

創業 192 年、京都の旅館と地域のほんまの話

株式会社綿善 京の宿 綿善旅館 取締役 おかみ 小野 雅世

●はじめに

おかみ、京都の旅館のおかみと言うと、きっと皆さんの中で、ものすごい敷居高くて、家で飲むもんはお抹茶を立てて飲むとか、和食以外食べへんのちゃうとか、いろんなイメージをお持ちだと思うんですが。残念ながら、非常に口が悪く、とんでもない人生を送ってきた私でございますので、みんなの、期待ではないと思うんですけども、裏切ることになるかもしれません。それでも、うそ偽りなく、いろんなお話できたらなあと思っております。今回、テーマは地域というふうにお伺いしておりますので、綿善が江戸時代からどんなふうに地域と関わってきたのか。それはほとんど、私も生きてへんで知らんですけど、これからどうしていききたいのか。今、コロナ禍で何をやってきたのか。その辺りをお話できたらなあというふうに思っております。この中で、早速なんですけれども、実は、先週の土曜日、「LIFE～夢のカタチ～」というドキュメント番組がございました。こちら、TVer を含め、ご覧いただいた方。TVer オンライン配信があって、それ、見たよという人、どれぐらいはいりますか。ありがとうございます。めっちゃ見てくれてはって。今回、ちょっとそこで見ればあった話と被るところもあるかもしれないんですが、ちょっとそこを我慢して聞いてもらって、「ああ、これはほんまもんや」と思いながら見てもらえたらと思います。それでは、お話を進めていききたいと思います。

本日の流れなんですけれども、前で何をしゃべったんねんって、素性が明らかじゃない人の話なんて頭に入ってこうへんと思うので、自己紹介をまずさせていただいて、そのあと、綿善旅館ってどんなとこやということをご紹介。そして、コロナ禍の綿善。で、そこと、どっちかという、かなり重なってくるんですけども、地域と綿善。そして、最後の締めというところで、この辺ももう全部、最後の3つはかなり絡み合っているんですけども、未来の綿善ということで最後に皆さんにメッセージをお伝えして終わりたいというふうに思っております。

●おかみの自己紹介

では最初、私の自己紹介です。2003 年、大谷高校を卒業。2007 年、立命館大学を卒業ということで、京都生まれ、京都市育ちでございます。皆さん、大阪の学校に通われてると思いますので、京都ってどんなイメージを持たれて

ますか。いいイメージの人？ 多い。ほんまですか。ほんなら逆に、悪いイメージの人？ めっちゃいい人ばかりですね。ケンミン SHOW とかでよく、大阪 vs 京都みたいな構図があると思います。京都の人って嫌みたらしくて、思ってることを言わはらへんくて、何か上から見てはるみたいなイメージがあると思うんです。実際、そうなんです。なので、私は京都生まれ、京都市育ちなんですけど、京都が大嫌いで。とにかく、何とかして脱出してやろうと。結構親にも、大学生の、大学1年生か2年生のときに、「私、就職するし、旅館ちゃうとこ」って言ったら、一撃目に、「何言ってるの、あんた」ということで、もう全否定から始まりまして。「これはまずい。このままやったら私、京都で生まれて、京都で死んでいく。やばい」と思って、まあ嫌いやったしね。やばいと思って、何とか親を説得させられるところ、そして、逃亡できる場所はどこやと思ったときに考えたのが、銀行でした。というのが、私が就職したのは総合職だったので、世界を含む転勤がある。そして、銀行。親の世代で、こんな言ったらあかんけど、親の世代は銀行って何かすごいイメージを持ってるんですね。「ええとこ就職したなあ」みたいな。まあこれやったら文句ないやろうみたいな感じで。まあご縁をいただいて、「うちの銀行で働かへんか」って言ってくれはったんで、「ほな」言うて飛び付いたら、親も案の定、納得しまして。「まあ三井住友やったら行ってええよ」ということで、旅館に縛られることなく、無事に大学を卒業したら脱走が完了しました。で、まあ大阪の方やから分かると思うんですけども、どこに配属されたかと言うと、大阪です。堂島に配属されて。結局、京都から脱走したけど、電車の距離内、阪急の範囲内で終わってしまいました。とは言え、ちょっとすごい反抗期が長すぎまして。就職して丸1年ぐらい実家に帰りたくなくて、帰らず。ただ、小学生のころから、実家が旅館なので、盆暮れ、正月は、10 歳ぐらいからはもうお手伝い。お金の出ないアルバイトをしていて。正月だけは、結局銀行員になっても、人足りひんから戻ってこいということで、着物を着てお給仕をさせられてました。ほんで、ちょっとだけ補足をしとくと、銀行員のときに何をしていたかと言うと、法人営業と言いまして。半沢直樹はもう古いかなあ。まさにあれ。企業さんへの、会社さんにお金を貸すというような仕事を中心にやっておりました。なので、ここでラッキーやったのは、決算書が、仕

事でお金をもらいながら読めるようになったこと。とは言え、私は実は、勉強が大の苦手です。立命館大学の入試、AO入試という自己推薦と言うのかな？ AO入試という入試方式で入って、もうとにかく勉強が苦手。だから、銀行に入ったときは非常に苦勞をしまして。訳分からへんと。みんな何を言っってはんのか分からへん、計算も苦手。というわけで、1年目のときには手取り15万円やったんですけども、その手取りからお金を頑張って払って、大原簿記という専門学校に行って、何とかちょっと簿記の勉強をして、決算書が読めるようになり、何とか銀行員として頑張れるようになったというところでした。で、企業さんの担当をしながら3年半勤めました。実は、入社当初から、旅館が嫌で脱走したにもかかわらず、どうせ将来、旅館に戻んなあかんねんなあみたいな、実家が旅館なので、半分諦めがありました。辞めるタイミングというのは、実は、入社タイミングで決めてました。で、まあちょっとそれをしゃべり出すとめっちゃ長いんで簡単に言うと、人生で一番その仕事が好きと思うときに辞めるということが1個目。で、2つ目、めっちゃ現実的なんですけど、自分に掛けていただいたコスト。当たり前なのが、給料です。給料のコストプラス、福利厚生。そして、文具経費、入社、研修コストと、作業コストも大きいです。あと、大きな銀行だったので、2人に1人、アシスタントさん。いわゆる、OLさんって言ったらあかんのかな？ 今は、コピーを取ってくれたり、お茶を入れてくれるような女性のスタッフが付いていたので、それを私たち営業が、その方々の給料を稼いでこなくちゃいけないというようなことをずーっと常に計算して。私は今、この会社のコストなのか。それとも、この会社にちゃんと返せてるのかということを考えながらおりました。それが、絶対コストで終わりにたくないと。会社にちゃんとお返しできたタイミング、かつ、楽しいしやらないときに辞めると決めていて。それが、思いがけぬ早さでやってまいりまして、3年ぐらかな。3年でやってまいりまして、案外早よ辞めちゃったというようなところでした。で、こんな私の自己紹介を長々しゃべってもあれなんですけど。銀行員をやってたんですけど、そのタイミングが来たので、もうそのときには結婚してたんですけど。もう皆さんと同じ年、今の皆さんと同じ年のときから付き合ってる人。大学1年生のときにお付き合いをした人と、7年付き合っただけで結婚してるんですけども。この時点ではもう結婚しておりまして、専業主婦をすることになりました。しゃべると長いんで、もういろいろ割愛。テレビを見てくれた人は、あんな感じです。まあ、アルバイトとして旅館に戻り、そして、2011年にアルバイトとして戻って、2015年に若おかみになります。この間に子どもを1人産んでいます。そのあと、2018年にもう1

