

2020.4.9(木)
第37例会
(通算 3590回)

2019-2020年度 釧路ロータリークラブ会報

会長スローガン「CONNECT！ロータリーをよく知って より大きい輪をつくらう！」

第83代会長	天方 智順	例会日	毎週木曜日 12:30～13:30 夜間例会 18:00
副会長	後藤 公貴	例会場	釧路センチュリーキャッスルホテル
幹事	松井 聖治	事務局	釧路市錦町 5-3 ミツ輪ビル 2F
編集責任者	クラブ会報雑誌委員会	☎	0154-24-0860 ☎ 0154-24-0411

2019-2020年度
国際ロータリーテーマ



2019-2020年度 RI 会長
マーク・ダニエル・マロニー
第2500地区ガバナー
吉田 潤司 (釧路 RC)

月間テーマ	母子の健康月間
本日のプログラム	コロナショックに対応した地域の取り組みについて (担当：職業奉仕委員会)
次週例会	(新型コロナウイルス感染症拡大防止のため日程及び内容については未定です。)

- ロータリーソング：「四つのテスト」
- ソングリーダー：米倉 幸泰君
- 会員数 99名
- ビジター なし
- ゲスト ゼンスタイルダイニング 代表取締役 大野 良太様
- ニコニコ献金

天方 智順君・・・めげずに頑張ります。
松井 聖治君・・・本日、息子の入学式の為例会を欠席します。100%例会出席の夢が絶たれてしまい、とても残念です。
中村 幸史君・・・久しぶりです。三年ぶりです。

今年度累計 755,000円

会長の時間

天方 智順会長



皆さん、こんにちは。本日も例会に来ていただきありがとうございます。2月末ぐらいから枕詞にコロナのことを言って、いつこれを止めればいいのだろうと思って、まだまだ終わる気配がございません。

市内の第7分区、他のクラブの動向を見ているのですが今週の段階で例会をやっているのは、わがクラブだけかな。北さんも頑張っていたのですが、今週はないようでございます。お手元の例会案内にありますように来週からは復活されるクラブがあって、良かったなと思っております。

そんな最中、札幌に行っている長男・大学2年生になるのですが、新学年が始まるので札幌に一度帰って行ったのですが、5月連休明けまで学校は再開しないということで来週、引き取りに行つてまいります。これが、を安倍総理が恐れている状況のひとつかなと思

います。若いのでピンピンしていますし、釧路の実家に帰ってきて遊びに出ることせず、「2週間を大人しくしているよ」というのも無理な話でございます。どうやって彼を封じ込めようかなと嫁と二人で今、画策している最中でございます。

娘が東京におりまして、大学4年生になります。就職活動を結構苦労してやっているみたいです。この最中ですから、どうにもならない、外出もならない。緊急物資で、妻がおかずを調理して、昨日宅配便で出しておりました。

そんな中で、何でも自粛、何でも遠慮、これもどうしようかなと思う時があります。メンバーの中にも飲食業やお客さまの来店、そういう需要があつて成り立っているご商売の方もいらっしゃいます。大々的に「皆さんで応援しよう」なんて言えない歯がゆい世の中ではございますが、そういう方たちにも配慮して、できる範囲でちょっと外に出るのも悪いことではないのかなと思っております。

今日の講師を引き受けてくださった大野さん。お店に行つたことなくてもお店の名前は皆さん、わかつていらっしゃると思います。昨今は『宅配の居酒屋さん』ということでのいろんな電波・媒体に出ておられる方で

す。先ほど、半分、冗談で申しましたが、近い将来、わがクラブの会員になってくれれば本当に今日お呼びした甲斐があると思っております。プレッシャーをかけるようですが何とかあなたのような方をお迎えできればいいなと思っております。それでは、今日もよろしく願いいたします。

新入会員のご紹介 尾越 弘典君



皆さん、こんにちは。久しぶりにステージに上がらせていただきました。よろしく願いいたします。今日は新入会員の柴崎主税さんをご紹介します。

かねてより、私と高橋徹次君の二人で推薦をいたしまして、皆さまのご賛同を得まして、今日に至ったわけでございます。

柴崎主税さんは現在、柴崎社会保険労務士事務所所長で、社会保険労務士。当クラブには池田さんがおりますけれど、同様のお仕事ですのでどうぞよろしく願いいたします。

彼と私は遊び仲間でございまして、大変好きなのは麻雀でございます。麻雀はまあまあ、私と同じか、私より強いのか、時には勝ったり負けたりのような楽しい事をやっています。

