

The Monogatari

社内報
第75章

2022
April

WELCOME TO
MONOGATARI

MONOGATARI NEWS

2022年度 幹部候補生入社特集・ようこそ、物語へ!

今までの自分を信じよう

2つ目は今までの自分を信じること。社会人になって人生がスタートする訳ではありません。皆、今までの人生でたくさんの人と関わり、たくさんの経験をしています。自分が感じる善悪や、感情、感覚、そんなところまで真っさらにする必要はなく、今までの自分を信じて堂々と表現すれば良いんです。不安な中でも「Smile & Sexy」になろうとする強い気持ちが、多くの壁を乗り越えられる自分を創ります。皆さんは「新入社員」ではなく「幹部候補生」です。最初から遠慮せずガンガン言ってい、やっ、そんな勇気を持ってもらいたいという想いを込めて、そう呼んでいます。なんか偉そうだな、生意気だと思われるくらいで最初は丁度良いです。私なんて皆にそう思われていたと思います(笑)。だけど、人間だから皆とうまくやりたいし、嫌われたくない。そう考えていたら、どんどん普段の自分創りが変わっていきました。そうやって「Smile」の具体的な行動が見えるようになってきて、結果、一人ひとりと「個対個」の関係を築くことができ、理解者や応援者が増えていったのだと思っています。

要は自分が自分を信じてあげなきゃ誰が信じるの?ってことです。正解ばかりの人は居ません。間違っても良いから言ってみる、やってみる。「自分を信じて進む」ということは、物語流に言い換えれば「本物の意思決定をして、行動する」ということ。その繰り返しで「自分物語」を創ります。そして、自分物語の語り部は「とびっきりの笑顔と心からの元気」になっていく。素敵な自分物語の主人公を目指す、皆さんお一人お一人に心からのエールを贈ります。

代表取締役社長
かとう ひさゆき
加藤 央之

自分物語の主人公を目指そう

ようこそ、物語へ!

ここから始まる自分物語

今回の社内報の企画である「自分を表す一文字」。147人の幹部候補生の皆さんに私からは、この一文字を贈りたいと思います。それは、「進」。これは、「自分を信じて進む」という想いを込めた一文字です。

社会に出るというだけで、何か今までとは全く違う世界に行くような気がする。13年前の私はそんな感覚でした。生活する環境も変わり、関わる人も変わり、ワクワク感はあるけれど、とにかく不安でいっぱい。そんな不安だらけの自分を少しずつ変化させていったのは、振り返ると2つの心がけでした。



1つ目は、とにかくたくさん行動すること。人はやる事が決まっていなくて不安になったり、モチベーションが上がらないものです。目の前の目標や課題に対して、とにかく行動を決めてその行動目標の達成にこだわる。例えば、土日のピークタイムに担当したポジションを円滑に回せなかったとします。なぜ出来なかったのかをとことん考え、具体的な行動として明確にする。例えば、レシピを覚えていなかった、補充する食材の場所を覚えていなかった、手の動きが遅かった、など。出来なかった要因が明確になれば、やる事が決まります。その行動目標の達成にこだわる自分創りができると、1回で結果に結びつかなくても、その繰り返しによって必ず結果に結びつけることができ、達成感につながります。そんなプロフェッショナルになって欲しいと願っています。

とにかくたくさん行動しよう

SPECIAL FEATURE

魅力的な会社はごまんとある中、物語に入社してくれたことへの心からの歓迎と、これからへの応援、そして心の底からの感謝を込めて。幹部候補生の皆さんに今伝えたいメッセージをしたためました。



2022年度幹部候補生の皆さん ご入社おめでとうございます

そして、物語コーポレーションに入社してくれて、ありがとうございます。

私からの一文字は「幸」です。この一文字に込めた想いは、「幸せになるために働くだよ」ということです。忙しい毎日を通り、仕事のやりがいと責任を感じ始めると何のために働いているのかがわからなくなってしまうことがあります。「幸せ」は楽しいことばかりをしていても訪れるものではありません。幸せになるためには、我慢も苦難も辛抱も必要です。その我慢や苦難や辛抱が「幸せ」につながっていることを自覚しながら成長してくれることを望みます。逆に言えば、「幸せ」につながらない苦労はしなくてもいいということにもなりますね。

