

強く! 優しく!
オモシロく!

LINE@

はじめました!

ID検索
@gfdgfd

QRコード



初の高級居酒屋業態「五感」開店!

2024年12月。鹿児島中央駅より徒歩3分の場所に
鹿児島黒毛和牛とお寿司会席 五感を開店しました。
接待やデートの特別な日にオススメの贅沢空間です。

「GOOD FELLOWS COFFEE」開店!

2025年3月に開業する「仙巖園駅」にあわせて
磯ビーチハウスにグッドフェローズコーヒーを開店
します。カフェやヴィラが入る新たな観光スポットへ!

今期のテーマ『夢』を目標に変える思考と行動力

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!

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

品番 NY-4649 飲食



<http://good-fellows.net>

GFD WEB

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



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

2025年度版

ニコニコ学習帳



てんぽ

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

【 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)

ワクワクを生みだそう!

(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思いやり心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本気で取り組みれば、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て。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

人間力
向上
7カ条

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

「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、自分に鞭打つ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 $\times \infty$ = 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。
- ・ギリギリに出社する。
- ・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。
- ・早く出社して、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、成果が出せて、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たと、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。

【グッドフェローズダイニングサポートセンター】 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		西 麻里		西ノ原 史哉
	ニシ ユウジ		ニシ マリ		ニシノハラ フミヤ
	1976年4月28日		1976年10月4日		1986年4月16日
	丁寧生きる、より良く生きるがモットー。業界の枠を超えた『鹿児島ワクワク』創出活動を続けていきます。		全てに感謝！ まだまだ愉しみます!!		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
	人呼んで GFD のなんでも屋…！ 困りごとはいつでも ご連絡くださいませ！

グッドフェローズダイニング

【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		清藤 美咲		窪 大我
	タカオ テツヤ		キョフジ ミサキ		クボ タイガ
	1991年7月19日		1988年1月9日		2003年9月19日
	真摯に。誠実に。 推しは牛乳ドーナツ。		猫様が今日も可愛いので頑張ります！		add flowers to life.



ナイス!郷

【居酒屋 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

	川添 悠貴		川添 璃々香		久永 佳奈
	カワゾエ ユウキ		カワゾエ リリカ		ヒサナガ カナ
	1999年8月2日		2001年9月16日		2002年8月12日
	お客様の期待を上回る非日常を！		食べることも作るのも好きです		ポジティブ強化する！

	財津 愛		森 千華		東 志音
	ザイツ アイ		モリ チハナ		ヒガシ シオン
	2003年12月18日		2005年2月16日		2005年1月27日
	猪突猛進！		今年こそ片付けできる女になります		看護学校行ってます

	吉野 淳		鎌田 桃海		福永 真由美
	ヨシノ アツシ		カマダ モモミ		フクナガ マユミ
	2000年7月5日		2004年3月3日		19xx年4月14日
	規則正しい生活を送りたい		キラキラしているものが好きです		重さに負けないお肌作りに専念中！

	荊原 佑典		荒川 慧士朗		天野 光梨
	イゲハラ ユウスケ		アラハラ ケイジロウ		アマノ ヒカリ
	2003年12月7日		2005年6月1日		2003年9月16日
	たくさん食べます！		年末ジャンボ外れました		お酒を嗜めるようになりました

【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		中野 晟幸		濱田 源太
	ミヤモト ユウヤ		ナカノ テルユキ		ハマダ ゲンタ
	1994年8月26日		1999年11月13日		2001年10月17日
	イタズラ好きな息子の育児に奮闘中！ 家族と仲間を幸せにしています。		今年の目標は自制です！ 一生懸命頑張ります!!		自分にできることを精一杯 元気に頑張ります！

	齊藤 伶		大下 祐貴		穴井 タセ
	サイトウ レイ		オオシタ ユウキ		アナイ ユウナ
	2003年4月6日		2004年1月19日		2003年6月7日
	たくさん学び、元気に精一杯 頑張ります！		スポーツ大好きです。 精一杯頑張ります！		笑顔で頑張ります！

	池田 百合		新川 直弥		前田 愛依琉
	イケダ ユリ		シンカワ ナオヤ		マエダ アイル
	2003年6月16日		2004年3月26日		2005年11月30日
	笑顔で接客頑張ります！		鹿児島大学工学部です。 精一杯頑張ります！		アイラブ鳥門！

	森 和輝		西村 壮優		宮坂 豪
	モリ カズキ		ニシムラ ソウマ		ミヤサカ ゴウ
	2005年10月11日		2005年5月8日		2003年11月18日
	1年目ですが楽しく 元気に頑張ります。		精一杯頑張ります		お客様にまた来たいと言って貰える ような魅力的な店員になれるように 頑張ります！

	本多 琥		吉海江 翔乃介		脇田 夏芽
	ホンダ コオ		ヨシカイエ ショウノスケ		ワキダ ナツメ
	2005年7月18日		2005年12月9日		2005年8月4日
	すごいーばい動きます！ めっちゃ頑張ります！		大学生です。よろしくお願いします。		明るく元気に頑張ります！

	栗田 優月		宅万 里保		川窪 洋美
	クリタ ユヅキ		タクマリホ		カワクボ ヒロミ
	2006年1月19日		1999年6月11日		1984年3月7日
	笑顔を忘れず元気に 精一杯頑張ります！		お客様に笑顔を届けられるよう 頑張ります！		若い皆さんに負けられないように 明るく元気に頑張ります！

【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

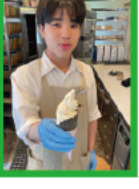
	吉留 将		古田 大貴		国山 優愛香
	ヨシドメ ショウ		フルタ ダイキ		ソノヤマ ユイカ
	1994年9月7日		2001年7月27日		2003年7月18日
	お酒大好きお兄さん！ 楽しく働くがモットーです。		楽しみながら頑張っています！ 何事にも全力で!!		デンションが高いので、シラフだとして もいる人からお酒飲んでもらうね？ って言われることが多いです笑 自分らしく頑張ります！

	碓山 叶		平江 花音		
	イカリヤマ カナウ		ヒラエ カノン		
	2004年7月14日		2003年1月11日		
	猫が大好きです！ 屋台村で1番輝く女になります!!!		お客様とのコミュニケーションを 大切に頑張ります！		