彼は趣味といっってはあまり詳しくないですが、お酒をこよなく愛する男でございます。強いです。これから夜間例会等々でお酒を飲む機会があると思いますが、彼はたぶん「朝まで付き合い」と言ったら朝まで付き合いのような彼ですので、どうぞよろしく願いしたいと思います。

現在は、奥様はいらっしゃらないで、独身でございます。ですから家族構成について、私からお話することはございません。年齢は昭和36年6月30日生まれですので、今年59歳になります。本当に楽しい方ですので、仕事の面、遊びの面でこれからも皆さまとよろしくお付き合いいただければ幸いです。どうぞよろしく願いいたします。

柴崎社会保険労務士事務所 柴崎 主税所長

ご紹介いただきました柴崎社会保険労務士事務所の柴崎でございます。この度は歴史と伝統のある釧路ロータリークラブに加入させていただきました。本当に



ありがとうございます。

入会するにあたって、来年で還暦を迎えるものですから人生の中であと入会するのは町内会の老人会くらいかなと思っていたところでしたが、古くからの友人が駒形家で『かにご膳』を食わせてくれて、「入ってくれ」ではなく「入れ」という一言で、「うん」と言っておしまいということで、今日に至ったわけでございます。あまり、こういった活動しているかもよく分かりませんが、できる範囲でやらせていただきたいと思います。

先ほど、スポンサーの尾越さんからお話ありました麻雀の話ですが、さほど強くはないです。いつも尾越さんにやられています。あと、お酒は好きなのですが最近、早寝早起きをモットーとしておりまして、毎朝5時には起きる生活を送っていますので、遅くまで飲むのはしておりません。もともと好きだったのですが最近、You Tubeを見るようになって大好きな落語とか、神田伯山の講談を見ながら酒を飲むような日々を送っていると、月2回、MOOで昔やっていたサッカーをフットサルという形でやっております。そのような形で仕事をしながら、他のことも楽しみながらというような毎日を送っています。

今後、何かといろいろご迷惑おかけし、お世話になることと思います。嫌がらずにお付き合いいただければと思います。どうもありがとうございました。

歓迎のご挨拶 天方 智順会長

柴崎さん、高校の先輩でもありますし、かれこれ20年のお付き合いになります。本当に入会していただきありがとうございます。所属委員会というのがありまして、柴崎さんはクラブ広報・雑誌委員会、清水輝彦委員長の委員会でございます。どうぞよろしく願いいたします。

今年度も残り少ないのですが、今の時期に入会してくださってありがとうございます。何よりも例会に出てきてくださって、皆さんと顔見知りになるのが一番かと思っております。今後ともどうぞよろしく願いいたします。以上です。

■本日のプログラム■ コロナショックに対応した地域の取り組みについて

有限会社ゼンスタイルダイニング

代表取締役 大野 良太 様

本日はお呼びいただきましてありがとうございます。ただいま、ご紹介に与りました有限会社ゼンスタイルダイニング代表取締役を務めております大野良太と申します。このロータリークラブさんには諸先輩、よく知っている大先輩から、業界の先輩、そして大変お世話になった方といらっしゃいます。非常に緊張す

る会だなぁと思って
おります。また、天
方会長からは新入会
員候補と言われてお
りますけど、まず、
私の会社がしっかりと
跡形もなく無くな
らないように、その



時には入会を前向きに検討させていただきたいとい
うことで濁させていただきたいと思っております。

今日に関しましては、今ご紹介いただきました釧路の
飲食店を応援するクラウドファンディングの取組み
と、その目的のご説明をさせていただきたいことが1
点です。あともう1点。今、われわれ飲食業界が置か
れている現状を少しご報告させていただきたいとい
うこと。そして、最後に地域の青年経済人として先輩方
の経営者の皆さまにお伝えさせていただきたいこと。
そんなこととお話をさせていただきたいと思ってお
ります。今回、クラウドファンディングをさせていただ
いたのですが、いま画面をご覧いただいているように、
今回はコロナウィルスに立ち向かう北海道釧路の飲食
店を応援しようということでクラウドファンディング
を立ち上げさせていただきました。

クラウドファンディング自体はインターネットの仕組
みを通して、寄付またはプロダクト・商品を買って応
援するという仕組みになっております。一般的なこの
寄付という仕組みは、クラウドファンディングではな
くて、いわゆるローカルでアナログな方法もあります
し、商品券自体の販売というアナログな方法はあると
思っております。ただ、このクラウドファンディング
の取組み自体は比較的新しいものでして、クラウド
ファンディングの業者によっては寄付性の強いもの、
または出資といったファンド要素の強いものという種
類でいろいろあります。

