

The Monogatari

Monogatari News JANUARY 2021

第70章

この組織の 話をしよう



経営理念推進・CSR 担当に就任 2021年は理念経営を 更に強化します！



経営理念推進・CSR 担当

代表取締役社長

加藤 央之
Hisayuki Kato

人財と開発力の源は
物語の経営理念

「Smile & Sexy」

2021年が幕を開けたタイミングで、組織改革をしました。今回の組織改革の柱となっているのは、理念経営に立ち戻ること。もともと私達は理念経営をしていいますが、2021年はさらにそれを強化する一年と位置付けました。

新型コロナウイルスの猛威が収まることなく暮れた2020年。社会情勢が一瞬にして変わり、飲食業界全体で大きなダメージを受けました。そんな中でも、私達物語コーポレーションはファミリー向け郊外店であるため、コロナ禍でも家族での外食需要に支えられ、ダメージは比較的小さいと言えます。しかし、お客様に選ばれ続けるのは、ファミリー向け郊外店ということだけでなく、地域一番店であることも大きな要因です。地域一番店を創り上げたのは、物語の人財力と開発力です。今までも私達は人財力と開発力で成長してきましたし、これからもそれが強みになるはず。そして、人財力と開発力という強みは何から生み出されるのかを突き詰めると、経営理念の「Smile & Sexy」に行き着きます。

「Smile & Sexy」は自己実現の理念です。一人ひとりの個性がぶつかり合って議論が巻き起

こり、その議論によって改善を続けられたことが勝因であると確信したのです。

「Smile & Sexy」を社外の人々にわかりやすく表現したのが多様性であり、ダイバーシティ&インクルージョンです。「人はみんな、違っていい」と多様性を受容するだけでなく、「違っていいから、一人ひとりが違いを表現しよう」と自ら表現するのが、物語流のダイバーシティ&インクルージョンです。今後、成熟したマーケットで勝ち抜くためには、多様性を受容する文化と、多様性を表現する文化をより強化するべきだと考え、組織改革を行いました。

多様性の表現が議論文化を生む

物語流ダイバーシティ&インクルージョンが、恐れることなく正々堂々と多様性を表現する文化を育んできました。多様性を表現する一番の価値は、「個々が意思決定することから逃げなくなる」、そして、「自分物語を創れるようになる」ことです。「自分物語が寄せ集まって素敵な会社物語になったらいいいね」が物語コーポレーションの社名の由来。自分物語は、自分がこうなりたい、ああしたい、と思っただけで見てくるもので、自らの意思決定がない限り自分物語は創れません。自分物語が創れるようになると、人生が一



物語コーポレーションは、LGBTQA + への取り組み評価指標「PRIDE 指標 2020」で2年連続最高評価「ゴールド」を受賞しました。

多様性を受容するだけでなく 多様性を表現するのが 物語流のダイバーシティ&インクルージョン

気に充実してくることを、私は今までの経験から実感しています。

また、意思決定は開発力にも直結します。自分の意思決定を明言すると、相手が反応してくれることで学びになり、違う視点が見えてくるからです。私は入社した時から意思決定を明言し続け、周りからボコボコにされながらも学びを増やし、インプットを増やし、アウトプットを続けてきました。なぜ失敗したのか？なぜ成功したのか？その要因を深掘りすることで、自分の意思決定は原理原則化されます。これを繰り返すことで、より自由に自分を表現できるようになったのです。

多様性を表現する価値の二つ目は、議論文化の醸成です。多様性を表現すると多角的な議論が巻き起こります。議論によって意思決定が正しい方向へと進むことで、健全な経営体質が保てます。また、いろんな人が議論することによって一人では考えつかない発想が生まれ、最適解へのイノベーションが起こるのです。つまるところ、議論なくして開発力は強まりません。だから一人ひとりが意思決定し、明言し、議論からイノベーションが起こった時の価値は、とてつもなく大きいのです。

率直・素直・正直に明言することで人生はもっと楽しくなる

「明言のすすめ」の中に、「明言する」から意思決定できる 行動できる やる気が出る 整理できる 自分の意思ができるのです。」とあります。間違っている、迷っている、率直、素直、正直に明言することを重んじています。それは自分の意思を作るには明言が不可欠だからです。自分の意思を明言することで相手に「そう」「違う」と反応してもらえるのです。もし間違っていたら、それを素直に認めればいいだけです。

