

働いてよし&暮らしてよし むらやまの企業

株式会社丸勘山形青果市場

山形市にある株式会社丸勘山形青果市場の奥村勇太さん取材しました！

奥村さんは山形市出身で、2022年に入社しました。

現在は営業部で野菜販売担当として勤務しています。

(1) 仕事内容編



———現在の仕事内容を教えてください。

私は野菜（大葉・インゲン豆類）の販売を担当しています。朝5時頃に出社して、スーパーなどの量販店からの注文を確認して、荷出し・荷分け作業を行います。10時頃まで注文をとって、そこでも残ったものは販売先を探して全部売り切ります。午後は掃除したり、スーパーの方との商談があったりします。

商談がない日は、生産者さんに訪問して、産地の状況を確認します。そして、出荷状況を聞き、今後も商品を出荷していただけるようご依頼しています。また、量販店視察では私たちが販売した商品の品質状態や売価を確認し、店舗の青果担当の方に挨拶し、商品を今後も注文していただけるよう売り込みをすることもあります。

——商品を生入れる価格や卸価格をいくらにするかは奥村さんに任されているのですか。

任されています。私は今、大葉を担当していますが、他の市場もみて、今の相場がいくらか、単価はいくらかを確認するようにしています。

例えば、台風が来るから入荷が減りそうな状況になったときは、生産者に支払う価格をどこよりも早く上げて、荷物を集めることもあります。

(総務部佐藤さん) スーパーに大葉が売っていると思いますが、それはほぼ奥村さんが仕入れ、販売したものです!! 丸勘は担当品目制で、奥村さんが全国から大葉とインゲンと絹さや等を集め、価格を決めて販売しています。大葉に関しては社長みたいなものですね。大葉のことなら彼に質問してください!

——社長のような役割と仰いましたが、価格を決めるにしても勘のようなものは必要だと思います。まだ入社して長くはないと思いますが、どのようにしてできるようになりましたか。

最初は損をしてばかりでした。「ここは安いものしか買わない」「ここは高くてもいいものを買う」など、お客様のニーズを知ることが大事だと思います。相場の変動を利用して、うまくニーズが高いところに売り込んでいます。

最初の1年間くらいは、販売担当の先輩について荷物を出したり、商談の様子を見たり、どのようにお客様に売っているのかを見たりしていましたね。「これ売ってみて」と言われて、少し販売してみるということをしていました。



——売るためのマニュアルがあるのでしょうか。

マニュアルはありません。青果物は気候変動の影響で、日によって入荷量が異なりますので、マニュアルを作れないですね。ただ、荷物が少ないときはどのように対応するかなどは先輩が教えてくれます。

——丸勘さんの仕入れ方にはどのような特徴があるのですか。

来るもの拒まず、仕入れていきます。

というのは、一級品はスーパーなどの量販店がメインで買っていただけますが、漬物などの加工品に使うために買うお客様は形が悪いものや規格外品でもよく、それを好んで買う方も多いからです。必ずしも世の中で一級品だけが求められているわけではありません。お客様のニーズに合った規格の商品を提案・販売しています。バランスが大切ですね。



(↑上記写真) 丸勘には東北最大級の低温倉庫があり、夏でも冬でも役に立っています。

——やりがいを感じたことはありますか。

やりがいは2つあります。1つ目は、入荷量が少ないとき、どのお客様も欲しいという状態になるのですが、お客様全員に分けられたときにはやりがいを感じます。

2つ目は、生産者の方に「いつもありがとうございます」と言ってもらえたときです。

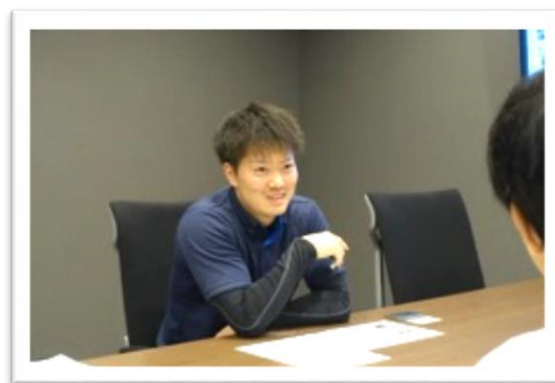
——ご自身が担当されている生産者もあるのでしょうか。

そうですね。商談がないときは、山形県全域で個人の生産者さんを訪問しています。生産者の方との信頼関係がないと助けていただけないので、売れないときにも頑張ってお売って、売れるときは荷物を分けてもらうようにしています。

