

◆基本情報◆

開店日	西暦 2019年 12月 (設立 5年)
【店舗名】	焼肉家 焔ねん
【店長名】	田村 怜子
【店舗住所】	和歌山県和歌山市太田2丁目14-9太田ビル1階
【TEL】	073-472-3880
【営業時間】	月～金17:30～23:00 土日祝17:00～23:00
【定休日】	不定休
【主な客層】	和歌山県に住むオールドターゲット。県外からの観光客及び出
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	駅徒歩(3)分 ロードサイド 住宅街
【客単価】	4800円(税抜)
【席数・坪数】	39席 17坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/EihVUR4Z93rKwbrB7?g_st=ic

社名	株式会社 中心屋
----	----------

◆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	和歌山を食を通じて活性化し、焼肉で人と街を笑顔にするという共通の認識を持ち、それを体現していくことを大切にしています。100m以内にドミナント3店舗の強みを生かし、店舗の枠を超えてスタッフが行き来することで、コミュニケーションがとれ、チームワークが生まれる。このように、助け合いの精神や思いやりの精神が育まれることで仕事を通して成長し、豊かな人生を送るために努力し続けています。スタッフ一人一人の良いところを最大限に伸ばし、短所はみんなでカバーしていくという社風は自社の強みだと考えています。そして、学生さんが社会に出たときに通用するような人材を育てることも自社のやるべきこと、責任だと捉えています。
	説明 他業態ドミナント3店舗、個性を生かした人づくり		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)	共通認識ができていく為入社後に理念を体現するスピードが速くなり次のステップへ入社1ヶ月以内に進めるようになりました。教育の段階から自ら考え行動する力がついているので、新たな提案や意見が言い合えるようになりました。ドミナント3店舗を行き来することで他店から学んだことを自店に落とし込みスタッフ全員でより良い店づくりに取り組むことができ、更にスタッフを共有することで人件費が19%から17%に改善されました。毎日ありがとうを伝えることでお互いをリスペクトすることができ良いところを見つけ出す習慣ができました。そのため個々の承認欲求が満たされ存在意義を見出しさらに期待に応えようという責任感が芽生えました。	

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。

◆人材採用◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	良いスタッフは良いスタッフを連れてくると信じ、リファラル採用に力を入れています。紹介制度を設けて、現スタッフのリファラルへの意識を高めました。また、海外に12年間出店していたノウハウを生かし、外国人スタッフの受け入れ態勢を整えました。これにより、外国語学校の校長先生から紹介いただけた多国籍の留学生を積極的に採用しています。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	現スタッフの8割はリファラル採用です。紹介者から会社のことを知って入社してくれているということもあり、理念やお店のコンセプトに共感し実施してくれるスピードが早い。インド人社員を筆頭に、外国人雇用にも力を入れることで現在6か国の外国人スタッフを採用し、最前線で働いてくれています。これから増えていくであろう多国籍のインバウンドにも対応できる体制が整いました。
-----------------------	--	--------------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	100m以内に別業態ドミナント3店舗の強みを生かし、お客様の取りこぼしをしない。2次会利用にも対応できるようお帰りのお客様に多店舗をご案内しています。また、お客様のニーズに答えた唯一無二のおもてなしを追求することでお客様との距離を縮め再来店に繋がっています。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	ご来店からお帰りまで心のこもったおもてなしを行いニーズにこたえることでリピート率が格段に上がりました。お客様情報を共有することで再来店の際にも安心してお食事していただけるのでお客様の定着にも繋がりました。お客様からの紹介でご来店いただけるお客様も増え、口コミで広がった結果、新規集客にも成功しました。すべてはお客様を第一に、大切にしてきたからこそ出た成果です。
-----------------------	---	--------------------------------	--

◆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		なんといっても焔ねんの強みは、心のこもった「おもてなし」です。お客さまが今何をしてほしいのか、何を考えているのかをスタッフ一人一人が考え行動し、ニーズにこたえる努力をしています。例えば、乾杯時にお誕生日おめでとうの音が聞こえたらサプライズでプレートをお描きしスタッフみんなでお祝いする。お箸を落としてしまったら3秒以内に新しいお箸をお持ちする。白い洋服のお客様にはエプロンをお渡しする。妊婦さんには膝掛けをご用意し空調にも気をつける。このような些細な心配りがお客様の心を満たし「また来たい」を実現することができています。そしてご来店下さるお客様はもちろんのこと、日頃お世話になっている業者様、地域の方々への感謝の気持ちをしっかりと言葉にして伝えることで、繋がりを大切にしています。今では、取引業者様や店舗上のマンションに住んでいらっしゃる方、近隣店舗のスタッフさんがリピートしてご来店くださっています。どんな時でもスタッフの元気な声が店内に響き渡り、テーブルにはお客様の笑顔や笑い声が溢れている、そんな「活きたお店」を常に目指し、和歌山の地で営業し続けることがお客様への最大の恩返しだと感じています。
こだわり・強み②		外食事業部だけでなく、法人弁当、病院給食委託事業をはじめ、高齢者配食、社員食堂、障害者福祉事業など様々な業種を9つ運営していることも自社の強みです。これらの事業を超ドミナントで行うことにより、全事業所で思いや在り方を共有でき外食事業部のノウハウを生かした心のこもったおもてなしを実施することで、地域での存在意義を高めています。すべては「食」で繋がりが「食」で地域を活性化することが自社の使命だと考えています。コロナ禍でも様々な業種を運営することにより、安定した利益を生み出すことができスタッフの生活の安定にもつながりました。法人弁当においては、美味しさはもちろんのこと地域に根付いた外食事業部への信頼から、企業様にご支持をいただいた結果月売り300万円達成しました。障害者福祉事業を進めることにより、SDGsの観点から社会問題にも取り組み、さらに高みを目指し地域に必要な不可欠な会社になるよう努力し続けています。これによってありがたいことにたくさんの方々とお繋がり、ご縁がご縁を生み、地域の企業様から新しい事業のお話をいただいています。すべては愚直に目の前の課題と地域に向き合い真摯に努力してきた結果です。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

