジメントの原理原則編」

第2日目 6月7日(水) 9:00～16:10

Cセミナー

『店長マネジメントの原理原則編①』

外食チェーン出身の中武先生から“売上を上げるため
に”「必要なチーム作り、教育指導法、感動の創造法」
等、実力派店長として必要な能力をバランスよく学びま
す！

【内容】

- I チームを作れないと売上は上げられない
- II 教育指導できないと売上は上げられない
通常指導の「ティーチング／OJT」
対話指導の「コーチング」※ロールプレイング実践訓練
- III 自店を取り巻く環境適応しないと売上は上げられない
ライバルを知ろう/対比した中での自店の強みを磨こう
- IV お客様の感情に働き掛けないと売上は上げられない
「お客様・従業員への“楽しさ・うれしさ”の作り方」

第3日目 6月21日(水) 9:00～16:10

Dセミナー

『店長マネジメントの原理原則編②』

第3日目も中武先生に、“利益を出すために”店長の悩みの
種でもある「業績管理の基本」「労務管理等の管理業務」、
「顧客対応(クレームやカスタマーハラスメント対策)」につい
て、具体的解決策を学びます！

【内容】

- I コストコントロールの要は予算管理と売上予測の活用
(予算と予測の違い/2つの重要な業績管理公式 等)
- II 課題を設定し解決できる能力の習得(Cからはじめる PDCA)
- III トラブルを予防する労務管理のコツ
(店長が最低理解しておくべき法令、規則、社会規範、保険)
- IV 管理業務のあり方(危機管理、顧客管理、食品衛生管理 等)
- V クレーム&カスタマーハラスメントへの対応
(お客様対応の基本、会社&従業員を守るために 等)

＜店長マネジメントの原理原則編①②担当＞

講師紹介



中武 篤史先生 株式会社ユアコンパス・代表取締役

1994年、大阪芸術大学放送学科卒業後、㈱キンレイ(現㈱KRフードサービス)に入社。和食レスト
ランかごの屋の展開初期から関わる。入社2年で店長、その後エリアマネジャー、人材開発リーダー、
関西営業部長等を経て、2010年より執行役員総務人事部長に。2012年(株)ユアコンパス設立。
現在は年間190日以上企業研修(うち飲食企業40日以上)を担当する傍ら、顧問先19社(うち
飲食業13社)を持ち、経営(業績)改善、人材育成、労務問題解決等の支援にあたる。
保有資格:中小企業診断士、社会保険労務士、AFP(ファイナンシャルプランナー)、調理師免許等。



店長マネジメントの
原理原則編(6/7、
6/21)の使用テキスト

第4日目 7/5(水)と第5日目 7/19(水)
E・Fセミナー 9:00～16:10

「店長の攻めのマネジメントの実践編」

第4日目 7月5日(水) 9:00～16:10

Eセミナー

『店長の攻めのマネジメントの実践編①』

多くの店長が実務書として活用している『フードサービス“攻
めの”』シリーズの著者清水先生に、「攻めのマネジメントの
実践編」でフードサービス業5つの特性等を学び、「実践計
数管理の基礎と応用編」では、原価ロス・人件費ロスの実践
対応、ワークスケジュールの作成等を学びます！

【内容】

- I 攻めのマネジメントの実践編
- ・フードサービス業の特性と店長の実践マネジメント
- ・5Cとマネジメントサイクル実践のポイント
- II 実践マネジメントの基礎・応用編
- ・実践攻めのマネジメントワークショップ(グループ学習)
- ・損益分岐点の基礎と応用
- ・原価ロス、人件費ロスの発見と実践対応 等

第5日目 7月19日(水) 9:00～16:10

Fセミナー

『店長の攻めのマネジメントの実践編②』

第5日目も清水先生に、年間・月間・週間・日間それぞれの
予算管理やオペレーションの問題点を計数分析手法等で
発見し、解決策を考えていきます。また、店長が必要とされ
るマーケティングの基礎知識と店舗での実践も学びます！

【内容】

- I デイリーチェック表を活用した実践ワークスケジュール作
成と人件費管理
- II 期間別実践マネジメント年間・月間編
- ・現状の計数を活用したシビアな売上予算作成手法
- ・計数管理による自店の立地特性と各月の特性把握 等
- III 期間別実践マネジメント週間・日間編
- ・曜日時間別売上分析と実践活用
- ・自店の現状計数の分析による問題発見と実践対応 等

＜店長の攻めのマネジメントの実践編①②担当＞

講師紹介



清水 均先生
プロジェクト・ドゥ・ホスピタリティ・マネジメント研究所・所長

1970年、国際観光専門学校ホテル・レストラン経営学科卒業後、(株)万世入社。
銀座モンセニエールでマネージャー、(株)プレーンでプランナー及びマーケティング
・ディレクターを経て、1979年、シズラー・ジャパン本部スタッフ(米国シズラー本部
でチェーン運営管理及び本部管理システム習得)1984年、外食コンサルティング
会社のチーフコンサルタント。1988年、プロジェクト・ドゥを設立。指導実績は上場
企業を始め500社以上。1990年から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も務める。



店長の攻めのマネジメントの実践編
(7/5、7/19)の使用テキスト

※スクール受講生は、7/19(水)に外食産業管理士試験・修了式があります。
■このコースは、大阪府認定職業訓練で80%以上を受講されると大阪府知事より修了証書が交付されます。
また、キャリア形成促進助成金の受給申請が出来る(※受講前の計画書等の届けが必要)コースです。

10/17(火) 11:00～16:00
フォローアップセミナー

「結果を出せる真の店長力」養成 特別フォローアップ

■7月19日の研修終了後、原理原則担当の中武先生から「結果を出すための行動計画」作成課題が与えられます。
作成した計画に基づき夏期営業に挑み、その成果を受講生が発表します。PDCA マネジメントサイクルを回し、自分
自身で課題を創造し解決できる、真の「店長力」が身に付きます。店舗を率いるためのリーダーシップ能力習得セミナ
ーもあり、結果の出せる店長として送り出します。

11:00～12:10 セミナー	「結果を出せる店長が持つべきリーダーシップ能力の高め方」
13:00～15:20 成果の発表	「結果を出すための行動計画」に基づいた成果報告と「個人別フィードバック」
15:30～16:00 総括	成功者が持っている考え方の基本