

店長・店長候補・調理責任者育成

第107期

マネジメントスクール

調理責任者も受講対象にリニューアル!!

外食産業管理士・外食調理管理士ダブル取得!!

開講のご案内

これからの時代、店長には調理も含む“マルチタスク能力”が必要です！今回のマネジメントスクールは「調理マネジメント研修」を入れて大きくリニューアルしました。さらに、店長として必要な知識・技能を認定する「外食産業管理士」と調理責任者に必要な専門知識や調理マネジメント能力を認定する「外食調理管理士」のダブル取得が可能な研修となっています。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。

厚生労働大臣から表彰を受けた職業訓練です！

【開講日】

2025. 10/15 (水), 10/29 (水), 11/5 (水), 11/12 (水), 11/19(水)
10:00~17:10

※10/15(水)と10/29(水)は11/5(水)調理実習の企画立案の検討時間が必要なため17:30終了予定

※11/19(水)は、テスト及び修了式のため19:15終了予定

《フォローアップセミナー》2026. 2/10 (火) 11:00~16:00 (107期スクール受講生のみ)

全6回コース 34時間40分



一般社団法人 大阪外食産業協会

調理も含むマルチタスク能力を育成するカリキュラム

第1日目 10/15(水)と第2日目 10/29(水)

「店長マネジメントの原理原則編」

第1日目 10月15日(水)10:00~17:30 ORA 会議室

『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！

- ①店長の仕事とは ②経営者視点とは
- ③チームを作れないと売上は上げられない
- ④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
- ⑤自店を取り巻く環境適応しないと売上は上げられない
・自店の強みを磨こう
- ⑥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
- ⑦3日目「調理マネジメント研修編」について

第2日目 10月29日(水)10:00~17:30 ORA 会議室

『店長マネジメントの原理原則編②』

第2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！

- ①マネジメント基礎の基礎
- ②コストコントロールの要は売上予測の活用
(予算と予測の違い/2つの重要な業績管理公式など)
- ③問題の再発を防止しながら解決できる能力の習得
(CからはじめるPDCA サイクルなど)
- ④労務管理のコツ(店長が最低理解しておくべき法令、規則、
保険、外国人スタッフへの対応など)
- ⑤管理業務のあり方(危機管理、顧客管理、食品衛生管理、
コスト管理 等)
- ⑥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 など)
- ⑦3日目「調理マネジメント研修編」について

<店長マネジメントの原理原則編①②担当>



中武 篤史先生 (株)ユアコンパス・代表取締役

1994年に大学卒業後、(株)キンレイ(現(株)KR フードサービス)に入社。和食レストランかこの屋の展開初期から関わる。入社2年で店長、エリアマネジャー。その後、一旦人事コンサルティング会社に転職するも3年後に復社。復社後は人材開発リーダー、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年に独立し(株)ユアコンパス設立。現在は年間190日以上企業の研修を担当する傍ら、顧問先19社(うち飲食業13社)を持ち、経営改善、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。

講師紹介



店長マネジメントの
原理原則編の使用
テキスト

第3日目 11/5(水)

調理責任者も対象「調理マネジメント研修編」

第3日目 11月5日(水) 10:00~17:10 フクシマガリレイ本社研修室

『調理マネジメント研修編』

外食チェーンで多くの調理責任者を育てた岩坪先生から「調理責任者の業務やオペレーション」などについて自身の経験をふんだんに交えながらお話いただきます。また、調理実習も交え、より具体的に学びます！

I 講義編

- (1)調理責任者の業務と責任
 - ・料理長がすべき8つの業務
 - ・おいしい料理の3要点
 - ・経営者の代行者
 - ・美味しい料理の5つの要素
 - ・おいしい料理を提供し続けるための3つの要素
 - ・経費の適正コントロールは7つの費目で押さえる
- (2)キッチンベストオペレーション
 - ・ベストオペレーションができていない2要点
 - ・ベストオペレーションを構成する6要素
- (3)材料費のコントロール
 - ・材料費コントロールの目的とポイント
 - ・3つのコントロール(調整、統制、制御)
 - ・商品スタンダード(基準)の理解
 - ・調理の基本6工程を安定化させるための方法