「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

	奥薊 智宏 オクゾノ トモヒロ 1996年 5月 23日 今年こそ大型バイクに乗るぞー		岡村 幸典 オカムラ コウスケ 1984年 1月 22日 何事も挑戦していきます！		早迫 真吾 ハヤサコ シンゴ 1998年 8月 28日 フルスロットル馬鹿☆
	松田 夏奈 マツダ カナ 2001年 7月 31日 優しくしてください♡		嶋原 頼久人 シマハラ ラクト 2003年 7月 19日 一番好きな隣は ジェノベーゼパスタです！		中元 蘭 ナカモト ラン 2003年 11月 19日 毎日笑顔で頑張ります♪
	竹本 智香子 タケモト チカコ 2002年 11月 8日 食べることを寝ることが好きです。 最近茶道ははじめました♪		横村 晟也 ヨコムラ マサヤ 2005年 7月 19日 車校に通ってます！		山下 美李 ヤマシタ ミリ 2001年 5月 01日 笑顔で毎日頑張ります♪
	福迫 結円 フクサコ ユエ 2004年 3月 25日 『逃げ道の先は行き止まり』 をモットーに何事も果敢にトライします		西村 美咲 ニシムラ ミサキ 2005年 11月 5日 笑顔で毎日頑張ります♪		中野 光陽 ナカノ コウヨウ 2005年 5月 18日 最近バイクに目覚めてます！
	桂田 尊 カズラダ タケル 2005年 7月 24日 いつもいっぱい食べて 元気モリモリです！		奥田 快 オクダ カイ 2005年 9月 20日 1日1いいね！		暁 広二郎 アカツキ コウジロウ 1987年 11月 3日 酒が大好きです！
	早水 陸登 ハヤミズ リクト 2003年 7月 16日 誠心誠意愉しみます！		與那嶺 麻由 ヨナミネ マユ 2004年 12月 6日 笑顔で毎日頑張ります♪		末松 愛菜 スエマツ アイナ 2006年 3月 8日 食べることが大好きです！ 笑顔で頑張ります♪
	時田 知栄論 トキタ チヒロ 2003年 2月 24日 ギターを弾くのが趣味です！ 笑顔で頑張ります♪				



他喜力全開！！

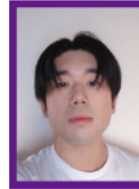
【炭焼き初代 はぜる】

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

	角田 晃祐 スミダ コウスケ 1994年 9月 15日 今年入社10年目です！ よろしくお願いします！		丸山 美邑 マルヤマ ミユウ 1997年 9月 23日 3兄弟の長女です！ 愛犬と遊んでいる時とご飯を 食べている時が！ 幸せな時間です！ よろしくお願いします！		鯨坂 果音 アジサカ カノン 2005年 9月 5日 笑顔で接客頑張ります！
	萩迫 理菜乃 オギサコ リナノ 2006年 1月 20日 新人さんに好かれることと炭焼きおに ぎりを食べることが目標です！♡♡ 仲良くしてください！		堤 咲那 ツツミ サナ 2005年 3月 16日 一生懸命頑張ります！		田村 美裕 タムラ ミユウ 2004年 9月 20日 一生懸命頑張ります！

【鹿児島市役所 地下食堂】

099-813-7778
〒892-0816 鹿児島県鹿児島市山下町11-1 B1F

	橋口 仁 ハシグチ ヒトシ 1988年 1月 30日 シンブルイズベスト！		向井 祥子 ムカイ ショウコ 1969年 4月 19日 "Les gens devraient être le miroir des autres"		瀬戸山 昌子 セトヤマ マサコ 1973年 4月 1日 美味しい料理を提供できるよう 日々精進します！
	郡山 優衣 コオリヤマ ユイ 1999年 6月 23日 笑顔・あいさつ・心配りを大切に 志事も遊びも全力で楽しみます		向井 蓮恋 ムカイ レン 2006年 4月 5日 地下食堂で沢山のお客様を 笑顔に出来るよう頑張ります！		春田 一樹 ハルタ イツキ 2006年 5月 24日 動物愛してます！ 地下食堂も愛してます！
	瀬戸口 由実 セトグチ ユミ 1999年 3月 18日 健康第一にチームのため 感謝を忘れず、日々成長努力します。				



【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 アエルプラザ1階

	馬渡 正博 マワタリ マサヒロ 1979年 10月 5日 どっからどーみても再検査です		井上 由羅 イノウエ ユラ 2003年 12月 5日 野球と焼酎をこよなく愛する		平野 結菜 ヒラノ ユイナ 2003年 4月 15日 イチコロ！のアルコールガール
	羽根田 真菜美 ハネダ マナミ 2004年 11月 10日 趣味が旅行です		真名子 修斗 マナゴ シュウト 2002年 8月 3日 一切、サッカーしたことありません		種子田 菜空 タネダ マナミ 2002年 8月 5日 大人しくみえますが、ライブでは かなりはっちゃけます

「好き」×「得意」×「人のためになる」
＝ミッション

【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

	恒吉 卓 ツネヨシ タク 1978年 7月 11日 思無邪がモットー。 旅と酒が大好きです。		吉永 直剛 ヨシナガ ナオタケ 1986年 5月 20日 クセがありすぎて真っ直ぐに憧れます。		上大田 加奈 カミオオタ カナ 1999年 8月 8日 ゆっくり寝るのが至福のひとつです。
	中尾 玲 ナカオ レイ 2003年 10月 28日 特技はバスとか電車とかで お年寄りにめっちゃ席譲ることです。		高野 敦史 タカノ アツシ 2003年 7月 23日 2025 年はワクワク度全開で 駆け抜けます!!		池上 千尋 イケガミ チヒロ 2003年 12月 28日 常に眠たいです。
	高橋 風雅 タカハシ フウガ 2001年 11月 28日 憧れるのをやめましょう。		武田 勇 タケダ イサミ 2004年 5月 11日 今年の目標 脂いリーダーになる 寝落ちしない 肌を綺麗にする		内立輪 菜那 ウチタテワ ナナ 2003年 7月 9日 大学ラスト楽しみます!
	内西 美玲 ウチニシ ミレイ 2002年 5月 19日 かわいいアイドルを見るのが好きです。		伊達 優太 ダテ ユウタ 2003年 6月 14日 アニメとゲームが大好きです。		加治屋 花楓 カジャ カエデ 2005年 10月 8日 髪型美容学生です。
	中山 雄太 ナカヤマ ユウタ 2005年 4月 25日 乃木坂 46 オタクです				

【個室焼鳥 とりふく】

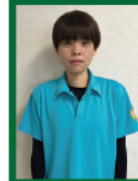
099-210-5929
〒891-0123 鹿児島県鹿児島市卸本町 7-3-1

