

2011  
05

月刊メモリー 23年5月号 定価200円

# Gekkan MEMOLY

毎月発行



## 暮らしの中の千夜一話

CDを整理していたら懐かしい1枚が見つかった。竹内まりやの『駅』だ。電車の中で偶然見かけた懐かしい「あの人」の姿に昔の思い出がよみがえる——。もしも懐かしい「あの人」をどこかで見かけたら、私は声をかけるだろうか。化粧もおしゃれもバッチリな「よそゆきの自分」だったら声をかけるかもしれない。まあ、たいていは「普段着の自分」だから、多分「あの人」を目で追うだけだろうとは思うけれど。

「何をボーっとしてるんだか。邪魔なんですけど」  
クローゼットの前で空想にふけていた私のわき腹を夫が突いた。  
「キャッ」

不意打ちのくすぐったさに乙女のような声が出る。

「似合わない声上げちゃって」  
憎まれ口ばかりたたくこの男は本当に腹が立つ。けどあの時、桜の舞い散る中で「結婚しよう」とプロポーズした夫に「ごめんなさい」を言っていたら、「懐かしさの一步手前でこみあげる苦い思い出に言葉がととも見つからないわ」の歌詞通り、お互いが「あの人」になっていたはずだ。



夫が開けたクローゼットの鏡に「普段着の自分」が映る。夫にすれば見慣れた妻の姿だろう。でも、もっときれいにしろと文句を言いつつも、たまに私がめかしこむと妙に気にするあたり、今でも私に惚れてるのかしら。今度の休日は「よそゆきの自分」で夫を食事に誘ってみようかな。お互いの「あの人」になりそこねた中年夫婦のロマンスも意外と心にしみるかもしれない。



## 今月のあなたの運勢

鑑定：妙慎

A型

お財布を整理整頓すると金運アップに！レシートは捨ててカードは分類しましょう。5円玉を入れておくと吉！

B型

体力不足の人はスーパー用のマイバックを新しいものに変えてみてください。持ち手に飾りを付けると更に吉！

O型

心配事のある人は信頼できる方に早めに相談を。放っておくと手遅れになりますよ。謙虚・素直さが開運の鍵。

AB型

新しい情報に飛びつくのは避けたい月です。何でも簡単に真に受けず、よく熟考してから行動に移しましょう。

memoly®

メモリー株式会社

〒470-2101 愛知県知多郡東浦町森岡上半之木 54-1  
TEL: 0562-83-8249 FAX: 0562-83-8274



# トンガリストの メタボとは無縁の**パワーレシピ**

おしながき：メタボにやさしい『にんじんの冷たいソイポタージュ』

兎にも角にもビジネスマンは体が資本！  
そこでこのコーナーでは、料理研究家  
のトンガリスト先生に、手軽に作れ、尚  
かつ、メタボリックシンドロームとは  
まったく無縁のパワーレシピをご紹介します。  
ヘルシーな一品で、  
明日への英気を十分に養ってください。



## 【材料】2人分

にんじん	50 g
玉ねぎ	40 g
炊いたごはん	15 g
(大きじに山盛り1杯程度)	
塩	小さじ 1/4～1/2
水	200cc
豆乳	100cc
乾燥パセリ	少々

## 【つくり方】

1. 鍋に乱切りのにんじんと玉ねぎ、ごはんを入れて水を注いで火にかける
2. 沸騰したら弱火にして野菜がやわらかくなるまでフタをして煮る。その後、火を止めて冷ましておく
3. ミキサーに 2. と塩を入れて、なめらかになるまで混ぜたら、豆乳を注ぎ入れて冷蔵庫で冷やし、出来上がりに乾燥パセリを振ってできあがり

# いざとなったら 役に立つ！**ビジネスに使えるネタ話**

## 【お客様のために追求する「マイクロな便利さ」 ～ユザワヤ】

売れるものしか置かないコンビニの品揃え。コンビニにとっての「売れるもの」とは「需要が大きいもの」です。それを「マクロな便利さ」だとするなら、コンビニ発想の真逆をいくような商売で大成功を収めているのが『ユザワヤ』です。

手作りの手芸材料専門店として全国 21 店舗を展開するユザワヤのキャッチコピーは「世界のホビーハウス」。布地 3 万種類、糸やボタンは 1 万種類、アクセサリ用ビーズは 2 万種類、鉄道模型でも陶芸の材料でも果ては蛇の皮まで、一人でも必要とする人がいれば何でも仕入れる「お客様のための経営スタイル」を徹底した結果、今や取扱い商品数は 70 万アイテムにもなりました。ちなみに、品揃えの豊富さで知られる東急ハンズでも総商品数は 17 万点だそうです。



70 万アイテムの中には年に一度売れるか売れないかの商品も当然あります。しかし、お客様のために必要なものがいつでも手に入るようにしておくには、「需要が大きいもの」だけを取り扱う「マクロな便利さ」ではダメ。ユザワヤがこだわるのは、売れるものも売れないものも取り揃えておく「マイクロな便利さ」です。それでは無駄が多いだろうと思いきや、ユザワヤの創業者・畑中利元会長によれば、全商品の 2 割が爆発的に売れ、その 2 割が総売上の 8 割を構成しているのだ

とか。「正直者はバカを見ない」をかたくなに信じ、「お客様の立場だけを考えて商品を揃えた」が口癖の畑中氏によるユザワヤ流商売は、年間来客数 2000 万人、年商 230 億円という数字をたたき出しています。