平成24年 秋号

下高井戸 旭鮨孫本店

旭鮨総本店株式会社　東京都世田谷区赤堤4-40-8　NO.237
TEL03-3322-3334　FAX03-3327-3333　E-mail:a-honbu@mvi.biglobe.ne.jp

私達の姿勢

一、心ときめく料理
味わい深く、彩りも鮮やかで楽しく、人の心を打つような料理を目指す。

一、心が光る清潔な店
清掃は己が心を磨くこと。隅から隅まで光り輝く店造りを目指す。

一、心暖まるサービス
みんなの心が豊かになって、互いに喜び合えるサービスを目指す。

上野旭鮨店オープン

上野公園西郷会館に一三五坪の大型店

九月一五日、新装成った上野公園西郷会館のB1に旭鮨の新店舗がオープンした。

かつて上野は、地方から東京への玄関口だったが、今は専ら東京を代表する文化施設の集中地区として異彩を放ち、連日大勢の人を集めている。

多人数様の宴会も承れるパーティールーム（着席70名様、立食120名様まで）

上野の山には、古くは東照宮、寛永寺をはじめ多くの社寺があり、更に近代的なものとしては東京都美術館、西洋美術館、芸大美術館、上野の森美術館。国立博物館、同科学博物館。東京文化会館、パンダのいる動物園等々。何れも都の文化施設として中心となる存在である。

このような人の流れの激しい地区こそ、旭鮨が今まで培ってきた「お客様に喜んで頂く店創り」の真価が問える場所ではないかと、出店を決めたわけだ。目下関係スタッフは勿論、全社を挙げて懸命に取り組んでいるところだ。

新旭鮨店の位置は、西郷さんの銅像の足元からエレベーターで直ぐ降りられるようになっていて至極便利。一三五坪のフロアーは広大だ。テーブル席一〇八、大型の宴会ホールに、個室二部屋、カウンター席一〇というしつらえの上、愛煙家のために喫煙ルームも備えた。様々なニーズに応えるべく万全を期している。

スタッフは、調理場・フロアー共に選りすぐりを当て、そのリーダーとしての店長に尾里、料理長に原と、今までの実績を生かし更に手腕を振るって貰うよう期待している。

一五日開店し一週間経ったが、ご来店くださったお客様は一日平均一九〇名、カウンターにお座り頂いたお客様一二名とほぼ期待していた通り。これらのお客様に喜んで頂く闘いはこれからが本番だ。

大型店は、来客を待っていただけでは成り立たない。各種会合や宴会などに使って貰わなければと、清水、松本を外商のリーダーとして、各会社や寺社、施設等へ積極的に出向いての宣伝や勧誘を行う計画も立てている。既に上野広小路商店街から四〇名様の予約を頂いているということ。

まだまだ課題は山積しているが、全員で知恵と力を結集して、何とかこの難関を乗り越えていってほしいと願うものである。

私は思う

私はこう思います。皆さんはどう思いますか。

代表取締役社長　高野　健明

（暖かい心のサービス。）

飲食店の料理の価値は、味の美味しさ、見た目の美しさ、心暖かいサービスの三つの要素のバランスの上に成り立っていると言われます。

いくら見事で美味しい料理でも、つっけんどんで単なる運び屋のサービスでは、折角の美味しさも美しさも台無しになってしまいます。兎角二の次になりがちなサービスについて、その大切さ、重要さを痛感しているこの頃です。

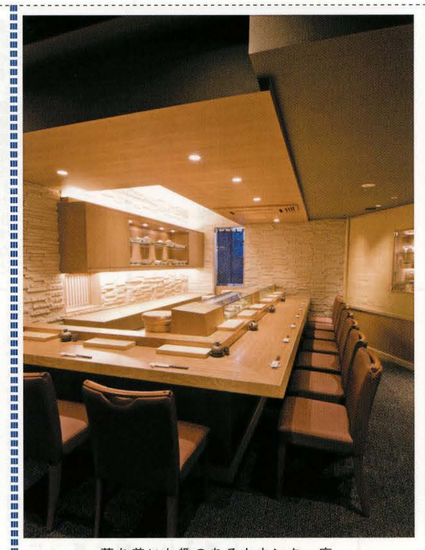
私は、サービスについて次のことを提案します。

・一つはお客様から最初にオーダーを頂いた者が、そのお客様担当になったつもりになることです。そのお客様がお帰りになるまで、そのテーブルを注意深く見守り、小まめにお水やお茶を足しにいったり、また例えば、箸を落とした。水をこぼした。などの異変が生じたときには呼ばれる前にさっと駆けつけるという気配りのきいた心遣いこそ暖かいサービスの第一歩だと思います。

・次にお客様のご要望をよく聴き取ることです。例えば鮨等の場合、特に嫌いなものはないか、またお酒の燗についても、熱い方がいいのかぬるい方がいいのかなどよく聴いて少しでもお客様のご要望に応えられたら、どんなにかお客様はお喜びになられるか、と思います。お客様は十人十色です。全部のお客様に応える事は至難のことです。しかし、何とか少しでもと、心がけることが暖かさとなって表れてくるのではないかと思います。

