

6月21日(日)

父の日



1パック

1,500円(税込)

刺身盛り



1パック

2,000円(税込)

寿司盛り

境港天然本まぐろ入り



ジョイフル

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)

皆様おはようございます。お久しぶりです。
佐々木です。

今週は父の日ということで、この場をお借りして父に日頃の感謝を伝えさせていただきます。
『お父さん、19年間育ててくれてありがとう。僕はこの一年間は、今まで以上に父さんについてすごいな〜って思った。1日中働いて疲れて帰ったあとでも、お父さんはいつも笑顔とユーモア溢れる姿を家族に見せ続けてくれていて、僕には出来ないな〜と思った。凄く憧れています。そして本当にいけないことをした時は、本気で叱ってくれる。そのお陰で今まで道を踏み外さずに、ここまで育つ事ができた。僕もお父さんのような威厳とユーモアのある人になりたい。今までもこれからも迷惑や心配をかけると思うけどこれからもよろしく！本当にいつもありがとう。』

力駆より

さて、皆様も日頃の感謝を伝えるのと一緒に今回の広告の寿司・刺身で、父親を最高の笑顔に、そして最高の1日にしていってください。

『出店者募集 8月8日のジョイフルフリーマーケット』

鮮コーポレーション(株) 代表取締役会長 西田 昌史



I フリマ出店者募集ポスター

フリーマーケット出店者募集 ―初めての方 親子フリマ大歓迎―
時 8月8日
場所 ジョイフルながえ プリンセスガーデン
参加費 一区画(2m×2m) 1,000円
募集組数 30組(先着順 定員になり次第締め切り)
申込方法 下記グーグルフォーム 又は 電話



という内容のポスターが近いうちに、ジョイフルのあちこちに貼られる運びになっている。

II フリマは祭りだ

今や、至るところで開かれる『フリーマーケット』という名の市場。『フリーマーケット』なんだろうか、あの様子を見てみると、ちょっと違うような気が……。モノを売る場にはちがいない。だけど、それだけではないような……。その盛り上がりぶりは『祭り』と言った方がいいのかもしれない。『フリーマーケット』という名の祭り。庄原最大のフリーマーケットといえば、毎年、桜の時期に行われる『上野総合公園』の『さくらフェスティバル』にとどめをさす。公園を埋め尽くすキッチンカーの列を見て、「ここ庄原か?」と思ったのは私だけではないはず。そして、驚くのは若い家族連れが多いこと。庄原のどこに、こんなに若い人たちが、こどもたちがいたのかと……。もちろん、ダンスや演奏などもあるから『フェスティバル』という名がつけられているのだろうけど、よく見るとフリーマーケットそのものがフェスティバル、祭りなのだと思えてくる。

思い出した。昔々、ジョイフルができたばかりのころ、『土曜夜市』が始まった。その人気は凄まじかった。土曜日は6時半にいったん店を閉め、7時にあらためて店を開けた。すると、昼以上のお客様がどっと押し寄せる。しかし、誰も魚になぞ見向きもしない。売る気満々の私は白けた。「なんじゃ、こりゃ」ジョイフルはすぐにお客様で一杯になった。なのに誰もモノを買う気配はない。人気があるのは金魚すくいだの的あてだの綿菓子だの、祭りの必須アイテムのところだけ。がっかりする私に、スタッフから声がかかった。「イカ焼きを売りゃあえんじゃあないですか」「なるほど」ためしに売った。これが売れた。爆発的に売れた。それからというもの、土曜の7時の店頭から魚は消え、西田鮮魚店はイカ焼き屋になった。よくわかった。土曜夜市は祭りなんだ。塩さばは売れないがイカ焼きは売れるんだとついでに言うと、イカ焼きの売り上げは、スタッフが山分けした。みんな土曜日になると張り切った。イカ焼き売って飲みに行くぞ。時代は移り土曜夜市は消え、フリーマーケットがとってかわった。

III free と flea

チャットGPTに聞いてみた。「フリーマーケットってなんだ?」フリーマーケットは『free market』だと思っていた。いろんな人が自由にモノを持ち寄って売る『自由な市場』。違っていた。もともとは『flea market』。freeじゃない。fleaだ。カタカナではいっしょだから間違っでもしかたない。『flea』は『蚤』だそう。だから『蚤の市』というのか。なるほど。とはいえ、日本で今、流行っているのは「誰でも自由に出店できる」という意味でのフリーマーケット。freeの方が似合っている。チャットGPTによると欧米の蚤の市は古いものを再発見する文化、日本のフリマは不用品を次の人へ渡すというリサイクルの文化と説明してくれた。勉強になる。

IV 私には不要でも……

私は34才の時、日本でアンティークの店を経営している友人とロス

器や古着が所狭しと並んでいた。彼はバドワイザーのロゴの入った古いビリヤードのキューをまとめ買い。私はノーマンロックウエルの絵を何枚か。今は弟の家のビリヤードルームの壁にかかっている。

しかし、ジョイフルのフリーマーケットは、日本型でやりたい。もちろん、蚤の市型も大歓迎だ。

このフリーマーケットを企画した小森館長はこう話していた。

「ニカイノマーケットに来られるお客様と話していると、自分も作ったものを売ってみたいという方がいらっしやるんですよ。でも、ずっと展示するのは荷が重みみたいで……。」

わかるような気がする。大切なのは楽しむことだ。気楽に取り組むことだ。一日だけでもいいじゃないか。こうも言っていた。

「家にお母さんの着物があるんだけどとか、昔聞いていたCDを整理したくて、という声も聞きます。新鮮市場の城田さんなんか釣り道具を誰かに使ってもらえればいいと言っていました。」

どこの家にも、誰かに使ってもらえればと思うものがある。私の場合、店を閉店すると、大量の食器や家具が不用品になってしまふ。少々じゃないから困る。今は5年前に閉めた『鄙の料亭地御前』で使っていた器が倉庫に眠っている。この器なんかよさそう。すべて有田焼きで、けっこう高かった。ぜひ……。

『ニカイノマーケット』に手づくりでないものが並ぶ一画がある。吉舎の『フリマビレッジTORYA』さんの売り場だ。LPレコードが中心で昭和のCDやビデオ、ミニコンポのスピーカーなんか置かれている。売れ筋は圧倒的にLPレコード。今、LPの人気は広がっているというが、そのとおりだ。いいヒントになるかも……。

V 神輿はかついだ方が……

チャットGPTにフリーマーケットの成功のポイントを訊いた。

- ① 売れるものを選ぶこと。人気なのは◎ブランド衣類、こども服
- ◎未使用の食器調理器具 ◎古い玩具趣味用品 ◎本レコード ◎家電 ◎アウトドア用品 ◎未開封のギフト(セット)
- ② 値段のわからないものは手にしづらい。値札は必ずつけること。西田鮮魚店でやっているように千円箱のようなものもおすす。お買い得感がグッと増すし、お客様との会話も増える。
- ③ 並べ方が売り上げを左右する。服はたたむよりハンガーへかける、小物は箱に入れ、山積みしすぎないように。カテゴリー別にしておくと見やすい。

- ④ 売る気満々は内に秘め会話を楽しもう。値引き交渉もフリマの楽しみの一つとわりきること。

フリマの楽しみは売ること以上に、お客様との会話だという。自分の趣味の話題で盛り上がるのは、最高に幸せな時間だろう。

フリマは祭りだ。神輿は見物するより、かついだ方が100倍おもしろい。親子で、友達と、もちろん一人でも。出店待ってます。

