




◆基本情報◆


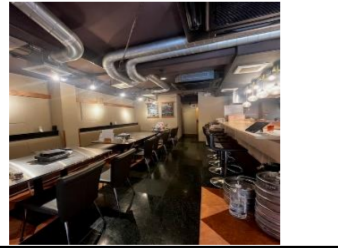
開店日	西暦 2023年 11月 (設立 0年)
【店舗名】	ホルモンももこ
【店長名】	花本 萌々子
【店舗住所】	沼津市大手町3丁目6-25
【TEL】	055-962-8833
【営業時間】	月～土(16:00～23:00) 日(15:00～22:00)
【定休日】	12/31、1/1
【主な客層】	サラリーマン
【インバンド比率】	1%
【立地】	駅徒歩(5)分 オフィス街
【客単価】	5,000円(税抜)
【席数・坪数】	24席 22坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/GNC5uoBMD7VAMJsv8?g_st


社名	株式会社あした葉
----	----------

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◆	①仲間と共に助け合い楽しむ事で、お客様に楽しんで頂きます。②プロ意識を持つ事で、人間性の向上を目指します。③あした葉から、「元氣」と「笑顔」を世界に広めます。
	想いつくられた背景	静岡県沼津市には少ないホルモン業態を1つ上の「焼くお世話」を行い、お客様とコミュニケーションを多く回り、癒しを求める空間を作りたい。沼津から唯一無二のお店を全国に広めたいと思っています。
	具体的に実践している取組み・仕組み	こだわりの厳選されたお肉について説明をし、絶妙なタイミングで美味しく召し上がっていただけるように、焼くお世話や食べやすいようにお肉のカットをお客様の目の前で行っています。お肉が硬くならないように、ちょうどタイミングで鉄板の上に敷いてあるもやしの上にお肉を乗せる事を各スタッフが行っています。
◆店舗コンセプト◆ 「最高の焼き加減で最高のおもてなし」 ・スタッフがお客様に代わり、最高のタイミングで召し上がられるようにお肉のお世話をします。	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)	お肉をお世話しながら、お客様とたわいもない会話ができることによって、お客様との距離も近くなり、リピート利用に繋がりを、その数が一気に短期間で増えました。たくさん仕事する作業ではないので、スタッフも楽しみながら働いている。

看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 想い	フレッシュな黒毛和牛特選レバーを用意。レバーが苦手な方でも挑戦しやすく、臭みも全くなく、甘みがある濃厚なレバー。燗取りを営業前に毎日実施。数量限定で販売している。
説明 特選黒毛和牛レバー！鮮度命で提供していますので数量限定販売！レバー好きにはたまらない一品です！	説明 こだわりのもも子特製の黒ダレで揉み込みんだ圧倒的人気メニューの国産牛ホルモンです！	具体的に実践している取組み・仕組み	角が立った新鮮なレバーを必ず提供できるように、週3回に分けて少量ずつ仕入れを行っている。人気メニューなので、早い時は営業中盤で完売する事もある。入荷の曜日は決めており、レバー目的で来店されるお客様や、常連様には入荷の曜日をお伝えしています。
		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)	注文率は90%。インスタグラムのストーリー等で当店こだわりのレバーの魅力を発信し続けている事もあり、取り置きしておいて欲しいとの声も増えた。

店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 想い	お客様にとって居心地の良い、おひとり様でも気軽に来れる。いつ来てもアットホームなお店である空間作りを意識。店内BGMもどこか懐かしく感じ、お仕事終わりに来店しても元気が出る選曲をしています。
説明 カウンターでもカセットコンロを設置し、おひとり様でもホルモン焼きを楽しめるようになっています。厨房で作業をしながらでも、近い距離でカウンターのお客様と楽しい会話ができるのもポイントです。	説明 ステンレステーブルを設置使用することで、油污れに気付きやすく、常に綺麗な空間でお客様が過ごせるようになっています。	具体的に実践している取組み・仕組み	印象に残るお出迎えを意識。入口扉をお客様が開ける前から、「こんばんは！」と言えるように 5秒に1回スタッフスタッフ全員外を見ている。
		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)	明るく元気にお出迎えすることによってお客様の笑顔が増え、スタッフもやりがいを感じられるようになってきた。誰がいち早くお客様をお出迎え出来るか、いい意味で競い合うことで、活気もより増した。

