2002年新卒採用始まります！

［FROM　人財開発部］

まだ、新入社員も入っていないのに、もう来年のことかとお思いでしょうが、大卒の新卒採用は既に本格化しているのです。
来期の採用予定はなんと

50名

ということで、ぜひ皆さんのまわりにいるアルバイトの大学生、短大生に我が社のPRをお願いしたいのです。
その他にも、兄弟とか、いとことか、パートさんの息子さんとか、取引先のご子息とか、気にするとけっこういるはずなんです。
とにかくお互いを知ることからが大切ですので、ぜひ会社説明会への参加を勧めてみてください。
なお、店舗からの紹介だからといって特別に採用基準を甘くはしません。
しかしながら、経験があるのと会社のムードを知っているという部分で有利なのは確かです。
とにかく、第一志望の業種がフードビジネスではなくても、
会社説明会を体験して志望が変わるなんてことはしょっちゅうです。（昨年の新入社員も大部分そうです）
だから、まずは会社説明会へ誘ってください。
また、これを読んでいるパート&アルバイトの皆さん!以上のようなわけで、ぜひ前向きに検討してみてください。
エントリーは店長を通じてでも、ホームページからでも結構です。
ぜひ、よろしくお願いいたします。

当社ホームページ●http://www.monogatari.co.jp

当社掲載中の採用サイト

●［未来ドットコム］	http://www.86301.com （小山連載中＝徒然日記365「イレルンジャー」）
●［就活ポラリス］	http://www.shupola.com
●［メガジョブ］	http://www.jp-brain.com
●［日経就職ナビ］	http://job.nikkei.co.jp
●［名大社DESU］	http://shinsotsu.meidaisha.co.jp

採用専用Eメール●recruit@monogatari.co.jp
採用専用電話●0120-64-3140［担当／小山・服部］

説明会予定	開催日	時　間	会　　場
	2月15日(木)	13:00〜	名古屋ヒルトンホテル
	3月21日(水)	13:00〜	名古屋・栄ガスビル
	3月22日(木)	13:00〜	東京・ゲートシティー大崎
	4月10日(火)	13:00〜	名古屋・栄ガスビル
	4月25日(水)	13:00〜	東京・国際フォーラム
	4月26日(木)	13:00〜	名古屋・メルパルク
	※その他、広島・福岡等あり。		

2000年12月度

CSランキング発表しま〜す!

［総合満足度&部門別満足度ランキング（12月度）］

参考資料

先月［11月度］	店名	総合満足度
	羽村店	74.8%
	鈴鹿店	71.8%
	曙店	71.5%
	鴨田店	71.4%
	町田店	71.3%
	飯田店	70.7%
	羽根店	69.9%
	川中島店	69.1%
	上島店	68.8%
	津島店	68.4%
	元町店	66.4%
	豊川店	66.3%
	高崎東店	65.2%
	鳴海店	63.9%
	上海豚麺	61.9%
	花田店	60.0%

当月［12月度］	店名	総合満足度
	羽村店	74.5%
	町田店	72.0%
	曙店	70.9%
	鴨田店	70.9%
	飯田店	70.2%
	川中島店	70.2%
	羽根店	70.0%
	豊川店	68.5%
	鈴鹿店	68.4%
	上島店	68.0%
	上海豚麺	68.0%
	津島店	66.8%
	元町店	66.8%
	高崎東店	64.1%
	鳴海店	63.7%
	花田店	61.6%

料理の味		
1	上海豚麺	74.9%
2	曙店	74.5%
3	上島店	73.4%
4	豊川店	73.3%
5	羽根店	73.1%
6	町田店	72.3%
7	羽村店	71.1%
8	鴨田店	69.8%
9	花田店	69.7%
10	鈴鹿店	69.0%
11	津島店	68.5%
12	鳴海店	66.1%
13	飯田店	65.9%
14	元町店	64.9%
15	川中島店	64.3%
16	高崎東店	56.1%

豚麺はおいしいと評判!

価格とボリューム		
1	羽根店	56.8%
2	上島店	56.7%
3	曙店	56.1%
4	町田店	56.0%
5	鴨田店	56.0%
6	豊川店	55.7%
7	津島店	55.0%
8	羽村店	54.8%
9	鈴鹿店	53.2%
10	飯田店	52.8%
11	鳴海店	52.6%
12	花田店	50.6%
13	上海豚麺	50.5%
14	川中島店	49.7%
15	元町店	49.4%
16	高崎東店	40.1%

料理の盛り付け		
1	上海豚麺	60.8%
2	飯田店	58.1%
3	羽根店	57.5%
4	鈴鹿店	57.4%
5	曙店	56.6%
6	町田店	56.3%
7	羽村店	55.9%
8	鴨田店	55.1%
9	豊川店	55.0%
10	津島店	54.9%
11	上島店	54.8%
12	元町店	54.2%
13	川中島店	52.9%
14	花田店	51.8%
15	鳴海店	51.5%
16	高崎東店	47.5%

