

ゆる系 MJ

MJは
Matsumoto Journal
の頭文字です。

株式会社 松本

2022年
夏号

ゆる系MJのロゴが決まる

2022年夏号の「ゆる系Matsumoto Journal」より、新しくロゴがリニューアルした。発行元の株式会社松本の社長・松本信之氏は「ぜひロゴを覚えて欲しい。そして最後の編集後記まで読んでくれると嬉しい」と語っている。



松本信之 社長

こんにちは。和真です。

最近、2歳の息子がお風呂に入ってくれなくて困っております。

私が「お風呂入るよー」と声をかけると、力強く「いや!!」

私「えー入ろうよ」息子「あした入る!!」私「…毎日入るんや」

などなど素直に入ってくれないです。

入ってからも「頭洗わない」「湯船につからない」などなど一通りやって、なんとかお風呂に入れております。



松本 和真

先日その話を私の母親にすると、

「あんたもお風呂大変やったわ…」と私が子供の時の話をしてくれました。

私が子供の時は家に風呂が無く、毎日、銭湯に行っていたそうです。

母親と女湯に入ることが多かったようですが、子供の時の私も言うこと聞かんし暴れるして母親がイヤになって、父親と男湯に入る事もあったそうです。

普通にお風呂入れるだけでも大変なのですが、当時は反社会的な方も銭湯に出入りされており、入れ墨をされている方も多数おられたようです。

父親が目を離れた隙に、子供の時の私は背中に観音様がいる人に話しかけていました。

「綺麗なー」「どこでやってもらうん?」「お母さんに怒られへんの?」

凍り付く父親、けっこうデリケートな問題で、声のかけ方によってはケジメをつけなくてはならなくなると考えたのか「か、かずま…こっちおいで…」と声をかけるも私の質問攻めは止まりません。

昔の銭湯なので男湯と女湯の天井はつながっており、女湯で聞いていた母親もヒヤヒヤしたそうです。

そんな話を聞かされると、私の困っている事がすごく小さな事に感じて、がんばろう!と前向きな気持ちになると同時に、親への感謝を強く感じました。

今までも大学生になった時や社会人になった時など人生の節目で親のありがたさを強く感じる事はありましたが、自分が子育てをしてからは毎日の生活の中で親のありがたさを感じる事が多くなりました。

何をしても泣き止まなくてイライラした時も、きっと自分もこうやって育ててもらったんだろうなと思う事で冷静になれたりなど、ふとした時に親への感謝を感じます。

ですが、感謝の気持ちを親に伝える事は、なかなかできないです。

照れくさいのがありますが、何と言葉にすればよいのか解らないので…

なので、今感じている感謝の気持ちは子供に与えようと思います。

自分がして頂いた事を子供に返していく事で恩返しになれおなと思っています。

…でも風呂は毎日入ろうな。



私の浅く広く沢山ある趣味の中に占いがあります。昔から、占いが好きでトランプや、お小遣いを貯めタロットカードなど買い、見様見真似で恋占いなどしていました(そんなかわいい時期もありました😊)別にあたるとか当たらないのものではなく、している時に面白いのと、こうなればイナーとの願望で、カードを切ってみました、現に思うように行かないと何度もやり直すという…すでに占いではない領域に入りましたが(笑)。



しかし、私だけでは無く女性が何故占いにはまるのかと、調べてみると女性は、「分析されたい」「はっきりと言いつてられたい」という願望があり、他人から「君はこういう人間!」と言いつてられることで、自分を発見したような気持ちになります。耳が痛いようなことでもプライドが傷ついたりせず、「へ〜」と流す余裕があります。女性に「占い好き」「心理テスト好き」が多いのも、そういう理由だそうで、反対に男たちが占いを嫌う理由としては、「他人にあれこれ言われたくない」以外にも、「論理的じゃないものが嫌い」「そもそも、なんでお前に言われなくちゃいけないんだ」といった心理が拳げられます。

男性は、女性に比べて、誰かの生き方を参考にするという習慣がありません。という事だそうです。やっぱり女性は強いなーと思います。しかしながら、占いは古代より政治にも盛んに使用され、卑弥呼の時代占いが日本で行われてきたことは、様々な文献で記されていて、古事記や日本書紀にも記述があるんです。またト部と呼ばれる占い専門の集団も生まれました。平安時代の陰陽師ですね。ですから本来、男性から始まったと言っても、過言ではないですか? まぁ占う人は、だいたい靈感の強い巫女さんが多いですが。

今のブームは手相ですかね。

まぁ当たるも八卦当たらぬも八卦なので、悪い結果が出ても気にしないで、良い結果だけ覚えていくという、ポジティブ感覚でやっております😊

(株)松本メンバーの星座です! 誰が誰かな??



夏落ち葉 (夏の季語)

夏落葉 落ちては深き 芝に立つ

自宅の隣の人が引っ越しをして、代わりの新しい隣人が家を新築をしたのを契機に、京都・松尾の苔寺と呼ばれている西芳寺の苔(コケ)庭にあこがれて今年の春に自宅の庭に杉苔を入れてみました。



■ 20年前、うちの庭は青かった

もともとは自宅の庭には、苔が一面に生えていました。それが近所の人が野良猫にエサをやるため、だんだん町内に野良猫が増えてきて多い時には10数匹を数えるようになりました。

うかつに玄関の戸や駐車場の入り口を閉め忘れてしまうと、バッテリー家の中で「未知との遭遇」ならず「野良猫との遭遇」が起こるようになってしまいました。野良猫とにらみ合っても怒鳴り声を出しても逃げもせず、ホウキや物を投げつけるなど追い出すために「トムとジェリー」そのままのドタバタが始まりました。

家の戸が閉まっても、庭を囲うブロックを乗り越えたり、ブロックと壁との隙間から侵入して家の中の座敷にまで入ってきて、私の家は西部劇のギャングのような神出鬼没の野良猫のせいで無法地帯と化してしまいました。

なかでも一番困ったのは、庭にせっかく青々と育っている苔を掘り返す、フンや尿をする事でした。そうなんです。酸・アルカリの強い猫の尿は苔や庭木を枯らすんです。

日曜日こそ家族は朝から自宅にいますが、普段は会社に出勤して誰もいない家は猫にとって

「人の出入りがなく、番犬もない静かで安心できる場所」
「気持ちよく糞尿ができる、やわらかい土や苔がある場所」
そして隣には「エサをいくらでもくれる年寄りがいる場所」