スタッフ集合写真 	こだわり 想い	①仲間と共に助け合い楽しむ事で、お客様に楽しんで頂きます。②プロ意識を持つ事で、人間性の向上を目指します。③あした葉から、「元氣」と「笑顔」を世界に広めます。この3つの理念をもとに、とにかくお客様を喜ばせたい！ホルンももこから、沼津を！静岡を！世界をと元氣と笑顔を広めたい気持ちが溢れています。働くスタッフそれぞれが主役であり、自分繁盛することでお店繁盛に！人がたくさん集まることで、街が盛り上がりると信じてます。
◆ES スタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	具体的に実践している取組み・仕組み	全スタッフに対しては、半年に1回の全体ミーティングの実施。理念の確認、社会人としての心構えや考え方を深める時間を取っています。社員は、週に1回の店長会議に参加。週間目標をそれぞれ立て、PDCAサイクルを実施し、各店舗社員と意見交換をしています。FLRIについて、社員やアルバイトが閉店業務にて入力管理し、各々のスタッフが数字を意識管理している。
	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)	理念を理解して働くことで、目的を持って各スタッフがイキイキと働いています。各スタッフがそれぞれ得意、不得意がある中でも、共通理念を持つことで向かってる先は一緒なので、お互いに協力しながらお客様を、店舗が日を重ねるごとに盛り上がっています。週1回の社員ミーティングを実施することで、週間ごとの問題点、課題点に対する発見、解決スピードが上がっています。各スタッフが意見交換出来るので、スタッフそれぞれの視野も広がってきています。社員のみならず、アルバイトスタッフもFLRIについて触れる事で、1人1人が、売上やその他数字に対しての意識が高まり、結果として普段の業務姿勢、行動に大きく反映してきています。



◆人材採用◆

具体的に実践している取組み・仕組み	会社として常に人材募集サイトに掲載を続けています。まずはお試しとして体験入店を実施。どのような雰囲気、環境の仕事場なのかを理解してもらう。体験入店後、継続してバイト希望の場合は、社長面談がありバイト採用の流れとなる。併せて私自身楽しい事、楽しい場が好きで、いろいろな飲食店に出向く中で仲良くなった方に、お店に対する自分の想いを伝えたり、アピールしています。	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)	体験入店ではまずはお試しで働いてみることで、どのようなスタッフがいるのか、どんな環境の仕事場で働くのかを理解できる時間が取れる。ほとんどのスタッフがその流れで本格的に働き続けてくれています。自分の想いに賛同してくれたり、楽しい職場と一緒に働きたいという方が増えました。1人はアルバイトで入職し、そのまま社員として正規雇用につながりました。
-------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している取組み・仕組み	SNSでの発信を積極的に行い、集客をしている。若い年代から年配の方に付けて、気軽に来店しやすいお店であると伝わるよう情報発信している。フォロワー様の名前を覚えておき、来店していただいた際にスムーズなコミュニケーションが取れるように、情報を得ている。外のメニュー看板を見ている方への声掛け実施。混雑時でも、外で店内を見ている方へ店内からの積極的な声かけ。	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)	DMから予約が入る頻度が増え、特選レバーを始め、人気商品目当てで、来店される方も増えた。外のメニューを見ている方でも積極的に挨拶をし、入りやすくなる。混雑時でも、店内から外に向かって「今なら〇〇名様いけます」とお伝えすることで、客数も増えてきた。
-------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	-----------------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆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		お肉について丁寧に説明しながら、絶妙なタイミングで食べられる。お肉を焼くお世話をしながらお客様とコミュニケーションを取る事で癒しを与えられる。結果、自分で焼くより美味しいタイミングで焼いてもらえ食べられる事で、お客様に喜んでもらえ癒しも与えられる。お客様との会話も増え、距離が近くなることによりリピーターになってくれる方が多い。
こだわり 強み ②		ホルモン焼き屋の独特な大衆感がなく女性でも入りやすい店内。居心地のいいカウンターづくり。結果、若いお客様をはじめ、女性客も多い。1人でも入りやすいお客様からお声を頂いている。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆


「美味しい！」と笑顔に幸せにする事が出来る仕事は飲食店の魅力


◆基本情報◆

開店日	西暦 2021年 4月 (設立2010年)
【店舗名】	波乗り食堂 ありがとう
【店長名】	岸和田光弘
【店舗住所】	静岡県御前崎市池新田5532-7
【TEL】	0537-85-1001
【営業時間】	17:00~24:00
【定休日】	日・月・木
【主な客層】	30代~50代ビジネス客・観光客20代~40代地元客
【インバウンド比率】	国内 98% : 海外 2%
【立地】	駅徒歩(300)分 オフィス街(ロードサイド)住宅街
【客単価】	4000円(税抜)
【席数・坪数】	36席 21坪
【GoogleMap URL】	kul2ipn@yahoo.co.jp


社名	株式会社夢源ダイニング
----	-------------

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。	飲食店の仕事の醍醐味は日々色んなお客様との一期一会の出会いがあること、そんな偶然の出会いに感謝し、目の前のお客様に全力で向き合うことで、お客様を笑顔にし、期待に応える満足の提供と、期待を少しでも上回る感動の提供を目指す中で、スタッフさんの成長と共に店が繁盛していくように、周りの人を幸せにできる人づくりを目指しています。
	想いつくられた背景	ホームページなどで掲示し、店舗内ではトイレ内に経営理念とそこに込められた想いについて紹介しています。スタッフには入社時に一人ずつ代表から直接経営理念に込められた想いと仕事を通じていかに実践していくのか？そしてそれがスタッフさんの未来にどんな風に繋がっていくのか？じっくりと時間をかけワクワクするように伝えていきます。理念を共有してくれていると判断したスタッフさんには、細かいことは言わず、そのスタッフさんなりの接客スタイルを尊重しています。
	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)	経営理念をスタッフさんに最初にじっくり伝えることで、理念に共鳴しモチベーションが大きくアップするスタッフは続きますが、理念が響かないスタッフさんは続かず、採用の判断基準にもなり、採用後もスタッフにとって初心を忘れず持ち続ける上での拠り所となっています。



