




◆基本情報◆



開店日	西暦 2011年 4月 (設立 13年)
【店舗名】	<b>漁火飯場 いろはのみ</b>
【店長名】	<b>角田 彩乃</b>
【店舗住所】	埼玉県深谷市西島町3-10-2
【TEL】	048-598-8168
【営業時間】	17:00-24:00
【定休日】	なし(不定休)
【主な客層】	地域住民、会社員、出張会社員、ファミリーなどオールターゲット
【インバウンド比率】	国内 % : 海外 %
【立地】	駅徒歩(5)分
【客単価】	5000円(税抜)
【席数・坪数】	250席 200坪
【GoogleMap URL】	https://g.co/kgs/ZaEqLhw


社名	株式会社サンカンパニー
----	-------------

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◆	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	サンカンパニー開業より初めての超大型店舗。田舎ローカルエリアを元気にするため立ち上がる。脱深谷田舎のイメージを店舗従業員から発信していき全国レベルの料理とサービスを提供することで若者たちに『深谷発信』を浸透させていく。
	具体的に実践している 取組み・仕組み	理念浸透のためにやっている取り組みや仕組みを教えてください。また、理念をどのようにお客様・取引業者様にお伝えしていますか？ 『共に生きる』の会社理念の元、経営理念を社員全員が理解・暗唱でき理念浸透をはかっています。全体総会『サンライズ』、店舗ミーティングでは社員は勿論、アルバイトさんも会社理念・店舗理念を暗唱してから会がスタートします。理念は社長・店長よりもえらいものとし浸透をはかっています。
	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)	社長・店長よりもえらいものと伝える中で指摘し合える関係性が出来上がりました。

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 想い	今まで深谷ねぎは冬のみ食べられるものだったが現在年間を通して食べられる食材となりました。更に出汁をひき出汁を感じられる美味しい鍋出汁とつけダレに変更。今までになかった直送の九条ねぎを使用し2種類のねぎをふんだんに楽しめる1品となりました。
	説明 『深谷つけしゃぶ』 1年中食べられる地元深谷ねぎと京都直送九条ねぎを上州豚で食す。	説明 『釜焚き』 ご注文頂いてから35分じっくり炊き上げます。新潟から直送南魚沼産こしひかり。	具体的に実践している 取組み・仕組み	12年間変わらなかった作り方を変更。こだわりを求め簡単な出汁ではなく出汁をひいたものを使用。更にねぎえのき水菜の野菜を深谷ねぎと九条ねぎという二大ねぎに変更したつぶりのねぎと上州豚で食べられるようになりました。
		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)	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)	名物しゃぶしゃぶの定着。夏の時期でも深谷ねぎが食べられるようになりおすすめしやすくなりました。その結果、夏と冬での出数が100食前後とそこまで変わらない人気商品となり継続出来ています。

◆CS接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 想い	大きい看板が目印。店内に入るとオープンキッチンになっておりライブ感が味わえるカウンター席。BGMは祭囃子、三味線の音楽。店内の雰囲気とは違い活気ある『こんばんは、いらっしゃいませ！』テーブル席やボックス席は仕事終わりの会社員お疲れ様利用、又は打ち合わせや接待にも利用頂ける。ファミリーは安心して利用できるお座敷がある。2階には3部屋ある宴会場で人数によって用途を選べ100名以上入れる宴会場も。
	説明 お客様の利用背景に合わせた席提案。	説明 用途によって個室や2階宴会場は人数により用意できる。	具体的に実践している 取組み・仕組み	『ありがとう、また来るね。』を頂ける接客を大事にしています。お客様ファーストで考え自分が接客されたらを考えてもらっています。教育ツールとしてお客様の来店から退店までの流れを分かりやすく分解し基本を徹底して教育。いらっしゃいませ5ヶ条、テーブル状態7ヶ条、ごちそうさま5ヶ条の基本サービスを初期教育で行っています。
		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)	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)	初日から営業デビューではなく座学で初期教育を行うことで基礎が身に着いた状態でデビュー出来、初期教育が修了していることで不安を取り除くことが出来る。

◆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	『楽しい所には人は集まる』この言葉を心に置き楽しく働くことで人生を充実させ、周囲の人を巻き込み笑顔に元気にする。採用した新人スタッフ、新入社員を最大限に輝かせ、居酒屋で働くことの楽しさやサンカンパニーで働くことの価値を感じてもらえる会社づくりを行っている。 『共に生きる』という会社理念の元理念浸透の場として全体総会『サンライズ』を行っている。
	説明 教わるがゴールではなく教えるがゴール。全員が発信者。	具体的に実践している 取組み・仕組み	『5days』は5日間に分解した初期教育ツール。座学から始まり5日目には基本が出来た状態で現場イン出来る仕組み。更に来店から退店までを明文化した『いらっしゃいませ5ヶ条』『テーブル状態7ヶ条』『ご馳走様5ヶ条』。習熟度レベルを分かりやすく管理できる『習熟度チェックシート』や『追加勉強シート』でわからないを無くし対応力を高められる。全体総会『サンライズ』では居酒屋業態6店舗で競い合い、良い事例は横展開し持ち帰り店舗で実践することが出来る。毎年恒例社員旅行では海外旅行へ。行きたい場所をプレゼン大会でプレゼン、全力で楽しみ仕事も遊びも本気で楽しむ会社。
		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)	『5days』で基礎を身に着けた状態でオンステージに立つ事で分からないを軽減出来る。基礎を身に着けた状態での接客の為に早く接客することの楽しさ、お客様から頂ける『ありがとう』の言葉を実感できる為自分が接客したことで意欲アップをはかれる。楽しく働くことにより友達紹介で採用に繋げる事も実現。全体総会『サンライズ』では会社理念浸透の為暗唱することでアルバイトさんが会社理念を理解できるようになり、勉強の場ではロープレ大会や事例発表、MS講座、チームD勉強会により自店舗にはない新たな学びを習得出来る。また居酒屋業態6店舗でMSやC-1(クレンリネスグランプリ)、おすすめ・売上げグランプリといったチームとして称賛される場がある為その日の営業から実践出来る取り組みがある。



◆人材採用◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	求人採用するのはもちろんだが我が家は紹介制度を設けています。『紹介インセンティブ』というもので友達や社員を紹介→採用後条件を満たした場合1万円が支給される。更に深谷3店舗ドミナント戦略で自店舗にきた応募だけでなく適性や条件を考え排出出来る。更に日本人のみではなく外人採用も進み現地向かい面接、採用した5名が新入社員として入社しました。	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)	紹介インセンティブを導入した結果友達が友達を紹介するという流れが出来上がりました。そして実際に働いてみて『楽しかった』からこそ紹介する、まさに楽しい所には人が集まるの実績です。現状在籍アルバイト27名中8名が紹介で入りました。人材不足でしたが社員ではアルバイトさんが社員となり更にミャンマーから5名採用し実際に戦力として働いてくれています。
-----------------------	---	---	--

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	深谷ならではの食材や季節によって旬な食材が楽しめるおすすめメニューがあり料理人がこだわった1品が味わえる。個室もあり会社員利用が多い店舗としての強みは接待や宴会での利用が出来る事。人数によっては100名以上入る宴会場もあり宴会斡旋が行える。近隣にはホテルがあり出張でいらしたお客様に向けホテルへ挨拶に行き誘導して頂いています。	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)	季節ごとの入れ替わりおすすめメニューの実施により常連様でも楽しめるメニューとなりリピートに繋がっている。個室や宴会場が利用できることを広め認知されている結果、大事な会食や接待、歓送迎会シーズンや忘年会での大人数利用を頂いています。出張会社員や渋澤栄一効果もあり観光利用でホテルから紹介でいらしたとお声も頂いています。
-----------------------	---	---	--

