

強く！優しく！
オモシロく！

LINE@

はじめました！



おもしろき こともなき世を おもしろく



日置市「ゆすいん」を運営開始！

日置市で長年愛される健康づくり施設ゆすいんの指定
管理者に認定されました！更なるワクワク施設の創出
に向けて 2023 年 4 月より走り出します！

鹿児島市役所「地下食堂」運営開始！

2023年3月まで約60年間営業をしていた前事業
者に代わり、2023年5月より鹿児島市役所の地下
食堂の運営を担うこととなりました！

今期のテーマ『カッコイイ飲食人の背中を魅せる』

本書は志事をする上でもっとも重要な道具です。いつでも確認が出来るように、常に携帯してください！

このニコニコ学習帳は、GFDの一員としてボロボロになるまで使い込んでください、汚してください、愛してください！

品番 NG-15-2 飲食



<http://good-fellows.net>

グッドフェローズダイニング
鹿児島県鹿児島市谷山中央
1丁目4971



志事用 5号 182×257mm
全72ページ
中紙は、中性再生紙使用



4 912345 678904
MADE IN JAPAN

万が一本書を取得された方がいらっしゃいましたら、099-266-5540 までご連絡ください。



グッドフェローズ
ダイニング

2023年度版

ニコニコ学習帳



てんぼ

なまえ

かつどうはん

きんぞくねんすう

すきなことば

ニコニコ出版 / 株式会社グッドフェローズダイニング

毎日のワクワクで地域の未来を明るくする WAKUWAKU creation company Good Fellows Dining

【 MISSION 】ミッション

(使命・目的:なぜ、その企業が存在するのか?どのような世界を目指しているのか?)

ワクワクしてるか? (自分自身に・今に・未来に)

ワクワクさせてるか? (仲間家族を・地域を・子供たちを)

ワクワクを生まだそう! (明るい未来はみんなで創出しよう)

【 VISION 】ビジョン

(将来の在りたい姿:自分たちの未来像)

私たちは、それぞれの“らしさ”に“ワクワク”をのせて
『人と地域のバリュー最大化』に挑戦し続けます!

【 VALUE 】バリュー

(価値基準:行動指針)

全てに感謝、

笑顔挨拶から始まり心通う瞬間を大切にします。

常に挑戦、

勇気をもって一步を踏み出し成果を呼び込みます。

ライバルは自分、

日々成長し1.01のイノベーションを起こし続けます。

らしさの追求、

家族として寄り添い心身豊かな風土を育みます。

人間力向上7カ条

- ①いつでもプラスの言葉。常に明るく楽しく、元気よく。
- ②嘘をつかない。言い訳をしない。いつも素直に誠実に。
- ③おかげさまの気持ちを忘れない。魔法の言葉、ありがとう。
- ④目標は高く、大きく持つ。型にはまらず、大志を抱け。
- ⑤本気で取り組めば、自信がつく。自信がなければ本気じゃない。
- ⑥すべてにおいて疑問を持つ。本質はもっと深いところ。
- ⑦自分が源。周りに起きているすべてが自分の責任。

人の第一印象は3秒で決まる！
相手の表情態度を意識し先手必勝
最高に元気を与え、喜んで頂ける
挨拶を行えるようにしましょう。

挨拶

人としての道徳（モラル）を
徹底的に追求すること。モラル
通して人間的成長を図り、判断
基準の向上、模範としての意識
を高いレベルで継続する。

モラル

人間力
向上
7カ条

「究極の時間管理が、新しい時間
を作る」具体的に自分の行動時間を
組み立てる事により時間を管理して
時間を追い、時間を凌駕できるよう
にする。そして、これから起こる事
をイメージし、自分の最高の状態を
創る。

時間管理と
状態づくり

1. いつでもプラスの言葉

「常に明るく楽しく、元気よく！」

プラスの言葉で自分を最高の状態にする。口から発せられる言葉を一番聴いているのは自分の耳。言葉の影響が一番受けるのは自分自身である。つまりプラスのことを口にすれば、プラスになる。マイナスのことを口にすれば、マイナスになる。愚痴・言い訳・人のせい・悪口などの否定的な言葉は一切使わない。また、プラスの言葉は他人に良い影響を与え、環境を明るくする。他人に良い影響を与える。常に明るく楽しく、元気な人は無条件に素敵な人。いつでもプラスの言葉で素敵に生きていきましょう。

2. 嘘をつかない。言い訳しない。

「いつも素直に誠実に」

仲間を信用、信頼し、小さな嘘もつかず、器の大きな人間になる。頼まれごとを即座に「はい」と返事ができないのは自分の都合。嘘をつかないとは、己との闘いです。これをやるぞ。朝早く起きるぞ。この闘いに勝つには、他人との約束事に転換するのが近道です。「僕はこれをいつまでにやります」「朝何時に出勤します」など。他人との約束は破ってはいけません。つまり自分を律することを他人に聞いてもらう。他人との約束を破ってしまうなら、自分に鞭打ってでも自己変化していきましょう。言い訳はカッコ悪いものです。そして隠ぺいできません。これを総して素直に誠実に生きていきましょう。



3. おかげさまの気持ちを忘れない。

「魔法の言葉、ありがとう」

「おかげさまの気持ちを忘れない」は人生軸の現在からすべての過去を指します。今こうして自分たちがいられるのは決してあたりまえじゃない。すべては何かのおかげ、誰かのおかげ。その「誰か」や「何か」のためになれた時にあなたは輝く。そして心からの「感謝の念」が生まれる。世界中どの国でも現地の言葉で「ありがとう」を発した時、悪い気になる人はいない。つまり魔法の言葉なのです。これからの未来、この魔法の言葉である「ありがとう」を多用して生きていきましょう。

4. 目標は高く、大きく持つ。

Thank you.

「型にはまらず、大志をいだけ」

今が「こうだ」「ああだ」は関係なく、今自分はどうなりたい、なにがしたい？夢は？なんのために？今⇒夢⇒志（使命）。夢がなければ本気で夢を追いかけている人を全力で応援する。そうすれば自ずと夢は見つかる。「いつも誰かのために」と語り、生きていきましょう。

5. 本気で取り組みれば自信がつく。

「自信がなければ本気じゃない」

だれでも不安があるもの。でも本気で生きていけば、不安になる余裕は無。やると決めたら、やらないことを決める。やることを本気で取り組む。そこには充実感が生まれ、やりがいが出てくる。やっている者だけにその先にある光が見えてくる。本気の定義：自分で決めたことをやり続けて、楽しくて、援助してもらうこと。そうしたら、この方程式がうまくいく。トライ and エラー × ∞ = サクセス。本気で取り組んで、諦めずにやり続けて生きていきましょう。

6. 全てにおいて疑問をもて。

「本質はもっと深いところ」

どんな出来事、失敗したこと、成功したことに、なぜ！？これでいいのか！？を常に問いかけ、さらにさらに高みを目指す。もっとできる。興味をもつこと。全ての物事に対して“味わう”ことで、良し悪しの気付き基準値が劇的にアップします。「すべてにおいて疑問をもて」は水平思考。広く興味をもつこと。「本質はもっと深いところ」は直角思考。深く物事を掘り下げること。広く、深く、渋く生きていきましょう。



7. 自分が源。

「周りに起きている全てが自分事」

「リーダーとは影響力！という事は、皆がリーダー☆」

今、この瞬間、現状を自分が責任者として主体的に動いていること。インサイド・アウトサイドの思考。思考は、自分が常に主軸であると考え、また心構えを置き、言葉や行動に表すことです。対極に位置する思考が、「景気が悪いから」「街に活気がないから」とか、営業で例えれば、「俺ホールじゃないから」「担当じゃないから」など。外部的要因や自分の管轄外と決め付けるアウトサイドインの思考です。大切なのは、自己覚知による自分を表現していく力。自身のドラマを他の誰でもなく、自分が源として、構成していくことが「自分の人生を生きる」ということです。自身のドラマの主役が自分として生きていきましょう。

「すべての責任は自分にある」この意識でいることにより率先した行動ができ、その立ち向かう姿勢が共感を呼ぶ。この姿勢こそが、次ページに示す「強いリーダーになる4つのベース」の心構えです。

強いリーダーになる4つのベース

①メンバーの感情を配慮し、「情」を持ち込まないルールの徹底。

人間は理論ではなく、勘定で動く動物。理論レベルはもちろん、相手が感情レベルで認めてくれるよう努める。

「情を持ち込まない」とは、会社で決められたことを流さない。



②自分を律する心を持って、私利私欲を捨てる。

管理職になればなるほど自分の時間軸で志事をするが増えてくる。自分の最良で判断できるものも増えてくる。だからこそ、自分を律して与えられた時間やお金を公私混同せずに使うことが求められる。

そして、管理者は自分も含め多くの人を見る必要があります。

それは同時にたくさんの人から見られることになります。

私利私欲を捨てるとは、私欲交じりの店舗運営や会社運営のことです。

大切なことは、対等な立場で人と接することができて、自分よりもチームを優先できること。

③自慢話は我慢、熱い思いを伝える。

自慢話は過去の武勇伝。しかし人は認められたい、解ってもらいたいと願望が出てきます。しかし自慢の多くの場合は逆効果になり、共感を失いかねません。「自慢は我慢」と思うぐらいがちょうどよい。

熱い思いを伝えるとは、その通り、自分の理想や考えを何度も何度も伝えること。チームの個人一人一人のやる気は、リーダーの情熱が伝わって初めて生まれるもの。情熱は伝染して、チームの業績向上に繋がる。

④自分の失敗談をしっかりとオープンにする。

①～③を心がけている前提で、己の失敗談を語るからこそ、メンバーとの距離が縮まります。「リーダーを助けよう」「リーダーも自分たちと一緒に」と、フォローしてくれるようになる。そして、リーダーが率先して挑戦し失敗することで、失敗を恐れない積極的なチームが出来上がってきます。

仕事のできないリーダー

- 何でも後回しにする。
- ギリギリに出勤する。
- メモをとったり、書かない。
- やたら、ため息やグチが多い。
- 計画を立てず、残業が多い。
- まわりが見えない。
- 机の上が、整理できていない。
- 指示待ち型で、言われたことしかやらない。
- 勉強嫌いである。



【ルール化】

行き当たりバッタリで、目先しか見えていないから、部下の見本にならない。

志事のできるリーダー

- 即時処理型である。
- 早く出勤して、取り掛かるのが早い。
- コミュニケーション能力がある。
- 残業が少ない。
- 常に創意工夫を考えている。
- 机まわりが、きれいである。
- 1日・1週間の計画を立てている。
- 他メンバーのことを、常に考えている。



【ルール化】

目標がはっきりしていて、ゴールが見えているから、成果を出せて、部下のモデルとなる。

このように、仕事のできない人とできる人を比較すると、受け身型と主体的な人に分かれる。では、仕事のできる人で部下から尊敬されるリーダーはどんな人だろうか？

実は、仕事のできない人が自己中心的なリーダーであれば、仕事のできる人は、常に相手のことを考えたり、思いやりを合わせ持っている、リーダーといえる。

具体的には、ファイルの提出が正確で早かったり、会議やミーティングの内容を前もって準備整理していたら、スタッフや事務も月末の残業が減ったり、会議も定刻より早く終わるだろう。常に、まわりに優しく寄り添うのである。

だから、仕事のできるリーダーは、人間的に気立てが良いと、言い換えられるだろう。では、【気立てが良い人】とはどんな人だろうか？

①【気立て】とは、謙虚で自分が偉そうにならないことである。自分自身に自信がないから一所懸命まとめたり、早く取り掛かかったり、紙に書いて、部下やメンバーに分かりやすく伝えるリーダーのことなのである。

そして、そこまで書くから頭の中も整理できるのである。これが事実であると思う。リーダーやトップになったら、自信满满にならないためにも、謙虚になることが大切なのである。

