

性ができない面を工夫することが求められていると思っています。私と大内さんとは性格は違うけれど、そこは共通している。



■ お店が儲かるように提案

—— それにしても、現場的にはきつい仕事ですよ。

鈴木 私は冷凍のタコ 10 キロを 20 箱ほど台車に積んでゴロゴロ運びます。誰一人助けしてくれませんがね。フォークリフトを使えば早いのですが、まだ免許を取ったばかりなので、忙しい時は遠慮します。そしてマイナス 40 度の冷凍庫にも入って片付けもする。でも、そういうことはやっても「大変だね」とは誰からも言われない。

大内 当たり前のことだからね。

—— お客さんから誉められたことは。

大内 笑顔がいいねとか。

鈴木 挨拶がいいとか。明るくていいねとか。自分としては、最終消費者のお客さんを見たいと思っていますので、市場調査のつもりでお店の試食販売もしながら、モノを売っていく感じでやっています。料理法なども自分で考えて試食を出しながら「どうですか、お客さん、おいしいでしょう」と。メーカーさんにも試食を出すようお願いしています。毎日、食べてもらいたいものを食べてもらえるような工夫のしかたを提案しています。

大内 自分ができる範囲で企画します。たとえば「うどんにメカブを入れて和えて食べるとおいしいよ」とか、スーパーさんと部門と部門の間に壁があるのですが、その壁を越えてタイアップ企画を提案する。例えばメーカーさんから情報をもらって「こんなのあるのですがどうですか」ともちこんでみる。両方の部門で興味を持ってもらえれば話しが進む。こういう企画の評判がよかった時は嬉しいですね。

—— 料理は好きなのですか。

鈴木 好きです。前は料理関係の仕事をしていました。

大内 私は料理はダメですが。

鈴木 魚屋さんなどでも料理法がわからない方もいる。

大内 結構当たり前のことを知らないですね。

鈴木 シジミにしても、買うお客さんは「夏場は持たないし、味噌汁にしても残ってしまうのでいらぬ」と。だから「いえ、冷凍保存できます。半年持ちます」ということから始めて、シジミのちゃんぽんラーメンの作り方などを紹介する。こういうのをポップにして店に飾ってもらいます。これをつくるのも大変なんです、一人で黙々とやっています。

—— いろいろ苦労はあるでしょうね。

大内 私は営業 3 年目なのですが、壁にぶつかっている感じです。私の知っている知識ではカバーできない部分が出てきますね。例えば、お客さんに商品を紹介する時、その商品を単品で紹介するだけでは、お客さんはいってこないの、関連するタイアップ商品を紹介したり売場づくりなどを総合的に提案していかないといけない。だから、他県へ視察に行ったりしたいなと思っています。

—— 売上伸びるとうれしいですか。

大内 うれしいですよ。

—— 鈴木さんは壁を感じるがありますか。

鈴木 壁はありますけど、前に進まないといけけないので小さいことから確実に埋めていく感じでやっています。あれこれ迷ってぐるぐる回ることもあったのですが、やることをやらないと現場や上司に見てもらえません。お客さんとのより一層の絆をつくろうと思って、お店回りをしたり、お店の手伝いをして、なおかつ自分の商品の企画を組んで売り込んでいく。セット販売をすればいかに多く売れるか、利益をどれくらい上げれば客先のお店が儲かるか、などを考えてやっています。

■「今のうちに失敗しとけ」

—— 後輩の女性はいるのですか。

大内 いない。

鈴木 会社としても女性を入れたいのでしょうけれど、私たちがどれくらいできるかを見ていると思うのですね。

—— かなり期待されているのでは？

大内 どうでしょうか。

鈴木 自分は自分なので、自分ができることからやっています。そんなに飛び越えることはできないので。

—— 社長と直接、話をすることはありますか。

鈴木 あります。しかし、いろいろ注文をつけられたりとか、そういうことは全然ありません。

—— 管理職の方からは何か。

大内 私がここまでやってこれたのは、「今のうちに失敗しとけ」と言われたことが大きかったと思います。「オレみたいに役職者に

なると失敗できないから、失敗できるうちに失敗しておけ。あとはオレが責任持つから」と。

—— 辞めようと思ったことはありますか。

大内 ありますよ。お客さんの信用をなくしてしまったかなと思ったときなど。

鈴木 品物が届かないとか。

大内 そうというのが続くと、いろいろな要素が絡んできて辞めなくなったり。責任感は強いんです。髪の毛が入っていたと言われたら、メーカーさんの工場の責任なんですけど、やっぱり仕入れた側の責任になるので、あやまりにいくのは筋です。最初は理不尽だなと思うこともありました、それが担当しているということだなと思いました。

—— お詫びのしかたとかは。

鈴木 すぐ対応しないとダメですね。

大内 怒られるのは当たり前ですから、へこんでられない。

鈴木 その先どうするというのをお客さんは知りたいので。

—— 結果的に辞めなかったのは？

大内 上司に相談したら「みんな同じことを繰り返してきているのだから」と言われて。

鈴木 私も責任感は強い。「最後までみよう」みたいな。そういうことを同じ立場で話せる相手がいるだけ幸せだなと思います。

大内 何か言って欲しい。聞いて欲しいですよ。そういう上司になりたいなと思います。

—— 最初、お客さんはどう受けとめましたか。女性が来た時に。

鈴木 「女がいる」と。

大内 最初は“女だから”と興味を持ってくれるんです。

鈴木 みんな家族みたいな感じですね。情報交換しながら、毎日顔合せていると、親戚

みたいな感じになります。「なあなあ」ではないんですけど、信頼関係ができると「こいつだから買ってやる」ということがあります。これは“女だから”ということとは関係ありませんね。

大内 「おまえだから買うんだぞ」と言われれば嬉しいですね。

■ やらないで後悔するより、やってから後悔するほうがいい

—— 今後、やりたいことは何ですか。

鈴木 同じような物を同じように売っているのでは限りがあるし、値段の闘いになってしまう。だから試みとして、関西で流行っているものを取り入れるとかしてみたい。また福島の人はカツオが好きで、消費量は高知について2位なんですけど、福島のカツオは近海でとれたものが多く旬のものを待ってられない場合があるので、その間に別の商品を提案していったりなどしたいですね。

大内 今はどこもお客さんの取り合いですね。同じ商品を同じ値段で売っている場合も多い。福島だけにとらわれずに、市場をどんどん他県へも広げていかないといけないかなとわたしは考えてます。

鈴木 それと毎日来てくれるお客さんは目が肥えていますので、「こういう商品があります」と紹介しなければならない。それには情報が欲しいですね。

大内 ほんと情報は欲しいですね。それに勉強もしたい。

—— 仕事で喜びを感じるのは、どんな点ですか。

鈴木 量販店などのお店に手伝いにいったときに、自分の商品が置いてあって、それが売

れているとうれしい。それと試食販売していて、お客さんから「ためしてみたよ」と反応が返ってくるとうれしい。

大内 自分ができる範囲で、企画を組むんですけど、自分の提案した企画の反応がよかったよと言われるとうれしいですね。

—— この会社を選んで受ける時点で、魚を扱う仕事をやってみようと思ったんですか。

大内 というより就職活動でいろいろなところを受けて、受かったから、という感じですよ。学生時代、特に夢なんてなかった。今は入ってから見つけるのもいいのかなと。向いているのかなと思えるようになったので、それでいいのかなと思っています。

鈴木 とりあえずやってみて、そこから先は自分で作っていくんだと思う。

大内 やらないで後悔するより、やってから後悔するほうがいいです。