(総務部海谷さん) 丸勘では生産者の方々に感謝を伝える生産者バーベキュー総会を実施しております。多いときは1000人以上の方が来られました。芋煮や焼き肉、焼きそば、ビールなど社員が朝から準備を行い、生産者に日頃の感謝を伝える行事になっております。



(2) 職場編



——丸勘さんを知ったきっかけを教えてください。

(奥村さん) きっかけは、求人サイトで見たことです。大学を卒業して、山形に帰ってきて就職しなければならないというときに、調べたら丸勘がありました。そこで、体育会系の人々が活躍しているというのを見て、小学3年生から剣道をしている自分に合っていると思いました。

(総務部海谷さん) 丸勘では、体を動かすことが好きな人が多いです。

(奥村さん) 体育会系と書かれていて、体力に自信のある自分に合っていると思ったので、実際に見学に行きました。そして、面接して採用していただいたという感じです。スーツを着て、パソコンで作業をする仕事は嫌だなと思っていましたので、入社できてよかったです。

(総務部海谷さん) 自分から動いて、様々なことを主体的にやりたい人には向いている仕事だと思います。

——入社してよかったことはありますか。

お客様にも会社の人にも明るい人が多いことです。皆さんがきっちりかっちりではなく、元気と勢いで仕事に向き合っていると思います。

例えば、お客様に「今日は5ケースくらい買ってください」とお願いして、「5ケースくらいね」という答えがきます。そういうときには8ケース送ってるんですよ。すると、5ケースくらいと言っていたお客様は「8ケース来たけどいいか」といって受け入れてくれるので、融通が利くお客様が多いですね。

——きっちりかっちりではないのですね。

自然を相手にする仕事の性質上、逆にきっちりかっちりできないんですよ。柔軟性が大事だと思います。

——朝は大変ではありませんか。

つらいこともあります。昼過ぎくらいに終わるので、午後はいいですが。

普段は 4:30 や 5:00 に起きますが、三連休の前は、2:30 や 3:00 に起きます。連休があると、その休みの日数分の荷物をさばく必要があるので、連休前は大変です。

——さくらんぼの時期は、夜も市場に電気がついてますよね。

(総務部海谷さん) 通常、野菜を売るときは朝に来て、昼頃まで売って終わりですが、さくらんぼは鮮度を保つために、その時期だけ夜間販売を行っています。さくらんぼは山形県内だけでなく、県外にも行きますので、野菜と同じように朝に入荷したものを売るとその間に品質が悪くなってしまいます。それで、さくらんぼの時期は、夕方に入って来た荷物をその日の夜に売ってトラックに積み込み出発して、次の日の朝には店頭で並ぶようにしています。

(総務部佐藤さん) さくらんぼの時期は、販売担当者は 1 日に 2 回出勤します。朝 6 時くらいに出勤して正午頃に帰って寝て、17 時頃にまた来て 24 時頃に帰ります。働いた分はしっかり給料に反映されるので、やりがいがありますね！さくらんぼの時期は総力戦です。

