

Casa Watanabe コロナサバイバル編 (2024.1月時点)

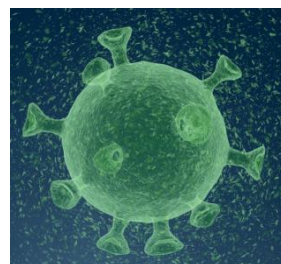
～まだ生き残ることができる！と確信できたわけではないですし、まだまだ危機が続いております。が、昨年までに比べれば生き残りのストーリーも見えてきた、新型コロナもほぼ収束した、と言うことで、コロナ中のあれこれを纏めておこうかと思います。～

《コロナ禍の始まり》

まず2020年初期、ワイナリー建設中、中国製部品が手に入らず、いくつかの必須設備が間に合わない、と言う不安が発生。

トイレ、食洗機、などです。無ければ食品工場・飲食店としての稼働許可が降りず、また認可が先送りになるのではないかと心配したものです。

幸い数ヶ月遅れ程度で済みました。でもこの時は、この後あれほど酷い話になるとは少しも考えていませんでしたね。これはほんの始まりでした。



《融資ストップ！？》

その後、融資の約束をしていた某団体の方針がトップ交代でブレたのです。

コロナによる先行き不安の中、『成功する確証のないワイナリーへの融資などなぜやる？止めてしまえ！』との前任者の決定を覆す新トップの大号令。それもつなぎ融資で建物を完成させた後！！

これではこちらも建設費を支払いたくても払えない。督促状をもらったところでどうにもならず。工事を請け負って頂いていた工務店の社長はメンタルで入院してしまいました。

私も本当に片足棺桶でした。(ちなみにその某団体のトップ、『私にも地域産業を守る責任がある！だからどこの馬の骨ともわからん返せる保証のないところに貸すわけにはいかん！』と宣っておりました。おいおい、まさに地域産業壊してる真っ最中なんですけど？工務店は地域産業に入らないのですかい？と内心笑って聞いていました。ま、この事態、手元資金は残しておきたいし、リスクの高いコロナ創業の弱小会社への融資など止めてしまいたい気持ちは分からんでもないですけど。とは言え約束無視で自身の欲望にだけ忠実なご老人には困ったもの。こちらも死活問題です。)

コロナ不況、中小企業が憂慮する「銀行貸し渋り」本当のところ



紆余曲折の後、『国民が一丸となって頑張らなきゃいけないこの時に、コロナ貸し渋りなどあってはならない！』と正義感の強い国会議員に監督官庁に連絡して頂いたことで事態は急転直下。何とか約束通りの融資実行、オープンに漕ぎ着けたことは以前書いた

通りです。

(しかしまあ、どう考えてもこちらが正しいと思っただけでもどうしても埒が明かない無力感は今二度と味わいたくないものです。どうしようもない暴力に理屈は通じず、それを上回る力で対抗するしかない。なんともやりきれないものです。)

でも、未曾有のパンデミック真っ最中。これでハッピーエンドになるわけもなく。

《お客様が来ないんです》

さて、プロジェクトが始まった頃ブログに書いた内容です。

『そもそも基本1名で栽培、醸造、販売(店番)を行って
いけば、営業活動もままなりません。それでも期待通りに売れると考えるのは甘いというものでしょう。

それで、この活動。「勝沼ワイン村」構想。既存の1件のワイナリー(東夢ワイナリー)を中心に新規10件の小規模ワイナリーを加えて計11件が集まる集合ワイナリー施設の建設。



話題性・利便性での集客効果、ある程度の設備・資材を共有化や共同購入することでの必要資金の低減、グループとしての営業活動、各種ノウハウの共有、等々のメリットがあり、弱小が始めるためにはもってこいの環境というべきでしょう。』

いやあ。甘かったですねえ。甘くて甘くて、喉が痛くなるほど激甘のお菓子のようです。(笑)

まあ、弱小マイクロワイナリーですし、大手と違う強みがあるとすれば、醸造責任者とお客様の距離が非常に近いことでしょう。だから対面接客が営業の中心!と考えていたのですが、コロナでそんなものは崩壊。お客様が来ないんです。