食が人を生かし地域を生かし革新を生む

◆外観写真◆		◆理念◆	心を満たす 店づくり 人づくり
	◆店舗コンセプト◆ 焼肉で人と街を笑顔にしたい	思い つくられた背景	従業員の指針、根幹には『心を満たす店づくり 人づくり』という理念があり大切に育て続けてきました。創業の精神『空腹を満たす店よりも心を満たす店でありたい』という言葉に胸に刻み志事に励み、店に一步入ると、明るく元気に「いらっしゃいませ・ありがとうございます」が、響きあっている光景をどんな時も大切にしたい。地域で一番の「ありがとう」が集まる店でありたい。私たち中心屋は 愚直に真っ直ぐに歩んでいます。
		具体的に実践している 取組み・仕組み	毎日の朝礼時に経営理念と中心屋クレドの唱和を行うことで浸透させ、会社・自店で起こるすべての事はクレドをもとに解決策を導き出すようにしています。毎月の給料明細に同封される社長からの「ありがとう通信」を通して、会社の在り方や想いを共有することで、全社員が共通認識を持つことができています。現場では、一人一人の個性を生かしたおもてなしをすることですべてのお客様のニーズに答えられるお店作りを目指しています。
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	理念が浸透したことにより、何かが起こったときにクレドをもとに話し合いをすることで、会社の指針に沿った解決策を早急に導き出すことができるようになりました。在り方や想いを共有できたことで言動と行動が変わり、それぞれがお客様の心を満たすための方法を考え意見する機会が増えました。そして、個性を生かし心を満たすおもてなしを追及したことでお客様が定着し昨年対比120%越えを達成し続けています。

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 思い	肉・タレ・米・キムチに徹底的にこだわり抜いています。肉の仕入れは週1回必ず業者様とミーティングを行い一番ベストなものを仕入れていきます。お米も業者様と密に連絡を取り、年4回その季節にあった品種を仕入れ、名物の羽釜でご提供しています。キムチは無添加無化調の新鮮で安心安全なキムチにこだわり、辛くなくお子様にも召し上がっていただきやすくしています。
	説明 程よい脂身と十分な食べ応えで、まさにカルビ界の王様。ほぼ100%のオーダー率です。	説明 店内中央で炊き上げる羽釜銀シャリは焼肉との相性抜群！無添加無化調のキムチは食べ放題です！	具体的に実践している 取組み・仕組み	各業者様と密に連絡を取り合うことで、原価高騰の中でも工夫して仕入れを行うことができています。メニューごとに肉の切り方や提供の仕方を変え、ベストな状態でお客様にお召し上がりいただけるよう取り組んでいます。和歌山県産の熊野牛を使用し魅力を伝え続けることや、和歌山県産のじゃばらを使用したドリンクを提供することで、地産地消にも取り組んでいます。
			実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	業者様と連携をとることで、仕入れ価格と品質が安定し昨年まで原価42%でしたが、40%まで下げることに成功しました。和歌山のものに目を向け地域の方々や密に連携をとった結果、たくさんのご縁が繋がりました。和歌山の魅力を生かせる商品提供に繋がりました。王様カルビは赤身と脂身の絶妙な割合を確立し「何度でも食べたくなる」を実現したことでオーダー率90%以上を維持しています。

◆CS接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 思い	焼肉を通してお客様を笑顔にしたい。すべてはこのコンセプトを軸に考え、それぞれのお客様のニーズにお答えするためにおもてなしをしています。おいしいお料理の最後の味付けは、「心のこもったおもてなし」という認識をスタッフ一人一人が持ち続け実践することで、お料理の味を何倍も格上げしています。
	説明 店内中央に羽釜を埋め込んだフルオープンキッチン	説明 おひとりさまでも楽しんでいただけるカウンター席を完備	具体的に実践している 取組み・仕組み	心を込めた笑声でお出迎えし、着席後は指図書を用いて丁寧にメニュー説明をするので焔ねんの魅力を最大限にお伝えします。ご提供時はお薦めのお召し上がり方をお伝えしより美味しくお召し上がりいただくお手伝いをします。退店時どんなに忙しくてもお客様の顔を見て感謝を伝え外までお見送り笑顔で締めくくります。また教育時に徹底的にロープレを行うことで実践への意識を高めます。
			実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	おもてなしを追求することで、お客様との距離が縮まり、スタッフを名前前で呼んでくださるお客様が増えました。また、顧客台帳でお客様のニーズを共有することで再来店時にも唯一無二のおもてなしができるためリピート率が格段に上がりました。また、ロープレによりスタッフのレベルを維持することができています。これらの結果、売り上げ昨年対比120%越えを達成し続けています。

◆基本情報◆

開店日	西暦 2004年 1月 (設立 20年)
【店舗名】	魚八庭
【店長名】	中井大介
【店舗住所】	奈良県北葛城郡王寺町王寺2-4-3
【TEL】	0745-31-2801
【営業時間】	11:30~14:00 17:00~23:00
【定休日】	日曜日
【主な客層】	ビジネス・ファミリー・知人
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	駅徒歩(5)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	7000円(税抜)
【席数・坪数】	56席 34坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/Pmj4ePE6AkZZc4dP9?g_st=c

社名	株式会社内田グループ
----	------------

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◆	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。
	◆店舗コンセプト◆	想い つづられた背景	海はないが魚が美味しいお店をつくりたかった。大阪に食べに手間を省く。海の近いお店や大阪にも負けない想いがあった。
	海はないが本物の美味しい魚が食べれるちょっと良いお店	具体的に実践している 取り組み・ 仕組み	全国の漁港や産地に自ら足を運んで良い魚や野菜、お肉などを多数直接仕入れている。また毎日市場に行つて直接魚を見て仕入れている。
		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)	奈良でも美味しい魚や料理が食べれると認知されて今では大阪や県外からたくさんたべに来て頂いてる。

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	本物の美味しい魚料理をだす。
			こだわり 想い
	説明 料理は本まぐろトロとたくあんのあて巻き。 トロの濃厚な味とたくあんのさっぱりした味とカリカリ食感のバランスが最高。	説明 日本一美味しいと思ってるソースで食べるまぐろ串カツ。自社で考案した8種の野菜をじっくり煮込んだソースで串カツをさっぱり食べれる。リピート90%以上、ソースだけ売ってほしいとも。	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)	大阪や県外からのお客様が増えた。また、高級魚もよく注文されるようになり客単価UPIにつながった。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	料理人の作業が見えるオープンカウンターでお寿司を握ったりするのも見れるので少し高級感もでて接客やデート、家族でのすこし良い食事に使ってもらえる。
			こだわり 想い
	説明 オープンカウンターでお寿司を握ってる姿が見えるお席。よく見えることでファン獲得につながっている。	説明 年配の方に対応できるように掘りごたつとテーブル席を多くしている。	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)	お客さんが料理をより理解して食べることで価値をより伝えることが出来るようになり客単価UPIにもつながり、ファンもより増えるようになった。

◆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	ギスギスしない働きやすい環境を大切にしている。また、インセンティブや還元を大切にしていることで、スタッフ満足度を上げようとしている。
		具体的に実践している 取り組み・仕 組み	休みを年間12回増やした。また、年1回の慰安旅行、各店舗との交流会、誕生日会などのレクリエーションを充実し良い空気感を大切にしています。
	説明 王寺駅周辺に3店舗あり交流したり いろんな店舗で働いてくれる。また留学生も積極的に採用。国際交流	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)	スタッフさんの満足度が上がり定着率が上がっている。また、卒業したスタッフさん達もよく来店してくれるようになってます。

