

データ&トピックス

●外食業界・消費者動向

行列のできるヘルシーランチ
野菜・玄米で飽きさせない

生活習慣病の予防やダイエットなど性別・年代を超えて健康志向が高まっている。「外食時は野菜を多く摂ろう」と考える人は確実に増えている。こんなニーズをうまく捉えて開店から行列ができる店をつくったのが「玄米カフェ 実身美(サシミ)」(大阪・阿倍野)や「結わえる商家」(東京・蔵前)。

「玄米カフェ 実身美(サシミ)」はわずか33㎡・10席の店。ランチだけで月商200万円。8割が女性客。

原動力となっているのは「日替わりヘルシープレート」(861円)。主菜は「車麴と夏野菜の酵素ドレかけ」、玄米ご飯、味噌汁、副菜3種(ラタトゥイユほか)。

翌日は主菜・副菜をすべて入れ替えるので、お客は毎日通っても飽きがこない。また、工夫を凝らしたデザートが好評(ランチ時だけで50個は売れる)。

客の声を聞き、迅速に改装
女性向けカレー店

ロイヤルホールディングスが東京・表参道にカレー専門店「カレー家族」を「スパイスプラス」として再出発した。7月に実験

店として開店して4カ月、カレー店らしさを大幅に薄め、カフェ風に装いを改めた。お客様の率直な意見をもとに6回メニューを変えている。カレーが主役という点はブレていないが、店名から「家族」を外し内装をフーリングに変えた。

本格派のカレーと野菜のスパイスをいため煮したインドの家庭料理「サブジ」のサラダバーが好評で8割が女性客。客単価850円と想定どおり。月商は目標1000万円だったが850万円に納まった。

(日経MJより)

「グルメ誌の特集紹介」

▽料理通信/2013年1月号
特集2・泡系日本酒×冬の鍋2013年

・泡系日本酒×イタリアン&醸酵鍋

恒例の人気企画、冬の鍋特集!!今年マンネリ化しがちな鍋レシピに渴を入れる、ヒント満載の「イタリアン&醸酵鍋」。合わせるの「泡系日本酒」です。泡系日本酒といっても製法はいろいろ。そこで、タイプ別に泡系日本系をセレクトしました。泡系日本酒でシェフと喉を潤しながら、お楽しみください。

▽料理王国/2013年1月号
特集1・今、注目の食材と調味料

・2012年料理マスターズ受賞8人の料理人を魅了する「日本の食材」

・勝又登さん「オーベルジュオーミラドール」

・中東久雄さん「草 なかひがし」

・穴見秀生さん「本湖月」

・脇屋友詞さん「Turando t 臥龍居」

・石川秀樹さん「神楽坂 石かわ」

・藪崎友宏さん「ナチュラルチャイニーズレストラン Essence」

・西原金蔵さん「テイスリー オグルニエ・ドール」

・山口尚亭さん「すし処 めくみ」

・トップシェフの食材と調味料を知る

・原田慎次さん「アロマフレスカ」

・伊藤延基吉さん「リストランテ ラ・バリック トウキョウ」

・斎藤智史さん「ブリズマ」

・落合務さん「ラ・ベットラ・ダオチアイ」

・都志見セイジさん「TSU・SHI・MI」

・目利きインポーターが注目する調味料

・フランス人シェフとイタリア人シェフが使う食材と調味料

・「フード・アクション・ニッポン アワード2012」が証明する/進化する日本の食材を追って

日本酒ブームが拡大しています。そんな中で、気軽にちよっとオシャレに日本酒と肴が楽しめる「日本酒バル」業態が増えています。ワインバルが「がぶ飲み」で広がったように、日本酒バルは「ちよい飲み」スタイルで人気化するのでしょうか。

「日本酒バル」がやってくる

☆ ☆
12年5月、新橋駅前ビル1階にオープンした「立ち呑み 庫裏」。3種類の日本酒と2種類のアテをセットにした1000円の「店主おまかせセット」が売り。25種類前後から揃う日本酒から、女将が3種類セレクトしてくれま