収入やいろんな経験が増えると、つい天狗になってしまう！ぜひ、気をつけて頂きたいと思う。

【GFD サポートセンター】 099-266-5540
〒891-0141 鹿児島県鹿児島市谷山中央1丁目4971 2F

 西 勇二 ニシ ユウジ 1976年4月28日 志事も遊びも「おふざげ」も常に全力でやります！永遠のトムソーヤをテーマに日々精進!!	 西 麻里 ニシ マリ 1976年10月4日 GFD イベント運営やスイーツ部門を任せながら、留守が多い旦那の緊急対応までやっています!!	 西海晴・風明・陽円 ニシ カイセイ・フウア・ヒマル 2002.1.19・2004.6.28・2010.10.1 GFD 一番のファンでありながら一番の応援団!! フレ〜っ、フレ〜っ
 桑原 林太郎 クワハラ リンタロウ 1975年3月2日 多趣味、Let it be	 西ノ原 史哉 ニシノハラ フミヤ 1986年4月16日 人生は短期的に見れば悲劇。長期的に見れば喜劇。	 高嶺 翔平 タカミネ ショウヘイ 1984年12月13日 規矩作法 【守】り尽くして【破】ることも【離】るるとても本を忘るな

【南九州居酒屋 ナイス!郷】 0993-56-1933
〒897-0215 鹿児島県南九州市川辺町平山 6816 児玉ストア2階

 高尾 哲也 タカオ テツヤ 1991年7月19日 パーソナリティたかおちゃん! 地域盛り上げ隊長でっちゃん!	 大坪 凛 オオツボ リン 2003年1月10日 今できることを全力で楽しむ!	 瀧山 陽介 タキヤマ ヨウスケ 2002年8月29日 真面目に不真面目に志事も学校も頑張ります!
 花木 悠李 ハナキ ユウリ 2003年1月5日 好きなことを好きにだけ夢を叶える為に頑張ります!	偶然の出会いなど無い 必然の出会いに感謝☆	



【極み串とろっと】 099-201-3545
〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町19-27 LI-Ka1920

 吉永 直剛 ヨシナガ ナオタケ 1986年5月20日 笑顔をかせる花咲かオジサンになる!!	 宮園 拓斗 ミヤノ タクト 2000年6月2日 特技は親指を反らすことです。趣味は格闘技観戦、バイク、ゴルフです	 上大田 加奈 カミオオタ カナ 1999年8月8日 THE RAMPAGE が好きです
 上川 悠 カミカワ ハルカ 2000年10月23日 耳を動かせます	 中尾 玲 ナカオ レイ 2003年10月28日 好きな食べ物は柔道。趣味は微分得意料理は三途の川です。とろっとで1番頭がいいです。	 高野 敦史 タカノ アツシ 2003年7月23日 僕の大学4年間ここに付き込みます
 池上 千尋 イケガミ ヒロ 2003年12月28日 とにかく寝ます。	 高橋 風雅 タカハシ フウガ 2001年11月28日 特技は授業に出席することです。三代目が好きです!	 松井 優香 マツイ ユカ 2003年5月16日 イッテQが好きです!
 矢野 瑞希 ヤノ ミズキ 2004年3月13日 特技はテニスです。趣味は音楽です!	 喜久 綾音 キク アヤネ 2002年8月18日 将来の夢は超 Chill なラッパー。よろしくお願いします。	

【鳥門米門うまいもん。総本家】 099-296-9629
〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町21-10 京屋ベル通りビル1階

 宮本 祐也 ミヤモト ユウヤ 1994年8月26日 新米パパとして、仕事もプライベートも充実させます!	 谷口 貴俊 タニグチ タカシ 1998年12月22日 鹿児島大学工学部です。社会人のチームでハンドボールを頑張っています。	 濱田 源太 ハマダ ゲンヤ 2001年10月17日 自分にできることを精一杯元気に頑張ります!
 宮田 航希 ミヤタ カズキ 2001年8月8日 精一杯頑張ります!	 横山 愛奈 ヨコヤマ アイナ 2001年5月22日 鹿児島大学工学部です。精一杯元気に頑張ります!	 杉原 悠介 スギハラ ユウスケ 2000年6月17日 日々成長できるように頑張ります!
 斎藤 伶 サイトウ レイ 2003年4月6日 たくさん学び、元気に精一杯頑張ります!	 大下 祐貴 オオシタ ユウキ 2004年1月19日 スポーツ大好きです。精一杯頑張ります!	 穴井 タセ アナイ ユナ 2003年6月7日 笑顔で頑張ります!
 池田 百合 イケダ ユリ 2003年6月16日 笑顔で接客頑張ります!	 本窩 雛乃 ホンガワ ヒナノ 2003年8月20日 楽しく笑顔で頑張ります!	 岡部 大煌 オカベ タイコウ 2005年2月3日 出来ることから精一杯頑張りたいと思います。
 春田 真幸 ハルタ マサキ 2001年5月30日 たくさんのお客様に「来て良かった」と思ってもらえるよう明るく元気に頑張ります!	 成松 杏菜 ナリマツ アンナ 2002年4月9日 アルバイト未経験ですが4月からがんばっています! よろしくお願ひします!	 宅万 里保 タクマリホ 1999年6月10日 お客様に笑顔をお届けできるよう頑張ります。
 東 真穂 ヒガシ マホ 2003年8月13日 笑顔で丁寧に頑張ります!	 川窪 洋美 カワクボ ヒロミ 1984年3月6日 若い皆さんに負けないように、明るく、元気に頑張ります!	 堀切 月葉 ホリキリ ツクバ 2003年8月15日 明るく丁寧に、心をかけて毎日頑張ります!



鹿児島で2番!

鳥門米門。うまいもん。

Torimon Maimon Umaimon.

総本家

「ナイナイ思考」ではなく「アルアル思考」で発信!

【BlackSmith PREMIUMGARDEN / HAREPAN】

099-213-9696
〒892-0846 鹿児島県鹿児島市加治屋町20-1
加治屋まちの杜公園

 山内 優雅 ヤマウチ ユウガ 1994年5月24日 ピザのデカさは器のデカさ。コーヒーの深さは味の深さ。クルーを愛する大黒柱☆	 奥園 智宏 オクゾノトモヒロ 1996年5月23日 最近バイクを買いました♪どこでも誘ってくださいーい☆	 橋口 仁 ハシグチ ヒトシ 1988年1月30日 鹿児島をもっと楽しく!!
 徳重 真紀 トクシゲ マキ 1900年10月6日 素晴らしい仲間に出逢えた事に感謝です。何事も楽しんでやります☆	 園田 むつみ ソノダ ムツミ 【笑顔】！ 浸透させていきたいです	 東郷 愛 トウゴウ アイ 1986年6月8日 カフェ巡りが大好きです♪向上心を持って成長し続けます！
 後藤 理紗 ゴトウ リサ 1984年9月1日 笑顔で楽しく頑張ります！ラテアート見に来てくださーい♪	 土居 亜友莉 トイアユリ 2002年5月14日 フットサルしてます！サッカー観戦が大好きです♡	 取達 杏菜 トリチガイ アンナ 2002年9月10日 食べることが大好きです。将来は管理栄養士になります！
 松田 夏奈 マツダ カナ 2001年07月31日 優しくしてください♡	 皆元 和槻 ミナモト カズキ 2001年7月16日 意外とマジメなんだね。ってよく言われますが。見た目通りのマジメです！	 玉利 美智子 タマリ ミチコ 2003年7月2日 ゲームは1日8時間まで！早起き頑張ります！
 前村 なつみ マエムラ ナツミ 2003年6月22日 *努力は必ず報われる、をモットーに何事も全力で頑張ります！	 日高 健人 ヒダカ ケンタ 1999年10月29日 ここ数年丸顔やらして貰ってます！	 乾 晴貴 イヌイ ハルキ 2002年4月24日 海に愛され海を愛した男。海洋研は健全です！
 渡利 峻也 ワタリ シュンヤ 2002年8月4日 楽しいお仕事、仲間に恵まれて幸せです！No CAMP No LIFE!	 久保 梨菜 クボ リナ 2006年5月1日 音楽・動物・寝ること大好き♡早くお酒が飲めるようになりたいひよっこです!!	 仲本 真紀 ナカモト マキ 1985年2月19日 関西出身！鹿児島弁を勉強中です☆
 大迫 純菜 オオサコ ジュンナ 1995年6月22日 お客様に気持ちよくお帰りいただけるように、明るい笑顔で接客に取り組みます！	 石塚 椋子 イシヅカ リョウコ 2002年9月11日 少しでも力になれるよう一生懸命頑張ります！	 江口 生真 エグチ イクマ 2003年1月27日 リョーちゃんよりミッチー派です。タブタブタブ...



【鳥門米門九州うまいもん。】

099-225-7711
〒892-0842 鹿児島県鹿児島市東千石町4-24

 松田 隆生 マツダ タカオ 1970年6月6日 歩きながら考える52歳！みんなの成長が自分の伸びしろ。	 川畑 久美 カワバタ ヒサミ 1951年2月12日 いつもお志事に感謝しながら一生働きます。	 濱田 剛 ハマダ ツヨシ 1968年9月17日 雨にも負けず何にも負けずに精進して参ります。
 野元 翔矢 ノモト ショウヤ 2001年2月15日 運動大好き。スポーツ万能マンです。	 川畑 裕哉 カワバタ ユウヤ 2001年3月6日 サッカー大好きです。食べるの大好きです。	 室屋 洋祐 ムロヤ ヨウスケ 2001年1月11日 サッカーしていました。彼女募集♡
 濱田 弥優 ハマダ ムユ 2002年8月29日 お店の出汁巻き卵の大ファンです♡みかんの皮、10秒以内に剥けます。	「好き」×「得意」×「人のためになる」 = ミッション	

【中央バルステーション / IMOROCK】

099-251-3366
〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町20-11 IF ole de solaビル

 宮村 一成 ミヤムラ イッセイ 1998年12月11日 物事には全て意味がある。	 川添 悠貴 カワゾエ ユウキ 1999年8月2日 スタッフとお客様の笑顔溢れる店舗を目指します。	 吉村 心 ヨシムラ ハルト 2002年4月14日 絶対名前を聞かれます。そして名前を絶対覚えられます。
 竹内 美優香 タケウチ ミユカ 2002年4月14日 お店を繁盛させる力あります。(立証済み)(分かる人にはわかる)何故かは分かりません。キャッチもしてません。	 佐藤 瑞季 サトウ ミズキ 2002年4月27日 バルで一番目に人見知りです。	 久永 佳奈 ヒサナガ カナ 2002年8月12日 バルで二番目に人見知りです。
 満 仁志 ミツ サトシ 1998年12月4日 三味線は弾けません。	 天野 光梨 アマノ ヒカリ 2003年9月16日 困り眉が得意です。	 財津 愛 ザイツ アイ 2003年12月18日 好きな食べ物はゴーヤです。
 矢動丸 幸太 ヤドマル コウタ 2000年6月5日 今年は厄年らしいですが、気合で乗り越えます。	 前山 駿佑 マエヤマ シュンスケ 2003年2月13日 もくもくと志事頑張れます。血洗いとドリンク作るの好きです。	 八木 拓也 ヤギ タクヤ 2003年5月10日 バルのご飯が生命線。
 本村 歩夢 モトムラ アユム 2002年1月19日 皆さんに感動を与えます。	 #ドオン鹿児島 #chuoubar.Station @dw_oooon.kagoshima	

他喜力全開!!!