人子どもを産みまして、現在、2児の母ということで。テレビでも言わせてもらってたんですが、私の人生の最優先事項は家族です。仕事でも何でもない。まあ旅館も大事やけど、私の人生という観点では、ここが一番大事やから、「すみませんけど、私は子どもとの時間、必要なタイミングには家におります」ということで。今、スタッフのみんな、私がない、本来、おかみさんと呼ばれる人がいるはずの時間、夕方チェックイン、朝のチェックアウト、そのお時間は任せてることが多くなっています。で、2021年12月10日、おかみ就任ということで。この間まで若おかみだったんですけども、もう約1カ月。おかみに就任して1カ月たったところです。で、ちなみにおかみなんですけれども、その裏では代表取締役になっておりました。どう言ったらいいんやろう？ 銀行からお金を借りてるんですけども、その連帯保証人に私が次、なるということで。割と重たい荷物を背負ったような、そんな責任感と一緒に生きているところでございます。これが家族の写真です。

私の主な仕事をご紹介します。お客様のご対応。大きく分けて3つあるかなと思って。お客様のご対応。ご挨拶であつたりとか、今日もお誕生日、今度お誕生日のお客様がいらっしゃるので、京都の積み合わせグッズ。もう私がいともウキウキしながら、お買い物とか、いっぱい京都グッズ、ストックがあるので。それを、お客様の情報を聞いて、今回は中年のご夫婦で来られて、旦那さんのほうがお誕生日ということなので。入浴剤、京都のヒノキの香りのする入浴剤と、京都の秋の清水寺の写真。まあいろいろあるんですわ。いろんなもんを積み合わせまして、お誕生日おめでとうございますというようなことで、オリジナルギフトセットをつくらせたりとか。そういう気持ちの楽しくなるような仕事もあれば、お叱りのご対応。ほんとにとんでもないときには、朝と言うか、電話が旅館からかかってきて、「やらかしてしまいました。お客さんがびびるぐらい怒ってます。どないしましょう」って言われたら、もうどんな状況であつてもお化粧をして、着物をガチンと着て、旅館にもうマッハで自転車をこいで行ったり。そういうときにはタクシーで行ったりするんですけども。行った瞬間に、もうお客様の前に土下座からスタートみたいな。状況を取りあえずしっかり聞いて、土下座スタートするみたいなところもあつたり。お叱りの対応というのが、どっちかと言うと、代表者の仕事の一つですので、特に何とも思っていないんですが。この辺り、お客様対応というのが私の大きな仕事の一つです。

そして、スタッフの育成とか。スタッフって大きくくりにしてしまっているんですけども。採用、教育。そして、肯定というところを大事にしておりました。採用、綿

善の採用は、非常に変と言うか。全然難しくないんですけども。例えば、私の採用試験のときが一番最初の質問は、「あなたの人生で一番最初の記憶は何ですか」という質問をします。そこから何の話をするの？ なんですけど、その人の人生の話を聞いていって、時々あるんですけども。綿善って結構面白い場所なんで、ほんとに個性豊かな、おもしろい人がいっぱいいるんですけども。それにあこがれてとか……。まあ年収 1,000 万計画とかを出した時には、それに引き寄せられて来てくれるんですけど。そうすると、今までの人生の話を聞いてて、こう根っこが生えてたはずなのに、突然、綿善という木を生やしたくて、こうあった根っこ全然違う場所から綿善に結び付けようとしてるとか、そういうことがあるので。そんなことがないよというのと、面接官は 3 人おまして、もうこの 3 人もキャラはバラバラなんです。バラバラの 3 人が、面接を 1 人 30 分ずつ、1 対 1 でやるんですけども。この 3 人が 3 人とも、この人と働きたいって思わなかったら採用しないことにしています。なので、その方が何が得意……。まあ何が得意と言うか、スキル。例えば、運転免許がどうか、何か英語がめちゃめちゃしゃべれますとか、そういうところじゃなくて、お人柄みたいなどこ。一緒に働きたいかどうかみたいなのを大事にして採用をしているんです。そうしたらどうなったかと言うと、みんなが好きな人が入ると言うか、一緒に働きたいという妥協なしで採用をすると、採用された人同士もみんな相性がいい。悪いときもあるかな。けんかとかしてる時もあるし、あれですけど。まあすごくいい職場環境になってきていると。そして最後に……。採用。教育というところなんですけれども。あとでご説明もあるんですけども、研修なんかにも力を入れておりますし、みんなが成長できるチャンスというのを基本的にはつくってる。成長したいという人は育ちやすい。ただ、自発的に動けない人は、うちに来たら多分しんどくなるかなというので、その辺りの土壌をつくっているようなイメージです。で、最後、肯定です。皆さん、何か生きてて、人に肯定されること、めっちゃ少なくていいですか。そんなことないですか。何か自分なりに一生懸命やってるけど、誰かに「よくやったね」って言われること、減りましたよね。何やったら、テストで高得点を取ることが肯定になってませんか、学生の聞て。やっぱり大人になるにつれて、褒められることはめっちゃ少なくなるんですね。とか、自分自身を認められること。おかみさんの仕事、私の仕事は、肯定やというふうに思っております、それが何なのかと言うと、みんな、めっちゃいいところを持っているんですね。なので、その人のそれを見つるとか。結構みんな、思いやりを持って動いたりするんですけど。それって、誰かに認められたらうれしいけど、誰かに認め

