

What?

Why?



所長 山本の

ワイズリレーインタビュー

第64回 ヤマニ醤油 高田営業所 代表 鈴木 泰治さんに聞きました!

今も御用聞きの訪問販売をし、大切にお客様に届け続ける高田営業所の「ていねいにまわること」

Q 業務内容を教えてください。

醤油と味噌の配達、訪問販売を行なっています。岩手県の沿岸、北は宮古から宮城県の気仙沼あたり。内陸は、住田、一関、遠野まで、陸前高田市から1時間半ほどの圏内で訪問をしています。この訪問販売は、御用聞きとしての商売で、昔はどの町内でもあったものでした。それをメインでしています。スキル、適正、地域柄、それが絶妙なバランスであるからこそ、現在も成り立っていると思います。

また、沿岸である陸前高田の海産物と、地元の醤油の味はセットあり、食文化といえば大げさかもしれませんが、それも含めて食を担っている自負はあります。

Q 製造はしないのですか？

花巻市の佐々長醸造さんで作り、こちらに配達してもらったものを販売しています。震災前は、ヤマニ醤油という醸造所がありましたが、現在は、本部のヤマニ醤油株式会社の「ブランド管理」、高田営業所の「販売」、佐々長醸造の「製造」として、3社で分けています。

Q 今に至る経緯を教えてください。

震災で、ヤマニ醤油株式会社が流出し、私の自宅も流され、一旦、辞めることとなりました。就職とか考えられる状況ではなかったのですが、本社の社長である新沼さんから事業を継続したいということを聞きました。ただ、製造設備を陸前高田市では当時考えられなかったと思います。作れないけど、販売はしたい。そこで、いろいろ話し合いをした結果、2011年11月、佐々長醸造さんで製造、自分が独立をして販売をすることになりました。

レシピは新沼社長が保管してあったので、全く同じ材料、全く同じ作り方で、佐々長醸造さんと追求して、ヤマニ醤油の味を復元できました。

入社の際、25歳くらいの時に陸上自衛隊を辞めて、地元に戻って来ました。何社か務めていたところ、近所の方からヤマニ醤油さんで配達募集を知り、自宅からも近かったので応募しました。そこから20年ほど勤め



きっと、訪問先でいろいろなおしゃべりを地元の方としているのかなと思います。「鈴木さん」と声をかけたくなる、なつっこい笑顔の方でした。



ています。今は個人事業として、事務員さんとパートさんとで営業所をしています。お盆前とお正月前の繁忙期にはアルバイトさんを2、3名雇っています。

私の仕事は、販売と配達で、毎日地区ごとに計画を立てて動いています。販売といっても、スーパーさんやドラッグストアさんに卸すタイプではなく、既存のお客様にお伺いする訪問販売をしています。

Q どのような商品を取り扱っていますか？

濃口醤油が3種類、この地域で好まれている、色もあまり濃くなく、口あたり甘めの醤油を扱っています。また、ご好評いただいている売上の半分を占めるメインのほんつゆ。一般家庭ではこの「つゆ」が好まれています。味噌は、元々のヤマニ醤油の時も作ってはいなかったのですが、今は扱っています。基本にご家庭をまわります。また、陸前高田市の道の駅や産直、町の商店さんにも置かせていただいています。

訪問する頻度は様々ですが、1人で3,000件ほどのお客様を台帳で管理しています。ただ、長年の勤も働かせ、そろそろかなあというのを思いながら訪問しています。病気はできないので、健康であることを心がけています。

醤油は、瓶の時は本当に重かったのですが、震災後ペットボトルとなり大分持ち運びが楽になりました。体力仕事なので、年齢も限られることでもありますが、60代までは続けれると思っています。自衛隊にいた事が仕事

Monthly
Person



ヤマニ醤油 高田営業所

代表
鈴木 泰治（すずき・やすはる）

昭和52年8月10日生まれの鈴木さんの休日は、3人の子供と遊ぶよきお父さん。趣味は、漫画を読むことです。とのこと。

昔からこの地域に親しまれている味。醸造所があった頃の景色も、思いも、全て紡がれ、今日も家庭のきほんの味として、食卓を彩ります。



有限会社 桜木家具店 常務取締役 高橋 勇樹さんからのご紹介



に役立っています。

Q 他社と違うセールスポイントを教えてください。

スーパーで陳列した商品をお客様が買うのではなく、私が直接お客様に伺って、「そろそろどうですか?」と接するため、良くも悪くもお客様と近くなる商売です。そこが大手の醤油屋さんとは違う所です。その訪問では、地域や季節性も考えながら積荷を変えていきます。

お客様の中で特に多いのは、おばあちゃんです。嫁いだ時から、また子供の時からヤマニ醤油に馴染んでいる方が多く、愛用いただいています。それでも、この先、代わり問題を抱えています。スムーズにヤマニ醤油を受け継いでいただけのご家庭もあるのですが、一緒に暮らしていなかったり、お嫁さんが別の醤油を使うこともあります。他の調味料もそうですが、訪問販売しているだけに大切にしていきたいです。

Q 仕事の魅力は何ですか?

毎日毎日、トラックでまわっているのですが、景色を見れる事です。季節を感じれる他に、震災から復興していく様と一緒に見れている事です。地域ごとの変化を感じる事ができるのも、魅力的な所だと思います。ヤマニ醤油株式会社の先輩の皆様が、味や御用聞き販売を守って来てくれたおかげで、引き継いでいただけること。そして、お客様から「いつも美味しいね」と直接聞けることです。

Q 自分なりの勉強方法はありますか?

いろんな方のお話を業種問わず聞くようにしています。

Q 会社としての目標はありますか?

コロナ禍が長かったため、世の中が変わってしまいました。目標としては、コロナ前の売り上げに戻す事です。

Q 個人としての目標はありますか?

小さい子供がいるので、私が稼げるところまでは稼いで、しっかりと成長を見守りたいです。今まで以上に健康に気をつけたいのが最大の目標です。ソフトテニスやボクシングをしてきたので、運動する時間を作りたいです。

Q 仕事をやる上で大切にしていることは何ですか?

訪問販売でどうしても売れない時、前社長から教わった「ていねいにまわれ」という言葉です。「ていねい」の中に何十個も言葉があるのだと思います。売れない時こそ、ていねいに訪問することを大切にしています。運転や1日の業務にも繋がっていきます。それを1日、1ヶ月、1年続けることが大事だと思います。

Q 好きな芸能人を教えてください。

ちょっと迷いましたが、白石麻衣さんです。可愛さと綺麗さが自分の中でちょうどよく、清楚な感じも好きです。



ヤマニ醤油 高田営業所

陸前高田市高田町字大町104-1

0192-47-4347