



■2013年8月のマンスリーNEWS 第109号

■コラム

■8月のアークル

皆様、残暑お見舞い申し上げます。



8月の中旬はこの挨拶で良いそうです。しかしやはり違和感がありますよね。現実的に残暑と言えば9月といった感じなのが本音です。

先日私の通っているスポーツジムの中にあるサロンでメンズフェイシャルエステなるものにトライをしてみました。東京などでは昨今当たり前のように、男性向けのフェイシャルエステですが、小田原のような田舎ではまだまだ一般的ではないようです。40代以上の男性でファッションやアンチエイジングを気にする人がターゲットになるじゃないのかな？なんて思いながらエステを受けてみたのですが、実はフェイシャルエステを受けるのは初めてではなく、先日のカンボジアで体験済みです。

受けてみた感想は・・・やっぱり・・・良い！受けた直後はむくみをなくなり小顔になれます。しかしそれは一時ですぐに元に戻ってしまいますが。

スポーツジムではフィジカルとフェイスのアンチエイジングを！なんて時代もすぐそこに来ているのかもしれないね。

さて先月期を振り返ってみたいと思います。7月期は梅雨明け後の猛暑のおかげでなんとか数字を作ることが出来ました。しかし満足のいく数字ではありません。残念ながら自販機の場合、猛暑の恩恵で売上が倍増することはありません。

例えばコンビニのように、ショーケースに補充さえすればどんどん売れていく場合その恩恵を大い受けられるでしょうが、自販機の場合は装填本数に限界があるのと、マンパワーでルート回収しなければならないのでおのずと限界があるのです。

今月号では2ヶ月にわたって書いてきた「**楽しい自販機**」「**売れないを管理する**」について更に突っ込んでいきたいと思えます。

今年の3月の賞味期限切れの問題に端を発したこのテーマは今アークルの中での最大の取り組むべきテーマとなっています。まずここ数ヶ月、楽しい自販機を作るべくバラエティーに富んだ自販機作りを推し進めたところ、如実にお客様の反応が変わりました。

「アークルさんの自販機、最近いろいろな種類が入っていいね」、「次はどんな商品入れてくれる？」など好意的な意見を聞くことが出来ました。しかしその反面、新商品の適正充填本数がわからないためすぐに売り切れランプがついてしまうということも頻繁におきました。

新商品を新たにコラムに投入するというのは今までだったらとても手間のかかる作業です。なぜなら、売れない商品を抜いて売れる自販機へ移動させなければならないからです。そこで今後は売れるか売れないかわからない新たに投入する商品の充填本数は売り切れランプがついてしまうかもしれませんが少なめにすることにしました。



在庫本数が少なければ、入れ替えも早く効率的です。また自販機のコラムの中にはまるっきり売れない「**売上ゼロコラム**」がたくさん存在します。その消滅を急がなければなりません。例えば2ヶ月間1本も売れていないコラムはその自販機の「**死にコラム**」になる上に、賞味期限切れの恐れがあるということになります。実はそんな「死にコラム」があるか調べてみると小田原（営）だけで何千とあったのです。しかも驚いたことにそのコラムは良く売れる自販機にもあるのです。0本コラムを新しい商品に変え、1本でも売れるようにする。

これによって自販機のフェイスが変わり楽しい自販機になっていきます。また0本を少しでも底上げすることによって、1台あたりの売上も上がります。もちろん全てのコラムを売れるようにすることは不可能です。しかし0本コラムは完全にムダなので、できる限り無くしていかなければなりません。

実はここに大きな気づきがあります。私達は今まで自販機をその単体ごとに見ていました。「**この自販機は売れる、この自販機は売れない**」というように。また売上によってランク分けまでして管理していたのです。それが完全に間違いだったのです。まさにハンマーで頭を殴られるような衝撃です。今まで私達が正しいと思っていた管理方法がダメ出しされた瞬間です。自販機は単体ごとに管理してはいけないのです。コラムで管理すべきなのです。つまり保有台数ではなく、保有コラム数という発想からスタートすべきなのです。