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取組み◆

こだわり・強み①		初期教育ツール「5days」 初日からオンステージではなくお勉強からスタート。基礎教育を5日間に分解、座学で説明から行い5日目には基本が出来た状態でお仕事出来ます。初日からお客様の前に立つ、ベテランスタッフと同じようにお仕事をしていくのは難しいと思われれます。基本配置や場所、来店の流れ、オーダーなど分からないことだらけです。そこで1日目～3日目は1日2時間。4.5日目は3時間と学校の時間割の様にっていきます。ただただ長くやっても覚えません。短時間で集中して基礎を身に付ける事で自信を持って迎えられる。更に5日間別の人ではなく同じ人とマンツウで行うことで質問しやすい関係性になれ怖い、不安がなくなる、そしてスキルの把握がしやすくなると思います。5daysを行った子と行ってない子では接客理解に違いが出ます。来店から退店までを分かりやすく分解した『いらっしゃいませ5ヶ条』『テーブル状態7ヶ条』『ごちそうさま5ヶ条』にそって行うことでアルバイトさんが同じレベルで働くことが出来ます。そして昇給審査の必要項目になっているので競争心も生まれやりがいアップに繋がります。
こだわり・強み②		用途によって利用可能な個室や100名以上利用できる2階宴会場 2名様から最大100名様以上利用可能な個室や宴会場が用意できるのも数少ない居酒屋です。会社関係様ですと仕事終わりちょっと静かに飲みたい時、打ち合わせや接待にも。カッパルでゆっくり、グループでワイワイ気にせず、お子様がいらっしゃるファミリー利用はお座敷で。でも高齢のかたもいらっしゃれば大人は椅子、お子様は座敷といった利用方法も。新年会、忘年会、歓送迎会利用といった団体利用もお受けできます。そして宴会進行を社員だけでなくアルバイトさんが管理できるのもいろはの強みだと考えます。


◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

チームビルディング
-----------

◆基本情報◆

開店日	西暦 2005年 11月 (設立 19年)
【店舗名】	<b>えんてんか栃木店</b>
【店長名】	<b>稲葉 千絵</b>
【店舗住所】	栃木県栃木市平柳町1-15-8
【TEL】	0282-24-3639
【営業時間】	日～木:17:00～24:00 金土祝前日:17:00～25:00
【定休日】	無
【主な客層】	30代～40代
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 0%
【立地】	駅徒歩(6)分 ロードサイド
【客単価】	4200円(税抜)
【席数・坪数】	100席 坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/hLDBZ5WJ4hSNjn3y8?g_st=il

社名	有限会社 えんてんか食堂
----	--------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真		いい子の紹介はいい子をテーマに、アルバイトさんが楽しんでいる雰囲気づくりを大切にしています。面接では約2時間かけて相手の話を聞き、お店の大切にしていることを心を込めて伝える様になっています。
		こだわり 想い	
	説明 明るく楽しい子たちが笑顔でお出迎え(o^—^o)	具体的に実践している 取組み・仕組み	自己紹介シートを活用することで、初出勤のときには既存のスタッフさんがその子の趣味や好きな食べ物、好きな音楽、出身校などを把握している状態なので、とてもウェルカムな空気感で迎え入れることができます。卒業式や表彰式、ディズニー研修など営業外での関わりも大切にしています。
		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)	心を卒業式をやることで、私もあの場に立ちたいと、卒業まで辞めないスイッチが入るので、途中で辞めることはほぼないです。お店に来るのが楽しいからアルバイトさんによる完全リファラル採用ができています。いい子の紹介はいい子なので、ありがたいことに毎日いい雰囲気で営業できています。

書類審査シートの書き方・注意事項	店舗独自の取組みを教えてください。取組みはより具体的にわかるよう、取組み名や数値による表現などもあれば明記ください。 <b>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。</b>
------------------	---



◆人材採用◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	社員は脳科学と心理学を学び、日々の営業で活用しています。明るいコトバと態度、表情の重要性を知っているため、お店の雰囲気がとてもいいです。明るいお店では明るいスタッフさんが育ち、お店を好きになってくれるので、大切な友達を紹介してくれます。紹介したくなる風土づくりをとても大切にしています。	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)	ここ10年、新店舗を出すとき以外は募集をかけたことがありません。完全リファラル採用です。いい子の紹介はいい子なので、ありがたいことに人材不足で悩むこともなくなりました。
-----------------------	---	---	--

◆集客◆


具体的に実践している 取組み・仕組み	ファンづくりをテーマに、お客様と名前呼び合う関係づくりと、サンクス訪問を大切にしています。月1回のイベントの合コンやチンチロ大会、ビンゴ大会、50人規模のゴルフコンペ等を行っています。	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)	宴会をやっていたお客様と心理的距離を縮めて、職場を教えてもらい、後日名物のつくねを小さいサイズにしたバックにして、サンクス訪問しています。わざわざありがとうございますと言ってもらえ、また次回の宴会獲得にも繋がっています。おかげさまで、毎月昨対売上は上がり続けています。
-----------------------	--	---	--


◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取組み◆

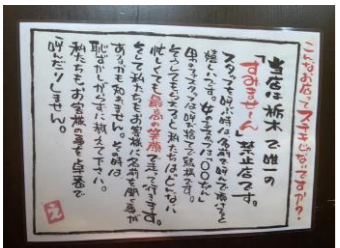
こだわり・強み①		数字の見える化で、毎月アルバイトさんを含めたインセンティブがあったり、ボーナスがあったり物と、承認欲求を満たす心を大切にしています。社員旅行では、社員同士の普段照れくさくて言いにくい感謝の手紙を読み合うようにしています。働く仲間から、認められたり、褒められたりするるので、みんな嬉しくて涙します。
こだわり・強み②		約100席あるお店をアルバイトさんだけで営業することが週に1、2回あります。おかげで店は無休でも社員1人の店長の休日もとることができます。1年生から入って、3、4年生になると、メインのカウンターでの仕事に憧れ、やりたいと手をあげてくれるアルバイトさんがいるので、その中から選抜してやってもらっています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

明るく楽しい人づくり、店づくり

◆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 つくれた背景	超利他主義経営。利己的な行動、発言は慎み、えんてんかのメンバーは利他の精神で日本、世界に貢献します。それができたら関わる人みんな笑顔になり、幸せになれるかな—と思って作りました。
	具体的に実践している 取組み・仕組み	経営者や店長の発する言葉や行動がいつも前向きであるかどうか大切に、トップが明るく楽しい雰囲気を作れているか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)	トップが明るい雰囲気を作ることで、それが会社や店舗の風土となっているので、新しいスタッフさんもすぐ馴染めるし、楽しいからいい子がいい子を紹介してくれる、完全リファラル採用ができています。	