これは猫にとって最も快適な場所で少々の事では引っ越しをしてくれませんでした。

「猫寄らず」「コーヒーの出し殻を撒く」「水を入れたペットボトルを置く」などいろいろと試しましたがまったく効果がなく、同じように困った町内の人も隣の年寄りにエサをやるなどと言っても「私はやっていない」と言われるだけでした。

とうとう仕方がなくブロックの上と隙間に、冊を作らざるをえなくなっていました。それで猫は入らなくなりました。しかし時はすでに遅く、だんだんと苔は茶色になり最後にはあんなに青かった庭は土がむき出しとなって焦げ茶色になって今年の春を迎えたのです。

■ 青い苔のじゅうたんに落ち葉が

いま5月で、秋でもないのに……？

落ちて葉の多くはやわらかな黄色や赤色に紅葉しているのですが、まだツヤがあって、とても枯葉とは思えないほど元気です。もちろん秋に葉の落ちる落葉樹もありますが、常緑樹も落ち葉になるのです。それがまた青色の苔の上に落ちて、よく目立つのです。

春から夏にかけての新たな新芽が芽吹く時期に、古い葉は潔く落ちてゆき、入れ替わるように新しい葉が勢いよく鮮やかな新緑が萌え始めるのでした。落ち葉は、命が繋がれている証拠でした。



■ 落ち葉拾い

コロナが始まって暇になったとはいえ、庭師さんからは「苔にはたっぷりの水やりを」と言われて雨が降る日以外は、霧状の噴霧ノズルにして1時間超をかけての水やりが続いています。(噴霧にするとバケツ一杯の水を撒くのに10分の時間がかかるのです。庭にバケツ10杯の水を撒くのに100分かかる計算です。)

休みの水曜日と日曜日には手作業で枯葉を取っていましたが、さすがに腰を曲げての落ち葉拾いは辛い！
毎日、毎日、落ち葉が落ちてくる！「体が、腰が、ヒ・ド・イ！。疲れた！」

ここで根っからのなまけ癖が出てしまいました。「そうだブロアを使おう！」
「どうせなら一気に終わるようパワフルな大型を買おう。」
とアマゾンで京セラの一番大きいのを買いました。
その風速は62m/s！ 大型台風でもこれほどの風速はありません。



「ああ、これでやっとな楽になる！！」
20mの防水用・延長コードも買い、早速スイッチを入れました。
「スゴイ！」。めちゃくちゃ強い風がでてきます。
落ち葉が一気に飛んでいきます。
「ワー！ うれしい！」庭仕事が楽になります。
「あれ！」落ち葉に交じって何か固まりが飛んでいくじゃありませんか。
「あれ？あれ？アレ！」落ち葉と思っていたのは苔で、苔の塊が飛んで行っていたのです。

『布団が吹っ飛んだ！ 違うワ、苔が吹っ飛んだ！』

せっかく一面に敷いた苔がマダラ模様になっているではありませんか。それ以来、この京セラのブロアは駐車場の奥深くに古タイヤのように鎮座しています。
えっ、落ち葉はどうしているかですって？
もちろん1枚1枚、手で拾っています。最近、腰が痛い「コルセット」をしているのに気づいた人は何人いるでしょうか……。気づいてくれていなかったら、なんだか寂しいナ～。

■ 腰痛と引き換えに気づいた事

常緑樹は一年中瑞々しい葉を保つために、力を使い続けます。その為に季節の変わり目には古い葉を捨て去り、新葉へと「命を繋い」でいきます。その為の落ち葉です。

人間の世界にも「世代交代」という言葉があります。いつまでも適切に世代交代が行われない環境では、若い力が上手く育たなかったり、現状に甘んじ進歩がみられなかったり、新しいことにチャレンジする気概が削がれたりします。大切なのは、いかにしてバトンを繋いでいくことができるかです。

私も仕事ができるのはあと5年でしょうか。(娘からは「そんなにいるつもりなの！」と言われそうですが・・・)
少しずつ仕事を移行していくことだけではなく、情報収集や商品開発、このニュースレターのような新しい試みを試す事により、いくつもの「新しい希望の芽」を育てていけるような環境整備に努めてまいります。

目に見えない速度ながら、私たちはサナギが蝶へと変わるようなメタモルフォーゼ(変態)している途中です。紆余曲折や遠回りはあるでしょうが、行きつく先の新しいステージにお客様とともに向かって進んでいけますよう精進させていただきます。

(記・松本信之)



今回は、我が家の1番上のお姉ちゃんのお話を...

小学校中学年なんですけど、今時の子供は簡単に言うと、めちゃくちゃオマセさんです!! 私か小学生の時になかったYouTubeなどから情報を得ているのか、今の流行りを娘から聞いている現在です。



そんなお姉ちゃんも大きくなり、衝突する事も度々...同性な事もあり、娘がイライラするポイントも大体分かります笑 分かっていながらも、大人げない私はついつい嫌な事を言っちゃいます...

ある日、何気ない日に娘の顔を見るとムスッとした顔をしていました。まさに、私と衝突した時の顔! 笑 どうしたん?何か怒るとるん?と聞いたら、え?普通の顔やよ?と娘。その時に、昔、今の娘ぐらいの年齢だった時の私が母に言われた事を思い出しました。『どしたん?何かあったん?』『え?何もなし普通やナど』『普通なんにそんなムスッとしたブツサイクな顔なに?』『え?』『何やそのブツサイクな顔! 笑う練習でもしたら?見とって気分悪いわ』と笑



自分は無愛想なつもりがなくても相手にはそう見えるのかと衝撃を受けた記憶があります。まさに我が子に思ってた事を母に言われていた事を思い出しました笑 さすが血筋!しっかり娘に受け継がれていました!!

母にそれを言われてから、笑う練習をしたり、笑う努力?をしたら、今ではよく笑う奴やな!と周りの方々に言って頂けるまでに...

