



グッドフェローズ
ダイニング

2026年度版

ニコニコ学習帳



てんぼ

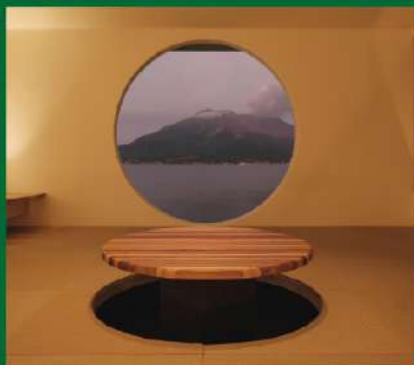
なまえ

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



桜島と海の絶景パノラマ「GOOD FELLOWS RESORT U/Q」宿泊受付中!

海と山、豊かな自然に囲まれた心安らぐ隠れ家リゾート U/Q。鹿児島中央駅から1駅の仙巖園駅まで電車で7分そこから徒歩3分という好立地にありながら日常の喧騒から離れ、大切な人とゆったり贅沢な時間を過ごすには最適な場所。自然と調和した空間で眼前に広がる雄大な桜島を眺めながら、忘れられない思い出を作りませんか。



とりふく2号店が「加世田」に開店! 肉そば専門「市役所、すぐそば」開店!

2025年8月。個室と焼鳥が人気のお祭り居酒屋! とりふくの2号店が加世田にOPENしました! 街を照らす灯りのような賑わい空間を演出します!

2025年12月。市役所近くに旨辛肉そば専門店 その名も「市役所、すぐそば」を開店しました! ここでしか味わえない乱切り麺は必食の価値あり!

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

本書は志事をする上で大切なバイブルです。いつでも確認が出来るように、常に携帯してください!

商品番号 NY-4649 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



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。

日本国理念 八紘一宇

「八紘(はっこう)」は8つの方向(四方と四隅)すなわち全世界を指し、「宇(う)」は屋根や家を指す。
全世界をひとつの屋根の下に収める、すなわち世界をひとつの家族のように和睦させるという平和的な理想が本来の意。

【 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、

勇気をもって一歩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

人間力
向上
7カ条

人としての徳徳（モラル）を
徹底的に追求すること。モラル
を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。言葉の影響を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。言い訳はかっこ悪いものです。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。そうすれば必ずと夢は見つかる。「いつも誰かのために」と語り、生きていきましょう。

5. 本気で取り組めば自信がつく。

「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、深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となります。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。

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 ポイント用語

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	もうちょっと分かるうとし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います。	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～	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（忙しいとは心を亡くすと書く）	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
もう少し具体的をお願いします	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⇒お前の語ま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頷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！」と簡切れよく！	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つとしない！	モテません。
何処であろうと誰と居よう、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、志事量が低下します。
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。
嘗めてるかな？「イイね」だけでなく指示や思いを前向きに伝えよう！	「嘗め上手は話し上手」志事も恋愛も全てうまくいきます。
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。
前回は手を合わせて「頂きます」米粒残さず「ご馳走様」と感謝！	頂きますの語源は「命を頂きます」からきています。
携帯を見ながら食事するのはやめましょう！	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、麻たからで済ませない、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・仲間へ感謝しよう！	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、今をしつかり生きる。
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【ちかくどうこう】
 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けて接客をする	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つ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
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あ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がすぐ分かるよう、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	焼酎やウオ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凍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】

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」などのキャッチボールフレーズ



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、匂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、体に向け「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な？”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
 - ・パスデーカードの存在も伝え記入頂く。パ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。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行き、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ます		
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、皆で割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 を更に深堀りした、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)

