



■2014年8月のマンスリーNEWS 第121号

■コラム

■8月のアークル

## 夏最盛期に突入しました！

どうやら、今夏も猛暑の感じですが、皆さん熱中症には気をつけてくださいね。「アークルの自販機で熱中症対策」ですよ。



今年の梅雨明け宣言は7/23でした。昨年よりは2週間ほど遅れました。一昨年はたしか7月末までぐずついた天気だったと思います。飲料業界はこの梅雨明けのタイミングが業績を左右するので、大変重要視されます。

特に梅雨明け直後は身体が暑さに慣れていないため飲料も非常に良く売れます。8月後半は身体も暑さに慣れてきて飲料消費も少し落ち着いてきますが、9月に入り朝晩少し涼しくなってくると、今度はコーヒー類が売れてくるので飲料需要は続きます。

このような流れが最盛期の流れなのですが、最近その流れが少しずつ変化しているような気がします。特に今年は消費税増税後ということもあり、大きな変化の予感を感じています。

自販機で夏場一番売れるカテゴリーは皆さん何かわかりますか？これは飲料メーカーによって違いますが、概ね一番の売れ筋は水とスポーツドリンクの500ペットです。しかしこの500ペットは消費税導入後もコンビニで129円で販売されているので、自販機はやや分が悪いのです。今まで自販機とコンビニはあまり競合しないと思われていましたが、これだけコンビニも密に出店されると間違いなく競合している感じがします。

弊社では自販機で少し安価で売れるお得商材をセットするようにしています。それは500缶です。缶なのでリシールすることが出来ないのは難点なのですが、コンビニであまり取り扱いがなく且つお得感があるので積極的にセットしているのが現状です。

しかしこの500缶は気温が少しでも下がると売上が一気に鈍るという難点を持っています。そのため最盛期中に商品コントロールをしなければならない難しい商品なのです。

さてアークルの7月の振り返りをしてみたいと思います。

7月の弊社売上は昨年に比べかなりダウンしました。もちろん最大の要因は天候なのですが、価格アップの影響も少しはあるのではないかと考えています。他社の消費税における価格アップがあまり進んでいない現状の中、弊社はいち早く価格変更も終了させてしまいました。こうすることによって、価格を上げていない自販機にお客さんがいくらか流れたと分析しています。しかし、多少売上が下がるかもしれませんが、この件に関しては、「私達はやる」とコミットしていたので間違った戦略ではないと確信しています。

実はもっと心配している件があります。それは秋以降のコーヒーの売上です。缶コーヒーはほとんどのメーカーが値上げをしました。そうした中、コンビニのカウンターコーヒーの躍進がありました。昨



年からじょじょに缶コーヒーからカウンターコーヒーにお客が流れているのは感じていましたが、この秋それがより本格化するのではと思うのです。

聞くところによると、今回の消費税での値上げ、コカコーラが先陣を切って始めたという印象が強いのですが、それは最初だけで、この後はあまり価格変更を進めていないようなのです。やはりコカコーラは自販機マーケットにおいてコンビニを警戒していると思われます。またコカコーラは春から値上げでなく、首都圏で必死に自販機開拓をしていました。

どの業界でも同じかもしれませんが、お客の争奪戦はヒートアップするばかりです。

自販機の市場の現状も少し付け加えておきたいと思います。

自販機市場はみなさんをご存知の通り飽和しています。私はこのマンスリーでも繰り返し書いていますが、自販機は飽和しているが、消費者にはより認められる存在になっています。つまり自販機の新規ニーズは衰えることはなく、新しい顧客をどんどん作っていかねばなりません。また逆に既存のお客さまの中に自販機ニーズがなくなってしまう場合もあるのです。

例えば、会社であれば移転や倒産。近くにコンビニができてしまい売上が下がってしまう。などいろいろな理由で自販機の撤去があるのです。

つまり自販機ニーズは常に動いていて、ニーズがなければ撤去し、新しくニーズのあるところを作っていくスクラップ&ビルドの作業がががかせないのです。

自販機の市場についても一つ書いておきたいことがあります。それは少子高齢化の顕在化です。

先日ある自販機が撤去されました。その状況は昔からの住宅地でお店を営んでいたおばあさんが、息子夫婦に面倒をみてもらうということで店を閉店することになったのです。弊社では自販機が撤去になると必ず近隣で自販機を置ける場所を探すことになっています。

