

## 人は輝く為に、生きていく 207

## 清潔なテーブルダスターがあるお店は、繁盛する。

文 中谷彰宏

text &amp; illustration by Akhiro Nakatani

「お店の回転率を上げるには、どうしたらいいですか」と、カフェの経営者に聞かれました。

確かに、回転率は、売上げを左右します。特にコロナ以降、閉店時間が早くなった。人件費・原材料費・光熱費・家賃が上がっている。お客さんは食後のスマホタイムで滞留時間が増えて、トリプルパンチです。

大事なのは、客数を上げることです。客数とは、座席数×回転率です。

座席数は、つめても限界があります。大事なのは、使用可能な座席数です。

座席には、「使用可能席」と「使用不可能席」があります。

「使用不可能席」とは、空いているのに、お客さんが座らない席です。

グラスの水滴がついているテーブルに、お客さんは座らないので、売上げはゼロになる。



座らない理由は「テーブルが濡れている」です。「先に、お席をお探しください」と言われ、探しに行

く。「良かった、空いている」と思って席に近づくと、テーブルが、グラスの水滴で汚れている。その場合、お客様は、テーブルダスターを探します。テーブルダスターがない場合、わざわざ自分のティッシュを出して拭くことまでは、しません。

「テーブルの状態を見ると、このお店はオーダーしても、時間がかかりそうだな」と感じて、店を出ていきます。

濡れているテーブルの分だけ、座席数が減っているのです。スタッフが気づかなければ、オーナーはますます気づきません。

大阪のお店には、お客さんが使用するためのテーブルダスターが、たくさん置かれています。サービス業で働く人が多い大阪では、お客さんもテーブルを拭いて、店を出る習慣があります。

東京では、テーブルダスターでテーブルを拭くのは、お店側でしょうという空気があります。

あるナショナルチェーンカフェで、トレイ返却口に、テーブルダスターを置きました。分かりやすくブルーとピンクで色分けし、テーブル用、椅子用、と収納ケースに記載されていました。

ところが、別の支店では、同様に2

色置かれているのに、使い分けの記載がありません。テーブルダスターを設置するだけで良いわけではありません。テーブルダスターが汚れていたのでは、さすがの大阪でも、使ってもらえません。これで、座席数が変わり、1日の客数が変わるのです。濡れて使用不可能席を、使用可能にしてあげましょう。

中谷彰宏  
公式 Instagram

## Profile

1959年、大阪府生まれ。早稲田大学文学部演劇科卒業。博報堂勤務を経て独立。1991年に株式会社中谷彰宏事務所を設立。私塾「中谷塾」を主催。全国で講演、ワークショップ、オンライン講座を行う。著作は1100冊を超える。  
公式サイト <https://an-web.web.com/>