す。基本は1杯ぐい飲みで90ml、価格は300円。アテ(酒の肴)はなんと100円〜300円と財布に優しい値段。この店の女将は日本酒業界では著名な栗原伊津子さん。

「本来の立ち飲みを知って欲しい、店を立ち上げました。作法的なことも含めて、きちんとした立ち飲みスタイルを見直して欲しいです」と話します。栗原さんが考える立ち飲みとは、さくつと飲んで、混んで来たら次の客へ席を譲るのがマナーだと言います。本場スペインのバルのような考え方、

この原点復帰ともいうべきスタイルがいま新しい「日本酒バル」のあり方なのです。

☆ ☆

銀座3丁目には11月、「酒蔵 銀座」がオープンしました。日本酒を中心に、焼酎、日本ワインといった和酒専門の酒屋ですが、和モダンな内装の店内では、



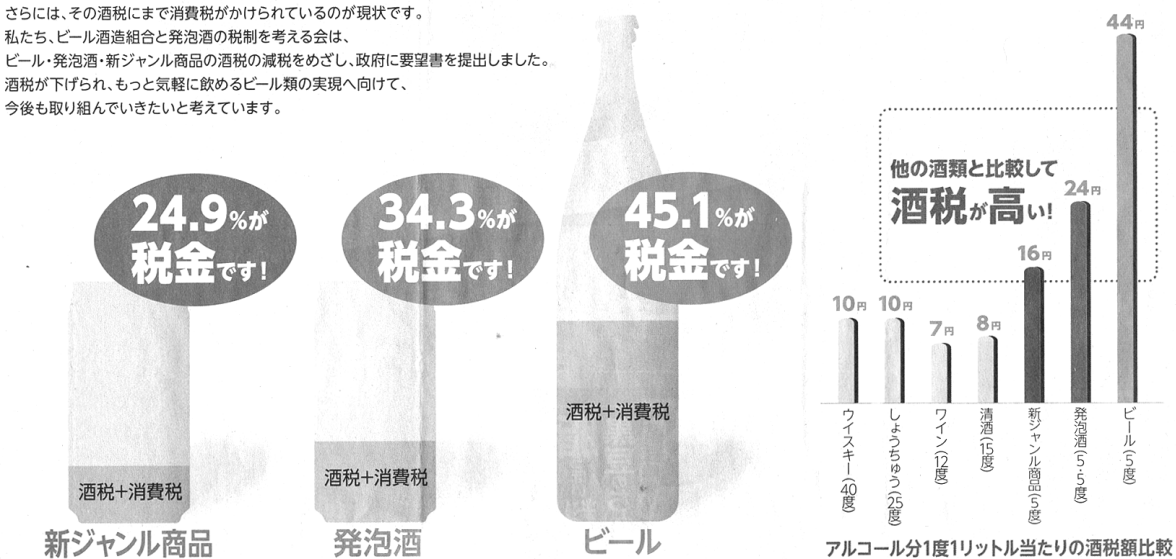
(日本酒バル酒趣)

☆ ☆

「ちよい飲み」がまさに「日本酒バル」スタイル。2013年はワインバルに次ぐ日本酒バルブームが到来する予感がしてきました。(フードスタジアムより)

ビール類に何%の税金がかけられているか、ご存じですか？

ふだん何気なく飲んでいるビール類には、実は、高い酒税がかけられています。さらには、その酒税にまで消費税がかけられているのが現状です。私たち、ビール酒造組合と発泡酒の税制を考える会は、ビール・発泡酒・新ジャンル商品の酒税の減税をめざし、政府に要望書を提出しました。酒税が下げられ、もっと気軽に飲めるビール類の実現に向けて、今後も取り組んでいきたいと考えています。



