

Monogatari

小林佳雄はなぜ生きのびたのか



私の小林さん

「言えよ!バカ野郎!!」

小林さんが東京ラストの日、久しぶりに吠えられた。

全社開発会議(旧名称:業績向上会議)での最後の挨拶で、小林さんは「業績向上会議」と連呼していた。

「カンブリア宮殿」のときもそうだが、いつもの私なら余裕で突っ込みを入れる場面。だけど、この日だけは違った。

何をしても「最後の〇〇」となる時期となり、ましてや最後の挨拶となると、

その小林さんの高尚なステージに1ミリでも自分が入り込むことが失礼に感じてしまい、突っ込みを入れられなかったのだ。

あとから会議の名称が「全社開発会議」に変わっていると知った小林さんは吠えた。そうだよなぁと反省した。

ずっとその信念で生きてきたのが小林さん。

逆に最後のステージに花を添えられなかった、むしろ泥を塗るくらい残念な気持ちにさせてしまったと。

同じ日の午後から開催された「危険予測会議」。

ジェンダーバイアスの話で、1時間以上もバチバチにやり合った。私だけでなく、みんなで。

会議最後の挨拶で、小林さんは「過去最高の危険予測会議だった」と仰った。

はにかんだ嬉しそうな笑顔で。

あのまま東京FOでのラストを終えさせる訳にはいかないと思っていた私も心から嬉しかった。

みんなに見送られ、一人ひとりと笑顔で握手する小林さんを見て、涙が溢れてきた。

みんなが外にお見送りに出てきているから中に誰も居ないのは分かっているけど、

泣いているのがバレないように、東京FOの1階に人を探しに行くフリをして入って涙を拭いた。

普通に翌日も会うのだけれど。笑

普段、99%は自分で意思決定していても、どこかに小林さんが居るという安心感がある。

自分では気付かない、その1%の安心感にこれから私は気付くだろう。

ただ、それはむしろSmile & Sexyに生きる私にとって、ワクワク感でしかない。

この生き方が人生を幸せに生きるコツだと知っているし、それを間違いなく実感している。

大学3年生のときに、あのセミナーに参加していなかったら、間違いなく今の自分は無い。

それくらい私の人生に影響を与えてくれた人。

これから新幹線の中でピーナッツ臭がしなくなるのは嬉しい限りだが、

月曜日の「ゆで太郎」に1人で行くのかぁと思うと残念でならない。

蕎麦もそうだが、小林さんと2人でお話するあの時間が本当に好きだった。

経営者としてのスタンダードが小林佳雄で良かった。

人としてのスタンダードが小林佳雄で良かった。

理想と言わずにスタンダードと言うのは、これからの物語を背負う私の覚悟。

これからは早苗さんと一緒に居る時間が増えますが、仲良くしてくださいね!笑

長い間、本当に本当にお疲れさまでした。そして、ありがとうございました。

心からの感謝を込めて。

代表取締役社長 加藤央之



画:加藤央之



編集後記

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/>

豪快なのに繊細。自信と謙虚さの同居。理論と感情。静けさと興奮。完璧さの中にある余白。小林さんが持つ多種多様な二面性は、複雑で奥深い知性と魅力を作り出し、そこに、小林さんの経営者としての凄みと人間味あふれる温もりを感じてきた。私たちは、その虜となった。そして、常に根底に流れるものは「自分の感覚、感情に正直に。自分らしく正々堂々と」。すなわち「Smile & Sexy」。今宵は、シャンパーニュを片手に、心からの感謝と敬意をこめて、『感覚派人間 小林さん』に「乾杯!」(広報・IR室 室長 羽入 隆之)

Special thanks

[アイディアバルブ株式会社] プロデューサー: たかつじゅんや [株式会社たきコーポレーション] ディレクター/コピーライター: 稲垣厚作
デザイナー: 近藤真衣 [水谷フォトスタジオ] カメラマン: 水谷明博