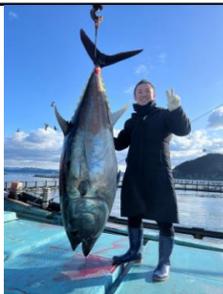
◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕 組み	タイミーを有効活用	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)	スタッフ不足が解消した。また、タイミーからの採用も増えた。お客さんの店員さんを呼ぶストレスがなくなり、注文頻度も増え、売り上げUPIにもつながった。
----------------------------	-----------	---	--

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕 組み	SNS(Instagram、Facebook)を活用している。また、料理にこだわりをもって妥協しないことでお客様からの安心感につながっている。	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)	SNSを毎日投稿することで、見てますの声も増え、1日平均約3組のお客様が増えた。また、料理を妥協しないことで、あそこに行けば安心の声も多く頂ける様になりリピート率UPIにもつながっている。
----------------------------	---	---	--

◆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		魚や、仕入れにこだわり、全国の漁港や産地に自ら足を運んで良い魚や野菜、お肉などを多数直接仕入れている。また毎日市場に行つて直接魚を見て仕入れている。また、価値がより伝わるように説明や雰囲気大切にしている点が強みです。
こだわり・強み②		地域のスーパー2店舗と提携し、惣菜やお寿司などの販売をしている。また、直営の無人販売店を駅前に設置しこちらでも惣菜やお寿司、食材などを販売しています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

「居酒屋の価値向上」
とにかく美味しい料理をだす事が一番である。接客も大切で有るが、より食材や、魚のことを勉強して、より価値ある物を提供していくことで、居酒屋の価値が上がり、賃金UPIにもつながっていくと思います。みなさんと協力して居酒屋の価値を上げていきましょう。

◆基本情報◆

開店日	西暦 2023年6月 (設立 1年)
【店舗名】	肉ホルモン×牛タン 染田商店
【店長名】	染田 義宏
【店舗住所】	大阪市東成区中道1丁目-2-15
【TEL】	070-1185-1269
【営業時間】	17:00-22:30
【定休日】	月曜日 不定休
【主な客層】	地元客50%サラリーマン30%観光客20%
【インバウンド比率】	5%
【立地】	駅徒歩(2)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	4,400円(税抜)
【席数・坪数】	24席 14坪
【GoogleMap URL】	

社名	こころやエンターテイメント株式会社
----	-------------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真		
	説明	<p>コロナ禍ではできなかったのですが会社として毎年総会や卒業総会などを実施</p>	<p>社会人になった時一歩二歩前に出れる人間になってほしいという想いから自分の強みを伸ばしてもらうことに尽力しております。成功体験を多く積んでもらうことにより自分自身の再確認はもちろん新たな自分にも出会って貰えるそんな環境作りを第一にしております。そのためにはその人の弱みも理解しつつ強みをスタッフ間で共有することで信頼と実績も伴わせていくことが可能でありより成果を生み出すチームに特化してます</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>「染田商店4の法則」の《4つの人間の習性》で適切なポジショニングからスタートしステップアップ後次のポジションで2つのポジションをできるようにする。チームとしての底上げは《成長4段階》で仕事への取り組み方や強みを生かすことを存分にします。あとはやって見せて任せてみるそこでいるんなことに挑戦や失敗を繰り返し自分なりの考えや行動ができた時は賞賛する。その成果として《時給4変速》を用いて結果に対する成果も体感して喜びも感じてもらう。後はもぐもぐタイムでチョコなどを空いた時間に一緒に食べたりレシビを貼り出してシンプルにわかりやすくなど動きやすい環境作りをしています</p>	<p>先ほども書いたのですが売上140%アップしたのに対し人件費コントロールで8.5%ダウンの背景はスタッフの生産性の向上以外ありません。適材適所でのポジショニング仕事への取り組み姿勢、自分なりの考えややり方を見つけ続けてることなど時間をかけながら成長する姿を共にやっていっています。まだまだ途中段階ではありますが「日々成長」染田商店を表すことに比例している現状です</p>

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り組み・仕組み	<p>社員さんに関してはコロナ前と後では大きく方向性が変化しました。現在は既存店舗に対しては社内独立も出来ることを最大限に打ち出していますアルバイトに関しては求人媒体とアルバイト紹介制の両輪で募集。時間給を地域の平均より50円から100円高く設定することで今の国の施作の時間給アップの昇級の速さを考えると1年で地域の時給も同じになってくるので先手打つ方が安価になります</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>染田商店オープニング募集は40名の募集があり応募から1週間で打ち切りになりました。この取り組みはコロナ前からですがインディードのクリック方式の単価で行くと10万円で今まで3店舗の合計50人の採用と200名ぐらいの応募の実績になります。</p>
--------------------	--	-----------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している取り組み・仕組み	<p>大阪市東成区という土地柄SNSにしても広告媒体にしても費用をかければかけるほどいいと言われてますが当社の資金繰り事情もありオープン宣言ゼロで行うことに決めました。唯一の宣伝は口コミで伝えてもらうことに徹底的に一度の来店でリピートを多く取るために「染田商店4の法則」の圧倒的メニュー4を用いて実行しました</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>客数の変移として集客全体3月度596名・4月度634名・5月度627名・6月度611名リピータ数3月度184名4月度200名5月度200名・6月度285名とリピータ率が伸びてきているのが成果として出てきてます。</p>
--------------------	--	-----------------------------	--

◆外観写真◆	◆理念◆	<p>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。</p>
	想い つけられた背景	<p>理念「食文化を通じて人との繋がりを増やし笑顔の輪を広げ感動を生み出す」この大事にしていることをビジョンに置き換えると「輝くスタッフが働く店づくり」であります。それをミッションに置き換えると「笑顔が素敵だと相手も笑顔になる」目指すべき店づくりとは「笑顔いっぱいのお店になる」=お客様もスタッフたちも業者さんも関わる全ての人が笑顔になりことを第一にしています</p>
	具体的に実践している取り組み・仕組み	<p>まず食文化を通じてなので絶対に美味しいがいただける商品の質を第一優先にしています。スタッフに関しては強みを伸ばすことに重点を置き「染田商店4の法則」を活用しております。各個人がどのように仕事(志事)に対してどのようなアクションを起こしていくのかを大事にしております。</p>
◆店舗コンセプト◆ また来たくなる また行きたくなる 日常使いのできる 古き良き焼肉屋	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>開店から1年経ったところなので売上げが増加した事そして人件費コントロールができた事がこの1年の結果である。 2023.9-11の3ヶ月の売上計583万円 2024.3-5の3ヶ月の売上計824万円約140%アップ 2023.9-11の3ヶ月の人件費計177万円 2024.3-5の3ヶ月の人件費計162万円約8.5%ダウン</p>

