



- 牛角 稲葉バイパス店
- オープン日 2002年2月9日
- 卓数 22 ■席数 78 ■坪数 45
- 店舗住所
長野県長野市稲葉中仙田2115-1 2F

		獲得ポイント合計				797pt		
	5月		6月		7月		8月	
	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント
客数昨年対比	94.8%	94	98.8%	98	116.5%	116	109.1%	109
ピークタイム客数伸長	106.2%	50	99.6%	30	116.7%	50	109.7%	50
NPS	42.6	50	44.7	50	50.0	50	38.7	50
獲得ポイント	194pt		178pt		216pt		209pt	

店舗からメッセージ

こんにちは牛角稲葉バイパス店です。
 昨年、一昨年と2年連続で壇上させていただき、
 今年はさすがに無理かもしれない。
 そう思っていた矢先、PAから今年もG-1に行こう！と言われ
 前人未到の3年連続G-1壇上を目指して日々の営業に取り組んできました。
 昨年の発表からどのように深化・進化・真価してきたのかを
 お伝えできればと思います。
 私たちは自ら気づき、考え、実行し、常に成長し続ける
 明日は今日よりもいい営業を、明後日はさらにもっと良い営業を
 その想いを紡ぎ続け、**最強稲葉！！**を証明し続けます！

発表ポイント

～最強稲葉～

客数前年対比

G-1期間中エリア3位！！

ピーク帯客数伸長率

G-1期間中エリア3位！！

NPS

G-1期間中エリア1位！！ 4か月間満点獲得！

総合ランキング第1位！！！！

深化・進化・真価し続けた結果

3年連続G-1壇上！！



- 牛角 掛川店
- オープン日 2001年2月9日
移転 2014年3月25日
- 卓数 20卓 ■席数 80席 ■坪数 47坪
- 店舗住所 静岡県掛川市上西郷518-1 C棟

		獲得ポイント合計				951pt			
		5月		6月		7月		8月	
		数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント
客数昨年対比		108%	108	96%	96	97%	97	110%	110
ピークタイム客数伸長		106%	50	94%	20	98%	30	111%	50
NPS		37.3	50	28.2	50	54.2	40	53	50
獲得ポイント		308pt		166pt		167pt		310pt	

店舗からメッセージ

三年連続出場の牛角掛川店です。
私たちにとって”G-1 Spirits”とは、「**通過点であり目標の場**」です。

今年のテーマ「**深化・進化・真価**」

深化 それはサービスの本質を追求しお客様の声ひとつひとつと向き合うために

進化 それは個人、チームとして成長しお客様に絶対に必要とされるお店で
居続けるために

真価 それはひとりひとりの個性を活かし、仲間と共に支え合う

喜怒哀楽を共に分かちあった掛川店全員で再びこのステージに上がることができました。

発表ポイント

牛角掛川店 店舗理念

～笑顔～

1. パートナー日

KakeGyu-LINE(営業報告グループ)を二年前から取り組み始めたが、新たに**パートナー日報**を開始「出勤者全員の意見や感想が聞きたい」そんなパートナーたちの想いから実現取り組めていなかった常連様情報の収集も実施**”一歩先の行動”**を目指し、いつでも愛させるお店でありたいそんな常連様は私たちにとって**大切な財産でありファンです**

年 月 日 ()		店 名		記入者	
売上予算	円	売上	円		
出勤者					
ポジション					
間の作業					
振り廻り					
出勤者					
ポジション					
間の作業					
振り廻り					
出勤者					
ポジション					
間の作業					
振り廻り					
常連様氏名	姓	名	姓	名	姓
人数	名	名	名	名	名
予約あり・なし	あり	なし	あり	なし	あり
ハゲーン					
特徴・印象					
常連様氏名	姓	名	姓	名	姓
人数	名	名	名	名	名
予約あり・なし	あり	なし	あり	なし	あり
ハゲーン					
特徴・印象					
ホール					
キッチン					
連絡事項					