Smile & Sexy

「小林佳雄はなぜ生きのびたのか」

なぜ、今の物語があるのだろう。
なぜ、今の小林さんがあるのだろう。

小林さんの思想、嗜好、感覚……
そのすべてに、いまの物語のルーツがあるはずだ。

だから「小林佳雄大解剖」

これまでもいつだって自分出しまくりの小林さん。
今回は、小林さんを掘って掘って掘りまくってみました。

でも、最後は
「72歳までの自分と、この会社が生きのびたのは
なぜなのかキレイに整理できた。それを言っておきたいのだ」と。

やはり、最後まで自分出しまくりの小林さん。

小林さんと物語の72年をどうぞ隅から隅まで
ご覧ください。



Q.5 「クドイ」のはなぜ?

会社的小林さんと同じで、ご家庭でもいつも細かく同じことを言い、「クドイ!」と言われているのを知っています。なぜですか。

Ans.
家でも家庭でも全く変えない変わらないのが私の流儀であり、私の誇り。奥さんはそれが気に入らないみたいですが、特に子どもたちの教育に関してはそれが重要です。私は会社でたくさん学びました。

- ① 正直で率直な自己開示 (大阪のおばちゃん流)こそ愛の理想表現
- ② 社員数が多くなってみんなと一緒に過ごすことが
- ③ 少なくとも、大切な思想やコンセプトを伝えることはできるのだ。むき出しにすれば。
- ④ 自分の失敗体験、成功体験で得た思想やノウハウ、原理原則は特にクドイほど言い伝えなければならない

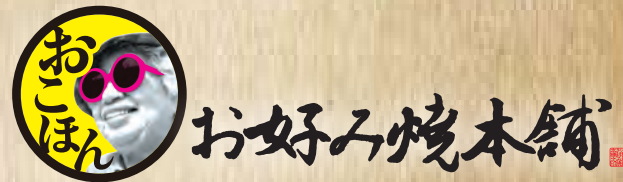
Ans.
家でもこれをやっています。だから、息子たちには立小便の仕方まで教えました。父親は後ろ姿を見せて教育するなんていうのはクソだ、嫌がられてもいいから細かく自分の全てを伝えるのだと。その結果、私は息子たちに「ラテン系のガテン系」と呼ばれています。

Q.6 きみゑさんに負けていることは?

きみゑさん(小林さんのお母さんで初代社長)から学んでやっていることがありますか?

- ① 自分は、店の主人・一家の主人・大家族の代表者・リーダーであるという匂いをむんむんさせる。
- ② 自分もWorkerであると認識する。実務から離れない。
- ③ 人の道理に忠実に。
- ④ 自分の勤に忠実に。
- ⑤ 時代の一步先の自分づくりに必死。

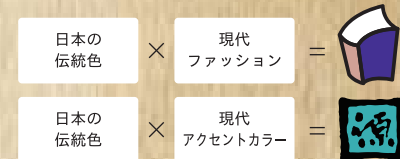
Ans.
とんでもなく影響を受けています。二代目としてバトンを渡されたとき、人間としても、職業人としても、リーダーとしても全く歯が立たないとすぐに自覚しました。私の自立に邪魔だと思ったほどでした。97歳になった母ですが、いまだにその力関係は変わっていません。決して私がマザコンであるからではなく、母の生きるエネルギーが上回っているからだと思います。皆さんにとっては、私の母=おこほんの看板のおばあちゃんという認知が深いと思います。上海店舗視察の際に、気付くとメガネをかけ、現地の社員たちを喜ばせている母がいました。母を喜ばせようと私も同じメガネを持っていたのですが、先手を打たれ、やっぱり敵わないなあと思いました(笑)。



Q.4 派手な色好きに見えるけど?

ちょっと変わった派手なグリーンとかむらさき色のネクタイを何本も持っていますよね。なぜ、好きなのですか?

Ans.
確かに派手好きかも。半ズボンも蝶タイも目立つよね。だけど、この2つの色は私が決めたコーポレートカラー。日本の伝統色 × 現代ファッション=「紫」、これが物語コーポレーション。日本の伝統色 × 現代アクセントカラー=「緑青」「ターコイズグリーン」、これが、株式会社げんじ。



Q.2 ホントに読んだの?

