

◆基本情報◆

開店日	西暦 2023年 4月 (設立 1年)
【店舗名】	<b>flour+water熊本下通店</b>
【店長名】	<b>村上 総志</b>
【店舗住所】	熊本市中央区手取本町5-1 1階
【TEL】	096-324-7730
【営業時間】	9:00~23:00
【定休日】	不定期
【主な客層】	20~40代女性
【インバウンド比率】	国内 80% : 海外 20%
【立地】	市電通町筋駅徒歩(1)分 オフィス街 繁華街
【客単価】	2186 円(税抜)
【席数・坪数】	42 席 30 坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/q2X7YX1Qk7yqYvhs9?g_st=il

社名	株式会社ウイナーズ
----	-----------

◆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	若い社員、学生が多く、一人一人の大切な時間をワクワクと仕事に取り組み、こだわっている最強のチーム作りを目指しています。会社が大切にしている理念やビジョンを共感してもらい、会社が好き、お店が好き、上司が好き、仲間が好きな好き経営にこだわり、ただ働くだけではなく、熊本の昼と夜のエンターテイメントをヤバくし、みんなで人生の勝利者達を目指しています。
	説明 ここで働く仲間一人一人が物心両面の幸福を目指しています	具体的に実践している 取組み・仕組み	毎年1回の経営方針発表会。月に1度の社員研修。マネジメントバイブルは、経営計画方針、学び、大切にしたい在り方を1冊にまとめ毎年配布。ウイナーズらしさ50の質問をDX化しセルフチェック。毎月社長からのお手紙からの学び。今年度からスタートした貴也塾をInstagramにて配信。Googleのロコミ改善。社員旅行。レクレーション。学生のアルバイトさんの卒業式。月2回の社員会議。新入店時3日間の初期研修。学び以外ではスタッフの誕生日会や歓迎会を開催。誕生日にはグループLINEにて一人一人からのお祝いメッセージ、ラーメン領収書(店長と行き仕事の相談や悩みなど)、毎月の社内研修で年4回ス
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	学んだことを現場では一人一人が笑顔と元気で取り組み、新人スタッフさんも3日間の初期教育を行いその後一緒に現場に入り、チェックシートに基づき課題をクリアするため成長も早く、スタッフともすぐに馴染んでいます。毎月のセルフチェックから全スタッフの面談を行い、不安なことの相談、新しく取り組みたいことを聞きチャレンジに繋げています。Googleのロコミも率先して行い、最近では4.4まで上がり楽しく取り組んでいます。社員旅行やレクレーションの参加率も高く、先日沖縄に社員旅行に行き、チーム力も以前より一層強くなりました。

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。
------------------	--

◆人材採用◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	オープン時は求人媒体への掲載、Instagramの強化で、現在カフェ事業部だけで3万人超えて問い合わせも多くなっています。オープン後は、『Instagramで貴也塾』『社長の社内行事のTikTok』を見てからの問い合わせが増加。在籍スタッフからの紹介応募も多くなっています。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	求人広告からはオープン時300人以上の問い合わせがあり約30名の採用。オープン後は求人広告を出さなくても、Instagramに力を入れ登録数も伸び問い合わせが増加。最近では『貴也塾』『社長の社内行事のTikTok』を見て問い合わせが急増、面接の時ほとんどの方が見たことあると言われ、「楽しそう、めっちゃ勉強になります」などの声も聞き、異業種からの問い合わせが増えています。社員採用(昨年5名今年9名)
-----------------------	---	--------------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している 取組み・仕組み	大通りに面したガラス面に昼はパンケーキ夜は肉やパスタのパネルを出しています。店の入り口にはデジタルサイネージで料理の映像、カウンターには惣菜パンやワンハンドレット食パンをディスプレイ、ショーケースにはバスクチーズケーキやプリンタルトを陳列、女性客へのアピールを行なっています。店内では来店時とお帰りの時にみんなでコールを揃え、外のお客様の視線を引き込みます。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	毎日の来客数は100名以上、坪売り30~40万の実績となりました。通行人の多い窓際のパネルや、店内は人の目を引き立ち止まって店内に流れもあります。商業施内にあり、店前にデジタルサイネージ、パン、スイーツに足を止めてもらい、テイクアウト購入やそこに店内からのスタッフのコールや、見られているお客様へスタッフの声掛けから店舗の最大売上(30坪で1000万超え)を作っています
-----------------------	---	--------------------------------	---

◆外観写真◆	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◆ 旬の食材を使ったイタリアン、朝はベーカリー販売、昼はランチとパンケーキ、夜はイタリアンバルの三毛作	想い つづられた背景	熊本地震、世界的なパンデミックから中々回復できない時期に熊本で1番人の多い場所に商業施設が建て替えられました。会社のパーパス「熊本をヤバくする」ために、飲食を通じ熊本を全国、世界から人が集まる街にする為にオープンしました。会社のヴィジョン「人生の勝利者になる」は飲食店離れている若者を採用し、よりカッコ良くより楽しくより幸せになってもらい、お客様とここで働く仲間一人一人が物心両面の幸福を目指します
		具体的に実践している 取組み・仕組み	年度初め全スタッフと取引業者様を招待し経営方針会を開催し理念やヴィジョン方針PLを公開と社員の表彰を行っています。毎年配布されるマネジメントバイブルは、経営計画、方針、学び、大切にしたい在り方が書かれています。月1度の社内研修はお客様の笑顔と仲間の幸せの為にアルバイトスタッフまで学んでいます。月初めてウイナーズらしさ50の質問、毎月社長からのお手紙を読みコメントし理念の浸透、価値観共有を図っています
		実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	経営方針会に招くことで業者様から毎年称賛の声を頂き、本気のパートナーとなって頂いています。社内の学びの場から理念を浸透することで、社内では明るき元気に挨拶も増え、人として飲食人としての在り方、学びを現場で実践することによりワクワク明るく伸び伸びと仕事を行っています。最近では自主的にお客様との会話も増えgoogleロコミが現在4.4となりました。

