

2000年の本。いろんなことが書いてあるが、あまりメモを取る気にはならない。体験も入っているのだが、、、なんでだろう。

<ニュービジネス>

ずいぶんと前に読んだ日下公人さんの本にあったヒントをもとにまとめてみた。すでに成功事例も出てきている。

- (1) **かわりにやってあげる**——おかず（ミール・ソリューション）作り、ベビーシッター、お年寄りの世話、家事代行、引っ越し、ペットの世話、あらゆる便利屋、勉強を含む塾、レンタルリース、お預りなど。
 - (2) **楽にやりたい**——プリペイドカード、クレジット、通信販売、手続き（コンビニエンスストアでやりはじめたサービス） など。
 - (3) **いつまでも元気で過ごしたい**——健康食品、メンタルヘルス、クアハウス、老人クラブ、シルバータウン旅行など。
 - (4) **自分を磨きたい人に**——語学スクール、カルチャー教室、結婚情報、パソコン教室、ボランティア参加、市民運動、留学、仲介、各種セミナーなど。
 - (5) **楽しく遊びたい。心地よく過ごしたい**——テーマパーク、外食レストラン、エンターテインメント、リゾート&スポーツ、観戦、農園、ガーデニング、観劇、美術館、クルージング、ギャンブルや各種イベント、祭りなど。
- 視点を変えれば、さまざまなニュービジネスの可能性はあるわけだ。

何かを仕入れて売ってという商売をやりたくないし、自信もない。

飲食業すべてがそうだが、**仕込み、後片づけ、掃除、明日の準備と売上げや在庫管理と、実にコマゴマとした仕事が多く**、ひとりでは毎日、続かない。飲食店は開店して半年が勝負であるが、「うまい。うまくない」が成功のコツとカンちがいしてる人が多い。
...

ラーメンのスープ、ギョーザの中味、ヤキトリの切り方と串の刺し方などは当然として、皿をちゃんと洗う。料理場を掃除してから売上げを記帳する。メニューをきれいにふき、ショールームに飾ってある料理にホコリがついていないかをチェックする。エプロンやダスター（雑巾）を洗濯し、壁に貼ってあるメニューが汚れていないか。髪やヒゲやツメは伸びていないかなど、とにかく清潔できちよう面でない、結局は成功しない。

開店して（まだ新しい）半年もたつと、パタッとお客さんが来なくなる。主力商品よりも、周辺環境が勝負なのである。**決め手はお掃除**なのだ。

売る方が楽しそうに商売しない限り売れるもんか、と公園のベンチで私に話してくれたユダヤ系のおじいさん。

一流ホテルのベテランのベルマネージャーは、電話一本で高級レストランや劇場の一等席を予約してくれたり、ドアボーイは、お客様に最も親切なタクシードライバーを指名したりするものだ。もちろん、お客様の名前などは全部覚えている。