しかしその地域は古い住宅地で、住んでいるのは老人ばかりで設置しても売上が見込めないばかりか、今後のその地域の存続も怪しい状況なのです。

良く考えたら、私の住んでいる住宅地も周りを見ても小さい子供のいる世帯は一切ありません。おばあさんの一人暮らしというケースがやたら多い感じがします。

自販機市場について考えたとき、飽和・競合・人口問題とネガティブな言葉が並びます。しかし認知・独自性・都会特化というようなポジティブな考えをもつことも出来るのです。

どちらにしても、自販機市場で今後売上が拡大させていくには相当の営業力と人材が育成が必要になるのは間違いなさそうです。つまり今まで以上のことをやってなんとか現状を維持、今まで通りだったら売上は下がるという環境と覚悟すべきと感じています。

さて皆さんお気づきでしょうか？私達ルートマンの夏ユニフォームが変わりました。なんと半ズボンを導入したのです。近年の暑さは半端ではなく、長ズボンの裾を折り返して半ズボンのようにして働く光景があったのです。炎天下の中で作業する人にしてみれば、その思いは理解できます。しかし端からみればあまり行儀が良いものではありません。そこで思い切って弊社では半ズボンの導入を決めました。

最初、弊社に配達にくる佐川急便のお兄さんの半ズボンを見せてもらいました。ジャージ素材のような生地でも快適そうですがちょっとカジュアルすぎるのではと思ったです。契約先の作業服業者に相談したのですが、半ズボンの取り扱いはないということでした。インターネットでいろいろ探しようやく、イメージにあったものがみつき、数名に試し穿きをしてもらい作業しやすくそれほど違和感もないということで、導入を決めました。



お客さまから、ネガティブな意見があるかもと心配しましたがそれもなく、ルートマンには大変好評なのです。この半ズボンユニフォーム今後、様々な業界に広がっていくのではないかと思います。ちなみにメーカー直販も興味をもっているようです。

先月から少しずつお伝えしていたSO（スタンダードオペレーション）ですが、ルートリーダーを中心にいろいろ話し合いが行われています。

まずダイドーの自販機から商品の場所の入れ替えを行っていますが、秋の切り替え時までの期限ですが、まずまずの進捗状況です。今回サントリーとJTの自販機に関しては、ホット切り替えを従来通りでいきたいとルートリーダーからの提言があり今秋はそれで進めていくことになりました。しかし今までと変わらないのでは何も進化していません。そこで商品の投入コラムの標準化はサントリーやJTでしていくことになったのです。

目指すところは、短時間で効率的な作業をしながら売上が確保できるオペレーションです。

労働時間の短縮化も目指しており、毎週水曜日は定時帰りをする事となりました。帰社後のトラック棚卸しも月2回だけとし、帰社後の時間短縮も進んでいます。

このようにSO導入は今後の弊社を占う上ではとても大切な事柄なのですが、それよりも今回決まったルートリーダーの成長には目を見張るものがあります。当社にとっては未来のリーダーとして会社を託す人材になってほしいと期待しているのです。

## ■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		JT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	165スペシャル微糖
2位	新ブレンド微糖	2位	ボス贅沢微糖	2位	爽快ビタミ500缶
3位	アイスラテ250缶	3位	ボスレインボーマウンテン	3位	マルチミネラルウォーター
4位	Nデミタスコーヒー	4位	ボス無糖ブラック	4位	ルックリミーカフェアイス
5位	細缶Mコーヒー	5位	グリーンダカラ500P	5位	大地が磨いた綺麗な水550P

## ■コラム

### ■下りのなかで上りを生きる

「不可能」の時に「可能」を見つけろ 鎌田 實 著



### 下りの中で上りを生きる

本屋でぶらぶら・・・ 平台にふと目に止まった題名  
なぜかわからないけど、この題名を見た瞬間に腑に落ちた自分がいるのです。  
なんと的を得ている言葉なんだろう！ 皆さんはどう感じますか。

この言葉で私がピンと感じたのはこの先の商売についてです。少子高齢化や既存ビジネスの飽和など将来的には暗いと思われる日本で、今後どのような考え方で商売をしていけば良いのかのヒントがあるのではないかと思ったのです。

しかし本の内容はビジネス本ではありませんでした。人の生き方について書かれている本だったので。しかしとても素晴らしい言葉がちりばめられているので取り上げてみました。