【炉ばた割烹 一心】

099-255-2611

〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町22-16 アエールプラザ1階

 馬渡 正博 マワタリ マサヒロ 1979年10月5日 お酒を飲ましてください	 深江 龍也 フカエ リュウヤ 1995年2月2日 あっ!お久しぶりです。	 鶴川 将大 ツルカワ マサヒロ 2001年4月11日 公務員試験の為に勉強中
 西帯野 奈々 ニシオビノ ナナ 2004年1月22日 趣味、特技バレエ	 井上 由羅 イノウエ ユラ 2003年12月5日 スポーツが好きで、特にサッカー、野球が好きです	 平山 輝樹 ヒラヤマ コウキ 2003年12月24日 天文部で星に興味があります。
 中田 誠人 ナカダ マサト 2000年5月1日 西紅柿炒蛋我好!	 下湯 皓貴 シモユ コウキ 2000年3月4日 酒と煙がマイメンです。	 田中 詩愛 タナカ シア 2004年3月3日 動物が大好きです。特にムササビ
 平野 結菜 ヒラノ ユイナ 2003年4月15日 私にもお酒を飲ましてください		

【かごま屋台村 ナイス!とろ】

080-8067-9351

〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町11-11 鹿児島中央ターミナルビル 地下1階

 吉留 将 ヨシドメ ショウ 1994年9月7日 運動するのが好きです。尊敬する人は UVERworldTAKUYAさんです。よろしくお願いします!	 有馬 夏希 アリマ ナツキ 2001年6月12日 食べることが大好きです。精一杯頑張りますのでよろしくお願いします。	 福永 真由美 フクナガ マユミ 1969年4月14日 若いグループに刺激を受けて常にモチベーション高く身体にムチ打って頑張ります。
 加治屋 道子 カジヤ ミチコ 1976年1月23日 高校生になった息子の早起きとお弁当に悪戦苦闘。茶色ばかりのお弁当の日もあるけどトマトときゅうりで乗り切ります。	 比嘉 陽涼 ヒガ ヨウスケ 2002年6月3日 酔いが頭から離れません!一生懸命頑張ります。	 福田 さくら フクダ サクラ 2001年10月14日 どんな時でも笑顔で心をかけています。韓国アイドルと乃木坂が好きです!
 古田 大貴 フルタ ダイキ 2001年7月27日 フットサルをしている大学生です。お客様が笑顔でナイス!とろでの時間を過ごしてもらえよう頑張ります。	 園山 優愛香 ソノヤマ ユイカ 2003年7月18日 歌うことと食べることが大好きです。ツボが深く、よく笑います!よろしくお願いします。	



NICE TO MEAT YOU!
ナイス!とろ

【炭焼き初代 はぜる】

099-297-5000

〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町1-1 アミュプラザ5F フードコート内

 十島 孝太 トシマ コウタ 1987年9月15日 まずはネギタン塩から食べて、ハイボールを半分一気に飲みます。次にハラミ、ロース、上カルビ、白飯これを3回繰り返します。これで20キロは確実に太ります。	 角田 晃祐 スミダ コウスケ 1994年9月15日 香いイナズマが喉を貫ける炭カラダ焼き尽くす ゲッチュ!!	 馬場 巨輝 ババ コウキ 1998年7月20日 我が名は漆黒の堕天使... 魔界からきた堕天使だ... ...うう... 俺の悪魔の左腕がうづく ze...
 原 侑大 ハラ ユウダイ 2000年12月11日 原です。すき家が好きで週8回食べに行く予定です。原です。原です。。。。	 河本 梓 カワモト アズサ 2001年7月6日 笑顔で一生懸命頑張ります! よろしくお祈りします!!	 山本 峻輔 ヤマモト シュンスケ 2002年8月15日 はぜるの山Pとして美意識を持って笑顔で一生懸命仕事をしています。よろしくお祈りします。
 前田 創 マエダ ハジメ 2002年5月18日 一生懸命頑張ります! よろしくお祈りします!	 竹下 凌雅 タケタニ リョウガ 2000年7月22日 趣味はバスケです! 身体を焼くのも趣味です! 一生懸命お祈りします!	 永野 寧々 ナガノ ネネ 2003年4月3日 常に笑顔で元氣よく頑張ります! よろしくお祈りします。
 小城 美咲 コジョウ ミサキ 2004年1月15日 高校の時はテニス部で食べることが大好きです!! よろしくお祈りします!!		

【個室焼鳥 とりふく】

099-210-5929

〒891-0123 鹿児島県鹿児島市御本町7-3-1

 新村 健斗 シンムラ ケント 1994年5月25日 仲間の夢を叶えるのが、夢今年はずせよう ライザップ	 長野 夏美 ナガノ ナツミ 1994年8月12日 ゼッ!いいな笑い方は、私のチャームポイントです! 白馬の王子様早く来て下さい	 草野 史敬 クサノ フミノリ 1980年4月3日 料理の事なら何でも聞いてください。料理の作曲家 草ノツチって呼んでね!
 武元 祐紀 タケモト ユウキ 2000年5月18日 とりふくの店長に俺はなる! 今話題のビギンです。チャンネル登録よろしくお祈りします	 山下 研介 ヤマシタ ケンスケ 1996年3月22日 鹿児島県の観光大使です(自称) 綾野剛に似ると言われます	 折田 英里香 オリタ エリカ 1994年7月23日 笑顔で頑張ります! 湘南之風 好きです! 毎晩の晩酌が幸せの時間です! 明太キーンです!
 篠原 侑希 シノハラ ユウキ 1991年10月8日 好きな5文字熟語は【焼肉大満足】です。とりふくも大好きです! 看板娘です。(笑)	 吉永 萌乃花 ヨシナガ ホノカ 2002年1月23日 1日の半分は寝てるロングスリーパーです。(笑) ツボが深く私の笑い声の迫力に注意	 新村 駿 シンムラ シュン 2002年10月27日 鹿児島県小乗しゅんデス 20歳になりました! ハンドボール選手で団体も出場しました!
 崎川 翔矢 サキガワ ショウヤ 2003年12月6日 さりげない瞬間が キンプリの平野君に似てる バイク好きの僕です とりふくのアイドルです	 森 俊亮 モリ シュンスケ 2003年4月11日 デカイ夢しっかり叶えます! 負けず嫌い、根性は誰にも負けません ビギンの右腕です!	 新田 ヒカル アラタ ヒカル 2003年11月24日 とりふくで一生懸命頑張ります! 皆さん看板娘のわたくしヒカルをよろしくお祈りします!

何事も熱くならなきやばじまらねえ

【鳥門米門うまいもん。谷山店 飲食 LAB】

099-266-5539
〒891-0141 鹿児島県鹿児島市谷山中央1丁目4971

 龍田 和希 タツダ カズキ 1998年4月13日 ラーメンはとんこつ派です!	 ハシ 真一 ヤシオ シンイチ 1974年5月11日 2022年に入社しました。 よろしくお願いします。	 伊瀬知 慶志 イセチ ケイシ 2001年8月12日 バスケットボールが大好きです。
 坂本 俊輔 サカモト シュンスケ 2001年10月11日 たい焼きはこしあん派です!	 磯脇 勇輝 イソワキ ユウキ 2002年1月6日 一生懸命頑張ります!	 福島 智成 フクシマトモナリ 2001年10月6日 サッカーをすることが好きです。 笑顔で頑張ります。
 福元 健留 フクモト タケル 2001年9月13日 趣味はバイクに乗る事です。	 草水 文也 クサミズ フミヤ 2002年7月21日 特技はサッカーをすることがです。	 宮上 愛花 ミヤガミ アイカ 2002年10月31日 スポーツ大好きです! 笑顔で頑張ります!
 永野 優輝 ナガノ ユウキ 2003年1月22日 スポーツ大好きです!	 堀ノ内 薫 ホリノウチ カオル 2001年6月10日 暇があれば歌っています。	 迫田 華果 サコダ ハナハ 2004年1月7日 食べることに大好きです!
 板山 佳奈 イタヤマ カナ 2003年4月5日 バレー観戦大好きです! お客様との関わりを大切に 笑顔で頑張ります!	 森田 真由 モリタ マユ 2002年9月11日 笑顔で頑張ります!	 大淵 優太郎 オオフチ ユウタロウ 2003年6月26日 サッカーが好きです。 よろしくお願いします!
 佐藤 玲華 サトウ レイカ 2003年12月22日 宮崎出身です!鳥門のつくね、 てげうめっちゃんか!	 新福 里梨愛 シンブクリリア 2003年11月21日 笑顔いっぱい頑張ります! よろしくお願いします!	 臼根 陽盛 ウスネミ ヒロシ 2003年7月25日 雑技好きですとが大好きです!
 岩本 楓 イワモト カエデ 2003年7月28日 特技はピアノを弾くことです!	 木幡 竜大 コハタ リュウダイ 2004年2月4日 野球してました!	 向原 龍斗 ムコウバラ リュウト 2004年1月8日 自分のできる事を精一杯頑張ります!
 福元 剛志 フクモト ツヨシ 2004年2月6日 頑張ります!	 牧枝 里乃 マキエダ リノ 2003年9月28日 本を読むのが好きです!	 岩崎 虎汰 イワサキ コタ 2003年4月27日 体を動かすことが好きです!
 宮田 響 ミヤタ ヒビキ 2003年6月25日 一生懸命頑張ります!	 池山 空 イケヤマ ソラ 2002年10月29日 good luck this year.	 中鶴 未希 ナカツル ミキ 1982年9月8日 よろしくお願いします!

【居酒屋 エビスクジラ】

099-268-0088
〒891-0141 鹿児島県鹿児島市谷山中央1丁目4088-1

 下堂 蘭 恵築 シモドウゾノ メグミ 1985年11月1日 下を見たら後がない、 上を見たらキリがない。 だったら上を目指すよー。	 末吉 真志 スエヨシ シンジ 1983年9月4日 人生を楽しむのは、 いつだって、自分だ! 今年も新しい事を頑張りますよー。	 岩川 大志 イワカワ タイシ 1993年6月26日 自由きままにお酒大好き
 永田 秀輝 ナガタ シュウキ 2000年6月17日 今年もよろしくお願いします!	 原田 尚美 ハラダ ナオミ 1999年4月15日 笑顔で楽しく頑張ります!	 狩俣 菜奈 カリマタ マナ 2002年2月23日 笑顔で頑張ります! よろしくお願いします!
 今田 菜月 イマダ ナツキ 2001年4月27日 一生懸命がんばります!!	 吉田 愛梨 ヨシダ アイリ 2001年5月14日 ラスト1年笑顔で頑張ります!	 唐仁原 健人 トウジンバラ ケント 2002年3月14日 笑顔で頑張ります!
 中島 悠介 ナカシマ ユウスケ 2002年5月10日 真面目に地道にコツコツと 日々新しいことに挑戦して 頑張っています!	 田島 明音 タシマ アカネ 2002年6月27日 笑顔と愛嬌いっぱい 今年も頑張ります!	 内村 陸人 ウチムラ リクト 2002年12月1日 2年目、黒服昇格できるよう 頑張ります!!
 山本 匠真 ヤマモト ショウマ 2004年1月16日 元気に頑張ります!	 黒木 美心奈 クロキ ミコナ 2003年12月27日 笑顔で頑張ります!	 本田 千尋 ホンダ チヒロ 2003年8月30日 一生懸命がんばります!!
 中村 優花 ナカムラ ユウカ 2001年4月30日 いつも笑顔でがんばります!	 樋田 琉朱 ツチダ ルノア 2004年3月17日 音楽と映画鑑賞が好きです。 よろしくお願いします!	 鴨下 紗和 カモンishi スズナ 2004年2月7日 一生懸命がんばります!
 福永 偉央 フクナガ イオ 2003年2月6日 笑顔で元気に頑張ります!!	 居酒屋 エビスクジラ	



「将来、憧れられる職業 No.1」を目指す!

