




◆基本情報◆



開店日	西暦 2019年 8月 (設立 5 年)
【店舗名】	<b>和いたり庵ヤマト</b>
【店長名】	<b>齊藤 智行</b>
【ご担当者様】	お名前:齊藤 豪汰 TEL: 070-4033-3941
【店舗住所】	新潟県村上市北新保753-3
【TEL】	0254-62-7375
【営業時間】	ランチ:11:00~14:00 デイナー:17:00~22:00
【定休日】	月曜日(月曜日が祝日の場合は火曜日)
【主な客層】	20代~60代
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 0%
【立地】	平林駅徒歩(45)分 ロードサイド
【客単価】	ランチ:1400円 デイナー:4000円 (税抜)
【席数・坪数】	60席 300坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/aTdkJZaRp29yL2e7A


社名	和いたり庵ヤマト
----	----------

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◆ 飲食を通して、地元村上の素晴らしさを全国へ
	想い つくられた背景	ビジョン:食を通じて、地元(村上)の素晴らしさを全国へ。子供達が未来に期待できる街づくり。そして、誰からも愛されるお店を作り続け、ヤマトファミリーを増やし続ける。想い:食で街を活性化したいと和食担当の代表が開業。和食が兄イタリアンを弟が作るという今までにないスタイルで営業。現在では、兄の息子がホール責任者として更にお店を活性化している。
	具体的に実践している 取り組み・ 仕組み	バリューである、心・技・体を徹底する。というところに力を入れております。ヤマトでは、心→心のこもった料理、心のこもったサービスを常に徹底。技→クオリティの追求。体→働くスタッフが皆健康で、全力でお客様を楽しませるエンターテイナーであること。心・技・体には優先順位があり、心>体>技と考えています。何事も(心)ありき。その後、体、技が大切であると常日頃、アルバイトの子達ともしっかりと共有しております
実践した結果 どうなったか(数値 による変化など もあれば)	社員が少なく、アルバイトが多い店ではあるが、全員がバリューを理解しているため、一人一人の能力が向上し続け、お客様からもスタッフやお店が愛され続けております。若い子が働くことが多くなり、自分の意見を他のスタッフたちと共有することで、社会でも使える能力をパワーアップさせています。今では、学生の子も輝ける職場です。若い世代の人材が働くことにより、街全体に活気を与え続けています。	

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 想い	村上には海、山、川の自然豊かで、歴史、伝統、食で魅力溢れるまちです。水産物から畜産物、農産物、そして調味料まで全てを地物の物で調理することにこだわりを持っています。田舎であるため、自宅でそれらを食べるのは当たり前のこと。その食材達をこの店でしか味わえない逸品にすることに強いこだわりを持っています。
	説明 地魚メインの刺身の盛り合わせ	説明 村上牛 ランプ肉のステーキ	具体的に実践している 取り組み・仕 組み	生産者の方とも繋り、食材の良さや、特徴を教えていただけており、尚且つ、その日にとれた新鮮なものを提供しております。食材を和食だけでなく、イタリアンでもメニューに取り入れ、幅広い年代の方に喜んでいただけるように地物を発信しています。
			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)	生産者の方とも仲良くなり、地域の方々から愛されるお店になり、無料で採れたての野菜や鮮魚を持ってきて頂くことが多くなりました。そうすることにより、食材の原価も抑えられ、料理のグレードアップにも繋がり、お客様の満足度が高まり、地元民だけでなく、県内外のお客様達にも村上の食材の素晴らしさを伝え続けられています。

◆CS 接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 想い	来て頂いたお客様全員に幸せになって帰って貰いたいということ意識している。居酒屋の基本である、おもてなしや活気、居心地の良い店、何度でも来なくなるサービスを目指している。地物の食材へのこだわりもスタッフ全員が理解し、お客さまに対して、仕事をするのでは無く、お客様に楽しんでいただけるエンターテイナーであることを大事にしている。
	説明 1Fはカウンターや掘りごたつ、テーブル席、座敷があり、どんなお客様にも対応可。2Fや別館はカラオケもあり、貸切で大宴会も可能。	説明 カウンターには常連様から5周年記念で頂いた、ボトルキープできる棚があり、雰囲気のある空間をお楽しみ頂ける。	具体的に実践している 取り組み・仕 組み	新潟の有名レストランでサービスの修行したスタッフが、一からサービスの基本を教育し、その場面に依じて的確なサービス方法などを提案し、その後反省点を活かし、しっかりとサービスができていないかを漏れことなくチェックしている。また、地物の旬の食材やその日使う食材は、スタッフが出勤したら情報を共有しあい、全員が地物の魅力を把握するようにしている。
			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)	他店舗とサービス面で差別化する事により、お客様から(この辺りで、一番接客が良いね！、スタッフみんなが輝いているよ)などと言われることが増え、サービスの修行をして帰ってきたスタッフがきてからは売上は2倍に、新人の成長が早くなり、社員だけでなく、アルバイトのサービス力も向上した為、リピート率は50%以上、昨年の2倍のお客様にご来店頂けるお店にまで成長しました。

◆E S 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	まず何よりも、働いてもらっているスタッフに感謝の気持ちは忘れません。働いてくれるスタッフがいるから今のお店があり続け、みんなの共通認識である、食を通じて、地元村上の素晴らしさを全国へ発信し続けられています。スタッフ一人一人が理解していることで、飲食店で大切なチームワークを発揮する事ができ、それぞれの長所を伸ばし続け、短所はチーム全体でカバーし合っている。常に、(ありがとう)、(お願いします)など、感謝や尊敬の心を大事にしている。
	説明 和食料理人(兄)、イタリアン料理人(弟)、サービスマン(息子)とそれぞれが他店で修行し、集結した個性溢れるスタッフ	具体的に実践している 取り組み・仕 組み	ヤマトでは、飲食店の醍醐味である、賄いをスタッフ全員で食べます。その際に、今日の営業の反省点や課題、良かったところをお客様の情報をチームで共有しあいます。それぞれ、思う事があり、話せず一人で溜め込む事なく、一つ一つの物事に対して真剣に取り組むことができます。静かな場より、コミュニケーションをとることで、ムードも明るく、食事を楽しみつつ、スタッフの教育にも役立て、チーム全体の士気を高め合います。
		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た事により、店全体の雰囲気も良くなり、社員だけでなく、アルバイトの接客スキルや気遣いのレベルが上がりました。お客様から(このお店はみんな接客がいいね！また、食べに来るね！)という言葉が増え、リピート率がダントツにあがりました。また、反省点や課題をその日のうちに共有することにより、同じミスがなくなり、本人だけでなく、チームとして成長できるようになり、お客様1組1組の満足度が上がりました。人と人が繋がって、お店だけでなく、町全体に活気づけています。



◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕 組み	①現職社員の理念・価値観を浸透させる。面接時に経営理念や店舗理念話し、これからのビジョンを明確に説明する。②働くスタッフの成果がしっかりと反映されるチェックシート。自分がどこまでできるか、今後何を覚えていくかなどその子に合わせた未来を見せていく。また、面接時に導入研修を行い、自分に向いているか今後やっていけるかを本人に判断させる。	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)	理念や価値観を浸透することにより、面接時と働く際のギャップがそこまで無く、スタッフ全員が同じ視座で働くことができる。また、チェックシートがある事により、自分に足りない物、これからすべき事が明確に判断され、チェックシートが全て埋まると時給が上がるというスタッフのモチベーションにも繋がって、長く働くことができる環境になり、入社後すぐ辞めるスタッフが減った。
----------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕 組み	まずは、来店されたお客様の満足度を高めること。田舎ならではの特で、すぐお店の感想などを周囲に話す傾向があるので、1組1組のお客様への対応を徹底し、次回に繋がるようなサービスを行う。また、観光地でもある為、地元だけでなく県内外の方にも情報が回るように Instagram を使い、旬の食材や人気メニューの紹介をしフォロワーを常日頃増やし続けています	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)	サービスを徹底することにより、スタッフのファンも増え、リピート率50%を超え、毎月常連のお客様が増え続けています。また、週末やGW、お盆などには今まで一回転で終わっていたのですが、外まで並んで待つ頂けるようになり、帰省のタイミングの際には必ずいらっしゃって頂くお客様も増えてきました。
----------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------------------------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆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		周りに2次会に行くお店もなく、1次会のご利用が強いお店ですが、一軒で十分に楽しめて、満足していただけるのがこのお店の強みです。コロナ禍で、飲み会が減り、アルコールを飲むお客様が一気に激減しました。更に駅の近くでも無ければ、飲屋街でもありません。しかし、アルコールを飲まない人が増えたのがこの店の強みに繋がります。最大で60人入る宴会場。村上の居酒屋でここまでの人数が入れる居酒屋はありません。飲まないお客様が増えた事により、車で乗り合わせで来れるようになりました。更に、駐車場スペースは最大30台以上止めていただけます。貸切で大宴会を行え、カラオケまであり、和食とイタリアンを同時に楽しみたいだけコース料理、飲み放題のメニューではアルコール類だけでなく、ノンアルコールのドリンクも豊富にご用意しております。会社の飲み会や子供達も来れる集まりでもどのニーズにでも対応でき、違うフロアでも、他のお客様にも楽しんで頂け、より多くのお客様にご来店頂けます。大宴会場があるのが、この店の最大の強みです。
こだわり・強み②		子供から大人まで、幅広い年代の方々に地物の食材を使い喜んでいただける事です。和食の料理は年配の方向け、イタリアンは子供から大人まで楽しんでいただけます。地物の鮮魚や畜産物、農作物を使い、和食、イタリアン共に豊富なメニューを展開しています。その、地物の食材を使った料理を食材の価値や料理の価値を知ったサービスマンが更に、食材やを更に美味しい料理するように付加価値を付けて提供しております。子供も安全にお食事できるようにし、地物無農薬野菜や、とれたてで新鮮な鮮魚などを使用しております。また、生産者の方のところに実際にお話を聞きに行ったりして、更に食材の知識を高め、生産者の方の気持ちも添えて料理を提供させて頂いてます。和食も食べたいけどイタリアンも食べたいそんな方にも。小さいお子様がいても安心して連れてこれる座敷の席があり、足が悪くても入店してすぐテーブル席に座れる。どのニーズに合わせてもこのお店にすれば解決します。これらが当店の売りです。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

子供達が夢見る飲食店を作り続け、若者にこの街の魅力を伝え続け、活気ある街を目指し、飲食を通して、全国の子供達に明るい未来を見せたいと思います。



◆基本情報◆

開店日	西暦1964年5月 (設立25年)
【店舗名】	<b>鳥梅 やきとりコーナー</b>
【店長名】	<b>進藤 実</b>
【店舗住所】	〒392-0026長野県諏訪市大手1-13-4
【TEL】	0266-52-3288
【営業時間】	17:00～22:30(22:00LO)
【定休日】	月曜日・第三火曜日
【主な客層】	地域の、サラリーマン・仲間同士・家族
【インバウンド比率】	国内 98% : 海外 2%
【立地】	駅徒歩6分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	3,182円(税抜)
【席数・坪数】	27席 14.5坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/SgCQRwbmLfFfaAXD7">https://maps.app.goo.gl/SgCQRwbmLfFfaAXD7</a>

社名	株式会社シャインビュー
----	-------------

◆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 思い	人事理念「思いやりのある人材育成」を基本に「共に成長 共に幸せ」を意識しています。スタッフひとり一人の個性を尊重し、互いを認め合い仲間の成長成功を本気で応援することで信頼関係を築きチーム力の向上を目指しています。また、自身の人生を輝かしく充実したものにするため、居酒屋という志事にやりがいと誇りを持ち、自分自身がどんな人生を送りたいのか、どんな人間になりたいかという個人ビジョンを策定しています。これを仲間同志で共有し、互いに援助協力できる関係づくりに取り組んでいます。今後、スタッフの物心両面の充実を実現すべく、給与体系、年間休日といった飲食業界における働き方の改善にも取り組んでいきます。
	説明 志事も遊びも前向きに楽しめる、伸びしろしかないスタッフ		具体的に実践している 取組み・仕組み
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	会社の理念やビジョンをもとに自分のビジョンに向かって日々の営業や日々の生活の中で「自分はどうしたいのか」「何をすべきか」という意識が高まった。理念塾や月次ミーティングでの発言提案も増え、共感性も向上した。「今まで通り」ではなく「お客さまにもっと喜んでもらうための」視点を全員が共有することで、個々のやるべきことを意識し、改善に向けたチャレンジ精神も高まってきた。「ウェルカムカード」「パスデイクード」「再来店時ドリンクサービス券」などの取組をはじめることができ、直近3ヶ月2019年売上対比105.2%を達成し、売上の向上にも寄与した。最大の成果は居酒屋甲子園で初めて結果を残せたことだと思う。

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	まずは現スタッフにやりがいや楽しさを感じてもらうため、スタッフ同士のコミュニケーションを大切に、時には卒業メンバーも含めて食事会やレクリエーションを実施しています。またスタッフの誕生日にはお花をプレゼントしてみんなでお祝いをしています。会社の思いやお客さまに対する思いをスタッフ全員で共有共感することで、自信をもって紹介できる職場づくりを第一に考えています。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	もともとお客さまでアルバイトを経て社員登用したスタッフ、地域の仲間から紹介してもらい社員登用したスタッフが活躍してくれています。また、子供のころからお店に来ていた子が専門学校生になってアルバイトとして一緒に働いてくれています。アルバイトさんの継続率も高く、卒業したアルバイトさんからの紹介や現アルバイトさんからも友だちを紹介していただいています。
-----------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	【新規顧客獲得】ご予約のお客さまにGoogle口コミ投稿のご依頼、ホームページにお客様の声を掲載するとともに定期的な情報更新【再来店・来店頻度向上】お客様の誕生日にやきとりセットをプレゼントし、スタッフみなでお祝いし思い出撮影、入店できなかったお客さまに折り返し連絡の徹底、次回ドリンクサービス券配布、Instagramによるお店の席情報、予約情報を定期的に配信	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	パスデイクードにおいては、年間400枚ほど書いていただき、現在25%ほどのお客さまが来店し客数アップに寄与している。再来店カードにおいては、利用率は10%未満だが、近隣姉妹店への誘客に役立っています。これらの取り組みの大前提である、お客さまに感謝しもっと喜んでいただくため、のスタッフの姿勢がGoogle口コミ評価を4.4まで伸ばし集客につながっています
-----------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------


◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取組み◆

こだわり・強み①		当店の一番の強みは、先代のころから60年にわたり地域のお客さまに支えられて守り続けてきた「味」です。子供のころ家族で連れてきてもらったときの釜めしの味、進学、成人して仲間や友人とお酒を飲みながら食べたやきとりの味、久しぶりに地元へ帰省した時には食べたくなるあの親子丼の味。そんな、いろんな人の思い出に残る味＝商品を守りながら、お客さまと共に、地域と共に歩んできました。創業以来の看板商品である釜めしや親子丼は、当時のレシピをもとに、素材を厳選し、調理工程を見直し「変わらない味」をさらに進化させています。あの頃子供だったお客さまが親になりまた子供を連れて来店してくれる。家族で安心して来れる居酒屋、三世にわたり来店して下さるお客さまが多いのも当店の強みです。このように、地域に根差してお客さまと共に成長してきたからこそ、季節にあわせた地酒や地域の食材をメニューに取り入れ、地域の魅力を発信するとともに、地域のイベントに積極的に参加し、同業の仲間と一緒に地域を盛り上げていくことにも力を入れています。そんな歴史を背負ってこれからもお客さまの思い出に残る味(ソウルテイスト)を磨いていきます。
こだわり・強み②		自店のもう一つの強みは「感謝力」です。身の回り「人」「もの」「出来事」「機会」「状況」などすべてにおいて感謝の芽をみつけて「有難い」ことを素直に実感できる心を養うため、毎朝の朝礼ではスタッフ同志で前日感じた「ありがとう」を発表し共有します。また営業理念「心のこもったおもてなしでお客様に感謝を伝える」にあるように、お客さまに感謝が伝わる行動、感謝を感じてもらえる行動を日々の営業で意識しています。自店を選んで予約いただいたお客さまへの「ウェルカムカード」や、満席で入れなかったお客さまへの「再来店ドリンクサービス券」などは、そんな思いから生まれた取り組みです。また、当社のこだわりともいえる信念は「美味しさは思いやり」です。「おいしさ」は調理人だけが作るものではなくスタッフ一人ひとりの「お客様や仲間への心のこもった思いやり」がおいしさにつながると考えます。そこには必ず「相手を思う感謝の心」が存在し、それはお客さまの安心感につながります。お客さまはもちろん、一緒に働く仲間とたくさんの「ありがとう」を共有することで、チームワークも向上し、お客さまのための仲間のための協働の意識も高まりました。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

居酒屋はより多くの人に喜びを与えることのできる最高の志事

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。

◆外観写真◆		◆理念◆	【経営理念】ありがとうを育み心からの笑顔を広める
		想い つくられた背景	どんな人もどんな志事も、必ず周りの人々や周りの環境に支えられて成り立っています。当たり前なことなどひとつもないことを認識し、身の回りのすべてにおいて感謝の芽をみつけて「有難い」ことを実感できる心を養ってこよう。そしてたくさんの「ありがとう」を伝え、たくさんの人に「ありがとう」と言ってもらえるお店にしよう。そんな心のこもった「ありがとう」が響きあう環境をつくり、たくさんの笑顔を広めてこよう。
		具体的に実践している 取組み・仕組み	【朝礼】徳目朝礼を通して営業での気づき、ありがとうの事例を全員で共有【夕礼】営業前に経営理念・営業理念の唱和を行い志事に向かう意識を統一【理念塾】毎月第2木曜日に理念・信念の深堀、意見交換を実施【理念と経営勉強会】毎月20日に冊子を使い同業種異業種の理念・取組みから自社の改善につなげる勉強会の実施【制服】Tシャツに信念の「美味しさは思いやり」を入れ自己を律するとともにお客さまへの周知
	◆店舗コンセプト◆ 地域に根差した世代をつなぐ昔ながらの街角のやきとり屋さん	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・信念を深堀することで自分の行動を理念と照らし合わせて振り返るようになった。また、個々がビジョンやミッションと真剣に向き合い意見交換することでチーム力が向上した。同時に、理念を行動に落とし込むことへの意識が向上し、「ウェルカムカード」や「パスデイクード」、入店できなかったお客さまへの「再来店時ドリンクサービス券」「折り返し連絡」を実践し、直近3ヶ月2019年売上対比105.2%を達成した。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	60年の歴史のなかで、お客さまにはそれぞれの思い出の味や安心する味があると思います。それらを守っていくために先代からの歴史や思いを背負っているということ意識し、丁寧に心を込めて料理に携わっています。同時に、新規のお客さまや観光のお客さまには、自店の味や地域食材の美味しさを感じていただき、「また行きたい」と思える思い出の1ページになるような思いやりを込めた料理を提供したいと思っています。	
	説明 人気の5本セット。鮮度にこだわり毎日自店で割いて刺すからこそ「安くてうまい」が実現	説明 人気メニューの釜めし、やきとり、玉子焼き、全部盛り込んだ、やきとりコーナーを丸ごと味わえるお弁当	具体的に実践している 取組み・仕組み	やきとりは鮮度にこだわって毎朝部位ごと仕入れ自店で割き手刺しを行っています。鶏の旨味を味わっていただくため、刺してすぐに冷蔵保存を基本とし部位ごとのベストな焼き加減にこだわっています。釜めしや親子丼は創業当時のレシピをもとに、鶏がらスープの取り方を研究したり、「変わらない味」を守るための進化と新商品の開発を行っています。また、ご自宅でも楽しんでいただけるように釜めし弁当を商品化しました。
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	スタッフみんなが自店の商品に対する思い入れが強くなり、「今まで通り」ではなく「もっとおいしく」を考え、調理方法だけでなく、串の刺し方や保存方法の改良も実践できました。また、地域食材の活用や新メニュー開発が活発になり、地域食材を使った釜めし、新しく商品化した山菜釜めしは4/4からGWの1か月で120食を超える反響をいただきました。テイクアウトにおいても売上の10%程度を担っています。	

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 思い	お客さまにいきなり満足していただけるかを第一に、店内の空気感づくりを大切に、安心感や居心地の良さを感じていただけるよう取り組んでいます。信念の「美味しさは思いやり」とおり、スタッフの思いやりによってお客様の感じる味は変化します。お客様のかゆい所に手が届く接客ではなく、お客様のかゆいところを見つけ、こちらから心のこもった期待以上の対応をすることが、お客様の「心の満足」につながると考えます。
	説明 カウンター、テーブル、小上がりと客層や利用シーンによって使い分けができる	説明 厨房から店内すべてが見渡せるため、お客さまとの距離感も近く、一体感のある店内	具体的に実践している 取組み・仕組み	【ウェルカムカード】ご予約のお客さまに感謝の気持ちを込めてお迎えしています【パスデイクード】お客さまの誕生日にやきとりセットをプレゼントし、スタッフみなでお祝いし、思い出撮影をしています【お客様情報ノート】お客さまの好みや趣味などの情報を随時記入しスタッフ間で共有しています【お子様への対応】カット数の変更、お絵かきセット、アイスサービスなどご家族で楽しんでいただける取り組みをしています
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	ウェルカムカードやパスデイクードはお客さまとの会話のきっかけになっており、お客さまとの関係づくりやお店の雰囲気づくりに役立っています。また、ウェルカムカードには本日おすすめの商品を記載しお客さまへの認知度を高めオーダーにつながっています。他にも、傘や洋服の管理、履物の整理など、細やかな気遣いに対してお客さまから「ありがとう」と伝えていただく機会が増え、経営理念の実践につながっています。	



◆基本情報◆

開店日	西暦 2022年 9月 (設立 1年)
【店舗名】	<b>宅飲み居酒屋 ぐっさん家</b>
【店長名】	<b>山口 真</b>
【店舗住所】	石川県金沢市芳齊2-9-16
【TEL】	076-209-0214
【営業時間】	17:30~24:00(土14:00~24:00、日・祝14:00~23:00)
【定休日】	月曜日
【主な客層】	30~50代男性 ファミリー
【インバウンド比率】	国内 99% : 海外 1%
【立地】	駅徒歩(8)分 住宅街
【客単価】	3500円(税抜)
【席数・坪数】	50席 35坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/D2faZEJ4VehzTGS76

