

## 編集室から

今月の紙面を編集している最中、一本のメールが飛び込んできました。

それは、ある方の訃報。

あまりに突然でしたので、驚きが大きすぎて信じられず、メールの送信元の方に確認の御電話を差し上げてしまったほどでした。

お亡くなりになられたTさんは、加賀地域の  
ある市役所の職員の方ですが、ジオパークの世界認定を受けるべく、多方面に活動されていました。

昨年8月に石川県全域で開催した地域づくり  
全国大会では、分科会の一つをコーディネータ  
として企画・運営されています。その後の全体  
会でも分科会報告、ひな壇トークに登壇され、  
生き生きと発言されておられた様子が報告書に  
まとめられ、参加者や関係各方面に配布されて  
います。

初老・後厄を経て、43歳のお誕生日を目前  
にされた1月下旬、インフルエンザをこじらさ  
れたご様子。ご年齢的にもインフルエンザから  
体調が急変されるとは、ご本人もご家族の方々  
も、失礼ながらおそらく想像もされておられな  
かったのではないのでしょうか。それだけに、残  
された近親の方々の想いは、私のような他人の  
想像を絶するものと拝察いたします。

私も普段、判っているかのように、健康第一  
などと申していますが、どれほど真剣に自らの  
生命に対して向き合っているのか...

一度しかない人生。悔いの無いよう、思いっ  
きり生き切る。それにも覚悟が要ります。今を  
生きている私たちも、残りの時間がどれほど残  
されているかは、全く判らない中で日々、時が  
流れるままに雑事に追われているのかも知れま  
せん。将来を囑望されている若い方の訃報に、  
万感がよぎり続けます。

皆様、何卒御身大切に下さいませ。(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畠さん  
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、川畠さんご自身も  
お店に立っておられます。

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。

2016/02

(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)

2016/02

(株)アスリック

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

## 如 月



お江戸にて  
by hama

ビッグマック指数(BMI、注1)というものがあ  
る。マクドナルドは世界中に店舗を展開しているが、  
その主力商品であるビッグマック一個の価格を基準に  
した為替レートと、実際の為替レートとの乖離を測る  
ものだ。一物一価の法則(注2)に基づくものである  
が、ビッグマックはグローバルな商品であり簡便な手  
法で比較しやすい。また、国際的にみた物価水準や為  
替レートを評価するための指標のなかで、BMIは群  
を抜いて感覚的に捉えやすいものである。

例えば、米国人が日本へ来てビッグマックを買った  
とする。為替レートが118:65円/ドルのとき、  
その値段370円は3:12ドルに相当する。同時期  
に米国のビッグマックが4:93ドルだとすればその  
米国人は「安い」と感じる。日本のビッグマック指数  
はマイナス36.7%となり75:05円/ドルだと  
「同じくらいの値段」となる(注3)。この数字は二  
〇一六年一月における実際のものである(以下同  
じ)。

デイズニールランドのチケット料金を基準にした「1  
デーパスポート指数」を考えてみる。東京の六千九百  
円に対してカルフォルニアが99ドル、デイズニール  
ランド指数はマイナス41.3%となる。ビッグマック  
と1デーパスポートの値段からすれば、今の為替レ  
ートは過度な円安、もしくは日本における価格設定は過  
度なデフレ状態にあるということになる。

アベノミクス以降、ほとんどの他国通貨に対して円  
は安くなっているため、これらは米国人のみならず欧  
州、東アジア諸国の人々にとっても同様に「安い」と  
感じられるはずだ。日本にあるのはハンバーガーと  
テマパークだけではないが、外国人観光客にとって  
日本の商品・サービスは総じて「安い」と感じられる  
水準にあるのではないか。それは乱暴に言えば、多く  
の方が我が国を訪れ、爆買いをしていくということが  
証明している。

一方で、スターバックスのトルラテは、日本では  
ビッグマックと同じ値段の370円であるのに対し、  
米国ではそれよりかなり安い2:85ドルである。  
よってトルラテ指数はプラス9.4%となり、米国  
人は日本で「少し高い」と感じるかもしれない。他の  
商品やサービスと異なり、トルラテが日本で比較的  
高くなっている理由は、流通や材料における違い?商  
品分野による競争の激しさの違い?企業による戦略の  
違い?ブランド力の差?..。

