

誰にでも出きる美味しい「鶏の唐揚げ」

通常、主婦であれば何の問題もなく、「鶏の唐揚げ」をつくることができます。

しかし、いったん制約条件が付くと、なかなか手強いテーマとなります。

この事例では、「誰にでも同じようにできる」と「美味しい」という2つの制約条件が付いています。

この制約条件を突破するためには、**暗黙知を形式知に変換するためのセオリー**が必要になります。

「鶏の唐揚げ」について、NHK「ためしてガッテン」でおなじみの食品総合コンサルタント林廣美氏は、ふっくらジューシーの揚げ方を求めて実験を繰り返し、結論を得ました。

美味しい鶏の唐揚げの揚げ方のプロセスデザイン				
誰もが同じようにできる美味しい「鶏の唐揚げ」の揚げ方				
3つの要素		5つの条件		
I	油の温度	1	180℃	温度計で180℃をキープ
II	揚げ方	2	1分30秒揚げる	1度目揚げで鶏肉の温度・・・30℃
		3	4分間置く	余熱活用で鶏肉の温度・・・80℃
		4	再度40秒揚げる	2度目揚げは、衣をカラッとさせる
III	鶏肉の温度	5	最高80℃に	油の温度と2度揚げで結果として80℃

それは、次の3つの要素と5つの条件です。

要素1「油の温度」.....条件① 180℃

要素2「揚げ方」.....条件② 最初1分30秒揚げて、  
 条件③ 4分間置き  
 条件④ 再度40秒揚げる(2度揚げ)

要素3「鶏肉の温度」...条件⑤ 80℃

なぜ80℃なのか?.....それは、鶏肉の温度がそれより高くなると水分が蒸発し、パサパサになり、低すぎると半生の状態になるからです。

ふっくらジューシーにするには、特に要素2「揚げ方」がポイントになります。

なぜか?.....論理的に検証してみると、1度目の1分30秒揚げたものをすぐに切って温度を計測すると、鶏肉の芯は半生状態で約30℃、さらに同時に揚げたものを4分間置いた後に切って計測すると、芯まで火が通りちょうど80℃の状態になっています。

油の温度180℃と2度揚げにより、結果として鶏肉の温度は80℃に保たれる訳です。

**この5つの条件をセオリー通りにやれば、誰でも必ずジューシーな美味しい「鶏の唐揚げ」を揚げることが可能となるのです。**

今説明したのは、揚げ方だけです。

さらに美味しさを追求するとなれば、「鶏の唐揚げ」に適した鶏肉は、唐揚げ粉は何にして、油は何にしてなど吟味することによって、方法は無限に広がります。

つまり「美味しい鶏の唐揚げの揚げ方」をマスターしようとする自主的な心の動き、「自己覚知」がうながされることにより、どうしたら出きるのかをはっきり知ろうという努力が、**形式知(見える化)**として誰でも同じようにできる状態を生み出すのです。

もっと美味しいものを大勢の人に食べてほしいと「思い」、それを「行い」にすれば、「結果」として鶏の唐揚げ店は大繁盛することになるのです。

## 「唐揚げ理論」を経営に変換する

理念は、「誰にでも同じように出来て、しかも美味しい鶏の唐揚げを大勢の人に食べて欲しい。」

この「思い」を事業として実現するためには、理念を企業活動に変換する必要があります。

具体的には「売上を最大限に、経費を最小限に」という経営の要諦を、徹底して突き詰めていくこと。

それは、制約条件でもある「誰にでもできる」「美味しい」「大勢の人に食べて欲しい」を経営者自身が「自己覚知」して、経営現場で行われるから、美味しい唐揚げができ、客数・販売数量が増え、売上が最大限になり、付加価値が付いて単価がアップし、美味しいから売り切れ、売上アップにつながる、ということになるのです。

又、「誰にでも同じようにできる」ように暗黙知を形式知にすれば、料理職人でなくアルバイトでも調理できるようになり、時間当たりの人件費が下がることとなります。

美味しいことから、大勢の人に食べてもらえて売上が増え、売り切れて商品・原材料を捨てないですむので、結果として投入コストが売上に反映し、歩留りがよくなり粗利益率が向上するのです。

思い	企業理念 (目的)	誰にでも同じように出来て、しかも美味しい「鶏の唐揚げ」を大勢の人に食べて欲しい	
行い	企業活動 (プロセス)	売上を最大に (数量×単価) 効果	①美味しい・・・たくさん売れる、付加価値が付く、売り切れる ②大勢の人に・・・売上が増える (客数増・数量増)(単価アップ)(売上アップ)
		経費を最小に (数量×単価) 効率	①誰にでも出きる・・・料理職人でなくてもよい (時間当たり人件費の低減) ②売り切れる・・・商品・原材料を捨てないですむ (歩留りがよくなる。投入コストが売上に反映)
結果	企業業績	「利益」は企業活動の『結果』として後から付いてくる	

\*『心』に抱いた『思い』は、『行い』になり、『結果』を生む！

### <経営のヒント>

最近、世の中では「鶏の唐揚げ」がブームになっています。

まさに、この唐揚げ理論によって、「美味しい鶏の唐揚げ」ができるようになったのでしょうか？

英国の哲学者ジェームス・アレンは、著書『「原因」と「結果」の法則』の中で、「心に抱いた思いは行いになり結果を生む」ということを説いています。

「心」に、お客様に喜んで頂き、感動を与えるような仕事をしようと強く「思い」、実践(行い)することにより、その思いと同種の「結果」を得ることができるのです。

つまり人間の行動をコントロールするものは、人の心(意識)であり、それぞれの人の意識レベル、換言すれば「自己覚知」の度合いが行動に比例し、人の能力を最大限に発揮させることになると考えられています。

したがって、心に抱く「思い」の水準、つまり「意識の質を高める」ことが大切となるのです。

組織を構成する社員一人ひとりが、その役割と責任に「気づく」ことで、行動が誘発され、小さな成功体験を積むことで「自信」が付き、成就することの楽しさを体感し、主体的・自主的に取り組む姿勢が育まれ、自分で学び習うといった「自習」する習慣が生まれます。

結果として、自らが喜んで積極的に働き、内在するエネルギーを遺憾なく発揮するようになります。