そこで重要になるのがコラムごとの商品回転率です。商品回転率とは充填本数に対してどれだけ売れたかという割合です。例え



ば、2ヶ月で充填本数20本、販売本数10本だったら商品回転率は50%となります

「売れないを管理する」で重要なのは商品回転率が低いものとなります。100%越えは単純にコラムを増やせば解決しますが、回転率の低いものは賞味期限の問題が出てきます。私の結論ですが、自販機管理で注視しなければならないのは「売れる」よりも「売れない」なのです。コラム1つずつ見ていくと断然売れないコラムのほうが多いのです。このコラムを改善して少しでも売れるコラムにしていく、これがまさに「売れないを管理する」ということなのです。

しかし残念ながら、現在の私達の使用している自販機管理システム（オペメイト）はリアルタイム情報ではありません。全て過去の情報です。リアルタイム情報が欲しい場合は全ての自販機に通信システムを導入して、ホストPCでその情報を吸い上げるシステムを導入しなければなりません。しかしこのシステムは現在の自販機ビジネスを成立させるほど安いコストではないので非現実的です。そこで私達がやらなければならないことは、過去のデータを利用してどこまで未来が予想出来るかにチャレンジすることなのです。

例えばコラムの1つずつの売上を過去数ヶ月にわたってチェックし続けるのです。それによって商品チェンジをしなければならないコラムを割り出す。そして売れなかった商品をどこのコラムへ持っていくべきかを明確にする。

このように考えていくと、コラムの満タン充填がいかに危険か身にしみてわかります。裏付けのある数字に基づいた充填本数の大切さ、どんな商品でもチャレンジしていく遊び心が重要になってきます。つまり新商品の投入は徹底的に攻めていくが、投入本数はしっかり守りをかためるといった表現がいいかもしれません。

今回、コラム別の管理について書いてきました。それではそのコラム別の売上で一部の商品が極端に強いメーカーと全般的に平均して売れるメーカーとでは、どちらがパーマシ（1台あたりの売上）が良いのでしょうか？

実は全般的に売れるメーカーのほうがパーマシ（1台あたりの売上）が高いのです。自販機をフォローする側にしても、全般的に売れてくれたほうが単品切れを起こさずに高額取引が出来るのでより効率的なのです。つまり飲料メーカーは各カテゴリーにおいて強い商品を育てなければならないのです。そういう意味ではサントリーの各カテゴリーでトップを目指す戦略は間違っていないのかもしれませんが。ちなみにダイドーは極端にコーヒーに偏りすぎている傾向があります。特に弱いのが炭酸の分野です。

そう考えると複数の自販機でカテゴリーをまかなえればいいわけで、例えば25セレの自販機2台だったら、50セレの自販機1台とみなして商品セットをすればよいというわけになります。しかしこれが出来るのは、複数メーカーを取り扱っている私達のような独立系のオペレーターということになります。

例えば同じメーカーの自販機を2台並べて同じような商品を陳列しているケースを見たことはありませんか？これは非常にムダで、お客様に楽しさを演出しているとは言えません。いろいろ制約はありますが、出来だけ、楽しさを演出する商品構成にする必要があります。

また今後商品で重要なのは、価格にこだわらない商品の導入です。消費税アップを目前にして低価格志向が強いとは言え、良い商品は高額でも売れる傾向があります。機能的飲料や特保商品も積極的に扱っていく必要があると考えています。

自販機の売上を決める最大の要因はロケーション、これは当たり前のことですが、その次の要因は「欲しい商品」が入っているかどうかです。自販機の売上の約7割以上が固定客と言われています。新規顧客を増やしたければ新しい商品を導入してリピートしてもらいしかありません。それには楽しい自販機を作る以外に方法は無いのです。

■コラム

■先月の売れ筋商品

DYDO売れ筋ベスト5		SUNTORY売れ筋ベスト5		J T売れ筋ベスト5	
1位	新ダイドーブレンドコーヒー	1位	南アルプス天然水500P	1位	マルチミネラルウォーター500P
2位	新ブレンド微糖	2位	ボスレインボーマウンテン	2位	爽快ビタミン500缶
3位	Nデミタスコーヒー	3位	ボス贅沢微糖	3位	ルーツインパクト微糖
4位	スピードアスリート500P	4位	ボス地中海ブレンド	4位	桃の天然水ライト500P
5位	葉の茶450P	5位	ボス無糖ブラック	5位	レモン水500P

