

10月15日(日)



1パック200g

680(税込)円

タタキ

揚げてよし！焼いてよし！骨まで食べられる

今週も広告締め切りギリギリまで商品を探し続け、水曜日の段階でほぼ決まっていた広告の内容、うちのスタッフ菊間さんが考案されていたのですが、すみません。次週に持ち越しです。次週の告知を軽くしときます(笑)。土、日と2日間の広告です！内容はお楽しみに！

木曜日に市場行くといつもこうなるから、ギリギリ迄粘る祐宗です。

今週はハタハタ干し約3年ぶりの販売です。お客様からの人気が絶大のハタハタ干し！いつ入る？の声が本当に多かったこの3年間。やっとなごさの入荷に思わず声が震えるこの嬉しさ！ほんと美味しいんですよ！揚げて焼いても。骨まで食べられるし最高なんです！私は揚げておろしポン酢で食べるのが好きで今日も買って帰ります！

価格は200gで680円で販売致します。是非この機会にお買い求め下さい！

西田鮮魚店 店長 祐宗 優司

 **西田鮮魚店** ☎72-5246

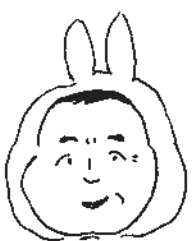
御用聞き便専用番号 ☎090-7125-5489 (旧庄原市内はご自宅に配達)

御用聞き便ポイントカード 火・水曜日ポイント2倍



# 『このままじゃだめだ』

鮮コーポレーション(株) 代表取締役会長 西田 昌史



今、東広島市の『すし鮮 西条店』の改装工事の真っ只中だ。11月1日(水)オープン。店名も『すし辰』に変える。『すし鮮』が開店して、もう24年になる。時代は変わる。

私の人生を変えた店が3つある。

27才の時オープンした『西田鮮魚店 ジョイフル店』

37才の時オープンした『すし家族 三次店』

47才の時オープンした『すし鮮 西条店』

どの店も、見えない将来への不安が父と私を突き動かした。「このままじゃだめだ!」

ジョイフルの『西田鮮魚店』は父が決意し開店した。それまでの市役所前の10坪足らずの店に、どうにも先の展望が見えなかった父が、何年前かに開店した『三次プラザのヤマスイ』に刺激され、ジョイフルへの参加を決め、私たちの未来が開けた。それまで、仕方なしにやっていた仕事が楽しくなった。商売はおもしろい。人生が決まった。20代のころ。

ジョイフルが繁盛する中で、しかし、私は魚屋の未来に懐疑的だった。スーパーが魚屋を呑みこんでしまう。魚屋に未来はない。居酒屋の『花車』を出店したりして新たな道を探った。しかし見えてこない。「このままじゃだめだ」。そう思った。

そんなとき、店の隣に『富久長』という酒屋ができた。店主の福場さんは勉強熱心な熱い人だった。「東京に『商業界』というのがある。そこが開催する『箱根ゼミ』に行ってみろ」と、しきりにすすめられる。年に一度全国の商店主が集まり勉強するゼミナール。言われるまま、2月の箱根の山に登った。あの小涌園に2000人を越す人の熱気が充ちていた。誰もが、成功の道を求めている。まだまだ高度成長期のいけいけどんだんの時代だ。

倉本長治先生の『商売十訓』も知った。当時、日本を席卷していたダイエーやイトーヨーカドー、ジャスコを始めとするビッグストアを指導する渥美俊一先生の講演を聞いてぶっ飛んだ。商売に金儲けくらいにしか思っていなかった私だった。『志』がなければだめだ。先生の主宰する『ペガサスクラブ』に入り『チェインストア理論』を学んだ。その理論のもと、ユニクロやニトリが急激に成長し始めていた。

そして、渥美先生の盟友ともいべき川崎進一先生が講義されるRMS(リテイル・マネジメント・スクール)という定期セミナーにも集うようになった。全国に散らばる志を同じくする人との出会いが、私を成長させてくれた。30代のころ。

そうこうするうち、取引先の『コパックス』の営業マン、私と同年の坂本さんに、福山の『すし丸』という回転寿司を教えられ、さっそく見に行った。すばらしい店だった。すぐに『すし丸』の上野社長を紹介してもらい教えを請うた。そうしながら、長岡商事の岡田さんに、三次に土地を探してもらおうように頼んだ。ほどなくして、今の場所を紹介された。幹線道路の角地。文句ない。

そして半年後、三次に『すし家族』を立ち上げた。3〜4年のうちに、庄原店、第一北進丸、吉田店と出店したが、県北のマーケットの小ささに、すぐに限界を感じた。広島への出店を目論み、安佐南区の大町へ出店したが、売上が上がらない。苦戦した。我流でやってきた限界を感じた。「このままじゃだめだ」。焦った。

手の打ちようもないまま、悶々としていたとき、三次店の横に『さざん亭』という和食店ができた。その『さざん亭』の藤麻社長が開店の挨拶に来られ、OGMという東京のコンサルティング会社を教えられた。名前は知っていた。業界誌に、今をときめく繁盛店の裏にはOGMありとしてよく掲載されていた。藤麻社長の紹介で入会した。この出会いが、私の人生を大きく変えた。40代のころ。

全国に700社以上の会員をもつ、飲食店専門のコンサルティング会社。その経営者は榊芳生先生。私の師であり恩人である。

『人生とは 感動の回数と そのスケールの大きさである』

榊先生からいただいた色紙だ。経営者として、一人の人間として、また、一人の男としての生きざまを見せてもらった。そして、同時に、ここで出会った、それこそ全国各地の飲食の一番店の経営者との交流は、なにものにも代えがたい宝物になった。今もそれは続く。

OGMに入会したころ、それまでとは、まったく違ったコンセプトの回転寿司・焼肉・とんかつの専門店が広がり始め、各地で爆発的な繁盛をしていた。

「これだ!」。もちろん、私は回転寿司に照準を合わせ準備を始めた。2年くらいたったころだろうか、東広島に、いい土地があるかどうかという情報もたらされた。しかも、それは私の高校時代の友人の土地だという。それまで、広島の不動産屋を訪ねても、けんもほろろの扱いで窮していたころだ。『天の配剤』。目に見えぬ力に感謝した。景山というその友人はこころよく貸してくれた。

そして、1999年7月7日。満を持して、東広島に『すし鮮』を開店した。

開店した日から、お客さままで溢れかえった。それなりに売れるとは思っていたけど、これほどとは…。名前も知ってもらえるようになった。こちらから出向かなくても、不動産会社やデベロッパの方から話しが来るようになった。それも、良い立地の話が。それから、呉、可部、緑井、三原、西風新都、廿日市、アウトレット、広島駅と出店した。

『すし家族』は三次店を残してすべて撤退。三次店も『すし辰』として建て替えた。可部店、三原店、アウトレット店は今は無い。

時代は容赦なく変わる。あれだけ繁盛していた『すし鮮』も勢いを無くした。改装して出直す今、どれだけお客様的心を引き付けることができるだろうか。わからない。

「このままじゃだめだ」。そう思う所から、何かが始まる。ただ、それができるのは次の世代だ。そう思う。70代の今は。