社名	宅飲み居酒屋ぐっさん家
----	-------------

◆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 思い	従業員満足度100%を目指し、仕事よりも人間力を大切にしています。やってもらったことはありがとう、失敗した時には素直にごめんを言える人間作り。人のせいよりも自分のせいと思う心。すべての出来事において当たり前ではなく常に感謝の気持ち続けること。やってくれたことをしっかり評価することや明るい活気ある雰囲気作りをすること、相手の気持ちを考えて行動すること。結果当店で働いて良かったと思ってほしいです。
	説明 誕生日会の様子。誕生日のスタッフには毎回サプライズしています。	具体的に実践している 取組み・仕組み	基準を示す(マニュアル)→教える→要求する(やってもらう)→評価するのサイクルの徹底。仕事を覚えることでの時給アップ。誰もが出来るホール、キッチンオペレーション。働いてくれる、働かせてもらっている精神のもと常に感謝の気持ちを伝える(多いほど良い)従業員同士の返事はあいよーの徹底(明るい職場環境づくり)
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	あいよーの掛け声の実践とホール、キッチンの両方のオペレーションを覚えることでお互いのポジションの気持ちを理解し、従業員同士の雰囲気は良くなりその結果、オープニングスタッフ退職者10名 第二期生退職者2名 第三期生退職者1名と激減しました。

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。 <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◆	外観写真	◆理念◆ 1人でも多くの人を笑顔にし、世の中を明るくする。
	◆店舗コンセプト◆ ・お客様にとって第二の我が家 お子様だけでも気軽に来れるお店	思い つくられた背景
		具体的に実践している 取組み・仕組み
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 思い
	説明 でら手羽先は手羽先21本を使いタワーにした手羽先です。大き目の手羽先を使用しているのを見た目は迫力満点です。	説明 八丁味噌を使った料理多数。味噌カツ、味噌おでん、どて煮、味噌煮込みうどん。	具体的に実践している 取組み・仕組み
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 思い
	説明 1階は一人でも来れるカウンター席。テーブル席もあり、テーブルを繋げることで20名の宴会もできます。	説明 2階は、最大30名様まで入れるテーブル席。貸し切り可能で、宴会前に会議で使用される方もいらっしゃいます。	具体的に実践している 取組み・仕組み
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	



◆人材採用◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	メインは求人媒体に掲載しています。文言に第何期生募集と店長とスタッフが楽しそうな写真を載せてます。他店と違うところは自店のインスタグラムのストーリーにスタッフの働く姿を毎日投稿しています。(現場のリアルを伝える為)面接で気に入っているところは自然に笑顔がでてくるか。挨拶がしっかりできているかです。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	学生が多い職場の為、求人を見る→Instagramを見る→楽しそう一面接という流れができました。面接も平均20件することで妥協のない採用に繋がりました。
-----------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	------------------------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	グルメサイト、ゲグルビジネスプロフィールの強化。ご来店されたお客様に対しての満足度をあげる(宴会のお客様にはドリンク提供をスピーディーに)。ご予約されたお客様に来店カードの配布。(次回使えるサービス券付き)。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	お客様リピーター率40%→70%。ゲグル口コミ評価4.6。前年比売り上げ約120%達成。宴会の再利用率40%。
-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	---------------------------------------------------------

◆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		店名のぐっさん家の名前の通り、リアルアットホームなお店作りをしています。お客様にとって第二の我が家をコンセプトにご来店の際は「お帰りなさい」お帰りの際は「行ってらっしゃい」と言っています。来店時の挨拶に関しては、1.入口が開いた瞬間、2.みんなで声を合わせて、3.おしぼりを渡すときと3回の挨拶をすることでここは家だと感じてもらいます。地域の皆さんに安心できるお店を目指し、接客の基本である笑顔と人間力でもある素直さを大切にしています。地域の皆さんに信頼、信用できるお店を混じってもらうことで、その結果お子様だけで来店され食事をされることもあります。またそのお友達を連れてくることもあります。常連のお客様に関してはお客様から「ただいま、行ってきます」と言っていたけりようになり、リアルアットホームなお店を作ることができました。
こだわり・強み②		人材育成。当たり前のことを当たり前以上にやる。誰もが出来ることを徹底してやる。出勤時の挨拶、退勤時の挨拶をすべての人にやる。ホール、キッチンの両方のポジションを覚えることでホールとキッチンの壁をなくす。誰もが出来る仕組み作り、1年以上働いているスタッフに関してはみんな(出勤日数が少ない人を除く)出来るようになりました。やってもらったことすべてに感謝の気持ちを伝えることでスタッフのモチベーションアップ。退勤時に本日の復習。ホール、キッチンのポジションを覚えることで日々ポジションチェンジを行い、業務のマンネリ化を防ぐことシフトを組みやすくなります。そして誰が辞めても大丈夫な仕組みになりました。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆


飲食業の素晴らしさを伝え、飲食業が将来子供が憧れる職業NO1なれたらいいなと思います。
---------------------------------------------




◆基本情報◆

開店日	西暦 2019年 3月 (設立 5年)
【店舗名】	<b>シハチ水産北海道酒場</b>
【店長名】	<b>石澤 春人</b>
【店舗住所】	長野県松本市深志1丁目3-21
【TEL】	080-6939-8630
【営業時間】	火～金17時～24 土15時～24 日15時～22
【定休日】	月曜日
【主な客層】	地元の方々・観光・サラリーマン・出張・海外
【インバウンド比率】	国内 90% : 海外 10%
【立地】	駅徒歩(2)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	2700円(税抜)
【席数・坪数】	24席 6坪
【GoogleMap URL】	

社名	株式会社F・T・D
----	-----------

◆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 思い	理念である【ありがとうを創り続けます】のもと感謝を大事にする。働く仲間はもちろんの事、お客様家族、業者様、生産者の方、関わって頂いている方々に感謝。ありがとうを口に出す事。店舗理念である、みんなが繋がる北海道酒場。スタッフ同士、スタッフとお客様同士が繋がる。横丁という場所だからこそ、人と人の繋がりを大事にしていける。松本と北海道をつなぐ架け橋になるような場所でありたいと思っています。
	説明 みんなが繋がる北海道酒場を店舗理念の元、楽しくなげや酒場じゃないを合言葉にまずは、スタッフが毎日最高に楽しんで営業！！	具体的に実践している 取組み・仕組み	月に1度の社長塾と懇親会を行う事で理念浸透と、他店舗のスタッフと交流する事での情報交換を行っています。今年4月に社員研修で北海道に行き自分達の手で食材や北海道という場所の空気感も感じる事が出来ました。北海道の方々とも話す事、加工所や市場を見る事でより自分達の行っている事の価値に気づく事が出来ました。
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	理念の勉強を行う事で、理念について考える事、理念というワードも増え、社員だけでなく、アルバイトスタッフにも理念の話をする時間が出来た。店舗理念に関しても何か決定をする時に店舗理念を軸に決定する事は出来ています。北海道にいった事で、説得力が生まれ、一つ一つの商品に対する気持ちが変わり、提供説明のクオリティーも上がり、より付加価値を提供できてます。

