

## 編集室から

偶数月のレギュラーのお一人、上村さんが急遽止むを得ない所要のため、今月お休みです。

代わって、上村さん・小生共通の友人でもあり、奇数月のレギュラーのお一人でもある江川さんにピンチヒッターをお願い致しましたところ、即ご快諾頂きました。

こういうときに、快く引き受けて頂ける方の存在は、有り難く貴重です。紙面をお借りして心より御礼申し上げます。

さて、梅雨の時期の台風接近、梅雨明けと同時に猛暑の到来など厳しい天候が続いています。かつての梅雨・初夏はもう少し過ごしやすかったような気がします。それは人間が時々無意識に行ってしまう「記憶の美化」なのでしょう。それとも、真実なのでしょう。

米国の機関で、気象データとその他のデータを公開しているサイトによると、やはり地球の平均気温は確実に上昇しており、この動きに対して、よく指摘される熱帯雨林の伐採面積の動向など他の要因を比較しても適合せず、唯一連動しているのは、温暖化ガスの増加だそうです。

気候の激変化は、暮らしや健康に負担が増大するばかりでなく、南極の氷床が溶け出すことによって今後深刻になると考えられている海面上昇の方が、沿岸部に集落・都市が集中しているこの国への影響が甚大となります。そうってから、途方も無い長さの防潮堤を一気に建設、内陸部に移住する…。まさに列島改造並みのレベルになります。

一方で、大気中のCO<sub>2</sub>を炭素として取り込み、水素と反応させることで、燃料に使えるエタノールを生成する技術が開発されたそうです。この技術で、どれほど地球規模の問題が解決できるのか？注目しています。(は)



Chintara

本ニュースにレギュラー執筆していただいている川島さんが「能登の夜市」の姉妹店を開店されました。

上京された際、ご利用になってみてください。

もちろん、川島さんご自身もお店に立ってられます。

日本酒バルChintara

03-6427-8183

17:00～24:00

金曜17:00～28:00日曜祝休

渋谷区道玄坂2-19-3

ライオンズマンション道玄坂1階

このニュースは、計画に携わる若手の技術者を育てることを目的に発行を始めました。

その後、計画という仕事の内容や、普段、計画マンがどのようなことを考えているのかなどに触れて、少しでも業界を知っていただければと考えて編集しています。

2015/08

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

〒920-1167

石川県金沢市もりの里1-149-302

電話 076-233-7217

Fax 076-233-7375

Email [usric@neting.or.jp](mailto:usric@neting.or.jp)

2015/08

(株)アスリック

<http://www.neting.or.jp/usric>

## 景 月



富山県氷見市にて  
山の上のレストランの眺め  
by hama

AMENO UZUME代表 石川 浩代

ちよっと出かければ、どこに行ってもみえる光景。それは・・・スマホしながら何かしているという姿。

親子の会話も、夫婦の会話も、恋人同士でも、とにかくスマホしながら。

電車に乗っているときもスマホ、車の運転中にもスマホ、自転車乗りながらスマホ、歩きながらスマホ。スマホをしながら何かするというのは、それだけ周りの状況や相手に行く神経が分散されてしまうことは避けられないと思います。

私も道を歩いていて、スマホをしている人に当たらないように、何度もこちらがよけることをしています。スマホに夢中ですから、よけてもらっても頭一つ下げ

るわけでもなく、気を付けようというわけでもなく、私の存在は、ただただ「自分がスマホしているのを邪魔した障害物」なのです。

自転車に乗りながらスマホしている人にぶつかりそうになったこともあり、スマホしながら運転している車に、後ろからノーブレーキで追突されるという事故にも去年遭いました。

「もう、子供が親の言うこと聞かなくて困るわ」とスマホしながら、ファミレスで相手に訴えている主婦。

自宅ではスマホしながら、子供に学校の成績のことを注意し、子供はスマホしながら適当に親の言っていることを聞く。

そして世の中は、コミュニケーションと人間関係がうまくいかない悩み、このこと専門の講座や研修を受ける方が増えてきています。

人の目も見ず話し、人の目も見ず適当に聞いている

日常の行動の先に、コミュニケーションと人間関係の円滑さが存在するのでしょうか？

大事な話しをしようとする時に、相手がスマホしていたら相手のことも自分自身のことでも大事な存在として認め合う世界観が生まれていくのでしょうか？

相手の気持ちを察知する・慮る・思い遣り

日本人が日本人として大切にしてきた能力からどんどん離れていってしまうような「スマホしながら」の行動。

スマホをするということと、コミュニケーションと人間関係の円滑さとの折り合いや落としどころは、自分自身で意識化してつけていくことが、これからは大事になってくるかなと思います。