右肩上がりの経済の中で身に付けた「上り坂」を生きる思想はもう古いのです。日本は下り坂に差し掛かっています。だからと言って「もうダメだ」と投げやりになるのではなく、ちょっと良いことを見つけて実行していこうと筆者は言います。「僕達の国はこのところ、成長・成長といい続けてきたが、成長していない。何度も公共投資という経済のカンフル剤を打ち続けてきたが、この16年まったく成長の兆しが見えない。1964年の東京オリンピックの頃、僕達の国の経済成長率は約10%。2020年のオリンピックが来たらまた同じ奇跡的な経済成長が来るのでは、とみんな夢みているが、そんなことが起きるわけがない。成長率1%くらいを目指しながら、住み心地のよい、成熟した社会を作っていくこと。これ

がまっとうな選択なのだ」。

住み心地のよい成熟した社会ってどんな社会なんだろう？それは人と人のつながりが豊かだったり、安心できたり、たくさんの人が自分の夢を実現できるチャンスが与えられたり、今までとは違う社会です。

さてそんな下り坂の中で上り坂を見つけるためにはどんな生き方をすればいいのでしょうか？

それをこの本では「楽観力」「回転力」「潜在力」「見透す力」「悲しむ力」「突破する力」という言葉で表現しているのです。

この中で私自身一番足らないと感じるものは「楽観力」、「回転力」、「突破する力」。

## 楽観力

失敗の先には成功があるはず。失敗という下る道を生きながら、その先に必ず成功と言う上りを生きる夢を捨てないこと、希望を捨てないことが大事なのだ。希望は楽観力から生まれてくる。

## 回転力

物事を悪いほうへ悪いほうへ考える人は内向きになっていく。なんとかなるだろうと思っている人は外へ広がって、つながっていく。つながりだしていくと、下り坂を上り坂に変えていくことができるようになる。つながるためには、回転力を持つことが大事なんだ。優しさを貫いたら、独り占めしないで、他の人へ回していくことをわすれないようにしたい。

## 突破する力

悲しい下り坂でも人間はほんの少しだけよかった探しをする。これが大切なのです。

どんなに下り坂になっても、その下り坂のなかで、自分のやりたいことを見つけ、自己実現を目指す。

仕事を大切にすること。生きがいを大切にすること。前向きで人とつながりながら、いいことがあった時は感謝すること。

つながりながら、自分のペースを失わないこと。くつつくことだけを考えず、くつつきながら自立している自分を守って生きること。

もしかしたら、「下りの中で上りを生きる」というのは、人間の人生そのものなのかもしれません。

ところで、この本の内容の大半を占めるのはチェルノブイリと福島原発事故のその後です。筆者はどちらも支援をし続けていて、原発事故という絶望の中でも人は逞しく行き続けていることと重ね合わせています。しかし読むほうとしては、なぜかピンとこないのが本音です。もしかしたら、筆者は原発事故の現状を伝えたいという思いが強く、それをうまくこのテーマに重ね合わせたんだろうと思いました。

どちらにしても、一読の価値はあると思います。興味のある人は是非読んでみて下さい。

## ■コラム

### ■2014夏・楽天証券 経済セミナー

#### 両国国技館にて

今年の夏も行って来ました。これで4回目のセミナーとなります。6ヶ月があつという間に感じます。

#### ●「成長戦略と日本経済・マーケットの行方」 竹中平蔵氏

さて日本は大きな転換点に立っています。アベノミクスが始まって約1年半、金融緩和・財政出動と当面やれることはやってきました。これからは規制緩和という根本的な局面に踏み込めるか、という大切な局面に差し掛かっているのです。これは実は踏み込むことができれば、日本経済が良くなる大チャンスで国民もそういう姿勢を持てるか、試されるときなのです。

それにはまず私達が「常識」というものを本当に常識なのかと考える必要があります。

先週安倍内閣の支持率が急落しました。「集団的自衛権の容認」がその要因です。政府はこれを国民に理解してもらうためにHP上でQ & Aを作製しました。

全部で22の質問からなっていますが、その中で「徴兵制になるのでは？」という質問だけに他の10倍のアクセスがありました。現代の戦争は国民を兵隊に駆り出さなければいけないような戦争ではありません。日本人の安全保障問題に対する常識がずれていることがよくわかりました。

