

・中国産 カナダ産 松茸 この道のプロフェッショナルの情報



さすがに 3L、特に『ひらき』は迫力があり、それこそ、インスタ栄えするという事でしょうか。

ひとは、迫力に弱いという事もよく分かりました。

8月は長いなあ〜と思っていましたが台風が来始めましたので、
ようやく秋の到来かも知れません。

毎週通っている小豆島では、草すら枯れ始めています。

中国産は中国国内の消費が多く、雲南省も出荷が始まりましたが、
価格が下がる気配はありません。

次の消費のピークは9月の4連休、19日～22日になります。

ここで価格が上がるかどうかは、14日に決まります。

お盆休みの松茸の販売状況は、

売れたお店と売れなかったお店と極端に分かれたそうです。

それでは、売れる店と売れない店の違いは何かと聞くと、

ズバリそのお店の担当者さんが売る気があるか否かだそうです。

では売る気がある担当者さんは、どのような売り場作り、商品作り、値付けをされているのか
聞いてみました。

一番は、椎茸のような他のキノコと同じところに並べないで、

目につく場所に特別の売り場を作るでした。

要は、『この店は松茸に力を入れています』告知が必要だということです。

まあどんな品目でも同じことですね。

どのような商品作りは？との問いには、SKU を作るという事でした。

小振りのサイズと、大ぶりのサイズを必ず作る。

単価も g 単価で値入率を上げるというのもありました。

どちみち、贅沢品ですので贅沢する人しか買わないので、「どうせ買うなら・・・」と良い方を、つまり高い方が売れるということです。

これも、他の商材に通用する話しでした。

「吉田さんの方が売り場作りは詳しいでしょ、要は松茸を特別な商品と考えないことです」と付け加えられました。

最後に、それなら値ごろ感でどの価格帯が売れるのかとの質問には、

**『昨年は 1000 円程度でしたが、今年は 1500 円前後に上がっています』
という事でした。**

やはり、お金が余っているんですね。

これは、コロナの顕著な傾向です。

今までは、スーパーマーケットは大衆的、百貨店は高級品との棲み分けでしたが、私は百貨店が高級品に胡坐をかいて衰退して来ましたので、スーパーマーケットが百貨店の顧客を取り込むチャンスが来ていると感じていました。

コロナは、コロナ自体が問題なのではなく、コロナによって何がどのように変わるのかを感じる事だと思っています。

でも、大事なことはコロナの対策で何かが変わるのではなく、

今まで変わり始めてきたことの変化に、一気に拍車が掛かり、変わるという事です。

私は個人的に、コロナの騒動を煽っている勢力は、この事が目的だと感じています。

本物の時代、本質を問う時代とは、を考え続けると

答えに近づけるのではないかと確信しています。

・北海道産 特別栽培 無限樹の恋するマロン



ようやく季節が追い付いて来て、この恋するマロンも価格が下がって来ました。元々この南瓜の品種『恋するマロン』に取り組むきっかけは、『栗マロン』というブランド南瓜でした。正直言って南瓜の価格じゃないと思いました。卸をしている会社の社長から私に『安く売るんじゃねえ』と電話が入りました。

私はその方にお会いしたことも無ければ話しをしたこともありませんでした。元々企画元の会社があり、その会社が2社の卸会社に販売を委託する構造でした。電話が掛かって来た社長は2社のうちの1社で、私はもう1社から商品を仕入れていました。美味しい部類に入りますが、味もそんなに気に入っている訳ではありませんでした。栽培している農家も知っています。でも、その電話ひとつでアホらしくなってこの栗マロンという南瓜は止めました。止める代わりに南瓜を作らないと駄目なので、私の思う品種探しをしました。私はそれまではサカタの『ミヤコ』という品種が好きでした。でも、この品種は小玉にしかならなくて、農家に反収を保証しようと思えば、ひと玉単価が高くなってしまいます。そこで出会った品種がカネコの『恋するマロン』でした。これはハッキリ言って大きくなります。大きく成るし、味が絶品です。それで種を開発した人に会い、その種の販売ルートを教えてもらい、そのルートを辿って最初に産地開発をしました。

