

仕事楽しい人 F i l e . 6 0 : 石塚^{としき}隼生さん（青果仲買人）



◆職業選びの基準を“市場”と“野菜”に定めた石塚さん

第61番目の仕事楽しい人は、青果仲買人の
石塚^{としき}隼生さんです。

以前に、第23番目の仕事楽しい人として鮮魚仲買人の平木さんをご紹介していますが、平木さんと比較して石塚さんは、とても大人しい印象を持ちました。

仲買という同じような仕事をしていても、活きの良さが売りの魚と鮮度が命の青果というように扱う商品が異なると、携わる人たちの性質も違って来るのかもしれませんが。こんな思いを抱きながら、石塚さんのインタビューをはじめました。

石塚さんが、青果卸の仕事を見つけたのは高校3年生の時。

学校に申請されている求人票を片っ端からめくると、2社が目にとまりました。

1社は冷凍食品を扱う企業、もう1社は青果を扱う企業。

石塚さんが企業選びの決め手としたキーワードは、“市場”と“野菜”です。

これらに関連する仕事を無意識のうちに探していたのだそうです。

ここで、素朴な疑問が浮かびます。

なぜ、石塚さんは、“市場”と“野菜”を職業選択の基準にしたのか？

この質問をすると、石塚さんから幼少時代の話が飛び出しました。

石塚さんは、焼き鳥屋を営む両親の家庭で育ちました。

男三兄弟で、石塚さんは、真中の次男。

多感な年齢の時は、よく兄弟喧嘩もしたそうですが、今では仲がいいそうです。

石塚さんが小学校に入学すると、石塚さんは、お父さんに誘われて、ちよくちよく築地に行っていました。

何か手伝うわけでもなく、ただ単に、お父さんの仕入れに付き添う。

こんな感じで、お父さんのお伴をしていました。

石塚さんには、お兄さんと弟がいるので、ある年齢になるとそれぞれの兄弟が、お父さんと築地に行っていたのか尋ねると、石塚さんだけがそうしていたそうです。

どうしてそうなったのか？

答えは簡単明瞭で、石塚さんだけが、築地に行くのを楽しみにしていたから。

石塚さんは、市場の活気のある雰囲気が好きでした。

そして、何よりも築地で楽しかったのは、お父さんの仕入れが終わったあとの食事。

一号店の吉野家の牛丼。

新鮮なネタのお寿司屋さん。

見たこともない大きさのエビフライを出す定食屋。

これら全ての食べ物が、たまらなく美味しかったのだそうです。

この話をしている石塚さんの飛びつきりな笑顔を見ていると、お父さんが石塚さんを市場に連れて行った気持ちがわかるような気がしました。

次に職業を選ぶ2つ目の基準の“野菜”ですが、こちらは、高校2年生の時に選択した科目が影響しています。

石塚さんは、なんとなくですが、環境問題を学びながら野菜を作る授業を履修しました。

カブや大根、そしてお米などを育てる実地の授業を通じて石塚さんに、

“自分たちで作った農作物は美味しい”

という感性が芽生えました。

石塚さんの野菜への興味が発芽した時代の詳細は、“「美味しいモノを届けたい」の自然な思い”にてご案内しましょう。

◆石塚さんが大切にしているキーワード

品質にこだわる。

野菜は完ぺきなモノもあれば痛んでいるモノもあります。

こういう野菜を卸さないように細心の注意を払って検品をしています。

◆石塚さんのパワー○○

チョコレート

甘いものに目がなく、特に、でん六のピーナッツチョコが大好きです。

これを食べると、仕事へのやる気が倍増します。

◆石塚さんのコツコツ

始業前の段取り

トマトの注文担当になってから実施するようになりました。

段取りをつけることで、仕事の生産性は飛躍的に向上します。

◆「美味しいモノを届けたい」の自然な思い

石塚さんが、“自分たちで作った農作物は美味しい”と感じたのは、惜しまず手間をかけたから。

肥料作りから害虫駆除、そして草むしり。

野菜を収穫するまでには、多くの労力を注がねばなりません。

石塚さんは、この作業が楽しかったのだそうです。

それは、農作業を通じて、畑を運営管理しているお爺ちゃんお婆ちゃんたちとごく自然に話をし、世代を超えた交流ができたから。

そして、収穫期になると自分たちが栽培した野菜を料理してみんなで食べる。

野菜に注いできた時間分だけの感動が、ここにはありました。

これらの体験から石塚さんは、青果仲買人の職業を選んだのです。

石塚さんがこの仕事をしていて最も嬉しい瞬間は、前日と同じ商品の注文が入った時。それはまるで、「お代わりをお願いします」と言われているような感じがするのだそうです。