また「集団的自衛権」というのは国連憲章で認められている権利です。例えば刑法36条をみればわかりやすいと思います。「急迫不正の侵害に対して、自己又は他人の権利を防衛するため、やむを得ずにした行為は、罰しない」。他人が含まれているのがポイントです。これを正当防衛と言います。「やられたら防衛のためにやる権利」を放棄するという意味がわかりません。

また外国人労働問題に関しても「移民は日本になじまない」というのが常識的になっていますが、戦



後に日本にはその時のソウルの人口(90万人)と同じくらいの朝鮮人が生活していた事実があるのに「移民はなじまない」というのはおかしいのでは。

さて経済の話です。昨年の世界の株価の上昇は、日本が57%、米国が28%、ドイツが25%で日本がダントツの上昇率でした。ちなみに1980年代のバブルの時でも年平均の上昇率が50%ぐらいだったのでそれを上回る結果でした。

外国人投資家の買い越し額は15兆円で、2005年の郵政民営化のときは10兆円の買い越しでそれ以来の大きな買い越しでした。



アベノミクスの第一の矢、日銀による金融政策はインフレターゲットを2%としてベースマネー(世の中のお金の量)を2倍にするとしました。そして第2の矢である財政政策は昨年10兆円の補正予算、今年は5兆円の補正予算と機動的財政出動で景気を刺激しました。ここまでは、出すだけの政策です。第2の矢である財政政策にはお金を出すだけではなく、絞る政策も今後の課題として残っているのです。それは年金・医療改革です。例えば年金は必要のない人までもらっているので、保険とみなし制度改革が必要です。

さて第3の矢である成長戦略(規制緩和)です。

安倍総理のメンターであるエール大学の浜田幸一先生は、アベノミクスの成績をこう表現しました。金融はA(よくできました)、財政はB(まずまず)、成長はE(まだまだ)、総じてアベノミクスの成績はA・B・E。

しかし最近では成長戦略も進みつつあり評価もされてきました。今年初めのダボス会議で安倍総理は基調講演を行いました。その内容は4つの重要公約です。

- 1、これから2年間国家戦略特区をつかって、全ての岩盤規制を打ち破る。
- 2、法人税率を下げる
- 3、女性の社会進出のために、働く母親のために家事を担う外国人労働者の雇用を可能にする
- 4、公的年金(GPIF)を有効に活用する

世界的に有名な経済誌「フィナンシャルタイム」は「日本はこの2年で随分変わった。アベノミクスは3本の矢というより1000本の太い針を打ち込んだ」と高い評価をしています。

この4つ公約についてお話しします。

- 1、これから2年間国家戦略特区をつかって、全ての岩盤規制を打ち破る。

ちなみに岩盤規制にどんなものがあるのでしょうか。農業・医療・雇用などがあります。そこには既得権益のある抵抗勢力があります。

例えば農業ですが、皆さんは農業は株式会社が出来ないのを知っていますか? 株式会社は農地を所有することが出来ないのです。日本の農産物は素晴らしく外国にも認められているのですが、この規制のために効率よく商売ができないのです。現在は農業生産法人が農業ができるようになっていますが、この法人は株主の半分以上は農民でなければなりません。意味がわかりません。オランダのように日本の1/9の面積で農産物輸出はなんと世界第2位なんです。日本の農業従事者はここ数十年で2000万人から230万に減り、平均年齢はなんと66歳なのです。あと10年もすれば76歳になってしまい、日本の農業は壊滅してしまいます。

医療に関しては、日本では大学の医学部が1972年の琉球大学医学部以来、35年間認められてきていません。これが現在の医師不足を招いています。世界の平均は1000人あたり3~5人の医師なのですが日本は1000人あたり2人しかいません。またなぜか西日本に偏っているので、東日本はそれよりも少ない医師数なのです。

- 2、法人税率を下げる

日本の法人税の実効税率は35.5%で、これを数年で20%台にするというのが公約です。具体的には最低でも3年後に29%にするという感じになるかもしれません。ちなみに香港・シンガポールが17%、韓国・イギリスが24%で日本は見劣りします。

これに関しても常識を越える発想が必要です。「財政がダメなのに法人税を下げたらその分の財源はどうする?」という発想ではなく、「税金とっていない人からとればいいのです」。例えば社会保険料、これは英語で「social security tax」と言います。つまり税金みたいなものなのです。みんなの党の浅尾代表は社会保険料のとりっぱぐれが10兆はあるといいます。法人税の収入は10兆円ですからそれと同額あるというのです。