II 調理実習編

- ・商品企画(商品コンセプト、商品のネーミング、ビジュアルイメージなど)
- ・商品設計、開発(売価、原価、調理手順の設計など)
- ・調理実施(グループ制)
- ・ミニ試食会
- ・相互講評
- ・講師講評
- ・まとめ

<調理マネジメント研修編>



講師紹介

岩坪 竜二先生

(株)ユアコンパス
チーフコンサルタント

1985年鹿児島県立高等学校を卒業後、大阪で和食店に勤務する。6年の下積みを経験後1991年(株)キンレイ(現(株)KR フードサービス)に入社。和食レストランかこの屋の2号店料理長を経験後、かこの屋事業部の商品開発を担当する。その後、スーパーバイザー、統括スーパーバイザーを経て、初代かこの屋事業部総料理長に就任する。その後、社内アカデミー(教育部門)を立ち上げキャリアプラン、人事制度の作成。さらに人事部で採用・教育部長を経て社長直轄の品質管理室室長に。2018年に独立し、個人店舗経営を経験しながらコンサルタントとして活動。また2023年にはキャリアコンサルタント(国家資格)を取得し、個人の成長・企業の成長に活かす活動を広げる。保有資格:キャリアコンサルタント、和食専門調理師、調理師免許、大阪府ふぐ免許

第4日目 11月12日(水) 10:00~17:10 ORA 会議室
『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！
I 攻めのマネジメント 基礎と実践 (1)フードサービス業5つのビジネス特性と生産性アップ (2)経営理念と顧客接点で生かす教育・トレーニング II 店長に必要な3つの信頼とオーナーシップ (1)店長のマネジメント5Cと店長職務の実践 ①コントロール②コンサルテーション③コミュニケーション ④コーディネーション⑤カウンセリング III 映像で学ぶ「強い店長になる」実践マネジメント (1)「強い店長になる」攻めのマネジメント ワークショップ IV 計数管理をマクロとミクロにとらえる (1)算数で学ぶ損益分岐点の基礎と応用 (2)利は元により 原価の実践計数管理 基礎と応用 (3)売上高と人件費管理の基本「自店のデیلیーチェック」管理(宿題)

第5日目 11月19日(水) 10:00~17:10 ORA 会議室
『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！
I 経営計画と期間別マネジメントサイクルの実践管理 (1)経営計画と組織の基礎知識 実践 店内組織づくりのポイント (2)現状の計数を活用した年間売上予算作成法 II 年間 52 週マネジメントによる実践と月間予算管理 (1)実践「攻めのマネジメント」年間 52 週 ①行動計画管理②主要コスト別予算管理のポイント III 生産性を上げる人件費の実践計数管理 応用編 (1)(宿題)デیلیーチェック表を活用した人件費管理のポイント (2)ワークスケジュール作成と人時売上高(人時接客数)チェックポイント IV 「飲食店攻めの計数問題集」活用法 すぐに役立つ実践計数管理 基礎と応用 (1)ABC 分析はこんなに便利で楽しく実践的 (2)店舗でできる売上高アップとメニューミックス 原価率を下げ・荒利額を上げる

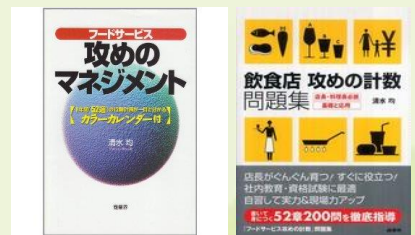
＜店長の攻めのマネジメントの実践編①②担当＞

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

国際観光専門学校ホテル・レストラン経営学科卒業(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)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、同大学より派遣され米国コーネル大学、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。



店長の攻めのマネジメントの実践編の使用テキスト

※スクール受講生は、11/19(水)に外食産業管理士・外食調理管理士試験、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。

2/10(火) 11:00~16:00

「結果を出せる真の店長力」養成 特別フォローアップセミナー

■10月15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

【教室(研修場所のご案内)】

■10/15 (水), 10/29 (水), 11/12 (水), 11/19 (水), 26年2/5 (水)

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

[交通] ・御堂筋線・四つ橋線「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



■11/5 (水)

フクシマガリレイグループ本社ビル

大阪市西淀川区竹島2丁目6番18号

[交通] ・JR 東西線 加島駅 出口①より徒歩2分



【お問い合わせ先】一般社団法人大阪外食産業協会(ORA)

TEL:06(7668)5575