独立・関連紹介

099-813-7433
〒892-0831 鹿児島市船津町1-16 菓下ビル1階



【華酒じいさん】
焼き鳥や大串を炭火焼きで
楽しめるアットホームな店。
華酒じいさんで皆んなを
華、酒せましよう！
マルヤガーデンからバス
通り方面へ徒歩3分、
白い提灯が目印★

宮崎 智彦



独立・関連紹介

080-1713-1744
〒897-7603 鹿児島県大島郡天城町大字岡前610



【徳之島食堂】
『ごちそうイタリアン×
鹿児島県徳之島の恵み』
をコンセプトにオープン！
豊かな自然が広がる離島
よりとびきりのおもてなし！
そして「離島だから…」
なんて決して言わせない♪
選べる！感じる！愉しめる！
50種類以上のワインや
20種類を上回る自慢の
自家製ピッツァ♪
も・ち・ろ・ん！ハーブ類
も徳之島産の無農薬ハー
ブにこだわっています！！
鹿児島島の恵みを
たくさん頬張ってください！
もいんしよれ〜♪
(※いらっしゃ〜い♪)



独立・関連紹介

099-378-4649
〒897-0302 鹿児島県南九州市知覧町都4810-18



【炙炉端 金魚鉢】
全席完全個室でゆったりすごせるのが魅力的♪夜の営業はもちろん
ですがランチにテイクアウトにいつでもお客様の笑顔のために元気に
営業中！名物「がぶから」は全国唐揚げグランプリにも出場した激
ウマの逸品！知覧にお越しの際はぜひお立ち寄りください♪

株式会社 イートナル



独立・関連紹介

090-7384-4018
〒899-5422 鹿児島県姶良市松原町1-39-15



(株)グッドフェローズダイニングのWEB 戦略設計や、メニュー・
POP・チラシなどのデザイン作成を担当しています、株式会社
kataras 西ノ原です！2022年に関連企業として法人化いたしました！
「kataras=カタラス」とは鹿児島弁で「仲間」という意味です！
皆様と共に大好きな鹿児島を盛り上げられるよう走り続けます！

株式会社 kataras



グッドフェローズダイニングの GOOD な情報をお届け！

GOOD fellows dining NEWS

キッチンカー&グランピング用品が大活躍！

大型スクリーンを搭載した「グッドフェローズキッチンカー」と、大きなスターシェイドテントをはじめとする「グランピング用品」を用いて
県内各地を飛び回り出張イベントを実施しました！皆様の笑顔に支えられ大盛況で開催することができました！感謝感激です！



グランピング結婚式開催

鹿児島県日置市美山のオシャレな複合施設「cocoNotsu」にて、貸し切りの
グランピング結婚式を実施しました！自分達で作上げる結婚式がとても素敵で
した♪キッチンカーでの食事提供も実施しましたが皆様の笑顔に、こちらも癒さ
れて元氣いっぱいにお仕事させて頂きました！末永くお幸せに♪



クリスマスマーケット in 甑島開催

鹿児島県川内市の離島「甑島」へ、AMU 広場で開催される鹿児島冬の風
物詩「クリスマスマーケット鹿児島」を届けてまいりました！初開催＆平日とい
うこともあり不安もありましたが、イベント開始と同時にたくさんのお客様がご来店！
キッチンカーには行列もできる反響で幸せな時間を過ごすことができました！

各イベントにて素敵な賞を頂きました！

鹿児島で開催された各種イベントや大会にグッドフェローズダイニングの店舗も参加させて頂きました！大会を通じてクルー社員や
店舗がパワーアップするきっかけになりました。これからもワクワクを求めて様々なイベントにチャレンジします！



南九州名物丼グランプリ優勝！

和牛オリンピックと呼ばれる「全国和牛能力共進会」の開催に伴い、南九州
市でお肉を使った名物丼コンテストが開催されました。その名物丼グランプリにて
「南九州居酒屋ナイス」より出品した「南九州ぎゅう牛トロ丼」が見事優
勝を飾りました！川辺にお越しの際はぜひ「ナイス」にお立ち寄りください！

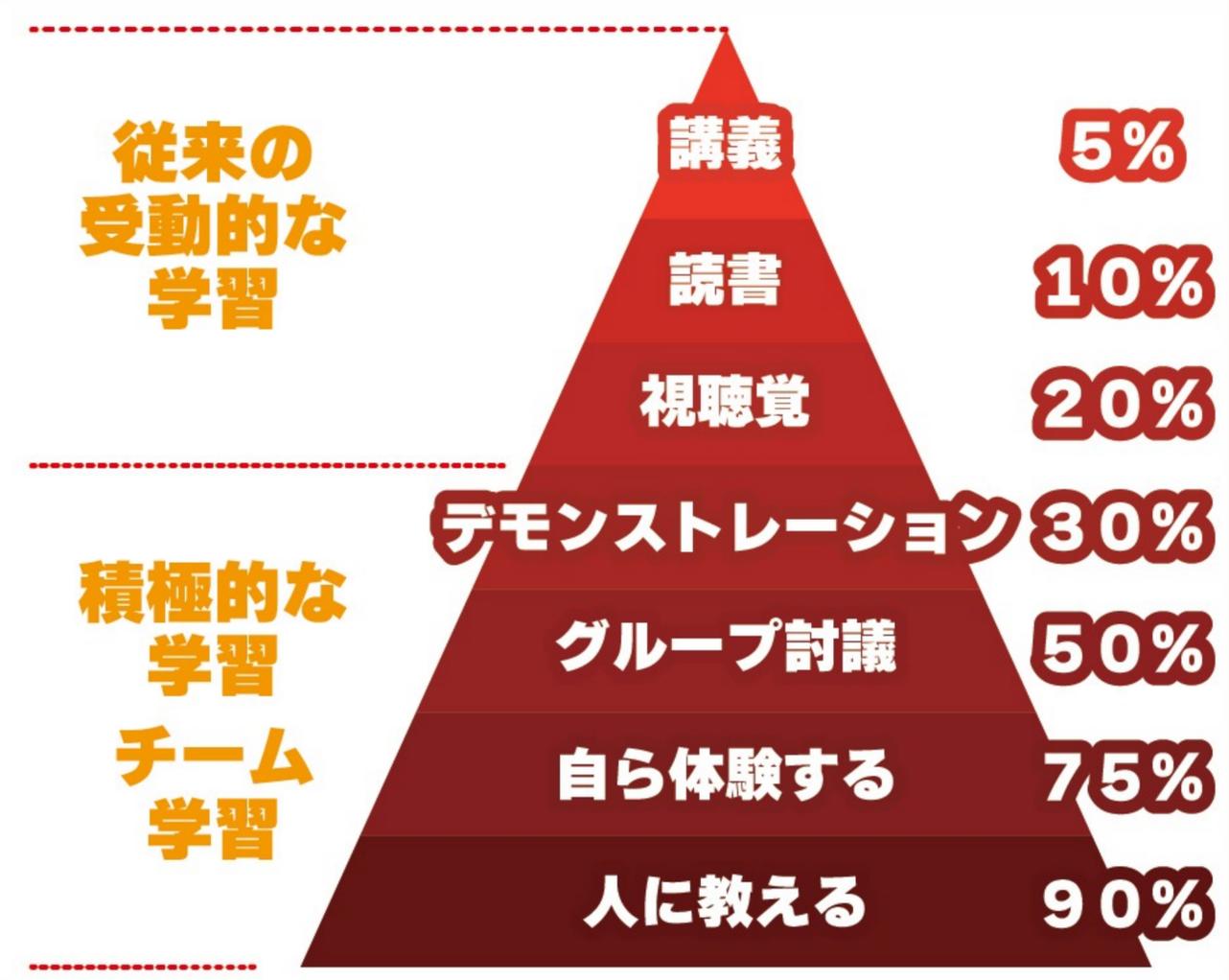


やきとりチャンピオンシップ優勝！

加治屋まちの社公園にて行われた「第一回からあげやきとりチャンピオンシップ」
にて、鹿児島市卸本町の「個室焼鳥どりふく」がねじり鳥皮串をひっさげて！
見事「初代やきとりチャンピオン」に選出されました！薪と炭を使った独自の焼
き鳥スタイルは一食の価値あり！ぜひ店舗でもご賞味ください！

理想 行動①	五毒を超える 行動②	スタッフを名前で呼ぶ 行動③	常に笑顔 行動①	wantではなく give 行動②	見返りを忘れる 行動③	常に元気 行動①	走る 行動②	サーフィン 行動③
土に触れる 行動⑧	基本思想① 人間性の向上 行動④	定期的に感謝を伝える 行動④	約りをする 行動⑧	基本思想② 良質な思考 行動②	詰め込み過ぎない 行動④	旅行 行動⑧	基本思想③ 健全な体 行動③	柔術 行動④
キャンプをする 行動⑦	料理を作る 行動⑥	定期的に会食を催す 行動⑤	映画を見る 行動⑦	意識を意識する 行動⑥	家族として考える 行動⑤	休憩を摂る 行動⑦	ブレない生活リズム 行動⑥	良質の食事 行動⑤
挨拶に心を込める 行動①	本を読む 全体発信を行う 行動②	基本思想⑧ 目の前のゴミを拾う 行動②	基本思想⑧ 人間性の向上 行動①	基本思想② 良質な思考 行動②	基本思想③ 健全な体 行動③	志事の拡大でなく拡充 行動①	パパ活 行動②	講演やSNS発信 行動③
言葉を美する 行動⑧	基本思想⑧ 運氣UP 行動④	神社に行く 行動④	基本思想⑧ 運気UP 行動④	コアコンセプト 期待を上回りたい！と 思っている業に成る 行動②	基本思想④ 挑戦 行動④	脳科学 行動⑧	基本思想④ 挑戦 行動④	地域事業参画 行動④
「ツイテル！」と決める 行動⑦	先に相手を勝たす 行動⑥	センターピンを捉える 行動⑤	基本思想⑦ 独自性の構築 行動⑤	基本思想⑥ 健全度 行動⑥	自分を好きになる 行動⑤	英語を学ぶ 行動⑦	1次産業との融合 行動⑥	地産品認知拡充 行動⑤
好きな色 行動①	自分の長所・短所 行動②	一番大好きな食 行動③	柔軟な思考をもつ 行動①	思いやりをもつ 行動②	たまにはムダと思える ような事もやってみる 行動③	朝活型へ 行動①	辞めるを決める 行動②	全てを楽しむ 行動③
自分とは 行動⑧	基本思想⑦ 独自性の構築 行動④	欲しいもの 行動④	幸福感の尺度をもつ 行動⑧	基本思想⑥ 健全度 行動⑥	腹の底から笑う 行動④	生涯設計を建てる 行動⑧	基本思想⑤ 自分を好きになる 行動⑤	行く行く詐欺をしない 行動④
未来 行動⑦	周りへの影響力 行動⑥	成りたいこと 行動⑤	ワクワクし続ける 行動⑦	動機善なりか 私心なかりしか 行動⑥	オールWINと継続性が GOサイン 行動⑤	ワクワクを実行する 行動⑦	師匠を3人もつ 行動⑥	時間を作る 行動⑤

ラーニングピラミッド ～学習定着率～



幕末、激動の時代を切り拓いた熱き“志”の指導者

吉田松陰
よしだしょういん

天保元年(1830)-安政6年(1859)



夢なき者に理想なし、
理想なき者に計画なし、
計画なき者に実行なし、
実行なき者に成功なし。
故に、夢なき者に成功なし。

グッドフェローズダイニング使わない用語

用語	理由・改善語
愚痴	あなたの不満は聞きたくもないです
不平不満	周りに目を向ける前に自分を見つめよう
少々お待ちください	只今参ります
～したいと思います	～します
適当に	適当なものなど何ひとつありません。適切に行いましょう
クレーム	オファー（わざわざ、店をより良くするために、言って頂いています）
客	お客様
業者	業者さん（業者様）
（店を）回転、回す	沸かす
前にも言ったよね	前に言っただけで伝わってなかっただけ
教えてもらってません	その前に知ろうとしましたか？
多分～です	多分と思ったら分かりませんと伝えよう
（商品名）になります	（商品名）でございます
会計時の「～円から・・・」	～からは方角や場所のときに使います
会計時の「～円お預かりします」	厳密には決まりがあるが、「～円頂戴いたします」で間違いなし
～でよろしかったでしょうか	過去形が2つ入ってます「～でよろしいですか」
～の方	「ほう」は方角を表す場合のみ用いましょう
なるほどですね～	なるほど、勉強になります
いらしゃいませこんばんは	こんばんは、いらっしゃいませ
できません	もうちょっとやってみてから言いましょう
分かりません	もうちょっと分かってから言いましょう
え？（返事）	はい！
西さんは、外出しております。	西は、外出しております。⇒目上の人でも社内の人にはさん付けなし
西は、只今お出かけになってます。	西は、只今外出しております。⇒目上の人でも社内の人には敬語はなし
疲れた	君ならまだできる
暇	やることはごまんとあります
だるい	言えば言うほど体が重くなる
（お客様の前で）美味しくない、くさい、古い、くさってる	お客様が不快に思う言葉はやめよう
どうせ～だから	自分で自分に見切りをつけるのはやめよう
つらい	つらい経験があなたをおおきくします
めんどくさい	めんどくさい経験があなたを大きくします
できない	やってみないとわかりません
いや	いえ
ちょっと厳しいっすね～	ちょっとだけなら出来そうだね
～をやったらよかったのにな	過去は後悔じゃなく経験ととらえよう
まあまあ	まあまあには成長を遅める効果があります
後でやります	今やれない人は後からも出来ません
運がないなー	運は頑張ってる人にしか付きません
無理	出来る
昨日寝てないんだ	寝てないことは何の言い訳にもなりません

生きてたらダメな言葉も頭辞典に入ってくる。ただ、その言葉ページを破り捨てる事ができるのも自分!