書類審査シートの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◆ (企業理念)ありがとうを創り続けます。	長野を元気にしたい、食から元気にしたい、人の集まる場所をつくりたいという想いで独立し、ラフダイニングさんの美味しい魚を届けたいという想いと、自社の長野を盛り上げたいという想いが繋がって松本つなぐ横丁に出店を決めました。
	想い つくれた背景	
	具体的に実践している 取組み・仕組み	月に1回行う社長塾で、理念浸透や、色々なテーマを作り勉強会をおこなっています。社内で行う事で他店舗スタッフとの情報共有や店舗理念を作成し、年間予算や店舗年間スケジュールを立てています。アルバイトさんとの定期的に面談を行う事で、コミュニケーションの量も増えスタッフの強みも明確になりました。
◆店舗コンセプト◆ 北海道の美味しい魚介が食べられる大衆酒場	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	自分達で決める事で、更に責任が生まれ、勉強した事に対する意識も上がり、成長へと繋がりました。1人1人が長所を活かす事で、生産制をあげり短所を全員で補う事により、ありがとうが飛び交い良い空気感が生まれ離職率が減りました。実際、勤務歴1年未満が多かったが2年以上に上がり、アルバイトがアルバイトを紹介してくれるようになりました。

◆人材採用◆


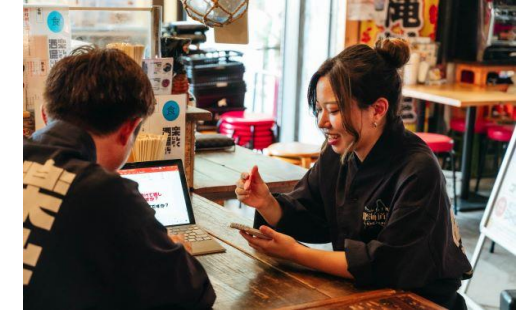
具体的に実践している 取組み・仕組み	お客様からスタッフへというお店に来て頂いた方や、スタッフやお客様からの紹介です。最近では、タイミーの活用を行い来て頂いた方と店舗として大事な事を伝えています。タイミーの方も手伝いという認識ではなく、面接というような気持ちで接しています	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	紹介をお願いする事で、紹介の数が増えました。タイミーの方には、大切な事をお話する事で共感して頂く事で、1名採用に繋がりました。
-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	横丁という立地で、人が沢山歩いているという事があるので、オーバーアクションで手を振ったり、印象に残る言葉を選び来店に繋がっています。SNSの担当を作り、SNSの活用を行い、フェアの事前告知やおすすめの紹介を行っています。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	些細な事をやり続けていく事で集客に繋がっている。アルバイトさん自分自信が手を振って集客になる事で自信に繋がって意欲もあがりました。SNSに関しては、次は何かと楽しみになり、来店のきっかけに繋がっています。
-----------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 思い	海無し県の長野県で北海道の美味しいお魚を食べて頂きたい。名物お刺身の盛り合わせは、5点盛りで北海道直送で長野県では中々食べれないネタを使用。干物は自社独自のレシピで1尾ずつ丁寧に皮を取り無添加で仕上げています。長野県に在るのにまるで北海道にきているかのように思っ頂きたいと思っ蟹は常にメニューにあり、北海道という最高のブランド伝えています
	説明 ※北海道から直送の美味しいお魚達！！大人気メニュー！！	説明 自社で加工した干物！！無添加で1尾ずつ丁寧に独自のレシピで作ってます	具体的に実践している 取組み・仕組み	毎日変わるおすすめ。お客様の目の前でスタッフが赤ペンで丸をつけ、自信をもっておすすめし、北海道の旬を感じて頂けるように、旬を大切にし、この値段でこんなものが食べれるのと言って頂けるように、原価率を80%のメニューもあり、北海道直送の生物や、漁師さん独自のお刺身の食べ方を再現するように自社で特製スパイスを開発し、長野県で北海道を発信しています
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	おすすめをする事で、おすすめ旬の商品はもちろんの事、利益商材もおすすめしていく事で、ロスがなくなり80%の原価の商品も10%の原価の商品もとの対比の原価で原価が安定しています。地元の常連様はもちろんの事、県外からの常連様も増え、去年食べたあの商品今年もやよねっと言っただけでも良く頂きます。	

◆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		北海道が伝わりやすいメニュー構成にしています。自社加工の干物は、北海道産にこだわりオリジナルレシピで漬け込み最先端の干物乾燥機で乾燥しそのまま-30度の急速冷凍機で即凍結しバック加工して保管しています。名物、お刺身盛り合わせは、5点盛り。長野では中々食べれない北海道のネタや、旬のネタを北海道の仕入れ担当の方と連携しお客様の飽きがこないように工夫を北海道の方の食べ方を伝え、自社開発の醤油もあり、脂の乗った魚用と白身のお魚にあうように2タイプ食べ比べて楽しんで頂けるようにしています。北海道の漁師さんがお刺身を食べる時に醤油と七味を入れて食べられる事から、自社でスパイスを開発し新たな食べ方の提案もしています
こだわり・強み②		横丁というつながりを大切にする場所だからこそ、接客を大切にしています。接客の研修を社員さんアルバイトさんに行っています。接客のあり方やお店で大事にしてほしい事、更にはお客様に喜んでもらう事を一緒に考える事で、接客が楽しい、お客様に喜んでもらいたいって作り出しています。色々なテーマで勉強する事で1人1人の意識が変わり、おすすめの仕方、お客様を見る意識も変わり、単価UPと高単価商品の出数も増えました。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

飲食店の価値・飲食店活性化・長野活性化


◆CS接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 思い	楽しくなげや酒場じゃない接客コンセプトの元、お客様と共にスタッフも楽しむ接客をしています。お客様との会話をスタッフみんなで楽しむ事により、商品価値も伝わりやすくなり、美味しかったありがとうや来てよかったありがとうを創っています。1組1組のお客様に対してこんな事してくれたらうれしいなをみんなで行う事で人にスタッフに逢いたいのはもちろんの事あのお店に行きたいと思って頂ける接客。
	説明 オープンキッチンでお客様と距離が近くお客様同士も距離が近いお客様とスタッフ、お客様同士が繋がる空間	説明 テーブル席もあり、団体様も可能なお席。人数で席の配置も変える事が可能	具体的に実践している 取組み・仕組み	毎日変わるおすすめを1組1組のお客様に目の前で説明しています。お客様のご要望があれば、蟹などお客様の食べやすいように提供する事によりお客様との会話が増え距離感が縮められています。お刺身のボタンエビの頭をあげる事という提案で10ポイントとポイント制採用。
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	超接近戦の接客を行う事で、スタッフをお客様から名前呼んで頂き、来店頻度も上がり常連様も数も増え、毎日の積み重ねにより、常連様が増えた事で常連様と初来店のお客様が繋がって単価が伸びました。出張や観光での県外からの来店のリピートのお客様も増えています。	



◆基本情報◆

開店日	西暦1996年 12月 (設立27年)
【店舗名】	<b>焼肉レストラン慶州</b>
【店長名】	<b>石井 琢也</b>
【店舗住所】	新潟県上越市春日野1丁目6番1号
【TEL】	025-523-1144
【営業時間】	17時～23時
【定休日】	火曜日
【主な客層】	30～50代男性・カップル・ファミリー
【インバウンド比率】	国内 99.8% : 海外 0.2%
【立地】	駅徒歩(10)分 住宅街
【客単価】	8,000 円(税抜)
【席数・坪数】	52席 50坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/xq2JUzDfS21FE569?g_st=com.google.maps.preview.copy

