

SHOBAININ INTERVIEW Vol.23

海外事業本部マネジャー

山本智史



山本智史 やまもとさとし (44)

1980年3月14日生まれ 大阪府出身
2023年10月 入社 焼肉きんぐ東大阪鶴山店配属
2023年6月 店長昇格 焼肉きんぐ寝屋川仁和寺店配属
2023年10月 焼肉きんぐ尼崎近松店配属
2024年4月 海外事業本部配属

『挑戦と成長を求めて』
私は、23歳で外食産業に足を踏み入れ、17年間にわたってこの飲食業界でキャリアを築いてきました。高卒からのスタートでありながら、持ち前の情熱と努力で多くの経験を積み重ねてきました。

物語コーポレーションとの始まりは、23歳の頃にFC加盟している「株式会社サンパーク」に入社したことから始まりました。当時は別企業のハンバーグ屋で頑張り、その後2009年に丸源にFC加盟し、初代丸源の店長としての経験を積み重ねてきました。当時は、めちゃワーカーでしたね(笑)。ずっと働いていました。その後、会社が海外進出でシンガポールにライメンのオリジナルブランドを展開が始まりました。最初は同期の社員が出向していました。その後にライメンのノウハウを持つていくことを理由に手伝う機会がありました。その際に私も現地に outgoing、実際に営業している様子を見ました。一緒に入社した同期が海外で現地のスタッフを雇って働いている姿がとてもカッコ良く見えました。正直仕事にマンネリ化していた時期でもあり、その光景はより光り輝いて見えました。仕事にハリのない自分。毎日が刺激的な自分の想像できない世界で働くことに憧れを抱くようになりました。

その1年後、タイにも進出する話があり、すぐに立候補し、行きたがる人も少ないこともあり、すぐには選ばれませんでした。タイではまず現地の関係性のある飲食店で働きながら出店する物件探しをしましたが。そして紹介を受けた立地に店舗をしましたが上手くいかず13ヶ月赤字でした。お店が暇なのでピラ配りをとにかくやっていました。赤字は苦しかったですが天気が雨や雷になれば停電したり店舗業務以外のことを経験できたり仕入れの取引先を探したり、経理の業務をしたり日本では経験できなかったようなことがたくさんできました。

従業員も全然なくてコミュニケーションをとるために語学の勉強をしたり本場に充実してしました。そんな日々を繰り返して、14ヶ月目にして初めて黒字になったときは感動しました。よりやりがいが増えていき、どうやったらもっと稼げるか、どうしたらもう1店舗出せるか考え、ワクワクしながら行動する日々でした。2年経つころ、家庭の事情もあり、一度帰ることにしました。

そこで自分は「一から商売を作る楽しさややりつきになりました。同時に自分の生きがいもこれだと気づきました。日本に帰ってから海外勤務以上のやりがいを見いだせず転職を意思決定しました。

転職は知り合いの繋がりを介して海外勤務がしたいという思いだけで海外出店中の企業を選びました。この選択が私の人生において『最悪の意思決定』になってしまいました。

ただ海外で仕事をしたいという安易な考えで会社の方針や自分の5年後、10年後など何も考えずに転職してしまいました。結果、コロナ中ということもあり、急速に店舗数が増えるだけで現地に行けない、利益も出ていないという状況、赤字だけがが増えていき、収支が合わないため現地に社員も派遣しないようになってしまいました。たくさん店舗がすぐに閉店しました。業績が傾き、経営陣も入れ替わり、会社も崩れていき、会社が潰れると本気で思いました。自分がいる意味も感じられず再び転職することになりました。

転職活動中に物語コーポレーションと再会し、調べていくうちに海外進出もかなり慎重且つ、着実に進めていっている堅実性や現地ですの国の店長を雇用する方針に惹かれ入社を決意しました。

入社してからは社風もあり「海外に行きたい」と明言し続けてきました。とにかく自分が海外事業のメンバーに選ばれるためにどうしたらいいかを考えながら動くことにしました。そのために自分が配属された店舗の状態数値は全て良くしようと一項目ずつ改善していきました。とにかく部下やPtnには売上などの数値にも営業状態、勤務態度など売上に對しても良いものは良い、悪いものは悪いと伝え続けました。それを繰り返すことによって全員と基準を揃うようになっていき、どんどん改善が進んで行きました。結果も出しつつ、上司にも「海外に行きたい」と言い続けたり営業改革会議、全体朝礼にも積極的に参加したりしました。それをやり続けたところある日、営業担当の岡田さんがお話を来てくださり、今回の人事に繋がりました。ようやく物語コーポレーションでもスタート地点に立てました。これからこの新設された『海外事業本部』で結果を出していきます！