


◆基本情報◆

【開店日】	西暦 2013 年 6月 (設立 11 年)
【店舗名】	博多もつ鍋たじまや泉中央店
【店長名】	竹下俊亮
【店舗住所】	宮城県仙台市泉区1-33-7 ピオ・シャンツェ1F
【TEL】	022-374-3357
【営業時間】	17:00~23:00 (土・日・祝)16:00~23:00
【定休日】	不定休
【主な客層】	若いお客様からリピーターのお客様まで幅広い年齢層
【インバンド比率】	国内 90 % : 海外 10 %
【立地】	地下鉄南北線泉中央駅から徒歩(10)分
【客単価】	4000~6000 円(税抜)
【席数・坪数】	10 席 30 坪
【GoogleMap URL】	https://www.google.co.jp/maps?client=safari&

社名	株式会社エミネス
----	----------

書類審査シートの書き方・注意事項	
------------------	--

※4)ここでいう売上とはお店で売上げた売上です。(物販は含まず、飲食代です。)

◆外観写真◆ 	◆理念◆	みんな笑顔「エミ」で幸せに「ハピネス」な社会の実現
	想いつくられた背景	(ビジョン)飲食を通じた幸せな時間の創出 (背景)東北のもつ鍋文化の浸透を目的とし地域の人々に愛されるお店を目指す。そのために変化を恐れず挑戦していく事で新たな文化も生み出していくスタッフをはじめとして人々を笑顔にしていける。「仲間」「お店」「地域」を創り続ける。
	◆店舗コンセプト◆ 本場の味を、仙台で。	月1回の研修とミーティングでスタッフ間の連携を強化し、地元イベントへの参加やお客様とのコミュニケーションを大事にしサービスを改善しています。 また、取引業者とは食材を厳選していく中で思いを伝え理念を共有。地域の行事に参加、イベントを企画することで私たちの想いを伝えています。これにより、スタッフはもちろん、地域全体が笑顔になれるような取り組みを続けています。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	スタッフの定着率が向上し、効率的な店舗運営が実現しました。地元イベントへの積極的な参加やお客様とのコミュニケーションを通じたフィードバックの反映により、顧客満足度が向上。取引業者との信頼関係も強化され、地域社会との繋がりが深まりました。これにより、「たじまや」は地域の皆様に愛されるお店となり、新規のお客様も増加。結果的に売上の向上に繋がっています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	牛もつは宮城県産のものを使い鮮度が良く、しっかりと脂のつまったものしか使用しないようにし、その時々のもつの溶けやすさなども考えながらお客様に最高の状態で食べ頂く状態を提供しております。また、ほかのお店と違いお客様に生の状態で提供するのではなく、もつには火を通した状態で提供することにより、さらに美味しいもつ鍋として食べて頂くことも意識しております。
	説明	説明	具体的に実践している 取り組み・仕組み	売上ベースを元にした徹底的な食材のday管理をし、無駄なくそしてロスもなくしていくようにしています。 また、もつ鍋にとってスープも命。既製品に頼るのではなく、全ての味のもつ鍋を注文を頂いてから丁寧に1から作るようにしています。
	A5ランクの牛もつを使用した他のお店では味わうことのできないがっつりっぷりのもつ鍋。たじまや独自ブレンドの味噌はもつ鍋と相性抜群。	国内で唯一、飼育、加工、販売まで行っている熊本県古閑牧場の自慢の馬刺し。味、品質共に間違いなし。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	4種類ある当店のもつ鍋ですが、本場博多では醤油のもつ鍋がオーソドックスという中でも、たじまや独自にブレンドした味噌味のもつ鍋はほぼすべてのお客様に注文していただけるもつ鍋になりました。そして他のお店ではなかなか見ることのできない大きいもつにはお客様に感動して頂けるまでになりました。

◆接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	ただ単にお店に来てもつ鍋を食べて帰るだけで終わってしまうのではなくたじまやのもつ鍋が食べたい、たじまやにまた行きたいと思ってもらえるような接客ができるよう、スタッフの商品知識を深めたり、お客様目線に立って接客することを意識しています。
	説明	説明	具体的に実践している 取り組み・仕組み	たじまや泉中央店はすべて座敷席ということもあり、どうしてもお客様がスタッフよりも下の位置になってしまうので、ファーストや提供、お会計の際は、スタッフは膝をついてできるだけお客様と同じ目線で接客するようにしています。また、タッチパネルだけに頼らず積極的におすすめの商品や追加の食材、ドリンクのおかわりなどお客様にお声がけするようにしています。
	テーブルを初めとして木目調の店内はゆっくと落ち着いた空間を演出しています。またライトも明るすぎない自然光を意識しています。	少人数から団体まで幅広いニーズに応えられるようテーブルは動かせるようにしてあります。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	お客様と同じ目線で接客することにより、追加のドリンクの注文率のアップや閑散期にあたる夏場でも、リピーターのお客様の来店が見込めるようになりました。また、ファーストの際におすすめ商品、鍋が空いた際に追加の食材や鍋のメのお声がけをすることで注文率がアップしました。

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真	こだわり 想い	たじまや泉中央店は学生スタッフをメインで採用しており、初めてのアルバイト、初めての飲食店というスタッフも少なくない。そのような中でただ教えられたことができるようになるのではなく自ら考えそれを実行に移していけるようなスタッフに育てたい。そしてその楽しさを新しいスタッフにも伝えられるようになれば彼らが社会に出た時にも生き抜いていけることができ、それが地域の発展に繋がると信じている。
	説明	具体的に実践している 取り組み・仕組み	居酒屋甲子園や独自のMS評価を元にして、各店舗ごとに月1でミーティングを行うことで、店長を初めとしてスタッフそれぞれが何がいけなかったのか、どうすればよくなったのか、改善策はなんなのか、これからどうしていくべきなのかを話し合うようにしています。この場では店長はなるべく発言を控え、できるだけスタッフだけで話し合えるようにサポートするようにしています。
		実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	スタッフ同士のコミュニケーションが増えることで営業中の業務がスムーズに行えるようになっただけでなく、改善点などが出た時にはすぐに修正できるようになった。また、業務内容をホールやキッチンで分けるのではなく、スタッフ全員がすべての業務をできるようにすることで、忙しい時でも連携を取り、サポートができるようになり、お客様の待ち時間を減らしたり満足度向上に繋がった。

◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	面接は必ず店長とのマンツーマン方式で実施しています。ここだけを切り取るとどこのお店でもやっているような面接に見えるかもしれないが、この形を取ることで、面接中のコミュニケーションの取り方や今までのアルバイト経験、その他の活動などからその人がどのような人かを見極め、面接の段階からその人に合わせた教育方針や営業中の配置までを組み立てています。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	この取り組みにより、スタッフの定着率が向上し、各個人の強みを営業に活かした効率的な店舗運営が実現しました。スタッフ同士の連携が強まり、お客様へのサービス品質が向上しました。その結果、顧客満足度とリピーター率が増加し、売上の向上に繋がっています。
------------------------	---	-----------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	私たちの店舗「たじまや」は、繁華街や栄えている地域からは遠い場所にあります。安定した品質のもつ鍋を提供することで集客に成功しています。顧客の来店頻度が高いわけではありませんが、「たじまや」の名前で検索されることが多く、信頼性の高い味が口コミや紹介を通じて広がっています。この一貫した品質が、お客様の支持を集める大きな要因となっています。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	私たちの店舗「たじまや」は、11年間安定した品質のもつ鍋を提供し続け、地域活動にも積極的に参加した結果、多くのリピーターを獲得しました。「たじまや」の名前が地域に根付き、口コミや紹介によって新規のお客様も増加しています。この取り組みにより、地域内外からの集客が安定し、売上の向上に繋がっています。
------------------------	--	-----------------------------	--

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取り組み◆

こだわり・強み①		私たちの店舗が提供する博多もつ鍋には、厳選された新鮮なモツと自家栽培の野菜を使用しています。このこだわりは、他にはない独自の魅力として多くのお客様に支持されています。まず、モツに関しては、厳しい基準を設けて選び抜かれたものだけを使用しています。新鮮さを保つため、地元の信頼できる業者と直接契約し、毎日新鮮なモツを仕入れています。これにより、モツ特有の豊かな風味と食感を最大限に引き出すことができるのです。さらに、お店で使用する野菜は、自家栽培にこだわっています。私たちの専用農園で、丁寧に育てられた野菜を使用することで、安心・安全で栄養価の高い料理を提供しています。この自家栽培の取り組みにより、お店で使う野菜は味わい深く、もつ鍋の美味しさを一層引き立てます。
こだわり・強み②		私たちは地域に愛されるお店作りを目指しています。そのため、地元のイベントやまちづくり活動に積極的に参加し、地域との繋がりを大切にしています。地元の祭りやイベントでは、当店の博多もつ鍋を提供し、多くの方々に喜んでいただいております。これにより、地域の皆様との交流が深まり、お客様の笑みが広がっていくことを実感しています。また、まちづくり活動にも積極的に参画しています。地元の清掃活動や、地域を盛り上げるイベントを企画する、町内会と連携するなど、さまざまな取り組みを行っています。これらの活動を通じて、地域の環境美化や子供たちの健全な育成に貢献することができ、地域の一員としての責任を果たしています。私たちの店舗が地域に愛される理由は、ただ美味しい料理を提供するだけでなく、地域社会の一員として積極的に活動している点にあります。エミネスという名前には、笑顔(エミ)と幸福(ハピネス)の意味が込められています。私たちは、この理念を実践することで、地域の皆様に笑顔と幸福を届け続けたいと考えています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆


一貫した品質を守り、地域に根差した愛



◆基本情報◆



開 店 日	西暦 2009 年 月 (設立 年)
【店 舗 名】	焼肉仔虎 仙台駅前店
【店 長 名】	平間 大介
【店 舗 住 所】	宮城県仙台市青葉区中央1-6-1Herb SENDAI 8階
【TEL】	022-223-0151
【営業時間】	11:30～15:00、17:00～22:00
【定休日】	無し
【主な客層】	県内接待、食事も、ファミリー、旅行者、インバウンド
【インバウンド比率】	国内 90% : 海外 10%
【立地】	駅徒歩(3)分 駅前立地
【客単価】	ディナー8000円 ランチ3100円 全体5600円
【席数・坪数】	60席 60坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/zgB1ZgkivxzBrtWy5


社名	有限会社 虎ノ門
----	----------

書類審査シートの書き方・注意事項 店舗独自の取り組みを教えてください。取り組みはより具体的にわかるよう、取り組み名や数値による表現などもあれば明記ください。**ご入力いただく欄に記載された説明文章は削除してからご入力ください。**

<p>◆外観写真◆</p>  <p>◆店舗コンセプト◆</p> <p>仙台駅前徒歩3分の好立地にある 飲食専門ビルの最上階 和と洋を融合した ジャパニズスタイルで おしゃれに焼肉を</p>	<p>◆理念◆</p> <p>想いつくられた背景</p>	<p>変ある経営 変される会社づくり人づくりを「心のお給料を貰おう」</p> <p>人口3万人の田舎町から100万人の繁華街へ進出する際、仲間からもお客様からも愛される人(会社)になれるようすべての行動と考えに愛を基軸とすることを決意しました。誰かを喜ばすことが私たちの幸せにも繋がっていると確信しています。働くうえで昇給や好待遇はもちろん魅力ですが、愛をもって思いやる行動をとったときにいただく言葉はお金では買えない程の喜びがあることに気づいてもらうため「心のお給料」という合言葉を大切にしています。</p>
	<p>具体的に実践している取り組み・仕組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・毎朝の朝礼時に経営理念の唱和を行う ・ハウスルールブック、クレド、サービスハンドブックの作成及び配布 ・毎年スタッフにて田植え福刈りを実施し、その米を使用したオリジナル日本酒の醸造、生産者の想いを継承 ・毎年、文化祭・運動会を行い成果を発表させ、その様子をショートムービーによって取引業者様に共有
	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)</p>	<p>離職率が低下し、思いやりを持ったスタッフが育ちました。会社への帰属意識も高く、休日に自店舗で食事を提供するスタッフが多数います。理念教育が浸透し、学生の就職活動において「仔虎さんのスタッフであれば」と担当者より優遇されたという声もあります。</p>

