

まず、場所の確保であるが、運良く知人のガソリンスタンドの跡地が空いていたため、交渉し借りることが出来た。次は資金の工面である。魚食普及会時代の少しの蓄えと、県の補助金を最大限に活用したが、それでも殆どは信漁連からの借り入れとなった。経費節減のため、店のリフォーム等は自分達で考え、大工さんや業者さんと直接交渉した。その上開店に向け、手続のために保健所に何度も足を運ぶなど家事以外の仕事も増え、「店を始めようなんて言わなければ良かったかな」と、早くも後悔の言葉が出始めた。しかし、意を強く持ち、互いが励まし合って次へと駒を進めた。当初の計画以上に工事にお金がかかり予算をオーバーしたため、厨房器具は殆ど中古品を調達して回り、食器等の備品は家に眠っている物を持ち寄るなど苦労した。店の工事が始まると地域の人達がいろいろと噂し始めた。「いい年して女がサア、なーもせんとジツとしてればいいのに」、「1年も続かんやろ」、「そのうち喧嘩してやめるやろ」等々、いろんなことが耳に入ってくると今にもくじけそうになったが、私達の救いは家族である夫や子供達であった。「おっかあ、ガンバレヤ!」、「人には何でも言わせておけや。好きなことせいや!」等、今までこんな言葉を聞いたことがない。本当に心強い言葉であった。息子達は、工事はどこまで進んでいるんや?、店の名前は決まったんか?」など、いろいろ心配し、応援もしてくれた。その店の名前は、4人が何度話し合っても決めることが出来なかった。ところが、息子:「おっかあ等の店やで、“おっかや”やろが」。4人:「なに!その言葉!恥ずかしい…。いや、待てよ!!。よーし、もらった!この言葉!!」。4人全員が大きく頷いた瞬間であった。私達の地域では、大人になって、お母さんと呼ぶのが照れくさく、殆どの息子達は“おっか”と呼ぶ。この息子の一言と、私達の無い知恵を絞り出してかけ合わせたネーミング、「浜のママズレスト“おっかや”」の誕生である。今ではこの名前がとても気に入っている。

次は、私達の顔にもなる看板の作成である。4人で考えた素案を製作プロに持ち込んだところ、全員がとても満足できる物となった。気に入ったので、箸袋や名刺にも使用することにした(写真1)。席数は、テーブル2脚で6人、座卓2脚で6~8人、カウンター席5人で、最大19人である(写真2)。これらの作業と並行して、専門家に相談しながらホームページの作成に取り組んだ。

(2) さあー! いよいよ「浜のママズレスト“おっかや”」の開店です!!

当初の計画では、気軽に入って来てもらえるようにランチは800円と決めて1日10人~15人、コーヒー、干物、総菜の売上でどうにかやっていける計画を立て、オープン用のチラシを作成配布した(写真3)。素人の料理でどれだけの人が来てくれるのか不安は一杯。しかし待ちに待った平成22年5月3日の開店日。天気も良く、地区の春祭りも重なり、良い条件の下での船出であった。開店当日初めてのお客さんは、ドライブ中偶然に立ち寄ってくれた若いお二人さんであった。この二人がお店に入って来てくれた時の胸のときめき感とぎこちない対応は、今でも鮮明に思い出し胸がドキドキする。初日にもかかわらず、計画より9人上回る24人の来客であった。全て初めての体験で、しかも一日中立ちっぱなしなので、足はパンパンになり、本当に疲れてしまい、「この先どうしよう!」との不安が4人の頭をかすめ始めた。

(3) マスコミの力

開店後約半月過ぎた5月下旬、テレビ、新聞等の報道機関から取材依頼があり、報道さ

れるやいなや(写真4)途端に店の前には行列が出来、1~2時間待ちが当たり前で、料理を作っても作っても追いつかない状況となった。「ゆっくり、お客様と魚の話しや世間話をし、家庭的なお店にしようね。」と言っていた私達の考えとは裏腹に、余りもの忙しさにマスコミを恨めしく思った。しかし、2年経過しようとしている今でも、当時の新聞記事を持って来店される新規のお客さんがいる。マスコミの力のすごさと怖さの両面を思い知った。最初は食材が無くなり、2時間余りの長時間待っていただいたお客様をお断りしなければならなかった苦い思いから、長時間待っていただくことがないように“1日50食限定!”と決めて整理券を配り、それ以上はお断りをした。それでも、新鮮で美味しい魚が食べたいと言って何度も来て待って下さるお客さんも増え始めると、ようやく「やって良かったね!」と言う言葉が出るようになり、身体的、精神的にも余裕が出てきた。不思議なことに、いつの間にか得意分野毎に役割分担が出来ていた。

(4) 低価格魚・未利用魚を“おっか”の魔法の腕で変身!