と・・・こんなことを書いている私は、未だにガラケーなのですが・・・(笑)

近々、スマホに切り替えますので、自分自身への自戒を込めて、原稿にしたためてみました。

私自身スマホに変えた時、やはり、スマホを扱う自分と、コミュニケーションと人間関係の円滑さや、周りの気配や景色を楽しむということ、日本人として大切にしてきた、相手の気持ちを察知する、慮る、思い遣りなどとの折り合いや落としどころを調えることが、大事になってくるのは必須です。

「書を捨てよ、町へ出よう」ではないですが、「スマホを捨てよ、周りを見よう」と意識的にメリハリをつける習慣が推奨されるようになるかもしれませんね。



【プロフィール】(いしかわひろよ)日本人力プロデューサー。人間観察力を養うため看護師を始め、飲食店経営など多面的な職業経験を経て現職。マインドブロックバスター養成講座も開講し、卒業生を多数輩出。

## 濱のつぶやき 『脳内辞書』

長年連れ添ったご夫婦の会話でよく使われるものに「お〜い。あれ」「はいはい。これね」がある。子供を始め、他人から見ても通じないのに、同じ合うこの現象は一般に、夫婦の間には「緊密な何か」があるのだろうかの解釈がされてきたと思う。

ここまでではないにしろ、会社などで長年机を並べて仕事をしていると、簡単な会話だけで意思疎通が図れることがある一方、関係性が薄い間は、余程気をつけていないと、伝わったと思っても、実は全く伝わっていないことが原因で、さまざまトラブル・誤解が発生する。

これらの事を、「コミュニケーションの分野では一人一人が、独自に持っている」「脳内辞書」の違いが原因であると解説している。

例えば、AさんがBさんに伝えたいことがあるとしよう。Aさんは、「伝えたいこと」を言葉にする。この時、Aさん固有の脳内辞書で「伝えたいこと」が言葉に変換される。言葉として変換された「伝えたいこと」は、言葉としてBさんの耳に届く。

次に、Bさんは届いた言葉を、Bさん固有の脳内辞書によって変換し、「話の内容」として理解する。と

いうことである。

つまり、A Bバラバラな脳内辞書によって二度も独自の交換が無意識に行われている。これが誤解を産む原因なのだ。

これに対して、意識的に誤交換を起こしにくいように工夫したのが「業界用語」である。これを忠実に使用する限りにおいて、その部分は誤交換が小さくなる。

夫婦や職場等で、ラクなコミュニケーションが図れるのは、相手が自分の癖や行動思考パターンを認識していて、脳内辞書の変換性能を上げてくれているお蔭で、「お〜い。あれ」だけで通じてしまう例である。余りにもラクだし、いつの間にかその領域に自然に達していくので、意識に上りにくいが、良く考えればこのような楽な会話が成立するのは、こちらの事を詳細に観察して自分の脳内辞書の精度を上げる意識的努力を続けてくれた相手のお蔭である。

つまり、こちらの意を汲んで貰える会話ができるのは、こちらに合わせて脳内辞書の性能を向上させ続けてくれた相手にこそ、理由がある。そんな相手であることに気付いたら、どんな会話をすることも、相手への敬意・尊重・感謝の念を抱いていたいと思う。



時は一定の流れのなかにあり、絶対的な時間尺度は長くもならなければ短くもできない。気持ちの持ち方などでその感じ方が変わることもあるが、基本的には人はある特定の活動にかかる時間を、工夫や技術革新、あるいは魔法の杖を用いることで伸び縮みさせることに腐心することとなる。苦しい時間が短くなるとすれば、あるいは楽しい時間が長くなるとすれば、人はそれにいくらお金をかけるであろうか。これがすなわち、時間価値の概念である。

例えば、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンにおけるエクスプレスパスについて考える<sup>1</sup>。このパスは長い待ち時間を飛躍的に短縮することができる魔法の杖であり、事前であれば誰もが購入可能だ。Aさんはネットで調べたところ、乗りたいアトラクションの合計待ち時間が400分になりそうなことを確認した。そこで、これらを対象に含んでいる「パス7」を9,800円で入手した。Aさんは待ち時間短縮について「約25円/分以上の時間価値がある」と考えたのである<sup>2</sup>。

一方でBさんは、新しくできたハリリーポッターエリアのみを目的としていた。同エリアの2つのアトラクションは合計200分の待ち時間が予想されており、この2つを対象とする「パス7」を購入した<sup>3</sup>。それ以外のアトラクションに乗るつもりはなかったため、BさんはAさんの倍の「約50円/分以上の時間価値がある」と考えたということになる。

