MASTERMIND株式会社

所在地：京都市下京区堀之内町263 3F
TEL：075-201-6176
HP：https://mrmd.co.jp/
SNS：https://www.instagram.com/shinkiro.kyoto/
取材日：2024／11／06

ホームページ　Instagram

社長インタビュー

MASTERMIND株式会社　代表取締役　金井哲郎（かないてつろう）

Profile

出身地	：兵庫県明石市
出身校	：佛教大学
生年月日	：1977.1.26
趣味	：旅行
血液型	：B型
学生時代の活動	：野球
好きなスポーツ	：ゴルフ
好きな本	：蝸牛考
好きな言葉	：普通でいいよ
得意な料理	：深夜の卵かけご飯

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



2003年に創業し、京都を中心に11店舗の飲食店と、別の飲食店に商品を卸すための製造工場を運営しております。飲食店はイタリアン、餃子、和食と多業態で展開しており、工場ではシュウマイやミートソースなどの製造から販売までをさせていただいております。

Q：ありがとうございます。2003年に創業されたとのことですが、どのような経緯だったのでしょうか？

大学卒業後、好きだったアパレル業界で３年ほど働きました。その後とある洋食レストランのホールスタッフとして働くことになったのですが、そのときの仕事がとても楽しかったんですよ。アパレル業界で働いていたころは、お客さまがお店に入られてもお買い求めいただける確率は決して高いものではないため、すべての方が満足してお帰りいただくわけではありません。しかし、飲食店はお客さまが楽しい時間を過ごすためにお店を訪れ、その時間をご一緒することができて一体感を感じることができます。そこに魅了されました。そして、この仕事を自分の仕事にしていこう！と思って創業させてもらうことになりました。

Q：ありがとうございます。創業されてから20年以上になりますが、金井社長はどんなことを大切にしてこられたのでしょうか？

お客さまと接する時間をなによりも大切にしてきました。僕は人の気持ちを豊かにするために飲食業をやらせていただいています。そして、お客さまのお気持ちが豊かになるお姿を目の前で見ることができ、さらにはそこにはお客さまそれぞれのドラマがあるんですね。それを見ていられるのが何よりの楽しみであり喜びなんです。単に美味しい料理を提供するだけでなく、お客さまとの時間を大切にすれば、そのドラマに触れることができます。本当に魅力のある仕事だと思いますね。



Q：その魅力ある飲食店を11店舗まで拡大されてきた金井社長ですが、そこには大切な従業員さんの存在があったかと思います。そんな従業員さんへはどんな想いをお持ちでしょうか？

人との関わり方を学んでほしいと思っています。飲食店では接客が得意な人、料理に没頭できる人など活躍できる分野がそれぞれあります。でも裏を返すと苦手な分野もあるということです。仕入れから仕込み、料理から商品提供、接客から最後にお代金を頂戴するまでの流れの中でお互いの苦手なところを

社長インタビュー

カバーし合い一つのチームとしてお互いを支え合ってほしいと思います。その支え合いの中で人との関わり方を学んでほしいと思っています。



Q：確かにひとりで出来ることって限られてますよね。ありがとうございます。さて、この辺りで読者の皆さまが気になってそうなことを伺っていきますよ！御社に入社すると、まずどんな仕事から始めるのでしょうか？

まずは全員、現場に配属されサービス業務から始めていただきます。なぜかというと、僕はこんなことができます！私にはあんなことにができます！というのは仕事ではなくてまだ趣味の領域だからです。僕たちの仕事はお客さまを笑顔にすることです。どのようなことをすればお客さまは笑顔になられるのか、はお客さまと接しない限り分からないですからね。こんなことをいうと少し厳しいように聞こえるかも分かりませんが、「美味しい！」は当たり前で、お客さまの心が豊かになり、笑顔になっていただくことの対価が「ありがとう」であり、そこで初めてお代をいただけるわけです。それがなければ「さようなら」になってしまいます。美味しいお店はたくさんありますからね。ですので、まずはサービス業務から。最低半年～１年ほど経験を積んでいただきます。

Q：ありがとうございます。その後はどのようにステップアップしていくのでしょうか？

サービス希望の方はお酒を覚えていき、料理希望の方はまずは先輩を見て学んでいただきます。そして、各料理を任されるようになり、ゆくゆくは料理長や店長を目指していただくようになるかと思います。そして弊社では最近、冒頭にもお話しした飲食店に商品を卸すための製造工場も事業化いたしました。この事業を伸ばすためお店から工場への配置転換も今後はあるかと思います。