用語	理由・改善語
うざい	うざいっていう人がうざがられるのでは。。。
死ね	人として論外です
自信がない	根拠のない自信を持とう！
（お客様の前で）やっと～終わった	ってことはやりたくなかったってこと？
（お客様の前で）帰りたい	やることやってから帰りましょう
もうよくない？	もうやり切った！まで頑張ってみよう
ダメなやつ	見方を変えればいいところもある
ばか	ばかっていうやつがバカ
くそ	くそも然り
あざす・さます（お客様に対して）	ありがとうございます、お疲れ様です
今やるどころです	「終わった？」と聞かれて「今からです」と言っていますよ
偏見を持たないようにあえて準備してません	準備した上で偏見を持たないようにしよう
わかってくれない	出来る人「わかってあげられない」出来ない人「わかってくれない」
～さえあれば出来るのに	～が手に入った時のために最善の準備を
イケてる人がいない（入ってこない）	類は友を呼ぶ。イケてる人がいないのはあなたがイケてないから
一応	責任転嫁の一つです
でも・だけど・どうせ	成功しない人の口癖です。言い訳がましい人がよく使います
時間がない	時間は作るものです
お金がない	「お金はあります」というために中途半端な買い物はやめよう
あー忙しい忙しい	忙しいを1回言うごとにチャンスを失ってます
やる気だけは誰にも負けません	やる気は誰にでも分かる数値で表そう
どうして相談してくれなかったの？	あなたが何でも跳ね返すからです
もう少し具体的にお願いします	そう思ったのなら、具体的な質問をしよう
つべこべ言わず結果を出せ	一緒に結果を出す方法を考えよう
はい、はい	はい、はい⇒お前の話はずまらないからさっさと終わってくれの返事
了解です	承知しました
えー、私からですかー？	もったいぶって時間泥棒をしない。堂々とあなたから行こう
納得できないんですけど	なるほど！と受容してみよう
ちゃんと最後まで聞いてください	長くてつまらない話は最後までもちません
それはあり得ない	自分で確認したこと以外は「そうかもしれない」こと
みんなやっています	曖昧な「みんな」よりはっきりとした「自分」で生きよう
それは、わかっています	わかっているかどうかはあなたが判断することではありません
ちょっと遅れます	～分ほど遅れます
どっちでもいいです	間違っていてもいいから自分で選んでみよう
別に	別に意見の無い人は誰も求めてくれません
またその話ですか？	何回もその話をされるのは伝わってないと思われるから
私、好き嫌い激しいんですよ	ってことはいつか嫌われるかもしれないから近づかないようにしましょう。。。
いや、違うんですよ	言い訳の切り出し
メール等での間違った文章の使い方 「は」→「わ」「へ」→「え」 ※小さな文字 など	カワイイのは分かりますが、読みづらく、社会では通用しません

GFD行動指針

行動	理由・改善
時間はジャストではなく 15 分前行動を習慣にしましょう！	TIME IS LIFE、人の人生を削ってはいけません。
シフトインしたらプライベートを持たず GFD キャストになりきる！	公私混同は他の本気のスタッフの妨げとなります。
営業中の携帯電話所持は NG！	緊急の電話など理由がある場合は店長に相談。メールは休憩中に確認。
一人一人に笑声の挨拶、グータッチ！	出勤時の MAX 元気が、その日のモチベーションを決める。
業者様にも元気に挨拶！	業者様なくして、GFD は成り立ちません。感謝の気持ちをもって。
話を聞く時は相手を見てイキイキした顔で傾き相手が話し易いように！	話したくなる聞き上手になれば、相手の意見も出やすくなる。
返事は「はい！」と歯切れよく！	基本中の基本です。
注意をされたら不満な顔をせず、まずは何より先に「ありがとう！」	叱る側は嫌われるのを覚悟で貴方の人生をより良くしようとしています。
相手のことを本気で思った、注意やアドバイスをしよう！	人生「ミラーニューロン」本気には本気が返ってくるものです。
「言った」「伝えた」では無責任。相手ができるようにするのが前提！	できる状態になるのが「教える」ということです。
目が合えば、ニコッ！	モテます。
靴を引きずる背中を丸める壁・什器により掛かるなどだらっとしない！	モテません。
何処であろうと誰と居ようと、お店や仲間の悪口愚痴は言わない！	プラスの要素は何一つないうえに、同じようにあなたも言われます。
営業中にキレたり不機嫌な態度をとったり、口調が悪くならない！	店はチームワークが大切、一人の乱れがチームの乱れに繋がります。
ひとつの持ち場に 3 名以上溜まらない！	志事の話でもお客様からして見ればお喋りしていると勘違いされます。
知り合いの「お一人様」を呼んだりしない！	他のお客様に集中できなくなり、スタッフもイイ志事ができません。
上の人を動かさない、先回りして行動行動！	質が伴わないうちは、スピード行動量でカバー。
「手伝える事ありますか？」と常に誰かの手助けができる状態を保つ！	「自分が一番忙しい」と思った時点で、志事質が低下します。
寄り添えてるかな？ 落込んだり困ったり、働き初めの子への思いやり！	あなたも、そんな時期があったでしょう、手を差し伸べよう。
誉めてるかな？「イイね」だけでなく指示や思いを前向きに伝えよう！	「誉め上手は話し上手」志事も恋愛も全ううまくいきます。
相談は早いに越したことはない、スピーディーに！	まずはスピード、そこから徐々に正確さを高めていけば OK。
金銭管理は一切怠らない！	1 円たりとも一人で稼いだお金ではありません。
ゴミが落ちていたり床が汚れていたら誰かがではなく直ぐやる自分を！	自分の心は自分で磨く。トイレも床も「自分の心」と思って磨こう。
自分が使った道具・備品は次の人の事も考えて、元の位置に戻す！	1 秒のロスも 1 年貯まれば 6 分 5 秒。3 分クッキングで 2 品作れます。
制服はいつも綺麗な状態で、綺麗に着ましょう！	自分達には日常でも、お客様にとっては毎日が特別な非日常です。
膾は手を合わせて「頂きます」米粒残さず「ご馳走様」と感謝！	お米一粒には 7 人の神様。豊かな国の”おバカな人”にはならない。
前日予約確認は必ず行う！	「おもてなし満足」はすべて段取りから。その第一歩です。
ミーティングの時は帽子を取りましょう！	社会人として当たり前。他の会社について通用しない育成はしません。
手遊びのペンのカチカチ・クルクル、癖だからで済ませない、やめる！	悪いものは直す。その人の未来を考え・その場で叱れる文化が大事。

行動	理由・改善
歩きタバコは NG！決められた場所で！	パソコン入力の際も、皆で一生懸命片付けしてるので同じく NG です。
パチンコはしない！	借金ある人ほとんどがパチンコして、お金と時間を垂れ流しています。
店内での寝泊まり・携帯ゲームは禁止です！	家ではありません、帰ってやりましょう。
年配の方や不自由な方には席を譲りましょう！	当たり前のように、できてるかなあ？
外食は店の粗探しをせずイイ所を頂き「ご馳走様」で出ましょう！	自店を他店舗で体験したようなイイ所の集まった素敵な店としよう。
嘘はつかない！	信頼されなくなります。
言い訳しない！	人生がつまらないものになります。
誰かのせいにはしない！	あなたの人生、誰かのものではありませんよね。
借りたものはすぐ返す！	あなたの物ではありません。
お礼は 3 回、その時・次の日・次会った時！	受けた恩は石に刻み、与えた恩は水に流す。
自分の家族や仲間感謝し尊敬しよう！	沢山の人の支えられ今がある。一人で生きてきた人生ではありません。
お給料をいただけることに、お客様・会社・仲間感謝しよう！	自分一人で稼いだお金は 1 円たりともありません。
常に向上心を持ち、前向きに志事に取り組む！	自分のやってる事に誇りを持ち、今をしっかり生きる。
常にプラスの言葉で明るい会話を心掛けている！	プラスの人にプラスの人が引き寄せられ、より豊かな人生になります。
クールさなんて必要ない、目標を明確にして一所懸命にやる！	皆が憧れる、カッコいい大人の姿勢を魅せましょう。
周りの人の夢や、やりたい事を応援しよう！	自分のためより他人のための方が、人は頑張れるものです。
目上の人を敬いましょう！	明日は我が身。
誰かがやるだろうと他人事！	日本人の弱いとこ！常に全ては自分事です★

『知覚動考【ともかくうごこう】
 知って、覚えて、動いて、考える。
 成長速度が速い人ほど、
 知って覚えたことをすぐに行動に移すことができる人だということ、
 禅の言葉です。』



飲食人あるある大事典

あるある内容	解決策
忘れ物やカギを無くしたことが遅刻の正当な理由になると思っている	遅刻は遅刻、正当な理由にはなりません。翌日の準備をしてから寝よう
乾杯のグラスの高さやあてる位置などの社会的マナーを知らない	目上の方と乾杯をする時は自分のグラスを下にして乾杯が社会マナー
『おあいそ』の意味を知らない	元々お店側が使う用語ですが、意味合いとしてはお会計のこと
お客様からの電話で、分からないことを確認するときなど保留にしない	お客様と話をしていないときは保留にすることがマナー
笑い方を分かっていない	目じりを下げて口角をあげ、笑顔をつくと印象が良い
個室のドアを開ける際の【失礼します】の一言がない	扉を開ける際はノックし「失礼します」とお声がけ一呼吸おいてから
お客様とすれ違う際に、お客様より先に通ろうとする	お客様とすれ違うときは一度止まって会釈を先に通しましょう
すぐに『ありがとう』や『すみません』の言葉が出ない	「ありがとう」は勿論、それ以上に「すみません」を言える大人になる
お客様に『マジ?』などの言葉遣いをする	接客用語を使いましょう
ファミコン言葉や『～になります』などの間違った言葉遣いが多い	既に” そうなってる状態 ”になりますと二重伝達してます
お客様が残した料理をつまみ食いする	はしたないのでやめましょう
寄り掛かり片足立ちをして接客をする	だらしく見えますし、お客様に対して失礼です。
お客様に指をさす	指を指すことは世界共通で相手にとって失礼なことなのでやめましょう
お客様のテーブルに手をついて接客をする	お客様のエリアです
言葉遣い男・女→男性・女性 / トイレ→お手洗いなど	丁寧な言葉を心掛けましょう
お客様にお尻を向けて話をしている	おしりを向けることは失礼にあたります
残飯を直接流しに捨てる	グリスト掃除が大変なのと、配管が詰まります
料理が残っているお皿を下げようとする	必ずお客様に確認をとってから下げましょう
ダスターが汚いままテーブルを拭こうとする	汚れがテーブルに付きます。綺麗な面を上にして拭き上げましょう
日本酒を頼まれた際、水割りかお湯割りかを確認していた	「お酒が飲めないので」ではお金を頂けない。ドリンク研修で学ぼう
接客が一方通行【持っていきだけ、下げるだけ、声を出すだけ】	お客様が何をしたいかの心配りを。1way2job も大事
料理名・コース内容・飲み放題・席の内容・営業時間を把握していない	店舗で記憶テストを実施します
取り分け必要な料理にレンゲやスプーンを持っていかない	お客様から依頼されて持っていきようにならぬようにする
なんでも食洗器にかけようとする	木製品・漆・なべ・フライパンを食洗器にかけると壊れやすくなる
料理で使われている材料を把握していない	レシピ帳があります
提供の際、メニュー名を略している	フルネームで言いましょう
料理やドリンクが出来上がっていても、依頼をしないと持って行かない	言われる前に動く