	新村 健斗 シンムラ ケント 1994年 5月 25日 有言実行 今年はメンバーの 1 人 1 人の魂から セクシーゾーンを生み出す。		ビギン (武元 ユウキ) ビギン (タケモト ユウキ) 2000年 5月 18日 スーパービギン参上! 仲間と沢山のワクワクを生み出す!		長野 夏美 ナガノ ナツミ 1994年 8月 12日 ガハ、ガハハハハハ! プハハハハハ
	森 俊亮 モリ シュンスケ 2003年 4月 11日 2025 年はスーパースターになる! どうも! しゅんぽうです!		稲田 梨香子 イナダ リカコ 1995年 4月 3日 さあ、アップデートしよ!!♡		木原 美利華 キハラ ミリカ 2002年 10月 11日 今年の目標は「脱」 お菓子食べ過ぎ! とりふくだあいき♡
	上曾山 彩那 カミソヤマ アヤナ 2005年 9月 20日 可愛いだけじゃだめですか? 私の笑顔でキュンキュンさせます♡		新田 ヒカル アラタ ヒカル 2003年 11月 24日 とりふくの看板娘です! みんなハート狙い撃ち♡ 「看板娘ヒカガキ」		折田 絵里香 オリタ エリカ 1994年 7月 23日 明太とたらこの違いって皆さん 分かりますか? 私は明太キュンです♡♡

何事も熱くならなさはじまらねえ

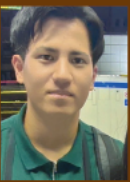
【日置市伊集院健康づくり複合施設ゆすいん】

099-272-0105
〒899-2442 鹿児島県日置市伊集院町野田1557

	草野 史敬 クサノ フミノリ 1980年 4月 3日 ゆすいんの不死身の男		田中 香奈 タナカ カナ 1981年 12月 13日 ゆすいんの館長として 仲間と共に挑戦し続けます。		岩井田 絵里 イワイダ エリ 1980年 12月 10日 新しいことに挑戦し成長します。
	吉満 良三 ヨシミツ リョウゾウ 1955年 1月 19日 ゆすいんのムードメーカー良三です。 ゆすいんと共に成長し続けます。		折小野 正仁 オリコノ マサヒト 1961年 4月 3日 今までの経験を活かしみんなを サポートします。		吉村 茂崇 ヨシムラ シゲタカ 1973年 6月 6日 お客様と仲間のサポーターとして 頑張ります。
	久保 ひとみ クボゾノ ヒトミ 1969年 2月 16日 ゆすいん3年目 更年期 10 年目 引き続き頑張ります		福島 美香 フクシマ ミカ 1985年 9月 2日 清掃担当ピカピカは負けれません。 今年の MVP も勝ち取ります。		原田 綾 ハラダ アヤ 1988年 4月 11日 イベントなど考えゆすいんを 盛り上げます。
	早馬 紀美子 ハヤマ キミコ 1955年 11月 26日 身体は小柄でも体力は だれにも負けません。		西羽田 祐毅 ニシハネダ ユウキ 1991年 2月 4日 志事とプライベートも両立させます。		迫田 祥子 サコダ ショウコ 1982年 8月 9日 老後を心配し始めた42歳。 一生懸命頑張ります。
	那良 祐子 ナラ ユウコ 1954年 1月 24日 健康に気を付けて働きます。		福峯 恵美 フクミネ エミ 1979年 10月 10日 志事と家庭を両立しながら 家族5人で仲良く過ごします。		岩下 理々 イワタ リリ 2006年 1月 1日 あと一年頑張ります。 就職できればゆすいんに 就職します。
	久保 瑠奈 クボ ルナ 2006年 11月 13日 お客様の心をつかみ丁寧な接客を 目指します。		諏訪園 伸司 スワゾノ シンジ 1965年 9月 19日 設備に関することは 僕に任せてください。 館内は寒いけど熱いハートで 頑張ります。		吉満 たみ子 ヨシミツ タミコ 1954年 4月 7日 旦那様と共にゆすいんで頑張ります。
	鮫島 友子 サメシマトモコ 1959年 10月 24日 番台のことならお任せあれ		運天 一女 ウンテン カズヨ 1969年 5月 21日 清掃と料理が大好き。 仲間と共にゆすいんを盛り上げます。		今村 陽菜 イマムラ ヒナ 2006年 2月 9日 学校とゆすいん両立頑張ります。
	種子島 仁 タネガシマ ヒトシ 1990年 10月 30日 トレーニングで鍛えた成果を志事に 生かします。		日高 聡太 ヒダカ ソウタ 2005年 6月 28日 鹿大生の若さを生かし 一生懸命働きます。		

偶然の出会いなど無い。必然の出会いに感謝☆

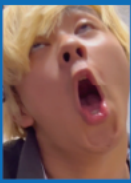
【鳥門米門うまいもん。谷山店 飲食 LAB】 099-266-5539
〒891-0141 鹿児島県鹿児島市谷山中央1丁目4971

	龍田 和希 タツダ カズキ 1998年 4月 13日 風を吹かしますよ〜!		ハ汐 真一 ヤシオ シンイチ 1974年 5月 11日 2022年に入社しました! よろしくお願いいたします。		大田 ゆかり オオタ ユカリ 1998年 10月 1日 女将のゆかりです!飲食最高〜!!
	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、てげうめっちゃが!		新福 里梨愛 シンブク リリア 2003年 11月 21日 笑顔全開で頑張ります! よろしくお願いいたします!		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!
	岩崎 虎汰 イワサキ コタ 2003年 4月 27日 体を動かすことが大好きです!		中鶴 未希 ナカツル ミキ 1982年 9月 8日 よろしくお願いいたします!		野間口 絵里奈 ノマグチ エリナ 1993年 5月 18日 お酒大好きです!
	通村 祐花 ミチムラ ヒロカ 2004年 4月 30日 笑顔を大切に、一生懸命頑張ります!		橋口 陽日里 ハシグチ ヒカリ 2003年 10月 30日 鳥門を盛り上げていく!!		前川 咲穂 マエカワ サホ 2004年 12月 21日 笑顔いっぱい頑張ります!
	吉田 蓮 ヨシダ レン 2003年 5月 18日 野球、バレー、駅伝が好きです! あいみょん、乃木坂46の歌を 毎日聴いています!		佐藤 愛夢 サトウ アイム 2005年 8月 10日 元気が最大の持ち味です! よろしくお願いいたします。		中島 優月 ナカシマ ユズキ 2005年 9月 25日 鳥門のクールビューティーです!
	吉原 颯真 ヨシハラ ソウマ 2005年 9月 20日 笑顔沢山広げます!		土肥 可林 ドヒ カリン 2005年 12月 31日 何事にも全力で頑張ります!		平山 梨咲 ヒラヤマ リサ 2004年 4月 8日 接客大好きです!!
	内村 華奈美 ウチムラ カナミ 2006年 3月 3日 みんなとお志事するのが 1番の楽しみです!		皆越 優花 ミナゴシ ユカ 2004年 6月 2日 鳥門愛がとまらないー!		隈崎 健翔 クマサキ タケト 2005年 4月 21日 ワクワク王にオレはなる!
	中山 優香 ナカヤマ ユウカ 2005年 5月 25日 今年、全てマスターします!		和氣 咲弥 ワキ サヤ 2004年 7月 24日 笑顔いっぱい盛り上げます!!		板山 佳奈 イタヤマ カナ 2003年 4月 5日 バレーが大好きです! お客様との関りを大切に笑顔全開で 頑張ります!
	鮫島 花 サメシマ ハナ 2003年 10月 4日 笑顔、元氣私にお任せ下さい!		平間 愛乃 ヒラマ アイノ 2006年 1月 11日 いらっしゃいませから元氣です!!		小久保 湊真 コクボ レイマ 2006年 3月 24日 今年も、元氣いっぱい盛り上げます!