◆他店舗にない、自店舗のウリ・こだわり・強み・仕組み・取組み◆

こだわり・強み①		一番の仕組みとしては三毛作、朝からベーカリー販売、ランチのバスタとパンケーキ、ディナーはバルと、これからの時代は1毛作だけでは生き残れません、ベーカリーの中でもワンハンドレット食パンは、厳選した小麦と水を100対100の割合で作製、世界初のふんわりとした食パンで、リピーターも多くいらっしゃいます。ワンハンドレットは販売とランチ、ディナーでも提供し、帰りに購入もありロスもほぼありません。惣菜パンの仕込みも含め近くに製造工場を借りましたが、店舗が大きくそこではタルトの製造も行い、今でも行列ができる店もできました。ランチ帯はバスタランチやパンケーキを目当てに行列ができ、バスタメニューは毎月メニューを変更し、徹底的な仕込みからバスタ提供の時間が早く、パンケーキは定番メニュー以外にシーズンメニューを2種類、シーズンメニューは毎月1品づつ変更し、常連様にも飽きが来ないようにしています。ディナーはバルとなり、ランチ帯の食材も使っているためロスもほぼゼロで、こだわりのナチュラルワインをはじめ、すべてのカクテルがオリジナルで力を入れているパースデーも音楽やライトを使いお客様には大変喜んでいただいています
こだわり・強み②		社会的な取組みとして「熊本の昼と夜のエンターテイメントをヤバくする」をパーパスに掲げ夜のナイトレジャー事業と、昼も夜も元気にしています。働きやすく楽しい会社を作ることに力を入れています。面接時DX化した面接エントリーシートを入力してもらい、会社の理念や取組みをしっかりと話をしています。現場に送り込むまでに2日間各3時間の研修を行い、2日目は研修後に現場と一緒に入り安心して入ってもらいます。その際マネジメントバイブルを渡し、その後担当者を決めチェックリストをもとに新人プログラムによって教育し早く馴染んでもらっています。社内研修は夜の事業部と合同で研修し接客を多く学んでいます。ウイナーズらしさ50の質問、社長からのお手紙を毎月繰り返し、店長の面談からいろんな話を聞き出し改善と、毎月スタッフが働きやすく、そして飲食人としてのあり方を学んでいます。コミュニケーションでは、社員旅行や社長宅でのBBQなどレクレーションもを行い、店舗間関係なく繋がりを増やしています。学生スタッフが進学就職する年度末には、卒業式をスタッフ自らが企画し開催。この取組みで私たちは本気で熊本の昼と夜をヤバくしています。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

飲食から地元を、地元から日本を、日本から世界を元気に

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	日本人が好む味で、でもイタリアンで、という旬の和の食材を使ったイタリアンをコンセプトに毎月メニュー変更を行っています。いつ来ても飽きない、シーズンごとにまた行ってみたいくなる。次の来店がワクワクするようなお店を目指し、新たな商品を毎月提供しています。ワインもナチュラルワインのみで料理に合うものを厳選し揃えています。
	説明 世界初を謳っているワンハンドレット食パン。小麦100に対して水分量100。自家製のホイップバターと食べると絶品。		具体的に実践している 取組み・仕組み
		説明 旬で替わる果物を使ったふわふわのスフレパンケーキ。自家製生地で作ってオーダーが入ってから一つ一つ丁寧に焼き上げます	実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)
			三毛作の業態で旬で替わる食材や朝から売っているパンをランチで旬の食材を使ったバスタセットでの提供、ディナーでのお酒のつまみとして提供したり、パンだけでなく、旬の食材、旬の果物の使い方を各派生させロスもなるべく少なく仕組みにもつながっています。今後旬で替わる果物や野菜も熊本県産に地産地消への社会的取組みも行っていこうとしています。
			同じ食材を違う時間帯、違う商品で使うことで商品数は増えるが食材管理は楽になり違う商品に派生させることで実際にロスも減り、原価も抑える施策にもなっています。それぞれの商品にファンも付きリピーターにもつながっています。オープンしてから一年、今でも日本以上のワンハンドレット食パンを焼き上げ、バスタも一日80食以上という実績を保っています。


◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	「愛と元気を淹れる人望店」を想いにお客様に愛と元気を届け、誠実にお客様と向き合う。店内の空気作り、活気の良さに力を入れており、接客スタイルは積極的にフレンドリー。人に会いに来るお店作りを目指し「楽しかった。また来たい」「あなたに会いに来た」という言葉をお客様からいただけるようアルバイト含む全スタッフがお客様との会話を大事にしています。	
	説明 外の通りからお店全体が見える大窓で活気ある店内が覗け夜の営業を外から見るとかなりエモーショナル。	説明 店内中央にはピザ窯があり高温の窯で本格ナポリPIZZAを焼き上げるのを目の前で見るができます。	具体的に実践している 取組み・仕組み	会話が苦手なスタッフでも会話をする仕組みがあり、特定のドリンクを注文するとスタッフと指スマのゲームをしてお客様が勝つと100円引き。ゲーグルロコミを獲得していくためにQRコードも持って評価をお客様にお願いしに行っています。評価をお願いするのにもその前段階で会話が出来ていないとお願いしづらいのでロコミを取るために会話に行くという取組みがあります。
			実践した結果 どうなったか(数値による変化などあれば)	スタッフ自身も指スマを楽しみお客様とスタッフとの間に笑いが起こるほど仲良くなったり、現にロコミも星5の数1日で最大8件頂き、この取り組みを始める以前3.6程の評価が今では最大4.4まで上がりました。しかも4.2から4.4までを2週間足らずであげています。目で見て接客の質が変わり、スタッフが名前と呼ばれたり笑顔でまた来るねという声が増えました。


