

6月1日(日)

鰻、さわら、赤魚 鯖

惣菜担当 城田手作り

南蛮漬け

1パック

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)

※御用聞き便は火曜日・木曜日・日曜日のみの配達

みなさんこんにちは！お久しぶりの長崎です。私事ですが、6月5日を最終日に退職させていただくこととなりました。西田鮮魚店の3年間は長いようで短く、地域の皆様を支えられて、楽しく販売することができました。ありがとうございました！
次は調理を学ぶために広島市の居酒屋に就職して、いずれお店を出そうと考えております。3年間お世話になりました。
さて、今回の広告内容は、南蛮漬けです。種類は様々ですが、今回のキングオブメイ
ン南蛮は鰻の南蛮漬けです！個人的に大好きということもありますが、今回の鰻が脂ノリノリ3枚に卸すと脂がのりすぎて包丁がすぐに切れなくなるくらいに、のつております。他にもさわら、赤魚、鯖の南蛮漬けも販売致しますので、それぞれの魚を楽しむことができます！
最近暑くなってきたからか、梅干しやレモン、南蛮漬けのような酸っぱいものがとても恋しい！南蛮漬けがある時はありがたく頂いております。
皆様も暑さ対策、疲労回復にも、パツチリな南蛮漬けをぜひお買い求めください！

ジョイフル2階に『永江ニカインマーケット』本日始動

鮮コーポレーション(株) 代表取締役会長 西田 昌史



出品者募集

手づくりの「すてき」をジョイフルでお届けしませんか？
ジョイフル2階に手づくり作品の無人販売コーナーを作りました。
レジは案内所にて承ります。

I 2階におりたジョイフル本部

この4月、ジョイフル2階、西上デパートさんの前の100円ショップの得得屋さんがあった場所に、3階のジョイフルのオフィスをおろしました。そして案内所も、そのオフィスに取り込みました。本部スタッフ全員がここにいます。にぎやかになりました。

得得屋さんが1月に退店されてから、しばらくガランとした寂しい空間になっていました。なにしろ、通路を挟んで53坪もあったのですから。

実は、得得屋さんの退店が決まってから、その空いたスペースを、どう使おうかと思いを巡らせていました。

以前から、ジョイフルの本部を、お客様に近い2階に移して、案内所と一緒にしたらどうかと考えたりもしていたので、この機会に実現することにしました。

高の石川大工さんの石川さんと小森館長が、部屋のレイアウトを考えていました。寸法をとりながら「入る」だ「入らん」だ、「見えん」だ「見えすぎだ」と侃々諤々。

小さな工事でしたが、石川大工さんが親身になってやってくれて、いいオフィスができました。思ったとおり、お客様との距離が縮まったような気がします。

II 干支展のような：

そんな具合で、オフィスの方は、スムーズに運んだのですが、エスカレーター側が決まらない、というか、頭はまっ白のまま。何も浮かんできません。お金はかけられないし…。

ふと、思い出しました。

一昨年、昨年と、年末年始に西上デパートさんの前で干支展を開きました、手づくりの小物やアクセサリーの作家さんが十数人、作品を展示して販売されました。

買い物に来られたお客様が、その前を通るとき、興味深そうに手にとられ見入っておられました。その場の雰囲気もよかったし、けっこうお買い求めになられていました。

二週間くらいの間だったと思いますが、その様子を見ながら私は、このままずっとやってもらえばいいなあ、と思っていました。

閃きました。

「そうじゃ、干支展のようにしたらええんじゃ。」

III マルシェ

今、巷では『マルシェ』という名の市場が大流行。街角でも、公園でも、休日になると、どこかで『マルシェ』が開かれています。男性の姿はあまり見かけませんが、老若問わずおしゃれな女性たちが集まっています。

もちろん悦子も例外ではありません。ときおり私に「これいくらだと思う?」と言って、手作りのポーチなどを見せたりします。わかるわけありません。でも、私に高いものを見せるはずありませんから「5000円くらい?」と適当に答えるのですが、すると勝ち誇ったように「1500円よ。信じられる?」

そして、「〇〇〇で買ったんじゃけど、作る手間だけでもたいへんじゃろうにね」と作った女性の名前まで出して説明してくれます。

こういう感覚は男にはありません。まあ、それはともかく、ジョイフルの2階にいつでもやってくるマルシェがあれば、喜ばれるのではないか。そう思いました。

IV こりやあええ考えじゃ

さっそく月曜日の四役会議で話してみました。西上副理事長、小森館長、倉本部長そして私。いつも前向きな4人です。

「いいんじゃないですか。お金もかからないし」
「やっぱり、お金のことは切り離せません。さっそく具体的に進めます。」

「売り台は『露店』で使っている平台に余分があるから、あれを使おう。金からんし。」

この平台も石川大工さんに作ってもらったのですが、これが、いいんです。木の味わいが出て、露店で商品を並べるとき、少し低めで商品が見えやすく手に取りやすい。そして、5枚の板に分解できるから収納しやすく、持ち運びしやすいという優れたものです。

そして、そして、これが今回のプランの一番のミソなのですが、その売り台に人がつかなくていいのです。

目の前はジョイフルの本部。いつもスタッフがそこにいます。お買い上げの際は、ここで会計させてもらいます。

実は、干支展で一番たいへんそうだったのはお会計なのです。必ず、そこに人がいなければいけません。もちろん、お一人で全部の店の会計をやられるのですが、一日ついているのは、いろんな意味で大変です。それがいい。

作品に品名を書き、値札をつけて置いておくだけでいい。

あとはジョイフルのスタッフがやってくれます。何がいつて、こんなにもいいことはないでしょう。

私の親戚にもアクセサリーを作ってはマルシェに出店したりネットで売ったりしている女性がいますが、家の中に作品が溜まって…。という嘆きを聞いたことがあります。

しかし、今度のジョイフルの店では、できた作品はジョイフルの売り台に飾ればいいのです。

私は新鮮市場のスタッフに、商品は倉庫に入れるな、売り場に出せ。お客様の目に触れさせろ、と言いつづけてきました。

作品は家に置いていては売れません。売り台に並べてお客様の目に触れて初めて売れるのです。

V おいくらで？

そこまではいい。じゃあ、いくらでお貸しするのか。

今回は、家賃収入を得ることが目的ではありません。もちろん、多ければうれしいですが、今回はそれは二の次三の次。

ジョイフルの二階をにぎやかにしたいのです。4人の思いは一緒です。決まりました。

売り台一台あたり1ヶ月1000円。それにプラス売り上げの10%の手数料をいただく。これなら出店される人の負担にはならないだろう。

VI 『永江ニカインマーケット』本日始動

会議を終えて企画を担当している辻さんに話しました。

「名前を考えておいてくれん?」。何日かして「できた?」彼が差し出したレポート用紙にはズラズラっと20くらいの候補がありました。真ん中あたりに「ニカインマーケット」とカタカナで。「これがいい。そのまんまじゃ」前に漢字で『永江』をつけよう。ということ、デザインを起こしてもらいました。

いつの間にかアルファベットで『NIKAINO MARKET』になっていたが、「まあいいか」。

今(5月27日現在)、平台が11のうち9つ。4段ラックが9つのうち1つ埋まっています。

6月1日(今日ですね)本格始動です。すでに何店かは販売されていますが。

掘り出しものを探しに、ぜひ一度おこしください。



2025年6月1日