

心と心をニュースで結ぶ

コヤマ新聞

THE KOYAMA SHINBUN

2011年 5 月 No. 76

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

データ&トピックス

●外食業界・消費者動向

FC店から接客術学べ
居酒屋流、直営店に導入

エムグラントフードサービス
(東京・渋谷) はフランチャイズチェーン加盟店が実施して集客力を高めている接客サービスの直営店に導入する。

食事後におしほりを出すなど従来のファミリレストランにはあまりなかった新しい視点からのサービスの導入し、テコ入れを狙う。エムグラントのFC店でもある「居酒屋甲子園」で優勝経験のあるジャパン興業(愛知県一宮市) からサービスの指南を受ける。

一般的に客の滞在時間がファミレスより長い居酒屋では、従業員が来店客に対する会話などサービスの磨かないと固定客を掴めないとされている。

エムグラントは居酒屋流のサービスの導入することで、固定客を掴みたい考えだ。

(日経MJ 3月9日)

しゃぶしゃぶ食べ放題

1980円/銀座ライオン

ビアホール運営のサッポロライオンが2月初旬、千葉県柏市にしゃぶしゃぶ店「銀座ライオンしゃぶ一文字」を開いた。3種類の肉と豊富な野菜の食べ放題コースを2000円をきる

価格とし、想定を上回る客数を獲得している。

売れ筋は一人前1980円のしゃぶしゃぶコース。長野県産しめじ、千葉県産春菊などの全国の農家から直送された約20種のカット済み野菜(きのこ類、こんにゃく類を含む)に加え、豚肉、牛肉、ラム肉が90分以内食べ放題。だしも昆布、菜膳火

鍋、豆乳など5種類の中から2種類を選択できるなど多彩さが売り物だ。

原価率は45%で推移している。今後も様々な試行錯誤を経て、次世代店を固めていくことに。

運営元がサッポロライオンと知っている来店客は3割程度。女性客比率が7割。高島屋新館9階。店舗面積180㎡、86席。
(日経MJ/3月14日)

「グルメ誌の特集紹介」

▽danchu(プレジデント

(第一章) 心にも富を貯えるための教え

①心を常に楽しもう

たとえばその事業が微々たるものであろうと、自分の利益が少額であるとしても、国家必要の事業を合理的に経営すれば、心は常に楽しんで事に任じられる(『渋沢栄一伝記資料』青淵百話)

現代の言葉で言うと……

たとえば、自分の仕事がいいたものでなくても、たとえば、自分の儲けが少額であっても、それが社会にとって必要な仕事だと信じて臨めば、心から楽しんでくるはずだ。

「まず楽しむ気持ち」から

成功が生まれる

なぜ、「心を楽しむ」ことが大切なのでしょうか?

大成功している人を見てください。ちょっと成功して満足しているような人じゃないですよ。本当に、本当に大成功しているような人たちです。

いろいろな性格、いろいろなタイプの成功者がいますが、彼らには、ひとつだけ共通していることがあります。

それは、人生をメチャメチャ楽しんでいる、ということ。

大成功しているから、人生が楽しいのは当たり前? いやいや、それは逆です。絶対に。

彼らは、まず人生を楽しんでいる。だからこそ、いろいろなことに好奇心を持って、挑戦しよう、と思えるのです。

楽しく生きるために行動する。成功は、その結果として得られるものなのです。
(日経ビジネス人文庫より)

長寿繁盛店の5つの条件

創業後何十年経っても繁盛し続ける店がある一方で、1年も経たずに閉店する店もあります。この違いはどこにあるのか――。店の存亡を決めるのは結局のところ、お客が来続けてくれるかどうかの1点に尽きます。だが、そのお客の嗜好や店に求める基準は絶えず変化します。それを追い続けられるのは、5つの条件を兼ね備えた店だけです。

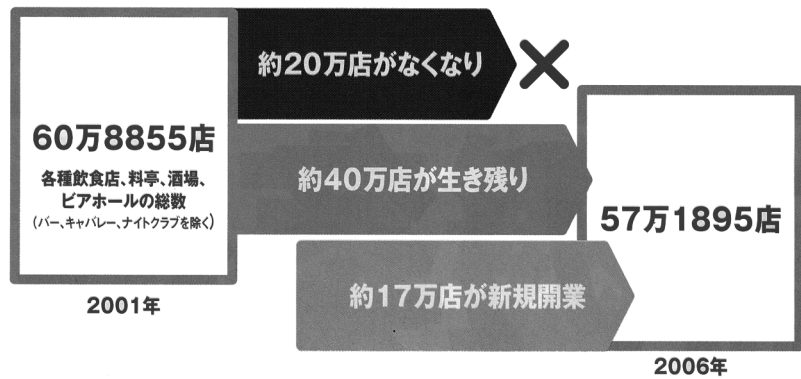
飲食店は熾烈な競争に絶えずさらされています。総務省の調査(下図参照)によると、20