どういう時に達成感を感じているのだろうか？と自身を振り返ってみると、正しいプロセスを経て意思決定でき、周りのみんなが笑顔になった時なんです。そういう経験を重ねると意思決定が楽しくなるのです。もっと自分の考えを明言したくなるものです。そうなるとう仕事も人生も、もっと楽しくなるのは間違いありません。24時間のうち、実際に就業している時間は8時間程度です。コンディションを整えるための睡眠や、身支度の時間、通勤に要する時間を考えれば、1日のうちで多くの時間を仕事に費やしていることになりました。だから、仕事を楽しくなると、自ずと人生だって楽しくなります。明言して意思決定するために、努力や勉強を惜しまず、考え尽くすことで、人生のベクトルは常に上向きに

なるはずですよ。

経営理念が組織改革の大きな柱

自分物語を別の言葉で表現するなら「多様性が表現された、個」です。今回の組織改革では、「多様性が表現された、個」が生み出す、人財力と開発力を最大化することが第一の狙いです。そのために「Smile & Sexy」を柱とした理念経営をより色濃くするために、社長の私自身が「経営理念推進・CSR 担当役員」に就任しました。物語が考えるCSRの中心は、人に特化したダイバーシティ&インクルージョンの取り組みです。上海外国語大学やソウル中央大学からのインターシップ生の受け入れ、インドネシアサラスワティ大学との奨学金事業など、今まで行ってきたこともダイバーシティ&インクルージョンが柱になっています。私が先頭に立つことで、より強いメッセージ性を持たせるのも、担当役員に就任した意図です。その直下に経営理念推進・ダイバーシティ&インクルージョン本部を据え、その中に人財開発部と人財応援部があるという組織にすることで、経営理念推進の大きな柱を作ったイメージです。

私は社長に就任したときに、「開発型のトップになる」と宣言しま

した。業態の提案もするし、開発の現場にも入ってガンガン議論します。開発力の根幹は経営理念でつながっていると思うからです。自分の考えを積極的に伝えて相手からのアウトプットを引き出すと、自ずと開発力が上がっていきます。そして、多くの人からの明言で議論が巻き起こり、その議論が深まることで組織としてのイノベーションが生まれるのです。つまり「Smile & Sexy」の経営理念は生き方だけでなく、ビジネスにも通じるということですよ。

部署名は思想を物語る

さて、次のページからは各部署のトップに、意気込みや想いを語ってもらいます。話の内容とともに注目してもらいたいのが、各部署の部署名。「人事部」や「システム部」など、記号のような部署名をつける会社が多い中、物語の部署名には思想が込められています。能動的な名前をつけることで、何かを生み出す…つまり、開発する意図や目的、あるべき姿を表現できると考えているからです。部署名に込めた特別な想いを、熱量のある言葉から感じ取ってください。

新・人事制度、運用開始！

物語にキャリア入社し二年が経ちました。実は前職から何度となく物語に訪れていて、経営理念や社風にいたく共感し、縁あって入社。私の母が周りに流されることなく、思ったことをハッキリ言う人だったため、私も子供の頃から自分の意思を明確に表現し、行動に移してきました。物語に入社して「明言のすすめ」に巡り合い、自分の生き方を肯定してもらえた気がして気持ちが晴々としたことを思い出します。

新しい人事制度設計を任されることになって、前職の人事制度設計で得た結論を思い起こしました。「良い人事制度は会社を強くすることです。将来に夢を持てる人事

制度があれば、社員のモチベーションは自ずと高まります。すると社内外に胸を張って働けるようになり、会社を離れようとする人がめっきり減りました。こうした経験を踏まえ、今回の人事制度では、理念に共感してくれた人たちが、国籍や性別、年齢に関係なく、夢を持ってワクワク働けることを重視しています。

人事制度を構築する上で念頭に置いたのが、物語の長期経営ビジョン「生業店魂」の集う大企業飲食大生業」です。ビジョンを一丸となつて目指すために、人事制度の心臓部とも言える人事ポリシーを、「Smile & Sexy」と「プロフェッショナル」の二つに設定しました。「Smile & Sexy」を評価に落とし込むために連動させ