<p>◆料理◆</p> <p>説明</p> <p>「赤身ロース 1200円」旨味があり柔らかなモモ・腕の部位を厳選し、ペリーレアで焼いてもらうことで肉汁を楽しめる商品</p>	<p>看板メニュー写真</p> 	<p>料理写真</p> 	<p>こだわり</p> <p>想い</p> <p>仙台という立地にあえて米沢牛・山形牛を提供することで競合を回避。初代会長自らセリに赴き、一頭買いにて落札された和牛を店内で職人が切り付けを行うことにより高鮮度や細やかな部位提供を可能としている。また、たれや漬物類もすべて自家製にこだわりサブメニューに至ってもすべての料理が「ちゃんと美味しい」という安心感を提供する。</p>
	<p>具体的に実践している取り組み・仕組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・買参権を直接所持し、自らセリに赴く ・脱骨、分解を通常より細かいパーツ分けのオリジナルスペックを開発し、高鮮度を保つ ・セントラルキッチンを建設し、たれや漬物の高鮮度を維持 ・田植え福刈りを毎年行い、愛着を持って調理提供を行う ・内臓も一頭買いで購入し、すべての部位を余すことなくメニュー化する ・肉師育成セミナーを社長自ら開催し教育 	
	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)</p>	<p>精肉、内臓の一頭買いは部位の特性を熟知しないと原価率も高くなり、お客様の満足度も下がります。職人としての技量に左右されるため、おのずと技術が向上し他店では真似のできないクオリティでの商品提供が可能となります。職人の個性を生かしたおすすめメニューを導入するなど他店との差別化が図れ安定した売り上げを作り上げます。</p>	

<p>◆CS接客◆</p> <p>説明</p> <p>外を見せるカウンターを設け、夜景はもちろん、クリスマスシーズンのイルミネーション等が楽しめる</p>	<p>店内内観写真1</p> 	<p>店内内観写真2</p> 	<p>こだわり</p> <p>想い</p> <p>高単価な店舗なので接客やマナーを厳しく教育します。とはいえ、笑顔がサービスの1丁目1番地として最優先項目とする。お客様の期待値を超えるためには「言われる前の行動」が必要なのでテーブル上やお客様の挙動を見逃さず「気づく」ことをスタッフ全員が意識し、どう来てもらうかよりどう帰っていただくかを大切に顧客満足度を高めます。</p>
	<p>具体的に実践している取り組み・仕組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・部位はもちろん、どう焼けば美味しく召し上がれるかを丁寧に説明する。 ・おめでとうの声が聞こえたらプレートをサプライズでサービス ・クレドの行動指針をもとにサービス ・積極的なお声がけ 	
	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)</p>	<p>ハレの日利用のお客様であっても、「さすが仔虎さんだね」と期待値を超えたサービスを評価するお声を沢山頂戴している。</p>	

<p>◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆</p>	<p>スタッフ集合写真</p>  <p>説明</p> <p>毎年100名を超える参加者での運動会：子供も参加OK(学校を休んで参加した子供も…その子が大学生になり仔虎でアルバイト入社しました)</p>	<p>こだわり</p> <p>想い</p> <p>【教育】基本の徹底＝採用時の初期教育を強化。朝礼時に目標設定し、営業終了後に上長とフィードバック面談。毎月MS会議を行い終了後に焼肉食事をを行う。 【満足度向上】笑顔になる機会が多いほど、日々のストレスや問題は大きくなりたくないと思われがちです。仕事だけの付き合いではなく、仲間意識と帰属意識を高めることで表情が柔らかくなります。心に余裕のある状況が笑顔のサービスにつながると思われ、社内イベントを多く開催しています。また、家族愛を意識しスタッフ本人だけではなく、両親や配偶者にもプレゼントを進呈し会社から日頃の感謝を伝えていきます。</p>
	<p>具体的に実践している取り組み・仕組み</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・肉師育成カリキュラム、サービスマン育成プログラムにて教育 ・毎年運動会を実施(店舗対抗、賞金、オリジナルTシャツ制作、運動会実行委員) ・毎年文化祭を実施(成果発表、灼熱のど自慢、懇親会、Eスポーツ(ストII)、肉カット目方選手権) ・仔虎サンタ(スタッフの子供へおもちゃ券と長靴お菓子を進呈) ・母の日(既婚女性スタッフへ仔虎お食事券とバックなどアメニティ進呈) ・誕生日プレゼント(スタッフ本人にアマゾンギフト、両親へ手紙と米沢牛ギフト進呈) ・配偶者プレゼント(配偶者の誕生日に現金1万円)
	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)</p>	<p>離職率が低下し、リファール採用が増加しました。運動会、文化祭は1年に一度のビッグイベントとして定例化しており、開催後はしばらくの間、興奮が冷めやらぬ様子でコミュニケーションをとる機会を目にします。出れなかった学生スタッフには「来年は絶対出たほうが良いよ」と自然と声掛けが発生しています。学校内でもその流れでアルバイトを紹介してくれる機会が多いようです。会社への感謝の気持ちを伝えていただくことが増え、逆にこちらがいつも感謝していることを伝えることで承認欲求を満たすきっかけになりました。スタッフと会社との距離感が近く、風通しの良い社風へと改善されております。</p>