今回、ご利用させていただきました ACT NOW (アク
トナウ) というのは、北海道の企業がやっている、北
海道の地元企業をクラウドファンディングで活性化さ
せていこう、そんな取組みをしている会社さんの仕
組みであります。ご存じのとおり、2月後半に北海
道でも緊急事態宣言が発令されまして、まずはわれ
われ飲食業として人ごみを避ける。小池都知事が仰っ
ておりました『3密』に非常に当てはまる業種である
ということで、私の会社としても2月後半から3月にか
けて送別会・卒業シーズンが重なりまして、1,600名
ほどのキャンセルが出た状況になっております。

改めて飲食業が置かれているこの状況をご説明させ
ていただきますと、私の所でも、昨年対比で3月は7割
減となっています。そして、この4月はより一層厳し
い状況が予想されるのではないかと考えております。
私以外の所でも、2割、3割減っているのは当たり前

で、平均的には5割くらいではないかと聞き取りの中
では感じている状況であります。

一般的に運転資金と言われるものですが、皆さんも聞
いたことあるかもしれませんけど「だいたい月商の3
カ月分くらいは用意を下さい」が目標として言われ
ているものであります。これが実情として一般的など
ころで、製造業で月商の2.12カ月分くらいが中小企
業の平均的な数字だそうです。非製造業、いわゆるサー
ビス業にしましては1.73カ月分ということらしい
です。飲食店の実情としてはどれくらいの運転資金を
持っているのかと言いますと、だいたい1.21カ月分
くらいで「優秀」と言われているそうです。ですから
売上げが半減となりますと、最初の1週くらいで資
金が底を突く状況です。個人店さんですと、多少違い
はありますが1カ月分くらいの運転資金しか用意して
いないところが大多数となっています。

そういった中では、国の支援で各種融資制度などが
スタートしておりまして、われわれも活用しております。
いわゆる借金で、いずれにしてもこれは返済しなければ
ならないことになっています。今、われわれも含め
て乗り切っている最中ではありますけれども何が一番
問題かという、今後、われわれが再生をしていくた
めには、いま来ていただいているお客さまが間違いな
く必要になってきます。しかしながら、われわれとし
てもこの状況でお客さまに「来てください」となかな
か言えない状況になっています。お客さまとしても、
今、われわれの業界が困っているだろうということは
肌身で感じている方も多数いまして、「ぜひ自分のな
じみの店を応援してあげたいけれども、今は行くこと
はできない」、そんな実情があります。

その現状を考えた時に、どういった仕組みができるの
かを考えまして、まずは今回のクラウドファンディ
ングで応援していただくこうということです。この会
のメンバーの皆さんにも多大なるご支援をいただい
ております。寄付という形、また商品券という形の個
々のお店を応援していただいている形で、本当に皆さん
にはご感謝を申し上げます。いろいろな意見があり
ます。町中の参加店を回っておりまして、「安直に寄
付をもらうのはそもそも経営努力を削ぐのではない
か」「今、この状況でこういうことをやるのはまだ早
いのではないか」、そんな意見もいただきました。

これが「今、困っているからお金をくれ、何とか助け
てくれ」、そういうことではないことをご説明させ
ていただきましたかったのが、この会の依頼を受けて
来させていただこうと思った理由のひとつであります。
これからの再生において、お客さまが大事だとい
うことはご説明させていただいたとおりであります。

皆さんもこういうご経験あると思います。「昔、よく
行っていたけれども、そういえば最近行かなくなっ
た」というお店がひとつやふたつはあると思います。

そのお店で嫌な思いをした、料理がまずかった、サービスが悪かったという明確な理由がなく、何となく忘れていたお店はあるはず。これは、われわれの業界で統計的なデータがありまして、まず「半年間、そのお店に行かなければ、最初の選択肢からは外れる」となります。そして「1年間、そのお店に触れる機会がなければ、選択肢にも入らない」、このようなデータがあります。つまりは、2月後半からですが2月、3月、そしてこの4月も自粛ムードが続いて3カ月ほどになってきます。この期間が長くなればなるほど、私たちのお店として、お客さまに忘れられてしまう。それがこれからの財政にとっては一番困難なことだろうと僕は思っています。その状況が見える中で、飲食事業者としては、やはり先が見えないというのが、いま