2019年2月に発生したCOVID-19(新型コロナウイルス)の蔓延によって、私たちの生活は大きく変わりました。皆さんの学生生活でも大きな変化があったのではないのでしょうか?今までに経験したことのない「緊急事態宣言」や「まん延防止等重点措置」。ロックダウンによって世界中の都市で人影が消えました。こんなことが現実起こるなんて、考えたこともありませんでした。京都議定書では成果が曖昧だった環境問題も「SDGs」は完全に世界の進むべき方向を示しています。街中には「Uber Eats」や『出前館』のロゴを背負った自転車が増えています。更には、5GやAI、DXの推進。すべてが複雑に絡み合い、大きな変化と新たな価値観の中で、皆さんは新社会人になります。

皆さんが入社した物語コーポレーションは1949年に「酒房源氏」として、小林きみゑさんによって創業されました。その後を引き継いだ小林佳雄さんによって、「物語コーポレーション」として発展してきました。それは、いろいろな困難を皆で力を合わせて乗り越えてきた成果です。しかし、そういった過去の成功体験が、誰も経験したことのない大きな変化の中でも成功につながるかは未知数です。原理原則すらも変わりかねない大きな変化の中にいるからです。そんな大きな変化の中での希望の光が幹部候補生の皆さんです。

1969年生まれの私は、携帯電話やスマートフォン、パソコンの使い方を必死に覚えた世代です。子供のころは、電話を持ち歩けるなんてマンガの世界の話でした。友人との待ち合わせでも、家を出てしまうと連絡手段がありません。遅れた友人や恋人を何時間待てるかで、その愛情の深さを測られたりもしました。分からないことがあれば辞書を引く、それでもわからなければ図書

館や本屋さんに行って書籍を探して調べました。何でも瞬時に応えてくれるGoogleのような優秀な先生はいなかったのです。

一方、皆さんは物心ついたときには携帯電話があり、大人になる前にパソコンやスマートフォンと出会い、自然とそれらを使いこなせるようになったはず。そんな大きなジェネレーションギャップは、大きな可能性でもあります。私は今年の幹部候補生の多くの最終面接を担当しましたが、その最終面接では、環境問題への関心の高さや社会貢献への意欲の強さ、公平公正な倫理感、柔軟な発想、積極的な自己開示などを感じさせる人ばかりでした。そんな皆さんだからこそ、昭和世代の私たちが解決できなかった社会的な諸問題や、物語としての課題をいとも簡単に解決する可能性を秘めていると感じるのです。

たぶん、この一年で皆さんの提案がそのまま採用されることは少ないと思います。皆さんに可能性があることは間違いありませんが、今のままで全てが通用するわけではありません。これから多くの成功と失敗を経験し、多くの原理原則とプロフェッショナルとしての知識を学ぶことで、その可能性が芽吹くのです。多くの発信をすれば多くのフィードバックが得られます。その多くのフィードバックには、落胆したりショックを受けるものがあるかもしれませんが、それが将来の可能性を広げてくれるのです。その落胆やショックを経験せずに成長することは難しいと思いますし、その中に自身の才覚を開花させるヒントがたくさんあるのです。

どうか、諸先輩からのフィードバックを恐れることなく、今の自分の考えられる全てを表現し、自身の才覚を発揮してください。そこにこそ、物語コーポレーションの未来があり、皆さんの「幸せ」につながっていくのです。

部長
横浜 任
(よこはま つとむ)



人財開発部から 幹部候補生への ウェルカム&エール

幹部候補生の皆さんより
ちょっぴり?先輩の私たちが
今、贈りたいメッセージ。
胸に刻んでもらえたら幸いです。



中島 隆太
(なかしま りゅうた)



野村 奈美
(のむらみ なみ)



羽田 直晃
(はたな なおき)



今野 真帆
(いまの まほ)



村瀬 友美
(むらせともみ)



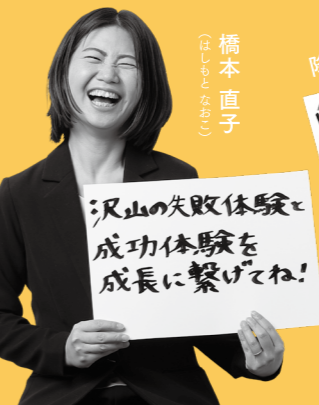
大多 修平
(おほの しゅうへい)



