

The Monogatari

2022
JULY

社内報
第76章

幕
開
け





会社が大きくなっても ベンチャー魂を 忘れない

新業態、新体制など 海外事業が新たなフェーズに

「生き残るのは、変化できる企業」。54期の幕開けに、この言葉を全社員に、そして自分自身にも投げかけたと思います。おでん割烹「酒房源氏」というお店からスタートした物語は、節目節目でさまざまな業態を生み出しながら成長を遂げてきました。今後も新業態の開発、海外事業の拡充に、より一層力を入れていきます。今期こそインドネシアに進出したいです。また、コロナで停滞していた中国事業が再出発します。物語上海では、2011年の設立以来初めて、吳寧さんという中国人の方が総経理に就任。中国人による中国人のための会社づくりが本格的に始動し、物語の海外展開は新たなフェーズに入りました。社会情勢が目まぐるしく変化する昨今、安泰なんてありません。これからも新たな挑戦をして変わり続けなければ、私たちは生き残れません。目指すのは、どれだけ会社が大きくなっても、ベンチャー魂を持ち続ける会社。一人ひとりがイキイキと働ける会社づくりへ向けて、一緒に頑張らしましょう。

代表取締役
専務執行役員

岡田雅道



3代表の明言

全ての物語ファミリーへ

Clear statement of monogatari

「続・D&I宣言」で、
さらなる個の覚醒を
推進する

人財採用・育成に注力し 個の成長を会社の成長に

コロナ禍に見舞われたこの2年間、当社は赤字転落することなく利益を維持できました。しかし、もちろん計画通りの数字ではなく、事業拡大の動きも停滞せざるを得なかったのが実情です。54期は、こうした状況から巻き返して新たな挑戦を進め、成長軌道に戻す1年間だと捉えています。具体的には、海外事業の拡大、新たな事業への挑戦です。そして、そのベースになるのが人財の採用と育成。新卒、キャリア双方の採用人数を増やし、回復・躍進に向けた戦力の充実を目指します。今、物語ファミリーは総勢およそ10万人。社員、そのご家族はもちろん、フランチャイズ加盟企業の社員とご家族まで、全ての人が幸せになるために我々がすべきことは、一歩ずつ着実に成長していくことです。そのために不可欠な「個」の成長を促し、新シーズンからの躍進を目指します。

代表取締役会長

芝宮良之

物語ファミリー10万人の
幸せを実現したい



覚醒した「個」が生み出す、新たな自分物語・会社物語

第54期のビジョンとして掲げるのは、「続・D&I宣言」。2022年頭に発表した「D&I宣言」の継続とさらなる強化を目指します。すでに皆さんもご存知の通り、物語はD&Iの推進によって、人財の多様な価値観を認め合い、「個の覚醒」を促す環境づくりを重視しています。会社を成長させる源泉は人。物語は「人」が差別化ポイントとなり伸びてきた会社です。これからもそうあり続け、さらに伸びていくために「D&I宣言」をブラッシュアップし、より強力に推し進めていきます。具体策としてまず取り組むのが、パートナーの活躍推進。「D&I宣言」では、「女性」「インターナショナル」「セクシュアルマイノリティ」「チャレンジ」「シニア」という5つの属性のさらなる活躍を目指し、それぞれのプロジェクトチームを設けて具体的な取り組みを始めています。そこに「パートナー」を新たに加えるべきだという声が社内の議論から生まれ、早速取り入れることになりました。各店舗のパートナーさんの活躍は、今後の物語の成長の肝です。というのは、お客さまに選ばれるブランドであり続けるための「小さな差別化の積み重ね」は、現場での気づきと取り組みの積み重ねだから。最近、こんなことがありました。『焼肉さんぐ』のある店舗に勤務するパートナーさんの発信をきっかけに「もや

シナムル」のレシピの記載法が改善され、全店で安定した美味しさをお客さまにお届けできるようになったのです。こんな風にパートナーさんたちがどんどん意見を発信しながら自分の能力を最大限発揮すれば、お客さまの満足度向上につながる改善を積み上げていけるはず。それに、各店舗の役割パートナーが増えて地域に根づいて長く活躍してくれば、高品質な商品・サービスを安定して提供する「完璧営業」の実現に近づけると思っています。だからこれからは、よりパートナーの皆さんのモチベーションが上がる仕組みや制度づくりに力を入れていく予定です。「D&I宣言」によって、皆さん一人ひとりが成熟した「個」を目指して、明らかに意識が変わったことを、私は肌で感じています。実際、ダイバーシティ&インクルージョンに関する明言が増えているんです。この進化をさらに加速し、「とびっきりの笑顔と心からの元気」で世の中をイキイキさせる物語コーポレーションを皆で創っていく。そんな未来にワクワクしています。

代表取締役社長

加藤央之

日本を代表する 外食ブランドになる!

～最も愛される外食ブランドへ～

今期は、①売上高700億円の達成(53期620億円)②ブランドジャパンランキング200位入りを目標とします。物語の焼肉事業は2021年度から売上高日本一を維持しています。これを更に進化させ、日本を代表する外食ブランドとしての地位を確立させたい。そのため、店舗数・売上規模の増大や認知度向上のみならず、地

域の方々、ひいては世界中から愛されるブランドにしたい。ここで働く皆さまがこのブランドを愛していただくことが大切だと考えます。働く全ての皆さまが伸びやかに力を発揮できる環境を整え、その結果誰よりもこのブランドを愛してもらうこと。54期はこの実現に向けて、突き進んでいきます。

執行役員
焼肉事業部 事業部長

やまぐち
まなぶ
山口学



取締役・ 事業部長の明言

SPECIAL INTERVIEW

事業部長の覚悟とは

54期に掲げた目標達成に向けて、各事業部のリーダーが正々堂々と明言します。



商売の本質

「私たちがやることは変わらない」

取締役上級執行役員
FC事業・営業担当

きむら
こうじ
木村公治

Withコロナの時代に入りました。これから先全てのコストが上がり、商売として難しい時代になります。でも、コストが上がったからといって私たちのやることは変わりません。これまで以上にお客さまに選んでいただける商売をつくり続けるだけです。54期は今まで以上に全社一丸となり、一人ひとりの仕事の精度を高め、この難局を乗り越えていきましょう。商売はいつも不確定で大変ですが、成功したら楽しいものです!

