



ごとう まさひろ  
後藤 昌宏さん 弥富市竹田(後藤頼義さんの名義で出荷)



## みんなで産直を盛り上げたい

両親と共に営む200坪のハウスで約100種類の野菜や花の苗を育てる後藤さんが就農したのは今から3年前。体調を崩された父、頼義さんの手伝いを始めたのがきっかけでした。農業に関わってからはお客様が何を求めているのか、自分にできることは何か。26年間大手パートで『商い』に関わってきた経験を活かし、「見やすい・買いやすい」売り場づくりを目指します。

「生産者一丸となって品質向上に取り組み、サービスと品揃えの地域1番店を目指す事、時代の変化に合わせてこの目標を常に維持し来店客数の増加こそが店舗全体の繁栄となり、関係者全てのやりがい」に繋がるのではないのでしょうか」と語る後藤さん。両親からは「生産者全員の売り増しに努める事」を指示されています。その為、レイアウトの工夫や特設コーナーを利用した企画など、常に店舗全体を考えて新しい取組みを提案しています。特に気を付けているのが「分かりやすさ」です。「お客様が1番に求めていることは、苗の特徴です。色や形や大きさ、つるの有り無しなど品種指定の玄人なお客様も見えますが、コロナ禍をきっかけに初心者のお客様も随分と増えました。万人に「分かりやすい商品」が購買の拡大になるのではないのでしょうか。また、我々は法令順守や危機回避にも対応が必要です。故に気が付けば商売を自ら複雑に

している事があります。常に客観的な目線を忘れず商いの原点を失わぬよう気をつけたいです」と話します。

このお客様第一の姿勢は苗づくりにも表れています。「商品の魅力は店舗全体の魅力にも繋がります」。そんな後藤さんのこだわりは土の配分。「更なる向上を目指し色々な土を試しましたが、結局父が配分した土に落ち着きました。手間と時間がかかりましたが自分に納得ができた事により自信を持って今の育苗が出来ています」と話します。

そんな後藤さんに今後の目標をうかがうと「来店者のより詳しい情報や売上の動向が調べられる仕組みが欲しいです。それらを分析し生産に反映してより良い商品と魅力ある売り場を作っていきたい。そのためにJAや直売所と今以上に力を合わせていきたいです」とメッセージをいただきました。