上級執行役員

新田 崇博
Takahiro Nitta

経営理念推進・

ダイバーシティ&インクルージョン本部 本部長

目標設定とフィードバックが 上手な会社になりたい

今回の人事制度の特徴は、人事ポリシーとして「Smile & Sexy」と「プロフェッショナル」を目指すとしたことです。そして等級制度の要件を明確にしたことで、目標設定と評価をよりしやすくなりました。部下が立てた目標に対し、上司は個対個のフィードバックを行います。目標達成のために上司と部下が膝を付き合わせて話し合うことは、個人を尊重しながら成長を促す動機づけになるので、とても大きな価値があります。私の任務は、人事制度がお店で正しく運用され、皆さんの成長につながるように支援することです。目標を立ててよかった！成長できた！と実感できる制度になるよう、あらゆる面からお世かけをしていくつもりです。

伝え続ける多様性の力

もう一つの重要な任務が、ダイバーシティ&インクルージョンに特化したCSRを推進することです。多様性を受容する力はあるけれども、多様性を受容する素晴らしさを実感している方は、案外少ないのではないのでしょうか。自分と違った特徴を持つ人たちと個対個で関わることで、たくさんの気づきが生まれ、それがお互いの成長につながることを私は経験から学んでいます。多様性を表現できる場をたくさん作れば、互いに理解が深まり、新しいイノベーションも生まれるはずで。経営理念の「Smile & Sexy」を推進していけるよう、より具体的にわかりやすく伝え続けるのが私の役割です。「Smile & Sexy」の理念をみんなが正しく理解し、行動できるようにお世かけをし続けます。



人財応援部 部長

Smile & Sexy 推進のため
お世かけ役をやり遂げます

Satoshi Kitamura 北村 聡

たのが「明言のすすめ」です。明言して意思決定したことに責任を持ち、やり遂げて評価されれば、誰もが納得しますし、成長を感じるはず。一方、「プロフェッショナル」は職業人として成し遂げるべき目標を包含できるようにしました。物怖じせず、チャレンジする人こそが評価される、まさに社員一人ひとりの「明言」に光を当てた人事制度です。作って終わりではなく、今後も議論を深めながら、より良い方向へとイノベーションを続けていきます。

Smile & Sexyと ダイバーシティ&インクルージョンを 深化させる人財応援部

人財応援部は文字通り、社員の皆さんを応援する部署です。リリースした人事制度がお店で正しく運用できているかを検証し、必要に応じてスピーディに改善する重要な役割を担います。人事制度がお店に浸透し、正しく運用されているかの指標となるのが、評価に対するフィードバック。フィードバックは確実に人の成長を促します。目指すはフィードバックナンバーワンの会社。社員全員が成長を感じ、人事制度があつて良かったと思ってもらえるよう、あらゆる面でお世かけを焼いています。

加えて人財開発部では、ダイバーシティ&インクルージョンに特化したCSRの推進役も担います。物語が世の中に影響を与える社会貢献：それはやっぱり「Smile & Sexy」を社内外に広めることです。インターナショナル、LGBTQA+、障がい者など、異なる個性がイキイキと働くことで、世の中をイキイキさせられると確信しています。制度の整備も含めて、働きやすい職場づくりを進めていきます。

多様性の力を秘めた仲間を集める 人財開発部の理念型採用

人財開発部のメンバーは、未来の物語人が初めて出会う人達です。「Smile & Sexy」に共感し、多様性の力を秘めた仲間を集めるには、メンバー自身が多様性を受容する力と、多様性を表現する力を発揮できることが大前提。表現する力を磨き、言葉だけでなく、表情や態度で自分たちの魅力を前面に押し出し、妥協のない理念型採用を進めていきます。また、社員一人ひとりも他人事ではなく、人財開発の目を持って、全員採用を行っていくのも今後の目標です。物語が今後も成長し続けられるように、「Smile & Sexy」な仲間を増やし続けていきます。

すべての人が多様性を表現し イキイキと働ける環境づくりを進めます



人財開発部 部長

伊藤 康裕

Yasuhiro Ito

個を磨いて表現できる人に アプローチしていきます

採用環境が目まぐるしく変化する中、私たちの役割は会社がいいインパクトを与える仲間を採用することだと思っています。いいインパクトを与える仲間とは、「Smile & Sexy」で“個”を磨き、“個”を表現できる人です。磨かれた“個”が、自分の思いや考えを率直に明言することで議論が巻き起こり、今までにない新しいものが生まれます。新しいものが生まれ続けられれば、物語の長期経営ビジョン「「生業店魂」の集う大企業 飲食大生業」を達成できるはずです。ビジョンを達成するためにやるべきことは、未来の仲間たちへ「Smile & Sexy」の魅力を伝えること。そのためにも、人財開発部のメンバーは、「Smile & Sexy」の模範体現者であるべきです。学生もキャリアもインターナショナルも関係なく、どこまで

