

心と心をニュースで結ぶ

コヤマ新聞

食ビジネス考

ナ一の心理変化は
ちゃんとアルバイト
トに伝えないとわ
かりません。暗黙
でルールが明ら
かになつていな
い場合、アルバイト

先ほど挙げた「スタッフが不安になる要素」のすべては、根本には「コミュニケーション不足」があります。たとえば、新人スタッフが休憩室に入つた際にいた先輩スタッフへあいさつをしたとします。そのとき、

アーリーを経て。どう言わねなくた
るものが怖くなるのが人間です。
アクションはこちらから起こし
てあげることが肝要です。

・協働

オーナー自ら、スタッフとともに仕事に取り組む「協働」も欠かせません。たとえば、飲食

ための「カイド」の作戦も欠かせません。同じ職場で働く仲間として、大枠のベクトルを合わせるためにミッションを作つて浸透させることは必須です。

2018年2月 NO.157
発行: 株式会社 コヤマカンパニー
〒569-0803
高槻市高槻町19番7号
tel : 0120-21-0852
fax : 072-683-0087
mail: web@koyama2525.co.jp

スタッフが辞めない店の秘訣

アルバイトが辞めたいと思う最大の原因是、「アルバイトを不安にさせること」だといいます。では、その「不安になる」要素とは一体何なのでしょうか

- ・**教育の未整備**

アルバイトの初期教育で、放置プレイされることも、不安になる要素です。新人スタッフに 対し、ほんの少しの説明をして、「あとよろしく」というのは厳禁。初期教育の仕組みやルールを作るだけで、入社3か月以内の退職がぐっと減ります。
- ・**評価の未整備**

これが退職を招く最も大きな要素です。スタッフの能力に応じて、時給が上がっていく評価制度は絶対に必要です。人材は評価しないと成長しません。昇

先輩スタッフはスマホに夢中で生返事をするだけで、新人スタッフへの声掛けがない、というようなシチュエーションはあります。がちではないでしょうか。しかし、こういったことこそが「コミュニケーション不足」そのものを表している事例なのです。

そこで、コミュニケーションを充実させる3ポイントを以下に挙げておきます。

業ですか。それをオーナー自らがスタッフとともに取り組むことで連帯感が生まれ、スタッフにもとても喜ばれるはずです。

「観察・会話・協働」、この3つを実践するだけで、スタッフが辞める確率はぐっと低くなります。これらはすぐにでも実践してほしい事項です。

スタッフが辞めない店をつくる具体的施策例

- 終礼

朝礼と同時に欠かせないのが「終礼」です。朝礼で決めた目標が達成できたのか、反省・検証しないと効果は半減します。うまくいったことや、いかなかつたこと、それぞれに

No.157 /平成30年2月

接客の 一流、二流、三流 ⑯

●七條千恵美／1000人以上を指導したJALの元CA

三流は「丁寧」「お打合せ」で、二流は「過剰」な敬語を使い、一流は、耳二心や、改語を使う。

「正しい敬語」は永遠のテーマのよう気がします。なぜならば。言葉というものは時代と共に使われ方が変化し、以前はNGとされていたものがいつの間にか許容され、本来の意味とは違う形で広く使われることもあるからです。

私の経験では、「敬語のミス」で大きなクレームになつたことは一度もありません。気をつけるべきは、「気持ち」です。

いたずらに敬語のミスを恐れる必要はありません。しかし、敬語を使いこなせない自信のなさから、お客様と話すことを躊躇し、話すチャンスを失うことは恐れなください。

とはいものの、それは「積極的にお客さまと話せるなら、敬語を学ばなくてもいい」ということではありません。接客に従事するものとし

職場でマニュアル化されている接客敬語が、お客様の耳にどのよう影響しているのか考えたことはありますか？

スタッフが多い職場での教科書となるマニュアルには、お客様の耳に違和感のない言葉をのせておく必要があるかと思います。

また、より丁寧にという気持ちが募った結果、二重敬語を使つてしまふこともあります。

私自身が失敗した敬語は「お済みになられましたか？」です。教官だったときに訓練生の前で誤用してしまいました。

本来は「お済みになりましたか？」と伝えるべきところでした。先輩の教官からの指摘で気づき、とても恥ずかしかったです。

「一流は、お客さまの耳に心地いい敬語を使うことを意識しています。『させていただきます』がふさわしい場面にはそれを使いますが、『いたします』という言い方で十分な状況では、闇雲に『させていただきます』は使いません。

また、「お客さまの耳に心地いい」という視点から、語尾を上げたり伸ばすことを避け、洗練された話し方も気をつけています。

「正しい敬語」という正解に縛られ、身動きがとれなくなってしまうのはもったいないことです。

時代と共に変化する言葉に興味を持ち、自身が発する言葉を振り返り、「お客さまにとつて心地いい言葉とは何か?」と考えましょう。

（集客・販促・広告・PRなど）」（20・5%）が同率で並ぶ結果となつた。

上位2位の「質の良い従業員の採用」と「従業員の教育・マネジメント」を合わせると、4割以上（47・7%）がレストラン経営を目指す人にアドバイスすべきは「従業員」に関することであると考へていることが明らかになつた。

レストランに対する顧客の評価は、レストランの顔とも言える「従業員」で左右されていると経営者は考へているのかもしれない。また、レストラン経営者として2018年に挑戦したい課題として「人材確保」「従業員満足度向上」など、従業員に関する課題に取り組む姿勢が