◆料理◆ 	看板メニュー写真	料理写真	看板メニューの自家製唐揚げは日々店内で仕込みし、また今年から鶏肉のポーションを増量し、値段は据え置きで、食べ応えのある大きさの唐揚げを手頃な料金で楽しんで頂けます。また御前崎市ならではの漁港直送の地魚の刺身や煮付け、地元のA級グルメである夢咲牛など、旅行やビジネスで来られた方に、この地域ならではの食材やご当地料理の味を楽しんで頂き楽しい思い出の一つにしてもらいたいと思います。
	説明	説明	日々市場で仕入れる魚や食材や日本酒をオススメメニューに書き、来られたお客様に最初におすすめています。また店内に人気メニューのポップを掲示しこだわりや人気の理由を紹介しています。また刺身で使った魚のアラは煮付けにして、手軽な金額で提供し、売れ残った刺身は翌日パン粉をつけて揚げて地魚フライとしておすすめメニューで提供したり、お通いで使用することで常に新鮮な魚を提供し、原価率も抑える工夫をしています。
	説明	説明	他県からのビジネスや旅行のお客様比率が昨年と比較して約2割上昇した。またPOPを作って掲示した餃子と唐揚げのオーダー率はどちらも7割近くに上昇しました。

◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	初めてこられたお客様にもすぐにリラックスして楽しんでいただけるように、真心込めた接客、特に笑顔とあいさつを大切にしています。また様々な接客の仕掛けを用意してお客様との顧客接点を増やすことで、店やスタッフさんに馴染んでもらいい心地のいい店を目指しています。集客の面ではかなりダメージはありますが、あえて全席禁煙にし小さい子供さんのいるご家族連れにも楽しんでいただけるアットホームな空間をめざしています。
	説明	説明	ご予約頂いたお客様には全員ウェルカムシートにお名前を書きお迎えしています。お会計の際はデザートプレートに来店のお礼メッセージを入れお出しています。ハイボールのチンチロリンゲーム、レモンサワーのおがおチャレンジ、日本酒の飲み比べセットの販売や試飲サービス等、お客様との接点を増やす仕掛けを用意しています。お帰りの際はあら汁サービスやありがとうの文字の入った飴をお渡しています。
	説明	説明	デザートプレートをお出しすることでお客様がインスタなどSNSにアップしてくれたりして宣伝してくれ、お客様と深く関われることで再来店につながっています。日本酒を頼まれたお客様への日本酒の試飲サービスは、静岡の地酒の特徴も含め紹介することで興味を持って頂きそれが呼び水になって沢山飲んでいただく結果にもつながっています。

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆ 	スタッフ集合写真	これから社会に出ていく学生アルバイトさんが中心のため、飲食店の仕事を通じ、目の前の人を喜ばせ笑顔にできる人になってほしいというのが経営理念に通ずるスタッフ教育の理念です。せっかくお客様との距離が近い居酒屋で働んだから、お客さんとも積極的に関わって自分も楽しみながら働いて欲しいし、日々の仕事を通じて感謝力や人間力を養いどんな状況でも気配り・心配りが出来、周りの人を幸せにできる人間に成長できることで、飲食の仕事を離れてもどんなところでも人を幸せにし周りの人にも愛される幸せな人生を歩んで欲しいと思っています。
	説明	現在のアルバイトスタッフさんは働き出して1年ちょっとの学生スタッフさんがほとんどですが、基本的な接客は最低限のルールや目的を伝えた上でロープレなどを通じて教育していますが、あとは各スタッフさんにお任せしています。時々違うと思った時は注意しますが、おもてなし能力の高い魅力的なスタッフさんに恵まれ、お客様にも喜んで頂き、居酒屋甲子園も予選通過することができたと思っています。
	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)	おすすめメニューの販売は、都度リアルに結果が出るため、アルバイトさんもセールストークも含めいろいろ試行錯誤し研究することで、どんどん営業がうまくなり、お客様にも名前でも呼ばれて可愛がられるスタッフが多いです。コミュニケーション能力が元々低く苦手意識をもって入社したスタッフさんが次第にお客様と自然にコミュニケーションをとって笑顔で働いている姿をみるのが何よりうれしいです。

◆人材採用◆		
具体的な実践している取り組み	現在のスタッフさんは一昨年3月に卒業したアルバイトさんの補充で募集をかけてくれたスタッフさんと、以前やっていた店舗で働いてくれたスタッフさんがダブルワークで来てくれていたりです。募集は媒体を利用しますができるだけ短期間で採用し、常時スタッフ募集するという雰囲気を出さないように気を付けています。また既存アルバイトさんの満足度向上を大切にシフトの希望を尊重したり願いは日々心を込めて作っています。	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)
		一昨年春からは離職したスタッフさんは2人のみで、大半のスタッフさんが継続して働いてくれていて、この半年は特に媒体への募集はかけていません。またその中から友人や親戚ということで3名のスタッフさんを紹介してもらえそのうち2名は現在も働いてくれています。

