株式会社POGO

所在地：大阪市中央区安堂寺町2-3-14
TEL：06-4400-3626
HP：https://pogo.jbplt.jp/
SNS：https://www.instagram.com/beerparlorpogo/
取材日：2024／11／20

ホームページ

@BEERPARLORPOGO
Instagram

社長インタビュー

株式会社POGO　代表取締役　細見良輔（ほそみりょうすけ）

Profile

出身地	：京都府福知山市	学生時代の部活動	：軽音楽部
出身校	：関西大学	好きなスポーツ	：スノーボード
生年月日	：1982.10.1	好きな本	：飲食店はもう二度とやらない
趣味	：飲み歩き、子供と遊ぶこと	好きな言葉	：一期一会
血液型	：A型	得意な料理	：パスタ

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



こちらこそよろしくお願いいたします。弊社は現在、中津駅近くにあるビアパーラーポゴと松屋町駅からほど近い麦酒やポゴジローの２店舗を経営しております。２つに共通していることはクラフトビールがメインのお店であることです。

Q：ありがとうございます。ビール好きにはたまらないお店なわけですね！でもどうしてクラフトビールをメインにされたのでしょうか？

2013年、僕が30歳のころに創業し、2015年に大阪の福島にクラフトビール専門店をオープンしたのですが、これからの時代、料理よりもクラフトビールの時代がくる！そう思ったからなんですよ。創業は近畿大学近くで学生をターゲットにしたお店から始めたんですが、学生さんがお客さんなんで来られる方のほとんどが20から22歳くらいの方ばかりなんですね。でも僕は当たり前ですが年をとっていきます。そのギャップが嫌でずっと大阪市内に行きたかったんですね。でもそのためには資金が必要です。ですので創業してからの２年間はその資金を貯めるため！と割り切ってお店を運営していました。でもいざ市内にでるとなると、お客さんが学生さんだったこともあり、カクテル系のお酒とフライドポテトなどのおつまみなどがよく出ていて、大阪市内で勝負するための武器がなかったことに気付くんです。そんな経緯があってクラフトビールを強みにしたお店をやろうと思ったんですよ。

Q：なるほど。確かに地ビールブームの次にきたのがクラフトビールブームで世界的にも人気なビールですよね。クラフトビールをメインにされてきた細見さんですが、これまでに大切にされてきた考え方があればお聞かせください。

スタッフそれぞれの個性を大切にしてきました。飲食店には色んな人が集まってきます。ですので、服装も自由、ダブルワークもOK、なんならタトゥーもOKです。でも、それらのことよりも大切にしてきたのが、彼らのやりたいことを受け入れる、ということです。みんなで花見しよう！といったレクリエーション的なものから、外部の業者さんから持ち込まれたクラフトビールに関する企画なんかも彼らがやりたい！といえばお店のコンセプトを損なわない限り取り入れます。そうやって代表である僕が主導権を握らないことによってスタッフが活き活きしてきてお店を好きになってくれ、何よりも楽しく仕事が



社長インタビュー

できるようになるんですよね。

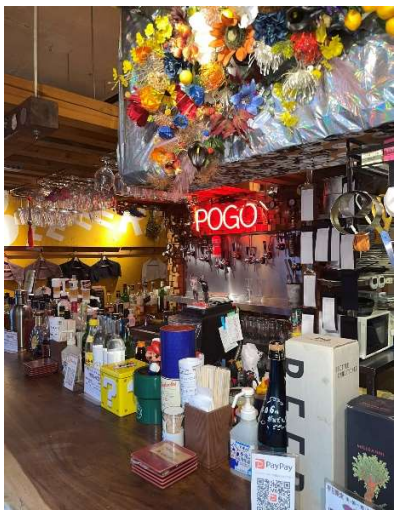


Q：とても大切なことですよね。活き活きしたスタッフさんから接客されたらそれがお客さんにも伝わってお店全体が楽しい雰囲気に包まれますよね。そんなお店づくりをしてきてくれたスタッフさんにはどんな想いをお持ちですか？

　これまで数多くのスタッフの方と接してきましたが、正直な話、素敵な方もいれば、もう二度と会いたくない方もいます（笑）。飲食店には色んな人が集まってくるんでそれはもう仕方のないことなんですよね。そんな中でもこれまで残ってきてくれた方や、お店に貢献してくれている人には本当に楽しく仕事をしてほしいと思います。そして、その楽しく仕事している姿を見ることが僕の活力にもなります。更には、仕事関係の枠を超え、プライベートのこともしっかり相談しあえる関係性になれたらと思っていますね。

Q：変わってきているとはいえ、まだまだオーナーや店長などが影響力を持っているお店って多いですよね。そう考えると現場主導の環境があることが御社の強みかもしれませんよね！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！クラフトビールが強みの御社では入社するとどんな仕事から覚えていくのでしょうか？

　まずはビールに関する知識からです。なんせクラフトビールがウリですからね。サーバーでビールを注ぐ場合、サービングといって泡立ち具合などを調整する技術が必要ですし、グラスによっても味も変わるため、その辺りの知識から覚えていただきます。その次に接客ですね。もちろん先輩社員も接客をサポートしてくれますが、店長や僕のトップクラスの接客も見て覚えてもらっています。トップクラスの接客とはお客さまを楽しませる接客であり、何気ない会話からさりげない気遣いまで、業務的に作業的にするのではなく、お客さまのお顔やお席に着かれるまでの雰囲気などを汲み取って、その状況に応じて接していくことです。つまり、お相手さまに共感する接客が大切だということですね。



Q：クラフトビールだけ見ればコンビニやスーパーでも買えますから、やはり接客が大切になってきますよね。お料理に関してはいかがですか？

　テレビで紹介されたレシピや他店の人気メニューなんかも参考にして、みんなで意見を出し合いながら商品を作っています。そして、お客さんの反応をみて改善を加え、みんなでメニューを作り上げていくイメージです。ここも社長である僕があーせい！こーせい！ではなくあくまでも現場主導ですね。少し話がズレるかも分かりませんが、先ほどのお花見の話でもそうですが、大切なのは現場主導であることだと思っています。社長からいわれたから、店長がそうだったから、と半ば強制的な仕事になったら楽しめるものも楽しめないと思うんですよね。少なくとも僕なら、そんなつまらないお店では働きたくありません。何ごとも現場主導で自分はサポートするだけ。そんな環境が弊社にはあると思っています。

Q：給与面や福利厚生面だけがすべてではないってことですよね。「働くことは楽しいことである」なかなか言えない言葉だと思います。さて、終盤になりますが、ここで細見さんの想う飲食業の素晴らしさをお聞かせください。

　飲食業は、クリスマスなどの節々のイベントで世間の人々が楽しんでいるときにする仕事です。ですので「なんで周りが遊んでいるときに仕事しないといけないんだろう」って思ってしまうのも無理はないんです。しかし、逆に捉えれば、その楽しまれているお姿を目の前で見ることができるんですよね。それが前提としてあって、お出しした料理に対して「美味しかったよ、ありがとう！」と感謝され、更にはお酒が進み盛り上がって、お店自体が一つのライブ会場みたいになるんです。で、それが毎日続きます。これがこの仕事の醍醐味だと思います。

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。

　体力的にキツい仕事なのは確かです。でも僕も創業前、色んな仕事を経験しましたが、ここまで楽しみながら働ける仕事は他にないんじゃないか、と思うほどの仕事だと思います。その楽しさをエネルギーに変えて頑張ってほしいと思います。