◆料理◆ 	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	地元栃木の野菜と、国産鶏肉と、食感で軟骨を投入。こだわりのスパイスで調合しています。創業からブラッシュアップしているので、毎年どんどん美味しくなっています。
	説明 名物のつくねは、創業して19年フードメニューで唯一残り続けている商品です。めちゃうまです。卵とたれと一緒にアツアツをかぶりつけてください。	説明 真空することで、グラムのブレもなく、提供も速く良いことしかありません。	具体的に実践している 取組み・仕組み	店長と3年生、4年生のアルバイトさんが仕込んだものを、1年生、2年生のアルバイトさんが真空します。グラムのぶれが無いのと、オーダーが入るとハサミで切って盛り付けるだけなのでカンタンです。
		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)	グラムのぶれがないので、毎月の原価率は29.8%とほぼぶれがないです。営業中は包丁を使わないので、アルバイトさんでもキッチンがすぐできるようになります。仕込みに時間をかける分、オーダーはカンタンなので、アルバイトさんの時給をアップしてもトータル人件費を下げることができました。


◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	アルバイトさんがお客様の名前を聞き出すのはとてもハードルが高いので、お客様に名前を呼んでいただくことで、アルバイトさんとおお客様の心理的距離を縮める作戦です。
	説明 見ての通りです(˘▽˘)/	説明 毎日営業後のミーティングで、QSCの改善を共有しています。	具体的に実践している 取組み・仕組み	名前を呼び合うことで、リピートにも繋がりがやすく、スタッフのファンになるお客様が多いです。毎日営業後のミーティングで、QSCの改善を共有して、毎日レベルアップできるようにしています。そこでもご来店いただいたお客様の名前を出し合って、次の来店時にはみんながお客様の名前を把握している状態を目指しています。
		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)	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)	お客様と名前呼び合うことで、距離が縮まり、誕生日やお勤めの会社名を聞き出すことで、サプライズお祝いができたり、後日サンクス訪問に繋がっています。


◆基本情報◆


開店日	西暦 2020年 1月 (設立 4年)
【店舗名】	<b>炭火牛串 狼煙</b>
【店長名】	<b>小山 将也</b>
【店舗住所】	茨城県水戸市南町2丁目4-24 フォーライフ南町 101
【TEL】	029-297-9909
【営業時間】	ランチ11:30~14:30 デイナー17:00~23:00
【定休日】	日曜日
【主な客層】	サラリーマン
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 0%
【立地】	駅徒歩(12)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	5000円(税抜)
【席数・坪数】	21席 11坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/ohrM2cUixEaSDjbP7">https://maps.app.goo.gl/ohrM2cUixEaSDjbP7</a>


社名	(株)SG.foods
----	-------------

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。 <b>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。</b>
------------------	--

◆外観写真◆ 	◆理念◆	(企業理念)STAY GOLD!輝き続ける、仲間を輝かせ、店を輝かせ、街を輝かせる!
	想い つくられた背景	福岡、東京で焼肉業態、居酒屋業態で修行を積んだ代表が、焼肉では1品1品のポーション量が多いけど、串なら少量多種でいろんな和牛の部位を楽しんでもらえると開業した創業者。九州での経験もあり、肉料理に合う焼酎を20種類ぐらいラインナップし、水戸では麦焼酎が多く扱われていますが、芋焼酎の新しい飲み方の提案し、焼酎文化を広げていきたいと思っています。
	具体的に実践している 取り組み・仕組み	月に一度店舗MTGを開き、社員・アルバイトスタッフ全員に理念一つ一つ共有していき、問題や目標に対してやるべき行動を全員で考え、次の営業から改善、施策を行い、スピード感を大事にし、スタッフ全員が一体感を持って業務に取り組む。これにより、理念の浸透と共有を図っています。接客面ではあえてマニュアルは作らず、お客様を喜ばせることを個人で考えさせ、喜んでもらった時にその成功体験を大事にしています。
◆店舗コンセプト◆ ・和牛や国産ホルモンの各部位を食べられる牛串専門店 ・お客さんとの距離が近く、ライブ感を感じさせられるオープンキッチン	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)	例)入店対応にフォーカスした。入店時の挨拶からメニュー説明に至るまで、第一印象とコンセプトの伝達を大切にしています。当社がどのようなお店であることを明確に伝えることを心がけています。特にメニュー説明においては、おすすめの力を強化し、売りたい商品を効果的に提案できるよう努めています。

◆料理◆ 	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	当店で使用している牛串には、茨城県の銘柄である常陸牛を主に使用しています。各部位に合わせた最適な味付けで提供しており、定期的に地元の精肉店に足を運んで、直接お肉を確認しています。私たちが使用するお肉は、脂が多すぎないも肉を中心に選び、脂が控えめで、もう一本食べたくなるような串を提供しています。
	説明 牛串は一口目に食べるお肉は絶対においしいと言ってもらえるように肉質やカットにこだわっています。	説明 お任せ牛串5種盛り その日の仕入れで新鮮な和牛の精肉と国産のホルモンの串盛り	具体的に実践している 取り組み・仕組み	店名にもある通り、炭火で牛串を焼いています。炭火で焼くのは非常に難しく、焼き場を任せられるのは社長に認められた焼き師のみです。それほどまでに、1本1本の牛串にこだわりを持って提供しています。さらに、和牛自体が高価なため、肉のカットも無駄が出ないように、日々技術を磨いています。
		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)		当店は焼肉業態と似ていますが、熟練の焼き師が炭火で牛串を焼き、塩加減や火入れを最高の状態に仕上げます。その結果、感動するお客様が増え、1本880円~990円の高単価の串が毎月200本以上売れています。

◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	当店はオープンキッチンにこだわり、お客様との距離が近いこと、自然な接客が可能で暖かい空気感を作るよう心がけています。お客様の声にならない声にも耳を傾け、些細な行動にも注意を払い、お客様が心地よく過ごせるよう努めています。このようにすることで、お客様とのコミュニケーションが深まり、より良い接客体験を提供しています。
	説明 ゆったりとしたオープンカウンター	説明 焼酎棚見せるように作り、焼酎がウリなのを感じさせるスポット	具体的に実践している 取り組み・仕組み	商品知識はもちろんですが、まず自分たちが心から美味しいと思えるものを提供することを大切にしています。そのため、全スタッフが自分たちが作っている商品を食べ、その中で個々が好きなものをお客様におすすめします。こうすることで、お店側が推すのではなく、一人ひとりのスタッフの本音のおすすめが伝わり、お客様にとってより信頼できる料理の提案ができるようになります。
			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)	スタッフがおすすめした料理が実際にお客様に美味しいと言っていたとき、スタッフも一番嬉しい瞬間です。これが成功体験となり、モチベーションが高まります。その結果、おすすめ力も向上し、より良いサービスが提供できるよう努めています。このようにして、スタッフのモチベーション向上と共に、お客様の満足度も向上しました。

◆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	当店のアルバイトスタッフは主に大学生で、お金を稼ぐことが前提です。そのため、売上の重要性を伝えると同時に、楽しさややりがいも大切にしています。ストアビジョンとして、「世の中に求められる人財へ!」という理念を掲げ、店舗ミーティングでは社会で通用するスキルやノウハウを学ぶ機会を提供しています。これにより、アルバイト先としての価値を感じ、将来のキャリアにも役立つ経験を積んでいただけることを目指しています。
	説明 社員とアルバイトスタッフで居酒屋甲子園に行った時の写真	具体的に実践している 取り組み・仕組み	私たちは商品を販売するだけでなく、その時のシーンや体験を提供していることを全スタッフに認識させています。定期的に県内外の飲食店を視察し、スタッフが個人で訪れた店舗のレビューや体験を社内SNSで共有することで、成長の機会を提供しています。また、会社全体でスポーツ大会などのイベントを開催し、親睦を深める一方で裏のテーマとしてチーム力向上を目指しています。営業活動でも個々の特性を理解し、ゲーム感覚のイベントを通じてチーム力を強化することを重視しています。このように、表と裏のテーマがあるイベント作りについても社員全体で協力して考えています。
		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)	全スタッフが商品販売だけでなく、顧客に特別なシーンや体験を提供する意識を持つようになりました。飲食店の視察やレビュー共有を通じて、自身の成長や提供する価値に対する理解が深まり、サービスの質が向上しました。また、スポーツ大会などのイベントを通じて、チームの結束力が強化され、営業におけるチームワークが向上しました。個々の特性を尊重しつつ、チーム全体で目標に向かって協力することで、成果を最大化する環境が整い、スタッフ満足度の向上にもつながりました。