働いてよし、暮らしてよし むらやまの企業
株式会社丸勘山形青果市場



——丸勘さんの魅力を教えてください。

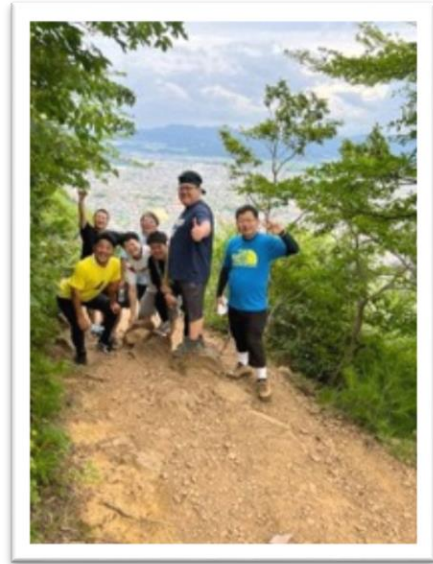
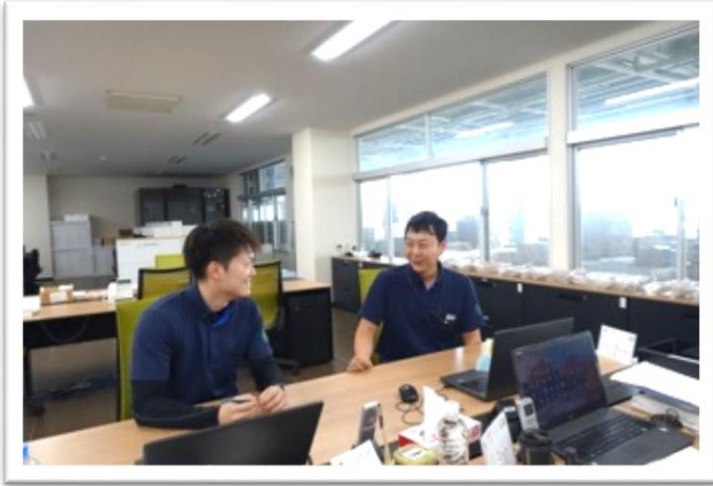
（奥村さん）販売に追われている時は緊張感がありますが、基本的には会社の方が優しく、話しやすいところです。

（総務部佐藤さん）社員同士仲が良く、一人はグループの為、グループは一人の為に働いています。

（奥村さん）それにこの市場はとてもきれいで、環境に恵まれていると思います。

（総務部海谷さん）日本一きれいな市場を目標にしています。トイレがきれいだと言った生産者の方も従業員もお客様も使いやすく、市場に来やすいと思います。

働いてよし、暮らしてよし むらやまの企業
株式会社丸勘山形青果市場



(3) ある日の過ごし方編

●5:00 【出社】

注文を確認して、荷出し・荷分け作業をします。

●7:30 【量販店バイヤーと商談】

●8:00 【全体ミーティング】

簡単な朝礼があり、そこで連絡事項やトラブル対応などを確認します。

●8:30 【残荷分売込業務、産地状況確認】

残っている商品を売り切ります。

●9:30 【販売伝票入力、生産者へ市況報告】

販売した先や価格をパソコンで入力する作業を行います。

●12:00 【昼休み】

●13:00 【産地巡回、店舗視察】

●14:30 【翌日入荷分の確認】

●15:00 【退社】

日報を記入して、退社します。



(4) むらやまでの暮らし編

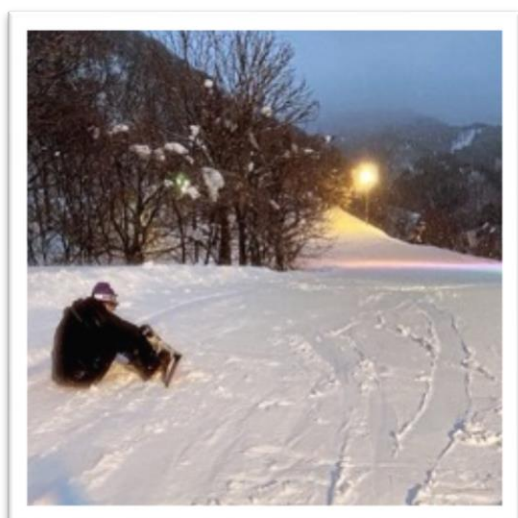
——東京に住んでいたと伺いましたが、どうして山形で就職しましたか。

私は中学生まで山形に住んでいて、宮城県の高校に進学して東京の大学に進学しました。電車がとても嫌で、「山形に帰ってもいいかな、山形は落ち着くな」と思って帰ってきました。住めば都です。

退勤後は剣道を中学生に教えたりしていますが、仕事以外にそういう部分でも山形に貢献したいなと思っていました。

——山形の好きなところを教えてください。

住みやすいところです。山形は静かで、車があればどこでも行けて、ご飯もおいしくて、ちょうどいいと思います。



——退勤後や休日の過ごし方を教えてください。

退勤後はジムに行って筋トレをして、そのあと温泉に行きます。

休みの日は昼くらいまで寝ています。休みの日にはありますが、翌日にどのくらい荷物が来るかわからないので、生産者の方に電話して次の日の段取りを頭の中で確認しています。

