東京東村山ロータリークラブ　国際ロータリー第2580地区

# 週報

国際ロータリー
テーマ

奉仕を通じて
平和を

Vol.46　第2233回例会　2012.10.4

## 今年度会長テーマ　和で輪を広げ、前に進もう

■司会：
田中例会運営委員長

■点鐘：中丸会長

■国歌：「君が代」
■合唱：ロータリーソング
「奉仕の理想」
◆ソングリーダー：
熊木会員

■お客様紹介：
戸澤パスト会長

◆ゲスト：
卓話者
東京武蔵村山ＲＣ
藤野豊　様

## ■会長報告　中丸会長

皆さんこんにちは。ようやく過ごしやすい気候になって来ました。本日は東京武蔵村山ＲＣの藤野様、ようこそいらっしゃいました。後ほど職業奉仕月間に因んでの卓話を、藤野様にお願いしてあるそうです。卓話を楽しみにしておりますので宜しくお願い致します。

さて、本日11時30分より会議室にて10月度理事役員会が、開催されましたのでご報告申し上げます。

1. 9月の収支明細報告が赤木幹事より報告され承認されました。
2. 11月10日～11日に開催される東村山市民産業祭について、漆原社会奉仕委員長より参加方針及び実施内容が報告されました。昨年の牛蒡・玉葱の販売は天候不順及び高値の為、納入が困難であるし販売しても高い値段となってしまうので断念し、被災地に少しでも協力する為に東北の物産の販売を検討中であること。それが不可能であれば以前のようにフランク等の販売をし、売上金を交通少年団・消防少年団に寄付したい旨の報告があり承認されました。
3. ＮＰＯ法人東村山活き生きまちづくりが主催いたします、講演会「自らの命を自らで守る力及び助け合いの心を育む」の後援依頼についての報告がありました。中高校生及びＰＴＡ関係者、学校関係者を対象として東村山市・東村山市教育委員会、東村山ライオンズクラブも後援予定であること等を鑑み、後援が承認されました。
4. 石山クラブ管理委員長より、12月の家族親睦クリスマス例会と2月の地区大会を兼ねた沖縄親睦旅行の経過報告がされ、承認致しました。詳細は今後詰めて行くこととされた。

■例会日／毎週木曜日　12:30～13:30
■例会場／八坂神社　社務所
〒189-0013　東京都東村山市栄町3-35-1

■クラブ管理委員会／石山　敬
■事務所／〒189-0013
東京都東村山市栄町3-5-1ハイツむさしの101
TEL　042-393-7500　FAX　042-395-1166

## ■幹事報告　　赤木幹事

■東京清瀬ＲＣ：
　ＦＲＣ合同例会の案内の受理
　2012年10月28日（日）　17:00点鐘
　於　清瀬市生涯学習センター
　講師：落語家　金原亭世之介(きんばらていよのすけ)師匠
　登録料：会員 5,000円　　家族 2,000円
　↑出欠を回覧し次回集金します(全員登録＋家族分)

■クラブ奉仕委員会：
　2012～13年度ロータリアン卓話者リストの受理

■ガバナー事務所：
　「意義ある業績賞」の件について
　申込締切：12月21日（金）←今年度申請せず

■ＮＰＯ法人東村山活き生きまちづくり：
　後援名義依頼のお願いについて
　講演会「自らの命を自らで守る力及び助け合いの心を育む」
　日時：2012年12月1日（土）
　於　東村山市中央公民館

■例会変更：
　東京秋川ＲＣ：10月25日（木）→ＩＭ慰労例会
　東京福生ＲＣ：10月31日（水）→移動夜間例会(お月見の宴)

　本日配布しましたクラブ概況の44ページ、隅屋会員の携帯番号が記入漏れになっており、追加して頂きたいと思います。090-4747-7367です。よろしくお願い致します。
　また、荻野会員が仕事中、屋根より足を滑らせて下に落ち、負傷されたそうで、現在自宅療養中とのことです。この件については会長とお見舞いに行って、状況がわかりましたら報告したいと思います。

## ■出席報告　　相羽会員

| 在籍会員数 | 出　席 | 免　除 | 欠　席 | 出席率 |
|---|---|---|---|---|
| 31 | 25 | 0 | 4 | 86.21 |

■前々回メークアップ修正後前々会欠席：2名
■前々回出席率メークアップ修正後：92.86％
■前々会メークアップ者：
　飯田会員：理事会
　野崎会員：東京秋川ＲＣ