も一人の“個”として接し、私たちからしみ出る「Smile & Sexy」を感じてもらうことが大切です。「Smile & Sexy」とひと口に言っても、メンバーの捉え方も人それぞれ。部門のトップとして目的と目標は明らかにしますが、到達するまでの道のりは“個”の表現する力にゆだねます。シナリオや雛形に頼らず自分言葉で話すことで、相手に解像度高く、歩留まり高く伝わるからです。メンバーの“個”に魅了されて入社した仲間も「Smile & Sexy」で磨きがかかり、また新たな仲間を呼んでくる…こうした好循環スペシャルが起きるのが、理念型採用の素晴らしいところです。こちらがアクションを起こさなくても、入社したい人が行列をなしてくれたら究極ですね（笑）。私たち人財開発部は、好循環スペシャルの起点となり、ポテンシャルを秘めた“個”を魅了する採用活動を続けていきます。

Smile & Sexy の模範体現者として
理念型採用・好循環スペシャルの起点になります！

加藤 央之



Hisayuki Kato

ITの力で自分物語を紡ぎ 会社物語へと導くIT推進本部

はつきり言って、物語はIT後進企業でした。最近になって力を入れ始め、ようやく標準レベルに近づいた状況です。そんな折、新型コロナウイルスの感染拡大がますます世の中のIT化を加速させました。この流れに遅れをとっては致命傷となるのは間違いなく、急ピッチでデコ入れをしなくてはならないのが現状です。IT環境をスピーディに推進するためには、データとデジタル技術を駆使し、あらゆる業務を効率化するDX（デジタルトランスフォーメーション）の推進が急務です。業態やサービスといったビジネスモデルだけでなく、社内業務そのものも変革していくことが、今回IT推進

物語はITシステムも Smile & Sexy

私の役割は、物語のITシステムを「Smile & Sexy」にすることだと思っています。「Smile & Sexy」の解釈は十人十色ですが、私が考える「Smile & Sexy」なITのイメージは「クールでかっこいい」もの。無駄なものが削ぎ落とされ、必要な情報がすぐに取り出せて、正しい情報がタイムリーに共有できる状態です。ITシステムを使うことで職場環境が快適になり、仕事が楽しくなつて笑顔が増えたら理想的。理想を描きながら、日々ITシステムを構築しています。

2019年の10月にキャリアとして物語に入社し、はじめに行ったのがIT環境の棚卸し。強化すべき部分をしっかりと洗い出しました。次に行ったのが、物語が掲げている「ビジョン2025（中期経営計画）に向けたITロードマップの作成です。「ビジョン2025」の目標数値は、グループ店舗売上高1,500億円、店舗数は1,000店。この二つの数値を達成するために逆算し、どういうITシステムが必要なのか、POSレジや卓上端末システムは何台必要なのか、店舗数に対してスタッフは何人になるかなど、全てをプロットしたのがITロードマップです。これに基づいて事業

拡大をサポートし、事業の継続性を担保するため、攻守の力を併せ持つのが、DX・アプリ推進部です。

DXには大きく分けて二つあり、一つ目はAI（人工知能）やIoT（モノのインターネット）、RPA（ロボットによる自動化）、ロボット、モバイルアプリなどです。物語ではすでに配膳ロボットの導入を進めています。一般的に配膳ロボットは省力化や人件費削減を目的に導入されますが、私たちの着眼点は違います。ロボットに配膳を任せ、そこで生まれた時間をお客様へのおせつかに当てるという発想です。お客様との会話を増やし、よりおいしく楽しい時間を

過ごしていただくことが、何よりの差別化となるはず。お客様に選ばれるお店作りの一助になると考えて採用しました。

もう一つはアナログの作業をデジタル化し、会社全体の業務を最適化することです。現状、店長はいろいろな部署からデータやレポートの提出を依頼されるなど、業務がかなり複雑化しています。スタッフとの面談や、ミーティング、パートナーさんの採用など、やるべき業務は山ほどあり、おせつかに費やす時間は減るばかり。ITシステム上でデータ集計が完結し、ペーパーレス化が進めば、本来の業務に集中できるは



