株式会社O-ZONE

所在地：大阪市北区堂山町1-12 雅ビル2F
TEL：06-6311-1129
HP：https://p-vamos.top/umeda/
SNS：https://www.instagram.com/pit_master_vamos_umeda/
取材日：2024／04／24

ホームページ　Instagram

社長インタビュー

株式会社O-ZONE　代表取締役　杉本昌隆（すぎもとまさたか）

Profile

出身地	：京都府京都市	学生時代の部活動	：サッカー
出身校	：大阪学院大学	好きなスポーツ	：スポーツ全般
生年月日	：1989.12.28	好きな本	：厨房の哲学者
趣味	：マラソン、サーフィン	好きな言葉	：継続は力なり
血液型	：A型	得意な料理	：キーマカレー

Q：杉本さん、今日はよろしくお願いします。まず最初に株式会社O-ZONEの事業内容から聞かせて頂けますでしょうか？



現在、バーベキューバルと焼肉店の2店舗を運営しています。2016年7月1日に「pit master vamos 福島店」をオープン。その後2018年12月に梅田店、2022年3月に肉どうし京都西院店をオープンしました。今年は肉どうし祇園店をオープン予定です。

Q：ありがとうございます。杉本さんは、どのような経緯で創業されたのでしょうか？

僕はプロサッカー選手を目指し大学に進学したんですが一回生の時に大けがを負ってしまい、その夢は諦めることになりました。その後、焼鳥店でアルバイトを始め、同時に趣味だったサーフィンにものめり込んでいったんです。卒業後はサーフィンの師匠から海老バルで有名なorbさんを紹介してもらい、そちらで起業を目指して働き始めました。その時に僕の目に魅力的に映ったのが不動産業と飲食業だったんです。そしてどっちで起業しようか？迷っていた時に思い出したのが学生時代の焼鳥店でのアルバイトだったんですよ。当時は24時間働いても苦にならなかった。それくらい楽しかったんですよね。迷いが消えたその頃からorbさんでガムシャラに働きましたね。そして26歳の時に独立しました。

Q：「24時間働いても苦にならなかった」飲食業は杉本社長にとって天職だったわけですね！そんな杉本社長ですが、経営者として大切にされていることがあればお聞かせください。

お客様もスタッフも裏切らないことです。お客さまにご来店いただくために様々な広告を打ちますが、お客さまは当然、その広告に書かれている内容に期待してご来店されます。ですので「お客さまを裏切ってはならない」そんな気持ちを絶対にブラさないようにしています。またスタッフに対しては、あえて期待をさせないようにしています。期待させ過ぎてしまうと入社前後でギャップを感じてしまうリスクが高くなってしまいますからね。どちらも当たり前のことですが、とても大切にしているブレることにない考え方ですね。



Q：ありがとうございます。スタッフの皆さんにはどのような思いをお持ちでしょうか？

しっかりと数字に向き合ってほしいなと思っています。どういうことかといいますと、お金を増やしたいと思ってはいてもなかなか行動に移せない人が多いと思うんです。なんでそうなるか？というとシンプルに

社長インタビュー

お金を増やすための余裕がないからなんですよね。なので給料を上げる。その上がった給料でお金を増やすための行動をとって欲しいと思っています。要はそのお金で自己投資をして欲しい、ということですね。そして役職者になればお店の売上や利益など経営に関わる数字と向き合うことになります。お店の利益を個人に置き換えると手取りですよね。つまり役職者になればお店と個人両方の金銭感覚を養えるようになると思うんですね。公私ともに数字と向き合ってほしい。
それが僕のスタッフに対する想いですね。



Q：「数字に向き合う。」とても大切な考え方ですよね。日々忙しい中では疎かになりがちですよね。さて、この辺りから読者の皆さんが気になってるようなことを聞いていきますよ！まず御社に入社すると、どういった業務に就くのでしょうか？

まずはホール業務からです。そして１か月もたたないうちにキッチン業務に入って頂きます。その両方ができるようなればお店を運営するために必要なチーム作りなどを行って頂きます。ここまでで数か月ですね。

Q：随分、早いんですね。

そうですね。正直なところ、現場の仕事だけならそう難しくはないんです。大切なのはお店のこだわりをどう伝達していくのか？です。氷の量一つとっても意味があるんですよね。ただ単に「氷の量はこれで」と結論だけでなく「こういう理由だから氷の量はこうするんだよ」と理由を添えて伝えないと伝わりません。そして結論だけでは伝わらない上に定着すらしないんですよね。結論だけ伝えると定着しない。しかし理由を添えると定着する。この徹底が難しいんです。結論の指示だけ出され続けたら、出された方も指示を待つだけの非自発的な人材になってしまいますからね。ホント難しいところです。。。

Q：ソフト的な部分ですので難しいところですよね。中長期的にはいかがですか？



先ほどもお話ししたとおり、うちは早くに上に上がっていけます。それが強みでもあります。給料も社員であればスタート28万なので比較的高水準だと思っております。しかし、そんなことの前にプロフェッショナルな仕事が出来るようならなければいけないと思っております。お客さまからお金を頂く以上、我々はどうひっくり返ってもプロなんです。食でお客さまを幸せにするプロです。当たり前ですよね。サッカーだって野球だってプロであればプロなりの活躍をしなければいけません。それと同じです。じゃあ、どうやったらプロになれるんですか？というと、まずは先輩社員を追い抜くこと。なんなら店長や僕でもいい。とにかく自分よりデキる先輩社員を目標にして追い抜いて欲しいです。それがプロになる為の第一歩だと思います。

