

Monogatari News  
2020 October

THE

Special Issue

# Monogatari

Are you game?

挑戦は続く



Monogatari News 2020 October



Hisayuki Kato

Profile

代表取締役社長
加藤 央之 (かとう ひさゆき)
1986年4月14日、愛知県豊橋市生まれの34歳。2009年4月当社入社、『お好み焼本舗』配属にて佐野店(栃木県)、11年7月に仙台東ヶ丘店(宮城県)で店長。13年8月に開発企画部(マネジャー)、14年4月丸源事業部エリアマネジャー、14年11月人財開発部シニアマネジャー、18年7月『源氏総本店』支配人、19年7月お好み焼事業部事業部長、20年2月業態開発本部部長兼デジタルマーケティング部部长、同年7月副社長執行役員等を経て20年9月24日に代表取締役社長に就任

「Smile & Sexy」と「プロフェッショナル」を永遠に追い求めます

人々として、プロとしての信念
物語コーポレーションを生み、育て、大きく成長させた小林佳雄、加治幸夫からバトンを引き継ぎ、代表取締役社長を拝命いたしました。
2009年に新卒で入社し、今年で12年目を迎えた34歳です。店舗勤務を経て、業態開発本部で販促企画や商品開発、新業態開発などを担当。営業部門では、当社の創業店舗である大型和食店『しゃぶとかに 源氏総本店』の支配人や、お好み焼事業部事業部長などを担当してまいりました。
出身は愛知県豊橋市。子どもの頃の誕生日には、当社が運営する『一番カルビ豊川店』に行き、当時の名物であった、客席が一体となるパースデーコールを受けて、本当に嬉しく思ったことを今でも鮮明に覚えています。家族で楽しむ月に1回の外食は、幼い頃を振り返ったとき、一番に思い出す家族のあたたかなシーンです。
私がそうであったように、お客様一人ひとりに来店されるストーリーがあります。どんなに会社が大きくなっても、お客様一人ひとりの来店ストーリーに心を寄り添わせ、笑顔と元気になっていただける生業店の集まりでありたい。

この思いは、肩書に関係なく、入社以来、私の心の中にある人々として、プロとしての信念です。

大学3年生の就職活動中、私はある企業の面接で受けた質問をきっかけに、自分の生き方の軸を考えるようになりました。その質問とは「加藤さんのなりたい自分はどんな自分ですか?」というものでした。そんなことを考えたこともなかった当時の私は、何も答えることができませんでした。

いたうどん屋のオーナーの顔でした。オーナーは明るく元気で人に優しく思いやりがあつて、自分の信念で言いたいことはきちんと伝える人。そして自分の美学を明確に持っていて、食いもの屋の匂いがプンプンするフードビジネスのプロフェッショナル。こんな人になりたいとの思いが募る中で、オーナーが独立前にいた会社はどんな会社なのだろうという興味が湧き、その会社の説明会に参加しました。それが物語コーポレーションとの出会いです。

自分が飲食業に携わって喜ばせたいと思ったことや、私が料理を作ると家族が美味しそうに食べてくれた記憶が、そういった本能を覚えさせたのかもしれない。私のなりたい自分は、「Smile & Sexy」な人であり、「フードビジネスのプロフェッショナル」。これを追い求めることが、私にとっての「自己実現」であり、「自己物語」です。

「人財力」と「開発力」が強みの会社で在り続ける

物語コーポレーションが今まで成長してきた大きな原動力は、「人財力」と「開発力」です。私は、この二つが会社の強みだと胸を張って言い続けられる会社にしていきたいと思っています。経営理念である「Smile&Sexy」は、「云わば「自己実現」を目指すという理念です。
どんな人が最もイキイキしていて、魅力的かを考えたとき、「なりたいたい自分に向かって」「生懸命な人」、すなわち、「自己表現することを恐れずに、自分らし

く生きられている人」だと思います。これを私たちは「Sexy」と表現しています。
「Sexy」であるためには、自己表現しても周りから愛される、応援される、そんな人間力が必要です。そうしたマナーや人間力そのものを私たちは「Smile」と表現しています。「Sexy」であるため「Smile」を磨く。
「Smile&Sexy」のバランスを高めながら、二つとも成長させていくことが、幸せに生きるコツであり、そんな自己実現を目指す人財、たちがお店を創る、お客様に相対することで、お客様が