られたくてやってるわけじゃないけど、認められたらうれしい。そこをちょっと、「これ、やってくれてありがとう。大変やったやろう」の一言ですごいうれしいし、何か見てくれてるって思うと、みんな安心して發揮してくれるんですよ、パワーを。だから、それはすごい意識するようになって、そこからみんなが、「実は私、今、こんな勉強してるんですけど」とか。「実は私、声優さんになりたかったんです。でも、旅館に入って、声優の仕事はできひんって思ってたけど、YouTube でナレーションをやらせてもらっていいですか」とか。「イラストレーターになりたかったんだけど、それで食っていけるとは思えへんから、現実を見て旅館に入ったんですけど、LINE スタンプづくりたいです」。で、「ええよ。ええよと言うか、「LINE スタンプつくらへんか」って言ったのかな？ 「今回つくってみて、やり方を覚えたら、あとは自分で副業で、自分の描いたイラストで LINE スタンプつくって、小遣い稼いだらええやん」みたいなことを言って。彼女、1 発目は、「分かりました」って言って、業務時間内に LINE スタンプをつくって。それ以降、第 2 弾以降は綿善では生まれてないけれど、彼女は自分で、個人でそういうのをつくるというのを今年ほんとにみんなが、自分の持つてるその人だけの個性を發揮するようになっていきます。何かめっちゃ時間、こんなんに使ったらあかんね。パッパ行きましょ、すいません。で、あとは、皆さん、経営学部なのかな？ というお話を聞いている。こんなもう普通のこと、普通の経営をやっております。普通やね、すいません。

おかみはみんなのお母さんということで。先ほど先生が、平仮名ということについて突っ込んでくださったんですけども。女の将と書いて女将というのが一般的なんですが、女の将って強すぎる。女の大将ですからね。そんな強い……。私、どっちかと言うと、前に立って「付いてこい」じゃなくて。変な、何か言い方間違えてたらあれですけど、羊飼みたいな感じかな。もう何か個性的な羊がうわーっついていて、うわーっついてる羊さんたちが、変なほうに行かないように見ながら、「あっち行こうね。あっちにはお客さんのハッピーがあるよ」みたいなんで、わーっやってるような、そんなイメージを持っておりまして。まあ分かりやすく言うと、お母さんのつもりでやっている。それで、おかみは平仮名にしております。優しさの感じがするのですね。

とは言いつつ、やからと言って、羊さんたちが好き勝手やってたら、旅館ってまとまっていけない。で、みんなの目指すべき姿というのは、みんながこの漢字の女将になること。女の将って書くほうの。これは目指しています。なので、私、今、今日、不在にしています。旅館を不在にしても安心して来れるのは、残るメンバーが、男性も女性

も女将。もうすごい信頼してるので。そんな旅館、まだまだこれからやけどね。まだこれから課題もいっぱいあるんですけども、そんな旅館を目指しています。

これからやっていきたいというのは、自分の子どもが働きたいと思う会社になりたいというふうに思ってます。テレビでは思いっきりカットされたんですけど。まあ別に……。あ、録画されてる。まあいいか。私は旅館の娘として生まれまして、人生で初めて働く大人と触れ合ったのは旅館なんです。めちゃめちゃダサイ大人に出会ってました。小学校1年生のとき、父も母も、土日、旅館なのでお仕事なんですけれども。そのときに何をしてるかって、事務所の隅っこで宿題をやってるんです、小学生連れてこられて。家に1人でおれへんし。ほんで、そのときに、35~36歳かな？の男性のフロントさんが、小学校1年生の私に、「なあなあ、まーちゃん、この間のボーナスなかったんやけどさあ。お父さんに言っといてくれへん？」、お父さんってちなみに、その当時、社長です。小1の私は、めっちゃニコニコしながら、「分かった」って、素直な感じで言ったんですけど、腹の中では、「こいつ、あほちゃうか。小1の私に言うって、そんなんやからもらえへんのちゃうん？」みたいな、もうすごいことを考えて。「分かった」ってニコニコしながら父に伝えたのは20年後ぐらい。だから、うそはついてないんですよ。「伝えとくわ」言うて、伝えたのは20年後、彼がもう辞めたあとなんですけれども。そんなダサイ大人を目の当たりにして、この旅館……。と言うか、私、多分その時点で、すごい大人は敵って思ったし、大人ってダサくて、敵で、ボーナスのために生きて、この旅館、腐っとなぐぐらいの。それもあって、京都が嫌い、旅館が嫌い、大嫌いというふうになったんです。で、実際今、旅館に戻ってきて、私、娘にうちのスタッフがそんなことを言ったら、もうすごい悔しいし、それは自分の責任だとも思うし、それだけはやだっと思っていて。実は、裏テーマはここ、自分の子どもが働きたいと思う会社にしたいというふうに思って生きております。

心がけていること。これ、サクッと行きます。私の性格です、嫌なことは人生の修行と思って生きてます。で、毎日ちょっと背伸びして生きてます。そして、明日死んでも後悔ない選択をしようというふうに決めて生きてる、そんな人が今日しゃべりますという自己紹介、長くなりました。すいません。

●綿善旅館とは

宿泊施設の種類、3種類ってあるんですが。これは、旅館業法、2年前に旅館業法が変わっているんですけども、それまでの定義として使わせてもらってます。今は(1)、(2)の、ホテル、旅館が一緒くたになってます。なので、

毎年統計で、ホテルの数は何ぼ、旅館の数は何ぼというふうなんが、2年前まで統計データが出続けていて、ホテルはもうずーっと増え続けてます。皆さんもご存じのとおりやと思います。インバウンドが増えてきて、もう自動販売機の数よりホテルの数のほうが多いって言われてました。で、旅館は統計を取り始めてからずーっと減り続けてる。このコロナ禍でも何軒か閉めはったんは知ってます。世代交代で往々にして、これ、結構のれんって、経営の勉強をしてはったらご存じかもしれないんですけども、のれん代、高い、高い。こんな税金を払って、税金のために人生を生きていくんかいと。さっき言った、銀行の借金の型にはめられてるわけですよ、私は今。プラス、のれんって、株式会社なので、株式を譲渡されるにあたって、生前贈与とかだったら贈与税とかでね。日本ってもうほんまに税金大好きやから、取っていきはるから、ほんま大変。ということもあって、その上、うまいことそれが継続できひんかったら、お父さんと息子が仲悪いことで旅館が継続されない。そんなんはもうざら、当たり前。うそやん、あほみたいやなあ、思いはると思うんですけども。自分の人生は大事にしたいじゃないですか、みんな。だから、こうやって減り続けてます。3番、簡易宿所というのは、山小屋とかのことを言うんですが。

ちょっと質問です。この中で、ホテルに泊まったことある人はどれぐらいいいはりますか。ああ、もうほとんどの方ですね。じゃあ、ちょっと先に。旅館に泊まったことある人はどれぐらいいいはりますか。やっぱり減りますね。OKです。じゃあ、この今、手挙げてくれはった旅館に泊まったことある方の中で、大井戸温泉物語とか、湯快リゾート以外の旅館に泊まったことある人はどれぐらいいいはりますか。あんまり変わらへんか。ありがとうございます。簡単にご説明をすると、これは前の旅館業法から引っ張ってる定義ですが。ホテルは、洋式の宿泊施設。旅館は和式の宿泊施設。洋と和の区別で仕切られていたんですが。今って、京都でも山ほど来てる。リッツ・カールトンとか、フォーシーズンズとか、いっぱい来てるんですけども。日本に来た外資系のホテルが、日本のそこら辺の旅館より和なんです。むちゃくちゃこだわってる。私ら旅館って、まあ昔からなんですけど。こんな大層な、ごっつい芸術作品、買われへんみたいなのを、外資系はパチーンと買って、ものすごいしつらえ。日本人より日本人のことを知ってるんちゃうかみたいなしつらえにしたりして。もうその境界線というのは最近、なくなってきた。理由がそうであったのかは分からないんですけども、法律上はもう旅館とホテルの区別というのが、現在はなくなっております。そして、簡易宿所ということで、これですね。