あらゆる業務を効率化

DX (デジタルトランスフォーメーション) を実現する IT 推進本部

本部を強化した狙いです。

今までは立地やサインデザインなどを突き詰めて集客するマスマーケティングがメインでしたが、これからはデジタルも用いたダイレクトマーケティングを加速させる時代です。お客様の嗜好や行動、時代のトレンドを分析し、さまざまなツールを活用してアプローチすることで、隠れたニーズを掘り起こせるはずです。

DXはマーケティングだけでなく、社内業務の効率化にも変革をもたらします。例えば、購買の物流システム、立地開発のデータ分析、経理のペーパーレス化など、それぞれの部署にDXの改善要素が散見されます。こうした要素を一元管理するためにも、IT推進本部の役割はますます重要になります。まずはやるべきことに優先順位をつけ、速やかに進めていきたいと考えています。

また、DXを推進すれば、作業効率が高段にアップし、社員の皆さんは煩雑な作業やタイムロスから解放されます。その時間を「Smile & Sexy」とプロフェッショナル性を磨くことに使えば、人財力と開発力の最大化につながるはずです。さらには物語の長期経営ビジョン「『生業店魂』の集う大企業 飲食大生業」の体現に直結します。DXを単なるインフラ整備にとらえず、社員一人ひとりに酸素を届ける、血液のような働きをさせるのが理想です。

これからも物語が成長を続けるためには、一人ひとりが効率的に働けるようなDXが必要不可欠であると考えています。

ずです。現状の問題を解決するとともに、次のフェーズが明らかにすることもDX推進の大きなメリット。データベースを構築することで、現場の情報が整理され、次の経営戦略が立てやすくなります。DXは守りのツールと言われますが、守りは最大の攻めとも言えます。両面を併せ持つDXの推進で、物語はもっと強くなると確信しています。

DXの成功のカギは デジタルマーケティングとの 連携にあり

開発企画・デジタルマーケティング部と部署は分かれています。実際のところはさまざまな場面で連携しています。お客様向けアプリの企画設計も、お店のPOSレジと連動して初めて運用できます。店舗の卓上端末システムの改修や、予約システムとの連携、お客様に対するシステム対応など、今後ますます連携すべきシーンは増えていきます。開発企画・デジタルマーケティング部が企画部門なら、DX・アプリ推進部はサポート部門。この二つの部署が足並みを揃えて進むことで、理想的なDXが展開できると考えています。

物語をネットワークで結ぶ 店舗システム・インフラ推進部

IT 推進本部 本部長

上級執行役員

岡本 兵衛

Hyoe Okamoto

名前の通り、店舗全体にIT基盤システムを導入し、サポートする部署です。現代のITシステムにおいて基礎となるのはネットワーク。家づくりと同じで、基礎の強さは得られません。ネットワークが最適な環境であれば、システムもスピーディかつスムーズに導入できます。効率的なITシステムが構築できれば、業務の生産性は確実にアップします。例えばGoogle Workspaceの導入や、POSシステムや卓上端末システムの統一による店舗オペレーションの簡略化など、出来ることは盛りだくさん。社員の皆さんやお客様がたくさんのメリットを得られる施策を次々と推進していきます。

いろいろな専門的なお話をしてきましたが、目的は明確です。ITシステムを使うことで、生産性の高い時間を創出すること。そして、お客様におせっかいをすること。で、圧倒的な差別化を図ることです。今は取り組まないといけない案件が多く、常に高速道路を走っているような気分ですが、お客様、店舗、本部の皆さんが使いやすいITシステムを作っていきますので、どうぞ楽しみにしてください。バリバリと使ってください、たくさんの方のフィードバックをお待ちしています。皆さんでもっと良いITシステムを作っていきます。

フィードバックを
どんどんください！

クールでカッコいい
Smile & Sexy な
ITシステムで
物語らしさを際立たせます

物上物 語海語



中国ライフを満喫中
物語上海の池田です。
今後もパワー全開で
突き進みます！

池田 兼孝 Kanetaka Ikeda
上級執行役員
物語(上海) 企業管理有限公司
総経理

焼肉界のサイゼリヤ？！

『焼肉王』のコンセプトは「焼肉界のサイゼリヤ」に決めました。

中国人はコストパフォーマンスにめっちゃくちゃシビアです。サイゼリヤのように低価格&高品質をとことん追求すれば、圧倒的な差別化が図れるはず！と思い、コストの見直しを徹底しました。