大型和食店「源氏総本店」支配人に抜擢された頃(2018年)の加藤氏(写真右)。初代支配人だった高山和永氏(元専務取締役)の表敬訪問を受けての笑顔

出しの人間味溢れる会社説明会の中で「Smile&Sexy」という経営理念を聞いたときに、この言葉で表現している人間像は、なりたいたい自分そのものだと感じ、その場でこの会社に入ると心に決めました。
そして、私は本能的に「フードビジネス」が好きです。「趣味は外食」と自信を持って言いきれれるほど、ただ食べるだけではなく、なぜ繁盛しているのか、自分だったら業態コンセプトやメニューミックスをどう変えるかなど、いろいろな視点で考えること自体が好きなのです。うどん屋をやりたいかっただけで、戦争で足を撃たれて諦めた祖父の話の子どもの頃に聞いて、

加藤さんってこんな人!



1 「かわいい」という言葉からイメージするものって何?

笑顔、動物(とくに犬と猫)、子ども

2 勝つためのルーティンってありますか?

風呂やエアコンの温度、食べる個数、電話を切る時間、電車の号車や席……。様々な場面で「4」、「9」、「42」を避け、個人的理由から「23」も避けています。仏滅の日に新品をおろさない、夜に爪を切らない。縁起なんて関係ないかもしれないけれど、後悔したくないので

3 ストレス解消法

一人ぼっちが一番のストレスなので、家では奥さんと話し、会社の仲間や友人と飲みに行って本音で話し、心の底から笑うこと。一人で出来ることなら、繁盛店に行って新業態のネタを考えている時間!

4 子どもの頃、どんな子だった?

いつも多くの友達に囲まれて、その輪の中心にいる人気者。虐められている子や輪に入れない子をイジリ倒しながら人気者にするのが得意だった

5 「それだけは勘弁してください」と逃げたい、超苦手なこと

いきなり「なんか面白いこと言って(やっつ)みたいなフリ!

お店に魅力を感じる大きな理由  
となります。

この「Smile&Sexy」を目指す  
生き方こそが当社の「人財力」の源  
です。今後はこの「Smile&Sexy」  
の理念に基づき、「ダイバーシティ  
&インクルージョン」を押し進める  
ことで、「人財力」に磨きをかけ、  
多様な人財が活躍し、刺激し合  
える会社を目指します。

「人財力」に加え、もう一つの  
強みが「開発力」です。

当社には、部門や役職の枠を  
越えて、自分の考えを発言する  
議論文化が根付いており、各々の  
主張が飛び交います。

この議論文化には大きな価値  
があり、「誰かが間違ったことを  
言っても正しい方向に持っていく  
力」や「人では考えつかなかった  
イノベーションを起こす力」となっ  
ています。

議論文化は「Smile&Sexy」  
な生き方を目指す「人財」が集ま

るからこそ文化になり、この議論  
文化こそが開発力の強さに繋  
がっている大きな要因の一つに  
なっています。

そしてもう一つ、開発力を醸  
成する大きな要因として挙げら  
れるのが「小林佳雄の開発理論」  
です。

小林を中心に、当社で培って  
きた独自の開発理論。この開発  
理論を「開発理論BOOK」や「ブ  
ランドBOOK」に体系的にまとめ、  
開発型人財の育成に努めてきま  
したが、一部の人に頼ってしまっ  
ているのが現状です。

さらなる成長を目指すために  
は、この開発型人財の育成が大  
きな課題だと認識しています。

今後、開発型人財を多く生み  
出すために、入社1年目からスト  
アコンパニオン（競合店視察・調  
査）を推奨し、開発本部への公募  
試験も定期的に行うなど、「全  
社開発型」を押し進め、個々の開

発力に磨きをかけて  
まいります。

そして、既存業態  
のブラッシュアップは  
もちろんのこと、次の  
成長エンジンを担う  
フォーマットの開発も  
積極的にチャレンジし  
てまいります。

「清く正しいフランチャ  
イズ本部」を目指す

「人財力」と「開発力」  
という強みを生み出す  
ベースにあるのが、「清く  
正しいフランチャイズ本  
部でありたい」という想い  
です。

「Smile&Sexy」という経営理  
念で、自分の思ったことをバンバ  
ン言い合う議論文化をもっている  
も、直営店から商品やメニュー、  
販促物などに対して、「なぜこう  
なったのか?」「こうした方が良  
いのではないか?」といった意見が  
上がってくることは多くありま  
せん。ところがフランチャイジー  
からは即座に改善提案や問い合  
わせなど、たくさんの方の意見が上  
がってきます。

