

BSTJ

BUSINESS SUPPORT TEAM JOURNAL



START-UP! STORY

SALADERMAN 「伊藤 大世さんの創業物語」

今までの働き方への疑問、愛犬の死をきっかけに学び始めた有機野菜のこと。本当に自分がしたいことは何か…自分自身に向き合い問いかけた。自分のために、そして同時に社会のためになることは何かを考え創業を決意した伊藤さん。その思いを創業を考える人たちにも伝えていきたいという「オーガニック グロッサリー サラダーマン」伊藤さんの創業物語。

伊藤 大世さんの創業キーワード **Start-up! Keyword**

自分と向き合うこと。

ひとつの創業には、 たくさんの物語がある。



Start up!
創業支援チーム
Business Support Team

事業内容の紹介

SALADERMAN Data

体はもちろん、気持ちまで元気にする
オーガニック野菜の魅力を伝える専門店です。

店内を覗くと、土つきの野菜から色鮮やかな野菜まで、ずらりと並んでいます。眺めているだけで楽しく、元気をもらえる野菜たちは、すべてオーガニック!

「オーガニック=有機野菜は、農業や化学肥料に頼った、いわゆる“過保護”な環境では育っていません。そのため味わいも食感も、野菜本来の生命力が感じられると思います」。そう笑顔で話すのは、オーガニック・グロッサリー サラダーマンの代表、伊藤大世さん。北海道を中心に全国のオーガニック野菜を仕入れ、1個から販売する専門店です。

野菜ソムリエの資格を生かし、サラダや野菜ドリンクも提供。野菜をゆっくり絞ることで、摩擦熱で栄養を壊さない「コールドプレスジュース」、食物繊維が豊富な「スムージー」、生アーモンドを搾った話題の「アーモンドミルク」など、さまざまなカタチで体と心にパワーをチャージできる商品を揃えています。



サラリーマンからサラダーマンへ。
人生の折り返し地点が近づいた時に見つけたのは、
自分が本当にやりたい仕事を通して、
世の中が楽しくなることに貢献したいという価値観。

伊藤さんは前職、広告系の仕事に従事する多忙な会社員でした。40歳を目前に、働く意義について悩む日々を送ったと振り返ります。「それまでは、中小企業の先端にいる自負を持って頑張ってきました。どんどん価格競争が激しくなり、今の働き方が制度疲労しているのではないかと、生きていくために今後もこんな風に働き続けていくのかなど、自分の中でモヤモヤとしたものを抱えていました」。

その頃、長く飼っていた愛犬が癌で亡くなりました。それをきっかけに、体や食について見つめ直すようになったといいます。「人も動物もやはり食が大切だということに行き着きました。そこから食に興味を持ち、出会ったのがオーガニック野菜です」。食事にオーガニック野菜を取り入れるようになり、「心身ともに前向きに、健康的になった」と笑顔で語ります。

「人生残りあと半分しかないと思った時に、本当に何がしたいのか、何が幸せなのか、自分と向き合いました。心から良いと思えるものを社会に提

供し、世の中が楽しくなることに貢献したい。それが自分の喜びなのではないか。そんな風に価値観が大きく変化しました」。

伊藤さんは会社を辞め、サラリーマンからサラダーマンへ。「自分もそうでしたが、忙しくて食事に気遣えない会社員の方に特に利用してほしいですね」。自分の体は、自分が食べたものでできている。オーガニック野菜を通して、さまざまなメッセージを伝えています。



オーガニックグロッサリー
サラダーマン 起業マインドを応援する新・八百屋

代表 **伊藤 大世**

住所 札幌市中央区南1条西18丁目1-13キャトルセゾン1F 最寄り駅 地下鉄東西線/西18丁目2番出口駅徒歩2分
営業時間 平日8:00~18:00/土曜11:00~17:00/定休日 日曜(不定休あり)
TEL/FAX 011-839-9888 HP/www.saladerman.com facebook/saladerman

Photo

熱を加えず野菜のエキスを絞り出すコールドプレスジュース。

人気のピーズやオレンジが並びます。

野菜本来の栄養が濃縮されて出てきます。

様々な野菜の栄養がわかりやすく展示されています。

Bカロチンやアントシアニンなどが豊富なムラサキニンジン。

道内産のみならず全国から有機野菜が集まります。沖縄産ミニトマト。

皮まで安心して食べられるレモンも人気です。

創業の動機や経緯について

知識を深め、現場を知る修業から。
事業内容と開業場所との
相性を確かめておくことも大切。

創業する前年の2014年1月に会社を退職。その後、オーガニック野菜の仕入れ先となる「北海道有機農業協同組合」で約1年間修業。60軒ほどの有機栽培農家が集まる同組合で、伊藤さんはオーガニック野菜の知識を深めながら働きました。開業場所は大病院やクリニック、また医療系専門学校が多い地下鉄西18丁目エリアをチェック。「医療の街なので、食や野菜と相性が良いと考えました」。2015年9月にオープンしました。



▲アメリカ製のプレス機で栄養満点のコールドプレスジュースが生まれます。

創業時の苦労・悩み・解決方法について

開業できるかの分かれ道。
計画や準備の経過をわかりやすく
伝えることが融資に繋がる。

40代以降をどう生きていくか。伊藤さんはその答えが見出せずに苦しい時間が長かったと話します。「そのせいか、やりたいことがはっきりしてからは、家族も応援してくれましたし、苦労や悩みはあまりなかったように思います」。とはいえ、資金面は大きな問題。「保証協会さんには、地道な計画、現実的な準備の進め方を金融機関にきちんと説明する大切さをアドバイスしてもらい、とても助かりました」。



▲土のついた野菜をひとつひとつ丁寧に陳列します。

経営において心がけていること

店を開くだけでは人は集まらない。
SNS やクチコミでの集客と、
次に繋げるフォローが大切。

仕入れから接客、サラダやドリンク作りに至るまで、すべて1人でこなしている伊藤さん。集客のための動きが取れないのが、目下の課題。「今はFacebookなどSNSを利用し、多くの方の目に触れるように、情報を発信するようにしています。また来てくださった方としっかりコミュニケーションを取ることで、リピートやクチコミに繋がられるよう心がけています」。



▲お客様への説明も野菜ソムリエならではのキメの細かさ。

START-UP! Advice!



自分と向き合った
ことが、創業のきっ
かけになりました。

by 伊藤 大世さん

40歳という人生の折り返し地点で、今後どう生きていきたいのか、自分と向き合ったことが創業のきっかけになりました。働き方や仕事は多様であるべきだと思っています。自分のやりたいことは見つけにくいものですが、今の仕事や生活に何か違和感があれば、本当に好きなこと、本当に必要なものを問い直してみるといいと思います。自分が得意なことを生かして自主的に楽しむことで、周りも良くなるし、自分も良くなる。そう思っています!