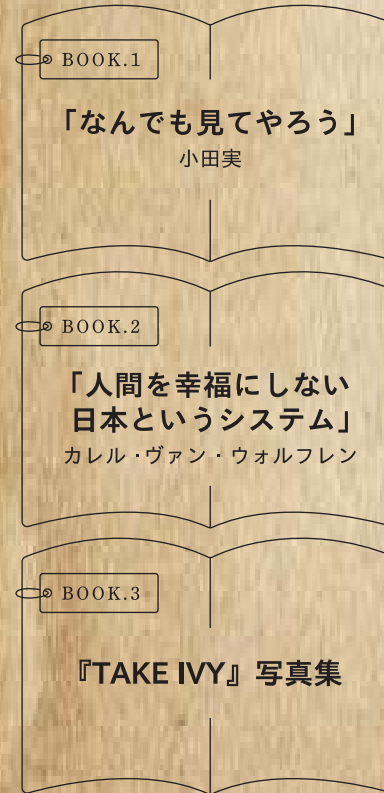
チャンドラーの「プレイバック」に出てくる名セリフ「強くなければ生きられない、心優しくなければ生きる価値がない*」は座右の銘ですよ。本当に読んだのですか。

Ans.
全然読んでない。でも「プレイバック」は英語版と日本語版の両方を持っている。そして、この部分だけアンダーラインを引いている。とにかく大好きな考え、大好きな言葉。
※「If I wasn't hard, I wouldn't be alive. If I couldn't ever be gentle, I wouldn't deserve to be alive.」
の小林

Q.3 読書家に見えるけど?

小林さんの部屋には沢山の本が山積み。ジャンルもいろいろ。ホントにあんなに読んでいるのですか。

Ans.
正直に白状します、読んでいません。全部を最初から最後まで読むっていうのは、10冊のうち1冊あるかないか。まず、とにかく買う。目についたら買う。飛ばし読みの極致。そんな小林の「思い出の本」はこの3冊。



Q.1 50足以上の靴を持っていて、靴磨きが趣味と聞きましたが?

Ans.
靴をたくさん持っているというのは本当です。スニーカーも入れたらもっとあると思います。ただ、靴磨きが趣味というのはうそです。本当は趣味ではありません。50足の革靴を磨くには、たぶん10時間はかかります。大変です。少しでも磨くことを楽しみたいと思うものですから、自分に趣味と言い聞かせているのです。美しく磨き上げられていて、踵もちゃんと真っ直ぐな靴は男の美学の見える化です。仕事でもできそうに見えるじゃない?



Q.4 地球さいごの日が来るとしたら、何を食べますか？

Ans. 10年位前までは吉野家さんの牛丼でした。つゆだくで。そして必ず生卵とお新香とたっぷりの七味で食べたいと固く思っていました。今は変わりました。今は冷凍でもいいから脂ののったカツオの刺身、または、たたき。そしてシャンパンをそれに合わせたい。最近結構、家でキッチンに立つようになりました。元板前小林は、当時、自分の売り物であったカツオをやはり作りたい、食べたい。元仏料理ウェーターの小林はやはり、ワインかシャンパンをそのお伴にしたい。もう何回かやってるけど、本当にうまいのよ。
【日本の大衆魚 カツオ】×
【おフランス シャンパーニュ】

Q.3 なぜ蝶ネクタイが好きなのですか？

Ans. ドレスダウン、例えばジーンズで蝶ネクタイは大きな大きな私の衝動。思い切ってその衝動を実行に移しました。
【トラディショナル】×
【イノベーション】
二つの相反するものを同居させることが私のしたいことです。「原理原則好き」なのに「世の中のないやり方をしたい」。「大マーケット狙い」なのに「とがりたい」。「たくさんの人に愛されたい」のに「好みの分かれる超個性を表出したい」。
そんな自分やそんな会社だから、「そんな自分とそんな会社」だとみんなに分かってもらいたいです。