## ■ニコニコＢＯＸ　　山宮クラブ管理委員

■ご結婚祝月：
　目時会員、町田会員
　熊木会員

■会員誕生祝月：
　樺澤会員、相羽会員
　野村（高）会員

■令夫人誕生祝月：
　目時会員、熊木会員

◆藤　野　様：本日は卓話でお世話になります。よろしくお願いします。
◆中丸会長、赤木幹事：
　藤野様、本日はようこそおいで下さいました。本日は卓話宜しくお願い致します。楽しみにしています。
◆山本会員：藤野さん、本日は卓話よろしくお願いします。
◆戸澤会員：藤野さん、ようこそおいで頂きました。山本さん、卓話期待しています。
◆目時会員：藤野さん、卓話楽しみにしております。
◆赤木会員：田中さん、東村山市体育協会のゴルフ優勝おめでとうございます。今度の市の代表として頑張って下さい。
◆町田会員、當麻会員：
　藤野豊さん、本日はようこそおいで下さいました。卓話楽しみにしています。
◆小町会員：藤野さん、ようこそおいで頂きました。
◆野村（高）会員：
　藤野さん、今日はようこそ。山本さん、卓話ご苦労様です。

本日のニコニコ合計：　49,000円
累　　計　：　535,000円

## ■委員長報告

■小町会員研修副委員長

皆さんロータリーの友10月号をご覧ください。今月は職業奉仕月間です。まず横書きの1ページに田中作次ＲＩ会長のメッセージとして、仕事をする目的とはいかに地域社会に貢献し、地域社会や人々の生活をよりよく出来るかを理解する、すなわち超我の奉仕である。又、職業奉仕との出会いとして6ページよりシェルドンの奉仕理念が述べられてます。日本の会員減少の一因としてロータリークラブの関係者(ステークホルダー)「ロータリアン、家族、私的関係者、地域社会の人」の評価が鍵であると。さて、6月23日より国際大会がリスボンで開催されます。私も22年前、友人4人で旅したスペイン、ポルトガル、モロッコが懐かしく思い出されます。遠くても日本にはなじみの多い魅力ある國の紹介が22ページより掲載されてます。ご一読ください。そして縦書きの卓話の泉も興味あるクラブからの話題です、知識としても良いですよ。

## ■３分間スピーチ

■紹介者：
山本職業奉仕委員長

皆さん、こんにちは。本日の3分間スピーチは金子会員にお願いしたいと思います。金子会員よろしくお願いします。

---

■金子会員

### 「裁判員としての自覚」

死刑囚の中には、その独房で故人の霊を真剣に拝み読経を欠かさない者もいます。そして、死刑執行の当日(いわゆるお迎えの日)お世話になった担当の人達に挨拶をして「お先にまいります」と言って処刑場に向かう者もいると聞いています。自らの犯した罪を深く悟って静かに処刑される者もいるのです。

また裁判は、法廷に提出された証拠に基づいてのみ、裁判官という人間が被告という人間を裁判するものです。

人間の判断に、絶対間違いがないなどと断言することはできないのです。ですから、裁判員に選出された時(やむなくという人もいるでしょうが･･･)以上の点を頭の隅に入れておいてほしいのです。

そして、例えば殺人について被告人の、使用したとされる包丁によるものであるかどうかについて、一方では「そうである」との鑑定が出て、他方では「そうでない」との鑑定が出た場合、どちらを採用するかで極めて重大な結果となりうるのです。

裁判員は、自らのこれまでの全人生経験や社会常識などをもとに慎重かつ冷静な判断をする必要があるのです。

そして少なくとも、死刑判決に関与した場合には、その重みを受け止めて、判決後にその感想を述べるなどの記者会見的なものは控えるべきだと思うのです。

それだけ、裁判で判決によって人を死刑にすることは厳粛なものであり、自らを律することも必要なのです。

## ■卓話

■卓話者紹介：
山本職業奉仕委員長

皆さん、こんにちは。金子会員の話ですが、つい先日、私のところにも裁判員の通達がまいりました。実際に裁判に行くことになるかどうかはまだ決まっていませんが、あなたは候補に選ばれましたとのことで、年内に呼び出しがあったら行くことになるのかなと思い、今のお話しをしみじみと受け止めさせて頂きました。