半年ほど経過すると、当初の目的である魚食普及について、夫や息子達が獲ってきた魚介類や、定置網で漁獲された低価格魚・未利用魚をどう料理すれば美味しいおふくろの味になるかの話し合いや研究する時間が持てるようになった。定食のメニューは、最初は刺身定食・焼魚定食・煮魚定食としたが、刺身定食の注文が多くその他の食材が残ってしまった。そこで、折角漁師町に来ていただいたのだから越前町で漁獲されるいろいろな魚を食べてもらいたい、また食材を有効に使いたいと試行錯誤した結果、基本メニュー:刺身・煮魚・焼魚・小鉢2品・酢の物・サラダ・ご飯・汁物・漬物の10品おまかせ日替わりとし、出てくる料理はお楽しみである。ただし、苦手な物は申し出により、他の料理に変更可能である。本当においしい魚の食べ方を知り尽くした“おっか”4人が魔法の腕で変身させるのである(写真5)。

また、私達自信もビックリするくらい変わった。それは、今までは無駄にしていた魚でも、今ではどんな小さな魚1匹たりとも大切にし、一品の料理となっている。そして、この料理を食べた方は魚の名前を聞き、自分でも作ってみるというお客様も多い。

(5) 定休日の設定について

定休日を決定するために曜日毎に客数・売上額を集計した資料作りをしてみたが、資料により定休日を定めるまでには至らなかった(資料1)。月4回の定休日になると、家賃に相当する分の収入がないことになる。さらに、定休日を決めてしまった場合、4人は同じ町内に住んでいるので、誰かの家に慶弔事が発生すると、4人全員が休む臨時休業としなければならない。そこで日を決めずに全員が同時に月2回休み、個々に週1回休むこととした。その他、基本的に船が出漁しない休漁となる5月の連休、盆、秋祭り、カニ漁の前、正月は休業とした。

(6) ささやかな楽しみ

私達は、家族への感謝と自分達へのご褒美をいつも忘れない。家族への感謝は、各自表現が異なるので省略するが、自分達への褒美は骨休みの温泉巡りや、ちょっとしたお出かけである。でも、10月にはサプライズがあった。ハワイ6日間の旅である。目的である魚食普及は勿論であるが、ささやかな楽しみも継続できるような活動をしていこうと話合っている。

(7) 経営指導

経営においては素人の4人であるので、開店前と開店1年後に経営指導を受けた。この指導により、現状がきちんと把握でき、少しばかりほめられた点もあったが、改善すべき点が具体的に示されたのである。私達は、指摘されたことを出来ることから取り組んだ結果、「初年度の経営状況の把握と次年度に向けた問題・改良点の把握、幟の設置により店舗が分かりやすくなり気が付かずに通り過ぎてしまう客が減少、年間を通じた販売計画の作成による支出の把握と抑制」の効果を得ることができた。

6. 波及効果

「美味しいお店を見つけたから一緒に食べに行こうと誘われました」と大阪から車で3時間かけて来られる方、偶然店に入ってこられたお客様の中には、大変満足され「今度は娘のお姑さん達を連れてくるからね」、と言った具合に、お客様がお客様を連れてきてくださるようになった。また、地元の人達も、美味しいお店はないかと尋ねられると、「おっかやさんに行きね」と紹介してくれたり、“おっかや”を訪れた客が、町内で買い物をすると行った共存共栄である。また、集会や会合の出前を受けるなど、少しずつではあるが、地域の人達にも認めてもらえるお店になってきた。「旬の物を新鮮なうちに!」、「今が旬!」をモットーに、浜のおっかあ4人、格好良く言わせてもらえるならば、魚食普及推進で地域の活性化に尽力している。