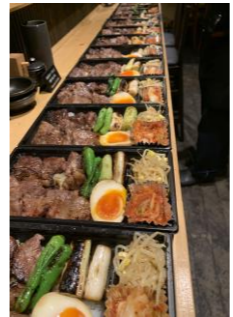
◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	リファラル採用の強化、具体的には店舗ミーティングや全社mtgによる座学でのモチベーションup。こんな時代だからその飲みニケーションの実施。飲めないスタッフも楽しめるように料理にこだわり美味しいを体感してもらう!評価制度では店長との面談を通じて、スキル・勤続年数・シフト貢献度・社員業務の代行など分かりやすさを重視	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)	リファラル採用の強化により、全社でのアルバイトのリファラル採用が3割を超えている。また紹介の効果もあり長期雇用につながっている。採用費も最低限の広告代でまかなえている
------------------------	--	-----------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	当店は主にインスタグラムを活用し、基本的な情報を発信して集客しています。ただ発信するのではなく、客層のターゲットに合わせて投稿内容を考え、コンセプトから外れる投稿内容にならないようにしています。また、店内販促として心地の良いサービスを提供することで、顧客満足度を高め、良い口コミやリピーターの増加に繋がっています。	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)	インスタグラムからの予約件数が増え、特にターゲットとしていない20代前半のお客様よりも、20代後半のお客様が増えました。これにより、平均客単価も5000円以上という実績を築くことができました。
------------------------	---	-----------------------------	--

◆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 	「周年祭」という独自の取り組みは、狼煙の1周年から始まり、一年に一度の特別コースで常連客を招待するイベントです。通常の客単価の約2倍の1万円で予約限定で集客し、希少な和牛の部位や特別な料理を提供します。この日のために食べ歩きや商品開発を重ね、日頃の支援に感謝を込めた特別な体験を提供しています。これまでに4回実施し、年々集客が増加。新しい料理やメニュー開発を通じてお客様に価値を届け、多くの常連客がリポートしています。このイベントはスタッフにとっても楽しく、お祭りのような体験になっており、一体感を深めながら日々の努力を重ねています。
こだわり・強み② 	和牛で表現するテイクアウト料理!コロナの緊急事態宣言から始まったお弁当のテイクアウトですが、初めはとにかく店を存続させる為に一円でも良いから売上を上げられる商品を開発いたしました。周りの店もそれぞれテイクアウトを始めていき、お客様も外出ができないということでそれなりに売れていくことができました。コロナも時間の経過とともにお客様の動向が変わったりしていく中で日々の営業での商品開発の強みを活かし、季節やイベントに合わせた商品開発をもっとしていこうと考えました。クリスマスには和牛のステーキをメインに添えた自慢のおつまみも食べられるオードブル、冬場では自宅のお鍋に材料を入れるだけで完成するお店と全く同じ味の「名物のもつ鍋」、節分には和牛の恵方巻き、土用の丑の日には和牛と鰻のお重を開発したりと、ただのお弁当のテイクアウトで終わらすことなく、お客様のニーズやマーケットに合わせた提案をすることで売上増の一端を担っております。実績として昨年の12月は136個に約30万を売ることができました。狼煙の価値を表す一種のブランディングになっていると感じております。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

不撓不屈!コロナ禍を乗り越え、どんな困難にも負けない強い意志

◆基本情報◆

開 店 日	西暦 2019年 8月 (設立 4年11か月)
【店舗名】	<b>弥次郎兵衛 朝霞店</b>
【店長名】	<b>福山一樹</b>
【店舗住所】	埼玉県朝霞市仲町1-1-21 リーブル朝霞1F
【TEL】	048-423-0343
【営業時間】	17:00~24:00
【定休日】	不定休
【主な客層】	男女問わず30代~40代の方、地元のファミリー
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 0%
【立地】	駅徒歩(1)分 住宅街
【客単価】	3300円(税抜)
【席数・坪数】	41席 18坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/7HBtSq5Ret1kxfPZ9?g_st=com.google.maps.pr

社名	株式会社BigSkyProject
----	-------------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真	お客様に少しでも楽しんで欲しいという想いから、基本は元気に笑顔で、全ての基本でもあるQSCの徹底を意識し、そこに(A(アトモスフィア)H(ホスピタリティ))を加え、QSCAHの意識のもと、基本の部分はもちろん、AとHの意識をすることで、かゆい所に手が届く、少しだけお節な接客を心掛けています。また、そういったことが少しでも出来るように、ポットーというアプリを使い、その中で日々の朝礼やポジション決め、その日に個々で意識して欲しいことなど、事前に確認が出来ることで、安心して働ける環境を意識しています。
	こだわり 想い	
	具体的に実践している 取組み・仕組み	QSCAHを意識し、中でも最初はAの空気感作りから意識し、初めてのアルバイトの子でも働きやすい空気作り、距離感作りをすることで、スタッフ同士のコミュニケーションが取りやすい環境を作っています。営業前にスタッフの子達にポジションや目標設定をし、その日の個々の振り返り、フィードバックをすることで、安心して働けるようにしています。また、スタッフ同士での目配り気配り心配りをすることで、お互いのことをカバーしながらやることで、スタッフ同士の(ありがとう)が増え、チーム力が向上する仕組みになっています。
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)	その結果、店舗理念の体現はもちろん、ありがとうの回数が増え、自然とお店が明るいき空気になることで、お客様との距離感がグッと近くなりました。人見知りの子が笑顔でお客様と会話したり、スタッフ同士の笑顔が増え、メリハリのある環境、笑顔が多い環境になり、それがお客様にも伝わり、リピーターさま、常連様が増えて行きました。来店されるお客様が増えることで、スタッフの笑顔がさらに増え、良いループ作りが出来ました。	

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。 <b>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。</b>
------------------	--



◆人材採用◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	採用して初日から、先輩アルバイトさんが新人アルバイトさんを育てる環境になっています。どのアルバイトさんが新人さんに教えても、言い方は違っても、お店として向かう方向は同じ仕組みです。アルバイトさんが一緒にやることで当たり前前の基準が上がり、積極的なコミュニケーションに繋がっています。	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)	人材採用してから、安心して働きやすく、意見も言いやすい環境を作ること、今までは3か月、半年で辞めていってしまうことが多かったですが、離職率が0%になりました。また、他店舗にも興味を持ち、積極的にヘルプにしてくれるようになり、他店舗との関わりを持つことで、みんなの距離感が近くなっています。
-----------------------	---	---	--