本日は職業奉仕にちなんでという卓話なのですが、私は7月に職業奉仕委員長になった時から決めていたことがあります。私の友人でもあり、大変お世話になっている藤野さん、本業は不動産業なのですが、不動産業から5年前より飲食業を始められました。実践の職業奉仕の中で、全く違うジャンルの仕事を5年という短い期間で立ち上げて大きく拡大されたという、人には言えないご努力やいろんな話があると思います。普段会うのですが、なかなかお互いの仕事の踏み込んだ話は聞く機会がないので、職業奉仕月間にこの話をしてもらおうと、7月に委員長になってからずっと決めておりました。相羽プログラム委員長にもお願いしてこの日をとっていただきました。私の付け焼き刃の職業奉仕の話をするよりも、実践でたたき上げた藤野さんの素晴らしい話を皆さんのお耳に入れたいなと思い、そのような経緯で今日は卓話をお願い致しました。よろしくお願い致します。

■卓話者：
東京武蔵村山ＲＣ
藤野豊 様

皆様こんにちは。私は東京武蔵村山ＲＣの会員で、現在は地区のクラブ奉仕副委員長をやっております。この話を頂いたときに、職業月間なのになぜクラブ奉仕なのかと、一瞬混乱したのですが、職業月間なので職業の話でいいのかなと思い、お手元に資料を配らせていただきました。遠慮することはないと思うのですが、自己選定なので、どうしても実態よりオーバーに言ったり、背伸びをしてしまうところがあるかもしれませんが、そのあたりはご了承頂きたいと思います。

話に入る前に、実はクラブの40周年のことを先にお願いしたいと思います。本来なら2人でお邪魔してお願いするところですが、こういう機会を与えていただきましたので一人で全部やってこいと言われてきた次第です。私は40周年記念式典の副実行委員長を承っていて、私一人では力不足ですが、東京武蔵村山ＲＣ40周年記念式典のお誘いに冒頭お話をさせて頂きたいと思います。

日時はＨ25年2月6日（水）、パレスホテル立川にて。登録が午後1時～2時、式典は2時より開始します。祝賀会まで含めて午後7時には終了する予定です。当日の講師は、ロシアにも駐在したことのあるジャーナリストで、ロシアと日本の関係、あるいはロシアの政情などいろいろな話が聞けると思います。まだテーマは決まっていませんが、楽しみにしていてください。丁度、岩本さんと一緒に、モスクワ、サンクトペテルブルクに行ってきたのですが、ここでプーチン大統領に代わり、また領土問題についてもいろいろありますので、中身の濃い、外交的な話が聞けると思います。その他のアトラクション的なものについてはまだ検討中ですので、決まりましたらお知らせしたいと思います。本当に身勝手なお願いなのですが、全員登録ということでお願いしたいので、会長、幹事、ぜひ宜しくお願い致します。

また、今朝の読売新聞の記事をお配りしましたが、沖縄出身の宮城さんはカキの養殖で大量生産の道を開いた方で、種ガキの海外輸出も手がけ、カキの養殖普及に尽力されました。お時間のある時に読んでみてください。

私のやってきたことをレジメに書いたのでお恥ずかしいのですが、どういうことをやってきたのかまず理解して頂かないと次に進めませんので軽く流していきたいと思います。

私は1953年生まれ、59歳です。大学を出て、いなげやに勤務しており、新業態開発室とか経営企画室とか、そういう畑をやっておりました。いなげやの新しい事業を立ち上げてきたのですが、その中で一番大きいのが、ブックセンターの「よむよむ」といって、今はリブロに身売りしてしまったのですが、それを20店舗程作るというような仕事をしていました。

今の不動産の貸ビル業態のもとはというと、私の父が1973年に設立したのです。父もロータリアンで、ロータリーに入会する前ぐらいに会社をつくったということは、ロータリーに入会するために会社を設立して職業分類に入れるようにした、というのが正しいと思います。父は教師でしたが、先生を辞めて会社をつくってロータリーに入りました。その会社が藤野商事（株）で武蔵村山市にございます。当初はそういう意図でつくった会社ですから、事業をやるというよりは、自分の持っている建物の管理をして管理部を抜くという形でスタートしました。私はまだサラリーマンでしたが、父が元気なうちにどうにかしてくれということで、一度会社を辞めて父の会社に入ったのです。実態を調べたら、不動産の管理業ですので全然仕事がないのです。これではいけないということで私が戻ってすぐ、1991年に代表取締役に就任させて頂き、管理業から賃貸業にすぐに業態を変えました。ここでビルも何棟か作り、資本金も増強しました。それから4年程経ってビルが増えてきたものですから本格的に資本金も増資し、貸ビル業を中心とした事業というのが今の藤野商事（株）の流れであります。