これが商売において最も重要  
な根幹の部分であり、そこから逃  
げずに正々堂々と「改善する」「変  
更しない」を意思決定し、同時

に説明責任を果たさなければな  
りません。

自身の開発力を高める上で  
も、組織のリーダーとなるために  
も、この意思決定と説明責任の  
力というのは非常に重要な能力  
です。それを常に繰り返すことで  
「開発力のあるリーダー（人財）」  
が育つと考えています。

その結果、ファミリー企業とご  
家族に安心をお届けできる、繁  
栄をお届けできる、幸せだと思っ  
ていただける、「我らはみんな物  
語の大家族だ」と心から思ってい  
ただける。そんな好循環を目指  
し、より強い思いで「清く正しいフ  
ランチャイザー」をこれからも目  
指してまいります。

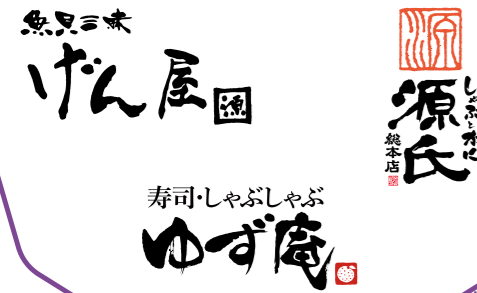
物語ブランドの価値

コロナ禍で、外食業界のマ  
ケット自体がシュリンクする中  
でも、当社が成長していくため  
には、先に述べた人財力と開発  
力、これらの強みに磨きをかけ  
ていくことが最も重要だと考え  
ています。このことを踏まえて、  
今期は「完璧営業」と「全社開  
発型」という方針を掲げています。  
地域のお客様に、「心の健康

要素」として、「フォーマットの満  
足要素」として、その両面が必要  
とされ選ばれる。

そのために、物語人の一人ひと  
りが、「なりたい自分」になるため  
に、「プロフェッショナル」になるた  
めに、「一生懸命に取り組む。そん  
な「自分物語」の集合体からなる  
「会社物語」を創り上げ、物語  
コーポレーションをさらに成長さ  
せていく所存です。

そして、「物語ブランドはお客  
様を笑顔・元気にさせる」という  
「ブランド価値」を物語的大家族  
の皆さまと一緒に創り上げていく  
ことが私の目標であり使命です。



Company Profile

創業	1949年12月
設立	1969年9月
売上高	579億円(2020年6月期) ※グループ売上高 約900億円(2020年6月期)
出店状況	国内:529店舗 (直営308店舗 / FC221店舗) 海外:11店舗 (2020年6月30日現在)
関連会社	物語(上海)企業管理有限公司 Storyteller株式会社





Masamichi Okada

Profile

代表取締役専務執行役員

岡田 雅道 (おかだ まさみち)

1977年11月7日、愛知県豊橋市生まれの42歳。2001年11月当社入社。『源氏総本店』向山店料理長、06年2月『魚貝三味げん屋』料理長、11年2月専門店事業部事業部長、13年1月執行役員専門店事業部事業部長、14年4月執行役員丸源事業部事業部長兼専門店事業部事業部長、15年2月物語(上海)企業管理部長付ブランディングプロデューサー、16年7月物語(上海)企業管理総経理【～20年2月】、同年9月上級執行役員、17年7月上級執行役員専門店事業部事業部長、Storyteller代表取締役社長(現任)、物語(上海)企業管理董事兼総経理【～20年5月】、18年9月取締役専門店・新業態事業部事業部長、20年1月取締役専務等を経て20年7月代表取締役専務執行役員グローバルマーケティング・営業統括、新業態開発担当、物語(上海)企業管理董事長に就任

アジアの業態開発型リーディングカンパニーへ

今年の7月に代表取締役専務執行役員グローバルマーケティング・営業統括、新業態開発担当を拝命しました。役職名が長くて、何をやるうとしているのかが分かり難いかもありません。私の得意なことは、日本においても海外においても、お客様の見えないニーズを拾い上げ、業態を開発し、ビジネスの形にまで創り上げることです。しかし、もともと私はそんな大きな仕事ができるとは思っていませんでした。