豚麺も飯田店もいい仕事します。

料理の提供時間		
1	羽村店	65.8%
2	川中島店	61.8%
3	曙店	57.9%
4	鴨田店	56.6%
5	元町店	56.3%
6	羽根店	55.9%
7	町田店	55.4%
8	鈴鹿店	54.3%
9	高崎東店	53.8%
10	上島店	53.7%
11	上海豚麺	52.0%
12	飯田店	49.0%
13	鳴海店	48.7%
14	豊川店	47.2%
15	津島店	44.0%
16	花田店	34.9%

ダントツの素早さ、羽村店!
しかし上下の差がヒドイね…。

店内の清潔度		
1	羽村店	82.4%
2	川中島店	80.6%
3	高崎東店	80.4%
4	飯田店	80.0%
5	鴨田店	74.0%
6	元町店	73.9%
7	鈴鹿店	73.4%
8	町田店	72.8%
9	津島店	72.1%
10	曙店	71.2%
11	羽根店	70.7%
12	上島店	69.5%
13	上海豚麺	68.4%
14	豊川店	67.4%
15	鳴海店	65.3%
16	花田店	60.1%

花田はちょっとマズイです…。

建物イメージと雰囲気		
1	羽村店	77.9%
2	飯田店	76.1%
3	川中島店	75.1%
4	町田店	74.4%
5	鴨田店	72.3%
6	高崎東店	71.5%
7	鈴鹿店	71.2%
8	曙店	71.0%
9	津島店	70.9%
10	元町店	70.4%
11	羽根店	69.6%
12	上海豚麺	68.6%
13	上島店	68.3%
14	豊川店	67.3%
15	鳴海店	65.1%
16	花田店	61.1%

従業員の態度		
1	羽村店	85.0%
2	川中島店	82.5%
3	町田店	82.4%
4	飯田店	82.0%
5	鴨田店	80.6%
6	羽根店	78.3%
7	高崎東店	78.2%
8	曙店	78.0%
9	豊川店	77.9%
10	上海豚麺	77.9%
11	鈴鹿店	77.2%
12	津島店	77.1%
13	元町店	76.3%
14	上島店	74.1%
15	鳴海店	70.6%
16	花田店	70.5%

FC 川中島店、地域に愛されてます。

従業員の笑顔と元気		
1	羽村店	86.0%
2	町田店	84.5%
3	川中島店	84.1%
4	鴨田店	83.8%
5	飯田店	83.8%
6	曙店	81.2%
7	高崎東店	80.7%
8	豊川店	80.6%
9	羽根店	79.4%
10	鈴鹿店	77.6%
11	元町店	76.2%
12	津島店	75.7%
13	花田店	74.3%
14	上海豚麺	74.2%
15	上島店	73.0%
16	鳴海店	70.2%

店内の従業員の雰囲気		
1	羽村店	82.8%
2	町田店	79.5%
3	飯田店	79.1%
4	川中島店	79.1%
5	鴨田店	77.6%
6	曙店	76.9%
7	豊川店	76.6%
8	羽根店	75.1%
9	元町店	73.4%
10	高崎東店	73.3%
11	鈴鹿店	72.6%
12	上海豚麺	72.4%
13	津島店	71.4%
14	上島店	70.5%
15	花田店	68.6%
16	鳴海店	67.8%

SとCは独占の羽村店!スゴイ!!

お知らせ

次号では
飯田店・羽村店の
秘密を
紹介します。
お楽しみに!!

株式会社
物語コーポレーション
愛知県豊橋市西岩田5丁目7番地の11　TEL.0532・63・8001　FAX.0532・63・8002
●URL http://www.monogatari.co.jp　●E-mail smile@monogatari.co.jp
〒107-0052　東京都港区赤坂1丁目11番3号　霊南坂アネックス3階　Tel.03・3560・6310　Fax.03・3560・6316
●E-mail story@monogatari.co.jp

編集後記

2001年最初ということで、
やはり幹部の決意と思ったのですが、
各々の年賀状がけっこう本音で書き込んであるので出してみました。
それぞれの個性が出てるとは思いますが、
まさか、誌上で発表されるとは考えてなかったでしょうね…。

スーパー社内報

SMILE & SEXY

2001 FEBRUARY　No.14［2.8発行］

21世紀になった事で少し
自分の事がわかった。

小林佳雄

「**あけましておめでとうございます**」という言葉は長いこと白々しいと思っていた。仕事始めの単純なあいさつならともかく、さあ今年も頑張れよといっているような「あけましておめでとう」には違和感を抱いていた。私は今迄、仕事では区切りなく頑張らざるを得なかったし、又、頑張ってもきた。それだけに達成感はあった。そのおかげで、今の大事な仕事のパートナーすなわち、あなた方と出会い、友情とも愛情とも呼べるものも手に入れた。今年の皆様方への年賀状にも書いたように、21世紀を迎えて新たな気持ちで頑張るとかいうのではなく

この激しい変化を乗り切るのは
ず〜っと俺はやってきたことさ

という感じでいかなくちゃ俺らしくないとも思っている。そんな風に考え、そんな風にやってきた私が最近

あけまして
おめでとうございます

を言うとき、書くときに、この言葉が私を幸せにしていると感じる。この言葉を好んで口にしているなと気が付いた。元旦のもうお昼近い頃に起きだして、家族全員が揃い、おせち、おとそも用意してのおめでとうございます。お世話になった方々の所にお伺いしてのおめでとうございます。そのいずれの場合にも人の愛情や人間的な彩りを感じるようになった。