スプーンやフォークなどお客様が口にするものを直接トレンチにのせる	皿にのせるやグラスに入れるようにしましょう
ドリンクをこぼした際、タオルを受けそのまま手渡しをしていた。	お客様がこぼしてもキッチンと拭いて対応しましょう！
料理が出来上がるのに時間を聞かれ、あとちょっとですと答えた	具体的な時間を伝えましょう
お客様の人数や年齢層を考慮せずに頼まれたオーダーをそのまま通す※1	料理が何人前か把握しておきましょう
油物とグラスを一緒に洗う	油物とグラスを一緒に洗うとグラスが曇る原因になります
グラスを提供するときのグラスを持つ位置が口の部分に近すぎる	なるべくグラスの下を持ち提供しましょう
料理皿の大きさを把握しておらずスペースが無い状態で持っていった	料理の姿とテーブル状況を把握しておきましょう
メニュー表の上に料理を配膳する	それしたらメニューが見れません
パッシングを2〜3人でしていて、ほかのお客様の対応が遅い	パッシング中も、心はお客様に気を配りましょう
カード会計の仕方を知らない	店舗マニュアルを作成します
飲みすぎて気分が悪いお客様をケアする方法を知らない	飲みすぎているお客様にはお冷がいるか一声かけましょう
お米の炊き方が分からない	店長が炊き方のマニュアルを作成して教えます
レアの焼き加減を知らない	レア（表面のみ焼き）ミディアム（半焼き）ウェルダン（よく焼き）
お店の電気やエアコンのスイッチの場所を知らない	どの部屋のスイッチかすぐ分かるよう、目印シールを貼りましょう
自店舗の駐車場が満車の時の対処方法を知らない	各店舗のマニュアルを作成します
刺身盛りの内容を把握していない	スタッフ間お互いに共有しましょう
男前ドリンクの適正な量を知らない	普通のジョッキの2.5倍なので、普通のジョッキ2杯頼むよりお得！※2
トニックウォーターをお酒だと思っている	お酒ではありません。ソフトドリンクです
焼酎の割り方の配分を知らない	水割り・お湯割りは基本5：5
『生中』を知らない	生ビールの中サイズです
チューハイが何で作られているかを知らない	焼酎やウォッカなど無色で香りのないスピリッツをベースにシロップを入れ炭酸で割った飲み物
姉妹店の名前・場所を知らない	ホームページを見て覚えましょう
少し破損してしまったお皿やグラスをすぐに処分してしまう	捨てないとダメです（ケガのおそれ）
お客様から見られているという意識が薄くおしゃべりが多い	見られています。お店の顔です
ゆっくりな営業のときでもお客様がご来店されたことに気づいていない	プロ意識をもって緊張感あるベストな志事をしましょう
料理が全体的に塩辛いと言われた時の対処の仕方を知らない	料理だけに限らず起こった事は店長に確認し、みんなで共有しましょう
在庫の確認を人任せにする	みんなでやりましょう
呼び鈴が鳴った時、スタッフ同士譲り合いお客様の席に行こうとしない	積極的に行くとスキルアップにつながり時給があがるでしょう

※1：大人数のお客様が1皿しか頼まなかったときは2皿を提案したり、ご年配の方が1皿の量が多い料理を注文したら量が多いことを伝えたり量を調整できるか店長に確認するなどの配慮が必要
 ※2：ただ、時間が経つと氷が溶け薄まるので美味しく飲むには普通のジョッキをオススメ

うさかめ研修

- 1997年の市場売上 29兆円をピークに、現在 5兆円もの売上規模が下がった原因は何か？
()
- 日本企業の生存率は
1年後 () %、3年後 38%、5年後 () %、10年後 () %、30年後 () %
- GFD スタッフの心得：
100の () よりも 10の気付き、10の気付きよりも 1の ()

※上記を繰り返し行うコトにより『知ってる』が『できる』に変わります！

感動を目指す

「満足」でなく「感動」を目指す理由

★お客様の満足度レベル

- ①期待 << 現実 ▶
- ②期待 < 現実 ▶
- ③期待 = 現実 ▶ **満足**
- ④期待 > 現実 ▶
- ⑤期待 >> 現実 ▶

※お客様の約6割は満足！

お客様の **すべての行動** には期待がある。
それらの期待を超え続けるとリピーターになる。

- お客様満足度が『満足』から『感動』に変わるだけでリピート率は何倍になるでしょう？ () 倍
- お客様が来店されなくなる一番の理由は？ ()
- 店の印象は、電話対応+最初の10分(お出迎え~オススメ~乾杯)で決まります。
この第一印象が悪いと、次に相手が心を開くまでに () 時間かかります！
ですから、最初から笑顔&元気全開でいきましょう！！

MS レポート活用法

点数の高い店舗

- 材料を集める
- に結果を求める
- 主体

点数の低い店舗

- 材料を集める
- に結果を求める
- 主体

【プラス・マイナス・コメント・○×・スタッフ・店長】

【 1.01 の法則 】

今現在の自分を1として、毎日頑張る人(1.01倍)・少しずつ怠ける人(0.99倍)では、1年後の格差はどのようになっていますか？ ()

ホール基本の木

●気持ちの良い『あいさつ』の条件とは？

- ①
- ②
- ③



●人間の第一印象はどの要素から一番情報を得ているかという概念の

【メラビンの法則】 それぞれ何%ずつでしょうか？

- ・会話のピッチや声のトーン =
- ・顔の表情やボディランゲージ =
- ・会話の内容 =



●スピードが命 ☆多

乾杯ドリンク () 分・ファーストフード () 分以内に提供する事！

●ピボットシーティングとは？



●アーチの法則とは？

●チェックバックとは？

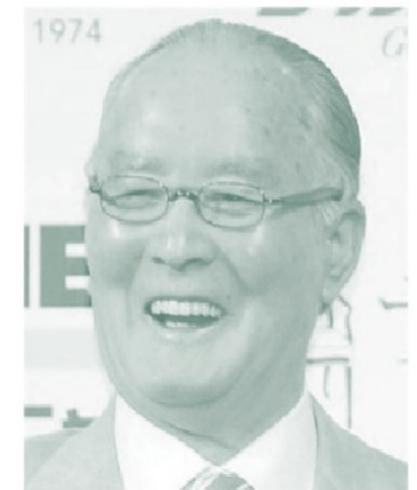
●志事の優先順番を①~⑥で記入して下さい。

- ・おかわりのお伺い ()
- ・取り皿交換 ()
- ・灰皿の交換 ()
- ・レジの保留 ()
- ・トイレチェック ()
- ・皿洗い ()

●【 すなおの法則 】

- す・・・
- な・・・
- お・・・
- 男女共通裏技言葉・・・

●最後に、ご機嫌は ()、イラッとしたら () ですよ☆



スーパーマン6S研修

●6Sとは？

整理・()・()・()・()・()

●お客様は店舗に()な空間を求めています！

●美味しい料理は()な厨房からしか生まれない！

●掃除は()ために行われる！

●継続維持のための【PDCAサイクル】、その略語は？

P=

D=

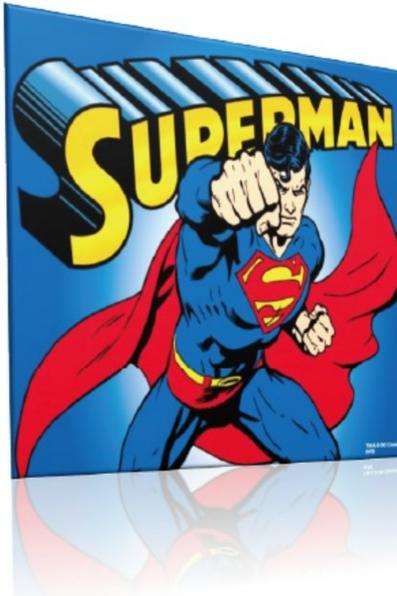
C=

A=

●片付いて無い事によって、どういった無駄が起きますか？

思い当たるだけ全て上げて下さい。

[]



1. 謙虚な人になれる

どんなに才能があっても、傲慢な人は人を幸せにすることはできない。
人間の第一条件は、まず謙虚であること。
謙虚になるための確実で一番の近道が、トイレ掃除です。

5. 心を磨く

心を取り出して磨くわけにいかないので、
目の前に見えるものを磨く。
特に、人の嫌がるトイレをきれいにすると、
心も美しくなる。
人は、いつも見ているものに心も似てきます。

4. 感謝の心が芽生える

人は幸せだから感謝するのではない。
感謝するから幸せになれる。
その点、トイレ掃除をしていると
小さなことにも感謝できる
感受性豊かな人間になれます。

3. 感動の心を育む

感動こそ人生。
できれば人を感動させるような生き方をしたい。
そのためには自分自身が感動しやすい人間になることが第一。
人が人に感動するのは、その人が手と足と体を使い、
さらに身を低くして一所懸命取り組んでいる姿に感動する。
特に、人のいやがるトイレ掃除は最良の実践です。

■なぜ、掃除か？

2. 気づく人になれる

世の中で成果をあげる人とそうでない人の差は、
無駄があるか、無いか。
無駄をなくすためには、気づく人になることが大切。
気づく人になることによって、無駄がなくなる。
その「気づき」をもっとも引き出してくれるのが
トイレ掃除です。

GFD版 成功者と失敗者の条件

成功する人

人間的成長を求め続ける

自信と誇りを持つ

常に明確な目標を指向

他人の幸福の役立ちたい

良い自己訓練を習慣化

失敗も成功につなげる

今ここに100%全力投球

自己投資を続ける

何事も即行動

本をよく読む

出来る方法を考える

可能性に挑戦し続ける

失敗する人

現状に甘え逃げる

愚痴っぽく言い訳ばかり

目標が漠然としてる

自分が傷つくことは回避

気まぐれで場当たりの

失敗を恐れて何もしない

どんどん引き延ばす

途中で投げ出す

偉そうに思想ばかり

テレビ見たりゲームしたり

できない理由が先に出る

不可能だ無理だと考える

男女問わずカッコイイ人の条件

・目を養え（そのスタッフをよく見ろ）

・強すぎるな 弱すぎるな

・仕事を頼まれたらおつり付きで返せ

（仕事100%のレベルはゴロゴロいる）

・若いときは年上の話を聞け 歳を重ねたら若い子の悩みを聞け

謙虚さがなくなる 14 の兆候

1. 時間に遅れだす
2. 約束を自分の方から破りだす
3. 挨拶が雑になりだす
4. 他人の批判や会社の批判をしだす
5. すぐに怒り出す (寛容さがなくなる)
6. 他人の話を上調子で聞き出す
7. 仕事に自信が出てきて勉強しなくなる
8. 物事の対応が緩慢になる
9. 理論派になりだす (屁理屈を言う)
10. 打算的になりだす (損得勘定がしみつく)
11. 自分が偉く思えて他人が馬鹿に見えてくる
12. 目下の人に対しぞんざいになる
13. 言い訳が多くなる
14. 「ありがとうございます」という言葉が少なくなる (感謝がなくなる)



イケてない店舗

- 電話のコールが長い
- 忙しい (心を亡くす) を口にする
- 返信が無い
- なあなあの関係で群れる
- 継続性も無い...
- 自分事として捉えず上辺で話をする

損得勘定だけでモノを考えない

マズローの5段階欲求

5
STEP

自己実現したい

4
STEP

認められたい

3
STEP

組織に所属する

2
STEP

安心して生きる

1
STEP

健康的に生きる

精神的欲求

物質的欲求

ワクワク飲食人モデル

3
STEP

自己実現

2
STEP

育つ環境

1
STEP

安心安全

お客様感動満足&業績アップ班 感

お客様感動満足5ステップ 【お客様幸せの階段】

① STEP【来店前】 ※お客様が快く来店できる準備を整え”戸が笑う”雰囲気づくり！

- キレイな身なり、店内清掃が行き届いている
 - 清潔感ある着こなし、店内を常に清潔な状態で保つ
- あるべきところにあるべきものがある
 - 店内の備品などはスタッフ全員が把握できる場所に置いておこう
- ウェルカムカード、セット&醤油完璧
 - お店から「迎えられている」という姿勢の現れ
 - 行き届いた掃除、完璧なテーブルセット
 - ※女性は特に”子供を守る”という母性本能から衛生・安心・安全への考えが強い！

② STEP【来店時】 ※第一印象が悪いと、次に相手が心を開くまで6時間掛かります！

【MS:140】 笑顔で元気な「いらっしゃいませ♪」

- 体と心に向けて
- お客様の誘導がスムーズにできる
 - 常に空席状況を把握しておき、人数に応じた的確な案内をする
- おしぼりの際の一言
 - 基本手渡し、「こんばんは」「今日も冷えますね」などのキャチボールフレーズ



③ STEP【入店直後】 ※店のオススメを食べて頂かなければ口コミは発生しない！

【MS:160】 R（既存客：リピーター）・F（新規客：ファースト）の確認

- まずは自己紹介（以後、名前と呼んで頂けるようニックネームを伝える）
- 「当店のご利用は初めてですか？」から始まる店の説明
 - ※リピーターの場合「いつもご利用ありがとうございます！」
- 店の5大メニュー、旬を感じるオーダーを頂く
 - 店のこだわり・商品説明
 - オススメは必ず「美味しくなければお値段は頂けません！いかがですか！」などの”決定”でオーダー頂く
 - ※ここは、しっかり時間を掛ける！後が断然スムーズになります！！
- 2分乾杯提供！ファーストドリンクの遅い店は手際の悪い店だと感じ、後の料理の期待感を失う。1秒でも早く！
 - ※お客様の「乾杯♪」に合わせスタッフは、体を向け「お疲れさまで〜す♪」