そもそもワイン村でも、オープン時には関係者招待して記念式典、メディアに広告、など考えていましたが、人が集まってクラスターになったりしたら近隣住民に睨まれて立ち行かなくなるのでは?と心配して、全て取りやめ。「勝沼ワイン村」と言うものができたことは世間に伝わらないのです。

オープンしても総合棟の売店は非常事態宣言で閉鎖したり、濃厚接触者が出てしまっただけで閉鎖したり、何名かスタッフがいたらやはりあれこれ大変でした。

その点私は1人ですし、ワイナリーも狭いのでお客様も通常1グループしか入れないということで営業し続けていました。周辺の飲食店のほとんどが閉まっている時にパスタランチをお出しして喜んで頂いたこともあります。(笑) 本当にこんな時に来て頂い

た方々、ありがとうございます！

コロナでステイホームが推奨される中、あまり気にしない人たちでも、ここは知らないから来ることない。それが続くうちにワイン村の各ワイナリーの方針も変わり始め、イベント以外ではオープンしないワイナリーも出てくる、するとますます人は来ない、という悪循環となってしまうのです。

うーん、これでは某団体トップの言う通り本当に倒産の危機！？

とにかくあれこれプランを考え直します。販売に入れる力を増やす分、まず畑が手薄に。家族やその友人が頑張ってくれており、助かっているのです。

《コロナワクチンあれこれ》

それはともかく、2021年8月後半、やっと私のところにもワクチン接種の案内が来ました。しかし既にこの年のワインの仕込み直前。副反応がひどい人は2~4日ほど動けなくなる、なんて話もあり、一方で仕込みは農家さんと収穫スケジュールを調整して行いますので、体調不良で作業停止などできないのです。結局先送りしました。まあ山梨には感染者もほとんどいなかったですし、仕込み中はお客様対応も減りますし、大丈夫だろうと思ってのことです。

と言っているうちに毒性の強いデルタ型が流行りだし、これは流石に私もワクチン打ちに行っただ方が良いか？仕込みが終わったらスケジュール調整するか、と思っていたのですが。。。9月末、自宅階段最上部付近から転落して眼底骨折&両手麻痺。ワクチンどころではなくなりました。仕込みも友人知人に応援を頼んでやっとどうにか。(じゃあ、ワクチンで動けなくなっても同じことだったんじゃないか？という話もありますが。(笑))

そうこうしている間にあっさりデルタ収束、オミクロンへ。これは特に重症化の危険は少なそうだと感じました。翌年2月に治療も終わりましたが、結局ワクチンは打ちませんでした。

特に反対派というわけではないですし、mRNA ワクチンは技術的には非常に面白いとあれこれ資料も見ていました。しかし見れば見る程まだ半完成の技術では？という疑問も湧いて。。

結局打たずに済んでほっとしています。(笑)

《ワインコンクールに応募してみた》

まず、品質アピールになればとコンクールには当初から応募しています。

応募しているのはサクラアワードという審査員が女性だけの日本の家庭料理に合うワインを探すというコンセプトのコンクールです。私のコンセプトとの相性も良いのです。他にもコンクールはあるのですが、生産量の制限が厳しいので、当社にはちょっと厳しいです。

(例えば1ロット1,000本以上とか。やはりロットによって味も微妙に変わりますし、その制約は正しいと言えば正しいのですが、弱小では難しいのです。。)

そして2年目から金賞！やはり受賞ワインは人気が出ます。とは言え、コロナ禍中、知名度も上がらない状況ではなかなか売上は伸びません。



《異業種交流会に参加してみた》

コロナ禍の中で、どんな営業活動して良いのか正直わからず、直接お客様になりそうな方を呼び込めないかと異業種交流会に参加したのもこの頃です。

しかし残念ながらこれは会社経営的には失敗でした。会合(ネットミーティングです)への出席必須と言うちょっと面倒なところに入ってしまったのがいけなかったのですが、時間ばかり取られて作業に支障が出てきました。流石に一人製造業では無理がありましたね。あまり売り上げも増えず。結局1年足らず、2022年の仕込み準備が始まる頃に退会しました。

確かに注文が増える分もあったのですが、こちらも皆様のビジネスへの貢献が求められるわけで、そこで使う費用もあります。当然ながらそれがちょうど釣り合うくらい。(それが平等というものですね。)結局結構高額な入会費分の赤字だけが残りました。まあ、今でも交流が続く方も出来ましたので、そんな効果はあったのですが。