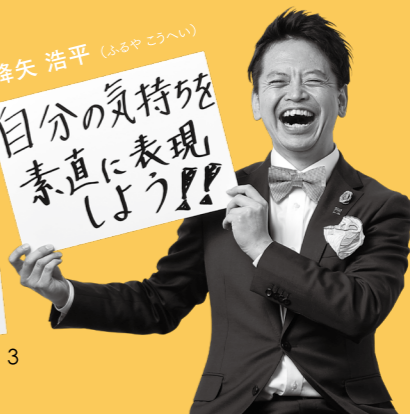
河合 沙奈美
(かわい さなみ)



ニコビャンスパーティニ



橋本 直子
(はしもと なおこ)



降矢 浩平
(ふだて ひろあき)



河田 佳香
(かわた よしか)



およそ一年の間、幹部候補生の皆さんと一緒に走った時間は何物にもかえがたいものでした。そして、ここからは、ともに自分物語を語り、未来の会社物語を紡ぐ仲間です。ようこそ、物語へ!

はじめまして! 私たちが2022年度の幹部候補生です!



NEW

私たち147人の明言

自分で自分の人生の筋書きを作り、「自分物語」の語り部でありたい。
すなわち、「Smile & Sexy」を体現すること。
自分を表現し、自分を磨くこと。
私たちは幹部候補生の名に恥じぬよう、素敵に自由に正々堂々、
人間味豊かにそれぞれの「自分物語」を歩いていくことを、ここに宣言します。

「店長になって4年間、一度も欠員を出さない店舗運営を可能にしたシフト管理のスコ技」を発信した

なかしま たかあき
中嶋 隆晶さんの一問一答

Q. “欠員ゼロシフト”はどのように実現したのですか？

A. 希望シフト回収後、すぐに一人ひとりから事情を聞いて交渉するようにしています。大事なものはスピード感。希望シフト回収から3日以内に欠員ゼロでシフトを掲示します。シフトが早く出るとスタッフも予定が立てやすいから早く希望を出す、という好循環が生まれるんです。

Q. Ptnさんとの信頼関係が重要です。

A. 困りごとをスピーディに解決してあげること。それがPtnさんたちとの信頼関係づくりの基本です。そして、売上と人員配置、時給の関係を説明して目標設定を明確にし、実現したら評価をカタチにすること。店舗が売上で表彰されたら、賞金は全員で食べるアイスクリームにするなど還元しています。Ptnさんが働くのは、お金のため。自分の稼ぎを上げるために店長が努力している姿を見たら、協力しようという気持ちも生まれるはず。仕事上のコミュニケーションとは、スタッフと友人のように仲良くなることではありませんからね。

Q. 具体的にはどのように？

A. 希望を確認→余裕がある日とない日とを交換できないか交渉→それでも厳しければ短時間勤務を交渉する。あとは予測とボトルネックになりそうな箇所は軽くほかのPtnさんにトレーニングをかけるようにする。ここまでの作業を、回収後2日以内でおこないます。そして翌日には欠員ゼロのシフトを掲示するんです。

Q. 今回、この発信をした目的は？

A. 健全な労働環境づくりのために、まずは自分たちにできることをやろうという働きかけがしたかったです。店長の仕事は、正しい店舗運営のための人揃え。それがPtnさんとの信頼関係や売上につながるっていいはず。実際、これまで僕が店長を務めた店舗は、売上も上がっています。



丸源ラーメン 厚木インター店
店長：中嶋 隆晶さん

店舗運営で悩ましいシフト管理問題を解決する独自のノウハウを確立！4年間欠員ゼロを続ける店長のマネジメント術。

アプリを使ったシフト回収は便利ですが、デメリットもあります。当店では、希望表をチェックして全員から話を聞き、生活リズムや休みたい理由を把握。埋まらない日があれば一人ひとりに相談をするという、アプリではできないコミュニケーションを追加することで、確実なスケジューリングにつなげています。そこに不可欠なのは、Ptnさんとの信頼関係づくり。店長の職務とはそれに尽きると実感しています。

VOL.02

気になる発信追ってみた

社内メールから勝手にピックアップ!!

