

お待たせしました！
「満席塾」のホームページ
リニューアル！
どんなアクセスお願いしま〜す

ブログも開設しております。
ご意見お寄せください。



<http://www.manseki.co.jp/mansekijuku/>

編集室より

北大阪地域活性化事業も本年3月でまる3年。昨年の目標のひとつ、ホームページもリニューアルし、皆様のご支援とご協力でこの事業もようやく軌道に乗りつつあります。しかしながらリーマンショック以後、外食産業界もそのあおりをまともに受け、非常にきびしい状況が続いていますが、今こそ満席塾は地域の資源（技と心）を活用し、活性の輪が広がるように、今後も地域飲食店のために明日の情報を発信してまいります。

第3回講演会（基本をおさえた飲食店）に多数のご応募、ご参加ありがとうございました。尚、会場の都合上、定員制限を一部のお客様にご迷惑をおかけいたしましたこと、紙面をお借りしてお詫び申し上げます。

ラーメンあれこれ

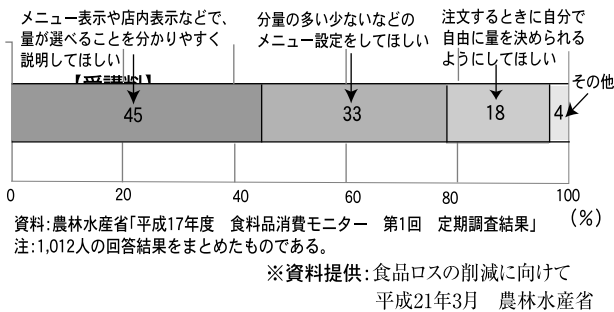
ラーメンは、日本人の味覚にもあい、庶民的な食品としてさまざまな形で大衆の生活に溶け込んでいます。麺の上のにのせる具やかけ汁、調理法によって種々の名称があり、広範な地域に普及しています。中華そばといっても、日本のそばのようにそば粉が原料ではなく小麦粉を使います。口当たりがうどんと違うのは、枳水（かんすい）を加えて麺をつくるので、枳水のアルカリ性により麺質が収縮強靱になります、特殊な風味になるからです。このとき小麦粉のフラボン色素がアルカリの影響を受けて、麺が多少黄味を帯びます。

麺の製法は、小麦粉に温湯を加えてよくこね、麺棒で伸ばして手打ちにする切麺（チェミエン）と、麺棒を用いずに両手に持つて細く引き伸ばしてつくるりゅう拉麺（ラーミエン）があります。拉麺づくりは特殊技能とされています。これらの麺は、ゆでる場合と蒸す場合があり、蒸して1人分ずつ玉にしておいたものは、夏でも2、3日保存できます。

生麺のゆで方は、熱湯の中に麺をほぐし入れ、沸騰してきたら冷水を入れ、3回ぐらいこれを繰り返して冷水にとり、ただちに水切りをします。麺の芯まで柔らかくしたものは、ゆですぎです。

種類には、湯麺（タンミエン）熱湯で熱くした麺に焼き豚、ネギ、青菜などをのせて、スープをかけたものです。ラーメンは湯麺の一種で、しょうゆ味の汁を用い、焼き豚、干したけのこ、ネギなどを散らしたものです。焼き豚をたっぷり入れたものが、叉焼麺（チャーシューメン）です。この他に、伊府麺（イーフォーメン）、涼麺（リャンミエン）、炒醬麺（チャオチャンミエン）、什景炒麺（シーチンチャオミエン）などがあります。

＜食べ残しを出さないために、消費者が飲食店にのぞむこと＞



飲食店さん!こんなこと取り組んでみては?

