

和菓子から考える金融

和歌山県・和歌山県立田辺高等学校 1年 阿武 優作

私の祖父母の家では和菓子屋を営んでいる。和菓子といってもジャンルは広く、餅からまんじゅうまで色々なものを作り、販売している。そのため、祖父母の家は、お盆や彼岸、正月など普通の人であれば休みが入るときに特に忙しくなる。私はいつも長期休暇に入ると小遣いが足りなくなるので大抵その時期になると両親と一緒に祖父母の手伝いをするようになる。私が手伝いに行くと、仕事の効率が良くなるので祖父母は喜び、私も小遣いに困ることがなく、さらに気軽に仕事を体験することができるので、お互いに利益が生じ、満足している。私の仕事の内容は、できあがった餅やまんじゅうをパッケージにつめる、そのパッケージに値段や原料などの書かれたシールを貼っていく、片栗粉が散らばった床の掃除をするの三つがある。単純だが、どれも誰かがしなければならぬ、大切な仕事である。

しかし、どれだけ私たちが頑張ったとしても、買うと決めるのは消費者の方々だ。最近では、ケーキなどの洋菓子に押されて和菓子の需要が減ってきているそう。だから、ちょっとした工夫が必要になる。

「新しいの作ってみただけ、食べて感想聞かせてくれん？」

と祖母が聞いてくることがある。このように和菓子のどこが悪いのかを業績と照らし合わせて考え、今の人々に合った商品を作っていくこと。これは大変だが、少し視点を変えるだけで、これからの利益に関わっていくことは、とてもおもしろいと思った。最近では、その商品は私の友達の一部でブームになっており、「これ、めっちゃ美味^{おい}いなあ。」

と言ってもらえることがある。私が直接作っているわけではないが、少しでも関わっているという事実が嬉しく思えた。このことを受け、私は、情勢がたとえ不利であったとしても人から意見をもらったりして改善していくことで、巻き返せるものなのだと考えた。

祖父母の店の人気商品の一つに赤飯がある。赤飯と聞くと、めでたい日に食べるというイメージをもっている人が大半だろう。しかし祖父母の店では年中売り出しており、売り上げも好調である。この前、その赤飯を食べた一人の女性から手紙が届いた。そこには、「こんなにも美味しいものを作ってくださいありがとうございます。これからはどうか頑張ってお作りになってください。」といった感謝の内容が書かれていた。祖父母の家の赤飯は、作り方は企業秘密であるが、大変な手間をかけて作られている。この商品が成功しているのは、祖父母の頑張りだけでなく、消費者の方々の信頼があるからだと思う。このエピソードが私の耳に入ってくるまでは分からなかったのだが、祖父母の店は、消費者の方々とのつながり、信頼がとても根強いものをもっているのだ。

この二つの商品が成功した理由は大きく分けて三つある。

一つ目は、単純作業を行う従業員の方々の働きである。私も忙しいときには手伝っているが、だんだん、これが私の作ったものだという愛着心が減っていき、作業が雑になっていくのだ。しかし、従業員の方々は苦しい顔をせずにただ黙々と手だけを動かしている。その姿を見ていると、自分の意識を元に戻すことができるのだ。一つ一つの商品に本当に心を込めており、自分の仕事に誇りをもっている素晴らしい方々だと思う。

二つ目は、商品の工夫・改良である。私の祖母はとても視野が広く、商品の問題点をきちんと把握している。そして、私やバイトに来る高校生など、若い人たちにも意見を聞き幅広い年齢層に合わせて地道に改良を重ねていくのだ。例を言うと、お洒落^{しゃれ}なパッケージにつめて、消費者の方々の目に止まりやすいようにしたり、和菓子とは思えないような外見をしている菓子を作ったりと、重要な役割をしている。

三つ目は、消費者の方々との信頼関係ができていることだ。いくら美味しい商品を作れたとしても、「この企業なら大丈夫」と安心されなければイマイチ売り上げは伸びないと思う。祖父母の店は、半世紀以上前から営業しており、信頼は厚い。また、祖父母の顔は広く、その社交性の良さが売り上げ増加につながっていると私は思う。

このように、祖父母の店は、地元では人気がある。私は、金融・経済について、この小論文を書かせていただくとなったときには、こんなにも身近にあるのに、

祖父母の店のことは頭に浮かんでこなかった。それは、「金融」「経済」がこんなにも身近なところにあるものとは思わなかったからである。これから社会人になるにあたり、一般的な価値観は、とても重要なものとなってくる。そのため、さらに視野を広めて、多くの情報を得、正しい判断をすることが大切なのではないだろうか。

