

データ&トピックス

●外食業界・消費者動向

ニユーオープン 純米酒専門 粋酔」
東上野 純米酒専門 粋酔」
47都道府県100種類以上の純米酒を揃えた「純米酒専門 粋酔」が東上野に昨年10月23日オープン。飲み比べを楽しむ2時間と2時間半の飲み放題システムがオープン以来人気を呼んでいる。

銀座線の稲荷町から上野に向かう浅草通り沿いにある、23坪、39席の日本酒専門店。北海道から沖縄まで、全47都道府県の蔵から純米酒を105種類揃えている。有名な日本酒、話題の日本酒、初めて出会う日本酒、故郷の日本酒など、味わいとともに、選ぶ楽しさにも出会える店だ。

飲食ビジネスを起業したオーナー、市場聡一郎氏による市ヶ谷の「麴や つづみ亭」に続く2店舗目となる店。通りに面したエントランスのガラス戸から透けて見えるのは、坪庭風な設えと玉砂利に飛び石を置いた奥へと続く小径。一見高級な和食店と思える店構えだ。

日本全国から105種類もの純米酒を専門に揃えたとなれば、日本酒初心者ならずともハードルが高い印象となる。しかし、「90ml500円」「240ml1

350円」の均一価格で、ワンコインからでも手軽に日本酒が楽しめる。さらに、もっと多くの日本酒が飲みたい、いろいろな銘柄を飲み比べたいといった要望に応えてくれる「2時間2800円」「2時間半3300円」のお得な飲み放題システムがある。グループ利用時には、240mlのデキャンタでも提供し

ており、みんなで盛り上げられる場としても使える。
できる限り小さな蔵や知られていない蔵にフォーカスし、季節性を大事にして揃えた日本酒。カテゴリーは同じ純米酒とはいえ、北から南までの場所の違いに始まり、米や麴の違い、さらには蔵の考え方でタイプも味も変わり、個性豊か。

土魂商才の経営者／出光佐三語録

⑤日本人の徳

私は丁稚奉行をしたのですが、ここで非常に恵まれたことがある。丁稚奉行を2年くらいしているときに、私の実家が親類に迷惑をかけられて破産したんです。それで、母が小さい履物の小売店をやっておるのを見て、びっくりして、私はその場でいまの勤めをやめて、親兄弟のために働かなければならんと決心した。これが出光商会をつくった動機なんです。

これは親に孝行し、兄弟を救おうという日本人の道

徳から出たことです。その場で私は決心した。
しかしながら私には金がありません。そこに淡路の日田重太郎という人がいた。私が25歳、日田さんは34歳の年でした。この方は淡路の地主さんでしたが、非常に質素な方で、神戸に来ておられて、私のあり方を見て、京都に持っている別荘

出光商会をつくった動機は、親に孝行し、兄弟を救おうという日本人の道徳から出たことである

イブの仕分けは、初心者向けに分かりやすさを意識した市場氏のオリジナル。「濃くて米の旨みしっかり」は、さらに「甘みを感じる」「辛みを感じる」「甘酸っぱい」の3タイプに分けられる。「すっきり」グループは「フルーティ」「さっぱり」、「中口」は「旨みを感じる」「さっぱり」となる。加えて、嗜き酒師の稲村亮太氏が好みのタイプとの出会いまでを丁寧に取り扱ってくれるので安心だ。温度も冷やのみではなく、好みで燗

酒にもしてくれる。
料理は日本酒に合う肴となるための一品を軸に、定番と季節感を意識した月替りのおすすめを揃える。
店は家業を営むようなスタンスで、スタッフ全員で情報や技を共有し、全員が多様な飲食ビジネスをめざして、今後も日本酒を軸にした展開を考えている。スタッフの誰もが日本酒の知識を持つような確かな店作りに期待がかかる。

を売って、6千円という金をお前にやると言われた。当時の6千円はいまと違って大した金ですよ。「これはお前にやるのだ。返すには及ばない。利子もない。おれは事業に経験がないから興味もない。事業の報告もいらない。ただ、初志を貫いて終始一貫せよ。そして親に孝行して兄弟仲良くせよ。これがおれの希望だ。金はやるのだ」と言われた。

