

# お客様各位 元氣通信

酔橘酒 ときしくのみ  
酔橘は橘の実で古事記では非時香果と言ひ尊い生命力が宿ると信じられていました。スライスした酔橘を杯の酒に浮かべ、味と香を楽しみます。ピタミンCの働きでいくら飲んででも酔いせず気寺ら良く談笑できるそうです。

お元気ですか？。今回でヤマト運輸物語は終りとなりますが、いかがでしたでしょうか？私たちが普段何気なく利用している「クロネコヤマトの宅急便」がいかにかにして既成概念を壊し、新しいマーケットを築き上げてきたか、理解いただけたのでは……

## 六 「運輸省との戦い」 (最終話)

宅急便の成否は、ひとえに顧客からの支持にかかっている。この小倉氏の信念の固さは、のちに起こる運輸省(当時)との戦いにも現われています。個人向けサービスである以上、宅急便は当初から全国一円の配達網を作り上げることを目標にしていました。コストの面から考えれば、人があまり住んでいない過疎地に営業網を広げることなど無謀のきわみと言えるでしょう。しかし、個人のお客さんに、そうした「会社の都合」を押しつけるわけにはいきません。そこで、宅急便はどんどん過疎地にも営業区域を広げることにし、山奥や離島にまで配達をすることにしました。実際に過疎地の配達を手がけてみると、そうした地域のほうが道路もすいているので配達の効率もよく、赤字にならないことも分かった。ところが、こうして配達網を広げるヤマト運輸の前に立ちちはだかったのが、監督官庁である運輸省でした。運輸省の役人は「既存業者の保護」という大儀名分を持ち出して、東北地方北部の配達免許を交付しなかったのです。これに対して小倉氏が猛然と怒ったのは言うまでもありません。われわれは消費者第一と考えているから、東北地方の免許を申請したのだ。それなのに消費者より業者の利益を優先するとはいったい何事かというわけです。こういう事態に直面したとき、普通の経営者が取る道は2つしかありません。「お上には逆らえない」と諦めるか、あるいは政治家に頼み込むかです。しかし、小倉氏はその2つともやらなかった。泣き寝入りなどできるはずもないし、かといって政治家に陳情すれば、結局は「足して2で割る」妥協案を呑まされることになり、それは消費者のためにならない。そこでヤマト運輸は1986年、前代未聞の行政不服訴訟を起こすことにした。運輸大臣を相手どって、正々堂々と行政に宣戦布告をしたのです。当時の日本においては、これはまさしく常識破りのことでした。ところが、この戦いはあつげなく決着が付きませんでした。というのも訴訟からわずか2ヶ月後に運輸省は免許を与えるという結論を出したのです。しかし、これはある意味で当然の結果でした。というのも、ヤマト運輸は潰れるのを覚悟で裁判を始めたのに対して、受けて立つ役人にはそれほどの信念も度胸もありません。下手をすると自分の出世に響きかねないと分かれば、彼らはたちまちに前言を撤回するだろう。おそらく小倉氏はそこまで読み切ったうえで、あえて裁判に持ち込んだのではないかと思われまます。すぐれた経営者であるならば、最初から負ける戦いをするわけがないからです。といっても、これでヤマト運輸と運輸省の戦いは終わったわけではありません。その後も、運送料の値下げを巡ってバトルが行なわれたりしたのですが、これらもすべてヤマト運輸は正面切って戦いを挑み、そのすべてで勝利を取めることに成功します。その後のヤマト運輸の物語は今さら言うまでもないでしょう。今やヤマト運輸は社員7万5000人の大企業に成長しました。これは株式会社上場企業のなかで、NTTとJR東日本に次ぐ規模です。この2社は、もともと官営企業なので、純然たる民間企業としてはヤマト運輸が日本最大の企業と言えます。宅急便開始からわずか30年間で、これだけの大きな企業になったのも、ヤマト運輸が顧客重視の経営を行なったからに他なりません。「マーケティングの力、かくの」と言っても、けつして大げさではありません。

(立正大学 阪口大和氏著書「痛快！サバイバル経営学より抜粋」\*著者並びに出版社よりご了解を得て掲載しております。)

## 日本の野鳥シリーズ



### 自己紹介

生産部 佐藤 弘

猛禽と恐れられる様に、タカ類は小はトンボ小鳥から、大はウサギ子ダヌキ迄、生き物を鋭い爪と嘴で仕留めるのに、敏捷でない私は動きが遅い蛇などは襲うものの、掃除屋と呼ばれて片付けが専門、我ながら情けないです。

また風采が上がらない姿はご存知の通りで、漫画家で鳥屋の岩本久則氏が「高貴なルンペン」と称した、同類のノスリといい勝負です。それに、生活圏がほぼ同じカラスには、私がおとなしいのをいい事に何かといじめられています。でも、タカとしての矜持があるから、奴の様にゴミ漁りはしません。