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	全店舗で取り組んでいるサイコロチャレンジ。お客様に損が無く、尚且つ楽しんで頂けるようになっていますサイコロチャレンジを通して、接客もできるので、そこからお客様との関係性が短い時間の中で築けるようになっています。	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)	その結果、接客をどうやったらいいか分からなかった子でも、キッカケが出来て肩肘張らずに接客が出来、サイコロチャレンジのお得感と楽しさもあり、より一層お客様に楽しんで頂くことで再来店動機に繋がりました。
-----------------------	---	---	---

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取組み◆

こだわり・強み①	 <p>自店の看板メニューの自社製造の餃子、自社製造の武蔵野うどん。(餃子)年間約25万個の餃子を製造しています。自社の工場野菜を切る所から始め、部位毎の挽肉の割合などにも拘り、野菜や、挽肉に拘ることで、食感もあり、あっさりジュシーでスナック菓子を食べているかのような軽くて何個でも食べられる餃子が完成しました。工場で作ることクオリティーや生産性の向上、店舗での仕込みが減ることで人件費削減、原価削減に繋がっています。(武蔵野うどん)年間小麦粉を約10t自社で使い製造しています。国内産の小麦粉と全粒粉を混ぜ合わせることで、豊富な繊維質やミネラルを含む栄養価の高い麺となっています。また、たくさんのお客様からの要望でもあった、お客様が食べやすく、そしてちょうど良い麺のサイズと量にして製造し、茹で時間を短縮しながらも栄養価の高いコシのあるうどんを、全店舗でご提供出来るようになっています。この二つの自社製造が全店舗に関わりを持ち、全店舗の仕込みが減ることで、他のパフォーマンスの向上、原価削減に繋がっています。</p>
こだわり・強み②	 <p>今期から導入されたポットー！コミュニケーションが減っていたり、理念や想いがなかなか伝わらないことから、企業理念でもある「関わる人の心を満たし、感動を追求し、社会貢献しつづける」を体現する、お客様により楽しんでもらうためにコミュニケーションツールを通して、チームビルディングをしていくために導入しました。社員がコミュニケーションツールでお店の目指す方向をしっかりと提示することで、年齢問わず、そしてアルバイトさん、社員が率先してコミュニケーションを取れるので、「目標」→「振り返り」→「フィードバック」の繰り返しで毎日出来ます。いつ、どこにいても確認出来るという点と「振り返り」「フィードバック」を時間を置かずすぐに出来るので、上記にもあるスタッフ教育、スタッフ満足度の向上に繋がります、より「目標」「行動」が具体化出来ました。そして、今までの当たり前が当たり前ではなかった事に気づき、ありがとうの言葉に変わり、助け合うこと、関わる人のことを想い行動しながらも、自立したチームが出来ることで時間内でやれることが増えて結果的に人件費削減にもなり、お店に長くいないことで光熱費の削減にも繋がっています。</p>

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

技術や個性がなくても、関わる人で、良いチームは作れる。

◆外観写真◆	◆理念◆	(店舗理念)アットホームでおもてなしの心を忘れず、地域の方に愛されるお店
	想い つくられた背景	アルバイトの子達と作った店舗理念、「街の方達から愛されるお店」、「街に光を灯し続ける」。「お客様に笑顔で退店してほしい」。「また来るね」などアルバイトメンバーの意見をまとめて作られました。目指すは三方よし！ただただ笑顔になれる場所としてあり続け、地域の方に必要とされるお店、そして、企業理念でもある「 <b>関わる人の心を満たし、感動を追求し、社会貢献しつづける</b> 」お店を目指しています。
	具体的に実践している 取組み・仕組み	店舗理念をいつでも見れる様に張り出し、スタッフがいつでも理念を言える様にしています。また店舗ミーティングでの店舗理念の確認、振り返りし、店舗理念を体現していくために新たな目標設定、ミーティングで改善案など、個々が意見を率先して出すことで意識が高まり、それぞれが自立した動きが出来るようになり、お店の強みでもある導線を活かした店舗になるようにしています。狭い店内をパフォーマーが笑顔で魅せることで、お客様が食べて美味しい、飲んで楽しい、見て心地良い状態に近づきます。
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)	その結果として店舗理念という指標を元に個々が自立した動きをしながら店内の導線を活かし、1way,2jobが出来きて、お客様が快適で楽しめる空間作り、店舗理念にもあるアットホームな雰囲気作りが出来ています。また、アットホームな雰囲気の中、お客様への目配り、気配り、心配り、お客様ファーストを意識していることで、お客様から愛されるお店、企業理念に近づくお店になりました。	

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	(餃子)自社の工場で製造している。少しでもたくさんのお客様に美味しい餃子を肴に飲み場を楽しんで頂きたい、看板商品を自社の工場で製造し、衛生面、クオリティーを上げ、安全で美味しい餃子を食べ頂くことを、提供しています。(やきとん)も新鮮なお肉を新鮮な内に一本一本丁寧に串打ちし、新鮮な状態で尚且つ拘り抜いた味噌とタレでお客様にご提供しています。
	説明	説明	具体的に実践している 取組み・仕組み	(餃子)部位毎の挽肉の割合や、キャベツのカットの大きさを変え食感を大事にしたことで他社にはない、弥次郎兵衛オリジナルの餃子の完成！さらに、油や焼き方に拘り、スタッフの誰が焼いてもキレイに焼け、冷めてもカリッとさっぱりジュシーに召し上がって頂けます。焼きだけではなく、水餃子、揚げ餃子、味変もでき飽きずに召し上がれるようにしています。
	自社の工場オリジナルで作られている鉄鍋餃子。食感の残し方など自社のこだわりが詰め込まれています。	各部位毎に食感や見た目も良くなるよう切り方や串打ちの仕方を工夫しています。塩焼き、タレ焼きでそれぞれの楽しみを伝えられるよう、自家製の味噌やタレでこだわりや楽しみが詰め込まれています。	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)	(餃子)カリッとサッパリ食べれるので、ファーストオーダーはもちろん、追加のオーダー率がグッと増えました。この餃子を食べに来たというお客様も増え味変や食べ方がたくさんあるので、90%以上のオーダー率になりました。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	ライブ感や活気を大事にしている、お客様に囲まれたオープンキッチンで演者として、お客様が安心してくつろげる空間作り、ライブ感を演出し、オープンキッチンだからこそ出来るお客様ファースト、丁寧な接客、時には弾けた接客などで、お客様にゆっくり楽しんで過ごしてもらえるように意識しています。
	説明	説明	具体的に実践している 取組み・仕組み	ファーストタッチでの赤ペン先生。お客様に商品説明や、お店の一番のおすすめ、個人のおすすめをしている。またファーストだけでなく、中間接客での売り切れた商品などの説明をしながら、その時その状況に合った1品1杯をご提案しています。オープンキッチンだからこそ出来る、全体を通した接客を全面にやっています。
	ファーストタッチの赤ペン先生の登場。おすすめメニューやグランドメニューに赤ペンで説明しながら、おススメメニューや、お店のメインをご案内！	団体様から少人数でも入れるテーブル席とカウンターに囲まれたオープンキッチン、ライブ感や活気を意識しながら、お客様がくつろげる空間作りを意識しています。	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)	最初の接客でお客様との距離感を測り、それに合わせた空間やお料理をご提供出来るようになり、強く意識している目配り、気配り、心配りが出来ることで、かゆい所に手が届き、気なつたから来てみた。から、気に入ったからまた来たに繋がります、お客様満足度のアップに繋がりました。

