2021/4/1

(うとQ世話し 弊社(当店)、2020年会計年度の締め括り)

昨夜、2020年会計年度が終了しました。

かろうじて雀の涙程、いやミトコンドリアの涙程の金額を、昨年売上額より上回りました。硬貨の種類は申し上げませんが、まさにワンコイン一個差レベルの到達分水嶺でした(インチキはなしです)

但し、当初目標額には遠く及ばず、損益も随分改善したとは言え、相変わらず「相当なるマイナス額」で、余裕の持てるレベルには程遠いままで(当初目標に対して、現時点、足を大幅に引っ張っているのは新規事業の電子書籍出版事業、教育事業と在日就労外国人支援事業です)

ですが、屋台骨のレストラン事業部門も、一時3月の会計年度末まで、とても持ちそうもないと思っていた時から考えると、可成り回復を致しました。

そうして何より嬉しいのは、何度申請しても「適用基準外だ」という事で、給付金や支援金を1銭も戴けなかったにも拘わらず、働き者の社員の努力とお客様の有り難いご支持により、今日時点、まだお店が存続している事、及びこれからもまだ、電子書籍出版事業や教育事業、在日就労外国人支援事業も含めて「大好きな商売の仕事」を続けられそうだという楽しさが残った事でしょうか。

もとい。

話をレストラン事業に戻しましょう。

援軍無しの孤立無援状態の中で、かろうじて前年を上回る事が出来たのは、社員の努力以外に戦略的な要因として、

自分が思うに

テイクアウトと宅配のワンコイン戦略が功を奏した事、

社員(パートを含む)の人材育成と本人の持ち味の発揮という面で、適材適所の配置が出きたこと、

それと「あそこに行けば何かいつも少し変化がある。良きにつけ悪きにつけ、だが」という話題作り戦略が効いたように思われます。そう思うのは、人の流れが車道を挟んだスーパ一側から、大分こちら側に移ってきましたから。

しかしなんと言っても最大の要因は、コロナ渦でお客様のライフスタイルが変わって来た事でしょう。大きな街や繁華街に行く時間が減り、地元滞在時間と滞在人口が増えたことが一番効いた様です。

さて、2021年度はどうなるか?

まずはコロナ渦の第4波をどうやって凌ぐか?

予測される实体经济の大混乱をどうやって交わしていくか?

そしてその向こうに見いださなくてはならない「ニューノーマル」を、どうやって見つけるか?

それらの予測や不測の事態に対して、自分たちは何を準備すれば良いのか？
今年度もまたまた、難問続きの年になる事は、恐らく間違いないでしょう。