

The Monogatari

2024 July

社内報
第82章



56期は、物語コーポレーションの海外事業をさらに加速していく年にします。日本国内の事業の発展はもちろんのこと、海外への進出は会社の成長に必要不可欠です。これまで、さまざまな試行錯誤をし、種をまいてきたものが確実に実を結ぶよう、着実に一歩ずつ進めていきたいと考えています。

中国では、オープンから約1年半で10店舗に成長した『肉肉大』のFC展開を含めたさらなる発展を進め、さらにインドネシアでは、昨年オープンした『Yakitate KALBI』の出店を強化できるような計画を推進していきます。また、これらの国々にとどまらず、今期は香港にも現地法人を設立する予定であり、海外への展開をますます加速していきます。

私たちが海外で業態開発をし、物語ブランドの展開を推し進

めていくことは、私たちの「とびっきりの笑顔と心からの元気」を世界へ広めることにつながります。また、日本の文化や、私たちの「Smile & Sexy」の理念、おせっかいを海外へ届ける一方、日本とは異なる海外の良い文化・価値観や業態を私たち自身も学ぶことで、自分たちの経営に活かすことができます。そして、業態や事業が増えることで新たなリーダーが育ち、経営基盤がより強固なものになっていくのです。

日本のみならず海外においても「業態開発型リーディングカンパニー」である会社を目指すうえで、私たちの最大の差別化要素はやはり「人」であり「個のチカラ」です。一人ひとりの「個の覚醒」が未来の物語コーポレーションをつくります。56期も突き抜けてまいります！

代表取締役 専務執行役員
海外事業担当 営業担当
海外事業本部 本部長
岡田 雅道 (おかだ まさみち)

56期は、「個のチカラ」をどうやって最大化するかをさらに突き詰めていく年にしていきます。そのためには一人ひとりが「自分だったらどうするか」を常に考え、表現することが重要です。それが活発な議論を生み、最も「個のチカラ」と「組織のチカラ」を最大化していくのです。「自分を表現してもいい」というプラスのパワーをどうやってあふれさせるかについては、やはり「D&I」の推進が何よりも本質的かつ重要であると考えています。

2022年の「D&I宣言」以降、6つの属性のプロジェクトを発足し、さまざまな取り組みや制度づくりを行ってきました。これまで、活躍の障害要因を排除することに重きを置いて取り組んできましたが、ここからはステージを上げていく段階だと感じています。「D&I」は、どこまでいっても当事者だけを対象とした話ではなく、マジョリティの人たちこそ意識を変え、全体を巻き込んで進めていくべきものです。さまざまな属性の人たち、多様な考えを持つ人たちが、社内でもっと活躍していく環境をどう

つづっていくか。「D&I宣言」が掲げる6つの属性の「活躍推進」を「大活躍推進」の段階へ推し進めるべく、現状の課題によりフォーカスし、さらに進化・深化した取り組みを行っていく年にしたいと考えています。

私たちが「D&I」の推進によってつくりたいのは、「これを言ったらどう思われるか分からないから、言わないでおこう」という、お互いがお互いに配慮しすぎる「ゼロリスク思考」の会社ではありません。それは、むしろ成長を停滞させてしまうものです。あるべき姿は自ら考え、リスク判断をしたうえで、自分を思い切って表現したり、思ったことを自分らしく言えたりする会社なのです。

物語の「D&I」を次なるステージに進めるカギは、皆さん一人ひとりが持っています。一人ひとりが「自分だったらどうするか」を常に考え、自分らしく表現すること。すなわち「個の覚醒」により、自由闊達な議論が生まれ、会社のイノベーションにつながります。56期も、ともに成長の道を歩んでいきましょう！

代表取締役社長
経営理念推進・サステナビリティ担当 マーケティング担当
加藤 央之 (かとう ひさゆき)

代表取締役の 明言

第56期

すべての物語ファミリーへ

56期、これまで以上にこだわりたいのは「個のチカラ」。世の中が目まぐるしく変わり、飲食業界もこれまで以上に厳しい状況が予想される中で、物語の強みは間違いなく「人」です。「個」が覚醒し「会社」がもっと成長を遂げたら、もっともっと面白い「物語」が生まれる。56期がはじまる今、代表取締役の想いを物語ファミリーに開示します。

とびっきりの
笑顔と
心からの
元気を
世界へ

物語の
D&Iは
次の
ステージへ

おこぼん!
 実現した
 向かって
 業界No.1に

お好み焼×串カツ×ステーキの食べ放題ができる唯一無二のブランドである『お好み焼本舗』の認知度を向上させるため、56期は何としても新規出店を再開させたいと考えています。そのためには既存店の磨き込みが必要不可欠です。皆でNPS40超えとアプリ会員数40万人を達成し、多くのおこぼんファンをつくっていきましょう。そして、商品とサービスを通してお客様に喜んでいただくためにはどうすべきかを常に考え、お客様満足度を上げ、ピーク時間帯の来客数を増やすことにこだわり、圧倒的な地域一番店を目指していきましょう!それが新規出店の成功につながると信じています。私が生まれ育った大阪での新規出店をはじめ、果敢にチャレンジをやりませ!おこぼん!

お好み焼事業部 事業部長 西村 優己(にしむら ゆうき)



リーダーの決意

明 第56期 言

「楽しさ」と
 「本物感」を
 創出し
 売上高1,000億円へ

56期は「楽しさ」と「本物感」の創出をテーマに下記の目標達成を目指します。
 ①売上高930億円(客数前年比100%の必達) ②ブランド・ジャパン2025 ランキングTOP200入り ③全店NPS45以上。外食の目的は、おなかを満たすだけでなく、普段の食事で得られない非日常感や、家族・友人と楽しい時間を過ごすことだと思います。特に焼肉食べ放題はその要素が強く、私たちはこれからも「楽しさ」を追求することが必要不可欠です。また、家庭の消費支出が減少する中、外食に対する期待感や「本物感」のニーズはさらに高まっていきます。「楽しさ」と「本物感」を創出することが、『焼肉きんぐ』のブランド価値を高め、より選ばれる店になることにつながります。56期、「個のチカラ」を最大限に発揮して、売上高1,000億円に王手をかけましょう!

