


◆基本情報◆

開店日	西暦 年 月 (設立 年)
【店舗名】	<b>原始焼き 三代目巖流</b>
【店長名】	<b>藤村翔太</b>
【店舗住所】	福岡県北九州市小倉北区鍛冶町1-6-8南国ビル1F
【TEL】	093-531-8769
【営業時間】	月～木:18:00～24:00、金・土:18:00～3:00
【定休日】	日曜日
【主な客層】	北九州市内・近郊の方・県外からの出張・観光の方
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	JR小倉駅 徒歩8分
【客単価】	4,800円(税抜)
【席数・坪数】	22席 16.17坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/YuuCP6NANRU1hKRBA">https://maps.app.goo.gl/YuuCP6NANRU1hKRBA</a>

社名	合同会社SSAリレーション
----	---------------

◆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 想ひ	営業中でピリピリしやすい状況でも肩の力を抜いて仕事ができるよう 常日頃から冗談を言えるような仲の良さを大事にしている。
	説明 スタッフ平均年齢は驚異の20歳！ 得意なのは笑顔での接客！ 元気なことが何よりの取り柄です。	具体的に実践している 取組み・仕組み	まかないで串を焼かせてみたり刺身をひかせたりとスキルアップ、昇給の機会を持たせるようにしている。 営業終わりには一緒にご飯を食べに行ったりして悩みやこうしたいという意見を聞き、 お店の中をどう改良していくかのヒントにしている。 20歳以上のスタッフに限ってだが、季節の日本酒の試飲をさせている。興味を持ってもらうと共に スキルアップした結果 板場や焼き場を任せられるスタッフが増え、手分けして調理することにより お客様に提供する時間を短縮しつつ料理のクオリティを上げることができている。 自分が作り上げた料理をお客様に食べてもらうことでやりがいを感じているスタッフもおり、ESの向上に 繋がっている。
		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)	


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	働きやすい環境を作るため正社員は週休2日の体制を取れるよう アルバイト教育に力を入れている。 求人に関しては 今までタウンワークやバイトルなどを使っていたが効果が薄いため正社員求人用のLPを作成し、インスタ等で広告を出して募集している。	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)	LPIは運用したばかりでまだ結果は出ていないが 広告の閲覧数は上がっており、期待できる。 知り合いからの紹介も視野に入れ、紹介制度を設け 人材集めに取り組んでいる。
-----------------------	---	---------------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	集客に関しては身内の業者に委託、主にインスタを活用し料理の紹介、その時期に仕入れられている食材の紹介をしている。 投稿のインプレッション、伸びなかった投稿の理由など毎月打ち合わせをして改善をしている。 インフルエンサーが来られてそこからさらに情報が拡散することもある。 インスタからの動線の中に公式LINEを入れており、月に数回クーポンやイベント情報を配信している。	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)	令和5年の12月には過去最高売上530万円、 さらに今年の3月にはそれを上回る540万円を達成した。(前年度比144%) 座席が22席とあまり多くないため週末には2時間制を取り、より多くのお客様がご来店できるようにしている。
-----------------------	--	---------------------------------	--



◆外観写真◆ 	◆理念◆	人と人との縁(Relation)を飲食で繋ぐ
	想ひ つくられた背景	囲炉裏が見えるコの字型のカウンターのため、魚や肉が焼き上がる様子、スタッフの動きや表情含め お客様にはライブ感を味わっていただける。何よりもお客様がお店を出られる際、「元気がもえた」「楽しいお店」「また来たい」「また別の人も連れてきてみたい」と笑顔で言っていただけ お店作りをモットーにしている。
	◆店舗コンセプト◆ まるで祭りのような 活気のある大衆炉端居酒屋	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もあれば)	現在日本酒は獺祭・鍋島等も含めグラス売り一律500円と原価をかけて提供している。 日本酒を下皿ギリギリまで注ぐパフォーマンスは多くのお客様に喜ばれており、それがきっかけでスタッフを気に入り 入っていただけたり会話が繋がったりしている。グランドメニュー以外にも季節酒を入れることでリピーター のお客様にもいつも違ったお酒を楽しんでいただけているようにしている。


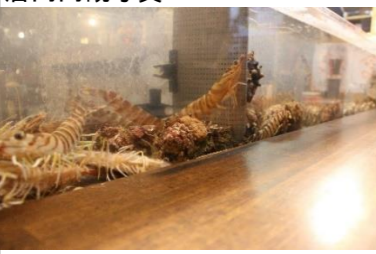
◆他店舗にない、自店舗のウリ・ごだわり・強み・仕組み・取組み◆

ごだわり・強み①		座席数は少ないが、コの字型カウンターのため満席率をほぼ90～100%にすることができる。加えて客席からネタケースや厨房が見えるオープンキッチンスタイルのため、焼き物のライブ感をお客様に味わっていただける。 また、スタッフの作業の様子、身振り手振りも見えるので衛生的な面からしても安心していただけるものとなっている。 スタッフを呼ぶシステムも独特で、呼び鈴の代わりに太鼓を席ごとに置いている。 時にはリズムののって叩かれるお客様もあり、お店の活気を盛り上げるのに一役買っていたいでいる。 太鼓を叩くと「あいよ！」という掛け声とともに素早くお客様のもとへスタッフが駆けつける。
ごだわり・強み②		当店のお通しは「野菜の食べ放題」。手元の野菜を食べきっても何回でもおかわりが自由。 野菜につけるディップソースも肉味噌(赤・白)・博多明太チーズ・バーニャカウダなど常に6種類用意しており 好みに合わせて追加で注文することも可能。 自家製の肉味噌・博多明太チーズは特に人気が高く、持ち帰りを希望される方も多い。 「炉端焼き」というスタイルならではの 和風にこだわらず洋食、中華、時には韓国料理を元にしたりと自由な発想を持ち お客様が何を求めているか、どういう味付けならば満足するのかを日々追求している。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

