

宮崎・熊本 繁盛店視察

5月8~10日

西田社長をはじめ5名のスタッフが、宮崎・熊本両県の繁盛店を視察しました。刺激ある店舗の外観や種類豊富なメニューなど、視察の様子を安田店長のレポートより抜粋して紹介します。

- 参加者 西田社長 ・小林部長 (西田鮮魚店)
- ・石田部長 (カルビ屋大福西条店) ・安田店長 (カルビ屋大福具店)
- ・叶木副店長 (すし辰西風新都店) ・土井さん (すし辰藤井本店)

『宮崎・熊本 報告書』 カルビ屋大福具店 店長 安田 渉

宮崎に到着前に急遽2泊予定を1泊に短縮。2泊目は熊本に。この社長の采配が奇跡を起こす事もこの時は予想もしていなかった。

ホテルに到着後、社長はジョギングに行かれてその間近隣を探索。広い!!土地があるっていいなあって思っているうちに時間が来て『都城焼肉党』へ、いざ出発!!

玄関口にあるセラーはワインも豊富だった。光永支配人好みだったかも。最近減ってきている炭火焼きの焼肉店山台牛をはじめ贅沢に厚切りされたタンサーロイン、シンシンをスタッフさんが焼いてくれた。最初は熱がしっかり通ってなく中が冷たく感じ2回目は強めに焼いてもらった。大福具店でも『いきなり佐賀牛握り』でお客様の前でパフォーマンスはかなり食欲をそそることを改めて体感!美味しい!!色んな商品創りの中でもパフォーマンスの力は絶大これらはどんどん取り入れていきたい。また鮮度を活かした商品『センマイ刺し』『牛肉のカルパッチョ』も美味しかった。刻み野菜が店舗調理されていた様に見受けられた。一手間一工夫が料理を本当に美味しく仕上げてくれている。肉の大皿盛りの飾りつけに番傘が使用されていた。呉店ではクリームソーダの飾りつけに使っているが、今後はこういった使い方も参考にしていこう。ホルモンの盛り合わせは『ヤサキ』を注文したが品切れで残念。その他の盛り合わせに変更してもらった。呉店でも入荷可能な商品は夏前に一度商品化を考えていく。色んな焼肉を好みにされているお客様に会える事と新しい扉を開いてみたいのが本音かな。外の看板の牛は本当にインパクトがあった。インスタ映えする?のかな。インパクトは重要。



種類豊富なワインセラー



豪華肉盛り



インスタ映え抜群 都城焼肉党



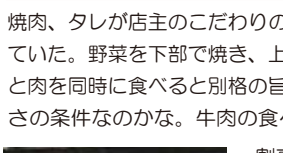
都城焼肉党

2日目、朝からラーメンと餃子!!ザ・食い倒れコース!!お腹に入るかな?皆でメニューからそれぞれ違った商品を注文。私は坦々麺。基本的にラーメンは好きではない。身近な人は知っているかも。だから滅多にラーメンは食べないし、家族もラーメン店に行った事が無く、2か月前に初ラーメン店入店(フードコートでしたが…)あっさりしているけど味はしっかりついて麺にも絡み美味しかった。だか「もう一度食べたい?」と聞かれたら「ノー」です。やはり好みの問題です。

系列店の手作り餃子店に移動!!個人的には赤からに務めるまで辛い物は嫌だったが、影響されやすい性格なので好きになった為、唐辛子餃子が一番好みだった。綺麗なお姉さん方4名が一生涯懸命焼いてくれた事が美味しさの秘訣か!!笑顔も素敵で元気良かった。それだけでも感動でした。



馬刺し/馬焼肉 馬刺



酒湊



呼子



いか活盛り

老舗の馬肉の焼肉専門店『らむ』へ入店。こんなにサシの入った馬刺しは初めて、和牛のような脂のしつこさというか甘さは弱い旨味が濃いわっさりしている。『旨い!!』この一言に限る。レバ刺しも下処理が良いのもあるだろうが、独特の血生臭さが全く無くこれも旨い!!隣にいた叶木さんも前日のレバ刺しとは比べ物にならない。「旨い!!」と言われていました。シンギスカン風の鉄板で馬肉の焼肉、タレが店主のこだわりのあっさりとした出汁系タレだった為、全てがあっさりとしていた。野菜を下で焼き、上部で焼いた馬肉の脂を吸い易いようになっており、焼き野菜と肉を同時に食べると別格の旨味があった。牛肉を食べた後も胃もたれ感が全くないのも旨さの条件なのかな。牛肉の食べ方をもっと研究しないといけない。

割烹居酒屋『酒湊』へ移動。いか、サバの刺身を注文し、日本酒をお願いした。やはり料理と飲み物の食べ合わせはあります。どちらも旨い!!食や酒が進む雰囲気も然ることながら、スタッフが気持ちいい!!活気もあって注文も易かった。これなら売上も作り易い環境が出来ているなど感心。