Q：素朴な疑問なのですが、お客さまの心を豊かにするために飲食のお仕事をされてきた金井社長が、なぜ製造工場を事業化されたのでしょうか？

飲食店の労働環境を改善する目的でスタートさせました。通常、飲食店は仕入れた食材を仕込む作業がありますが、この仕込み時間が労働時間が長くなる一因となっています。ですのでご飲食店さまからレシピをお預かりし、その通りお作りした商品をお届けすれば労働時間は短縮されます。つまりOEMですね。一方で、OEMだけではなく自社製品も製造しております。弊社では比較的自由に自分の料理を作れる環境にあります。その料理がお客さまのお口にあえばレシピ化され工場で製造し別の飲食店へ提供することもあります。そうやって実際に製造販売しているのがシュウマイです。つまり、通常であれば自分のレシピはお店の中だけで使うものですが、そのレシピが外に売れるようになるんですね。ここは弊社の強みでもあると思っています。問題は、そうやって生まれた商品の販路をどのようにして拡大していくかです。それを考え実行することがこれからの僕の役割だと思っています。

Q：ありがとうございます。終盤になりますが、ここで飲食業の素晴らしさについてお聞かせください。

飲食店では、飲んで食べてみんなで楽しい時間を共有しています。それはこの先ずっとなくならないと思います。この仕事は確かに辛いこともあれば苦しいこともあります。しかし、お客さまの喜んでくださるお顔で苦しさや辛さがふっ飛び、さらには自分たちの喜びに変わる素晴らしい仕事だと思います。そして手軽に日本の伝統に触れることができます。それは「人を食でおもてなす」ことです。この伝統は鎌倉時代にまで遡りますが、そのころからずっと食で人をおもてなししてきたわけです。つまり、歴史を食しているのと同じなんですよね。歴史ある文化でお客さまをおもてなし、結果、お客さまの心を豊かにできる。もう最高ですね。

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。

この仕事は人に喜んでいただける仕事です。人の笑顔が好きな人は、ぜひ、この業界に飛び込んできてください。

スタッフインタビュー

MASTERMIND株式会社　蜃氣楼 店長　加藤玲音（かとうれおん）



Q：続いて蜃氣楼店長の加藤さん、よろしくお願いします。まず最初に加藤さんのお仕事内容と得意なところからお聞かせください。

仕込みから料理、サービスから売上管理などの数字に至るまでの全般を業務としております。これが得意！というのはなく、幅広くそつなくこなせるのが僕の強みだと思っております。

Q：ありがとうございます。加藤さんは、コロナ禍に入社されたと伺っておりますが、どのような経緯だったのでしょうか？

もともと僕は料理が大好きで中学生のころから両親や友人に手料理を振る舞っていました。そして料理好きが高じて辻調理師専門学校へ進学し、父の薦めでホテルに就職することになりました。１年目はレストラン、２年目は宴会場で勤務しましたが、ふと自分の作った料理を直接、お客さまにお出しできないなら、何のために料理しているんだろう……と思ったんですよね。で、カウンター越しに接客しながら料理が作れるお店を７店舗ほどピックアップして順に面接を受けていきました。その７店舗のうちの１つが蜃氣楼だったんですよ。そこで社長である金井の人柄に惹かれ2020年3月に入社を決めました。

Q：金井社長のどのようなところに惹かれたのでしょうか？

金井との面接がシンプルに楽しかったんですよ。「君はどんなことができるの？」みたいなありきたりなものではなく「一緒におもしろいことしようぜ！」みたいな話をさせてもらいワクワクしたのを覚えています。

Q：ファーストインプレッションってとても大切ですよね！入社されたのがコロナ禍ですからできることに制限があったかと思います。そんな中で入社してよかった！と思うことがあればお聞かせください。

短期間で責任ある仕事を覚えることができたことです。僕が入社したころは蜃氣楼に料理長、店長、料理人と３人いたのですが店長が異動するということでこの店へ配属されました。弊社はまずサービス業務から学びますので、サービス業務と店長業務であるレジ〆なども一緒になって学ばせていただきました。そして７月には料理人の方も退職することになり、そこからは料理も学ばせていただくことになったんですよ。環境がそうさせた、といってしまえばそれまでなんですけどね。



Q：ありがとうございます。逆に「こんなはずじゃなかったのに……」みたいなことはございましたか？

いや、それがないんですよ。逆に恵まれていると思っているくらいです。この会社は本当に自分のやりたいことをやらせてもらえます。蜃氣楼は基本、和食のお店ですが、お客さまからのリクエストでおでんやカルボナーラなんかもお出しさせていただきました。おでんはまだしもカルボナーラなんて今まで真剣に作ったこともなかったんで、イタリアンにも精通している料理長や金井に相談させてもらってフィードバックをもらいながら作らせてもらいました。そんな感じで上司と距離が近いこともこの会社の強みだと思いますね。

Q：「接客しながら料理が作れる」という加藤さんの願いが叶った上に、その料理内容までやりたいようにできたわけですね。ここで加藤さんの想う飲食業の素晴らしさをお聞かせください。

自分が作ったもので喜んでいただくことができる。そして作って終わりではなく、その先にある喜びの空間をお客さまと共にご一緒できること。そこに尽きると思っています。

Q：ありがとうございます。最後に読者の皆さまへメッセージをお願い致します。

決して楽しいことだけではありません。辛くて苦しいこともあります。ですので何か目的や強い志をもってこの仕事に取り組んでもらえたらと思います。