01年の飲食店の数は約60万店。それから5年で約20万店が廃業する一方で、約17万店が新規開業し、2006年の店数は約57万店になっています。

5年間で3店に1店が店を閉める一方、新しく1店が競争に加わるという構図です。2006年以降の廃業・新規開業の詳しいデータはないが、この構図に大きな変化はないでしょう。新しくできる店の方がその時代のトレンドに合った料理コンセプトや内装の店を作れます。

食ビジネス考

いわば、後出しジャンケンのようなものです。時流を捉えるという意味では、後発組の方が有利であり、生き残った店はそうした新しい店と競争せ



ざるを得ません。さらに競争は激化しています。

お客の求めるものは変わっていく 何もしなければ、店は自然にダメになる

メニューを試さない」「店の中核になっていったメンバーがよく辞める」といったものです。魅力のある料理や店を引っ張っていき人財がいなければ、店の経営が先細りになるのは当然でしょう。

数字にこだわり過ぎるのも危険な兆候です。コンサルティング会社、FBAの石田義昭代表は、ある有名外食企業の店舗のランチで、ご飯が前日の残りだったことに驚いた経験があります。その店は業績不振に陥っており、現場は経営者から原価率を引き下げることばかり求められていました。そのため、残った食材を捨てられなかったといいます。「客数を増やしたいなら、本来、ランチのご飯は炊きたてを出すといったテコ入れを

町に美味しい一軒・全国「お国自慢」&厳選「大図鑑」・3大油揚げを食べ比べ・栃尾の揚げたてで飲める居酒屋・自分でつくる油揚げ・東京の「きつねうどん」

▽食案(徳間書店) 5月号/発売中

特集1/満開! ワイン食堂

この「名物」を楽しもう!

・東京ワイン食堂/ワイン界のドンと歩く

・肉料理が光る店/ワイワイとガッツリ豪快に、ワインとともに楽しめる

・魚介自慢の店/旨みたっぷり、海の恵みを堪能!

・野菜が充実の店/栄養満点、健康的なメニューが勢揃い!

・眺めも自慢の春ワインカフェ/ゆったり、のんびり過ごしたい

・和ごはんで堪能させてくれる店/漬物、干物、豆腐にご飯。飾らず楽しむデイリーワイン

・ワインぐびぐびおつまみレシ

ピ/今夜はうちがワイン食堂

▽料理通信(料理通信社) 5月号/発売中

特集1/「小さくて強い店」はどう作る?(Vol.4)

・異業種からの転職組が作る小さな店が人気です。

・「小さくて強い店」のキッチン

の作り方

・「小さくて強い店」登場店の

本音/ココが満足vsココが後悔

すべきです。数字ばかりにとら

われるから、それに気付かない。

大切なのはやはり、OSC(商品、サービスの、クレディビリティ)

だ」と石田代表は話します。

当たり前のことですが、商品

に魅力があり、サービスが感じ

良く、きれいな店であればお

客は来ません。逆に言えば、そ

の基本さえ押さえられれば繁盛

店であり続けられるということ

です。ただし、その基準は時代と共に変わっていきます。

一方で怖いのは、店の欠点に従業員が慣れてしまいがちなことです。例えば、壁にできたシミ。1回目は汚れですが、数日すれば慣れて、模様と同じで気

にならなくなっていくます。

つまり、長寿店になるには、

①店の強みを磨き②OSC向上

などの徹底で客離れを防ぎ③お

客の嗜好の変化や競合店の出現

など時代の変化に対応する力が

求められます。(単にお客に迎

合したり、流行を追いかけるの

は最悪)。そのためには④経営

者として成長し続けることに加

え、⑤優秀な部下を育てる努力

が欠かせません。

(日経レストランより抜粋・

加筆)

4 月某日、茨木市の居酒屋で食い逃げがありました。その店は以前にも食い逃げに遭ったことがあ

るので、気をつけていたにもかかわらず、またしてもしてやられました。巧妙な手口で無銭飲食を繰り返す輩（やから）からだまされないよう、参考までにお知らせしたいと思います。

以前も店にきたことをほのめかします。やたら愛想がいい。店員におごる。

「あとから知人が来るが、店の場所を知らない」と言います。テーブルに財布らしきものを置いていくのではないのでしょうか。

ご注意 !!

頻発する無銭飲食

— その巧妙な手口 —

携帯電話で話しながら店を出て行きます。その際知人の分まで飲み物を注文します。それっきり帰ってきません。いちいち人を疑っているのは商売になりませんが、前述のようなことがあれば、いったん会計を済ませてもらった方が得策ではないでしょうか。判断は難しい

東日本大震災 外食産業に試練

東日本大震災によって、外食産業はかつてない試練のときを迎えています。物理的な損害以外に外食産業を苦しめるのが行き過ぎた「自粛ムード」。先日、ある有名作家が震災後に、「元気になるため」にすしを食べに行ったことを自身のブログで書いたところ、