2. NPS ネットプロモータースコア

お客様の声ひとつひとつと向き合うことが掛川店の目的でありサービスの本質を求めた深化G-1取り組み期間NPSアンケート取得率はエリア**2位**平均スコア**43** ※エリア平均スコア**8.5**お客様の声からオペレーション変更を実施お客様に寄り添ったサービスを提供するためにみんなで決めた取り組み

3. thank youカード



「ご来店してくださった全てのお客様へ感謝を届けたお客様からたくさんの**”嬉しい”** **”ありがとう”**のお声そして

たくさんの**笑顔**をいただくことができました！



■牛角 塩尻店
 ■オープン日 2002年6月17日
 移転 2016年3月18日
 ■卓数 17 ■席数 72 ■坪数 47
 ■店舗住所
 長野県塩尻市広丘吉田字道西642-25

		獲得ポイント合計				731pt			
		5月		6月		7月		8月	
		数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント
客数昨年対比		125.7%	125	96.6%	96	107.7%	107	103.1%	103
ピークタイム客数伸長		133.8%	50	101.4%	40	109.9%	50	100.8%	40
NPS		23.5	30	-25.0	0	33.3	50	25.8	40
獲得ポイント		205		136		207		183	

店舗からメッセージ

牛角塩尻店です！

私たち塩尻店の今年のスローガンは「変革」です。

昨年・今年と店長交代が続き、それに伴い体制が大きく変化しました。

新体制となった今だからこそ、塩尻店の課題を1から見直し、改めて全員一丸となって日々の営業に臨もう という意味が込められています。

今回のG-1取組み期間を経て幾つもの課題が見つかりましたが、一つずつ

改善行動を行い、より良い店舗創りを進めてきました。

本日はその成果を発表したいと思います。

発表ポイント

①網交換

お客様満足度向上に向けた中間サービスの強化

日々の網交換のF券を0枚を目標にし、お客様から感謝の言葉を多く頂くように！

→NPS値7月33.5 8月25.8 5月、6月に比べNPS値大幅UP！！

実際のお客様の
お声

今までどの焼肉屋さんに行っても、アミ交換は
お願いしてから待たされ時間が決まってる食べ放題の中、不快な思いをしてました
が、定員さんのほうから【そろそろアミ交換しますか！？】と声をかけてくださり、
心地よく食事出来ました。

②外商・ランチ営業

近隣ホテルに対し割引券などを配布

8月には101件のご利用があり、

客数の半数以上を占める割合に！！

また、これまで行ってこなかった

ランチ営業を期日限定で実施

ディナーで来られないお客様にご来店

頂き、更なる集客へ！！

外商・ランチ営業の成果として、

昨年客数対比

エリア第2位！！

ピークタイム客数伸長率

エリア第3位！！

客数前年対比



ピークタイム伸長率



④スキルアップ

昨年からの大幅体制変化に伴い、

PA一人一人の能力向上に向けた取組み

全員の仕事量も増え、作業効率もUP！！

人数売上高

2024年8月5,271円

2025年8月5,725円

昨年同月から大幅UP！！

人時売上高



客数前年対比部門



- 牛角 袋井店
- オープン日2003年5月31日
- 卓数25 ■席数78 ■坪数55
- 店舗住所
- 静岡県袋井市堀越3-19-13

	5月		6月		7月		8月	
	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント
客数昨年対比	127.10%	127	128.40%	128	111.10%	111	122.40%	122

・予約の開放により予約率向上（G-1期間内 昨年40% 今年61%）
 →エビカにて席数、時間帯のすべてを解放し予約を取れる環境にした
 エビカ予約画面



- ・パートナーの出勤率を上げ人員不足を解消した（派遣使用0にした。今までは週5回×2名使用）
- ・16:00予約へのアプローチ（入口POP張り出し）によって回転率向上
- ・アプリ配信の月4回実施