Resolution 54th

54期は3つの指針を打ち立てました。①完璧チームビルディング②完璧商品提供③完璧提供時間です。1つ目の「完璧チームビルディング」は、どこよりもD&Iに積極的に取り組む、店長が交代してもお店が崩れない戦略的人員配置を整えること。全時間帯安定営業を行います。人がより働きやす

くなるために丸源版DXを推進します。2つ目の、「完璧商品提供」は、ラーメン専門店としてクオリティーに徹底的に拘ることです。3つ目の、「完璧提供時間」では、オペレーションの簡素化を図ることにより、ピークタイムの回転率を上げ、顧客満足とともに最大来客数を取り込みます。

執行役員
丸源事業部 事業部長

いけだ
よりのぶ
池田頼信



ラーメン業界世界ナンバーワン奪取!
売上高250億達成!!

『D&I』&おこほんで 個の力を最大に

54期、私の明言は3つ。①利益率15%の達成 ②お好み焼X串カツをコンセプトにした新フォーマットの構築 ③新規出店の再開です。この明言の実現に向け、お好み焼事業部は、お客さまに選ばれるブランドを確立するた

め、ダイバーシティ&インクルージョンを進化させます。個の能力を最大限発揮できる環境を整え、一人ひとりが「とびっきり笑顔と心からの元気」を表現し、世の中をイキイキさせます。やりませ！おこほん！

（執行役員）
お好み焼事業部 事業部長

佐々木 亨明
ささき みのあき



明るく元気に 結果を出す！

①明るく元気に創意工夫、明るく元気に改善提案 ②明るく元気に活発議論、明るく元気に理論武装 ③明るく元気に実行検証、明るく元気に凡事徹底 ④明るく元気に当事者意識、明るく元気に生業店

専門店・新業態事業部こそ、人財力&開発力の原点にして、頂点。ダイバーシティ&インクルージョンの先頭を走り「地域一番店主義」を確立する。そして、明るく元気に結果を出します。

（上級執行役員）
専門店・新業態事業部 事業部長

池田 兼孝
いけだ かねたか



（執行役員）
ゆず庵事業部 事業部長

三宅 泰嗣
みやけ やすつぐ

54期の明言は2つ。1つ目は、「店舗づくり」です。ゆず庵は、組単価が1万円を超える、非日常でハレの日にご利用いただくレストラン。商品は和食の王道である、寿司・肉・天ぷらを高いクオリティで提供し、サービスは心温まる「おせっかい」にこだわります。2つ目は、「人材」

です。ゆず庵は、店舗あたりの在籍パートナーさんが約70名という大所帯。お客さまに満足いただける営業をするためには、「Smile & Sexy」かつ強いリーダーの存在が必要不可欠になります。個を覚醒させることができる強いリーダーの育成に取り組んでいきます。

ゆず庵は、寿司・肉・天ぷらで ハッピーチャージ



（取締役常務執行役員）
財務・成長戦略担当

津寺 毅
ついでら つよし

物語が、これからも素敵な業態開発型カンパニーであり続けるために、5つの明言をします。1つ、自分らしくイキイキと組織に埋もれることなく、「とびっきり笑顔と心からの元気」で一人ひとりが自立している店舗・会社をしたい！2つ、食の魅力・人の魅力を「とびっきり笑顔と

心からの元気」で伝えられる店舗・会社をしたい！3つ、お客さまに「また来たい！」「ありがとう！」「言われ続ける店舗・会社になりたい！4つ、お客さまのために新たなことにチャレンジする店舗・会社をしたい！5つ、業態開発型カンパニーとして知的労働生産性の高い会社をしたい！

素敵に自由に、正々堂々、人間味豊かな 業態開発型カンパニーへ



フランチャイジーの成長が直営店を凌駕する!

清く正しいフランチャイズビジネスの成功と成就のために4つの明言を掲げます。①成長・成熟の推進(既存業態の加盟開発) ②ブランドの維持繁栄のためのアプローチ(改装提案と推進) ③新業態の提案(FCパッケージ化) ④オーナーと最も近い存在であること(信頼関係の強化)



FC開発部 部長
河井 孝広

自分物語をASEAN物語へ!

傾聴に重きを置き、多様性を受容しながら誰もがイキイキと働ける組織づくり。そして誰よりもネタを出し続け、絶対に諦めない心で明るく元気に結果を出す!【5年で20店舗、年商30億】まずはこの数字目標を掲げながら上場を目指す。働く全ての人に『この会社で良かった!』と言わせたい!



執行役員
業態開発本部 本部長
兼 開発企画部 部長
新業態Lab. リーダー
廣瀬 雅孝

未来の物語をつくる物語人リーダーの採用

目まぐるしく変わる昨今の採用環境の中、その変化に振り回されるのではなく、柔軟適切に対応し、これからの物語コーポレーションを担ってくれる明るく元気で「Smile & Sexy」な人財を、一人でも多く採用することが私たちの使命です。人財開発部は、物語コーポレーションの未来をつくる仕事です。



執行役員 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 兼 人財開発部 部長
横濱 任

物語流内部 監査室の確立

54期のミッションは「物語グループのリスク低減に向けた、改善行動の強化」としました。店舗監査や本社業務監査、内部通報制度から判明したリスクに対し、より積極的に主体的に改善を促進していきます。また、経営理念やD&Iを自ら体現し、浸透を図っていくのも物語流内部監査室の役割です。



執行役員
内部監査室 室長
伊藤 栄志



上級執行役員
IT推進本部 本部長
岡本 兵衛

皆さまに喜ばれるITシステムづくり

お客さま、店舗、加盟企業さま、物語本部の皆さまに喜んでいただけるITシステムづくりを実現します!そのためには、誠実、正直、愚直に行動し、ITシステムを一つひとつつくり込んでいきます!