■コラム

■楽天証券 投資セミナー

7/7、七夕猛暑の日曜日両国国技館で楽天証券14周年記念投資セミナーが開催されました。正月のセミナーに続いて6ヶ月ぶりです。この6ヶ月のアベノミクスの振り返りと今後の動向を探りにまたまた行ってきました。

今回も1月のセミナーと同様に丸々1日をかけて7名の講師が講演をしますが、今回は竹中平蔵氏、堀古英司氏そしてミスター円こと榊原英資氏の3名の講演を聞きました。

少し残念だったのは榊原英資氏の講演です。冒頭誰でもわかるようなアベノミクスの説明から始まり、その後新興国の状況説明に入ると、終始インドのことばかり説明する始末でお客様の次々に退場していくのです。私達はそんな話を聞きたくて来ているのではないのに・・・ちょっとがっかりでした。

ということで今月号では竹中平蔵氏と堀古英司氏の2人の話を紹介したいと思います。



・竹中平蔵「アベノミクス”3本の矢”で日本経済はどう変わるか？」

さてアベノミクスですが、それを語る前に経済を長期的に見てみましょう。アベノミクスは経済成長2%を目指しているのですが、民主党の考えのように「そんなに競争ばかりして成長させなくていいんじゃない。それより、絆とか豊かさを意識してゆったり生きていけばいいじゃん」と思う人も多いのではないのでしょうか。竹中氏はそれではダメだと言いつつ切ります。

例えば1950年代のフランスとアルゼンチンの例を見てみましょう。その当時はフランスよりもアルゼンチンのほうがはるかに先進的でGDPも高かったのです。しかしその後現在まで平均1.5%成長率がフランスのほうが高かったため、現在ではフランスがGDPで約2.4倍になっています。これはわずか1%の成長率の差を50年続けると大きな差になって表れることを示しています。

その昔クラーク牧師はこう言いました。「次の選挙のことを考える人は政治屋で、次の世代を考える人が政治家」だと。

経済を長期的に見ていく場合、今を頑張って成長させていかないと将来その国の経済はシュリンクしてしまうのです。だから成長率目標を掲げて推進していくのはとても大切なことです。

日本の経済を語るのに、世界経済なしでは語れなくなっているのは周知のことです。まずアメリカ経済についてです。2008年のリーマンショック後、不動産バブルが崩壊したアメリカのBS（バランスシート）は傷つきました。

しかしBSも良くなり、最近FRBのバーナンキ議長はQE III（金融緩和）の出口を示唆するようになりました。巨大な金融緩和で支えられていた株価も6月にはその発言で一時下落しましたが、それも景気が良くなってきた裏返しということですね。アメリカは既に構造改革も済み、今後は世界経済を引っ張っていく一番先頭を走っている国になっているのです。



ヨーロッパはどうでしょうか。昨年末ECB（ヨーロッパ中央銀行）のドラギ総裁は南欧の債権は危機になっても全て買い上げると明言してギリシアショックを冷ましました。しかし直近でもポルトガルの財務大臣、外務大臣が緊縮財政に反対して就任して2日で辞めるなど、いまだに不安定なようです。つまりヨーロッパは日本と同様に構造改革が遅れているのです。

そして中国です。この中国は今大問題を抱えています。皆さんもご存知の通りシャドーバンキング問題というものです。

詳しい説明は避けませんが何かあれば、中国の銀行が連鎖倒産するほどの金融パニックに陥るのは間違いなさそうなのです。

そうすると日本は元より世界経済に与える痛手はものすごいことになるのかもしれない。

さて本題のアベノミクスについては今後どうなっていくのでしょうか？その話をする前に皆さんはアベノミクスについてどうお考えですか？次の3つの質問から答えてみてください。