	濱田 もえ ハマダ モエ 2004年 8月 16日 笑顔最大の持ち味です!		木幡 竜大 コハタ リュウダイ 2004年 2月 4日 よく笑うのが大好きです!!
--	---	--	---



【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 いつもありがとう! 可愛い!カッコいい! 皆んな大ー好き!		末吉 真志 スエヨシ シンジ 1983年 9月 4日 今年も新しい事に挑戦!! 今年こそはみんなで旅行に 行きたーい!!!		岩川 大志 イワカワ タイシ 1993年 6月 26日 まどわりつくんじゃねえ小娘共!! もっと若エ男と遊んでこい!!
	藤 星瑠 フジ シリュウ 1997年 2月 11日 To be continued...		狩俣 茉奈 カリマタ マナ 2002年 2月 23日 ラスト 1 年頑張ります!!		糸川 駿 イトカワ シュン 2002年 4月 11日 ラスト 1 年頑張ります
	溝川 優介 ミゾウエ ユウスケ 2004年 12月 14日 エビスクジラでてっぺんとります		毛井 彩華 モウイ アヤカ 2004年 8月 5日 今年もよろしくお願いします!		中村 華凜 ナカムラ カリン 2004年 6月 3日 今年もめっちゃ頑張ります!
	山下 魁翔 ヤマシタ カイト 2004年 8月 16日 今年も 1 年がんばります!		緒方 海陸 オガタ カイリ 2005年 3月 16日 今年は大引ききます!おなしゃす		南 煌英 ミナミ コウエイ 2005年 2月 13日 一生懸命がんばります
	田原 緋奈乃 タハラ ヒナノ 2004年 8月 18日 精一杯がんばります!		武元 空大 タケモト ソウタ 2004年 9月 20日 今年は頑張ります!		新村 崇人 シンムラ タカト 2003年 6月 27日 みんなには辛い!自分には甘い!
	木場 日緒璃 コバ ヒオリ 2003年 9月 14日 今年も 1 年よろしくお願いします!		原口 蒼生 ハラグチ アオイ 2005年 12月 4日 エビスのために死ぬ気で頑張ります!		牧田 来夢 マキタ ラム 2005年 4月 12日 楽しみながら頑張ります!
	菊浦 裕樹 キクウラ ユウキ 2005年 5月 4日 学校で学年一位をとります!!!		丸山 瑚雛 マルヤマ コヒナ 2006年 3月 2日 今年もよろしくお願いします		西村 紗良 ニシムラ サラ 2005年 7月 4日 1 年を楽しみます!
	石井 夢梨菜 イシイ ユリナ 2005年 4月 21日 楽しんで頑張ります!!		森田 悠介 モリタ ユウスケ 2005年 6月 18日 エ.らい人 ビ.ックな人 ス.き♡		



【浜焼き BBQ ツキヒテラス】

050-8884-8899

〒899-2203 鹿児島県日置市東市来町伊作田7425-1



楠木 園 怜

クスノキノレン

1993年 9月 13日

3人目が生まれるので
家庭とゆずいの両立を頑張ります。



池上 耕輔

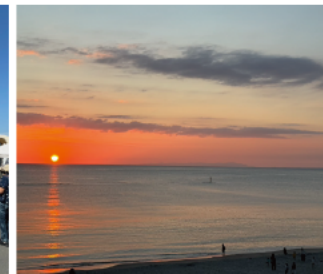
イケウエ コウスケ

1975年 5月 16日

【和をもって尊しとなす】の心で
気持ちを込めて珈琲を
焙煎、提供致します。



浜焼きBBQ
ツキヒテラス
TSUKIHI TERRACE



【黒豚しゃぶしゃぶ専門店 黒の極み】

099-225-7711

〒892-0842 鹿児島県鹿児島市東千石町4-24 ココホテル鹿児島天文館店



松田 隆生

マツダ タカオ

1970年 6月 6日

ライバルはニンニク!
今年は上にいきます!!



浦崎 未来

ウラサキ ミク

2002年 3月 29日

音楽大好きです!笑顔で頑張ります!



川畑 久美

カワバタ ヒサミ

1951年 2月 12日

常にポジティブに目的達成を
成し遂げられる様に積極思考で
日々努力して参ります。



濱田 剛

ハマダ ツヨシ

1968年 9月 17日

わが生涯に一片の悔いなしを心に



山崎 洋美

ヤマサキ ヒロミ

1979年 5月 19日

「猫命!!」



坂下 柚隆

サカシタ ユズキ

2005年 1月 2日

楽しむことを忘れずに頑張ります

鹿児島黒豚しゃぶしゃぶ専門店
黒の極み



【鹿児島黒毛和牛とお寿司会席 五感】

080-1710-5366

〒890-0053 鹿児島県鹿児島市中央町20 | Iole de sora ビル 2F



安楽 信一郎

アンラク シンイチロウ

1988年 9月 2日

子供が好きな食べ物が好きです



勝部 亮

カツベリョウ

1988年 6月 24日

唯一無二を目指して頑張ります

鹿児島黒毛和牛とお寿司会席



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る）
- ・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）

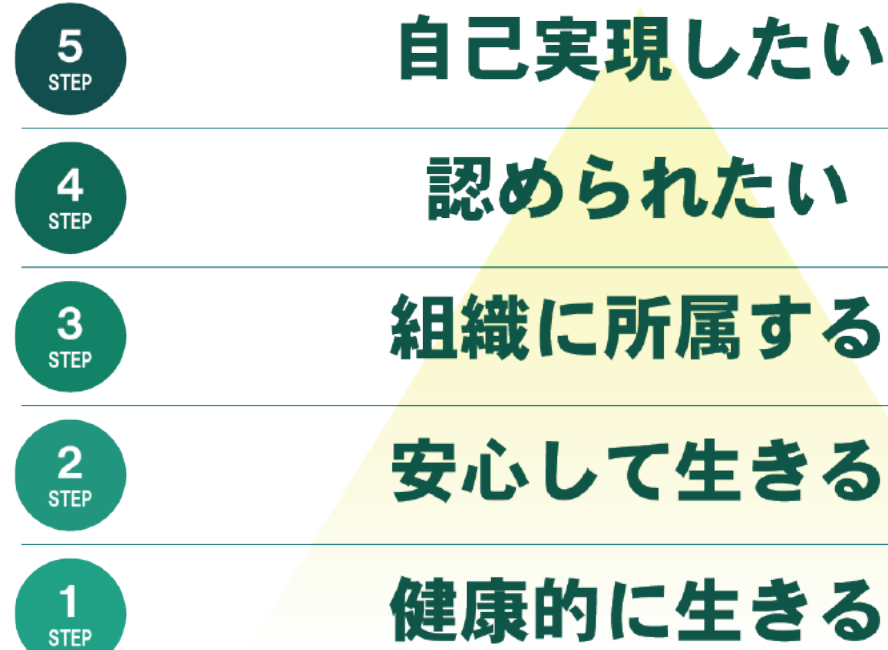


イケてない店舗

- 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



精神的欲求

物質的欲求

ワクワク飲食人モデル



グッドフェローズダイニング ポイっと用語

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」で間違いないし
～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⇒お前の話はつ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、わかってます	わかって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	間違っているで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てるから
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	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
「は」→「わ」「へ」→「え」 ※小さな文字 など	