人によって時間価値の度合いは変わり、かつ一人の人にとってもTPOでそれは変わる。暑い日は並びたくないし、気の合う恋人となら並ぶのも苦にならない。Bさんが実は、通勤で180円・10分のバス代を払わずに毎日30分歩いてきたとしても(=9円/分)、そして年収360万円・年2,000時間労働(=30円/分)であったとしても、これらは十分にありえる話である。交通網の整備等による時間短縮の効果を推計する際には、平均的な時間給を原単位とするケースが多いが、合理的とは言えない人の行動をモデル化することは実に難しい。

カラオケを延長するかどうか、移動手段を飛行機にするか新幹線にするか、もらった名刺から住所録を作成するのにスキャナとソフトを購入するのか自分で打ち込むのか...。私たちは知らず知らずのうちに時間価値を計算している。いや、むしろあなた自身が、常に誰かに、「あなたと会うこと」の時間価値を値踏みされているのかもしれない。

注1：東京ディズニーリゾートにおけるファストパスは、基本的に無料かつ早い者勝ちなので、ここでは良い例えにならない。

注2：パスを使っても少々の待ち時間は発生するが、長い行列を横目にVIP通路を進む気分は、体感待ち時間ゼロと言っていいくらいである。

日本を代表する某有名電機メーカーの不適切な会計処理の問題が世の中をにぎわしており、サラリーマン経営者としては、自分の代で会社の業績が悪化したという悪名だけは残したくないと思ったのでしょうか？それとも、引くに引けない状況に追い込まれていたのでしょうか？いずれにせよ、日本企業のガバナンスや監査機能について世界に疑問符がつけられたという点においては、大きな罪を背負った感はありません。

さて今回は飲食店の利益構造の在り方について考察したいと思います。通常一般的に言われる飲食店の利益構造は売上100=仕入れ原価30+家賃光熱15+人件費40+雑費・他支払い5+営業利益10が適正とされています。特に近年は店の健全度を示す数値としてFL比率=55以下(家賃+人件費の占有率)がよくつかわれ、コンサルタント達もまことしやかに『御社のFL率はあーだこうだ』と言っているようです。

しかしこれはあくまでも通説であり、これに囚われてしまうと商売が成立しないことがあります。例えば、割烹業態であれば、お料理はもちろん、板前や接客スタッフのサービス力が問われます。つまり、より質の高い人材の雇用が求められるわけです。となると人件費が全体の5割以上を占めることもありえます。その分何かの費用の割合を削る必要があるのですが、ここでは仕入れ原価比重を下げます。

具体的には、

- ・単に高価格で販売する
- ・安く食材仕入れを板前が手を加えることで高い付加価値をつけて販売する

という2つの方法がありますが、昔と違い今の消費者は情報量が豊富なため、従来の「割烹だから高く売れる」という考え方は通用しません。となるといかに安くいい食材を仕入れるかという話になります。しかしそれを追求するあまり、食材の偽装・古い食材を使用するといった問題を引き起こす土壌にもなりうるわけです。一昔前に有名料亭の謝罪会見も話題になりましたね。

この「率」視点は、目標達成の考え方がどうしてもコストダウンに目がいってしまいがちで、売上を増やすための因子(商品の競争力、客数、客単価)に対する意識が薄れがちになります。

例えば、大半の飲食店は、食材の仕入れ額から入り売価を決めます。300円で仕入れたら1,000円で売りたい。これが原価率視点です。しかし、そこにはその結果どのくらい売れるのか？お客さんは満足するのか？という指標が存在しません。

私はまず、いくら売上と利益をつくるか？という前提に立つので

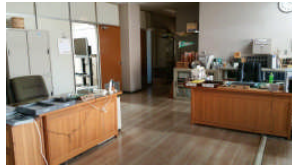
- ・仕入れは700円だけど、集客の目玉として客数増に使えそうだ
- ・仕入れは500円だけど、1,000円で販売すれば他のメニューとの相関性もあるから40人分くらいは出そうだ
- ・仕入れは200円だけど、希少性が高く競争力があるから1,000円でもお客様は買ってくれそうだ。

といった弾力的な意思決定をしています。もちろん結果の検証として原価率・利益率というのは私も重要視はしています。立てた目標や仮説が正しかったかどうか？を反省しないと単なる井筒定になってしまいますから。しかし、『率』が目標になってしまった瞬間に商売の基本である『お客様の満足度を高める事で、儲けさせてもらう』という姿勢を見失うことも多々あるというのも事実です。これは私自身が一時陥ってしまった反省からきております。