- 1、すごく期待している
- 2、期待しているけど心配
- 3、まったく信用していない

皆さんの回答はどれにあてはまりますか？世間の平均的な回答率は1が20%、2が70%、そして3が10%となっています。

そのことを踏まえて、竹中さんはこう言いました。今回やろうとしているアベノミクスこれは経済理論的に正しい！と・・・しかしこれができるかどうか、それはわからない。ただ、金融緩和をただで去年6月から現在までで株価は83%上昇しているのです。10年前に自分が大臣をしているとき、りそな銀行に2兆円を注入した直後から株価は1年で50%上昇しました。バブルの時は1年で平均60%の上昇でした。金融政策がいかに大切かわかる良い例ではないでしょうか。

第1の矢である金融緩和は成功したと言ってよいでしょう。それでは第2の矢である機動的財政政策はどうでしょうか？政府は今年2月に10兆円の補正予算を組みました。10%まで拡大した需給ギャップを2%にまで改善するのが目的です。需給ギャップとは、日本経済がフル稼働した場合のGDP（国内総生産）に対して、実際の需要を反映したGDPとの差のことです。リーマンショック後は、供給が需要を大きく上回って需給ギャップがマイナスになりました。これが長期デフレの一因と言われています。

ちなみに日本の財政赤字が増えだしたのは麻生総理大臣以来です。歳出を増やし続けたからです。小泉政権が発足したのは2001年、退任したのは2006年ですが、2003年から2007年の4年間で財政赤字が28兆円から6兆円に減少しました。この間は歳出を増やしていません。やるべきことをやれば、財政赤字を減らすことは難しくありません。歳出が増えているのは膨らむ社会保障費が一因ですが、日本はイギリスよりGDP比で年金の額がはるかに多いということをご存知でしょうか。国民皆年金制度は60年代に発足したのですが、その当時の寿命は60歳でした。今は80歳です。維持できる訳がありません。また高齢化や医療の進歩に伴って医療費負担もどんどん上向いています。消費税をいくら上げても社会保障費の増大に追いつかないということになります。

次に第3の矢である成長戦略についてです。私が2001年から2005年の間に経済財政制作担当大臣を務めた時は一度も成長戦略を作りませんでした。なぜなら成長戦略は民間がやることだからです。それに対して政府は民間が商売をやりやすいように規制を緩和して、税率を下げればいいのです。私が辞めてから政府は毎年のように成長戦略を作るようになりました。そうするよう

なつてから、経済はその裏返しのように毎年下がっていったのです。戦略をつくることと、実際に成長することは違います。霞ヶ関が民間に補助金を出してあげるといふ発想は、役所が予算を獲る為のものになってしまい、民間の商売を活気づけるものではないのです。

皆さんは日本に岩盤規制と言われるどうして崩せない、岩盤のような規制が6~8つぐらいあるのをご存知ですか？例えば混合診療（保険診療に保険外診療を併用すること）を認めないことや、法人が農地を買えないことなどです。農業に株式会社が参入できないのは著しく日本の農業を阻害しています。日本の農作物は素晴らしいのはそれらを海外に輸出するとよくわかるそうです。鳥取のある農家がドバイに20世紀梨を輸出したそうです。現地こんな美味しいフルーツは食べたことがないと言ったほどの評判で1個3500円で売られているそうです。またスイカもその後輸出して2万で売れるそうなのです。日本の農家はこのように農作物を作ることは長けているのですが、マーケティングが弱いのです。ここに株式会社が参入すれば日本の大きな成長分野の一つになることは間違いありません。

今回のアベノミクスの第3の矢の成長戦略の規制改革ではこれらの岩盤規制を直接打ち破るものはないものの、それを突き崩すきっかけになるものがあるのです。その意味では評価に値するものではないかと思ひます。それは何か？「**戦略特区**」というものです。国内に戦略特区を作り国・地方・民間が三位一体となって今までの規制のない地域を作り新しい試みにチャレンジしていくということです。

皆さんはコンセッションという言葉を知っていますか？コンセッションとは国や地方が所有しているインフラの運営を民間に委託することを言ひます。韓国では普通に使われている言葉なのです。例えば最近の例では、佐賀県の武雄市の図書館をTUTAYAに運営委託しました。またAPMターミナルという会社がデンマークにあります。この会社は世界60カ国で港湾の運営をしている会社なのです。イギリスのヒースロー空港やドイツのフランクフルト空港などヨーロッパの空港の多くは滑走路や管制塔も含め、民間会社が運営しています。