◆基本情報◆


開店日	西暦2023年12月15日(設立1年)
【店舗名】	<b>韓国料理コグマ食堂</b>
【店長名】	<b>肝付 隆聖</b>
【ご担当者様】	お名前: TEL:
【店舗住所】	鹿児島市中央町11バス地下屋台村
【TEL】	090-7538-9949
【営業時間】	11時30分-23時30分
【定休日】	第一、第三月曜日
【主な客層】	20-30代女性
【インバウンド比率】	国内95% : 海外5%
【立地】	鹿児島中央駅徒歩(3)分 オフィス街 ロードサイド
【客単価】	1800円
【席数・坪数】	18席4坪
【GoogleMap URL】	<a href="https://maps.app.goo.gl/BKzZCD34ECbQgCX2A">https://maps.app.goo.gl/BKzZCD34ECbQgCX2A</a>


社名	株式会社willberry
----	---------------

書類審査シート の書き方・注意事項	店舗独自の取り組みを教えてください。取り組みはより具体的にわかるよう、取り組み名や数値による表現などもあれば明記ください。 <b>ご入力いただく欄に記載された説明文章は削除してからご入力ください。</b>
----------------------	--

◆外観写真◆ 	◆理念◆	店舗もしくは企業理念はありますか？どちらも、あれば教えてください。
	想いつくられた背景	地域の食と魅力を発信するという屋台村の中で、店長の地元でもある「志布志」の魅力をお客様に味わっていただくために、それまで屋台村に無かった韓国料理のお店にしました。地元志布志の食材を使い本格的な韓国料理のお店を目指しております。
	◆店舗コンセプト◆ ・韓国の街並みを再現した壁紙とネオンで韓国に来たような気持ちになって楽しんでもらう ・自社で作成したキャラクター「こぐまちゃん」のネオンで非日常を演出 ・女性が一人でも気軽に食べれ	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)	地元のお客様と観光客の皆様両方に大変よろこんでいただいております。

◆料理◆ 	看板メニュー写真	料理写真	こだわり 想い	本格思考で本物の味を追及しています。キムチについては、福岡でキムチ教室やキムチ販売を行っている方に監修してもらい、自分たちで手作りしております。その他の料理も、志布志の食材を仕入れて本場の韓国の味で楽しめます。
	説明	説明	具体的に実践している 取り組み・仕組み	キムチはレシピを忠実に再現するため、定期的に先生にお店に来てもらい味のチェックをしてもらっています。これにより、安定したキムチの提供ができております。
	全て手作りの自家製キムチはそれぞれ味の違うヤンニョムで仕上げております。	志布志から直送で仕入れているイダコを使ったチュクミポックムは大人気のメニューです。	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)	本場の味を知るお客様に韓国のキムチだ！と喜んでいただいております。また、当店には韓国人の常連様も多数おり、本場の味を提供出来ていると実感しております。

◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	こだわり 想い	世代を超えた交流ができるお店作りを目指しています。その中でも、今は、若者たちにもっと来てもらうことに集中しています。韓流ブームの度に韓国料理も話題に上がりますが、世代が固定化されると感じているので、若者にうったえかける方法を日々工夫しています。
	説明	説明	具体的に実践している 取り組み・仕組み	カウンターでの接客は特に大切にしております。観光客には屋台村や鹿児島島の魅力を伝え楽しい時間を過ごしてもらえるよう笑顔で元気に接客しております。スタッフは全員ネームをつけ、お客様に名前と呼んでもらったりピーターや当店のファンになってもらうよう意識しております。
	コの字型カウンターではスタッフとの会話を楽しみにして来られるお一人様も多数おります。	カウンターでのお客様同士の繋がりが屋台村ならではの。	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)	オープンから半年ですが、常連様も日々ふえてきております。スタッフを尋ねて来店いただくことも多く着実に成果が出ていると感じます。

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆ 	スタッフ集合写真	こだわり 想い	個人個人に合った働き方と裁量をもってもらっています。当店が入る屋台村は競合店ばかりなので、店舗同士、互いに切磋琢磨しています。また、当店が入る屋台村も、新しく始まったばかりのスポットです。このため、当店だけでなく屋台村全体でも盛り上がる必要があります。このような新しい環境だからこそ、社会人スタッフに対しては、自己実現を応援しています。学生アルバイトには、自主性を意識して働いてもらっています。
	説明	具体的に実践している 取り組み・仕組み	季節ごとにイベントを開催するようにしています。写真の白菜キムチづくりもその一つです。オープン前にスタッフ間の人間関係構築(ES向上)を意識して開催したところ、自然とコミュニケーションがとれ(効果)を得られました。系列店のスタッフとの交流も行っています。屋台村の店舗だけではスタッフの人数が限られてしましますが、系列店を含めると鹿児島だけで40人のスタッフがいます。系列店全体で歓迎会や忘年会を開催し、仲間づくりを進めています。その他には、SNS発信は学生中心に自分たちで工夫してもらっています。若者に集まってほしい店舗だからこそ、若者の気持ちに近い学生自身が素直に良いと思える情報発信をしてもらっています。スタッフの充実や満足度が、店舗の運営や業績にもいい影響をもたらしてくれています。具体的には、スタッフが新たなスタッフを紹介してくれるサイクルが回り始めました。(詳細は「人材採用」参照) SNSについては、フォロワーが若者を中心に伸びて(7月時点で約700人)SNSからの予約もはいつております。
	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)		


◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	人柄を重視して採用しています。そのために、ほとんどのスタッフを、スタッフや友人からの紹介で採用しています。併せて、系列店で採用されたスタッフとシフトを融通し合うことにも取り組んでいます。これにより、系列店を含めて必要な人員をまかなうことができ、無理な採用をする必要がなくなっています。	実践した結果どうなったか(数値による変化などもあれば)	アルバイトスタッフは既存のスタッフの紹介で採用しているメンバーが半数以上おり、スタッフ教育やコミュニケーションがスムーズに行えています。スタッフみんなが生き生きと楽しい職場になっていると感じます。
------------------------	--	-----------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	今のメインターゲットが若者であるため、SNSでの発信を集客の柱にしていますし、それを学生スタッフに仕切ってもらっています。鹿児島市内には系列店が5店舗あります。どれも韓国料理ではなく、形態も様々なものがあるため、2軒目以降や翌日に行くお店としても紹介しやすいです。	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)	SNSを見て来店される若い方が多く見られます。
------------------------	--	-----------------------------	-------------------------

◆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 	本物志向で本場の味を追及している料理に加えて、新たに7月から鹿児島県産黒毛和牛を使った焼肉を始めました。一頭買っているため希少部位もリーズナブルに提供し屋台村で焼肉を堪能できるという新しい事にチャレンジしております。
こだわり・強み②	

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

地産地消で地元の生産者の思いを消費者に繋ぐ役割を果たし、地域に貢献し飲食業界を盛り上げていきたいです。

◆基本情報◆

開店日	西暦2023年10月)
【店舗名】	<b>薩摩焼鶏酒場とり魂総本家</b>
【店長名】	<b>上水樽洋平</b>
【店舗住所】	鹿児島県薩摩川内市東向田町14-20
【TEL】	996294290
【営業時間】	17:30~24:00
【定休日】	不定
【主な客層】	メイン 30~45歳 男性 県内外問わずオール客層
【インバウンド比率】	国内 99% : 海外 1%
【立地】	駅徒歩(5)分 繁華街
【客単価】	4200 円(税抜)
【席数・坪数】	25席 15坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/Cst2HtUuTTC3oz1N7

社名	日栄商事株式会社
----	----------

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書き方・注意事項れば明記ください。**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◆ 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	企業理念:事業を通じて経済的、精神的な豊かさを追求し、実現すると同時に関わる全ての人、地域社会、世の中の幸せに貢献する。 店舗コンセプト:お店に通うことが日常となり、お客様とともに創る酒場。
	具体的に実践している 取り組み・仕組み	・ワンオペレーションを可能とする独自のシステムによって圧倒的な利益率を獲得。 ・定額飲み放題「3つのプランを選べるサブスクリプション」を導入することで、お客様の日常へ店舗を介入させる。 ・「今日も、店長のおまかせで！」「今日の予算は〇〇円で！」が飛び交う店舗にするために、徹底した顧客管理 週3回以上来店される常連顧客を約10組獲得(平均来店単価 6,500円) →店内混雑時などは、パッシングなど協力を依頼できる環境を確立。 サブスクリプションの導入により、顧客との強いつながりを確立。LTVの高い経営が可能。
◆店舗コンセプト◆ ・セルフ酒場を活用した大衆居酒屋 ・ワンオペレーションでの営業に特化し、利益率を追求する経営。 ・自社で養鶏場から運営し、厳選した、薩摩の地鶏や銘柄鶏など提供する鶏の専門店。	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)	

◆料理◆ 看板メニュー写真	料理写真	本物の鶏を楽しんでいただく。#お客様のタイミングと、お好きな味で。
	こだわり 想い	部位によって焼き加減・つけダレなどが異なる鶏肉を、ライブ感を強めに演出してお召し上がりいただき、忘れられない感動を共有する。
	具体的に実践している 取り組み・仕組み	お料理ご提供時に、部位ごとの説明を行い、圧倒的に興味をひく。 ↓ 実際に店長が焼き加減を演出することで最適な旨味をひきだす ↓ お客様の焼き方・食べ方・トッピングをデータ化することで、「店長いつもの」を次回来店時にひきだす。 ↓ 週3回以上来店される常連顧客を約10組獲得(平均来店単価 6,500円) →店内混雑時などは、パッシングなど協力を依頼できる環境を確立。 常連が常連を呼ぶ環境を確立。お店の魅力・楽しみ方・食べ方をお客様同士が伝えあい、楽しめる店へ成長。
説明 薩摩の鶏の様々な部位を、桜島溶岩プレートの上で、お客様のお好みの焼き加減でお召し上がりいただき、鶏焼肉9種盛り合わせ。	説明 焼き鳥とは異なり、お客様のタイミングでセルフクック。 「鶏の油で、鶏を焼く。」 「鶏の油で、野菜を焼く。」	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)

◆CS接客◆ 店内内観写真1	店内内観写真2	◆圧倒的な利益率を獲得するためのコンセプト ①ワンオペレーション②セルフクック③セルフ酒場 ・何かが起きる前の「気づき」と「ジャブ」
	具体的に実践している 取り組み・仕組み	・セルフ酒場(アルコール各種、缶チューハイ、カップ麺、かき氷など)を設置することで、お客様をお待たせすることなくドリンクの提供が可能。 ・居酒屋で「料理・お酒を楽しむこと」の先にある、「場を楽しみ、居場所になる」ために、徹底したコミュニケーションと顧客の管理・データ化。 ・店内の客層や会話から、店舗BGMを変更して、お客様同士のつながりを生み出す。
	説明 全フロアをワンオペレーションで接客できるように配置。 セルフでドリンクを楽しめる酒場を設置することで、圧倒的に人件費を削減。	説明 ワンフロア貸切30名まで対応可能。 お客様のテーブルの見える化によって、きめ細かな声掛けと「気づき」が可能。

◆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	オールワンオペレーションです
	説明 オールワンオペレーションです	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)	オールワンオペレーションです

◆人材採用◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	ワンオペレーション+α店舗の展開を行っています。 2024年4月 姉妹店ワンオペレーション+α「鶏たま はなれ」オープン 2024年12月 姉妹店ワンオペレーション+α 出店準備中	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)	オールワンオペレーションです
------------------------	--	-----------------------------	----------------