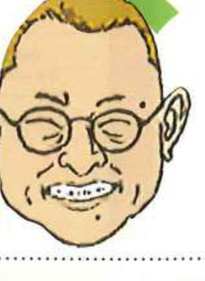
いつの頃からか、年賀状の冒頭には「あけましておめでとうございます」の言葉しか使っていないし、意図してひらがな使いで、口語の「あけましておめでとう」に近い使い方をしようと心がけている自分がいる。今の私にとり「おめでとうございます」は

数あるあいさつの言葉の中で

最も美しい言葉の一つだ

と思っている。自分の心を伝えるように最もふさわしい言葉だと思っている。私達、日本人が本来もっている文化すなわち礼の美、季節を賞でる心、そして時を区切り、そのことにより心を正す清々しさといったものばかりでなく、最も人間的な愛情表現をする言葉だと思う。そのことが私を幸せにしている。愛情表現べたの私がお正月の間は何度となく使えるうれしい言葉である。「おめでとうございます」はたとえ仕事始めではあってもいいたいのである。伝えたい気持ちである。伝えたい私の日本文化である。

「あけましておめでとう」は
白々しくない!



2001年、決意表明。

あけましておめでとうございます

株式会社物語コーポレーション

物心ついてこの方、
「激動の戦後」とか「日本変革の歴史」
「変化激しいこの時代」
「今迄と違う価値観の時代」
「構造転換の時代」「ハードからソフトへ」等々
耳にタコがあたる程に変化について
聞かされてきて、今迄どおりに
"大変だ。大変だ。"とやっていれば
いいんでしょと思ったりしている。
それでもあと数日で52才にもなるんだから、
もう少しどっしり構えてもみたいと思う。
せっかく21世紀が来ているのに
結局何も変わらずこのペースで
やるんだと納得もしているし、又それも
「カッコいいんじゃない!」とも思っている。
そんな私の21世紀です。

代表取締役社長
小林佳雄

親として、上司として、
社会人として、大人として考え、
判断、行動に
迷うこと多き毎日、
そんな時、ひとりの人間として
相手を友人と思い、恋人と思い、
兄弟と思って考えてみる。
なんと楽になれることか。
迷うことのない一年にします。

専務取締役
高山和永

新世紀を迎えるにあたり
●この時代に生を受けたことに感謝
●私達家族の幸せに感謝
●私達を支えて下さった方々に感謝
「一期一会」を大切にして
「感謝」の心をもって
皆様とお付き合いさせて
頂きたく存じます。

常務取締役
松倉幸夫

2001年
心に誓う目標
1、焦らず心にゆとりを持つ
2、積極的に行動する
3、ことおこる事後悔せず
4、健康的に生きる

取締役開発本部長
岩崎昭彦

自分の可能性を信じ、
新世紀に
ふさわしい新しい自分創りに
チャレンジする一年で
ありたいと想います。

皆様の御健康と御多幸を心より
お祈り申し上げます。

取締役営業本部長
小柳直之

我々は猿まねをしない。
我々はウソもごまかしもしない。
正当なやり方で、
正当に勝つまで、
物語コーポレーションは
徹底的にやります。
みなさん、
お楽しみに!

人財開発部長
小山祐司

ガンジーの言葉に
「大胆に自己の意思を決定発表し、
良心の名ずるところに従い、
断固として実行できない人は
勇気とは言えない」
とあります。
「Smile & Sexy」に
のっとり今年1年
「行動第一の勇者」
として頑張って参ります。
以上、
よろしくお願いします。

立地開発部長
大島孝博

いよいよ新世紀のスタートです。
20世紀は我々すべての人にとって
激動の世紀でしたが、
21世紀は間違いなく物語にとって
激動の世紀になるでしょう。
そして21世紀最初の年である2001年は、
10年後に物語の歴史を振り返る時に
欠かすことのできない
激動の1年になるはずです。
その年に物語社員であったこと、
皆様と一緒に「いっぱいいっぱい」に
なりながら頑張ったことを
私の財産にできるような1年にしたいです。
それが私の今年の目標です。
今年もよろしくお願いいたします。

営業本部エリアマネージャー
山本弘之

昨年中は
大変お世話になりました。
世の中も激動の1年でしたが、
自分にとっても
大きな転機となる1年となり
多くの方にご支援をいただいた
年でもありました。
今年も前向きに進んでいきたいと
おもっておりますので
どうかよろしくお願いします。

エリアマネージャー
山田　渉

昨年中は、私個人にとっても
会社にとっても体当たりの年でした。
公私ともども大変お世話になりました。
本年は焼肉市場の
完全制覇に向けて礎石を
固めるときでございます。
私、梅岡も微力ながら全力で
立ち向かいたいと決意している
所存でございます。
今年も、公私ともどもお世話になること
間違い無しです。