◆集客◆		
具体的な実践している取り組み	平日は単身のビジネス旅行者が主なターゲット客で周辺のビジネスホテルには当店紹介のA4サイズのクリアファイルを設置させてもらい、2か月に1回サービス券をお持ちしカウンターに置いてもらってお客様に紹介頂いています。2か月に1回開催している日本酒の会は吟醸大国静岡の地酒と地元の旬の食材を使った懐石料理のマリアージュを酒屋さんを通じて酒蔵社氏さんをお迎えし、酒造りについてお話し、利き酒師である自分が料理とのマリアージュを紹介しながら参加者同士を繋ぐイベントです。	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)
		ビジネスホテルさんの紹介客には特に満足して帰って頂けるように関わること、そのお客様がホテルに帰った後、いい印象を話して下さることで各ホテルさんとも信頼関係が築け、ビジネスホテルからはサービス券を持ったお客様を毎日のように送って頂いています。酒の会は、毎回来られたお客様を繋ぐことで、お客様同士どんどん仲良くなって、お客様でリピート率が50%以上あり、普段の営業の常連化にも繋がっています。

◆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 	『波乗り食堂』という店名のサブタイトルは自分がウインドサーフィンのメッカであるこの街(御前崎)に波乗りがたくたく移住した原点に戻ってコロナ後の一昨年オープンした店です。25年前最初の店舗を出店してから多店舗経営を目指し5店舗まで拡げましたが、コロナで縮小を余儀なくされ、背水の陣として再スタートしました。これまでお世話になってきたこの街に少しでも恩返しできるよう、『サーフタウン御前崎』を盛り上げたいという思いがあります。御前崎市は静岡県最南端の東に駿河湾、南に太平洋に面した半島の先端にあります。全国でも有数のサーフスポットですが、冬場は連日風速15mを超える強風が吹き抜けるウインドサーフィンのメッカです。当店はいわゆるネオ大衆酒場的な業態ですが、そんな御前崎ならではの南国風の内装は唯一無二で世界で活躍する地元若手プロサーファーの写真や地元の良い物のポップや地酒が店内にぎっしり陳列されていて、御前崎に遊びに来られた他県の人にも地元のおいしいものを食べて御前崎での楽しい思い出にしてもらい、地元のお客様には自分達の街がどれだけ素晴らしいのか、誇りを感じてほしいというコンセプトが当店の最大のこだわりです。これまで25年間かけて築いてきた地元での繋がりが大きな強みです。	
	こだわり・強み② 	『身近にある非日常をテーマに』楽しい時間の演出に拘っています。チンチロリンゲームや猛犬ガオガオゲームは、それ目的で来店されるお客様も多く、コースでなくてもできるセルフフリードリンクは自分たちで好きなお酒を好きなだけ作って飲める楽しみがあり、料理もお客様の目の前で炙るメニューやや花火をつけて提供するメニューなど、エンターテインメント性を大切にすることで仲間と楽しく盛り上がりたいお客様に喜ばれています。日本酒はお猪口をお客様に好みのものを選んでもらったり、飲み比べセットでおすすめの地酒を紹介したり、試飲サービスしたりして静岡の地酒のすばらしさを利き酒師として伝導しています。2か月に1回、かれこれ10年以上続けてきた『日本酒の会』は毎回定員の30人が満席になるほど人気で、この回を通じて新たなお客様が増えたりまた商売や仕事、趣味など人と人を繋ぐイベントとして参加者にとっても喜ばれています。パースデープレートは創業の店の頃からの拘りでサプライズでお出ししています。プロジェクターやマイクがあり30人から40人の貸し切りにもちょうどいい大きさで、色んな集まりのパーティーにも利用頂いています。スタッフさんによる気軽な接客によるエンターテインメント性が最大の強みです。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆	
今回のプレゼンテーションのテーマ・メインメッセージ※30字以内 「外食をやりたい人」を取りもどす	

◆基本情報◆

開店日	西暦2016年12月 (設立8年)
【店舗名】	陽気なイタリアンバル Borco
【店長名】	度会 咲花(わたらい さな)
【店舗住所】	岐阜県多治見市本町2丁目43番地 佐藤ビル 2A
【TEL】	0572-26-9929
【営業時間】	月～木、日 17時～24時 金土祝前日 17時～25時
【定休日】	大晦日、元旦
【主な客層】	10代～60代
【インバウンド比率】	国内 99% : 海外1%
【立地】	駅徒歩(5)分 駅前立地
【客単価】	3600円(税抜)
【席数・坪数】	181席 100坪
【GoogleMap URL】	https://www.google.com/maps/place/%E9%99%BD%E6

