



マルト便

MARUTO INFORMATION

ホームページにバックナンバー掲載中

マルト商事

検索

お客様の笑顔のために...

チャレンジ

9月号 SEP 2020

<http://www.maruto-shoji.co.jp>

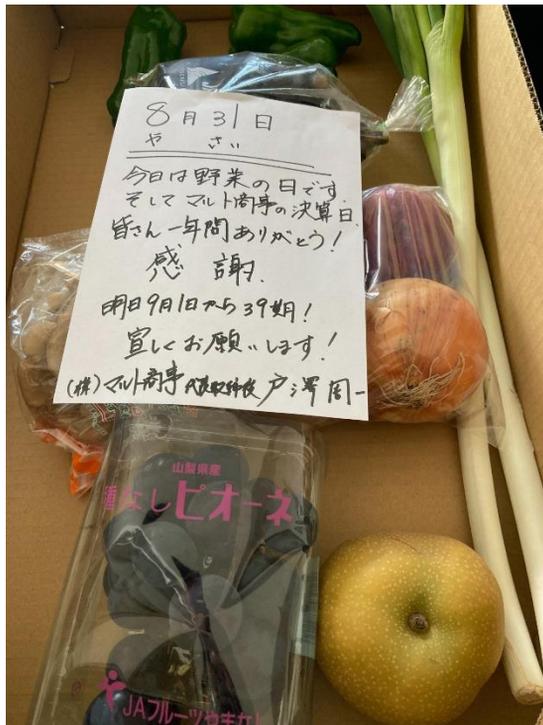
第39期スタート

2020年9月1日よりマルト商事は第39期がスタートしました。38期は新型コロナウイルスが猛威を振るい、世の中が一変するような事態となりました。そんな厳しい環境下ではありますが、関わる皆様のおかげで新しい期を迎えることができました。感謝申し上げます。

まだまだ先の見えない世の中で、我々をとりまく経済環境も厳しい状況は変わりませんが、従業員一同、業務に一層邁進し、関わって頂ける皆さんに喜んで頂けますよう努力をして参ります。今期も変わらぬご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

弊社基幹事業であります剥き玉葱事業においては、今期も北海道産玉葱が順調に生育し、収穫を迎えられており、原料確保の面では当面問題ない期となりそうです。輸入品含め、産地様と連携して、より良い商品供給ができるように努めて参ります。カット野菜事業、原料販売事業につきましても、ご要望にお応えできるよう、今期は一層拡充して参ります。

暗い話題が多いですが、現況をポジティブに捉え、「関わる人をHAPPYに」という弊社企業理念を道しるべに、マルト商事従業員一丸となって進んで参ります。今期も変わらぬご指導、ご鞭撻の程宜しくお願い致します。



となみ野農協様に貴重な機会を頂きました



8月4日に弊社玉葱の契約産地様であるJAとなみ野玉葱出荷組合様の生産者大会にて、基調講演ということでお話をさせて頂く機会を頂きました。ありがたいことです。弊社においては、年間1万5,000トンの玉葱を取扱させて頂いておりますが、国産においてはほぼ100%に近い形で契約仕入をさせて頂いています。契約産地様と相互理解を図ることはとても大切なことであると考えています。

今回のように私共の業務についてお話をさせて頂く機会を頂いたり、工場にご来社頂き、業務を見て頂いたり、私共にとってはコミュニケーションをとらせて頂く大切な場であると考えております。

今回は、拙い話ではありますが、現在のコロナ禍における玉葱流通を取り巻く環境について、また今後の変化含め、私たちが見ている未来の姿であったりをお伝えさせて頂きました。

ご参加いただきました皆様に有益なお話ができただけ不安ではありますが、産地様とは様々な形でコミュニケーションをとらせて頂き、より良い玉葱含め、野菜を供給頂き、お客様、ひいては食べて頂ける消費者の方に喜んでいただけるような橋渡しができるようにと思います。

“食”の分野で役立つマーケティング情報

今年の夏もほんとうに暑い日が続いています。新型コロナのこともあります。いまはそれよりも熱中症が心配で外に出ることも少なく、冷房で涼しくなった部屋の中にもりがちです。そういえば本来であればいまごろは日本中が東京オリンピックで盛り上がっているはずなのですが、こんな暑さの中でオリンピックを開催しようとしていたなんて信じられないというのが正直なところではあります。

オリンピックといえば渋野日向子の活躍もあり、代表の選考が話題になっていたゴルフが一番の楽しみでした。はじめて3年とすこしという言い訳ができることが救いですが、私のゴルフはいまひとつ成長がありません。ですからゴルフはテレビ観戦することのほうが楽しいです。女子の今季メジャー初戦、AIG全英女子オープンで昨年の渋野の優勝に匹敵するような信じられないシンデレラストoryが生まれました。なんと世界ランキング304位の27歳のドイツ人、ソフィア・ポポフ選手が米ツアー初優勝をメジャー大会の全英女子オープンで成し遂げたのです。普段戦っているアメリカの下部ツアーでもポポフは未勝利で、彼女自身も「数週間前はこんなこと夢にも見なかった」と驚いていました。最終18ホールではパーパットの前に、彼女の目には大粒の涙があふれていて、見ていた私も思わずもらい泣きしてしまいました。

興味深かったのは優勝後のポポフの言葉でした。彼女は3週間前の米ツアー大会で仲間のキャディーを引き受けていました。その経験が全英で生きたというのです。「攻めるばかりではなく、安全なショットでもチャンスはつくれるということを学んだ」と。これは選手として試合に出ているときには感じなかったことを、キャディーという普段とは違った立場で試合に臨むことによってはじめて理解できたということだと思います。もちろんこれまでも、ポポフにはコーチから同じようなアドバイスもあったかもしれませんが、どこかで学んでいたかもしれません。しかし、学ぶ状況が変わらない限り気付くことができなかったということなのです。こういうことは仕事でも当てはまる場合があります。

企業の中では上司と部下、営業と製造や管理など互いに自分のたちの立場で意見を言うことはあっても、相手の立場を理解してというのは、相手の仕事を自分が本当に経験してからではないと難しいことが多く、そのことが原因で問題が起こることもよくあります。営業や販売サービスの現場でも同じかもしれません。売る立場、買う立場と互いの主張をぶつけあうだけでなく、それぞれが相手の立場にたつという経験があると、ビジネスはよりスムーズに進み、成果も生まれるように思います。そんなことを考えさせてくれた今年の全英女子オープンでした。



木下康司 きのしたこうじ

1966年生まれ。キノ・アンド・カンパニー株式会社 代表取締役。

デザインとコミュニケーションの力を使い商品やサービスの価値を高めてブランド力を作り出すことに取り組み続けている。

<http://www.kino-company.com>

9月 玉葱商品産地情報

産地		状況
国産黄玉葱	北海道	若干小玉 枯れ芯が発生していますが品位良好です
輸入黄玉葱	USA	—
中国剥き玉葱	山東省 甘肅省	品質・サイズともに良好です
国産赤玉葱	兵庫 北海道	順次北海道に切り替わります 北海道品位良好です
輸入赤玉葱	USA	—

※本記事に関するご要望・改善等ございましたらお気軽にご連絡ください。

お問い合わせはコチラ⇒TEL049-258-5315