正直な気持ちです。でも、お客さまとしては、自分たちのそれぞれお気に入りのお店を、それぞれ思い入れのあるお店を何とか応援してあげたい気持ちを持っているはずだと思っています。その思いを、飲食店を応援するクラウドファンディングという形にしたのがそもそもの理由であります。この仕組み自体は、いまファンドを締め切りまして、おかげさまで1,059万7,000円という応援・支援をいただきました。

最初に北海道札幌市から立ち上がりまして、北海道全域での取り組みが始まりました。そこで最終的に集まったのが約1,500万円という数字になっております。それに比べますと規模感なども含めて、この北海道の釧路の取り組みに関しては、非常に皆さんのご厚意、そして応援の形で成果が出たことは、私も本当にびっくりしております。もちろん、寄付部分も多いですが、それぞれのお店の常連様がこんなにいらっしやることを感じるきっかけになりました。

2,000円、5,000円、10,000円という形でお店の商品券を先にお買いいただけます。5月1日から10月30日までの間の期間で使っていただける。そして10%増して使っていただける券になっております。この短い期間なのは理由がありまして、資金決済法などの関係があり、半年以内に設定しなければならなかったのです。これから来週、順次、集まった金額を各店舗様にご送金させていただきます。お客さまは、5月以降で使えます。こういった仕組みにしてあるのも、われわれにとって先ほど申し上げたように現預金、これが尽きることは、お店が潰れる原因、会社が潰れる原因であります。そういうところの資金的な手当てを先に、借入れではなく、していく仕組みでもあります。そういったところで参加店を応援していくこと

でもありました。それ以上に実際に参加店の方々を回っているいろんなお話を聞いた中で一番大きいのは、金額の部分ではなくて、「これくらい、応援してくれる常連さんがいるのだ」「これくらい、われわれの業界の心配をしてくれて『頑張れよ』と言ってくれるお客さんがいる」ということを、われわれ参加店はどういう状況ではありますけれども、普段から思わなければいけないことですが、今、この状況において、その大切さというのが身に染みてわかったということでもあります。こういった応援のひとつひとつが、それぞれが、事業者として「まずはこの状況を乗り切っていこう」という前向きな気持ちや勇気をいただいたことが、このクラウドファンディングの仕組みを使った形でしたけれど、皆さんからいただいた声がわれわれにとっては非常に助けになっております。

「支援者の皆さま」、このような形で支援金額とコメントが載せられるようになっております。「これくらいのことしかできませんが」など書いている方や、お店名を挙げながらやっている方、このような形で「どここのお店の Pasta が美味しかった」「パフェが美味しかった」このようなコメントも多くいただいております。中には東京から、大阪から商品券を購入される方がいます。そして、そういった方々はそもそもが、そのお店の商品券を使うつもりはないのだろうと思っております。実際に「商品券はいりません」と返答が返ってきた方もいます。あくまで全体というよりも、そのお店を応援してあげたいという気持ちの表れなのだろうと思っております。先ほど申し上げたように寄付部分を作らせていただきました。こちらに関してはご厚意のある方々にご支援をいただきました。送金手数料などは引かせていただきますが、参加店すべて、規模の大小に関わらず頭割りで配分させていただきます。この金額についても大きい、少ないということではなくて、純粋に商品券以外で応援したいという気持ちを持っていらっしやる方がここまでの金額になったことも、参加店が本当にありがたく、そして前向きな気持ちになれているひとつだと思っています。

このクラウドファンディングの仕組み自体はそこまで難しいことではありません。立ち上げること自体はいろいろな仕組みもありまして、多少時間のかかるものはありません。先ほどのように「このタイミングでやるべきなのか」というお話もありましたけれど、私自身は、こういうものはスピード感が大事なのだろうと思っております。実際に釧路がここまでのいろんな支援をいただけたのも、いろいろなメディアさんに取り上げていただいたのも、それは初動が早かったからであります。大変、言いにくいことではありますけど、われわれは、このコロナショックと言われる、この状況の第1波であります。飲食店・観光、特に旅客の運輸関係で、人の動きが制限されるところが、まず第1波

です。その次は、その業界、業種を相手にご商売されている方々が、今月、来月あたりにその第2波が始まってきます。国から大きな支援がこれから入ってくる予定は報道でもされています。ということは、公共事業、その他に関しても予算配分が大きく変わってくるのではないかと考えています。どちらかという、これから観光振興や主に人の経済を動かすような部分に予算が重点的に配分されるのではないかと考えています。そう思いますと、建設・建築業、または住宅関係のインフラに関しても今後先行きは非常に厳しくなってくるのではないかと考えております。

