

2020/6/25

(うときゅういっき夜話 またまたご心配をおかけしました。「残り後1日」待ったなし)
またまたご心配をおかけしてしまったようで、大変申し訳ございません。

一応、業務上はアナウンスをしておいたつもりだったのですが。

「根本的に考え直すので、2-4日間、時間を戴きたい」

と。

それというのも、コロナの第2波が来たら、多くの飲食事業者は今度こそひとたまりもないからです。

行動制限によるお客様の来店数の激減、或いはお客様自身の収入の激減や失職。はたまたその反対に、サプライチェーンの寸断や物流網の寸断によっての物価高騰、換言すれば不況下のインフレ、即ちスタグフレーションの到来の予感。

それに対し仮にお国が更にお金をばらまくと言っても、もうそんなにお国にもお金はないだろうし、在ったとしても、今の硬直化したお役所システムでは、目詰まりを起こし、支援先がつぶれた頃にお金が届くといった「結婚式の後に宅配されたウェディングケーキ」に似かなりそうもありませんし。

飲食業とは半分は飲食ですが、半分は接客術です。

お客様がソーシャルディスタンスで、席数が半分。更に接客術換算の売上が半減した分を掛け合わせると売上総額は最大で今の40%にしかありません。

更にその上にサプライチェーン、物流の寸断による食材費等の高騰で、更にその何掛けかのダウン。

となると、弊社の業務内容そのものを見直すレベルの視点にまで遡り、更には後2か月のうちにその「解」を見つけて「行動計画を策定」し、実行に移さないと万事休す。

それをたった4日間で考えようというのですから、集中力を増すために、すべてをシャットダウンして籠ったわけでした。

しかし現時点、その「解」は見つかっておりません。

ヒントは以前にも申し上げましたように、非接触でも成り立つことを考え合わせると「有形資産」方向ではなく「無形資産」の活用方向。

そうして唯一弊社にある無形資産は「電子書籍出版」事業のみ。即お金になりそうな「特許資産」などありようもなく。

しかしこれも力を入れ始めて1か月がたちましたが、ECサイトの書籍販売実績は「青虫のおそろ」レベル。

はてさてどうしたものか？

残りあと1日。

待ったなし。