

現役行商から学ぶ商品力

年末年始、青森の実家に帰省した。例年は年末まで商売でバタバタしているのだが、今回は三十日には移動販売用トラックの掃除をしていた。父は「今年は海がシケたのもあるけど、早々にたくさん売れたから、終わり」だそうだ。調子も良さそうなので、酒の力も借りて、久しぶりに商売の秘訣を聞いてみた。

移

動販売を生業にして、この道五十年。同期が移動販売を引退していくなかで、今年七十一歳を迎える父はまだ現役。消費税増税がやってくる頃、トラックを

買い替えるかどうかで父と母は相談していた。父は「消費税にびびって行商やったらつかあ。増税前だろうが後だろうが、トラック買うのにたいして変わらねえよ」と言う。いやいや五百万円の行商用トラックは、三％違えば十五万円の差がでる。結局購入を決めたのは増税後。「何で早く買い替えなかったのか、十五万円も損したんだよ」と母は大変残念そうだった。当然母の言い分が常識的だ。しかし父は、「十五万円でグズグズ言うな。そんなもん、バアッと売ってすぐ取り返してやるよ」と強気。あと十年はやってやるという気迫を感じた。一見、大雑把でダメに見えるが、逆にそこが多くのお客さんに愛される秘訣であろう。父に「黙、そのミカン食べてみろ」と言われて、ひとつ食べてみると凄く美味しかった。「うめえええ、これが売れるんだなあ。二百箱も売れたかなあ」と自慢気で

ある。数年前は売れても百箱ほどだったと思っていたので、数が伸びた理由を聞いてみた。「ミカンは、とにかく一番うまいのを仕入れる。多少高くても、とにかくうまいヤツだ。売れなきゃ安くしてでも、家に置いてくる。その家族が『うまいっ、うまいっ』って食べるんだ。美味しいもんだから、無くなると『ムロさん、ミカン持ってきてえ』ってなあって、電話がかかってくる。中途半端なミカンだと、値段は手頃でも、電話がかかってこない。みんな何だかんだ言って、うまいもの食いたいんだな」と自信満々の表情を浮かべていた。

青

森の実家の食卓には母の手料理を中心に、大間のマグロやウニ、イクラ等が並ぶ。魚売りの息子で本当に良かったと思う瞬間でもある。その中でも、たくさん食べたのは、大好物の「お煮しめ」だ。「煮しめ、本当に美味しいなあ」とこぼすと、母は満面の笑みを浮かべた。すると、父が話し始めた。「商売をしていて、いろんなところの奥さんやおばあちゃんと話すけど、

息子がたまに実家に帰って来ても、手料理を食べてくれないと言っている人が多い。なんでかわかるか」。無言の私に衝撃の一言、「料理がまずいからだよ」と。家族や社員を連れて青森の家に帰ると、魚もそうだが、煮しめを家族や社員に勧めている自分がいる。大皿に山盛りの煮しめがいつも空っぽになるのは、やはり美味しいからだ。美味しいミカンだから電話がかかってくる。料理がまずいから食べない。至極当然でシンプルなことなのだが、なぜかそこを外して、他に原因が無いかを考えてしまう。提供する商品やサービスの善し悪しを判断するシンプルな指標が、本当に良い商品やサービスであれば「リピートされる」「紹介される」ということだ。文面や言葉でいただく褒め言葉に慢心せず、お客さんが、リピートしたくなる、紹介したくなるように磨き続けることが大切だ。

今年の干支は丙申ひのえさる。ニセモノの商品やサービスが益々淘汰され、本物の商品やサービスが更なる注目を浴びる年。我々も今一度、本物を目指していく年にしたい。



(株)キャリアコンサルティング 代表取締役社長 室舘 勲
Murodate Isao

1971年青森県に生まれる。2003年株式会社キャリアコンサルティングを設立。2007年ブータン王国立マネジメント大学にて講演。就活支援「プレミアムスタイル」は2015年4月入社の内定率98.37%を達成。著書に「夢を見て 夢を叶えて 夢になる」(致知出版社)、「まずは上司を勝たせなさい」(講談社)、「仕事で結果を出す人の頭の中」(しのめ出版)がある。