羽田空港を考えてみましょう。羽田空港は都心に近く世界でも有数の利便性の高い空港です。もし羽田空港でコンセッションが行われたら、まずは鉄道が変わるのではないのでしょうか。現在、羽田空港から新幹線に乗るには浜松町までモノレールで行って、JRに乗り換えて東京駅まで行く必要があります。なぜ羽田空港から新幹線に乗れないのでしょうか。線路が羽田空港まで通っていますから、やろうと思えばやれないことはありません。もし羽田空港がコンセッションされれば、24時間運営などアジアのハブ空港として仁川に奪われた座を取り返すかもしれません。

つまりこのコンセッションは国が民間に運営権を売るといふことで、国は運営権収入が入るし、民間が参入すればサービスもよくなり一石二鳥なわけです。現在仙台空港と愛知県の知多半島の県道管理を民間に委託する動きがあるそうで、地方のほうがこの動きは早そうです。

イノベーションといふのは民間の自由な競争の中から生まれてくるもので、民間を活性化させる戦略が日本を成長させる一番の手立てだといふことなのでしょう。

さてこの号が出るころには参院戦は終了し、自民党が大勝しねじれが解消しているでしょう。アベノミクスも進み、株価18000円なんてことになっているのではないのでしょうか（笑）。

・堀古英司「2013年後半に向けての米国経済・株式相場の見通し」



さて次は「堀古キャピタルの堀古さ〜ん!」。毎朝聞く言葉で、7chの「モーニングサテライト」を見ている人にはおなじみの堀古さんの講演です。モーニングサテライトでは必ずニューヨーク証券取引所から、その日のアメリカの株式情報を毎朝解説してくれています。

今回の彼の講演はファンドマネージャーらしく、より具体的に投資家は今後何に投資をしていけばよいのか？またどんなリスクに備えていけばよいかといふような内容です。

アメリカ在住の彼から今回のアベノミクスはどう写っているのでしょうか？

今回の金融緩和は成功です。もちろん大きな金融緩和には副作用が伴うかもしれませんが、しかしその副作用を恐れては何も出来なくなってしまう。人間の治療も同じで、もし副作用が出たらその都度対処していけばいいんです。ちなみに今回の金融緩和は日銀の黒田総裁は「異次元」という言葉を使ひました。この異次元といふのは「**今までにない**」といふ意味です。しかしアメリカの金融緩和は通貨全発行量の40%を発行したのです。日本の緩和は11%ぐらいの予定なのでまだまだです。期待インフレ率はまだ1.1%でアメリカの1.9%に比べまだ低い状況にあります。彼の意見は緩和はもっとやれといふことのようにです。

成長戦略の彼の持論はとても面白いものです。いかにもアメリカ在住のファンドマネージャーだと思われる発想です。彼の成長戦略はあくまでも株に重点を置ひています。日本の上場企業は内部留保が多すぎる。給与や設備投資にお金を回さないのが問題といふのです。つまり過剰資本で、別の言い方をすればお金の使い方が下手だといふことです。少し難しい話になりますが、ROEを皆さんはご存知でしょうか？株式投資をする人は知っているとありますが、株主資本利益率といふて株主資本を使ってどれだけ利益を上げたかを見るのに用ひます。企業は今まで税引き後の利益を積み上げてきたものが内部留保金なのですが、これが多いと利回りの良いビジネスをしているとは言ひません。単純に純利益÷株主資本で計算が出来ます。例えば高成長中の企業はROEがとても高いことが多いのです。目安は15%~20%といわれていますが、アメリカの上場企業の多くは20%以上を維持しています。しかし日本の企業の平均はわずか4%でとてもお金の使い方が下手なのです。

つまり日本企業は、株主や労働者に配当や賃上げを通じて還元すべきなんだが、現状はため込んでいるだけ。だから、日本企業は長期投資に向かない。こう思われてしょうがないといふわけなのです。この辺が改善できれば、日本企業への投資ももっと増え一番の成長戦略といふわけなのです。