社名	<b>有限会社 春日野</b>
----	-----------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真		当店のアルバイトは全員地元教育大学の学生です。教員の仕事に憧れ、夢を抱き大学に来ています。教育現場は接客によく似ています。相手の立場に立ち、寄り添い、誰かのために行動し続けなければいけません。自分たちが憧れた先生に一步でも近づけるよう、常に考えて働いていただいています。新人教育はとにかく働くこと、人と接することは楽しいと楽しんでもらうことを意識しています。
	説明	有限会社春日野 卒業式 各店を支えてくれたアルバイトメンバーの門出を祝います。	月月初めに面談準備シートを作成してもらい一ヶ月頑張ったこと、今後の目標、今の悩みを提出してもらいます。その面談シートをもとに、月に一度店長とアルバイトメンバーとで面談を行っています。また、毎月誕生月のメンバーを集めて誕生日会を行っています。また季節ごとに、球技大会や、BBQなどを開催、全員が集まり、同じ時間を過ごせるようにしています。新人スタッフは提出してくれたシフトは全部インしてしまい、とにかく経験を積んでもらいます。簡単な仕事を率先してやってもらい、仲間への貢献を感じ楽しんでもらっています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	面談準備シートの提出により、今の心境や悩みを把握してから面談を行います。現状の課題や、目標について話し合い少しでも前向きに働いてもらうことが目的です。チーム力、お店への愛が強まり、シフト貢献率も大幅に上がりました。人手が必要な週末、繁忙期も人手に困ることはありません。アルバイトは基本的に大学一年生の入学時から始めて、卒業までの約4年間勤めます。10年間で卒業生の数は34人です。	

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◆


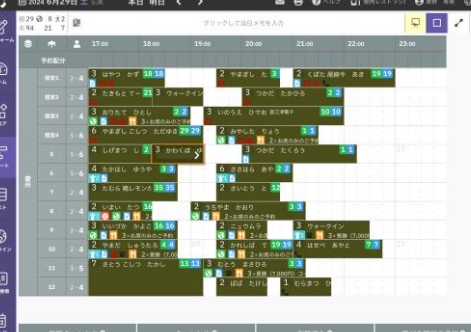
具体的に実践している取り組み	アルバイトは、昨年より4月に新入生歓迎会を開き、先輩メンバーと一緒に働きたいと感じた大学の新入生をお店に連れてきて、お店紹介と勧誘を行います。先輩が興味を持ってくれた新入生とのご縁を繋いでくれます。入学式の直後に新入生歓迎会を開催して、近隣のどの店舗よりも早く素晴らしい人材を採用する場を設けています。	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	毎年その会で4人以上の採用が確実にできています。卒業メンバーが抜けてすぐに、人材の獲得ができるため、教育のスピード感も早く、直後のGWの繁忙期にはチーム力を高めて備えることができます。4月～6月までの期間は先輩、ベテランメンバーが就活や、インターンでいない状況ではありますが、MSで200点を取れています。
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している取り組み	有料の集客策は全くしていません。どう来ていただくかではなく、どう帰っていただくかを大切に店舗づくりを心がけています。毎月、29日には肉の日限定メニューを用意したり、通常営業日でもメニューに載っていないお肉を用意したりと、長年の常連様にも飽きられな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あれば)	食べログ焼肉100名店EASTIに2022、2023、二年連続選出。県外や遠方からのお客様も増えました。
----------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------	------------------------------------------------------



◆外観写真◆	◆理念◆	私たちは思いやりの心で人と地域とつながり、ありがとうのあふれる社会づくりに貢献します 企業理念『私たちは思いやりの心で人と地域とつながり、ありがとうのあふれる社会づくりに貢献します』 店舗理念『楽しみ楽しませるセンスを磨く』 企業理念はコロナ禍に研修を通して策定しました。企業理念を体現するためにどのような店づくりをしたら良いかを考えた結果、店舗理念が誕生しました。楽しみ楽しませるセンスを持った店づくり、人づくりを通して、街から必要とされ、街の活力に貢献していきます。
	想い つけられた背景	毎日の朝礼で理念を唱和、営業後に、賄いを食べながら理念を踏まえた振り返りをしています。地域とのつながりをもつために、地元黒毛和牛生産者様のもとで、お手伝いをして、苦勞を分かち合うことで和牛の未来について話し合っています。当店は通学路でもあるため地域の子供たちへの声かけも忘れません。また豪雪地帯の為ご近所様の除雪を手伝い、つながりを大切にしています。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	理念に共感を持った思いやりのあるスタッフが増えたため店舗での挨拶が徹底され、明るい職場環境になりました。お手伝いをした生産者様が能登牛を肥育していたので、半頭仕入れをし、上越のお客様にも支援をしていただきました。客単価も高いため普段使いのお客様は、少なかったのですが、挨拶や除雪など地域とのつながりが増えたことで親近感がわき、徒歩でご来店されるご近所のお客様も増えました。

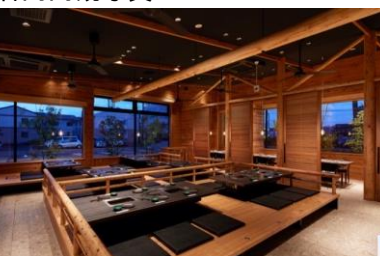
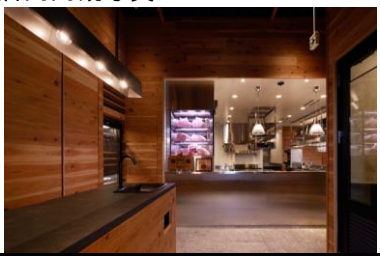
◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取り組み◆

こだわり・強み①		長年、慶州で活躍してくれた女性店長が結婚を機に、夜や日曜日に働くことが難しくなりました。飲食業が大好きでスキルを持った女性スタッフが、ライフスタイルの変化に合わせてながら継続的に活躍できる業態開発をしました。目玉商品は当店の強みでもあるA5ランク黒毛和牛の端材を使ったハンバーグです。日曜定休、ランチ営業のみにしたため、今までになかったお子さんがいる主婦の方の雇用にも繋がりました。慶州の商品としては扱いつらい、筋が多く硬い部位も挽肉にして使うことで、より高品質でお客様に好まれる商品に特化することができ、お客様満足度を上げることができました。従来は廃棄していた端材を、商品化することで食品ロスを大幅に削減し、利益の向上にもつながりました。
こだわり・強み②		当店は9割近いお客様がご予約されてご来店します。今までは18時、18時半のご来店、ご予約が多く、前後にお客様をご案内することができませんでした。席稼働率を上げて最大売上を獲得するために、土日、祝日限定で2部制を始めました。(17:00～19:00、19:30～21:00)  17時～21時半までの4時間半での最大売り上げが40万円程だったのを、最高で60万円超まで上げることが出来ました。お断りしてしまうお客様も減らすことができました。  それでもご来店いただけないお客様やお時間が合わない方、ゆっくりお食事を楽しみたいお客様を平日のご予約に促すことで、今まで空席が多かった平日の売上向上にも繋がりました。立地最悪、インバウンドはほぼなしの環境で毎年売上、客単価を更新し続けています。ランチ営業はしていませんが毎月800～1200万円の売上があります。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

一生懸命を磨き続ける。  
飲食業の本質と料理へのこだわり。

◆料理◆	看板メニュー写真		料理写真		上越の人に本当に美味しい焼肉を食べてほしい、という想いから、元々は輸入牛を扱う業態だったのを、今から14年前にA5ランク和牛専門店に転換しました。コロナ禍には店舗自体をリニューアルオープンし、尾崎牛ユッケなど専門的な商品をラインナップできるようになりました。より健康的な食材をお届けしたいと、産地や肥育方法にこだわった仕入れをしています。
	説明	幻の尾崎牛ユッケ 地域初の生食ユッケ	説明	越後薬草様とのコラボ商品。 焼肉専用のクラフトジンを開発して頂きました。	これまでは店舗で牛肉の仕込みを行っていたのを、セントラルキッチンを作り、そこで行うようにしました。急速冷凍できる機材も導入し、商品の鮮度がより高い状態でお客様に提供できるよう工夫しています。取引をさせていただいている生産者様の元にも直接足を運ぶようにし、想い、こだわりを聞くだけでなく、生産現場の現状を知る機会にもなっています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)		実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	上越で一番のお店だよ！という声を、たくさんのお客様からいただけるようになりました。決して客単価が安いわけではないため、記念日などのハレの日にご利用していただけることが多くなり、結果的に客単価は毎年上昇しています。直接足を運び、想い、こだわりを聞くことで、こちらの想いやこだわりにも共感していただくことができ、コラボ商品が増えました。	