食品ロスの削減に向けて、今、農林水産省は、色々な事に取り組んでいます。ここでは飲食店で取り組まれている実例をご紹介します。

＜飲食店での取り組み事例＞

福井県では食べ残しを減らす取り組みとして、飲食店等の協力を得て「おいしいふくい食べきり運動」を展開しています。

- ・「小盛りできます」「食べられないものがあれば相談してください」などのメニューへの表示
- ・食べ残しが減るような意識啓発の店内表示、お客さんへの呼びかけ 等



地域飲食店の連携で風穴を
店主さん交流！地域にモットつながりを！

おおさか地域創造ファンド採択第1号事業「満席塾」も3年になり、ようやく「新しい何か」が生まれつつあります。本年度の第2回リーダー養成のための講演会のワークシヨップをきっかけに参加者同士が意気投合し、満席塾が異業種間の交流と情報交換の機会をつくり、お互いの持てる力を提供し、新しい業態の店としての模索と展開を計っています。たとえば、たこ焼き店で「うどん」を提供する、スナックで「たこ焼き」をなど。店同志の力量とエネルギーを惜しみなくオープンな形で発揮できるようながんばっています。停滞したこの状況の中、理屈ではない人間的なつながりが変化をもたらしています。満席塾でこのような出会いの場を提供できたことで、北大阪地域活性化事業もひとつの道筋が見えてきたと確信しています。

毎日を一生懸命、おいしいものをお客さんに味わってもらうために、淡々と営業しているのが小規模飲食店です。しかし、日常の仕事に追われ異業種との交流や出会いがなかなかできないのも現実です。そのために満席塾は、飲食店さんが、今いちばん望んでおられる情報を集め、提供できるような今後も努力してまいります。

満席塾は、新しい年も活気と熱気で元氣ある地域飲食店を応援し続けてまいります。来年も皆さんとの出会いの場をたくさん提供してまいりますので、ぜひ、ご参加くださいますようお願いしております。

【第3シリーズ】
リーダー養成のための
講演会・実技研修会開催決定

- 1月25日（月）第1回ギョーザ実技研修会
実技研修店：「藤苑」
- 2月1日（月）第2回ラーメン実技研修会
実技研修店：「あじまる店」
- 3月1日（月）第3回特別講演会
講師：大阪商業大学 准教授 酒井理氏

※参加ご希望の方、詳しくは満席塾まで（0720-848-0010）

今期（平成21年度）
ラーメン・ギョーザコースの
研修会日程が決まりました！
ぜひ、ご参加ください。

●尚、追加講演及び日程等の変更がある場合は、前もってお知らせいたします。



来年も心より
お待ちしております

まいど 満席考座

地域活性の苦労も
いつか笑顔で

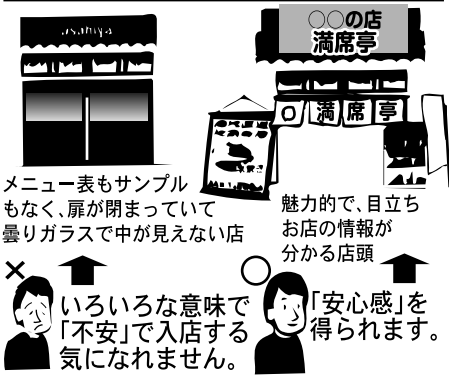
「甦れ！小規模飲食店からおおさを元気に」をスローガンに地域活性のため、全く白紙の状態から始まり、さまざまな壁にもあたり、やっと3年目でひとつの灯りが見えてきました。

▼しかし、リーマンショック以来、飲食業界も売上不振、人材不足、後継者問題等、悩み事が絶えないこの一年でした。▼このようなみなさんの悩みを少しでも解決できたらと満席塾は「地域でつながること」が満席塾の役割と考え、地域の行事に顔を出し、世代や職業を越えてつながるおもしろさ、大切さを知り、それを伝え、さまざまな問題を一緒に考え、地域飲食店さんが積極的に地域でつながる楽しさを発揮、提供してもらええるような場づくりを満席塾はこれからも提供してまいります。

