

6月18日(日)



境港天然本マグロ・ながすくじらトロ・剣先いかの入った

おとん盛り

1パック

2,500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

※仕入れの状況によりネタが異なる場合がございます。

お父さんありがとう。
過去を振り返ると父の日に何かした記憶がなく、何かプレゼントした記憶もないのですが、父の日には刺身が出ていたような……
うちの父は刺身がとにかく好きでクジラやマグロ、わにが好きでした。そんな父が亡くなって10年経ちます。親になつたからわかる大変さ、昔自分が言われていたような事を自分の息子や娘に言っている事、それだけ似ているんでしょうね！今は良い思い出です。言っていた事がなんとなく分かる歳になりました。ありがとうございます！そんな父の日に刺身を！日頃の感謝を込めて、ありがとこの一言とお刺身を！

今日のおとん盛り、大人気の境港天然本鮪と、ながすくじらトロを入れ、更に今が旬あま〜い剣先イカなど入れた豪華な盛合せを！正直自分が食べた魚をちよこちよこ入れた盛合せです(笑)。
父の日にプレゼントしてみよう。

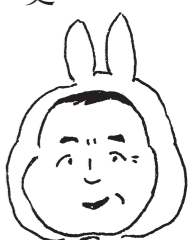
自分も実家にして言えば母からは「どうせ持ってるや〜せんじやろ〜」(笑)って……。私は言います、「とりきんさいや〜」(笑)。

そんな豪華なおとん盛りを、家族と一緒に味わいませんか？価格は税込2500円です。絶対お買い得です。無くなり次第終了。100パック限りとしてさせて頂きます。スタッフ一同お待ちいたします。

西田鮮魚店 店長 祐宗 優司

『父』

鮮コーポレーション(株) 代表取締役会長 西田 昌史



父は、絵に描いたような魚屋の親父だった。176センチ100キロ。スポーツ刈りの頭。ゴムの前掛けに黒長靴。そして底抜けの笑顔。

青春時代を小倉で過ごし、『無法松の一生』をこよなく愛した。戦争さえなければ小倉工業で甲子園に行っていたと自慢し、西鉄ライオンズの大ファン。『神様 仏様 稲尾様』は父から教わった。九州で育った九州男児。それが、父のアイデンティティだった。

父は大正14年、庄原に生れた。男子3人兄弟の真ん中。小学生のころ父親を亡くし、小倉に移り住み、女手ひとつで育てられた。兄弟の中で次男の父が一番やんちゃで、母親(私の祖母)の手を焼かせた。それは生涯変わらなかった。23才で結婚。母も幼くして母親を亡くしている。父親を知らない男と母親を知らない女との結婚だった。

父は、終戦時20才、闇屋くまやのようなことをして食いつないだ。父が店を持ったのは母と結婚してからなんだろうか。

覚えているのは、まだ車一台がやっと通る程の小路だったころの市役所前通りの店と、私たちが住んでいた西浦の家の店との2軒の魚屋を営んでいたこと。父は主に、市役所前の店に従業員さんとして、西浦は母が店番をしていた。やがて、西浦の店は閉じ、母と二人、市役所前の店で仕事をするようになる。

仕入れは父がひとりで、週に何日か、夜行列車の『ちどり』で広島に行っていた。

若い父が、仕入れた魚を庄原駅で降ろし、線路の上を二番ホームから一番ホームへ渡し、重荷用じゅうかようの自転車に自分の背丈以上に魚箱を積み込み、あの急な坂を押しながら登っていく姿が目には焼き付いている。保育所のころだったのか小学生だったのか。こども心に父の力強さが強烈だった。

父は、見よう見まねの、まったくの我流で商売を始め魚屋になったに違いない。大人になり一緒に仕事をするようになって、そう感じるがよくあった。あの戦後という時代は、誰もがそうだったのだろうが凄いバイタリティーだ。とにかく食べていかなければならなかったといえ。父の商売への執念を感じるのには、徒手空拳とくすうけんの中で、広島まで仕入れに行くことと決めたこと。普通なら、庄原で仕入れる。実際、ほとんどの人がその道を選択した。

父の中にある『前へ 前へ』という強い想いがそうさせたのだろう。挫折したとはいえ、2店舗を構えたのもその表れだろう。

私が父から受け継いだものがあるとすれば、それだ。

『前へ 前へ』の精神。

しかし、残念ながら、そんな父の思いは叶わなかった。

夫婦で店に立ち、私たち4人の子供を育ててくれたものの、店を大きくすることはできなかった。

その夢は私たち4人の子供に託された。

姉は、高校を出て、車の免許をとるなり、父を助手席に乗せ、女だてらに草津の魚市場に通った。それまで、汽車で仕入れていた父にしてみれば、大きな躍進だ。続く私も、大学受験に失敗、有無を言わず、店の手伝い。次の弟は、将来、飲食店を開くためにと酔心調理師学校へ。末の弟も大阪

でアパレルの仕事をしたという願いも一蹴いっしょくされ、高校卒業と同時に西田鮮魚店。

数年後、これが、ずばりと当たることになる。

ジョイフルへの出店を決断するとき、姉は広島の高島屋に嫁に行っていたが、息子3人は手元にいた。手駒てまが揃った父は最後の勝負に出た。

最初の一年間は、売れなかった。どうしようかと不安でたまらなかつた。しかし、一年後、父はジョイフルの店の繁盛を目の当たりにする。

繁盛のきっかけは、『ざる盛り』と『ひと山1000円』を取り入れたことだ。売れない日が続く中で試行錯誤を続けた。ある日、父がやっていたことをヒントに、すこしばかり、やり方を変え、やってみた。これで、一気にお客様が増え、繁盛店の道を昇っていった。

お客様でいっぱいのお店を、ちょっと離れたところから満足そうに眺めている父を見て、「どんなもんだ父ちゃん」と心の中で叫んでいた。この上なくうれしかった。

3年後、父は57才で他界した。



先週の土曜日、幼なじみの俊五と、上野池の夕陽を見ながら、いっぱいやろうと約束していた。しかし、当日はあいにくの薄曇り。「今日は、夕焼けはムリじゃのう」。

庭のテーブルに、西田鮮魚店の刺身と心ばかりの悦子の料理。

7時ころ、気づけば空一面の夕焼け。薄い茜色あかねいろが広がり、雲までがその茜色に染まる。そして、その茜色の空が、池の、これも一面に映る。あんなに曇り空だったのに。うそみたいだ。

酒が進む。いつしか父親の話になった。

「ジョイフルに店を出したのは西田の決断じゃろ?」

「いや、そりゃあ違うんじゃ。店を出す言うたんは親父なんじゃ。わしはその話を親父がしても、知らん顔をしよう。今でも、親父に悪かったと思うとる。」

「ということは、今の西田があるのは、お父さんのおかげとということ?」

「うん、すごく感謝している。」

俊五は小学生のとき、お母さんが亡くなり、高校1年のとき、お父さんが亡くなった。葬儀に参列したあのとときの、俊五の憔悴せうすいしきった姿が、今も目に残る。

にこり酒を飲みながら彼は言った。

「親父が生きとったら、若いときのわしも、もうすこし穏やかに生きとったかもわからんのう」

父親は息子の人生を変える。