Q：二歩目はどうしたらいいでしょうか？どうしたら先輩社員を追い抜けますか？

目標にした人がやっている以上の努力をすることです。そしてその努力を続けるために不要なことは全て捨て、すべきことに特化することです。例えば、ゲームとかマンガとか好きなことをしていると他のすべてを忘れ没頭された経験って誰にでもあると思いますが、あの感覚に近いですかね。

Q：没頭する。プロである先輩を追い抜く。そしてお客さまに価値提供をし続ける。その上で役職や給与などがあるわけですね。ここで杉本社長の考える飲食業の素晴らしさを読者の方に伝えて頂けませんか？

「ありがとう」「美味しかった」のレスポンスが早いことです。とにかくお客様の声がすぐに届く。「今日考えて、今日行動して、今日そのレスポンスが得られる。」これが飲食店の醍醐味です。楽しいですよ！また、この料理をこの価格で提供しなければならないなどの制限は一切ありません。「お客様にどうやって喜んでいただくか」これに対してやれることの自由度が高いことも魅力の一つです。

Q：ありがとうございます。最後になりますが、読者の皆様へメッセージをお願いします。

料理であれなんであれ、これ！と決めた道があれば、その道に向かって突き進んでください。

スタッフインタビュー

株式会社O-ZONE　マネージャー　柴田佳祐（しばたけいすけ）



Q：続いてマネージャーの柴田さん、よろしくお願いします。まず最初に柴田さんのお仕事内容からお聞かせください。

マネージャーですので店舗運営業務はもちろんのこと、最近では新メニューの開発や既存メニューのブラッシュアップなどにも携わっています。

Q：続きまして入社された経緯をお聞かせください。

実は社長とは幼馴染なんです。そして2016年に福島店の立ち上げの時に社長から誘われオープニングスタッフとして携わるようになりました。その時はアルバイトスタッフで別の仕事を掛け持ちしていましたが、法人化するということで2021年10月にアルバイトスタッフから社員になりました。

Q：社長の杉本社長と幼馴染なんですね！杉本社長はどんな方で、どんなところに期待されて入社されましたか？

そうですね。昔から「彼についていけば大丈夫だ」「彼は何か必ず成し遂げる人だ」という信頼感がありました。そんな彼についていけば僕も自己成長出来る！だろうと思って入社し、実際に自己成長できました。というのも超人見知りだった僕が、超社交的になったんですよ。それ以前に働いていたお店ではキッチン業務オンリーでお客様と話すことはありませんでした。それがvamosに来てホール業務をするようになってから人と話すことが楽しくなったんですよ。まさに僕の人生でのターニングポイントでした。

Q：生きていくうえで人との関わりは避けては通れないですよね！とはいえ良かったことばかりではなかったかと思います。「これは大変だった…」そんなエピソードがあればお聞かせください。

僕は社員になって、なんと一日目で店長になりました。一日目で店長になったことが大変だったわけではなくて、店長の仕事を学べる時間がわずか２か月しかなかったことが大変だったんですよね。店長の仕事を教えてくれた先輩が２か月後に新店舗を任されることになったためです。もう来る日も来る日も仕事！覚える。仕事！覚える。の繰り返し。とにかく詰め込んだ２か月でした。これが大変でしたね。



Q：それを乗り越えられたからこそ今の柴田さんがあるのは言うまでもないですね！自己成長させてくれた会社へはどのような想いをお持ちですか？

この会社をもっと世間の人に知ってもらいたいですね。この会社は自己成長できる会社です。そして成長した人をしっかり評価してくれる会社でもあるんですね。人見知りだった自分でもチームを管理するマネージャーになれる。そんな会社であることをもっと世間の皆さんに知ってもらいたいと思っています。

Q：熱い想いをお聞かせくださってありがとうございます！今後、会社に期待していることは何でしょうか？

勤務時間の適正化ですかね。いや単に働く時間を減らしてほしい！休みたい！といった稚拙な考えではなく、この会社の良さを知ってもらい一緒に働く仲間が増えていけば、今以上にシフトが回せるようになり、働く時間も適切化されます。結果、みんな幸せになれると思うですよね。

Q：ありがとうございます。柴田さんの考える「飲食店の素晴らしさ」とは何でしょうか？

自分が取り組んだことに対して、お客様から即座にリアクションを得ることができる。それが素晴らしいと思います。他の仕事ではお客様が喜んでいる姿を直接自分の目で見ることはなかなかできません。例えば通販。届いた商品でお客様が幸せになっている姿はなかなか見れません。飲食店ではそれが出来る。これはやってて本当に楽しいし、飲食店の素晴らしい側面だと思っています。

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致します。

飲食店では料理だけではなく人とのつながりが学べます。人生においてこの「人とのつながり」は大切です。一緒に成長していきましょう！