焼肉事業部 事業部長
 岩谷 明弘(いわたに あきひろ)

「個の覚醒」で
 成長しつづける

56期に掲げる目標の達成に向けて、
 リーダーたちが正々堂々と明言します。

地域一番店へ
 全店が
 達成し
 NPS
 50を

『ゆず庵』は店舗の規模が大きく、オペレーションも複雑で店舗作業には熟練度が求められ、運営には多くの人の力が必要不可欠です。日本中で労働力不足が叫ばれる中、『ゆず庵』を運営し続けることは容易ではありません。だからこそ、強いリーダー、強いパートナー、おせっかいのスペシャリスト、職人レベルの調理技術をもったスペシャリストの育成・覚醒を促進し、他社が真似できない業態として走り続けます。DX化だけでNPSは上がりません。今こそ「個のチカラ」でNPSを向上させ、圧倒的な地域一番店を目指そう! その基準が目標であるNPS50です。

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)

「エンタメ丸源」の
 確立により
 目指せ
 売上高400億円
 突破!!

56期は、引き続き郊外ロードサイドへの出店および駅前型丸源フォーマットの確立を進め、丸源ブランドの認知をさらに広げていきます。衝動来店型である丸源業態において最も重要なのは、「いかに短い接点でより良い顧客体験価値を提供し、お客様の記憶に残すか」です。DXは基本価値を底上げしてくれますが、それだけではなんとなく無機質なお店になってしまいます。「入口全集中」にこだわり、お出迎え・お見送りの徹底、おせっかいの推進、完璧商品の提供、新たな期間限定商品の導入などによる全方位で「人の匂い」のする有機質な「エンタメ丸源」へ! 我々の最大の強みかつ、差別化要素である人の力をお客様に伝わるレベルで体現できれば、間違いなくさらに飛躍できます! 突き抜けた圧倒的丸源ブランドを皆で構築してまいります。

執行役員 丸源事業部 事業部長 池田 頼信(いけだ よりのぶ)



物語が 100年企業と なるための 礎をつくる

私たちは、創業からこれまで、従業員やそのご家族、FC加盟企業の皆様、お取引先様など、多くの「物語ファミリー」に支えられながら、現状に満足せず、新しいチャレンジを続けてまいりました。56期は、海外事業のさらなる展開はもちろん、飲食領域以外の新たな事業へとチャレンジしていく年になります。どのような事業においても、私たちのベースとなるのは「人」であり、物語コーポレーションがこれまで大切にしてきた「個」を尊重する理念が軸でないと成長を続けていくことはできません。一人ひとりが自己表現をあきらめず、「個の覚醒」をすることが、会社を成長へと導きます。100年企業となるべく、56期も一歩ずつ進んでまいりましょう！

取締役 芝宮 良之(しばみや よしゆき)

変化する時代の中で、「規模が大きい」「有名」「資産がある」といった会社の力のみで生き抜くことはできません。物語人の魅力は、素敵で自由に、正々堂々と自立していること。まさにそんな人間の魅力こそが成長の源であり、一人ひとりが「自分物語」のリーダー、そして「会社物語」のリーダーとして覚醒することでこそ、「未来が拓ける!」と強く思うのです。①アイデンティティを強く持つ ②情熱的な夢・ビジョンを語る ③たくさんの意思決定と行動をする ④たくましく粘り強く活動的である ⑤仲間を大切に、助け合う ⑥ハードボイルドな自立心を持つ この想いを胸に「個の覚醒」をしつづける Storytellerであるとともに、そういった人財の輩出を目指します。

取締役 常務執行役員 財務・成長戦略担当
管理本部 本部長
津寺 毅(つでら つよし)

個の覚醒で 時代を生き抜く 競争を勝ち抜く



FC・店舗・立地・新事業の領域において「持続可能」をテーマに行動をします。

- ①FC事業:持続可能に成長しつづける仕組みの構築
 - ②店舗立地開発:持続可能に優良物件を開発できる人財の育成
 - ③新事業:持続可能な成長を助ける非飲食領域で2つの事業の立ち上げ
- フードビジネスは優れたフォーマット、優れた立地、優れた人財がなくては成長できません。そしてFC事業は我々のフォーマットと本部の力を底上げしてくれます。さらに、新事業の創造により経営に幅を持たせたいと考えています。56期は上記の目標を実現するために組織を再編成しました。それぞれが役割を全うできる一年にします！

取締役 上級執行役員
FC・店舗・立地開発担当 新事業担当
木村 公治(きむら こうじ)

持続可能な 成長できる組織構築



基本価値の徹底！ 現場力の強化！ どんな状況も 楽しませよう！

食材価格を含む各種コストの高騰など、56期はさらに厳しい一年になることが予想されます。「焼肉の味を気軽にリーズナブルに」というコンセプトを守り続けるには、これからも現場で働く皆さん一人ひとりの「個のチカラ」が必要不可欠です。さらなる進化に向け、「商品クオリティ」「提供時間」「とびっきりの笑顔と心からの元気」に徹底的にこだわるのと同時に、楽しみながら新たなチャレンジをし続ける集団でありたい。56期を終えたとき、「大変だったけれどやりがいを感じられた」「やり切った」と皆が言えるように、ともに頑張っていきましょう。

焼きたてのかるび事業部 事業部長 笠原 浩揮(かさらは こうき)



地域一番店の 磨きこみと フォーマット構築 推進！

専門店・新業態事業部は、祖業の業態と業界最新の業態、郊外業態と街中業態が共生するダイバーシティ事業部です。「温故知新」の精神で、“外食の王道”と“イノベーションとチャレンジ”の両立を目指します！テーマは以下の3つです。

- <外食の王道> ①地域一番店の磨きこみ(げん屋・源氏総本店)
 - <イノベーションとチャレンジ> ②専門店ブランドとしてのフォーマット構築(肉源・焼肉はっぴい)
 - ③多店化フォーマットの構築(果実屋珈琲・丸福)
- さらに、機動力をアップして新業態のリリースにもチャレンジします！乞うご期待!!

執行役員 専門店・新業態事業部 事業部長 廣瀬 雅孝(ひろせ まさたか)



持続的な物語ファミリーの成長にこだわる一年にします。そのためには今まで以上に多角的な視点で経営課題に関して議論し、解決につなげる場が必要です。業態の壁を越えた「大清正会」を新たにスタートし、課題解決を目指します。

執行役員
FC事業推進本部 本部長
兼 FC開発部 部長
齋木 知親
(さいき ともちか)

直営を凌駕する
FCファミリーの実現



プロフェッショナル性の追求で
グループの発展に貢献

執行役員
内部監査部 部長
伊藤 栄志
(いとう えいじ)

日々の監査業務やヘルプライン業務を通じ、物語グループ全体の目標達成やリスクの軽減に貢献します。大きく成長する会社や目まぐるしく変わる社会情勢に対応し、効果的な内部監査活動を行うため、監査員自身のプロフェッショナル性を追求する一年にします。



個人の能力の最大化と
組織力の強化

執行役員
IT推進本部 本部長
岡本 兵衛
(おかもと ひょうえ)