・もう一つは、食材についてお客様に親切に説明することです。予め板前達と交流し幾つかメインになりそうな食材について知識を深めておくのです。そして、黙って料理を届けるだけでなく例えば、「これは熊本県天草産の鱧でございます。」と説明を加えるのです。これはお客様とのコミュニケーションのきっかけにもなり、感謝されること間違いないと思います。

人の心は目に見えないものですが、必ずどこかに表れてきます。「お客様に喜んで頂こう。」「どうしたらお客様に喜んで頂けるか。」このことを常に考え強く心に秘めて行動していけば、必ずいつかお客様に通じる時がきます。心の暖かさこそが、お客様を感動させることが出来るものと信じていきたいと思います。



落ち着いた趣のあるカウンター席

営業部 副部長より

前号に引き続き、「副部長」をご紹介いたします。現在の状況、これからの課題と共に寄稿していただきました。

●第一営業部　宮内副部長
（担当店）下高井戸本店、成城学園店、住友ビル店、八幡山店、横浜B一店

地域や客層に合わせた特性をもった商いを各店ごとに行うことを目標に取り組んでいます。

繁華街に位置する住友店・横浜店は、会社員とファミリー層や観光客が同じ時間帯に来店するお店です。予算や求められる商品、食事にかける時間も様々なお客様が一同に介する店ゆえの難しさがあります。広く店内に目を向け、時々で瞬時の判断を必要とすることも多く、両店舗共により一層のレベルアップも必要だと考えております。しかし小まめな店頭告知の変更や、季節のイベントや行事に着目して取り組む姿勢は両店長の特性が出ており、今後伸ばして行きたい要素です。

一方で下高井戸本店・成城学園店・八幡山店は地域に根付いた客層が多い店舗です。八幡山店では年配の方が来店しやすいお昼の時間に、吟味した食材を少しずつ盛り合せて作った鮨を始めました。量より質を求めています。下高井戸本店・成城学園店では大きな改革は行なわず、古くから住む方々に安心感を持っていただける商品を、安定した美味しさで提供する事を一番に掲げています。

地域性に加え座敷を備えた大型店、都心の高層ビル店、高架下の小型店などそれぞれに異なった形態の店舗を担当していますので、それぞれに適した諸策を練って実行していきます。

●第二営業部　澤田副部長
（担当店）新宿ミロード店、ルミネエスト店、船橋西武店

新宿ミロード店は四月一五日より入り口の改装を機に「りんず」から「旭鮨総本店」に屋号変更いたしました。すべてのメニューも見直ししてお客様ニーズにこたえられる流れが増収増益の傾向に向かっております。船橋西武店は駅を挟み東武百貨店、近隣にはイオンモールなどがあり、集客に掛けては西武百貨店が劣るのは否めませんが、お客様の質は上と考えております。毎日店長、料理長の質を求めた料理と会社の経営理念を源とした接客力で常連様、新規のお客様の心を掴むおもてなしを心がけています。

ルミネエスト店は新宿駅の東口で、たくさんの鉄道が通る立地の中、どうすれば集客につながるかを若手の新店長が日々悩んでいます。初めての事だらけですが、前向きに向き合っていますのでこれからも背中を押して行きたいと思います。

●第四営業部　甘利副部長
（担当店）天喜代下高井戸店、天喜代伊勢丹店、天喜代藤沢店

下期より伊勢丹店店長を兼務していた私が藤沢店に赴き、藤沢店店長を伊勢丹店に異動いたしました。これは私自身が伊勢丹店に永く勤めていたので、自分でなければ出来ないと勘違いしている部分が多くあり、店舗を廻ったりするフットワークに欠けていると感じたからです。また店長を入れ替えることで今まで見落としていた自店の問題点が掘り起こせることも期待しています。

天喜代グループは来年度、東京駅八重洲口への出店を控えています。次世代の店長候補の育成、「天喜代」ブランドがメジャー化する中での全体のレベルアップなど課題は山積みです。また売店部門を持つが故に、どうしても早い時間からの勤務が必要となり、それに伴う労働時間の超過も改善しなくてはならない課題です。

■仕入部

梅雨の時期から夏場にかけて山口県や島根県であがるアジが少なく、例年良質な山口県仙崎産はほとんどありませんでした。

今年は市場に魚が無い時でもサンマだけは毎日入荷がありましたが、大きい型の魚は大変少なかったです。サンマ漁自体は例年より少ないながら、震災で三陸の加工工場が被害を受けたことで、加工に廻せなかった小型のものが生として市場へ流れて来たことのようです。また今年は海水温が高く、九月過ぎても北海道沖から三陸沖にサンマ漁の魚場が下がりません。

カツオもサンマ同様に北海道沖からなかなか下がらず、マグロ代わりになるような脂がたっぷりのった戻りカツオが入らず苦労しています。

仕入部部長　吉田敏明

■マルイファミリー溝口店閉店

八月三一日、溝口のマルイファミリー一〇階の旭鮨が閉店しました。

平成九年九月一二日、溝口駅周辺の再開発事業の目玉としてオープンしたのがマルイファミリーを含む商業施設「クティ」です。東急田園都市線とJR南武線の二路線が交わる立地の良さから当初は大変多くの買い物客で賑わいました。

