

有限会社小池商店

事業：鯉節製造販売。
内容：削り節や乾物、煮干しなどを販売している。

創業：80年



取締役 小池 友子さん

■長寿の秘訣や大切にされている考えなどをお聞かせください。

繕うのではなく、誠心誠意、真面目に。わからないことはわからない、「教えてください」って素直に人に聞くことが大事だと思っています。

祖父の代から店が始まったのですが、承継した旦那が亡くなってしまい、私が継ぐことになったんです。

その時は「店を継げば子どもたちを学校に出せるよ」と言われたことで、やるしかない！と思い、店を継ぎましたが、何もわからない、何も知らない。無知ってすごく怖いとこの年齢になって思いました。

だから、取引先から沢山怒られたり、足元を見られたりすることもありました。

でもそういう時に、「ごめんなさい、わからないから教えてください」って怒られてもすぐに折り返しの電話を入れたりすると「仕方ないなあ。わかったよ」と教えてくれるようになったり。

そうやって素直に教わって、地道に人との関係を紡ぎ、仕入れの仕方や言葉遣いを学んでいきました。

第一声から繕わず、誠心誠意、真面目にやっていけば、周りも助けてくれるようになったり、同じように誠意をもって向き合ってくれます。

■従業員に対するマネジメントという面で、工夫されている点や、大切にされていることはございますか。

若い世代の従業員の方が入ったことで、言葉遣いが今までとは違うと感じました。

今まで伝わっていた言葉が伝わらなくなったり、相手の言っていることがわからなかったり。なので、その若い子たちから言葉を勉強するようになりました。

以前は、同じことを頼んでも動いてくれなかったということがあり、伝わらない言い方をしているこちら側に問題があると考え、こちらが変わろうと思えるようになりました。

伝わらないことに悩んでいましたが、今ではその子に伝えるにはどのような説明をすればいいのかを考えて試していくのが面白いと思うようになりました。

世代が違う子たちと仕事をしていく中で、この子達が持っている様々な知識を教わりたいと思うし、新しい考えを大事にしたいと思います。

■人との向き合い方で意識されていることや、印象に残っているエピソードはございますか。

嫌いな人とか苦手な人の後ろに「宝物」があると思っています。どうしても好きになれない人がいても、そこで縁を切らず、挨拶やちょっとした世間話をしていくだけで“嫌い”という感情も少しずつ薄れて行ったり、その人の付き合いが別の素敵な人との出会いに繋がることがある。

だから、嫌な人の後ろには宝がある、絶対に何かがあるんだって思うようになりました。商売をしていく上でもこの捉え方は大切だと思います。



従業員が描いた店内ポップ