だから、この南瓜が高くては意味がないのです。

でも、品質が価格を決めるというのは避けられなくて、

最初は世間並みに低く設定していた農家価格も年々上がって来ました。

開発当初に比べる 1.4 倍以上の価格になっています。

そもそも無限樹の大川氏は、『北海道の美味しい野菜を本土の人にも知ってもらいたい』と安く卸すことを旨とされていました。

ところがある年、栽培シーズンを終えた社内旅行に行った先で、

自分の栽培している南瓜の売り場に行きました。

その売り場は、価値が分かるバイヤーさんがおられて価格設定もされていたので、

『おいおい、倍の価格は良いけど 3 倍はねえ〜ベ』と電話が入り、

『価値によって値付けをするのがバイヤーの仕事ですよ』と応えました。

そこで、大川氏は何も言わず、平均的な北海道の南瓜価格に合わずのではなく、

相場の天辺を見るようになりました。

まあ、これも自然の流れと私に文句はありません。

私は、先の松茸と同様の価値ある南瓜と思っています。

・早出しの里芋クレーム

里芋のクレームが収まりません。

これは異常に暑い夏故なのか、そもそもこの時期に里芋の流通は難しいのか分かりません。

でも、私は秋を感じるこの時期に里芋の販売をスタートしたいので、挑戦を続けます。

産地では、収穫後洗いにかけて 10℃程度の 10 トン冷蔵車で送られてきます。

その入荷後、15℃程度の冷蔵庫で一時保管しながらクール便で出荷します。

クレームを発生させたお客さまには誠に申し訳ございませんでした。

最良の道を選びますので、今後とも何とぞ宜しくお願い申し上げます。

・チラシ企画から定着を目指す



画像は大阪の北部にある企業さまでの

チラシ特売の売場画像と、島根にある企業さんの『野菜の日の』チラシになります。

過去にさまざまな取り組み、企画をして来ましたが、なかなか思うような結果成果が上げられませんでした。

その後、少しずつ疎遠になりがちになってしまったのですが、

久しぶりに弊社ターミナルに寄って頂いたことがきっかけで、

再度商談再開し、チラシ特売がスタート致しました。今回で2回目のこの企画で、

現在は3回目を企画中です。

普段は、高くて手が出しにくいー、と思っている方に、

チラシ特売を有償サンプルというイメージで、手に取ってもらいやすくし、

美味しいということを覚えてもらいたい、というのが狙いで、これが定番化に繋げていく過程があると双方で思っております。

現在、この企画を3社の方で採用頂き、前進しております。(有安海)

・福井県産ほっこり金時



先週より案内を開始しましたほっこり金時ですが、今年は今までは圃場面積が1ha増えて合計13haとなりました。ただし、7月の梅雨の影響により生育が悪く90～95%くらいの量になるかもしないです。

例年9月10月、5月6月が品薄となりますので、がつつと販売計画ございましたら早めにご連絡頂きますようお願い致します。

・奈良県五條市産益田さんの柿



日本一の柿の産地、奈良県五條市の益田農園様から柿が出てきます。

案内開始予定はw 4 0 (9月29日～)となります。

開始のw 4 0～w 4 4までの品種は刀根早生。

w 4 4～終わりまでの品種は富有柿となります。

まだ1か月ほど早いですが、ご検討ください。

先日のとうもろこしの農家です。

この農家とは今まで、当帰葉だけのお付き合いでしたが、

もっと幅広くお付き合いして行く事になりました。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

・月間テーマ9月10月



9月の月間テーマ

大学いも

疲労回復

夏の疲れは食事でおきとばす

～気(生命エネルギー)と脾を補う～

補血・益気
体力・気力を補う
《気は生命エネルギーの基》

健脾
脾胃の働きを正常にする

ビタミンB群
栄養素をエネルギーに変換する時必要

マグネシウム
エネルギーの変換や
血圧維持を助ける

南瓜と高野豆腐の
チャンプルー

木・肝・火・心・脾・胃・腎・肺・大腸・小腸

http://www.alphar-net.com/



10月の月間テーマ

エイジングケア

きちんと食べる人ほど、若くなる

～美味しく食べて、アンチエイジング～

抗酸化力UP
βカロチン、ビタミンC・E
βグルカン、リコペン

補腎
腎が喜ぶ食材を摂り、
体を冷やさない

デトックス
老廃物排出

木・肝・火・心・脾・胃・腎・肺・大腸・小腸

案内変更商品

淡路島産特別栽培新タマネギ IBUKI・・・価格変更。値下げ
北海道産特別栽培メマンベツ人参・・・価格変更。値下げ
北海道産特別栽培無限樹の恋するマロン・・・価格変更。値下げ
北海道産 JASOrganic キャロット・・・休止。生育不良の為
北海道産無限樹のフルーツメロン・・・慣行→特別栽培
山形県産遠藤さん達の行者菜・・・休止。暑さによる生育不良の為

以上、今週も御注文の程、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