

心と心をニュースで結ぶ

コヤマ新聞

THE KOYAMA SHINBUN

2016年 7月 No.138

発行：株式会社 コヤマカンパニー

〒569-0803

高槻市高槻町19番 号

tel :0120-21-0852

fax :072-683-0087

mail:web@koyama2525.co.jp

食ビジネス考

また、フライヤーやグリドルも目盛では180度と成っているが、172度であったり、逆に187度であったりといったこ

温度 時間 分量 管理に加えて
各段階ごとの「状態管理」こそ大切！
調理マニユアルに頼らず常にチェックを！
ランチのピークタイムの納品は避けよ！
解凍方法など食材別に科学的基準を！

顧客には、「美味しくて体に良いものを、苦勞せずに、味のピークの時に食べたい」という欲求があります。

飲食業の場合、QCの基本は「温度・時間・分量」管理です。そして、さらに「状態管理」を加えるといでしょう。

状態管理とは、収穫や生産時点だけでなく、各段階であるべき状態になっているか？を管理することです。「温度・時間・分量」が合っている、使用する食材によっては、時間経過とともに味が変化し劣化することがあるからです。

たとえば、湯煎で管理しているスープやソースなどは、時間経過とともに水分が蒸発し、煮詰まってくる。したがって30分ごとに味をチェックし、ブイヨンや水を入れ調整する必要があります。

また、フライヤーやグリドルも目盛では180度と成っているが、172度であったり、逆に187度であったりといったことはよくあることです。したがって、「状態管理」も行い、常にチェックする必要があるのです。

そうしない限りいくら調理マニユアルで時間を管理していても、美味しい料理は品質管理に結びつきません。

また、食材を仕入れてから、仕込み、調理を経て、お客様に提供され、口に入るまでの各段階におけるチェックも重要なポイントとなります。

要注意なのは納品時間帯の問題です。ランチのピークタイムでも、納品を黙認する店は意外と多いのですが、本来その時間帯はお客様に集中すべき時間であり、検収作業どころではないはずなのです。

その結果、冷蔵品も冷凍品も放置されることが多く、自ずと品質は劣化します。納品時の品質基準と共に納品時間帯の約束は業者さんと契約時に取り決めるべきでしょう。

さらに、保管方法も重要です。冷蔵・冷凍・常温に関わらず、各食材別に管理すべき温度帯や使用頻度による「あるべき棚割りや配置・置き方」があります。

この結果、定位置管理を原則とし、先入れ先出しの徹底をルール化しなければなりません。

また、解凍方法や解凍後の仕込みなども、食材別に基準やそのチェック方法をQCの一環として科学的（可能な限り数値化して）に定めておかねばなりません。

客数減の最大の原因は「味が落ちた！」です。最優先課題はQCによる、食材の仕入れから料理となってテーブルに提供され、お客様の口に入るまでの各段階における品質向上をめざす改善活動です。これらを実施できれば、美味しさのバラツキは減り、規模や業態に関わらず、着実に客数アップとなって還元されるでしょう。

（参考）ビストロメイト

口に入る時の美味しさを最重視したQC（品質管理）のすすめ

世界はシンプルで、人生は思いどおり

フロイト、ユングに並ぶ
心理学の巨人が出した 幸せの答え



アルフレッド・アドラー／人生に革命が起きる100の言葉

②
失敗や未熟さを指摘してはいけない。
できないからといって取り上げてはいけない。
相手の勇気を奪ってしまうからだ。
自ら困難を克服する機会を奪ってしまうのだ。

相手の失敗や未熟さに対して、「違う、違う！」と間違いを指摘したり、「私がやるから、もういいよ！」と取り上げることは、勇気くじきの代表的な方法です。実際に相手のやっていることが未熟で間違っていたとしても、それを指摘した瞬間にそれは勇気くじきになってしまいます。指摘により、相手は自らの無能さと劣等性を思い知らされるからです。そして、問題を指摘した本人は、知らず知らずのうちに自分が優れた存在であることを相手に見せつけ、優越感を感じます。その結果、相手は勇気、すなわち困難を克服する活力を失ってしまうのです。相手ができないのは、現段階ではまだ能力が不足しているからです。しかし、能力不足と相手の価値とは何の関係もありません。できないからといって、あたかも相手が自らの価値を否定されたと感じるような言葉を使うことは避けるべきです。また、能力不足もあくまでも現段階のもので

あり、将来できるようになる可能性があります。しかし、相手の勇気をくじくことは、相手の可能性にチャレンジしようとする活力に冷や水を浴びせることに等しいのです。

私たちはついつい意識しないままに勇気くじきをしてしまいがちです。しかし、勇気づける前に、まず勇気くじきをなくすことが重要です。それが勇気づけになるのです。

（ダイヤモンド社）

データ&トピックス

●外食業界・消費者動向

新橋ぎょうの強味はポリウムと割安感
とんかつ店「かつや」を展開するアーランドサービスは3月、ギョーザ専門店「新橋ぎょうざ」を開いた。店舗面積69・3㎡。ギョーザのポリウム感とアルコールの割安感で30〜50