▼「苦」しいから「楽」へ、そして、「良」い結果が生まれたと「笑」顔で語れるように、新しい年もみなさんと一緒に地域活性のために食らいついでいきたいと思っています。

（統資樹）

お客様の視点で店頭を見ると・・・

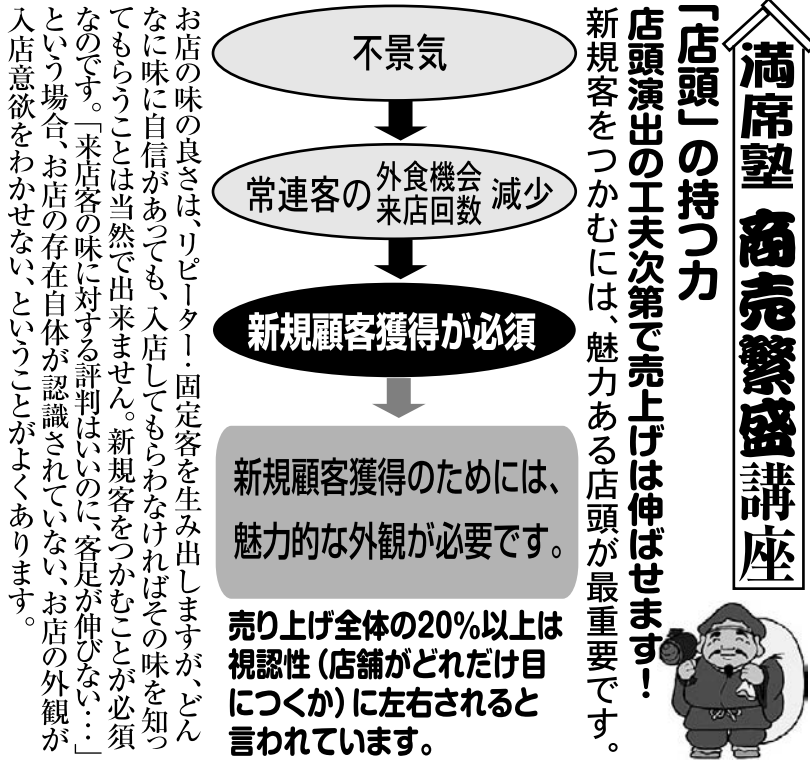


良い店頭とは・・・

店の前を通る人の目を店に向けさせ、どんな店であるのかを雄弁に語り、店を利用したいと思わせ、ついにはお客様を引き込んでしまいます。

店の顔が、「通行人」を「お客様」に変えることができます。

魅力的な外観づくりは、客数を確実に増やします。



飲食寺子屋「満席塾」『1日体験コース4月開講』

飲食業に興味のある方へ

現場をみてわかる!!
まずは体験コースで!!

飲食業に興味のある方、現場店主が直接指導いたします。
まずは、1日体験を受講してみてください。(完全予約制)

【体験業種】お好み焼・たこ焼・うどん・そば・ラーメン・ギョーザ
【講義内容】基礎知識 90分

・オリエンテーション	(10分)
・飲食寺子屋「満席塾」とは	(10分)
・飲食業の現状 飲食業で成功するには	(20分)
・お店づくり コンセプトの作り方	(40分)

【実技体験】基礎 120分
各現場営業店の店主が直接指導します。
※基本的には、講義は月曜日の午前。実技は午後からを予定しております。詳細については、お申込みの際にご都合日程をお聞きし現場指導店主と調整させていただきます。

【受講料】	1日体験コース
時間	講義:90分 実技:120分
費用	¥3,000 (税込)

■持参品/エプロン・筆記用具・受講通知票

「みんなで勉強しよう」

デフレ宣言で買い控え!高額弁当が売れるコンビニ

飲食業界の中でも、特に「地域の居酒屋はデフレ宣言などで平日の前年比30%ダウン」しているといわれています。

一方コンビニ弁当高級志向?

大手コンビニでは、高価格帯である500円を越す弁当を相次いで投入しています。

550円の「豚丼」を発売!