さてそれでは具体的に4つ投資のアイデアを紹介しましょう。

①ドル・円

皆さん為替といふものは自己責任なんです。為替は生活に直結しているもので、円安になって物価が上がっても誰も助けてく

れないのです。そう考えると本来は人々はもつと為替に敏感になるべきだし、何らかの投資やヘッジをすべきなのです。

ちなみに現在のトレンドは円安にありますが、これはもっと進みかなりの円安になると読んでいます。例えば3年以内に125円場合によっては150円もありうるのではないかと考えます。

アメリカの住宅価格は今後20%は上がると予想しています。実は直近の4ヶ月で6%上昇しています。これは アメリカの景気が回復してきた証拠で、QEIIIもいよいよ終わりの局面を迎えたのではないのでしょうか。今後は実質金利も上がるでしょう。実はこの実質金利というのが重要で、金利には名目金利と実質金利があります。実質金利は名目金利から物価変動の影響を差し引いた金利で、金利が上がってもそれ以上のインフレ率になると実質金利はマイナスとなるのです。

アメリカは景気回復で強いドル、日本は異次元の金融緩和どう考えても円安ドル高ということになるのでしょうか。つまり私達は円も持っているだけでどんどん資産は目減りするのに増して、物価上昇のダブルパンチを受けるといわけです。やはり為替は自己責任でヘッジする必要があります。

②アメリカの金融株

2008年の金融危機でかなり痛手を負ったアメリカの金融機関もほぼ問題は解決してきました。中でも大きな問題として住宅ローンの延滞、その不良債権化が大きな問題でした。金融機関は不良債権が出ると引当金を積まなくてはならなくなりそれが大きな利益圧迫となっていたのです。実はローン延滞率と住宅価格というのは連動していて、最近住宅価格の上昇とともにローン延滞率も下がってきているのです。つまり金融機関は今後利益圧迫要因がなくなっていく傾向にあり、今後はアメリカの金融株は買いということになります。

③PC時代の終焉（リスク要因）

昨年始めてパソコンの出荷台数が前年を下回りました。PCメーカーであるDELLやHPの株価がかなり落ち込み、PC時代ではなくなってきています。ちなみにこの講演の冒頭楽天証券の社長からも話がありましたが、楽天証券の株取引の30%はスマホやタブレットから行われている、またFXに至っては40%を越えている。このように今後PCは益々下火になっていくことは間違いなさそうなのです。

例えばHDの2大メーカーのシーゲートテクノロジーやウェスタンデジタルは現在日本のTDKにHDDのヘッドを作らせています。しかしどちらのメーカーもHDDのヘッドは自社で出来るにもかかわらず、独占禁止法やタイの洪水などの影響でやむなくTDKに発注をしているのです。しかしその契約も十数ヶ月で切れ、PCの生産量も落ちていることからTDKの受注は間違いなく減るのです。しかし現在TDKはこのヘッドの生産が売上の大きな割合を占めていることから、TDKの今後の株価は下がると予想されます。

④中国設備投資ブームの反動（リスク要因）

中国の大半の経済指標（短期利率、通貨資産、証券、不動産、土地価格）は全部悪いです。数年前から中小企業の破産現象は続いているし、失業率も増えている。また、地方政府と企業の債務危機で、総債務の規模はGDPの2.21倍近くあります。つぎに通貨の超過発行は深刻で、中央銀行の発表したデータだと最近3年半で、中国の貨幣供給量は60兆から100兆に67%増加しており、中国は目下、地球最大の「貨幣印刷機」になっているのです。どうでしょうか。今回は2人の講演内容を紹介しましたが、現状は日本とアメリカが世界の経済を引張っているようです。また金融緩和をすることによって世の中の景色ががらっと変わったのには驚きです。いかに政府の金融政策が大切かを思い知らされます。一つ思うのはアメリカのリーマンショック後の金融緩和は世界的にお金を増やすことになり、1国の経済を1国だけでは語れなくなったことです。

金融の進歩は止まるところを知らず、どこまで世界のマネーゲームが続くのか？人類初の局面が次々と現れていくのだらうと思うと、お金の勉強は必須になっていくのでしょうか。