◆集客◆

具体的に実践している 取り組み・仕組み	・100%リピートを獲得する味と接客 ・Instagramストーリーでのライブ感演出 ・繁華街に立地しているため、外から中の繁盛具合を可視できるように、お客様の座席配置を仕組化 ・徹底した顧客管理を行うことで、常連化。	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)	圧倒的な利益率
------------------------	--	-----------------------------	---------

◆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	お客様自身がセルフでドリンクをお楽しみいただける酒場を設置 ・アルコールだけでなく、ノンアルコールも設置 ・家族連れで楽しめる酒場 (お子様が親御様のために生ビールを注ぐ)(お父様が、お子様にビールの注ぎ方を教える)(上司が部下に生ビールの注ぎ方を教える)(初めてのお酒にチャレンジしたくなる)そんなお店です。 ・選べる缶チューハイを設置。 ・カップ麺を設置 ↓ 上記内容をすべて飲み放題にプラスさせることで、客単価UP。ならびに、座席時間確定のため、回転効率UP。 飲み放題/セルフのため、接客・料理提供に100%を注げるため、作業効率ならびに接客パフォーマンスUP
こだわり・強み②	オールワンオペレーション店舗運営です。 ●セルフクック ●セルフドリンク ●カウンター厨房 ●FL40%以下 ●自社&提携農場 ●顧客のデータ化 ●サブスク ●カウンター常連ファン を徹底することで、圧倒的な利益率を目指し、「儲かる居酒屋」になる。

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

居酒屋は、しっかりと儲かる！  
美味しいことは当たり前。その先に、人のつながりが居酒屋を居場所にする。  
売上は、お客様(ファン)が与えてくれる対価。

◆基本情報◆

開店日	西暦 2023年 7月 (設立)
【店舗名】	<b>笑顔のパパパン</b>
【店長名】	<b>川野 圭史朗</b> (カワノ ケイシロウ)
【店舗住所】	鹿児島県薩摩川内市東向田町14-16
【TEL】	090-1342-0996
【営業時間】	10:00~24:00
【定休日】	火曜日
【主な客層】	■昼 20代女性 ■夜 30代男性
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 0%
【立地】	駅徒歩(8)分 オフィス街 ロードサイド
【客単価】	3200円 (税抜)
【席数・坪数】	22席 14坪
【GoogleMap URL】	https://maps.app.goo.gl/GepWxf5wPoWzrF9

社名	株式会社ChestCompany
----	------------------

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◆	経営理念【今をワクワク地域創造カンパニー】
	想い つくられた背景	私たちはお客様、スタッフパートナー関わる全ての人の幸せを飲食を通じて目指し鹿児島島の価値を伝えエネルギーを提供しありがとうを貰う商売をしていくことで今をワクワクし未来へのアイデアを形にし獲得していきます 魅力的な街には人、店、物が集まると信じ誇りを持ちワクワクする街、大人の背中中で持続的な街にする必要があり次世代の地域のリーダーの郷土愛を醸成し全ての人々がワクワクし魅力溢れる街
	具体的に実践している取り組み・仕組み	地域と共に鹿児島島の食の産業以外に箸、酒器、照明、制服、紙なども活用した学校とも連携を図り高校生建築、高校生食堂など仕事、食、夢についての機会を提供食は鹿児島にスポットを当て良い食材から放置竹林による社会問題を生産者と共に解決の一助とした商品化なども行っています。人材教育で未来を考えイベント、仕組みの仕組化、最年少による単年度制のアルバイトリーダー、でスタッフがワクワクできる環境を取り組んでいます
	実践した結果 どうなったか (数値による)	「あなたの為に」の価値観で足並みを揃え魅力的な人材が増え、常にワクワクし知り合いに伝え一緒に働きたいを獲得し求人は年に1度に。地域と共に歩むことにより鹿児島島の漁業とも繋がりがブリカツオなど高い品質の食材が仕入れ満足度を高めリピーターを獲得しました。食材、鹿児島を伝えるのは人です。モノ、コトの教育による本質を理解し伝えることでお客様からのありがとうも増え給与+評価制度による還元も出来るようになりました

◆料理◆ 	看板メニュー【当て寿司】	料理写真【ドリンク各種】	魅力あふれる食の鹿児島。薩摩川内、長島、枕崎と豊富に獲れる魚介や野菜、米、焼酎など生産者の想いを伝える事が私たちの使命であり誇れる事であることを確信します。まだまだ知らない物もあり、全てを知りたく知ってほしく、この薩摩川内から広めたい。そんな想いからお客様が食べて「笑顔がはじけるように」食のストーリーから特徴など、価値と魅力を伝えます。	
	説明 少し大きめの一口以上二口未満の満足感のあるネタと、シャリは当て寿司として少なくする事でお酒と食べても丁度良いお寿司で1貫ずつ頼めます。	説明 茶葉、炭、塩、ビール、焼酎などドリンクも薩摩川内の魅力ある沢山の物を活用。	具体的に実践している取り組み・仕組み	スタッフ一同による生産者研修やフード・ドリンクを薩摩川内の物で行う フードコンペを行い知識と技術を向上心高く学び、薩摩川内はキビナゴ、高海老、長島町はブリ。枕崎はカツオなどメインにストーリーを伝え提供。ドリンクは薩摩川内産ほうじ茶、緑茶、紅茶を活用し酒場ならではの寿司に合うお茶ハイを充実化。他にも竹林面積
			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薩摩川内に寿司酒場の業態がなく気軽に寿司を当てに飲む文化の定着。②深夜帯に寿司を提供する店舗もないために、寿司を締めに来店動機が増えました。③姉妹店と魚を大量に仕入れる事で送料のコストカットで原価を下げました。④当店の赤身はカツオのみや茶ぶりのブランド魚の活用で「これまで食べた事のない味」だけではなく「楽しかった」との多数のお声を頂きました。