絶えることのないメニュー作りへの情熱

2月17日に開催したK-1のテーマは「稲庭(うどん)」。大衆性の高いこのテーマを職人がどうやって創作するのも楽しみに当日を迎えました。今回の出品者は、7人。どれも秀逸な料理でしたが、地場で採れる食材をうまく使った創造性の高さから、『源氏総本店向山店』副料理長の高山保明さんが考案した「稲庭うどん・AWABIのジェノベーゼ」をご紹介します。

源氏総本店南越谷店 総料理長



ともおか もりよし
富岡 森喜

探和求食

物語の原点

和食料理人
高山保明さんの一品

PICK UP 稲庭うどん・AWABIのジェノベーゼ



一 稲庭うどんの「かんざし」

「かんざし」とは、稲庭うどんを製造する際、うどんを桁に掛けて延ばした一番上と下の端の部分です。二次製品なので、曲がった部分がやや厚めになっています。稲庭うどんと一緒に茹で上げることで、厚みの違いにより異なる触感を持てるようにしました。

二 地産地消

『源氏総本店向山店』のある三河は、海と山に囲まれた食材豊富な地域です。今回は、伊良湖産のジャンボレモンのような目をひく食材や糖度が高いミニトマト、紅葉苔やロマネスコなど、春らしい野菜をふんだんに使用しました。

三 春菊のペースト

春菊は茹でてミキサーでペースト状にするのですが、ペーストにしても香りや色で存在感が失われることなく、パスタととても相性が良かったです。

四 アワビ

今回使用したのは「蝦夷アワビ」。料理で多く使われている手に入りやすい価格のアワビです。アワビの下準備は、アワビを煮ること。そこに大根の薄切り一枚を入れることで、大根の成分がアワビを柔らかくしてくれます。

和食料理人の
こだわりポイント

源氏総本店向山店
副料理長 高山保明さん

色とりどりの季節の食材を使い、見て美味しい、食べて美味しい一品に仕上げました



作り方

1. アワビを下準備する(煮アワビ) アワビは、水10対酒1の玉水をかぶるくらいに浸し、2センチほどの厚さにスライスした大根の輪切りを一枚加え、沸騰しない程度の弱火で竹串がすーっと通るくらいまで柔らかく戻す(2~3時間)。その後、塩と淡口醤油をアワビにかけ味をつけておく。
2. 肝醬油を用意する 煮アワビの肝をはずし、分量の濃口醤油とそばつゆを合わせ、すり鉢でよくすり、ペースト状にしておく(ミキサーでもよい)。
3. 山椒オイルを用意する 実山椒をよく叩き(細かみなじん切りにする) 太白胡麻油を合わせ、弱火でじっくり煮かけ、香りを引き出す(焦げないように、香りがでるまで)。
4. 春菊は色よくボイルし、水をよく切り、ジェノベーゼペーストとともにミキサーにかけ、ペースト状にする。
5. 稲庭うどんとかんざしは、表示通りに茹で、冷水でよく締める。
6. ⑤を水切りし、④のペーストをよく混ぜ合わせ、オリーブオイル、塩、胡椒で喰い味をつける。
7. 地野菜(A)を色よく茹で、ミニトマトを半切りに、ラディッシュはスライスする。かんざしは180°の油で素揚げし、アワビは一口大にする。
8. ⑥の麺に⑦の地野菜やアワビを盛り付けて出来上がり。

地野菜(A)

稲庭うどん	200g	アワビ肝醬油	
稲庭うどん(かんざし)	200g	アワビ肝	1個分
蝦夷アワビ(80g)	1個	濃口醤油	3g
ジェノベーゼペースト	10g	そばつゆ	3g
春菊	80g	※源氏しゃぶつゆを使用	
紅葉苔(こうさいたい)	20g	山椒オイル	
スナップえんどう	1本	実山椒	1g
あまぎみ(ミニトマト)赤・橙・黄	各1個	太白胡麻油	5g
イタリアンパセリ	1本		
ラディッシュ	適量		
伊良湖産 ジャンボレモン	適量		
オリーブオイル	15cc		

おうちでも簡単に作れます！
高山さんのこだわりレシピを紹介！

材料

ものがたりにゃんこの物語あるある

① 3人あだ名を付けて顔と名前を覚える



② 入社式で各国の正装が見られる



③ 多様な経歴を持つネパ入社



「ミニセット」640円

いい仕事はいい食事から！
物語人の“とっておき飯”をご紹介します

私の元氣メシ GENKIMESHI

ミニセット (牧のうどん 博多バスターミナル店)