それから娘には、昔、お母さんが一ちゃんにこんな事言われとってん?やから人間笑顔があれおなんとでもなるよ!!と教えております!

笑顔は免疫力も上がると言われています。皆様たくさん笑って明るい未来にしましょうね!

上田 彩乃



うちのフクロモモンガちゃん「るぎあ」は「みゅうちゃん早」が大好き。みゅうちゃんはあるぎあが好き好き攻撃があまり好きではなく、いつも別々のカゴに入れて飼ってます。

ゴールデンウィーク中に単身赴任中の旦那に会いに大阪へ行ったのですが、モモンガ2匹も連れて行きました!

今回は遠出と言うこともあり、うちにある小さめのカゴに2匹を一緒に入れて金沢を出發 🚗👜👜



フクロモモンガという名前だけあって袋の中で眠るのですが、みゅうちゃんの事が大好きなるぎあはみゅうちゃんが寝ている袋の中へモゾモゾ... 笑

一応カゴの中に2つ袋は入れていたのですが案の定一緒に眠る2匹... 車が揺れる度「ジー!」と神経質のみゅうちゃんがるぎあを威嚇しています笑

大阪へ着く頃には落ち着いたのか仲良く寝てた2匹。しかし旦那の借りている部屋に着いた途端また威嚇 笑(˘ω˘)ジー! 苛立ってるみゅうちゃんは間違えて旦那の指を噛むというハプニングもありましたΣ(°∪°)(ω˘˘)がブツ



3.5日一緒のカゴの中で過ごした2匹。金沢へ帰る時には仲良く袋の中でスヤスヤ笑おうちに着きそれぞれのカゴにもどした途端...みゅうちゃんは帰ってきたー!とリラックス、るぎあは寂しいのか「ワン!ワン!(みゅうちゃーん!)」と鳴いてました... 笑 1週間程夜中にワンワン鳴いて起こされる日々が続きました.. 笑



川口 亜佑美



自己紹介コーナー

☆名前
まつもと のぶゆき
→松本 信之

☆誕生日
→昭和32年1月4日。ネスカフェのCM「違いのわかる男」で有名な演出家の宮本亜門とは同じ歳で同じ誕生日。同じ様にハリウッドのミュージカルを愛し、学生時代は年間150本以上映画を見まくった。4年間で600本以上になりますね。その時分はオールナイトで5本立てとかシネママラソンなんてよくありましたね。金沢では駅前シネマとか小立野にも名画座のスタア劇場があって自転車や50ccの原付バイクで三本立てやオールナイトで「007シリーズ」なんかよく見に行ったな〜。

☆今時のいいもの
→奥さんの愛情!「疲れたカラダに、愛情一本」うちのおあちゃんば「いつも元気ハツラツ・オロナミンC箱買いだ〜!」少しは子や孫の言う事を聞いてくれればいいんだけどね。

☆松本の好き商品
→生順菜・日本
3大料亭と言われる嵐山で食べたものよりうちの青森産の方がアンコが多く食感もよかったから。ピークの時期は6月中頃のいまからです。今年の収穫量が少なく予約制にしかできず、みなさんにご迷惑をかけ申し訳ありません。

☆一番好きドラマ番組
→「鎌倉殿の13人」を観ていますが、義経が殺されてから八重さんが亡くなるなどだんだん暗くなってきて見るのが辛くなってきました。まあ、次から次へとよく亡くなることです。最近はお池栄子の良さが出なくなったしね。三谷幸喜の演出だから大泉洋が亡くなって尼將軍になった頃から味が出て主役になるかも。大姫も不幸になるし、息子2人と孫もみんな殺されてしまうしね。頼朝も殺されたみたいだし、三谷幸喜には珍しい悲劇をどう扱うんでしょうか。

☆3回が落着いた旅行先
→東北以外は日本中行ったが観光地は行ったことないですね。横浜なんて10回以上行ったけど、時間待ちで新幹線の駅や空港に居たんだけど観光したのは慰安会で行った一日だけで、見慣れた街だけど妙に新鮮だったな〜。いつも一人だったから奥さんを連れて一緒にいきたいんだけど「なんで?」って言われそうだし。一人旅なんて憧れないし、別に温泉でなくてもいいし、金沢の方が美味しいものがあるしね〜。強いて行きたいのは台湾かな。あさりめの中華料理は日本人向けだし、親日だし、でもトイレのカルチャーショックだけは勘弁してほしいな。奥さん、一緒に行ってくれるかな? 慰安会を企画すれればいいの〜。

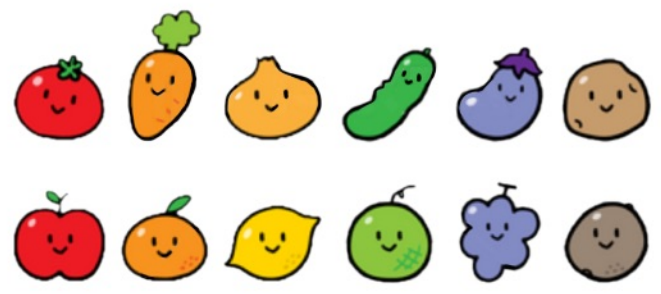


こんにちは、英里香です。
お店にて脳トレ変わりのなぞなぞや料理の問題などを細々とウォーターサーバーの横に掲示しています。
それを見てお客さんが考え悩んでいる所を見るとしめしめと心の中で思っています。(*^.^*でへっさて、急ですがここで問題です。



- ① 無花果
- ② 玉蜀黍
- ③ 豌豆
- ④ 和蘭芹
- ⑤ 鰐梨
- ⑥ 彌侯桃

食べ物にちなんだ漢字問題です。
松本では最高で社長が④まで答えることができました。
さあ、社長を超えることができるのか?!
是非、解いてみてください♪
答えは後ほど……



《小売や飲食店などのお店の情報収集や口コミに関する意識調査結果》

いろいろな情報を検索している時に、地図検索サービス Mapion マピオンを運営している「LocalONE」のプレスリリースでお客さんが飲食店を探す方法として興味深い調査を見つけました。

調査時期：2022年1月7日～1月13日
調査対象：全国の男女 8,576名



今回の調査結果から、店舗情報を調べる時は半数近くが企業の公式ホームページや Google を活用し、72.8%が Google 上の口コミを参考にしていることがわかります。

