

2月5日(日)



ぷりぷり
博多のもつ鍋

1パック2人前

1,580円 (税込)

西田鮮魚店

72-5246

御用聞き便専用番号 090-7125-5489 (旧庄原市内はご自宅に配達)

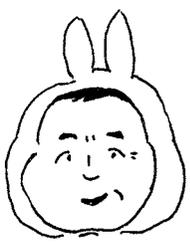
御用聞き便ポイントカード 火・水曜日ポイント2倍

節分には沢山の予約、お買上げありがとうございます。皆さん丸かぶりして、豆まきして、鬼退治できたでしょうか？我が家の鬼は何故か私…(笑)。鬼も逃げた所で、今日は家族でも鍋をかこみませんか？魚屋だけとお肉？食べたい物を売ればいいんです!!寒い寒いこの季節、冬はほんとに苦手です。温まりたいー!!温泉行きたいー!!もう鍋食べたー!!ってなりますよね?昨年400パック、昼過ぎには完売したもつ鍋。今年もやりますよー!!このホルモンのプリプリ感たまらないんです。ミートファクトリーに行ったら必ず買って帰ります。時にはホルモンをキロ(笑)。子供からも評判よく、料理も簡単。希釈タイプのもつ鍋のたれ。見た目少なう?って思いますよね。我が家の鍋は直径30センチ、家族5人。1回分丁度いいです!このセツに、豆腐、玉ねぎ。ホルモンが苦手な子が1人いるんですが、このホルモンなら食べれると言ってくれます。しかし豚バラも一応追加します(笑)。ゞはちゃんぼん麵か、最近見かける黄色い袋のサリ麵。これ最強!春はもう少し、あと少し寒さを我慢し、今日はもつ鍋でしっかり温まりましょう。

西田鮮魚店 副店長 越道 裕子

『祐宗店長との臨時販売促進会議』

鮮コーポレーション(株) 代表取締役会長 西田 昌史



「今 来れる？」「大丈夫です。」三階の事務所に来てもらった。「きのう食べてもらったチャーシュー(叉焼)じゃけど」と訊く私。「おいしかったです」間髪いれずに祐宗店長。茨城県の土浦にある『雪村』という中華料理のお店の『チャーシュー』。

3年くらい前、歳暮だったかでいただいたチャーシューが激うま。送り主は『雪村』の高野社長。

今は顧問に退かっているが、この高野社長、私より3つ4つ上の、男のなかの男。おまけにダンディ。熱い。酒を吞ませたら底なし、自分も吞むが人にも吞ませる。明るい明るい。大好きな先輩。もう30年近い付き合いになる。

この正月明けに高野さんから電話があり、用件がすんで、この時とばかりに、前々から考えていたことをお願いした。

「雪村のチャーシューを売らせてほしいんですが」。即答でOK。さっそく送られてきたチャーシューを新鮮市場で試食してもらおうと、みんな納得。

祐宗店長は「自分は、白髪ねぎを巻いて、添えてあった、『さっぱりタレ』で『ラージャン』をかけた食べ方がいちばんおいしかったです。」と言う。

「いつにする？」という問いかけに彼は、それには答えず、「実は、2月の19日の週、20・21・22・23・24日に、日替わりのおすめを出したいと思っとるんです」と話し始め、私は「？」。

県大のアルバイトの子たちが、春休みでみんな出勤すると言ってくれているらしい。しかし、平日は、そんなに忙しいわけではない。仕事がないからと早上がりしてもらおうのも申し訳ない。ならば、忙しくすればいいのではないか。そこで、祐宗店長は考えた。これまでの日曜日のおすめの中の評判のよかったものの中からベスト5を選び出して、それを日替わりで店に並べれば忙しくなるんじゃないか。

「前から、そんなことをやってみたいと思っていたんです」

「例えば？」

「やっぱり寿司です。なんといっても『7貫500円のにぎり』です。ね、一番は。この前の日曜日は1300個買ってもらいました。」

「んんん。で他には？」

「私の心の声」数量限定でやってくれよ。出血じゃろ、あれは。」

「そうすねえ、海鮮丼も人気でした。これは600個。『龍矢の海鮮巻き』も喜ばれました。300個くらいですが」

「そうか、寿司や丼もいいが、魚そのものを売りたいな。魚屋らしく。」

「時化(しけ)で魚がおらんのですよね。その日にならんとわからんですし。まあ、塩干ものの『はたはた』なんかは大人気ですが。これも、入ったり入らんかったりです。」

「わかった。やってみたい。もうちょっと時間があるけえ、市場の荷受けさんなんか相談してみりゃあええ。ところで、チャーシューはいつにする？」

魚屋らしくと言ったわりに、チャーシューを提案する自分に少し矛盾を感じながら口にする。

「その後の週どうですか？26日の日曜日」

「ということで、一応26日に『雪村のこだわりチャーシュー』を販売する予定。急いで価格交渉せんと。」

「5日のおすめが、まだ決まっていなくてすよね。」

「今週じゃあないか。(このチラシが出る日じゃ)」

「節分で、寿司を食べとってじゃけえ。何がいいか考えようなんです。」

「あれにせえあれに。」名前が出ない。「あれあれ、『ミートファクトリーのもつ鍋』。あれががええ。寒いし」

「去年も節分のあとはもつ鍋でした。1時には完売しました」そうそう、昼過ぎに行ったら売り切れていたと叱られた。後日、数を増やしてもう一度やった。

買ってくれた友だちも「うまかった」とほめてくれた。ほんとに、ミートファクトリーのもつ鍋はうまい。『もつ』そのものも、新鮮で良いものを使っているからだが、スープが、これがまたうまい。「わかりました」

この手紙の表はおいしいそうなもつ鍋の写真になっているはず。

それにしても、魚屋、魚屋と言いながらチャーシューだ、もつ鍋だという私。どうなんじゃろ。

だからというわけではないが、今度は、私が祐宗店長に提案。

ミートファクトリーには『肉の日』というのがある。毎月29日。

大人気の『焼肉弁当』が限定200食ながら半額。『豚の切り落とし』なんかも安く提供している。それでなくても、普段から良い肉が安いと評判なのだ。『肉の日』はお客さまがいつも増える。だったら、新鮮市場でも『魚の日』を作ろうじゃないか。

一番人気の『7貫盛500円のにぎり寿司』を、魚の日の目玉にしたらどうだろう。ただし、限定販売。200個くらいかな。お一人様2個限りくらいにさせてもらって。でないと、ちよつと。そうすると、午前中にお客様が集中するに違いないから、どちらかといえど時間に余裕がある日がいい。祐宗店長が言うには、第2火曜日がいちばんお客様が少ならしい。

「ちよつと、考えてみてくれる？」
「ちよつと、考えてみてくれるが、あとはおまかせ。どういう風にしてくれるかわからないが、あとはおまかせ。」

新鮮市場は今、やる気に充ちている。
サントリーの創業者鳥井信治郎の口癖がぴったりだ。

「やってみなはれ！」。このまえ読んだばかり。

打ち合わせが終わった祐宗店長に「おめでとーう」。

「えっ？」という顔の店長に「娘さん。空手で全国大会に行くらしいじゃないか。」。「ああ、ありがとうございます。」「なんて名前じゃった？」。「ひらがなで『さち』です。」。「何年生？」。「小2です。年長の時からやってるんです。」

『和道流空手道』。

聞けば、正月には子どもたちが今年の目標を発表するらしい。その時、さちちゃんは「全国大会に行つて一勝する」と言ったとか。すごいなあ。お兄ちゃんもやっているのだそう。柔道の阿部兄妹が頭をよぎった。