代のサラリーマンの支持を集めている。
木目調の店内にはカウンター席が24席あり、キッチンとカウンターの仕切りを低くすることで、客はギョーザが焼ける工程が見える。
客は食券機で食券を購入する。取り、ギョーザの皮のサクッと

客単価は700円程度。焼きと蒸しの2種類を用意し、ニラ、キムチなどトッピングもある。「新橋餃子定食」（焼き4個）690円など。
具を直径11mmの皮で半月形に包み、ギョーザの上にはあふれんばかりのニラとニンニクを載せている。重量は50gで、市販されているギョーザの約2倍という。通常よりも焼き目を広く取り、ギョーザの皮のサクッと

した食感と具のやわらかい食感がバランスよく楽しめる。具には鶏、豚、牛の3種類の肉とタケノコやシイタケなどの野菜を使用している。
生ビール300円やレモンサワー1200円などアルコール類も格安で提供する。
（日経MJ）

＜グルメ誌の特集紹介＞

▽料理通信／7月号

特集1…「魚仕事」の新ABC vol.12／魚料理のような魚仕事が増中
魚レシビは年々、バリエーション豊かになっています。そこでシェフ＆魚のプロたちの最新の魚仕事をクロージアアップ。これたてピチピチの魚情報を集めてお届けします。
・人気店に教わるお魚レシビの新定番！
・ひんやり煮ごごりのススメ
・「パッサージュ53」佐藤伸一シェフの新・魚仕事（ガストロノミー編）

▽あまから手帖／7月号

特集1…夏の酒場
・生クラフトビールが飲めるブリュワリー
・こだわりの夏純米酒を揃える居酒屋
・サユースペシャルティがあるパ
▽料理天国／8月号
大特集…「プロ仕様」のハープ&スパイス
・話題店の外国人シェフに聞くスパイス&ハープの流儀
・プロフェッショナルのハープ&スパイスの使い方一問一答
・S&B研究所監修、スパイスとハープの基本
・作り手に会いに行く、ハープの生まれるところ、スパイスの生まれるところ
・中東、北欧、南米…街の人気店「スパイス&ハープ」

酒銘の由来

⑩日本城



株式会社吉村秀雄商店は、大正4年（1916年）に創業。創業者の吉村秀雄氏がこよなく愛した和歌山城。和歌山城を散策しながら、天守閣を見上げたときに閃いた銘柄が「日本城」。当時は日本が世界に目を向け始めた時代でした。日本には、日本城と言われる銘酒がある」と、その名を世界に轟かせたいと決意し名付けました。日本酒が日本のランドマーク（城）となるようにとの思いも込められています。

創業の理念を今も受け継ぎ、創業当時の土蔵で妥協のない酒造りをしています。こだわりの酒を手造りにて年間わずか一升瓶換算で5万本だけ限定生産しています。

和歌山城天守閣
見上げて閃く

世界に冠たる日本酒

その百二十三●日本酒を劇く正しい手順

美味しく味わうための日本酒を劇く手順があります。

1、色を見る

日本酒はどれも色がなく、思っている方、2種類以上のお酒を、透明で柄のないグラスなどに注いで比べてみましょう。透明を基調としながらも、緑がかっていたり、黄色を帯びていたり色の違いはありますし、清澄度合いや輝き具合、気泡が入っているか否か、どれひとつ同じものはないことに気付くはず。色を感じるのはむしろプラス要素。まったく無色透明な酒は、仕上げに濾過しすぎたことで色が抜け、旨味も香りも取り除かれて、水っぽいいこともあります。

なお、日本酒は搾ったあとは、空気に触れることで熟成し、時間が経つにつれて色は濃くなっています。ひとつひとつの微妙な色合いを鑑賞してみましょう。

2、香りを楽しむ

香りは3段階でチェック。まず飲む前に、鼻に近づけたときの香り「上立ち香」を観察、次に口に含まれた時に広がる「含み香」を味わい、最後に飲み込んだあとに、ふわっと戻ってくる香り「残り香」（または「余韻」）を楽しみます。

さらに、それぞれの香りの

達人／太田和彦が語る
「居酒屋の流儀」

⑬中・高年居酒屋デビューの心得

高齢者時代になって、居酒屋もひまなリタイア中・高年ばかりだが、彼らはおよそ居酒屋のふるまい方、酒の飲み方ができていない。

まず注文ができない。品書を見ても選ぶことができず、店員が側に立ち「何にしますか」と訊かれても答えられない。会社にいたころは部下もいて「何か適当にたのんでくれ」で済んだがそうはいかない。しかし自分

