

八百屋塾通信 Vol. 1

八百屋塾ホームページをごらんください
▼「八百屋へ行こう」で検索
<http://www.shoukumi.or.jp/index.htm>



なぜ、八百屋は勉強が必要なのか。

本部青年会から、「八百屋塾通信第1号」をお届けします。

「八百屋塾通信」は、これから毎月、八百屋塾で勉強した野菜について紹介します。

今回は、スタートにふさわしく、始業式恒例の名物講義

八百屋の匠、杉本晃章さんが語る「なぜ八百屋は勉強が必要なのか」です。

数回にわたるお話からポイントをまとめました。

八百屋塾の創始者、江澤正平先生は青果流通業界の重鎮で、「野菜の神様」と呼ばれた方です。今日は、江澤先生がよくおっしゃっていたことを中心にお話します。

■八百屋は食べもの屋、モノ売りにあらず

「食べてみた？」というのが江澤先生の口癖。「食べなきゃわからないよ！」とよく言われました。八百屋は、「食べもの」を売っていることを忘れないでください。おいしいものを知らなければ、まずいのもわかりません。おいしい野菜の味を知ることは大切です。「おいしいことは飽きないこと」。つまり、また食べたくなる、ということです。おいしい野菜を売れば、お客さんはまた来てくれます。

■伝えることが大切

黙っていても売れる時代は終わりました。きちんと説明することが大切で、説明してもうまく伝わらないときは、試食してもらっておいしさを伝えます。ここをしっかりやれば、もっともっといい商売ができます。

売れるということはお客さんにきちんと伝わった、ということです。野菜のおいしさを伝えれば、利益につながります。「あの八百屋はよそとは違う」、「行くと食べ方や旬を教えてください」、「いいものはいい、悪いものは悪いと言ってくれる」と思われるような八百屋になれば、自然にお客さんも増えます。

■八百屋は地域の健康を守る商売

世の中にはいろいろな仕事がありますが、八百屋は野菜、果物を売ってお客さんの健康を守る、非常にいい商売です。「からだにいいものだから、たくさん食べてください」と、誇りを持って言い続けることが大事です。

■八百屋は野菜のプロフェッショナル

八百屋は野菜のプロです。われわれが言わなければ、野菜は旬も本来の味もなくなってしまいます。

季節はずれのものを探しに来たお客さんに、「今は時期はずれで、おいしくないから扱っていないんですよ」と説明できないと、「向こうのスーパーにはあったわよ」などと言われかねません。確かに、今は、味や値段のことを言わなければ、一年中、何でもあります。でも、野菜のプロとしておすすめできるか、という疑問です。

■「儲ける」のではなく「儲かる」ようにする

「儲け」という字を分解すると、「信」と「者」。店の「信者」を作ることが、儲けにつながる。お客さんの役に立てば、信者になってくれる。そうすれば、自然に儲かるようになるということです。

■八百屋に必要な勉強をする場が八百屋塾

お客さんに、どうおいしいのか、どういう食べ方がいいのか、野菜のよさ、おいしさを、ちゃんと伝えることが、お店の繁昌につながります。そのために必要な勉強をする場が八百屋塾です。昔の野菜と今の野菜は変わってきていますし、時代とともに消費者の食べ方も変化していきます。八百屋に限らず、いつも勉強していなければ、世の中についていけません。

■勉強に終わりはない

1つの品種、1つの産地は、1年に1回しか出ない。10年でやっと10回、年月を重ねて勉強しないと全体は見えてきません。焦らず勉強して知識を蓄積していきましょう。