旅館って、何を売ってはんのってよう聞かれるんですけど

れども。文房具屋さんとかと違って、特殊やね。あえてご説明するとすれば、例えば、このペットボトルとかを例えにしましょうか。これを、普通の商売やったら、ペットボトル100本仕入れます。100本仕入れたペットボトルを売る。仕入れたお金より高い値段で売る。今日10本売れた、90本残ってる。でも、それは明日に回して、明日売ればいい。仕入れ値よりも高ければ、うまいこと価格を調整してやればいいというのが、多く見られるビジネス形態。皆さんもそういうのを想像されると思います。でも、旅館って何かと言うと、100室あります。今日10室埋まりました。入りました、チェックインされました。残る90室、さあ、明日プラスにすればいいってなことはないです。明日になればチェックアウトされたお部屋が増えるけれども、結局その90というのは、翌日に繰り越しされるわけではない。これが旅館の、ビジネスで見た上の特徴、売り物の特徴かなあというふうに思っています。で、何を言うとんねんかなと思うんですけども。ほんで、じゃあ、ペットボトルみたいに売り物ないやんといったときに、ほな何？ って言ったら、挙げるとすればこの3つ。空間。畳のお部屋であったり、宴会場、お庭、大浴場。もう最近は、行かんと……。大浴場、銭湯とかも近所はだいぶんつぶれ出してるんですけども。大きいお風呂とか、わざわざ行かなあらへんと思います。ほんで、食事。板前さんが朝の5時からおだしを取って。朝、一番だしです。もう昨日の夜に、大きい、大きい寸胴に、ごっついごっつい、もう分厚い昆布をパチャーと漬けていて。一晩たつと、昆布の旨味出ます。それをじっくり火にかけて、沸騰する前にそれを引き上げ。沸騰する直前に引き上げて、あくを全部取ったあとに、ガーッと一気に加熱して。ぶくぶくに煮立ったところで火を止めた瞬間に、その日の朝削りたてのかつお節をドサーンと、すごい量を入れます。で、それをただただザーッと下に落ちていく。全部落ちたあと、上のほうには黄金色のおだしがあるんですけども。私みたいながさつな人やったら、それを違う寸胴に、ざるを入れてガシャガシャガシャってやるんですけど、そうじゃなくて、紙のクッキングペーパーとざるで、大きな寸胴にまたこしていき、その丁寧な作業があります。そこから一番だしを取って、そのおだしを使った会席料理、左下の写真です。一品一品つくっていきます。すごいですよ、板前さん。ほんとに器用で。皆さん、旅館に行ったら見てほしいです。ワサビの三角形1つ。家でやってみてください。きつとみんなはチューブでブチュッと出すんやと思うんですけど。私はそうなんです。あれを全部おろして、キュッキュッと三角にするの、むっちゃ難しい。板前さん、料理が板前さんからお客様の元に行くまで運ぶんです。巻き取りとかいるんで、運ぶんですけど。その間にちょっとで

もガタッって崩れてしまったとき、それ、仲居さんでは直せへんかったりするんですよ、角度とか、見た目とか。それぐらい見た目、おだしにこだわり、ほんとおいしいです。もう私、うちのだし巻き卵、世界一おいしいと思っているんですけども。こんなお料理、普段食べれないと思います。すき家とかでは……。すき家も好きですけど、私。食べれない。そんなんで、このお料理、食事というのも売り物の1つ。そして、最後の体験。さっき言ってた、そういうお料理というもの。人が本気でつくった料理を食べる。そして、着物でのお給仕。着物、私みたいな服を着た人が給仕したりとか。そして、サプライズ。これは綿善の特殊なんですけれども、サプライズということで。この間も口コミに書いてもらってたんですけども、私とお客様と一緒に大喜びするような、そんな旅館になってます。

旅館の説明やったんですが、次は綿善旅館の具体的なご説明をさせていただくと、さっき先生がおっしゃってた、1830年の創業ということで。ここが、天保元年なので、令和元年と一緒に、何月で天保になったんか忘れちゃったけど、何かそういう区切りの年になっています。で、創業者は綿屋善兵衛さんということで、綿の善で綿善になっています。で、場所は四条烏丸から徒歩8分ということで、京都のど真ん中にあります。なので、阪急も近いし、京阪も近いしということで、奈良県……。近鉄ちやうな。ああ、でも、近鉄、地下鉄につながったりするので。

すいません、不器用でして、うまく被せてしゃべれなくて。四条烏丸より徒歩8分ということで、USJに行った帰りに来はる人もいれば、奈良県の帰り、逆に、次、奈良県に行く人もいれば、新幹線に乗って広島に行くとかいう人もいはるし。外国人の方は、今日富士山登ってきますとか言ってる人もいたし、もういろんなところに行きやすいのかなというところなんです。錦市場から徒歩3分の場所にあります。もともとは富山県の薬商人で、薬屋さんやったんですけども、海外のホームステイとか……。本業は違うんやけど、家に誰か泊めてあげるよというようなスタイルから旅館になったというふうに聞いております。

2019年のデータなんですけど、コロナ前の数字です。1年間に泊まれるお客様の人数、こちらです。日本人、外国人、修学旅行生ということで。日本人が約5,600人、外国人6,200人、修学旅行生17,000人というような、こんな数字になっておまして。コロナ前……。今、しばらく外国人の顔、ほとんど見てへんと思うんですけど、みんな、よく就職活動をされてる学生さんからの質問に、「英語って、できなまずいですか」というようなことがあったんですけど、その答えは、「そんなことないで」と。年間20%ぐらいのお客さんが外国人です。ただ、「僕、私は外国人の人を見るだけで鳥肌立ちます。絶対しゃべりたくないとい

うポリシーがあります」という人は、入ってこられると困るんですけれども。そうでなければ、私自身も、TOEICで言うと、点数は220点で、何回受けても300点を越えたことないんです。これ、確率的にもあり得へんらしいんですけども、もうほんとに200点台。それでも私、カナダ人と3日間、同じ店で飲み続けたことがあるんですね。Tomorrow、Same time、Hereという、その3単語だけで、何をしゃべってたんかよく分かんないんですけど、取りあえず大爆笑で3日間、同じ外国人と過ごしたってこともあって。何が言いたいかって、言語じゃなくて。言語ってただのツールなんで、全然もうコミュニケーションを取ったらOKということで、そこは気にしないでと言ってますが。ここ数年、まだまだ戻ってこないでしょうというふうに思っています。とは言え、結構予約では、1カ月、2カ月先ですけど、バンバン外国人の予約が残ってたりするんです。で、直前にキャンセルが入るんですけどね。で、これがフロントスタッフです。で、これが客室係ということで。こんな格好でお仕事をしております。私の話だけでは分かりづらいので、ちょっとこのお仕事紹介動画を見ていただければと思います。