レストラン経営者の4割以上
従業員に関する悩み抱える
オープンテーブルは、ラン業界の経営が昨年直面した
ビジネスの課題について加盟レ

ストランの経営者に意識調査を実施した。内定辞退率が過去最高の64・6%に達し、様々な業界で売り手市場と言われる中、レストラ

売上でも利益向上でも、コスト削減でもない、経営者の悩みは「従業員」だった。

まず、レストラン経営者に昨年抱えていた、また抱えている

の向上」(13・3%)、『売上管理』(6・7%)をおさえ、「従業員の採用」(33・3%)が第1位となつた。これに4位の「従業員の教育・マネジメント」(11・1%)を合わせると、

新卒採用の内定辞退率が過去最高に達した昨年、レストラン業界にもその影響が及んだとも言える結果となつた。

●外食業界・消費者動向 データ&トピックス

・業界においても、人材の採用確保が経営者にとって最も重要な課題であることが明らかに

悩み・課題について質問したところ、「マーケティング」（20.0%）、「コスト削減・利益

約半数のレストラン経営者が従業員に関する悩みを抱えていたことになる。

(1ページより続く)

連載／おいしいワインの選び方 17

店飲み編④

- ・マニユアルの作成もなくてはなりません。マニユアルとは、「正しい作業の仕方が、見れば分かるもの」。作業手順が明確であることでスタッフの不安は軽減されます。マニユアルは「例外がないもの」とするのがポイントであり、たとえば変更や例外があつた際はすみやかにスタッフにきちんと共有させるべきです。

作業の漏れやダブリを防ぐためのリスト作成も、スタッフが安心して仕事ができる環境づくりの一環。チェックリストには「クロスチェック方式」と「ダブルチェック方式」があります。

ダブルチェック方式：AとBの作業を行った人がCとDの作業をチェックし、CとDの作業を行った人がAとBの作業をチェックします。

クロスチェック方式：Aの作業とBの作業をやつた人がCの作業とDの作業を確認し、一方

人がA、Bそれぞれの作業を確認します。

この2つでは、「クロスチェック方式」が「ダブルチェック方式」に比べて圧倒的に抜け漏れが少ないといいます。

・**定位置管理**

店の物品の置き場所について明確にしておく必要があります。物が散らかることで、必要な物がすぐに見つかからず、仕事がスマーズに進まないことがあるといいます。

昇給額が明確であること

とは「働き続けることが嬉しくなる演出」です。人事考課表には、「能力考課」という業務に関する各項目があり、その項目を一つクリアすることに、時給が○円アップという仕組みです。それを人事考課面談の際に確認します。その店の「人材に投資している仕組み」をスタッフに対して分かりやすく開示するところが、生産性の向上、ひいては売上増につながります。

ましたか?」という質問をしてみましょう。これこそが、考課面談でもつとも深堀する点だと思います。たとえば大学生アルバイトであれば、大学の単位取得についての相談など、内容は業務にまったく関係ないことにも及びます。業務に無関係でも、その人材にとつては大きな問題です。人事考課面談で、オーナーが「人生の先輩」としてアドバイスすることに重いウエイトを置いています。

店員からも一目置かれる！
グラスワイン「最強モデル」

ここではひとつのお手本として、グラスワインの「最強モデル」とご提案したいと思います。「白」「赤」「白赤混合」で、5杯飲むルートを考えてみました（3杯で十分！といふ方は★のついたものだけ頼んでみてください）。お酒単体で飲んでもおいしさが引き立ちますし、食事とも合うルートになります。

●赤のみを5杯
1杯目……ガメイ
メイ！ ジューシー

こと間違いないなし
→重のセオリー
モデルルートどお
ることで「あ、重
う感じか」と味の
ことができますし
性もより実感しや
です。

赤の順番で飲むと舌に
く、料理にも合わせやす

書より
（より）

食中酒として楽しむ鍵
遊び心のペアリングも

世界一冠たる日本酒

数多くある日本酒の中から、料理に合わせた1本を選び出すのは至難の技です。そこで考え出されたのが、4タイプ分類法。これは香りの高さと、味の濃淡を主軸に、日本酒を4タイプに分類し図式化したもので、香りに関しては高低に留まらず、フルーツやナッツといった香りの要素が細かくわかります。この分類法によつて、それまで感性と経験値だけで漠然とペアリングしていたものを、きちんとレベル化。ペアリングする料理の選択肢を絞ることができるようにになりました。日本酒を「食中酒」として楽しむための鍵と言つていいくでしよう。

りません 横糸は締む「日本酒の製法」や「成分データ」を知り、その日本酒の大まかな外郭を予想し、最終的に「自分の舌で確認」と、3段階でカテゴライズするだけです。これによつて、「何となく」していたペアリングが、「口ジックに基づいた」ものになります。

カテゴライズができたら、いよいよペアリングの実践です。ペアリングの大前提是、「味の濃淡を合わせる」と。

①味の濃淡を合わせる
ペアリングの基本中の基本。
濃い味の料理にはしつかりタイプのお酒、薄い味の料理には軽やかなタイプのお酒といったように、双方の味の濃淡を合わせると一体感が生まれます。

②香りの要素を合わせる
リンゴの香りをもつ日本酒なら料理にリンゴを使うなど、

感が増します。
⑥魚や肉の臭みを包み込む
日本酒には魚や肉特有の臭
みを包み込む「マスキング」
効果があります。臭味をカバ
ーすることで、料理の味を一
段とおいしく味わえます。
⑦ティステイングをする
きちんとティステイングす
ることで酒のキャラクターが
明確になり、4タイプのいざ
れかに分類するのが容易にな
ります。

飲みものや食へものは向かうと、ついほしくなつて食べすぎても気がつかないのは、一般の人の習性である。酒・食・茶・湯どれもちよほどよいと思う分量よりも、ひかえて、七、八分目にして、もうちよつと足りないと思う時に早くやめるがよい飲食がすんでからあと腹がふくれてくるものである。これで十分だと思うほど食べると、かならずあとで腹がふくれすぎて病気になる。