また口コミに対して内容に即した個別の返信があった場合、口コミがポジティブかネガティブかに関わらず 65%以上の方が来店したい気持ちになるなど、口コミの重要性が現れる結果が読み取れます。

その為、お客さんがよく利用するメディアに店舗情報を登録し、内容を充実させることで、新規顧客の獲得や既存顧客の維持へとつながります。

情報は、ホームページと Google 検索で (表 1)

Google 検索 (Google マップ含む) で「商品情報」「お店のホームページ」や「お店の雰囲気 (写真など)」を調べる人が、それぞれ半数近くいることがわかります。

目的ごとに情報収集するメディアを選択 (表 2)

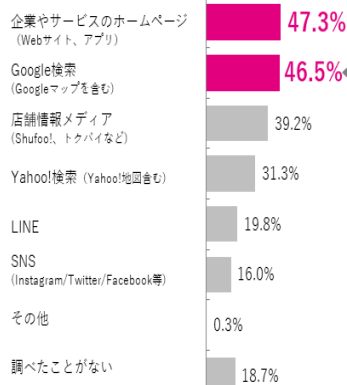
「行ったことがないお店」を調べる際に最も使われるのは「Google 検索 (Google マップを含む)」が 80.4%、続いて、「Yahoo!検索 (Yahoo!地図を含む)」75.7%でした。これらの検索サイトでは、お店や企業を限定することなく幅広く検索できるため、店舗側からすれば、新規顧客の獲得につながりやすいメディアといえます。

「前から気になっているお店」を調べる際に最も使われるメディアは「SNS」66.7%、続いて「企業やサービスのホームページ」63.6%。

既に店舗に関心のある潜在顧客には、SNS とホームページの効果が高いといえそうです。

「リピートするお店」を調べる際に使われるのは、Shufoo!などの「店舗情報メディア」が最も多く 52.1%、次に「LINE」31.7%という結果になりました。これらは「友だち機能」や「お気に入り機能」などを使って日常的に店舗の情報を収集するのに適しており、繰り返しその店舗を利用する既存顧客が使用するメディアといえます。

Q. インターネット上で小売店などのお店の情報を調べますか？ (複数選択) (n=8576)



Q. Google検索 (Google マップ含む)でどのようなお店の情報を調べますか？ (複数選択) (n=3990 ※)

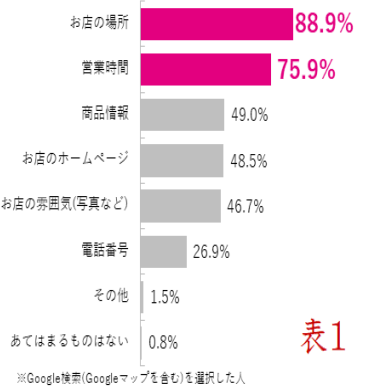


表1

Q.小売店などのお店の情報を調べる際に、利用したことがあるものを教えてください (複数選択)

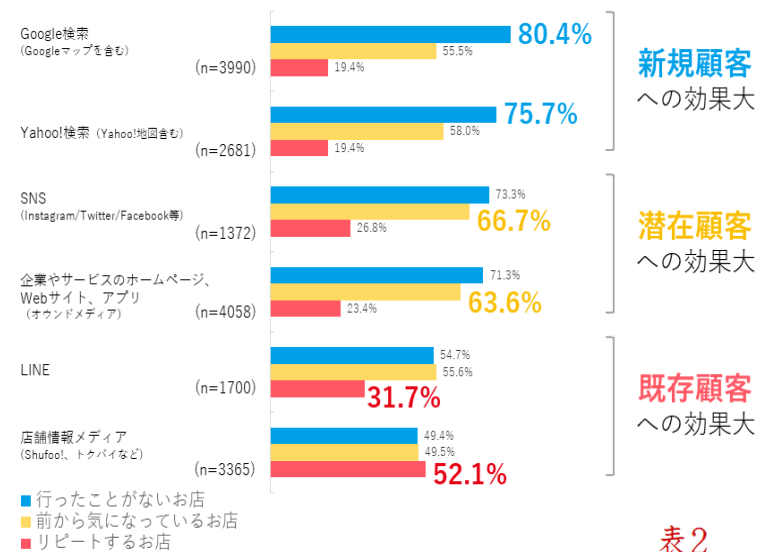
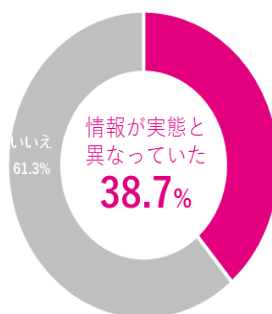


表2

Q.誤った情報が掲載されていることに気づいた経験はありますか？ (n=3990 ※1)



※1 Google検索(Googleマップを含む)を選択した人

Q.異なっていた情報はどのような情報でしたか？ (複数選択) (n=1546 ※2)

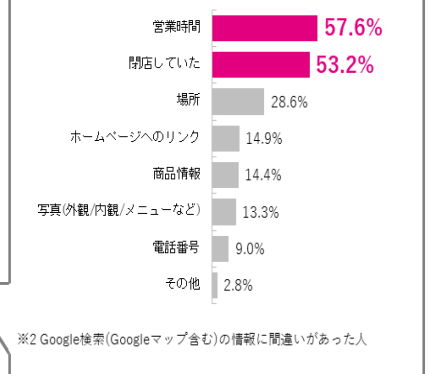


表3

誤った店舗情報が掲載されていることに気づいた経験がある人は全体の4割弱 (表3・4)

情報の誤りに気づいた人のうち、4人に1人(24.9%)が「店舗への印象が悪くなる」と回答しています。間違った情報を放置してしまうことで店舗への印象を悪くしてしまう場合があるので、店舗の情報を正しく提示することが非常に重要といえます。

7割以上がGoogleの口コミを参考に、ポジティブネガティブ問わず参考に (表5)

参考にする内容は、ポジティブな口コミが79.8%、ネガティブな口コミが69.9%と多く、どちらも参考にする人が多いことがわかりました。

また、口コミに対する「お店からの返信」と回答した人が24.8%となり、4人に1人が口コミに対する店舗側の対応を参考にしていることもわかりました。

個別の返信で、ネガティブな口コミでも「お店に行ってみようと思う」65%以上 (表6)