その他客数前年対比に取り組んだ店舗

長野石堂店 高宮店 稲葉バイパス店 燕三条店 佐和田店 河口湖店 浜松モール街店 伊那店
 響が丘店 藤枝青島店 直江津店 アグリしなのい店 都留店 高田店 岡谷店 黒崎店 市野店
 PLE葉WALK浜北店 静岡SBS通り店 須坂店 掛川店 新発田店 塩尻店 菊川店 上田原店
 諏訪インター店 青木島店 リップス旭岡店 亀田インター店

（順不同）

ピークタイム客数伸長率部門



- 牛角 袋井店
- オープン日2003年5月31日
- 卓数25 ■席数78 ■坪数55
- 店舗住所
- 静岡県袋井市堀越3-19-13

	5月		6月		7月		8月	
	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント
ピークタイム 客数伸長率	120.41%	50	138.96%	50	139.88%	50	143.06%	50

・予約の開放により予約率向上（G-1期間内 昨年40% 今年61%）
→エビカにて席数、時間帯のすべてを解放し予約を取れる環境にした
エビカ予約画面



・パートナーの出勤率を上げ人員不足を解消した（派遣使用0にした。今までは週5回×2名使用）
→パートナーミーティングとパートナーとのコミュニケーションを通じて人がいないからなどの理由で
来店を止めていた風土改善をした
・ピーク帯（18時-20時）に多くあるエビカの即予約と当日電話予約の取りこぼしを無くするため
配席ボードの活用



その他ピークタイム客数伸長率に取り組んだ店舗

甲府上石田店 稲葉バイパス店 磐田店 石和店 直江津店 高田店 岡谷店 塩山店 市野店
掛川店 田富リバーサイド店 湖西店 浜松有玉店 塩尻店 上田原店 清水店 甲府丸の内店
安曇野店

（順不同）

NPS部門



■牛角 稲葉バイパス店

■オープン日2002年2月9日

■卓数22

■席数78

■坪数45

■店舗住所

長野県長野市稲葉中仙田2115-1 2F

	5月		6月		7月		8月	
	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント	数値	ポイント
NPS	42.6	50	44.7	50	50.0	50	38.7	50

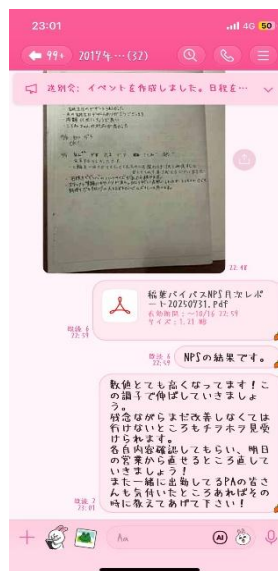
【取得に関して】

- ・会計時に必ずレシートを配布するようにした。
→レジ前のゴミ箱を撤去し、捨てられないように工夫
 - ・店内、全卓、レジにPOPを掲示し、NPSの事をお客様に知ってもらう
 - ・実際に当選した人の話をし、当たることをにおわせる。
 - ・一万円の商品券+1分、2分ですぐできるアンケートだということを伝える。
- 上記の事をMTGにてPAと決定しグループLINEにて共有→クラウドに保存



【スコア向上に関して】

- ・レポートが届いたらLINEにて結果・課題を共有
- ・二度の「座学」でレポート内容の共有や課題に合わせたOJT(ロープレ)を実施



その他NPSに取り組んだ店舗

高宮店 松本中央店 燕三条店 磐田店 佐和田店 三島南店 初生店 焼津店 長岡店 伊那店

小諸店 入野店 米山店 沼津西店 直江津店 信州中野店 高田店 岡谷店 和合店 赤道店

黒埼店 市野店 佐久平店 掛川店 新発田店 塩尻店 上田原店 諏訪インター店 向宿店

箕輪店 リップス旭岡店 甲府丸の内店 安曇野店 亀田インター店

(順不同)