旅館は、こうやってのれんが前に掛かっております。のれんって、もう皆さんもご存じだと思うんですが、のれんが掛かってるってことは、営業してまっせという意味です。今はちょっとコロナで休館してる人が多いので、のれんが掛かってないことが多くなってしまってるんですが、掛かった瞬間、次々来客が来ます。布団敷きです。この間、テレビでも私の娘が頑張ってるトレーニングして……。トレーニング、挑戦してるのがあったと思うんですが、すごく大事なお仕事。泊まりはる人は全員お布団を使って寝るので、必ずこの業務というのがあります。めっちゃ寝心地がいいです。頑張ってるね。これ、見てもらったとおり、マットレスのお布団になっていて。もともと和布団やったんですが、1枚6~7kgするんです。それを5人分、それも2枚敷きなのでってすると、1人で実は、100kg近く、1部屋で運んだりすることになるので。これは全部、寝心地を変えないまま、マットレスに変更しています。半分の重さになりました。これはお清めですね。夏は打ち水って、涼しくなるんですけど、基本的には。お見送りです。ちょっと私、これ、今より体重10kg増えてるときやから、差し替えをしてほしいんですけど、一向に差し替えてもらえません。お風呂です。皆さん、大浴場とか入られること、あると思うんですけど。裏とかを見たら、一撃でこの旅館、ホテルがどんなクオリティの風呂を提供してるかというのが分かります。結構この裏はポイントかなと思います。これ、お茶ですね。やめてはる旅館も多いんですけども、チェックインの際には、お客様に美味しいお茶をご提供し

て、一息ついていただくというふうなことを行っております。これは、冷茶をつくっています。夏バージョン。皆さん、冷茶と言ったら、多分やかんにぶわーってお湯を沸かして、沸騰して、そこにお茶のティーパックをポコッと入れてると思うんですけども、そうじゃないやり方なんです。お茶葉を入れて、お湯をちょろっとだけ入れて。そのあと、こうやって氷をガンガンと、急須に入れていきます。待ちます。で、合図は一番下、急須、最初は下にお湯が入ってるので下は熱いんですけど、氷がぐっと溶けてくると、びっくりするぐらいキンキンに冷たくなります。それができたの合図です。そうすることで、煎茶の冷茶が出来上がります。この方法をご自宅でもし、できそうだったらやってみてください。今、ペットボトルのお茶が主流になって。この間、茶畑に研修に行ったんですけども、茶畑、もうペットボトルに取って代わられて、農家さんが何軒もやめてるというお話を聞きました。そうなるかと言うと、これから海外から入ってきたお茶葉で、日本の文化というのが廃れていってしまっていて、おいしいお茶、ほんとのおいしいお茶を飲もうと思うと、もうめっちゃくちゃ高くなってしまおうということもあるので。ちょっと綿善では、ちゃんとお茶葉を使って、おいしくお茶をご提供していきたいなというふうに思ってます。ちなみに、お茶研究委員会というグループがあって、お茶をひたすら研究するスタッフさんが、2人かな？ もうすごかったです。何分置いて、どの量で、どうしたら最高においしい。何度のお茶を入れたらいいとか、そんなことをみんな、頑張ってるやっておりました。

綿善旅館では、これはテレビでも出てましたね。お客様の一生の思い出のお手伝いをしようということで、それをコンセプトにやってたんですけども。今回、私、社長交代ということにあたりまして、人生最後の旅行に選んでいただける、そういう旅館になろうねというようなお話をしています。ちょっとそれは最後に出てくるんですけども。

これは労働環境のところになってまいります。皆さん、就職活動も控えていらっしゃる。何か、スーツを着てはる人もいはるんで。年間休日であつたりとか、これは増やしましたと。で、評価制度を導入するということで。もうめっちゃくちゃ恥ずかしい話なんですけれども、私が入社したところの評価制度。評価制度って言うんかな？ あれ。社長にこびを売った人が給料高い、ボーナス高い。おかみさんの肩をもんでる人の給料が高い。ばかみたいでしょう。そんなことをしたら、誰がお客様のほうを見て仕事をするか。私が入社したとき、入社と言うか、綿善に戻ったときに目の当たりにした光景は、みんなお客様のことを思って動くんじゃないかって、どうやったら社長が笑うか、どうやったら社長が僕の給料を上げてくれるかというような目線の人

ばかり。そうなるとうどうなるか。社長にこびを売る人が上司になります。その上司はどうするか。自分の部下にも、俺にこびを売れ、そいつを引き上げてやるというような社風が自然と滞留しまして。そして、もうほんまにいい人は辞めていくんですね。私が入社してすぐです、ほんまに。まだアルバイトとして働いてるとき、いい人ほどさっさと辞めていくんですね。めっちゃいい人来てくれたのに、何で辞めんねやろうと不思議に思っ。何かいろんなご予定があるって言って辞めはるけど、ほんまの辞める理由を教えてって言って、辞めはる人みんなと飲みに行っ。私、もうお酒が大好きで、当時。飲みに行っ。そしたら、みんな口をそろえて、「私、お客さんのためにこれをした」って提案したら、「何でそんな面倒くさいこと言ってくんの？ やめて」って言われたりとか。こんなんしていいですか……。まあやめてと言うか、「こんなんしていいですか。勝手に私でやります」みたいなことを言ったら、「はあ？」みたいなことを言われて。何が起ったかって、休みの希望を聞き入れてもらえないとか、いわゆる、今言うハラスメントですよ。いけずが続出してたみたいです。でも、社長からはそんなことは全く見えてないし、上司もそれをカバーするとか、そういうことをする上司なので、もう社内の雰囲気は悪い上に、こんなことを言ったらあかんけど、まともに仕事できるやつなんて、全然いいひんと思っました。できる人もいたんですけど、その当時から今も残ってるメンバーは、本質を見てお客様のために動いてた人たちです。ということもあっ。で、それはまずいやろうということで導入したのが、通知表です。皆さんも成績表あると思うんですけども、その通知表をつくっ。その通知表には、社長の機嫌を取るとか、おかみさんの肩をもむとか、そんなことは点数に入っないんですね。で、どうなったかと言うと、その通知表をもとにボーナスが決まっっていくので、今まで肩もみして点数を上げてお給料を上げてた人は、いくら肩をもんでもお給料、上がんないわけですよ。ボーナスが入っこないわけですね。さらに、社長にこびを売っても何も生まれんないから、社長にこびを売るのもなくなるでしょう。でも、評価されんないんです。スキルがないから評価されんない。どうなるかと言うと、「こんな会社、やっられるか。俺のことを正当に評価してくれへんこんな会社、辞めたるわ」ということで、こび売り上司たちがこぞって辞めていきました。何が起ったかと、もうほんとに。でも、そういうことをする人たちっもう衝撃的で、11月の紅葉の時期、京都、オーバーツーリズムで、もう人手不足で大変というときに、そのグループが狙っ、いっせーの一でということ、パンって辞めたんです。皆さんもアルバイト先とかを想像してもらったらいいかと思うんですけど、すごい繁忙期に、レギ