昨年12月にオープンした腾飞大厦店はレイアウトもメニューも思いっきり変更し、時間帯ごとに必要な人員を検証して人件費を削減。お肉はすべてカット納品にして余計な手数料を削減。日式焼肉屋の客単価の相場が日本円で3,000円~12,000円なのに対して、焼肉王はなんと3,000円を切るんです。これはもう価格破壊！薄利多売なビジネスモデルなので今後の出店数がモノを言います。当面の目標は上海で50店舗。中国全土展開に向けて実績を作っていきます！



焼肉王 腾飞大厦店 スタッフの皆さん

物語(上海) 定期便

タンフェイダーシャー

焼肉王 腾飞大厦店 2020年12月24日にオープン！

ゆる〜いライブ配信

腾飞大厦店でこだわったのは立地と販促です。オフィスや住宅が密集するエリアで初めて路面店をオープンしました。オープン前からテントを立て、QRコードを掲示してクーポンを配布。また、日本でいう食べログのようなグルメサイト「大衆点评」でライブ配信も実施しました。開発担当の呉寧さんと鈴木一弘さんが40分間ひたすら肉を食べまくって商品を紹介するという、ゆる〜い内容でしたが、19,000人も観てくれました。おかげさまで初日は300人のお客様が来店！新しいお店に興味がある人は99%「大衆点评」を視聴するため、『焼肉王』が上海で3店舗展開していることが認知されます。これが10店舗なら信頼度はうなぎのぼり。ブランド力をアップさせるためにも、出店のスピードを上げていきます！

生卵問題はダシで解決

あえて名物料理を作らなくても、注文率が高いものが自然に名物となるので、商品のクオリティにはかなりこだわっています。

そんな中で苦戦したのが「すき焼き」でした。中国人は生卵を食べる習慣がありません。「割り下」でお肉をグツグツ煮込み、そのまま口へ放り込むので、多くのお客様から「しょっぱい」という声が上がりました。(そりゃしょっぱいわ…)と思いながらも、割り下を薄めたり、生卵を温泉卵にするなどしたところ「温泉卵を目玉焼きにしてくれ」というオーダーが増えて本末転倒に…。その時頭に浮かんだのが京都にある焼肉屋さんでした。「洗いダレ」と呼ばれるサラリとしたタレで焼肉を提供していることをヒントに、京風のダシと温泉卵から選択できるようにしたところ、9割のお客様がダシをチョ



コレが焼肉王のすき焼きです！

イス。内心はちょっと複雑ですけど好評です(笑)。

中国ライフ満喫中

中国にはUber Eatsより100倍便利(池田比)な出前システムがあり、あらゆる料理が注文できます。ホームレスのおじさんがQRコードを見せてくるほど、キャッシュレス化が進んでいます。タクシーも安いし、地下鉄でどこまでも行ける。水道光熱費も驚くほどリーズナブル。1年半住んでいてもお腹を壊したこともありません。中国ライフは快適です。勤務地が変わったくらいの認識で、ワクワク感は日本にいる時と全く変わりません。これから出店に向けて、ますますパワー全開で突き進みます！



上海市内の好立地である徐汇区の商業施設とオフィスビルで成り立つ複合施設の1階で、焼肉王初の路面店舗です。

焼肉王 腾飞大厦(タンフェイダーシャー)店
徐家汇腾飞大厦天钥桥路333号南1层103室



発行 広報・IR 室
○東京フォーラムオフィス/東京都港区南青山2-4-3
Tel.03-5414-5750
○豊橋フォーラムオフィス[本社]/愛知県豊橋市西岩田5-7-11
Tel.0532-63-8001
○URL <http://www.monogatari.co.jp>
※画像の無断複写・無断転載などを固く禁じます。

Special thanks

Writer 露久保瑞恵、Design コガネデザイン 増岡綾乃、Photographer 水谷フォトスタジオ 水谷明博

編集後記

「Smile & Sexy」とは多様性のことなんだと気づいてから、「違うことはいいことだ!!」「違うことはふつうのこと!!」「言っちゃおうぜ!やっちゃおうぜ!!」を最前線でもやり抜かなくちゃ!と思うようになりました。「私だって多様性」と自他とも認める広報担当ではありますが、それでも自信がなくなるときはたくさんあります。そんなとき、上海の仲間たちの前のめりで、(ある意味)捨て身の営業作戦に触れると、感心するとともに勇気をもらいます。(すずきゆか)