◆人材採用◆	
<p>具体的に実践している取り組み・仕組み</p>	<p>求人広告を全社で月額2万円のプランのみに抑えています。日頃の営業でサービスや料理が評価され働きたいと感じてくれる方が多くおり、また社内イベント等に共感し自社HPを経由しての応募が多数です。リファールでは正社員採用現金10万円、アルバイト採用は1万円の食事券を進呈しています</p>
<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)</p>	<p>毎年安定して新入社員を採用できています。</p>

◆集客◆	
<p>具体的に実践している取り組み・仕組み</p>	<p>どう来てもらうかより、どうお帰り頂くかを意識しているため広告にはお金をかけていません。それ故に日々の営業で感動をつかみ取るため一人一人のお客様に集中できています。HPIに関してはすべてを女性担当者に委託しており、女性目線での細やかな情報アプローチを行っております。</p>
<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)</p>	<p>インスタグラム「ハッシュタグ仔虎」が1.6万件を超える投稿がお客様より自発的になされ集客につながっています。仔虎に行くこと自体が自慢できることというブランド化が進み、投稿が増えるため写真でぱっと見て分かるよう店名とロゴマークを記載したショップタグを肉と一緒に盛りつけています。</p>

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取り組み◆	
<p>こだわり・強み①</p>	<p>各店舗の周年祭では3日間のイベントを実施します。その際のドリンクの売上金額を全額、児童養護施設へ寄付しております。現地へはスタッフを必ず帯同させ、園長より子供たちの現状や過酷な生い立ちなどを聞かせていただき、それでも目を輝かせて登校する子供たちと触れ合います。寄付金を直接スタッフから手渡しさせることで、自分たちが販売したビール一杯、カルビー人前が誰かの役に立ったんだと強く実感します。社会の一員として私たち、そして仔虎が存在していることに気づきかけとなります。自分一人のためではなく、家族を守るため、誰かの役に立つために仕事をしていると、社会人としての自覚をもちながら成長することに意味を持てるようになって感じております。</p>
<p>こだわり・強み②</p>	<p>年に一度、幼稚園や保育園で食育活動を行っております。子供たちはプロの料理人とサービスマンを見て「格好良い」と言ってくれます。その時に自分でも飲食人になったばかりの頃にコックコートで格好良いと思っていたことを思い出します。いつの間にか慣れてしまいキッチンプリンターを相手に料理を作っていたことを気付かされたこともあります。子供たちへ真剣に料理の作り方やどんな思いで作っているかを教えていると、そのあとにふるまう牛丼は何度もお代わりするほど美味しいと喜んでくれ、作る喜びを再認識できる機会にもなりました。「いただきます＝命をいただく」の意味を教えることで、我々も自然と生産者に感謝する気持ちが思い返されます。子供たちが家に帰ってから親に仔虎の話をしてくれ、その後常連になってくれた家族もありました。</p>

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆	
<p>美味しい料理を提供すること、素晴らしいサービスで居心地の良い空間を提供すること、これは飲食店にとってもはや当たり前のことになっております。そのうえで、それらを提供するのはすべて人であることから、人間力を磨くためのきっかけ(イベントや寄付活動等)に注力し、飲食で働く自分も社会の一員であることを自覚させ立派な社会人を創出したいと考えております。</p>	


この資料は売上等の経営指標や担当者様の個人情報を除き、オフィシャルガイドやHP等にも掲載させていただきます。予めご了承いただけますようお願い申し上げます。口



◆基本情報◆



開店日	西暦 2016年7月 (設立7年)
【店舗名】	魚が肴 仙台パルコ2店
【店長名】	佐藤一弘
【店舗住所】	宮城県仙台市青葉区中央3丁目7-5 仙台パルコ2 1F
【TEL】	022-797-403
【営業時間】	11:00～23:00
【定休日】	館に準ずる。
【主な客層】	40～50代 男女
【インバウンド比率】	国内 98% : 海外 2%
【立地】	駅徒歩(3)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	6000円(税抜)
【席数・坪数】	45席 28坪
【GoogleMap URL】	


社名	有限会社ディーアイエス
----	-------------

書類審査シートの書き方・注意事項	店舗独自の取り組みを教えてください。取り組みはより具体的にわかるよう、取り組み名や数値による表現などもあれば明記ください。 ご入力いただく欄に記載された説明文章は削除してからご入力ください。
------------------	--

 <p>◆店舗コンセプト◆ 例)※50字以内 ・鮮度の良い本場に旨い宮城の魚と赤酢の舍利を使った職人が握る本格的な寿司を商業施設で気軽に。</p>	◆理念◆	地域の方々に愛され続ける特別な存在を目指して
	想いつくられた背景	私達の使命は価値を創造し、その価値に共感し、目の前のお客様を通じて、共感の輪を広げることやお客様ではなく、お客様達それぞれに対しベストな対応を目指し感謝を表します。また私達は店舗内のお客様だけでなく、近隣の方々に愛され、愛される存在を目指しています。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	顧客情報の把握、属性の確認。情報を確認した上で先回りの気遣いやお客様の好みをヒヤリングした上でのおすすめ提案を実践しています。属性が変わればおすすめする物も変わりますし、毎日鮮度の良い地魚を仕入れていますので、提案しがいもあります。それを実践する為の仕組みとしては社員、アルバイト参加の朝礼で会社の理念やクレドに営業前にしっかりと立ち回り、店舗ミーティングでやるべき事に対する個々のプレやギャップを無くしたり、評価シートを作成して個々の課題の明確にして店全体での底上げを図っています。
実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	いつでもだれでもどこからでも掲げた理念に対してブレない営業内容で商業施設にありがちな流動客頼りの集客ではなく、魚が肴を目指して御来店頂く、リピーター様が増えました。	