Q.1 自分で自分のことを分かっていますか？

つくづく小林さんは複雑系分裂型だなあとと思います。相反する要素が常に満載。厳しく完璧志向だと思えば緩くてなんでもいよいよという部分も多くある。ご自身ではどう分析されているのですか。

Ans. 今回の質問を受けてみて、確かに私は分裂気質だなあ、そうだなあと思いました。私の家の玄関前やリビングの写真を撮っていただきましたが、自分個人の部屋は、正反対のごちゃごちゃ。徹底的にシンプルを排除しているわけです。この対比を自分で改めて考えてみました。そして、これこそが売れる店づくりの源泉かもしれないと思い始めました。相反するものを同居させる。私の作った「繁盛開発四原則」も考えたら、【夢・憧れ・専門性・高級感】×【誰にでも入りやすい大衆性】を外装でどう実現するかを説いているわけだし、その結果、多利用動機を取ることで、お客さまの多様性をどう拾い上げていってことだと思うんですね。この自分の思考、嗜好、志向が、自然に自分のビジネスの選択と開発に繋がっていたのかもしれないね。



Q.5 どうして、社内報「感覚派人間？小林くん」を作ったのですか？

1991年11月、まだお店が4店舗しかない頃に小林さんは「感覚派人間？小林くん」という社内報を発刊していたことがこの度の取材で初めて分かりました。すべて手書きで、すべて小林さんの手作り。コピーをして配るのも小林さんご自身だったそうです。これまで、1999年6月に発行されたド派手な表紙のスーパー社内報「Smile & Sexy」が、物語コーポレーションの社内報第1号と誰しもが思っていました。しかし、それより8年も前に社内報は誕生していたのです。

Ans. 当時、“板前小林”を前面に押し出して自分づくりをしてきました。このことは、会社を「うまい食物業」「皆が一生懸命な繁盛店」として成立させるにはよかったです。従業員さんにとり、「将来を安心できる会社である」ということは打ち出せませんでした。思いついたのが、小林を板前としてばかりでなく、「人間味豊かで正義感が強く、感性豊かな経営者」だと伝えたいのではないかと考えたのです。なぜなら、それが自分の個性であり、自分の欲望なのだと自覚し始めていたからです。だから、「感覚派人間？小林くん」。私は「感覚派人間？小林くん」として板前でない生身の小林をデビューさせようとしたのだと思います。恥ずかしいけれど。

【繁盛食物業の板前】×
【正義感にあふれ感性豊かな経営者】



社内報第1号

幻の創刊号

幻の創刊号は次のページに掲載

Q.2 なぜ今の髪型なのですか？

Ans. 床屋には2週間に一度行きます。板前の頃は5厘刈りの坊主頭だったし、学生の頃は、肩までの長髪にパンタロンなんてときもあったけれど、今は経営者小林としてのヘアスタイルで、テーマは【アヴァンギャルド】×【板前】。72歳だけど、じいに見えるのは死んでもいやだし、元気がないのもいや。それ以上にサラリーマンになって見られたくない。職人だったんだから。元板前の自分の魂を残したい。若作りもしたい。そうして、今のヘアスタイルが出来上がりました。恥ずかしいけど、私の人生の中でやる気もなく、明るく元気であることができないときがありました。そのときに私に現れた変化が、ヒゲを剃らなくなる、そして、床屋に行く回数が減るということでした。だから、いくらそのときの自分に自信がなくても、見た目だけでもピシッとする意識を持たねば、と思ったのです。



小林・高橋のフランチャイズことはじめ

小林 佳雄

1949年1月生まれ。愛知県豊橋市出身。77年に㈱げんじに入社。80年に代表取締役社長に就任し、97年に㈱物語コーポレーションを設立。2011年9月に代表取締役を退任し、代表取締役会長・CEOに就く。19年7月に取締役特別顧問に就任。21年9月に退任。

高橋 康忠

1956年5月生まれ。愛知県豊橋市出身。タニザワフーズ㈱を経て、コンサルタントとして95年12月に㈱ハイランドを設立。2006年2月に㈱物語コーポレーション入社。取締役FC支援室室長、取締役常務執行役員などを経て、21年9月に退任。



