

# MONO QLO

2014  
特別  
定価 **680円**  
[月刊モノクロ]

2014年8月19日発行 (毎月19日発行) 第6巻第10号通巻66号

安いだけじゃ  
意味がない!

辛口  
モノ雑誌  
宣言!

## 暮らしが変わる

**食**

格安美味から  
高級PBまで  
徹底調査!

**衣**

恥ずかしくない  
お宝ビジネス  
ウェアを発見!

**住**

すごすぎPB収納が  
ホームセンター  
にあり!

## プライベートブランド

誰も知らない!  
**限定×  
プレミアム  
傑作モノ**



あつそれ  
やめておいた方が  
いいです!  
**本当は  
カラダに  
悪い**

# 缶より瓶ビールのほうが 美味しいと感じる 理由を調べてみた!



## どちらも中身は全く同じ 違いは注ぎ口による泡立ち

「おい、せっかくの瓶ビールなんだからもっと飲みたまえ」部長、お言葉ですが、瓶と缶、どちらも同じビールじゃないですか。味に違いなんてありませんよ「なに？」

部下の言葉が妙に気になって、夏の夜が寝苦しい。果たして、容器によって違いはあるのか。そこで連日超満員のサントリービール工場見学に潜入。機密事項を調査できるか、と思いきや、ガイドさんがあっさり教えてくれた。

「缶、瓶、樽の中身は同じものです。容器によって作り分けはしておりません。いやいや、それでは瓶のほうが美味しい」

理由を答えられないじゃないか。これではマズいと最後の頼みの綱、業界25年のトータル飲料コンサルタントである、友田晶子さんに話を伺った。

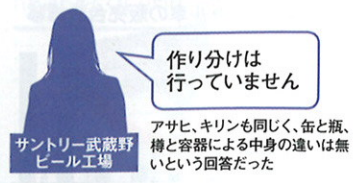
「結論から言えば、分からないのが本音です。しかし理由を推測するとしたら、注ぎ口の構造が泡の立ち方・炭酸の残り方に影響すると考えられます」

無意識に注いだ場合、缶は炭酸が抜けやすく弱くなる傾向に。一方、瓶の細口が炭酸を逃しにくくしているという。

「容器よりも、大事なのは注ぎ方。容器の特性を知った上で注げば、好みのビールに仕上げる事ができますよ」

お酒の場には雰囲気も重要。瓶ビールのほうが美味しい、という思い込みがこの現象を支えているのかも？

### 《缶も瓶も中身は同じ》



作り分けは行っていません

アサヒ、キリンも同じく、缶と瓶、樽と容器による中身の違いは無いという回答だった

### 《なぜ瓶が美味しく感じるのか》



- 1 細長い注ぎ口**  
注ぎ口の細長さによって、泡の出方が変わる。瓶は缶に比べ、泡が立ちにくく炭酸が残る
- 2 なめらかなガラス口**  
直接唇に触れるとき、ガラス特有のなめらかさが感じられる。缶は金属の鋭い感触だ

日本のビールは炭酸が強いものが多いため、麦芽の香りがわかるグラスで楽しむのがいいでしょう



トータル飲料コンサルタント 友田晶子さん

### 編集部で飲み比べ



## 新作の販売は6月から シーズン前に在庫切れも

夏といえば海水浴・山登り・花火大会……と連想されるが、ふとスキー用品店はどうしているのか気になった。そこでメック・神保町で、年中スキー用品専門にこだわる、スキーショップアスペンに取材を敢行した。

「一般的には11月〜12月のシーズン直前を想定されるお客様が多いですが、実は夏場前から動き始めます。新モデルは6月頃から店頭で並び始めるんですよ。人気のモデルの中には、シーズン前に在庫が切れるものもあります」

かつての爆発的なスキーブームから落ち着き、現在はメーカーが注文分を作製する、受注生産が主流になっているという。確実

# スキー用品専門店はどうやって 夏場まで どようしているんですか?



### 《真夏でもやっぱり売っていた》



新旧モデルが並ぶ夏は1年中で最も狙い目  
新製品が店頭で並ぶのは6月前後から。旧モデルの在庫が残るのは夏までで、夏場は唯一同じシリーズの製品が並ぶ。機能と価格の比較ができるチャンスだ

### 《受注生産で冬には在庫切れも》

1・3・6・8・10・12(月)

新作予約 → 受注生産

シーズン直前に在庫切れも

現在のスキー用品市場は受注生産が中心。人気モデルはシーズン前に売り切れることもあるという

### 《夏なら半年前のモデルが安い》

冬 8万円  
夏 4~5万円

ウェア 上下セット

意外かもしれませんが、新旧製品の並ぶ、夏の時期が最も狙い目なんです



スキーショップ アスペン店長 齋藤 教史さん

に入手したいモデルがあれば、この時期に手配する必要がある。客足は冬の1割前後になるというが、品定めもしやすい。夏はスキー用品にとっての助走地点なのだ。

「実は夏場がお買い得なんです。目玉は旧モデルの掘り出し物。新旧モデルが店頭で並び始めるので、実際に手に取って性能比較ができるんですよ」

中には、素材の変更やデザインのみの変化など新旧の違いも様々。旧モデルは4割引など値下げ品が多く、機能と価格を店舗で比較できるのが夏の最大のメリットだ。

店長の齋藤さんによれば、フェアや試乗会など1年を通して企画しているという。年中通して販売し続ける理由は、ノウハウを伝えたときの満足感だと答えてくれた。

一足お先に、冬の準備を始めてみては?