社会保険庁と国税庁を一緒にして歳入庁を作ればいいんです。社会保険料も税務署と一緒にやったら納付率はものすごく上がるのは誰でもわかる話です。なぜできないのでしょうか? それは役人の抵抗があるからなんです。財務省が最大の権力である国税庁の利権を手放したくないのです。余談ですが財務

省の役人は入省すると最初に全国の税務署に配属されます。そこで警察とつきあっていくわけですから最大の権力も持つことができるんです。

### 3、女性の社会進出のために、働く母親のために家事を担う外国人労働者の雇用を可能にする

働いている女性のジェンダーギャップ（男女平等）の格差が日本は世界中で101位です。女性の社会進出率も60%でとても低いのです。この率が80%になればGDPは15%増えるといわれています。これを推進するために外国人のメイドを雇えるようにするのは、例えば、香港の働く女性などは、メイドのいない生活など考えられないといえます。

### 4、公的年金（GPIF）を有効に活用する

日本の年金基金の運用額は126兆円です。世界最大の年基金で第2位がノルウェイで約60兆円なので約2倍の規模なのです。大きい基金ではシンガポールですが、日本の1/4の規模です。ちなみにそのシンガポールの年金基金は1000人のプロを雇って運用をしています。結果約10%の利回りを得ているのです。日本はこれだけ大きな規模なのに、わずか70人で運用しています。それも素人同然。なぜなら6割を国債で運用しているからです。今回の案はその一部を株式などで運用できるようにしようとするものです。たった1割だけでも12兆円の規模があるので、投資家は日本株に注目するのがわかります。

ポジティブなシナリオとしては、GPIF運用、北朝鮮問題の進展、内閣改造が9月ごろに進み、このあたりでアベノミクスの2段ロケットが発射されということになります。しかし財政再建の問題も抱えているのでうまくいかなかった場合は株価急落など、ひどいことになる可能性もはらんでいます。

小泉新次郎さんは今日本は改革の絶好のチャンスなんだと言います。日本は2020年を越えると見たくない現実が表面化してきます。25年には団塊の世代が75歳以上になり医療費は今より増してきます。さらに30年は人口が今よりも18%減ります。そして40年は今1800ある自治体のうち800が消滅する試算がでています。だからこそ2020年までに大胆な改革をしなければならないのです。

さあオリンピックです。このオリンピックを良い言い訳にして活用しましょう。過去オリンピックを契機に新しいものが生み出されて来ました。印象的だったのは1984年のロサンゼルスオリンピックです。今まで放映権が最大の収益だったのがはじめてスポンサーシップを始めたのがこの大会でした。その後メジャーリーグなどプロスポーツにもスポンサーシップが取り入れられいきました。

セコムやALSOKの民間警備をスタートさせたのも東京オリンピックの時です。このように新しいものが生まれるときは規制を取り払わなければなりません。

さあ今後のアベノミクスはどうなっていくのでしょうか？ちなみに長期政権のときは、だいたい好景気です。過去は中曽根・小泉政権の時です。「中曽根・小泉さんの政権日数を越えられますか？」という質問にいつもニコッと笑う安倍首相です。

### ●金融の抑圧とは？ 石原 順



毎回登場する、ファンドマネージャーの石原氏ですが今までこのマンスリーでは取り上げたことがありませんでした。特に為替が専門のようで、FX愛好家には超有名な人です。もちろん、ここで為替の有益情報を書こうとは思っていません。実は今回の講演でも興味深い話が聞けたので紹介したいと思います。

私はドル/円の取引を始めてから20年以上経つが、これほどの低ボラ（\*）相場はあまり記憶にありません。最近ではアベノミクスの前（野田政権時代）にも低ボラ相場がありましたが、今の相場はそれを超える長期低ボラ相場となっています。

為替というものは通常は金利（実質金利）が高い国にマネーが移動していきます。しかし、米・英・欧・日などの多くの先進国は、リーマン・ショック後にどこも大きな債務を抱えて苦しんでいます。だから、どこも金利が上がらないのです。金利の上昇を抑える金融抑圧が世界的な規模に及んでおり、金利による資本移動のないなか、通貨も動きにくくなっているのです。これが現在の運用難や低ボラの原因なのです。

それを証明する動きが先日ありました。PIMCO（大きな資産運用会社）のビルグロースCIOが自腹で低金利が長期化すると相場観に、2億ドル（約203億円）近い自己資金を賭けているらしいのです。