ITシステムは使っていただけで初めて意味があります。使いやすいの向上と業務効率化にこだわり、お客様、店舗、加盟企業様、物語本部の皆様にご喜んでいただけるITシステムをつくってまいります。

皆様に喜ばれる
ITシステムづくり



物語独自の新しい
採用スキームをつくる

執行役員
経営理念推進・D&I本部 本部長
横浜 任
(よこはま つとむ)

これからの日本の採用環境は今まで経験したことのないステージに入ります。企業としての成長性を担保するために必要な人財を確実に採用しつづけるべく、10年先を見据えて、物語コーポレーションだからこそできる新しい採用スキームを生み出す一年とします。

店舗・立地開発本部 本部長
兼 立地開発部 部長
水本 和孝
(みずもと かずたか)

56期の出店予算必達を目指します。そして各業態が地域一番店を具現化できる良質な物件開発を継続して行うことが可能な体制づくりの強化を行ってまいります。そのためにも現状に満足することなく、リーダーとして進化する自分を目指します。

出店予算の必達



執行役員
購買物流・生産本部 本部長
針谷 節
(はりや たかし)

今後の業容拡大を支えるため、①各国の供給市場動向を幅広く収集し、最適な産地と新ルートの開発を行います ②サプライチェーンの変化を予見したセンター、生産拠点の再配置を検討します ③HACCPに基づき一貫通貨の食品衛生管理体制をさらに強化します。

MD体制と食品衛生管理基盤の
アップデート



監査役
中川 彩子
(なかがわ あやこ)

日々、目まぐるしく変化していく社会情勢を全力でキャッチアップしていきながら、その中で自分は何ができるのか、自分に何が求められているのかといった自らのポジションを見定めつつ、変化を楽しみ、自己を成長させる一年とします。



変化に対応した
成長の一年へ！

監査役
安田 恵
(やすだ めぐみ)

むずかしいことを
ゆかしく



上級執行役員
営業イノベーション本部 本部長
池田 兼孝
(いけだ かねたか)

物語コーポレーションが100年企業として成長し続けるために、長期経営ビジョンの目指すべき姿 ①多様性の表現 ②多様性の表現が生む価値 ③多様性の受容、これら3つを自ら体現し、周りのみんなが自由で活動的に理念を体現できるような環境をつくっていきます。

長期経営ビジョンの達成



Smile & Sexyは
普遍的な価値観

取締役
安田 加奈
(やすだ かな)

近い将来、人間のような知能を持つ汎用人工知能(AGI)が、私たちの仕事や生活において当たり前利用される日が来ると感じています。そんな中、物語人が素敵に、自由に、正々堂々と提供する価値観、雰囲気はAGIではできないことです。今後もぜひこの価値観を磨きあげて、愛される会社になってください。



取締役としての
基本活動を
徹底する

取締役
倉島 薫
(くらしま かおる)

取締役の重要な責務は、会社の永続的な成長に貢献することだと思っています。そのために①多くの役員・従業員の方々と接点を持ち、②現場の活動から学び、③事業に対する理解を深め、そして④発言します。これを取締役としての基本活動として取り組みます。



もうダメだというときに
仕事のはじまり

監査役
今村 泰也
(いまむら やすなり)

物事を成し遂げていくには、才能や能力というよりも、その人の持っている熱意や情熱、さらには執念が大切です。「もうダメだ」というときに本当の仕事のはじまりです。そして目標達成に向かって粘って粘って最後まであきらめずにやり抜きましょう！



監査役と感謝役の
任務を全うする

監査役
天城 武治
(あまぎ たけはる)

株式上場の準備中だった2001年から24年間、物語ファミリーの成長を見続けてきました。残りの任期で監査と感謝のコメントの積み残しのないよう、気を配ります。一方、会社がどれだけ成長しても当時の「空気」は今後も残っているよう、シン監査役会にその思いを託します。



執行役員
海外事業本部付
山口 学
(やまぐち まなぶ)

日本の外食市場はいずれ縮小していくと考えられます。しかし、世界には大きなチャンスがまだまだたくさんあり、「日本の食文化」は世界を制する可能性があると考えています。チャンスを掴み取り、物語コーポレーションの新しい未来を創り出し、最終的には世界に冠する企業にしていきたいです。

未来の創造



執行役員
海外事業本部付
佐々木 亨明
(ささき みちあき)

新たな革新的、創造性、成長性を生み出すために、日本国内のみならず海外でも「業態開発型リーディングカンパニー」である物語コーポレーションを実現させます。ビジョン2025に向かって常にチャレンジし続けます！

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



取締役
西川 幸孝
(にしかわ ゆきたか)

56期は、「脱・報連相、コミュニケーションと意思決定の改革」をテーマにしたビジネス書を日経BP社から出版します。その本に物語コーポレーションの思想や取り組みを参考事例の一つとして盛り込み、世の中の役に立つ本としていきますので、ぜひご協力ください。

世の中の役に立つ本を書く



物語(上海)企業管理有限公司 総経理
呉 寧
(ご ねい)

56期は以下を達成し、アジアを任されるような総経理になります。①「肉肉大米」のさらなる展開 ②新「蟹の岡田屋」の黒字化と既存店の業態転換 ③新業態の開発と成功 ④物語上海を海外事業本部の礎として成長させる 個人の目標としては、より健康体を目指し、学びつづけます！

物語上海の予算達成と通期黒字化



上級執行役員
物語(上海)企業管理有限公司
総経理付マーケティング担当
堀 誠
(ほり まこと)

勝って終わらず、負けて腐らず！常に丁寧な開発をすることが成長につながります。難しいことほど分かりやすくし、「伝わる」仕事をします。栄枯盛衰は当然であり、何をやるのかを常に考え、先手を打つ開発を。仕事は境界を決めない！仕事は奇麗で早くなければ価値がない！

冷静にdrasticな開発！



インドネシア事業の
通期黒字化の達成

執行役員
PT. Agrapana Niaga Gemilang
代表取締役社長
三尾 真永
(みお まさのり)

56期も引き続きインドネシアに焼肉丼の文化を広げ、一緒に働く仲間たちの成長のために尽力します。そのためには、会社が成長し、儲からなくては理想も何も実現できません。56期も利益と成長にこだわります。



経理部 部長
権田 武則 (ごんだ たけのり)

会社の成長は、盤石な管理の支えがあってこそ成し遂げられます。そのために、グローバル経理の実現を目指し、以下の目標に向けた体制強化を行います。①決算の早期化 ②子会社決算体制の整備 ③国際税務への対応 ④新リース会計の導入準備。



