株式会社匠

所在地：大阪市淀川区西中島4丁目8-30-505
TEL：06-6795-9988
HP：https://takumi.farm/
SNS：https://www.instagram.com/furukawaryuji/
取材日：2024／07／30

食肉卸・加工・小売・外食
株式会社 匠
TAKUMI CO., LTD

ホームページ

@FURUKAWARYUJI
Instagram

社長インタビュー

株式会社匠　代表取締役　古川龍史（ふるかわりゅうじ）

Profile

出身地	：大阪府吹田市	学生時代の部活動	：柔道
出身校	：愛知学院大学	好きなスポーツ	：ゴルフ
生年月日	：1982.7.10	好きな本	：特になし
趣味	：仕事	好きな言葉	：肉欲
血液型	：O型	得意な料理	：肉料理

Q：古川社長、今日はよろしくお願いします。まず最初に株式会社匠の事業内容から聞かせて頂けますでしょうか？



匠ブランドを掲げた焼肉店６店舗と、肉料理中心の黒毛和牛研究所の計７店舗を株式会社匠で運営し、株式会社タクミートという別会社ではおおいた和牛が特徴の小売店を運営しております。さらには、そのおおいた和牛の生産を手掛ける匠牧場には副社長という形で関わらせていただいております。

Q：ありがとうございます。もうお肉一色ですね！古川社長は、どんなキッカケがあって独立しようと思われたのでしょうか？

独立しようと思ったのは、シンプルにお金持ちになりたかったからなんですよ。なので大学を卒業して間もないころから、お金ほしさに昼は引っ越しのバイト、夜は居酒屋でバイトで日づけが変わってもひたすら働いていたんですよね。そして、もっとお金を稼ぐためにはどうしたらいいのか、考えるようになりました。それは、お金をもらう側とお金を払う側、どっちが稼げるんですか、ということです。当然、お金を払う側なわけですね。であれば経営する側にならなければなりません。そこで、働いていた居酒屋がFC展開する会社だったので、そこでマーケティングから集客、人材教育、採用、店舗開発、料理開発と経営に必要なノウハウすべてを勉強しよう！と思ったんですよ。

Q：なるほど。でも、なぜ居酒屋でノウハウを学ばれた古川社長が、お肉を中心とした業態で独立されたのでしょうか？

もともと食べることが好きだったのですが、その中でも焼肉が大好きになったからなんです。といいますのも居酒屋で働いているときに、お客さんにどこの焼肉屋がうまいか聞いて、それを食べにいって、食レポする。なんていう接客をしていて（笑）。そうこうしているうちにお肉の爆発するような……、ひっくり返ってしまうようなウマさに取りつかれたんですよ。で、お肉で独立することを決心しました。



Q：もうお肉を愛してらっしゃるんですね（笑）。そんな古川社長ですが、どんな考え方を大切にしてこられたのでしょうか？

二つありまして。一つ目は、自分にできることを従業員にしっかりと伝えられる経営者であることです。経営者なわけなんで、自分でできることは当たり前です。しかし、それを従業員に伝えて、教育できるから

社長インタビュー

こそ経営者ならでは仕事ができるようになっていくと思うんですよね。つまり、自分にできることを自分しかできないからワンマンになってしまうわけです。二つ目はお肉が大好きであることです。これは絶対ですね。食欲、性欲、睡眠欲、とあったら、食欲と性欲のあいだに肉欲がくるくらい好きであることです（笑）。だって魚が好きなら魚屋やれ、って話ですからね。

Q：「肉欲」いいですね！今までともにがんばってくれた従業員さんへは、どんな想いをお持ちでしょうか？



家族だと思っています。血は繋がってないですけどね。最悪、給料が払えなくなったとしても、メシだけでは絶対に食わせていく。そんな覚悟をもっています。家族だからこそ決して甘く接することはしません。僕が従業員に求めることは自立自走なんです。自分の子供が家をでて自立していくように、従業員にも自立自走してほしいんですよ。そのためには夢を持つこと。それが必要不可欠です。なぜなら、その夢がないと日々、何をどうしていいか？わからなくなってしまうからなんですよ。その夢からの逆算で行動計画をたてる。だから自立自走できるようになる。僕はそう考えております。

Q：ありがとうございます。さて、この辺りから読者の方が気になってそうなことを伺っていきますよ！まず、御社に入社すると、どんなポジションからスタートされるのでしょうか？

まず全員、アルバイトからのスタートになります。なぜかといいますと、まずはアルバイトからはじめて、先輩社員の背中をみて、この人みたいになりたいな、人間的に成長したいな、責任ある仕事をやってみたいな、って思ってほしいんからなんですね。そこがスタートラインです。これから家族になるわけですから親としては当然の想いです。大丈夫です。３日でなれますよ。かくいう私も創業前、精肉店で勉強していた時期があって、その時もアルバイトで入社し、居酒屋時代に学んだことをフルに活かして３日で社員になりましたから（笑）。



Q：スタートラインに立ちました！そこから先はいかがでしょうか？

その後は、ホール主任、料理主任、店長、マネージャーとステップアップしていきますが、実は、この役職も廃止して、世の中の呼称に合わせていこうと思っているんですね。係長、課長といった具合です。なぜなら、例えばマネージャー。この役職ってよく分からないんですよ。だって、責任もとらない、の割には業務はふってくる、っていう謎の役職なんですよね。便利な役職といいますか。ですので廃止します。そして新しい役職の中に「店長コンサル」っていう役職を設けようと思っています。

Q：どんな役職なんですか？

簡単にいうと自分の分身を作り、自分がいなくてもお店が回るようにするためにある役職です。なんでかって、仮に売上を伸ばすことがゴールならば、一般的には多店舗展開していくわけですよね。で、人をドカっといれて管理しきれず自滅する会社をたくさん見てきました。であれば、業務を平準化し人に依存しない仕組みを作る。それが家族を守るための防衛策にもなれば、強みにもなるわけです。そして、今後はその強みを外にむけて売っていくこともできる。そうすれば年収もあがり、それこそ自立自走していくわけです。

Q：家族のためにそこまで考えてらっしゃるんですね。ここで古川社長の考える飲食店の素晴らしさをお聞かせください。

飲食店はライブ会場だと思っています。お客さまを目の前にしてパフォーマンスするライブですね。このお客さまを目の前に、ってところが素晴らしいですよね。だって、それまで積み上げてきたものを、目の前で披露して、お客さまの喜ぶお顔が見れるわけですからね。本当に素晴らしいですよ。

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

好きなことを見つけ、それを夢にしてください。そうすれば素晴らしい人生が待ってると思いますね。