社名	有限会社Bフードサービス
----	--------------

◆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	「真心こめたおもてなし」「お客様ファースト、お客様を元気に」を体現するためには、スタッフの満足度向上が大前提であると考えています。スタッフの「物心両面」の満足に向けて、チャレンジする姿勢を評価する「評価基準」の設定や、初任給を22万円から25万円に引き上げ、月間9日の休暇を確保するなどの待遇改善を実施しています。さらに、スタッフのモチベーション向上を図るために、定期的なミーティングを行い、意見交換や改善点の共有を行っています。スタッフが安心して働ける環境を提供し、最高のおもてなしを提供できるよう努めています。スタッフの満足が高まることで、お客様にもより一層の満足を提供できると確信しています。
	説明 明るいスタッフが、プライベートの時間もつい過ごしたくなる魅力的な集団です。		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)	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	■ チャレンジ、学ぶ姿勢の向上 評価制度がチャレンジすることを評価するようになり、若いスタッフが外部のセミナーや繁盛店視察に積極的に参加するようになりました。 2名しかできなかったテーブルアートが、チャレンジするスタッフが増えてきたことで、新たに3名のスタッフがテーブルアートをできるようになりました。→より多くのスタッフがお客様を元気にできるように！ ■ 定着率の向上 アルバイトの学生さんは大学1年生から4年生までおり、働きやすく楽しい環境が整っています。多くのお客様から「キラキラしているね」と評価され、やりがいを感じています。実際に、6名中10名の学生が大学卒業まで働き続ける環境です。

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	■ リファラル採用の実践 アルバイトが知人を紹介し、3か月間続くと金一封をもらえる仕組みを作りました。この取り組みで、信頼できる人材の確保に成功しています。 ■ お客様からの応募 お店に来てキラキラ輝いているスタッフを見て働きたいと思い、応募してくる人が多いです。お店の雰囲気や合う人を積極的に採用し、質の高いサービスを提供しています。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	現在、ボルコで働くアルバイトスタッフ13名のうち4名がリファラル採用によるものです。リファラル採用とお客様からの応募を通じて、お店の雰囲気や合う人を積極的に採用しています。その結果、離職率が低く、大学1年生から4年生まで長く働くスタッフが増えています。
-----------------------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	最も大切にしているのは、現在来店しているお客様を未来のお客様として意識し、「全ての望みを叶える」接客を心がけ、おもてなし七か条の行動指針を徹底することです。これにより、リピーターを増やす努力をしています。また、グループ間での相互集客のために「はしごクーポン」を実施し、ボルコでは、ピザ1枚無料などの名物商品を提供しています。グループ全体で取り組んでいます。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	毎週来店していただくお客様も多いこと、少人数で来たお客様が団体での予約をしてくださるなど、実際多くのリピーターに利用いただいています。はしごクーポン等もあることで、お客様にも他の店舗も含めて、グループ店であることの認知が広がり、より多くのお客様に来店いただいています。
-----------------------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

◆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	ボルコの最大の強みは、多治見駅前という立地を活かし、多くのお客様を元気にするために幅広い利用動機に対応できることです。 ボルコでは、以下のような多様な利用動機に対応できる空間を提供しています： ■ 完全貸し切りのVIP空間：最大99席の「裏ボルコ」は、マイク、プロジェクター、音響などを完備し、同窓会、結婚式の二次会、ブッフェなど、特別なイベントに最適な非日常空間を提供します。このような楽しみ方ができる空間は唯一無二です。 ■ ワインを飲みたい：マスターソムリエが厳選した34種類のワインを、全てグラスで楽しむことができます。 ■ ご飯を食べたい：生地からこだわり、500度の窯で焼き上げるピザや、多様なメニューを楽しめます。 ■ 家族と楽しみたい：家族で食事を楽しむお客様も多くいらっしゃいます。 ■ 友人と楽しみたい：友人同士の集まりや会食に最適です。
こだわり・強み②	「真心こめたおもてなし」と「お客様ファースト、お客様を元気に」を体現するため、ボルコではスタッフが「おもてなし七か条」の行動指針を大切にしています。今来店されているお客様が未来のお客様である意識し、「全ての望みを叶える」ことを実践することを、スタッフ全員がその意識を徹底していることがボルコ最大の強みです。そうした取り組みや行動が、創業以来Bフードサービス、ボルコの文化として根付いており、その結果、お客様はいつも笑顔で帰っていただいております。だからこそ、8年たった今も過去最大の売上に繋がれていることができていると思っています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