私達の開店後に、もっと規模の大きいレストランがオープンしたし、加工グループも誕生している。また、地元の飲食店なども私達に刺激されたのか、幟など立てて積極的に対応するようになった。

7. 今後の課題や計画と問題点

料理のメニュースタイルについて、今後違ったスタイルにも挑戦したい。まだまだ不安だらけであるが、元気第一にして、売上額が減少しないよう、かつ、今は忙しい時に手伝っている程度の嫁達が、この店を継ぎたいと思うような経営を目指そうと話し合っている。

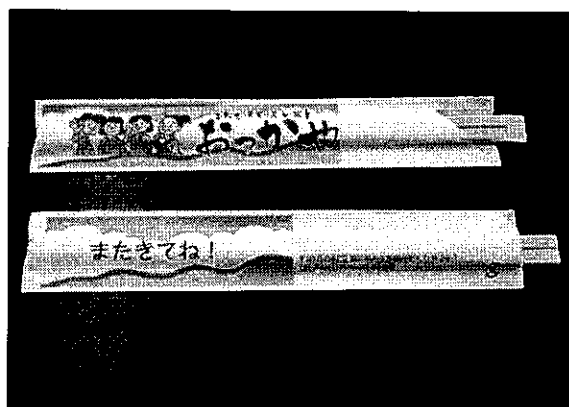
また、来店された方の多くが、「今食べた魚を持って帰りたい」と言われることが多いので他店等を紹介しているが、今後は自分達で加工品を作り販売することと、少し時間に余裕が出てきたので、来店客にアンケートをお願いし、その結果を今後の経営に反映させたいと計画している。