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⑨	行動⑩
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	基本思想⑤ 広告販促戦略	基本思想⑥ 人財育成	基本思想⑦ ES向上	基本思想⑧ CS向上	基本思想⑨ 空間雰囲気創り	基本思想⑩ コアコンセプト
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⑨	行動⑩
基本思想① CS向上	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	基本思想⑤ 広告販促戦略	基本思想⑥ 人財育成	基本思想⑦ ES向上	基本思想⑧ CS向上	基本思想⑨ 空間雰囲気創り	基本思想⑩ コアコンセプト
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⑨	行動⑩
基本思想① ES向上	基本思想② 人財育成	基本思想③ 広告販促戦略	基本思想④ CS向上	基本思想⑤ 空間雰囲気創り	基本思想⑥ コアコンセプト	基本思想⑦ 接客おもてなし	基本思想⑧ 商品・料理最高	基本思想⑨ 接客おもてなし	基本思想⑩ 商品・料理最高

日	月	火	水	木	金	土
29	30	31	1	2 3rd ワクトレ	3	4
5	6 GW 店休と施策の確認 ※GW明けの連休と6月有給計画	7	8 2nd ワクトレ	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24 子供の日 SNS 発信	25
26	27	28	29 昭和の日	30	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 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

☆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：

日経	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

5月 May

言葉が変われば 意識が変わる

日	月	火	水	木	金	土
26	27	28	29	30 母の日 SNS発信	1	2
3 憲法記念日	4 みどりの日	5 こどもの日	6 憲法記念日の 振替休日 五月病 予防メール	7 3rd ワクトレ 上半期会	8	9
10	11	12	13 2nd ワクトレ 上半期会 社員飯	14	15 6月梅雨の日 キャンペーン	16
17 初回ワクトレ	18	19	20	21	22	23
24 新人歓迎会 31	25	26	27	28	29	30

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・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

☆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：

日経

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

6月 June

意識が変われば 思考が変わる

日	月	火	水	木	金	土
31	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 夏のボーナスに向けて	16	17	18	19	20
21 初回ワクトレ	22	23	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 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

☆ 全店床 WAX

月間タスク ☆ 食品衛生管理の徹底・スカチューンの実施
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：

日経	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

日	月	火	水	木	金	土
28	29	30 夏キャンペーン イベント告知	1	2 3rd ワクトレ	3	4
5	6	7	8 2nd ワクトレ	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20 海の日	21	22	23	24	25
26 初回ワクトレ	27	28 パートナーワクトレ	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 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

☆台風停电対策&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：

日経	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

8月 August

心が変われば 態度が変わる

日	月	火	水	木	金	土
26	27	28	29	30	31	1
2	3	4	5 2nd フクトレ	6 3rd フクトレ	7	8
9	10	11 山の日	12 班長会準備 暑気払い企業様案内	13	14	15
16	17	18 SNS に暑気払い（飲み会動機付け） 案内・POP・販促強化	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・真鱈・真蛸・鮎・青鯛（ホタ）・太刀魚
刺先イカ（赤イカ）・ハガツオ

☆ 夏を上げきり、冬のペースを創る

月間タスク ☆ 最高月販を狙う
できましたか？ ☆ 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：

日経	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

9月 September

態度が変われば 行動が変わる

日	月	火	水	木	金	土
30	31 来期会準備	1	2 3rd ワクトレ	3	4	5
6	7	8	9 2nd ワクトレ	10	11	12
13	14 暑気払い パートナーズ会	15	16	17	18	19
20	21 敬老の日	22 国民の休日	23 秋分の日	24	25	26
27 初回ワクトレ 半年ワクトレ	28	29	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	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

月間タスク
できましたか？

☆ 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：

日経	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

10月 October

行動が変われば 習慣が変わる

日	月	火	水	木	金	土
27	28	29	30 まんぷく通信	1	2	3
4	5	6	7 3rd ワクトレ 来期会	8	9	10
11	12 スポーツの日	13	14 2nd ワクトレ 来期会	15	16	17
18 初回ワクトレ 半年ワクトレ	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 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・刺先イカ・伊勢海老・サンマ
パショウカジキ (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 ☆ 冬メニュー案提出

できましたか? ☆ 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:

