有限会社オフィスユーアンドエム

所在地：大阪府大阪市天王寺区生玉前町１－２５
TEL：06-6779-9625
HP：https://zd8x06wi.jbplt.jp/
SNS：https://www.instagram.com/beeringbon_
事業内容：2007年にstanding bar BATA2（バタバタ）を谷町九丁目に創業され、ダイニングバーBeering Bon（お酒も料理も豊富）、レトロ喫茶～帆～と３店舗を経営される久場氏。久場氏の考える「効率化」とは果たして何なのか？
取材日：2024／01／14

ホームページ　Instagram

社長インタビュー

有限会社オフィスユーアンドエム　代表取締役　久場 康貫　（くばやすき）

Profile

出身地	：大阪市平野区	学生時代の部活動	：サッカー
出身校	：長吉高等学校	好きなスポーツ	：サーフィン
生年月日	：1983.8.3	好きな本、著者	：識学、斎藤一人
趣味	：仕事	好きな言葉	：咲いた花を見て喜ぶならば 咲かせた根本の恩を知れ
血液型	：O型	得意な料理	：オムライス



Q：久場社長、今日はよろしくお願いします。まず最初に久場社長がどういった経緯で、スタンディングバー、ダイニングバーといった業態で創業されたのか？をお聞かせください。

僕は創業する前は、雇われ店長としてごく普通のBARで働いていたんですよ。そしてそのBARで対面接客を叩き込まれ、お客様とコミュニケーションが得意分野になっていったんですよね。そして将来、そのままバーテンダーとして働いていくのか？それとも、この得意分野を活かして独立をするのか？を悩んでいた時に、谷町九丁目駅５番出口から２秒！という超好立地の店舗物件が空き、それと同時に僕の尊敬している恩師が資金提供してくださる、というありがたい申し出もあって、この業態で創業しました。

Q：ありがとうございます。2007年創業となりますと今年で創業17年になると思います。その歴史の中で苦しかったことは数えきれない程、お在りだったかと思いますが、そんな中でも一番、苦しかった時期はいつでしょうか？

ダントツでコロナ禍です。何が大変だったのか？と言えば、苦しい状況を打開する為に、周りの方に意見を聞きに行ったり、それこそ資金提供をしてくださった恩師に助言を仰ごうとするんですが、全員が経験したことのない事態だったので「どう打開していくのか？」の答えを、お持ちではなかったんですよね。当たり前といえば当たり前ですよね。しかし、これが打開の糸口が見いだせない原因であり、大変だった時期が長引いた原因でもあると思っています。



Q：それはそうですよね。リーマンショックにも引けを取らない経済危機でしたから解決の糸口は、そう簡単には見いだせないですよね。そんな状況を、どう打開されていったのでしょうか？

僕は国や自治体の要請には従う決断をしました。なぜなら働く従業員には当然、家族もいますし、いくら売上が欲しいからと言って無責任なことはすべきではない。そう思ったからです。もちろん「理不尽だな」と思う事もありましたが、そういった制限がある中でも、ベクトルを自分に向け、周りのせいにせず、何か自分達で出来る事はあるはずだ！と自らを奮い立たせ、この危機に立ち向かう覚悟を決め、打開していこう、と思ったんですよ。

社長インタビュー

Q：そうだったんですね。ありがとうございます。そんな厳しく大変な時期を経験された久場社長ですが、コロナ禍に学ばれたことは一体、なんだったのでしょうか？お聞かせください。

当たり前ことは、当たり前ではないんだな、という事を改めて痛感させられました。コロナで全ての日常がひっくり返りました。初めての緊急事態宣言の時には、目の前の道路は、車１台も通らず、誰一人として目の前を歩く人はいませんでした。私達、飲食店はそういった目の前を通る方々にご来店頂けるからこそ売上を頂けるわけです。まさに日常がひっくり返った瞬間でした。そして飲食店がなくなっても人々は生活できる。つまり飲食産業は贅沢産業である、ということも改めて認識しました。贅沢産業である、ということを従業員全員で理解し、ご来店頂く為にお客様の立場になって考え行動する。そして結果的にお客様に喜こんで頂ける仕事ができる事に、胸を張り誇りを持つべきだ、と僕は考えています。



Q：確かにそうですよね。大変な時期、踏ん張ってくれた従業員さんに対しては、どんな思いをお持ちでしょうか？

先ほども申し上げた通り、コロナ禍は何が正解か？分からない状態が続きました。ですので自分自身で解決の糸口を見出すしかなかったのですが、僕が「これで行こう！」と提案したことに対して、従業員が素直に付いてきてくれたことに感謝していますね。

Q：そうですよね！従業員さんもきっと、久場社長の強烈なリーダーシップに感謝されていると思います！そんな従業員さんに対して、今現在、何か取り組まれている事はございますか？

人事制度を今一度、見直してより頑張った従業員には、より還元できるようにして行こうと思っています。僕たちの会社は実力主義の会社です。売上はお客様に提供した価値の積み重ねで、利益は従業員の頑張りによって生み出されます。ですので、生み出された純利益を会社と分ける形で従業員には還元して行こうと思っているんですよね。