これまでの縁で繋がった全ての人への感謝

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	ごだわり 想ひ	のどぐろや金目鯛、夏はイサキやかます、あゆ、秋～冬にはサンマや鹿、 猪など旬の食材をメインに使用している。 北九州の台所 且過市場や黄金市場といった市場を毎日巡ることで 地産地消はもちろんのこと市外から入る珍しい食材を仕入れ、お客様に新 たな驚きと喜びを提供している。
	説明 旬のネタを囲炉裏で豪快に焼き上げる 「原始焼き」をメインに提供。 余分な水分を落としつつ外はこんがり、中はふっくらした焼き上がりになるのが 原始焼きの特徴である。	説明 巖流オリジナル「岩塩造り」。 ヒマラヤ岩塩プレートにレモンを絞り、刺身のネタをしゃぶしゃぶする ようにして食べる。	具体的に実践している 取組み・仕組み	毎日市場を回り刺身や原始焼きのネタなど なるべく毎日変わったものや旬のものを使えるようにしている。 また、キンキやうに、岩牡蠣など高単価な食材を使うことになかなか 踏み切れていなかったが魚屋さんや身近な諸先輩方にヒントをいただき 料理の幅を広げる努力をしている。
		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)	産地や調理法の探究をした結果お客様の満足度も上げつつ単価をあげることに成功。 最近の例としては ・岩牡蠣は今年が天草産が常に身入りがいい・魚の熟成法を学ぶことでクエなどの 高級魚をよりクオリティを上げた状態で提供できる などが挙げられる。元々4,200円(税抜)ほどの平均客単価だったがここ最近では4,700 円(税抜)ほどまで伸びている。	


◆CS接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	ごだわり 想ひ	お客様一人一人に対し、細かな気配りを忘れず 笑顔で接客する事を心掛けている。 またスタッフ一同、清潔感のある制服管理(身だしなみ)を徹底し、 接客用語の正しい使い方、お客様に対する感謝を忘れないようにしている。スタッフ の名前を覚えてもらい身近になれるよう 大きく名前を書いた名札をそれぞれ身につけている。
	説明 店内はコの字型カウンターとなっており、正面には毎日仕入れる海鮮や串を並べたネタケースがある。	説明 カウンターの側面には生け簀があり、主に車海老を活かしてある。踊り喰い・塩焼き・天ぷらで提供している。	具体的に実践している 取組み・仕組み	細かい部分ではあるが空いているお皿があれば必ず配膳の際にさげる。 また、空いているグラスがあれば次のドリンクの注文を聞くようにしている。 身だしなみについてははまきまを使用し、髪の毛が落ちてこないよう きっちりと縛るように指導している。 お客様がお帰りの際は、スタッフ一同笑顔で元々よくご挨拶するとともに お見送りのおじぎを15秒ほどするよう心がける。
		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)	・リピート率の向上 ・ご友人の紹介 お客様一人一人に丁寧に真摯に向き合うことにより、 「楽しかった」「また会いに来た」「応援しに来るね」等の 温かいお言葉と共に再来店して下さる方が増えた 来店数の多い方は月に2～3回続けてご来店いただくこともあり、 前回と違うご友人を連れて来られたりなどして巖流の認知を広めてくださっている。	


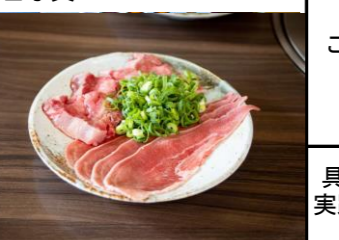
◆基本情報◆



開店日	西暦 2018年 2月 (設立 7年)
【店舗名】	焼肉はひとくちめ だるま
【店長名】	福田真人
【店舗住所】	福岡県福岡市中央区六本松3-8-4
【TEL】	092-707-1029
【営業時間】	17:00-25:00
【定休日】	不定休
【主な客層】	20-30代、ファミリー
【インバウンド比率】	国内 97% : 海外 3%
【立地】	駅徒歩(3)分
【客単価】	4600円(税抜)
【席数・坪数】	73席 33坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/bzWXeYgdLzZ1j">https://maps.app.goo.gl/bzWXeYgdLzZ1j</a>


社名	アトモスダイニング株式会社
----	---------------

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◆	店舗理念: 毎皿のひとくちめが旨い! 企業理念: 「one&only」創造・情熱・感動
	想いつくられた背景	幼いころから変わらない事がある。焼肉に行くとならず「うまあ〜!」と叫びたくなる瞬間がある。お肉を焼いて、タレの香りに誘われる、茶碗を片手に、まずはひとくち、噛み締めたとたんに口の中と心の中がお肉の幸せでいっぱいになる。その幸福を誰もが、いつでも思いっきり堪能できた。一人でも多くの人に、その幸福を届けたい。そんな思いから焼肉はひとくちめ だるまというお店は生まれました。
	具体的に実践している取り組み・仕組み	「ひとくちめから美味しい」を実感してもらうため、出勤初日にクルーさんに食事を体験してもらい、その幸福が店のコンセプトと伝えます。お肉の美味しさだけでなく、毎皿おいしく食べてもらう為に網や取皿の交換などフレッシュな環境を整えることが必要だと共感してもらいます。来店から「ひとくちめ」までの提供として、ファーストタッチでオススメメニューを紹介し、まずは名物を食べてもらうことに重点を置いています。
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)	コンセプトをクルーさんも共感し、お客様の笑顔を引き出す為に自ら考え行動しています。全員が同じベクトルを向く事が出来ている為、新しいアイデアも活発に交わされており、日に日にお客様目線での良い環境が作れています。オススメ商品を通じてお客様との対話が生まれ、満足して頂ける事で、お店とお客様との信頼関係が生まれています。その結果、来客数がコロナ明けから30%UPし、お店の名物もAランクに入っています。	