物語大家族として、直営・FCの垣根なくとも成長する!

全てのFC店が、直営店を凌駕する圧倒的なブランド再現性を実現するために明言します! ①議論飛び交う清正会を運営し、FCファミリーとの信頼関係を構築 ②各種研修を開催し、FCファミリーの人財育成サポート ③各事業部と連携し、FCファミリーの業績・営業状態を向上



グローバルマーケティング、営業統括付 海外担当
三尾 真永

“粗利益高を稼ぐ” 業態開発本部になる!(第二章)

4つの明言をします。①数値・ファクトに基づく業態戦略構築が自律的に進む体制づくり ②ブランドマーケティングリーダーを軸にブランド戦略が構築でき、関連部署がスムーズに協業できる仕組みづくり ③常に「次の手」を持つ企画・開発の推進 ④最適な事業ポートフォリオ構築を目指して、年間2~3の新業態がリリースできる仕組みづくり



FC支援室 室長
竹中 孝太

54th Resolution of MONOGATARI

執行役員・部門長の明言 大集合!

各部門の中核を担うリーダーの決意

各部門を束ねるリーダーの明言。所属する仲間とともに、54期も走り切ることを約束します。

飲食業界No.1 デジタルマーケティング

商品や店舗の魅力をもっと伝えるコンテンツや、来店したくなる仕掛けづくり、ブランドの価値と売上向上に爆進するため、最強のチームビルディングを実現します!頭でっかちにならず、常にブランド、お客さま、お店、企画、商品、デジタルなどの目線を持ち、全方位型の協力体制で取り組んでいます!



業態開発本部 副本部長
兼 商品開発部 部長
兼 開発推進室 室長
兼 ゆず庵ブランド マーケティングリーダー
川本 麻衣

個の力を最大に! チーム力を最強に!

コロナやウクライナ侵攻など、今期はこれまで経験したことがない環境にあります。だからこそ、一人ひとりが自分の力を最大限発揮し、チームの力で乗り越えなければなりません。事業部や関係部署と連携し、集客ネタ、再来店ネタ、もっと美味しくなるネタ、オペレーション改善ネタ、コスト削減ネタを出し続けます!



物語アカデミー 部長
寺本 直樹

最強のMD&食品衛生プラットフォームの創造

更なる業容の拡大を支え、安全安心な食事を提供し続けるため、3つの明言をします。①サプライチェーンの変化に合わせた全国のセンター、生産拠点の再配置 ②「原料~加工~流通~店舗提供」までの一貫した食品衛生管理体制の仕組みづくり ③食材・品質情報と衛生・HACCP情報のデータベース化とネットワーク構築



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
針谷 節

全てのお客さまに満足を

メディアへの露出により物語ブランドの認知度は上がり続けています。ここからは「どのように認知してもらおうか」が大切。全てのお客さまに満足していただき、『また来たいお店・ブランド』になっていけば、好循環が生まれます。店舗の皆さんとともに、営業企画部の全ての取組みを通じて実現していきます。支援!?!いやいや、伴走だ。ともに駆け抜けよう!



執行役員
営業企画部 部長
新田 崇博

物語の未来を創ることが仕事!

営業イノベーション室が取り組むのは、NPS以外にもDXのコンセプト設計、商品評価をはじめとしたさまざまな分析、日報システムの開発・運用、経費削減や生産性向上など多岐にわたります。店舗に集まる情報を活用したテクノロジーによる気配りと、理念体現による人の気遣いで圧倒的競争力のある店舗の実現に向けて動いています。



営業イノベーション室 室長
春山 陽介

成熟・自立した理念型・開発型リーダーの輩出

物語アカデミーは、個の覚醒を推進し、世の中をイキイキさせることのできるリーダーを一人でも多く輩出するため、明るく元気に5つの項目を達成します! ①自立した店長の早期輩出 ②国際的な活躍 ③垣根の無い教育パッケージの構築 ④「プラス発想、勉強好き」な社風の醸成 ⑤使える・使われる教育ツールの開発



執行役員
FC事業推進本部 本部長
齋木 知親

直営を凌駕するFCファミリーになる!

54期も「清く正しいFC本部」を体現し続けます。そのためのポイントは、①クイックレスポンス ②儲かるフォーマットの提供 ③教育の充実 ④徹底した情報開示の4点です。全加盟店が完璧営業を実践し、直営店舗に刺激を与え続ける年にします。長期ビジョンは、右肩上がり成長し続ける物語ファミリーの確立です!



デジタルマーケティング部 部長
古堅 博文



品質管理室

吉田 光宏



安心安全な食事を提供し続けるための基盤づくり

安心安全な食事を提供し続けるために、①食品衛生基準のレベルアップ ②食材自主検査実施による衛生管理の強化 ③メニューアレギー計算の自動化 これら3つの基盤をしっかり築き上げていきたいと思ひます。

「美味しい!」の笑顔溢れる商品をつくる!