「こんなときに非常識だ」というコメントが殺到し、その日の記述を削除する騒ぎになりました。

「被災者のことを考えたら、こんな時期に外食なんばらく、暗雲のようにたれ込めるかも知れません。だが、飲食店で働く読者は、

どうかこうした感情論に萎縮することなく、胸を張って店を開いてもらいたいものです。

日本がこれから本格的な復興に向かうときに必要なのは、明るく前向きなエネルギーであり、困難に立ち向かう勇気です。外食はそれらを人々に与える大切な仕事であります。家族と、恋人と、仲間との楽しい食事は人に笑顔と勇気をもたらします。その意味で外食産業は、未曾有の震災に見舞われたこの国に大きなパワーを与えられる存在です。

16 年前の阪神大震災で被災した兵庫県の韓国料理店「高麗飯店」は、地震発生

10 日後には、空き店舗を 1 日 1 万円で借りて営業を始めました。

水もガスも止まる中、給水車の水とカセットコンロで料理を作り、「芦屋で最初に復活した店」となりました。

同店を営む清水麗子氏は言います。「儲けを考えず

小さな約束でも、期限をキチンと守る

さわやかなリーダーは、個人的なお金のことにもきれいです。私がリーダーシップを発揮していると思う人の財布の中には、実際にいくら入っているかは知りませんが、最低でも 3 ～ 5 万円ぐらいいは入っているのではないかと思います。部下にも高給をもらっているのに「金がない」と部下に言うことも相当に格好が悪いと思います。

部下とちょっと飲みに行くと聞いてきました。こちらが答えに窮してモゾモゾしていると、その先輩は返した金額全部を「持って行け」とまた貸してくれました。

ケジメをつけろ！と、その先輩は教えてくれたのでした。期限にいい加減であるのか、それをキチンと守るのかの違いです。ちょっと借りて、そのうちに返せばよいと考えている部下がいれば、それは間違ったと教えてやることです。約束を守るといことは、仕事の上でもっとも大切なことです。お客様との約束を守ること。約束したことは早く実行すること。ケジメをつけることは、営業活動の基本ではないでしょうか。

(S ・ J)

従業員教育の一つのヒント (27)

さわやかなリーダーは、個人的なお金のことにもきれいです。私がリーダーシップを発揮していると思う人の財布の中には、実際にいくら入っているかは知りませんが、最低でも 3 ～ 5 万円ぐらいいは入っているのではないかと思います。部下にも高給をもらっているのに「金がない」と部下に言うことも相当に格好が悪いと思います。

部下とちょっと飲みに行くと聞いてきました。こちらが答えに窮してモゾモゾしていると、その先輩は返した金額全部を「持って行け」とまた貸してくれました。

ケジメをつけろ！と、その先輩は教えてくれたのでした。期限にいい加減であるのか、それをキチンと守るのかの違いです。ちょっと借りて、そのうちに返せばよいと考えている部下がいれば、それは間違ったと教えてやることです。約束を守るといことは、仕事の上でもっとも大切なことです。お客様との約束を守ること。約束したことは早く実行すること。ケジメをつけることは、営業活動の基本ではないでしょうか。

(S ・ J)

連載 ワイインでルネッサンス！ 24



ネロくん 今回はスペインも大西洋側のワインだよ。

スペイン編 ④

ピノくん 大西洋側の白ワインで有名なガリシア州の「リアス・バイシャス」から……。

ネロくん ガリシアはスペインの西北部にあつて、スペインの最西端の緑豊かなところなんだよ。

ピノくん スペインワインと言えば、リオハやリベラ・デル・ドゥエロの赤ワインが知られているけど、「スペインでもっとも上質な白ワインの産地」との名声を受けているのが、ここ「リアス・バイシャス」なんだ。

ネロくん ここでは、スペインでもっとも高貴な白ブドウ品種と言われている「アルバリ



バルミニョール アルバリーニョ(リアスバイシャスDO) 750ml 2450円(税別)

今月の新着ワイン

スペイン白ワインの名産地リアス・バイシャスでも屈指の生産者。ミネラルや柑橘類、熟したアプリコットを連想させる香り複雑。凝縮度が高くフレッシュな酸味が心地良い白ワインです。



パソ・デ・モンテレイゴデリーヨ(モンテレイDO) 750ml 1700円(税別)

酸のきれいな素晴らしい白の産地、スペイン北部モンテレイの地ブドウ、ゴデリーヨ種 100% の白ワイン。コストパフォーマンスの高さで 5 ツ星を獲得！

※ 注文はフリーダイヤル 0120・21・0852、株式会社コヤマカンパニーまでお電話をどうぞ。

世界に冠たる日本酒

その六十七 ● 緊急呼び掛け

東日本大震災から 1 カ月半以上を経過しましたが、依然として世の中の流れは自粛ムードが強く、被災地の酒蔵には、経済的二次被害がもたらされています。

また、首都圏の電力の 3 分の 1 を担ってきた東京電力・福島原子力発電所を擁する福島県の酒蔵への風評被害にも

招くな経済的二次被害 東北の日本酒を飲もう

深刻なものがあります。そんな中、震災で大きな被害を受けた岩手県のある酒蔵が「被災地岩手から『お花見』のお願い」と題したメッセー

ご注文はフリーダイヤル 0120・21・0852、株式会社コヤマカンパニーまでお電話をどうぞ。