お屋は僕の元気の源である、九州ではだれもが知っている「牧のうどん」です。初めて食べたのは学生時代。それっきり食べていませんでした。社会人になり、物語に入社し、店舗から店舗開発部に異動し、福岡FOでの業務のさなか、これまた友人に誘われ行ったのが福岡FOから徒歩数分の『牧のうどん 博多バスターミナル店 B1F』。そこで食べたのは「ミニセット」640円。お昼時で待っているお客さまもいる中、驚くべき回転ですぐに席に案内され注文したうどんの硬さは【やわ】。やわらかいうどんのことですが、ぼろぼろの麺ではなく、もっちりしたやわらかい麺なんです！子供のころ、やわらかいうどん＝すぐにブツブツ切れるうどんというイメージで嫌いでしたが、【やわ】はもっちり麺でうどん出汁もどどん吸っておいしく仕上がります。そして、注文して出来上がりまで2~3分程度。うどん出汁も九州ならではで甘めの出汁でおいしいんです！



店舗・立地開発本部
店舗開発部
統括マネジャー
かたやま あきのり
片山 章徳さん

《私の食べ方》
①まずはテーブルに置いてあるネギをどっさり入れる ②麺を食べる(途中、一味唐辛子をたくさん入れて味変で楽しむ) ③麺がうどん出汁を吸って少なくなってきたら、やかんに入ったうどん出汁を追加 ④かしわ飯とともに食す

これで十分お腹いっぱい！単品メニューで大盛を注文しようものなら食べきれないくらいお腹いっぱいになるのでミニセットが一番！(※出汁を吸って麺がどんどん増えてくるので...)とにかくお手頃価格！早い！うまい！九州に来たら博多バスターミナルの「牧のうどん」へ是非！

私の気になる物語人を紹介します あの人ココが気になる

個性豊かな「気になるあの人」をリレー形式で紹介しします。意外な一面が垣間見えるかも。



物語上海
そうき 荒井さん

物語上海の
新入りにして
システムの番人

元軍人の郭さんのきつい愛情表現を日々真摯に受け止めている物語上海の新入りです。総経理特命のゴミ捨て係からスタートし、商品部のPOS担当を経て、今やシステム全般の運営を任されています。一人部署の為、学習スピードが発生業務に追いつかなかったとたんに地獄を見ますが、皆に頼られているたった一人の警として意外と楽しんでます。

NEXT

インナ
厳 娜さん(物語上海)を紹介します!

仕事熱心で気づいたことや、気になることはすぐその場で誰かを捕まえて聞く姿勢や行動力には脱帽で、大変勉強になります。因みに、私も以前彼女から一日でなんと32回声を掛けられました。



魚貝三味げん屋
おさだ りんじ
長田 健司さん

生粋の
寿司職人

19歳から寿司職人の道歩んでいます。帝国ホテルの「奈可田」から始まり、シャリとネタが生み出す美味しさと美しさ、奥深さに魅了されながら修業を続けています。料理には作り手の人物そのものが表れるので、いつでも自分を磨いていくなくてはと思っています。また、感性も大切にしていますね。

NEXT

くちじしんご
口地 新吾さん(総務企画部)を紹介します!

口地さんはキャリア入社の同期です。いつも明るく、思いやりのある男性です。本社で忙しいのか、なかなかお声がかからないのが残念ですが、元気ですかね?



ゆず庵
岡山大元店
まつむら まさひろ
松村 将裕さん

麗しの
バランスー

特技、得意なことと聞かれると困ります。自分で言うのもなんですが(笑)バランス型人間で、本当になんでも平均的にできます。ここ、物語ではそれが特技かも。好きなことはお酒を飲むこと。気の合う仲間と飲むのが好きです。よく「優しい」「気が利く」「マメ」な人だと言われますが、僕が大切にしているのは「思いやり」。だから、そんな風に映るのかもしれない。これは人としての生き方を教えてくれた両親の影響ですね。

NEXT

かみかわな つばさ
上川名 翼さん(ゆず庵小田原店)を紹介します!