特集号の最後は、番外編。「物語」は、なぜは生きのびたのか！その答えは「フランチャイズ」。

小林さんと時期を同じくして退任した高橋康忠さんとのスペシャル対談。

二人の思い出のルーツ「アメリカ」を舞台に想いを寄せながら語っていただきました。

経営者を目指しあう二人の出会い

高橋：源氏本店(※1)で初めて出会ってからもう40年になりますね。小林さんは板前で「この魚はどのタイミングで食べるのが一番うまいか」をいつも論理的に説明してくれた。ただの料理人ではないなと感じていましたよ。

小林：高橋さんは、タニザワフーズ(※2)のEースで、チェーンストア理論(※3)の申し子という存在だった。いつもチェーンストア理論や立地の話をバンバン聞かされた。でも、その頃の僕は経営者の顔を封印して板前として生きる覚悟を決めたとき。だから部下の前では何も知らないフリして、「すごいですね」って答えていた。本当は話したくて、教えてもらいたくて仕方ないんだけど。アメリカ研修の話聞いたときは思わず「行きたい」って言っちゃったけど。

高橋：ええ。小林さんがゲストで参加してから、多くの物語人が研修に参加してくれるようになりました。小林さんは、常に職人気質を出そうとしていた。でも、「会社はアカデミックに。教育は重要だ」と常に思われていた。あらゆる理論を勉強し、ものすごい労力と時間を費やして小林流成長戦略も描いていた。まだ年商3億円企業のトップでそこまで考えている人が地元にいることが新鮮でしたし、「この人は特別だ」と感じるようになりました。

高橋：そうでしたー「上海豚麺」はうまくいかなかったけれど、そのおかげで『丸源ラーメン』の成功がある。

小林：いまの『丸源ラーメン』三河安城店がある場所では、当初焼肉をやるはずだった。ところが近所に競合が出来て、急速ラーメンでいくことにしたら、これが大成功。『上海豚麺』をやっていたおかげです。その後、BSE騒動が起きて、焼肉がどん底に落ちたときに、『丸源』が立ち上がったことにより生きのびることができた。本当に運がよかったです。

高橋：加盟企業の皆さんにも、焼肉への加盟を『丸源』に変えてもらいましたね。そしてBSE騒動が収束するところに焼肉事業の業績は回復して来たのだけど、反対に『丸源』が急降下し始めた。

小林：ちょうど高橋さんが入社するころ？

高橋：はい。まだ「肉そば」がないころで、当時の『丸源』は何でもありのラーメンファミレスだった。作れば売れる時代で、最初は売れるんだけど、3カ月後には売上高が4割落ちて、その後赤字。『丸源』の加盟企業さんにとって一番厳しい時代でしたよ。

小林：本部では、堀さんが「肉そば」を必死に開発していたころだね。

高橋：ちょうどその時、『丸源ラーメン』二条大路店を経営されている元廣さん(※4)は、FC契約を解除したいと仰っていた。「なんとか半年我慢してほしい。この半年やって駄目だったら諦めましょ」とお話ししました。そこに「肉そば」が投入されて、49カ月連続で前年を超えた。あのとき

小林：高橋さんとのふれあいは、心の奥底に眠らせている「経営者」としての小林に、いつも火をつけてくれて、エネルギーをもらっていましたよ。

高橋：その後、私もFCコンサル、洋菓子店経営者として独立しました。そして私が50歳になった時に「これからの人生、一番好きな人と仕事をしたい」と思って、小林さんに情熱を打ち明けました。やはり小林さんは特別な存在だった。そして、何よりの決め手は、一緒に仕事をしたら楽しいだろうな、と思えたことでした。

儲からなきゃ意味がない

小林：そういえば、高橋さん覚えてる？「小林さん、物語は業態開発が得意って言っているけど、本当は業態開発しない会社ですよ」って言ったの。

高橋：なんか言った気がします。私が独立して、豊橋市向山町の物件を紹介した時。街中で本社も近いのに、ここでやらない手はないでしょうと。

小林：そうーでも、その頃は、焼肉の出店しか考えていなかったし、物件の近くに焼肉屋があるから「やらん」といった。そうしたら、「新しい業態をやればいいじゃないですか」と高橋さんが言うわけよ。そうして、考えたのが『上海豚麺』。

