

株式会社 ゆうき八百屋発足にあたり
一人間の全体性のコミュニケーションを一

代表取締役 安 莊栄

株式会社ゆうき八百屋を9月24日に設立し、代表取締役を務める事になりました。
私は皆様にとっては馴染みの薄い存在と思われるので、別紙に略歴を記させていただきました。

さて、「元気な八百屋ゆうきの会」と「株式会社ゆうき八百屋」の設立の理念や思いは、
長本・稲津 両先輩によって言い尽くされております。私に与えられた役割は、この理念
や思いを現実に移し変えていく作業以外にありません。

そのために、まずは次の様なテーマを掲げ、株式会社ゆうき八百屋の運営に当たって
いく所存です。

I. 商品の高度化

1. 質と価格のバランスに優れた商品の開発
2. 地域性や季節性などマス・マーケットには出来ないテイストを持った商品の開発

II. 小売店志向の流通の構築

1. 注文ロットの適正化
2. 小売店のバックヤード機能の肩代り

III. 受発注・物流システムの効率化と迅速化

1. ネットを駆使した受発注システムの構築
2. 最大限の効率を生み出す物流ネットワークの構築

IV. 小売店に有用な生産情報の発信

1. 生産・産地情報の収集の緻密化
2. 埋もれている情報の収集
3. 来店客の関心を魅きつける情報の分析及び発信

V. 営業スタッフの質の向上

1. 小売店経営者と同じ目線に立てるスタッフ教育
2. 豊富な商品生産知識を持ったスタッフの育成

最後に現実の事しか考えていない奴だと思われるのもしゃくなので、自己紹介がてら私も一言だけ「思い」を述べさせていただきます。

時代は、人間を競争合理性（市場原理）の枠の中に囲い込み切るかの様に見受けられます。この原理は、人間の自我の欲望にその根拠を持っていますので、全否定出来ないものです。しかしながら、アメリカや日本・西欧という先進国での人々の「心の荒廃」も顕著であります。思いきって言ってしまうと、私は現代を支配する基本的な要素である「理性」や「知性」によって心はコントロール出来ないと考えています。

心はコントロールされるものではなく、感覚器官や運動器官に基づいた生理（体内自然）によって育まれるものと考えています。「理性」や「知性」も人間の本質に根ざしたのですが、これに依存しきった現代社会は、片寄りが過ぎている様に思います。

食品小売りの現場ひとつ取っても、スーパーやコンビニの様なマーケティング技術と経済合理性によって純化されたアメリカ的存在が圧倒的に優位に立っています。

この存在を貫く原理は、機能性と人間の行動科学に基づく店内環境の構築とオペレーションにあります。それが生み出す「無機質」な空間とコミュニケーションは、この現代社会を端的に表しています。「食べ物」を売り買いするという自然な行為から、人間の「情動」が反応するという関係性が徹底的に排除されているのです。

この様な状況の中では、買う側と売る側が声を掛け合ったり、品物の質感を確かめながら商品の選択が出来る場を設けている我々食品小売店は、文字通り不効率な存在であります。しかしながら、不効率だというその事自体によって、我々小売店は新たな価値をほらみ、ひょっとしたら貴重な存在になりつつあるかも知れません。

化学的、機械的な生産方法に頼らずに自然の力を最大限に引き出した商品に自信を持ち、お客様の好みにも精通した店主が、全人格（ネガティブな面も含めて）をかけてお客様と対面でコミュニケーションする。この時代にあっては、この商いの単純さもロマンの香りをまといつつあるように思います。この時代に「農的暮らし」が、一部の人達にとって魅力的に映るようになってきています。「商的暮らし」も時代が一回転すれば社会的存在として輝き出すかも知れません。

お客様が来てくれないのは小売業の宿命です。お客様を待ちながらのルーティンワークの場がダイナミックな人間同士の交流の場であると発想の転換ができれば、お店は隠れていた魅力を含めて輝き出すのではないのでしょうか。ひょっとしたら食べ物を通じた身体健康のみならず、コミュニケーションを通じた心の健康にだって役立っているかも知れません。

「新しい卸し出来るのか、ひとつお手並でも拝見といくか」という高見の見物も悪くはありませんが、お互いのくすんだ現実と胸に秘めたロマンを、この無機質な時代にぶつけ合うのも悪くはないと思いませんか。

お互い「理性」と「知性」はちょっと足りないのですから、その領域で勝負している生協や宅配業者に勝てる筈はありません。ちょっと余分に備わった「野生」と「感性」の領域で勝負していくしかないではありませんか。それこそが我々小売業者の唯一絶対な経営資源であり、可能性の宝庫だと思います。

株式会社ゆうき八百屋は、そんな野趣あふれる店主達が交わり、ロマンと現実の間を右往左往しながら、自らの価値を高め合おうとする場です。

中間流通にも皆様の知恵が必要です。どうぞ力を貸すつもりで奮ってご参加ください。

安 莊 栄 略歴

| | |
|-------|---|
| 1957年 | 千葉県に生まれる |
| 1985年 | (株)大地でアルバイト開始 宅配会員の一軒目の区分けを行う 真夜中は産地仕入れで4 tトラックを転がし、朝5時から早朝区分けに入り、昼から夜は構内作業という若さでした |
| 1986年 | (株)大地入社 共同購入の配達や仕入部のスタッフとして働く |
| 1987年 | (株)大地物産に異動 らでいっしゅぼーやの立ち上げを中心に、生協、スーパー等への卸売業務と日本全国の有機農業生産者の開拓に従事する |
| 1992年 | 上記業務に加工食品の仕入れ商品開発業務が加わる |
| 1996年 | (株)大地物産退職 |
| 1997年 | (株)風水プロジェクト設立 代表に就任 「スリービーンズ鎌倉店」の経営を引き継ぐ |
| 2001年 | 杉並区「ぴゅあきっちゃん」の経営を引き継ぐ |
| 2002年 | 商品開発部門を杉並区久我山に設立 |
| 2004年 | (株)ゆうき八百屋 代表に就任 |