有限会社MASUICHI

所在地：京都市南区吉祥院高畑町107-4
TEL：075-661-7172
HP：http://www.masuichi.jp/
SNS：https://www.instagram.com/masuichi.honten/
取材日：2024／12／19

MASUICHI GROUP

ホームページ　Instagram

社長インタビュー

株式会社MASUICHI　代表取締役　国本忠義（くにもとただよし）

Profile

出身地	：京都府京都市	学生時代の部活動	：アメリカンフットボール
出身校	：旧平安高校	好きなスポーツ	：スポーツ全般
生年月日	：1968.10.17	好きな本	：料理雑誌全般
趣味	：ゴルフ	好きな言葉	：感謝
血液型	：B型	得意な料理	：焼き豚

Q：国本社長、今日はよろしくお願いします。まず最初に有限会社MASUICHIの事業内容から聞かせて頂けますでしょうか？



弊社では、京都を中心に７店舗の焼肉店を経営する会社と、一頭買いした牛をセントラルキッチンで商品化し、スーパーや飲食店さまに商品をお届けする食肉卸しの事業や、ECサイトや店頭でエンドユーザーさまに直接販売する物販を行う会社との２社で事業を行っております。お客さまと共に成長し、今年で創業30周年を迎える会社です。

Q：ありがとうございます。お父さまはホルモンの小売店をされていたと伺っております。どのような経緯で事業に関わるようになられたのでしょうか？

僕はバブルが終わりかけのころ、とある不動産会社の営業マンとして働いていました。当時の先輩に美味しいお店に連れられ、飲食店の仕事に興味をもち、どうせやるなら父の仕事を継ぐのではなく、自分で飲食店をやりたいと思っていました。ですので、どうしても父の仕事を引き継ぐことに前向きにはなれなかったんですよね。とはいえ、そのまま見過ごすこともできず、父の仕事に関連する焼肉店を一から創業しました。そして、創業から５年ほどしたころ、父がやっていた小売店を食肉卸や物販の事業にリブランディングし飲食経営と物販とで２社経営することになりました。

Q：なるほど。そんな背景がお有りだったんですね。四半世紀に渡ってお客さまと共に歩まれてきた国本さんですが、今も変わらない創業時から大切にされてきた考え方があればお聞かせください。

月並みですが、お客さまの満足と笑顔を追求することです。創業したお店は立地が非常に悪く、最初の１年は苦戦を強いられました。日によっては１日の売上が１万円なんてこともザラにあったんですね。そんな中でも徐々に常連さまが増え、その方々に新しいメニューを無料で試食していただき、もっとこんな風にしたらいいんじゃないか、というご助言から試行錯誤を繰り返しました。そして、おそらくは京都では初となる「ネギ塩カルビ」というヒット商品が生まれたんです。そんな出来事があって苦難を乗り越え、お客さまの満足する笑顔が見れるようになっていったんですよ。これはキレイごとでもなんでもなく、本当の意味でお客さまと共にここまで来れたと思っています。



Q：「全てはお客様の笑顔と満足のために。」この社是は見せかけのものではなく、国本さんの根っこにある考え方なわけですね。お客さまもそうですが従業員さんとも共に歩まれてきた

社長インタビュー

四半世紀だったかと思います。そんな従業員さんへはどんな想いをお持ちでしょうか？



弊社には20年戦士が５人、10年戦士が５人いて長いことMASUICHIを支えてきてくれました。だからこそ次の一手を打ってこれたんだと思います。僕だけなら目先のことで手一杯で次のことなんてできないですからね。100%ではないにせよ、今までに僕の考えてきたことを現実にしてきてくれたことに心の底から感謝しております。

Q：頼もしい従業員さんがいらっしゃるからこそ今のMASUICHIがお有りなんですね！さて、この辺りから読者の皆さまが気になってそうなことを聞いていきますよ！御社に入社するとまず何から始めるのでしょうか？一頭買いされているだけあって解体作業などから始められるのでしょうか？

そうですね。まずは解体現場に入っていただいて、一頭買いした牛を捌きながら部位やその特徴まで覚えていただきます。ひと通り覚えていただいてから店舗に配属されますが、よっぽどのことがない限り接客・サービスから学んでいただき、その後厨房に入る形です。理由としてはMASUICHIでは事業が多岐に渡るためオールマイティさが求められ、すべてを知っておく必要があるからですね。

Q：なるほど。お客さまの笑顔と満足のためには、接客やサービスを学ぶことは当然のことかも分かりませんね。中長期的にはいかがでしょうか？

主任、副店長、店長、複数店舗を統括するスーパーバイザーとステップアップしていきますが、すべては努力次第です。先日、中途採用で入ってきた社員がいるのですが１年で店長を任せることにしました。彼より社歴の長い先輩社員がいるのにも関わらずです。もちろん統率力や人望もあり期待された人材ではありましたが、決め手は「やる気」だったんですよね。弊社では断然、やる気を重視します。それさえあれば年齢、性別、キャリアなどは関係なく、どんどん要職を任せていこうと考えております。

Q：ありがとうございます。でもそのやる気を従業員さんに持っていただくこと自体が大変で、他企業さまも苦労されているところだと思います。御社では、やる気をもってもらうために何か特別なことはされているのでしょうか？



いや、そんなものはありませんよ（笑）。お客さまの笑顔と満足のために、自分がされて嬉しいと思うことをご来店されたお客さまにもやる。ただそれだけですね。後は環境も大切だと思います。本店では社員４人が常駐しているにも関わらず、アルバイトさんだけで回るお店になっています。もうね。めちゃくちゃ意欲的なんですよ。社員級の働きをしてくれます。なぜそうなるか、と考えてみると、創業期から頑張ってくれている社員が築き上げてきてくれたMASUICHIの文化なんだと思うんですよ。「やる気だせ！」「なんでやる気がないんだ！」なんて尻たたいても、そう簡単にはいきませんよね。なので「やる気があることが当たり前である」という文化が根付いているんだと思います。右見ても左見てもやる気に満ち溢れた人間がいれば、自分もおのずとやる気に満ち溢れた人間になると思うんです。その文化こそが弊社の強みだと思いますね。

Q：四半世紀に渡って築き上げてきた文化こそが最大の強みなわけですね。飲食店をやりたくてこの世界に飛び込まれた国本さんですが、その素晴らしさはどんなところにあると思われてますか？

学歴やスキルがなくても頑張れば人様より良い暮らしや生活ができるようになる、というところだと思います。だから結局は自分次第なんですよね。頑張れば頑張るほど成果があがり、頑張れば頑張るほどお客さまが笑顔になり、満足され、お客さまからの感謝のお気持ちをダイレクトに感じることができます。本当に素晴らしい仕事だと思いますよ。

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。

目移りする時代ですが、そもそもなぜ食の道に進んだのかを思い出して頑張ってほしいと思います。