ュラーやっった人が抜けると、残されたメンバーはもうとんでもない忙しさになる。心理的にもプレッシャーやと思っます。で、やってもうたと思っまして、みんなに謝り倒して、ごめんなさいと。「私、やり過ぎました。通知表を導入するタイミングを間違えたんかもしれん。でも、あの雰囲気、嫌やってん」って言うたら、残ったメンバーがみんな、全員同じことを言っただけですけども。「ええねん。あの人の人な、一緒のエレベーターに乗るだけで、仕事の愚痴ばかり言うねん。ああだこうだ、文句ばかり言う人とエレベーターで一緒になるって、不快でしゃあない。今は、お休みは確かに減ったんやけど、もうよっぽどいい。あの愚痴を聞かされて仕事をするよりよっぽどいいから、これでよかったし、あの、連れ戻さんといってな」ということを言ってくれまして、みんな乗り越えようって、今のメンバーで乗り越えようというふうに言ってくれました。ただ、最後に、けど、ちゃんと人を採用してやと。まともな人を採用してや、頼むでというふうに言われてまして、もうそこから人を大事にする。人財、財は財産の財ということを改めて感じて、そのメンバーが中心となっ、今は綿善が動いてるということです。で、研修制度というところもございまして、頑張ってる人やったら、ディズニーランドの研修で1泊2日で行ってもらっ、ディズニーランド、オリエンタルランドですね。ホスピタリティ研修という、そういう研修があるんですよ。やってはる。みんな、どんな思いでディズニーの人は、スタッフは働いてるかみたいなのを座学で聞けるのがあっ、それを聞いて。で、ディズニーランドが運営する、ミラコスタじゃなくて、何やっったっけな？ ディズニーランドホテルと、ミラコスタと、もう1個、何やっったっけ？ 知ってはります？ 何かもう1個あるんですけど。アンバサダーや。ディズニーアンバサダーホテルというところに宿泊して、実際にどういうところが気配りされてんのかとか。あとは、ディズニーランドの周りにある提携ホテルみたいなところ。いろんな、 Hiltonみたいなところとかを全部視察する。で、翌日には、じゃあ、昨日勉強したことが本当にディズニーランド、ディズニーシーでは行われてるのかということを確認るべく、フリーパスポートをもらっ、自由行動、自由解散になりまして。2日目は、1日中ディズニーランド、ディズニーシー、好きなほうへ行って視察する、遊ぶというようなご褒美研修があります。これは選ばれた人だけになりますし、ディズニーの年もあれば、そうじゃなくて、山口県の大谷山荘という、もう素晴らしい旅館があるんですけど、そういうところに行ってもらったりとか、それは年によって変わっくと。で、それ以外にも、外部研修。綿善旅館内では教えられる人がない研修であれば、スタッフさんが持ってきてくれたら、これ、外部でやって、こ

ういう研修があるんですけど、行ったみたいって言いしたら、その研修内容を見て、じゃあ、その研修講習費は全部こっちで持ちますよというのあれば、これは業務時間内に業務として行ってくださいってのもあるし。そうじゃないのは、お金は払うけど、ちょっとこれは直接的に綿善とそこまで関係ない。でも、あなたの成長には役立つだろうから、これの、外部の学校のお金は払うけど、業務時間外に行っておく。そういうのは、それぞれとちょっとお話しするみたいな、そんな研修があったり、京都観光研修、オンライン研修、他館見学ツアー、その他学びたいことは相談ということで、いろんな研修をやっています。これは、コロナ前にはなるんですけども、京都市内の旅館ホテル、合同新人研修というのを行いまして。皆さん、大手の会社に勤められる方もいらっしゃると思うんですけども。日本の企業の中の99%って、中小企業です。なので、就職されるのも中小企業。最初は大手に入っても、転職で中小企業に行かれる方もいると思います。というか、もう転職は当たり前やしね、今。一生働くつもりで就活してるかもしれないけど、そんなことは考えなくていいと思っただけ。ただ、中小企業で起こるのは何かと言うと、同期が断トツで少ないことです。私は銀行に入ったとき、総合職の同期って、全国で500人で、入社してから1カ月間、缶詰めで。山の中にある研修所みたいなところに500人缶詰めにされて、1カ月間、社会人基礎というのをスパルタ的に教え込まれるということがあって。めちゃめちゃきつかった。もうげー吐くぐらいきついし、泣いてる女の子もいっぱいいたし、1人脱走して大阪帰っちゃったという人もいたんですけども。逆に言うと、でも、そんだけ仲間がいたんですけども、500人の。だから、しんどいことはあっても、何とか仲間内で頑張っただけ、もう見返したろうじゃないけど、頑張ってたんですけど。中小企業って逆に、綿善旅館、いつか、1年目で辞める人が多発したんですね。これは何でやと思ったら、同期が2人か3人やったんです、常に。で、毎年私らは、個性を大事にし過ぎて、3人入ったと思ったら、もうみんな三角形、外側に引っ張り合うきつい個性で。個人はすごいいい子なんですけど、相性悪すぎて、もう同期同士の仲が悪くなって、相談もできずに辞めていくとか。逆に、1人で入社しちゃったら、先輩と折り合いが悪くなって、誰にも相談できずに。もう結論を会社に行ってくるころには、「辞めたいんです」という話になる。これはまずいと思ってやったのが、じゃあ、京都市内中の1年生を全員同期にしてもうたらええやんということで、同業他社みんな同期にしまして。これはそのあとの飲み会なんですけども。もう飲み会できる季節でした、このころは。で、こうやって合同研修。でも、今年も、それを見た京都市さんが、観光業界全体でやろうということで、引き上げ

てくれたんですけども、結構オンラインになって、結構おもんなかったんで。今年、もう1回私が預かって、私主催でもう1回これをやろうかなあというふうに思っています。というわけで、いろんな研修なんかもやったりしています。

