お客さんのためにしている事



私はお客さんのために、近江町市場の人たちがお客さんのためにしている取り組みをしている事が心に残りました。

具体的には、キッズスペースや、感染対策、ビジョン委員会があります。

キッズスペースがあると、仕事で大変な親が助かります。そして，感染対策があると、お客さんは、コロナウイルスにかかる可能性は，少なくなります。ビジョン委員会があると、今近江町市場にあまり人が来ないという問題を解決しようとしています。そして，近江町市場をもっとより良くするためにもあります。

店同士の競い合い



自分が近江町市場でいいと思ったことは、店同士がお客を沢山呼び込むために競っていることです。

どの店もライバルの店にお客を取られないために「商品」のことを意識しています。ある青果店では形は気にしていないけれど、商品がとても安いという特徴を持っています。逆に少し高いけれど見栄えがいいなどの特徴を持つ店もあります。このように競い合った結果、店に特徴ができ、それぞれの店に沢山お客さんが来るので、競い合うことはお互いのためになっています。

近江町市場ではこのおかげでそれぞれの店に特色ができ沢山のお客に恵まれています。僕はそんな近江町市場がすごいと思っています。

お店の人との会話



僕は、近江町市場でのお店の人との会話は一石二鳥だとと思います。

なぜなら、会話があると、楽しく買い物ができたり、料理方法を教えてくれるからです。例えば、ヤマカ水産で、イシモチという魚の調理方法を教えてもらいました。

それにより、知識が増えるというメリットもあります。また、会話がはずみ、その会話のおかげで、買い物が楽しくなり、「また行こう。」という気持ちになります。

しかし、せっかく笑顔で会話しているのに、マスクだと顔が見えないから、出来たら、フェイスシールドにして欲しいと僕は思います。

でも、近江町市場は、とても素晴らしく、良い所なので、是非、行ってみて下さい！

優しい声かけお店の人！



私が、近江町市場に行って心に残ったことはお店の人の優しい声かけです。

その声かけとは商品の説明や、その場の空気を明るくする声かけです。

なぜ声かけを取り上げたかというと商品の説明で、『どのようにしたら、カボチャを美味しく食べれるのか？』という疑問が分かったからです。そして、その場の空気を明るくすると言うのは、みんなや自分の会話が弾んで楽しくお買い物ができるからです。

ぜひ、近江町市場に足を運んでみてください。

お客さんの事を思う近江町市場



僕が近江町市場の学習で心に残ったことは、近江町市場では、お客さんが楽しくなる様な、イベントなどを開催しているという事で、そのイベントは全て近江町市場がお客さんのことを大事に思って開催したものです。

近江町市場はお客さんのことを第一に考えていることが分かりました。

しかし、近江町市場が特に来て欲しいと言う地元の子育て世代は来ていないようです。僕は地元の子育て世代は近江町市場が渋いと思っていると考えました。また、スーパーでもの足りるという思いが強いと思います。この心が地元の子育て世代にはあるのだと思うのです。だけど、今でも近江町市場は子育て世代に来てもらうため、工夫をしています。そんな努力しているところが僕の心に残りました。

お店同士の高め合い



私が、総合の授業で心に残ったのはお店同士が高め合っている事です。

お店同士が高め合う事によってお店ごとに特徴が出てきます。例えば、○店はとても安いけど、△店はとても種類が多いなどです。なぜこんなにを店ごとに特徴が出るのかというと、近江町市場には沢山のライバルがいます。だから、ライバルに負けないように、もっとお客さんに来てもらうために、たくさんの工夫を凝らしています。だから、近江町市場のお店の人はお客さんのことをしっかり考えていると思います。このようにお互いに高め合ってお客さんの事を考える所は、スーパーよりもすごい所です。

近江町市場の人は、このように、いつもお客さんのことを考えて、お店を開いています。だから近江町市場は３００年も続いてきたと思います。これからも頑張って欲しいです。

でも、みんな近江町市場のいい所を知りません。だから、私は、これからも近江町市場のいいところを発信していきたいです。それによって近江町市場が賑わって欲しいと思います。

いろんなイベントがある



私の心に残ったのは、いろんなイベントがあるところです。

近江町市場では、ほとんど毎月、イベントがあります。十一月には、カニ祭りがあります。でも、それだけではありません。季節のイベントだけじゃなくて商品券があたる、イベントもやっています。