ちょうど貸ビル業を事業の主体とするという時に、先輩からロータリーに誘われましたが、私もロータリーというとお金持ちの集まりで、ランチを食べて、みたいなイメージでした。私は今、クラブ奉仕の委員会に所属しているのですが、先日、東分区のクラブ奉仕の研修セミナーがありまして、各テーブルでパネルディスカッションをやっていただいたのですが、そこで増強に関して出てきた話が「親を見ているから子供はロータリーに入らない」、ほとんどのテーブルでそういう意見がありました。そこで聞くうちにお孫さんがいらっしゃいました。子供は入会しないが、孫はクリスマスパーティーに行ったりなど、いいイメージがあるらしい、だからスムーズにロータリーに入るらしい、そういう話が実際具体的に出ていましたので、東村山もお孫さんを狙って勧誘されたらどうかと思います。そういうヒントをいただきました。私は親を見ていたのですが、時間があるときには毎週に近いほど送り迎えをしていました。ロータリークラブの先輩方たちにも覚えてもらっていて、入会してからもすごくやり易かったという特別な理由はあるのですが、基本的には親がロータリアンだと息子は入らない、うちのクラブでもそうですね。

そして自分のビルをどんどん作っていくと、当然テナントが必要になってくるのです。ロータリーに入ってから教えてもらったり、勉強したこともたくさんあるのですが、地域の人たちに愛されるようなビルであってほしいとの思いがありましたので、やはりテナントもこの地域にあってよかった、この店ができてよかった、というテナントを入れたかったです。なかなか自分の希望通りのテナントがなくて、非常に不本意なテナントと契約せざるをえない状況がずっと続きました。これではもともとの私の思いが生かせないので、自分でやっちゃおうと思いました。この町にはこういうお店があったら喜ばれるのかな、という単純な発想で2001～2006年の5年くらいでＤＰＥ、宅配ピザ、スープカレー、100円ショップなど12店舗ほど展開したのです。ノウハウがないので当初はＦＣをセレクトしてやったのですが、やはり現場に出るとパッケージゆえに、お客様にとって頼りに改善できないのです。思い通りにお客様に満足を与えられない、とまたそこでつまずき、多少利益はあったのですがやはりＦＣは全店閉めよう、直営でやっていこう、と決断しました。

ＦＣを徐々にたたみながら直営の勉強をしていきました。何を主体にやっていこうかなという時に、その頃2006～2007年にかけてノロウィルスがはやり、ノロウィルス＝カキということで風評でカキの生産者が大打撃を受けました。なぜ風評でカキが駄目なのか、カキが原因ではない、それは販売側、調理側がいいかげんなことでお客様に提供するからあたるんだと思いました。生産者から直に仕入れて安心安全で販売すれば間違いなくノロ対策はできると思い、逆風の中でカキを扱うことを決めました。店舗が全然ない中、1年半～

2年かけて北海道から長崎まで、生産者を回りました。最初は広島に行ったのですが、こんな時代になぜ生ガキを扱うのかと言われ、店舗もないので相手にされず、ただ思いだけで取引をお願いして回ったのです。

生産者が決まった時に、ちょうど今の一号店、赤坂見附に物件が出ました。それもうちのスタッフの知り合いのまた知り合いがやっていたお店で、そこを撤退するという話が偶然来たのが一号店の赤坂見附店なのです。家主さんに借りに行くときに「どういうお店やるの？」「どこかに見られるお店ある？」と聞かれてもないので、品川にグランドセントラルオイスターバーというニューヨークのライセンスでやっている店があり、こういう業態の日本バージョンでこれの小型版ですよ、とその店に連れて行って見てもらって納得していただきました。お陰様で大変好評で、ノロの風評被害は全く関係なくお客様に指示いただいて現在に至っております。

当初は藤野商事(株)のフード事業部としてやっていました。しかし、武蔵村山の会社の子会社としては都心に本拠地も事業所もないものですから店舗管理が難しく、ここでフード事業部を切り離して分社しようということになり、今の(株)バルジャパンを設立しました。本社は赤坂です。この本社ができたことによっていろんな展開ができるようになりました。今は藤野商事(株)の子会社ではなく、私の下に両社があるという資本関係になります。藤野商事(株)とは親子関係のない、独立した会社として運営しております。