「新ジャンル」とは「その他醸造酒(発泡性)①」と「リキュール(発泡性)①」(酒税法第23条第2項第3号のロに規定された酒類)のことを言います。



高いと思う、ビールの税金。
ビール酒造組合 Asahi KIRIN ★ SAPPORO SUNTORY Orion

・日本の技に学ぶ「浜作」森川裕之さん/旬の素材の極め方
・クエ 日本の幻の食材 巨大魚を求めて和歌山へ
・日本の伝統野菜/東日本編
・日本の伝統野菜/西日本編
・食の逸品コンクール

空海！感動の言葉——その10（最終回）

釈教は、一言之を蔽えば、唯二利に在り（「御請来目録」）
お釈迦さまの教えは
ひと言でいってしまえば、
自利と利他のただ二利に尽きる。

空海さんは「御請来目録」の中で、ました。
「お釈迦さまの教えは、お経の本でも何千巻とあるが、つまるところは自分の利益を求めると、他人の利益を願うことの二つに尽きる」と言われています。

「御請来目録」というのは、中国からのお土産の目録です。空海さんは唐へ留学されたとき、宮中へは二十年間の予定で留学申請しました。ところが、空海さんは入唐すると、さっそく超人的な努力をされて、唐でいちばん優れていた密教の奥義をたちまち極めたのです。そればかりか、当時世界一発達していた唐の文化を、わずか二年で吸収してしま

たのです。
空海さんはそのとき、「お釈迦さまの教えを密教的に解釈すると非常によくわかる。自分の利益と他人の利益とは相反するようだが、〈自利利他〉》といって、これを一致させるのが密教の目的なのだ」と主張されたのです。

商売のコツ「自利利他」のすすめ

一つ石を投げたら、たまたま二羽の鳥に当たって、二羽とも落ちてきました。これを一石二鳥を得るといいます。また、一挙兩得ということばもありますが、いずれにしても、一つのことをして二つの利益を得る

う。豆腐は健康食品として脚光を浴びています。高血圧を防ぎ、やせるための美容食として外国人にも評判が良いようです。
ところが作り方がむずかしいし、にがりを入れて固めてあるのですから豆腐は輸出までできるようなものではないです。

そこで、防腐剤を入れて真空パックをする方法が考えられました。だから豆腐は輸出までできるようになったのです。

豆腐が輸出可能になると、外国での値段も下がり、ますます評判が良くなります。そうすると、今まで細々とやっていた日本の豆腐屋さんも、工場をつくって自動機まで導入しました。

こうして、豆腐が健康や美容に良いと見直されたことと、防腐剤入りのパックができたことにより大幅に需要が伸びました。すると、原料の大豆はほとんどが輸入なので、外国の大豆農家もうるおうというわけです。

お客も得をし、豆腐屋さんも得をし、外国も得をし、豆腐の機械メーカーも得をし、防腐剤メーカーも得をし、パック材料屋さんも得をし、これは、一石二鳥どころか、一

石十鳥以上です。いや、この場合は一石十丁かな？
仏教には「利他自利」ということがありますが。他人の利益につながることをやっていたら、それがいつかは自分の利益になってかえってくるというのです。

だが、真の商売人はこれではないけません。「自利利他」でなければならぬのです。
自分の利益だけを考えます。ところが、その考えていることが、いつの間にか自然にそのまま他人の利益（みんなの利益）につながっている、というのが自利利他なのです。

わが社の商品は、流通経費が高すぎるから、すべて直販にする、などというのは、良くない場合が多い。それでは、卸店や小売店が成り立ちません。売れない商品をつくるから、流通経費も高くなるのです。どんどん売れる商品なら、卸店も小売店も低い掛け率でも喜んで取り引きするのです。

利他即自利でなく、自利即利他になるように、日ごろから心がけて何事も考えてもらいたいものです。そうすれば、あなたの投げる石はいつでも、十丁ではなかった、十鳥を落とすことになるでしょう。

（中経文庫より）

従業員教育の一つのヒント(45)