【写真1】

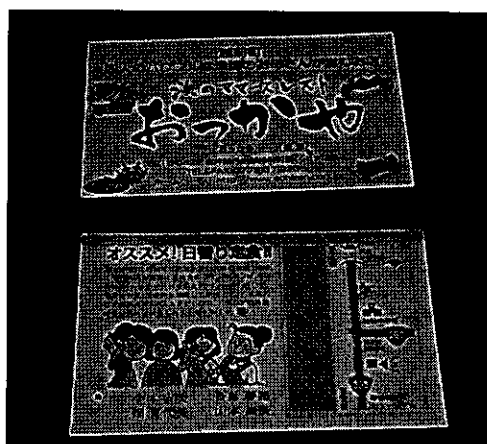
店の看板



割り箸の袋

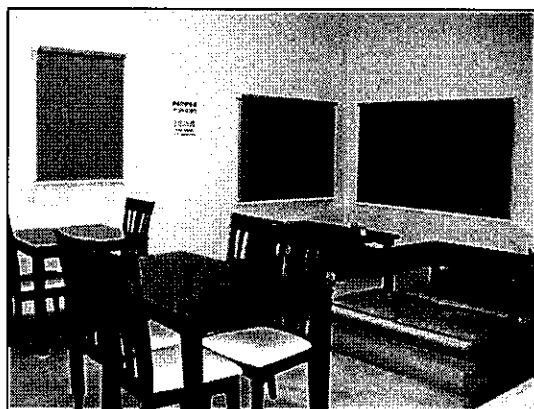


名刺



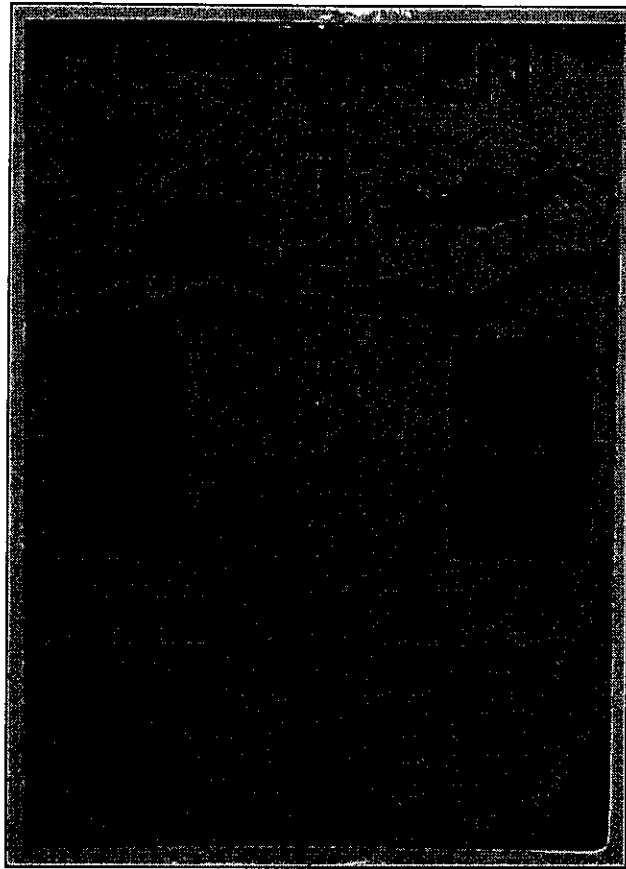
【写真2】

店内



【写真3】

開店に向けて配布したチラシ



【写真4】

新聞記事

魚 22. 4/16 福井 魚

【切り盛りするのは同町漁協女性部のメンバー4人。2004年に「魚食普及会」を立ち上げ、県内の学校で寸劇をするなどして魚離れの歯止めを努めてきた。

同町の海岸沿いには旅館が多いが「安くて新鮮な魚料理を食へられる店が少ない」との声も多く、2年ほど前から気軽に魚料理が楽しめる店を開けないかと考え、先月オープンに着手した。

提供しているのは日替わりの定食で、その日にとれた魚介類を中心に献立を組んでいる。揚げ物や焼き魚、刺し身

魚離れのおどろきの味を上げてあげ、越前町でとれた新鮮な魚介類を気軽に味わっていただく。漁家の主婦が飲食店「浜の味」をオープンした。おっかや「を同町、同にオープンさせた。店長の小林吉美さん(56)同町新井町。魚離れを止める一助には「魚食普及会」の活動が功を奏している。

越前町のおどろきの味を上げてあげ、越前町でとれた新鮮な魚介類を気軽に味わっていただく。漁家の主婦が飲食店「浜の味」をオープンした。おっかや「を同町、同にオープンさせた。店長の小林吉美さん(56)同町新井町。魚離れを止める一助には「魚食普及会」の活動が功を奏している。

魚食といったら多彩な魚。素材の魚介類は、すまみ料理3、4品に、ご飯、て同町産。さらには、キヤミそ汁、サラダなど付。ベツやレタスなどの野菜も地産産物のものを使用。お魚いっぱい皿が並び、地産地消にこだわっている。

客からは「ボリューム満点と好評だ」という。定食の値段は800円。今の時期はイカ、アサヒ、生魚など豊富なメニューが中心。イカは煮付ることも可能だ。アサヒやトヒワオは刺し身やフライなどで提供。営業時間は午前10時から午後5時。今後はハイ貝、5時後の時まで、問い合わせは同店(0747-222000)。