興味深いのは、口コミがポジティブかネガティブかに関わらず、店舗側が「内容に即した個別の返信」をすると、そのお店に行きたくなると思うという回答です。

「そのお店に行ってみようと思う」「どちらかといえばそのお店に行ってみようと思う」の合計が、65%以上になったことです。

「返信なし」「定型文」とは大差をつけ、口コミへの個別の返信対応が来店機会の創出になり得ることが分かります。

■ 口コミの投稿をしたくなるのは「店舗に対してポジティブな印象を持った時」66.6%。ネガティブの1.5倍 (表7)

今まで「お客様の声」を書き込まなかった48.9%の人でもインターネット上に口コミの投稿をしていることが分かり、店舗の実態がこれまで以上に表面化しやすくなっているといえます。

ポジティブな口コミだけであれば店舗側としては嬉しい限りですが、ネガティブな口コミが書かれる機会も増加しており、口コミの管理や対応は今や重要なテーマであるといえます。

Q.誤った情報が掲載されていることに気づいた時に思うこと・行うことを教えてください (複数選択)(n=1546 ※)

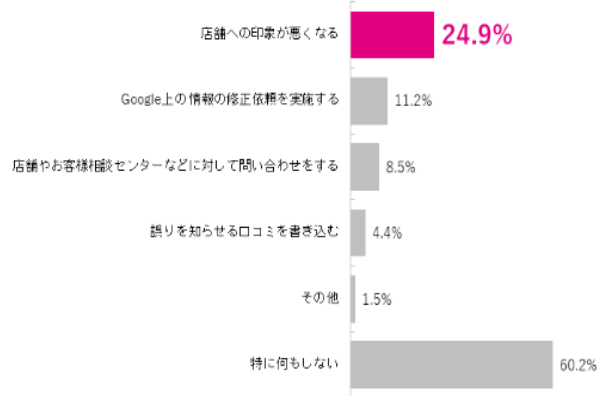
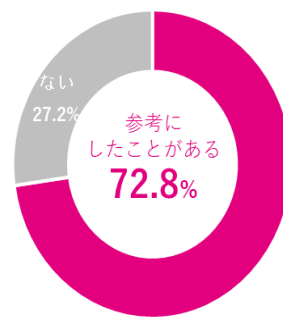


表4

※ 誤った情報が掲載されていることに気づいた経験がある人

Q.Google上の店舗の「口コミ」を参考にすることはありますか? (n=3990 ※1)



Q.どのような内容の口コミを参考にしますか? (複数選択) (n=2904 ※2)

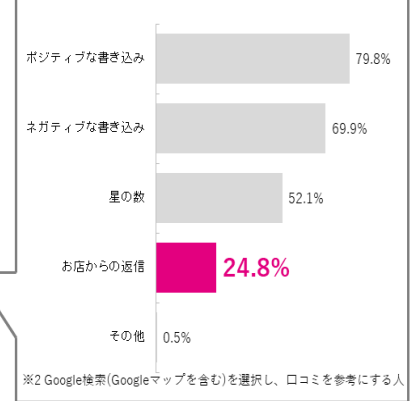
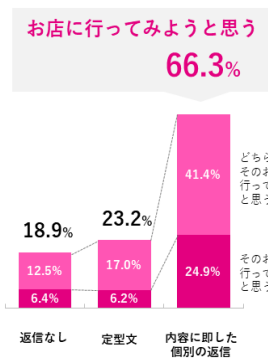


表5

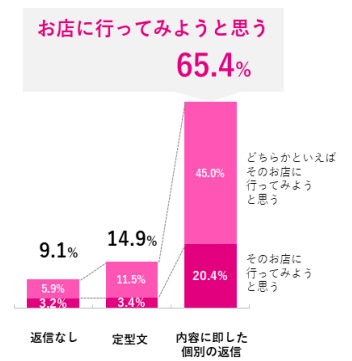
※1 Google検索(Googleマップを含む)を選択した人

Q.店舗に対する口コミへの返信について、内容によって印象は変わりますか? (n=3990 ※)

ポジティブな口コミ



ネガティブな口コミ

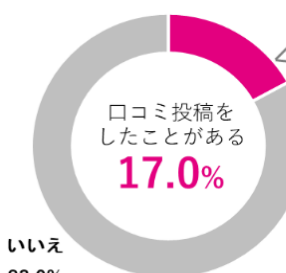


※ Google検索(Googleマップを含む)を選択した人

表6

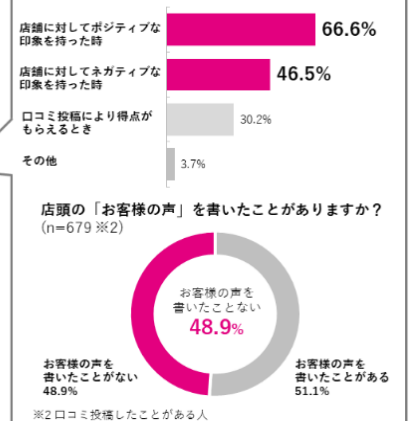
表7

Q.Google検索やGoogle マップ上の「店舗の口コミ」を投稿したことはありますか? (n=3990)



※1 Google検索(Googleマップを含む)を選択した人

Q.どういときに口コミを投稿しますか? (複数選択) (n=679 ※2)



※2 口コミ投稿したことがある人

水そのものの味を味合う、青森・生順才



順才は、清らかで豊かな水でしか生きる事ができません。実にその96%以上は水。つまり順才の味は水の味ともいえます。もし生活排水や農薬・除草剤などが生息沼に流入すると味が濁ってくるのはもちろん、順才は枯れてしまいますので、まさに、順才は水資源と流域の環境バロメーターともいえます。