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込まず 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顔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。相手がデキようになるが前提！	デキる状態になるのが「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なし！	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！	志事の話し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」志事も恋愛も全とうまういきます。
相談は早いに越したことはない、スピーディーに！	先ずはスピード、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回が特別な非日常です。
賄いは手を合わせて「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。他の会社にとって通用しない育成はしません。
手遊びのベンのカチカチ・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！	当たり前ようで、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。
自分の家族や仲間に感謝し尊敬しよう！	沢山の人に支えられ今がある。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・仲間に感謝しよう！	自分一人で稼いだお金は一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！	皆が懂れる、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る	目じりを下げて口角をあげ、笑顔をつくると印象が良い
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」とお声がけー呼吸おいてから
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し先に通しましょう
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	だらしなく見えますし、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【持っていくだけ、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くようなこと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
油物とグラスと一緒に洗う	油物とグラスと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	なるだけ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
バッシングを2～3人でして、ほかのお客様の対応が遅い	バッシング中も、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

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】

③ 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！

① 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



② 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、名前前で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

③ 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】 間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。

④ 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



⑤ 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の『ありがとう！』を頂くTRYを積極的行おう
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、実行できています		
6	時間厳守。遅刻・当日欠勤厳禁（信用の第一歩）を意識し、実行できています		
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。ピーク中で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ステップス』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）がスピード感をもって期日通り行えている		
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。服物を揃え私物は持ち帰るができています		
24	手が空いたら中間サービスを積極的に行い、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ます		
27	足腕組みや肘つき・貧乏ゆすりせず、笑顔で傾き拍手など聞く姿勢（傾聴力）ができています		
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と言える		
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「何を狙っているの？」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、プレゼン力だけのものではありません。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**個性的で十人十色**ですよ。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！

① どうして「おいしさ説明」が必要なの？

② 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」 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）

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

言葉は言霊（ことだま）

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

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・真鯨・上リカツオ

☆ ご新規様の店舗登録最大化

月間タスク
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
クレンリネス

日程

結果

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

言葉 が変われば 意識 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
27	28	29	30	1	2	3 憲法記念日
4 みどりの日	5 こどもの日	6 みどりの日 振替休日	7 3rd ワクトレ 上半期会	8	9	10
11	12	13	14 2nd ワクトレ 上半期会 社長飯	15	16	17
18 6ワクトレ	19	20	21	22	23	24
25 新人歓迎会	26	27	28	29	30	31

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！

メモ

ローブレでの気づき

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・真鯨・カツオ・イサキ・キビナゴ・車海老
------	--

☆夏メニュー案提出

月間タスク
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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

意識 が変われば 思考 が変わる

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

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・真鰯・イサキ・キビナゴ・マダコ・ハモ・鮎・ゴールドラッシュ
------	---

☆ 全店床 WAX

月間タスク
できましたか？

☆ 食品衛生管理の徹底・スカチューンの実施

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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

思考 が変われば 心 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
29	30	1	23rd ワクトレ	3	4	5
6	7	8	92nd ワクトレ 社長飯	10	11	12
136ワクトレ	14	15	16	17	18	19
20	21海の日	22パートナーワクトレ	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・エシャレット
ゴマサバ・真鮭・イサキ・キビナゴ・マダコ・キンメダイ・鮎・ほおづき

☆台風停電対策&消防設備の確認（履歴を残す）

月間タスク
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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

8月 August

心 が変われば 態度 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
27	28	29	30	31	1	2
3	4	5	62nd ワクトレ	7	8	9
10	11山の日	12	133rd ワクトレ 同窓会	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31						

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・真鰯・真蛸・鮎・青鯛（ホタ）・太刀魚
剣先イカ（赤イカ）・ハガツオ

☆ 夏を上げきり、冬のベースを創る

☆ 最高月販を狙う

☆ 社員未来面談

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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

態度 が変われば 行動 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
31	1	2	33rd ワクトレ	4	5	6
7	8	9	102nd ワクトレ 社長飯	11	12	13
14	15敬老の日	16	17	18	19	20
216ワクトレ	22	23秋分の日	24	25	26	27
28	29	30	1	2	3	4

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・シイラ

☆ 全店床 WAX

☆ 備品確認・皿&グラス補充・整備

☆ クルー未来面談

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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

行動 が変われば 習慣 が変わる

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

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！

メモ

ロープレでの気づき

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 バショウカジキ（秋太郎）・シイラ
------	--

☆ グッドフェローズダイニング決算月

月間タスク

できましたか？

☆ 冬メニュー案提出

☆ まんぷく冊子作成

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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

習慣 が変われば 自分 が変わる

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

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！

メモ

ロープレでの気づき

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）
------	--

☆ 年間 PDCA サイクル始動

月間タスク
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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

12月 December

自分 が変われば 相手 が変わる

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

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！

メモ

ロープレでの気づき

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

☆ 忘新年会取りきる！

月間タスク
できましたか？

☆ 最高日販を創る！！

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

日程

結果

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

1月 January

相手 が変われば 運命 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
28	29	30	31	1 元日	2	3
4	5	6	7 3rd ワクトレ	8	9	10
11	12 成人の日	13	14 2nd ワクトレ 社長飯	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27 パートナーワクトレ	28	29	30	31

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・ピンチョウマグロ・シジミ・ブリ・なまこ・メジナ（クロダイ）

☆ 春メニュー案提出

月間タスク
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

日程

結果

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンパない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正
正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

2月 February

運命 が変われば 人生 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3	4	5	6	7
8	9	10	11 3rd ワクトレ	12	13	14
15	16	17	18 建国記念の日 2nd ワクトレ	19	20	21
22	23 天皇誕生日	24	25	26	27	28
1	2	3	4	5	6	7

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・ピンチョウマグロ・シジミ・ブリ・なまこ・メジナ・マイワシ
新ワカメ