われわれは今回、スピード感を持ってやらせていただいて、言いづらいですが、本当に皆さんが比較的まだ余裕がある状況で応援していただけたところは、それはスピード感を持ってやって良かったと思っています。けれども、これから先を考えてみますと、この地域自体の経済のパイは間違いなく縮小していくのだろうと、われわれは実感どころか、体感をしている状況であります。先月まで、同業の人間も、特に東京・関東・関西圏の人間は、北海道で緊急事態宣言が出た時にどう見ていたかであります。「ああ、北海道、大変だね」ということで「歓迎会・送迎会を頑張らな



きゃ」とみんな販促活動やっておりました。ところが、東京の事情が変わってから、今度は東京が今、非常に大きなダメージを受けております。先月まで対岸の

火事のように見ていた同業の仲間の顔色が完全に変わってきました。われわれはその状況で先にこういう取り組みをして、「東京やそういった所も、こういう状況になるから気を付けた方がいい」と話をしていました。やはり、そういった状況は広がってきています。今回、私がこのような形でクラウドファンディングという手法でできることはまだあると思っています。先ほど、天方会長からもご紹介いただきましたけれども、お客さまがなかなか来ていただけない状況なのであれば、こちらから「ご自宅にご宴会を届ける」といったサービスも始めさせていただいております。また、他の飲食の同業の仲間もテイクアウトであったり、出前であったり、そういったところで活路を見出そうとしております。同じような形で違う業界の方々もこれから厳しい状況になってくると思います。クラウドファンディングの仕組みが当てはまるような業界であればこういったところもひとつの方法論だと思います。それ以外にも必ず消費を促す、そして、それが消費につながるような仕組みは必ずあると思っています。ただ、前向きな気持ちで、それに向き合っていこうと

いう心が折れないかどうかというのが今までのケースとは違うのだらうと思います。それはなぜなのかというと、これは、現時点として終わりが見えないからです。ある程度ここを耐え忍んで、ここまで頑張れば終われると思えるのであれば、もっともっと前向きな形で考えられることだとしても、これがどこに向かって、どこになったら終われるのか、そんな気持ちの中では心が折れてしまうのだらうと思います。

そういった意味でも、今回、このクラウドファンディングがやって良かったと思えることは、そういう状況だったとしても、支えてくれるお客さまがいるということを感じることができた。だから頑張っていこうと。この機会に辞めてしまおうかと思っているそんな同業の仲間も多いです。小さなスナックのママさんは、「こんなところで借り入れなんかしてやるくらいだったら、私も歳だから辞めるわ」と、そんなこと言っているママさんも多く出てきました。けれども、けっして消費がなくなるわけではなくて、いま滞っているだけであって、必ずこの状況が戻ってくると思っています。そういったところで心が折れてしまう、その状況を少しでも、こういった応援の形で感じていただくことが、私が今回やって良かったということでもあります。それは、金額以上に大きなものであると思っています。そして、青年経済人。私も青年と言っておりますが、おかげさまで今年43歳になりまして、だんだん若手ではなくなってきていると実感しております。それでも、ここには起業家としても、人生としても、大先輩が多くいらっしゃいます。そういった方々に少しだけ若い世代から、お願いをさせていただきたいことを最後に伝えさせていただきたいと思っております。

われわれはいま、非常に苦しい状況ではありますし、ここまでも苦しい状況ではありました。バブル世代ではありませんし、景気が右肩上がりに上がって、地域が大きく発展している、そんな状況で商売をやったことがひとつもありません。どちらかといったら、そういう中では恐らく防戦だったり、その中でどうアイデアを出して生き残っていくか、そんなことを体感している世代なのだらうと思います。

けれども、多くの大先輩方が経験をしてきた右肩上がりに経済が上がって行って、どんどん地域が変わっていく。その変化を体感された経験、その経験がわれわれには無いものであります。これから、本当に地域自体がどうなっていくのか、日本経済、世界も含めて非常に先行きや中身自体の変化がどこまであるのかが見えづらくなってきました。皆さんがこれまで経験されてきた若い時、そして情熱を持ち合わせていた時、その時の気持ちをもう一度ぜひ、「俺もそろそろ年だなあ、経営から一線引いても」という気持ちの方もいると思いますけど、むしろ、これからの状況に関しては皆さんがここまで培ってきた経験であったり、持ち