今月のクレンリネス

日経

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

11月 November

習慣が変われば 自分 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
1	2	3 文化の日	4 3rd ワクトレ	5	6	7
8	9	10 クリスマス、丸鶏チキンを全店舗で1,000羽販売 とりふく、ブラックミス、ゆすいん、すぐそば	11 2nd ワクトレ	12	13	14
15 GFD アワード	16	17 年末年始、席予約のみは受付けない 年末チャージが乾杯セットで対応しないと来店してからキャンセルでて当たり前	18	19	20	21
22	23 勤労感謝の日	24	25 ゲロ処理〇〇円など明記する 深夜チャージ検討	26	27	28
29 初回ワクトレ 半年ワクトレ	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・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・パシヨウカジキ (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：

今月の
クレンリネス

日経

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

12月 December

自分 が変われば 相手 が変わる

日	月	火	水	木	金	土
29	30 年間最高月販	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	30	31	1	2

売上最大化は正月まで、明けて連休を獲る
正月明けての採用を年末のうちに仕組んでおく

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 ☆ 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：

日経	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

1月 January

相手が変われば 運命が変わる

日	月	火	水	木	金	土
27	28	29	30	31	1 元日	2
3	4	5	6 3rd ワクトレ 恵方巻を全店舗で 2,000 本販売 ※クーポン 500 円で総額 100 万円還元	7	8	9
10	11 成人の日	12	13 2nd ワクトレ 2月の有給計画	14	15	16
17 初回ワクトレ 半年ワクトレ	18	19	20	21 バレンタインコーヒー豆の販売	22	23
24 31	25	26	27	28	29	30

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・ピンチョウマゲロ・シジミ・ブリ・なまこ・メジナ (クロダイ)

☆ 春メニュー案提出

☆ ニコ学作成

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

日経	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
31	1	2	3 3rd ワクトレ 3月歡送迎会企画 4月新入居者へ「まんぶく通信」「からあげチラシ」	4	5	6
7	8	9	10 2nd ワクトレ	11 建国記念の日	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23 天皇誕生日	24 採用最大化	25	26	27
28	1	2	3	4	5	6

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 ☆ 消防訓練 & 消防設備の確認 (履歴を残す)

できましたか? ☆ 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:

日経	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

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
28 BBOプラン 打出し	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 まんぶく通信配布強化キャンペーン	17	18	19	20
21 春分の日	22 春分の日 振替休日	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・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：