季節によるイベントを知ってもらいたいからです。

近江町市場はすごい！



近江町市場は、スーパーとは違って、いろいろな商品があります。例えば、衣類や果物もあって、飲食もできます。そして、新鮮な商品がたくさんあるのです。

でも、これだけではありません。

実は、地元客も観光客も楽しめる店舗があるのです。それは魚屋さんです。地元客向けの店舗は、安くて、安いのどぐろやカワハギなどいつも食べている魚が売っています。観光客向けの店舗はカニなど高い商品が売っています。ヤマカ水産では、右の写真は地元客向けの店舗ですが、他の店舗もあります。

このように、お客さんに向けた店や商品がたくさんあるのです。ぜひ来てみてください。

プロの料理人が来る



僕が近江町市場で心に残ったのは、プロの料理人が来て買い物をしているということです。

プロの料理人が来るという事は美味しくて新鮮な物が売っているという証拠事です。

いつも僕はスーパーで買い物をしています。だけど同じ物を買うのであれば近江町市場に行って買った方がいいと思うようになりました。

このように近江町市場はプロの料理人が来るほど美味しいし、新鮮だからお客さんに満足してもらえます。だから、ぜひ近江町市場に足を運んでみてください。

お客さんの為に



私は、総合の学習で心に残ったことがいくつかあります。

1つは、お店の人が道案内をしてくれるということです。なぜなら、スーパーでは看板などしか無くて、お店の人も忙しそうだから声をかけにくいですよね。

だけど、近江町市場のお店の人は、掛け声などを出していて、話しかけやすいから、気軽に話しかけて道を案内してくれます。

二つは、鮮度が落ちない為に、出来るだけ地元の商品を並べているということです。実際に私も市場行って果物や野菜を買いに行ったときに、並んでいた商品はほとんど地元のものでした。でも地元の商品だけでは無く、県外の商品もありました。買った商品も地元のものだったけれど県外の商品もいくつか買いました。どちらとも鮮度が保たれていてとても美味しかったです。

このように、近江町市場のお店の人はお客さんの気持ちになって、働いているから、お客さんもいい気持ちで楽しくお買い物ができます。

是非、近江町市場に足を運んでみてください。

いいライバル関係



近江町市場には、良さが沢山あるのを知っていますか。

近江町市場の良さの一つに、店同士がいいライバル関係にあるという事があげられます。「いいライバル関係」の影響で起こるいい事は、「お店同士が高め合える」「お店ごとの強みがうまれる」の二つがあります。

「お店同士が高めあえる」は、ライバル関係をうまく活用していると、起こる近江町市場の良い所です。例えば、青果店が二つあったとします。〇〇店が品物を五十円安くすると、☆☆店もお客さんに来て欲しいため、品物を安くします。ライバル関係は、お客さんにいい影響を与えます。

「お店ごとの強みがある」は、相手と高め合っていると起こる近江町市場の良い所です。例えば、〇〇青果店が甘いトマトを売り始めました。それを知った☆☆店は、甘いカボチャを売り始めます。すると、お客さんの間では「〇〇店のトマト最高！」や「☆☆店のカボチャ、お味噌汁に入れたら美味しかった」などの声が聞こえ、こちらもお客さんにいい影響を与えます。

このように、近江町市場には良さが沢山あります。ぜひまた足を運んで見てください。

（このお話はよこい青果の横井さんにお話を伺いました。）

安心！　近江町市場



1年間、色々な教科で近江町市場のことを勉強してきて、心に残ったことがあります。私が特に心に残ったことは、近江町市場では、お客さんの見えるところで、調理しているということです。

見えるように調理することで、お客さんは安心します。さらに、調理の仕方がわからないお客さんでも、見えるように調理すれば、調理の仕方がわかります。

私が近江町市場に行った時に、見えるように調理しているのを見て、「そうやってやるんだ」とわかりました。近江町市場ならではの、スーパーには無い工夫があって、いいなと思いました。だから、心に残りました。私は近江町市場は「安心だ」ってお客さんに分かってもらって、近江町市場にたくさん人が来たらいいなと思います。