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 想い	毎皿のひとくちめが旨い! を感じて頂きたいという思いがあります。焼肉はお客様が仕上げる料理だからこそ、名物や焼き方が特殊な物はクルーさんが焼いて差し上げ、美味しい焼き方、食べ方とともに提供します。お肉の品質はもちろん、タレ、白ごはんにこだわりを持ち、お肉のカットもベストな状態で提供しています。味の種類も豊富にあり、毎皿の「ひとくちめ」が美味しいと感じ
	説明 黒毛和牛のいい部分のみ使用しています。とろける食感「ひとくちめ」にもってこいです。	説明 さっぱりした豚のタンです。厚切りと薄切りどちらも楽しめる一品です。	具体的に実践している 取り組み・仕組み	焼加減にコツがいるものは、クルーさんが焼いて差し上げます。提供する際にお肉の部位や美味しい焼き方を説明し、美味しいお肉とともに「経験」を提供します。毎皿の「ひとくちめ」を美味しく感じていただくために、辛ダレ系のお肉を焼いた後や追加オーダーの後などの網交換を積極的に行うこと、白ごはんは数回に分けて焼き上げ、いつでもふっくらとしたご飯を提供すること
			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)	焼いて差し上げること、網交換の頻度を管理点数値として、どちらも7割の数値です。この数値を増やす事で、お客様との接点も増えて、客単価も500円UPに繋がっています。また、お肉の説明をする事でお客様との距離も縮まり、スムーズに追加オーダーをいただいています。白ごはんは美味しいと評判で、多い日でおかわりを一日10杯ほどいただきます。

◆CS接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 想い	毎皿まいさらの「ひとくちめ」の旨い! を感じていただくために、ファーストタッチにておすすめの紹介に力を入れています。最初に「ひとくちめからの旨い!」を大事にしている事をお客様に伝えて、まずは名物を食べていただいて、クルーさんが焼いて差し上げる、網交換も積極的に行い、毎皿まいさら美味しく食べていただくために、お肉とおせっかいを焼くお店を目指しています。
	説明 1階はカウンター6席、テーブル2席で活気ある雰囲気です。	説明 2、3階は同じ作りで、掘りごたつ席30席が各階にあり、個室も2部屋設置しています。	具体的に実践している 取り組み・仕組み	「サービスの3ステップwin-win」を大切にしています。ワクワク、イキイキ、ニコニコから名付けており、来店・中間・退店までのシミュレーションをしています。ミーティングでも、場面に合ったロールプレイングを行い、クルーさんのいい点を共有、全体のモチベーションUPに繋がっています。お店の日報を、改善点、お客様からありがとうと言っていたことを共有するポイント
			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)	おすすめは100%実施しています。ロールプレイングを繰り返し行い、共有する事で、お客様のニーズに合わせたおすすめが出来ています。またお客様に喜んでもらいたい、笑顔になってもらいたいという想いも生まれて、単にお客様という関係ではなく、人対人の関係が生まれ、コロナ明けからリピーター率が30%UPしました。クルーさんの常連様も付き、お店も活気が出ていま

◆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	学生さんがほとんどで、初めての社会経験の方も多いです。今が社会人への準備期間で、立派なカッコいい大人になって欲しいと伝えています。働きながら、色んな方を見て学び、将来自分がどんな大人になりたいのか?を明確に持ってほしい、その手助けをしていきたいと伝えています。マインド面からここで働く意味を伝え、ここでなら成長できる環境であると認識してもらっています。そのためにまずコミュニケーションを大事にし、お客様との関係、お客様は何を求めているのか、どうやったらありがとうが飛び交うのかを、意識してもらっています。また、単なる店長とアルバイトという関係性を越えて、卒業後も続く関係でいたいという想いがあります。
	説明 クルーさんの誕生日はみんなでお祝いし、定期的に店舗レクレーションを行い、店内の親睦を深め合いました。	具体的に実践している 取り組み・仕組み	お店の日報制度を導入し、その日出勤したクルーさんが営業の雰囲気やお客様のフィードバック、改善点をグループラインで共有しています。それをもとに日々朝礼で各個人への目標やその日の営業の目標を与えて、終礼で各個人がその日の営業を振り返り、一対一でフィードバックとアドバイスをを行っています。また、お客様の来店から退店までの中で、来店された時の最高のウェルカム感、おすすめの紹介、名物は焼いて差し上げる事、網交換、ワンアクションワンコール、目配り、気配り、心配り、見えなくなるまでお見送
		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)	日報制度を通じて、チーム全体が共有事項や改善点などにクイックに対応し、PDCAサイクルを回しています。また常連様とどんな会話をしたのかなど、全体で共有できるので会話も広がり、いい雰囲気が作れています。朝礼で目標を設定する事で、日々の成長に向けたショートゴールを設けています。日々の成長の場にもなっています。ただのマニュアル接客にならず、クルーさんも積極的にお客様におもてなしています。そしてお客様と名前呼び合える関係が出来、人対人の関係が作れていると感じています。改善案やより良くする意見が自由に提案される風通しよい環境が作れています。

