株式会社ジャファリインターナショナル

所在地：東京都港区六本木3-16-13 413
TEL：03-6433-3023
HP：https://www.hinabemita.com/
SNS：https://www.instagram.com/hinabemita/
取材日：2024／12／15

HP　Instagram

社長インタビュー

株式会社ジャファリインターナショナル　代表取締役　村井正人（むらいまさと）

Profile

出身地	：東京都	学生時代の部活動	：テニス
出身校	：自動車教習所（笑）	好きなスポーツ	：走ること
生年月日	：1958.9	好きな映画	：パリタクシー
趣味	：マラソン、旅行	好きな言葉	：未知のもの全般
血液型	：A型	得意な料理	：出汁料理全般

Q：村井社長、今日はよろしくお願いします。まず最初に株式会社ジャファリインターナショナルの事業内容から聞かせて頂けますでしょうか？



本業は、スーパーGTやフォーミュラなど、モータースポーツに参戦する日本最高峰のレースに参画し、チームマネジメントをしている会社で2007年に創業いたしました。2016年には薬膳香辛料を使った火鍋メインのお店を東京に出店し、現在は東京、大阪、京都で直営４店舗、FC２店舗の計６店舗を運営させていただいております。

Q：ありがとうございます。モータースポーツの事業を手掛けられていた村井さんが、なぜ飲食業に参入され、数ある業態の中から今の業態を選択されたのでしょうか？

日本のモータースポーツに大きく貢献されてきた某自動車メーカーの経営者の方が辛いもの好きで、銀座によく通われている四川料理の名店があったんです。そんな理由があってか、そのお店はモータースポーツの関係者がよく通うお店になり、私も海外出張から帰ってきたらそのお店にタクシーで乗り付けてしまうくらい四川料理や薬膳料理にハマっていきました。そして、奇遇なことにそのお店のオーナーさんが、鈴鹿サーキットのホテルのレストランで、私が昔、大好きでよく食べていた麻婆豆腐を作られていた方で、そんな偶然も重なって家族ぐるみのお付き合いをさせていただくようになりました。そんなお付き合いの中で「そんなに好きなら自分でお店をやってみたらどうか」といわれ薬膳メインのお店を始めることになりました。

Q：村井さんご自身が好きなジャンルで出店されたんですね。現在ではコロナ禍を乗り越えて３府県でお店を展開されておりますが、それまでにどのような考え方を大切にしてこられましたか？



とにかくお客さまの喜びを追求することです。ごく当たり前のことですが、何か商品やサービスを提供し、その対価としてお金をいただくわけで、喜んでいただけなければ対価をいただけないわけです。これは飲食業だけに限らず、すべてのビジネスに通じることだと思います。

Q：忘れがちですが基本的なことですよね。これまで一緒になって頑張ってきた従業員さんへはどんな想いをお持ちでしょうか？

私も人間で時には間違ったことを伝えてしまうこともあります。そんな時でも間違っていることは間違っている、とハッキリいえる人間になって欲しいと思っています。特に先ほども話しましたが「お客さまの喜び」に対する考え方ですよね。社長である私が

社長インタビュー

よかれ！と思って取り入れようとしていることであっても、それでは喜んでいただけません、といった具合に自分自身の視点ではなく、お客さまの視点でハッキリとものがいえる人材になって欲しいと思っております。



Q：御社は、村井さんをはじめ、全従業員さんが一丸となってお客さまの喜びを追求されているわけですね！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！御社に入社するとまずはどんなことから始められるのでしょうか？

店舗に配属されお仕事を始める前に、お店のコンセプトや薬膳とはなんなのか？を学んでいただくためにお店に来ていただき研修をします。それをせずして仕事に取り掛かると、右も左も分からなくなって結果、何も良いことはないですからね。もちろんお給料もお支払いしています。そして配属後も始業前の数分で読めば、お仕事内容が分かるようにしたマニュアルを用意していて、忙しそうにしている先輩に聞かなくてもそれを読めばひと通りの仕事がこなせるような体制を整えています。つまり、飲食経験がなくてもその日から仕事ができる環境を弊社は整えております。

Q：飲食のお仕事が初めての方は安心ですね！中期的にはいかがでしょうか？

入社半年ほどでひと通りの仕事を覚えていただき、１年後には店長になっていただきたいと思っています。そこから先のキャリアアップに関しては、今後の事業展開に応じて必要なポジションを担っていただきたいと思っています。

Q：どのような事業展開を考えておられるのでしょうか？

火鍋のシーズンに入る今秋、おかげさまでコロナ前の予約数をようやく上回るようになってきました。普通であればここで直営店を出店していくのが一般的ですが、私たちはシッピングモールなどのフードコートへの出店を考えております。ショッピングモールは施設自体が集客装置で、そこへ出店することで薬膳料理の認知度があがります。そのお客さまが直営店やFC店への集客に繋がれば、と考えております。

Q：なるほど。そこにはしっかりとした戦略がお有りなんですね。ありがとうございます。ここで少し話題が変わりますが、村井さんご自身は自社の強みはどこにあるとお考えですか？



私たちの強みはなんといっても火鍋で使うスープにあります。というのも、私たちは中国の迎賓館で要人をもてなす際にお出しする薬膳料理のレシピでスープを使っていて、他店では出せない味を提供することができます。お客さまの喜びを追求し続けることはもちろんですが、そのレシピがあること自体がそもそもの強みですね。また、このレシピは社員たちにも公開しております。ですので、そのレシピを使って薬膳料理のメニューを作ってもらえるような幹部候補の方に、ぜひ来ていただきたいと思っています。

Q：ありがとうございます。終盤ですが、ここで村井さんの考える飲食業の素晴らしさをお聞かせ下さい。

食べることや人を喜ばせることが好きな方であれば、どんな方でもできる仕事であるところです。他の仕事では資格や免許などが必要な仕事が多く、それでお給料や仕事の範囲が変わることさえあります。しかし、飲食店ではそれがありません。そこが魅力的なところだと思います。また、自分の得意な分野で勝負できるところも素晴らしいと思います。何も本格的な料理ができなくても、例えばですが、袋麺のアレンジ料理であれば右に出るものがいない！くらいに極めれば、それも強みになるわけです。そんな具合で無限にチャンスがあるところも素晴らしいと思いますね。

Q：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。

ご自身のやりたいことから逆算して行動してほしいと思っています。もし仮にお店を持ちたいのであれば何年も修行しなくとも、協力者を見つけて出資してもらう選択肢もありますが、こんな風にお店を持つということに限らず、ご自身のやりたいことに純粋になってほしいと思いますね。