「PIMCOの最高投資責任者である同氏は、低金利が長期化すると予測しており、そういう環境で利益の出るファンドに資金を投じています。PIMCOが5月に発表した今後3-5年の投資見通しでは、低金利が続く、成長も低位安定する時代になると予測している」（7月3日ブルームバーグ）と、報道しています。

アメリカのFOMCは政策ではコントロールできない長期金利をなんとか上げないように働きかけているようです。なぜこのようなことをするのでしょうか？

答えは「国民の財産を実質的に目減りさせ、政府債務を圧縮するため」です。

単純に言う「インフレで国の借金を抑圧させるのだけど、インフレで金利上がると借金も膨張するから金利は上げないようにする」と言ったかんじでしょうか。

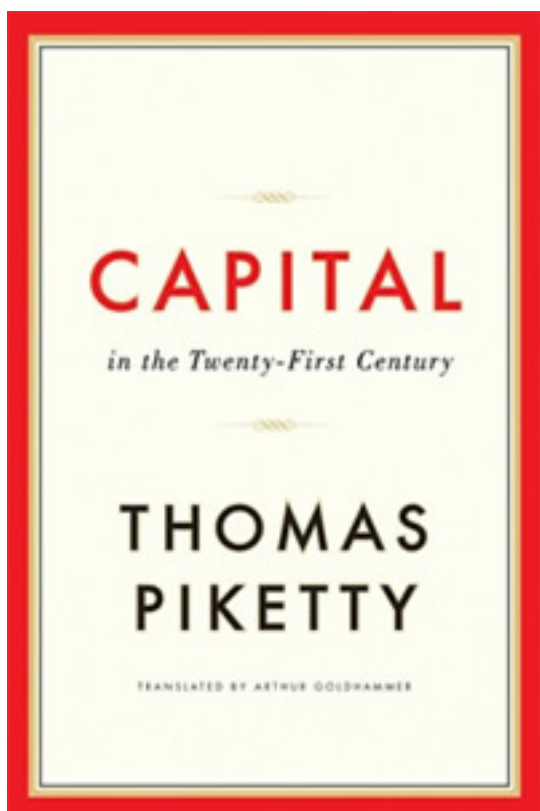
政府の借金圧縮（いわゆる財政健全化）のための「増税」や「歳出削減」は、国民やマスコミから文句が出やすく、一方で、「金融抑圧」は目に見えない政策なので、実際は大変な不利益を被っている国民に十分理解されないのです。2%のインフレが10年も続けば、政府の債務は実質20%軽減されます。しかし、多くの国民はそれを認識しづらい。いわゆる「茹でカエル」状態。多くの借金を抱える国が、「インフレ率より長期金利を下げたい」という「金融抑圧の誘惑」にかられるのは当然のことなのでしょう。

これから日本や米国などの先進国では「金融抑圧」によって国民の富が政府に移転していきます。早い話が、国民が貧乏（実質資産が目減り）になる一方で、政府は債務を実質的に圧縮していくのです。金利が物価上昇率より低いマイナス金利の状況になると、個人は預貯金で運用していても、実質の資産は目減りしていくのです。

それじゃ我々はどうしたらいいのでしょうか？

石原氏は金利の高い外貨を買うことを勧めています。今金利の高い通貨は？それはニュージーランドドルということです。

#### ●トマピケッティ 「21世紀の資本論」



アメリカ市場・超強気な堀古英司さんの講演ももちろんありました。その中で面白い本の紹介がありました。トマピケッティの「21世紀の資本論」という本です。堀古さんの講演では簡単に触れる程度だったのですが、内容的にはなるほどと思える内容でしたので、再度ネットでいろいろ調べてみました。

トマピケッティ氏はフランスの経済学者で、この本は欧米で大ベストセラーになっているそうです。アマゾンなどでは「アナと雪の女王」を抜いて1位になっているほどだそうです。

その内容は「市場経済は放任しておくと、富がどんどん強い方に集まって、格差が広がっていつてしまう」ということで、それを300年のデータから証明したのがこの本ということなのです。またこれでは良くないじゃないかということで、富に課税をしたほうが良いと説いているのです。その格差を是正するには世界的な累進課税で資本に課税をするしかないと言っているのですが、なかなか現実としてはむずかしいのです。

