

2021/1/10-2

(うとQ世話し 当店流の「宣伝法」ネパールカレー屋ナマステ亭主激白の巻)

その端緒が現れ始めたのが昨年2月からだとすると、この1月で既に1年、曲がりなりにも今コロナ渦の中で数々の危機を交わして参りました。

結果的にそうなっただけかもしれませんが、駅前にも出店せず、大手との提携もせず、店も大型化しませんでした。

「メイン(中心)より少し離れて、コンパクト(身の程、身の丈)経営」

その根底にあったのは「お客さんとも、従業員とも、つかず離れず、でも密に交流が実感できる範囲」というのを無意識にも求めていたからのような気がします。

駅前に行くとお客さんが不特定多数になり顔が見えなくなる。大手と提携すると「下請け」になって、思ったことができない。店を大型化するとお客さんに目が届かなくなる。等等。そうして、その先にあったのが「短期の利益最大化」より「持続的サービスの提供のための存続優先」の経営でした。

つまり「派手さはないが、いつ行ってもそこにちゃんとあるお店」

そうじゃないとやる意味も感じないし、第一面白くなかったからです。

話は変わって、これまたたまたまの偶然からですが、上記のような姿勢もあってか、売上減がお国の助成、補助、支給制度の適応範囲外となり、その給付金も戴けず、又仮に範囲内だったとしても、当時の給付までのスピードでは「援軍来たれども、時既におそし」の結末が予想されて、それにも手を出しませんでした。

しかし、敢えてそれを行わなかったのは、これまた根底に「お上なんぞにゃ頼りたくない。あとあと、言いたいことが言えなくなる」という負けん気みたいなものからでした。

もう少し科学的(経営学的)に言うなら「借りた物はいずれ返さなくてはならない。やっとならぬ座の難をしのいでも、その後取り立て苦から倒産するのでは、単なる延命にしかならない」という考えからでした。

そもそも第一番目からお上を当てにするというのは「筋肉質経営の放棄」みたいな物のような気もしました。鼻から「他人依存の贅肉経営は御免だ」と言ったら怒られるでしょうか。

まとめて言うと「借金ジャブ漬けのブヨブヨ体質」にはなりたくない。

もちろん未だ中間地点、下手すると未だ三合目地点(という事は、コロナ渦は後2、3年続くとの認識なのですが)の話だとすると、後々には「背に腹は代えられぬ。やっぱりお金貸して頂戴。今までのええカッコしいはなかったことにして」になるかもしれませんが。

とまれ、先々にはそういったことも起こり得る可能性は十分ありながらも、現時点では前半部分2点の考えを素に当店の経営を進めたいと思っております。

以上

ネパールカレー屋ナマステ亭主激白

に姿を借りた、当店の「宣伝」でございました。

陳謝。