こうやって、簡単だけと経済学つばいことをやって  
みて、ああだこうだ考えるのって、おもしろいとおも  
いませんか?(と、結論を避ける)

注1: Big Mac index. 購買力平価の一つで、イギリ  
スの経済専門誌「エコノミスト」によって一九八六年  
九月に考案された。  
<http://www.economist.com/content/big-mac-index>

注2: 自由な市場経済のもと、同じ市場、同じ時点に  
における同じ商品やサービスの価格は一つに決まるとい  
う考え方

注3:  $3:12 \div 4:93 = 0.633$ 。  $370 \div 4:93 = 75.05$

## 濱のつばやき 『出番』

新潟県魚沼市にご縁を頂いて、何度か通わせてい  
ただいた。

そんなある日の夜、仕事を終えて地元の方に薦め  
られたお店に入った。そこにふと、飾ってあった絵に目  
が釘付けとなった。聞くと、旧湯之谷村出身の画家・  
櫻井幸雄氏の筆という。

「絵葉書もあるよ」と見せて頂いたポストカード集  
に、益々見入っていた。

そこには、まぶしい白い雲と青空の下、白球を追う  
選手ではなく、所在無げに彼らをベンチから見守る  
幼い学童らの背中が描かれている。

一連のシリーズ名は「出番のないベンチ」。  
たった一人の兄弟がいる。弟は父親譲りで、幼少か  
ら野球が好きだった。甲子園球場だったという父の  
スナップの利いた速球を怖がりもせず、小学生の頃  
からキャッチしていた。勿論、高校でも野球部で、レ  
ギュラーとして活躍する。

ところが、父の転勤に伴い、弟は高校を途中で変わ  
らざるを得なくなった。全国屈指の激戦区に属する  
新しい高校の野球部で、自分以外の血(指導法)が  
入っている弟は、監督に疎まれていたらしくベンチ  
を暖めさせられていた。打席に立てば、必ず打つ弟の

実力を知っている監督は、どうしても点が欲しい場面  
で、弟を必ず代打に起用した。弟は、それでも文句を言  
わず、大学進学のための勉強と打撃の練習の両立に、寝  
る間を惜しんで取り組んでいた。そんな弟が忍びなく、  
さぞ無念だろうと思っていた。

そんなことを想いながら、明るい色調で子らへの温  
かい愛情が伝わるも何処か切ない「出番のないベンチ」  
を眺めていた。やがて気付いた事がある。あの頃、弟は、  
猛烈に悔しい思いをしているだろうと信じて疑わな  
かった。だがしかし、本当に無念だったのは、いつ訪れ  
るか判らない一打席のために、独りで黙々と練習を重  
ねている弟ではなく、その姿を  
垣間見ていた自分の方に違  
いがあった。

余りにも熱心に見入ってい  
たのだろう。店主から譲ると言  
われた「出番のないベンチ」ポ  
ストカード集は、今もデスクの  
横に飾っている。

そして、弟に当時の思いは、  
未だ聞けていない。

櫻井幸雄 出番のないベンチ



出番のないベンチ(一景) 櫻井幸雄

## 『 食堂業態が担う地域での新たな役割(2) 』

株式会社GARBAGE代表 川島 嘉浩

前回から2回に渡って自分勝手な妄想も交えて、書いている「食堂がこれからの飲食店業界を支える」 そんなテーマだった？の第二回です。

今回は、

- ・私が考える食堂ビジネスとその事業性とは？
- ・最近気になった食堂

について述べたいと思います。

### 3.食堂ビジネスの捉え方とその事業性

<ネオ食堂ビジネス> 飲食業界では近年“ネオ”という枕詞が流行しているようです。

原点回帰の“何でもある”と“専門化”の融合

食堂は幅広いメニュー提供がウリです。和洋中問わず選択肢があり、かつリーズナブルであること。まずこの条件を満たさなければ食堂とは言えません。

しかし、細分化された専門店化の流れは顧客ニーズが前提での時代の流れです。

そこで、

- ・人への投資 大将一人仕事ではなく、専門性の高いスタッフを複数採用し、ワークシェアで日替わりのメニューでの展開。
- ・中高年齢層の重点的採用 ワークシェアリングを導入。食堂への安心感というブランドも醸成してくれます
- ・カテゴリでの専門化 扱う食材や特定の地域でもいいと思います。