「魚離れ歯止めを」

越前町漁協女性部4人

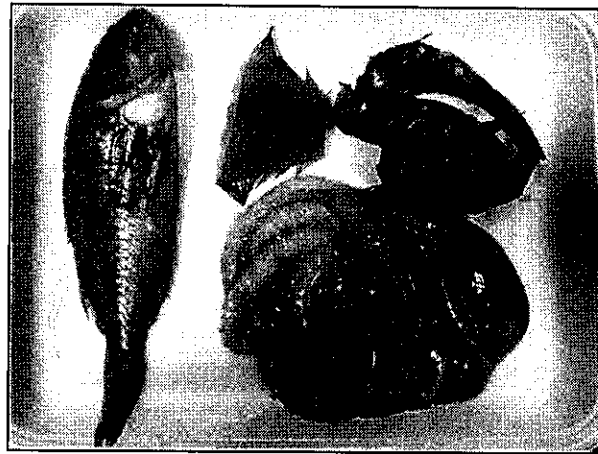
こだわり料理店 開店

とれたて浜の味 定食に

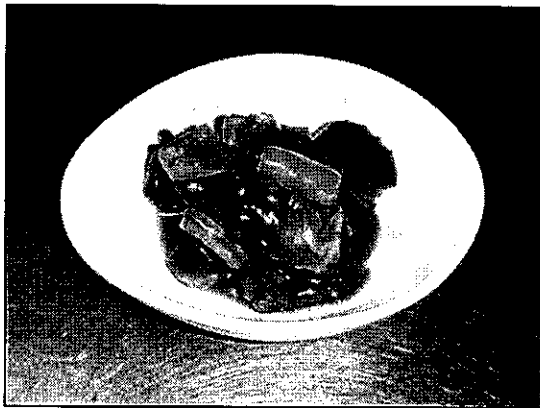
奇形な魚料理が楽しめる日替わり定食「越前町のおどろきの味」

【写真5】

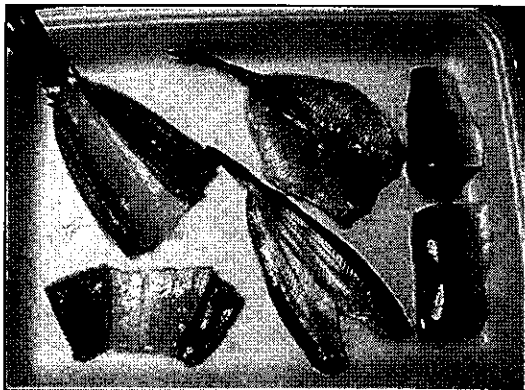
低価格漁や商品価値のない魚



甘酢あんかけ



キムチ和え



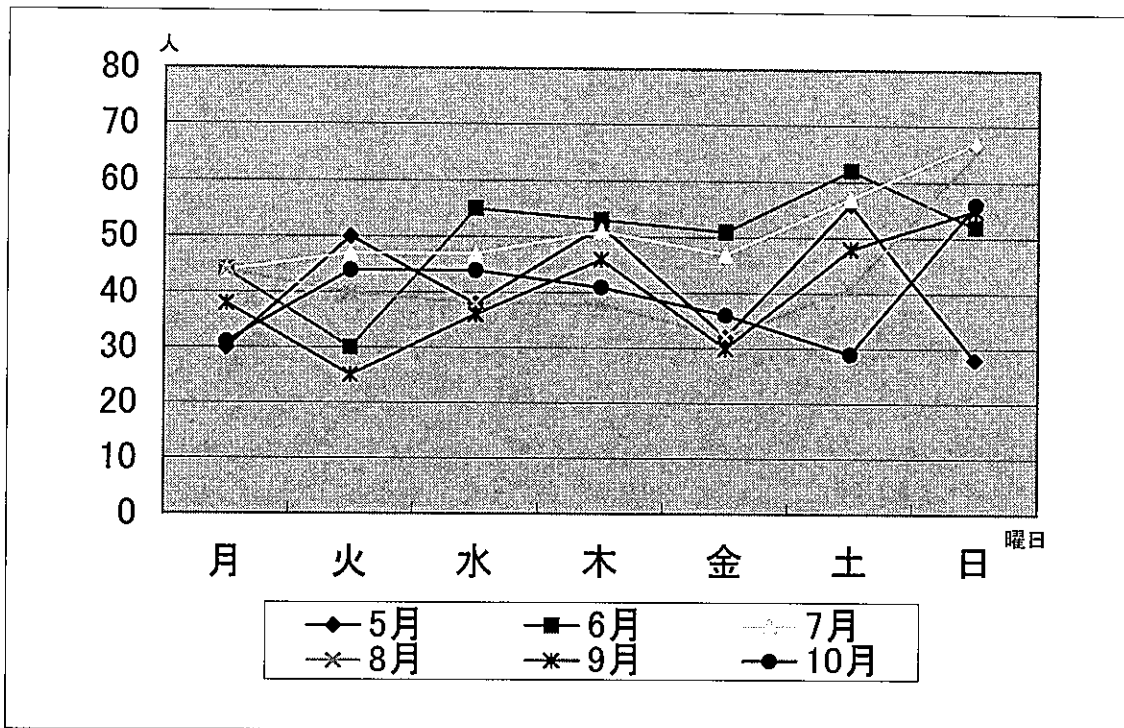
フライ



<資料1>

月別・曜日別の一日あたり平均客数と売上額

【客数】



【売上額】