◆CS接客◆ 	店内内観写真1	店内内観写真2	満足、感動してもらう事は働く前から皆実生活で知っています。仕事にも繋がりやすく恋人なら、大切な人なら、親友なら。そんな当たり前を当たり前前に仕事を繋げる為には作業一つひとつに動機が必要です。接客一つの動作でも何の為にから共通理解によりエネルギーを与えありがとうを貰い成果に繋がると考え、なぜ？を埋めめず。あなたの為に考え行動することが顧客満足度に繋がります。	
	説明 酒場のフランク感を大事にし、目の前の人大切な人ならどうするか？を常に考えてもらいます。	説明 ショーケースも配置しお土産にパティシエによるスイーツの販売も。昼夜フル稼働し必要とされるお店です。	具体的に実践している取り組み・仕組み	マニュアルを勿論のこと用意し要点をまとめた日記「50Kノート」で毎日のお客様の変化やお店の出来事をスタッフ全員で共有しやすくし、「1ON1ミーティング」を定期的に行い個々の抱えている課題などを解決し成長のサポートをします。知ってもらい、提案することを大切に鹿児島島の契約企業20社をまとめた資料で座学で学びおススメ、商品説明の知識を培います。
			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)	お客様の变化に気づきやすくなり、パティシエがいる事の優位性を活かイベント時の利用ではサブライズを行い満足度が上がり、一人ひとりのスキルが一定以上になり主体性のある行動でお客様の満足度を下げることなくリピートにも繋がりました。薩摩川内の発信を絶えず行う事により催事の依頼や取材などもお声掛けを頂きお客様だけではなく地域からも必要とされるようになりました

◆ESスタッフ教育・スタッフ満足度向上◆ 	スタッフ集合写真	ごだわり 想い	ビジョンに夢獲得GOODJOBを掲げスタッフみんなによる、お客様の為にした事が自分の為に繋がるようあなたの為にの価値観で皆が理念に共感できシンプルにし思考・行動しやすく考えました。慢性的な人手不足もある中で属人化によるスタッフへの疲労を解決するためにも仕組化を仕組化し若手のスタッフが輝ける環境をつくります。アルバイトの方が9割のお店だからこそ考え、未来に繋がるスタッフの伸びしろが地域の伸びしろになれるように常に向き合うことを徹底し条件で共感の二つを大事にしWINWINな関係を構築することが必要ある為に、理念体系を大切にし個々の夢、成長、目標をここで働く事で獲得できる人材育成を行います。
	説明 やってみせ言うて聞かせてほめてやらねば人は動かじ。共に動き、共に育ち、共に実るを合言葉に全員が笑顔がはじける取り組みをしています！	具体的に実践している取組み・仕組み	新人日報を実施し作業について詳細と何故か？で動機を自身でも探しAさんBさん問題が起きないように誰かに教わったか記入。新人の失敗は先輩の責任を共通認識してもらいアンサーを出し安心までの関係性をスピード感もって行きます。イベント計画では社外と社内の2種があり計画書と報告書を作り見返せるようにし周年祭やクリスマスなど社外イベントやBBQ卒業式の社内イベントで誰でもイベントリーダーになれます。タスク管理は実行する役割と俯瞰的に追いかける役割分担で追われることなく追いかける体制です。最年少によるアルバイトリーダー
		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)	新人の方が安心して働けると感じコミュニケーションが増え問題点や不安なことにいち早く気づき対応することが出来るようになり早期退職がなくなりました。イベント計画では全員に役割がいくように1人ひとりの居場所を作り帰属意識が生まれイベント運営を率先する活性化に繋がりました。最年少によるアルバイトリーダーは先輩が応援したい気持ちと共に成長する意欲も生まれアルバイト同士の教育ができ結果、自分で考え行動し成果を生み出すことで当事者意識が芽生え、沢山のありがとうを頂き働きがいあり効率化生まれ働き方も改善され、楽しく頑張れる場所として良い職場の環境ができ、去年から12人のアルバイト、2人の社員が生まれました。

◆人材採用◆

具体的に実践している取組み・仕組み	1つの店舗から2つの求人をかけます。カフェと居酒屋で間口を広げ応募をしやすいです。先ずはお店が求人を出している事を知ってもらい面接にて必要な部門へクロージングをかけます。求人媒体にはSNSの情報なども掲載し雰囲気も伝えやすくもします。最後はスタッフ、お客様による口コミです。感動のサービスとワクワクする仕組みの提供で楽しい場所には人が集まる取り組みです。	実践した結果 どうなったか(数値による変化などもあれば)	2つの求人により定員になっても空いている部署へ案内ができ、そしてSNSなどで雰囲気も伝わり1ヶ月の求人数で30件ありました。また姉妹店が50歩圏内のドミナントもしており店舗間同士でも店の雰囲気ではなく社風に共感してもらえるので採用に強くなりました。働きやすさ働きがいのある環境によりお客様のお子様からの応募やスタッフの紹介による応募が多数ありました。
-------------------	---	---------------------------------	---

◆集客◆

具体的に実践している取組み・仕組み	二毛作の業態により来店動機が違うターゲット層へのアピールをし誘導します。夜でもスイーツの販売を行いついでに寄る来店などで売上に繋がっています。サブライズは大きなしゃもじをプレート代わりにしたり話題性を意識してまた来たい誰かに紹介したいお客様自身に発信をしてももらいます。お会計の際ラスクなどプレゼントをしたりモノコトを大切にしてお客様が伝えたいサービスをしします	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)	両方のターゲットにアピールを同時に行う事が出来、どちらの魅力も伝え売り上げUPに繋がりました。SNSでのネタをこちらから沢山提供することにより広告宣伝費を抑える事が出来、お客様自身が広告してくれました。珍しい業態から認知度も高く、取材も頂き、様々な利用で笑顔溢れるフードコミュニティになりました。
-------------------	---	---------------------------------	--

