



沢辺税理士事務所通信

令和 2 年 1 月 1 日号

NO.071

年末年始に思うこと(職業病)あれこれ

あけましておめでとうございます。本年もよろしくお願いたします。

さて、今年は土日の日付の関係で正月休みが長かった方も多いのではないのでしょうか？私も家族と近くに買い物に出たりしたのですが、どうしても新しい店ができてたりすると「売上単価はいくら位で、1日何人お客さんが来たら月商いくら、人件費がいくらで・・・」と、**つい利益計算を勝手に考えて**（妄想？）しまいます。これって職業病ってやつなんでしょうね。

服や靴を買うために何件か店を回ったのですが、私は店員さんに話かけられるのがちょっと苦手なんですけど、妻は逆に仲良くなって、服に合う靴を探してもらったりしてます。そういうやりとりの中で思うんですけど、やっぱり店員さんの**売ろう売ろうとする前のめり感が見えてしまうと、買い意欲が冷めてしまう**んですよね。現在って、CMでもネット上でも、お店にいても「お買い得ですよ」「いい品ですよ」と、セールスがあふれていて、**みんな売り込まれることに慣れ切ってる**んですよね。情報もたくさんあって、当然見る目も肥えている。そこでさらに売り込みにこられると、「またか」感が半端ないんですよね。その店の社員教育がしっかりしていないのか、店員が厳しいノルマに追われているかどっちかなんでしょうが、**もう今の時代には逆効果**だよな、と感じます。

その点、つかず離れずでお客さんとの距離感が絶妙なお店とか、「その靴は履いているうちに少し伸びてきますけど、限りがあるから足に合わないなら買わないほうがいい」とか「その色あいは確かに他の服と合わすのが難しいですよ」とか、デメリットもちゃんと教えてくれるお店だと信頼できるし、この店で買いたいなと思ってしまいます。**接客も、人間関係もでしょうけど、心地よい距離感って大事**ですよ。難しいですけど。

あと、グランメゾン東京というキムタク出演のTVドラマが、ドラマとしては珍しく最終回が12/29と、かなり差し迫った年末までやっていて、これが結構面白くてずっと見てました。私は今までアンチキムタクだったのですが（理由は、巨人が嫌いなのと大体同じ）、このドラマでキムタク、好きになっちゃいました。

どうしてかと言うと、演技が上手だったし、今までみたいに「終始スーパーヒーロー」みたいな役でなく「オジサン」といじられる場面が結構あったり、「気難しい性格」みたいな部分を軽くいじって視聴者に笑わせる場面とか、今までの**「プライド高い」っていうマイナスイメージを逆手にとってプラスに変えて**る、って印象をすごく持ちました。その発想の転換は勉強になると思いましたし、（偉そうな言い方ですみませんが）解散した後しばらくたたかれたので、一皮むけちゃったんだな、と思いました。

ところで、広島のお店の三ツ星のお店って2013年版でも2018年版でも1店しかないのですが、私の独立前の職場の近くにある店で、星を取る前に2回くらい行ったことがあって普通に10人くらいでワイワイしたのですが、後で三ツ星に選ばれてみんなでびっくりしたことを思い出しました。

沢辺税理士事務所 株式会社沢辺会計コンサルタント

〒732-0811 広島市南区段原三丁目3番27号 段原メディカルビル3階

TEL 082-236-3935 FAX 082-236-3936 HP: <http://www.sawabe-ac.jp>