しかしその後川崎駅に「ラゾーナ川崎」がオープン、二子玉川駅周辺も新たな商業施設を造るなど、次第に人の流れが変わり、客層も若年層にシフトしていきました。旭鮨でも求めやすい価格設定を打ち出すなど努力はして来たが、丸一五年を前に閉店することとなりました。

永い間ご愛顧戴いたお客様には心より感謝申し上げます。

二段重おせち

税込価格 24,990円
（本体価格23,800円）

おせちご予約承り中

・お届け　12/31
・配達料無料
（代引きは別途手数料420円）
・配達地域　北海道、四国各県
九州各県、沖縄及び
離島を除く地域

平成25年の新春を彩る旭鮨「おせち料理」の予約受付が始まりました。

今年の特徴は「より鮨屋らしく」「より旭鮨らしく」を追求し、今まで外部委託による製造を止めて約5年ぶりに自店製造に戻した点にあります。この為どうしても製造能力に限界があり、「二段重おせち」のみで限定1000個の販売となりました。また今まで謳ってきた「保存料・合成着色料・化学調味料不使用」が使えなくなりましたが、旭鮨の料理長達が腕によりをかけた料理と厳選の料理を詰め合せたおせち料理となっております。もちろん製造には万全を尽くしておりますので、新年を祝う宴にぜひご用命ください。

献立内容

［壱の重］　伊達巻・紅白かまぼこ・金柑甘露煮・雁喰豆・手鞠餅・栗きんとん・あわび煮・車えび甘煮・紅白なます・子宝きくらげ・若桃甘露・子持ち昆布・数の子・炭火八幡巻・くるみ小女子

［弐の重］　どんこ椎茸煮・紅さけ飯寿し・天日干甎煮・炭火焼きあなご・叩き牛蒡・こはだ卯の花・ローストビーフ・わかさぎ甘露・ビーフスライス・合鴨パストラミ・めじかいくら・かぶら寿し

七月～九月の出来事

■うなぎ寿し

七月二七日、土用の丑の日恒例の「うなぎ寿し」の販売が行なわれました。

この夏はうなぎの価格が高騰、旭鮨でもとても内部努力では納めることが出来ず、八切一本で二八〇〇円（昨年は一九九五円）という価格にせざるを得ませんでした。加えて、より美味しいものをお手頃価格で、という考えから特別に紀州備長炭で焼いた「炭火焼うなぎ寿し」を四切一八〇〇円、またうなぎの代用という訳ではないですが、「炭火焼あなご押し寿し」を四切九八〇円で販売しました。

ニュースなどで盛んにうなぎ高騰が取り上げられ、うなぎを食べることを諦めるお客様も多かったのでしょうか、昨年の一四〇〇本に対して「うなぎ寿し四〇〇本」「炭火焼うなぎ寿し」二二〇本「炭火焼あなご押し寿し」一九〇本という結果になりました。

前号で吉田仕入部長も言っていましたが、うなぎが庶民の高嶺の花にならないことを願います。

祝 ご出産

ルミネエスト店　牧田　圭樹さんに、六月二十六日　長男　拓海ちゃんが誕生しました。

船橋西武店　石岡　和士さんに、九月二十日　長男　銀之助ちゃんが誕生しました。

健やかなご成長をお祈りいたします。

見習生調理技術試験結果

七月二十五日合格者
〈十級〉　阿部　智。　小林　拓哉
齋藤　晃宏。　佐藤　裕介
佐藤　洋平。　竹下　和孝
田上　剛志。　土門　航大
豊田　裕太。
〈九級〉　高橋　豊。　林　幸徳
福士　進。
〈八級〉　石山　隆源
〈七級〉　小岩　大樹
〈五級〉　小池　諒佳。

八月二十九日合格者
〈九級〉　阿部　智。　板垣　祥太。
小林　拓哉。　齋藤　晃宏。
田上　剛志。　豊田　裕太。
〈七級〉　庄司　力成。
〈二級〉　長澤　泰宏。
〈一級〉　高橋　佑輔。

九月二十六日合格者
〈十級〉　今野　盛。　今中　聡志。
〈九級〉　佐藤　洋平。
〈八級〉　福士　進。
〈七級〉　阿部　大樹。　馬場　幸成。
〈六級〉　清　功樹。

■編集後記

ようやく暑い暑い夏が終わりました。ここ数年地球温暖化の影響か、猛暑というより酷暑という言葉が当てはまる気がします。私が子供の頃は日中でも外で元気に走り回ったものですが、今は「ニュースでも「外に出るのは控えましょう」とアナウンスされる始末です。そのうち「真夏は外に出てはいけません」というような世の中になるのではと少し心配です。

一〇月近くなってようやく涼しい風を感じ始めました。食欲の秋です。まずは美味しいものを食べて、夏場に疲弊した体力の回復に努めましょう。