◆基本情報◆

開店日	西暦 2015年 11月 (設立 9年)
【店舗名】	Italian Bar'R Trippaio 浦和店
【店長名】	関根 翔
【店舗住所】	埼玉県さいたま市浦和店高砂1-16-12アトレ浦和NorthArea
【TEL】	050-5266-0354
【営業時間】	11:00~23:00
【定休日】	年中無休※アトレに準ずる。
【主な客層】	20代~60代
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	駅徒歩(0.5)分 住宅街
【客単価】	3400円(税抜)
【席数・坪数】	54席 24.78坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://g.co/kgs/5XCdit">https://g.co/kgs/5XCdit</a>

社名	(株)イタリアンイノベーションクッチーナ
----	----------------------

◆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	飲食店のアルバイトが初めての方がほとんどですので、言葉遣いやお皿の持ち方など基礎のことから指導しています。採用した方は、トリッパイオで働くことで何から将来の役に立てるように様々な体験をさせることで接客力だけでなく、感謝することや素直な心を持つことなど人間力も高められ、他社で面接をしたときに胸を張ってトリッパイオ浦和店で3年間こんなことを学び成長できました！といえるような状態を目指しています。 「お客様第一！」を念頭に置きどうやったらお客様が喜んでいただけるのか日々全員が考えながら行動しており、弊社の接客理念でもある「おいしいをもっとおいしくして欲しいを先に」の実現ができています。
	説明		まずは導入研修(5DAYS)を行い、お店のことや料理のこだわり、接客の基礎をしっかりと座学、ロープレなどもしながら1対1で研修を行っています。振り返りなども行いながらスタッフに合ったスピードで仕事を覚えていただいています。また、社員からアルバイトを教えることは主流ですが、アルバイトがアルバイトを教えることで教える方も自分の理解度の確認、言葉遣いなども気を付けることでお互いに学びになり成長につながっています。 アルバイトでも仕事の幅を増やせるように、業務内容の「見える化」を強化しています。各ポジションの業務内容を細分化し、誰でも簡単にできるような仕組みを作っています。
	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)	教育で土台を作ることでアルバイトの9割以上が学業を卒業するまでの2~3年間以上は在籍してくれています。一人一人に向き合って目標を立てて、入社仕立ての時よりも皮むけるメンバーがほとんどです。細分化した業務内容を「見える化」することでアルバイトスタッフさんでもピッツアやドルチェの作成など業務幅の拡大と共に意欲的に取り組んでくれるようになりました。また、テーブルチェックシートによりお客様との接点が増え、お客様からの「ありがとう」や「美味しかった」の声が増えアルバイトさん本人のやりがいにもつながっています。シフトの面でも変化があり以前までは社員2名アルバイトさん1名のシフトが、今では社員1名アルバイトさん2名でも仕込みも含めて営業が滞りなく行えるようになり、人件費においては2019年比と2023年比では28.3%→26.3%に抑えることに成功しました。一人一人の能力も上がり、人時売り上げ6672円→7283円に変化しました。	

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。
------------------	--

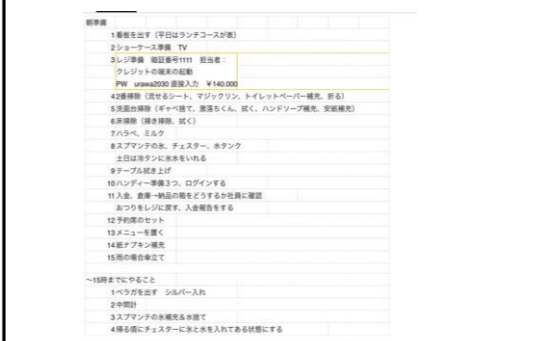

◆外観写真◆	◆店舗コンセプト◆	◆理念◆	店舗もしくは企業理念はありますか？どちらも、あれば教えてください。
	◆幅広いお客様から愛される肩肘はらないで健康的に食事が楽しめるイタリアン	想い つくられた背景	オーナーシェフが実際にイタリアへ行き、フィレンツェの市場にある屋台を見つけた。そこで目にしたのはお酒を片手に気の合う仲間たちと輪になって楽しむ姿だった。そんな仲間が集い笑顔あふれる場になって欲しい、理念にもある「お客様と末永くお付き合いするために健康的な食材にこだわります」という旬の食材や無添加・無化学調味料を使用して浦和周辺に住んでいるお客様から愛されるお店になって欲しいという想い。
		具体的に実践している 取り組み・仕組み	多くの方にご利用していただけるよう、お客様へに気遣いを第一に考え営業している。お子様連れのお客様には、背もたれがある壁側のご案内、小さいシルバー類や小さいストローでのご提供。お一人様でも入りやすいように、外からの見て席が分かるような外観、看板でも好意的に促している。お客様がお料理をより美味しく召し上がってもらうために、旬の食材にこだわり、食材や調理法のこだわりの説明を行っている。
	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)	お客様が快適にお食事を楽しんでいただけるよう「気遣い」を実践した結果、リピーター様も増え、友達や家族など「紹介したくなるお店」へと成長。売り上げ、利益ともに赤字だった店舗が、平均利益15%を出せるようになった。働くアルバイトさんも「気遣い」を学び、お客様からの「ありがとう」がやりがいへとつながり、スタッフがスタッフを紹介してくれる「リファラル採用」ができるようになった。

◆人材採用◆		
具体的に実践している 取り組み	まずは店内で働いているスタッフの楽しそうに働いてみたいと思える雰囲気作りです。そこからきっかけを作れるように、インスタグラムでの募集投稿、店内や店頭でのスタッフ募集の貼り紙の掲示を行ってあります。又、既存アルバイトスタッフさんには日頃の会話も含め面談などの際に知人や友人の紹介を呼びかけており、採用の際は勤務期間に応じての賞与制度を設けています。	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)
		結果として約2年間の間に、アルバイトスタッフとしては、お客様としてご来店からの応募で、現在リファラル採用したスタッフはパートナーさん全体の70%を占めています。また、満足度も高いおかげで卒業まで働いてくれるスタッフが90%を超えています。会社としては、配属先こそ当店ではありませんが、社員1名、現在はアルバイトスタッフの社員希望予定1名の採用にも成功しました。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い
	説明 チーズの器のカチョエペ お客様の目の前で仕上げるパスタ。注文率90%！スタッフがチーズの説明などをしながら仕上げてくれます！	説明 大切な人へのドルチェプレート 一枚一枚丁寧に仕上げるプレートは誕生日などの記念日に相手を驚かせたい方へおすすめ！	具体的に実践している 取り組み・仕組み
			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)
			弊社の調理理念として「お客様と末永くお付き合いするために健康的な食材にこだわります」を掲げている。働くスタッフもお客様も健康ではなくなってしまうとお店まで通えなくなる。できるだけ多くのお客様と長くお付き合いしたいという想いから健康的でいてほしい無農薬、無添加、化学調味料を使わない料理やドルチェを提供。
			無農薬の野菜や無添加の食材を使っている。無添加のものは味気ないもののイメージだが、調理技術により無添加を感じさせないほどの満足度がある。また、ドルチェまでこだわっている。全て自家製はもちろんのこと「甜菜糖」を使っているのをお食事を最後まで安心して召し上がっていただける。
			お子様からご年配のお客様のように幅広いお客様から安心して外食が楽しめるイタリアンレストランとして利用していただいている。おひとり様で来たお客様が友達や家族を連れてきてくださったり「紹介したくなる店」、またお得意様のお客様も多く「応援したくなるお店」として地域に愛されるお店へと変化。コロナ前の12月の売り上げと比較すると110%を超えている。