幅だけでなく専門店としての深度も高めることで、何でもあるという価値をより昇華させます。

仕入れは現地直送

調査でも大半の食堂が小売店からの食材調達という結果が出ています。

その背景には恐らく、

- ・大将一人で仕入れをしなければなので、多岐に渡ると手間が面倒
- ・コンセプトやテーマが存在しないので、そこまでこだわる必要がない

というのが、原因かと思われます。

テーマ(カテゴリ)を決める事で、専門の市場であったりその生産地から直接仕入れるという観点が生まれます。

それにより、仕入れ原価の低減も実現できます。

最初は高原価率・高コスト業態である事を前提とする

大半の飲食店は食材原価率30%とういうのが目安にしています。

また人件費+食材原価率で55%(F/Lコスト)という数字も何故か業界内で独り歩いています。

私は、「飲食業は高コスト業態」がまず前提であると捉えています。

極論F/Lコストが55%で200万円の売上よりも、

例えF/Lコストが65%でも300万円であることが持続可能な店づくりであるという信念があります。

それだけお客さんに支持されているという証拠です。

事業コストは経験曲線など継続させていくことで、後々には効率化していくものです。

お客様に来ていただき、食べて喜んでもらうという事が商売(マーケティング)の本質であると考えたら

まず考慮すべき事は結果論としてのF/Lコストではなく、顧客の感動を呼び起こす魅力あるコンテンツづくりです。

店内で食べてもらうに留めない

店という箱、食べるという行為に囚われないこと。その地域市場だけを見てお客さんとの交流やブランディングを展開。

キーワードだけの紹介ではありますが、皆さんには臆けながら見えてくるものがあるかと思います。

<事業の持続性について>

前述しましたが、食堂は高コスト業態です。

人件費 食材原価

と大きな投資すべき項目が2つあります。

かつ食堂である以上お客さんにとって“リーズナブル”でなくてははいけません。

私が考えている店舗企画の試算(鉛筆なめなめ)では、

- ・食材原価率 40%
- ・人件費 150万円 調理スタッフは5名(常時2~3名体制)
- ・家賃 35万円(15坪・20席)

という前提で試算すると約400万円/月の売上が損益分岐点となります。

平均客単価が1,200円(夜の居酒屋利用もあるため)とすると、

客数として3,333人/月、30日営業で110人/日です。

客席数20席だと5.5回転

(ランチタイムで3回転、アイドルタイムで1回転、ディナーで1.5回転)

蕎麦屋を経営している経験からして、そこまで難しくない数値です。

そこに、店舗内飲食以外の事業(テイクアウト、素材販売等)を連動させる事で早期段階での黒字化は見えてきます。

まああくまでも、これまでの経験値+予測値の話ですが。

### 4.最近になる食堂

めし処こづち (恵比寿)

創業から55年の老舗食堂です。外観、内装とザ・昭和の味にあふれています。

わずか15坪程度のお店に厨房4人、洗い場1人、食材出し入れ1人の6名で運営しており、そのスタッフの平均年齢は全員65歳以上(見た目から恐らく)!!!

これぞ食堂の現状と悲観することなかれ、皆テキパキ、ハツラツと働かれています。

そして何を食べても安くて旨い。

なので、どの時間に行っても満席で、隣のお客さんと肩がすれるくらいの距離間で飯をほうばる感じです。

高齢者が元気で活気もお客さんにもあふれ、ここにいたら健康寿命伸びるだろうなあと感じる正に食堂のあるべき姿を体現されている名店です。

未来食堂 (神保町)

ここは昨年9月にオープンされた新しい食堂です。、

オーナー兼料理人は、なんと某有名外資コンピューター会社から脱サラをした女性で、

「未来の食堂のあり方」を体現すべくつくられたお店です。

クラウドファンディングや行政からの未来創造事業の採択を受けて資金調達したという点でも非常におもしろいプロセスのお店です。

正直まだコンテンツやオペレーションはなっていない部分が多いですが、

私より先じて「食堂の在り方」を追求されているという点において非常に興味深いお店です。

web上で、立ち上げ~オープン~オープン後の紆余曲折までを全て公開しております。

私見では、そんな恥部まで公開してしまうの?という感じも否めませんが、ご興味ある方は是非覗いてみてください。

『富士の国から ~大魔神のたび~』ななつ星同窓会12.17(その2)  
静岡県小山町まちづくり専門監 溝口 久

向かいに座る渡部さんが凄い。なんとマイカーをななつ星の車両の色に塗装したって言うんだ。た、たまげた。ななつ星ルーム設けて、展示もされているとのこと。

廣郡さんは「何で溝口さんとこだけベッドにハートのデコレーションがされていたのと思ったんだけど、その後の「パンキシャ」の放映で結婚記念日だったということで納得した」と語ってくれた。