エリアマネージャー
梅岡義央

「Smile and Sexy」
に憧れて早や四年。
昨日は遠くなりにけり。
「自己実現」
と
「憧れの達成」
に向けて2001年
物語の旅
船を一生懸命漕いでいこう。
そんな気持ち、です。

エリアマネージャー
鈴木利和

今年もまた、
チャレンジあるのみ!
夢に向かって一歩ずつ。

教育SV
戸澤正人

子供の頃、
楽しみで仕方がなかった
お正月も、大人になり、
その楽しさも
感じられなくなってきた気がする。
今年は百年に一度の
新世紀元年。
Originative & Generate
をテーマに、新世紀にふさわしく
「新しいナニか!」を創造することを
自分自身のお年玉にしていきたいと
思います

教育SV
中村泰治

年賀状バージョン

今年の
一番カルビ上島店の
テーマは
「お客様喜ばせスペシャリスト」
です。
皆様の潜在能力を
すべて出し切り
今年こそ
一番になりましょう

一番カルビ上島店　店長
金井栄一
岡崎大輔・加藤明美
加藤拓真・富安佳奈映

昨年は
若輩者の私にご協力して
頂き誠に感謝しております。
世紀の境目という
貴重な時間を体験する事により
私の中で何かが
変わるような気がしており、
今年で25歳になる私は
勝負年と思っています。
町田店を地域一番店にすべく
より一層仕事に励んで参りますので
ご協力を宜しくお願いします。

町田店　店長
池田宏信

「白駒の隙が過ぐるが如く」
私30年間は過ぎていったように
思います。
そこで今後10年間は
「自分にこだわる」
プラス
「結果にこだわる」
ことに決めました。
バラ色の50歳のために!!

鈴鹿店　店長
尾崎智泰

昨年は、
私にとって大きな飛躍の
舞台を与えられた
スーパーミレニアムでした。
今年はその舞台を
飛躍させるべく、
ステップの年だと意気込んで
おります。
Fresh!(初心忘れず)
&
Fight!(一生懸命)
この精神で猛進して
イキます。

高崎東店　店長
井上　猛

今年の一番カルビ羽村のテーマは
「まじ?ほんきだしちゃう?羽村店?」です。
世界一の焼肉屋を目指して
皆で盛り上がっていきましょう。
21世紀は私たち羽村店スタッフの
為にやってきた時代です。
22世紀までフルスピード&フルパワーで
公私共に頑張っていきましょう。

今年の夏はガン黒?
香村謙介
富山県民(愛と恋の違いを知る男)
竹中孝太
バンバンバンバンバンバン…でぇー
西澤なおきち
ハイツハン105号室…でも横浜出身
斎木知親
私は看板娘?看板サル?
河合さるみ

「21世紀」
約16年前小学生であった頃の
私のイメージでは、車は浮いて走っており、
答えを教えてくれる鉛筆なんてものが
あるハズであったのですが。
(漫画の影響ですね)
しかし、予想していたものが白紙であった
という事は自分でつくれるという事です。
"未来は、今だ!!"という言葉を胸に
日々未来を創って行きます。
や～今年も良い年になりそうです。
あなたにとっても良い年で
あります様に…

鳴海店　店長
河邊朗久

「一番カルビ津島店」は
皆様のおかげで
新年を迎えることが出来ました。
今年も私たちは「スマイル&セクシー」の
実現のために
「フルスピード・フルパワー」で
全力疾走いたします。
昨年は新メニューのスタートや、
10月の異動など大きな変化もあり
とまどうことも多々あったこととおもいます。
皆様の協力と理解あっての
津島店です。

津島店　店長
桜井玉裕
近藤充宏・寺本直樹・三宅泰嗣・藤原　聖

仕事の楽しさ
●お客様が喜んでくれた!
●キレイな盛りつけができた!
●忙しかったけど皆で頑張った!
あなたの
「活き活き」で
周りの人も
「活き活き」
させてしまいましょう。

花田店　店長
鈴木健太郎

20世紀の最後の年、
皆さんのおかげで
良い年にすることができました。
本当にありがとうございました。
感謝、感謝でございます。
皆様にとって素敵な時代の
幕開けでありますように♪
曙店が生き生きと働ける場でありたい
曙店が地域を明るく照らす灯台でありたい!
曙店の物語を皆の手で作りたい!

曙店　店長
鷲見健一

昨年は、公私共に
刺激的で充実した一年となりました。
そして、
あっという間の一年でもありました。
今年は「21世紀」
そして「30歳」を迎える
節目の年、
一日一日を大事にし
更なる勉強の年にしたいと
想っております。

上海豚麺　店長
市川嘉一

小さなお店の大きな歯車に
なりたかった私も入社6年目を迎えます。
自分らしく、
自分の人間性で勝負でき、
また外食のプロめざし頂点を目指します。
まだまだ社会人(大人)として、
未熟である私ですが、
21世紀に負けない
藤城雄三をつくります。
大きな会社の大きな
藤城になれるよう努力します。
20世紀を生き抜いた(笑)
私、今年も全力です。