従業員もお客様も真心こめたおもてなしをモットーに。

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◆	外観写真	◆理念◆	■企業理念 真心こめたおもてなし ■店舗理念 お客様ファーストお客様を元気に
	◆店舗コンセプト◆ オシャレ空間と非日常体験で、見て楽しい、食べて美味しい、元気になる笑顔が溢れる陽気なイタリアンバル	想い つくられた背景	Bフードサービスは、多治見駅前に業態の異なる5店舗を展開し、ボルコはお客様に元気を提供する場としての役割を果たしています。来店していただいたお客様が元気になることで、多治見駅前および多治見の町づくりに貢献したいという思いから、これらのお店をオープンしました。私たちの理念は、真心こめたおもてなしです。お客様が訪れるたびに元気に、笑顔で帰っていただけるような場所を提供することを目指しています。
		具体的に実践している 取組み・仕組み	店舗理念浸透のために、ボルコでは「おもてなし七か条」を新しいスタッフ(社員、アルバイト)に必ず伝え、店舗理念「お客様ファースト、お客様を元気に」を体現しています。七か条は常に目に見えるように掲示し、日々のサービスに反映。また七か条にそぐわないサービスがあればスタッフと一緒に確認し、理念の理解浸透を図っています。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	① テーブルアート 2019年より提供開始。色紙を渡すお祝いサプライズに加え、当時新たに始めたテーブルアートで、お客様にさらなる喜びを提供しています。② ピザ 生地から徹底的にこだわり、500度の窯で焼き上げるピザは、モチモチとサクサクの絶妙な食感を実現。③ ワインマスターソムリエが厳選した34種類のワインを、すべてグラスで楽しめるこだわりのラインアップです。	
	説明 テーブルアートのお祝いプレート 多治見で唯一のボルコの看板商品「テーブルアート」は月20回以上の注文を誇ります。	説明 ピザとワイン オーダー率100%の1200円以下ピザ15種類、全34種類のワインを全てグラスで提供。	具体的に実践している 取組み・仕組み	① テーブルアート 照明や音響にもこだわり、他のお客様も一緒にお祝いすることで一体感を生み出し、非日常の空間を演出しています。 ② ピザ オーダー率100%を目指し、ランドメニューに加えて季節のピザを提供。お客様が何度来店しても飽きない工夫を凝らし、おしぼり提供時には必ず「ピザ」をおすすめしています。
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	① テーブルアート お客様を巻き込み、一体感を生み出した結果、他のお客様から当日にお祝いしたいとの要望が多く寄せられるようになりました。ボルコのお祝いテーブルアートは多治見で浸透し、月に20回以上のオーダーを受けています。 ② ピザ オーダー率100%を達成し、当店のフード売上でトップの人気商品となっています。	

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	「真心こめたおもてなし」「お客様ファースト、お客様を元気に」の理念を体現するため、「全ての望みを叶える」気持ちで接客サービスにこだわっています。お客様を巻き込み、一体感を生み出すテーブルアートや、毎回新鮮な驚きを提供するピザの提案、多様な利用動機に対応した空間作りなど、細部にまで配慮しています。多治見で唯一の体験を提供し、心に残る特別な時間を創り出します。	
	説明 半個室、テーブル、カウンターで多様な利用動機に対応。店内全体にワインをディスプレイし、こだわりを訴求。	説明 最大99名収容のVIPルーム。マイクやプロジェクター完備で、完全貸し切り可能。多くの宴会に利用いただいています。	具体的に実践している 取組み・仕組み	■ 行動指針「おもてなし七か条の設定」 おもてなし七か条を行動指針にサービスを行っています。 ■ スタッフに数多くのポジションの経験 毎日スタッフがポジションのローテーションを実施する仕組みにすることで、どのポジションでもお客様の望みを叶えられるようにスキル向上でき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あれば)	七か条のサービスを行動指針として日々実践することで、お客様がキラキラと輝き、自然と笑顔があふれる空間を作り出しています。そのため、お客様は笑顔で退店し、リピートしてくださる方が多いです。個人利用から団体の宴会まで幅広くご利用いただいております。団体宴会のお客様のほとんどが、過去にご来店いただいた方です。	

◆基本情報◆	
開店日	西暦 2021年 7月 (設立3年)
【店舗名】	焼肉a.n.b.
【店長名】	森田 喬志
【店舗住所】	愛知県名古屋市中区古出来3-1-10 第2マルカネビル
【TEL】	(052)7376162
【営業時間】	17:00-22:00 金土日祝のみランチ11:30-14:30
【定休日】	月曜日(月祝の場合翌火曜日)
【主な客層】	地域のファミリー層
【インバウンド比率】	国内95% : 海外5%
【立地】	地下鉄ナゴヤドーム前駅徒歩(7)分ロードサイド
【客単価】	ランチ2000円 デイナー 4500円(税抜)
【席数・坪数】	35席 20坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/7sCE9cPSPB5AH5ii9

社名	アンビカンパニー株式会社
----	--------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真		弊社の経営理念は「Be Ambitious!! Dreams come true!!夢を応援し、夢に挑戦する人間になろう」です。学生アルバイトさんには『希望を抱き、夢を持ち、謙虚にひたすら努力し、挑戦してほしい』この一心が弊社の経営理念です。コロナ禍の期間が長かった今の学生達は、我慢を強いられること多かったと思います。今こそ、今までできなかった羽を大きく広げる準備をしっかりと欲しているのです。大人達が背中を見せたり共に学び続けることが、きっと学生アルバイトさん達にとっては貴重な財産になると考えています。コロナ禍の創業だったからこそ伝えられる「信念、理念」があると思います。それが弊社の使命です。
	説明	写真にはアルバイトさん、パートさんと「夢を語る会&経営理念発表会」を行った時のものです。	毎週土日両日、営業後まかない時に「アンビドリームス会」と称し、代表も必ず参加し夢を語る会を行っています。店舗ルールとして、土日の一回は出勤をしようとしていますので、一週間に一回は、全従業員、夢について語ってもらっています。各々が夢を語ることによって、具体的な短期的、長期的な目標を明確にしています。理念にもあるように夢に挑戦する前に、夢を応援できる人間でなければ、己自身の夢も叶えれないと思っています。己のことだけを考えるのではなく、「謙虚に生きる姿勢こそが夢を叶える一歩」だと学生アルバイトさんに伝えていきます。夢や目標を自分で語ることを通して、人間的にも大いに成長していると感じています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)		左記にもありますが過去2年間、学業の卒業以外での離職が0になりました。若者同士で、夢を語りあい、それぞれが認め合い、お互いを応援し、夢に向かって挑戦していく。そのように刺激しあい、共に学び、共に成長できる環境があると自負しております。学生アルバイトさんが自らの可能性を最大限引き出したいと、海外への長期留学をアルバイトさんの半数近くの4人が経験し、多くの学びと自らの可能性に気づきアンビに戻ってきています。英語を話せるようになって帰ってきてくれるので、インバウンドのお客様がみえても、しっかり対応してくれています。また将来アンビの社員になり、海外にお店を出したいというアルバイトさんも現れてくれました。