グローバル経理の実現



このテーマのために6つの明言をします! ①サウンドメディアの構築と社内報の再定義 ②社外広報のさらなる充実 ③HP・会社案内の改修 ④海外機関投資家比率増を見据えたIR体制の構築 ⑤危機管理広報体制の強化 ⑥統合報告書の作成。

広報・IR部 部長
堤 良輔 (つつま りょうすけ)



毎日一人でも多くの物語ファンをつくる

「個の覚醒を加速させる強固かつ盤石な土台づくり」



総務企画部 部長
浦野 龍一 (うらの りゅういち)

ワークライフバランスのさらなる加速と土台づくりのために以下4つを目指します。①年次有給休暇10日以上付与者の5日間使用率100% ②Wレインボー休暇の使用率100% ③健康診断の受診率100% ④二次検診受検者率の前年比越え達成 ⑤健康経営優良法人の4年連続認定。

生産部 部長
石黒 昌敏 (いしぐろ まさとし)

安全・安心な製品製造のため、JFS-B規格導入をたれ・麵工場を導入し、協力拠点等サプライチェーンに展開していきます。新工場の検討段階のため、人材の育成、管理、生産技術、効率化をさらに進めていきます。



安全・安心な製品の規格、基準の整備と新工場検討



品質管理部 部長
吉田 光宏 (よした みつひろ)

安全・安心な商品提供のため①原材料の自主点検および原材料仕入れ工場の監査の強化 ②自社工場の外部認証要求事項の構築 ③店舗衛生管理における管理基準のベースアップ。これら3つを達成し、衛生管理体制の強化を行ってまいります。



安全安心な商品提供のための衛生管理体制強化



人財開発部 部長
夏目 佳代子 (なつめ かよこ)



「物語」の良さを採用につなげる!

今後の成長において最も重要な要素は人財力であると考えます。人財力の最大化を図るためには、働きがいと働きやすさの両方が高いレベルであることが求められます。具体的なかつ効果的な人事施策を推進し、持続的な成長を実現する会社づくりに貢献していきます!

人財戦略部 部長
吉田 健人 (よした けんた)



働きがいと働きやすさの両方で業界No.1

飲食業界No.1 デジタルマーケティング



デジタルマーケティング部 部長
古堅 博文 (ふるけん ひろふみ)

Web、アプリ、SNS、Googleといったそれぞれのタッチポイントでの成長はもちろん、グループ体制で横軸となる機能を強化し、まだリーチできていない需要へ先手を打ち、点ではなく面で効果を最大化していくチームになります!

つなぐ、ひろげる、便利に、簡単に

ITインフラ・サポート部 部長
坂本 秀昭 (さかもと ひであき)

一度構築したシステムやインフラをただ守る「守りのIT」だけではなく、世の中の変化を積極的に受け入れ、新たな価値を創造します。そして、自分たちが物語コーポレーションを支えているという自負を持ってよう、これからはひろげる「攻めのIT」で邁進してまいります。



次なるステージへのパワーアップの一年

店舗開発部 部長
鷲野 英之 (わしの ひでゆき)

売れる店舗を造ります。何店舗でも造ります。どんな新業態でも創ります。円滑なメンテナンスを目指します。安全性を高めるメンテナンスを実行します。コスト削減に努めます。新デザイン・新設計を必要に迫られる前に先行提案していきます。

システム開発部 部長
椿 正玄 (つばき まさはる)

「店舗・お客様」に寄り添える開発を目指します。「現地現物」まさにこの言葉の通り、自分で見て、感じて、考えて、常に最新技術を意識し、店舗・お客様に合ったシステムの開発を推進してまいります。

「店舗・お客様に寄り添う」



多岐にわたる業務を通じ、店舗の業績と生産性にイノベーションを起こします。衛生・内部統制・CS・採用・DX・マニュアル・インバウンド獲得など「守り」のイメージが強い部署だからこそ、「攻め」を意識した部門運営で店舗の成果にヒットする取り組みを実施します。

営業企画部 部長
寺本 直樹 (てらもと なおき)



「攻めの姿勢」で店舗の成果の最大化を目指す!

物語アカデミー 部長
趙 慧妮 (ちよう けいひ)

「心が変わった!」をテーマに以下の3点を実施します! ①自ずと研修参加者の行動が変わるよう、リアリティを突き詰め考え尽くされたカリキュラムの設計 ②プロの講師によるフードビジネスに特化したプログラム ③部員の戦力強化により未来の会社を創る「理念体現型リーダー」の輩出。

「心が変わった!」により理念体現型リーダーの輩出



結果にこだわり、業績に貢献できるよう明言します。①メディアアフレンドリー企業業界No.1 ②各業態のポジショニングに合わせたPR戦略 ③TV、CM、WEBなどメディアミックスによるコンテンツマーケティング。これらによりブランド認知度を向上させ、働かざるを得ないブランド・企業を目指します。

ブランドPR部 部長
石田 孝太 (いしだ こうた)



スピード&チャレンジで攻めのPR

新事業開発部 部長
春山 陽介 (はるやま ようすけ)

全国の日本語学校・専門学校と連携し留学生パートナーの充足を進めることで、店舗の人員不足の軽減と、多様性を推進していくことが56期のミッションです。今後の物語コーポレーションの発展を支える新たな事業とすべく、仕組みをつくり、磨いていく一年にします。



創業以来初の非飲食事業の立ち上げ



「さらに」直営・F.Cの垣根なく成長する! FC支援部 部長
竹中 孝太 (たけなか こうた)

全FC店が直営店を凌駕するようなブランド再現性を実現するため ①「さらに」議論あふれる会議を開催し、信頼関係を構築します! ②「さらに」研修と制度づくりを進め、人材育成をサポートします! ③「さらに」KPIによる、店舗業績と営業状態の改善策を提案します!

「さらに」直営・F.Cの垣根なく成長する!

ネットの数が全ての価値の始まり!



開発企画部 部長
霜山 北斗 (しもやま ほくと)

会社の成長をより加速させるためには、数多くのネタを出すことが最重要です。ヒット率1割の世界において、ネタの数が10個と100個ではヒット数が変わってきます。新しいチャレンジも改善提案も「数」にこだわり、蓋をしない、蓋をされない、開発企画部でありつづけます!

原材料高により外食産業は厳しい情勢ですが、中でも各業態No.1を走りつづけるために①既存商品の磨きこみ ②新商品のリリース ③当たり前前を当たり前前に! をテーマに、業界にイノベーションを起こせる商品開発部に行きます!

商品開発部 部長
加藤 裕治 (かとう ゆうじ)

お客様の期待を裏切らない商品開発を!!