合わせていた情熱であったり、そういったものがこの地域にとっては必要なのだと思います。

われわれ若い世代の経営者もそういった皆さんの背中を必ず見るでしょうし、そこにひとつの希望、そういったものを見出したいのが本音であります。これから特に地域の経済は恐らく地域自体で守っていくべきものになっていくと思っています。ロータリークラブさんは職業奉仕というものを大切にされているとお伺いしました。このクラウドファンディングをやっている、何かを助けてくれとか、困っているから助けてくれ、僕はそういう気持ちはありません。年代が違おうと、職業が違おうと、同じ経営に向き合う方であることは変わりありません。そして、自分だけが良ければいいような商売をするつもりは、僕は毛頭ありません。ただし、寄付だったり、誰かにただ単に施すことを求めているわけではありません。あくまでも自分の仕事・業界・自分の職業として、それが人に求められるものであって、そして人を助けるものであって、それは地域を助けるものであって、そういった商売でありたいと思っています。そういう意味では、このロータリークラブさんの職業奉仕というところに関しては、恐らく共有できる部分があると思っています。ぜひ、皆さまのご経験であったり、いろんな立場があると思いますけど、「施しをください」そんな話ではなく、それぞれの業界・業種、お仕事の中で、若かった時の情熱をもう一度心の底から引き出していただいて、この地域のため、これからこの街を作っていく若い世代に向けて、事業者として経営者としてできることを、金銭とかだけではなくて、職業としてご協力いただければこの地域の経済というのはまだまだ可能性はあるのだろうと僕は思っています。

私も会社としては非常に厳しい状況を迎えております。正直、この3月、4月の状況というのがあと2カ月も3カ月も続きますと、先ほども申し上げたように運転資金といわれるものが、優良なところでも2カ月くらいしかないという話であります。これがどこまで長期化するか、どこまで耐えきれぬかは正直分かりません。それでも前を向いていこうと思っていますし、自分の職業として、自分の立場として、自分がここまで諸先輩から言われてきたことは、「本当に大変な時に誰かのため、人のために何かをなささい」。僕はそういうふうに教わってきました。

私の所はハッキリ言って飲食業界の中でも一番ダメージを受けているところなんです。そういう時だからこそ、やはり自分の、そして同業の仲間のためにできること、自分なりにできること、それを考えて今回これをやったということがいきさつのひとつであります。

ぜひ、そういったところも踏まえた上で、この地域に暮らす方々、まだまだ若い経営者の方々に、頑張れというエールもそうではあります、皆さんの背中で見

させていただけますと私たちも希望を持てると思っています。若手ながら大変ぶしつけなお願いしてしましまして、申し訳ありません。

恐らく、考えているよりも今回のコロナショックが大きく、そして深刻なものだろうというのは、われわれの業界がまず味わっていることをお伝えさせていただいて、これからそういったところを地域一丸となって向かい合っていかなければ厳しい状況であることを共有させていただいて、ぜひ職業奉仕もそうでありまして、少し落ち着いてから飲食業という所で皆さんと笑顔で「そんなことあったね」とお酒が飲めるような機会、そして、その提供ができるように、われわれも頑張っていきたいと思っています。これから、共に乗り越えていきたいと思っています。

今日はそういった取り組みと、そして飲食店の置かれている現状、そして皆さんへのお願い、ということでお話をさせていただきました。このような機会をいただきまして、本当に光栄に思います。こういったことをお伝えさせていただける機会を持てたことは、われわれの飲食業界だけではなくて、同じような若い世代にも伝えさせていただきたいと思っています。

入会は、会社が残れば入会させていただきたいと思っています。会社が存続できるように皆さま、見守っていただきたいと思っています。僭越ながらお話をさせていただきました。お時間をとっていただきまして、ありがとうございます。

会長謝辞 天方 智順 会長

大野さん、ありがとうございます。十数何年前から、個人的に存じ上げていますけど、すごくたくましく成長されたなど今日の話聞いて思いました。

ちゃんとSNSで大野さんの投稿を見て、ちょっと何となく涙ぐむような自分もいて、最初に事業計画を金融機関に出したら担当者が笑っていたとか。ここにいる方ではないと思いますけど。そういう若い、20歳の時から苦勞されてここまで来られて、本当に頑張っていっしょなと思います。

単に自分の業界が大変なだけじゃなくて、皆さんに今一度若い時の心を喚起するようなお話もして下さりまして、本当にありがとうございます。老婆心ではないですが、この中では若い方の世代なので、これから私も今日のお話を聞いて頑張りたいと思っています。

今日は本当にありがとうございます。

Return
to
Top

Return
to
Web Site