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◆ 	◆理念◆	Be ambitious!!Dreams come true!!夢を応援し、夢に挑戦する人間になろう。
	想いつくられた背景	2021年7月、新型コロナウイルスという未曾有の先を見通しづらい世の中、焼肉a.n.b.を創業いたしました。周りの多くの方が「今はタイミングではない、やめといた方がいい!」とお声をいただく中で、「必ず独立する」という強い思いを持ち、外部要因によって自分の意思を曲げるべきではない。やり切る! その一心で創業しました。高い志を持ち夢を掲げ、挑戦し続けることの大切さをより多くの仲間へ伝えたくこの理念に決めました。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	理念を実践すべく1つの例として、1年に2度、幼児、小学生、中学生向けに「和牛の解体ショー」を行っています。目的の1つとしては、「働いている大人のかっこいい姿」を見てもらおうことです。飲食人をカッコイイな一と思っただけでなく、世の中で働く大人たちが輝いて見えるように、実演しています。コロナ禍で育ってきた子ども達に、将来は明るく、希望を持って生きて欲しいという想いから取り組んでいます。
◆店舗コンセプト◆ 『笑顔になれるお手伝い』をモチーフにおしゃれな空間で厳選されたお肉をリーズナブルに楽しんでいただきたい。	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)	「和牛の解体ショー」を始めてから、既存のスタッフさんの定着率が100%になりました。過去2年間、学業の卒業以外で辞めたスタッフさんは一人もいません。「和牛の解体ショー」の目的「働いている大人のかっこいい姿を見てもらい、明るい未来を描く子供達を増やしたいという取り組み」は、一番近くで見ているスタッフさんに良い影響につながりました。各々が夢を持ち、挑戦していく中で絆も深まり、離職率も0%になりました。

◆人材採用◆	
具体的に実践している取り組み	媒体での募集は、オープン時の1回のみで、オープン以降は、現スタッフの紹介で全て人材採用をしています。面接時に弊社の「経営理念」をお伝えさせていただき、設問として「あなたの魅力は何ですか?」「あなたらしさとは何ですか?」とお伺いし、面接ではとにかく承認することを意識しています。そこから現場でも、短所を補うことも大切ですが、より長所を伸ばせ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あれば)	スタッフの紹介ですべてのスタッフが採用できているので、常に求人費は0になっていることも弊社の強みです。初対面の面接時から新人スタッフさんを承認することによって、出勤初日から気持ちよく働いて頂いていると思います。また事前に現スタッフに新人スタッフの長所を共有することで、新人スタッフへの承認の回数も増え、前向きにトレーニングを取り組み、お客様の前に出ていけます。

◆集客◆	
具体的に実践している取り組み	集客の対策として、当店はバンテリンドーム(ナゴヤドーム)に一番近い焼肉屋であるので、立地を活かすためにも、SEO、MEO対策し、検索上位に出るよう口コミも強化しています。また、バンテリンドームの野球やイベント時以外でもしっかりと集客できるように地域密着型の発信をしています。例えば地域のお祭り・焼肉屋のカレーや焼肉のタレを販売し、認知の裾の根を広げています。
実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	コロナが明けバンテリンドームイベントがある際は、オープンから閉店までほぼずっと満席です。コロナ禍の2021年の対比として200%近く集客ができています。またバンテリンドームのイベントがない日も期間限定メニューを開発し、常連様にも飽きさせないようにし、バンテリンドームでイベントあるない関わらず、集客は安定し、昨対の110%以上の売上を出せるようになりました。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	焼肉屋で特に大切なことは2点。1つは自家製のタレです。国産の小麦と丸大豆のみを使った2度仕込み醤油と、SDGSにも対応すべく農家で傷ついて市販できなくなったりんごを独自開拓ルートで仕入れ、オリジナルの調合でこだわりのタレを作っています。もう一つは、お肉の鮮度管理です。基本的に当日に切ったお肉はその日のうちにお客様に全て提供できるような仕組みを確立しています。	
	説明 名物a.n.b.盛 肉本来の甘みのある国産牛上カルビ、赤身の上がいのみ、ジューシーな上ハラミが一皿に。	説明 お肉は全て店内で丁寧に切っています。赤みのお肉は鮮度が命調理場の室温までしっかり管理しています。	具体的に実践している取り組み	具体的な取り組みの1つとして、食材の鮮度を維持することで、ロスの軽減にもつながります。去年の客数組数、天候、気温、などのデータを分析し、過剰在庫にならないようにしています。どうしても余ってしまったお肉も金曜ランチ限定のカレーやスープの出汁、ピビンパのミンチなど二次加工して商品化して、ロスの出ないようにしています。このようにSDGSに対応すべく心がけています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	鮮度が良いものをお客様に提供されているので、GOOGLEの口コミなど、お褒めのお言葉を頂くことが増え、数値的にもリピーター率が高い推移で維持されています。また、ロスをゼロにすることによって、原価率も毎月ほぼ一定の数値です。売上に対する粗利率の管理がしやすくなりました。このようにSDGSにも力を入れていますので行政のSDGS認定企業にただいま申請しています。		