日経	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

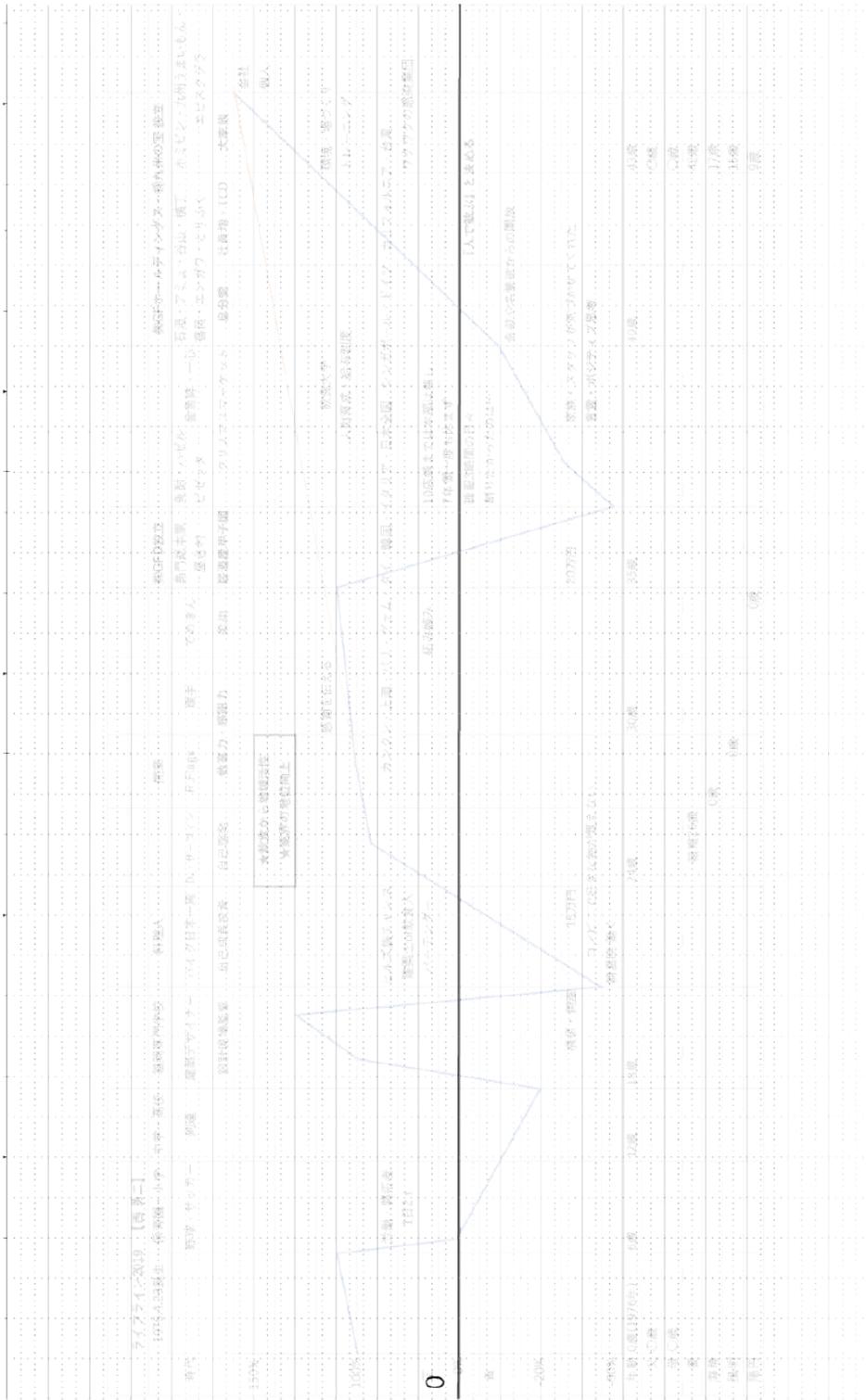
何を： いくつ：

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



【 名 前 のトリセツ】

○型なので人雑把とよく言われます。
でも、○型だから、おおらかで優しい性格です。

楽しい事が大好きです！
みんなが笑顔なのが嬉しいので
自分も常に笑顔を心がけています！

家族を大事にします。
世界に一人しかいない父、母、姉、兄、弟が大好きです！

意外と涙もろいです。
サプライズですぐ泣きますが、感情豊かなんだと思います。

食べることが大好きです！
飲食人として、美味しいものを自分で見て食べて
食の素晴らしさを発信していきます。

人とおしゃべりすることが好きです！
だからこそ、今の志事が続けられます！

褒められて伸びるタイプです。
叱られたらかなり引きずります。。。
「最近、ガンバってるね」ってリセットして下さい。

自分が褒められて伸びるタイプだからこそ
周りの人に優しく接することができます。
時には本気で叱りますが、それも愛情表現です。

細かいことは気にしません。
なんとかなる精神で何事にもチャレンジします！

『BIGダディー計画』

西暦	GFD働き	個人収入、遺産、退職金			15%		生活	必要金額					車・家・旅行・結婚式		年間支出	年間収支	
		自分	収入	雑収入	年間収入	税引き後		私	嫁	男	女	双子	家族計	支出			
2020	入社	ブラックミス・光のツアー	22	250		250	212.5	私							120	120	92.5
2021		チャレンジパーク・鳥いも・ルパン・わらび餅・とろっと	23	280		280	238	私							120	120	118
2022		ナイス！とろ・ナイス！舞・DMROCK・離島プロジェクト開始	24	300		300	255	私							120	120	135
2023		日置市温泉施設ゆずいん・鹿児島市役所 地下食堂	25	360		360	306	私							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	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	305
2026			28	520	250	770	654.5	私・嫁							160	300	194.5
2027			29	540		540	459	私・嫁・男							166	250	416
2028			30	560		560	476	私・嫁・男							166		310
2029			31	580		580	493	私・嫁・男・女							172		321
2030			32	600		600	510	私・嫁・男幼・女							202		308
2031	続括		33	620		620	527	私・嫁・男幼・女							202		325
2032			34	640		640	544	私・嫁・男幼・女							202		342
2033			35	660		660	561	私・嫁・男小・女幼							206	3000	2645
2034			36	680		680	578	私・嫁・男小・女幼							206		372
2035			37	700		700	595	私・嫁・男小・女幼・女							212		383
2036			38	720		720	612	私・嫁・男小・女小・女							186	400	26
2037			39	740	子	740	629	私・嫁・男小・女小・女							186		186
2038			40	760		760	646	私・嫁・男小・女小・女							186		460
2039			41	780	育	780	663	私・嫁・男中・女小・女幼・双子							228	50	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							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							228		469
2042			44	840		840	714	私・嫁・男高・女中・女小・双子							228	50	436
2043			45	860		860	731	私・嫁・男高・女中・女小・双子幼							288		443
