

ユーミックは、さまざまな得意分野を持つコンサルタントが集まったスペシャリスト集団です。

出張の夜に一人で食事。 さて、どのお店を選ぶでしょう？



仕事の特性上、出張が多いのですが、夜、一人で食事をする時にお店選びに困ります。そのような時には、「中が見えなくて入りにくい」「どんな料理が出るのだろうか?」「美味しいだろうか?」「値段が高いかも」「タバコの煙がキツイかも」「常連客ばかりで居心地が悪いかも」などの気持ちが頭を過ぎります。また、混んでいたら入りにくいですし、空いていても人気が無さそうで入りたくないですし、色々悩むポイントが多くあります。滅多に來ない場所であればなおさら「失敗したくない」気持ちが強くなりますので、一時間くらいはぶらぶらと店を探すことが普通になっています。

お店探しに悩んだ末、最終的にお店を選ぶきっかけとしては、私の場合「外から見てほどほどお客さんが入っているけど空きがある」「一人で座れるカウンターがある」「あんまり賑やかすぎない」「一人でも注文し易い単品メニューが豊富」「お財布にも優しい価格設定」「チェーン店ではない」「地域の食材や料理が楽しめる」などがあります。もちろん、スマートフォンでお店の情報も調べますが、それは参考程度で、現場に行かないとわからないことも多くありますので、最終決定はお店を見てからになることが多いです。

これらの条件を満たす店舗を探す場合、ポイントとしては「美味しそうなそれっぽい店構え」であることに加え、「ある程度、外から店内が確認できる」「メニュー表などが店頭に掲示してある」ことが必須条件になります。また、店頭に掲示してあるメニューにご当地メニューが記載されていたり、ビールと焼き鳥のセットのような「晩酌セット」があったりすると、入店の動機が高まることもあるでしょう。そのままズバリ「一人のお客様でも大歓迎!」などの表示があったら入りやすいかも知れません。

私のプライベートの店選びの話になっていますが、これらの視点は飲食店の店づくりや販売促進のポイントにもなります。場所にも寄りますが、出張で訪れる人の多い県庁所在地の繁華街にある飲食店であれば、一人で来店する出張族をターゲットにして上記の視点で店頭掲示を見直すと来店客が増えるかもしれません。また、近所のサラリーマンが大勢で訪れる店であれば、座敷席などが必須になりますし、大人数で食べる定番メニューの鍋物に少しこだわり、ライバル店と差別化するもの良いでしょう。また、ファミリ

ー層をターゲットにするのであれば、個室や子供が遊べるスペース、子供向けメニューの品揃えなど、子供連れで来店し易い仕掛けづくりも効果的でしょう。ランチの場合であれば、メニュー内容や価格はもちろんのこと、カウンターの一人席があること、提供するまでの時間の目安があっても良いでしょう。

実際、出張した時に店内が良く見えない、料理が良く分からないという理由でなかなか店を決められず、お店探しに時間を費やしている私から見ると、店頭での販売促進の工夫に取り組みされていない店舗が多くあるように感じます。お客様の視点でもう一度、店づくりや店頭販促を検討してみるようにアドバイスされては如何でしょうか?

また、出張で訪れた私のために、皆様のおすすめのお店を教えてくださいましたら幸いです。



Book review 「新久千映の一人さまよい酒」

著者:新久千映 / 価格:1,188円 (本体¥1,100) / 出版社:KADOKAWA

この本は、広島県在住のマンガ家で「ワカコ酒」でブレイクした新久千映さんによる、一人でお酒を楽しく飲みに行くための本です。「良いお店を外観だけで判断する方法」や「お店で居心地よく過ごす方法」、「好みの日本酒を探す方法」などが書いてあり、色々な意味で実践的な本となっています。お店を指導する立場であれば「顧客視点での店づくりのポイント」として使えると思いますし、ユーザーの立場であればそのまま「一人飲みを楽しむコツ」として使えるでしょう。

内容的には「女性視点での一人飲み」となっていますので、男性をターゲットにする場合はアレンジや工夫が必要になると思いますが、この本の視点や切り口を参考に、あとは皆様の普段の経験を活かしてアドバイスや一人飲みを活かしていただけたらと思います。

writer

渡貫 久

捨てられる銀行



橋本卓典 著
講談社新書
864円

ショッキングなタイトルで驚かれる方もいらっしゃるのではないかと思います。「捨てられる銀行」というタイトルを見て、地域の金融機関が多い、オーバーバンキングという言葉を想起される方もいらっしゃると思います。本書の切り口は、金融機関の量の視点ではなく、質の視点で金融機関の現状と今後について記載された一冊です。

本書は大きく4部構成になっており、第1章「金融庁の大転換」第2章「改革に燃える3人」では、金融庁を中心に金融行政の転換にあたっての金融庁の問題意識と、その経緯、そして、金融行政・金融機関改革を行う森金融庁長官をはじめとした3名の人物模様が描かれています。