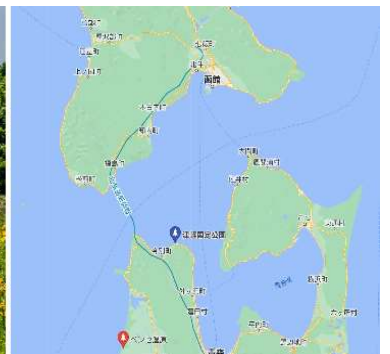
順才は自身を持つヌメリの量こそがその価値であり、身上です。ヌメリがなければ、ただの葉っぱとなってしまいます。つまり新芽や葉が大きいほどヌメリが分散し薄くなってしまい、それは大きく価値を下げてしまうのです。かつて当社は、4月の九州産の収穫から始まり、季節を追って兵庫県産から京都府産、青森産、最後は北海道産と産地を移し提供していました。しかし近代化による開発と環境悪化のためにその生産量は激減し、絶滅減危惧種となり、また品質も悪化の一步をたどってきました。

そこで私どもは全国の生産地の中から安全性と品質を担保し、お客様に自信をもって販売するために産地を限定することにしました。私たちは青森県の津軽地方に注目し、手付かずの自然があるところを選びました。

津軽国定公園 べんせ湿原 の中の順才を仕入れています。

当社が取り扱う青森産は若芽の周りについたヌルとかヌメリやアンコと呼ぶゼリー状の粘液質がほかより豊富で厚く、食感と味が違うと高評価を受けております。

品質の良し悪しは、小さなつぼみ若葉についているヌメリの量と味！ヌメリが多ければ多いほど食感がよくなり、味はすなわちヌメリの味、育った水の味です。




★先程の漢字問題の答えとちょっとした豆知識?です。何問あっているのでしょうか??

① 無花果(いぢぢく) 

→見た目は花が咲かずに実がいきなりなるように見えるので「無花果」という漢字になったそうです。

果実のように見える部分は、花軸が肥大化したもので、切った時に粒粒のように見えるのが花です。なので、実だと思って食べていたものは実は花だったんです。

② 玉蜀黍(とうもろこし) 

→日本には中国から伝来した「蜀黍・唐黍(モロコシ)」という植物があり、16世紀になって伝わったトウモロコシがそのモロコシに似ていたため、

唐(=舶来)のモロコシ→とうもろこし になったそうです。

しかし、漢字で書くと「唐蜀黍・唐唐黍」になってしまい、意味が重なるので「玉」が使われたそうです。なぜ「玉」というと、トウモロコシの粒がきれいであり並びが美しいことから宝石を表す「玉」になったそうです。

③ 豌豆(えんどう) 

→室町時代に「円豆(えんとう)」と読ませていたそうですが、安土・桃山時代になって「豌豆(えんどう)」という書き方・呼び方に統一されたようです。

由来は古くから豆類を中国に輸出していた「大宛国(たいえんこく)」（現在のウズベキスタン・フェルガナ州付近）にこじつけたものではないかと言われています。

④ 和蘭芹(わらんせり) 

→日本に入ってきたのは18世紀ごろで、オランダ人から伝えられました。このことから、オランダ人が伝えた「芹(せり)」ということで「オランダセリ」という和名になり、オランダは漢字で「和蘭陀」と書くことから「和蘭芹」という漢字になったそうです。

⑤ 鱈梨(アボカド) 

→アボカドの皮の黒くてゴツゴツした様子がワニの肌に見えることからついた名前です。

実はアボカドの英語「alligator pear」という言葉を直訳して「鱈梨」という言葉ができたとも言われています。

⑥ 彌侯桃(キウイ) 

→もともと中国由来のフルーツになります。「彌侯」には「アカゲザル」という意味があり、このアカゲザルが好んで食べる「桃(=果物)」ということからついたそうです。他にも「鬼木天蓼(おにまたたび)」や「支那猿梨(しなざるなし)」とも呼ぶそうです。

以上6点の「食べ物と名クイズ」でした。

(由来につきましては諸説あります。)

何問答えられましたか?? ついでに漢字苦手な私は②まででした...

子供がトウモロコシ好きなのでなんとか...

普段はなぜなぜ多めで出題していますので、お店に来た際はぜひ解いてみてください!!



松本英里香



松本
さんの

★夏のグッドニュース★



松本信之

4月に8年ぶりに車を乗り換えました。最近の車はボタンが多数あって覚えきれなく、また取説を読む気もなく何度も同じことを「これなに?」とディーラーの営業マンに聞いていたら、とうとう電話に出なくなってしまいました。



金沢おどりと加賀百万石の時代より伝統芸能が、今でも数多く伝承され中でも金沢芸妓は、磨き抜かれた伝統芸。そんな伝統を、今年は観れる機会をいただきました。前々から一度は行きたかったの、チケット予約出来た時は、両手をあげて万歳でした。👏今から9月が楽しみです。しかし、相方は全く興味なし。芸妓さんは好きなのに…粋じゃないな〜



松本外美恵



松本和真

手取フィッシュランドに行ってきました初めて行ったのですがなんか懐かしい感じの遊園地にテンションが上がりめっちゃくちゃ楽しく遊びました息子も1人で金魚を釣れて満足そうでした



散歩に出ていた子供とお父さんからカーネーションの入った花束を貰いました🌺

初めての子供からのプレゼントに感動しました!!
一輪挿しの花瓶に無理やり入れて飾っています(笑)



松本英里香



上田彩乃

最近シミ対策を念入りにしているんですが、少しずつシミが薄くなってきているのか、小学生の娘にだいぶマシになったやん!とお褒めの言葉をいただきました!友達親子か!



4年ほどやり続けているスマホゲームでこの間ランキング1位を初めて取りました!
何百万円も課金している人達を差し置いて微課金の私が...笑
Σ(´ω´)

めっちゃうれしくて家で叫びました笑



川口亜佑美



高翔太

スラムダンクの桜木花道も履いているジョーダン6を買いました!
ジョーダン6は2足目ですけど、やっぱり何足持っていてもいい!