一緒に働いた期間はさほど長くはないですが、休日にご飯や呑みにいったりしていました。自分とは違い多趣味で、最近では新車を買ったそうなので、ドライブでもしているのでしょうか。



社外取締役
すみかわ まさひろ
澄川 雅弘さん

愛犬との絆

昔商社に居た頃、同期の男が松竹に居た私の同級生とで「ハチ公物語」を制作したことがあった。ストーリーは知っていても泣けた。その後、東大の構内に作られたハチ公と上野博士の像を見て、また泣いた。何十年振りに再び会えた二人の嬉しさとした姿に胸が熱くなった。そう、私は大の犬好きだ。我が家にもトイプードルが居る。名前は「有希」。優しい子なんだ、彼女は。私がインフルエンザの高熱に苦しんでいた時など、ずっと傍に寄り添って居てくれた。そこに在ったのは二人の強い「絆」だった。

NEXT

つでら つよし
津寺 毅さん(取締役常務執行役員)を紹介します!

犬繋がり、津寺さんを紹介しようと思います。意外性は有りませんが(笑)(意外と物語には愛犬家が少ない?)



丸源ラーメン
福岡福重店
ふじはる しょうご
藤原 彰吾さん

物語サイコー!

前職はゴルフショップで14年間、接客販売を経験してきました。個対個の接客が自分の武器です。小中高と12年間皆勤賞で、明るく元気で丈夫な身体が自慢です。負けず嫌いで、私の美学は「何事も最後まで諦めない」です。好きなものはお酒。特にレモンサワー大好きです。大切なものは、妻と5人のかわいい子ども達です。夢は家族でハワイ旅行に行くことです。転職し休暇も十分に取れ家族と過ごす時間が増え物語に入社して本当に良かったと思います。

NEXT

つる たかあき
津留 崇彰さん(丸源ラーメン豊田若林店)を紹介します!

最近入社され、色々教えてほしいと連絡をもらい、Zoomで話す機会がありました。同じ歳、九州男児、飲食未経験で前職がスポーツ関係と共通点ばかりで凄く気になるので、ぜひ紹介してほしいです。



焼肉きんぐ
白岡店
にしもと だいち
西本 大地さん

数学の教員に
なるはずが?!

大学在学中に居酒屋でアルバイトを経験。魚の姿作りは大半を習得しました。この居酒屋のオーナーとの出会いが私のスマセクの原点です。学校の先生になる前に社会勉強のつもりで就職活動をした際、物語と出会い、理念への熱烈な共感、体現してみたいと就職を決めました。人が大好きで「ご縁」を人一倍大切にしています!多趣味でお休みの日はのんびり過ごせないタイプ。老後は田舎でのんびりビザ屋さんでも開きたいなーなんて考えています!

NEXT

なかぐま かずあき
中熊 和昭さん(焼肉事業部 事業推進G)を紹介します!

同じ熊本出身で、中熊さんのお兄さん?の奥様が中学一年の時の担任というご縁のある方です!昨年8月に出会い、関わった期間が1ヶ月ほどだったので、まだまだどんな方か気になります!



2022春

Monogatari Food Watch

今回は店舗開発担当がロードサイドをクローズアップ。各社の戦略を読み解きます。

コロナ禍でも出店できる業態や生き残る既存業態の変化や工夫

丸亀製麺の看板に戦略を読む



トリドールHD傘下(丸亀製麺さん運営)の『丸亀製麺』。国内800店舗を超える繁盛業態です。出店が加速するにつれて模倣店が全国各地に出たものの、淘汰の時代を生き残ったのは、実力を持つ本物の業態だからこそだと思います。例えば看板ひとつとっても何をメインに訴求すべきかという戦力的変化を見て取ることができます。「釜揚げうどん」(看板商品)→「丸亀製麺」(店名)→「うどん390円」(推し商品)。業界トップであり続けるための開発力の一つだと感じます。



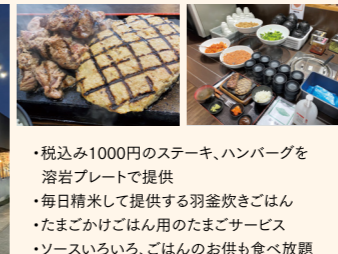
サイゼリヤの外観は色とりどり



㈱サイゼリヤさんの『サイゼリヤ』。40年前、個人店からスタートした単業態は、現在1000店舗を超えています。ただし、47都道府県すべてに出店しているわけではないという事実もおもしろい。「ワインをビールよりも安く提供することが最終的な目標」というのが創業当時の正垣さんのコメント。外装をきれいにする際には、びっくりするような色にも挑戦されています。どうせ塗るならただ元どおりの色にきれいにするのではない意思決定があります。イタリアンの店なのにイタリアンと大きく訴求しない店造り。業態開示性の高い物語の店造りと相反していると思います。それもあり、リーズナブルなイタリアン業態の外観を、物語的にプロデュースするならどうするかを考えてみるのもおもしろいと思います。