◆集客◆		
具体的に実践している 取り組み	以前より店頭にて料理メニューの食品サンプルケースを展示しているが、時代背景やよりシズル感を演出するために、複数枚の映える写真付きの看板を店頭で設置しました。また付属している商業施設や近辺にある大型施設へのビラの設置やサービス提携を行うことで、営業が落ち着いてしまう平日や天候が落ち着かない日でも来店を知って普段使いで来店してもらえらる機会を作っています。	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)
		平日で2023年5月と2024年5月を比べてもランチ平均売上5万→6万、ディナー平均売上8.5万→9.5万とどちらも約1万円の売上アップに繋げることが出来ました。写真付きの看板はご来店して下さったお客様は既に注文するメニューが決まっているお客様も多く、写真を見て美味しそうだからという嬉しいお言葉までいただけるようになりました。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い
	説明 イタリアの家のような空間を楽しめる温かい店内。壁側はソファ席になっているのでお子様も安心して座れます。	説明 オープンキッチンになっており、カウンターは目の前で調理をしているのが見れライブ感が感じられるようになっている。	具体的に実践している 取り組み・仕組み
			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)
			まずは接客からスタートすることが鉄則。お客様と一番距離が近いのはホールなのでお客様の声を聞いてほしいという想いからそうしている。接客理念、「おいしいをもっとおいしく、してほしいを先に」を掲げ調理の仕方や食材など料理へのこだわりをお客様に説明。またお客様がしてほしい！と思うことをスタッフが先回りして行うことを意識しQSCHATータルで料理の付加価値をつける。
			上お客様に商品名だけではなく、料理の説明を加え食べる前から美味しく！と思ってもらえるよう、「こだわり表」をスタッフ全員が勉強しテストも行うことで説明ができるようにしている。また、お客様への気遣いを店舗独自のテーブルチェックシートを活用し見える化をしていることでどんな場面でもどのテーブルでも、どのメンバーでもムラがない接客ができるようにしている。
			こだわり説明やテーブルチェックシートの活用によりお子様から年配のお客様のように幅広いお客様から安心して外食が楽しめるイタリアンレストランとして最後のデザートまで楽しんでいただけるような仕組が確立できている。コロナ前の12月の売り上げと比較すると110%を超え。居酒屋甲子園覆面調査で200点満点を2度獲得することができた(前回平均190点→今回平均194点)

◆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		私たちがお店の強みは、人材育成における業務内容の「見える化」です。コロナ前と比べると所属社員数も4名→2名になりアルバイトスタッフさんの協力が必要不可欠になりました。未来を予測して現状を打破するためにはアルバイトスタッフさんに限った話ではありませんが働くスタッフがより働きやすい成長しやすい環境作りが大切だと思います。今までは可視化してこなかったお客様へのおもてなしもハンディで作成やデータとして共有することでその分短縮出来た時間でお客様とのコミュニケーションをとったり、私たちの方からご提案することでお店の雰囲気やコンセプトに沿った親しみのある接客やおもてなしがより出来るようになりました。そういったお客様に喜んでもらえたり、自身の成長を実感出来ることで新人スタッフさん含め誰もが新しい事に挑戦出来る喜びや楽しさを知ることが出来てやりがいやモチベーションアップが強い人材育成の仕組みに繋がっています。
こだわり・強み②		トリッパイオ浦和店はアルバイトのリファラル採用が多い店舗です。アルバイトスタッフとしては、お客様としてご来店からの応募で、現在リファラル採用したスタッフはパートナーさん全体の70%を占めています。また、満足度も高いおかげで卒業まで働いてくれるスタッフが90%を超えています。「実際にお客様として来た時に、お店やスタッフの雰囲気が気に入る入社」「現在働いてくれているスタッフが新しいスタッフを紹介してくれて入社」など採用費が少なくアルバイトの採用ができています。友達同士だと話が多くなってしまい、お客様を見ないなどの懸念点もある中でも採用したスタッフはそんなことではなく「お客様第一！」をしっかりと行動に移してくれています。飲食店でしか味わえないお客様の笑顔や「ありがとう」がすぐ近くで感じる事ができること、アルバイトでも仕事の幅も以前より広がり、よりやりがいのあるアルバイトとして感じてくれているため「友達を紹介したい！」と思っただけです。紹介者にはしっかりと紹介料を支払う制度もあるのでお互いにWIN-WINに採用ができています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆	
飲食で感じられる人との繋がりを通じて働く楽しさを広げたい	

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。

<b>◆基本情報◆</b>	
開店日	西暦 2022年 5月 (設立 2年)
【店舗名】	<b>焼鳥もつ鍋だるま東所沢店</b>
【店長名】	<b>小池 雅也</b>
【店舗住所】	埼玉県所沢市東所沢和田1-1-18栄ビル1B号室
【TEL】	042-946-8527
【営業時間】	17時～24時
【定休日】	なし
【主な客層】	サラリーマン
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	駅徒歩(1)分 オフィス街 住宅街
【客単価】	3500円(税抜)
【席数・坪数】	56席 24坪
【GoogleMap URL】	

社名	株式会社雄栄
----	--------

◆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	経営理念は、『笑顔の追求、美味求心』お客様に対して、そして先輩後輩に対して、どのような言葉をかけて、どのような行動をしたら笑顔になるかを追求します。料理やドリンクと共に空気を売る意識も大事にして、その駅で一番元気な店を目指しています。美味求心は美しい味を求め、常に追求心を持ち、納得したものだけを提供していくことがお客様に対しての礼儀と考えています。
	説明	具体的に実践している 取組み・仕組み	営業力27のススメを元に『挨拶のススメ』『笑顔のススメ』など大事な事を大事にし続ける教育を実践しています。アルバイトが卒業した後の事を考える教育として、電話対応の心構えやコミュニケーションのメカニズムなど細かく理念書に記載して共有しています。社員とは月1回月初に共感の場として面談を行います。
		実践した結果 どうなったか (数値による 変化などあれば)	理念を大事にしていくことで、社員一人一人と共感し合うことができました。アルバイトもお店がどうあるべきかや自分自身どんなスキルを身に付けていくのかを明確にすることでお客様に対しての対応やお店の空気感を上げていけています。年間売上も133%アップしているなど、魅力的なお店になってきています。スタッフ同士の中もよく、スタッフの紹介で入社するアルバイトが非常に多く求人費をかけずに充実したスタッフ数を保っています。

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。 <b>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。</b>
------------------	--

<b>◆人材採用◆</b>		
具体的に実践している 取組み・仕組み	社員は三か月で店長を目指す『社員研修3段階』を活用。第1段階『接客理念、経営理念の理解』『対お客様ロールプレイング』第2段階『通常業務の理解』『ステージ最大化の理解』『串焼き検定突破』第3段階『リーダーシップの理解』『成功方程式の理解』求人原稿には全て話せるぶっちゃけ面接と載せて、細かい条件や会社内部の事を透明にします。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などあれば)
		2024年2月～6月で社員5名獲得、うち2名は入社3か月で店長として活躍しています。半年間で2店舗出店できるなど、販路も拡大できました。高い従業員満足度を保っているため、スタッフの知人友人の紹介のみならず、お客様からの紹介もあり、求人費をかけることなく採用が実現できております。

