

データ&トピックス

●外食業界・消費者動向

外食店に農地貸し出し
無農薬野菜の栽培請負

お客様の支持が得られた。
(日経MJ／12月22日)

農業生産法人ファームキャンパス(千葉県長生村)は外食店に農地を貸し出すサービスを始めた。農作業自体はプロに任せ、接農作業することなく、「自前の野菜」を店でふるまうことができる。1区画(40㎡)あたり年間18万9千円支払う契約。作付けはレタスなど約50品目。収穫はすべて契約者のものになる。現在の契約者は2外食店。

△あまから手帖(クリエテ関西社)1月号
新年号の特集はなんと、1冊まるごと「お酒」がテーマ!

△グルメ誌の特集紹介

△あまから手帖(クリエテ関西社)1月号
新年号の特集はなんと、1冊まるごと「お酒」がテーマ!

特集1／呑むなら、この6トレンド
・ハイパー立ち呑み、現る
・日本ワイン芽生の時
・薫る、国産クラフト生ビール
・スパークリングの新しい輝き
・一酒の偏愛専門的バー
・関西酒蔵イベント花盛り
専門に扱うレストランまでもが登場している「日本のワイン」やビール党を強く惹きつける「樽生で呑める国産クラフトビール」、比較的安価で美味しいと話題の「スパークリングワイン」などについて注目

▽dancyu(プレジデント社)3月号
特集1／日本酒
今こそ飲みたい究極の食中酒が勢ぞろい
▽食案(徳間書店)3月号
大特集／なごみの和食
「居酒屋以上、割烹未満」のいい店、集めました
特集／日本酒番付2011

・ウイスキーはこのグラスで飲んでこそ
▽食案(徳間書店)2月号
特集2／ウイスキーという贅沢
冬の夜はこれに限る
・今宵、ウイスキーに酔う
・私とウイスキーの親密な関係
・ウイスキー基礎知識Q&A
・いま飲むべきウイスキー
・2大蒸留所ルポ ジャパニー
ズウイスキーの現在

骨太に自分を耕す方法

その10／自分を「粗末」にするな

最近の日本社会のありように大きな危機感を抱いているのは、私だけではないでしょう。

後先を考えずに行動して自分の将来を粗末にするだけでなく、人の命まで粗末にする。これは人間的に何かが欠落しています。また、ある程度の分別があるはずの人でさえ、「倫理観」というものが欠如し、自分の身辺を律することすらできない。

日本全体が病んでいるというべきか、「これは何とかしない」という思いは、多くの人に共通するでしょう。

日本人はこんなはずではなかった。私たちに、ずっと伝統的な良さがありました。女性であれば、「美しさ」を単に着飾るのではなく、女性としての恥じらいや礼節を重んじることに求める。男性の場合も、弱者をいたわ

り守る者としての自覚、心構えが行動に表われていたものです。特に日本人は「自然」を敬ってきた。稲作農耕民族として、自然の恵みで生き、みなで協力して自然を守っていくことで栄えてきたのです。

これからの時代は、日本人のこんなアイデンティティこそが世界で必要とさせるのではないのでしょうか。

歴史をひもといても、一六世紀に西洋からやってきた宣教師は日本人を見て、「一般庶民は貧しいけれど、非常に礼儀正しく、誰に対しても親切である。それと驚くべきことは、民家や町家の辻々に立っている一般庶民の大勢が、難しい字を理解する」と驚きの報告を本国へあげている。当時はヨーロッパでも、識字率は非常に低かったのです。日本でこのように多くの子どもたち

が寺子屋制度などで勉強したのは、学者、僧侶、医者などへは、土農工商を越えて、実力で上がっていたからです。何でも世襲だったのではなく、そこでは実力主義が取り入れられていたのです。

明治になっても、下級武士にすぎなかった伊藤博文たちが勉学に励み、ケンブリッジなど欧州に留学し、憲法や議会など新しい国の根幹を短期間でつくり上げた。

それは現代でも同じです。会社の規模は大きくても、実力の伴わない世襲が行なわれたときに悲劇が起こる。大学でも、医学部の暗部をテーマにした「白い巨塔」ではないが、だんだん腐敗してくると、派閥がはびこり、崩れ、師匠を凌駕するだけの素質を、その後任となつてリーダーシップをとるのが本来の姿なのです。

(三笠書房より)

他店視察から経営のヒント

テーマ決め「秘密」を探る

均一価格の居酒屋の台頭や女性だけで宴会を楽しむ「女子会」の定着など、飲食店を取り巻く環境変化はスピードを増しています。こうした中で、より重要

になってるのが他店への「視察」です。新しいものを生み出すときに、何から何まで自分だけで考えていては、出遅れてしまいます。

もっとも、どんな店を視察すべきなのか分からないという人も少なくありません。飲食店コンサルタントの土屋薫さん(集客UP塾代表)は「3段階で店を思い描けば視察先を絞り込める」と話します。その3つは、自店の目標になる「あこがれの店」。それよりは手が届きそうなレベルで日