ここまでの入店 **10分以内** で勝負は決まる！

(始めに”心開かせる”事が大事)

※お客様の期待値を決して下回らないコトが必要不可欠となる

④ STEP【中間接客】 ※目配り・気配り・心配りで快適な時間を提供！

【MS:180】 問のいい商品提供と説明

- ファーストフード5分以内、ロープレで学んだ事を発揮
- グラス、灰皿、取り皿交換
- オススメメニューなどの感想トークを行う（チェックバック）

中間採点を行い、自分がお客様だったら”現時点の満足指数はいくつか？”を考える

※ここからは”アナタらしさ”が上積みとなります。MS200ポイントへ勝負です！
スタッフみんなを巻き込んで”どう帰って頂きたいか！”を表現しましょう。

⑤ STEP【食後】

【MS:190】 サプライズ

- やはりコレなくして感動満足は成し得ない！
- お茶のオススメ
 - 空きグラスを促しながらの次回再来店に繋げる会話
- 名刺やLINE@の獲得
 - バースデーカードの存在も伝え記入頂く。バッシングも同時に行う



⑥ STEP【ラスト】

【MS:200】 レジが正確かつスムーズ

- ここが出来ないと不満が残る。会話などはさみ”待たされてない感”も演出しよう
- 名前と呼ばれる
 - この時点までにはニックネームで呼ばれていよう！
- 最高のお見送り
 - その店の個性が伺える取組をしなければ印象を決定付かない！

売上=ありがとうの数

目の前のお客様を「自分の彼氏 彼女だったら」

「自分のお父さんやお母さんご家族だったら」と考えたら、
自ずと内側からたくさんのおもてなしが湧いてきますよ☆

※お客様からたくさん『ありがとう！』を頂くTRYを積極的に行おう
そして、そのチャンスを頂いたお客様に心から『ありがとう！』と伝えよう！

クルー基本姿勢

No	内容	3カ月 ○×	6カ月 ○×
1	企業理念を理解し、ハキハキと唱和することができる		
2	自店の名前・営業時間・業態やハウスルールを理解している		
3	姉妹店の名前・エリア・業態を理解している		
4	挨拶は先手必勝いち早く気づき、笑顔で挨拶お出迎えができています		
5	いつも気持ちの良い返事をする事を意識し、実行できている		
6	時間厳守。遅刻・当日欠勤厳禁（信用の第一歩）を意識し、実行できている		
7	身だしなみを規定どおりに実践できる（携帯・小銭・ピアスなど所持しない）		
8	顔や髪・ヒゲを触らない		
9	正しい手洗いの仕方を理解し、出勤時、休憩終了時に必ず手洗い・うがいをしている		
10	水・電気・ガスのつけっぱなしをしないように意識している		
11	全てのメニューを把握し、ハンディを使ってミスなくスムーズにオーダーを伺える		
12	3人以上固まらず私語を慎み、禁止用語を実行できている		
13	ご機嫌はマナー。ピーク中もイライラせず言葉を荒らげずに冷静に対応できる		
14	素直に学ぼうという姿勢があり、志事に対しスピード感を意識して実行できている		
15	常に「美味しい音」しか出さない事を意識できている		
16	お客様の『感動5ステップ』を理解・実行できている		
17	1way2job がいつもできている		
18	志事に対して自ら覚えよう、動こうという姿勢がある		
19	何事も素直、誠実に心をこめて行う事を意識し、実行できている		
20	その時の気分に関係なく、楽しみながらワクワク仕事に取り組んでいる		
21	報告・連絡・相談（ホウレンソウ）がスピード感もって期日通り行っている		
22	使用品は必ず元に戻し、持ち場の清潔清掃を保っている		
23	整理整頓、ゴミを拾う。履物を揃え私物は持ち帰りができている		
24	手が空いたら中間サービスを積極的にいき、仕込みや食材の補充・清掃ができる		
25	酔い時は携帯を弄りながら食べない。食に感謝し、しっかり味わう		
26	店舗 MTG に 100%積極参加し、自発的な発言ができている		
27	足腕組みや肘つき・貧乏ゆすりせず、笑顔で顔き拍手など聞く姿勢（傾聴力）ができている		
28	会社・上司の顔色を伺わない、給与はお客様から頂いている事を理解している		
29	愚痴や不平不満のネガティブスピーカーとならず、全てを『自分事』と捉える		
30	『ナイナイ』思考ではなく『アルアル』思考からの発信を持ち合わせている		
31	シフト IN 後の LINE（店舗プラスグループ）返信を必ず行っている		
32	常にチームワークを意識し、努力してコミュニケーションを取る姿がある		
33	『ありがとう』感謝はもちろん、『すみません』の謝意がしっかりと見える		
34	自己中心的ではなく『感謝力』『他喜力』を常に意識できている		
35	過大な過失がなく、借金や金銭トラブルが一切ない		
36	言葉は言葉と捉え『GFD 禁止用語』を使わない		
37	頼まれごとは試されごと、スピード感を意識して最後までやり遂げている		

店舗運営に対する方針



チーム力を高めよう！

お店は決して一人で経営されているわけではない。店長（責任者）が中心となり、全員の「力」を引き出してチームの店舗運営に挑む。

一人の力が10で現状店舗力が37ならば、

「10+9+2+10+6=37」ではなく
「7+7+7+8+8+=37」限りなくこの状態を目指す。



平均値を上げて、皆で創り関わる店舗運営を行うこと。
店長（責任者）の強い意志で取り組むことが、速攻底上げのチームを作る！

料理+サービス+クレンリネス+空間 × 人間力=店舗力

料理、サービス、クレンリネス、空間は過去から今までの積み重ね、そして人間力とは店舗スタッフの全員が同じレベルで理念、行動指針を共有できていて、「店舗運営のベクトルが同じ方向に向いているか？」です。
たとえば、店舗のスタッフにお客様から「ここはどんなお店!？」もしくは「何を目指しているの?」と、質問されたとします。その答えが全員一致しているか?まとまりがあるか?これが重要です。
それは商品力、プレゼン力だけのことではありません。業態の知識だけではなく、店長を中心に目指すベクトルは固まっていますか?ここにチグハグがあると、それはお客様に伝わってしまいます。それが店舗の人間力です。
GFDでは一人ひとりが个性的で十人十色ですよね。各々が素晴らしい感覚を持っていて、「お客様のために仲間のために」と考えられるメンバー。そんなメンバーがひとつのアンサーでまとまれることが、一人ひとりの個性を最大限に伸ばす状態、「チーム力」です。



お互いを理解し、カバーできてこそそのチーム力!

お客様に「おいしさ」を説明しよう！

- ② どうして「おいしさ説明」が必要なの？
- ① それはお客様に「高い満足」をして頂くため！

1. お値打ちを説明しよう！



- ① 一番のおすすめは？その理由は？
- ② どれが人気があるのか？それは何故？
- ③ おすすめの中で特におすすめの2商品とは？

2. シズル言葉を使おう！



- ① 濃厚な甘さが・・・。
- ② 口の中でとろけるような・・・。
- ③ すごく脂がのって・・・。
- ④ とっても新鮮で・・・。
- ⑤ 他店では買えないようなお値打ちで・・・。

3. お客様の目の前で！



- ① できればお客様に商品を見せながら説明
- ② 赤鉛筆や筆ペンでおすすめ商品に丸印
- ③ 私達の使命はおもてなしサービスです。



えっ、どうして「シズル」が必要なの？

それはお客様の心に「おいしそう！」という心の満足をして頂くためです！

目の前

お客様の目の前で
実演しよう！

満面の笑み

堂々とした動作！
満面の笑み！
はっきりとした声！
がお客様を笑顔にする

喜びの提案

シズルは
お客様への
喜びの提案！

●五感マーケティング活かしての↓↓↓

自店の USP

USP (Unique Selling Proposition) 「独自の売り」という意味のマーケティング用語です。

USP を更に深掘りした、店のサブタイトルになる程の「行きたくなる理由」を見つけましょう！

例) ドミノピザ30分以上経過で無料

自店のオススメ必ず食べて Best 3

- ①
- ②
- ③

実はめっちゃこだわってます商材 3つ

- ①
- ②
- ③

上記の内容が伝わるロープレを行おう！題して、お客様感動おもてなしストーリー（入店～退店まで）

① 強み把握		② 商品制作		③ 価格設定	
⑧ 収益構成モデル		店舗コンセプト： 五感に訴える主力商品		④ ブランドネーミング	
⑦ 集客制作		⑥ 入りやすい店舗づくり (原理原則)		⑤ 売場のポイント (強み)	

オープンウィンドウ64 ● 店舗ウィンドウ

行動①	行動②	行動③	行動④	行動⑤	行動⑥	行動⑦	行動⑧	行動①	行動②	行動③	行動④	行動⑤	行動⑥	行動⑦	行動⑧	行動①	行動②	行動③	行動④	行動⑤	行動⑥	行動⑦	行動⑧
	基本思想① 空間雰囲気創り								基本思想② キーブクリーン								基本思想③ 接客おもてなし						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑧ CS向上																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑦ ES向上																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑥ 人財育成																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑤ 広告販促戦略																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想④ 商品・料理最高																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想③ 接客おもてなし																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想② コアコンセプト																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想① 空間雰囲気創り																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑧ CS向上																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑦ ES向上																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑥ 人財育成																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑤ 広告販促戦略																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想④ 商品・料理最高																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想③ 接客おもてなし																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想② キーブクリーン																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想① 空間雰囲気創り																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑧ CS向上																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑦ ES向上																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑥ 人財育成																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想⑤ 広告販促戦略																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						
行動①	行動②																						
	基本思想④ 商品・料理最高																						
行動⑧		行動④		行動⑤																			
行動⑦	行動⑥																						

4月 April

言葉は言葉 (ことだま)

日	月	火	水	木	金	土
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5 親会	6	7	8
9	10 子会	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	1	2	3	4	5	6
30						

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材 白菜・じゃがいも・大根・キャベツ・ごぼう・ニンジン・カリフラワー・春菊・冬瓜
アオリイカ (ミズイカ)・トビウオ・真鯛・あさり・タカエビ・真鱈・上りカツオ

月間タスク できましたか？ ☆ 初来店者の通信簿獲得 100 枚 ☆ 子供・母・父・敬老の日企画チラシ貼り付け

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

※個人目標数値まで決定する☆

※個人目標数値まで決定する☆

5月 May

言葉が変われば 意識が変わる

日	月	火	水	木	金	土
30	1	2	3 憲法記念日	4 みどりの日	5 こどもの日	6
7	8	9	10 親会 上半期会	11	12	13
14	15 子会 上半期会	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感動話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材

白菜・じゃがいも・大根・キャベツ・ごぼう・ニンジン・カリフラワー・春菊・冬瓜
アオリイカ・トビウオ・真鯛・タカエビ・真鱈・カツオ・イサキ・キビナゴ・車海老
ヤングコーン

月間タスク
できましたか？

☆ 夏メニュー案提出
☆ 社員考課未来面談

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

※個人目標数値まで決定する☆

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

※個人目標数値まで決定する☆

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

6月 June

意識が変われば 思考が変わる

日	月	火	水	木	金	土
28	29	30	31	1	2	3
4	5	6	7 祝会	8	9	10
11	12 子会	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材 白菜・じゃがいも・大根・キャベツ・ごぼう・ニンジン・カリフラワー・春菊・冬瓜
アオリイカ・真鯛・ゴマサバ・真鱈・イサキ・キビナゴ・マダコ・ハモ・鮎
ゴールドラッシュ

月間タスク ☆ 全店床 WAX
できましたか？ ☆ 食品衛生管理の徹底・スカチェーンの実施

来月の オススメ 試食会	商品名・価格：	こだわり・どんな味：	提供の仕方：
	商品名・価格：	こだわり・どんな味：	提供の仕方：

今月のクレンliness順位：

調査日日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン焼酎：

店舗本数：

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前
覚え方
好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果 累計数：
【動員数】目標 / 結果 累計数：
店舗原価率：
対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正