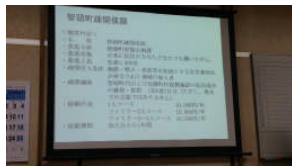
『富士の国から ~大魔神のたび~ 』智頭町への旅(4月26日)  
 静岡県小山町まちづくり専門監 溝口 久

海士町に行く途中にずっと気になっている町があった。鳥取県智頭町だ。海士町に行く途中に智頭町に寄ろう、新大阪からレンタカーを飛ばして二時間半程で着くことがわかった。泊まった翌日に境港に向かい高速船で海士町に渡るプランを立てた。

小生が由布院に行くときに後押ししてくれたのが、当時山梨県庁職員、今は江戸川大学の鈴木輝隆教授だ。氏が10年前に書いた著書「ろーかるでさいんのおと」に集落型NPO法人新田むらづくり、1/0村おこし運動の町として智頭町が紹介されている。以前にもお会いしている役場職員の岡田光弘さん訪問したい旨を伝えた。

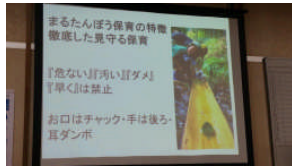
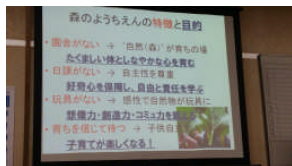


智頭町は最近では「疎開保険」が話題になった。災害にあって家を無くしてしまったようなときにストレスの多い避難所暮らしを送るのではなく智頭町へどうぞというのだ。7日間の生活の場と食料を確保してくれるというものだ。災害協定を結んである市町村どうしで、こうしたことが行われることはあるが、個人的に動こうとなると親類縁者に頼るしかない。その役を町が担う画期的な取り組みだ。



保険とあるから保険料が必要だ。保険代は一年間で1人コースが1万円、家族2人で1.5万円、3~4人が2万円だ。疎開が無ければ農産物が送られてくる。

もうひとつの話題は「森のようちえん」だ。文字通り森そのものが園舎だ。東京からの1ターンした西村早栄子さんが代表の「森のようちえんまるたんぼ」が運営している。町で林業の仕事に就き家族で移住、そして智頭町百人委員会に参加。ここでは住民有志が町の課題を話し合い、この解決策を行政に予算も含め提案し自らが事業実施する。町長を前にしてのプレゼンテーション、予算査定がある本格的なもの。最終的には町が議会に予算案として上程し議決後、予算がついたら実施ということになる。ここで西村さんが「森のようちえん」を提案し、「森のようちえんを作る会」を立ち上げ、試行錯誤の後に平成21年に正式開園した。



雨の日も雪の日も毎日森に通う。「危ない」、「汚い」、「ダメ」、「早

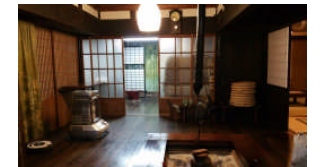
く」はここでは禁句だ。お口はチャック、手は後ろ、耳ダンボという徹底した見守る保育が基本のスタイルだ。

結果、大自然のなかでたくましい体としなやかな心がつくれ、自主性や協調性、感性が磨かれていく。何やら自分達の小さな頃のようなだが、恥ずかしながら協調性は磨かれなかった、ああ。地域の子供の見守りもあって、今では我が子を「森のようちえん」に入りたいと移り住んで来る家族もあるという。25年の園児数36人中で、なんと10人が移住者。子育て世代の画期的な移住策になっている。



この日の宿に「民泊は如何？」と岡田さんから誘いを受け、「是非！」と即答した。その地の人との交流が必ず伴う民泊が小生は大好きだ。

この日は早瀬さんという定年後にUターンされ天然酵母のパン屋を開業されている方のお宅だ。家のなかには高価なオーディオがありJAZZが流れていた。「何もないから」と言いつつ、次から次に旬の山菜の天ぷらから始まり魚の煮付けまで、持ち込みのビールを飲みつつ箸を進めた。そのうち、愛知県の自動車関連企業をやめ、家とパン屋を継ぐために最近帰ってこられた長男とも杯を合わせ、期待通りの展開となった。二次会は岡田さんが茅葺き民家に大阪から1ターンされた津田さん宅に案内してくれた。たぶん荒れ果てていたであろう古民家をすごく丁寧に再生されている。



「ここでは自分がどう役立っているかを実感できる。人が少ない分、ひとりの存在感が大きい。村で果たすべき義務は多いが、地域の一員としての自負を持って、村人のさりげない支えを毎日感じて生活できる。」そのとおりと思う。

智頭町から海士町への旅は刺激を受け過ぎた。すぐに真似たいことがあった。海士町長が飲み会の締めとしてやる「気合三連発」「気合だ、気合だ、気合だー」