Q：実力主義ですか。なるほど。確かにその利益は従業員の方々が頑張ってくれたからこそ生み出されたものでもありますもんね。利益の分配以外には何かございますか？

もちろんです。実力主義から生み出される人事制度だけではなく、一人の人間として成長してもらえるようなソフト面の制度も、しっかりと明確にしてルール化しております。例えば挨拶の仕方。挨拶のひとつも出来ない、となると飲食業界はおろか、どこに行っても通用しない、と思うからなんですよね。と利益だ、制度だ、ルールだ、なんて話してしまうと、もの凄く厳しい会社なんじゃないか…、なんて思われてしまうかも分かりませんが、当店は料理にも力を入れてるので、こんなメニューならお客様が喜んで頂けるんじゃないか、であったり、クリスマスなどの節目節目のイベント企画案やSNSの運用など、良い提案や意見があれば、出勤初日のアルバイトスタッフの意見でも積極的に取り入れていますよ。食の道を志している方って、やっぱり、何かやりたい事や作りたい料理があるから学ばれてると思うんですよね。なので入社初日の方でもやりたい事ができる環境が整えられているのは弊社の強みかな、と思っています。

Q：ありがとうございます。実力次第ではしっかり稼ぐことができて、やりたい事が実際にできる！チャレンジできる！なんて素晴らし過ぎますね！少し話は変わりますが、求職者の方が飲食の仕事を探される際に気を付けて欲しい！みたいなことってあったりしますかね？

変に福利厚生がしっかりされている会社さんは気を付けられた方がいいと思いますよ。そういった会社はけっこうガチガチでやりたい事ができない！なんてこともよくある事です。決して、それが悪い、というわけではなく、ご自身がどうされたいのか？何がやりたくて、その会社に行くのか？そういった意思をしっかりと持って、飲食業界に飛び込まれる事をおススメしますね。

Q：ありがとうございます。最後に読者の皆様へのメッセージをお願いします。

ここ最近、「効率化」という言葉をよく耳にします。しかし効率化というのは、仕事量あっての効率化なんですよね。食の道を志す皆さまも、初めから効率よく料理の勉強ができたわけではないと思うんですよね。楽をするから楽しいのか？これは僕は違うと思います。それが皆さまに伝えたいことですね。

スタッフインタビュー

株式会社オフィスユーアンドエム　Beering Bon　店長　山本 秀治（やまもとしゅうじ）



Q：続いて、Beering Bon 店長の山本さん、よろしくお願いします。まず最初に山本さんの得意な分野からお聞かせください。

僕は学生時代、野球をやっていたからか、スポーツ全般が好きですね。体を動かす事がとにかく好きです。特にチームで競い合うようなスポーツが好きですね！でもなぜか野球は嫌いになっちゃって…。

Q：や、山本さん！もうスポーツの話は大丈夫です！仕事の話ですよ！仕事の話！

すいません…。そういう趣旨でしたね。ついつい…。
仕事面で得意分野としていることは代表の久場と一緒で、やはり接客ですかね。「ありがとうございます」が言えるとか、そんなありきたりな事ではなく、２回目、３回目とご来店頂けるような接客が得意だと自負しています。

Q：なるほど。ひとえに「再来店して頂ける接客」といっても、そんな簡単にできるものではないのかな、と思いますが、そのあたりはいかがでしょうか？

もともと野球をやっていて、とりわけチームでするスポーツが好きで。。つまり集団行動が多い環境に身を置いていた、というのは得意になった要因の一つだと思っています。野球で例えると、相手バッターが待ってる球種は何か？それを探るために、僕が相手バッターの立場なら、この球種待つな。といった具合に相手の立場になって考える、というクセがついてて、それが土台となって今に生かされたんだ、と思っていますね。なんて言ったらカッコつけすぎですかね(笑)。とにかく、初めてご来店されたお客様が、そもそも何故、今日、ご来店されて、何を楽しみにされてらっしゃるのか？を理解するところが、次回もご来店いただける為の接客ができるスタートラインだと思っていますね。

Q：いえいえ！そんなカッコつけすぎ！だなんて思わないですよ！本来、相手の立場にたって行動ができる山本さんだったからこそ、久場社長も店長を任されてるんだと思います。と、ここで山本さんにずっと聞きたかったことがあったんですが、実際のところ、久場社長はどうですか？先ほど、背筋がピシッとなるようなことも言われていましたが…。



実際のところですか…。やはり厳しいですよ。特にお客様の立場にたって行動できていない時なんかは、雷が落ちたりすることはあります。それはそうですよね。僕達は贅沢産業に身を置いてるわけで、お客様の立場になって、お客様に喜んでもらえる仕事をしないといけないわけですから。あとは、僕自身の成長が止まっているなー、なんて時にも厳しいことを言って下さるんですよね。でも、それも久場が僕の立場に立って、僕の事を思って接してくれたからこそ厳しくされたと思うんです。「相手の立場に立つ」よく使う言葉ですが、これは飲食店だから！ではなく人として社会に関わっていく以上、必要な考え方だと僕は思いますね。

Q：仕事だから相手の立場に立つのではなく、一人の人間として相手の立場に立つ。なんとも久場社長らしいお考えですね！ありがとうございます。ここでズバリ！人格者である久場社長のもとでご活躍されてきた中で「オイオイオイ、そりゃねーだろ」的なエピソードがあれば、ぜひ、お聞かせください！

難しい質問ですね(笑)。僕は実は入社前、カラオケのついたBARを経営していたのですが、その当時のアルバイトスタッフは右を向け！と言えば向くスタッフが多かったんです。しかし入社してみて、そうはならなかった。そのギャップに苦労しましたね。なぜだろう、と改めて当時を振り返ってみると、スタッフたちが自主的に仕事をしているから、今まで通りのやり方が通用しなかったんだ、と思いますね。やりたいことが出来る環境に、その当時からあったんだな、と思います。

Q：ありがとうございます。最後に読者の皆様へメッセージをお願いします。

僕達の仕事は、食を通して普段会えない方々と会える素敵な仕事です。一緒に頑張りましょう。