さらに筋肉質で強い会社づくり

成長戦略本部 本部長 兼 成長戦略部 部長
羽入 隆之 (はにゅう たかゆき)

永続的な成長を手にするために、物語のさらなる成長に貢献していきます。成長こそが会社と人財を元気にする力の源です。成長を牽引する新たな源泉の発掘、成長を支える基盤づくり、さらに力強く筋肉質で体幹の強い会社づくりに努めていきます。



購買物流・生産本部 副本部長 兼 購買物流部 部長
高橋 基倫 (たかはし もとみち)

さらなる容積拡大を支え、安全・安心な食を提供しつづけるために、適切なマーチャライジングを策定し、購買管理や商品調達先の管理を行います。さらに安定した品質の商品を適切な数量で極力安価に留められるよう交渉し、さまざまな戦略にて供給できる立案を行ってまいります。



安全・安心な商品を通不足なく安定品質で供給しつづける

覚醒! 自分も覚醒! 周りの皆も覚醒!



経営理念推進・D&I本部 副本部長 兼 人財応援部 部長
北村 聡 (きたむら さとし)

「個の覚醒」を実現するために4つの目標を掲げます。①「Smile & Sexy」のさらなる浸透を最優先に考えた行動 ②「D&I宣言プロジェクト」推進の加速 ③物語ファミリーが誇れる「サステナビリティー活動」の推進 ④皆がワクワクして「個の覚醒」につながる「イベントの企画運営」。

IT推進本部 副本部長 兼 IT企画部 部長
堀井 健太郎 (ほりい けんたろう)

不確実な未来に向けた対応に取り組み一年にします。システムを利用する皆様のニーズに対応しながら「あらゆる変化と成長に対応できるシステム」の構築に取り組み、会社の成長を加速させるためチーム一丸となって突き進みます。



10年先にバトンを渡す仕組みづくり

東京フォーラムオフィス移転！



一人ひとりが「個」を再認識し、
お互いの「個」が交わる空間へ

このたび、物語コーポレーションは、東京フォーラムオフィスを移転し、2024年7月1日(月)から営業をスタートしました。新たなオフィスの設計コンセプトは「MONOGATARI YOKOCHO(横丁)」。

にぎやかな集いの場を超えて、一人ひとりの「個」を再認識し語り合える、「個」と「個」が交わることで“垣根を超える空間”として設計されました。一人ひとりが働きやすいオフィスを実現することで、さらなる革新性・創造性・成長性を生み出し、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に向けて、挑戦を続けていきます！

5つのエリアで構成されたワンフロアで、さらなる「一体感」の醸成へ

東京フォーラムオフィスは、2012年5月に開設されて以降、事業拡大に伴い理念型人財の採用が加速し、働く仲間の増加に伴い、オフィスの近隣ビル数カ所にわたって増床をしてきました。旧オフィスは、1階から4階までの4フロアで構成されていましたが、新オフィスでは、「一体感」のさらなる醸成を目指し、ワンフロアに集

約することで、お互いのコミュニケーションの活性化と業務効率化をより図れるようになりました。さらに目的・用途ごとに「Family・D&I Place・横丁・Story・Professional」という5つのエリアで構成されており、それぞれにコンセプトを設けています。その一部を写真とともにご紹介します。



【Family】

「お客様はすべて『物語ファミリー』であるという想いで接してほしい」というコンセプトでつくられた来客時の打合せエリア。さまざまなタイプの打合せスペースが用意され、お客様にリラックスしていただけるようになっています。



【D&I Place】

「個」が覚醒し、一人ひとりの良さを輝かせるように設計された執務室エリア。業務で使用するスペースのほか、打ち合わせスペースや会議室、Web会議用ブースなどが設置されています。



【横丁】

「横丁」のように誰もが和気満々と活発な雰囲気になれるように設計された大規模研修エリア。プロジェクターやスクリーンが完備されており、大人数の研修などが開催されるスペースです。



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

2024年7月発行
社内報「The Monogatari 第82章」

発行：広報・IR部

東京フォーラムオフィス
豊橋フォーラムオフィス[本社]

東京都港区北青山1-2-3 青山ビル4F
愛知県豊橋市西岩田5-7-11

<https://www.monogatari.co.jp/>

Special Thanks

[エンゲンドー株式会社]山守 智大、鈴木 理賀 [Cpff]大澤 富保
[有限会社WISH]五十嵐 和則 [MEGURO.8]Photographer 目黒 [コガネムデザイン]増岡 綾乃
[デジタルバンクジャパン株式会社]王 琳娜 [株式会社高陽印刷所]田中 司 (敬称略)

編集後記

POSTSCRIPT

7月は物語コーポレーションの新たな1年が始まる月。私が編集長として、社内報で部門長の皆さんの明言を取り上げるのは2回目ですが、なんとなく同じようなアウトプットになりがちなか、今年はどう魅せようか悩みました。伝統を感じられる「和」をコンセプトに、開発企画部 小林啓祐さんの力をお借りし、筆文字で明言の力強さを表現しました。(この場を借りて、ありがとうございます!)ぜひご覧ください!

広報・IR部 河田 佳香 (かわた よしか)



The Monogatari

2024 July

内部杂志
第82章



第56年度将成为物语的海外事业进一步加速的一年。日本国内的事业发展自不必说，进军海外对公司的成长不可缺少。为了让到目前为止我们反复做的各种尝试、播的种子切实结出果实，要踏实地一步一步地推进事业。在中国进一步推进开业一年半时间内新开10家分店的“肉肉大米”的FC展开，在印度尼西亚，继续能强化去年开业的“Yakitate KALBI（现烤牛背肉）”分店的开店计划。另外，除了这些国家，今年还打算在香港设立当地法人，海外发展将进一步加速。

我们在海外进行业态开发，推进物语品牌的发展，就意味着将我们的“灿烂的笑容和发自内心的活力”推广

到全世界。另外，在将日本的文化、我们的“Smile & Sexy”理念、主动多管闲事推广到海外的同时，我们自己也可以学习与日本不同的海外的优良文化、价值观和业态，为物语的经营注入活力。并且，业态和事业增加就能培养新的领导人，经营基础就能变得更加牢固。不管在日本还是海外，我们都以成为「业态开发型的领先带头企业」为目标，我们最大的差别化要素还是「人」和「个人的力量」。每个人的“个人的觉醒”将创造物语的未来。第56年度也让我们一起去全力以赴！

董事长 专务执行董事
海外事业负责人 营销负责人
海外事业本部 本部长
冈田 雅道

第56年度是进一步彻底探求如何才能让「个人的力量」最大化的一年。为此，每个人不断思考并表达「如果换自己会怎么做」很重要。这会激发热烈的讨论，最能实现「个人力量」和「组织力量」的最大化。至于如何才能让「可以表达自己」这一正能量在公司洋溢，我认为推进「D&I」比什么都接近本质并且重要。