(もちろんこの方法が向いている業種もあるのです。基本的には1件当たりで動く費用が大きい士業・不動産は良いでしょうね。サービスを提供する側も受ける側も、きちんと信用できる方と取引したいもの。そんな時には知人からの紹介は大変有効です。薄利多売系の小売りはよく考えましょう。)

《HPを刷新してみた》

旧HPはWixという(確かイスラエルが本社)パーツを配置して無料で自分でHPを作れるもので作りました。(でもこれを自分のドメインで公開しようとする则有料になるのですが。)費用をかけずに作れたのは良いのですが、毎年商品の入れ替わるワインではメン



を減らして衰退する一方。でも無理し過ぎても衰退が早まるだけ。バランスが難しくて正解が分かりません。

それでもなかなか売上は上らず、自己資金がじわじわ減っていく。ので。

《年金積立金を取り崩してみた》

手持ち資金の底が見えた頃、旧職の年金積立金のことを思い出しました。どうせ今の私に定年無し！ここで眠らせておくより、今の大変な瞬間に使ってしまえ！なのです。

確かこれは申請すれば引き出せるような説明を聞いていたはず。

で、問い合わせたところ心よく引き出して頂けました！なんと、まだこれだけ自由になる資金があったとは！

助かりました。

が。。それなりにあったんですけどねえ。2年は持つと思うくらいの金額だったのでくれねえ。。1年ちょっとで溶けて消えました。

《確定拠出年金とは》

企業年金はそんな感じに取り崩して消化。

でも崩せないのが確定拠出年金。。60歳になるまで、何が何でも、自己破産して生活保護を受ける事態になろうとも取り崩せない、とのこと。実際にこんなことにならないと確認する人もいないだろうけれど、誰のためにストックされているお金なのか、実感してしまう一幕でした。やれやれ。。

(で、ここからが資金不足も本番です！周りを不安がらせてもしょうがないので黙っていましたが、何度これでゲームオーバーだと思ったことか。ストレスで眠れない日もかなりありました。ワインだけはいっぱいあって良かったあ。(笑))

《追加融資をお願いしてみた》

(ここは実名で大丈夫と思いますので) 日本政策金融公庫に追加融資をお願いしてみました。過去融資額を増やして頂いたこともあり、もしかしたら、と考えたのですが。。残念ながら無理でした。

コロナ融資制度のようなものもあり、コロナで困っている会社への融資は比較的容易なのですが、その基準はコロナ前であったり、前年から売上が落ちていることが条件なのです。ところがこちらはコロナ創業。曲がりなりにも少しずつ売上が伸びているのです。これではコロナ融資制度の対象外との説明。そうすると普通に融資先の会社として妥当かどうかの査定しかできず、ずっと赤字の会社はその資格なし！で終わり。他の金

融機関も似たようなものなのです。

《コロナ補助金とは》

まあ、そんなこんなでコロナ補助金の類もほぼ壊滅。

1つ2020年に持続化補助金を少しだけ申請できました。これはコロナ前&ワイナリーもオープン前の2019年11月、ワインツーリズムがあった時の売上と比べて明らかに落ちていたからです。法人補助額の上限は200万！とあったので、おお！と一瞬喜びましたが、しかし事業規模が上限とのこと。結局オープン前のごくわずかの売上が上限になりました。(涙)でも少し頂けただけでも助かりました。(ワイン村内では、その当時は個人事業者として活動しており、法人化した後との比較にならず申請できなかった方もおります。それに比べればこれは幸せなのです。)

お客様とそんな会話をしたこともあります。補助金とかいっぱいあるよね？と質問する方もおりますので、この現実を説明するのです。大抵は「大変だったね。」と優しいお言葉を頂くのですが、1組だけ「分かっているわざわざこんなタイミングにオープンしたんでしょ？」ときついことを言う方もいました。そんな業界の方でしょうかね？(笑)

しかし幾多のトラブル(ってほとんどがあの測量会社のせいですが。)で遅れに遅れた結果こんなタイミングになってしまったのであって、誰もこんな時にオープンするつもりはなかったのです。一番大変なのは、こんな時期にオープンがずれてしまった事業者ではないでしょうか？ぶっちゃけ単なる制度の欠陥じゃないのかな？きつとここまで細かいケースは想像できなかったのでしょうか。