●コロナ禍の綿善

で、コロナ禍の綿善。これは多分、テレビを見てもらった方とかはもう結構見てはると思うので、はいはい、もう分かってますよって話かもしれないんですが。こんな感じで、もともとある商品をブラッシュアップしたりとか、お客様にお伝えするというようなことをしたり、お料理の新商品開発。そして、京都を題材にした、『お通り男子』というような小説ができるということで、この作者の方と、その前からイラストレーターの方、作者の方と仲ようさせてもらってたので。小説に登場させてもらったりとかです。ね。何も、せつかくのコロナで旅館、落ち着いてるんで、私は月に2回、オンラインライブ配信という、生放送で30分やらせてもらって。京都のいろんな企業さん、産婦人科の院長先生とか。あとは、松栄堂さんという、30年以上続くお香屋さんとか、いろんな人。小規模保育園の園長先生。保育園の先生が独立して自分で保育園をつくるというチャレンジをしたら人もいるんですけど。そういう京都のおもしろいことをやってる人とかをお招きするライブ配信をやったり。で、さっき言った、得意なことをやってみようというので、LINEスタンプをつくったりとか。これ、結構面白いんで、買わなくていいんで、よかったら、「わたやんとまさばん」。LINEスタンプの綿善旅館で調べてもらうと出てくる。結構クオリティ高いんで、見てほしいなというのと。さっき紹介動画があって、言っただけですけど、わたぜんちゃんねるというチャンネルを、そういう動画編集とか興味のある人がやってもらって。これも今はみんな、もう絶対分かってはると思うんですけども、動画編集スキルって、かなり高い、ポータブルスキルになってきています。なので、このスキルを持つことで、私、ずっと社員さんに言ってるんですけど、綿善でだけ通じる人間にだけはならんといってくれと。さっき言った、おみさんの肩をもんで給料が上がる時代じゃないので。外に出たときのあなたの年収、この会社から出たとき……。私も常に自分に問いかけてるんですけど、身ぐるみをはがされて、私が社会にポンって出たとき、あなたの市場価値はいくらですか。それを考えて仕事を挑戦していこうねということを言っていて、こんなことをやったりとか、コロナ禍ではしていました。

●地域と綿善とパンダ

ここもコロナ禍と重なってはくるんですが、特にこのコロナ禍、地域と綿善、どんなふうなことをしていたのかというところなんです。これ、テレビでも出てましたね。パンダでお弁当配り。お弁当配って回ってたんですけど。もうこれ、やればやるだけ、実は、大赤字。だって、お弁当1人前800円とか1,000円なんで。いくら売ったって、板前さん、これのために2人出勤してきて。これ、パンダに入ってるの2人でしょう。で、その間、店番がおらなあかんから、それだけで出勤5人はおるんですけど。1人、大体2万円計算してもらったら、それだけで10万円の人件費がかかってます。でも、お弁当、1日で10万円なんて、もう売れるわけない。何やったら2万円の売上でみんな、わーって喜んでるみたいなの、そういう時期やったんです。やけど、やっていたのは、このとき、1回目の緊急事態宣言のときで。皆さん、覚えてはると思うんですけど、家から出るなって言われましたね。ものすごい暇じゃん……。めちゃくちゃ暇でしたよね。何していいか分からへん。そのときに、公園行ったら何が起きてたかと言うと、子どもたち……。学校もなくなった子どもたちがめちゃめちゃ遊んでるんです。連れてこられた親は……。私、育児優先とか言うんですけど、もうほんま公園でママ友と絡むんだけは大嫌い、面倒くさくて。ほんま、もう公園行くん嫌やわと思って。そしたら、似たようなストレスまみれの顔をした親がいっぱいおるんですよ。で、そういうところにおざと行って、パンダが公園の近く。行商という免許と言うか、許可は取ってて、道路でこういうお弁当を販売してもいいよというのは、京都市からもらってはいたんですが、公園の敷地には入っちゃ駄目なんです。公園の近くをゴロゴロゴロゴロってパンダで行くと、わーって、子どもたちが。もうおもしろいことは何もないから、キラキラした顔で寄ってきてくれたりとか。その親も、何？ あれということで、一瞬でもストレスを忘れるんですよ。そういうことができたので、実は、お弁当というのは言い訳。何かお弁当を売りに行くんですみたいな口実で、実は、私たちはパンダの格好で近所の人たちをハッピーにしたいなあという気持ちで行ってました。で、まあテレビを見てくれた方もいらっしゃるし、これはちょっと割愛します、私の私物ですということなんです。

ほかには、違う旅館さんと一緒に、病院で……。ほんまにもうコロナ第一線で戦われてて、自宅にも帰れへんという医療従事者の方、聞いてたので、病院にお弁当を100、50、50の100、差し入れをさせてもらったり。旅館で寺子屋ということで。急な休校で出勤できひんようになったお母さんがいっぱいいたんですよ。お子さん、小1で、学童もやってへんしどうしようもないねんという。実は、うち

のパートさんがそやったんで、この世の中は、そういう人はいっぱいいるやろうなと思って。実は……。ちょっとここに尺を使うのも……。でも、地域の話やしな。地域の八百屋さんの友達が……。同級生が今、八百屋さんをやって。で、八百屋さんに電話して、「今、八百屋から見たとき、このコロナ禍ってどないなってる？」って聞いたら、八百屋さんはこう答えまして。「給食もあらへんし、飲食も旅館も止まってるやん」って。「そうやなあ」って言ったら、もう市場に野菜有り余ってて、ロス……。ロスも、いろんなロスがあるんやけど、市場でロス、もうありすぎて、八百屋にもうたたき売りしてくると。まじでいらんみたいなの。10円でホウレンソウを100束上げますって言われても、みんな、いらないですよ。10円や。安い。100束もらうわ」ってならないですよ。でも、もう市場は、自分のとこで捨てるのもあれやし、とにかく付き合いのある八百屋に、もう二束三文でとにかく売る、売るみたいなの。で、結局、八百屋で捨てられるというような状況が生まれてたって聞きました。それ、やばいやん。やばいと言うか、よろしくないなあということで考えたのが、ほんならうちがそのフードロス食材をちゃんとお金を払って仕入れるから、それをうちの料理人がつくって。で、八百屋さん、仕入れという顔をして来て、子どもたちにフードロスの話をちょっと食育として聞かせてくれへん？ って言って。ああ、それいいやんということで合致して、同級生と地域の八百屋さんと一緒にやらせてもらったり。ここで見てもらうと、大人が何人かいるんですよ。で、これ、実はボランティアの人です。何かと言うと、インバウンドが止まりました。外国人が止まりました。そしたら何が起きたかと言うと、旅行会社がめちゃくちゃ暇になったんです。で、特に暇になったのが、外国人のインバウンドに特化したファミリー層のガイドツアーをやってる会社さんがすごい暇にならへんやろうなと思って電話して。最近どないですかって言ったら、もう終わってるんや。何にもない、すべてがキャンセル。もうほんま何もないですわって言うし。ほな、うち、ここで預かりをしよう思うんやけど、旅館って場所と料理は出せるけど、子どもを見んのは専門外やし、手伝ってくれへん？ ということ言うたら、もちろん、やりたいって。うち、今は国内コンテンツを開発してるから、そのモニターになってくれはんねんやったら、1週間無料で行きますって言ってくれはって、双方ハッピーですよ。というようなことで、この寺子屋というのが、地域の子もたちに向けて発信されました。ガイドツアーをやったり、大きなお風呂、バシャーンと飛び込んでええよって、こっそりですけどね。ということをやったりしました。これは近所の旅館さんと一緒にランチ企画をやったり、旅館で夏祭り。この間、テレビでもちょっとやってた