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	<p>焼肉の肉に対しては黒毛和牛1頭買い+A5ランク+B.M.S10以上を基準にしています。 ホルモンに関しては和牛を基本に揃えています その他一品に関してはナムル8種類手作りや焼肉のたれも3種類ブレンドなど手作りやブレンドなど染田商店でしか味わえない差別化をしています</p>
	説明	説明	<p>焼肉の肉ホルモンは全て注文が通ったからのライブ切りをしております。はらみなどよく皮をあらかじめ処理をする店も多いですが当店は皮も注文いただいでから処理をします。できる限り新鮮な状態で提供しているのが強みです 後管理に対しても肉用真空など新鮮さを保つ事にも力を入れています</p>
	「染田商店上塩タン」890円 タン元だけを贅沢に使用した名物料理注文率95%以上の大人気商品	「和牛ホルモン盛」980円 和牛のホルモンのみ使用人気No.2 「黒毛和牛へれ肉」2190円 予約のとれない奈良県のへれ肉専門店きみやさんより仕入れてます 間違いのない旨さ	<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>染田商店3大名物「染田商店上塩タン」「和牛ホルモン盛り合わせ」「黒毛和牛へれ肉」では注文率100%「染田商店上塩タン」単体では95%の注文率で当店人気NO.1商品</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◆

こだわり・強み①		<p>差別化がしにくい焼肉屋、近隣地域の狭い商圈に長年やってくる焼肉屋さんが5店舗ある中親隣の居抜き物件の自分たちが存在感を示すには圧倒的かつシンプルなメニューと考え牛タンを筆頭に肉や一品の「質」と「自家製」にこだわりを持ちました。それを3大名物「染田商店上塩タン」「和牛ホルモン盛り」「黒毛和牛へれ肉」がその役目となります。圧倒的な美味しさとコストパの良さがシンプルに口コミが広がる一つであると考えました。またナムルは季節に応じて8種類手作りや焼肉専用米を業者さんから仕入れて土鍋で炊くことやタレやドレッシングはブレンドや自家製またお肉やホルモンにもそれぞれの食べ方が楽しくなるつけだれやトッピングも用意して染田商店ならではの取り組みを映え系ではなくシンプルな料理を心に残すことに挑戦しております。徹底的に美味しさの追求を第一に掲げ今の時代ではどうかと思われるかもわかりませんがシンプルに美味しいそして気軽にに行けることを念頭においた焼肉屋をやっています</p>
こだわり・強み②		<p>「居抜き物件で収益を取る」 「染田商店4の法則」の一つで居抜き物件客単価の決め方があります。「立地」「内装」「外観」「商圈人口」をABCDにランク分けしてそれの合計点数で客単価を決めるものです。 単価を決めると名物となる圧倒的なメニュー作成これは地域性も加味しながら内容を決める。3大名物プラス1このプラス1も大きい。 染田商店の初期物件費用は外観のペンキ塗りと板張りトイレがあまりにも汚かったので修繕費用も入れて80万円。焼肉屋さんで業績が悪く撤退した後ほ居抜きのままで3倍以上の売上げを上げる店舗に1年以内にできた実績がある。客単価が一番大事になってくる。「染田商店4の法則」売上4段階として回転数を4年間で倍にする計画を立てています</p>

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

人生においていろんな局面に出会いますがその都度必ず助けてくれる人がいる。前を向いて進むことは大事だけどしんどければ休めばいいその時も助けてくれる人はいる。自分の強みを知りやることで人は成長する。

◆接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	<p>日常使いができる焼肉屋をイメージしておりより自然体でスタッフ一人一人の強みを生かした接客にこだわりを持っています 一番見える位置にメニュー写真や先輩や仲間が書いてくれた手書きのメニューを店内いっぱい貼り付けておりお客様がいつでもメニューが見える楽しさを演出しています</p>
	説明	説明	<p>お客様が笑顔で帰って行かれたかを実践するために「染田商店4の法則」の一つ「4つのタッチ」ファーストタッチ・セカンドタッチ・中間タッチ・最終タッチなどお客様との接点をしっかりとること。提供不満を減らすために「染田商店4の法則」の中で「メニュースピード4段階」を用いての提供不満改善に努め声かけレベルには徹底した声かけの実施をしております。</p>
	カウンター6席です。排煙ロースター2つのため2組様まで	テーブル席 4名席×3と6名席×1	<p>また来たくなる、また行きたくなる日常使いのできる古き良き焼肉屋が店舗コンセプトでもあるように再来店(リピータ)が増え続けていることも要因の一つまたクリームなどに即対応することもありGoogle口コミ3.2→4.0と大幅にアップこの評価の点数の当初低かったのも接客と提供不満によるものでしたがその改善を即実行した結果であります。</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

◆基本情報◆

開店日	西暦 2019年 5月 (設立 5年)
【店舗名】	居酒屋笑園～EDEN～はなれ
【店長名】	辰村 吉則
【店舗住所】	和歌山県和歌山市北ノ新地下六軒丁8-1F
【TEL】	073-499-4362
【営業時間】	17:00-24:00
【定休日】	日曜日、不定休
【主な客層】	明日の活力を求める老若男女
【インバウンド比率】	約2%
【立地】	駅徒歩(10)分
【客単価】	4,800円
【席数・坪数】	最大105席 57.52坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/PVVtY3CmSMV8nV8p7

社名	株式会社 笑園
----	---------

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◆	お客様には信頼を 仲間には信用を 地球には愛を
	想いつくられた背景	飲食店は食事だけをする場所ではない！楽しいは美味しいを超え、今日のご褒美、明日への活力を感じる場所！自分達飲食人が提供できる楽しいとは何なのか？…それは、全て【人】が演出するもので【人】にしかできないこと！人が料理を作り、人が空間を作る。どんな心構えで志事をするかが重要で、愛を持って志事をする人を創る。お客様、キャストの人生を更に輝かせ、関わる全ての仲間と共に成長し、愛のある世界の波源と成ります。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	【理念を浸透させ地球が愛で包まれる為に】店創りは人創り、人創りは環境創り！という考えの基、1時間以上の入社面接から始まり、入店時に理念、指標を毎回読んでから気合の挨拶で始業。業者様には配達などの際に感謝を表現し、近況なども伝えて仲間意識を持って頂く事を心がけています。お客様には声のトーンや大きさ、抑揚、シーンに沿った最適なノンストレスワードを駆使し1人1人のキャラクターが活きる接客を心がけています
実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	お客様からは店内に入った瞬間、ワクワクと期待感、期待以上の接客、お料理が素早く提供され、キャストとお客様との会話も弾むようになりました。業者様からも「さすが笑園さん！お客様が沢山来てくれるのはわかります」と信用されています。始業時に理念と指標を読む事でキャスト達の雰囲気も少しづつ変わり、プロ意識を持つようになり、入店した後輩を育て、会話の中心は常に笑園の事で、普段からお互いを高め合う環境ができた。	
◆店舗コンセプト◆	居酒屋は夢を語る場所！楽しい！元気が出た！あの子の笑顔がみたい！雰囲気が好き！と言ってもらえる自分の居場所！	