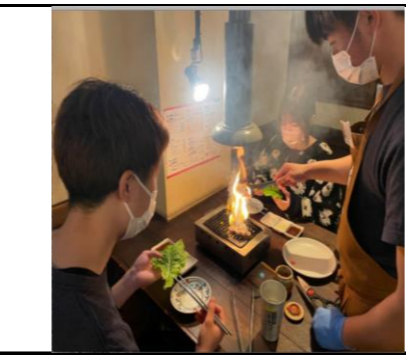

◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	クルーさんのクルーさんによるクルーさんの為の紹介制度を導入しています。紹介者に2万円、紹介された側に1万円を支給しています。またアトモスダイニングは、福岡大学のベンチャー企業論のプロジェクトのインターンを採用しています。そこで実際に現場に立ちたいという想いがある受講生が、アルバイトをしてもらっています。さらに、この受講生も紹介してくれています。	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)	自店にいるクルーさんのすべてがクルーさんからの紹介や、一度お店に来たことがありファンになり「ここで働きたい」と言っていたり、入社までにつながっています。左記の紹介制度も相まって紹介が紹介を呼び、卒業の時まで働いてもらっています。その結果、離職率0%、求人料金は一切かかっていません。
------------------------	---	-----------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	来店されたお客様が満足して下さって、Googleで高評価をしてくださっています。それがきっかけとなり、新規のお客様の獲得が出来ています。また広い座敷席があり、宴会もできる店の造りを活かし、宴会獲得に取り組んでいます。土地柄もありお子さま連れも多いので、コース注文のお客様へは、ご飯の食べ放題、お子さま飲み放題を無料にしています。	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)	1年ほど前は口コミが40件程度、評価が★3.9でしたが、今では口コミ290件、★4.5まで成長しました。また、Googleの評価を見て来てくださるお客様もいらったり、海外の方や旅行の方なども来店いただきます。宴会のリピーター様もついて、近隣の学校の生徒と親御様からも支持され、毎年同じ部活の打ち上げなどに利用されています。
------------------------	--	-----------------------------	---

◆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◆

ごだわり・強み①		お客様に「毎皿まいさらのひとくちめが旨い!」と感じていただきたいの想いから、名物や焼き方が特殊な物はスタッフが焼いて差し上げて、美味しい焼き方、食べ方で提供できるように、付加価値を付けて提供しています。もっと美味しく食べていただくには、幸せを感じてもらうにはどうすればいいか、網交換や取り皿の交換、飲み物のおかわり、白ごはんのタイミングもお肉と同時に、炊きたてを提供できるように取り組んでいます。焼肉屋は小さいお子様からおじいちゃんおばあちゃんまで3世代で楽しめる業態です。それぞれの層でやり方も変わってくるので、ニーズにあったおもてなしをしています。マニュアルではなく、1つ1つの行動の意味を伝え、考えて行動が出来るようなサポートをしています。アルバイトさんの教育は簡単なものではありませんが、お客様に多くの「ありがとう」を頂くにはどうしたら良いか1人1人が考えています。また、クルーさん同士の「ありがとう」の言葉も大切にしています。思いやりを持って行動することで、チームワークが生まれ、団結力のあるお店となっています。
ごだわり・強み②		アトモスダイニングは、ラーニングカンパニー(居酒屋大学)として、自分の人生をしっかりと経営できる自律型の人材育成に取り組んでいます。だるまは当初、私が焼肉未経験ということもあり、代表がコンセプトやメニューを考案してきたお店でした。しかし、その想いをうまく自分の言葉で噛み砕いてお客様やクルーさんに表現する事ができず、ただ営業をこなすだけの日々が続き、お客様も来ませんでした。モチベーションが下がる中、「やりたいお店をやってみよう! 店名も変えたらいいしやりたい事をやれ!」という代表の一言をきっかけにお店をリニューアルさせていただき、店名やメニューを変更し、実体験を元に自分の想いがのった今のだるまになりました。それによってクルーさんへも想いを伝える事ができ、チームで同じ場所を目指す事ができています。それによって関わる全てのみんなが笑顔でいられる場所となり、それがお客様へと伝わっています。さらに、お店の数字やメニュー、教育まで全て任せてもらえるので、日報などから抽出される課題に対し、素早いPDCAサイクルを回すことができ、改善スピードも速いです。


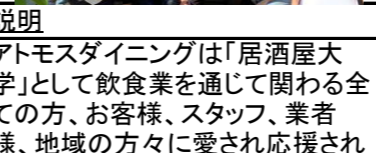
◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

TRY継続の鍵は感謝と笑顔、そしてお客様の喜びが自信に繋がる
--------------------------------

◆基本情報◆

開店日	西暦 2021年 10月 (設立 3年)
【店舗名】	<b>焼肉たれよし</b>
【店長名】	<b>清家 真司</b>
【店舗住所】	福岡市博多区東公園2-24
【TEL】	092-645-1881
【営業時間】	昼11-14時 夜17-24時
【定休日】	無し
【主な客層】	近隣住み30代男女 ファミリー様 サラリーマン様
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 0%
【立地】	駅徒歩(1)分 オフィス街 ロードサイド 住宅街
【客単価】	4550円(税抜)
【席数・坪数】	72席 40坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/ai3wP1OeACG8U2n36">https://maps.app.goo.gl/ai3wP1OeACG8U2n36</a>

社名	アトモスダイニング株式会社
----	---------------

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆	スタッフ集合写真		<p>弊社、自店は学生アルバイトさんが非常に多い会社です。メインが大学生、専門学生さんで社会に出る前の大切な期間を親御様にお預かりしている想いをもって社会人になっても自律して生きていける人間力をつけてもらいたいと考えています。飲食業だから経験出来る目の前のお客様と一緒に働いてくれる仲間とだけ「ありがとう」の感謝を伝えられるかが重要だと共有しています。スタッフ個々の能力を最大限に伸ばし常に成長できるラーニングカンパニー(居酒屋大学)として続ける環境を約束しています。</p>
	説明		<p>具体的に実践している取組み・仕組み</p> <p>まず弊社と自店を把握してもらう為に理念研修を開催しています。会社の理念である、創造、情熱、感動を共有して実際の営業中であった感動事例集を基にお客様ファーストの重要性を理解してもらいます。初入店前にお店のコンセプトやお料理の説明、入店から退店迄のロープレを実施してから安心して営業に臨める体制をとっています。自店には大臣制度というものがあり例として店内MTG大臣、ボイスノート大臣、販促大臣等があり各々どこかのチームに属していて、改善点や進化させる課題を全体で取り組んでいます。アルバイトさんにも自分もこのお店のチームの一員の気持ちと責任感とやりがいを提供できるようにしています。</p>
	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)</p> <p>スタッフ個人個人が店舗改善を自分達が考え行動してくれて、毎月ある店内MTGで発表する機会があります。十人十色で様々な意見が出て皆の納得したもの、しっかりとお客様目線の案を営業に活かしています。自分達が考え抜いたアクションで目の前のお客様が喜ばれているシーンにスタッフも喜びややりがいと向上心高く維持出来ています。自分の長所を最大限に使って関わる人達を幸せにする、行動に伴う結果がすぐ目に見える飲食業だからこそ、その素晴らしさをお店の風土にしていますので自店の人材採用はスタッフ紹介で行えています。</p>	