2044			46	880		880	748	私・嫁・男高・女中・女小・双子幼							288		460
2045			47	900		900	765	私・嫁・男大・女高・女小・双子幼							434	50	281
2046			48	900		900	765	私・嫁・男大・女高・女小・双子小							382	500	-117
2047			49	900		900	765	私・嫁・男大・女高・女小・双子小							382		383
2048	関連会社		50	1000		1000	850	私・嫁・男大・女大・女中・双子小							502	300	48
2049			51	1000		1000	850	私・嫁・女大・女中・双子小							346		504
2050			52	1000		1000	850	私・嫁・女大・女中・双子小							346		504
2051			53	1000		1000	850	私・嫁・女大・女高・双子小							372		478
2052			54	1000		1000	850	私・嫁・女高・双子中							216	120	336
2053			55	1000		1000	850	私・嫁・女高・双子中							216	20	614
2054			56	900		900	765	私・嫁・女大・双子中							336	120	309
2055			57	900		900	765	私・嫁・女大・双子高							388	140	237
2056			58	900		900	765	私・嫁・女大・双子高							388	140	237
2057			59	900		900	765	私・嫁・女大・双子高							388	140	237
2058			60	900	130	1030	875.5	私・嫁・双子大							552	40	283.5
2059			61	800	130	930	790.5	私・嫁・双子大							552	140	98.5
2060			62	800	130	930	790.5	私・嫁・双子大							552	40	198.5
2061			63	800	130	930	790.5	私・嫁・双子大							552	160	71.2
2062			64	800	130	930	790.5	私・嫁・ベット							245	60	485.5
2063			65	800	130	930	790.5	私・嫁・ベット							245	160	385.5
2064			66	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット							245	60	315.5
2065			67	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット							245	140	235.5
2066			68	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット							245	140	235.5
2067			69	600	130	730	620.5	私・嫁・ベット							245	120	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							245	70	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							245	70	67.5
		女性(健康年齢73歳・平均寿命87歳)		450		450	382.5	私・嫁・ベット							245	70	67.5
		令和元年時点で、厚生年金146000円・国民年金66000円(年金定期図にて確認を)		450		450	382.5	私・嫁・ベット							245	70	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
参考見聞		https://www.minnanokaigo.com/guide/rougo-money/beneficiaries-pension/															貯蓄残高

生活費・1000円
幼児園費・約2万円
小学校・給食費2000円・学費3000円
中学校・1年1期
私立高校・バス300円・学費14000円
私立大学・学費8万円・生活費8万円(12ヶ月)

うさかめワクトレ

●GFDスタッフ心得:100の()よりも10の気付き,10の気付きよりも1の()

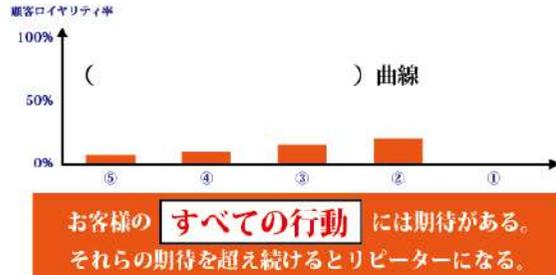
※上記を繰り返し行うコトにより『知ってる』が『できる』に変わります!

