

いつもありがとうございます。

W 2 青果発注書をお送り致しました。

御注文のほど、何卒よろしくお願い申し上げます。

**・年末年始 発注書配信と受注締め切りのスケジュール**

	配信	受注締め切
W 2	<b>20日(金)</b>	<b>23日(月)</b>
W 3	1月6日(月)	9日(木)

何かと、お忙しいなか恐縮ですが、何卒宜しくお願い申し上げます。

**・やっぱり、世間では『 さつまいも 』が大ブームだそうです。**





関西ウォーカーという情報誌に掲載されていました。さつまいもに一所懸命になっていると、何でもそうですが、一所懸命になっていると、情報が目に入ってくるというのが正解かも知れませんが、若い方達が表現する、「引き寄せの法則」が働くのではないかと思います。

¥580 で amazon で売っています。



先回は、焼き芋・蒸し芋しか紹介しませんでした、スイーツより余程美味しいと思ったのが、ほっこり金時を産地開発した時でした。あの時は、農家の吉村さんが薪ストーブで焼き芋を作って待っていて、バターを乗せて食べさせてくれました。その美味しさが忘れられず、小豆島に置いているスチームコンベクションで、焼き芋を作って、エシレバターを乗つけた時の画像が左です。

【冬は青果で遊ぼう】というシリーズで、  
【野菜スイーツ】をサブタイトルで売り場を飾って頂ければ、

という提案です。

市場が縮小している上に、小売業態が多岐に渡り、  
一店舗当たりの売上は、余程運が良くないと伸びません。

伸びない売上の数値ばかりを追いかけていると、

嫌気が差してきて、段々せつかく来店頂いているお客さまに、笑顔でのおもてなしが消えて  
いくような心配をし始めています。

いっそのこと数字の事は忘れて、せつかく楽しいクリスマスやお正月が来るので、先ず自分  
たちが楽しみましようよ、と言う訳です。

こんな自分たちが楽しめる事を積み重ねた結果が、数字になると考えた方が良い様に思  
います。

惣菜と青果のボーダーラインって、お客様から見たら本来無い境界線で、会社の管理上  
存在しているだけだと思います。

今必要な事は、部門の垣根を超えて共に同じ目的、会社の反映を共有して知恵を出す  
事が是ではないかと思う次第です。

2019年最後の配信です。

至らぬ点、多々ありみなさまに御迷惑、お手間を取らせたとおもいます。

これらすべてを反省して、また新たに前に進みます。

来春の事で恐縮ですが、私共も来春のテーマは【**具体性**】です。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

有限会社アルファー

吉田清一郎