7月 July

思考が変われば 心が変わる

日	月	火	水	木	金	土
25	26	27	28	29	30	1
2	3	4	5	6	7	8
GFD BBQ 歓迎会			親会			
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
知賀ねふた祭り 鹿児島祇園祭り						
23	24	25	26	27	28	29
川辺祇園祭り						
30	31					

メモ

ロープでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材 グリーンボール・米ナス・ししとう・とうもろこし・インゲン・大和芋・エシヤレット
ゴマサバ・真鮭・イサキ・キビナゴ・マダコ・キンメダイ・鮎
ほおずき

月間タスク
できましたか？

☆台風停電対策&消防設備の確認（履歴を残す）

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

※個人目標数値まで決定する☆

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

※個人目標数値まで決定する☆

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

8月 August

心が変われば 態度が変わる

日	月	火	水	木	金	土
30	31	1	2	3	4	5
6 枕崎きばらん海	7	8 親会	9 子会	10	11 山の日	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26 サマーナイト花火
27	28	29	30	31	1	2

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材
 グリーンリーフ・アスパラガス・ズッキーニ・トマト・とうもろこし・ゴーヤ・冬瓜・
 枝豆・ミョウガ・指宿オクラ・ナス・キンメダイ
 ゴマサバ・真鱈・真鰯・鮎・青鯛（ホタ）・太刀魚・剣先イカ（赤イカ）・ハガツオ

月間タスク
 ☆ 夏を上げきり、冬のベースを創る
 ☆ クルー考課未来面談

来月の オススメ 試食会	商品名・価格：	こだわり・どんな味：	提供の仕方：
	商品名・価格：	こだわり・どんな味：	提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前
覚え方
好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果 累計数：
【動員数】目標 / 結果 累計数：
店舗原価率： 対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

※個人目標数値まで決定する☆

※個人目標数値まで決定する☆

9月 September

態度が変われば 行動が変わる

日	月	火	水	木	金	土
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	6 割合	7	8	9
10	11 子会	12	13	14	15	16
17	18 敬老の日	19	20	21	22	23 秋分の日
24	25	26	27	28	29	30

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材

モロヘイヤ・小茄子・えだまめ・とうがらし・まつたけ・レンコン
ゴマ鯖・カンパチ・青鯛・太刀魚・剣先イカ・伊勢海老・サンマ・ハガツオ・シラ

月間タスク
できましたか？

☆ 全店床 WAX
☆ 備品確認・皿&グラス補充・整備

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：
店舗本数：

※個人目標数値まで決定する☆

来月自店のハンパない数値：

※個人目標数値まで決定する☆

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

10月 October

行動が変われば 習慣が変わる

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9 スポーツの日	10	11 親会 来期会	12	13	14
15	16 子会 来期会	17	18	19	20	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材 レタス・大根・小松菜・ネギ・みつば・カボチャ・男爵・まつたけ・銀杏・食用菊
ゴマ鯖・カンパチ・キビナゴ・カマス・真鯖・青鯛・剣先イカ・伊勢海老・サンマ・
バシヨウカジキ (秋太郎)・シイラ

月間タスク ☆グッドフエローズダイニング決算月
できましたか？ ☆冬メニュー案提出

来月の オススメ 試食会	商品名・価格：	こだわり・どんな味：	提供の仕方：
	商品名・価格：	こだわり・どんな味：	提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前
覚え方
好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果 累計数：
【動員数】目標 / 結果 累計数：
店舗原価率：
対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

※個人目標数値まで決定する☆

※個人目標数値まで決定する☆

11月 November

習慣が変われば 自分が変わる

日	月	火	水	木	金	土
29	30	31	1	2	3 文化の日	4
5	6	7	8 朝会	9	10	11
12	13 子会	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23 勤労感謝の日	24	25
26 GFD アワード	27	28	29	30	1	2

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材
白菜・かぶ・ほうれん草・ゆりね・ぎんなん・男爵・レッドキャベツ・食用菊・アオリイカ・タカエビ・カンパチ・真鯖・ムツ・バショウカジキ (秋太郎) キノコ類・瀬戸内レモン (5月まで)

月間タスク
できましたか？

☆社員考課未来面談

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

※個人目標数値まで決定する☆

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

※個人目標数値まで決定する☆

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

12月 December

自分が変われば 相手が変わる

日	月	火	水	木	金	土
26	27	28	29	30	1	2
3	4	5	6 親会	7	8	9
10	11 子会	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
	31					

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材

白菜・牛蒡・レンコン・くわい・春菊・せり・芽キャベツ・ゆりね・里芋・ペコロス
アオリイカ・ブリ・メジナ (クロダイ)・タカエビ・カンパチ・真鯖・ムツ

月間タスク

☆忘新年会取りきる！
☆最高日販を創る！！

できましたか？

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンliness順位：

調査日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン検討：

店舗本数：

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

※個人目標数値まで決定する☆

※個人目標数値まで決定する☆

1月 January

相手が変われば 運命が変わる

日	月	火	水	木	金	土
31	1 元日	2	3	4	5	6
7	8 成人の日	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30	31	1	2	3

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材 白菜・じゃがいも・大根・キャベツ・ごぼう・ニンジン・カリフラワー・春菊・冬瓜
メダイ・平目・真鱈・ビンチョウマグロ・シジミ・ブリ・なまこ・メジナ (クロダイ)

月間タスク ☆春メニュー案提出
できましたか? ☆ニコ学作成

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格:

こだわり・どんな味:

提供の仕方:

商品名・価格:

こだわり・どんな味:

提供の仕方:

今月のクレンリネス順位:

調査日日程:

対策とルール

来月の
キャンペーン検討:

店舗本数:

来月自店のハンパない数値:

何を: いくつ:

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数:

【動員数】目標 / 結果

累計数:

店舗原価率:

対策:

※旬の店舗ディスプレイをして終了!

※個人目標数値まで決定する☆

※個人目標数値まで決定する☆

2月 February

運命が変われば 人生が変わる

日	月	火	水	木	金	土
28	29	30	31	1	2	3 川辺二日市
4 川辺二日市	5	6	7	8	9	10
11 建国記念の日 振替休日	12 建国記念の日 振替休日	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23 天皇誕生日	24
25	26	27	28	29	1	2

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝語 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材
白菜・じゃがいも・大根・キャベツ・ごぼう・ニンジン・カリフラワー・春菊・冬瓜
メダイ・平目・真鱈・ヒンチョウマダモ・シジミ・ブリ・なまこ・メジナ・マイワシ
新ワカメ

月間タスク
できましたか？

☆ 全店床 WAX
☆ 消防訓練 & 消防設備の確認 (履歴を残す)
☆ クルー考課未来面談

来月の
オススメ
試食会

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

商品名・価格：

こだわり・どんな味：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日日程：

対策とルール

来月の
キャンペーン焼酎：
店舗本数：

※個人目標数値まで決定する☆

来月自店のハンパない数値：

※個人目標数値まで決定する☆

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

3月 March

よって、言葉からすべてが創られている

日	月	火	水	木	金	土
25	26	27	28	29	1	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20 春分の日	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
	31					

メモ

ロープレでの気付き

GFD全体伝達事項

今月の感謝・感謝話 ※ミーティング前に書いておきましょう！

旬感食材 白菜・じゃがいも・大根・キャベツ・ごぼう・ニンジン・カリフラワー・春菊・冬瓜
 マイワシ・トビウオ・真鯛・あさり・カツオ・シロウオ
 菜の花・ステイクセニョール

月間タスク
 できましたか？

☆ニッコニコ学習帳、ホンキの記入

来月の
 オススメ
 試食会

商品名・価格：

提供の仕方：

商品名・価格：

提供の仕方：

今月のクレンリネス順位：

調査日程：

対策とルール

来月の
 キャンペーン検討：

店舗本数：

来月自店のハンパない数値：

何を： いくつ：

来月の店舗 TRY

来月の自分 TRY

皆で常連さんを覚えよう☆

名前

覚え方

好きな食べ物

経営力も身につけよう☆

【売上】目標 / 結果

累計数：

【動員数】目標 / 結果

累計数：

店舗原価率：

対策：

※旬の店舗ディスプレイをして終了！

※個人目標数値まで決定する☆

※個人目標数値まで決定する☆

夢達成ページ

現在の自分の姿

時間管理や健康管理、経済状況や自分投資など・・・今の自分を赤裸々に書いてみよう！

自分：三日坊主の癖がついてきてる。。

志事：報連相が遅い。。

健康管理もプロ意識★

心のため：寝る前に『今日のありがとう』を考えてから寝るzzz

体のため：毎日10分ストレッチ♪

2024.03.31日の自分のあるべき姿

自分：時間管理、ケジュール管理が完璧に習慣化されている！

志事：全てに即行動で取り組んでいる！

達成度 (%)

4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 | 3月

2024.03.31日までに絶対手に入れるもの

自身として：ポジティブ思考★

欲しいモノ：バイク、家、キャンパーになるための道具★

自分との約束のサイン：

今できる事を先送りにしない！できない理由を探さない！

『 成果 = 実行力 × 質 』

(実行力=行動量 × 継続) (質=熱意 × 能力 × 考え方)

覆面調査チェックシート

入口付近のチェック	中間サービスのチェック
1. 入口付近の清掃・整理整頓は行き届いていたか	24. スタッフは待機時でも、常に全体に気を配っていたか
2. 店頭に告知してある看板（イーゼル類）などは見えやすく演出されていたか	25. スタッフを呼んだ際（チャイム・声掛け等）、すぐに席に来たか
3. 入店後すぐ笑顔での挨拶があったか	26. 取り皿の交換は適度なタイミングであったか
4. スタッフの座席内は、笑顔のある分かりやすい対応だったか	27. 下げ物は適度なタイミングであったか
5. おしぼりの提供に加えてファーストドリンクのお伺いがタイミングよくあったか（または後ほど伺う旨の掛け声があった）	28. ドリンクの追加注文を、適度なタイミングで聞きにきたか
6. ファーストオーダー時にお勧めのメニュー（ドリンク含む）などの提案があったか	29. 料理の追加注文を、適度なタイミングで聞きにきたか
7. メニューに対する問い合わせへの対応は的確だったか	30. 灰皿交換はタイミングよく行われたか
8. オーダーに安心感があったか	31. スタッフの動きは心地よいものでしたか？
9. スタッフのドリンクの提供の仕方は丁寧だったか	32. スタッフは常に笑顔でお客様へ対応していたか
10. スタッフの料理の提供の仕方は丁寧だったか	33. 店内ですれ違う際、お客様を優先していたか
11. 料理を提供するタイミングは適切であったか	34. スタッフの印象
12. テーブルに近づく・立ち去る場合に「失礼します」などの一言が笑顔とともにあったか	店内環境のチェック
13. ファーストドリンクの提供について	35. 案内されたカウンタナーやテーブルは清潔感があったか
14. ファーストドリンクの提供時間	36. 店内の清潔状態はどうだったか
15. ファーストオーダーした料理の提供について	37. スタッフの身だしなみは清潔感があったか
16. ファーストオーダーした料理の提供時間（最初の料理が来るまでの時間）	38. トイレは清掃が行き届いていたか
商品のクオリティチェック	39. レジ周りは清掃が行き届き、整理整頓されていたか
17. 料理の盛り付けは綺麗だったか	40. 全体的に、店内は心地よい環境だったか
18. 器やグラスに汚れや破損はなかったか	41. 店内の居心地についての選択理由
19. 料理は適温で提供されていたか	会計〜退店時のチェック
20. 食材（肉・魚・野菜・調味料）にこだわりを感じたか	42. スタッフは会計金額・受取金額の金額を確認したか
21. また食べてみたいお料理はあったか	43. スタッフはお釣やレシートを渡す際、丁寧に渡したか
22. 料理の味に満足できたか	44. 清算終了時に「ありがとうございます」などの笑顔での挨拶があったか
23. 料理とドリンクの満足度の選択理由	45. 退店時に「ありがとうございます」などの挨拶には感謝の気持ちを感じられ、周囲のスタッフからも挨拶があったか
	総括
	46. 輝いていたスタッフはいたか
	47. 輝いていたスタッフの氏名と理由
	48.
	49. 再来店意向
	50. 再来店意向の回答理由
	51. 入口画像、トイレ画像