◆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 	魅力ある鹿児島島の食と体験を目指して、鹿児島島の企業20社以上と携わらせて頂き魅力ある店舗です。話題に尽きることなくお客様へなぜこの商品を使うのか説明し、食だけではない産業も愛し飲食業の常識にとられないスタイルを続け薩摩川内に人を呼びます。鹿児島島の海は豊富な魚種がいてメインのお寿司は鹿児島が誇る食の豊かさを感一口以上二口未満のお寿司で感動してもらえます。ドリンクにも薩摩川内産による数種の茶葉でお茶ハイは飲みやすく人気のメニューになり、竹炭パウダーによる薩摩ブラックハイボールなどの商品で目を引き付けます。昼のカフェはパティシエによるスイーツでこちらも地域の物に特化した商品を展開し二毛作の営業で客単価もコントロールしやすく売り上げを最大限に伸ばす狙いです。鹿児島島の生産者の方と共に歩む事こそが当店のごだわりでもあり強みになります。
ごだわり・強み② 	想うは招く。スタッフの伸びしろがお店の伸びしろになり、お店の伸びしろが地域の伸びしろに信じ人材育成に力を入れ1ON1ミーティングによるヒヤリングでやりたい事、なりたい姿を明確にし獲得に向かいお客様のために、あなたの為に行動する魅力的な人材を導きます。いちスタッフとしてではなく街の創造の役者の仲間として理念を掲げ仕事とは夢とはを伝え意味と価値が生まれます。個々の想いは生産者の方にも伝わり応援して頂ける存在にもなり繋がりが生まれ、生産者の方を集めたお祭りも開催でき600人を動員しました。未来の薩摩川内まで見据えた取組みで調理、接客、運営、プロモーションを高校生だけによる高校生食堂を立ち上げからサポートし、店づくりの0から1の経験をしてもらうためにインテリア・テーブル作成などを高校生主体で行う高校生建築も行い薩摩川内の魅力、夢、仕事を伝え徹力ながらこの先も薩摩川内でワクワクできる無限の可能性を伝え飲食業の価値向上に貢献する取り組みを続けます。


◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

「地域の伸びしろが日本の伸びしろとなる！」と信じ薩摩川内から人が集まる街にします。

◆基本情報◆

開店日	西暦 2021年 10月 (設立 2年)
【店舗名】	<b>大衆酒場ざっくばらん</b>
【店長名】	<b>安里 勇輝</b>
【店舗住所】	宮崎県宮崎市中央通1-8 SGソシアルビル2階
【TEL】	0985-77-5666
【営業時間】	月～土 17:00～0:00 日・祝日 16:00～22:00
【定休日】	不定休 月1の定休日有
【主な客層】	20代～50代男女問わず。地域客県外客半々
【インバウンド比率】	国内 100% : 海外 %
【立地】	駅徒歩(15)分 繁華街中心地
【客単価】	3500円～4500円(税抜)
【席数・坪数】	25席 16.5坪
【GoogleMap URL】	https://www.google.co.jp/maps/place/%E5%AE%AE%

社名	株式会社T-style
----	-------------

◆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>移住者と地元出身者が半々で在籍しており、多様な経歴を持つ個性豊かな人材が集まっている。社員スタッフだけでなく、アルバイトスタッフとの時間の共有も大切にしている。互いの学びや経験、考えや想いをシェアすることで自社でしかできない独自の経験を積んでもらいたい。お店作りに携わることで得られる経験や学びが今後の人生に役立つことを願い、メンバー全員が自主的に意見を発信しやすい雰囲気づくりを行っている。</p>
	説明		<p>月2回の社員ミーティングで日々の気付きや学び、改善策を話し合っている。アルバイトスタッフも含めた全体ミーティングを半年に1度実施。全スタッフの意見を集める場を設け、お店作りに携わっている実感を与えている。季節毎のイベントで交流を深め、多くの時間を共にし、学びや考えを共有している。半年に一度MVPやグッドデザイン賞、スタッフそれぞれの功績を称える場を設けている。長所や特技を活かし合う工夫をしている。生け花が好きなスタッフが花を店頭に飾ったり、デザインが得意なスタッフが手書きのポップやメニューを作るなど。系列店舗でも働けるような仕組みを作り、幅広く経験を積める取り組みをしている。</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>思いやりをもって働くスタッフが集まり、互いに切磋琢磨し合うことで多くの学びを得られている。また、多種多様なスタッフが集まっているため、新たな学びもあり店舗の改善やスタッフの経験値としてもプラスになっている。スタッフ同士が互いの特性を深く理解し合うことで営業においても円滑な連携ができています。各々の趣味・趣向が異なるため、お客様とも幅広い話題でコミュニケーションが取れている。自分の知らない話題は得意なメンバーに振りつつ会話を膨らませたりと、それがアットホームなお店作りに繋がっていると感じられる。誰がどのポジションでもこなせるようにスキルのシェアや工夫のシェアを欠かさないようにしている。</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>現在働いているスタッフは皆、元常連かその紹介であり、求人広告費は一切かけていない。また、県内外問わず、様々な地域出身のスタッフが在籍しており、県外出身のお客様とも距離感の近い接客ができています(地元ネタで盛り上がるなど)。</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>元々お店のことを好きになって常連になっているメンバーなので、働くにあたってはお店の為に、という想いが強く、積極的に業務に携わってくれている。また、他店で働いていたノウハウを共有しながら、お店の発展に寄与する姿勢を強く感じられるメンバーが集まった。</p>
--------------------	--	----------------------------	--