しかしアメリカではファクターという制度で、アメリカ人の海外にある銀行口座をすべて報告すること義務付けたり、OECDでは「税源侵食と利益移転のアクションプラン」と言って、グローバルな法人にはきちっと税金を納めてもらうというようなことがおきてきているのです。

また今はグローバル社会なので、人・モノ・金などはあっという間に国境を越えるのに、税制だけは国ごとというのではダメだということです。世界的な税制を作り、課税していく必要があると言っています。

非常に興味深い内容ではありますが、実現という点ではかなり高いハードルのような気がします。私達はこの本を読んで「資本主義は格差を産んでしまう」とものと認識する必要があると考えます。

また、現在の日本に置き換えてみると、アベノミクスは経済成長を目指そうと言っています。経済成長＝格差拡大と捉えてもいいのではないのでしょうか。消費税増税、法人税減税この2つだけをとっても格差を生み出していくものです。

さて富を生み出す人とはどのような人でしょうか？それはリスクをとった人です。これが富の格差だと私は思います。

「金融の抑圧」「21世紀の資本論」どちらをとっても、今後私達のあるべき姿を指し示してくれるでは・・と思うのは私だけでしょうか。

## ■コラム

### ■激ウマB級グルメ 第70弾

#### 京都編

当マンスリーのグルメは京都のお店がたびたび登場します。

定期的なご先祖様のお墓参りのついでに、京都に寄るというパターンです。

夏の京都と言えば・・・  
そうです！鰻！

鰻も食べたく訪ねたお寿司屋さん

しかしお目当ての鰻は売り切れ。  
そこで、この店の人気メニューミックス丼をいただきました。

これが絶品なのです。

お店の名前は「さか井」。錦通りからちょっとはずれたところにある、こんじんまりしたお店です。

7月末、真夏日の午後1時すぎお店の到着。店頭には2人の並んでいるお客さんがいます。今回はこの鰻を目当てに来たのでだまって並びます。炎天下の中10分・・・20分・・・30分と時間が過ぎていきます。小さい窓からは店のご主人がもくもくとさば鮓を作っているのが見れます。40分くら待ったでしょうか。ようやく店内へ。なんと狭い店内。カウンターのみ大人6人でぎりぎりの広さです。

「待たせたて、悪かったなあ～」

「荷物はそこへおいて詰めて座って」

元気の良いおばちゃんの声が響きます。

「鰻は売り切れちゃったのよ～。ごめんな。」  
「鰻食べたかったら一本電話入れてな」

「うちの鰻は絶品だよ」  
こういう状況になると人間ますます食べたくなるんだけど、仕方がない今回はあきらめて、店の人気メニューミックス丼をいただくことに。鰻は来年の夏に必ずリベンジします。

ミックス丼の中身は「うに、いか、たい、本マグロ、えび、貝柱・・・」なんか高級刺身が一杯入ってる。これらを食べやすい大きさにカットしてあり、タレとまぜたこれを豪快に酢飯の上に。そしておばちゃんが海苔をあぶり手でにぎり、その上のどさっと乗せてできあがり。あまりにも海苔がどさっと乗っているので、写真で具材がわかりませんね。すいません。

「うまいな～」このミックス丼。ポイントはうにのような気がします。魚の刺身とうにをはじめから混ぜてあって、とてもコクがある。でも素材がいいからくどくない感じです。

こんなお店に来ると、飲食は「味で勝負」ということがつくづく実感できます。お客さんは美味しいをリーズナブルでいただくというのを一番求めているんです。





本当に良いお店だと思います。皆様も是非一度行ってみたらどうでしょう。

店名 さか井

住所 京都市中京区高倉通錦小路下ル西魚屋町592

TEL 075-231-9240

業時間 11：30～18：30 不定休

## ■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6名が更新中です。

- ・小田原営業所所長日記
- ・チーフの日記
- ・販促課マネージャーの日記
- ・海老名の所長ブログ
- ・開発道
- ・海老名アシスタントチーフ日記



三浦 海南神社・夏の例大祭 (来月号で)

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

## ■2014年度のマンスリーNEWS

→	2014.07	アークル	マンスリーNEWS
→	2014.06	アークル	マンスリーNEWS
→	2014.05	アークル	マンスリーNEWS
→	2014.04	アークル	マンスリーNEWS
→	2014.03	アークル	マンスリーNEWS
→	2014.02	アークル	マンスリーNEWS
→	2014.01	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
→	2013年度	2013年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	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