◆料理◆ 	看板メニュー写真	料理写真	ごだわり 想い	家庭で味わえないというよりも家庭的な料理に少し工夫する事を心がけ、他店にあるような料理に対しては盛り付けや添え物で差別化を図り、少し豪華に、少し驚きを、価格と価値に違和感を感じさせない事を心がけています。提供された時の衝撃、口に入れた時の感じ方をイメージした味付けと切り方、メニュー構成も選ぶ楽しさとバランスを重視して一品に拘るわけではなく総合的に工夫をしています。
	説明	説明	具体的に実践している取り組み・仕組み	提供スピードに特化した調理工程を独自に開発。昨年よりオーダーシステムを導入した事で入店から提供までの時間を短縮化。調理従事者の心構えとして、一皿一皿に「心」を提供する事を意識させています。クローズキッチンだからこそ、お客様を意識し、お客様の心に寄り添った最適な提供方法でお出する事、冷凍食材であっても工夫する事で冷凍食材だと感じさせないように工夫しています。
	週末5000円ポッキリの飲み放題付きコース。料理は9品～10品で構成され、年4回、内容を変更します。	『プリプリ濃厚エビマヨネーズ』独自の技術でエビの大きさ、歯ごたえ、盛り付けに拘った全卓必須の大人気商品！	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)	入店から提供までの時間が約10分早くなり、追加オーダーが増加。客単価も4300円から4800円まで伸びた。更に、FOの提供スピードが各段に上がった事で卓上はすぐにいっぱいになりお客様の満足度も向上。調理従事者の意識が向上し、創意工夫した盛り付けなどで少しづつ変化を生み、仲間同士の褒め合い、陽口が増え、調理作業ではなく工夫し、お皿を通じて心を届ける環境ができた。

◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	ごだわり 想い	『居酒屋にして居酒屋に非ず』少し高級さを感じる空間創りからお客様への声掛けなどは、割烹、高級レストランに居るかど錯覚をするくらい丁寧な言葉遣い+居酒屋らしい元気！笑顔！活気！を演出。気持ちの良い距離感、声のトーン、魅了する抑揚を駆使し、『ノンストレスワード』でお客様の返答を困らせない、沈黙や違和感を生まない事を心がけ、人が感じる『心』に寄り添った接客を追求。
	説明	説明	具体的に実践している取り組み・仕組み	研修期間中、声の高さ、抑揚をしっかりと教育。「ありがとう」には「ありがとう」で締め括る『ありがとう教育』。居酒屋ではないぞ？と思うくらいの『丁寧な言葉』と『ノンストレスワード』。来店時には駆け寄りつつも心地よい距離感でのお出迎え。総合的に「お客様の為に…」自分がしてくれて『嬉しい』『心地よい』と感じる所作を考える能力を養い後輩へ伝承する仕組みを実践している。
	普段は掘りごたつ。座敷にすると最大60名様まで個室で宴会可能。他に26名様15名様まで入る個室もある	シャンデリアを設置し、非日常を少し感じられる豪華な空間を演出し、安っぽく見えるPOPなどは設置しない	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)	「接客を勉強させて欲しい」「勉強の為に来させて頂きました」というお客様が増え、同業者だけでなく他業種からの声も多く頂けるようになりました。創業から10年、貫き通した想いが形となり、今の笑園を創り続けています。10年間通い続けてくださるお客様にも恵まれ、再来店で頂けるお客様に恵まれ、誰かに紹介したい、大切な人を連れて行きたい『自分のお店』であり続けています。

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆ 	ごだわり 想い	業務中だけでなく、普段の生活からより良い環境を創り、笑園に関わった事でポジティブな影響力のある人＝『陽人』となり『陽口』を沢山発信し、平和な世界を創る人財となつてほしい。他人の為に何かする事は必ず自分の為であり、他人に感じる嫌悪感や高揚感は一切自分が引き起こしている事であるという教えのもと、人との関わりの中で、自分の一言や行動が、相手にどんな印象を与え、行動を招いたのかを目の前の事象だけでなく、深層心理まで追及し考察し、相手にとって最適且つ最良なコトバ選びや行動を身につけて、笑園で学ぶ事、共に成長し育て合う環境が、他にはない唯一の最高に『楽しい』『自己成長』できる自分の居場所だと感じてほしい。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	普段から、声の抑揚、トーンに気を使う環境創りに徹しています。始業時の「挨拶」の声で心の状態を把握し、より良い心の状態へと導く声掛けをして始業できるように心を整えます。全作業工程を細分化した自己評価シートを活用し、自分はどうな事をするようになったのか把握する事で、新しい事を覚えたいという自己成長意欲を高めます。自店はどんなお店でお客様にどんな印象や影響を与えるのか、なぜここで働く事を選び続けているのかを徹底的に分析するTTBシートを作成。自分が働く場所にどんな価値があるか、お客様はどんなところに魅力を感じるのか、選び続けられる為に自分は何を学び実践しているのかを環境に合わせた学びを行います。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	圧倒的成果は『陽人が連鎖的に共鳴して育て合う環境を創りあげたこと！』常に笑園の事を考え、行動するキャストに恵まれた。TTBシートの効果は今の自分を見つめ直すと同時にお店の魅力に気付き、更にお客様へのアプローチなどを考え、行動や言動を考えるきっかけを与えるツールとなった。理念や指標が浸透した陽人は卒業や就職などの環境の変化以外で、離職したキャストはこの2年間で『0人』という実績。遠くの大学に進学しても笑園の為に和歌山に残り頑張ってくれて居ます。今年は、5年間助けてくれた学生が新卒で入社1名！他にも助けてくれているキャストの中に、現在はフリーターで社員希望者が2名在籍しており、順次社員登用します。