これは日本の徳のあり方です。ところがその上、さらに「このことを人に話すなよ」とつけ加えられた。普通なら恩をきせるはずなのに、人に言っちゃいけないと言われた。これは、道徳のうちでも最高の陰徳のあり方です。人に恩をきせない陰徳のあり方を日田翁に教わったということは、私は日本人としてどこまで恵まれているのかということです。（『我が六十年間』第3巻より）

（PHP文庫）

これからの飲食業態の進化、イノベーションのポイントは何か。顧客が価値と感じる「強い業態」はどういう発想や手法で生まれるのか。

そのヒントは、「割り算発想」のなかにあるのではないだろうか。東京・中野エリアの3店舗をリサーチしてみました。

割り算発想で業態力アップ!!

経営は、「足し算」「引き算」「掛け算」が大事と言われてきました。チェーン店は「足し算」の発想で伸びてきました。メニューもマスの顧客に対応するためには「足し算」の発想でできるだけ幅広い料理を提供する総合的な業態づくりが良しとされてきました。しかし、顧客のニーズが多様化し、ライフスタイルも個性化してきたために、それに対応するため、「引き算」の発想が必要になってきました。

メニューの数を絞ったり、業態を専門家していくことが大きな流れとなっています。店舗規模も大き過ぎず、時代の変化に対応できるような中小型店舗にシフトするチェーン店も増えています。

食材に安全性が問われ、顧客

食ビジネス考

のニーズが本物志向に変わってから「掛け算」発想が重要になりました。生産者と直結した産直メニューを中心に据えるような付加価値経営

しかし、これからの飲食マーケットは、単純に「足し算」「引き算」「掛け算」の発想だけでは顧客の期待に応えられない時代になりつつあるのではないのでしょうか。中野エリアの3店舗をリサーチしてみると、そんな問題意識がわいてきたのです。

1軒目は、中野に古くからある伝説のモツ焼き繁盛店「久遠」グループが昨年11月にオープンした「焼き貝久遠」。同グループの遠山氏が、焼き貝業態でいまブレークしている「あぶさん」グループの延田氏に教えを請うかたちで新業態をつくり上げました。

久遠グループのノウハウと人材の蓄積を「分母」にして、オリジナル리티あふれる貝業態を割り出しました。お通しで選べる「オイスターシユーター」はテキーラのショットグラスに日本酒を注ぎ、生ガキと鰯の卵を入れて出すスタイル。米国のオイスターバー（日本酒ではなく

テキーラー）では定番メニューですが、それを日本酒で出すという発想が面白い。

2軒目の「キッチンRoot」は、世界を旅する仲間たちが集うキッチンというコンセプトで南口レンガ坂にオープンしました。オーナーは、秋葉原や中野ブロードウェイで玩具店を手掛ける原田氏。世界中を旅した経験から「世界のビールを提供。旅をして「日本のコメがいかに旨いか」に気づき、そのコメを美味しく食べられるキッチンを作りたいという夢を実現しました。料理は「在来種野菜」にこだわりました。スタッフはなんと全員が「世界一周経験者」。オーナーの経験値やコンテンツ発信力といった「分母」の力をともに、どこも真似できない店をつくり上げたかたちです。

こうしたコンテンツの細部にこだわりの抜いた店が、これからどんどん増えるし、多様化する顧客の価値観にフィットしながら勝ち残っていくのではないかと思います。それが偽物ではなく、実力に裏づけられたものであることが条件。つまり、企業やオーナーの経験値、蓄積されたノウハウ、人材パワーなどの「分母力」がまず問われます。そしてその分母力をもとに、様々な業態、メニュー、商品価値、顧客価値、提供法、きめ細かい接客サービスなどを割り出していく「割り算」発想がこれから求められるのではないかと思います。

「神は細部に宿る」という言葉があります。「足し算」でも「引き算」でも「掛け算」でもなく、「割り算」でその細部をつくり上げていく、生み出していく。そのようなクリエイティビ力が問われる時代なのです。（フードスタジアムより）