おみちょはお客さん思い



私は近江町市場のみなさんは本当にお客さん思いだと思います。

あまり知らない時は、市場の魅力が分からなかったから、スーパーより少し面白いなくらいにしか思っていませんでした。でも、「お！のある暮らし」を読んで近江町市場のあらゆる所が大好きになりました。近江町市場の雑誌があったから、私は市場のことが好きになれたのです。また、ギリギリまで安くしてくれる事もあります。初めて、おまけをもらった時私はびっくりしました。今でもおまけをもらうとやったーと小さく言ってしまいます。

たくさんの人が「お！のある暮らし」を読んで市場のことをちゃんと知ってほしいです。また、安くしてもらったり、おまけをもらったら、笑顔になって市場を活気付けて欲しいです。

お店の人とお客さんの温かい会話



私が近江町市場について一番心に残った事は、お店の人とお客さんの温かい会話です。

例えば、私の母が鮮魚をどのように調理すれば良いか質問した時、お店の人が優しく教えてくれました。だから、家に帰った後、とても美味しい魚料理が食べられて、家族みんながニコニコ笑顔になりました。これは、スーパーには無い近江町市場の長所だと思います。私は、近江町市場に行くようになって、近江町市場が大好きになりました。

近江町市場には、他にもたくさんの良い所があり、行ってみるとすごく面白いです。ぜひ、近江町市場に足を運んでみてください。

イベントいっぱい近江町



私は、親子おみちょ体験が心に残りました。冷凍室に入った事、料理作り、さかなざわさちこなどです。

理由は、普段は体験できない事を体験できたからです。

市場のイベントは、一月…七草粥、二月…近江町鍋大会、四月…春まつり、七月…氷室・氷柱設置、八月…ちびっこ絵画コンクール、十月…大行燈〈おおあんどん〉まつり、十一…カニまつり、親子おみちょ体験です。このようなイベントは、市場以外ではありません。それは、市場が広いから、そして、市場には活気があるからなのです。今年は、コロナの影響で、近江町鍋大会が中止になりました。みんなで、次のイベント、春まつりが開催されるように感染対策をしましょう。そして、イベントにもぜひ、ご参加下さい。

良いライバル関係



近江町市場には同じ物を売っている店のライバル関係であることが分かりました。

最初はライバルどうし、きそい合うようなライバル関係だと思っていました。ところが学習しているうちから良いライバル関係だとである事が分かりました。

お互いに店のオリジナルせい出したり値だんを安くするしてより高めあっているという事に気づきました。

近江町市場にはいろんな工夫があります。それはスーパーとは違う工夫でした。

近江町市場全体だけではなく一つ一つの店も工夫している事を知りました。

すごいぞ！近江町市場の魅力！



僕が、近江町市場について学習し、心に残ったのは、近江町市場は、スーパーとは違う魅力が沢山あるということです。

ほとんどの人は、スーパーの方が、安く、すぐ帰れるから近江町市場よりもいいと思っているとのではないでしょうか。しかし、スーパーではできない事を近江町市場ではできるのです。

1つ目は、お店の人と会話しながら買い物ができるという事です。その食材を使った料理のレシピや、そのお店のオススメを知ることもできます。スーパーでは、そのようなことはあまりできません。2つ目は、加賀野菜などの珍しい物が沢山あるという事です。スーパーにはあまり入荷しないような品を手に入れられます。そして、3つ目は、プロの料理人が買っていくほどおいしいという事です。スーパーよりも格段に美味しいものを食べることができます。

このような魅力がある事で、いつもより楽しく買い物ができ、レシピなども分かります。さらに、珍しい物も入るので、普段食べられない様な加賀野菜や、珍しい魚を食べることもできます。売っている商品はとても美味しいので、いつもよりもご飯も美味しくなると思います。このように、近江町市場には、スーパーよりも優れている魅力があります。ぜひ一度でも、近江町市場に足を運んでみてください。

近江町市場の沢山の商品



ぼくが心に残ったことは、近江町市場には、沢山の商品があるということです。

近江町市場では、加賀野菜や新鮮な魚など、どんな商品でも揃います。そして、近江町市場には、食品を売る店があるだけではなく、銀行や服など、普通のスーパーにはないような物までもあります。