◆CS接客◆	店内内観写真1		店内内観写真2		ファーストドリンクの速さは地域NO.1です！作業のスピードを意識することで、活気のある動き。接客は圧倒的フレンドリー！を掲げて、丁寧さの中にも感じの良さを、人懐っこい！を意識しています。いかにお客様に愛されるか？人間らしく！泥臭く！熱いよりも温かい！自分の未来につながる努力を日々自分で考え、共有し挑戦しています。
	説明	創業店舗のログハウスをどこか思いつき出させる広々とした空間。	説明	入店してすぐに見えるこだわりのオープンキッチンとショーケース。	お客様満足度を上げるため、文字だけのメニューから写真を付け加え、視覚的にわかりやすくなりました。初来店のお客様も迷うことなくお食事を楽しみ、初来店でも食べたいものを選びやすくなりました。また「焼師」がいることで、お客様とのコミュニケーションも増え、お肉を最高の状態でお召し上がりいただきながら、アットホームな雰囲気を作り出しています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)		実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	グーグルマップ 口コミ評価、☆4.6 お肉だけでなく接客についてもたくさんのお褒めの言葉を頂いています また、会社の飲み会、接待で来られたお客様が次は家族で。家族で来られたお客様が次は会社の飲み会や接待で来られるようになったりと利用動機、利用目的が多様化しました。それにより、来店回数が向上し、売上向上にも繋がりました。	




◆基本情報◆


開店日	西暦 2019年3月 (設立 5年)
【店舗名】	やきとり番長 松本つなぐ横丁店
【店長名】	杉山 恒太
【店舗住所】	長野県松本市深志1-3-21 アルピコプラザホテル1階
【TEL】	080-3728-1818
【営業時間】	平日17:00-24:00 土曜15:00-24:00 日曜15:00-22:00
【定休日】	月曜日
【主な客層】	観光客や出張サラリーマン
【インバウンド比率】	国内 85% : 海外 15%
【立地】	松本駅徒歩(3)分 オフィス街
【客単価】	2,500円(税抜)
【席数・坪数】	30席 7坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/JunPbe47KCGogXTK9?g_st=il">https://maps.app.goo.gl/JunPbe47KCGogXTK9?g_st=il</a>


社名	番長株式会社
----	--------

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◆	企業理念:【関わるすべてのモノ・こと・人の幸せ・笑顔・元気のために】 (店舗Vision)【居心地信州酒場】信州の食を通じお客様を幸せする～松本のディズニーランド～(背景)代表は25歳の頃、都内から地元上田に帰郷した際、中心市街地の繁華街の衰退を目の当たりにし落胆した。『この街に仲間が集える【Happy Place】を作りたい。そして関わるもの全てを【幸せ・笑顔・元気】にしたい。』をテーマに街に夢と活気を取り戻すGive me challengesがスタート。
	想いつくられた背景	理念(店舗Vision)浸透に力をいれ、共通言語をより多く持つ。 ①月1回、全員参加型の店舗ミーティング実施。企業理念(店舗Vision)を確認。ひと(飲食人)としての在り方商品のこだわりや知識を共有。 ②日報に、【一番輝いていた人】(スタッフMVP)を報告。仲間を見る意識を強くさせ、称賛する。 ③2ヶ月に一度、パートナー企業様と食卓会・ミーティングを実施。現状とあるべき姿(理念・理想)を共有。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	①全員が理念(店舗Vision)とリンクした目標を毎月定めた結果、【仲間のために何が出来るか?】の精神が付き、連携プレーが見られるようになった。②社員とアルバイトスタッフ間のコミュニケーションが活性化し、組織の【心理的安全性】が高まる効果も得られた。③お互いが困っていることに本音で言える関係性を築け、パートナー企業様の紹介で他企業様との繋がりが広がり、コミュニティーがさらに拡大した。
◆店舗コンセプト◆ 【居心地信州酒場】	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)	全てのモノ・こと・人に対して 気遣い/心遣いを忘れずに 営業していく考え方


◆料理◆ 	信州上田名物【美味だれ焼き鳥】	信州の地酒	【鮮度が命】開栓から5日以内 ルールを徹底し、 紫外線に触れないように 品質保持を行う	こだわり 想い	【美味だれ焼き鳥】令和5年文化庁より『100年フード』に認定。四半世紀以上、市民に愛された伝統食文化。次の100年に文化継承し、【食道】を通じて信州上田の魅力を国内外にPRする活動を行う。 【信州の地酒】地の食は地のお酒があう。作り手が丹精込めて仕込んだ酒を、我々がお客様へその想いを伝えていく。旨い酒に敬意を払い、【伝道師】として日々精進する。
	世界的に見ても珍しい コップの中に入ったタレを 一度付で食べる焼き鳥が番長流!			具体的に 実践している 取り組み・仕組み	①月に一度以上、スタッフ全員で生産者様のところへ足を運び、出来上がるまでの背景や思いを聞く。 ②商品価値を上げるために【メニュー表の改善】と【体験提供サービス】に力を入れた。 ③フードロス削減『残さず食べよう! 30・10運動』を行政と共に取り組んでいる。残ってしまった料理に無償でお持ち帰りできる(ドギーバッグ)を導入した。(③は全国大会で発表予定)
				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)	①スタッフ自ら得た情報をお客様に提供することで付加価値が加わり、圧倒的知識情報量で他店舗と差別化。地酒売上比率が多い月で全体の12%を占め、【地酒と言えば、番長!】と定着した。②コップたれにつけて食べる【珍しい焼き鳥がある】とSNSで話題になり、地元の方はもとより、観光客が殺到。③店舗から出る生ごみを5%削減。これらの取り組みで客単価780円アップした。

◆CS接客◆ 	旬(季節)を感じる店内装飾	店内サイネージのフル活用	【お客様は一人十色】の精神をモットーに、誰と何を求めて来店されるのか?それを来店されてから最初の5分で判断する事が重要と考え、お客様の要望に対して【どうすればできる?答えられる?】と常に自分に問いかけ、【気遣い・心遣い】の接客を行う。また、来店されてから、退店されるまでどれだけの【ありがとう】の感謝の気持ちを伝えられるかも重要。【ありがとうシャワー】の徹底。	こだわり 想い
	季節ごとの装飾をすることで いつ来ても飽きさせないような 工夫をしている	お店のデッドスペースの柱も 魅力が最大限に伝わるように 掲示物を貼り出す		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)
			接客力や、エンゲージメントの向上に繋がりを、売上に好影響を与え(前年同期間対比107%)、また自身の言葉で伝えることで責任感が増し、今年6月にアルバイト2名が正社員となった。Google口コミ評価も取り組み前(今年3月)3.5→4.2(今年6月)まで上がった。売り上げ、お客様満足度を数値を可視化するために、更衣室に掲示。全員に共有しモチベーション維持に貢献。	