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。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	<p>弊社、自店は働くクルーさんのモチベーションや働きがい、また人間力の向上に努めております。彼らがいつか社会に巣立った時に自分の力で生きていけるようなかっいい大人になってもらう為にその子の人生まで考えて接しています。その結果本人たちがここで働く楽しさ、やりがいを見つけてくれ友人を紹介してくれるので採用はスタッフ紹介で成立しています。</p>	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	<p>その結果、毎年全社で40名前後の卒業生がいますが、紹介等でその倍の未来ある人材が確保できています。クルーさんがクルーさんを自発的に教育し、先輩から後輩へのバトンを繋いでいく流れが確立しています。採用コスト0円の、ここ2年の卒業生以外の離職率は0%です。</p>
-------------------	--	----------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している取組み・仕組み	<p>「まず また どんどん」のフレーズで、まずの部分で近隣への宴会チラシのポスティング、ファザードにその日のオススメのPOPを打ち出してお店を知って頂くきっかけ作りをしています。またの部分でお断りの際に「ごめんねチケット」の配布やその日オススメのお肉のご提案で来店動機を足しています。どんどんの部分で季節事の店内イベント、会員様限定メニューの打ち出しをしています。</p>	実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)	<p>その結果、昨年対比で来客数が10%アップ。コース来客数が20%アップしています。リピーター様が初めてのお客様を連れてきて頂き組数獲得にも繋がっています。また特に季節ごとのイベントでは主に周年のイベント、クリスマスイベントの際お客様からご要望も頂けていて地域に根付き無くてはならないお店になっています。</p>
-------------------	---	----------------------------	---


◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取組み◆



こだわり・強み①		<p>店名の「たれよし」。この言葉通り全て自家製のたれにこだわり、お肉の旨味を最大限に引き上げます。焼肉も美味しく吞みたくなる焼肉屋さんを目指していてお飲み物にも合う味付けで居酒屋以上に飲み物の出品も頂いています。お客様とのタッチの回数も多く他の焼肉屋さんにはない「たれよし」の良さがあります。具体的に網交換の回数を管理点として必ず全卓3回以上の交換を目標に常にベストな状態でお客様に焼肉を楽しんでもらっています。その際にお客様との会話でお料理の感想、来店動機などをヒアリングしながらお客様との距離を縮めています。コンセプトとしていつでもふらっとフラットに様々なシーンでもご利用可能になっております。お一人様でのご利用ではカウンター席、接待やお祝い事のご利用では完全個室、歓送迎会などの団体様のご利用では最大40名様まで貸し切りできるお座敷、気の合う同僚とごゆっくりできる掘りこたつ等お客様のニーズに合わせたご利用が可能となっております。また接客ではなく接客。おもてなしのマインドでお客様に接しています。全ては人づくりから。暖かいお店には暖かい人と空間があります。これがたれよしの強みです。</p>
----------	---	---



こだわり・強み②		<p>私達はラーニングカンパニー(居酒屋大学)として100年ビジョン(1000人の経営者を輩出する)という想いがあります。自分の人生をしっかりと経営できる自律型の人材育成を取り組んでいます。代表的な取組みを2つ挙げます。1つ目は(新店舗立ち上げ)です。入社してからまずみんなが目指している名誉あるミッションの1つです。物件の下見から内装工事やデザイン、コンセプト決め、商品決め、人事採用、店名などお店が出来上がるまでの様々な決裁権の権利を与えられ独立のための疑似シミュレーションを体験出来て学びとなり経験が詰めます。また創業の想いが店名に込められるため店名と業態が同じものが無いのも特徴です。2つ目は(社員の独立支援制度と社内起業である子会社の設立)です。独立支援制度は店長が運営してきたお店をリース契約で本社より借り受け、社長として運営していく仕組みです。黒字既存店なので収益予測が立て易く自己資金なしで独立が出来ます。また役員クラスは子会社を設立し店舗を立ち上げて店舗運営を行っています。現在、独立者が10名。今年度が3名の独立者を控えています。</p>
----------	---	---

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

居酒屋大学として関わる人達の可能性を最大限引き出せる事

◆外観写真◆		◆理念◆	one&only 創造・情熱・感動 「真実の瞬間」
	<p>◆店舗コンセプト◆ 焼いてよし 吞んでよし たれがよし 全て自家製のたれでお肉の旨味を最大限に引き上げます。焼肉呑みのどちらでもいける。いつでもふらっとフラットに。</p>	想い つくれた背景	<p>「飲食業を通じて常に唯一無二の価値(利他の精神を持つ人材、店舗作り、独立者の輩出)をし続けスタッフ、家族、お客様、お取引様、地域の人達の心を豊かにし続ける」という大切なミッションがあります。変わりゆく時代の中で私達は多くの人に生きる喜び、感動を感じてもらい心の豊かさや健康な生活を大切にしたい。全ての人の心の繋がりを尊重し合えるコミュニティーを創造し続ける事を、目指しています。</p>
		具体的に実践している取組み・仕組み	<p>経営理念を基にお店づくり、人づくり、街づくりを目指しています。この理念をまとめた携帯できる名刺サイズのクレドを配布し、全スタッフが入社してから6時間の研修を受講します。お取引様には大切なパートナーとして、取引及び情報の提供に対して感謝の気持ちを持って暖かい好感もてる態度で全従業員が接する事を約束しています。全ての方がそれぞれの立場で将来に渡ってWIN-WINの関係を築けるよう取り組んでいます。</p>

