

# くすなたん

神無月号

Vol. 28

2006年10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

### 清秋の候

京都大原三千院の往生極楽院『舟底型天井』が創建当時のままに再現されました。10月17日より一般公開されます。秋の京都は食も紅葉も最高の季節です。長い長い歴史を持つ京都が今までに培ってきた素材への追求、つくる手間暇仕事、お作法、習慣、言葉、日本で最も味わい深い都です。精鋭の新人シェフも多数活躍しています。今年の秋はしっかりと秋の京都にでもお出かけ下さい。原点に戻り老舗の飲食店舗の視察も楽しいものです。おいでやす。1000年の都。。。



### フレッシュNEWS



#### デザイン・フェスタ VOL.24 開催迫る!!

オリジナルであれば誰もが参加できるアジア最大級アートフェスティバルです。

1994年より始まり、毎年2回開催し今回で12年目を迎えます。前回(23回)は、各国31カ国から集まった6000人のアーティストと51,000人の来場者と共に新たな発見、刺激に満ち溢れ最高の2日間となりました。

このデザインフェスタのレストランエリアは“食”も自由な表現の場として様々なジャンルの食が集まり出店者は会場に集う多くの人々と交流を広げています。

赤ちゃんからお年寄りまで幅広い年齢層の人々へ自店の新メニューの紹介、そして評価をいただけます。新業態へのチャレンジ、食の新しい形の表現などを体験できるデザイン・フェスタのレストランエリアへ参加をしてみても如何ですか??!!

開催日時 2006年12月2日(土)~3日(日)11時~19時まで

開催場所 東京ビックサイト 東1~3ホール及び屋外

出展のお問合せ

デザイン・フェスタ・オフィス

〒150-0001 東京都渋谷区神宮前3-20-18-302

TEL 03-3479-1433 FAX 03-3479-1498

E-mail info@designfesta.com

http://www.designfesta.com



オフィスはとっても個性的!パイプのオブジェとカラフルなペインティングで埋め尽くされた建物

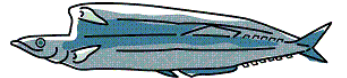
お近くにお越しのさいはぜひお立ち寄りください。



### こーいちのグルメ散歩

食い道楽散人 木村 幸一

#### さんば13 天高くこーいち肥ゆる秋



9月10日、横浜スローフード協会主催の「干物作り教室」に参加しました。

場所は横浜中央卸市場。魚を干すのは海のそば。先生はプロのお魚屋さん、干物対象のお魚は、鱈とサンマです。

魚の鰓(えら)を出刃包丁の刃先で軽く押え、出刃を動かすと、鰓がきれいにとれます。(へえー、このやり方は知らなかったな……。)

鱈は腹から開き、内臓をとりのぞき、頭も半分に分りますがサンマのさばきは違います。サンマの頭を右に、背中を手前におきます。頭を半分だけ切り落とし、背中に包丁をいれます。この時包丁の刃先を少しだけ下にして、同時に内臓も切り取ります。(サンマの頭が残り、たしかに見栄えがいいわ……。)

内臓をきれいに洗い落とし、4パーセント程度の塩水に2、30分漬けておきます。これを基準に、塩分、漬ける時間は好みにあわせて決めてください、とのこと。

軽く水洗いし(塩を洗い流す)あとは2時間程度干すだけ。水分が蒸発すればいいのだそうです。(干すのはカンカン照りがいいと思っておりました。)食べるのは、翌日のほうがより美味しい、とのことでした。

隣には野菜・青果市場もあり、友達がお土産をもって集まりました。ビール、日本酒、果実酒で乾杯。

できあがった鱈、サンマの干物炭火焼き。

自分たちが作ったのは格別美味しい。

・5.2kgのカツオが差しいれられました。タタキ、刺身になりました。最高!

・マグロカブトの炭火焼きもできました。チャッカリ目玉のまわりをたべました。

・デザートは桃、スイカ、ぶどう。どれも大きく超甘い。

・お土産は鱈3枚、サンマ3枚。(実際には、好きなだけ持ち帰りできました。)

来年もやりたいなあと思ったら、カツオやマグロや果物は特別サービス。

必ずしも差し入れられるとは限らないよ、と笑われました。



### 飲食店舗の算数学校 ポテンシャルを掌握する

コンサルタント 藤本 高司

飲食店舗の優劣がはっきりとしてきています。既存店舗の売上が戻ってきている店舗、伸び悩みが続いている店舗。

今、一番最初に手を付けて行くべき事は店舗ポテンシャルの掌握です。既存店は、開店当初のコンセプトとのブレ、ズレが発生していないか?

自店のポテンシャルを掌握して他店舗と比べての優位性、立地環境の変化、交通事情の変化、そして勿論、メニュー構成、スタッフ、店舗造りを見ていく必要があります。

POSで取込める一取引毎の明細トランザクションデータを集計加工します。時間帯毎に何処のお席に座られて何名で何と何を召上がられて行かれたのか? 接客係りは、誰が担当していたのか? その日の天候は? 曜日は? 最初から詳細分析は手間がかかりますので要所を押さえて集計します。

ポイントは3点です。

(1) 時間帯別(モーニング、ランチ、アイドル、ディナー、ミッドナイト)に営業時間を区分します。

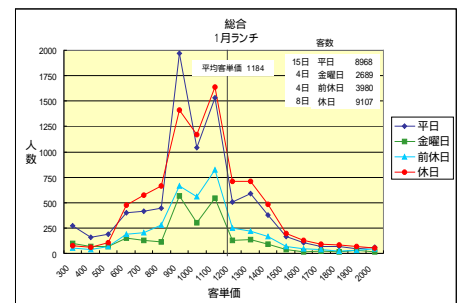
(2) 曜日別(平日、前休日、休日)に集計します。

(3) 部門別構成(単品メニューを大まかに最大6種まで)に仕分します。特に部門別構成は重要です。

業種により工夫が必要となります。例えば、イタリアンのお店であれば アンティパスト プリモ セcond デザート 飲料 コースあるいは、アラカルト パスタ メイン コース ドルチェ 飲料というように全てのメニューを部門別に集計できるように仕分します。

この3点からお客様の組内人数、各時間帯、曜日の値頃、部門別の支持価格と構成比を見て行きます。

飲食は同時に『製造』『販売』『サービス』を行っている生業であることを理解して数字を見ていくことが最も大切な事です。この数字の中にお客様のご要望、自店の思い過ごし、時代の変化が隠されています。数字を読み取りPDCAを繰り返す事が継続繁栄の第一歩です。



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 TEL03-5378-6830 FAX03-5378-6823