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆ 	【杜氏が酒を造り、店員が酒を仕上げる】 杜氏の想いをお客様に伝えることで いつもの酒が特別な酒に...	こだわり 想い	大切にしているテーマは【愛を土台に人と関わること】。そして、【GIVE & TAKE】であること。与えてもらう(TAKE)ために、与える(GIVE)のではなく、与えた(GIVE)結果、与えて頂く(TAKE)と考え、前提の違いで大きく変わる。GIVERである事、決して自己犠牲形ではなく、他者思考型であること。また、学生時代(就職前)に居酒屋で働いた人は少なくない。弊社も大学生のアルバイトスタッフが全体の9割を占める。すなわち、居酒屋が世の中の下支を、人材育成の大役を担っている。社会人として当たり前のことを当たり前以上にできること、そして、子どもが憧れる『カッコいい大人』の人材育成に力を入れる。
	月に一度、地元の酒蔵見学	具体的に 実践している 取り組み・仕組み	①全社員会議を月2回(毎月1日、16日)、店舗ミーティング週一回(毎週木曜日)、月一回アルバイトミーティングを実施。コミュニケーション活性化により生産性、モチベーションアップ。②令和食塾や酒蔵見学で得た知識を他店舗スタッフまでアウトプットする報告会を開催。情報共有によりスキルや知識、能力の定着。③社員立案の福利厚生への追加。社用車、社宅、携帯電話の貸与。社員が主体(企画立案)の社員旅行④【できることリスト】を作成し、自己評価で自分の現状を可視化。得意なことは主体性をもち、苦手なことは仲間をサポートしてもらいながらお互いが尊重し合えるシステムを構築。⑤アルバイト時給UP評価制度の導入
		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)	①ミーティングの第一フェーズを【スピード・量】と定義。まずは多くの時間を仲間と共有。共通言語を増やし、業務の効率化。②外食塾(経営塾)に毎年輩出し、アウトプット・インプットが習慣化。【共通言語・共有認識】が増え、生産性アップ。酒蔵様と親交が増し、限定品を仕入れられ、他店舗との差別化。 ③心に余裕が生まれ、お店・仲間・お客様と向き合う時間の増加。金銭の余裕も増し、強豪店視察も行え、新たな知識を得る。 ④【できることリスト】作成後、仲間が知れ、仲間を称賛する場面が増加。離職率0%キープを実現。 ⑤【できること、できていないこと、また何をクリアすれば評価(時給アップ)されるか?可視化。意欲の向上。

◆人材採用◆		
具体的に 実践している 取り組み・仕組み	①本年度のテーマ【女性(特に主婦)の働きやすい環境作り】の達成の為に、主婦層を積極的に雇用。月2回の面談を行い、コミュニケーションを積極的に行い、多様な働き方を実現。 ②SDGsと、安心安全新鮮をキーワード始めた自社農園。農園管理で高齢者を雇用。店舗で出た生ゴミを長野大学コンポストサークル共同でコンポスト化し、その肥料で野菜を育成。(②は全国大会で発表予定)	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)
		①主婦層スタッフが仕込み担当。ピークタイムの勤務も、フルタイムスタッフの休憩時間を回すなど、昨年月平均残業時間が48時間に対し、今年5月は18時間と30時間の残業時間の削減に成功。労働環境改善に繋がった。離職率も0になり、長期的な人材育成も可能。 ②時間の融通が効き、農業知恵・知識があるので低農薬有機野菜を栽培。店舗から出る生ゴミを前年対比2%削減に成功。

◆集客◆		
具体的に 実践している 取り組み・仕組み	①地域と、夢を追う未来を担う子ども達のために【Jリーグチームのスポンサー】として還元。サッカースタジアムで広報活動。②市内はもとより、県内外、国外のイベント(物産展)出店し、PR活動③小学生を招き、職業体験を実施。親御さんに共に楽しんでもらい、イメージアップ。④【人類飲兵衛化計画】でお客様がお客様を呼ぶ仕組み作りを構築。(④は全国大会で発表予定)	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)
		①ホーム戦終了後の来店率が3倍増加(全客数約20%)。スタジアムで食べた焼き鳥がきっかけで入社したスタッフもいる。②お祭りには【番長】のイメージが固定化。学園祭や企業祭の依頼も増加。③参加者80名、居酒屋で働く素晴らしさを伝え、未来の飲食人を育成。④番長オリジナルTシャツの販売。それを着用して飲食を行い店内の異様な光景が話題となり、広告費0円お客様が増加。

◆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		【7坪の極狭店舗で月坪単価売上最高90万円! 人事売上高週末平均1.2万円】 ①徹底的に効率を図った店舗(厨房)設計。厨房が狭小なのは想定内。無駄な作業や厨房内でスタッフ同士がぶつかることがないよう、横移動をして行う作業を無くし、担当ごと手の届く範囲に全てを配置。朝礼時に当日の作業を明確化し伝える事で実現した。また、ファーストドリンク【2分チャレンジ】も行い、お客様のストレスの改善にも役立った。 ②徹底した5人体制営業。オープンキッチン360°フル客席の設計で、7坪でも30席を確保。ABC分析を行い、商品の種類は最小限(定番フード12種、ドリンク9種)。一品一品の商品のクオリティーアップを行い、お客様の満足につながり、客単価は780円アップ(前年同月対比)。不便な商品(料理の取り分け商品)作りを、取り分けを行うことにより『超気遣い接客』で信頼を得た。5人→4人にする施策(生産性アップ)は地区大会以降の課題として挙げている(全国大会で成果発表)。【たった7坪の極狭店舗でも、こんな夢が描けるんだ!】と居酒屋道に夢を持ってもらえるような新たなビジネスモデルを構築し、発信していきたい。
	【社内専用コミュニケーションアプリを利用した社内情報共有と目標設定と振り返りの徹底】 ①以前は全スタッフまでなかなか情報共有ができず、経営陣と店舗の温度差で意思疎通が取れないことが課題だった。導入後は、【商品の入荷情報】【社長の考えていること】【仲間の事】【成功体験】【学び】が瞬時に全スタッフまで共有。記事に対して全員がコメントでき主体性や、接客のヒントを生むきっかけに繋がった。 ②目標設定(定性、定量、行動)と振り返り(日報)の義務化。何のために?どのくらい?どんな行動をするのか?を営業前に考えることで業務の効率化アップ。目標の振り返りも行うことでPDCAサイクルを回し、次回出勤のモチベーションアップに繋がっている。一番のこだわりは【一番輝いていた人】(スタッフMVP)を決め仲間を称賛すること。習慣化されると常に仲間を観察するようになり、『ありがとう』が溢れプラスのマインドが溢れる店舗に生まれてきた。 ③オンラインだけに頼ることなく、オフライン上でも積極的に接点をもつことにより、小さな町の、小さな焼き鳥屋さん現場DXを推進し、称賛文化にイノベーションをもたらす第一歩を踏み出した。	
	絶対により切る。本日の目標宣言! / FBを利用しました!	本日のMVPメンバー👏 渡辺 恒太 やきとり番長/うし子ちゃん松本つなぐ横丁店 小野 恒真 やきとり番長/うし子ちゃん松本つなぐ横丁店 赤津 早紀 やきとり番長/うし子ちゃん松本つなぐ横丁店
理由 廻りを見て作業を行う。 ありがとうの言葉をたくさん言う。 パッシングと切り替えを早くする。 気持ちのいい挨拶と笑顔でお客様をお出迎え、お見送りも異音や追加オーダーなど周りを見ながらしつかりと営業できていた。		

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆	
称賛文化にイノベーション【月坪売上90万円がもたらす力】	

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。