

2009.7
VOL.16

おとうふ日和

まいにちのおとうふは、どんな薬にも勝るもの。
そのままよし、煮てもよし、焼いてもよし。本物の食は、すぐここにありました。

こんにちは。株式会社手造り屋 社長の岩崎勉です。

父からの教えから学ぶ

私なぜ書こうかと思えますと、
昨年から、急激に値下げ競争が激しくなり、円高の影響で当然下げられる商品と、値上げをしなければならぬ商品があるはずなのに、なんでもかんでも競争に勝つために値下げに走っています。どの業界でも商品のアイテムが増え、とうふを買うにも選ぶのに大変悩みます。食品を営む経営者として、これで良いのか！本当に買う人のためになるのか！疑問でなりません。価格の競争でなく、安心、品質、美味しさの競争であって欲しい、昔はそうだったと思えますし、買う人は安心して買うことが出来ました。今はどうでしょうか。
私の父は明治45年3月30日生まれですが、もう2カ月で90歳になろうというときに亡くなりました。私が子供のとき、一緒にお得意さんを訪問するとき、何回も車に乗せてもらいました。そのときの言葉です。今大事なことだと、強く感じております。

父からの教え 1

「高く買って、安く売ることだよ」
子供のころ聞き流していましたが、だんだん意味深いものがあり、仕事をするうえで、大切なことが少し解ってきたなと思えました。
そして、長い年月が経つに従い、不況のときこそ、皆さんに助けられ、協力され、乗り切っことを覚えていきます。
高く買うことの一例として、農家の方から買う農作物、大豆屋さんから買う大豆など、原則として値切ったことはありません。
その結果良いものを作ってくれるし、大豆屋さんは良い大豆を持ってきてくれます。美味しい豆腐ができ、食べる人に喜んで頂ければ最高です。
安く売ることの意味は近江商人の三方よしによく似ています。
「作る人、買う人、世間」三方が良いように考えれば、おのずと決まってくるのが解ったように思います。
今は一部の大企業、量販店などが価格をきめ、良いものを、安く販売できる体制ではないような気がします。
この百年に一度の不況といわれるとき、親の代からの大豆屋さんが本当に協力してくれています。ありがとうございます。

父からの教え 2

「この店は安売りで有名だったけど、終わりになった店だよ」
車に乗せてもらいながら、いろいろ教えてもらいました。

父からの教え 3

「企業には、気をつけなさいよ」と言われました。は、言わないでおきます。

今この不況下にお店「手づくりやさん」ブランドは皆さんに愛されるようになりました。
原点に戻り、原理原則をまもり、その思いを強くもって進んでいきたいと思えます。

