

3月12日(日)



刺身盛り

三重県桜ぶりが入った

1パック

1,000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

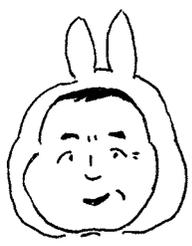
卒業シーズン真っ只中！僕もこの時期になると学生時代の卒業式をしみじみと思い返します。家族や知人に祝っていたと思いますが、その頃の僕はあまり自分の中で実感がなく、まるで他人事のように思う時もありました。しかし、卒業式に合わせて今西田鮮魚店の商品を買っていただいたお客様や、楽しそうに話をしながらお店の前を歩いて行かれる方々を見て、人生の一大イベントである卒業式を本当にたくさんの方々が心から祝福しておられるの深く感じています。それと同時に、当時感じられなかった家族や知人への感謝を感じました。

話逸れましたが、この時期になるとお魚は最後の頭張り、子供を産む為にしっかりと栄養を蓄え、地元では3月から4月にかけて産卵のために南下するブリを、特別に桜ぶりという名前で呼んでいます。卒業、転勤、入学が近くなるとこの季節にふさわしい「栄養の話まったパワフルな味わい」で、身の色もまるで桜の花びらを連想させるほのかなピンク色になります。そんなこの時期ならではの、旬の桜ぶりを加えた盛り合わせを存分に味わってください！

西田鮮魚店 長崎 大雅

『三日の市はPRの場？』5,000円は安い！』

鮮コーポレーション(株) 代表取締役会長 西田 昌史



3月3日の『三日の市』の日。

西上副理事長と小森館長と3人で『広島県中小企業団体中央会』に、今後のジョイフルのあり方について相談に行くことになっていて、10時過ぎにジョイフルに行った。

駐車場に車がいっぱい。ひな祭りだからだろうか、と話している。花束をもった女子高生の姿がちらほら見える。そうか、今日は実業高校の卒業式だ。どおりで。

コロナ禍が始まった年に入学し、やっとマスクを外すことが許されつつある中で卒業を迎える彼らの高校生活は、学校へ行くこともままならず、授業はオンライン？大変だったろう。けど、やっぱり若い。小春日和の今日、彼らはみんな華やいで見えた。

52年も前の私たちの卒業式。

学園紛争に明け暮れた、あのころの三次高校だった。集会、集会で、中間試験も期末試験も廃止された。そう、あのころも、ろくに授業もない3年間だった。

生徒の手で行なわれた卒業式は、ダスティン・ホフマンとキャサリン・ロスが主演の映画『卒業』の主題歌、サイモンとガーファンクルの『サウンド・オブ・サイレンス』で始まった。驚いた。時代の空気というものがある。私たちの卒業式に流れた、この『サウンド・オブ・サイレンス』はまじがないなく、あの時代の空気を捉えていた。

高校生といえど、その時代と無縁ではいられない。コロナ禍に見舞われた今の時代の彼らの空気感は、どんなだろう。彼らが年をとった時、どんな音楽が若かりし日の記憶を呼び覚ますのだろうか。

そんなことを思いながら、広島に行く前に、『三日の市』に顔をだした。

今回、初出店していただいた、いちばん手前のブースの『庄原酒販』の瀬尾社長にご挨拶。

小森館長から出店していただいた経緯を聞かされていて、我が意を得たり、とてもうれしかった。

2月、『庄原酒販』では、バレンタインデーにむけて、バレンタイン用のパッケージをつくって販売しようと、商工会議所の『なみか』担当の富さんに相談に行かれたそうだ(因みに、以前、我社で経理の仕事をしてくれた杉谷さんは、今、富さんと一緒に『なみか』の普及のために頑張っている)。その時、富さんは、それならジョイフルの『三日の市』がいいのではないかとすすめて、さっそく小森館長に連絡していただいたのだとか。

電話を受けた小森館長、ここが彼女のすごいところだが、すぐに『庄原酒販』に向き、話をお聞きした。そこに、たまたま瀬尾社長がいらっしやり、これも、すごいなと思うのだが、その場で、『三日の市』出店を即決されたのだという。それから瀬尾社長は「ここは空気が悪いから帰る」と、空気の良い高野に帰られたんですよ、と小森館長は笑っていた。『三日の市』は出店料として一ブース5,000円頂いている。この5,000円が高いと言う声があるのも事実だが、『プレスタ前』という、ジョイフルでいちばん人が集まる場所。けっして高いとは思わない。

ただ、粗利益を30%として、5,000円の賃料を捻出するためには17,000円売らなければいけない。その上で、人件費などを稼がなければならぬと考えれば、そんなに簡単ではないと思う、思うが利益は出せる。

しかし、『三日の市』を宣伝の場として考えれば、これは安い。瀬尾社長は、そう考えられたようだ。

瀬尾社長の名刺を見ると、社名の前にこう書いてある。『卸だからできることがある』。いろんな意味があるのだろうけど、自社で扱う商品を宣伝して、小売店を応援することも卸の役目と考えられているのではないか。

私が酒を選んでみると、私と同じくらいの年輩の女性も隣で見えられた。私が「甘口ですか、辛口ですか？」と訊くと、「甘口」との返事。営業部長の坂井さんが、さっそく、総領の『花酔酒造の桜酔』をおすすめして2本買っていた。私も一本、買わせてもらった。

瀬尾社長が、代金をいただき、お釣りを出される。その手つきがぎこちない。私もそうだが、若いときはともかく、ふだん、こういう仕事をしないから、へんに緊張してしまうのだ。それでも、こうして社長と営業部長のお二人が売り場に立たれる。小森さんが言っていた。会社におじやましたとき、とても温かい会社だと感じた。お二人を見ていて、私も納得した。

『庄原』には4つも蔵元があるのに、あまり知られとらんのです。もともっとPRせにゃあいけないのじゃけどね。』

瀬尾社長が言われる。「そうですね。せっかく、良い酒を作られとるのに、もったいないですよ。『旭酒造の獺祭』みたいな例もあるし……。」

と、私は返したが、『三日の市』への出店を皮切りに、庄原の酒をしっかりと宣伝してほしいものだ。

その隣で販売されていた『県立広島大学のベビリーフ』『三次ジビエ工房のペットのおやつ』も、今回が二回目。彼女たちも、自分たちが、こんな製品を作っているんだということを知ってほしくて出店したと話されていた。まずは、知ってもらうことから始めなくては……。

そういえば、『せらワイナリーのワイン』もそうだった。今日一日の売上、利益ではなく、『せらワイン』を知ってもらうことが目的なんだと話されていた。その『せらワイナリー』に紹介していただいた『世羅きのご園の松きのこ』は、その後、週末には必ず出店していただいている。悦子がお気に入り、よく買って来て、おやつ代わりに食べている。

『ジョイフル 三日の市』でPRを!!