総本店　支配人
藤城雄三

物語コーポレーションに入社して、3年半
いろいろなことがありました。
とりわけ昨年は、料理長になり、結婚をし、
子供が誕生し、公私共々充実した一年を
送ることが出来ました。
これも私を支えてくださった
皆様のおかげと思っています。
今年は、さらに一回り大きく
「心」「技」「体」を
磨き上げることを目標に一年過ごすことが
できればと思っています。

総本店　料理長
小林儀紀

20世紀を振り返って、
改めて
スマイル&セクシー
を身に付けることの
重要性を
感じています。
個性あふれる素敵集団
「げん屋」を
みんなで作りましょう。

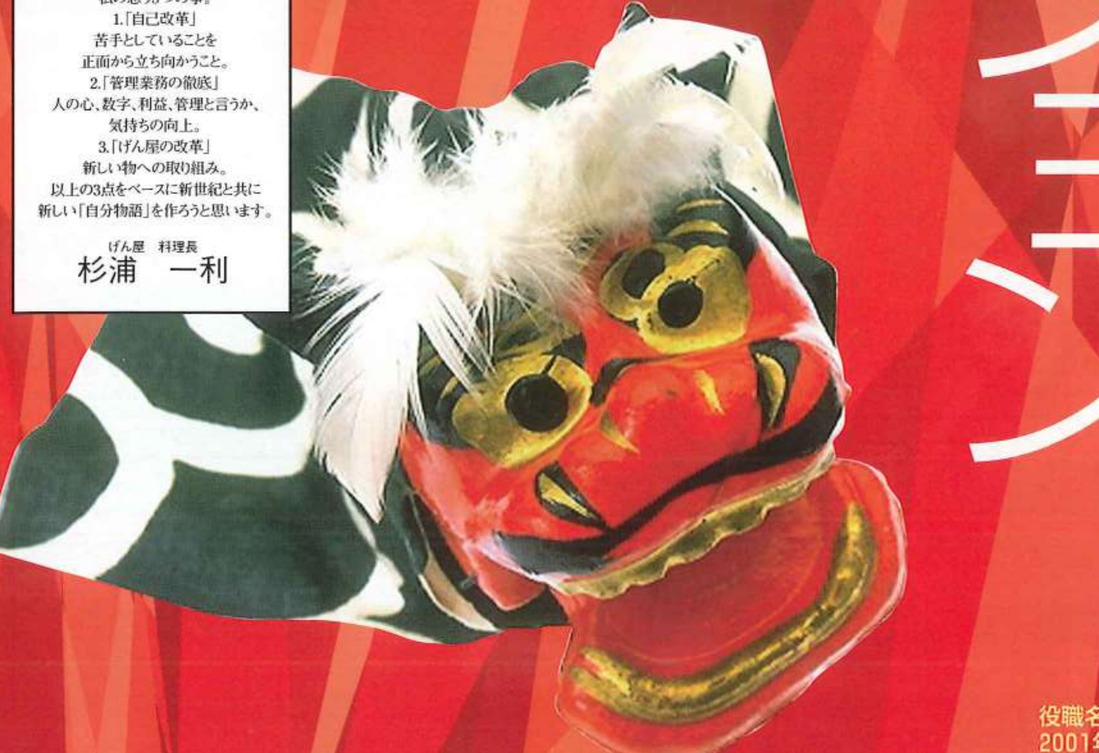
げん屋　番頭
浦野龍一

21世紀、
新しい年を迎え、
私の思う3つの事。
1.「自己改革」
苦手としていることを
正面から立ち向かうこと。
2.「管理業務の徹底」
人の心、数字、利益、管理と言うか、
気持ちの向上。
3.「げん屋の改革」
新しい物への取り組み。
以上の3点をベースに新世紀と共に
新しい「自分物語」を作ろうと思います。

げん屋　料理長
杉浦　一利

げん屋に異動になり、3ヶ月。
各スタッフの方から、いろいろな
アドバイス、教えを受けて2001年を
迎えることが出来ました。
ありがとう、ございました。
今後も、げん屋の魚と同じように、
新鮮な気持ち、
活きの良さを心掛け、
皆さんとげん屋を盛り立てて行きたいと
思いますので、
よろしく、お願いします。

げん屋　小番頭
関野宏重



役職名は
2001年1月30日
現在のものです。

一番カルビの皆サン、こんにちは。毎日のお仕事、お疲れサマです。私どもは、10月7日にOPENいたしました、うまれたてホヤホヤの一番カルビ「川中島店」（長野県）でございます。最近、長野はめっきり寒くなりましたよ。みんな着替えのたんびに、おたけびをあげています。

OPENを迎えて約3ヶ月。川中島店は日々入れ替るたくさんのお客サマをお迎えして、思いもよらぬハプニング、失敗、感動ext…を、くり返す毎日でございます。それでも、そんな経験をSTAFF一人、一人がちゃーんとバネにしているようです。ブリキを着こんだような、あのカチコチした研修時のみんながなつかしい…。きっと、こうやってそれぞれが胸に描いた、自分物語を歩んでいくんでしょうね。

今回は、そんな成長かていにいる川中島店のかわいいヒヨコちゃん達こと、うちのSTAFF・メンバーをご紹介いたします。

気合いのサンフジフーズ！情報量ありすぎで2ページ独占!?