第3章では、金融機関にフォーカスが当てられ、1999年7月に公表された金融検査マニュアルの頃からの状況を記しています。特に金融検査マニュアルにより、地域金融機関の思考を硬直化している一要因であると指摘しており、信用保証協会による保証制度による目利き力の喪失などの金融機関の現状が記されています。第4章は、事例紹介として、変わろうとしている金融機関4行の取り組み事例が紹介されています。

このように、地域金融機関を取り巻く動向について、まとめられた一冊です。金融検査マニュアルの登場で金融機関が変わったように、廃止により金融機関が変わる可能性があります。経営者と金融機関の話題になったときに、会話にも使える一冊だと思います。

本書を読んで「金融検査マニュアル導入前は、昔のバンカーは会社を見て、そして経営者の目を見てお金を貸していた」という元金融機関OBのコメントを思い出しました。今回の一連の取り組みは金融機関による、目利き力の復活とも言えるかも知れません。

なお、本書に記載されている「事業性評価」と関連しているものが「ローカルベンチマーク」です。経済産業省によれば、ローカルベンチマークは、企業の経営状態の把握、いわゆる「健康診断」を行うツール(道具)として、企業の経営者等や金融機関・支援機関等が、企業の状態を把握し、双方が同じ目線で対話を行うための基本的な枠組みであり、事業性評価の「入口」として活用されることが期待されるとしております。ローカルベンチマークについては、次号お伝えします。

writer

吉田 英憲

大手電機メーカーでITソリューションの営業、市場調査、経営企画などの業務を経験。現在は、ビジネスプランの作成支援の他、採算分析を踏まえた赤字企業の立て直し、業務効率化(IT活用含む)、後継者の立場に立った事業承継などの支援を行なっている。中小企業診断士

スキマ時間におすすめの本

移動などのスキマ時間に本を読んでいます。先月からは他の方にお勧めいただいた本や新たな仕事のテーマの本など、読む分野も幅広く乱読しています。今回はスキマ時間を活用して短時間で読めそうな本をいくつかご紹介したいと思います。

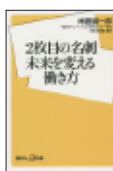
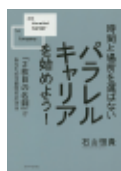
仕事の心得について改めて考える



『プロの条件』 藤尾 秀昭著

職業の分野を問わず仕事をすることによって報酬を得ている人はプロであるということを前提として、その心得を説いています。短い文章と武田双雲の書で綴られており、10分程度で読める内容ですが、読んだ後にいろいろと考えさせられ、折に触れて繰り返し読みたくなる1冊です。

これからの仕事や人生のあり方を考える

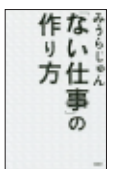


『時間と場所を選ばないパラレルキャリアを始めよう』 石山 恒貴著

『2枚目の名刺 未来を変える働き方』 米倉 誠一郎著

パラレルキャリアとは本業と社会活動を同時に行いながらその相互の学びを活かして自己成長していくことを意味しています。労働力人口が減少する中、今までは育児中の女性など働いていない人の活用という視点にスポットが当たってきましたが、これからは既に働いている人に2つ目の仕事や役割を持ってもらうという視点での動きが活発化してくると思います。(既に副業OKの方針を打ち出している企業もありますね。)働き方を考えることは生き方を考えることであり、「今の仕事以外にやれることは何だろう?」「残りの人生を使ってやりたいことは何だろう?」と考えるきっかけとなる分野の本です。

王道でない経営・仕事の手法から支援者としての心得を考える



『腐る経済』 渡邊 格著

『「ない仕事」の作り方』 みうら じゅん著

最近王道でないやり方で成功している経営者とお会いする機会がありました。王道でないとは、経験のない分野で創業・限界集落のような場所で創業・パイヤーに受けない高単価かつ添加物を多く含む商品を販売等であり、もし創業のタイミングで相談を受けていたら支援者としてどう支援をしたのだろうか?と考えさせられる事例です。いずれの経営者も強い信念を持ち、それぞれの分野で成功されており、改めて経営には「こうでなければならない」というものはなく、自分らしい道を見つけることが重要なのだと感じているところです。支援者としてロジカルな支援はもちろん必要なのですが、感性を高めることも意識的におこないたいと思い、この分野の本を読んでいます。

年末年始の繁忙期ではありますが、スキマ時間に充分読める本ですので、リラックスしながら読んでいただきたいと思います。

writer

小倉 綾

百貨店に入社後、仕入、販売や在庫管理販売促進の企画、運営、販売員教育業務や首都百貨店とのコラボレーションショップ店長として新規ショップ立ち上げを経験。現在、流通業やメーカー向けに販売促進や売場改善を中心としたコンサルティングをおこなっている。中小企業診断士