この5年ぐらいでお店をつくったのですが、ただ店をつくると同時にこのＦＣを整理する、こちらの労力が半端じゃなく、ＦＣで働いていたスタッフと直営で働くスタッフの能力の差というか、業務の内容も全く違い、人材の整理、店舗の整理も含めてすごく時間をとられました。そうこうしている間に2007年の7月に1号店をオープンして成功したのです。その翌年9月にリーマンショックが起き、それも銀座8丁目店オープンしてすぐのことです。ところが売上は10、11、12月と全然変わらず、リーマンのあとも記録を作るほど売上がいきました。しかし、余波がくるのが遅かっただけで、銀座8丁目店だけですが、年明けからガクンと売上が落ちました。何故かというと銀座8丁目は他の店と違ってコンセプトを変えて、社用族や銀座のクラブのアフターなどそういう方をターゲットに店をつくったのです。リーマンショックで接待費ゼロという会社が圧倒的に増え、銀座のクラブも400件潰れたという噂も出たぐらいですから非常に影響を受けました。ただ、ここでコンセプトを間違ってなかったからよかったのは、銀座8丁目店だけがそのような設定でつくったので一時的に失敗しましたが、その他の店は30代前後のＯＬで例えば埼玉や千葉などの自宅から通って家賃や食費はいらない、いただいた給料は全部自分で使える、ブランド物を買ったり海外旅行に行ったり、円高になればラッキー、安く買える、そういう株や金融商品に手を出していないお客様をターゲットに他の店は設定したのです。だからリーマン以降でもそういう方たちは全然関係ないのです。自分の給料は自分で使える方たちが残ったのでそこが救いでした。ターゲットを固定したら全店沈没して今、ここに立ってないかもしれない、と振り返って思うと背筋が寒くなります。リスク分散という形で店舗運営していかなくてはいけないなと、この時初めて気が付きました。銀座8丁目店は１年半ほどずっと底辺の業績で非常に厳しかったのですが、立て直しをしようということで、最強のプロジェクトを組みました。各店舗から優秀な人を引っ張ってきて、お客様のコンセプトも全部変え、従来の他の店と同じように一般のＯＬ、要するに金融や銀行はどうなろうが影響されない客層で固めていき、やっと復活したのです。でも復活したと思ったら去年の東日本大震災という大きな不幸がありましたが、当社にとっても宮城県や岩手県の生産者が大きな被害に遭いました。しかし、客層のいいお客様に恵まれたおかげで震災後、ほとんど売上に影響は出ていません。そして復興支援として、お店をご利用いただいたお客様からカキ1つ10円くらいずつ預かって、それを3か月に1回、岩手と宮城の両方にスタッフがキャラバン組んで届けに行くのです。お金ではダメなのでリストをもらってこちらで買って積んでいき、向こうで炊き出しをやって、というのを1年間続けてきました。やっとここで生産者の方も徐々にカキができるようになってきて、もとに戻るにはまだ時間がかかりますが少し前進したかなというところです。

今、私の飲食の会社は「ＯＳＴＲＥＡ」というオイスターバー＆レストラン、オイスターバルという形態のバーが5店舗あります。ＯＳＴＲＥＡというのは英語のオイスターのラテン語版で、ラテン語のカキです。次にもつ焼き、煮込みの「三六」、（みろくといいますが）なぜ三六かというと、私は3月6日生まれなのでスタッフがこれにしようと、オープンも3月6日にあわせてくれました。最初の赤坂見附店は貸してくださいとお願いして出店したのですが、あとの店舗は全部出店してください、とオファーがきて出店しています。この三六の1号店の赤坂店はもつ焼きをメインにした店ですが、1階の角地で9坪くらいの店です。ぜひ使ってくださいと話がきたのですが、毎年経営者が変わって、もう6回も変わっているというのです。これだと全然、町のためにならないので何かやってくださいと言われても9坪なので全然頭になかったのですが、新しい業態としてもつ鍋ともつ串のお店のプランは進めていましたので9坪だと席は作れないので立って食べる串だけで売ろう、と決めてスタートしました。オープンの時に近隣の方から「長く続いてくださいね、毎年変わっているんですよ」と言われ、「頑張ります」と始めたのですが、お陰様で4年経ちまして、お客様には立ちながら飲み食いするという非常にご不便はかけますが、少しは町の活性化につながっていればいいなと思います。