工場の管理をより良くし、安心安全な製品をお届けすることで、お客さまの「美味しい!」の笑顔を世の中に広めていきます。やるべきことは、一貫した食品衛生管理体制の仕組みづくりと、衛生・HACCP情報のデータベース化、ネットワーク構築です。目指すは、①生産管理システムの導入による製品トレース強化 ②ISO22000取得による安心安全の担保 ③新たな製品開発で価格の安定、品質の向上です。

みんなのアイデアで売れる店をつくりましょう!

もっと良くするために、今何ができるのか。売れる店づくりにゴールはありません。本日も店舗も役職も、社歴もキャリアもセンスも関係ありません。難しそうなことは、あとで店舗開発が考えるとして、まずは社内で自然にアイデアが溢れかえり、議論が巻き起こるように仕掛けていきます!

物語上海が海外事業の柱になる!

売上も利益も、いつか本社を超えられるように4つの明言を掲げます。①2023年までに既存業態の全店黒字化 ②焼肉王ブランドをメインに、2028年までに100店舗 ③2025年までに2つの新業態を開発 ④上海アカデミー、オンライン教育を充実させ、より多くの物語人を育成する!

物語(上海) 総経理

呉 寧



日本一の外食企業、日本一の立地開発部を目指す!!

物語の成長エンジンとしての一翼を担う立地開発部として3つ明言をします。①直営・FCで合計47店舗の出店を達成する ②高売上・高収益店舗の出店開発に拘る ③自身は勿論、部員の成長の為のビジョンを掲げ圧倒的な成果を出す「目指せ、日本一!」



生産部 部長

石黒 昌敏



購買物流部 部長

高橋 基倫

サプライチェーンの変化に耐えられる効率的な調達

『安心・安全で品質の安定した商品を、過不足なく安定的に毎日店舗の皆さまへお届けする』これが我々の使命です。川上の生産から工場での加工、商品を運ぶ物流、商品の購買管理を行い、最適なマーチャндаイジンを策定し、お客さまに美味しいと感じていただける食材の選定を続けます。



店舗開発部 部長

鷺野 英之



店舗・立地開発本部 本部長

水本 和孝

出店開発のプロフェッショナル本部

中期経営計画に基づき、54期、55期の出店計画数の必達を実行します。そして、売れるための店舗づくりを推進していきます。これからも、物語ファミリーの皆さまで力を合わせ、地域一番店を全国津々浦々につかっていきましょう!

店舗・立地開発本部 副本部長 兼立地開発部 部長

河野 浩士

IT推進本部 副本部長 兼システム開発部 部長

椿 正玄



人とお店に寄り添うDX

本質的なミッションは会社にある問題・課題の解決です。よって、現地・現物の課題の把握、課題から生じるお客さまや店舗で働く皆さまの感情や苦勞の理解が重要です。常にお店とお客さま、物語ファミリーの皆さまに寄り添い、同じ目線で感じ考えられるチームであるよう、全力で取り組んでまいります!

物語のDX化推進!

アマゾンやアップルのように、DXはありきたりのサービスやありふれたモノを世界が驚くビジネスに変える可能性を秘めています。それは、お客さまの驚嘆に値する便利さと楽しさを与えることができるからです。進行中のDXプロジェクトを成功させ、物語のDX化を推進してまいります。

成長戦略室 室長 兼広報・IR 室長

羽入 隆之



新たな夢と新たな物語を紡ぎます

右肩上がりの成長を続けること。物語に集う全ての人がファミリーであることへの誇りと幸せを実感し、心の安寧を保てること。私がそれを実感できているように、未来の物語に集う全ての人が幸せを感じられるように、希望あふれる夢を産み出し続け、わくわくする新たな物語を紡いでいきます。

続・D&I宣言の推進! ~「個の覚醒」を促す環境づくり~

『個の覚醒』につながる「四半期ごとの目標設定と評価面談」「人事制度開発とタレントマネジメント」「D&I宣言プロジェクトの遂行」「サステナビリティの推進」を行い、今まで以上に、お客さまに必要とされる会社づくりに貢献してまいります!

総務企画部 部長

浦野 龍一



全従業員の人財力・開発力の更なる磨き込みを可能にする強固かつ盤石な土台づくり

物語の強みである「人財力・開発力」を更に伸ばし、圧倒的強みにするためには我々が何を為すのが肝です。54期は、入社書類のペーパーレス化(効率アップ)、健康経営の実現(安心の増大)、Bリーグのスポンサーで地域の活性化に貢献します!

IT企画部 部長

堀井 健太郎



ITインフラ、サポート部 部長

坂本 秀昭



経理インフラの進化で成長を支える

信頼できる決算報告を効率的に行う経理インフラを築き、経済環境や法制度の変化にも即座に対応できる体制を作ります。具体的には、①DXを活用した経理業務の効率化と決算の早期化 ②経理書類の電子化推進 ③子会社管理と連結決算体制の充実 ④インボイス制度の導入準備 ⑤M&Aや国際財務報告基準(IFRS)に対応する体制の整備 以上のことから、会社の成長を支えます。

人財応援部 部長

北村 聡



経理部 部長

権田 武則



今、一人ひとりに響く伝え方に!