——社内にジムがあるそうですが、使いやすいですか。

使いやすいです。私は同僚と一緒に筋トレをするのですが、話が弾みながら運動できるので楽しく体を鍛えられますね！

(総務部海谷さん) ジムの他にも、仮眠室とマッサージチェアがあります。



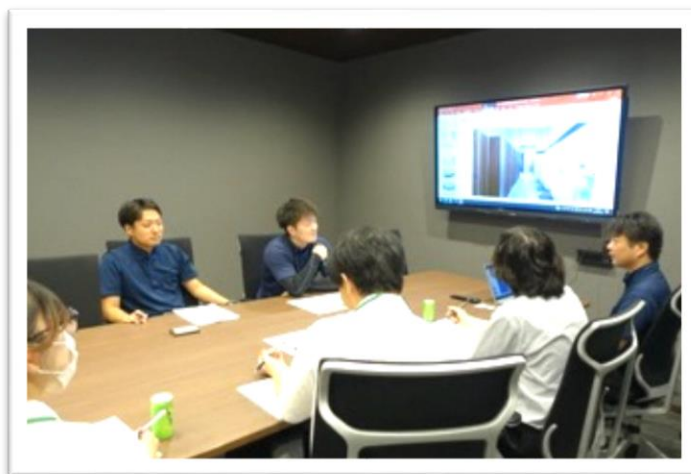
——中学生に剣道を教えていると仰いましたが、どのような感じですか。

中学生のときに教えてくださった先生のスポーツクラブで教えています。教えている子が試合でいい成績を残してくれると嬉しいですね。やりがいを感じます。

——山形は雪が多くて大変だと思うことはありますか。

例年通りであれば問題ないです。雪だけでなく、台風などの自然災害が発生するとトラックが出発できなくて困りますね。荷物と車はセットというのはよく言われていて、荷物を売っても車が出せなかったら意味がないので、荷物を売るときは必ず車を確認するように言われています。

雪ではあまり苦労はしていません。それに市場の構内は融雪道路になっているので、雪が降っても大丈夫です。



(5) まとめ編

——今後の目標を教えてください。

会社の目標として、売上高 200 億円を目指しておりますので、そこに向けて頑張りたいと思います。達成するには、新しい生産者を見つけて荷物をいただいて、お客様も新規の方

働いてよし、暮らしてよし むらやまの企業

株式会社丸勘山形青果市場

を見つけていきたいと思います。

それに、私は先輩からしていただいたように、後輩にも優しくしたいです。

———どんな先輩になりたいですか。

私に教えてくださった先輩は、ふざけていることもありますが、なんだかんだで教えてくれるところがよかったと思っています。私も、後輩が全然売れなくて困っているときは一緒に売ってあげたり、気にかけてあげたりできるようになりたいです。

———ありがとうございました！

丸勘さんはとても明るい雰囲気だと思いました。社内見学をさせていただいたときに、奥村さんが上司の方とお話しされていた様子がとても明るくていい職場だと感じ、就職先を決めるときは社内の雰囲気が明るい企業に勤めたいと思いました。また、奥村さんの理想の先輩像の、先輩にさせていただいたように後輩を気にかけてたいという部分が素敵だなと思いました。数年後、奥村さんがどのような先輩になるのかが楽しみです。



【インタビュアー：
山形大学工学部 奥山真生 横川明日香
人文社会科学部 齋藤慶弥 板橋琉成】

株式会社丸勘山形青果市場

★青果物卸売市場として山形県内 1 位、全国でも 10 位の売上高を誇ります。
独自の流通システムを構築し、通常 6 工程かかるものを 3 工程に短縮し、中間マーヅンをカット！このシステムは生産者、買出し人双方から高い支持を頂いております。

- ・所在地 山形県山形市十文字 2160
- ・設立 昭和 30 年 6 月
- ・従業員数 84 名（男性 53 名、女性 31 名）
- ・事業内容 青果物卸売市場
- ・URL <https://www.marukan.net/>

