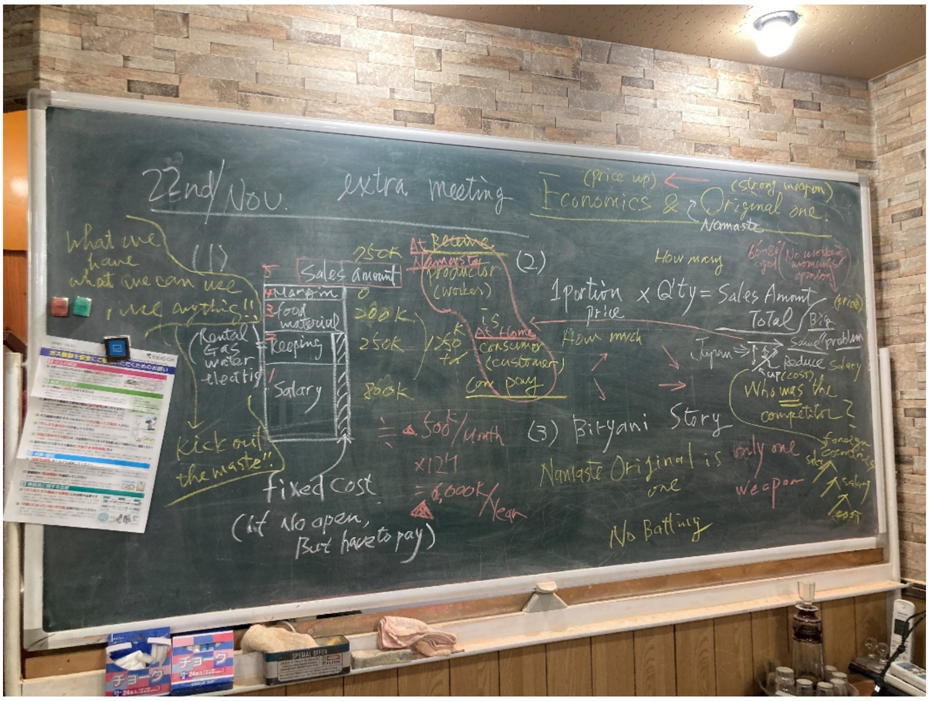
202/12/10-1
（オマケの商い講座 レクチャー法１　before）書庫版



このシリーズは、当店後継者育成講座として「も」企画したものです。
商品価格の値上げにアレルギー反応を起こすのは我が国の国民だけではありません。
アジアの貧しい国に於いては同じような反応が見られます。特に我が国に働きに来ている人達の間ではその傾向が顕著です。それはカリー屋である当店のアジア系外国人従業員達も同じ。
まず購入絶対価格を決める。質がいいとか悪いとかでは在りません。もう少し出せば少しはまともな物が買えるよと言っても、取りあえず用さえ足りれば価格範囲内の物を買って居ます。
「安物を買うと結局は何回も買い直しが必要になってトータル額ではいい物を１回買うより高く付く。安物買いの銭失いっていうんだ」
と言ってもまるで聞いていない。
先のことなど考えちゃ居ない。兎に角その時一番安い値段の物を買う。
仕事上でもコストパフォーマンスという考え方はまるでなく、商売と言えばコストダウンの事だと思っている。
しかし折しもコロナ禍による働き手不足や物流網寸断でありとあらゆる食材が値上がり。
しかも半端なく何度も波状的に。
はたまた原油高により光熱費、動力費も上昇。

更には最低賃金アップ等で人件費も上昇。
いくら何でも是ではと値上げを検討し始めたものの、
「それじゃぁ売れなくなるよ。ダメ、ダメ、しゃチョ」
と反対に「ボスは近頃気が狂ってきた」と言わんばかりの顔付き。
「一体どうやれば分かってくれるのだろう」
と思案の挙げ句、極力内容をわかりやすくしたイラストや図表中心のものをナマステ別館の黒板に板書し、説明をしてはみたものの分かったんだか分からないんだかまるで分からない状態。
「さてや、如何に？」
只、黒板に板書はしませんでしたが、最後に何気なく言った言葉
「お前達は此処ではコックで作って売る側だが、家に帰ればお客さんで買う側になる。作って売る人は同時にお金をもらって買う人でもあるんだぞ。同じ人が二役やっているんだぞ。安く作るばかりじゃなく自分がお客さんにもなる事を考えたら、高く売れてその分給料が上がった方がハッピーだろ？特にお前達のマダムは。」
には「おやっ？」と言う顔つきになりました「そういう話は初耳だ」
そこで端と思いついたのが
「ならばこの点をもっとリアルに感じるようにやってみよう。それにはブツに語らせるのが一番だ」
という事に相成りました。
（続く）