経営理念

ダイバーシティ&インクルージョン (D&I)

「個」の覚醒が生み出す議論文化

「個」の覚醒が生み出す議論文化。「D&I」で目指すものはこれです。その為大切な要素と考へておくことは二つあります。一つ目が「多様性の受容」。人は違つて当たり前という変化を断つこと。その土壌があれば、一人ひとりが安心して自分らしく働ける。明言ができる。だから、「個」が分かれ、お互い心で繋がるといふ安心感が一段階出るときの勇気になります。もう一つは「多様性の表現」。これは、それぞれの「個」の明言によって生まれます。これが本場の価値。議論によって生まれる価値は、「意思決定が正しいものになりやすい」「多角的に議論することで、インベションを生み出す確率が上がる」として「説明責任」が個人、会社を飛躍的に成長させます。「個」が覚醒し、それぞれの長が輝いている状態が「D&I」。物語はいつでも人が差別化できる会社で取りたい。だから「D&I」なのです。

刷新 POINT 4 **ダイバーシティ&インクルージョン**

経営理念「Smile & Sexy」を一般的に分かりやすく言い換えたのがダイバーシティ&インクルージョン(D&I)。これからの物語が最重要視していくD&Iについて、物語レシピでも改めて明文化するため、新たなページを設けました。D&Iがなぜ必要なのか、どんな価値を生むのか。それを視覚的にわかりやすく伝えるイメージ図を新しくつくって、理解を深められるよう工夫しました。

物語アカデミー 統括マネジャー 趙 慧妮(ちょう けいじ)



ビジョン

中期経営計画「ビジョン2025」

日本・海外における「業態開発型リーディングカンパニー」の実現

私たち独自のビジネスモデル(物語独自の価値)顧客・社会に価値提供できる「業態開発型リーディングカンパニー」の実現を目指します。

- ① 既存ブランドの事業拡大と収益性向上
店舗ごとに収益性を重視した質の高い出店を積極的に推進し、郊外ロードサイド市場の高付加価値化を目指します。また、人材教育やフランチャイズ加盟店への支援をさらに加速させます。加えて、「差別化の積み重ね」にこだわり、ブランド力のある方向へ、サプライチェーンの最適化や各種コスト削減を推進し、収益性の向上を図ってまいります。
- ② 新業態・新事業を日本、海外でチャレンジ
新たな収益の柱を育成するために、新業態開発への取り組みを強化し、また、持続的な成長を目指すために、新規事業開発や海外事業開発にもチャレンジします。
- ③ 新たな価値創造につながるDXの推進
DXの推進をより加速させ、社会の大きな変化やお客様のニーズへの対応と新たな価値創造に取り組むとともに、業務そのものを革新することで、生産性のさらなる向上を目指します。
- ④ 理念型人材の採用
人種、国籍、セクシュアリティ等の垣根を超え、私たちの経営理念である「Smile & Sexy」に共感する人材を採用し、成熟・自立した「個」が集う集団を目指します。
- ⑤ ダイバーシティ&インクルージョンで「個」の覚醒
私たちは「個」の活躍を「組織」の発展に以上に置き、「個」の明言から生まれる議論を多くの差別化要素を生み出す源泉とし、組織の成長に繋げます。また、覚醒した「個」の人財発掘と育成を積極的に行い、「とびきりの笑顔と心からの元気」で世の中をイキキとさせることを目指します。
- ⑥ サステナビリティの推進
「豊かな社会」と「お客様に必要なブランド/会社」の両立を目指し、サステナビリティ(マテリアリティ)を特定し、事業戦略とサステナビリティの連動を深めることで、持続的な社会の実現と企業価値の向上を目指します。

刷新 POINT 1 **中期経営計画「ビジョン2025」**

目指すのは、「日本・海外における『業態開発型リーディングカンパニー』の実現」です。前号までは「アジア」と限定していましたが「海外」へと領域を広げ、グローバルな視点で事業活動を行っていくことを改めて明文化しました。また、具体的なビジョンは内容が重複しているものをまとめ、現在の重点課題によりフォーカス。会社の方向性、重視することをきっちり把握・理解してもらえよう、8項目から6項目に絞りました。



「物語レシピ」の内容が、一部新しくなりました。前号からの主な変更点は6項目。「物語のバイブル」が、どのようにアップデートされたのか。社長の加藤さんが、ポイントを絞って解説します。

経営理念

Smile & Sexy と Professional のキーワード

Smile	Sexy	Professional
優待値	優の尊厳	リーダーシップ
公正(フェア)	正直	スペシャリスト
正々堂々	自己開示	イノベーター
人間の温かみ	自由な自己表現	開発者の匂い
素敵なマナー	おいしい話の切り	思いの届く切り
自由の尊厳	自分らしさのアピール	感性開発
ハイコンテクスト	ローコンテクスト	理論武装
正直	自分に意思決定者	論理的思考
正直	能く忠実に	設計力
笑顔	生きる美学	戦略的意思決定
明るく元気	アイデンティティ	常に実績をたれ
業績のライフスタイル	自己主張	アカデミック
お取引様や仲間との丁寧な関係	感情表現	勉強好き
プラス発想	命令導致	コンピュータスキル
客観を大切に	連絡を大切に	お客様喜ばせスペシャリスト
Human Standard	自分の理念確立	everything OK
無条件の愛		食える言葉にならん
		専門用語の獲得
		社内共通語の獲得
		プレゼンテーション力
		説明責任

「物語レシピ」は、全社員と共有したい理念を具現化した冊子です。理念そのものはもちろん変わらないし、その深みをそのまま受け取ってほしいので、あえて噛み砕くことはしません。ポイントは、どうやってわかりやすく伝えるか。文章やレイアウトを整理して読みやすくしたり、時代にフィットした表現を選んだり。守るべきものは守りながら必要な部分は変更し、読む人それぞれの方をちゃんと向いている冊子としてアップデートしました。

人財応援部 部長 北村 聡(きたむら さとし)



刷新 POINT 5 **Smile & Sexy と Professional のキーワード**

前号で取り上げたワードを見直して取捨選択。「Professional」のカテゴリーには、仕事にまつわる思考や発信において、私が普段からよく使っているものなど11のワードを新たに追加しました。また、例えば「Smile」のカテゴリーにある「ハイコンテクスト」と「Sexy」の「ローコンテクスト」を対比させるなど、配置にもこだわっています。全体を通して、物語の一員として持つべきマインドを身につけられると思います。

