# 林　弘治
Koji　Hayashi

株式会社心屋
代表取締役




Profile

| | | | |
|---|---|---|---|
| 出身地 | ：兵庫県淡路島 | 学生時代の部活 | ：水泳 |
| 出身校 | ：洲本実業高等学校 | 好きなスポーツ | ：ゴルフ |
| 生年月日 | ：1982.7.4 | 好きな漫画 | ：キングダム |
| 趣味 | ：釣り | 好きな言葉 | ：生きてるだけで丸儲け |

## 代表者インタビュー




ー本日は、よろしくお願い致します。まず初めに、株式会社心屋さんの事業内容についてお聞かせ頂けますでしょうか？

2009年5月10日に心屋一号店を創業させて頂き、2012年に法人化。同年11月7日に２号店をオープンさせて頂きました。故郷である淡路島産の食材にこだわり飲食店を４店舗、運営させて頂いております。飲食業の他にはブランド品などの買取専門店の事業も手掛けてさせて頂いております。

ーありがとうございます。僕も弊社代表と何度かお食事させて頂きました。とても美味しいお食事をありがとうございました！林さんはどのような経緯で料理の道を目指され、創業に至ったんでしょうか？

僕の両親は淡路島で飲食店を経営していました。そんな両親の背中を見て育ち「料理をする事は楽しいもの」だと思っていたんですよね。休みの日には昼飯を自分で作りお店の手伝いもしていました。それと淡路島にはいい食材がある、というのは分かっていたので将来は料理の道に進もうと自然に思っていたんですよね。僕は淡路島でも南の方出身です。将来自分が経営するだろうお店の為に人脈作りをしようと淡路島でも人が集まりやすい中心部の高校へ進学しました。そして高校卒業後に北千里の和食店で５年ほど料理人としての腕を磨き、その後１年間 柿本家 という懐石料理店で仕入れを学びました。そして最後の修行の場として梅田の東通りにある和食店で店長として経営に携わる事になったんです。しかし共同経営で揉めてしまい創業を決意。淡路島の食材は新地でこそ活かせる！と思って今のある一号店の場所で創業したんです。



ー人脈作りの為に高校を選ばれたんですね！もうその頃からプロ意識がお有りだったんですね！実際、創業されてみていかがでしたか？

それがなかなかうまく行かなかったんです。最初の半年間は坊主の日もありました。幸い淡路島から直で仕入れてて原価率は抑えてる事ができて

いました。なので客単価を5,000前後に設定。当時は新地の中でもかなり安い方に区分けされました。「カジュアル割烹」というスタイルを打ち出したんです。そしたらこれがハマりました。ランチもやるようになりメディアにも取り上げられ連日満席の状態が続いたんです。そんな状態が３年程続くんですが、その後ランチを辞める事になるんです。



ーえ？どのような事があったんですか？儲けが出ていればそのままでも良さそうですが…。

ランチをするとどうしても夜営業の質が落ちてしまうんです。「自分自身が食べに行きたいようなお店を作る」とずっと思っていましたし、儲かるからと言って質が落ちていく心屋を続けていてはダメだ！と思ったんですよね。そして味だけではなくよりお食事を堪能して頂きやすいように個室のある２号店をオープンさせて頂いたのもこの頃でした。そして客単価を5,000円から6,000円～7,000円ほどに設定させて頂き再出発を切る事にしたんです。



ー客単価を上げる。なかなか出来ない事ですよね？単価を上げられてお客様の反応はいかがでしたか？

お客様層がガラッと変わりました。単価を変えお客様の層も変わり本当の意味で再出発になりました。しかし「お客さまは価格だけを求められているのではない」と気づいたのもこの時なんです。美味しいだけではなく心を込めた接客でお客さまを飽きさせないようにする事。この大切さを学びました。今、御社にお世話になっている予約システム“トレタ”にその日お客さまが召されたお食事の内容を写真付きで保存し、会話の内容や趣味までをも打ち込み、バイトも含めて全スタッフで共有して行ったんです。自分達をお客さまに知って頂こうと思ったら、まずは自分達からお客さまを知る事が大事だと。そう思いました。

ーとても大切な事ですよね。一方通行では限界がありますもんね。ありがとうございます。話は変わってしまいますが心屋さんを運営されていく中で「これは失敗したな」といった事があればお聞かせください。

３店舗目を出した時です。出店場所とかではなく僕とスタッフとのコミュニケーションの仕方で失敗をしました。スタッフとの距離が近くなり過ぎていたんですよね。当時は良かれと思って期待しているスタッフとの距離を縮めようとよく飲みに行っていました。しかし３店舗のオープンでそれもなかなか出来なくなり次第に悪い方向に進み始めたんです。近くなるどころか遠くなっていきました。結果、オペレーション不能になり２年で閉店することになりまた。しかしこれも自己責任です。この失敗を活かすべく今では個別でなく全体でMtgや飲み会も開くようにしていますね。



ーありがとうございます。再度に今後のビジョンをお願い致します。

どんどん出店していきたいです。そしてその新しいお店で日頃から頑張ってくれるスタッフに心屋で働いてよかった！と思ってもらえるような新しいポジションを用意していきたいです。本当にここからです。変わる事を恐れずに新たなチャレンジをしていきたいですね。

## 会社概要

【心屋本店】
所在地　：大阪府大阪市北区堂島1-3-33
新地萬年ビル2F

【心屋２号店】
所在地　：大阪府大阪市北区曽根崎新地1-1-41
アストリアジロービルB1

心屋 ～こころや～

【～天ぷら～心屋】
所在地　：大阪府大阪市中央区瓦町1-5-8

【奏～かなで～】
所在地　：大阪府大阪市北区曽根崎新地1-11-9
京屋ビル2F