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	<p>店名にもあるように自店はたれに想いとこだわりがある焼肉屋さんです。つけたれを始めお店には約10種類の全て手作りのたれがあり、それらに合うお肉のメニュー構成になっています。国産の果物を使用しており、子供の時に食べた事のある、どこか懐かしい味付けになっています。また自店は、お酒をゴクゴク呑める焼肉屋さんでもあり、ロースターの上で仕上げるお酒の肴も豊富なのが魅力です。</p>
			<p>お客様にはまずお店のたれのこだわり、名物のお料理をファーストタッチでご紹介することを徹底しています。まずはお店を知ってもらいお客様に本当に食べて頂きたいものは何なのか、スタッフ全員が伝えられるように日々取り組んでいます。あと名物のお肉は必ずお客様のお席で焼いて差し上げる事を徹底しています。その際のお客様の反応(真実の瞬間)を最優先と捉えています。</p>
	<p>説明 牛タンと豚タンのスライスの上に自家製のネギ塩たれと2種類の葱を乗せてます。葱を包んで蒸し焼きに。スタッフが1枚一枚丁寧に焼きます。</p>	<p>説明 直径20センチ以上の大きなカルビを豪快に焼き上げます。牛1頭から2枚しか取れない希少部位で噛めば噛むほどたれの旨味とお肉の旨味が広がります。</p>	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)</p> <p>一番の名物のWタンと、たれ漬けメガカルビは出品率100%です。wタンとたれ漬けメガカルビがお目当てでの常連様も多数いらっしゃいます。その他商品の出品数でも名物のお料理が上位を占めています。リピートも多く、おかわりや再来店の際にも必ずご注文を頂ける様になっています。</p>

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	<p>主にお客様に接するのはクルーさんです。クルーさんにどれだけお客様と仲間に「ありがとう」の感謝を伝えられるかが大事だと教育しています。またスタッフとお客様が接する場面を「真実の瞬間」と呼んでおり、お客様の反応を敏感に感じ満足でなく感動レベルまで持っていき事を目標にしています。大切な人の大切な事を大切にするという利他の精神をもってお客様を迎えるように心がけています</p>
			<p>具体的実践している取組み・仕組み</p> <p>感動事例集を用いて様々なシーンでのお客様が喜んでくださるポイントを共有し営業に活かしています。例えば寒そうなお客様がいらっしゃったらブランケットを提供したり、すいませんと呼ばれないようにこちらから気持ちを先読みしてお伺いする事を徹底しています。ボイスノートを活用してお客様からのリアルなお声をスタッフ全員で共有しています。改善出来る項目は即改善しています。</p>
	<p>説明 コロナ渦でのお客様の飲食の利用動機も変わり少人数、1名様でも気軽に来店いただけるようにカウンター席を7席設置しています。</p>	<p>説明 靴を脱いでゆったりとくつろげる空間になっています。スタッフがお肉を焼いて差し上げるのもあり、あえて大きめのテーブル設計でお客様の居心地を大事にしています。</p>	<p>実践した結果どうなったか(数値による変化などあれば)</p> <p>その結果、来客数、組数のアップ。リピーター組数は昨年よりも同月30組アップ。Google口コミ評価4.2、昨年MS平均192点、当年MS平均196点とお客からの支持を得ることが出来ています。なにより「このスタッフは暖かいね」と褒めて頂けることが真実の瞬間を追求した結果だと捉えています。</p>


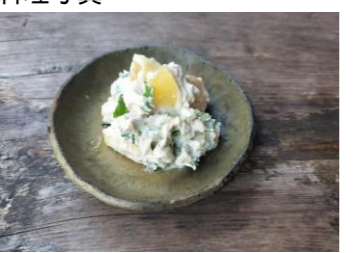
◆基本情報◆

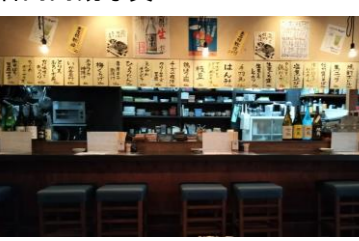
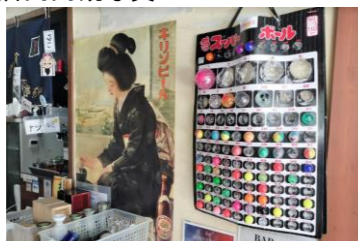
開店日	西暦2016年8月（設立8年）
【店舗名】	<b>大衆酒場やまに商店</b>
【店長名】	<b>緒方 健太</b>
【店舗住所】	福岡市早良区室見1-2-2
【TEL】	092-845-0802
【営業時間】	17:30-25:00
【定休日】	無し
【主な客層】	40～50代サラリーマン、30～40代ファミリー層
【インバウンド比率】	国内 95% : 海外 5%
【立地】	駅徒歩(3)分 住宅街
【客単価】	3750円(税抜)
【席数・坪数】	27席 14坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/gtjhl44EXoN4uCz7