行動指針

経営目標

Human Standard

お客様への心づくし/物議人への心づくし

私たちが「Smile & Sexy」を歩むための「生き方」

- ① 正々堂々としていくか
- ② 自分が楽しむのか
- ③ 人間として温かいのか
- ④ 高貴か
- ⑤ 公平か
- ⑥ 絆重と実用を兼ねるのか

刷新 POINT 6 **経営目標**

今の時代と、これからの物語の動きにマッチするよう、ブラッシュアップが必要だと考えました。「セクシュアリティの垣根をとる」「障がいの垣根をとる」という文言を追加し、D&Iの広がりや深まりを経営目標にも盛り込んでいます。

人財応援部 統括マネジャー 田村 公一(たむら こういち)



広報・IR室 統括マネジャー 堤 良輔(つみ りょうすけ)



物語レシピ

The Monogatari Recipe vol. 11

大解剖

創業精神

Storyteller tells the Story

～自立した語り部は、それぞれの自分物語、会社物語を語る～

社名

Storyteller tells the Story 物語コラボレーション

刷新 POINT 2 **創業精神・社名**

創業精神は、絶対にブレることなく受け継いでいかなければならないものです。だから、社名とともに見開きで大きく展開するレイアウトに変更。物語のスピリットを視覚的に強く訴えます。

刷新 POINT 3 **経営理念の「POINT」**

経営理念である「Smile & Sexy」の真意をわかりやすく伝えるため、「POINT」として私自身の想いも込めながら解説文を書きました。ぜひ読んでもらって、物語の理念を改めて理解・共有してほしいと思っています。

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ます。意外な一面が垣間見えるかも。



物語上海
マーケティング部
部長
イェン ナ
厳 娜さん

イェンナの
飲食店探訪

2004年から飲食業界へ。グルメ好きなのでこの仕事を選びました。毎週、美味しい店や面白い場所へ出かけます。没入型リアル体験レストランや人気のモール。最もひどいと思ったお店は、ノイズで構成した音楽を流すバー。飲み物は美味しいですが、10分ともたず退店。考えてみると面白い。周りが演奏に酔いしれている様子を見て、こんな音が好きなのかな!と別の角度から世界が見え、違う人生を少し体験できました。これはいいことではないでしょうか!

NEXT



こしんかい
呉 振宇さん(物語上海)を紹介します!
ドラえもんのような人です。仕事で、ほしいものは何でも彼に頼みます。仕事も段取りよくでき、彼に任せればどんなことでも安心です。責任感が強い人です。



総務企画部
マネジャー
くちじ しんご
口地 新吾さん

そそられること
探求

紹介してくれた長田さんとは同期入社8年目になるキャリアです。威厳ある父とホウワカと気の優しい母のもと、和歌山のD田舎で育ちました。興味を持ってないことは右から左に流してしまう性格なので、自分が心惹かれるものをさまざまな探求する日々です。ちなみにずっとはまっているのは、「映画」「水曜どうでしょう」「バリ島」。毎日、豊橋フォーラムオフィスでワチャワチャやってるので、お気軽に声かけてください。

NEXT



はやかわ まさたか
早川 昌孝さん(ITインフラ・サポート部)を紹介します!
緑の下の力持ちで誰からも頼りにされている早川さん。プライベートでは飲み友としても仲良くさせてもらってます。そろそろやりますか!



ゆず庵小田原店
主任
かみかわな つばさ
上川名 翼さん

オーマイカー!?

八王子市出身の物語歴3年目、上川名です。高校の時に飲食店を経営したいと思い、大学へ。知識だけでは駄目だと就職活動中に出会ったのが、この会社でした。先輩社員が堂々と「独立を考えてます」という名言。素直にカッコイイと思いました。指名者である「マサさん(松村将裕さん)」から車の話が合ったので。コロナ禍4カ月待ちで12月に念願の納車。乗り回していたところ、寮の駐車場に入ろうとしたとき、ガガガ...と大きな音が!その瞬間崩れ落ちました。その先は聞かないで。。。

NEXT



もりさき こう
森崎 光さん(ゆず庵名取店)を紹介します!
大垣店でメガネ三兄弟と言われていたのと、何か今のところメガネでリレーされているのでバトンパスです!!聞けるのであれば、コウさんが今、1番困っている事を教えてください



取締役
常務執行役員
つとむ つよし
津寺 毅さん

物語一筋
24年

財務・成長戦略担当であることから銀行やコンサル出身なの?と問われますが、24年間物語一筋です。食の魅力・人の魅力を「とびきりの笑顔と心からの元気で伝えられる会社になりたい!!お客様に「また来たい!!」「ありがとう!」と言われ続ける店舗・会社になりたい!!本気でそう思って止まない食いもの屋の主人であり、フードビジネスマンです!

NEXT



たけなか こうた
竹中 孝太さん(FC支援室)を紹介します!
24年間一緒に物語の成長を創ってきた同期、FC支援室の竹中さんを紹介します。



丸源ラーメン
豊田若林店 店長
つる たかあき
津留 崇彰さん

It's My Life

熊本出身九州男児。昨年9月キャリア入社後、怒涛の日々です。前職ではスポーツクラブで店舗運営からトレーナーまで多岐に渡り勤務。学生時代は水球をしており、練習がキツ過ぎて、それを超えるキツさ、辛さを感じたことはありません(笑)その経験があるからこそ、どんな困難も乗り越えていけると確信しています!今後の物語人生を最高に楽しむため、多くの経験をし、会社の中心軸となっていく予定です!それが自分物語であり、会社物語になっていくと考えています!