<p>◆料理◆</p> <p>看板メニュー写真</p>  <p>説明 熟練の職人が握る赤酢の寿司。ネタ、舍利の拘りを気さくな職人に聞きながら握りたてをカウンターで。</p>	<p>料理写真</p>  <p>説明 ランチタイム名物、荒浜丼。取引のある漁師さんが漁に出た時のみ提供している【朝獲れ】に拘った鮮度抜群の季節の地魚が味わえる丼。</p>	こだわり 想い	海産物の旨い宮城で食べる意味のある、鮮度にとことん拘った地物ネタを高級な赤酢の舍利、熟練の職人が握る本物感。カウンターの寿司屋を気軽に。価格以上の価値を感じる仕上がりを目指しています。
		具体的に実践している 取り組み・仕組み	握りのお好みメニューもありますが、その日のオススメをしっかりと食べていただくために日替わりでお任せ握りを提案しています。地魚【白身魚】が多いので醤油だけではないバリエーションある食べ方で。カウンターは勿論、テーブル席も寿司は職人が提供して魚種、食べ方の説明をする事によりカウンター同等の価値を感じて頂けるようにしています。
		実践した結果 どうなったか (数値による変化などもあれば)	お客様の大半がコンセプトに合わせた使い方。今、食べて欲しい物をしっかりと食べてもらい、満足度も高い状態。県内外問わず、リピーターのお客様が増加。

<p>◆CS接客◆</p> <p>店内内観写真1</p>  <p>説明 カウンター席は職人のステージでありお客様の特等席。魅せる仕事をする為にあえて見せる店作りです。</p>	<p>店内内観写真2</p>  <p>説明 軽めの接待利用や晴れの日利用。近隣オフィスワーカーが飲みながら寿司も楽しめるワンランク上の居酒屋使いも出来るような開放感ある空間作り。</p>	こだわり 想い	魅せるにこだわった臨場感を感じる特等席のカウンター席。厨房スタッフの魅せる仕事とちょっとした気配りでまた来たいまた食べたいを思わせる特別なお店を目指しています。カウンター同等のサービスをテーブル側でも実践。
		具体的に実践している 取り組み・仕組み	厨房、ホールと分けた考え方ではなく、あくまでも店としてどうあるべきかを考え、テーブル席でもカウンター席同等の特別感を感じて頂けるように寿司の提供は職人が行います。アルバイトスタッフも評価シートによりランク分けをして来店から退店まで一連の流れのベストストーリーに沿って任せる仕事を変えるようにして期待以上の現実を感じて頂けるような対応をしています。
		実践した結果 どうなったか (数値による変化などもあれば)	カウンター利用のお客様が会社利用でテーブル席を利用して頂けるようになり、メインターゲットに意図した使い方をさせていただけるようになった。

<p>◆E S スタッフ教育・スタッフ満足度向上◆</p> <p>スタッフ集合写真</p>  <p>説明 年齢関係なくスタッフが成長出来、輝き続けられる環境です。</p>	こだわり 想い	付加価値を付けて、おもてなしの一端を担うサービスが必要不可欠。何故何の為にを考え、お客様の心に響くサービスが出て、リピートされることにより継続的に店も良くなり、待遇面含めてスタッフの遣り甲斐、満足度も上がるんだとおもいます。
	具体的に実践している 取り組み・仕組み	働く仲間が最も大切な人財であると考え、社員が仕事に対する意欲を持ち続けるために常に対話を心掛け、常に聞く姿勢を持ち続けています。またセミナーや研修旅行、勉強会等を定期開催し、個人が現場経験以外でも成長できる環境を設けています。
	実践した結果 どうなったか (数値による変化などもあれば)	共感が向上し、仕事のスピード感、質がアップ。スタッフ皆がお客様基準の考え方へ。個として認識できるお客様がグッと増加し、いい意味で距離感が縮まったので接客業としての遣り甲斐を感じる場面が多くなった。



◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	熟年職人がメインの当店ですので技術面の継承を行うこと、世代交代を進めています。それにより若手が育ち、既存の職人はトレーナーや裏方へまわり下支えという役割を与えられます。そういった面から今年から【自社育成】に力を入れ始めています。既存の若手スタッフや求人でも未経験者、経験が浅い方の採用をしています。	実践した結果 どうなったか (数値による変化などもあれば)	採用した未経験者が半年の育成プログラムにて板場に立つようになりました。そういった事例を作りましたので今後、手に職をつけた方や専門学校のからの新卒採用を強めて、数年後の人材計画を立てていきます。
------------------------	---	-------------------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	商業施設という土地柄、流動客に頼りがちですが、それだと外的要因に左右されたり、週末と平日の売上差が大きくなってしまふので理念である【地域の方々に愛され続ける特別な存在を目指して】を戦略に弊社ツールを使って顧客情報を把握したうえでちょっと嬉しいのジャブの連打でリピーター作りの顧客創造ビジネスを実施、想定客単価である5500円～6000円内でどれだけ期待感を上回れるか。	実践した結果 どうなったか (数値による変化などもあれば)	美味しいだけでなく、接客での満足感を高めながら想定客単価内で収めることにより来店周期のアップ、大口の宴会予約の獲得など、予約数の増加。週末に関しては予約で満席の状態。
------------------------	--	-------------------------------------	---

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取り組み◆

<p>こだわり・強み①</p> 	<p>平均年齢58歳の厨房スタッフでも会社の理念に共感して、戦略【理念】である地域の方々に愛され続ける特別な存在を目指して、店舗内で行われていることは全てが【特別】につながるのではなく、いけいけに顧客情報の把握、属性の確認、情報を確認した上で先回りの気遣いやお客様の好みをヒヤリングした上で客観的視点でちょっと嬉しいよなと思う事のジャブの連打で心を満たし、また来たいと思わせられるような取り組みでリピーター様を増やしています。また、テーブル席のお客様にも同等の体験をして欲しいので寿司の提案、提供は厨房スタッフがメインで行います。いくら出来るアルバイトスタッフでも熟練の職人の言葉の重み、説得力には及びませんので、そういった面からも特別感の演出を考えています。</p>
<p>こだわり・強み②</p> 	<p>ショルダーネームにもある通り海産物の旨い宮城で本当に旨い魚を食べてほしい。熟練の職人ののが赤酢の舍利を使って握る本格派の寿司で。その為に通年で同じネタではなく、あえて魚種を減らしてその日漁師さんから直接仕入れたとことん鮮度に拘った地のネタをメインに日替わりでお任せ握りというアプローチにて特色に分けたお任せ3貫セットで提案。ピンからキリまである幅広い寿司で朝獲れ、赤酢の舍利、熟練の職人といった高級店に劣らない本格派を仙台駅前の商業施設で酒も愉しんで客単価5500円～6000円の仕上がりで堪能出来るという他店との差別化を図れていることがウリであり、こだわりであり、強みでもあります。</p>