似た話に国民年金や健康保険もあります。年金は何とかなりましたが、健康保険は「収入が下がった。」と認められないと免除になりません。そう、元が0円だともうそれ以下に下がりようが無いのです！(笑)まいりましたねぇ。

《生命保険を解約してみた》

次は生命保険解約。ごく普通の日本の生命保険で60歳満期となっており、それを過ぎると保証が激減します。しかももう目と鼻の先。これでは万一の場合金融機関に返済できず家族にも迷惑が掛かります。ということでこれは解約して、別の掛け捨てのちょっと安いものに変更しました。月々の支払も減らせて60歳過ぎの保証確保、それで積立金が返済されて手元資金ができるとは、嬉しい限り。

《5類になったけれど》

ところで新型コロナも毒性が薄れて5類に変更。これでお客が増えるか、と期待しましたが。。2023年5月、残念ながらお客様は減ったのでした。

今まで旅行に行けなかった人たちは、ワイナリーに行くよりも観光地へ！京都や、山梨でも富士山、河口湖周辺は観光客が多すぎて観光にならない！なんて話も聞いたものです。が、ワイン村は閑散としておりました。。まあ落ちつくまで待つしかなさそうです。と、思っている、結局明らかに人が増えたと言えるのは、ぶどう祭りやワインツーリズムのある11月だけだったと思います。

《ぶどうの丘に納入してみた》

2023年6月、甲州市の駅前観光施設、「ぶどうの丘」に納入しました。

ここの販売量は凄い、とは聞いていました。しかし、その試飲スタイルには期待もありますが、心配もあつたのでした。入場料を払えば地下セラーで基本無制限に試飲できるのですが、開栓後そのまま置いておいてご自由にお飲みください、のような感じですので、添加物控えめではすぐに劣化して、かえって評判落とさないか？と気になったり。

また当初は赤ワインの原料不足でしたし、白1種だけ出品というのもどうかと思い、審査会提出を見送っておりました。

添加物調整に自信がついたり、ワインコンクールも受賞できて万々ここで評判が落ちることがあっても現状よりそれほど売上が落ちることはないだろうと考え、やっと審査会に提出しました

結果、評判通りここの販売数は半端ではありませんでした。

とにかく試飲して飲み比べられること、そもそも世間にあまり出回っていない、ご当地ワインを探すような方も大勢来られること、それに駅に近くお客様の数が圧倒的に多い、というわけで想像以上の売上となっております。結局この効果が一番大きいです。

今思えば、とにかく少しでも早く出すべきだった、の一言に尽きますね。



《いくつかの酒販店、飲食店にも納入してみた》

当初飲食店も酒類禁止になったり、飲食宿泊が振るわず酒販店も在庫を抱えて新規との契約は渋ったりでしたが、友人知人の紹介があったり、2023年から少しずつ訪問営業したりで、じわじわ増えているのです。

が、やはり「ぶどうの丘」のようなわけにはいかず。



どうも見ず知らずのワイナリーのワインとなれば、お客様も二の足を踏むようです。まあ、そんなものでしょうね。

試飲の機会があったり、お客様と信頼関係を築いているお店の方が強力に押しつけてくれたりしなければ、そう簡単に手に取って頂けません。気長にやるしかないですね。

とにかく地道に数を増やしていくしかないようです。

《ワイン村もあれこれ集客頑張ってます》

ワイン村も集客頑張っているのです。

2023年4月から第一土曜日を ChillTime と呼んでキッチンカーを呼んでイベント風に行ってみたり。野外ステージを作ってイベントしてみたり。

イベント日にはそこそこお客様も来て頂けるのですが、なかなか難しいところです。

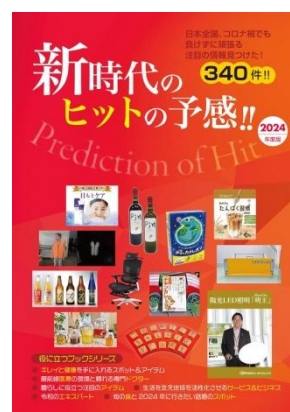
《雑誌に掲載してもらった、ネット広告も続けてみた》

となれば、やはり Casa Watanabe 自体の知名度を上げ、たまたまお店で見て頂いた方にも飲んでみようかな？と思って頂くしかない。というわけで露出度を上げることを継続します。