みんなが喜ぶ環境をつくるのが私の使命

2001年11月、24歳の時に、和食の料理人として物語コーポレーションに入社しました。来年で入社20年になります。自分の腕一本でのし上がっている料理人の世界に憧れ、『魚貝三味 げん屋』で料理人としての腕を磨いて、独立開業することを夢見ての入社でした。そんな私が今ではこのような大きな仕事を担当することになったのです。入社当初は『しゃぶ&海鮮源氏総本店』で調理業務を担当していました。飲食店は美味しい料理を作るだけでは繁盛できな



中国事業の再生と新業態開発に従事した岡田氏は「最大の功績は現地の仲間との「張り」と語る(写真は上海フォーラムオフィスにて、最前列中央が岡田氏)」

いものだとつくづく感じました。お店の立地、お店の規模、店舗デザイン、店名、メニューコンセプト、商品のプライスライン、接客技術、良い人間関係。そして全てがお客様本位であること。お客様が喜ぶことが店のみんなの喜びだという文化を創ることが大切であり、お客様を裏切った飲食店に成功はあり得ません。私は何でも器用にこなせるタイプではありませんし、要領よく効率的に物事を進めることが得意なわけでもありません。しかし、お客様の喜びや従業員の笑顔を実現することこそが私の喜びであると気が付き、今では

会社の皆が喜ぶ環境をつくることも私の喜びとなっています。皆が喜ぶ環境とは、日本においても海外においても、そしていつの時代においても、「お客様の見えないニーズを拾い上げ、業態を開発し、ビジネスの形にまで創り上げる」ということです。それこそが私の使命であり、その使命を担える今の私の役回りを天職のように感じています。『焼肉さんぐ』『丸源ラーメン』『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』『お好み焼本舗』これが当社の今の主要ブランドです。この主要ブランドの中で、一番新しいブランドが8年前に私が手掛けた『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』です。それ以降、国内においてはチェーンと呼べる規模でのブランド開発が全くできていないことになりました。すでに国内での新たなブランド開発はスタートしております。それらの一つひとつを多店舗フォーマットにしていくなことが私の喫緊の課題です。中国では、『焼肉王』が成長エンジンになりつつありますが、スタートしてまだ1年。これを多店舗フォーマットにすべく、中国の仲間たちと開発の真っ最中です。

多店舗フォーマットの開発

『焼肉さんぐ』『丸源ラーメン』『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』『お好み焼本舗』これが当社の今の主要ブランドです。この主要ブランドの中で、一番新しいブランドが8年前に私が手掛けた『寿司・しゃぶしゃぶ ゆず庵』です。それ以降、国内においてはチェーンと呼べる規模でのブランド開発が全くできていないことになりました。すでに国内での新たなブランド開発はスタートしております。それらの一つひとつを多店舗フォーマットにしていくなことが私の喫緊の課題です。中国では、『焼肉王』が成長エンジンになりつつありますが、スタートしてまだ1年。これを多店舗フォーマットにすべく、中国の仲間たちと開発の真っ最中です。

常に成長のためのチャレンジ

私は一時も止まることなく、成長を続けたいと願っています。大変そうな仕事や誰かが苦労している仕事を見つけると、自分がチャレンジしたくなってしまいます。もちろん自分がやっても大変

新しいブランドが多店舗化してきたとしても、そのままお客様の支持が10年、20年と続くことはありえません。お客様の進化、変化に取り残されないよう先手先手でブラッシュアップし続けることも私の使命の一つです。

ですし、辛苦も伴います。

しかし、それを乗り越えたとき、お客様の笑顔や部下の喜び、そしてみんなで成し遂げた達成感と自身の成長が何よりの刺激であり快感なのです。最初にその刺激を体験したのは『魚貝三味 げん屋』で立て直しに取り組んだときです。7年以上低迷を続けていたげん屋でしたが、みんなの協力もあって、客数、売上高ともに前年実績を大きく超えられるようになりました。

そのときのお客様の笑顔と従業員たちの喜び姿が忘れられず、その快感を求めてゆず庵の業態

立ち上げや、上海勤務時代もチャレンジを続けてきました。

この「刺激を求めているチャレンジ」はまるで中毒症状のようです。少しでもチャレンジを感じられない時期があると、楽しくないと感じるほどです。よって、これからもそのチャレンジは続きます。これからも大変なこと、難しいことに臆せず、自らチャレンジしていきます。今、最も大きなチャレンジは「アジアの業態開発型リーディングカンパニー」になることです。大変そうでも難しそうだからこそ、ワクワクします。達成してみせます。

岡田さんってこんな人!