◆人材採用◆

具体的に実践している取り組み	採用面接には、心の中や育ててきた環境などを感じ取る為に作成した「10の質問」を使います。他に「こんな人と働きたい！」「こんな人と働きたくない！」シートを用い、共感、共鳴し、ポジティブな影響力がある原石を採用。面接には1時間以上かけて内面を探り、影響力があるかないかという所を重要視します。現キャスト達とのパワーバランスと笑園の考え方が合うかどうかを見極めます。	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)	独自に作った『10の質問』を軸に質問する事で、育ててきた環境や考え方などを知る事ができ、内面を探りやすくなった。陽人の原石は多いわけではなく、10人応募があれば1人採用できたらい程の狭き門であった為、卒業時期等は困る事もありましたが、妥協せずに厳しく採用を続ける事でキャストからの紹介での応募が増え、陽人の原石と巡り合う環境と育てる環境を整える事ができました。
----------------	--	-----------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している取り組み	宴会利用が多い店舗の為、陽人であるキャストに魅了され、個人的な再来店動機を創出する事を重要視。新規集客はインスタグラムを活用し、料理などではなく、お店全体の雰囲気やわかる投稿を増やした。お店の前には、全メニューが掲載されたタペストリーを掲示し、前を通る方々に安心感とワクワク感を与えています。宴会だけでなく、サプライズするならば笑園という認識が定着しています。	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)	長年続けてきたサプライズ演出により、再来店動機を創出していたが、コロナ禍で衰退。宴会需要が復活したタイミングで増加した団体利用により、年間来店客数前年比63%UP！インスタグラムの効果も発揮し、マネージャー丸山をメインで露出する事により、お客様からの声掛けが多くなった事を実感しています。毎日1投稿する事を心がけ、知る媒体から見たい媒体へと変貌した事も実績です
----------------	--	-----------------------------	--

◆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 	『お店創りは人創り』…他店にない圧倒的な強みは根気強く磨いてきた陽の原石達『陽人』が溢れる環境を創り続けた事です。心の底から笑園で働きたい！お客様と楽しみたい！と思うキャストが創り出す空気が一番の魅力であり繁盛する仕組みだと考えます！自信を持ってお店の全てをお客様にぶつける事ができる環境整備、掃除の徹底、食材管理、行動、言葉遣い、立ち方、声のトーンと抑揚、お客様が来てくれる事が当たり前のように当たり前ではないという認識を持ち続け、少しの合間時間に「何が出来るのか」「どこが掃除できていないのか」「仲間の心の状態は」「仲間の体力面は」と常に、自分ではなく人の心に寄り添う考えの元、行動できる仕組み作りを積み重ねてきた事が実ったと実感しています。和歌山県内においては真似ができないくらい突き抜けた接客だと自負しており、常に「人の心」に特化した考えを貫き、失敗を繰り返して、積み重ねてきた10年間が追いつかない強固なお店を生んだと確信しており、これからも慢心せず、謙虚に自分に矢印を向け続ける姿勢を魅せ続け、陽人育成を続けていく事が更に強みとなり、平和な世界に必要な不可欠な取り組みだと信じています！
ごだわり・強み② 	長年かけて築き上げてきた生産者様との繋がりが『居酒屋笑園×生産者様』により、キャスト達ははじめ同業者様や興味のあるお客様に漁獲体験や収穫体験などの社会見学や様々な体験ができること！お客様との会話や提供商品に自信を見出す事が出来、更に作業を体験する事で食材ひとつに感謝をする心が生まれる。結果、食材を大切に扱うようになり、お客様には『生産者様の想い』×『笑園のおもてなしの想い』を届ける事になります。そして想いの詰まったお料理がお客様に響き、『美味しい』『楽しい』という驚きに繋がると信じています。人は知らない事を知ると嬉し感じ、体験した事がない事は楽しく感じます。聞いた事よりも体験した事の方が説得力は抜群！こういった体験をできる環境と強い繋がりを築き上げてきた強みを活かし、沢山の人の人に体験をしてもらい、過疎化が進み後継者問題に困る生産者さんに少しでも貢献できればという想いも持つてこれからの関わりです。普段から漁師さんと農家さんのお手伝いをする事で、仕入れ原価を大幅に減額する事も強みです。セリを介さない為、気持ちで仕入れ値が決まります。気持ち次第なので原価率10%以下の造り盛りを出せた過去も…笑

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

愛の波紋は個々の意識革新から！各々が2番手を育てる環境が大事

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。予めご了承いただきますようお願い申し上げます。

◆基本情報◆

開店日	西暦 2015年 7月 (設立 9年)
【店舗名】	まぐろソムリエがいるお店 楽彩
【店長名】	濱田秀美
【店舗住所】	大阪市浪速区桜川3-1-10
【TEL】	06-6536-8087
【営業時間】	11:30~14:00 17:00~22:00
【定休日】	日、月、不定休
【主な客層】	市内、市外の方オールターゲット、海外からの観光客
【インバウンド比率】	国内 70% : 海外 30%
【立地】	駅徒歩(2分) オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	4500円(税抜)
【席数・坪数】	22席 16坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/e2kUSLCV1rkiVzkG7?g_st=cor

社名	まぐろソムリエがいるお店 楽彩
----	-----------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真		基本知り合いからのご紹介で来ている為、自由にシフトを組みお互いに話しやすく年齢からして常識があり基本主婦の経験者なので飲食店には向いているかと思えます。
		こだわり 想い	
	説明 基本は一人ひとりか二人での営業のため写真はありません。関西テレビで取材を受け放送されたことで、働くスタッフさんや関係者には喜んで頂けました。	具体的に実践している 取組み・仕組み	私とスタッフと二人体制でシフトを組んでお仕事をしていますので何かあればその時に話しがら出来、注意もその場で解決します。
		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)	基本、スタッフもお客様も楽しんでいただける様に心がけています。その結果が居酒屋甲子園に参加することで自分の仕事の間違えて無かったと太鼓判を押していただいたと思っています。

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。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	人材は開店以来、知り合いの方のご紹介又はお客様で来ていただいています。一般的な募集はした事はございません。	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)	ご紹介いただく方も40歳以上で主婦経験者で一から教えなくても良いので助かりました。
-----------------------	---	---------------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	別にこれと言って何をしていますが、ご近所の会社の方々の社内口コミやお客様がお客様をご紹介していただいている様に思います。	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)	会社関係の宴会が定期的に入り売り上げも過去最高になりました。お客様との距離感、おもてなしの心を今後も大切にしていきたいです。
-----------------------	--	---------------------------------	--

◆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 つづられた背景	理念を作ったきっかけは自分にぶれが無い人生を歩んでいきたい！その気持ちを言葉に残し真っ直ぐに歩む！
	具体的に実践している 取組み・仕組み	たまに、ぶれてもいいのです。人間だから！でも、理念に沿って必ず軌道修正をしています。スタッフ対応も手を広げどこからボールを投げて来ても受け止めその場で解決する様にしています。大切な事はお客様に楽しんでいただける事が一番です。
◆店舗コンセプト◆ 例)※50字以内 ・昭和40年代をイメージさせるようなどこか懐かしい大衆酒場 ・女性が一人でも気軽に食べれる餃子バル	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)	楽彩を立ち上げ10年目！コロナも乗り越え毎日が人生最高に楽しい日を送っています。求人募集回数0！全て人との繋がりで。来年、還暦を迎えますがまだまだBIGチャンスがあります。年齢なんてただの数字にしかありません！スタッフの平均年齢60歳！まだまだみんな夢を持って頑張ってくれています。