では、小生の後日談はと言うと、沿線のもてなしで熱心なうきは市で、それを担当した市役所職員の吉弘さんが東京で小生がななつ星の体験談を話したときに、わざわざ飛行機で駆けつけてくれて、それ以来交流が続いている。そして、彼は今年4月からなんと群馬県の下仁田町の副町長に33歳の若さで就任したので、今度は小生が我小山町議員を案内して視察に伺ったと話した。

また、日田駅のホームにちょっと降りたときによろづや旅館の女将の大石美智子さんが初対面の私にお土産を持たせてくれて、その後も年末には日本一大きな梨である日田名産の愛宕梨を送ってきてくれること。由布院の友人の古長さんからは、高級ボールペンが乗車祝いとして送られてきた。

人の縁を新たに作り出し、深めることもこのななつ星はしてくれた。

会場にはデザイナーの水戸岡さん、雅叙園の田島さん、そして由布院玉の湯の桑野和泉さんも見えていて、さらに嬉しくなった。

ひとしきり、料理も出揃い、デザートになると唐池会長、水戸岡さん、そしてJALの国際便アテンドだったクルーの小川聡子さんが壇上に上がり対談となった。

会長が実に面白い話をななつ星開発時のお話をしてくれた。社長になったときに長年暖めてきた豪華寝台列車を実現しようと、社内で話したところ、返ってきた答えは「やれないことはないけど、やりたくないだった。」「ならできるんじゃない



いか！」

デザインを水戸岡さんに託したところ、出てきた絵は何やら近未来的なデザインだった。ちょっと違うんじゃないの？水戸岡さんが相当に悶えたことと容易に想像がつく。

水戸岡さん曰く「ななつ星は二度とつukれない奇跡の列車です。デザイナーも設計者も工場で作業した人も、調度品をつくった職人も、参加した全員が全力投球できた仕事。結果として極めて精巧な箱、つまり舞台を作り上げられたと思います。

その舞台の上で、今、クルー達が情熱を持ってサービスをし、料理人達が最高の仕事をしている。ですから、乗客の皆さんは、かつてない体験をされている。乗っていただいた方には、きっと伝わると思うのです。これは尋常じゃないと。人の手、人の技、人の想い、あるいは志が、端から端まで感じられるかつてない列車であるということが、端から端まで感じられる、かつてない列車であることが、。

これがななつ星in九州が夢の列車と言われるゆえんでしょう。そして、このななつ星はリーダーのロマンと勇気と誇りがあって誕生したものなんです。」

次に唐池さんは元JALアテンダントの小川さんに向かって言った。「JALの慇懃無礼なサービスは嫌だ。」小川さん曰く「お客様に選んでいただくサービスを提供しています。」ご主人を亡くされて乗られた方から届いた手紙のことを披露された。そこには「クルーの方が主人を偲ばせるようにテーブルに2つのティーカップと帽子をさりげなく置いてくれたことへの驚きと感謝」が書かれていた。



サービスではないおもてなしの真髄がななつ星には流れている。唐池さん曰く、「クルーになると5.6キロは痩せる、何しろ二時間ほどぐらいしか寝ていないんだから」と。

最後に流されるななつ星の映像に目頭が熱くなっていく。酔いも手伝って「ファーストゲストの皆で同窓会をやろう、博多駅にあるななつ星のラウンジに集合して、ゆふいんの森号に乗って由布院玉の湯に泊まろう、そして亀の井別荘の天井桟敷でお茶をしてね。」ここまで言ったら、隣の唐池会長から「私も一緒に」「大歓迎です。」5月の連休明けの金土曜日で企画することを約束した。

「新たな人生にめぐり逢う、旅」はまだまだ続く。