石塚さんに注文を出すのは、スーパーのバイヤーさん。
お店に並べた商品をお客様に繰り返し買っていただいたから、バイヤーさんが注文を出す。

お客様が、同じ商品を繰り返し購入する理由は、たったの一つ。
鮮度が良くて美味しいから。

このお代わりのエピソードを話している石塚さんの表情は、「繰り返し注文はお客様からの『美味しいよ』の声で、生産者のみなさんが農作物に注いだ愛情がお客様に届いた証なので嬉しいんです」と言っている様に、私の目には映りました。

石塚さんに仲買人の仕事の難しさを尋ねると、
商品が不足した時の調達交渉。
気温の変動で、野菜の売れる量も変化します。
天候によって、収穫量も変わります。
このように、消費量にも生産量にも、自分では如何ともしがたい不安定な要素があり、しかも長期保存できない青果を扱う仲買の仕事には、調達交渉は日常的に行われます。
市場の活気の元は、ここにあるとも言えるわけです。

入社6年のキャリアで若干23歳の石塚さんが、切った張ったの交渉に臨むのは相当のことだと容易に想像できますが、石塚さんから^{ひる}怯む様子は垣間見えませんでした。

石塚さんの口からは、「市場の中で、名前を呼ばれることが少ないので、まだまだ自分は認められていないのですが」という言葉が出てくるのですが、表情には「いずれは、それだけの信頼が得られますよ」という思いが浮かんでいます。

これは私の想像なのですが、石塚さんの体の中に、“市場のタフな交渉は、丹精を込めて野菜を作った生産者と、美味しい野菜を求める消費者を結びつける上で、当たり前なことなんだ”という感覚が入り込んでいるような気がします。

幼少時代に、美味しいもの食べたさに築地に通った石塚さん。
高校時代に、手間を惜しまず作った野菜の美味しさを味わった石塚さん。
だからこそ、美味しい野菜を作った人に代わって、お客様にその美味しいを届けたいという石塚さんの言葉に、変な力みや不自然さを感じないのでしょうか。

◆石塚さんのプロフィール

職業：青果仲買人

所属：株式会社大治 (<http://www.daiharu.co.jp/>)

◆青果仲買人とは？

(NHKプロフェッショナル仕事の流儀-青果店店主・杉本晃章氏の紹介文より抜粋)

市場へ向かう杉本晃章は、胃潰瘍で入院した時以外、48年間一日も休んだことがない。都内屈指の市場から、良い野菜だけを仕入れる。杉本は目利きの鋭さで日本一と称される。選んだのは、愛知県豊川市で生産された、収穫末期の小ぶりのトマト。八百屋は博打のような商売だと、杉本は語る。また、ハズレがあってはダメだとも語った。

今年の春は全国的に気温が上がらず、良い野菜が少ない。地元の農家が育てたスナップエンドウに目をつけたが、これは競りで落とさねばならない。杉本晃章は意表をつく高値でライバルをひるませ、一気に決着をつけた。攻めの商いを続ける杉本の秘策は、独自ルートで入手するこだわり野菜である。縞インゲンアントシアニンが作るまだら模様が敬遠され、作られなくなった幻の野菜である。

杉本晃章は新潟県津南町に向かった。こだわりの野菜をさらに仕入れるという。訪ねたのは、農薬を極力使わない野菜作りに取り組んでいる農家。すぐに畑を見せてもらった。杉本は収穫したてのアスパラガスを大量に仕入れた。店に戻ると、最も目立つ位置にアスパラガスを並べ、熱く売り込んだ。

このようなプロの青果店の店主、スーパーのバイヤー、飲食店の店長に満足いただく商品を届けるのが青果仲買人の仕事。

◆青果仲買人に求められる能力

体験学習力：体験を自分の感性に取り込む吸収力

商品知識：多様な産地や野菜の種類・特性に関する豊富な知識

予知能力：生産と消費の動向を分析して的確な発注をする力

交渉力：顧客の要望に応じて商品を調達する力

自然体：肩の力を抜いて、あらゆることをごく自然に行う力