

速報!

ジョブレター

創刊
108号

●編集・発行人 / 太田 和雄 ●タイトル / 鈴木 明日香 ●ライター / 田中 健太、澁田 愛斗、坂井 星斗、辻内 大空翔

原稿にひと工夫を♪～飲食店編～

「ただ掲載する」ではなく、求職者に必要な情報を掲載することで求める人材からの応募が期待できます◎
今回は原稿内容を見直し4人の採用に至った飲食店さんの採用成功事例をご紹介します。

<働くスタッフさんにインタビュー！>

-----0さん/20代男性/O型-----

【社歴】10か月
【出身地】函館
【好きな食べ物】焼肉、寿司、ラーメン
【好きなこと】人のご飯
【人生で一番自慢できること】
謙虚に生きていきたいので、ありません！
【将来の夢】お金持ち
【働いてみて・・・】
接客しててすごく楽しいです。
スタッフ間はとても仲がいいと思います！
お店の居心地もとてもいいです*。・

【工夫ポイント】 学生の若き悩みにコミットした原稿表記

- ◆ インタビューを用いて働くスタッフの紹介をせきららにご紹介♪
 - ◆ 未経験・初バイトを前提にしたフォロー体制について記載(ホメるフォロー！)
 - ◆ 効率的なアイデアはAPや社員関係なく取り入れます！
- ⇒このお店をつかっていくのは私達！「こうしてみたら？」を積極採用◎
※アイデアを持つ学生さんは有望人材、話し合うことで店のPDCAにも◎

<飲食店未経験・初バイトも大歓迎！>

スタッフが“ホメる”フォローをするので大丈夫！
困ったときはお互いに助け合えるそんな職場を目指しています！
意見やアイデアを出し合いながら、素敵なお店をつかっていきましょうね！



【応募数】28人
【面接数】16人
【採用数】4人

ヲタク辻内の独り言

ドウフww お、おひさしぶりですw 営業の辻内です。
このコーナーは拙者が最近気になっているアイドルをご紹介します
いただくコーナーとなっております(早口w)
アイドルに興味がない方も好きな方も
楽しんでいただければと思います。
第二号は前回に引き続き元AKB48のさっし〜こと指原莉乃
プロデュースの「=love(イコールラブ)」ですw
総勢10名の結成7周年を迎えるグループとなっております。
男女ともに人気が高く、顔もよし。歌もよし。どこからでも好きになれるので
ぜひおすすめ(ねっとりボイス)
まご尊いw ちな、ワイの写真イクメンすぎwワロタ



おすすめ曲
「とくべチュ、して」
「青春「サブミナル」」
「絶対アイドル
辞めないで」
「しゅきび」



ワイの嫁は
おおば はな
大場 花菜
眼福でござるw



サラリーマンの飯 (サラメシ)

まんぷく食堂



江別で珍しく商談があり
せつかなので
地元の有名店がないか
同僚と探し、着弾！

地元の学生と思われる
お客さんが多々。
この価格でこのまんぷく感が
「最高のキャンパスライフ」を
支えているのだな。と
思い耽り、完食。

お腹がとにかく減ってる方へ
カツ丼(大) 800円
ザンギ等もボリュームです。

大盛は本当にデカイ！ので
自信がない方は単品と
小ライス！味もウマイです！

住所：江別市文京台東町4-8
時間：昼12:00～14:00
夜17:00～22:00



Mr.Game&teach

人生を変えたゲーム達
～最終回～



第15回目に紹介するのはつい先日発売された昔からずっと続いているシリーズの最新作【真三国無双ORIGINS】です。今までは三国ができてからの話がメインだったのですが今作は国ができるまでの話、そして有名な「赤壁の戦い」までを体験できます。登場メインキャラも多くはないですが1人1人が活躍して、より細かく物語が進み面白いです。そして「魏」「呉」「蜀」のどれに属するかも選ぶことができそれにより物語も変わってきます。僕は周瑜という武将が好きなので呉を選びました。そして敵もすごいたくさんいるので爽快感も抜群です！是非、三国志が好きな方やストレス発散にもなるのでプレイしてみてください！そして今までありがとうございます



私のバイブル？ Vol31

あの小さな店が儲かり続ける理由

中谷嘉孝 (著)

皆様、こんにちは。田中です。職業柄かお店に行くともっとこうしたらスムーズなのにな…こんな手法があるのか…と良い悪いを見てしまうことがあります。

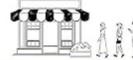
今回のご紹介は、モバイルオーダーやセルフレジで人件費削減や効率化を進めることが商売繁盛なのか…と疑問を抱いている時に出会った本です。

結論（自己解釈の…）、やっぱり人がコトです。そして大事なものはブレない戦略。あれもこれもとターゲットを無視して進める戦略もいいが、やはり自分よがり。誰に、どうしてほしいか、ここをブラさずに徹底して貫くことの大切さを説いた内容です。価格で売るな、価値で売れ。説得ではなく、納得で。物語は必ずある。自身の仕事にも通じるものがあって熱くなりました。

How the Small Shop Keeps Making Money
リピート率90%超!

あの小さな店が 儲かり続ける理由

中谷嘉孝



常連を作りたければ、
常識を捨てなさい!

美容・飲食店・小売店等へ
必読!!

いつも行列が絶えず、予約がとれないお店には理由がある。

「思ってもいなかった」
「もう二度と」
「お金の作り方」
「決定版」

札幌中央倫理法人会 経営者モーニングセミナー情報

弊社は札幌中央倫理法人会に所属しており、代表は毎週、こちらのセミナーに運営側として参加しております。新たな学び・気づきや、多くの経営者との出会いに興味を持たれた方は、いつでも弊社もしくは札幌中央倫理法人会事務局迄お問い合わせください。

開催日時 ■ 毎週水曜日 早朝6:30～7:30
※後、食事会を開催。8:10終了予定
開催場所 ■ ホテルライフオート札幌
札幌市中央区南10条西1丁目1-30
★駐車場完備（参加者は200円にて利用可能）

事務局 TEL 080-4041-8391 メールアドレス: chuo@hokkaido-rinri.jp

3/5 アモールファティ (運命を愛する)

竹中 優子氏

札幌中央倫理法人会 会員
株式会社クララ 代表取締役



会員スピーチ 札幌中央倫理法人会 会員
株式会社カーテンクリーン・ジャパン 代表取締役
吉田 栄一氏

3/12 株式会社土屋ホームで学んだ事

渡辺 英俊氏

札幌中央倫理法人会 会員
株式会社土屋ホーム