オッサンのくせに、気合いバリバリの荒井店長。記事づくりをまかせたら、たっぷり送ってきました。カットするのも申しわけなくて、できるだけ全部のせちゃいました！みなさん、あたたかくなったらぜひ、行ってちょ!!

川中島ってどんなとこ

戦国時代、名将・武田信玄と上杉謙信が五度に渡って戦った場所で有名です。その古戦場からは自動車で15分位の場所に一番カルビはあります。長野県といっても、店の囲りは決して田舎ではありません。長野オリンピックが開かれてから、道路等、整備され、近くには大きな物販店、オリンピック施設が点在しています。

荒井店長からのメッセージ

川中島店のセールスポイントは何と言っても美人が多いということ。パート、アルバイトそして社員も美人ぞろい。一番カルビ全店で有名になっていると噂?を聞きました。それに男性より女性の方が仕事面・性格的にもしっかりしたスタッフが多い。長野県って男性は使えないのばかりと錯覚してしまうほどですが、中には使える男性も一握りだけいます。しかし、女性のパワーの方が強い。これだけは言えます。店長、副店長（荒井、小堀）も負けています。

サンフジフーズってどんな会社

サンフジグループの外食部門で、グループの中心は、住宅展示場の企画・運営を主に経営するサンフジ企画です。サンフジフーズとしては現在、一番カルビ以外、東京でラーメン専門店を4店舗経営しています。サンフジ企画は業界トップの総合住宅展示場の企画・運営会社で、関東・甲信越で約65ヶ所運営しています。日本最大、約80棟のモデルハウスが展示されている。「TVKハウジング横浜」もその1つです。又、企画では、スーパー銭湯も経営しております。

うちのホール色男、3人組???

お客サマの声の中で「この店は美人が多い」とのコメントをありがたいことに、たぁ～くさん頂いている川中島店。

丸山光也です（いくつ?）

荒井店長・小堀副店長のとある一日…。

小堀副店長　なぁ穂谷ぁ今日デートしようぜッ!!
穂谷ちゃん　げッ!!いや…今日はちょっと用事があって…。

めげずに副店長

小堀副店長　なぁヨーコ、今日デートしようぜッ!!
バイトの踊ちゃん　え～なんでェ?!絶対ヤダーッ!!

さすがに副店長

ヘコんで、てっしゅう。この寂しき後ろ姿…トホホ。

それにひきかえ荒井店長

荒井店長　ゴメンナぁ小堀！俺はモテモテ（笑）

愛する川中島店へ――［教育SV・中村泰治］

サンフジフーズさんは、私が初めて担当を受け持ったFC様でした。荒井店長、小堀副店長、穂谷浩子さんとは、豊川店での厳しい?研修からのお付き合いですので、もう半年以上のお付き合いになりますね。私にとって、何もかもが未知の世界。それはオープン集合教育も例外ではありませんでした。PA求人から研修に至るまで、イレギュラーの続出でしたね。OffJTの初日に、PAが8人しか参加しない（ちょうど、修学旅行シーズンだった）ことも初めてでした。

研修後半での補習・補習の連続で、やっとの思いで向かえたグランドオープン。感動しました。自分の中では、なにかドキュメンタリー番組の最終章を観ているかのような錯覚を覚えました。研修中のミーティングで荒井店長がおっしゃっていた「彼らスゴイですよ!」という、自店のPAに対する熱い想いと、荒井流リーダーシップで、これからも川中島店だけでなく、サンフジフーズを引っ張って行ってくださいネ。

小堀副店長。早くホールを指揮する姿を見たいです。いろいろ大変だとは思いますが、頑張ってくださいね。穂谷さん。豊川の時と、川中島の時では、見違えるようでした。応援してます。頑張ってください。パートさん・アルバイトさんのみんな。あなた達と一緒に頑張ることが出来て、とても幸せでした。

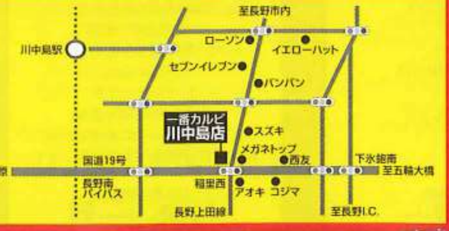
これからも、大変な航海だと思いますが、「荒井丸」をみんなで盛り上げてください。心から愛する川中島店へ

キッチンサイドの皆さん

新屋敷竜二です（ねぐせひどい?!）

稲里西交差点角すぐ

一番カルビ
川中島店
営業時間
11:30～24:00
年中無休
長野市川中島町上氷鉋字大沖601
TEL.026-286-0288
0120-69-9933



唯一の女性社員
Beautiful穂谷ちゃん

でも、このバカさかげん!!
どう、思います?!

歴史上有名な川中島の地に、さっそうとデビューした一番カルビ川中島。（川中島が長野市にあるって知ってた?）。オープンして3ヶ月、メチャメチャ寒いけど店内はホットホットです。どんな店かは、写真を見てちょ!FC店ですが、直営に負けないパワーで長野市でも評判だよ!