々の刺激やヒントをもらえる「少しあこがれの店」。さらに身近な「競合店」です。「あこがれの店」とは、ミシユラン三



「花と竜」。カウンター前にずらり並んだ焼酎の品揃えは圧巻

つ星の店や創業100年以上の老舗など、すぐにはマネできない店。「少しあこがれの店」とは、ベンチマーク店のこと。頑張れば手が届くレベルであることが重要で、定期的に視察を重ねて、良い部分を吸収し、刺激を得ます。

最後が「近隣にある競合店」。商圏の現状を知るための視察に向いています。業態にとらわれ

3段階を思い描いて視察先決める 視察先で名刺交換、会話も交わす

テーマを決めた方が、効率的で効果的だからです。

遠隔地の繁盛店を視察する場合、中原社長は知り合いの同業者に頼んで、視察先を選んでもらいます。さらに、視察した店の責任者などに紹介してもらい、名刺を交換して会話を交わすようにしています。見るだけでは分からない店の裏側まで教えてもらうためです。

そうは言っても、視察で何かを学んでも、それを実行に移すのは簡単ではありません。「月に一つ、視察をきっかけに自店を改善できれば、1、2年で10、20の改善ができます。店には前とは随分違う姿になっているはず」。関東で飲食店4店を経営するウィルウェイキャリアバンクの金村秀一社長はこう話します。

視察の手法は独特。まず、視察したい飲食店に電話をかけて、あらかじめ許可をもらい、開店の1、2時間前から店に入って厨房やホールを見学させてもらいます。その場で経営者や店長に気になったことを質問します。

こうした視察を月1回以上のペースで続けてきました。この1年ほどは飲食店の経営者や従業員を募り、学ぶべき部分がある飲食店をグループで視察する、「パクリツアーズ」まで始めています。

ちなみに「企業秘密」を根掘り葉掘り聞くような視察を受け入れる飲食店は意外と多いものです。「友達が遊びに来るのをきっかけに部屋をきれいにすると同じで、視察される側にとっても成長の機会になるからではないかな」と、金村社長は解説してくれました。(日経MJ「日経レストラン」寄稿)より)

2015年2月 No.73

発行:株式会社コヤマカンパニー

〒569-0803

高槻市高槻町19番7号

tel :0120-21-0852

fax :072-683-0087

mail:web@koyama2525.co.jp

心と心をニュースで結ぶ

コヤマ新聞

THE KOYAMA SHINBUN

2011 春 大阪

輸入ワイン
展示・試飲会のごあんない

2月3日(木) ホテルモントレ
2月7日(月) 帝国ホテル

2011 年春の輸入ワイン展
示・試飲会を二つごあんないし
ます。
一つは2月3日(木)の 10 時から
17 時まで、ホテルモントレ大阪
7 階の「パルフィ・アマリエ」
で開く「モトックス輸入ワイン
グランド試飲会」です。

14 時からは同ホテル 14 階の浪
鳴館で、スター・レーンヴィン
ヤード営業部長のカーツ・アマ
ン氏を迎えて、「スター・レー
ン来日記念セミナー」も開かれ
ます。
アメリカを代表する飲食誌の
「フード&ワイン」主催セミナ

ーで、「ナパの新たなスーパ
ー・スター」と大絶賛を受けたスタ
ー・レーンヴィンヤード。その
秘話をカーツ・アマン氏が語り
ます。
なお、おすすめプレステージ
ワインの有料試飲も用意されて
います。
× × ×
つぎは2月7日(月)の 11 時から
17 時まで、帝国ホテル大阪3階
のエンパイアルームで開く「株
式会社飯田ワイン試飲展示会」

です。
来日者特設ブースも設けられ、
アンペレイア (トスカナ州)、
ヴァッレ デラカーテ (シチリ
ア州) など、イタリアから注目
の生産者が来日します。
ブルゴーニュの推奨アイテム
のほかイタリア、スペイン、南
フランス、ニューワールド各国
の売れ筋ワインなど、世界各国
からの総数250アイテムの新
着ワインが試飲できます。
× × ×

両試飲会とも参加無料。参加
のお申し込みはTEL072・
682・2525、株式会社コ
ヤマカンパニーまでお電話でど
うぞ。乳幼児、未成年者、車・
バイクで来られた方は入場でき
ません。

従業員教育の一つのヒント (24)

迷ったときは原点に戻り判断力を高める

こういう解決策
があるのか、リー
ダーはそれぞれの
解決策の長所と短
所を比較し、実行
のための判断が求
められます。優秀
な部下は、そのプ
ロコン(プロ↓賛
成、コン↓反対)
を用意して来ます
ので、リーダーは
それを検証する判
断力を持たねばな
りません。

部下がプロコンを持つて来
なければ、それを要求するか、
もしくは自分が自らそれを作
成します。プロとコンをラン
ダムに抽出して、あとで重要
なもののから並べ直すという作
業です。