で注文しない限りものごとは一歩も進まない。酒を飲み始めても、誰も自分に気をつかわないのが面白くない、店員に「君、あれはまだか」などと口調が横柄になる。そして止せばよいのに他人に話しかけるが、自分の現役時代のこと以外に話題が見つからない。「私はもと〇〇会社、最後はいちおう部長まで行ったけど」と言いたくても言いたくないが、言っても「ああそうですか」だけの返事が不満だ。また逆に相手はどういう会社でどういう地位まで言ったかを知らないで落ち着かず、隙あらば聞き出して自らと比較する。ようやく相手をつかまえて話し始めても「会社ってのは、要はコミュニケーションだね。それと人事、ある時社長に呼ばれてね……」。そんな自慢話熱弁など誰も聞きたくもない。

会話の方法も知らない。ともかく自分を語ること。相手の話は聞かず、さえぎって「あそう、話は変わるけど、ボクがね」と無神経、相手への相槌は「あ、それ知ってる、それも」ばかりだ。自分の存在感がないことが不安でしかたがない。話を聞いて

くれる人が誰もいなくなったことへの寂しさや不満。実は俺は偉かったんだぞと一所懸命まくし立てないかぎり、誰も自分を認めてくれないと思っているのだらうが、まことにみつともない。

またリタイア後、地域の活動に参加しても、元〇〇の経験や知識(?)をふりかざして敬遠されるという話をよく聞く。部下をあごで使っていた癖が抜けず「君はあれをしなさい、ポインントは」と指示したがる。「それをあなたがやってください」と言う。「それはぼくの仕事ではない」と逃げ、あげくの果ては誰からも嫌われる。こういう姿勢が居酒屋でも表れて、嫌味な客となつてゆく。

自分の過去の職業も肩書きも業績もすべてゼロにしなければいけない。会社を離れたらしゃべることが何も見つからないのは人間として幼稚だ。「昔は何をしてたんですか」と聞かれて、トクトクと話してはいけない。「まあ平凡なサラリーマンでし

色と香りと味を確かめ
その酒の全体像を掴む

(糖分を感じるかどうか)。

・濃醇、淡麗 味わいは全体として濃厚なのか、あっさりとした印象なのか。

・酸の強弱 酸がたっぷり含まれているか、少ないのか。

・酸の質 レモンのようなフレッシュな印象の酸か、ずっしりと重みのある酸なのか。

・苦みや渋み 苦みや渋みの要素があるか。

・重い、軽い 味の要素が強いフルボディなのか、要素が淡くて軽やかなライトボディなのか。

・舌触りが滑らか、粗い 肌理が粗くてゴツゴツしてる

4、全体像を掴む

味わったあと、酒の全体像をつかんでみましょう。その際、口に含んだときの第一印象、口の中で感じる味わい、飲み込んだあと、この3段階の香りや味の印象に注目するとわかりやすいでしょう。

たとえば、「熟したメロンのような甘い香りが漂い、舌触りはとろりと滑らか。優しい甘味と控えめな酸がゆっくりと広がり、はかなく消えていく。研ぎ澄まされた印象のソフトな美酒」といった具合です。

景色や人物に例えるのも楽しいものです。たとえば、透



た」とさらりとかわしたい。

ここからが大切と思うのだが、私はよい歳になつてもう一度自分をゼロにして出発するのは、チャンスと捉えたらよいのではないかと思う。過去を捨てるのは痛快ではないか。生活に不安があつてはそう簡単にはゆかないが、ここは一番「本道になりたかった自分」になつてみるのはどうだろう。それは例えば、「しゃれた紳士」であり、「男らしさを通す男」であり、「女性に親切的な素敵な人」であり、「まわりを明るくする人」であり、「居酒屋の常連」であり。

成功も失敗も、陽のあたらぬ苦勞も、そこからの立ち直りも、酸いも甘いも知つた長い人生経験の知恵の使い所だ。相手の話をじっくり聞いて本質を見抜き、意見を期待されると懐かしい答えを用意し、いつしか尊敬されてゆくのが真の大人だ。肝心なのは思慮と知性とユーモアだ。

居酒屋の良さは、身分も地位も、金持ちも貧乏も、堅気もヤクザも、男も女も、誰もが対等であること。そこに、あの人が来ると店が引き締まる、愉快になる、悪口を言う雰囲気が消えるという人がいる。それを「酒品」と言う。そういう客になりたい。

それは「男を磨く」ということだ。周りに気を配り、自分がどう見られているかをつねに意識して、不埒をゆるさない雰囲気を保つ。そうしてゆつくと盃を重ねる。知らぬ他人のいる居酒屋ほどその修業のできる場所はない。

私のよく行く恵比寿の小酒場は、大企業会長も、名のある俳優も、大学の先生も、物書きも、謎の美女も、何をしたいかわからない男も、安そうだと入ってきただけのサラリーマンも、どうやら裏稼業らしきものもいて顔見知りだが、氏素性を聞いたことはない。お偉いさんでも秘書や部下連れではなく、俳優もマネージャーみたいなのはいない。誰もがひとりの器量で来て、ひとりで飲んで、自分で勘定して帰る。これがじつにうるわしい。もしかするとこの店はユートピアかも知れない。

(新潮文庫「居酒屋を極める」より)