

# やましたの「<sup>いっさつ</sup>今月の逸冊」

僕が本を読む理由は、考え方・価値観を広げるため。自分の知識や知恵なんてちっぽけなものだ。広げるためには、ある程度情報のインプットが必要だ。それには本が一番投資対効果が高い。たかが1500円程度の投資で、10数倍の価値を得ることがある。それはお金だけではなく、これからの生き方として、人生の糧となる。だから僕は今日も本を読む。



## 銀座で素人が始めたファンが続々と生まれる看板のないワインバーの仕組み/内藤 忍(著)

-Amazonより内容紹介-

「ド素人」「看板なし」「11坪」――。2015年2月、“ひっそり”と開業した東京・銀座にあるワインバーに、開店初月からずっと300人を超えるお客が訪れています。どうして、こんなにも人が訪れるのか？オーナーを務める資産運用コンサルティングに詳しい内藤忍が初めてチャレンジした飲食店である「SHINOBY'S BAR 銀座」の構想から実際にオープンするまでの経験をまとめたマーケティングに関する実践書です。

## ◎ド素人のほうが良い

著者の内藤さんは、投資のプロなので飲食店経営は素人です。しかしこの本を読むと、素人だからこそ、いろんなことにチャレンジして経営されているのが伝わって来ます。料理人が飲食店を作る場合には、味にこだわり過ぎたり、変に懲りすぎたり、飲食店で“当たり前”を当てはめがちなので、他と同じようなお店になってしまいます。逆に、ド素人が作る飲食店の方が面白いお店ができるんです！**僕でもたまに思いますもんね。税理士資格を捨てたいな・・・と。ちがうか（笑）**

では本の一部を紹介します。『**秘密基地やコミュニティ、プラットフォーム**』というリアルな場は今後必要になってくるでしょう。インターネットでのコミュニティだけでは、限界があり、楽しくありませんので、リアルな集まりの場というのは、ネットが発達すればするほど必要になります。そのリアルな場を、飲食店にするのはアリですよ！『食べる』という行為は、人間が生きている限り必要なものですからね。僕も事務所を作るのであれば、事務所兼飲食店を考えています。そうすれば、お店で接待もできますし、お茶や食事もできれば仕事が楽しくなりますよね(\*^^)v

『**一日店長**』も面白い仕組みです。内藤さんのお店「SHINOBY'S BAR 銀座」は、手を挙げれば誰でも店長をすることができます。このように、お店のお客さんを巻き込んでイベントを企画するのは面白い取り組みです。また、一日店長が集客してくれますので、新しいお客さんに知ってもらう事ができます。売上も上がり、集客&宣伝もできるとは、一石三鳥ですよ(^\_^)♪

また『**非金銭的価値**』は、これからもっと、もっと加速するでしょう。「お金を貰わなくても体験したい、一緒にやりたい！」という方は多くなっています。それはみんなが「いろんな体験をしたい！」と欲しているからです。ネットでの疑似体験はアキアキしていますから、リアルな体験をする方が価値があるんです。だから、たとえお金がもらえなくても、それが自分の経験値となれば、未来の価値につながりますからね。一日店長なんてその典型です。

SHINOBY'S BARのモデルは、今後どの業種でも取入れることは可能なので、ぜひご自身のビジネスを見なおしてみましょう(\*^^)v Yama's Office&CafeBarでもつくりますかね！確実にもっと仕事をしなくなるでしょうけど（笑）