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

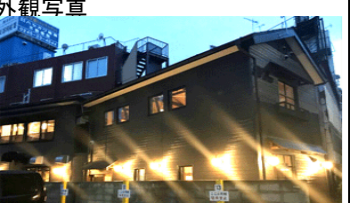
人は何歳になっても輝ける。技術の継承を図ることにより、働き方を変えながら長く輝ける。


◆基本情報◆


開店日	西暦 2017年 6 月 (設立 7年)
【店舗名】	母家 たすいち
【店長名】	浦本 まり
【店舗住所】	福島県福島市置賜町5-25
【TEL】	024-523-2808
【営業時間】	17:00~23:00
【定休日】	日曜、年末年始
【主な客層】	30~50代男女
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	駅徒歩(8)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	4900 円(税抜)
【席数・坪数】	55 席 30 坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/jrBTpFYLMkiivVdP9


社名	株式会社たすいち
----	----------

書類審査シートの書き方・注意事項
店舗独自の取り組みを教えてください。取り組みはより具体的にわかるよう、取り組み名や数値による表現などもあれば明記ください。**ご入力いただく欄に記載された説明文章は削除してからご入力ください。**

◆外観写真◆ 	◆理念◆	食と人生に輝きを。私たちは私たちは、お客様の期待を一つ越えるありがとうを追求します
	想いつくられた背景	食は幸せの時間である。食の時間を輝かせ、食に関わる人が輝けば、日本の未来が輝く。福島を元気にする！という想いで私たちは営業を重ねています。「母屋」ではなく、母の家と書いて「母家たすいち」。母の温もりがあるような居心地よい店内を作りた。「産んでくれてありがとう」がありがとうの原点。ありがとうを大切に続けたいと、代表の母の誕生日に出勤。心温まるありがとうと笑顔あふれる店内を目指しています。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	働く意味を考える1時間面接で、なぜ当社の店舗で働くのか、将来の自分にどう繋がるか、を一緒に考えます。最初の研修では、挨拶や返事、心配りの大切さを伝えます。卒業してどこへ行っても必要とされる人へ。アルバイトさんがアルバイトさんを育てる仕組みづくり。先輩アルバイトが新人アルバイトさんを育てるために、空いた時間にロープレ、勉強会をしてくれます。
実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	コロナ前(2019年)に比べて、110%以上も売り上げが上がっています。店長が休んでも、しっかりと営業できるほどに、アルバイトさんが育っています。ほとんどのアルバイトスタッフがレジ締めも発注も出来るから、社員さんもしっかり週休2日。店長休みの日に、先日はこんなお客様が来ましたと、報告もくれ、お客様満足度も向上しています。	

◆料理◆ 	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	全て美味しい、全て手作りが基本。ただ元気だけでなく、居酒屋だからこそ美味しさと技術を高めていきたい。技術や美味しさを追求する姿勢が人生を輝かせ、お客様満足度の向上に繋がると思っています。
	説明 福島県のお皿に、手作りのおぼんざいを彩りよく盛り付けています。イカ人参は、福島に来たら是非とも食べていただきたい一品です。	説明 炭火でじっくり焼き上げる魚の原子焼。を一人1匹！日本酒に合わせて飲むと、日本人度よかった、と思える一品です。	具体的に実践している取り組み・仕組み	痛みを本気で作る。ホールメンバーも痛みを作る。自分たちの食事を大切にするのはもちろん、お味噌汁でも唐揚げでも、昨日よりも美味しいものを作る、という意識で作ると、どんどん技術が向上します。基本を大事に、どうやったらもっと美味しくなるか、伝えあう風土を作っています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	毎日真剣に作ると、調理未経験の人でもどんどん技術向上しています。痛みもどんどん美味しくなり、アルバイトさんが、「今日の痛みは何ですか?」と言ってくださるほど、アルバイトさんが痛みを楽しみにしてくれています。痛みからいくつもの新メニューが生まれ、お客様からもクチコミでも「料理が美味しい」、と言われることが多くなりました。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	

◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	お客様に寄り添い、ストレスフリーな接客。一人一人のニーズを知り、提案できる接客。痺いところに手が届き、一緒に喜べる接客。第一印象は3秒で決まるから、待ち時間から大事。その場だけのメッキはハゲるから、普段からの心がけ、継続が大事。
	説明 入り口を入ると、原子焼を焼いているキッチンがよく見える空間づくりです	説明 古い柱を生かした、古民家な店内	具体的に実践している取り組み・仕組み	最初の2週間は担当をつけて、なぜそうするべきかを伝えながら、学んでもらいます。「プラス1の元気接客」、心地よく響く音、ドレミファソラドの「ラ」のトーンでの返事。呼ばれた時に「安心してもらえる対応」を心がけ、アイコンタクトを大切にお客様の気持ちを汲み取ります。ディズニーランドみたいなオーバーリアクション、10年ぶりの再会のようなビッグスマイル、を合言葉にみんなで日々ロープレ。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	オープン当初から広告宣伝はせずに、クチコミだけでやってきましたが、最近はクチコミの評価も上がって来ました。Googleで検索してきてくれる新規来店も増え、お客様増。Googleなどの「福島の行きたい居酒屋」トップ10に入るほどになりました。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆ 	スタッフ集合写真	こだわり 想い	スタッフが輝いていて、楽しそうで人が集まる飲食店を作る。生産者さんに光が当てられて、後継者が育つ、そんな業界を作りたい、それが重いです。美味しいものを食べられる事、しっかり休める事、成長があり、やりがいがある事。誕生日などの特別な日に、お祝いしあっている、お互いをタイア節にしているチームを作ります。
	説明 母家メンバーで、営業の終わりに、ちよつとくつろいでいる風景	具体的に実践している取り組み・仕組み	痛みでは技術の向上のために意見を言い合います、成長が見えるから、やりがいもアップ。年に数回繁盛店視察。週休2日な飲食店、年に3階の長期連休。コロナ以降、特にお互いの体調に気遣うようになり、しっかりと休める体制を構築中です。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	痛みが美味しいとの声を頂くことが多くなりました。スタッフは連休で旅行に行ったり、お土産を買ってきたり。誰かの誕生日には、お祝いしあう風土が生まれ、チームワークの向上にも繋がっています。