☆ 全店床 WAX

月間タスク できましたか？

☆ 消防訓練 & 消防設備の確認（履歴を残す）

☆ 社員未来面談

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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

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
1	2	3	4 3rd ワクトレ	5	6	7
8	9	10	11 2nd ワクトレ 社長飯	12	13	14
15	16	17	18	19	20 春分の日	21
22	23	24	25	26	27	28
29	30	31	1	2	3	4

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！

メモ

ロープレでの気づき

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・スティクセニョール

☆ ニコニコ学習帳、ホンキの記入

☆ クルー未来面談

月間タスク
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：

日程

結果

今月の
クレンリネス

対策とルール

来月の
キャンペーン

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

来月の
ハンバない数値

※個人目標数値まで決定する☆

正正正正正正正正正正正正正正正正

正正正正正正正正正正正正正正正正

何を：

いくつ：

皆で常連様を覚えよう！

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

瞑想	行動①	五書を超える	行動②	スタッフを名前で呼ぶ	常々笑顔	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	定期的に感謝を伝える	行動④	釣りをする	基本思想② 良質な思考	意識を意識する	家族として考える	行動⑤	休職を取る	行動⑦	基本思想③ 健全な体	講演やSNS発信	行動③	行動④
キャンプをする	行動⑦	料理を作る	定期的に会食を催す	行動⑤	映画を見る	基本思想① 人間性の向上	意識を意識する	家族として考える	行動⑤	休職を取る	行動⑦	ブレない生活リズム	良質の食事	行動⑤	行動④
挨拶に心を込める	行動①	目の前のゴミを拾う	行動②	本を読む 全体発信を行う	基本思想① 人間性の向上	基本思想② 良質な思考	意識を意識する	家族として考える	行動⑤	休職を取る	行動⑦	志事の拡大でなく拡充	講演やSNS発信	行動③	行動④
言葉を発する	行動⑧	基本思想⑧ 運氣UP	神社に行く	行動④	運氣UP	基本思想⑧ 期待をし続けたい！」と 思って頂ける演になる	意識を意識する	家族として考える	行動⑤	休職を取る	行動⑦	基本思想④ 挑戦	地域事業参画	行動④	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	基本思想⑦ 独自性の展開	基本思想⑥ 健全度	意識を意識する	自分好きになる	行動⑤	英語を学ぶ	行動⑦	1次産業との融合	地産品認知拡充	行動⑤	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	柔軟な思考をもつ	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	全てを楽しむ	行動③	行動③
自分とは	行動⑧	基本思想⑦ 独自性の構築	欲しいもの	行動④	幸福感の尺度をもつ	基本思想⑥ 健全度	行動④	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	行く行く詐欺をしない	行動④	行動④
未来	行動⑦	周りへの影響力	行動⑥	成りたいこと	ワクワクし続ける	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	ワークを実行する	行動⑦	師匠を3人もつ	時間を作る	行動⑤	行動⑤