2022年的「D&I宣言」之后，公司成立了6个属性的项目，并举办了各种活动，制定了各种制度。至今为止，我们把活动的重点放在排除多样性人材大显身手的障碍上，现在，我感到，我们正处在需要登上新高度的阶段。说到底，「D&I」的对象不只是当事人，而是需要多数派改变意识，带动整个公司参加进来。如何才能创造有各种属性的人、有各种想法的人在公司内大显身手的环境？今年的任务是，需要将「D&I宣言」提出的

6个属性中的「推进人材大显身手」推进到「推进人材“进一步”大显身手」的阶段，进一步聚焦当前课题，进一步开展进化且深化的活动。

我们推进「D&I」的目的并不是要做「不知道说了对方会怎么想，所以选择沉默」的相互之间过于顾虑的「零风险思考」的公司。这反而会减缓成长。我们想做员工能自己思考应有的姿态，并判断风险，彻底表达自己，能以自己的方式表达想到的内容的公司。

物语的「D&I」进入新阶段的钥匙在每个人的手中。每个人要不断思考「如果是自己的话会怎么做」，表达出自己的风格。也就是说，通过「个人的觉醒」产生自由豁达的讨论，并实现公司的创新。让我们第56年度也一起走上成长之路！

董事长社长
推进经营理念、可持续性负责人 营销负责人
加藤 央之

董事长的 明言

第56年度

* 明言：明确表达自己的想法

致全体物语家庭成员

第56年度，我们比以往更加重视「个人的力量」。世事瞬息万变，餐饮业的形势也预计会更加严峻，而物语的优势无疑是「人」。如果「个人」觉醒，「公司」实现进一步的成长，那就会诞生更有意思的「物语」。在第56年度开始之际，董事长向物语家庭的全体成员公开自己的想法。

把「灿烂的笑容和发自内心的活力」带到全世界

とびきりの
笑顔と
心からの
元気を
世界へ

物语的「D&I」进入新阶段

物語の
D&Iは
次の
ステージへ

为实现业界第一，
干起来！OKOHON（大阪烧本铺的日语昵称）！

業界No.1に
向かって
やってきました
おぼろ！



「大阪烧本铺」是能畅吃大阪烧×炸串×烤牛排的独一无二的品牌，为了提高其知名度，第56年度无论如何都想重新开始开分店。为此，必须打磨现有店铺的魅力。让我们一起达成NPS超出40和APP会员40万人的目标，吸引更多的粉丝。同时，我们要不断思考，如何才能通过商品和服务让客人愉快，提高客人满意度，重视增加高峰时间的客人数量，致力于做当地有绝对优势的第一店！我相信这些直接关系到新开店的成功。以在我出生长大的大阪开新店为起点，果敢地挑战吧！OKOHON！

大阪烧事业部 事业部长 西村 优己

各位领导的决意

明言 第56年度

以「个人的觉醒」
持续成长

为实现第56年度提出的目标，
各位领导堂堂正正地发表自己的明言。

创造「快乐体验」和「高级感」
销售额达到1,000亿日元

「楽しさ」と
「本物感」を
創出し
売上高1,000億円へ

第56年度以创造「快乐体验」和「高级感」为主题，致力于达成以下目标。
①销售额930亿日元（客人数必定达到上年比100%） ②打入2025年日本品牌200强排行榜 ③全店的NPS达到45以上。我认为，外餐的目的不只是填饱肚子，还有获得平时吃饭无法得到的非日常感，以及和家人、朋友度过的愉快时光。特别是烤肉畅吃在这方面的要素很强，我们今后，追求「快乐体验」也是必不可少的。另外，在家庭消费支出减少的情况下，客人们对外餐的期待感和对「高级感」的需求会进一步提高。创造「快乐体验」和「高级感」能提高「烧肉王」的品牌价值，成为更受客人欢迎的店。第56年度，让我们最大限度地发挥个人的优势，冲击销售额1,000亿日元！

烤肉事业部 事业部长
岩谷 明弘

通过确立「娱乐化丸源」
致力于让销售额突破400亿日元

「エンタメ丸源」の
確立により
目指せ
売上高400億円
突破！！

第56年度将继续推进郊外道路侧开店和车站前型丸源模式，进一步扩大消费者对丸源品牌的认知。冲动来店型的丸源业态最重要的是，「如何才能在很短的接触时间里提供更好的客人体验价值，给客人留下深刻印象」。DX能提高整个基本价值，但很容易让店失去活力。我们坚持「集中全部力量到店门口」，贯彻接送客人，推进主动多管闲事，提供完美的商品，导入新的季节限定菜品等，从全方位提供“有人味儿”的有活力的「娱乐化丸源」！如果能将我们最大的优势和差异化要素「人的力量」以能传达给顾客的水平表达出来，无疑会有更大的飞跃！让我们一起构筑有突破性的遥遥胜出的丸源品牌吧。

执行董事 丸源事业部 事业部长 池田 赖信

NPS 达成 50
让全部店都成为当地第一店

NPS 50を
達成し
全店が
地域一番店へ



「柚子庵」的店铺规模大，操作也复杂，店内工作需要较高的熟练度，日常营业需要「更多人的力量」。在整个日本都在喊劳动力不足的情况下，维持「柚子庵」的运营并非易事。正因为此，我们要培养强有力的领导，高能力的小时工，主动管闲事的专家，以及有匠人水平的专业厨师，并促其觉醒，以其他公司无法模仿的业态不断前进。只靠DX是无法提高NPS的。所以现在，要以「人的力量」提高NPS，致力于做当地有绝对优势的第一店！其标准就是达到NPS50的目标。

执行董事 柚子庵事业部 事业部长 三宅 泰嗣





为物语成为百年企业
奠定基础

物語が
100年企業と
なるための
礎をつくる

我们从创业到现在，在包括员工及其家人、各家FC加盟企业、客户在内的约10万人的「物语家人」的支持下，不满足现状，不断进行新的挑战。第56年度，海外事业的进一步展开自不必说，今年还会挑战餐饮领域以外的新事业。无论什么事业，我们的出发点都是「人」，如果不以物语公司至今为止重视的尊重「个人」的理念为轴心，就无法保持成长。每个人坚持表达自我，贯彻「个人的觉醒」才能实现公司的成长。为实现百年企业，第56年度也一起一步一步地前进吧！