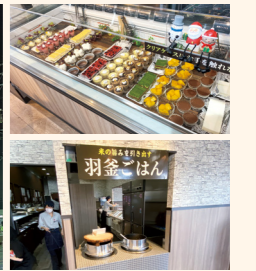


コロナ禍でもあみやき亭がお客さまに選ばれる工夫



- ・税込み1000円のステーキ、ハンバーグを溶着プレートで提供
- ・毎日精米して提供する羽釜炊きごはん
- ・たまごかけごはん用のたまごサービス
- ・ソースいろいろ、ごはんのお供も食べ放題

㈱あみやき亭さんの『感動の肉と米』は、『元祖やきとり家美濃路』を業態変換した新ブランドで、2021年9月にスタートしてから既に6店舗を展開中です。以前のブランドはコロナの影響が大きかったと思っています。一方、新ブランドはいろんな肉業態のいいとこどりです。トータルバランスのよい業態だけに店舗数も増えるでしょう。要定観測。



既存ブランド『あみやき亭』もリニューアルブランド『あみやき亭Plus』を2021年11月に展開しています。「和牛食べ放題」「デザートビュッフェ」「羽釜ごはん」などのプレミアム付。食べ放題が主流の郊外型焼肉業態はまさに戦国期に突入しています。価格、商品力、品数以外の何を磨きこみ生き抜くのか。永遠に独り勝ちなどありえない中で、サービス向上に本気で向き合う姿勢を感じました。

鷲野の気づき+ (PLUS)



『韓井』(鷲野の気さん)は、あつという間に70店舗。物語と同じような「定型を持たない」店づくりで常に変化を続けています。



『はま寿司』(ゼンショーHD傘下の鷲野はま寿司さん)の新規出店店舗では、イメージチェンジを意図されているよう。



『高倉町珈琲』(鷲野高倉町珈琲さん)の新築店舗です。コメダ珈琲の本拠地であり喫茶業態が乱立する名古屋にも2店舗出店し、大繁盛です。現在35店舗展開中。



横浜家系ラーメン業態『有家家』(㈱JBイレブンさん)は、現在4店舗。写真は幸楽苑の居ぬきです。競争激しい家系ラーメンで出店を加速できるか?



『Coco Ichibu』(鷲野吉屋さん)は、独立ストリートサインを設置しないでロードサイドに新築できる実力派。さすが、1200店舗以上の風格です。今回、客席で目についたのが充電コンセント。スライド式ですっきりした見た目です。顧客満足、時流などいろんなバランス感覚が必要ですね。



『町田商店』(鷲野HDさん)の2021年4月に幸楽苑の居抜き物件でオープンしたこの店は、外観が赤くありません。なぜだ?『町田商店』は、コロナ禍でも年間30店舗を出店し、店舗数を伸ばし、現在140店舗を超えています。店内では、気になる人は気になる「固定型カウンター席」。完全固定ではなく前後スライドできるタイプです。これを採用することひとつでも業態へのこだわりを感じます。



鷲野 英之 (43歳) 店舗開発部部長 入社22年目

いつもいつだって、「売れる店を作ろうとしているか?」という小林さんの言葉を自問自答。

物語上海の
総経理に就任！

物上物 語海語

物語(上海)定期便 Vol.6

吳寧の物語が始まったのは あの日あの時あの場所から…

物語(上海)企業管理有限公司 総経理 吳寧(ごねい・ウーニイ)
上海市生まれ。日本で6年間の学生生活(語学学校2年、大学4年)を経て、
2011年4月に入社。焼肉事業部配属の後、2014年6月物語上海に異動。
営業統括、立地開発担当などを経て、2022年1月に総経理就任。現在に至る。

激しい反抗期を経て日本へ

実は中学・高校時代、激しい反抗期で、勉強そっちのけで遊んでばかりいました。すると高校の卒業間際に、中国での大学進学が危ういことが判明。焦った両親は、私に日本かアメリカへの留学を迫りました。日本語か英語が話せたら通訳として食べていけると思ったんでしょう。友人からの「アメリカは遠いから日本にしておけ」という助言と、大好きなアニメの聖地ということもあって、日本への留学を決めました。