G-1spirits2025 用語解説

あ行	アフターサービス	お客様が食事を済まされた後に実施するお茶、おしぼりの提供 食後の余韻を楽しんで頂けるサービス。
	アンケート	お客様より食事の感想を伺うもの 顧客情報を書いてもらうことで顧客財産にもなる)
	アンバサダー	牛角の伝道師 牛角についての知識や技術を通して、お客様や周囲のスタッフへ店舗の魅力を伝え、「牛角好きを広げる」普及活動を行うことのできるパートナーのこと *「G-ESTコミュニケーション」ができる人
	E-ラーニング(イーラーニング)	店舗のオペレーションを学べるオンラインシステム
	ウェイティング	満席などでご案内出来ないお客様にお待ちいただくこと
	NPS (エヌピーエス ネットプロモータスコア)	お客様の心の満足を計るWEBアンケート
	SPA (スターパートナープログラム)	オンラインPA育成プログラム
	SV	スーパーバイザー 店舗・店長へ指導支援する人
	お客様センター	お客様から店舗に対してののご意見、お喜びの声が集客するところ
か行	感動創造～すべては、お客様の笑顔のために～	牛角ブランド理念
	牛角アプリ	スマートフォン向けの牛角公式アプリ クーポンやお知らせを受け取ることが出来る
	QSC	飲食店の最もかつ重要な原則 Qクオリティ=品質 Sサービス=接客 Cクリンリネス=清潔感
	共有	みんなで分け合う事、コミュニケーション
	クレーム	お客様から店舗に対してのご不満の声
	G-ESTコミュニケーション	G=元気に ー=自ら一歩歩みって E=EyeToEye目と目を合わせて S=Smile笑顔で T=Talk語りかける
	KPI	Key Performance Indicationの略 目標達成度合いを計る定量的な指数
	ゴール	最終的にこうなっている 達成状態 お店が想い描くビジョン
	顧客財産数	お客様情報の所持件数
さ行	Servi(サービー)、T8	配膳ロボット
	シーティング	客層・集まりをみて、生産性も考え、お客様をご案内する＝配席
	昨年対比	昨年との比較
	パートナーサミット	パートナーの勉強会
	CS/ES	CS(顧客満足度) ES(従業員満足度)
	施策	お客様を集めるための内容 * 集客手段(来店促進アプローチ)
	姿勢	心構え・行動の仕方・考え方

さ行	G-1 spirits	GDSエリア全店が集まり成果の発表共有会
	Gィィ〜んストーリー	心にしみわたる心からあふれ出る感動物語
	手法	やり方
	伸長率	比較したものとどれくらい上下しているかの率
	スキル	手腕、訓練等により得られる技能や技術
	セッティング	お客様をテーブルにご案内できる状態にすること
	成果創出	良い結果を創り出すこと
	接客ストーリー	お客様がご来店されてからお帰りになるまでの流れ
た行	タイミー	短時間のアルバイトを募集出来るサイト すきまバイト
	チャンスロス	機会ロス ご来店されたにも関わらずご案内出来ず帰られたり商品提供遅延でキャンセルされること
	中間サービス	お客様のお食事の中のサービス
	デリバリー	お飲み物・料理などを提供する
	店舗力	店舗全体の力の度合い
は行	パートナー	アルバイトではなく、お店の目的を理解でき一緒に考動してくれる運営参画者
	バッシング	テーブルから空いたお皿等を下げること
	PAMTG	お客様に喜んでいただくために各店パートナー主体で実施する会議
	ピークタイム	お客様が一番ご来店される時間帯(18時〜20時)
	PDCA	P(プラン)⇒D(do実行)⇒C(チェック/再考)⇒A(アクション)
	BTB	Back To The Basic 基本に戻る
	フロント	お客様をお出迎え、お見送りするポジション 店舗全体を把握する司令塔
	ホスピタリティ	相手を想い、相手が喜ぶことは何かを考え考動する(心からのおもてなし・心配り)
ま・ら 行	マインド	心 精神 意識
	ラウンド	お客様の顔表情・状態(テーブル状況)・気づきを看てまわる事
	リピーター	何回も来ていただけるお客様 お店のファン
	臨店	本部からスーパーバイザーが加盟店支援のために訪店すること