

10億円企業を目指し
金山・名駅・豊田等
出店計画中！

やると決めた人には
必ずステージを与える。
一緒に会社を盛上げよう！

こんな会社見たことある？

独立できる。稼げる。

休める。遊べる。

KEYWORD 01

仕事週5、遊び週7

KEYWORD 02

代表取締役輩出企業

KEYWORD 03

ロケットは「月に行きたい」という
熱い思いから作られた

KEYWORD 04

俺に、お前に できないわけがない

KEYWORD 05

成功するためには強い想いと実行するのみ！
失敗を恐れる時間があるなら行動しながら考える。

KEYWORD 06

年商10億まで最短ルートで突き進む

KEYWORD 07

ヤル奴はヤル

KEYWORD 08

石橋は叩かずにトップスピードで駆け抜ける

KEYWORD 09

人にものを頼まれる人間になれ

KEYWORD 10

できない理由を述べる前に
できる理由だけを考えろ

KEYWORD 12

遊びの中に仕事があり、仕事の中に遊びがある

KEYWORD 11

ワクワクの火を灯せ

KEYWORD 13

名古屋の夜を盛り上げます！

KEYWORD 14

想像できることは
何でもやります！

KEYWORD 15

現状維持は退化だ

KEYWORD 16

味に飽きても人には飽きない

KEYWORD 17

大事なのは
目配り気配り心配り

KEYWORD 18

有言実行、
人間の可能性は無限大

KEYWORD 19

まずは東海地区の馬肉市場を独占する

KEYWORD 20

今やらないでいつやるんだ？

ご紹介したキーワードを聞いて、
一つでもピンと来たら、一緒に働ける仲間です。



代表取締役
柳瀬

最年長の新人
藤島さん

「年越し」や「クリスマス」など、イベントになると力を入れる人が多いじゃないですか？「年末年始だから〇〇しなくちゃ」「クリスマスだから盛大に〇〇やろう」など。ほとんどの会社は、そういう特別なイベントのときに普通の100%以上の売り上げを達成します。それが人間の本質だと思います。例えば「連休だから海外いこーぜ！」とか。普段はトイレに行くのをダルいって言うてる友達が、海外まで行けちゃうんだからすごいと思いませんか。これは仕事も同じです。イベントがあれば毎日のルーティンに飽きてしまう。だからこそ、毎日がイベントの時みたい

に力を発揮できたら本当に楽しい事が起こると思っています。

だから、うちの会社では毎月必ずイベントを起こします。これが毎週になったら、もっと人間の底知れないパワーを発揮できるとも思っています。常に遊びを忘れずに、仕事は週5だけど遊びは週7。世の中には休めて、遊べて、稼げて、独立を目指す会社が少ないから、自分たちで作っちゃいました。結果、これまでになかった異端企業になりました。

先輩たちからは「ゆとり世代の経営者」っていわれるけど、これからの時代は自分たちの考え方がスタンダードになっていくと思っています。よくニュースで「ブラック企業」なんて聞けけれど、それはその会社の働き方が今の時代に合っていないから。根性とか気合いとか、感情論だけではどうにもならない。生産性、効率性、好きなことを実現出来る環境づくりを重視しています。

例えばうちの会社の「休日数は月7日」。いまは完全週休2日制を目指しているから、この数字が決して多いとは思わないけど、業界内では充実している会社。店舗の利益に応じた「売り上げ歩合制度」では毎月の歩合給を支給して稼げるシステムを確立しました。また「独立0円制度」などのモチベーションが上がる制度も設けています。そしてこれらの制度は全て、生産性や効率性、好きなことを実現出来る環境づくりに繋がっています。まずは最後まで読んでみてください。

株式会社 Act community
代表取締役 柳瀬 雅斗

—— 当社一押し！2つの制度 ——



SYSTEM 01

独立0円制度

独立して個人で出店しようとしても、資本力と実績がないと好立地の不動産を借りることができない。だから会社で優良不動産物件を借りて、独立者に貸すことで、好立地の儲かる店舗での独立を支援しています。

資金面の融資も行っています。

そして出店後のロイヤリティは基本もらいません。休みや給与も全て自由に決めてしまってOKです。

それが当社の独立支援制度。

実際に2年で独立を実現したスタッフもいます。



SYSTEM 02

売り上げ歩合ボーナス制度

店舗ごとに定められた一定金額の損益分岐点(売上)を達成したら、その後の売上の10%を歩合給として還元。制度を作ってから全員が還元を受けています。

社員の給与例の内訳

先輩、後輩関係なく、売り上げ歩合は均等に配分します。

月収例

店長 / 月収34万円
月給22万円+店長手当2万円+歩合給10万円

この10%を店舗の社員で均一に分け合う。ご紹介した店舗は正社員2名。

歩合給算出詳細 店舗月商600万円—店舗採算ベース400万円=200万円



たった2年で
独立しちゃいました。

株式会社ACT・渡辺(25)

馬肉の卸売加工会社
株式会社ACTを
立ち上げました！



前職は新卒で入社した会社で雑貨店への営業職をやっていましたが、独立を目指すためにアクトコミュニティに入社。常日頃から「独立したい」と柳瀬さん(社長)に想いを伝えていたら、馬肉加工工場立ち上げの話があり、別会社を立ち上げて任せてもらえることになりました。アクトコミュニティでは馬肉専門店として、「生肉流通センター」と「生肉専門家TATE-GAMI」を展開していますが、私たち(株)ACTでは卸売加工会社として、馬肉の卸売を行っています。また東海エリアの様々な飲食店に対しても馬肉の販売を行っており、自分たちで取引先を開拓し、名古屋に馬肉を広める使命感のもとで事業を展開。会社の運営は全て自分たちに任されていて、給与も自分たちで決めています。利益拡大に伴って、着実に収入UPをしています。