1 「かわいい」という言葉からイメージするものって何?

犬 中国への赴任が決まった2015年に、家族が淋しくないようにトイプードルの「虎太郎」(とら)を飼いました。離れていた時間が長いのに「ご主人様」をちゃんと理解するかわいい愛犬と散歩しているときが、今、一番心が安らぎます

2 勝つためのルーティンってありますか?

赤い色が入ったネクタイを締める。靴は右から履く

3 ストレス解消法

風呂(30分は浸かっています) 「檸檬堂」(定番レモン)。コカ・コーラグループが初めて手掛けたアルコール飲料(缶チューハイ)で、これだけ大ヒットしたことに興味津々で飲み始め、はまっています

4 子どもの頃、どんな子だった?

ちょっとやんちゃで、いろいろな人に迷惑をかけました(苦笑)

5 「それだけは勘弁してください」と逃げたい、超苦手なこと

生の貝類は苦手です。(和食の料理人だったのに)





Yoshiyuki Shibamiya

Profile

代表取締役会長
芝宮 良之 (しばみや よしゆき)
1954年3月8日、東京都調布市生まれの66歳。1977年4月デニーズジャパン入社、同社東日本立地開発責任者を経て2006年10月当社に入社し立地開発部長、10年9月取締役社長室室長、11年1月取締役FC・立地・店舗開発本部部長、15年5月 取締役・執行役員副社長開発担当、18年7月取締役専務経営理念推進・人事担当、19年7月取締役専務店舗・立地開発担当ダイバーシティ推進担当 店舗・立地開発本部部長、20年7月代表取締役社長・取締役会議長等を経て同年9月代表取締役会長 店舗立地開発担当に就任

外食業界43年の経験と立地開発力で、新体制を支えます

小林佳雄、加治幸夫という2人の経営者によって大きな成長を遂げてきた物語コーポレーションが、さらなる発展、拡大を目指し、新体制に移行しました。
企業が大きくなるときには、何回かの踊り場があり、そこで成長が止まる会社と、次の段階に進める会社に分かれます。
当社も今まさに何度目かの踊り場に差し掛かっていると認識しています。今回の組織変更は、今まで以上に積極的な姿勢で、迅速かつ大胆な変革を起こすための体制を築く狙いがあります。
代表取締役社長に就任する加藤央之さんは、業態開発や商品開発、販売促進、人の育成など、オールマイティーな開発力に優れた人物です。代表取締役専務執行役員岡田雅道さんは、板前としてキャリアをスタートした料理のプロ。意思決定が速く、実行力のある男で中国事業を立て直し、基盤を作った実績があり、その力に期待しています。
2人に共通しているのは、考え方や行動のベースに経営理念「Smile&Sexy」がしっかりと根付いており、人間的に温かく、自立している点です。ですから、新体制でも物語コーポレーションらしさが失われることはありません。彼らは若く、気力も充実しています。日々、実力を養うでしょう。

そして、代表取締役会長の私の使命は、外食の世界に43年間身を置いて得た知識や経験をもとに、若い2人を支えることだと考えています。

夢とやりがいをも求め物語へ立地開発で手腕を発揮

私は、1977年、デニーズジャパンに新卒1期生として入社しました。外食産業という言葉がまだない時代でした。
父は消防士、兄は教師、いとこは警察官という公務員一家で、「コックにするために大学まで行かせたんじゃない」と父は怒りま



「立地の神様」と呼ばれる芝宮氏は、単身赴任や出張を重ねた企業戦士。それだけに20数年前から年に一度は家族と海外旅行に行くことに。写真はハワイのイオラニ宮殿前で家族との思い出深いショット