近江町市場は、他のスーパーなどとは違うところがあります。それは、近江町市場で売っている加賀野菜や服などは、スーパーでは売っていないことです。近江町市場には沢山の商品があるから、お客さんに満足してもらえるのではないかと思います。ぜひ行ってみてください。

ビジョン委員会の活動



近江町市場は、ビジョン委員会があるから成りたっていると思います。ビジョン委員会とは、近江町市場をより良くする組織です。

ビジョン委員会は近江町市場の歴史を守っていると思います。ビジョン委員会が、様々なイベントを開催して人々を呼び寄せています。もしも、ビジョン委員会がなかったら、近江町市場が今の姿を見せてくれなかったかもしれません。

私がこのような考えを持つ理由は、3つあります。

1つ目は、近江町市場を引っ張っているという事です。ビジョン委員会を中心に計画を立てているそうです。

2つ目は、近江町市場をより良く、明日を変えようとしているところです。今、近江町市場はあまり人が来ないという課題を抱えています。これをどう解決しようか考えているのもビジョン委員会です。

3つ目は、近江町市場の未来のために動こうとしている事です。ビジョンお金をもらえる事もありません。でも、近江町市場の未来のために頑張ろう！という思いがあるそうです。力を合わせて、近江町市場のために動いている所が素敵です。

是非、近江町市場に行ってみてください。その時にビジョン委員会があるから、近江町市場があるということを感じてください。

岩内蒲鉾店の商品について



近江町市場には、オリジナルの商品が売っていたり、とても新鮮な魚を売っていたりしています。その中でもとくに、岩内蒲鉾店が心に残りました。

右上の写真のように、岩内蒲鉾店のちくわは、とても大きいです。私は、岩内さんのちくわを食べましたが、スーパーのちくわとは違い魚の味がしました。それは、私にとってはまだ食べたことがない美味しい味でした。

岩内さんは、お客さんにいい思いをしてほしくて美味しいちくわを作っています。ですからぜひ岩内蒲鉾店に行ってみてください。

近江町市場は、楽しい。



私は「店そのもの」のことが心に残りました。その中でも特に、川木商店に「買った物を食べれるスペースがあること」と、どこのお店でも「見える様に商品が置いてある」と、いう事が心に残りました。「買った物を食べれるスペース」を選んだ理由は、新鮮な内に食べれるからです。「見える様に商品が置いてある」を選んだ理由は、なま物でも実際に見て回る事ができて、楽しいからです。

私は、近江町市場の良いところをもっと見つけたいです。

お客さんのことを考える



私は近江町市場の学習をして、特に心に残ったことがあります。

まず、「お！のある暮らし」という雑誌です。より多くの人に近江町市場のことを知ってもらおうとしています。この雑誌は、ネットでも見ることができるので、近江町市場に行かなくても読むことができます。実際に、私も初めは近江町市場のことをあまり知らなかったけど、「お！のある暮らし」を読んで、「近江町市場はこんなイベントをしているんだ！」「近江町市場はこんなところなんだ！」とイメージを持てました。

次に、ビジョン委員会という組織です。普段は表に出ていない委員会で、そこで市場で働いている人が仕事終わりの疲れている時も集まって、「お客さんはどうやったら来てくれるか」「どうやったら近江町市場のことを知ってくれるか」などのことを、考えているのです。このように、近江町市場の人たちは表では見えないところで一生懸命お客さんのことを考えてくれているので、とってもいいところです。

だから、ぜひ近江町市場に足を運んでみたらどうですか。

お客さんのニーズに応えている



僕が近江町市場について心に残ったことは、お客さんのニーズに応えている事です。

それは、初めて近江町市場に来た人も買い物しやすいという事です。

例えば、市場の天井に看板があり、道に迷わない様にしてあります。また、「お！のある暮らし」というフリーペーパーで近江町市場の工夫・魅力が知れます。さらに、今、コロナウイルス対策のためにアルコール消毒液が置いてあります。

このような工夫を市場の人がしてくれているおかげで、お客さんが安心して、スムーズに買い物が出来ます。さらに、工夫を知ってもらう事で興味を持ってくれると思います。

ぜひ一度近江町市場に行って、この工夫を探してみてください。また、近江町市場に興味を持ってもらえると嬉しいです。