社名	株式会社playful
----	-------------

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◆ ◆店舗コンセプト◆ 本物の酒場を体感できる大人空間とファミリー層も気軽に利用できる地域に愛される大衆空間の融合。	◆理念◆ 「みんなの日常にワクワクを」～飲食を憧れの職業にする！～
	想い つづられた背景 お客様もスタッフも、何でもなく日々ワクワクできるようなお店でありたい。そんなお店を増やし、おもしろい街作りをしたい。そして、大好きな飲食を憧れの職業にしたい。(背景)代表は、地元飲食企業を経て、世界一周の旅へ。「飲食は世界中の人を幸せにできる最高の仕事」と実感。しかし、日本の飲食の地位や働き方は発展途上。そこで、誰もが輝けるステージを創出し、大好きな飲食を、子供たちの憧れの職業にする！と決意。
	具体的に実践している取り組み・仕組み 企業理念、行動指針(25の質問)を明文化。理念は言葉にした瞬間に形骸化しがち。人から人へ魂を伝えること、こそが、真の理念浸透にとって重要と考える。まずは、各店長が本気で想う、そして、その想いを、各スタッフに言動で伝える。①「終礼」営業終わりに、全スタッフと良い点、改善点を言い合う仕組みを全店舗、毎日実施。②「対話(ダイアログ)」問題が生じた時、個を尊重しつつも、理念を基に共通の解決策を探る。
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)	現在、代表や幹部スタッフのみならず、全社員が「飲食を憧れの職業にする！」を胸に一致団結し、系列全店舗が地域No.1の実績を誇る。理念を心の底から共有している企業文化こそが、どこにも負けない参入障壁だ。また、系列全店舗を知るコアな常連さんからは「プレイフルさんの店は、どこに行ってもまず人がいいね！」との声を頂いている。そして、今年、念願であった海外1号店を出店し、私たちの夢は世界へと歩みを進める。

◆料理◆	看板メニュー写真 	料理写真 	こだわり 想い 企業理念『みんなの日常をおもしろくする』を料理で表現したいという想いがある。旬の食材を使うことで、お客様に「酒場で四季」を感じていただきたい。おもしろいメニューを考案することで、小さな感動体験を提供したい。食材やお酒のストーリーを伝えることで、作り手に想いを馳せる時間を提供したい。そしてなにより、自分たちが飲食を本気で楽しむこと、が大事だと考えている。
	名物はんみ 鶏鳥の半分丸ごと唐揚げ。お客様の目の前でカット。数十種類のスパイスを中心に独自で開発したやみつき味。	お酒に寄り添う旬果のしらあえ 「酒場で四季を感じる」をテーマに、季節を感じる創作おつまみでラインナップ。	具体的に実践している取り組み・仕組み 月ごとに、テーマの食材を決め手、社員3人で、その食材の様々な調理法を研究して、深堀する楽しみを体感しています。酒場の枠にとらわれず、フレンチやエスニックなど、独創的なアレンジをして、おもしろい料理を考えています。また、酒蔵や生産者と会う機会を大切に、作り手の想いをメニューで表現する工夫もしています。
		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)	「〇〇が食べたくて、また来ちゃった！」と日替わりメニューを目当てにご来店が増えリピートして下さるお客様が増え、お客様との料理やお酒をテーマにした会話も増えた。また、顔の見える酒蔵の日本酒を「とっておき酒」として高単価に設定しているにも関わらず、飛ぶように出品している。作り手のストーリーによって、付加価値の高い商品を創出することができたと感じた。

◆CS接客◆	店内内観写真1 	店内内観写真2 	こだわり 想い 接客においても、まずはアルバイト含む全スタッフが「飲食を楽しむ」ことを、一番大事にしている。楽しく働ける環境は大前提として行いが、単に居心地が良い、楽しい、だけでは、モチベーションは長く続かない。もう1歩踏み込んで、飲食という仕事を深堀する面白さを各自に感じてほしい。スタッフそれぞれ、面白みを感じるポイントは様々なので、様々なフックを用意している。
	説明 80種以上のメニュー札と、趣あるポスターが所せましと並ぶ古き良き大衆酒場空間。	説明 玄関脇にスーパーボールくじを設置するなど、大人も懐かしく、お子様も楽しめる地域に愛される居酒屋空間。	具体的に実践している取り組み・仕組み ①年配のお客様と料理やお酒の会話を増やしたいと考え、日替りメニューを更新する毎に、メニューの詳しい説明を書いた「日替りメニュー帳」をLINEグループで共有し、事前にスタッフが予習できるようにしている。新作はまかない時に食べてもらうようにしている。②ファミリー層が楽しく過ごせる空間作りの一環として、スーパーボールくじや駄菓子子を置いて、会話のツールとしている。
		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)	①カウンターの常連さんを中心に、スタッフと料理の会話で楽しむ方が増えた。アルバイトスタッフも料理や食材に興味を示してくれる子が増え「やまにに1年間いたら、料理の専門家になれますね！」と言ってくれている。②ファミリー層が前年に比べて、圧倒的に増加(売上120%増、客数118%増)。スタッフとお子様の会話も増え、ちびっこ常連さんも増えた。