過去2週間の売上は25万食と弁当額の中でも上位となり、「リピーターも多く見受けられる」といいます。

これに続き、ウナギ専門店の監修した「きんし鰻丼」は、980円の予約商品として販売しています。消費者の節約志向の高まっている一方で、ぜいたく感のある弁当に対する需要も強く、

消費の二極化に対応するのが、これからの飲食店の商品戦略になるのではないのでしょうか?



▼経営には「誇り」が大事です。自ら提供するサービスに対して、自信をもつこと、自負をもって経営することが重要なのです。つまり、自らの商売にこだわりを持ち、自信を持ってサービスを提供していくことが求められます。飲食業というビジネスは、よくも悪くも市場の参入障壁が低いという点に特徴があります。昨日までまったく違う仕事をしていた素人でも少しばかりの修練でビジネスを始めることが可能で、何年も修業が求められる奥深い部分もありますが、その多くは初期投資も比較的小さく、結構気楽な気持ちでビジネスを始められます。難しく始められることができません。難しく始められれば廃業してもあまり大きな損失はなく比較的小さく、小さな損失は多くあります。から、いつでも止められるという姿勢は、そのビジネスに対する「誇り」「自負」の意識を低くしてしまおうという問題を引き起こします。▼この特性によって、本来、人々の口に入る食事を提供するという、人の安全を預かるとても重要な仕事であるにも

かかわらず、仕事に「誇り」をもてない、持たない経営者や従業員が少なからず生まれてしまっているのです。それらの企業が淘汰されていくべきなのですが、問題は生業的に経営をしていくことができるため、うまく淘汰されないことです。このような状況が「こだわり」や「誇り」を持って経営をしていきたいと考えている経営者にまで影響を与えてしまっている。例えば「大阪のA駅の駅前でたこ焼き食べたけど全然おいしくなかった」「大阪のA駅近くの中華料理屋さんに入ったけど不衛生だった」といった評判は、A駅周辺のたこ焼き店すべてに影響を与えます。A駅近くの中華料理屋さんすべてに影響を与えます。さらには、大阪のたこ焼き店、中華料理店に影響を与えないとも限りません。▼お店を営むということは、社会の中で誰かと積極的に関与していく、社会との関係を積極的に作っていくことに他なりません。商売は、決して自分ひとり

満席塾「路上インタビュー」
「好きが一番!」街のアーティストから元気を発信
私も満席塾を応援してます!
路上ライブアーティストの巻

今日は、最近気になっていた枚方市駅前路上ライブをしている、ブルースマン佐山三郎さんにお話を聞くことができました。

路上ライブをするきっかけは

昨年10月にジャズ好きの屋台の大将に声をかけられ、店頭で歌い始めたのがきっかけで、今では地元の飲食店などでもライブをするほどになったそうです。

これからの夢は

この道に入る前は、サラリーマンでした。仕事は楽しいことばかりではありませんでした。そんな時に行きつけの飲食店のご主人、奥さんに励まされました。これからは、歌で飲食店に恩返しをしていきたいと思っています。

ブルースマンより一言

枚方市民として、地域活性の輪に入り、腹の底から絞り出す歌声を一度聞いてください。

(うちの店でライブを!とお考えの店主さん!応援お待ちしております)※北大阪在住のアーティストさん、ご紹介ください。(分野不問)

あなたのお店紹介コーナー

あなたの町この町「おじゃまします」(枚方市・交野市・寝屋川市限定)

地元の飲食店さん

掲載募集中!

地元でがんばっておられる飲食店さんの生の声を発信していただくコーナーです。お店のメニューや店主さんの熱い思いなど、いろいろお寄せください。TELまたはFAXにてご連絡ください。(TEL072-848-0023 FAX072-848-5650)



だけのものではなく、多くの人に影響を与えてしまうことを十分に認識することは経営者の責務ともいえます。ひとり一人の飲食業経営者が「誇り」「自信」を持つことができれば、多くのやる気ある人が飲食業経営を目指してがんばる社会になるはず。

