

「イソベっちの、前へ前へポップー！」

2011年5月08日(日曜)

ゲスト:葛本雄起夫さん(株式会社南部 代表取締役)

第5回の「のびのびさん」は、“買いませ！売れ筋商品発掘市”でチャンスを広げ、活躍されている株式会社南部、代表取締役の葛本雄起夫さんです。

Q. 何をされている会社ですか？

和歌山の梅製品を専門に扱う会社です。大阪市東住吉区に事務所があります。3年前に平野区に工場を設け、オリジナル製品を作って頑張っています。

Q. 最初に紹介しました“買いませ！売れ筋商品発掘市”とは何ですか？

大阪の商売人に元気になってもらおうと、大商が声がけして百貨店などの買い手企業に集まってもらい、我々が売り込む商談会です。通常バイヤーさんにアポをとって会うだけでも大変なので、こういう機会があるのは商売人にとっては、棚ぼたのようにありがたい話です。

Q. 短い間で自分をアピールするのは難しいんじゃないですか？

会社の規模や方向性に合わせて相手を探すようにしています。1日に何十社まわる方もいますが、私の場合は2、3社話が出来ればいいと思っています。我が社のように化学調味料や添加物を使わず、原産地にこだわり、手作りの品となれば、量も限られ生産コストもかかりますから。だんだん挑戦の仕方も分かってきました。

Q. 長く商売をしていると新たな発見があるということですか？

発掘市の場合は、買い手企業によって手応えも違うので、“自分の商品はどこに欠点があるの？”“なぜ受け入れてもらえないの？”というのが分かるだけでも勉強になります。今後は、我々のような商売人が意見交換しながら、互いに切磋琢磨して、一緒に勉強していける場が作れたらなあと思っています。

Q. 大切にしている言葉「のびのびワード」を教えてください。

「●考え方が変われば行動が変わる ●行動が変われば習慣が変わる
●習慣が変われば性格が変わる ●性格が変われば人格が変わる
●人格が変われば人生が変わる」

なかなか考え方を変えるだけでも大変ですが、この言葉を大事にしています。

ありがとうございました。