NEXT



よしだ だいすけ
吉田 大輔さん(丸源ラーメン本郷台店)を紹介します!
少し話をしただけでも人の良さが伝わってくる吉田さん。メールでは別人か?と思ってしまうほど、ユーモア溢れる一面も。是非この企画で、さらに吉田さんのことを知れたら嬉しいです。



焼肉事業部
事業推進G
マネジャー
なかぐま かずあき
中熊 和昭さん

実は
ここだけの話

熊本市出身ですので、基本的には九州人らしく人見知りです。約20年前に物語の九州1号店でアルバイトをしたことが物語との出会いです。前職は通信関係の営業。法人から個人まで飛び込み営業を経験したことで度胸と勢いが増えました。また、物語に入社してからは、とある上司に「お前は柔軟性しかない」と褒めてもらいました。まさに【勢いと柔軟性】が私の強み。そして【人生出たとこ勝負】が私のモットーです。

NEXT



さとう かずあき
佐藤 和朗さん(焼肉事業部 事業推進G)を紹介します!
物語で唯一同じ名前でもしかも同年。同じ事業部でOSとして、ともに活動していますが、お互い全国を飛び回り離れたところで仕事をしているので、もっと知りたいです。

現場目線から経営視点へ 気づきの積み重ねと継続した発信が、 店だけでなく自分も変えた

「まりなの気付き発信」、その視点の変化

配属初日の 新鮮な視点	店舗業務スタート	気づき→分析 →提案	発信を続けて 2ヶ月
「いいね」を きっかけに決意 配属初日、ゆず庵の店 内を見回して気づいたこ とをエリアマネジャーと 共有すると、社内メー ルの発信を勧められる。	現場目線で 1日1気づき 厨房や店頭のオペレー ション、客席の使い勝 手など、現場で実際に 動いてみて気づいたこ とを日々メモし、1週間 分まとめて発信。	経営視点の 発信 発信にはさまざまな部署 から反応が。鋭い指摘 や具体的なアドバイス のもとに商圏調査や経営 数値にも踏み込み、発 信の内容が深まる。	キラキラ働く 自分を実感 発信を通して社内のさ まざまな人から認めら れ、また新たな視点や 知識を得たことが自信 に。店舗経営により深く 携わるため、店長試験 に挑戦。

自分の知識がどんどん増えるのが楽しかった!

発信を始めて驚いたのが、商品開発部や事業推進グループなど、さまざまな部署の方々からコメントやアドバイスがくださったこと。スタッフの発信を会社の上司にいる人が受け止めてくれること。「店や会社を良くしよう」と、皆が真剣に考えていることを知り、胸が熱くなりました。また、自分の考え方の浅さを知り、もっと多角的な視点、幅広い知識を身につけたいと思うようになったんです。それからは商圏調査に取り組んだり経営数値の見方を学んだりして、日々の気づきをどうしたら売アップにつなげられるか、現実的な提案に落とし込むようになりました。休日にも自社や競合の店舗に足を運んだり終業後にデータ分析したり、大変なこともありましたが、自分の知識が増えていくのが楽しくて、前向きに取り組めました。この発信のきっかけは、エリアマネジャーに「やってごらん」と背中を押してもらったこと。今後は後輩や部下ができれば、同じように導き、フォローしてあげられるようになりたいですね。

vol.03

社内報
編集委員の

気になる発信追ってみた



ゆず庵 福島県店
はせがわ まりな
長谷川 理菜さん

1日1個、365の気づきを
全社で共有し改善につなげる
「まりなの気付き発信」を
毎週、社内メールで発信。

日々のオペレーションや商品・サービス、お客さまのニーズなどについて気づいたことを週単位で発信。さまざまな部署の社員との共有、フィードバックを通してPDCAに取り組み、より良い店舗運営につなげている長谷川さん。実際、彼女の発信がきっかけで全社でのサービス改善につながった例もあるようです。また、発信を続けることで自分自身にも変化があったという長谷川さんの「おせっかい」社内メールを紐解きます。

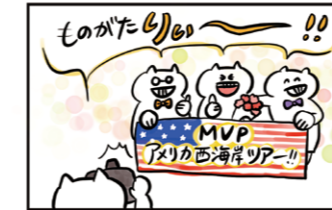
物語人の良いところは、皆におせっかいがやけるところ。時間や場所年次や店舗も超えた社内メールもその一つ。いっちゃんやっちゃんえの精神で、物語人の誰かに役立てば本望というハートフルな社内メールを送った物語人を紹介します。

ものごとりにんもの 牛物語ある アプリーション編

①フベコンが近づくト牛ト牛してる



②記念撮影は「ものごとりにん」!



③カメラ&インタビュー慣れている



私の
元気メシ
GENKIMESHI

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

「筍の落ソース&九条ネギとちりめん
山椒のハーフ&ハーフ」2,500円
エンボカ京都の店舗構え

筍の落ソース&九条ネギと ちりめん山椒のハーフ&ハーフ (エンボカ京都)

商売のまち京都は自由に見えて柵のまち。食べもん買うもんはお付き合いが中心の毎日の中で、朝ごはんに自分の「お気に」のパン屋でパンを買って、お家で食べる。秘密で至高の幸せのひととき。そんなこんなで気が付けば、購入額も消費額も全国1位のパンの京都。勿論私もそのひとり。でも今回は宮城から大阪への引越ど真ん中にて、段ボールが山積で、自宅にてパン撮り出来ず!代わりに大好きなビザ屋「エンボカ」さんをご紹介します!国内3店舗ある「エンボカ」。“料理は自然が感じられるもの”という考えをオーナーがもち、薪窯で焼く野菜ピザは野菜が主役。今回は限定の「筍の落ソース&九条ネギとちりめん山椒のハーフ&ハーフ」。生地モチモチ。野菜はしゃっきり。石窯焼き野菜盛合せはお塩だけで十二分に美味しい。気のおけない友人と「美味しいね!」幸せやねが飛び交う時間をいっつもくれます。今日もほんまに幸せやったわあ。しかも「エンボカ」さん行く前に「お気に」のパン屋2軒寄れたし(笑)