■コラム

■激ウマB級グルメ 第61弾

浅草で最高の洋食を



両国国技館での楽天セミナーは丸1日続きます。丸1日経済セミナーを聞き続けるのはかなり大変です。せっかくの日曜日の東京下町、「美味しいものを食べなきゃ」というグルメ魂(?)が湧き上がってきます。このように東京に出てきた時は良いチャンスなんです。ということで、セミナーを中抜けです。

そこで今回訪問したのは前々からずーと行ってみたいと思っていた洋食レストラン「グリル佐久良」です。老舗洋食レストランが数多く存在するのはやはり東京下町。その中でもとても美味しいと評判のお店がこのグリル佐久良なんです。

午前中の講演を聞くのを11時ちょい過ぎに切り上げ表に出ます。あまりの暑さに閉口です。電車で行こうかと思ったのですが、このお店週末は行列が出来るという情報も得ていたので、タクシーをつかまえお店に向かいます。しかしこのお店がまたわかりにくいところにあります。言問通りが少し入った住宅街で、結局タクシーを降りて住民と思われる人に道を聞いてたどり着きました。到着したのはオープンまもなくの時間で行列も無くすんなり入ることが出来ました。(猛暑の中で並ぶのは地獄)

お店の外観はまるで昭和の snacks といった感じでなんともいえない味をかもし出しています。中も同様でまるで昭和にタイムスリップしたような感覚になります。

早速オーダーです。いろいろ迷いましたが、やはり王道のビーフシチュー、そしてフライ物も食べてみたいということでミックスフライそして忘れてならないのが、厚切りトーストです。



ビーフシチュー、最高です!! 鉄板の上にデミグラスがぐつぐついいながら出されます。肉はお箸でホロホロくずれます。ソー

スは色を見るとやや味は濃い目かと思いましたが、全然そんな事はなく割とさらっとしています。

お肉そのものはわざとでしょうか。スジを残してあるようで、しかしそのスジも全然気になりません。

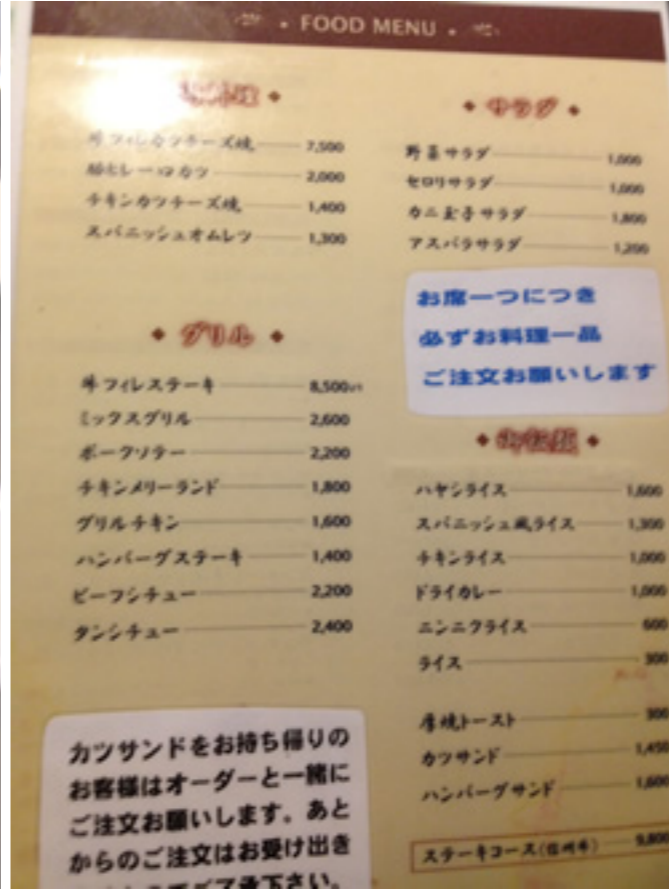
そして厚切りトースト。これがまた絶品。他のお客さんのテーブルにも全てこのトーストが置かれています。厚さは6枚切り食パン2枚分くらい。9等分され、上半分にバターが染み込んでいます。一切れつまんで、まずはパンだけパクリ。中はふわふわ、耳は薄くてカリカリ。これはビーフシチューには絶対合うかと確信した瞬間です。このパンの美味しさはとても気に入り、マダムに聞くと特注のようでここでしか食べられないとのことでした。