◆集客◆

具体的に実践している取り組み・仕組み	<p>ビル2階という不利な立地のため、ビルの入口前に手書きの看板を設置している。日替わりの黒板メニューをSNSで随時発信して、お客様の目を引く工夫を施している。大手グルメサイトへの有料プランでの掲載は行っており、広告宣伝費は一切掛けずに口コミや無料SNSメインでの広報を行っている。また、系列店舗(スナック、深夜食堂)で互いに紹介し合う等して連携を図っている。</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>県内外問わずたくさんのお客様に認知していただき、リピーターや常連客の紹介による来店が7割を占めている。また、当店の利用後に系列のスナックや食堂を利用されるお客様もいて、組織としての連携を強く図れている。系列スナックからの出前にも対応することで、スナック側の満足度向上も図れている。</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◆

<p>こだわり・強み①</p> 	<p>雑居ビル2階のワンフロアのテナント全て(3店舗)を系列店舗で契約している。それぞれ違う業態(居酒屋・スナック・深夜食堂)で営業しており、当店利用後、スナック→夜の深夜食堂を利用するお客様もいることから、地域に必要とされるお店づくりが実現出来ていると感じている。また、スナックからの出前注文も受けていて、スナックの満足度向上や、居酒屋の集客や認知、売上にも繋がっている。混雑時のウェイティング利用等も連携しながら行っており、満席時でもお客様を帰らせない工夫ができています。</p>
<p>こだわり・強み②</p> 	<p>農業が盛んな土地であることから、知人やスタッフの身内に農家が多く、野菜を無料でいただく機会が多い。そうした食材を有効活用して原価率の削減を図り、野菜が手に余るようであれば仲の良い飲食店やお客様に配るなど、皆がハッピーになれる仕組み作りを行っている。農家に限らず、近隣の飲食店から食材をもらうこともあり、横の繋がりを生かすきっかけにもなっている。また、本来廃棄されるはずだった野菜を活用することでフードロスの削減にも繋がっており、社会的に意義のある取り組みができています。お客様にも、スタッフの実家で取れた野菜だと伝えると喜ばれることが多いので宮崎という土地や人脈をうまく活かした独自の強みであると感じる。</p>

◆全国大会の壇上で1番伝えたいこと◆

いつの時代も酒場で繋がる縁があり、食に感じる喜びは変わらない

◆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>
	想いつくられた背景	<p>日本各地を回り、宮崎の食文化や循環型社会に惚れ、誰一人知らない土地に東京から移住し、地の物を使った居酒屋をやりたいという想いから開業した。地域資源の豊かさや地方の人の温もりが感じられる、地元で愛されるアットホームなお店にしていきたい。店名の由来は、ご来店していただいた方が『裏表なくざっくばらんに会話を楽しんで明日の活力をつけてほしい』という想いが込められている。</p>
	具体的に実践している取り組み・仕組み	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地産地消を推進するため、県産の食材(肉・野菜魚)をメインに使用している</li> <li>・食材の他にも地酒を広く取り扱っており、また、宮崎県の酒蔵関係者とも深く交流があることから焼酎づくりを実際に体験するなど、生産者の取組を積極的に学ぶ取り組みをしている。</li> <li>・店舗の営業だけでなく、地域の活性化を図るため、様々なイベントの運営に積極的に携わっている。</li> </ul>

◆料理◆	看板メニュー写真	料理写真	<p>宮崎の良さを地域客、県外客問わず広く認知してもらいたいという想いから、食材は県産のものをメインに使用している。また、宮崎名物の鶏刺し、チキン南蛮や旬の野菜をメイン料理とし、他にも大衆酒場で人気のメニューを多数用意している。</p> <p>・空間で楽しんでいただくことが心の栄養となり、こだわった料理等で身体の栄養も補給してもらいたいと考えている。</p>
	説明	説明	<p>・定番の宮崎名物の他にも多数のメニューを用意しており、幅広い年齢層に支持されるようなメニュー構成としている。また、定期的に新メニューを導入して常連客が飽きない工夫をしている。</p> <p>・地酒を多く揃えているため、焼酎とのペアリング等もおすすめている。</p> <p>・写真付きのメニューや手作りのポップ等を用いて視覚的なアピールも実施している。</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>・県内外問わず、たくさんの方々に宮崎県の食材や地酒の良さ、地域の特色を広く知っていただき、お客様に喜ばれるメニューの提供ができています。</p> <p>・生産の工程に携わることで、地酒の魅力をより詳しくお客様に伝えることができた。</p> <p>・地域のイベントに携わり、貢献することで地域の繋がりが増えた。結果として、地域の方々からも支持されるお店作りに繋がった。</p>	

◆CS接客◆	店内内観写真1	店内内観写真2	<p>・お客様のことをまずは知ろうという気持ちで接している。どういうきっかけで来店してくれたのか、何を求めているのか、それに応えるためにどうするべきなのか。最善を尽くしてお客様にどれだけ寄り添うことができるのか。</p> <p>・どう来ていただくかよりも、どう帰っていただくかに重点を置いている。</p> <p>・ただいまと言いたくなるようなアットホームな空間作りを目指している。</p>
	説明	説明	<p>・店内にユニークなポップをちりばめることでお客様と会話するきっかけ作りを図っている。</p> <p>・お客様の好みの料理等を把握して、来店時におすすめるよう心掛けている。可能な範囲でアドリブでの注文も受けるなどお客様に寄り添う姿勢を大切にしている。</p> <p>・常連客との会話では互いに名前前で呼び合うことで親近感の湧くコミュニケーションを図っている。</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>・リピート率が向上し、常連客同士が仲良くなるようなアットホームな空間づくりに繋がった。</p> <p>また、県外から来店された方や移住者の方が地域の方と繋がる架け橋となり、より宮崎のあたたかみを伝えられていると感じた。</p> <p>・常連客による紹介や口コミでお店の認知が広がり、たくさんの方々に来店していただくきっかけに繋がった。</p>	