高崎でほえるのだ!

井上バッタ率いる超アツアツ軍団

大好きな高崎東店へ

［教育SV・中村泰治］

11月6日から始まった「高崎東店オープン集合教育」の責任者として、店舗が無かったら一生行くことは無かっただろう(?)群馬県は高崎市へ行って参りました。自動車で5時間30分の長旅を経て高崎市へ着くと、井上店長(以下イノちゃん)はじめ、6人の社員が主体的にオープンに向けてのミーティングを行っている最中でした。私にとって、特にイノちゃんは思い入れの強い社員なのです。私が豊川店の店長のときの副店長…いわば「腹心」です。いや、彼の活躍無くしては、あの!売上新記録も無かったことでしょう。今度は私が恩返しをする番だ!と自然に自身のテンションも上がってきました。

オリエン初日。初めて会う「高崎東店」のアルバイトさん達に、「イノちゃんの創りたい店」が明確に伝わってきました。とびっきり元気で、パワーのあるヤツらばっかりなのです。みんなステキなヤツらなのです。研修中の彼・彼女らの、積極的な行動。楽しそうに頑張る姿、そして日々「一番カルビ」に心底ホレていく過程に、私は鳥肌が立つほど感動いたしました。たった2週間前には、何も知らなかった、何も出来なかったアイツらが、オープンを迎えるのです。これってひとつの感動だよね!イノちゃん!レセプションのときに、小林社長が言った「関東地区の本店」として、そして、新たな歴史の先駆店として、イノちゃんのパワーでグイグイ引っ張っていってね。そして、とってもアツ〜イ60名のステキなヤツらをヨロシク!
期待してます!

番外編［高崎東］

3つの噂話

①廣瀬クンがホモになって、裕矢クン(バイト君)とデキでるらしい。(ウソです。本気にしないで下さい。)

②谷口副店長が、本格的に嫁探しに精を出しているらしい。しかも相手は絞った?との噂も…。

③あの大食漢男・S主任(杉浦)曰く「最近、ぜんぜん食欲無いんですよ」…その言葉の5分後に3杯目の「おかわり!」変わったのはおなかに対する謙虚さだけ!(量は変わらず)

ナンバー・ワン

インパクトNO.1／山田瑞紀［18］ 身長170cmの超体育会系・女子高校生。走り高跳びでは県下に敵なし!強そうなんだけど、すぐに泣いちゃう泣きむしっこ。

知性NO.1／飯野純子&高沢摂［23］ 普段は小学生の非常勤講師として勤務している変り種。飯野さんは体育会系、高沢さんはちょっぴりイマドキ系。高崎東店の「ツインズ」先生です。

意外?NO.1 パートの金井さんは無類のパチンコ好き!暇さえあればパチンコに精を出すらしい。そんなように見えないんだけどね。おとなしい奥さん顔でさぁ。

似てる?NO.1 通称「ニワショー」こと丹羽彰吾くんは、SMAPの草薙君に似ています。でもみんなからは、「草薙NG!」と非難を浴びているんだよね。

カルビネームNO.1 僕としては小島君の「コジンマル小島」が面白かったんだけど、勝手に変えられちゃった。井上店長も「スルゴレ」を返上しちゃったし…。あっおもしろいのがあった!牛腸(ごちょう)さんのカルビネーム「生中・牛腸!」どお?これはまだ計画なんだけど。(勘解由はオオウケ!)

高崎の「見返り美人」まつ毛バシャバシャいいそうだね…

高崎東店データ

- スタッフの平均身長……164cm
- 全スタッフ中体育会系…80%
- 女性スタッフの割合……70%［53人中37人］
- スタッフの内訳…………パート:15人・フリー:2人・大学生:17人・高校生:14人・社会人:5人
- 伏屋副店長との身長差…男性最大24cm、女性最大20cm［ちなみに彼女の身長は174cmです］

スクープ!
新看板ついにデビュー!

ついに、群馬へと進出した一番カルビ高崎東店［直営］「関東の本部はオレたちだ!」を合い言葉に「かかあ天下とからっ風」で有名な群馬の地で女性パワーに押されながらも日夜、奮闘しているのだ。皆さん、スキーの帰りには高崎にも寄るのだ。クシクシ。［ハム太郎風にお読み下さい］

店長・井上猛

粒揃いの高崎東店。スターこそいないが、その分、団結力はピカー。「お客様喜ばせ集団」を目指しつつも、心の中は「常勝集団」!21世紀は我々の時代だ。最後に、私のモットーは「家族と仕事を愛し、一生懸命が美学」です。

副店長・伏屋昌幸

体は冷えるが心あったまる高崎東店でがんばります。しかし、いっぱいいっぱいです。店長そんなにいじめないで…!

副店長・谷口夏樹

目の前の雪山に、これからの高崎東に想いを馳せ、今日もあつ〜く頑張ってます。赤きエプロンは隊長色(シャアみたいにね)

主任・杉浦孝洋

高崎でパソコンも買いました。これからは、デジタル人間でいきます。

廣瀬教志

理論派の私が必ずお客様の満足度をUPさせます。「俺のキャパシティーってこんなもんか〜…」容量オーバーで毎日パンク中!