このモツに関しても、新宿の曙橋にセントラルキッチンがあるのですが、群馬の特定の生産者から内臓なら内臓、レバーならレバー、とブロックごとに全部運び込まれます。それを全部そこで加工するのです。加工したものを仕入れるのではなく、うちで全部新鮮なモツを入れて、加工して、串に刺して店に配布して焼いていますので、臭みもなく鮮度抜群なのです。最近レバ刺しでも大きな問題がありました。うちではレバ刺しは出せるのですがあえて生レバーは出さずに、オープンからずっと表面をあぶって提供しています。今回もお客様から、そういう心配は一切指摘されずによかったなと思います。

赤坂店の次に八重洲地下街の商店街からオファーがきて、そこに出店させていただくことになりました。地下の商店街の一角を飲食ゾーンにかえていくということです。ニュースでも取り上げられていますが、東京駅も、また駅に付属する地下街もすごく変化を遂げています。従来通りのやり方だと八重洲地下街が取り残されていくということで、飲食ゾーンをつくり、どんどんテナントが出たいところに出したら全部そこは飲食店で埋めていく計画で、うちの八重洲地下街店が飲食ゾーンの第1号店でした。ですから私どもの会社が失敗すれば計画はつまずくわけですが、お陰様で八重洲地下街のレストラン部門で連続最優秀店舗として表彰され、八重洲地下商店街にも顔が立つように思えます。

そして今年の11月には御徒町湯島に新店を出す予定です。
　また、オイスターバー＆レストランにバーコーナーがあるのですが、そのバーだけのスタッフを育てるためにもしっかりしたバーが必要だということで、「Ｂａｒ’ｓ　ＢＡＲ」をつくってそこでバーテンダーの教育研修をしています。その他に、「赤坂グリル」肉をメインにした実験店ですが、もう実験が終わったので、これから新しく肉の業態にも取り組んでまいります。
　さて、カキはマガキ、イワガキ、ヒラガキのだいたい3種類に分けられます。皆さんが口にしているのはほとんどマガキです。Ｒの付かない月(5～8月の4か月)はカキは食べるなと昔は言われていましたが、今は一年中食べられます。うちには通年、13種類ほど、生ガキはおいてあります。今はだんだんみずみずしくなってきた頃で、グリコーゲンや亜鉛など栄養もたくさん含まれています。日本は島国であちこちにカキがあり、一般財団法人でカキ研究所というのがありますが、そこでの調査によると2050年の地球の人口は80～100億、そうすると陸上の食糧だけでは必ず足りなくなります。ですから、海の食糧ということでカキが注目されています。
　私の企業には企業理念と方針がありますが、レストラン事業に対する私心の一番大事なところを抜粋しますと、①新鮮・安心・安全　②地域に愛され、地域に必要とされる　③５つのＰ(Product、People、Price、Place、Promotion)＝値ごろ感＝おもてなしの心、こういうのを外さないようにしっかりやっています。私が好きな言葉に「Don’t think. Feel」があります。日本語でいうとひらめきです。古いデータは話にならないし、新しいデータでは遅すぎるのです。現場での感覚を大切にして、ひらめきという感覚を身に付けていく、だから私はほとんど本社に行かず、店を回ります。現場でのひらめきを大切に次の店づくりに活かして、お客様に対応するサービスを開発する現場中心主義です。
　ちょうどＢＳＥが発生してまだまだ日本も大変なときに、吉野家の安部社長(現会長)にお会いする機会があってＢＳＥの話を聞いたのですが、「ＢＳＥはチャンスに変えるしかないよ」とすごくプラス思考でした。牛は700Kg体重がありますが、その中で吉野家が使うバラ肉は10Kgぐらいしかとれません。アメリカではこのバラ肉は食べずに捨てていた部位です。そこに狙いをつけてアメリカ産を輸入したところ、ＢＳＥ問題でダメになったということです。なぜオーストラリア産はダメだったかというと、オーストラリアの年間屠畜数が1,000万頭前後に対し吉野家が年間使うのが300万頭と、1/3とることになるし、オーストラリアはセット販売で部位販売はしないということ、また、牧草地の飼育ですから肉が硬いなどの問題があり、アメリカ産にこだわって、今の吉野家があるということです。
　ご説明したように、いろいろと大変な食材を使って頑張っているわけでございます。ぜひ都心においでの際は当店にお寄り頂きたいと思います。これからもご支援よろしくお願い致します。本日はありがとうございました。

■点鐘：中丸会長