したが、「面白いかもしれないわよ」と母が背中を押してくれた。私の外食人生が始まりました。
デニーズでは、店舗の現場を皮切りに、営業、人事、立地開発の部署に約10年ずつ所属。特に立地開発では、名古屋を中心に約200店舗の新店を手掛けました。
デニーズは最盛期には約580店舗まで拡大したものの、その後業績が悪化。私は、およそ200店舗の閉店計画を実行する責任者を任せられました。
その中に、愛知県春日井市高蔵寺の物件があり、成長著しい物語コーポレーションなら関心を持ってくれるのではないかと、仕事を通じて交流があった現・取締役常務執行役員の高橋康忠さんに紹介を引き受けてもらいました。
これを機に、私の人生も転機を迎えました。デニーズは新規出店を止めていましたし、夢が持てない状況。実は、高橋さんから過去に一度誘われていたのですが、「いろいろなことをやらせてくれる楽しい会社。今度こそ、本気で誘っています」との言葉が心に響き、2006年10月、52歳で物語コーポレーションに入社。定年まで10年を切っているなら、やりがいを感じ、楽しく働きたいという決断をし、今に至っています。

今後も会長職と立地開発を兼務します。
新型コロナウイルスの影響は深刻ですが、良い物件情報も多く、立地開発の点では好機です。営業自粛要請が解除されてからの業績回復が早いブランドは積極的に出店する予定です。
生産性を高めるシステム構築
飛躍のための開発力向上が急務
外食産業の歴史と共に歩み、一企業の栄枯盛衰を見届けた山あり谷ありの経験は、私の宝です。だからこそ分かるのですが、当社の強さは、徹底した理念経営

芝宮さんって...こんな人!



- 1 「かわいい」という言葉からイメージするものって何?
6人の孫たち
長女・長男・次女の3人の我が子に、6人の孫ができました妻がしっかりと家庭を守ってくれて、こんなかわいい孫に囲まれてありがたいです
2 勝つためのルーティンってありますか?
毎朝、バナナとヨーグルト、豆乳の朝食を取りながら日経新聞を読むこと
これは、長年続けている健康法であり、身体と気持ちを仕事にグッと向けるルーティンとなっています
3 ストレス解消法
①孫たちと思いきり遊ぶこと!
②仕事人間で単身赴任も多かったので、年に1度の家族旅行の計画を立てて、妻の喜ぶ顔を見ること
4 子どもの頃、どんな子だった?
①あまり手の掛からない、良い子(次男坊だったのに)
②健康優良児(だったと思います)
5 「それだけは勘弁してください」と逃げたい、超苦手なこと
人前で歌を歌うこと
立地&店舗開発の仕事が長いので、お付き合いは広いのですが、カラオケのお誘いだけは逃げております(苦笑)