焼肉きんぐ石津店 店長
みなくち まき
水口 麻紀さん

和食探求

絶えることのない メニューづくりへの情熱

5月19日に開催された「K-1グランプリ」では、『源氏総本店 向山店』料理長代理の高瀬雄太さんが考案した「白海老のかき揚げ丼」が注目を集めました。今回は、そのレシピとともに高瀬さんの料理人人生について掘り下げてご紹介します。



北村さんとともに「K-1」グランプリを生んだ料理人
業態開発本部 業態開発本部分
とみおか もりよし
富岡 森喜

和食料理人
高瀬雄太さんの一品

PICK UP

白海老のかき揚げ丼

材料

- 土鍋ごはん
お米…………… 1合
ミネラルウォーター …… 200ml
- 白海老のかき揚げ
白海老…………… 200g
木の芽…………… 3枚
塩昆布…………… 1g
- すだち醤油
醤油…………… 5cc
すだち果汁(レモン果汁でもOK)… 5cc

作り方

1. 研いで30分ほど水に浸したお米を土鍋に入れて中火にかけ、沸騰したら弱火で15分炊く。水分がないことを確認し、しっかりと鍋を熱してから火を止め10分蒸らす。
2. ゆるめに溶いた天ぷら粉に白海老をくぐらせ、1尾ずつ油に入れる。1分ほどしたら裏返し、さらに1分揚げる。(薄めの衣で軽い仕上げにするため、打ち粉はしない)
3. ごはんに塩昆布を混ぜて下味をつける。
4. 揚げたての白海老にすだち醤油をかけ、ごはんに盛り付ける。お好みで木の芽を散らす。

レシピのこだわり
作り方動画はこちら



妻、二十歳の長女、十六歳の長男の4人家族。現在、単身赴任中のため、まとまった休みに家族と会うのが楽しみで。先日は、思い立って妻と二人で大阪に行ってきました。USJで遊んだり道頓堀で食事したり、充実した一日でした。

源氏総本店 向山店
料理長代理
高瀬雄太さん

“料理の鉄人”に憧れ、和食の道へ

料理人になりたいと思ったのは中学生の頃。当時の人気テレビ番組「料理の鉄人」が好きで、よく観ていました。特に注目したのが、“和の鉄人”道場六三郎さん。包丁さばきなど、料理人としての立ち居振る舞いを見て「カッコいいな」と憧れました。それで和食に興味を持ち、高校卒業後に個人経営の和食店に勤めたんです。5年ほど修行した頃、違う世界も見てみたいと思い、企業として和食の業態を展開している物語コーポレーションに入社しました。

新店舗の立ち上げで培った 仕事人としての判断基準

入社したのは、南越谷に『源氏総本店』の2号店が新規オープンするというタイミング。店の立ち上げに携わることができたのは、私にとって貴重な経験だったと思います。大きな予算のもとでたくさんの方が動く中、細かい備品一つに至るまで決めること、準備することは山ほどありました。毎日バタバタでしたが、一緒に店を立ち上げた岡田雅道さん(現・専務)の仕事ぶりから、学ぶことがたくさんありました。今でも、仕事で課題にぶつかったり迷ったりすると「岡田さんならどうするか？」と考えます。



一度退社し、また復帰。 戻りたくなる物語の魅力とは？

それから14年ほど『源氏総本店』に勤務。和食の料理人として腕を磨く毎日でしたが、“源氏ブランド”の店がなかなか増えない中、自分のステップアップについて考えると焦りが出てきたんです。それで思い切って他社に転職。しかし、自分が理想とする環境ではなかったので、昨年また物語に戻ってきました。物語には尊敬できる先輩がたくさんいます。料理人では、『源氏総本店』前総料理長の富岡森喜さん。圧倒的な知識と技術があり、「どれだけ引き出しがあるの?」と、いつも驚かされます。仕事人としては、やはり岡田さん。この二人を目指して努力すれば、すごい料理人になれると信じています。

源氏ブランドを大きくして後輩の未来を広げたい

今年6月から、料理長代理として『源氏総本店』の向山店で調理場の責任者を任されています。入社する時、1年以内に料理長になることを明言しました。料理人として新しい料理を探求し続けるのは、一生かけて行うこと。それに加え、利益をしっかりと出せる店舗運営も大事なことです。今後は、さらに新店舗を作って、源氏ブランドを大きくしていきたいですね。後輩や仲間たちの未来を広げていけるような仕事をしたいと思っています。

源氏総本店 向山店 支配人

小林 啓祐(こばやし けいすけ)さんからのコメント

仕事はテキパキ、無駄な動きはなく、きれい好き。「完璧な人」というのが、以前の高瀬さんのイメージで、正直言うと近寄りがたい雰囲気もありました。でも、物語に帰ってきた今の高瀬さんは、パワーアップしつつ柔らかさも手に入れた感じがします。とてつもなく頼りになる料理長代理ですね。



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

2022年7月発行
社内報「The Monogatari 76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)
Ohttps://www.monogatari.co.jp/

POSTSCRIPT / 編集後記

「リーダーは夢を語れ」16年前に入社したときから、ずっと物語イズムの中で生きてきました。私にとってこの言葉は、もはや血や肉となっており、明文化されてはいませんが、“物語人リーダーはかくありき”だと思っています。『54期の期初号では、リーダーの明言を集結したい!』企画を組む前からそう思っていました。物語人リーダーの明言から醸し出される「情熱・希望・期待・責任感・プレッシャー・本気・本質」に触れて、ぜひ痺れてください(笑)。さあ、54期の幕開けです!(広報・IR室 堤良輔)