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** ※お客様の
約9割は満足!
- ④期待 > 現実 ▶
- ⑤期待>>現実 ▶



- 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? ()

ホール基本のワクトレ

●気持ちの良い『あいさつ』の条件とは?

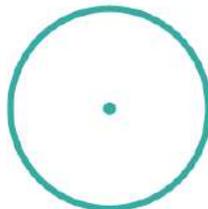
- ① 15° 会釈
軽い挨拶
(人とすれ違う時や朝夕の
あいさつするときなど)
- ② 30° 敬礼
一般的な挨拶
(お客様を迎えるときなど)
- ③ 45° 最敬礼
深い敬意を表す
(お礼を言うときや
挨拶するときなど)

●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

【メラビアン法則】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 =

図であらわすと



- 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 () ・レジの会計 ()
・トイレチェック () ・皿洗い () ・新規お客様ご来店 ()
- 【すなおの法則】
す () な () お ()
男女共通裏技言葉 ()
- 最後に、上機嫌は ()、イラッとしたら () ですよ☆

スーパーマン6Sワクトレ

- 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? 思い当たる全てを上げて下さい。
[]



■なぜ、6Sか?

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。

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。

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。

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。

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慣れます。

ソーシャルスタイル研修

ドライビング
(Driving)



厳し・実直

エクスプレッシブ
(Expressive)



楽し・共感

エミアブル
(Amiable)



信頼・安定

アナリチカル
(Analytical)



品質・事実

1. あなたのソーシャルスタイル【

2. あなたのスタイルの特徴を3つ記入します。それらの特徴のプラス面&マイナス面を記入してください。

特徴1▶	
プラス面	マイナス面
特徴2▶	
プラス面	マイナス面
特徴3▶	
プラス面	マイナス面

3. あなたの対応性(各要素)は○,△,×どのレベルでしたか?

4. そのレベルになった、考えられるあなたの行動を、振り返り記入してください。

	3. 対応性 レベル	4. 考えられるあなたの行動
イメージ		
プレゼンテーション		
コンピタンス		
フィードバック スキル		

ワクトレ
進捗状況
確認印鑑

店舗内ワクトレ
店舗
押印

ライン共有
店舗
押印

トリセツ共有
店舗
押印

初回ワクトレ
ワクトレ主催
押印

半年ワクトレ
ワクトレ主催
押印

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. 店頭で告知してある看板(イージーゼラ類)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. スタッフの座席案内は、笑顔のある分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(または後ほど同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来たか
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来たか
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. スタッフはお釣りをレシートを渡す際、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 が感じられ、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

CAREER UP PLAN

経験者だと最短**9ヶ月**で
スペシャリストにな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)



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



プロデューサー
(総括)
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4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・・・今の自分を赤裸々に書いてみよう！

自分: 三日坊主の癖がついてきてる...

志事: 継続相が悪い...

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」を考えながら寝るzzz

体のため: 毎日10分ストレッチ

2027.03.31日の自分のあるべき姿

自分: 時間管理、スケジュール管理が完璧に習慣化されている！

志事: 完全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！



2027.03.31日までに絶対手に入れるもの

自身として: ポジティブ思考者

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

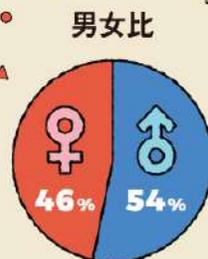
データで見るグッドフェローズダイニング
グッドフェローズダイニングの皆にアンケートをとりました!



累計総売上
100億円以上
(内からあげ 100万個以上)
(内餃子 50万個以上)



出身地



干支