# BOARD OF

# DIRECTORS

3人の代表取締役と共に走り続ける、経営幹部&事業部長、  
総勢24人をご紹介します。

**新田 崇博**  
(にった たかひろ)  
上級執行役員  
ダイバーシティ&インクルージョン担当  
経営理念推進・キャリアデザイン本部 本部長

**堀 誠**  
(ほり まこと)  
上級執行役員  
マーケティング担当

**池田 兼孝**  
(いけだ かねたか)  
上級執行役員  
物語(上海)企業管理有限公司  
総経理

**岡本 兵衛**  
(おかもと ひょうえ)  
上級執行役員  
IT推進本部 本部長

**針谷 節**  
(はりや たかし)  
執行役員  
グループ衛生管理担当  
購買物流・生産本部 本部長

**細井 銅三**  
(ほそい こうぞう)  
執行役員  
内部統制推進担当  
内部監査室 室長

**横濱 任**  
(よこはま つとむ)  
執行役員  
広報・IR室 室長

**伊藤 栄志**  
(いとう えいじ)  
執行役員  
FC事業推進本部 本部長

**佐々木 亨明**  
(ささき みちあき)  
執行役員  
お好み焼事業部 事業部長

**三宅 泰嗣**  
(みやけ やすつぐ)  
執行役員  
ゆず庵事業部 事業部長

**山口 学**  
(やまぐち まなぶ)  
焼肉事業部 事業部長

**三尾 真永**  
(みお まさのり)  
専門店・新業態事業部 事業部長

**池田 頼信**  
(いけだ よりのぶ)  
丸源事業部 事業部長

**上級執行役員**

**執行役員**

**事業部長**

**西川 幸孝**  
(にしかわ ゆきたか)  
社外取締役  
株式会社ビジネスリンク  
代表取締役

**津寺 毅**  
(つでら つよし)  
取締役 常務執行役員  
財務・成長戦略担当  
Storyteller株式会社  
取締役  
物語(上海)  
企業管理有限公司 董事

**木村 公治**  
(きむら こうじ)  
取締役 上級執行役員  
FC事業・営業担当

**高橋 康忠**  
(たかはし やすただ)  
取締役 常務執行役員  
M&A担当  
Storyteller株式会社  
取締役副社長

**笠原 盛泰**  
(かさはら もりやす)  
社外取締役  
株式会社ハクヨーコーポレーション  
代表取締役

**澄川 雅弘**  
(すみかわ まさひろ)  
社外取締役  
株式会社スーミック 代表取締役

**小林 佳雄**  
(こばやし よしお)  
取締役  
特別顧問

**天城 武治**  
(あまぎ たけはる)  
監査役(社外監査役)  
株式会社平石会計コンサルティング  
代表取締役

**中川 彩子**  
(なかがわ あやこ)  
監査役(社外監査役)  
弁護士法人柴田・  
中川法律特許事務所 弁護士

**岩田 元**  
(いわた はじめ)  
監査役(社外監査役)  
税理士法人タックスワン中部  
税理士

**今村 泰也**  
(いまむら やすなり)  
常勤監査役(社外監査役)  
Storyteller株式会社 監査役  
物語(上海)企業管理有限公司 監事

**取締役**

**監査役**



## 私の3人への本音

取締役特別顧問 小林佳雄

今から12年程前の取締役会で、当時社長だった私に突然大きな問題が提起されました。

「社長である小林に不測の事態が起きたら、誰が次のリーダーになるのか明示されていないのは大問題だ。どう考えているのか?」

とっさに私が答えたのは、

「わかっている」「この取締役会の中に該当者はいない」「待ってほしい」の3点でした。

それから約3年後、私は加治幸夫さんに社長を引き受けて欲しい旨のお願いをし、それを快諾していただき9年が経ちました。この9年という月日は、売上が約4倍になったこと以上に大きな意味を持った9年となりました。

1. 田舎侍意識、二流意識が抜けなかった物語人に自信が芽生えた。
2. 物語コーポレーションのアイデンティティはSmile&Sexyという経営理念と、開発型人財カンパニーであること。そして、「違うことはいいことだ、違うことは普通のこと。言っちゃおうぜ! やっちゃおうぜ!」思想に基づく真のダイバーシティである。すべてがお題目では終わらないその「実」が真骨頂。理念理想先行型ではないのである。
3. その「実」を30余年続けることにより、本物のリーダーが沢山育ち、自らの力で輩出してきた。

小林、加治が築いた物語のこの土台は、云わば「土壌」「文化」と呼べるものになりました。その培養地から、小林も加治もいないことが前提で、自立型の物語人が次から次に育ち手を挙げていることに、私は今、驚いています。

それらを統治するのが

芝宮良之 加藤央之 岡田雅道

の3人です。

その出自、バックグラウンドはすべてバラバラ。

私が声を大にして言うべきは、彼ら3人は

- ①正直で温かみ溢れる人
- ②自尊、自立の志を持つ人
- ③開発型リーダーであること。

企業のトップは、「戦略的開発を自ら行うクリエイティブなアイデア人、すなわち開発マンでなくてはならない」と思い続けて40年が経ちました。彼らこそがそれを体現するリーダーであると申し上げたい。彼らは必ずや、恐れずに沢山の挑戦をするリーダーとなるでしょう。そして、その成功体験、失敗体験を即座に生かしていくことと存じます。

今、私はこの物語コーポレーションを次なるステージへと託す者として、彼ら3人に心からの感謝を贈りたい。



Storyteller tells the Story  
物語コーポレーション

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

○<https://www.monogatari.co.jp/>

### 編集後記

Are you game? 「あなたはゲーム?」ではありません。

[あなたは新しい事、困難な事にチャレンジする勇気がありますか?]

という意味があります。答えはもちろん “Of course! I’m game!”

表紙では、“game” にかけて代表取締役3人によるプレイボールです。

新社長がバッテリーなんじゃないか? という声もありましたが、元野球部の私としては、社長⇄専務のバッテリーは譲れないところです。(横濱)