董事 芝宮 良之

在不断变化的时代，只靠「规模大」「有名」「有资金」等公司的力量是无法生存下去的。物语人的魅力在于，美妙自由，堂堂正正，并且独立自主。正是这些人的魅力才是公司成长的源泉，只有每个人觉醒，认识到自己是「自我物语」的领导，也是「公司物语」的领导，才会强烈地认识到「自己可以开拓未来！」。
①有强烈的自我主体性
②热情饱满地讲述梦想和愿景
③做很多决策并付诸行动
④坚强不放弃有行动力
⑤珍惜同事，相互帮助
⑥有冷硬的自立心。我会把这些牢记心中，在不断做「个人的觉醒」的Storyteller的同时，努力培养这样的人财。

董事 常务执行董事 财务、成长战略负责人
管理本部 本部长
津寺 毅

個の覚醒を
時代を生き抜く
競争を勝ち抜く

以个人的觉醒
在这个时代生存下去
在竞争中胜出



贯彻基本价值！强化现场力！
做能享受各种情况的集团！

基本価値の徹底！
現場力の強化！
どんな状況も
楽しむ集団！

食材价格等各方面的成本高涨，第56年度将会是更加严峻的一年。为了继续保持「平价没有压力地吃烤肉」的构想，今后，在现场工作的每个人的「个人的力量」是不可缺少的。为了实现新的进化，在坚决贯彻「商品质量」「供餐时间」「灿烂的笑容和发自内心的活力」的同时，希望我们能成为享受不断进行新的挑战的集团。我想和大家一起努力，在第56年度结束的时候，我们能说「虽然辛苦，但我们感受到了挑战的价值」「我们全力以赴了」。

现烤牛背肉事业部 事业部长 笠原 浩挥



打磨地区第一店
推进模式的构筑！

地域一番店の
磨きこみと
フット構築
推進！

专业店、新业态事业部是原有业态和业界最新业态、郊外业态以及闹市业态共生的多样性事业部。我们会以「温故知新」的精神，同时努力做到“外餐的王道”和“革新挑战”！我们有以下3个主题。

<外餐的王道> ①打磨地区第一店（源屋、源氏总本店）
<创新与挑战> ②构筑作为专业店品牌的模式（肉源、烤肉Happy） ③构筑多店化模式（果实屋珈琲、丸福）
并且，我们还会提高行动力，挑战新业态的发表！敬请期待！！

执行董事 专业店、新业态事业部 事业部长 广濑 雅孝



构筑可持续发展的组织

持続可能な
成長できる組織構築

在FC、店铺、选址、新事业等领域，以「可持续发展」为主题行动。

- ①FC事业：构筑能够持续成长的机制
- ②店铺选址开发：培养能够开发可持续发展的优良不动产的人财
- ③新事业：启动有助于可持续成长的非餐饮领域的两个事业

餐饮业要有好的模式，好的选址，优秀的人财，才能成长。并且FC事业能整体提高我们的模式和本部能力。我想通过创造新的事业，拓宽公司的经营幅度。为实现上述目标，第56年度期对组织实施了重组。让今年成为每个部门各司其职的一年！

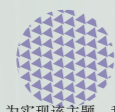
董事 高级执行董事
FC、店铺、选址开发负责人 新事业负责人
木村 公治

财务部 部长
权田 武则

只有牢固的管理支持，公司才能实现成长。为此，我将以实现全球财务为目标，强化体制，实现以下目标。
① 决算的早期化
② 完善子公司决算体制
③ 应对国际税务
④ 为导入新租赁会计做准备。



实现全球财务



为实现该主题，我有6个明言！
① 构筑自有媒体，并重新定义公司内部杂志
② 进一步充实外部宣传
③ 修改网站和公司简介
④ 构筑能增加海外机构投资者比率的IR体制
⑤ 强化危机管理宣传体制
⑥ 制作价值总览报告。

公关、IR部 部长
堤 良辅



每天创造更多的物语粉丝

建设牢固的基础
让一个人的觉醒加速

总务企划部 部长
浦野 龙一

为了进一步加速工作生活平衡和构筑基础，致力于实现以下4个目标。
① 保有年度带薪休假10天以上者的5天使用率达到100%
② W彩虹休假的使用率实现100%
③ 体检的参加率达到100%
④ 二次体检率超过上年
⑤ 4年连续获得健康经营优良法人认证。



生产部 部长
石黑 昌敏

为了制造安全、放心的产品，在调料剂和面类工厂引进JFS-B规格，在合作据点等供应链上展开。由于处于新工厂的讨论阶段，进一步推进人财的培养、管理、生产技术、高效化。



安全、放心的产品规格
完善标准并讨论建设新工厂



品质管理部 部长
吉田 光宏

为了提供安全、放心的商品，
① 加强原材料的自主检查及原料采购工厂的审计
② 构筑本公司工厂的外部认证要求事项
③ 提高店铺卫生管理中的管理标准。达成这3个目标，强化卫生管理体制。



为提供安全、放心的商品
强化卫生管理体制



将「物语」的优点应用于人财录用！

我认为在今后的成长中最重要的要素是人财力。为了实现人财力的最大化，需要劳动意欲和易于工作两方面都达到高水平。推进具体有效的人事策略，为实现持续成长的公司建设做出贡献！

人财战略部 部长
吉田 健人



劳动意欲和易于工作
两方面都做到业界NO.1

数字
餐饮业界NO.1的
市场营销



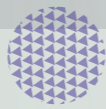
数字市场营销部 部长
古坚 博文

Web、应用程序、SNS、Google等各个接触点的成长自不必说，以集团体制强化横轴功能，对还没能到达的需求先发制人，成为不是以点，而是实现面的效果最大化的团队！

连接、展开
方便、简单

IT基础设施支持部 部长
坂本 秀昭

不仅仅是保护构筑好的系统或基础设施的「保守的IT」，而是积极接受世间变化，创造新的价值。并且，为了使同事们能感到是自己支撑着物语公司自豪感，今后也将以展开「进攻的IT」前进。



为进入下一阶段而
增强力量的1年

店铺开发部 部长
鷲野 英之

打造畅销店铺。多少家店都会做，什么样的新业态都会创造。致力于做到顺利的维护。实施提高安全性的维护。努力削减成本。在急迫需要之前，先行提出新设计。



系统开发部 部长
椿 正玄

我们在开发系统时致力于贴近「店铺和客人」。就像「实地实物」这个词所说的，亲自观察、感受、思考，时刻意识到最新技术，推进适合店铺和客人的系统开发。



贴近「店铺和客人」

通过多元化业务，使店铺的业绩和生产性创新。正因为是卫生、内部控制、CS、录用、DX、手册、争取外国游客等「保守印象」较强的部门，所以通过意识「攻击」的部门营运，实施能提高店铺成果的措施。

