

# 食のビジネスパートナーを探せ！ (第4回)



農業は、確実に作り売りの時代から提案型マーケティングの時代へと移行してきている。この連載は、フードビジネスに関わるキーマンたちからあなたの食材提案のためのキーワードを引き出し、ビジネスパートナー探しの一助とするものである。

**小島理喜雄さん** (ウーベルフーズ株式会社 東京都文京区本郷4-37-10)

聞き手：西田真二

【プロフィール】昭和9年に長野県で6人兄弟の三男として生まれ高校まで長野で過ごす。法政大学法学部を卒業後プラスチック材料会社の日本有機に入社。昭和45年までここで勤め46年に独立。当時まだ新しい包材として注目され始めたポリプロピレンを使ったパッケージ会社の(株)日興を設

立する。200度以上の耐熱性のある温度に強く応用範囲が広いこの包材も当時は接着技術がなく、自らそれを開発することで広範な食品業界のユーザーを獲得してきた。50年代に入り森永乳業との提携で乳製品を主とする宅配企業のウーベルフーズ(株)を54年に設立する。

Q: 独立されるきっかけは何だったんですか。

小島: プラスチックメーカーに勤めていて、つくづくメーカーというのは景気に振り回され、取引先に振り回され不安定なものだと考えていましたが、そんな時にポリプロピレンという素材に出会ったわけです。当時はまだこのフィルム材の接着技術がなくて包材として使えなかったのですが、これができることが分かってパッケージの会社を興したんです。しかもメーカーとしてではなくシステムを売ることを考えました。

Q: つまり、小島さんはシステムのソフトを売る側へ回ったわけですね。

小島: そうです。中小企業メーカーは本当に景気に振り回されます。メーカーとしてでなく企画力や市場開拓力を売ることです。実な基盤を作らなかつたんです。そのパッケージを毎年晴海で開かれている包装展に出品したら、何千万と面白いように売れました。包装のシステムを売ったわけです。主に売ったのは漬け物屋さんと魚屋さんです。と言うのも彼等の商品には〇〇という漬け物屋さんなどという顔がないからです。袋に屋号が書いてあつたってそれは商品の顔にはなりません。△△という魚屋の顔がないんじゃないでしょうか。皆同じなんです。展示会に来られたお客様にこれから量販店に自分の商品を売る時に自分の顔を持たなければ売れませんよ、そうアドバイス

しましたら、うちのを作ってくれということになるわけです。面白い程売れましたね。

Q: 包装展の成果をどう広げられたんですか。

小島: それから私は大洗に営業所を構えましてね。大洗は魚がとれる場所ではないんです。加工所が日本一多いところなんです。600軒ありますからね。そこにいてさんざん吹聴しましてね。「こんなことしていたら売れないよ。こういうパッケージを使ってこういうデザインでこういう商品の顔を作らなければダメだね」とやったわけです。最初は大変でしたよ。なんだこいつ、魚なんかとれない長野から出てきてなにを言ってるやがるって感じで、俺の商売を馬鹿にするのかって怒鳴られましたね。名刺なんか目の前で破かれるんですから。でもこういう人がいいんですよ。反応がない人はかえってダメですね。一番怒っていた人が、数日すると電話かけてきてましてね。おまえ面白いこと言うやつだ、少し話し聞かせろって言うわけです。それからはず蔓式にどこでも話が進みました。結局、商品企画そのものを含めて包装設備と一緒にソフトを売ったんです。シシャモなんかのパッケージはうちが作ったんです。

Q: 漬け物屋さんはどうでしたか。

小島: これは漬け物屋さんでも同じでしたね。漬け物屋さんで今は東洋水産に吸収されましたが、酒悦という会社があります。

これは当時の経営者のばあさんがとうとう潰してしまいましたが、潰れる前にそこに行つたんですよ。ばあさんに「売れないでしょう」って言いまして、あなた何言うの！って怒りましてね。それでこう言ったんです。だって今食品は糖度離れ、塩度離れしているんですよ。お宅で売っている漬物物を食べてもらんなさい、どうですか。そう言いましたら、私のところは300年の歴史があるんですよ、と云うんです。それで、伝統、伝統と言われど、伝統と言うものはいいものを作り替えたり、取捨選択することでしょうと言つたんです。そしてその後酒悦はたちまち潰れました。

そしてその時にいた人が間もなくすつ飛んでしまつてね、これから東洋水産で責任持つてやらなければならぬんですが、どうしたらいいでしょうと言つたわけです。これも結果的に仕事になりましたよ(笑)。

Q: 次に宅配業の方へ進出するわけですが、きっかけは何ですか。

小島: 森永乳業のマネキン(対面販売員)派遣とかセールキャンペーンなど何でもやることになったのがそもそものきっかけです。ご存知のようにマネキンの仕事は今日は森永の商品、明日は明治というように商品はしょっちゅう変わるわけですね。そこで問題になるのがマネキンが自分が販売する商品にどのようなロイヤリティを持っているかなんです。その商品への惚れ込みようが

