ストップ!20歳未満飲酒・飲酒運転。

次の一手はコレに決まり!

焼肉新聞
YAKINIKU SHINBUN
あたらしい視点で焼肉を伝える情報紙
Vol.51
発行：事業協同組合 全国焼肉協会
東京都中央区日本橋茅場町2丁目5－6
日本橋大江戸ビル4階
☎03（3669）8929
http://www.yakiniku.or.jp/
編集：株式会社 日本食糧新聞社
広告：株式会社 横浜エージェンシー＆コミュニケーションズ
展示会：株式会社 エヌイーオー企画

叙々苑

経営：㈱叙々苑
本社所在地：東京都港区六本木6−1−24
ラピロス六本木5階

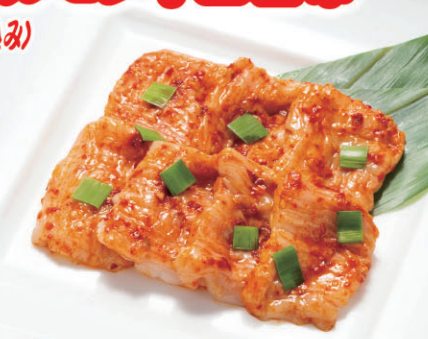
新価値と値上げを両立する 叙々苑マジック

この新メニューに注目!

焼肉業界に次の一手を示す「叙々苑」(71店舗)のメニュー改定が5月1日に行われた。今回の注目株は「食通がうなる究極の味」(新井泰道会長)と言い切る「ネギ辛口塩味」のバラエティーミート2品。そしてサイドメニューの即戦力は、ダブルだし仕立ての「叙々苑玉子焼」だ。いずれも新価値と値上げを両立する「叙々苑マジック」の逸品。その狙いと調理ポイントを紹介する。

ネギ上ミノ辛口塩味
2,200円（税込み）
唐辛子、ニンニク、ごま油を合わせた韓国料理王道の調味

ネギホルモン辛口塩味
2,000円（税込み）



※記載価格は游玄亭を除く主力店舗の標準価格であり一部店舗で異なる

原材料の値上げラッシュで価格調整に追われている外食産業。とりわけ牛肉と光熱費の高騰が直撃している焼肉は、例外なき全体値上げが急務だ。

そこで叙々苑は5月1日、ここ1年で2回目の値上げに踏み切った。客単価は、昼は3500円から4000円に、夜は1万円から1万2000円にアップする見込みだという（游玄亭を除く主力店舗）。トップランナーの勇気ある決断は、追随する仲間にとって心強い激励でもある。焼肉新聞から同業者の感謝を代弁したい。

だが、単なる値上げではない。値上げしても「値打ち感と利益アップを両立」させるのが叙々苑マジックの真骨頂。今回は「バラエティーミートで値打ち感」を、「サイドメニューで利益アップ」を演出するメニュー戦略を打ち出した。

まず「ネギ上ミノ辛口塩味」と「ネギホルモン辛口塩味」は、定番の上ミノとシマチョウを「ネギ辛口塩味」に調味したもの。受注後、食塩・唐辛子粉・ニンニク・ごま油・長ネギみじんを絡めて提供する。韓国料理の三大調味料を合わせ、その普遍的な相性を尊重し、シンプルな塩味に仕上げている。「長年の焼肉ファンがハマる刺激的かつ奥深い味わい」（新井会長）と胸を張る逸品だ。

価格は従来のミノとホルモンと同じ。目新しい割安メニューを前面に打ち出すことで、全体値上げのイメージを弱める効果もあるという。

次は「叙々苑玉子焼」である。早い話「だし巻き玉子」なのだが、単なる玉子焼とは異なり、「さすが叙々苑！」とうならせるアレンジが見事だ。それは玉子焼の脇に添えた「だしタレ」である。これをかけると、濃厚なだし風味が際立ち、おいしさと鮮度感が倍増する。セルフでだしをかけるライブ感も一興だ。

新井会長は「醤油をかけたら従来と同じ。それでも十分においしいが、独自に創造した付加価値で利幅を広げたい」と語り、「卵を腹にたまらない程度に抑えるのがコツ。従来とは畑違いの料理なので厨房の刺激にもなる」と説く。

いずれも値上げの参考に好適。定番メニューの新価値を創造する手本として必見必食だ。

叙々苑玉子焼
1,000円（税込み）
だしタレは焼肉のつけダレで提供している万能だしタレ。大根おろし、青ネギをトッピング

カリスマ店員の心得

焼肉の店 カルビ家
経営：日本水産観光㈱
所在地：神奈川県横須賀市三春町4−8 おいしい広場内
副店長 荻野 純平 さん(32歳)

英語版のメニューも独学で作成

客の評価が成長の原動力

研修を自ら企画し意識改革

神奈川・横須賀のベイサイドエリアに焼肉・寿司・カニ・ハンバーグ・そばの5レストランを集約させた「おいしい広場」。週末ともなると全店が行列、繁忙期は合計月商1億円を超える。そんな怪物施設で、「焼肉の店 カルビ家」と「かに料理 和風料理 甲羅本店」の2店を統括している入社12年目の荻野純平さん。

調理師学校卒業後にフランス料理の道を志したものの挫折。以前バイトしていた同店に社員として復帰し、入社3年目から店舗責任者として指揮を執っているが、それに一番驚いているのが荻野さん本人だ。

「今まで人から頼りにされることなんかなかったし、リーダーなんて面倒くさいと思うタイプでした。それが、お客さまと接して直接評価をいただくようになって、自分を成長させてくれました」。

とりわけ力を入れているのがスタッフ教育で、研修を自ら企画し講師もするなどしている。

「社会経験のない学生アルバイトは、OJTで教えた作業を機械的にこなすだけになりがち。研修で〝なぜそうするのか〟を説明して、理由・目的を理解すると責任感や意欲が芽生えて仕事の取り組み方が変わります」と説く。

仕事で経験した「悔しさ」もまた、荻野さんを研さんに突き動かす原動力だ。

「クレーム対応の際に若いからとバカにされたことが悔しくて。もっと淡々と、毅然と対応できるようになりたいと強く思いました。それ以来、ビジネス書を読んだり、講習会に参加するなど知識や経験を吸収するようになりました」と、ネガティブなことも意欲に変えるメンタルも手にしたようだ。