◆料理◆

看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	まぐろの部位を色々仕入れる事が出来、この部位は揚げる事によりジューシー感が出ます。タルタルソースには石垣島のモリンガパウダーを使用！沢山のお客様にまぐろとモリンガで栄養をたっぷりとっていただきたく出来上がった一品！
		具体的に実践している 取組み・仕組み	まぐろのソースカツ丼はテレビ、ラジオなど色々取り上げていただき人気が出てきました。
説明 看板メニュー 天然まぐろのソースカツ丼 説明 天然まぐろの揚げて美味しい部位をカツに！	説明 天然まぐろ盛り合わせ！ 当店が自信をもって出せる紀州勝浦直送の天然生ならではのもちもち感たっぷりのまぐろの盛り合わせです。	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)	自分の口は確かだと信じ、作りあげたメニューを自信を持ってお客様に進めて来ましたが今は口コミで広がっているのがわかります。リピーター率もまぐろの漬け丼に負けていません。

◆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		15年前に紀州勝浦で仲買をしている従兄弟からまぐろの営業をしてもらえないかとの話しがあり一瞬悩みましたが30秒後にはわかったと！その瞬間従兄弟が住み込みで1ヶ月間まぐろの勉強しに来て欲しいと言われ子供を両親に預けまぐろ人生がスタートしました。朝6時00分からのまぐろの競りから始まり営業、配達と！競りでは、毎日従兄弟に貼り付いてまぐろの見方を教わりまぐろの種類など学びあの経験が今本当に生かされています。あの従兄弟が競り落としたまぐろに自信を持ってお客様にドヤって手が出せる幸福感！私の使命は和歌山と大阪の架け橋になり沢山の方々に美味しい天然生まぐろを食べて頂く事です。
こだわり・強み②		まぐろに関わり15年！まぐろの部位を生かした色々なメニューを作りだしてきた頃からまぐろの卸しを始めました。イタリアン、居酒屋、カフェのスタッフの方々に説明する際に言う事はまぐろと思わず鶏肉、豚肉や牛肉とってくださいと勧めています。まぐろと思ったらメニュー幅が縮まり部位によってははっきりした身もあり酢豚では無く酢まぐろにもなります。これからも広めていきたいです。

◆CS接客◆

店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	ご来店いただいたお客様がゆっくりと楽しんでお食事をしていただけるサポートの役目をしています。
		具体的に実践している 取組み・仕組み	ご来店いただいたお客様がゆっくりと楽しんでお食事をしていただけるサポートの役目をしています。
説明 客席にはゆとりを取り高い天井で圧迫感がありません。	説明 二階はセミナールーム、会議などで使用	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)	2.3回ご来店いただきリピーターになっていただいたお客様にはお客様をご紹介していただいたり近所のビジネスホテルのスタッフの方からお客様の朝食、ランチご予約をいただいたりしています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

<p>【社会課題】 楽彩の平均年齢60歳！まだまだ、元気が有り余っています。年末がら年明けにはもう1店舗お店がオープンします。以前からやりたかったスタッフ募集は元気な65歳以上を募集しモーニングのお仕事をお願いします。皆さん、お話しが痛いです。そのお話しをする場所が病院になっています。お話しする為に飲まなくても良い薬をもらいワクチン打って！私は以前からお年寄りのお話しをする場所を病院から 変える事が出来ればと思っていました。なので、スタッフを65歳以上にお友達にモーニングに来てもらい笑顔溢れるお店になれば嬉しいです。やりたいではなく必ずやります！世の為、人の為、自分の為にも！</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。予めご了承いただきますようお願い申し上げます。

◆基本情報◆

開店日	西暦 1999年 5月 (設立25年)
【店舗名】	地鶏専門おちば屋 江坂本店
【店長名】	手塚 孝治
【店舗住所】	大阪府吹田市江坂町1丁目23-33 第7マイダビル2F
【TEL】	06-6389-7636
【営業時間】	17:00~24:00
【定休日】	不定休
【主な客層】	サラリーマン・ファミリー
【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 ロードサイド 住宅街
【客単価】	4200~4500 円(税抜)
【席数・坪数】	38席 30坪
【GoogleMap URL】	https://www.bing.com/maps?q=%E3%81%8A%E3%81%A1

社名	株式会社ブラサニ
----	----------

◆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	「共に学び、共に成長し、共に幸せになる」 私たちは自分や家族はもちろん、お客様、取引先様、地域社会などのステークホルダーと共に幸せになることを経営の目的としています。私たち一人ひとりがビジョンを目指し行動を起こした時、私たちの絆は強くなり、さらに私たちが成長させる源泉となるでしょう。ゆえに、「共に目指し、共に成長し、共に幸せになる」これを我が社の経営の目的としています。 株式会社ブラサニに所属しているからには、日々の生活、営業の中に上記の目的があることを忘れずにいて欲しい。そんな思いをもって日々営業させて頂いております。
	説明		勉強会会の1日の流れを紹介し、 アルバイトさん集合→グループ分け→地域清掃)→グループディスカッション→全体発表→社内塾→懇親会準備→懇親会 月に一度全店を休みにして行っている勉強会の後は懇親会を行っています。弊社アルバイトさんたちは学生スタッフがほとんどなのでこれを楽しみに勉強しているところも大きいと思います。他店舗や、なかなか勤務がかぶらないスタッフとも交流が出来て会社の一体感を増幅させる役割も果たしています。共に学び、共に成長する事が一人ひとりの人間力を高め、接客やサービスに活かされると確信しています。
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	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理念の浸透②研修時間の削減③離職率の低下この3点において大きな効果をもたらしています。まず①では毎月声に出して唱和をしていますので研修を創業したアルバイトさんは100%弊社の経営理念は頭に入っています。日々何のために営業を行っているかの矢印が同じ方向を向いているのは基本ではありますが、他店との大きな差別化に繋がっていると思います。②では営業時間外でアルバイトと行っていた研修の時間が20h/人削減されています。時給や交通費に換算すると…③1番大きいのは離職率の低下です。リファラル採用が増えてきており、今在籍してくれているアルバイトさんの88%(22/25名)が紹介でアルバイトしてくれています。当初始めたころは5名程で行ったこと一人の人間力を高め、接客やサービスに活かされると確信しています。