牛乳配達から始めた宅配業は、単に牛乳を届けるのではなく、届ける人と受け取る人のコミュニケーションを深めることが大切です。その仲立ちとして、届けるものがあるならば、その品物には心のこもったものを届けたいと思います。

強ければ優れた販売能力を発揮しますし、自分から商品知識をきちんと身につけ、お客様に対する時の姿勢も違ってくる。さらにお客様に感謝されることも大きなモチベーションになります。これを指導してきて女性が扱うことがうまくなってきたんですよ。男性より女性の方が根気がありますし、きめの細かな配慮ができる。ですから女性が仕事に惚れ込むと、もう一種の信者のようになるとね。もう25年になりますよ、現在では関東一円の森永のマネキンを引き受けています。

Q: 最初はどこから牛乳の宅配を始めたんですか。

小島: 高島平の団地で早朝の配達からです。約8000軒あるんですが、契約をとらなければ配達もありませんから地元の人屋さんに頼みましてね。景品にテレビ出すから集めてくれてね。森永にも頼んでプリンだとかヨーグルトだとか出してもらってやりましたら、ぱーっと集まりました。連日並ぶんですよ。ところがしばらくしたら4000軒になっちゃいましたね。一気に半分ですよ。団地族は凄いですね、あつという間に広がりますからね。最初は良かったですよ。でもここはダイエーもあるし、松坂屋もあるんです。街が出来ているんです。ある日団地の商店で牛乳を11168円で

こだわり野菜 第一弾

新成ねぎ 申し込み締め切り日 1月25日(火)

※お申し込みは、1月25日(火)までです。お申し込みは、1月25日(火)までです。

新成ねぎ 1セット(10~12本) 約2kg 680円

生産者 高島平 高島平産 新成ねぎ

※お申し込みは、1月25日(火)までです。お申し込みは、1月25日(火)までです。

こだわり野菜 第二弾

納物用 野菜3種 申し込み締め切り日 2月28日(月)

※お申し込みは、2月28日(月)までです。お申し込みは、2月28日(月)までです。

新成ねぎ 3本 1パック 約1.5kg 1個

白菜12個 (約1.5kg) 1個

550円

生産者 高島平 高島平産 新成ねぎ

※お申し込みは、2月28日(月)までです。お申し込みは、2月28日(月)までです。

ウーベルフーズの野菜宅配注文票

2週間セールを始めたんですよ。そしたらどんなにその良さを伝えてきたピフィズ菌の入った牛乳だろうが関係ないんですよ、価格で動いてしまう。特に若い世代のニューファミリーばかりですから。その後朝牛乳持つていくと「もう結構です」と毎日20軒、30軒と断られましたね。若い家族の多い団地はダメですね。

Q: そこから配達の仕事や対象を考え直したんですか。

小島: まず朝配をやめて昼配に切り替えたんですよ。先ほどの話ではありませんが女性を戦力化したかった。それと客層を考えました。団地で懲りましたから、配達を喜んでくれる層はどういう層か。比較的高齢の方は昼間いらつしやる方が多い。それで保冷車を用意し、家庭に設置する保冷庫も6時間は保てるように改良しましてね、それで昼配に切り替えたいんです。やはり持つてきてもらいたい人に宅配するのが一番なんです。売らんかなでは宅配というのはダメです。買いに行くのも大変だしという高齢の方が必要としているんですよ。そういう方々は最初はともかくとして、徐々にコミュニケーションを求めるようになるんですよ。もう待つていて声をかけてきます。これは実に有り難いことです。こういう方々は決して価格で選ぶの

ではなく人で選ぶんですよ。現在、60歳以上が過半を占めています。6000軒のお客様を抱えています。6000軒の窓が開いているわけですから、そこに的確に情報を流し、お客様が欲しいものを提供していくことが出来るんですよ。

Q: 野菜の宅配を始めたんですが、これはどうですか。

小島: まだ少ないですが反響は良いですね。もつといろいろなものが欲しいという声が多いです。品目を増やしていきたいんですよ。野菜だけでなく果物や地方の名産品も扱いたいです。今日でしたかテレビニュースで今度ユニクロがトマトを売るそうです。これは中国の野菜にしても同じことですが、うちがこういう量販店がやるようなことを始めてもダメなんです。量販店の競争は凄いですよ。ユニクロのフリースだつてすぐにイトーヨーカドーと同じ価格のものが出ましたしね。農家も同じだと思います。量や規模で農業を考えることだけでなく、他にないもの中国で作れない高品質な鍋物用のネギや香りの高い椎茸です。私が売りたいものは、丹誠込めて作った椎茸だし、泥付きネギや有機の白菜なんです。生産者の顔が見える作物です。その野菜や果物について会話が成り立つような野菜や果物なんです。期待感を持って私達を見ている6000軒のお客様がいるんですよ。いろいろなことが出来ますし、本当に良いものをお届けしたいと思います。