



くすなたん

水無月号

Vol.96

2012年6月

毎月10日発行

発行人 藤本高司

発行所 フジモト株式会社

飲食店向け情報満載かわら版
毎月発行

飲食店舗さま向けにかわら版を毎月発行します

■ 向暑の候

関東、東北地方も梅雨入りしました。うっとうしい季節の到来です。2011年度の外食産業市場規模が外食総研よりまとめられました。外食産業全体では昨年比▲1.0% 28兆8000億円 中食が今年も大きく伸び+1.4%6兆3000億円とのことです。震災自粛や食中毒など苦戦要因が語られていますが、国内での胃袋が減り続けていることは事実です。高齢化にむけてのケイタリング、外出してもらい内食→外食へ。地域産業の活性化への足がかり。元気な個店外食が取組むべき手立ては沢山あります。個人の価値観嗜好が分散しています。個店専門店が頑張っって豊かな街を創っていきましょう！！



こーいちのグルメ散歩

食道楽散人 木村 幸一

♪さんぽ47♪ 焼き干し

ふるさとから焼き干し(やきぼし)が届きました。焼き干しと聞いて、ふるさとが青森県だとわかる人は、かなりの食いしん坊だとみて間違いはないと思います。北限の猿で有名な脇野沢産の焼き干しです。

子供のころは、ダシといえば焼き干しのことだと思っていました。青森県の誇るべきダシの焼き干しも、近い将来消え行く運命と思ひ、時々送ってもらっています。どのようにして作るか、ざっと紹介します。

- ・浜に上げたカタクチイワシの頭や腹ワタをとります。
- ・洗み、苦味を出さないためです。
- ・水洗いし、折り板にならべ乾燥させます。
- ・竹串に25列、イワシを差します。(ここまでが午前中の仕事)
- ・炭火で表面に焼き色がつく程度に裏、表を軽く焼きます。
- ・折り板に25串分を並べ熱いうちに串を抜きます。
- ・一日に二回表と裏をひっくり返します。(ここまでが午後の仕事)
- ・三日間ぐらいで干しあげ順次出荷します。



どうでしょう、商売で考えたらとてもじゃないけど割りにあいそうもありませんね。

昔は女性の内職でしたが、手間がかかること、コストがかかること、高齢化したことなどの理由で、今では脇野沢でもわずか6戸しか作る家がなくなりました。

そのため、ついに100グラム1,400円という超高価なダシになってしまいました。でも美味しいダシです。煮干の5倍、かつおぶしより旨いダシがでるとも言われます。

青森県特産の焼き干しも、いまでは脇野沢と、日本海に面している平館の二箇所になってしまいました。なんとしても残したい食材なので、ローフード青森などにも働きかけたいと思っています。

楽天通販などのネットショップや、脇野沢村漁業協同組合さんでもお求めになれます。機会がありましたら是非試してみてください。



写真提供: 脇野沢村漁業協同組合 <http://shimokita.jfwakinosawa.com/>

並べて覚える

広告社ぶれいん 竹田清人

■お店で使えるマーケティング用語集 第19語 ■

レントシーキング と バラエティーシーキング ~ Rent seeking vs. Variety seeking ~



■ レントシーキング (Rent Seeking)

正々堂々と製品やサービスで勝負をせずに、ロビー活動などを行って、政治的に自社に有利な規制や補助金制度を作らせ、それによって利益を得ようとする活動をレントシーキングと言います。この活動は社会の生産性を上げないので、長期的、大局的な視野で考えると経済を圧迫することになります。日本の経済が現在苦しんでいるのはひょっとすると、このレントシーキングのツケなのかもしれません。

■ バラエティーシーキング (Variety Seeking)

いろいろなブランドの商品やサービスを購入してみることがバラエティーシーキングです。ヘンリー・アサエルと言う米国のマーケティング研究者は、消費者の心理を二つの軸で捕らえました。一つは「商品と顧客の関係の深さ」もう一つは「ブランド間の違いの明かさ」です。その上で「商品と顧客の関係の深さ」が低くて「ブランド間の違いの明かさ」が高い商品はバラエティーシーキングが起きやすいと言っています。

この理論が正しいとすれば、「実は本当のお酒好きにはそれほど多くのブランドを用意する必要が無く、味に敏感だが日ごろあまりお酒を飲まない人には、多くのブランドのお酒を用意すると喜ばれる。」などと、応用できそうです。

フレッシュNEWS

クラウドPOSを月額費用で提供します！
レンタルPOS&売上集計サービス「TOPAZ_QF」とは？

POSレジは レンタルで、売上は ネットで

このたび、クオリカ株式会社と共同でレンタルPOSサービス「TOPAZ_QF」をリリースする運びとなりました。リリースまでの間、本サービスのご紹介を少しずつさせていただきます。

導入費用・ハード・保守費用はいただきません。お支払いいただくのは月額費用のみ。さらに月額費用には売上集計はもちろんのこと、勤務集計やシフト管理、コンビニなどでも使われているサービス「レシートクーポン発行」サービスなども充実しております。

初期費用	0円
導入費用	0円
月額費用	担当まで！

【月額費用に含まれる内容】
・機材一式・導入費用・ハード、ソフト
保守・24時間365日ヘルプデスク・A
SP売上集計・レシートクーポン発行
・勤務集計・シフト管理 などなど
…多数！

ハンディなどのオプション機能も充実！
詳しくはこちらのサイトへどうぞ！ → <http://www.topaz-qr.com/>

【お問い合わせ】 担当:フジモト株式会社 屋富祖 一
TEL:03-5378-6830 Mail :topaz@fujimoto.co.jp

Fujimoto

発行所 フジモト株式会社 <http://www.fujimoto.co.jp/>

〒166-0011 東京都杉並区梅里1-7-7SKTビル2F TEL:03-5378-6830 FAX:03-5378-6823