関西にはこの1店舗だけしかなかったんで、元廣さんが店を継続する決断をされ、そのタイミングで看板商品の「肉そば」が生まれたという復活劇がなければ、関西での『丸源ラーメン』の出店は数年遅れていたと思います。

小林：加盟企業の皆さんがいたから、常にケツに火がついた状態なわけで、本部としての物語も鍛えられた。FCをしていなかったら、今の物語はないと思っています。

高橋：業績が悪いときのほうが鍛えられますね。それぞれの加盟企業の1店1店にとっては死活問題。でも、もともと小林さんはフランチャイズ否定派でしたよね？

小林：そう。ちょっと話してもいい？

高橋：もちろん！

フランチャイジーさんこそが物語を鍛えてくれる

小林：多店舗化を志す私にとっては、チェーンストア理論もFCも「拡大再生産」するための手法。どちらも魅力的な言葉だった。でも、FCはやらないと決めていた。『丸源』で頓挫しかけたように一つのフォーマットで順調に拡大するのは稀なこと。一軒繁盛したくらいで、目標100軒なんてふざけるな！と思っていた。アメリカはシステムもマニュアルも指導体制もよく出来ていて、正統派のFCシステム。要は、それらを覆すほどの自信がなかったから。



撮影ロケーション：『New Orleans café』豊橋市

高橋：アメリカは、全ての事業がFCを前提にしてビジネスを組んでいますからね。飲食に限らず不動産仲介やガソリンスタンドも然りで。

小林：日本は、表向きの仕組みはあれど、すべて本部が儲けるための狭い商売にしか思えなかった。FC店を食い物にするんじゃないかとさえ思っていた。だから、美しく自分の人生を完結させるには、FCはやらないと決めていた。

高橋：でも、食材の大部分を納入して下さっていたワルツさん(※5)の加盟相談を受けて、その考えが変わった。

小林：ワルツさんは、当時から「清く正しい会社」として地元豊橋では有名だった。私もそれを実感していた。ワルツさんであれば、食材価格はガラス張り。仮に魔が差して狭い商売が心をかすめても出来ない相手だからしなくて済む。「清く正しいフランチャイザー」でいられます。本部と加盟企業は運命共同体になりました。そして、「儲かることは大前提」「教育の充実」「徹底した情報開示」を心がけたものの、何かが足りない。それは、「早いレスポンス」だった。店舗では、「これ美味しくないですよ、これ人気ないですよ、これ困ります」と山ほどの問題がいつも起きています。ただ、直営店からこの声が何ひとつ本部が上がってこないわけ。一方でFC店からは山ほど上がってくるのです。この声に真摯に向き合うことがない限り、まともな会社は育たないと気づいたんだよね。これこそが私がFC本部を続ける最大の意味。

高橋：私も、FCこそが物語コーポレーションという会社の存在意義を象徴するものだと

思っているんです。

小林：「グーグルが成功した理由は有名で、「心理的安全性」が担保された会社は生きぬける。物語が将来伸びるとしたら、「Smile & Sexy」が持つ「何でも言つていい」という心理的安全性を担保する社風しかない。この大切さがわかっていたので「清正会」を作った。どんな意見でも許容、奨励するのは、フェアな本部になりたいという思いでもあり、成長につながる唯一の策という考えです。

高橋：本当におかしなことは、おかしいと言える環境がなければならぬ。何が正しいかは、どんな立場の人が言ったではなく、正しいことを言った人間が正しいのです。ただそれだけのことですよね。