見捨てられたのか高級食パン

ブームの胎動はセブンイレブンの鈴木会長(当時)だったと思います「ビジネスチャンスは価格より価値の追求にあり」との鶴の一言により 2013 年の金の食パンが火付け役となりました。発売から 4 カ月で販売個数 1500 万個を突破。瞬く間に「セブンゴールド」と称する PB の中でも屈指のヒット商品となりました。

セブンイレブンでの食パンの売上高は前年比 6 割増と飛躍的に伸びた。直近の食パン売上高のうち、4 割超が「金の食パン」で占めました。また、「金の食パン」の購入者のうち、約半数はそれまでセブンイレブンで食パンを購入したことがなかった新しい顧客だという。顧客の創造に成功したのです。

その後、1 斤で 800 円は当たり前。ときには 1000 円を超え、街のベーカリー・ショップの 5 倍以上の価格設定もある「高級食パン」が流行り始めたのは 2018 年頃のことでした。

“手の届くぜいたく”感がその人気の理由とされていますが、最近は人気に翳りが見えてきたようです。さらに、ウクライナ危機による小麦価格の急騰がトドメを刺して、18 年ごろから続くブームが終焉(しゅうえん)を迎える……高級食パンのブームが去ったと、最近さまざまなメディアが盛んに報じているのです。

セブンイレブンの金の食パンと同じ年に創業した高級食パン店の“顔”的存在である「乃が美」でも、21 年 2 月にオープンした「乃が美・はなれ 鈴鹿販売店」(三重県鈴鹿市)が、1 年ともたず 12 月末で営業を終了しています。

今後は移転予定とされているが、「乃が美」の 400 メートル先にはベーカリープロデューサー・岸本拓也氏が手掛けた「マリリンの秘め事」があり、同じ鈴鹿市内には「HARE/PAN 鈴鹿店」「銀座に志かわ 鈴鹿店」「ねこねこ食パン イオンモール鈴鹿店」と、高級食パン店が乱立する環境でした。ブームの過熱と終焉を象徴するような出来事だといえます。

■ 閉店情報

SNS には、高級食パンの店が潰れていたという“閉店情報”の書き込みも目立ってきた。経済紙「東洋経済」にはすでにブームの終焉として掲載されていましたが、その原因は、①プチ贅沢マインドの低下と、②巣ごもり消費の一巡とされていました。

『ガイアの夜明け』にも出演し一時隆盛を誇りテレビに引っ張りだこだった岸本氏の店舗 PR を目的とした「変な名前の高級食パン店」は昨年 2021 年だけでも 15 店を超える店舗が閉店しています。(約 300 店開店といわれているうち 15 店は閉店)

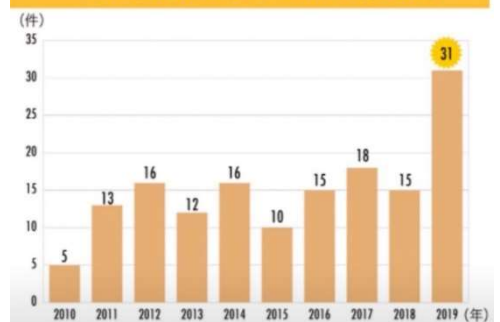
これらは簡単に開業して簡単に閉店を繰り返しています。その理由はビジネスモデルにあり、フランチャイズ契約ではなく、開業時にプロデューサー名目でガッツリと金を取っていく仕組みの契約だから、脱サラ側は痛い目に合っても元締め側は全然痛くもかゆくもありません。1 店舗あたりのプロデューサー料金は 300 万円から。それに足してネーミング料 50 万円と店舗デザイン料 100 万円で、合わせて 500 万円ほどがプロデューサー料。

〈ものが売れない時代〉に売れる! 「セブンゴールド」の快進撃

お客様に選ばれる「最高の品質」にこだわった商品づくり



パン製造小売業の倒産件数(参考値)



(参照)帝国データバンク「パン製造小売業者」756社の経営実態調査
*「パン製造小売」を主業としている倒産企業(負債1000万円以上の法的整理が対象)を集計



あくまで開業支援で、開業後半年はアフターフォローするけどその後はノータッチだから、これがいいか悪いかは開業する人次第の弱肉強食のビジネスモデルです。

昨年2月にはモスバーガーも、予約販売で持ち帰り専用の食パンを売り出した。初回は約9万5000個が売れたが、2回目は約4万7000個と売れ行きは半減。9月には販売そのものを休止してました。

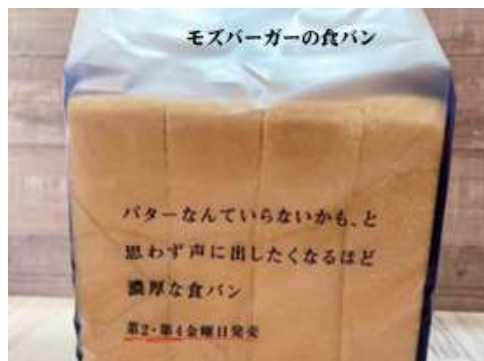
そもそもあくまで一般論ですが高級食パンとは、基本的には“ふわふわで甘い”というのが最大の売りですが、特別に良い原材料を使っているわけではなく甘さも、バターや生クリーム、ハチミツを多く混ぜ込んで作っているらしいのです。

この『ストレート法』という製法なら発酵時間が短くて済み、それだけに省スペースの店舗でも大量生産しやすい利点がありますが、美味しさのピークは作った当日で、次の日には味が落ちる。また、焼くとあまり美味しくなく、“生”で食べるのを推奨している店が多いのもそれが理由です。

その後、ベーカリー業界では、堀江貴文氏が発案したエンタメパン屋『小麦の奴隷』が店舗を増やしているほか、高級食パンと共にフルーツサンドを推す新規店なども見受けられるようになりました。単にフレッシュな果物の味わいとその食感、たっぷりの甘い生クリームとともに味わうフルーツサンドは、その断面もカラフルで美しく、SNS上では“萌え断”と呼ばれて持ち囃されている存在です。

ただフルーツサンドは、確かに高級食パンと比べても日持ちは一切しなさそうであり、さらに中に入れる果物も、こだわればこだわるほどその原価は青天井になります。さらにパンや生クリームといった材料も、先述の通り高騰が続いているだけに、開業したとしても軌道に乗せるまでが相当厳しそうとあって、そのブームも短いものとなるのでは……といった見方も少なくないのです。