誰しも、その場合に迷うこ
とがあります。目先の損はし
たくないが、客先の要望も取
り入れなければならぬ。そ
うなると、社内調整がうまく
いかない、などです。そうい
められる立場です。判断を問

うときは、やはり原点に戻る
ことです。原点とは、社是で
あり会社方針 (もしくは部署
方針) です。
リーダーがそういう方針に
戻る姿勢を見れば、次から
は部下が同じようにそれをや
ります。リーダーがそれをせ
ずに迷っていたら、いつまで
経っても部下が原点に戻りま
せん。
つぎに、熟練したリーダー
は、プロとコンを一から (ラ
ンダムに抽出して) つくるの
ではなく、大事なプロと大事
なコンを順番に挙げていくこ
とができます。議論すればた
わいもないことであることが
分かるプロコンは、最初から
リストに挙げません。
このように、プロコンをリ
ストにできるリーダーを部下
が見て、育っていくのです。
部下が判断するようになるの
です。

リーダーとは、判断力を求
められる立場です。判断を問

世界に冠たる日本酒

その六十五 ●料理別に日本酒を選ぶ

日本酒の魅力は、食べなが
ら飲むのが美味しい「食中酒」
であることです。酒あつての
食、食あつての酒、その両輪
のうちどちらが欠けても食卓
での楽しみは半減してしま
います。

飲むことで食事が、食べる
ことでお酒が、よりいっそう
の美味しさを増し、互いに引
き立て合っていくのが、日本
酒と食事の望ましい関係です。
同じお酒であっても、どん

なタイミングで何と合わせて
どんな温度で飲むかによって
その印象も変わってきます。
自身のお造りと合わせたと
きには少し重めに感じた純米
酒、それをお燗酒にして、き
んきの煮付けと合わせてみた
ら、今度はピツタリだった、
というように、酒の味を一番
に引き立ててくれるのは、相

性の良い料理との組み合わせ
です。春の新酒の渋み、苦み
と、同じく旬の山菜のほろ苦
さを合わせてみたり、一見
すると欠点にみえる要素も、
組み合わせによっては互いを
生かしあう味わいに変わりま
ていきます。
ここで神亀酒造の小川原専
務から飲食店への応援メッセ
ージを紹介します。
「現在、日本酒の消費はま
だ減っています。人口が減っ
ていることを考えたとしても
それにしても酒の消費がこん
なに落ち込むはずはありませ
ん。結局、その原因は、食べ
物を美味しく食べてもらい、

食の美味しさ引き出す
相性を考えながら飲む

反対に大吟醸酒とクサヤの
ように、互いの香りが剋しあ
うような場合もあります。が、
日本酒は、タイプさえ間違え
なければ、和、洋、中、どん
な料理にも組み合わせること
のできるオールマイティな食
中酒です。
中華料理に長期熟成タイプ

の古酒を合わせたり、最後の
メにはデザート代わりに甘い
貴醸酒 (水ではなく酒で仕込
んだ酒) を用いたり、変化
に富んだ飲み方で臨機応変に
楽しめるのも日本酒の懐の深
さです。
お酒そのものの個性、さら
には温度帯の違い、熟成の度
合いなどによって、食との組
み合わせは縦横無尽に広がっ
ていきます。
ここで神亀酒造の小川原専
務から飲食店への応援メッセ
ージを紹介します。
「現在、日本酒の消費はま
だ減っています。人口が減っ
ていることを考えたとしても
それにしても酒の消費がこん
なに落ち込むはずはありませ
ん。結局、その原因は、食べ
物を美味しく食べてもらい、

連載
ワインでルネッサンス！
22

いつても D・O・C のリオハが有名だよね。
シュペちゃん D・O・C っ
て何？
ネロくん D・O・C とは、「特撰原産地呼称」と言って、スペインワインの品質を表す等級なんだ。
ピノくん V・P と呼ばれる単一畑名を表記出来る等級を除けば、原産地表記では最上位で、地中海沿岸の産地プリオラートとリオハだけがスペインで D・O・C と表記出来る産地なんだ。
シュペちゃん へえ、すごい!! どんなワインがおいしいの？
ネロくん リオハではテン普拉ニリーヨ主体の赤ワインがオススメで、ラベルに「RIOJA」

今月の新着ワイン

エレダー・ウガルテ・クリアン

サ
ラ・リオハDOC

750 ml 1575 円 (税別)



テンプラニリーヨ種主体の赤ワイン。完熟したぶどうやブラック・チェリーの香りとなめらかな口当たり、ふくよかで複雑味があり余韻が長く、深い味わいが魅力です。「クリアンサ」とは、樽と瓶で最低2年以上熟成されたワインのことで、うち最低6ヵ月はオーク樽で熟成させたものです。

ナバエルス・ボデガ・イヌリエ
ータ (カベルネ 50%・メルロ 50%)
ナバラDO
750 ml 1300 円 (税別)



スペインバルやレストランなどで大人気のこのワイン。シナモンなどのスパイシーな香り、完熟ぶどうの美味しさが素直に伝わってきます。