◆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	左記にもありますが、当店の焼肉のタレは国産の小麦と大豆のみを使った2度仕込み醤油と、国産のりんご、玉ねぎ、ニンニクなど独自のオリジナル調合で店内で作っています。オープン直前までタレの調合、材料の割合などレシピが固まらず、試行錯誤の繰り返しでしたが、オープン当日に納得しレシピが固まりました。また、気温の変化によって、人間の味の感じ方は変化しますので、四季に合わせて、レシピを微妙に調節しているのもこだわりの一つです。環境にも配慮し、SDGSの観点から、生産元で傷ついてしまったりんごを独自のルートを開拓して仕入れ、今までは破棄されていたりんごを自慢の焼肉のタレに生まれ変わらせたのも弊社の社会的価値だと考えています。2023年は年200キロのりんごをタレに生まれ変わらせました。また、お客様の強いご要望からタレの販売も行い始めました。去年1年間で1000本近く販売し、遠くは鹿児島からもご注文のリピーターで頂いております。近い目標としては、日本各地で「焼肉アンビのタレ」で食卓を「笑顔になれるお手伝い」をさせていただくために今、キオスクさんなどのお土産売場で販売させていただく打合わせも始まっています。
こだわり・強み②	写真は、初めて「和牛の解体ショー」を行った時の写真です。小中学生を対象とし、実際の解体ショーも、もちろん楽しんでいただくようにしていますが、それよりも「いただきます」「ごちそうさまでした」の意味をわかりやすく説明させてもらったり、「包丁の便利さと怖さ」「火の取り扱い方」を話させていただくことに重きを置いています。日頃の食事に感謝すること、調理を行うときの道具の便利さと注意点を真剣にわかりやすくレクチャーさせていただきます。子供達一人一人が森田サポートのもと肉切りの体験も、その後、自分で切ったお肉を食べてもらい、料理の楽しさを感じていただければと思っています。また、会の最後に日頃の食事ができることへの感謝を親へ伝えるべく、参加してくれた子供達に簡単にできる料理の食材を渡し、家で親御さんと一緒に作ってもらおうようにしています(食材は木綿豆腐と麻婆豆腐の素)。参加費は500円でランチ付きで、お土産で人件費もかかっているのでかなりの赤字ではありますが、未来を担う子供達が「未来に希望を抱き、食を通して感謝することへの大切さ」を少しでも感じてもらえるならば、今後も継続していきたいと思っています。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	特別な接客をお客様にさせていただくのではなく、当たり前なことや当たり前に行うのではなく、その積み重ねを大切にしています。余裕のある日に特別なことをやるのではなく、どれだけ忙しくても、当たり前のことを行い、その当たり前前のレベルの底上げをしていくことを心がけています。ご案内はお客様に気付き、こちらから元気な挨拶ができていますか?このような当たりことを徹底しています。	
	説明 大きな壁画があります。白馬、クジラ、鶴、月、カメが描かれており、全て縁起の良い生き物であります。	説明 店内は掘炬燵と3卓、テーブルが5卓、計35名、掘炬燵は仕切りがあり様々シーンでご利用いただけます。	具体的に実践している取り組み	居酒屋甲子園の調査項目を活用して、ロープレ行っています。ご案内～お見送りまで、特別なことをするのではなく、どの日でも誰が行っても、「当たり前のこと」できるようにロープレしています。ロープレすぐにお客様の前で実践するし、必ず、リーダーがコメントをあげます。声のトーンや話すスピードも意識し、繰り返しOJTを行うことで「当たり前前のレベル」の底上げができます。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	初めて参加した去年の居酒屋甲子園で167点を取り、2次の覆面調査に進めず、みんなで悔しがり、反省し、改善してきました。そこから、「当たり前前のことを当たり前に行う」を言葉に、調査項目を活用してロープレを日々行ってきました。3回の覆面調査で200点、197点、200点を獲得することができ、「当たり前前のレベルの底上げ」を覆面調査の点数でも感じるようになりました。		

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆	
未来は明るい!! 夢は必ず叶う!!	

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。