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。

◆人材採用◆

具体的に実践している取り組み	価値観採用に力を入れています。面接時に弊社の理念体系について細かく説明し、理解してもらったうえで採用します。その後仮採用期間を設け、実際に勤務してからのギャップが無いかわかる機会も設けています。理念を共有すると同時に同じ思いで働いてくれる仲間が欲しいことを伝えるのも大切で、これらを担う機会が月に1度の勉強会という仕組みです	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	上でも述べていますが、近年ではリファラル採用が非常に増え、今在籍してくれているスタッフの88%が紹介で入ってきてくれています。もちろん面接時に理念体系の説明は行いますが、紹介者が説明してくれている場合が多いためスムーズに採用にいたることがほとんどです。そういった意味では採用にかかるコストは従来の5割以上削減されているといえます
----------------	--	----------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している取り組み	集客で1番意識していることはグーグルページのコメント評価に対する返信です。ありがたい事に、グーグルページのコメントを264件、評価を☆4.1(2024.7月現在)頂いています。その他媒体にも掲載の費用はかけていますが、具体的に行っている仕組みはコメント返しのみです。それを踏まえ先日、お客様はどういった目線でお店を評価するのかについての勉強会を開催しました。ある調査会社が路面調査員に渡しているアンケートの分析を主にした勉強会です。	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	コメント返しをすることで頂いたコメント1つ1つと向き合うことになり、またその良いものに対する強化点、悪いものに対する改善点が次月の行動目標に移せ、お客様の生の声に対する行動目標設定が組み込む事が出来ています。また、勉強会を通して顧客心理について触れることで自分の価値観で解釈するのではなく、お客様の立場となった寄り添ったサービスの提供が出来るようになっていと思っています。
----------------	--	----------------------------	--

◆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	おちば屋で提供される料理は食材選び、加工、調理まで自社で一貫して行っておりこだわりと自信を持って提供しております。 タレだけでなく、ドレッシングやポン酢、刺身醤油など調味料もオリジナルのものを使用しています。またそれらの食材を店の中央のオープンキッチンで調理しているのも魅力のひとつです。こだわりの食材を自信をもって調理するスタッフが見れる楽しみも外食ならではの醍醐味だと思います。そんな価値観をもって働けるのは理念経営の根幹にあると感じています。文中にたびたび出てくる弊社の勉強会がそれらを創り出す大きな仕組みであると思います。毎月1日会社の営業を止め、休日のアルバイトさんに集まってもらい経費をかけて行っているだけの中身が詰まった自慢の取り組みです。今後も営業を通して「共に学び、共に成長し、共に幸せになる」目的に向かい邁進していきます
こだわり・強み②	月に1度行っている勉強会では年に数回社外に学びに行くこともあります。取引先の酒屋さんの配送体験、日本酒の酒蔵見学、養鶏場の納涼祭、地域の農家さんへの収穫体験…その中でも年に1度恒例で行かせて頂いているのがビール工場の見学と美味しい樽生の注ぎ方講座です。お店の業務の中で教えるのと、実際に作られる過程とメーカーさんの思いが詰まった講義は全く別物です。我々は大阪吹田で商売させてもらっているため、ありがたいことにビール工場が目と鼻の先なのです。なので美味しい樽生の提供にも力を入れています。営業を通じて関わるステークホルダーの皆様の想いの表現も重要な役割だと思っており、これからもその思いを伝えるためにも繁盛店を目指してまいります

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

“共に目指し、共に成長し、共に幸せになる”という経営の目的とそれを実現するための仕組みである理念と経営の勉強会について

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◆	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。
	思い つくられた背景	【食を通じた、心と体の健康づくり】 我々は日々口にする食事から還暦や冠婚葬祭など特別な時に口にする食事まで、“食”とは切り離せない関係性にあります。「食」という字は「人」+「良」と書くように、我々を創りだす源となっています。お客様の心を健やかにするコミュニケーションと、お客様の体を健やかにする食べ物を提供し、人々の真の幸せに貢献します。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	理念浸透の為に月に一度全店舗お休みを頂き社員さん、アルバイトさんを集めた勉強会を行っています。その中で理念と経営についての月刊誌を使った課題に取り組み持参してもらい、グループディスカッション形式で学びを深めるワークを行っています。弊社行動規範(11項目)に沿った内容で開催される社内塾も行い実践で活かせるスキルを磨く機会も設けています。学んだあとの懇親会も大切！お店の商品と飲み物を実際にお客様と同じ感覚で好きなだけ飲食してもらい、よりお客様目線を持ってもらうのも狙いです。
実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	理念と経営の勉強会を始めてから社内の理念浸透が活性化しました。社員さんはもちろん、研修生を取れたアルバイトさんは皆経営理念、営業理念、行動規範についての理解が深いスタッフばかりです。また、アルバイトスタッフ定着率、離職率も大幅に改善されました。それに伴い年間の採用コストも5割以上は削減されています。コロナの影響で業績はドツと下げましたが、その後順調に回復し、昨年はコロナ前の業績を塗り替えました。それも勉強会を通じた良い社風づくりのおかげです。	

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	丹波どり、河内鴨、加藤農園さん(愛媛県)の有機野菜など、当店で体良い食材を作るためにこだわりを持って取り組まれている産地の方とお取引をさせていただいております。国産にこだわり、食を通じた体の健康を考えたメニュー開発、調理にこだわっています。当店で摂取したエネルギーを明日の活動に発揮していただくと幸いです
	説明	説明	仕入れから加工、調理までを自社で一貫して行っています。串うちも1本1本手作業でおこないます。加藤農園さんの有機野菜に関しては、その日の朝に収穫されたものを送っていただいています。なので、サラダは常にみずみずしく新鮮で食物繊維たっぷりです。食前のサラダのご注文をおすすめしております。これらの食材を膾炙でもらうスタッフにもこだわりを理解してもらおうのも大切なことです。
	説明	説明	まずは何よりも当店の商品の魅力をスタッフが理解しています。なので皆良く食べます。(笑)お客様への説明や接客にも活かしています。魅力を理解した商品を販売しているという自信はそのお店の空気感に大きな影響を与えています。また、看板メニューの“プリマス”は焼き鳥メニューの中でも常に圧倒的1位の座に君臨し続けています。これは美味しいだけではなく丁寧な串うちと焼きの賜物だと言えます。

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	2021年8月に全面改装し74席の大箱大衆焼き鳥造りから38席の落ち着いた空間にイメージチェンジしました。コロナを経て宴会の概念が変化することを見込んでです。それと同時にモバイルオーダー制を導入し効率の部分も大幅にメスを入れました。以前の元気、活気あふれるお店の名残は残しつつ、新たに大人な位心地を演出しています。
	説明	説明	モバイルオーダーの導入により効率化が進み人件費が削減できた一方で、お客様との接点の機会も大きく減りました。なので数少ないお客様との接点の際のレベルアップのためにロールプレイングの頻度を増やしました。動画を使った接客説明も加え、口頭で説明する研修から目を見て、体で体験する研修を増やすことでより実践で活かしたサービスが提供できる仕組みが生まれたと感じます。
	説明	説明	客単価が昨年対比で200円上がり4400円になりました。それに伴い売上も上がっているこの変化はサービスの質の向上が与えた影響の1部であると考えています。また、ロールプレイングの研修は何人かを巻き込んで行うので、チームワーク向上にもつながっています。先輩スタッフが後輩育成の意識を持ったり、後輩スタッフが先輩を頼ったり。その環境は社内にも良いチームワークが生まれるきっかけとなっています。