

くすなたん

文月号
Vol.73
2010年7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

盛夏の候

ワールドカップ。興奮しましたね。惜敗してしまいましたがつぶりと楽しませて頂きました。いつからか企画大量生産品が世の中にあふれてお店の色も装いも統一されて何処に行ってもおんなじお店があるつまらない街になってしまいました。魚の食べ方を教えてくれる魚屋さんの大将も野菜を箒で投げ打っているお兄ちゃんもいなくなりました。便利な世の中にはなりましたが、商店街を歩く楽しさは無くなってしまいましたね。ちゃんとしたお店がありちょっとやばそうなお店がありそんな体験が人格形成には大切に思います。さあ、暑い夏です。ビールサーバーもきちんと掃除して美味しいビールを極冷えて準備してください！！

利益を上げる省エネ

第1回 省エネはなぜ必要か

ゲスト寄稿

株式会社ユニバーサルデータ 木暮耕太郎

東京都発表のデータから試算をしてみますと、10%の水光熱費の削減が達成できた場合、売上げに換算すると一日の売上を53,000円、一年間の売上を1,933万円延ばすことと同等になります。(利益率3%として計算、詳細はHPをご覧ください。
<http://www.udi.co.jp>)

外食産業においては、一店舗当たりの平均エネルギー費は581万円/年、売上に対するエネルギー費の割合は4.6%、床面積当たりのエネルギー使用量(床面積とは厨房も含めた店舗全体の面積です)は12,461MJ/m²年、床面積当たりのCO₂排出量は620kg/m²です(東京都調査)。外食産業では少子高齢化・不況等の影響や、ライフスタイルの変化により従来通りの経営ビジョンでは消費者ニーズに対応できないことなどにより、売上を伸ばすことが厳しくなっています。また、今回制定された改正省エネ法により、飲食店舗もエネルギー使用状況のいかにによっては削減を義務付けられることになり、外食業界に対してもグリーン経営を求められているのが実情です。そのような背景を受けて、先進的な店舗は省エネをすることで経費を削減しつつ企業イメージを上げ他社との差別化を計ろうとしています。

省エネをしようと考えたときに何が必要でしょうか？ 省エネ機器の導入は確実な効果を生みますが、一番大切なのは従業員の意識を変えることです。では、どのように従業員教育を行っていくのが良いのでしょうか。人間が得る情報の80%近くは視覚から入ってくる情報といわれています。

つまり、いかにして電気・ガス・油・水道の使用量、温度、客入り等、省エネや売上に係わる情報の「見える化」をするかが鍵になっていきます。これら情報を視覚的なデータに落としした上で、以下のPDCAサイクルを回します。

- ①現状の把握、対策の立案
- ②対策実行
- ③結果の検証
- ④対策の是正

ただ漠然と省エネをするのではなく、エネルギー使用量と売上げの関係を意識しながら省エネすることで、経営の中のムダを発見することができます。知識だけではなく実践が大切なのです。



今回は効率の良い空調機の使い方について、お話をさせていただきます。以下のURLから無料省エネ診断表がダウンロードできます。御社がどれだけの経費を削減できるか、無料で診断させていただきます。是非ご利用ください。
http://www.udi.co.jp/muryou_shindan.doc

食器なんでも豆知識

食器研究家 ケイ・大勝

三十豆 花卉で揃う料理の味は？ ～レンゲの巻～

梅雨が続きいておりますね。気分も憂鬱になりがちなこの季節、いつもの食卓に一工夫して、楽しく梅雨を乗り切りませんか？ そんな思いでご提案する食器は、「レンゲ」です。日本でも中華料理屋さんやラーメン屋さんなどでよく利用されていますね。レンゲという名称は、散った蓮華の花びらの形に似ていることが由来で、中国から伝来した食器です。正式名称は散蓮華(ちりれんげ)と言うのも納得できます。中国では、食器を手で持つことはマナー違反なので、汁気のあるお料理の時にレンゲを左手で持ち、こぼれないように受け皿としても使用しています。

