

特選  
2021  
金融担当  
大臣賞

## 第19回「金融と経済を考える」高校生小論文コンクール

# 父を見て学んだ経営者の姿勢

大分県・大分東明高等学校 2年 神田 陽那

私の家は、今年で創業 50 周年となる焼肉店です。父が生まれた時に祖父が始め、その祖父が亡くなった今、父が店主として経営しています。家族経営ですが、それ故に昔からの常連客が多く、そこそこ繁盛していると思います。焼肉店ということもあってか、私は幼い頃から友達に羨まれてきたし、私自身焼肉が大好きであることから、家が焼肉店であることを誇りに思っています。しかし去年の春頃、そんな我が店に悲劇が訪れました。それは、日本国内での COVID-19、新型コロナウイルスの大流行です。このウイルスは、瞬く間に日本中に広がり、全国の人々を大混乱に陥れました。私が住む大分県は、東京や大阪などの都市圏に比べると感染者数は非常に少なく、最初の頃は店の営業に何の影響もありませんでした。しかし、都市圏の感染者数が増えるにつれ、客足は遠のいてきました。お客さんは来るものの、以前までの忙しさはなく、稼ぎ時であるゴールデンウィークやお盆も、例年と比べて利益が下がってしまいました。とうとう大分県でもまん延防止措置が下され、店の営業は午後 9 時までになり、店を休業とした月もありました。

そんな中、私の父はお弁当のサービスを始めました。テレビで様々な飲食店がお持ち帰りのサービスを始めているのを見て、うちもやってみようとなったのです。父は顔が広いので、普通のお客さんからはもちろん、色々な団体や学校の部活動からお弁当がたくさん注文されました。多い日には 1 日 50 個以上売れることもあり、休日には私も肉を焼いたり、ご飯を詰めたりなどの手伝いをしました。お弁当が売れるようになって、父と母はとても忙しそうにしていたけれど、私はやっぱりうれしかったです。しかし、父はお弁当をただ売るだけでは終わりませんでした。父はこのお弁当で得た利益を使って、児童養護施設にお弁当をプレゼントしたいと考え、近くの飲食店と協力して活動を始めました。「我々が厳しい状況にある中、お客様からたくさんのエールを頂いた。次は

我々がエールを返す番だ。特に自粛期間中、自由に外出も出来なかった子供たちにエールを返したい。」という意志のもと、賛同した全20店舗。「久大線エール飯」という活動名をつけ、新聞やテレビ、SNSでも活動を紹介し、利用を呼びかけました。結果的に集まった寄付金と、弁当77食分を大分市にある児童養護施設に手渡しました。全36人の子供たちは、様々な飲食店からのお弁当を見てとても喜んでくれたそうです。私は、父がこの活動をしていることは知っていたけれど、あまり活動内容を理解していませんでした。その為、詳しい話を父から直接聞いた時、素直に父を尊敬しました。私だったら、ただお弁当を売るだけで終わってしまうし、児童養護施設に寄付をしようなんて考えもしないと思います。お弁当を販売し始めて1か月も経たないうちに、この活動を始めようと考え、行動に移すことが出来るのは本当にすごいことだと思います。それだけでなく、何かしようとした時に賛同してくれる人たちがたくさんいたのは、普段の父の行いが認められているからであって、信頼されていないならば、ここまでこの活動が成功することはなかったと思います。

父がこの「久大線エール飯」を始めたのは昨年5月下旬。父はこの活動が終わってからも、何か子供たちを喜ばすことはないか、地域を盛り上げられることはないかと考えました。そして今年1月1日のお正月、65発の花火を打ち上げました。私の地域では、9月上旬に行われるはずだった近くの神社で開催するお祭りが、当然のことながら中止になりました。それならばということで、父はその神社の近くで花火を上げたのです。父の話によると、その花火を上げるには、花火だけで50万円ほどかかるらしいです。父はその費用を募金で集めました。地域の飲食店や美容院、銀行などに募金箱を設置し、地域の人たちの寄付を募ったり、各店舗や自治会からも費用を出してもらったりして、なんとかお金を集めたそうです。このご時世、人を集めることが出来ないため、サプライズの打ち上げ花火となりました。結果はまたしても大成功。私の友達や知り合いが、花火が上がったことに驚き、インスタグラムのストーリーにたくさん投稿して喜んでいてのを見て、私もうれしくなりました。募金活動を行っている最中の父はとても忙しそうで、毎日深夜の1時や2時に帰宅し、朝は午前7時くらいに家を出ていました。一緒に過ごしている時も、色々な人から電話がかかってきていました。そんな父を見て、私も母も心配していましたが、皆の

喜んでいて反応を見て、父の努力が報われたと思いました。

私は、父のこの2つの活動を通して、会社や飲食店を経営するにあたって、大切な3つのことを学びました。1つ目は、常に自分の置かれている状況を素早く理解して、新しい対策や活動を始めることです。新たなことを始めるということは、何事においても重要なことだと思います。会社や飲食店においては、若者の流行や世間の動向を理解していないとそれが上手く出来ません。周りをよく見る観察力と、冷静な判断をすることも大切だと思います。2つ目は、自分の為ではなく、人の為<sup>うま</sup>に活動をすることです。「情けは人の為ならず」ということわざがあるように、人の為にやったことは、巡り巡って自分の為になるのです。父が子供たちの為に活動を始め、それが結果的に自分の店の利益に繋がったように、「誰かの為にやる」ということは、やはり大切だと思います。3つ目は、最終目標となるものを決め、それを叶える為<sup>かな</sup>の活動をしていくということです。父は、2つの活動を一貫して「子供たちがこの地域を大好きになって、大人になってからもこの地域の為に何かをする。それがどんどん続いていってほしい。」という意志を叶える為に行っていました。強い意志があったからこそ、大成功を収められたのかもしれませんが。

私は、父の一生懸命活動している姿を見て、仕事の大切さや、経営者の姿勢、働き方などを学ぶことが出来ました。私も、父のように今だからこそ地域や人の為に出来ることや、経験出来ることを考えていき、社会に出てからも、色々なことに柔軟に対応出来るようになりたいです。