心と心をニュースで結ぶ

コヤマ新聞

THE KOYAMA SHINBUN

2014年 5月 NO. 112

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

～あき丸ワイン漫遊録～

⑫サクラアワード 2014

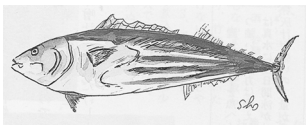
今年2月に、日本において初めての試みである日本の女性だけによるワインジャッジ、「サクラアワード2014」が行われました。世界各国から応募した約1900アイテムのワインを日本を代表する女性170名のワインのスペシャリストが審査するのです。女性の視点を活かした、女性ならではの判断基準で選ばれた、従来の常識を打ち崩す、新しい価値基準のワインです。すべて公正にブラインドテイスティングによって選ばれ、ダブルゴールド、ゴールド、シルバーのメダルが贈られました。とくに秀逸なワインにはダイヤモンドトロフィーが授与

されました。今回の日本初の女性のみのワインジャッジは、ワイン業界だけではなく、広く大きな話題になり、受賞ワインが注目を集めることになるでしょう。コヤマカンパニーでは、今回受賞されたワインを数多く取り扱っております。ぜひ一度お試しください。

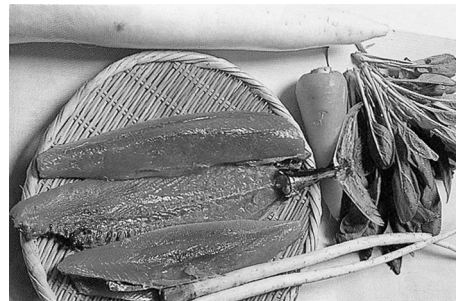


(ワインアドバイザー) AKIHIKO M.

池波正太郎著／剣客商売 春 鯉 庖丁ごよみ⑤



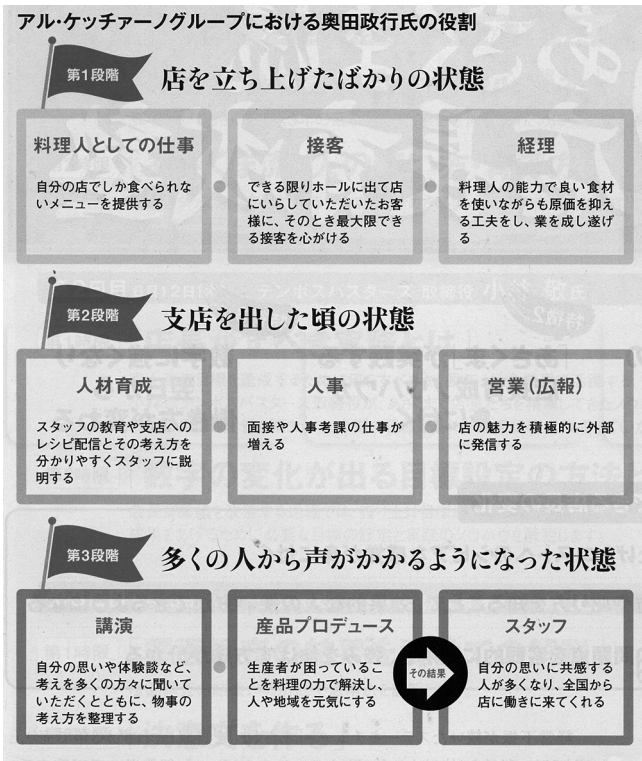
初夏の江戸の鯉ゆえ、まだ値は安くないが、それにしても質素な食膳である。ところが、生鯉の味噌汁へ口をつけた市蔵が、目をみはるような顔つきになった。「どうだ、旨いかね?」「はい……このようなものを、はじめていただきました」「そうか」小兵衛とお貞が、顔を見合わせてうなずき合い、「それはよかった」「市蔵さん。おかわりをしてくださいよ」「かたじけのうございます」久しく、人の情にふれることもなく、孤独に暮らしつづけながら波切道場をまもってきた市蔵だけに、小兵衛のおもいやりが、よほどうれしかったのである。(『黒白』より)