幕末、激動の時代を切り拓いた
熱き“志”の指導者

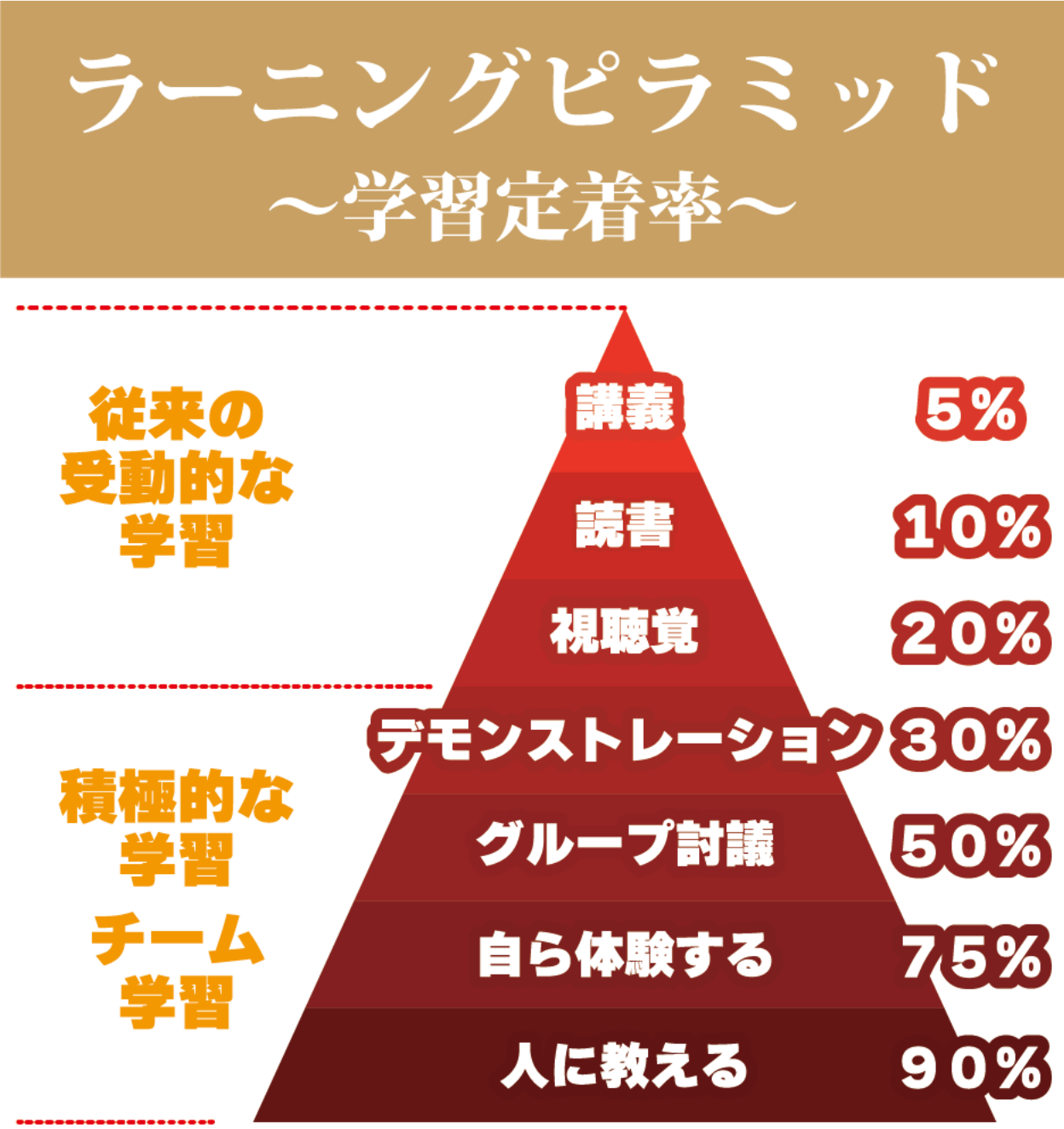
吉田松陰

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。



『BIGダディー計画』			自分	嫁さん収入、遺産、退職金		15%		生活	必要金額							車・家・旅行・結婚式				
西暦		GFD動き	年齢	収入	雑収入	年間収入	税引き後	形態	私	嫁	男	女	女	双子	家族計	支出	年間支出	年間収支		
2020	入社	ブラックスミス・光のツリー	22	250		250	212.5	私	120						120		120	92.5		
2021		チャレンジパーク・鳥いち・ハルバン・わらび餅・とろっと	23	280		280	238	私	120						120		120	118		
2022		ナイス！とろ・ナイス！郷・IMOROCK・離島プロジェクト開始	24	300		300	255	私	120						120		120	135		
2023		日置市温泉施設ゆすいん・鹿児島市役所 地下食堂	25	360		360	306	私	120						120		120	186		
2024	店長	江口浜漁港プロジェクト・クリスマスマーケット広域同時開催	26	420		420	357	私	120						120		120	237		
2025		鹿児島島の夏の風物詩「全島アイランドフェス」開催	27	500		500	425	私	120						120		120	305		
2026			28	520	250	770	654.5	私・嫁	80	80					160	300	結婚諸々	460	194.5 ※ご祝儀は雑収入	
2027			29	540		540	459	私・嫁・男	80	80	6				166	250	車	416	43 ※ローンを組んでOK！	
2028			30	560		560	476	私・嫁・男	80	80	6				166			166	310	
2029			31	580		580	493	私・嫁・男・女	80	80	6	6			172			172	321	
2030			32	600		600	510	私・嫁・男幼・女	80	80	36	6			202			202	308	
2031	統括		33	620		620	527	私・嫁・男幼・女	80	80	36	6			202			202	325	
2032			34	640		640	544	私・嫁・男幼・女	80	80	36	6			202			202	342	
2033			35	660		660	561	私・嫁・男小・女幼	80	80	10	36			206	3000	家	3206	-2645 ※ローンを組んでOK！	
2034			36	680		680	578	私・嫁・男小・女幼	80	80	10	36			206			206	372	
2035			37	700		700	595	私・嫁・男小・女幼・女	80	80	10	36	6		212			212	383	
2036			38	720		720	612	私・嫁・男小・女小・女	80	80	10	10	6		186	400	車	586	26 ※ローンを組んでOK！	
2037			39	740	子	740	629	私・嫁・男小・女小・女	80	80	10	10	6		186			186	443	
2038			40	760		760	646	私・嫁・男小・女小・女	80	80	10	10	6		186			186	460	
2039			41	780	育	780	663	私・嫁・男中・女小・女幼・双子	80	80	10	10	36	6	6	228	50	旅行	278	385
2040		鹿児島と東京の最低賃金差は1.25倍。よって800万＝1000万	42	800		800	680	私・嫁・男中・女小・女幼・双子	80	80	10	10	36	6	6	228			228	452
2041		※島人になれば、更に物価も格安☆	43	820	て	820	697	私・嫁・男中・女小・女幼・双子	80	80	10	10	36	6	6	228			228	469
2042			44	840		840	714	私・嫁・男高・女中・女小・双子	80	80	36	10	10	6	6	228	50	旅行	278	436
2043			45	860		860	731	私・嫁・男高・女中・女小・双子幼	80	80	36	10	10	36	36	288			288	443
2044			46	880		880	748	私・嫁・男高・女中・女小・双子幼	80	80	36	10	10	36	36	288			288	460
2045			47	900		900	765	私・嫁・男大・女高・女小・双子幼	80	80	156	36	10	36	36	434	50	旅行	484	281
2046			48	900		900	765	私・嫁・男大・女高・女小・双子小	80	80	156	36	10	10	10	382	500	車	882	-117 ※ローンを組んでOK！
2047			49	900		900	765	私・嫁・男大・女高・女小・双子小	80	80	156	36	10	10	10	382			382	383
2048	関連会社		50	1000		1000	850	私・嫁・男大・女大・女中・双子小	80	80	156	156	10	10	10	502	300	会社設立	802	48
2049			51	1000		1000	850	私・嫁・女大・女中・双子小	80	80		156	10	10	10	346			346	504
2050			52	1000		1000	850	私・嫁・女大・女中・双子小	80	80		156	10	10	10	346			346	504
2051			53	1000		1000	850	私・嫁・女大・女高・双子小	80	80		156	36	10	10	372			372	478
2052			54	1000		1000	850	私・嫁・女高・双子中	80	80			36	10	10	216	120	結婚・孫への小遣い	336	514
2053			55	1000		1000	850	私・嫁・女高・双子中	80	80			36	10	10	216	20	孫への小遣い	236	614
2054			56	900		900	765	私・嫁・女大・双子中	80	80			156	10	10	336	120	孫・会社設立	456	309
2055			57	900		900	765	私・嫁・女大・双子高	80	80			156	36	36	388	140	結婚・孫への小遣い	528	237
2056			58	900		900	765	私・嫁・女大・双子高	80	80			156	36	36	388	140	孫・家	528	237
2057			59	900		900	765	私・嫁・女大・双子高	80	80			156	36	36	388	140	孫・会社設立	528	237
2058			60	900	130	1030	875.5	私・嫁・双子大	120	120				156	156	552	40	孫への小遣い	592	283.5
2059			61	800	130	930	790.5	私・嫁・双子大	120	120				156	156	552	140	孫・家	692	98.5
2060			62	800	130	930	790.5	私・嫁・双子大	120	120				156	156	552	40	孫への小遣い	592	198.5
2061			63	800	130	930	790.5	私・嫁・双子大	120	120				156	156	552	160	結婚・孫への小遣い	712	78.5
2062			64	800	130	930	790.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	60	孫への小遣い	305	485.5
2063			65	800	130	930	790.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	160	孫・会社設立	405	385.5
2064			66	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	60	孫への小遣い	305	315.5
2065			67	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	140	結婚・孫への小遣い	385	235.5
2066			68	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	140	孫・家	385	235.5
2067			69	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	120	孫・会社設立	365	255.5
2068		ぼちぼち仕事しても年金生活に入ってもOK	70	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	70	孫への小遣い	315	305.5
		男性(健康年齢72歳・平均寿命81歳)		450		450	382.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	70	孫への小遣い	315	67.5
		女性(健康年齢75歳・平均寿命87歳)		450		450	382.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	70	孫への小遣い	315	67.5
		令和元年時点で、厚生年金146000円・国民年金56000円(年金定期便にて確認を)		450		450	382.5	私・嫁・ベット	120	120					5	245	70	孫への小遣い	315	67.5
		参考:配偶者なしでの世帯支出＝男性169000円・女性142000円		36960	1430	38640	32844								14014		20934	11910		
参考見聞	https://www.minnanokaigo.com/guide/rougo-money/beneficiaries-pension/																		貯蓄残高	

