

テーマ 経営危機のとりえ方

■顧客リストの価値

先日の休休み、なじみの飲食店の前を通ると店頭で店長自らお弁当を販売していました。新型コロナの影響でお客様が激減し、売上を増やそうと必死です。少しでも協力ができればと思い、お弁当を二つ購入しました。

事務所に帰り、一人で二つのお弁当を食べながら「もし私が飲食店の経営者ならどうするか」と考えました。

今回お客様が激減したのは「コロナショック」が原因であり、飲食店側には何の問題もありません。ここで自信を失ってしまうと前に進めません。

「熱烈な顧客」が存在する限り、必ず復活することができます。そのためには「ゼロから仕事を生み出す考え方」が必要です。「飲食業」の枠を外して考えることが大切です。

まず初めになじみのお客様の顔を思い出しながら「顧客リスト」を作りましょう。その時に大事なことはお客様の情報をできるだけ盛り込むことです。きっと店長であれば、お客様の記念日や好きなメニュー、会社名や役職などが頭に入っているはずですよ。

次に実行することは、お店の見えない資産の棚卸です。特別に手に入れることができる食材や、デザイン性の高い食器は高く販売することが可能です。私も行きつけのお店の徳利とお猪口はとても気に入っており、もし販売して頂けるならぜひ購入したいです。

顧客リストをもとに「おいしい食材の詰め合わせ頒布会」や「お店で使っている食器や酒器」のセット販売は、前金でお金を頂くことで資金繰りに貢献します。

他にも日用品で「安く」手に入れることができる商品があれば、個人の顧客に販売することも可能です。

「食材」や「食器」は飲食店が気付いていない価値のある販売アイテムです。熱烈なお店のファンであれば、大事な行きつけのお店が存続するためには少し高い価格でも喜んで購入します。

「顧客が買いたくなるような商品やサービス」を一つでも多く提供することが、コロナショックを生き抜くためには必要です。取り扱う商品やサービスを増やしたいときは、顧客企業の中で「お店が窓口となって顧客に仲介できる商品やサービス」を募集する方法もあります。

自宅待機を余儀なくされている社員も不安でいっぱいだと思います。ですが仕事の不安は仕事でしか解消されません。自宅でする仕事を考えましょう。

今年は仙台七夕まつりが中止になりました。七夕の大きな飾りを見ることができない代わりに、自宅や会社に飾る「七夕飾りのミニチュア版」はニーズがありそうです。自宅待機の社員が内職仕事で七夕飾りを作成し、顧客に販売する方法はどうでしょうか？もちろんネットで販売することも可能です。

例えばですが、すでに今年の七夕飾りを作ってしまった会社から安く譲ってもらい、自宅や会社用に小さく作り直して顧客に販売する方法もあります。

法人の顧客が多ければ、お中元やお歳暮を飲食店が仲介して提供することも売上アップにつながります。記念日のプレゼントも積極的に販売代行しましょう。

「顧客リスト」はまさに打ち出の小槌です。改めて一人ひとりのお客様と向き合うことで、ゼロから仕事を生み出すことが可能です。

■真の安定とは

新型コロナの緊急事態宣言のあと、自宅でテレワークになった友人のAさんから相談がありました。それは次の通りです。

「家で仕事をしていると、気持ちの切り替えが難しい。何かいい方法はないだろうか？」。

私は起業当初、自宅兼事務所のため同じ問題に遭遇しました。家にいるからと言って部屋着で仕事をしていると、疲れて横になってそのまま風邪を患ってしまい、自己嫌悪で落ち込むことが度々ありました。会社と違って誰も注意してくれる人がいないため自己管理が必要です。

私が実施した方法は、仕事の時間は家の中でもスーツに着替えることです。ワイシャツを着てネクタイを結ぶと習慣から「仕事モード」に切り替わります。スーツを着ているので、その格好で横になるとシワになるため「風邪防止」にも役立ちます。

Aさんには上記のようなアドバイスをしましたが、問題はもっと深いところにありました。今回の「自宅待機」を経験して、これまでの仕事人生を改めて振り返り、急に不安になったようです。

Aさんは大手企業に勤務し、私が20代で脱サラをした時は「この不景気に会社を辞めて独立するのは失敗するからやめろ」と反対してくれました。Aさんにとってはつぶれない会社に所属することが「安定」であり、自分で事業を起こすことは「不安定」そのものでした。それから20年後、Aさんはサラリーマンの限界を感じています。

実はAさんの上司は、以前ベンチャー企業を創業し、軌道に乗ったところで会社を売却後、Aさんの会社に転職した方です。いつ会社を辞めても仕事を創り出せる自信と、事業を売却した資産があるせいか伸び伸びと仕事をこなし、経営陣にもスズスケと本音で話をするため、かえって上層部から重宝されているようでした。

Aさんは新卒後、ずっと一つの会社で働いてきたため、もし会社を辞めたら路頭に迷ってしまうのではと一人で悩んでいるようでした。

私がAさんにアドバイスをしたことは次の通りです。

「過去に知り合った方で、脱サラをした人から話を聞いてはどうですか。退職後、どのような人生を歩まれたのかヒアリングするとヒントが得られます」。

今悩んでいる問題解決のヒントは、すでに問題を克服した人の体験談の中に隠されています。ヒアリングを進めるうちに、きっとAさんは「仕事を生み出す考え方」に気付くはずですよ。魚をもらうよりも、魚の釣り方を覚えることが真の安定につながります。

以上

6月の税務・労務カレンダー

- ・6月10日-5月分の特別徴収税額・源泉所得税の納付期限
- ・6月30日-5月分の社会保険料、子ども・子育て拠出金の納付期限
- 労働保険の年度更新手続きの申告(7月10日まで)
- 夏季賞与を支給した会社は、支給日より5日以内に「被保険者賞与支払届」を年金事務所に提出