

ヨシナカ新聞

11月号

発行所
株式会社ヨシナカ
東京営業所
TEL:03-3555-0796

秋たけなわ・・・

弊社富山工場で5年前に植えた8本の栗の木のうち、3本が今年10月に実を付けたとの情報が写真と共に入って来ました。

植えた当時の苗木の高さは20~30CMだったのが、今は2Mを越えているそうです。人間より遙かに成長が早いですね(当たり前か(^^))。ただ、「『桃栗3年柿8年』と言われるわりには遅かったなあ」と文句を言われたとか言われなかったとか(笑)。いずれにしても良かったです!

私事で恐縮ですが、『栗』には思い出がありまして、私が幼なかつた頃、栗の訪問販売(要するに押し売り)があり、留守番をしていた父が買ってしまいました。案の定栗の中はボロボロで食べられる代物ではなく、父はすぐ庭に穴を掘って栗を埋めて完全犯罪を企てたのですが、帰ってきた母にばれてしまい、こっぴどく叱られていました(笑)。

あ、勿論弊社富山工場の栗は美味しかったみたいですよ。来年は私も食べたいなあ!(と、一応言っておこう(笑))。

ちなみに弊社富山工場では栗以外に4年前に業者さんが実から出た苗を下さって植えたクルミの木が6本ありますが、これはまだ実をつけていないそうです。その他にもクワ、イチイ、ヤマボウシ等、実を食べられる木があり、秋たけなわの富山工場です(^ ^)V



ステンレス豆知識

析出硬化ステンレス

一般に、ステンレスで硬度の高いものを求める場合、SUS420J2等の焼入が可能なマルテンサイト鋼が選択されますが、変形歪み、寸法変化、焼き割れや残留オーステナイトに起因する経

年変化のデメリットが伴います。そんな問題を払拭し、18-8ステンレスの優れた性能を保持して、低温熱処理によって強度を高める事が出来るのが、SUS630、SUS631等の析出硬化ステンレスで、溶体化熱処理で過飽和に固溶した析出硬化元素を、「時効硬化」

により第2相を微細分散析出することで硬化する為、焼入鋼と比較して低温の熱処理で高硬度化する事が出来ます。



レトルト食品特有の・・・

今から43年前に日本で初めて発売された暖めるだけで食べられるレトルトカレーは当時の私にとって驚きの商品でした。それから色んなレトルト食品がこの世に生まれて来ましたが、何故かどれも最初のカレーの雰囲気を感じ出しているような気がしていました。何故なんだろう?と不思議な気持ちでいましたが、どうやらそれは『レトルト臭』の仕業である事が最近わかりました(気付くのが遅い?)

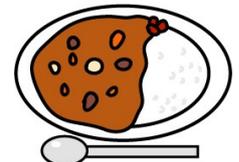
機密性や遮光性のある容器で密封し、加圧加熱殺菌したものをレトルト食品と言いますが、あらゆる菌が死滅して変化してしまった食品に肉

やアルミパックの臭い移って発生する特有の臭いがレトルト臭と言われるものです。これを私の知人は『カレー(加齢)臭』と名付けました(笑)。

冗談はさておいて、多くのレトルト食品が販売されている中でも、売上高の1/3はカレー食品で占められています。カレーには多くのスパイスが使われている為、レトルト臭を軽減させてくれるからだそうです。しかし、それでも私には気になるレトルト臭(そうだそうだ!)。なんとかならないのでしょうか?

残念ながら今のところレトルト臭を完全に消す事は無理のようです。しかし低減させる方法はあるみたい

です。鍋にあけて暖める、ワイン又は日本酒を少し入れて暖める、オリーブオイルで炒めたタマネギやバジル、大葉を入れる、揚げ物の香ばしさで匂いを中和させる等、色んな方法があるようですが、こんな事をするんだったら一から自分で作った方が手取り早いのではとそう思いつつ、何故かレトルトカレーが無性に食べなくなってしまった私でした。(^^;ゞ(--;ドッチヤネン...



でした。
めながらそう仰るT先生に私は圧倒され始めていたの
てるんじゃないんですよ
真剣な眼差しで私を見つ
唇はフルートを吹くのに
とても良い形なんです。私
はフルートを誰にでも勧め
るんじゃないんですよ
「わかってますよ、そんな
こと。でもね、私はKさん
の為に一生懸命選んで来た
んですよ。それにKさんの
唇はフルートを吹くのに
とても良い形なんです。私
はフルートを誰にでも勧め
るんじゃないんですよ
「わかってますよ、そんな
こと。でもね、私はKさん
の為に一生懸命選んで来た
んですよ。それにKさんの
唇はフルートを吹くのに
とても良い形なんです。私
はフルートを誰にでも勧め
るんじゃないんですよ

「先生、私はまだフルート
を習い続けるとも買つとも
決めていないんですよ」
と、返事する私にT先生は、
「わかってますよ、そんな
こと。でもね、私はKさん
の為に一生懸命選んで来た
んですよ。それにKさんの
唇はフルートを吹くのに
とても良い形なんです。私
はフルートを誰にでも勧め
るんじゃないんですよ
「わかってますよ、そんな
こと。でもね、私はKさん
の為に一生懸命選んで来た
んですよ。それにKさんの
唇はフルートを吹くのに
とても良い形なんです。私
はフルートを誰にでも勧め
るんじゃないんですよ

K社員のフルト奮闘記
T先生・・・
Yさんのアドバイス通り、
フルートとサクスのレッ
スンを一ヶ月ずつ体験して
みようかと決心し、まずはフ
ルートから申し込みました。
最初のレッスンでは先生
がフルートを私の口に押し
当てて下さいます。そして、
先生の合図で吹くとたまに
鳴るフルート君。でも思っ
た以上に難しい。そんなレッ
スンが2、3度あり、その
次のレッスンでは何故かレッ
スン部屋に新しいフルート
が数本並んでいます。それ
を見つめる私に先生は、
「Kさん、どのフルートに
されますか?」
と、いきなりそんな事を聞
かれるのです。
「先生、私はまだフルート
を習い続けるとも買つとも
決めていないんですよ」
と、返事する私にT先生は、
「わかってますよ、そんな
こと。でもね、私はKさん
の為に一生懸命選んで来た
んですよ。それにKさんの
唇はフルートを吹くのに
とても良い形なんです。私
はフルートを誰にでも勧め
るんじゃないんですよ