3日目の朝…宮崎沖で震度5の地震!!ホテルは揺れる!!7時台に1回2回目の9時前はかなり大きく、揺れる!!宮崎に2泊していたらと考えるとゾッとします。3日間店舗を留守にしましたが守ってくれていた皆に色んな事、物を持って帰れそうです。この機会を持たせて頂き、ありがとうございました。



生餃子製造直売店 831(ハチサンイチ)



有名ラーメン店 慶珉



熊本城「城主 加藤清正」の前で写真撮影

VOICE お客様の声

社長へのハガキから 5月到着分

すし辰三次店

●約10年振りに三次のすし辰へ家族で食べに行きました。最近ほとんど1000円の大手回車すし店へ行く事が多く、良いサビサも期待していましたが、お料理の値段が1000円均一より高い分、お料理のボリュームも質も、一皿一皿の手間もかかっている、美味しかった上、スタッフさん達が温かい対応をして下さっていると感じました。また行きたいです。ありがとうございました。

【40代女性 世羅郡よりの来店】

●三次に1000円寿司が立て続けに出店する中、お菓子を置いて下さったような、久しぶりに来店下さる方もいらっしゃるようですね、思っています。競合出店という向かい風にも負けず、来店されたお客様にはしっかりとサービスを提供しているすし辰三次店の地力の高さがお菓子を思っています。

【本部 吉野】

「わたしのVIVID」

部 料理 地御前 三尾 泰宏

私が日本料理の世界に初めて足を踏み入れたのは、高校3年生の時「庭園の宿 石亭」の調理師でした。仕事の内容は、「巻きすし」で法蓮草を丸めるという作業でした。しかし、やってみると全く形にならず、当時の板前さんに笑われて、恥ずかしい思い、悔しい思いをしたことを思い出します。家に帰って、私の母にその事を話すと、「なぜか成る。なぜか成るなら、何事も成らぬは人の、なぜか成る」と、今も私が一番大事にしている名言を聞かれました。

その後、本格的に調理師になり、銀山町にある「梅もと別館」では、板前の厳しさ・楽しさ・基本的な事を色々叩き込まれました。当時の私は、精神的に弱く三ヶ月で辞めてしまいました。しかし、「なぜか成る」と自分に言い聞かせ、再び20才から三次市にある「むらたけ総本店」に入社しました。そこで私の恩師、親父さんに出会う事になりました。

この親父さんは本当にキヤラが濃い人で、怖いながらも笑わせてくれたり、時には朝まで説教され、そのまま仕事なんて事もありましたが、板前としての技術は本当に素晴らしい一言でした。特に「刺し」の技術は、今だに親父さん以上を見ることがありません。私はその技に少しも近づける様に、毎日、三本分の大根の皮を剥き、毎日続ける。すると親父さんに里芋の皮を剥き、任され、「素宏、剥き物は一人でやらんと形が揃わない」と思っています。

鮮コーポレーションの経営理念で一番基本になっている言葉は、「VIVID(生き生き)」です。「わたしのVIVID」というテーマを、VIVID形式で掲載します。今回は、三尾さんの登場です。2013年11月号から掲載してきたこのコーナーも、今月で一区切りとなります。掲載にあたり、皆様の協力に感謝しております。ありがとうございました。



6・7月の「図書コーナー」の感想より

瑠璃美術館

ガラスの殻に包まれた小さな小さな生物の体の一部だとは思わなかった。【8才女の子 西条店ご来店】

●家に珪藻土を使って作った歯ブラシたてがあるので興味を持ってました。【10才男の子 三次店ご来店】

あれから24年という長い間、板前を続けてきましたが、今の私の目標は、「石亭」時代と一緒に働いた、現在の「部 料理 地御前」山田料理長の為、複雑化するお客様からニーズに応えられる板前になることです。いつまでもこの言葉を抱いて、「なぜか成る。なぜか成るなら、何事も成らぬは人の、なぜか成る」と、今も私が一番大事にしている名言を聞かれました。

その後、本格的に調理師になり、銀山町にある「梅もと別館」では、板前の厳しさ・楽しさ・基本的な事を色々叩き込まれました。当時の私は、精神的に弱く三ヶ月で辞めてしまいました。しかし、「なぜか成る」と自分に言い聞かせ、再び20才から三次市にある「むらたけ総本店」に入社しました。そこで私の恩師、親父さんに出会う事になりました。

この親父さんは本当にキヤラが濃い人で、怖いながらも笑わせてくれたり、時には朝まで説教され、そのまま仕事なんて事もありましたが、板前としての技術は本当に素晴らしい一言でした。特に「刺し」の技術は、今だに親父さん以上を見ることがありません。私はその技に少しも近づける様に、毎日、三本分の大根の皮を剥き、毎日続ける。すると親父さんに里芋の皮を剥き、任され、「素宏、剥き物は一人でやらんと形が揃わない」と思っています。