What is ACT? 株式会社ACT ～ 馬肉を安く提供できる仕組み ～

通常

牧場 → 一次加工業者 → 商社 → 二次加工業者 → 問屋 → 店舗

ACT

牧場 → 一次加工業者 → ACT → 店舗

株式会社ACTはアクトコミュニティの社員が立ち上げた東海エリア最大級の馬肉加工工場を持つ馬肉卸売問屋です。

馬は体温が高い動物で、細菌が繁殖しにくい性質があり、
過熱か冷凍処理を行うと死滅してしまう細菌ばかり。
生の馬肉による食中毒は過去の実績もありません。

昔のように気軽に生肉が食べられなくなった世の中だからこそ、
安心して生で食べられる馬肉の美味しさを広めていきたい！
生肉が好きな人達が毎日食べられるように安価で提供できる仕組みをつくりたい！
そんな想いで株式会社ACTを立ち上げました。

独自の流通ルートを確認し、中間業者を通すことなく自社加工し顧客先へ販売。
名古屋で馬肉文化を広めるべく、ただいま絶賛販売先を開拓しています。
この仕組みがあるからこそ、馬肉を安価でお客様に提供できて、
結果的に売上UPに繋がっています。
まずは名古屋の馬肉市場を独占します。

休日充実型社員

家族を大事にしたいから、
この会社を選びました。



「生肉専門家TATE-GAMI」栄店
浅田(28)・入社1年目
前職：バー

「何かを得るために何かを犠牲にする」。そんな働き方は昭和時代の根性論だと思っています。この会社では月7日の休みを得ながら、「売上歩合制度」でしっかり稼げる環境があります。店舗の利益に応じて、高い割合の歩合給が社員に還元される仕組みだから、自分自身が経営者感覚で店舗運営に取り組めます。ちなみに僕が店長を務める「生肉専門家TATE-GAMI」栄店の毎月平均の歩合給は10万円。休日出勤をすると1日1万円の手当も支給されます。僕は生まれたばかりの子供や家族、プライベートを大切にしながら働いています。

深夜型のバーから
転職して家族との
時間が増えました。



(左) 新入社員の山口君。前職：工場から転職。



成長実感型社員

事業成長のスピードに
ワクワクと心が躍ります！

馬肉のルートを確保し、工場をつくり、いま6店舗目・7店舗目のオープンに向けて人材採用を進めています。入社した3年前は自分がこうやって事業成長に携わっているなんて想像が付きませんでした。うちの会社には本当に良い人材が集まっていると感じています。独立を目指したいメンバー、本当に接客業が好き
なメンバーなど、前向きで貪欲なスタッフが多い。任せてもらえる環境、信頼してもらえる環境があるからこそ、入社後に高いモチベーションを維持して活躍することができるのだ
と思います。いまは年商約4億円の事業規模ですが、まず目指しているのは10億円企業。規模が大きくなればこそ、月8日休みの実現なども現実味を帯びてきます。みんなが働きたいと思える会社を目指しています。

「生肉専門家TATE-GAMI」名駅店
西牟田(30)・入社3年目
前職：酒屋

会社の経営にも
携わっています。
事業の中核を担う楽しさ
を知りました。



社内出店型社員

自分のお店が持ちたくて
入社1年目で社内起業。



「海の家」
長谷川(22)・入社1年目
前職：MR

「いつかは自分のお店をやりたい」と思って入社しました。そしてたまたま「海の家」の立ち上げ計画の話があり、思い切って手を挙げたところ任せられることに。早くも入社1年目にして自分の夢を叶えることができました。この会社の良いところは任せてくれること。「海の家」の運営をはじめ、実際の店舗の運営でも細かく口出しされることはありません。海の家をいつ営業するのか、どんな接客でお客様と接するのか、入社1年目ながら早くも任されています。自分のやりたいことを叶えてくれるだけでなく、本当に任せてくれる環境があるからこそ、楽しく働くことができますね。

新業態「海の家」を
立ち上げました！
運営を全部
任されています。



やりがい実感型社員

年齢は関係ありません。
みんながフラットに
接してくれる。



「生肉流通センター」
藤島(40)・入社1年目
前職：店長

自由に店舗運営を
任せてもらえるから、
転職前より接客業が
好きになりました。

前職は飲食店の店長職。40代から転職を決意したのは、飲食業界なのにみんなが前向きに仕事をしている環境に魅力を感じたから。この会社では社長が30代。社員も20代～30代前半が中心で自分が最年長。でも年齢なんて全く関係なく、みんなフラットに接してくれます。業界未経験者でも仕事がしやすいように、社長や先輩スタッフがおペレーションを整えてくれています。また何でも意見を聞いてくれるし、むしろ未経験の方の意見も求めてくれます。「月7日休みの基本休日」「月一回の店舗親睦会」「年4回の全社イベント」「年1回の社員旅行」など、「大いだからこそもっと遊べ」を企業理念に普段から他店のメンバーとも交流があり、自分もすんなり馴染むことができました。入社して驚いたのは全店舗を臨時休業にして、みんなで遊ぶイベントがあること。売上のためだけに事業を運営している会社ではなく、遊びやプライベートな時間を通じて、充実した人生を送れる会社なんだと思っています。



社長は忙しい店舗を手伝ってくれます！