◆人材採用◆

具体的に実践している取り組み・仕組み	採用時に自分で決めてもらうことを大切にしています。自分の人生を考える1時間面接。何が課題なのか、当社でどうなりたいのか、深掘りします。面接後は一度帰宅してもらい、相手にも、この会社で良いのか一晩考えてもらいます。翌日に電話などでお話しし、相手の気持ちをしっかりと聞いてから入社してもらいます。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	面接後、辞退される人もいますが、当社の考え方、自分のあり方を選んでの入社してくれるので3ヶ月も続けば、ほとんどの学生さんは卒業するまで働いてくれます。掛け持ちでバイトしていたスタッフが、うちのお店一本でやりたいていと言ってくれました！
--------------------	--	-----------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している取り組み・仕組み	入口よりも出口を磨く。お客様満足度が高ければ、クチコミが起り、結果として集客があります。これをやったら高得点ではなく、一点一点の積み重ねが大事。帰り際のお客様満足度を感じ取り、感じたことを、振り返りノートで共有。次の日に共有し、ロープレなどで改善に努めています。それを続けることを大切にしています。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	Googleや食べログなどの評価も上がり、結果として、コロナ前の2019年よりも110%以上の売り上げとなっています。
--------------------	---	-----------------------------	---

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取り組み◆

こだわり・強み① 	そのお客様が何回目の来店かを入店時にお伺いし、ひと組1組に合わせておすすめの見ながら、名物、すぐ出るものを組み合わせ、お客様満足度の向上、次回の来店動機につなげています。
こだわり・強み② 	調理技術の勉強会。居酒屋だからこそ、美味しいと手作りと技術の向上を大切にしたい。料理長が料理に向き合う姿勢を見せながら、技術の向上と段階取り良い取り組みへのアドバイスをしています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

飲食は幸せの時間と共にある。飲食業は大切な業界であり、生産者さんと共に、日本の自給自足率を上げることが未来を作る。飲食業を働きたい憧れ業界にし、日本の未来を作ります。

この資料は売上等の経営指標や担当者様の個人情報を除き、オフィシャルガイドやHP等にも掲載させていただきます。予めご了承いただきますようお願い申し上げます。□

◆基本情報◆

開店日	西暦年2016年 2月 (設立8年)
【店舗名】	鮨と地酒 地雷也
【店長名】	西田 美帆
【店舗住所】	青森県青森市本町1-3-12
【TEL】	017-718-3539
【営業時間】	17:00~25:00
【定休日】	不定休
【主な客層】	旅行・接待・デート
【インバウンド比率】	国内90%:海外10%
【立地】	駅徒歩(15)分 オフィス街 ロードサイド
【客単価】	5,000円(税抜)
【席数・坪数】	38席 25坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/U8LspUvDs1bHPKbv5

社名	株式会社W&W
----	---------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真	ごだわり 想い	ちょっとだけ先輩のアルバイトさんが、新人のアルバイトさんを教育するシステムを使用しています。こうすることで教える方も教わる側もラフな気持ちで仕事に取り組むことができ、業務の浸透と楽しく仕事をするという両立が成立します。店長クラスをはじめできる人だけで教育をさせず、チームとして、先輩後輩のバランスを考慮しながら教育しています。
	説明	具体的に実践している 取組み・仕 組み	新人さんは常に先輩と2人タッグで動き回り、1つ1つ仕事を教えていきますが、新人さんが覚えた仕事は今後自動で処理ができるように遠くから見守ります。これを繰り返し、アルバイトさんや正社員の新人の方でもどんどん仕事を覚えていき、できる楽しさを実感してもらっています。最終的に1人で業務ができるようになった人はまた新しいスタッフに教育をしていくというルーティンを確立させています。
		実践した結果 どうなったか (数値による 変化などもあ れば)	教わる立場の人に対してフォーカスが当たりがちですが、実は教える側も大きな成長を実感できる事となります。教えるのって意外と大変！言葉の使い方や、視線、伝え方やタイミングなど意識してくれるようになりました。教わる側のスタッフも緊張感をあまり与えず、気楽に楽しく仕事を楽しんでもらえるようなシステムにいち早く馴染んでもらえるようにチーム全体でフォローをし合い、チームの総合戦力の強化に務めています。

書類審査シートの書き方・注意事項	店舗独自の取り組みを教えてください。取り組みはより具体的にわかるよう、取り組み名や数値による表現などもあれば明記ください。 ご入力いただく欄に記載された説明文章は削除してからご入力ください。
------------------	--