小林：でも、この文化が崩れるのも簡単。本部が加盟企業を前にして「ディフェンシブになる」「具体的な提案の発想ができない」。この瞬間にあつという間に崩れる。自信がなくて、杓子定規で人間味のない返答をする。これが最悪。僕には出来ないなら出来ないで全部出す癖がある。だからディフェンシブにならなくて済んだ。具体的な提案もすぐ出す。でも、うまくいかなかったら次の清正会で新たな提案を出す。ダメだったときには正直にちゃんと「ごめんさい」を言う。これ以上は出来ないと思う。

高橋：でもね、小林さん。昔、僕は加盟企業側にいた人間なんで、「じゃあ、加盟企業側にも責任はないのかよ？」って思っちゃうんです。パッケージ作りは本部の責任。反面、FC店は、直営よりいいオペレーションを心がけて、これで業績が上がらないんだしたら、はじめて「高橋さんなんとかしてよ」というところまでレベル上げてって思うんです。

小林：出しゃばつていい？高橋さんは昔、加盟企業側にいたから、それが言える。僕が言ったら大問題。

高橋：そうです、自分がFC店の店長をやっている時の実体験があるからです。ファストフードの不振店でしたが、その本部は「顧客満足度調査を3回連続で満点を取ったら本部の費用で販促を全部持つ」と言ってくれた。それには最低6カ月かかる。私は全て満点を取って、本部もその約束を果たしてくれた。業績も上げた実体験がある。私がFC支援室を担当してやった研修は、「FC実力店長育成セミナー」で、安易なコストカットをせず、人への投資を惜しまず足元を固めましょうよと、店舗のOSCAに直営とFCの違いはないことを加盟企業の幹部から店長まで一気伝へるための研修でした。最初は、参加費ゼロの研修なんて、本部の言いなりにさせるためだろう、と言われることもあった。いま、その想いが通じた気がします。しかし、それは今の業績が付いてきているから。業績が落ちた瞬間に全てが崩れる。「Smile & Sexy」なんて綺麗ごとだといわれる。これが怖い。若い人たちには、今の結果が当たり前とは思わず、これからも一人ひとりが業績を積み上げていくものなんだと本気で意識してほしい。

小林：本来、企業は成長戦略、要は成長を基準にやらないとそれは悪。身内だけで食っていくんだつたら十分だが、社員やバイトを雇った時点で、店舗を拡大しなければその人たちは幸せにならない。だから拡大しない経営者は悪というのが僕のベースにある。

高橋：だから加盟企業にも成長を続けて欲しい。本部も加盟企業も、これからの担う若い人にはぜひディフェンシブにならず頑張ってもらいたいですね。

小林：私は経営者になりたいという志があった。高橋さんにもそれがあつた。一人でも多くの人に経営者マインドを持ち続けて欲しい。本当にそう思います。

2021年8月取材

※1：小林きみみさんが創業したおでん割烹「酒房源氏」をリニューアルして作られたのが「大衆活魚料理源氏本店」。現在の「魚貝三昧 げん屋」の前身。小林さんが、覚悟を決めて板前として活躍していた料理店。

※2：「マルチプル・ユニットフランチャイジー（FC加盟専門企業）」として、1975年からFC加盟をスタート。現在では国内最大級の「メガフランチャイジー」と呼ばれる企業。タニザワ大学という教育機関を社内を持ち、チェーンストア最先端のアメリカへの研修も実施するなど、人材教育に多大な注力をしている企業として有名。

※3：経営コンサルタントの故・瀧美俊一氏が、アメリカにおける小売業の発展をモデルに、アメリカの本格的なチェーンストア経営手法を理論化し日本に紹介した。その特徴は、あらゆる企業活動を本部へ集中させて、現場でオペレーションに専念することで標準化と経営効率をあげることに。

※4：京都府京都市にて創業し、2021年に創業100周年を迎えられた。祖業であられる織維事業をはじめ5つの事業を展開。外食事業では、その一部として、関西地区を基盤に「丸源ラーメン」を10店舗展開いただいています。

※5：愛知県豊橋市で食材卸を展開されており、現在の物語の食材を卸して下さる主要なお取引先様のひとつ。現在は、ワルツグループで外食事業を運営する(株)ディリーカフェ&フーズ様が、当社加盟店運営ならびに自社業態の展開をされています。