高橋祐三

いつもいっぱいいっぱいの男、高橋(パクリ)。「でも頑張りますよ、木村さん!」(これもパクリ)

目つきはわるいけど、
本当はいいやつです、オレッて。

すでに店のお荷物か?
谷口副店長

ヘルプにきて、調子こいたらしい
羽村店の斉木君

ちょっと控えめのピースサイン。
キッチンのキャンディーズ(古い!)

私、このぐらいのカウンターなら
平気で飛びこせます!

高崎の今どき
ちょしこうせい代表

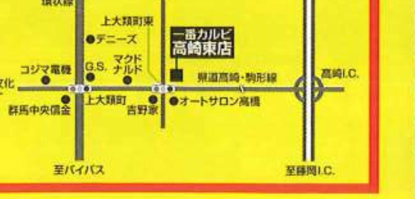
みんな素敵な笑顔です—高崎の「モー娘。」と言うには、ちょっと…。

女子高生と
あやしい
やつら

上大類町東交差点角すぐ

一番カルビ
高崎東店
営業時間 11:30〜24:00 年中無休

高崎市上大類町字西宅地1010-2
TEL.027-350-1133
☎0120-31-9933



2001年はただの新年ではなくて、新世紀のはじまり。
ぼくらが子どもの頃は、どんな時代になっちゃうのって思ってた夢の世紀、
それが21世紀なのだ。
ぼくらが想像していたような世界になったかどうかは別として、
20世紀100年で起こった大変化を超えた変化が起きるのではないかとボクは思っている。
この時期になると、21世紀がらみの記事が多い出版界だけど、
先日見た雑誌に「21世紀、伸びる会社100」というのがあった。
企業経営や経済の専門家30名がつけた最新ランキングだ。
非常に興味深いレポートだったので皆さんにお伝えしたい。

［21世紀］伸びる会社のキーワード

人財開発部長 **小山祐司**

専門家の方々のご意見をまとめると、「伸びる会社」7つのキーワードが見えてきた。

① 経営力
② 新分野
③ 創造力
④ IT
⑤ 人財
⑥ 国際競争力
⑦ 社会貢献

以上7つである。

①の経営力とは、経営規模ではなく、「経営戦略に優れている」とか「経営者が優秀である」ということである。会社の経営について何らかの「哲学」があり、またフレキシブルに会社を変化させていくことのできるリーダーシップをトップが持っているかがカギになってきている。
②の新分野は、過去にとらわれず、新分野や新技術への取組みが盛んな会社が強いということだ。
③の創造力は、突飛なものを創るということではなく、消費者のニーズにいかに早く的確に対応するかがポイントだし、
④のITについては、それに振りまわされる会社はダメで、単なるツールだと冷静に見据えている会社が強い。
⑤の人財については、実際に良い人財が存在するのはもちろんだが、良き人財育成のための教育システムや人事制度が存在するかがポイントとなっている。
⑥の国際競争力というのは、世界的に競争力のある製品やブランド力があるとか、海外進出をしているとか外国人スタッフがいるということ。
⑦の社会貢献については、今までの日本企業は冠イベント(たいていスポーツ)が中心で、実際は貢献というよりは宣伝だった。今後は雇用問題や環境問題などより身近で具体的な取組みをする企業が良い企業として認められる時代となってきているのだ。

こういう見地から我が物語コーポレーションを見てみると、⑥の国際競争力や⑦の社会貢献というのは未知数だが、それ以外については今まで比較的「強い!」と言われてきた部分である。ただ社会貢献という部分では、店舗を増やし雇用を促進しているという面で、有効求人倍率0.64倍、完全失業率4.7%という現在において十分な社会貢献であると確信しているが。

しかしながら、今後我々がより強くなっていくためには、このような得意分野をより磨き上げていき、完全なるシステムとして仕上げる必要がある。今までは個人の潜在能力を中心としてできあがってきた組織体だった。これは物に例えると、大排気量のアメ車がガソリンを食いまくって出した時速200キロではないかと思う。しかしこれからは、より効率のよい低燃費で小型のエンジンにより時速300キロを出していかなければ、生き残れないのが21世紀なのではないだろうか。

つまり、せっかくの優秀な人"財"の潜在能力を、「潜在」のままに終わらせず形として世に送り出すことが重要なのだ。そのためには、あらゆる分野を細かく整理しシステム化し、より力を発揮できる環境や文化を完成させることが急務と考えている。具体的にどう進めていくかは、各部門長それぞれが設計図を持っているはず。2001年の前半はいかにその設計図を社員が共有し、完成に向けて行動するかに注力していきたい。

ちなみにランキングのベスト10は下記の通り。

①ソニー
②トヨタ
③ホンダ
④松下電器
⑤NTTドコモ
⑥富士通
⑦キャノン
⑧花王
⑨武田薬品
⑩NEC

すべての会社に共通するのが、「絶対的に強い"何か"を持っている」ところ。けっして負けてはいないよ、**ぼくらだって!**