優れたリーダーは、専門性のある高度なスキルを身につけています。自分の得意分野を伸ばすことが大事であることは、リーダーでなくても誰にも当てはまることです。

まず、得意分野で一番になることです。何も日本全体ではなく、言っておりません。まずは社内や部署で一番になればよいので

す。
社内で一番、もしくはそれに近くなると、何が起きるか。人が相談に来るのです。自分も他の分野に秀でている社内の人には相談に行くでしょう。それと同じことです。

専門性のある得意分野を持つこと

人が相談に来たら教えることで、自分がまだ知らないことも分かります。頼りにしてくれているのであれば、もっとその分野を勉強しておこうと考えるものです。そして徐々に専門性が高まるのです。
「〇〇は、あいつに聞け」と言われるリーダーになりたいものです。

世界に冠たる日本酒
その八十六●蔵癖とはどのような意味か

蔵癖（くらぐせ）とは、酒蔵に何らかの特殊な癖があることをいう言葉ですが、一般には、品質の良い酒を造りにくい蔵のことを意味することが多いのです。複数の蔵を持つ酒造家で、ほかの蔵では良い酒ができるのに、どうしてもダメな蔵がある場合などに、「この蔵は蔵癖がある」というふうに使われます。

酒造場の環境が設備されている最近では、ほとんど使われない言葉になっていますが、かつてはどんなに優秀な杜氏が担当しても良い酒ができない蔵がありました。杜氏たちは、このような蔵を「首切り蔵」と呼び、敬遠したものだとい

います。品質の良い酒を造りにくいということには、

建築上の条件が悪くて
酒母造りが難しい蔵も

たとえば、生酛系酒母を造る場合、仕込みから3〜5日間の「打瀬（うたせ）」の間は、7〜8度Cに保って蒸米の溶解と糖化を進めますが、この期間内に何らかの原因で酒母の温度が高くなってしまうと、乳酸菌が十分に増える前に酵母が増殖してしまい、乳酸の少ない酒母になります。

たたとえば、生酛系酒母を造る場合、仕込みから3〜5日間の「打瀬（うたせ）」の間は、7〜8度Cに保って蒸米の溶解と糖化を進めますが、この期間内に何らかの原因で酒母の温度が高くなってしまうと、乳酸菌が十分に増える前に酵母が増殖してしまい、乳酸の少ない酒母になります。

癖」があります。伝統的な木造あるいは土蔵造りの酒蔵はいわゆる「重ね蔵」が標準の形で、通常、酒母やもろみを仕込む「大蔵」は北側に面しています。通常は2階建てで、2階で酒母を造り、1階でもろみの仕込みを行います。もろみの発酵は発熱を伴うため、別々にしてあるわけです。さ

らに、大蔵の北側には窓が設えてあり、冷たい季節風を取り入れて室内を地温に保てるようにしてあります。

ところが、蔵の建築上の条件が悪くて北風が十分に入らないとか、酒母を育成している甕桶の近くの壁に釜場の熱が伝導しているといった場合は、当然、酒母造りがうまくいきません。このような場合を「場所癖」といい、その欠陥を特定できれば改善が可能ですが、桶など容器が原因となっている場合（「容器癖」といいます）や原因不明の場合も多かったとい

います。もろみの腐造は大変な問題で、3年続けて腐造したりすると、資産家の酒造家といえども持ちこたえられずに倒産したものです。杜氏の中には、その責任を感じて自殺した人まであったとい

います。もろみの腐造は大変な問題で、3年続けて腐造したりすると、資産家の酒造家といえども持ちこたえられずに倒産したものです。杜氏の中には、その責任を感じて自殺した人まであったとい

●高級シャンパンが当たる
応募チケット

お名前／

ご住所／

担当者／

キトリ

超お買い得
ワイン福袋!!

高級シャンパンが当たる
Wチャンス付

大好評に
今年もやります

(S・J)