そしてミックスフライです。内容は白身魚・エビ・クリームコロッケ・串カツです。白身魚は中がほわっとそして外はサクサク早川の大原のアジフライを彷彿させます（マンスリー2012.12月号参照）。またエビフライもプリプリ、クリームコロッケはさすが老舗レストランと思わせる一品です。ちょっと違和感を感じたのは串カツです。ネギとの串カツか〜、どうなんだろう？そんな先入観を持ちながら肉を口に入れた瞬間、ムムム・・・なんとという柔らかさ！こんな柔らかいとんかつは食べたことないです。

この串カツの美味さに感動したとき、ふと先ほど見たメニューを思い出したのです。そういえばカツサンドがどうのこうの・・・書いてあったよな。もう一度メニューを見直してみるとそこにはこう書かれていました。「カツサンドをお持ち帰りのお客様はオーダーと一緒にご注文をお願いします。あとからのご注文はお受けできませんのでご了承下さい」良く考えてみれば、厚切りトーストのこの美味さとこのカツの柔らかさが合体したらどんなすごいカツサンドになるの だろうと、容易に想像はつきますが、注文しようと思ってもメニューに書いてある通り、時既に遅しでした。次は絶対に このカツサンドを注文して、京都のはふう本店（マンスリー2012.5月）とどっち美味しいのか試してみたいと思うのでした。

やはり美味しいという評判は嘘ではないな。と思いながら食べていると、厨房の中からシェフが出てきたのです。私の想像は60歳を越えたかなり年季の入った職人オヤジだったのですが、なんと30歳くらい女性が出てきたのです。聞くところによると、先代のシェフは3年前に亡くなられたそうで、今は孫娘さんが料理をしているようなのです。

この事実にもまたまたびっくりです。これだけの味を出すには相当の修行を積みなければ出せないのではと・・・思うからです。



上野・浅草界隈は洋食レストランが数多くあります。私は洋食というとデパートのレストラン街で食べる人が多いです。（よく行くのは新宿伊勢丹の西櫻亭と高島屋のつばめグリル）

洋食は私達が子供のころから慣れ親しんでいるメニューなのに、老舗洋食レストランに行くとは全然違うのは何なんだろう？とよく思います。

私は洋食レストランの決め手はデミグラスだと思います。デミグラスソースの美味しい店は絶対にはずれはないと。そういう観点みれば、このグリル佐久良は完璧と言えると思います。

グリル佐久良

住所：東京都台東区浅草3-32-4 TEL: 03-3873-8520 定休日：火曜日、第2水曜日、第4水曜日、12/31

■コラム

■アークルの人達ブログ・絶好調連載中です!

ただいまブログは8名が更新中です。

- ・小田原営業所所長日記
- ・チーフの日記
- ・販促課小田原日記
- ・販促課マネージャーの日記
- ・海老名の所長ブログ
- ・開発道
- ・海老名営業所ルート営業日記
- ・新米営業マンの悪戦苦闘日記



ダイドー「ヤンロン茶」・高血圧の人におすすめ！！

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

■2013年度のマンスリーNEWS

→	2013.07	アークル	マンスリーNEWS
→	2013.06	アークル	マンスリーNEWS
→	2013.05	アークル	マンスリーNEWS
→	2013.04	アークル	マンスリーNEWS
→	2013.03	アークル	マンスリーNEWS
→	2013.02	アークル	マンスリーNEWS
→	2013.01	アークル	マンスリーNEWS

■マンスリーNEWSアーカイブ

→	最新	マンスリーNEWSトップページ
→	2012年度	2012年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2011年度	2011年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2010年度	2010年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2009年度	2009年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2008年度	2008年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2007年度	2007年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2006年度	2006年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2005年度	2005年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	2004年度	2004年のマンスリーNEWSアーカイブ
	番外編	マンスリーレポート番外編