急転直下の意思決定

日本での学生生活にも慣れ、周囲から就職活動の話が出始めると、今後の身の振り方について考えるようになりました。私は激しい反抗期で上海を後にした身なので、このまま帰郷したら格好がつかません。どうせ帰るなら日本で偉くなってからでも遅くない、と日本での就職を決めました。無事2社から内定をもらい、あとは卒業を待つのみというときに、転職が訪れたんです。友人が物語の会社説明会に参加するというので「そのあと一緒にメシを食おうぜ」と何の気なしについて行ったところが、東京FOでした。説明会の間、控室で待っていたら、採用担当の男性に声をかけられました。話が弾んで食に興味があつたことをポロリと漏らすと、その目がキラリ。おもむろに往復の新幹線チケットを取り出し、「明日豊橋で意思決定セミナーが開催されるから参加してみる？」と手渡されました。急な展開に驚きながらも、翌日豊橋の本社を訪ねたところ、小林さんを筆頭に、会う人会う人のすごくパワフルで圧倒され通し!2日間の出来事に運命的なものを感じ、迷わず物語への入社を意思決定しました。

凱旋(?!)帰国、そして総経理へ

物語上海への異動を打診されたのは、『焼肉きんぐ』花田店の店長になって半年ほどが経った頃。長かった反抗期を経て、今なら上海でも頑張れそうだと思うようになっていました。10年ぶりに上海へ帰ってみると、急速に進化を遂げたIT社会に戸惑うばかり。一方、物語上海には『鍋源』の業績不振で沈鬱な空気が流れていて、いろいろと焦りました。不振の原因を究明しつつ、地元の友人から上海人のニーズやトレンドを聞き出し、自分なりの答えが見出せた頃に、岡田雅道さんが物語上海へ着任。新体制で新業態開



発に向けて意見を交わし合い、2015年8月『北海道 蟹の岡田屋総本店』1号店の出店に漕ぎ着けました。当初は苦戦したものの、翌年1月には予想をはるかに上回る売上を記録。うれしい悲鳴を上げたことは、私史上トップスリーに入る印象的な出来事です。

物語上海で、岡田雅道さんと池田兼孝さんという、タイプの違う董事長から学びを得て、ようやく自分らしい働き方ができるようになったと思っていた矢先、つい先日のことですが、岡田さんから総経理への昇進を告げられました。そのときの心境を一言で表すと『今ですか?!(笑)』。二番手としてもう少し学びたい、もっと力をつけたいという思いが強く、少々尻込みしたのが本音です。

しかし、目標としていたポジションです。すぐに気持ち切り替えました。今は物語上海を成長させていくためのミッションも明確になっていますし、新しい業態へチャレンジするワクワク感もあり、やりがいに満ち溢れています。



プライベートも充実

実は昨年8月に結婚しました。お互いに忙しくてすれ違いがちなので、週に2日は一緒にご飯を食べるのが我が家のルール。週末は私の視察を兼ねてショッピングモールで映画や食事を楽しみ、平日の1日は私が早めに帰宅してご飯を作ります。我が家では奥さんが絶対的に強く、ルール違反はお小遣いの減額に直結するので、せっせと作っています(笑)。ルール厳守とお互いの健康を気遣う以外は、全く干渉しないのがお互いのスタンス。奥さんは私の最大の理解者であり、素晴らしいパートナーです。おかげさまで公私ともに充実しています!



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

2022年4月発行
社内報「The monogatari 75章」

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
○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(代)
○https://www.monogatari.co.jp/

POSTSCRIPT / 編集後記

今回の社内報は、幹部候補生入社特集です。毎年恒例の写真撮影では、決めたポーズはもちろんですが、今年は、自分を表す一文字とともに幹部候補生147人の記念撮影を行いました。『物語』なんて言葉が冠につく会社です。今年の春も、言葉を大切に人がたくさん集まってきたことを実感しました。そして、この機会に私も、と考えると、自由の「由」の字を選びました。組織にいても、いつだって自由な心で明るく楽しく新しい社内報をお届けしたいという思いを込めて。(広報・IR室 すずき ゆか)

