

## 報告 展示会で魅せた。今年のマルシンはこれだ！

皆さん、今年も恒例イベントである2つに出展させて頂きました！最初は幕張メッセで開催された『スーパーマーケットトレードショー2019（画像①②）』。例年通り長野県ブースより情報発信致しました。そこで発表したのがこちら！（画像③）。そう、今年のマルシンフーズは『オリジナルサイダー』にチャレンジするのです^^。ご試飲頂いたご来場者方々には数々の「美味しいね」「デザインも最高だね」を頂戴しました^^。今月のマル通2枚目は、こちらのサイダーを深掘りしましょう！そして展示会のもう一つが『AJD2019 SPRING FAIR（画像④⑤⑥）』。今回も全国のドラッグストア様より、当社の野菜チップスをご注文頂きました。良いプレッシャーを感じつつ、真心込めた手仕事に邁進します！！

画像①



画像②



画像③



画像④



画像⑤



画像⑥



## 特集！「担当の引き継ぎで改めて分かったこと」

私が代表の立場でありながら、営業として担当させて頂いていた唯一のエリアが九州でした。その地に初めて足を踏み入れた6~7年前は、頼って何う事のできるお取引先様が3社でしたが、今では1日で4~5社何うまでに成長させて頂きました。初めの頃は右も左も分からず、入った屋台ではボツタクられ、博多のホテルで翌朝のお客様をカーナビでセットしたら「およそ、380kmです」と言われ顔面蒼白（これを毎日やってしまった（涙））。という、ドタバタのスタートでしたが、次第に現地の方と親交を深め、お客様との距離も近づくにつれ、気がついたら大好きな街になっていました。これまでの営業時代で、ほぼほぼ全国を担当させて頂き、その土地土地によるお人柄（県民性）が見えてきました。私の個人的な感覚ですが、九州の方の特徴は・・・比較的内向的で閉鎖的、あまり派手派手しくなく馴れ馴れしくなく。だからこそ、新規で飛び込んでも受け入れ難く・・・。そこで、当初は営業を諦めようと思ったのですが、私は『1回踏み止まって、頭の中を一回転させて考えて、正しい答えがわかる！』そう、現在放映中の日曜ドラマ「3年A組」で菅田将暉扮する先生が言っていた「グッ、クルッ、パ！」をやっていたんです（このドラマ、大人こそ見るべき！）。そこで出た答えが「九州で成功するには『誰から買うか』が大切なんだ！」でした。結果これが、現代求められている商いの本質だったりするんですね^^

終わりに皆様、今号も最後までお付き合い頂き、本当に有難うございました。^^。特集でも触れましたが、結局私は、今こうしてマル通をお読み下さっている日本全国の貴方！そう、貴方に支えられて今があるのです。そしてその教えを次世代へと繋いで行く。その為に私たちは存在しているのだと痛感しております。さらにちょっと触れた「誰から買うか」ですが、本当の意味は『自らがその誰かになること』なのでしょうが、私は手取り早く、「このお客様にとっての『誰か』は誰だ？」を求め、最短で点から線、線から面へと拡張していったのでした。引き継ぎ中、寂しくて号泣しました・・・今月はここまで！私とはまた次号でお会いしましょう！

ホームページで  
バックナンバー  
配信中！



今夜も設営に  
向かう屋台



毎回立ち止  
まった  
「別府湾」