◆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 理念「みんなの日常にワクワクを」の、「みんな」には、一緒に働くスタッフも含まれる。私たちの仕事はお客様を笑顔にすること。そのためには、まず、一緒に働くスタッフを最高に楽しませたい、という想いがある。もちろん、お客様に満足していただく接客をするためには、最低限のルールやマニュアルは必要だ。しかし、人の心を揺さぶる真のおもてなしは、「人が人を想う気持ち」にあると考える。スタッフそれぞれが、自分の頭で考えて、それぞれのやり方で、おもてなしの心を示した時、感動が生まる。そのためには、まずは、スタッフの子たちに全力で「愛」を伝えて、全力で楽しませることが重要だと考えている。
	説明 毎年春、卒業するアルバイトスタッフを贈る総勢80名の「プレイフル大卒業式」を開催	具体的に実践している取り組み・仕組み 系列店のスタッフ総勢80名が一同に集まるイベントを年に数回実施している。特に、毎年3月に実施する「プレイフル大卒業式」には力をいれている。社員15名がそれぞれ、料理班、接客班、エンタメ班に別れ、1カ月前から班ごとにMTGを重ね、企画を練り準備を進める。当日は、社員全員がアルバイトの子たちを楽しませることだけを考えておもてなしをする。各店の料理人たちが考えぬいたコース料理をふるまい、接客スタッフが最高のおもてなしをする。また、壇上では、クイズゲームをしたり、各店長直筆の卒業証書授与式を行う。最後はみんなで合唱したりと、様々な催しも本気でやる。
	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)	上記で紹介したイベントは、愛を伝える手段の一例にしか過ぎない。この他に、日々の営業の中で、スタッフひとりひとりが、アルバイトスタッフに楽しんでもらう風土を作り続けている。その結果、卒業しても、お店を愛し、定期的に会いに来てくれるスタッフがたくさんいる。現に、今回の予選で輝くスタッフに選ばれた子たちは、全員アルバイトスタッフだ。その子たちが、活き活きと働けているからこそ、審査員から評価され、地区大会進出を勝ち取ることができた。みんな、「ここ以上のバイトはない」と言ってくれており、全員モチベーション高く働いてくれる。スタッフみんなと家族のような関係を構築している。


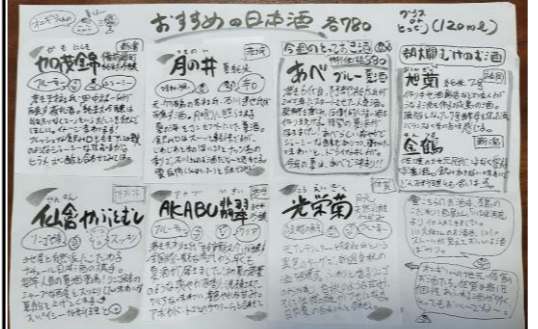
◆人材採用◆

具体的に実践している取り組み・仕組み	企業理念や会社の想いを、内外に発信することにより、同じ感度を共有した仲間が集まる仕組みを構築中。2年前に、求人専用のホームページを作成し、企業理念、働いている人の想いを掲載。各店のSNSでお店のカラーや想いを定期的に配信。また、店長緒方が会社の広告塔となって、プレイフルの理念をどんどん浸透させていきたい。その1つのステージが今回の居酒屋甲子園だと考えてます！	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)	少しずつであるが、結果が出てきている。お店のSNSを見て応募し、採用まで至ったケースが昨年実績で2件。まだまだ道半ばだが、最終的にはプレイフルの価値観や考え方に共感する人たちが自然と集まる仕組みを構築していく。
--------------------	--	-----------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している取り組み・仕組み	『四季を感じる宴会コース』の打ち出し コロナ過で一時減少してしまった、団体客需要を復活させるために、宴会コースの改良と打ち出しを行った。目玉料理に、冬は「ぶりしゃぶ鍋」、春は「初春の鮮魚刺し盛り」を、サラダや日替り料理も季節の食材を使ったものに変更し、宴会であっても「四季を感じてほしい」という想いを込めてリニューアル。SNSや店内ポスターなどで告知。	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)	昨対比で、コース利用人数160%(95人増)、コース売上202%(50万円増)と大幅にアップ。単に「呑めればOK」のコースから、「料理もしっかり楽しむ」コースへとおお客様の認識が変化しつつある。
--------------------	---	-----------------------------	---

◆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		「部活のように楽しく！真剣に！アオハルチームビルディング」 全国どの店にも絶対負けないアルバイトスタッフが、一番のウリ。日々の売上目標を考え自らのことを提案してくれるスタッフ、社員並みにオペレーションを考えて黙々と働いてくれるスタッフ、the大衆酒場の看板娘として社員以上に顧客を魅了するスタッフ。それぞれの個性を活かして、全員がお店を良くしようという意気込みで溢れている。このようなチームビルディングを行ううえで、最も大事な取り組みの1つが「終礼」という仕組みである。毎日欠かさず、退勤の際に、各スタッフと終礼を実施。「そのスタッフが輝いていた点」、「改善すべき点」を社員から伝え、スタッフからも「お店の改善点」「お客様からの声」などを聞く。日ごとにメモにまとめ、営業終了後、LINEグループで毎日共有。これを1日も欠かさず、1年間取り組んだ結果、スタッフのモチベーションは向上し、みんなでお店のこと考える風土が根付いた。多くの飲食店でアルバイト経験のあるスタッフからは「終礼で、自分がやったところちゃんと見てほめてもらえるとやる気がある。こんなお店は他にない！」との声も。
こだわり・強み②		「スタッフもお客様も共に作り手に想いを馳せる空間作り」 理念で書いたように、お客様に楽しんでいただくためには、まず作り手である自分たちが飲食を楽しむことが重要だと考えている。飲食人として1つの楽しみは、自分が考えた料理、セレクトしたお酒、演出した空間を、お客様に楽しんでもらうことだ。しかし、その先に、もっと深い楽しみがあるのではと、感じ始めている。それは、「生産者の想いを、お客様に伝える」という楽しみだ。農家さんや漁師さん、蔵人、一次生産者の方々の想いも一緒にお店で表現することは、飲食の根源的な喜び、耐えることのないモチベーションになるのではと。お店で提供する料理やお酒に、作り手のストーリーも一緒に伝えたい。作り手の想いを載せて提供する料理やお酒を顧客が楽しみ、顧客もまた作り手に想いを馳せる。それが理想の最高の酒場。ふるさと佐賀の酒蔵を訪問したり、会社のホームグラウンド糸島の漁師さんたちとのつながりを深めたりなどしている。お客様に伝える手法としては、営業中の会話で生産者のストーリーを語ることに加え、日本酒メニューについては、蔵の紹介も含め手書きでびっしりと書き連ねている。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

「飲食サイコー！！！！」