陶器のレンゲは、模様も様々で集めても楽しい食器です。おたまやスプーン代わりに使用するだけでなく、小鉢代わりに使用するのも楽しいですね。レンゲは持ち手がついているので受け皿として利用する時に持ちやすく、とても便利です。蒸し物、和え物、おつまみなど、大きいお皿にオードブル盛合せとして様々なレンゲに料理を盛り付けて、食卓を楽しく演出するのはいかがでしょうか？



泡盛商談会

第1回泡盛商談会 開催！

♪沖縄県酒造組合青年部が、飲食店向けの商談会を開催します♪

今回沖縄県酒造組合青年部は、飲食店向け商談会を初めて開催いたします。20社の酒造所が、沖縄から各社自慢の泡盛を持ち運び、造りへのこだわりから、おいしい飲み方、新しい飲み方、料理との相性にいたるまで、お勧めのアイデアをご提案します。また同じ会場で、「繁盛店の神様」として名高い土屋光正氏(株式会社パシオ代表取締役)を招いて、「**繁盛店の方程式**」と**銘打った飲食店の経営に活かせるセミナー**が開催されます。泡盛をメニューに加えて、新しいお客様への扉を開きましょう。

事前申込みが必要(先着順)。セミナーは定員があるので、早めの申込みが必須です。

催事:2010 泡盛商談会 in Tokyo

日時:2010年8月4日(水)11:00~16:30(セミナー13:00~14:30)

会場:すみだ産業会館サンライズホール(JR/東京メトロ錦糸町駅前)

主催:沖縄県酒造組合青年部

問い合わせ:商談会運営事務局 株式会社DMC沖縄

TEL098-857-9215 e-mail:plan@dmc-okinawa.co.jp

【組合青年部からのPR】当組合青年部は、泡盛メーカー全社が加盟する沖縄県酒造組合連合会の若手のメンバーが主となり、泡盛の消費・販路拡大のためのPR活動やイベント活動を行っています。

沖縄にお越しになる観光客からも、泡盛のことを知っているものの「飲み方が分からない」「度数が高い」などの声があり、メーカーにも飲み方についての問い合わせがあるなど、消費者に泡盛の飲み方が十分に認知されていない状況です。

以上のことから当組合青年部では、同商談会を開催し泡盛の県外における消費及び販路拡大に向けて、県外の業務店を主体として飲食店・卸・小売業者等へ泡盛の飲み方について再アピールし、新規開拓や消費拡大を狙いとするものです。

【泡盛は3(泡盛30度)7(水)で美味しく飲もう】

沖縄県内では、泡盛は水割りで飲むのが基本です。もちろん年代物の古酒を割って飲むことはありませんが、比較的貯蔵年数の低い泡盛でも水割りで飲むことが多いです。また、沖縄では仲間とわいわい長い時間楽しめます。そのためにも、強い度数で飲むよりも、食中酒として食事と一緒に長く楽しく飲める飲み方が、健康にもいい飲み方だと思います。

フレッシュNEWS

飲食店で独立開業を目指すみなさんへ！

新宿3丁目の「日本再生酒場」をご存知ですか？

現在の「もつ焼」「立ち飲み」ブームの火付け役となったお店です。立ち上げたのは「い志井グループ」の代表 石井宏治氏。

今回、たくさんの飲食店経営者の目標とされている石井氏が本を出版しました。同店が誕生した背景や、石井氏の経営哲学が盛り込まれています。この本の出版を記念し、石井氏の講演会と出版記念パーティが開催されます。独立開業を目指す皆さん、直接石井氏と言葉を交わせる貴重な機会です！ぜひご参加ください！

◇日時:2010年8月6日(金)17:30受付開始 18時~講演会 19:40~パーティ(立食)

◆会場:ハイアットリージェンシー東京

◇会費:1万円(講演会のみ、パーティのみでも同額です)

◆主催:新宿三丁目 日本再生酒場 物語 出版記念実行委員会

◇問合せ先:(株)商業界 03-3224-7481 担当・千葉