んですけど、夏にはワークショップと旅館の宿泊をセットにして、綿善だけでやっておりました。

あとは、地元の大学生と共同で開発したんですけども、大学生の経営学部のゼミの方と、旅館は運営できひんけれども、その中で何とか生き残ろう。どういう商品を開発したらいいかというのを一緒に、半年間かけてやりまして。サブスクの声もあったんですけど、それはやってなくて、おうちで京料理キットというようなセットを販売しました。去年の1月ですね。1月7日に販売して。売り出したのが12月やったんですけども、限定100セット。何と、2日で完売するというようなことをごさいます、地元の大学生と一緒に商品開発をしました。ここからヒントを得て、今、お取り寄せサイトというのをつくったりしています。

これも地域の話ですね。地域と一緒に鬼の恵方巻きということで、こうやって恵方巻き、はみ出る恵方巻きということで、おすしを鬼さんが持っていくよというような地域のイベントもしました。1軒、「うちの子、反抗期やから、めっちゃくちゃ怖い鬼で来てください」という親からのご依頼があって。めっちゃくちゃ怖い鬼を、手作りで鬼の面を作って持っていったら、結構ガチで豆を投げられて、負傷して鬼が帰ってくるというような事態になりました。鬼さんが、めっちゃもう何か、今年は行きたくないって言っていました。多分違う人が行くと思います。で、300個を超えるご注文ということで、地域の方に大変喜んでいただいたところでございます。

コロナ禍、ますます地域の皆さんにどれだけ支えていただいているかを実感しまして、これから恩返しをしたい。私たち、旅館にできることは何だろうということで、今、綿善だけでいろんなことを今まではやってきた。おやどすという、こういうチームともやってきてたんですけども。さらに、さっき言ってた伝統産業とかも、これから未来のことを考えているという中で、旅館と一緒に何かでけんかなというふうに思って、今は動いてるところでございます。

●未来の綿善

最後に、未来の綿善ということで。未来の綿善……。まあまあ、未来の観光の話も含めてお話をさせていただくんですが。これからのビジネス展望です。ちょっとテレビで聞いてくれはった人は被ってしまうんですが。このピンクの一番上のところ。これが観光です。ツーリズムって書いてあります。これ、自動車ね。14.4から15になっていますね。これ、2030年にはこうなるでしょうって、国土交通省のホームページから拾ってきたデータになります。ちょっと拾ってきたのは2019年とかなんで、ちょっと変わるかもしれないんですが。これ、観光、増えます。今、私、

Go To トラベル、個人的な意見を言うと、要らんとってているんですよ。こんなん言うたら、業界のお兄さん方にポコポコにされるんですけど。ただ、国が何でこんなに Go To トラベルとか、宿泊産業に優しいか。それは、将来的にこの産業が日本を支えるというふうに、日本は思っているんです。だから、観光庁ができました。国土交通省の中に観光庁という庁ができました。私ら日本人、もう知ってますよね。むっちゃ人数減ってます、少子化で。この年代、私らも含めた、今、ここにいらっしゃる大学生の皆さんは、もうちょっとしたら、自分たちの食いつぶちだけじゃなくて、今、ここの先生たちのこれからの老後を支えていかんとあかん。今は5人で1人のご高齢の方を支える。それが2人に1人になる。どう思います？ それ。想像できひんと思うんですけど。今は通常給料の15%から20%、税金とか保険料で取られてます。額面という言葉と、手取りって言葉がありますよね。額面30万の人は、将来、それが2人で1人を支えるとなったら、額面30万やけど、手取り15万とかですよ。やばくないですか。これから高齢者を支えるための人生になっていくかもしれないんです、今。ってなったときに、これ、観光産業というのは、効率よく外貨というか、お金が入ってくる産業だというふうに考えています。ちょっと無理くりかもしれへんけど。でも、結構事実なんですよ。みんな、大学生の間、経営の知識がある皆さんなんで、ここ、ガチで覚悟して、それを考えて自分のスキルを上げて、この大学生の間に何の勉強をするか。昨日も違う大学に行って、皆さんのプレゼン発表を聞いて、それを審査員、やってきたんですけども。もうこの人たちは、今すぐにも社会に出れるというスキルを持ったグループと、この人らは大学で一体何をしてたんやろう。私が親やったら、学費払ったことを後悔するというような生徒さんと、ほんと真っ二つでした。まだまだ皆さん、時間あると思うので、ぜひ、どんな大人になりたいのか考えながら過ごしていただければなあというふうに思ってます。もうまとめて行かんとかあかんね。

●最後にメッセージ

私たちの旅館は、人生最後の旅行で選ばれる旅館になっていきたい。100年後、200年後、1000年後にもこの場所にいられる、そんな旅館でありたい。古く長い、老舗と言うと、高級旅館とか、敷居が高いって思われるんですが、そうじゃない。私たちは気軽に身近な旅館になっていきたいというふうに思っています。最後に、せっかく学生さんとお会いできたのに、このメッセージをいつもお伝えをさせてもらっているんですが。大学生の間にやってほしいことです。皆さんがワクワクすることを見つけておいてください。社会人になってから見つけようと思ったら、めっちゃ

や難しいです。今のうちに見つけといてください。就活はお見合いです。就活、リクナビ、マイナビ、載ってる会社は、世間にある企業の0.2%です。99%以上の会社はそこには載ってないけれど、そこに殺到するから内定出た、出えへんで一喜一憂します。そんなん気にしない。お見合い。相性のいいところを、たくさんの会社と出会って見つけてください。そして、人のせいにしない。自分のせい。例えば、石につまずいてこけました。こけた理由は、そこにあった石のせいでしょうか。見つけられなかった自分のせいでしょうか。石のせいやったら、もう1回違う場所で石につまずくと思うけれど、自分だとしたら、もうそんな石には引っ掛からないと思います。今、生かされてること、環境に感謝。人生1回、自分の人生妥協せずに行こう。ちょっと私、死にかけたことがあって、病気で。それ以来、明日がくることは当たり前じゃないということを実感しました。なので、皆さんも、明日死んだときに恥ずかしくないように。家に何かちょっと恥ずかしい本とかを置いたまま死ぬのも嫌でしょう。そんなしょうもないことも含めて、明日があることは当たり前と思わずに、感謝して生きてほしいなというふうに思っています。