◆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	(理念)笑顔の追求、美味求心 (背景)コロナの時に会社を縮小してから復活の兆しが見えた中での出店でした。コロナ禍で店内飲食のみに依存しない、新しい飲食店の形を作りたいと考え『居酒屋×ランチ×物販×通販』という四毛作業態の実現を目指して出店しました。 (想い)「コロナのおかげで強くなれた」この思いが根底にあるからこそ、今あるものに一生懸命になれる。笑顔の追求、美味求心は常に私たちの軸になっています。
	具体的に実践している 取組み・仕組み	焼鳥屋の看板で気軽にもつ鍋を召し上がって頂くスタイルを確立して、関東でもおいしいもつ鍋があるんだという事を知ってほしい一心で取り組んでいます。店内入り口には物販スペースを設け、お帰りの際には、お土産でもつ鍋セットを買っていただける仕組みもご用意しております。また、もつ鍋で使用する食材は、地元産のものを多く取り入れることで、地元物産館での販売も実現し、ECサイトでの通信販売の事業も行っております。
◆店舗コンセプト◆ 焼鳥屋の入り口で関東流のもつ鍋が楽しめる酒場	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)	通販事業が軌道に乗るにつれ、通販や物産館などでお買い上げになったお客様が来店してくれたり、お店で飲食されたお客様が、お土産や贈り物として、通販で購入してくれるなど、相互的にプラスを生むサイクルが実現できてきました。また、地元所沢市のブランド特産品としても認めて頂き、販路も拡大しています。これらの成果として、店内飲食のみで、直近3か月の前年度対比は店舗で119%、会社全体で130%となっています。

<b>◆集客◆</b>		
具体的に実践している 取組み・仕組み	広告などの媒体に頼らず、実直に自社の理念を追求することでお客様満足度に繋がりがリピー率向上や、お客様の紹介などで十分な集客に繋がっています。お客様の口コミが最大の集客ツールとなっております。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などあれば)
		お客様来客数は前年比20%増となりました。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	ごだわり 想い	創業時に焼鳥と同時に醤油のもつ鍋を始めたところ大ヒット、更に研究に研究を重ねて現在では6種類のもつ鍋を楽しめます。その中でも地元の食材を使用した『所沢醤油もつ鍋』が大人気。更に他店との差別化を図るためにメに地元武蔵野うどんを選べたり、味変として自社製造の調味料や魚粉をご用意しており、お客様を飽きさせない仕組みをしているので、夏でも楽しめる形となっております。
	説明	説明	具体的に実践している 取組み・仕組み	店舗に併設してセントラルキッチンを作り、朝どれモツをその日のうちに、加工、瞬間冷凍したり、ごだわりのスープも製造。これにより全店舗で高品質でブレのない商品の実現が可能となっております。焼鳥に関しては、創業以来継ぎ足している秘伝のタレを使用。毎月講習会を開き、社員のみならず、アルバイトにも会社が大切にしている焼き方、味を伝承していけるように取り組んでいます。
	だるまの明太もつ鍋 新鮮な黒毛和牛もつ鍋を使用。 濃厚味噌スープに北海道産明太子を溶いて頂く至高のもつ鍋。	創業以来続の主軸商品であるごだわりの焼鳥。1本1本丁寧に手打ちし、備長炭炭火でじっくりと焼き上げます。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などあれば)	「焼鳥屋でありもつ鍋屋でもある」それがだるまの強みであり、もつ鍋の出数下がりがちな夏場でも、ごだわり抜いているからこそ、お客様からの圧倒的な支持を受け、一定数以上のご注文を頂いています。また、もう一本の主軸である焼鳥が夏場にかけて注文数が増えてくるので夏場の売り上げも後押ししています。これにより一年中通して売り上げのブレがなく、相乗効果を生んでいます。

<b>◆他店舗にない、自店舗のウリ・ごだわり・強み・仕組み・取組み◆</b>		
ごだわり・強み①		だるまのもつ鍋の当店の強みは、『圧倒的な質と想像を超える味変』です。コロナ前は目の前のお客様に対して商売をする形でしたが、通販事業や物販事業を始めるにあたって、顔の見えないお客様に対して物売る時に、自店のもつ鍋のウリは何なのか真剣に向き合いました。何故だるまのもつ鍋を買う必要があるのか、お客様にとってどのような得があるのか。向き合った結果として、他店には味わえない屠畜場直送の新鮮な牛モツと想像を超える味変にフォーカスしました。所沢の老舗『深井醤油』さんの醤油をベースとした所沢醤油もつ鍋のメには所沢の高級スパイス屋さん『HARVEY'S』さんのカレー粉をいれてもちもちの武蔵野うどんのカレーうどんを開発しました。濃厚味噌もつ鍋や明太味噌もつ鍋には、魚粉&ごまで濃厚味噌煮込みうどんとしてメの一品となっております。また、2022年4月に楽天市場デイリーランキング鍋部門にて、全国1位を獲得。大人の週末ウィンターギフトお取り寄せランキング全国2位を獲得。実店舗以外で年間780万円の売上を記録。居酒屋×物販の新しい飲食店の形を作り上げました。
ごだわり・強み②		『いつか物販通販事業が一つの柱となる』もつ鍋のテイクアウトをコロナ期間中に始めたところ、お客様から居酒屋にいけな中、だるまのもつ鍋でおうち居酒屋ができて嬉しかったよ、というお声を頂きました。『もつ鍋でお客様の食卓を明るくする』これが自分達のできることだと考え、決死の想いで立ち上げました。今はまだ柱となりきれていませんが、物価高騰、人件費高騰、社会保険や税金も上がってくる中でも従業員の生活を豊かにしていく一つの柱となるよう取り組んでまいります。『居酒屋×ランチ×物販×通販』という四毛作業態の実現によりどんな困難があっても崩れない形を作り、永続的な顧客の獲得、従業員満足度の向上に繋がっております。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	ごだわり 想い	『笑顔の追求』という理念のもと、創業以来サービスの中心にあるのは『目の前にお客様がどのようにしたら笑顔になるのか』を考えることです。まずは自分が笑顔に、そして自分が源となり、あふれた元気と笑顔をお客様にお届けすることを大事にしています。『美味求心』は接客面においても取り入れており、お客様に最高の状態でもつ鍋を食べて頂けるお手伝いをさせて頂いています。
	説明	説明	具体的に実践している 取組み・仕組み	お客様に対して先回りしたサービスが行えるようスタッフ一人ひとりが『目で見て気づく』だけでなく、『音で気づく』もできるようにアンテナを張るよう徹底しています。料理面もランドメニューの他にホワイトボードを設置して、8～10個ほどの季節メニューや新メニューを常に更新しています。メリットとしてお客様が飽きない事と、従業員が色々なメニューに挑戦することができま
	焼き場から全て見渡せるオープンキッチン。テーブルにはプロパンガス用の卓上コンロが内蔵されています。	大衆酒場では珍しい店内奥に6名個室席。コロナ後もあって毎日のように個室希望のご予約を頂いています。	実践した結果 どうなったか (数値による 変化などあれば)	お客様がお帰りの際に笑顔で「また来るよ」と言って帰ってくれて、実際のリピート率も肌で感じています。お客様がお客様を呼び、顧客数増加に繋がっています。もつ鍋の新メニューなどでお客様から沢山評価を得ています。ホワイトボードで人気商品はランドメニューに入れるなどして、時代とともに常に改善していく形となりました。開業以来坪単価20万を切ることなく営業しています。

<b>◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆</b>	
	『コロナのおかげで強くなれた』 『新しい飲食店の形の創造』

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。