

拝啓

皆様、こんにちは！ 今年の夏はどうなっているのですかね。暑い？夏に負けずに頑張りましょう！  
ビジネス経営の最前線で頑張っておられる方の役に立つ情報となればと思います。喜んで頂ければ幸いです。

## こだわりの精神を見習う

「一見さんお断り」の本来の意味

「一見さんお断り」と看板を掲げている御茶屋や料亭が、京都にはたくさんあります。  
祇園の角にある有名な料亭「一力」は、今もかたくなに守っています。  
こんな商売のやり方はえらそうぶっていると思われがちですが、実はそうとも言いきれません。

お客様により満足していただくためのシステム、と考えることもできます。  
大切な時間を割いて来店して、お金を払ってくれるお客様に、幸せな時間を過ごしてもらうため、  
なじみの客なら好みをしっかりと把握して、その方に応じたおもてなしをします。

生け花や掛け軸はその方に満足いただけるかなど、趣味を考慮して気を配る。

そして何よりも細々とでも長く続けてゆくことが一番の商売方法と信じているのだと思います。

「商売の道」とは、より多くの人に来店してもらい、売上を上げること、と思われるかもしれませんが、  
それでは本当のサービスはできません。

祇園の料亭でも、昼と夜の商いを使い分ける店が増えました。

昼は手ごろな値段で主婦や団体客を対象にしています。

しかし、夜、食事に出かけてみても、サービスも味も祇園ならではの個性がなくなっている  
ことが多く、どこにでもあるお店となんら変わらないといったこともあります。

この「一見さんお断り」というこだわり精神を見習うこともいいかなと思うのです。

老人の方が、介護のためホームヘルパーに依頼するのを例にとりましょう。

一本の電話でお願いできるのが長所ですが、どんな人が来るのかわからず、不安に思えたり、家の中  
に他人が入ってくることを思えば、緊張感から気が重くなったり、その点、なじみのヘルパーさん  
がいてくれたら、気心が知れてわがままも聞いてもらえます。

日々の暮らしや商売も、細く長く、よい関係を続けてゆくことが、これからは大切になってくる  
ことでしょう。

「筒い」(あきない)とは、飽きない。  
と言います。

お客様がせっかく、時間と手間を掛けて、来て頂いたのですから、  
受けるこちら側も、来て頂いたことに感謝の気持ちと思いを込めて、対応することが大切です。

お互いに「マンネリ」にならないように、心掛けることも大切です。

初心を忘れないことも大切です。

そして、毎回、創意工夫することですね。