

2020/12/14

(うとQ世話し ピンチ 困惑、動揺 etc.)

本日、定休日。

しかし、それどころではなくなっていました。

休みが吹っ飛んだ。

たった一本の電話で。

その瞬間、非常に強く以下を感じました。

「世の中に確かな事など一つもありはしないのだ」

知らぬ間に「これだけは確かだろう。不変だろう」と思い込んでしまっているととんでもない目に遭うか間違いを犯す。

例えば経営判断で「選択と集中」というのは「短期間に」最大効果を出す上では確かに効果的ですが、全てが流動的で、確かな物など一つもないという認識を持てば、これを長期継続する事は、とても危険な行為であることを痛感します。

全てが流動的で過渡的だという認識でいると、つまり短期結果よりも存続を第一是とすれば、多方面からの圧力に対して footwork のいい分散型投資、喩えれば「たこ足投資」の方が遙かに理に叶っている気がします。

又、空間軸以外、時間軸上に於いても、短期最大成果より、需要の先食いを抑える分散刈り取りが、より企業、事業体の存続の理にかなっている気がします。

前置きが長くなりました。

先程の電話は料理長からでしたが、その電話たった一本で、一瞬にして弊社存立の前提が根底から吹っ飛んでしまいました。

そのお話の要約のみ申し上げます。個人情報に属します故。

「現在このお店の要である店長の一家が急遽帰国する可能性が突如発生」

したのです。何の前触れもなく。

そのひと個人の属性に頼っていた属人経営「一本足打法のリスク」の大きさと怖さを、突如嫌という程見せつけられたのです。

是を上述の経営文言に置き換えますと、自分が否定していた将にその

「知らぬ間に選択と集中型経営に陥っていた」

即ち

「分散型、たこ足経営ではなくなっていた」

一時のかっこよさや手柄等求めてはいなかったにも拘わらず、にです。

正直、今回の事業を始めてから、これ程の難問にあった事はありません。

現在、その「解」が見つからずに困惑し心底動揺しております。

ひと（スタッフ、従業員）を大切にしたいとい自分の最大主旨が勝ち過ぎると、却って経営が破綻するというなら、どうすれば良いのか？

その自分自身の根幹に関わる解が見つからなければ最悪、コロナ渦の有無に拘わらず当店

は「廃業」か「自主閉店」せざるを得ないでしょう。

追記)

英国移住の話が出ているパキ姉ちゃん、ネパール人としては珍しく緻密な頭の料理長、お隣惣菜屋の大将は唯一無二だという事にも気づかされました。