

2017年09月

第001回

## 肌感覚の数字

6月2日に、押上にある「来来来(みらい)」という中華料理店にふらっと立ち寄りしました。食べ終わったところに隣のお客さんに声をかけられたのをき、かけに、その店の大将とも話をさせていただきました。

押上で店を始めてから50年以上たっているとのこと。糖質制限をしている身ですが、チャーハン、餃子、極太麺のタンメンは、どれもいい味をしていました。常連さんがいっぱいいる昔ながらの中華料理店です。

大将曰く、「スカイツリーの経済効果は全くない。」とのことでした。私は、「あれ？そんなわけはないだろう。ご謙遜を。」と思いましたが、そう思うこと自体が間違っているのか、浅はかかったのです。

大将曰く、「東京タワーの時を見てるから。東京タワーができる。と言う人で、こらえて、大門とか芝に店を出したり、店を改装したりする人がいたけれど、今は残ってないでしょ。だから、うちは、スカイツリーができる。てわかってても、店を改装したり特別なことはしないんだよ。」

大将は肌感覚で数字がわかっている、と思われました。店の売上、材料費、その他の経費、季節性、景気などが肌感覚でわかっているから、投資計算(=投資をしたら何年で回収できるか)もすぐできるのでしょう。客の入りや競合などのマーケティングもやっているのです。

そういえば、客の行動をチラッと確認しているなど、細部にまで気配りの利く方だったし、何より、さわやかなとてもいいお顔をしておりました。

50年以上続く企業には、続く理由があるのだと思われました。

江 橋 淳