

フィッシャーマン（緑区橋本）は、「魚男」の暖簾を掲げる人気の居酒屋です。川又泰裕代表は29歳にして1000万円の貯金とメガバンクから引き出した1000万円の融資で橋本駅北口徒歩3分に店を構えました。高級魚ノドグロの丸ごと姿焼きでも3000円程度と手頃な価格で提供、「本当にうまい魚を食べてもらい、お客さんがうちの店でしか魚を食べられないくらいにしたいですね」と豪快に笑う川又代表の次の一手は、地元中小企業向けの「出張居酒屋」です。

## ■一人親方から転身

川又代表は調理師学校を卒業すると有名中華料理店で2年間働き、まず20歳でケーブルテレビの施工を勉強して一人親方として独立、大いに働き1000万円の資金を貯めました。27歳から2年間限定と宣言して有名居酒屋の銀座店に入り、働きながら飲食店経営のノウハウを学んでいます。そして2013年に兄と共にフィッシャーマンを設立。「本気でやれば何でもできる」（川又代表）が信条だといいます。

現在の橋本の店舗は、閉店している物件の前を通りがかり、大家さんを探し出して直談判しました。仲間と共に内外装を解体・修繕し、天井を抜いて螺旋階段を通し、住居だった2階は座敷に変えました。

## ■絶妙な焼き加減

魚を売り物にすることは最初から決めていました。相模原で生まれ育ち「うまい魚はみんな東京へ行って食べています。地元で美味しい魚の店をつくれれば勝てると思います」（同）といいます。魚の仕入れは、毎朝、世田谷区の魚卸「魚

真」に通い、その日の魚を仕入れます。当然、店のメニューも毎日替わりで手書き。寒ブリはイカが、ホタルイカが出てきましたよ、と季節感を大切にしています。

メニューは素材の良さを活かした刺身、焼き魚、煮魚といったシンプルな料理が中心です。ただし、シンプルに「焼く」と言っても、きちんと火が通ります

## 本当にうまい魚と

## 「思い」のある接客

（株）フィッシャーマン  
代表 川又泰裕さん

も焼き過ぎて脂が落ちてしまわないように、絶妙な焼き加減を追求しています。

看板商品のノドグロの姿焼きは、広告費の代わりにほぼ原価で提供。名物の刺身盛り合わせも、毎日違う魚の組み合わせを1人前7点盛りで1200円とこちらもほぼ原価。他の各種一般メニューやお酒を合わせても原価率は40%を超えていないといいます。

## ■「出張居酒屋」も

商品と並んで、従業員の「接客」の教育にも力を入れています。単に大声で挨拶させるのではなく、お客様と会話する「思いのある接客」を求めています。例えば刺身の盛り合わせの注文では青物など苦手な魚がないか必ず聞かせているそうです。「バイトの接客はこのレベル、と私が諦めてしまったら終わり。心地よいハ



キハキした声で自分も気持ちいい接客ができるよう、そこは厳しく教育しています」（同）と、独自の店づくりを目指しています。

開店から11年。常連客に支えられてコロナ禍を切り抜け、兄弟で力を合わせ昨年秋には橋本駅の南口に3つ目の店舗を開きました。現在は新たに移動型の店舗としてキッチンカーを準備。下ごしらえを店舗で行った上で、出先で盛り付けや火を通すパフォーマンスで盛り上げる「出張居酒屋」です。「イベント出店のほか、地域の企業さんに呼ばれて会社で宴会を楽しんでもらうような使い方を考えています」（同）といい、この春の稼働が楽しみな企画です。