营业企划部 部长
寺本 直树



以「进攻的姿态」
实现店铺的成果
最大化！

物语学 部长
赵 慧妮

以「意识变化！」为主题实施以下3点！
① 为了让研修参加者的行动自然发生变化，追求真实性，深入思考了课程的设计
② 由专业讲师专门针对餐饮业制定课程
③ 通过强化部员的战斗力，使创造公司未来的「理念体型领导」辈出。



通过「意识变化！」
实现理念体型领导的辈出

我的明言是，重视结果，为业绩做贡献。
① 做业界第一媒体友好企业
② 进行符合各业态定位的PR战略
③ TV、CM、WEB等媒体混合的内容营销。通过这些提高品牌认知度，以工作的大家自豪的品牌和企业作为目标。

品牌PR部 部长
石田 孝太



重视速度和挑战
以进攻的姿态宣传

新事业开发部 部长
春山 阳介

通过与全国的学校联合推进增加留学生小时工，在减轻店铺人员不足的同时，正确地深化多样性是第56年度的任务。本年度是启动支撑今后物语公司发展的新事业，制定并磨练其机制的一年。



启动创业以来
首个非餐饮事业

成长战略本部 本部长
兼 成长战略部 部长
羽人 隆之

为了实现持续的成长，要为物语的进一步成长做出贡献。成长才是公司和人材精力充沛的力量源泉。我们将致力于挖掘引领成长的新源泉，建立支撑成长的基础，并努力打造肌肉强健、躯干强壮的公司。



进一步做肌肉型的
强韧的公司



实现直营、FC的
没有屏障的「进一步的」成长！

FC支援部 部长
竹中 孝太

为了实现全部FC店凌驾于直营店的品牌再现性，
① 召开满溢「进一步的」讨论的会议，构筑信赖关系！
② 推进「进一步的」研修和制度建设，支持人材培养！
③ 根据「进一步的」KPI，对店铺业绩和营业状态提出改善对策！



采购物流、生产本部 副本部长
兼 采购物流部 部长
高桥 基伦

为了支持不断扩大的业务规模，持续提供安全、放心的食材，制定适当的销售规划，进行购买管理和商品供应地的管理。另外，做好交涉，尽可能以适当的量和尽可能便宜的价格采购到质量稳定的商品。通过各种战略制定供应计划。



以恰到好处的量
稳定的品质
持续供应
安全放心的商品



觉醒
「自己觉醒、
周围也觉醒」

推进经营理念、D&I本部
副本部长
兼 人材支援部 部长
北村 聪

为实现「个人的觉醒」，提出以下4个目标。
① 行动时最优先考虑「Smile & Sexy」的进一步渗透
② 加快「推进D&I宣言项目」
③ 推进物语大家庭引以为豪的「可持续化活动」
④ 做让大家欢欣雀跃，与「个人的觉醒」相关的「活动的企划运营」。



素材的数量是
全部价值的开始！

开发企划部 部长
霜山 北斗

为了使公司加快成长速度，最重要的是拿出大量素材。在命中率只有1成的情况下，10个和100个素材命中数完全不同。新的挑战和改善提案都重视「数量」，做开放的开发企划部！



由于原料价格上涨，餐饮业形势严峻。为了能在这样的环境下也能持续做到各业态第一，我们以
① 打磨现有商品
② 发布新商品
③ 理所当然的事情理所当然地去做！为主题，成为在业界引起革新的商品开发部！

商品开发部 部长
加藤 裕治



开发不辜负
客人期待
的商品！！

建立10年后
传递接力棒的
机制

IT推进本部 副本部长
兼 IT企划部 部长
堀井 健太郎

本年度是致力于应对不确定未来的一年。在应对利用系统的相关人员的需求的同时，致力于构筑「能够应对所有变化和成长的系统」，为了加速公司的成长，团队团结一致前进。



东京Forum Office 迁移！



每个人重新认识「个人」的重要性 营造彼此的「个性」交汇的空间

日前，物语的具备总公司功能的东京Forum Office迁移，并于2024年7月1日（周一）开始使用。新办公室的设计理念是「MONOGATARI YOKOCHO（横丁，意为热闹的小巷）」。这里不仅是大家热闹的聚集地，更是重新认识每个人的「个性」，相互交谈，让「个性」和「个性」交汇的“没有隔阂的空间”。通过实现每个人易于工作的办公空间，进一步提高革新性、创造性、成长性，为实现在日本及国外的业态开发性的领先带头企业持续挑战！

由5个区构成的单楼层，进一步酿造「整体感」

东京Forum Office自2012年5月开设以来，伴随公司事业规模扩大，理念型人财的录用加速，一起工作的同事增加，在原办公楼附近的大楼里增加了几处办公区。另外，旧办公楼共有4层，各部门分散，为了进一步体现「整体感」，新办公区通过将分散的部门集中到1个楼层，可以进一步活化同事之

间的沟通，提高业务效率。并且，根据工作目的和用途，分为「Family、D&I Place、横丁、Story、Professional」5个区域，并分别设定了概念。在这里，结合照片介绍其中的一部分。



【Family】

「客户商谈区。这里的设计理念是，希望所有客户都能被当做「物语大家庭的成员」对待。这里有多种类型的会议空间，可以让客户在放松的状态下商谈。



【D&I Place】

办公区。这里的设计理念是，让「个人」觉醒，让每个人的优点发光。除了业务空间，还有商谈区、会议室和视频会议舱。



【横丁】

大规模研修区。这里的设计理念是，能像「横丁」一样，每个人都能有愉悦的心情和活跃的气氛。投影仪和大屏幕齐全，是可供很多人研修的空间。



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

2024年7月发行
内部杂志「The Monogatari 第82章」

发行：公关IR部

东京Forum Office

丰桥Forum Office [总公司]

东京都港区北青山1-2-3 青山大楼4F

爱知县丰桥市西岩田5-7-11

<https://www.monogatari.co.jp/>

Special Thanks

[ENGENDO株式会社] 山守 智大、铃木 理贺 [Cpff] 大泽 富保
[有限会社WISH] 五十岚 和刚 [MEGURO.8] Photographer 目黒 [Koganemu设计] 增冈 绫乃
[Digital Bank Japan株式会社] 王 琳娜 [株式会社高阳印刷所] 田中 司 (敬称略)

编辑后记

POSTSCRIPT

7月是物语新年度的开始，我作为主编，这是第2次在公司内部杂志中汇集各部门领导的明言，因为很容易做成和去年相似的内容，所以今年如何才能更吸引人，我想了很多方案。最后决定以能感受到日本传统的「大和」为概念，请开发企划部的小林启佑帮忙，用毛笔字表达了明言的力量。（在此表示感谢！）敬请阅读！

公关IR部 河田 佳香