面白いことに、少しずつ、効果がありそう、というか面白い手段を持った業者が連絡してくるようになります。こういうところは、できたばかりの会社にはすぐに連絡したりせず、ある程度きちんと続いている実績ができてこないと営業対象と考えないのでしょうか。多分。

次は動画広告やネット旅行雑誌との提携準備中です。

ご期待ください！



《2024年1月時点のまとめ》

まあそんな感じで、すべてがコロナのせいとは言いませんが、とにかく大変なのです。

新事業ですから、退職金その他の資産を使い切るまでに立ち上がるかどうか、が勝負であることも、それには時間が必要なことも当然わかっていたのですが。。

まず当時あれこれ書いた通り、プロジェクト遅延で対策に追われるだけで収入にならないまま、約1年半分の生活費が消滅。

遅延により、建設が東京オリンピックの建設にぶつかる。すると建築資材や人件費の高騰。中には便乗値上げの疑いがあるものも。。某団体も当初約束額までの融資を受け入れましたが、これらの値上げ分までは受け付けません。その分手持ち資金消滅。(どころか、

サラリーマン時代に少し買っていた株をコロナ直後の「底値」で売って何とか支払ったという悲しい状況でした。。)

オープンできて、新型コロナでお客様が来ない、酒販店もなかなか渋い。というわけで予想以上に立ち上げに時間が必要で、当初予定資金すべて消滅。

その後、あれこれ資金調達を繰り返し。。

ホント、ギリギリなのです。

と言うわけで、今でも私個人は無収入の貧困家庭状態です。時々甲州市のコロナとは無縁の貧困者支援の補助金が届きます。(笑) まあ、これから会社が黒字になった後でも1、2年は役員長期貸付金の返済で済みますから「報酬」は無しのままですね。当面は所得税納入の心配はありません。会社としても源泉徴収無し、ということで、事務工数が減って便利です。

《工数》

家内と話していたら、「工数」って何？と聞かれました。こっちも「え？」(笑)「この作業は3人月だから、3人集めれば1ヶ月だよな？」とか。ん？もしかして製造業でしか使わんの？と思いましたが、やはり経理や人事でも使うようでほっとしました。(新しく一人雇い入れるために必要な工数、とか)家内は営業事務だったので、あまり気にしなかったのでしょうか？

しかし日本では案外気にしない人も多いのかもしれないね。だからこれほど生産性が低くなる。(笑)

今回の消費税のインボイスなど酷いことになりそうです。確かに、借受消費税を受け取っておいて、それをそのまま自分の収入にしてしまう小規模事業者を何とかせねば！という理念は分からなくもないですが。。そもそもこれまでの経緯で8%と10%の混在、借受仮払の相殺、国と地方の取り分の計算、等々ややこしいことこの上なし。ほとんどの事業者がこの計算をすることになるって、さらにそれを確認する税務署の現場の苦労も。。うーん。。しかも生産性にこれっぽっちも結びつかない事務作業。日本全体の事務作業能力の何%がここに費やされて溶けるのだろう？

まさに「虚無への供物」。。

なお税金で言えば、法人税も累積赤字額がかなり溜まっておりますので、当分心配ないでしょう。

心配なのは消費税ですね。まだまだ売上は 1,000 万円に届くことはありませんので、対象外業者で行こうとしたら、例のインボイス。くっそう、このタイミングで！とは思うものの、どうしようもなし。(もういっそみんなで一斉にインボイス対象業者の登録を辞退して、ウチは対象外ですから消費税は上乗せできません！と宣言したら、消費税ってその瞬間自然消滅するんじゃない？(笑)、とか思いますけれど。面白いことに認可制なので、「認可されませんでした！」とか「辞退します！」ってことが合法的に出来そうですし？(理念はともかく、実態はどうせ上乗せですからね。)

ということで、まだまだ生き残りをかけてあれこれ模索中なのです。
いつか「勝利宣言！」と銘打ったレポートを書きたいものです。(笑)

—完—