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？

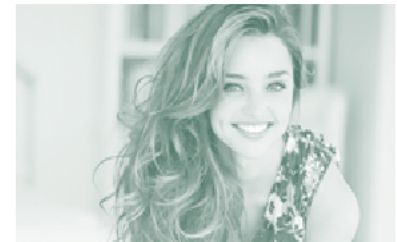
- ①
- ②
- ③



●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%づつでしょうか？

- ・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 】

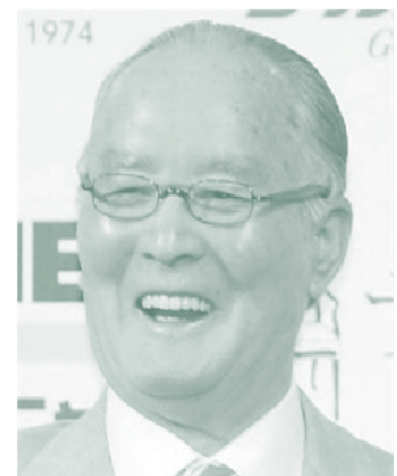
す・・・

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こりますか？

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けないので、
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ります。

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？



覆面調査チェックシート

入口近のチェック		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	
入店時のチェック		26. 取り皿の交換は適度なタイミングであったか	
3. 入店後すぐ笑顔での挨拶があったか		27. 下げ物は適度なタイミングであったか	
4. スタッフの座席案内は、笑顔のある分かりやすい対応だったか		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	
オーダー時のチェック		29. 料理の追加注文を、適度なタイミングで聞きにきたか	
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）		30. 灰皿交換はタイミングよく行われたか	
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		31. スタッフの動きは心地よいものでしたか？	
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		32. スタッフは常に笑顔でお客様へ対応していたか	
8. オーダーに安心感があったか		33. 店内ですれ違う際、お客様を優先していたか	
料理提供時のチェック		34. スタッフの印象	
9. スタッフのドリンクの提供の仕方は丁寧だったか		店内環境のチェック	
10. スタッフの料理の提供の仕方は丁寧だったか		35. 案内されたカウンターやテーブルは清潔感があったか	
11. 料理を提供するタイミングは適切であったか		36. 店内の清潔状態はどうだったか	
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		37. スタッフの身だしなみは清潔感があったか	
13. ファーストドリンクの提供について		38. トイレは清掃が行き届いていたか	
14. ファーストドリンクの提供時間		39. レジ周りは清掃が行き届き、整理整頓されていたか	
15. ファーストオーダーした料理の提供について		40. 全体的に、店内は心地よい環境だったか	
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）		41. 店内の居心地についての選択理由	
商品のクオリティチェック		会計～退店時のチェック	
17. 料理の盛り付けは綺麗だったか		42. スタッフは会計金額・受取金額の金額を確認したか	
18. 器やグラスに汚れや破損はなかったか		43. スタッフはお釣りやレシートを渡す際、丁寧に渡したか	
19. 料理は適温で提供されていたか		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	
20. 食材（肉・魚・野菜・調味料）にこだわりを感じたか		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	
21. また食べてみたいお料理はあったか		総括	
22. 料理の味に満足できたか		46. 輝いていたスタッフはいたか	
23. 料理とドリンクの満足度の選択理由		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	

CAREER UP PLAN

経験者だと最短**9ヶ月**で
スペシャリストに成れるカリキュラムです。

年2回の未来面談



オンボーダー
(研修生6ヶ月)
※経験者は3ヶ月
年収**280万**



トレーナー
(熟練社員)
年収**320万**
(総支払い370万)



デュレクター
(副店長)
年収**350万～410万**
(総支払い400万)



プロデューサー
(統括)
年収**460万～660万**
(総支払い760万)



グッドフェローズ
(正社員)
年収**300万**
(総支払い350万)



スペシャリスト
(主任)
年収**330万～360万**
(総支払い420万)



ブランドマネージャー
(店長)
年収**400万～510万**
(総支払い590万)



福利厚生

- ・昇給 / 年2回
- ・利益還元インセンティブ / 年3回
- ・交通費規定支給

- ・社会保険完備
- ・制服貸与
- ・まかない補助あり

- ・結婚祝い金
- ・子供入学祝い金

各種手当

- ・家族手当
- ・住宅手当
- ・健康手当

- ・IT 手当
- ・店舗コミュニケーション手当
- ・引越し手当

- ・定期診断手当
- ・教養センス手当
- ・スキルアップ手当
(資格取得支援制度)

各種イベント・制度

- ・店舗繁盛店視察
- ・BBQ 大会
- ・各種表彰制度

- ・社員旅行
- ・各種県外勉強会
- ・会社年間アワード

- ・生産者業者様訪問
- ・卒業式
- ・メリークリスマス制度
(子ども達へ図書券)

夢達成ページ

夢達成のヒ・ケ・ツ☆一文字一文字、想いを込めて丁寧に書くことです！
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。。

学び：本読んだのはいつだろう。。

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♪

2026.03.31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！

学び：学び動画を定期的に見ている！

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

2026.03.31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)

INFOGRAPHICS

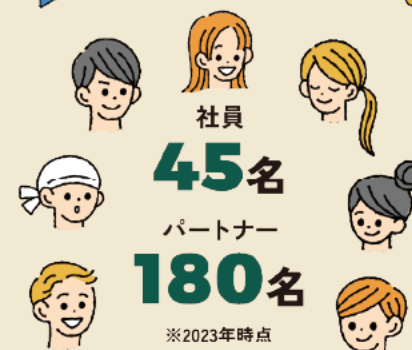
データで見るグッドフェローズダイニング
グッドフェローズダイニングの皆にアンケートをとりました！



累計総売上
72億円

(内からあげ100万個)

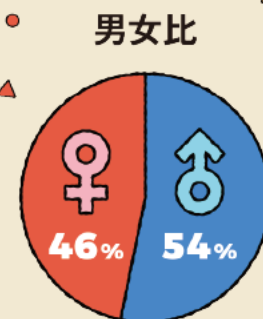
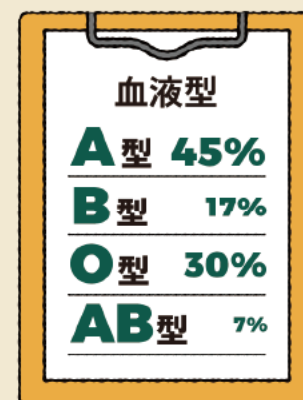
※2024年時点



出身地



宮崎県人8名 佐賀県人3名 北海道民2名
熊本県人8名 大分県人2名 長崎県人1名
福岡県人6名 四国地方2名 沖縄県人1名
近畿地方6名 関東地方2名 中国地方1名



干支