◆人材採用◆



具体的に実践している 取組み・仕 組み	ありとあらゆる媒体を利用し、常に敏感になりこまめな情報の更新を心がけています。特にネット媒体の更新とチェックはとにかくみんなで敏感に！応募がない場合は何か欠けているとみんなで周知し、対応と対策を続けています。またスタッフの写真を載せることでよりイメージしやすいようにしています。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などもあ れば)	大学生・高校生をはじめとする応募が多くなりました。そして新しい応募してくれた方からの紹介を利用し、さらに人員の増加を見込んでいます。紹介制度を作り紹介した人もされた人も、良い思いをするシステムも根付いてきました。
---------------------------	---	---	--

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕 組み	原価を無視した究極のメニューをとにかく全てのお客様におすすめすることを徹底しています。全員が高い評価をしてくれるメニューを全員が食べてくれることで、次の来店へと続ききっかけになると同時にただ売だけのスタッフにならず感想を回収するところまでを徹底させています。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などもあ れば)	お客様に合わせた商品を売るという意識改革が行われたおかげで、1組1組のお客様をとにかく大事に対応する意識が高まりました。お客様ととことん『話す』事を意識することで、どこからきたのか、どういうニーズで利用してくれたのかなども知る事ができてちよも良い傾向です。
---------------------------	---	---	--

◆外観写真◆	◆理念◆	店舗もしくは企業理念はありますか？どちらも、あれば教えてください。
	想い つくられた背景	地元と県外客、どちらにも愛される寿司居酒屋としてスタッフもお客様もそして、それに関連してくれる業者様までもが幸せになれるお店を作りたいという背景があります。このお店でしか食べられない、スペシャリティな体験ができるお店を日タイメージしています。
	具体的に実践している 取組み・仕 組み	お寿司を中心に、非常に高い商品力を武器としてそれらを強く押し出しています。そして料理を提供するスタッフの隅々まで行き渡るおもてなしも、とても自慢です。青森の魚の寿司+青森の地酒という究極のコンビをリーズナブルに体験することができます。
◆店舗コンセプト◆	実践した結果 どうなったか (数値による 変化な	Googleにて高い評価が頻繁にレビューされるようになり、それを見て来店されるお客様も増えました。スタッフはアルバイト含め、高いサービスの意識力が向上し、ポテンシャルの底上げに成功しました。そしてこれらを個人プレイではなく、チームで行うお店づくりを強く意識するようになりました。
◆店舗コンセプト◆		白を基調とした店内で青森の食材を使ったお寿司と地酒を楽しむことができる寿司居酒屋。

◆他店舗にない、自店舗のウリ・ごだわり・強み・仕組み・取り組み◆

ごだわり・強み①		選べる3種類のお通し 全てのお客様に提供することとなるお通し。 当店ではお通し3種類用意しています。これにより選べる楽しさ、いつ来ても新しい物を楽しめて飽きがこない。 などのメリットがあります。日頃のお通しのラインナップは本鮨の中トロの握りや旬の白身魚の握り、みんなが大好きな卵の握りなど、さまざまです！ またお寿司やお魚が苦手な方でも、倉石牛のすき焼き寿司を提供することもあります！ お客様もシーンに合わせて、いろいろなお通しを楽しんでいただいているので非常に重要な要素として、毎日欠かさず続けています！
ごだわり・強み②		寿司居酒屋という特色を生かした、宴会コースの豪華なラインナップ 歓迎会や忘年会。デート、接待、会食などいろいろな用途で利用していただいているお客様からご依頼される宴会コース。 こちらも全てのお客様に料理が必ず行き渡るので、最初から最後まで料理の内容にはとことんこだわります。 生きたエビが刺身の盛り合わせに入っていたり、寿司居酒屋という強みを活かし、天ぷらや小鍋料理などといった料理も大変喜ばれております。 そして最後にはお寿司とお吸い物で締めるといった流れで終始お客様の卓には笑顔と笑い声が行き渡る店内となっています。 皆様に行き渡る料理だからこそ、驚きと感動をしっかりと回収できるように1品1品丁寧に作りしています！

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆30文字

街代表の企業として、人々から憧れられる居酒屋でありたい。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	ごだわり 想い	青森の旬の食材や、高級食材などをふんだんに取り入れていながらも、リーズナブルに楽しめるのが強み。原価を完全に無視し、お客様満足度のみを追求した『本気の』一品です。全てのお客様に食べて欲しいという想いをもち、セールスに励んでおります。
	説明	説明	具体的に実践している 取組み・仕 組み	当店に来たなら、まずはこれを食べなきゃ！というキャッチフレーズの基で、POP作成やセールスに励んでおります。席に着いたらまずは目に引くよう、置き場所などを徹底。毎月データを取って、オーダー率を出し試行錯誤を繰り返しております。旬により食材をこまめに替えているのも飽きが来なくて好評。
	本気の三貫握りシリーズ ネットも味も全てビッグなお寿司の盛り合わせ。究極の食材を贅沢に、そしてリーズナブルに体験。	本気シリーズは全部で4つのレパートリーでラインナップ。お客様が好きなメニューをその場チョイスする楽しさもあります。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などもあ れば)	本商品を目当てに来店してくれるようになりました。他のお客様にもこれをぜひ食べさせたい！という理由からリピーター様がどんどん増えていく楽しさを実感しています。またお店のトータルスコアも評価していただき、宴会にも発展。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	ごだわり 想い	色々なシーンにすぐに対応できるように席の連結や個室化など誰でもできるようなシステムになっています。白を基調とした店内では落ち着いた雰囲気でお食事を楽しまれるようになっています
	説明	説明	具体的に実践している 取組み・仕 組み	少人数のお客様でも、なるべく広い部屋に案内をするようにしています。お客様の飲食スペースが広ければ広いほど、快適でさらにサービスする側もとてもスムーズになりました。
	店内の全てが個室です。落ち着いた空間で会話と料理を楽しめます。	襦を外すと最大40名様までお客様が座ることができます。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などもあ れば)	全室個室、プライベートな空間でいろいろなシーンで予約を入れてくれるようになりました。1度利用された方が前回と同じお部屋がいいです。と予約を入れてくれるくらいで、しっかりとお客様データとして保存しています。