●材料／鯉、鯉の中骨、人参、大根、牛蒡、ほうれん草、酒、塩
三枚に下ろした鯉の中骨を3等分に切り、水で血を洗い落とす。鍋に中骨と水を入れ、煮汁が透き通るまで1時間位煮込む。裏漉しした煮汁に鯉の身と大根、牛蒡、人参を入れ煮込む。最後にほうれん草を加える。味付けは酒と塩だけで。

オーナーシェフにとって、飲食店経営は「おいしい料理を作り続ける」ことを第一にし、なおかつ関係する店全体を見渡し、経営に関わるすべてを分析し、判断できるようにするのが理想だと考えています。

アル・ケッチャーノ式仕事術 「おいしい料理」＋「接客」＝「料理人」



お客様や支えてくれている生産者の皆さん、スタッフといったアル・ケッチャーノグループに関わっていただいている方々が、より幸せになるようにいまだ頑張りが続き、今日の自分を超えて明日の自分に出会っています。オーナーシェフの仕事の基本は、「料理人」「接客」「経理」です。私も店の規模が小さかったときには、ここからスタートしました。料理人としては、ほかにはない私の店だけのメニュー開発に注力しました。

接客も重要です。メニューに込めた思いを伝えるために時間の許す限りホールに出ます。お客様と接することで店にどんなことを求めてやって来ているか、肌で感じ取ることができ、自分が良いと思っているメニューがダメだったり、そうでないメニューが良かったりという手応えを通じてニーズを把握できるのです。

「段階」が上がるほど
オーナーの役割は増える

仕事の「段階」が上がると、比例して役割も増えます。支店が増え、人事の仕事が増えます。人材育成は経営者として重要な仕事でやりがいもありますが、正直、誰一人同じ性格の人はいないので、苦労も多く骨が折れます。私はその子に合った将来を考え、「今あなたはどのレベルにいるか」を分かるようにして、スタッフの自己啓発を促します。

世界に冠たる日本酒 その百一 ●農口尚彦杜氏

日本四大杜氏の一つとして知られる「能登杜氏」の四天王とされ、2012年に引退した石川県能登町の農口尚彦さんが今冬、酒造りの現場に戻りました。復帰後、初めて仕上げた酒の出来栄に「やや辛いが、いい味になった」と満足気。全国から注文の電話が殺到し、予約が取れないほどの反響を呼んでいます。

能登杜氏四天王が復帰 やや辛いがいい味に

全国新酒鑑評会で27回も金賞を受賞し、「現代の名工」にも選ばれた農口さんは、酒造りの責任者である杜氏の家生まれでした。終戦後の貧しい時期、「手に職を得たい」と16歳から静岡や三重の酒蔵3カ所で修業。28歳で有名ブ

こうじ菌をコメの内部に深く食い込ませるために、繁殖しやすい条件をいかに整えるか――。これが味の深みを左右するポイントといえます。蔵に隣接する母屋に半年間泊まり込み、蒸したコメの粘り気を確認するため、真夜中に何度も起きてはコメをかみ続ける作業を続けました。「作業は勘でなく理屈」。蒸し米の置き場の温度や湿度の推移を細かく記録。杜氏部屋には50年分のノートが積みあがります。それでも「コメは気候によって毎年出来が違

健康を気遣う家族の説得で12年に引退したが、昨年、30年以上の親交がある東京・銀座の元すし職人、渡辺忠さんに「日本一の酒を造ろう」と誘われました。「農口さんの大吟醸を店に置いたら客層が良くなった。いつか一緒に酒造りを、と夢を持った」と話す渡辺さんは、石川県能美市で休業中の蔵を取得し、改修まで始めました。その姿を見て農口さんは復帰を決意。新たな酒蔵は「農口酒造」としました。

「今年はこうじ菌の食い込みや水の吸い込みがよかった」というコメと、蔵の横にある井戸から汲み上げた軟水を使った今冬の本醸造などの酒は軽やかな仕上がりが。「農口」などの銘柄で出荷します。(読売新聞より)

(日経レストラン)