店名	閉店日	営業期間
世紀の対決だ(東京)	2021年3月1日	7カ月
真打ち登場 武蔵小金井店(東京)	2021年4月18日	10カ月
ねえほっとけないよ 豊田店(愛知)	2021年7月31日	1年8カ月
偉大なる発明 小倉店(福岡)	2021年9月5日	1年8カ月
君は食パンなんて食べない(神奈川)	2021年9月30日	2年
偉大なる発明 福岡赤坂店(福岡)	2021年10月3日	2年2カ月
乃木坂な妻たち 北大和店(奈良)	2021年10月31日	2年1カ月
乃木坂な妻たち 学園前店(奈良)	2021年10月31日	1年3カ月
おいで信州(長野)	2021年10月31日	1年8カ月
遅刻のすずめ(兵庫)	2021年11月14日	10カ月
あせる王様 八千代緑が丘店(千葉)	2021年12月30日	11カ月
あせる王様 稲毛店(千葉)	2021年12月30日	7カ月
あせる王様 北習志野店(千葉)	2021年12月30日	6カ月
あせる王様 C-one販売所(千葉)	2021年12月30日	3カ月
あせる王様 フレドスタジアム後見川浜店(千葉)	2021年12月30日	1カ月
偉大なる発明 福岡高宮店(福岡)	2022年1月15日	1年4カ月
告白はママから(東京)	2022年1月31日	1年5カ月



社長・のびさんの健康回復プロジェクト

肝臓ガンの疑いで再検査

すい臓癌の検査の為、金沢・小立野の医療センターでMRIの検査を受けに行ったところ、なんと血液検査から「肝硬変になっていて、肝臓がんの疑いがある」って宣告されちゃいました。

ガ——(° 皿°;)——ン！ 超音波の検査をしましょうという事で、2ヶ月禁酒をして検査に臨みました。

すると看護婦さんから「なぜ、ごはん食べてきたの？」とお達し！

「えっ、検査予約表にはそんなこと一言も書いてありませんよ」

「そうですか。また今度来てくださいね。」と冷静沈着な天の声。

美人の担当の女医さんからも「禁酒の効果がありませんね」「やっぱり太りすぎのせいですね」

「先生！だったら、もうお酒を飲んでも大丈夫ですね」「死にたかったらどうぞ！」

まあ、なんと親切なことでしょう！ さすが小立野界隈の雪の女王は違うわ～。

と、いうことでお酒の量は半分を抑えてサラダを1皿食べている毎日です。



編集後記

「俺の」のECショップは、次世代店舗戦略か

デパ地下の特設コーナーに、「俺のフレンチ」「俺のイタリアン」の物販での出店が加速しています。ちょっと調べると、去年の6月から始まったみたいで、次々と各地のデパートに催事で出店しています。

今年の5月だけでも、9件の大量出店です。

(千葉ペリエ・エキナカ3階、グランデュオ蒲田・西館、東京・昭島モリタウン・京王百貨店内、新宿ミロード、丸広百貨店・川越、テルミナ錦糸町 2・ラガール、伊勢丹新宿本館、シャポー船橋、東急スクエア)
ここではお店のメニューとして出されている料理が8種類ほど冷凍食品で売られています。

「100円のコーラーを1000円で売る方法」や長野県の越智村での地域おこし「そうだ星を売ろう」の著者の永井孝尚先生の勉強会で教えてもらったことの受け売りをお伝えいたします。

永井さんがデパ地下で購入して食べたところ「俺のフレンチ」で食べるのと全く同じクオリティだったそうです。「でも特設コーナーは5月末まで。この後どうしよう？ もしかしたらECサイトがあるかも…」と、検索したら「俺のEC」というサイトがあり、しかもメニューは数十種類。(検索で「俺のEC」入力すればすぐに出てきます。)

「これは次世代店舗戦略そのものだ…」と思ったそうです。というのは、いままではネットでいい商品を見つけても、実際に見て触ってはいないし、体験してもいないから、なかなか購入のボタンを押しづらいという傾向がありました。今はリアル店舗で体験して、スマホでポチッと押すだけで、すごく簡単に自宅に届けてくれます。

だから、リアル店舗の役割が大きく変わってしまっていると言います。いままでの「実店舗が主でECサイトが従」から、リアル店舗は「体験を提供する」、「認知を提供する」役割だけに変わり、販売さえもしていないという逆転現象が広がっているのです。アマゾンがアメリカ国内でリアル店舗の展開を一生懸命やっているのも体験を提供する事が大事だと考えているからです。

ネット通販だけの店舗は、リアルでの顧客との接点がないので、体験を提供できません。体験の提供という点で、リアル店舗は圧倒的に優位です。そこでD2C企業(メーカーが自社のECサイトなどを通じ、商品を直接消費者に販売するビジネス)は、リアル店舗を展開し始めています。

例えば、米国でメガネを販売するWARBY PARKER(ワービーパーカー)は、ブランド認知の為に自店舗が必要だと店舗展開を加速しています。また男性用スーツを提供するIndochino(インドチーノ)は「街に出店するたびに、その地域の認知度や売上がオンラインだけの場合と比べて4倍に伸びた。」と言います。消費者認知が広がり、売上が伸びるからなのです。メディア露出とは関係がありません。アマゾンは「リアル店舗はメディアになる」と断言しています。リアル店舗で体験した結果、「ECで買おう」と考えるわけです。

当初、「俺の」はリアル店舗の客を高回転で入れ替え、薄利多売で高収益を狙う戦略が大当たりしましたが、コロナ禍で、店に人が来なくなりました。体験を売る飲食店がその最大の武器を奪われたとも言えます。

そこで「一流シェフの美味しい料理を、リーズナブル価格で…」という強みを活かし、「…自宅で楽しめる」という新戦略を進めているのだと思っていました。しかし俺のフレンチで新しいビジネスモデルを立ち上げた社長の坂本孝氏ですから、実はもっと深い深謀遠慮の戦略で進めているのかもしれない。そしてこの戦略実現には、冷凍食品でも味が劣化しない調理法など、裏では様々な工夫をしているのだと想像しています。

追伸、「俺の」はテイクアウトやウーバーイーツはもちろん自社でも配達をしていましたが、いまは中止しています。この事がコロナが開けて店が忙しくなったからなのか、採算が合わなかった結果なのかは分かりませんが、紆余曲折にしろ、いろんな事にチャレンジしているのは間違いないようです。

