



**永田 翔馬** エリアマネジャー  
愛知県豊橋市生まれ  
2010年に花田店へアルバイトとして入社。2015年に社員として沼津店へ正式配属後、要改善店舗も含め計4店舗を経験して、今年7月にエリアマネジャーへ着任！

物語ファミリーの皆様、日々の業務お疲れ様です！

## 【島田明歩の】2024 ファミコン MVP 永田さんにインタビュー！【〇〇に会いたい】

2024/3/31 ¥50,702,203 17,311



焼肉新聞編集部の島田明歩と申します。  
今回から始まる新シリーズ「島田明歩の〇〇に会いたい」！  
記念すべき第一弾は **2024年ファミコン MVP 永田翔馬エリアマネジャー** です！

島田：永田さんにとってのターニングポイントを教えてください。  
永田：店長昇格前にたくさん苦勞した経験すべてがターニングポイントと言えるかも知れません。島田：どんな苦勞がありましたか!?  
永田：当時の自分は営業状態を整える力はあれど、WS・ロス管理・標準比など、**最低限、抑えておかななくてはいけないことが何も分からず店長にあがってしまった事**が大きいですね… また、それ以上に**自分の描いた理想とはまるで違う結果となってしまう事**によるショックが一番大きかったかもしれませんね。当時は私の言うことは当たり前聞いてくれると思っていましたし笑 島田：理想と現実のギャップですね…？自分が掲げている理想と違うのは、辛いですね。そんな状況下でどのように立ち直ったのですか…？

永田：前田和也さん（当時の担当AM）との出会いが大きいですね。たくさん話を聞いてくれて、本当に助かりました。また負けたくない、引きたくないという気持ちもあり、あらゆる対策も実施しました。その中で従業員満足度にフォーカスした著書を探していたところ「**スタッフが辞めない店づくり**」という本に**出会い、めっちゃめっちゃ読み込み、書いてあることをほぼ実行**しました。そこから仕事が楽

しく感じるようになりましたね。 島田：人との出会いというのは、大きな影響を与えてくださるものと痛感するお話ですね。また、そこから現在のエリアマネジャーまで駆け上がっていったのですね！さて、最後に永田さんがリーダーシップを取る上で大切にしていることなどはありますか？ 永田：人によって、伝え方を変える（常に最適なリーダーシップを探して、当てはめていく）そのために、たくさんの情報を拾って、その中から当たりをつけて可能性が大きいところに時間をかけて効率をあげていくことです。そして**一番大事なことは提案したことに興味を持ってくれる人を一人でも多く増やすこと**です。

島田の感想：ここに書ききれないくらい価値のあるお話がたくさんありました。一時期は辞めることまで悩んだことに驚きました。これって今どんな状況の人でも MVP 取れるかもって感じました。あと永田さんは一つ一つのことを深く深く考えていることも印象的で結果を出す人ってこうだよなあってうなずきすぎて首がもげそうで笑 これからの永田さんの活躍に大注目です。

## 9月25日 焼肉きんぐ 史上2回目の

# 価格改定

|          |           |       |
|----------|-----------|-------|
| 58品コース   | きんぐコース    | +100円 |
| ランチコース   | 全ドリンク飲み放題 |       |
| プレミアムコース |           | +300円 |

値上げ後も、変わらずお客様に来店していただくために

## 他社よりも圧倒的なQSCAの実現

# NPS 45%以上

が目標

これを見ている

# あなたの力が必要です！

皆で力を合わせ、値上げを物ともしない

## 圧倒的 No.1 ブランド

にしていきましょう

第5回

## 焼き方サジェスチョン

第5弾の今回のお料理は【名物】炙りすき焼カルビです！  
薄くて焦げやすく破れやすいこのお肉、どうやって焼くの？と疑問に思った方も多いのでは？  
焼き方をマスターして、お客様に教えてあげましょう！



お皿の上でお肉を半分に畳みそのまま網の中央へ乗せる



焼き目がついたら裏返し折り畳んだまま焼く



両面焼き目がついたら内側もほぼ火が通っています



広げて内側を少し炙れば完成！