私の「飛び」にご注目あれ。サーマル・ドラフトと呼ぶ局所的な上昇気流を巧みに捉えて、輪を描きながら上昇し高みで獲物を探します。私はこの気流が発生する条件を、体得しています。晴れの日で無風又は微風、地表は裸地もしくはそれに近い状態で周りより暖まり易い事、**これです。** 他には、山肌を吹き上がる風も上昇気流ですから風向きで判断します。人は私の姿を見て凧を作りグライダーを思いつき、羽根一枚の形と機能からプロペラのヒントを得、それらの延長線上に現在のジェット機があります。**どうだ参ったか、「普通のルンペン」我輩こそが人の飛行の原点なのだ。**

トビがタカを産んだなんて失礼千万、こう見えても私はタカ的一种なんです。尚ワシとタカ、イーグルとホークは、大きさで人が呼び分けているだけです。





## 半身浴のススメ・・・・・・・・

私は自分が「冷え性」だとは思っていませんでした。

ところがあることがきっかけで自分の身体が非常に冷えていることがわかりました。(特に脚) そうなると代謝が落ち、そこに老廃物が溜まるのだそうです。(なるほど納得セルライト)・・・ (^o^);

そこで半身浴をはじめてみました。温度は 38~40℃、3 回にわけて数分間づつの入浴。(休憩の間に頭や身体を洗う) 首までつかるとのぼせて苦しくなるのですが、半身浴だとのぼせずに済み、お湯から出ているところも温まりました。上がった後も暖かさが継続し、とても良かったです。

昔から「冷えは万病の元」と言われますが、特にこの季節は知らないうちに身体を冷やしています。冷えが気になる方、一度お試しください。但し最初に浴槽に入る時は充分なかけ湯を！体調が悪い時はやめましょう。また食事後や運動後は充分休息を取ってから。浴室と脱衣所の温度差にも気をつけてくださいね！



## 編集者の独り言・・・・・・・・

大丈夫！！

幸いなことに私は仕事以外の人とのかかわりが多くあります。

新しく出会った人から「仕事は何をしているの？」と聞かれて「う～ん、ひらたく言えば日本酒の製造設備をしている、と言ったら良いのかな？」と答えると、必ず決って興味津々で聞かれること・・・「どんなお酒がおいしいの？お勧めの銘柄はある？」と聞かれます。こういう声を聞くと、皆さん本当は日本酒を飲んでみたいのだなあと思います。けれどなにをどうやって選んだら良いのか分からない。

そこで一言二言ちょっとした助言をすると「じゃあこのお酒を飲んでみようか！」となる。「どう？」と聞くと実に様々な反応が返ってきます。

さっぱりした飲み口が好きな人、濃厚な味を好む人、本当に好みはバラバラです。

「日本酒ってこんなに味や香りが違うんだ」(中には「何を飲んでも一緒の味」などと言う人もいますが・・・)

そこで一言「ビールやワインもそれぞれ歴史があって美味しいけれど、私たち日本人には日本酒が一番身体に合うと思うよ。だってお米の国の人だから。しかも、最近国外でも日本酒は高い評価を受けているよ。」

私は酒造りのプロでも料理評論家でも(食べることは好きですが)ないわけですが、お陰様で、仕事柄多くの蔵元さんたちとの出会いがあり、色々なお話が聞けるため、日本酒がどうやって造られるのか、蔵元さんたちがどのような気持ちでお酒を造っているのか、どのようにして食と合わせてお酒を選んだら良いのかなど僭越ながら知る限りの話をする、認識を新たに人、全く知らなかったことが分かって喜ぶ人、いずれももっと色々な日本酒を飲んでみたいという気持ちになってくれるようです。日本酒ファンと蔵元の集いは確かによく開催されており、多くの

人たちとの交流も行われています。けれどまだまだ知らない人がたくさんいます。これは逆にまだまだ開拓の余地がある、ということなのでしょう。

もっともっと広めたいですね!!

## 豚もも肉のジューシイチャーシュー

材料：豚もも肉固まり 200g×2

たれ：ざらめ砂糖 3/4カップ、塩少々、醤油 1/3カップ、老酒 1/4カップ、赤みそ大さじ1、卵黄 1/2個

### ● 作り方

- ① もも肉を形を整えながらタコ糸で縛る
- ② たれの卵黄以外を火にかけ煮溶かす。あら熱がとれたら卵黄を混ぜ①を漬け込み途中で上下して混ぜ1時間おく。
- ③ グリルは5分間予熱し、庫内をあたため天板に水を張り、焼き網に②のをせ強火で5分焼く、たれを肉に塗って中火で3分焼く、さらにたれを塗ってオイルをかぶせ中火で5分焼く。火を止めて予熱で10分おく。
- ④ 残ったたれを火にかけ半量まで煮詰める
- ⑤ ③が冷めたらタコ糸を外し5mmに切り④のたれと辛子を添えていただく。

☆チャーシューは完全にさめてから切ると肉汁が一切外に出ることなく肉の中に閉じ込められたままでジューシイおいしさが味わえます

