

・奈良県 十津川村上湯川産 西さんのビックリきのこ



発注ロットが 20P から 25P に変更になりました。

キノコの売り場を今から作られると思いますが、

『隣の店と同じだと詰まんないですよ』と思い、

大幅にキノコの取り扱いルートを増やしました。

その結果、弊社のキノコ類の取り扱いも大幅に増加しました。

競合で利益を取れないキノコから、利益を採れるキノコに換えようという訳です。

いろいろキノコの生産現場に行きましたが、キノコの栽培にそんなに大差はありませんでした。

ポイントは、培養の日数です。

同じ大きさにするのに、何日掛けるかで味に差が出て来る事が分かりました。

例えば、今はやりのマイタケを例にとりますと、じっくり長い時間をかけて大きく成って行くので黒くなっていきます。

同じ生産で、価格も同じなら早く大きくした方が、経済的には有利になります。

でも、これは生産者にとっての理屈です。

食べる私たちは、じっくり育て密度の濃い細胞が出来上がれば、味が良くなることも容易に想像つきます。

ブロイラーを想像してみてください。

鶏は、60 日齢程度で増体率が急激に下がります。

人間と同じで、思春期までは身体が成長しますが、その後は肥満は別として体重は増えません。

だから、ブロイラーは高たくぱく高脂質の飼料で 60 日間増体を図ります。

でも、増体が止まった時から鶏肉の中に旨味成分のイノシン酸とかアミノ酸が蓄積されていきます。

キノコも同じ原理です。

同じ仕入先から仕入れて、安さを訴えるキノコのチラシを作っても、

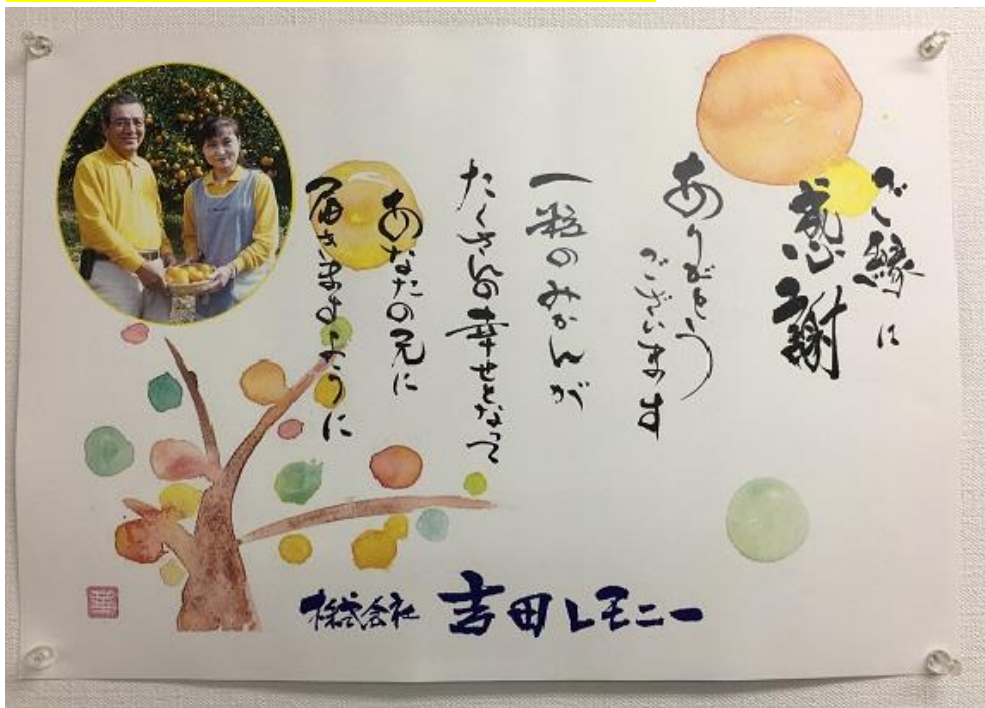
次は競合が同じ交渉をしてチラシに載せます。

お客様のためにそのキノコも必要ですが、問題はそのキノコのみを販売している事自体にあると思います。

キノコ類も縦の品ぞろえがあっても良いのではないかと思い 2~3 年前から企画を強化しています。

私共のキノコを特売チラシで売り込むことを、一度トライしてみて頂けると嬉しいです。

・熊本県産 特別栽培 吉田夫妻のグリーンレモン



熊本県三角町です。

この地域は柑橘類で数少ない生延びた地域です。

それだけ、柑橘類に恵まれた気候をだということでしょうか。

確かに、ここの『肥のあけぼの』は絶品です。

私たちの仕事は芸能プロダクションと同じだという話しは先週お書きしました。

プロダクションとして成功するためには、

如何にして超一流のタレントを集められるかと、

そのタレントの持つ力を、最大限に引き出せるかがポイントになると思います。

この吉田夫妻とも、20年を超える付き合いになりました。

多店舗展開をされる企業様は、生産者の単独開発はかなり困難なので、

農協、荷受会社等、農業集団もしくは組織と取引する事になります。

そこが狙い目で、単独農家と密に付き合う産直が生きて来ます。

ただ、単に同じ商品性では、結局負けてしまいます。

それはどうしても数の論理で勝てないからです。

お付き合いしてから、勝てない商品性だったと分かって、
断ることが難しい関係性が密ゆえに発生してしまいます。
そう考えると、プロダクションからタレントを派遣してもらってワンクッション入れた関係を作ると、
勝てないと分かった時に離れる事も容易です。
戦いのレベルがドンドン上がって来ます。
そのレベルについて来られる農家であるか否か、5年先10年先まで
考えて行かなければなりません。
それは、『ただ単に良いものを安く売ればいい』では、
長く地域に密着した商いとはならないからです。
今この瞬間、何がチャンスなのかと考えると、
この地域に密着する最大の機会だと捉えています。
安く売るなら、それはお金の問題でお客さんを見ているに過ぎない、
少し寂しい考え方ではなく、
安く売る商品でも、その商品を買って下さるお客様の心に寄りそうには
如何にすれば良いのかを実行する必要があると思っています。
お金の問題に縛られれば、それだけそこから解放される瞬間を望んでおられると思います。
有機栽培や特別栽培は、その栽培方法に価値があるのではなく、
出来上がった商品の品質に価値があります。
同様に、産直商品も産直に価値があるのではなく、
その商品性とその商品性をお客様に認めて頂く売り方に価値があると考えています。
では、その価値の行き着く先は何処かと考えれば、
地域コミュニティーに帰結していくのだと思います。
つまり、何故万民の経済を犠牲にしてまで、密を厭い移動制限を掛けている、
宗教行事や文化活動まで制限しようとしてしまっているのかと考えると、
政治権力が暮らしの中にまで入って来ようとしているとしか考えられないのです。
日々の暮らしにそんなものは必要ないと思っています。
大切なのは、地域に暮らす人々が密に支え合える仕組みだと思っています。

私はこの数年ずうとその中心にスーパーマーケットさんが座るべきだと考えています。

その為には、商品は安い商品も値の張る商品も大切に扱うべきで、その扱い方がお客様に伝わって集客に繋がって行くような気がしています。

・カナダ産 トレース可能 松茸





左がM 右がLです。容器は1kgです。

どうせ売るなら、これくらいの売り場を来週の4連休には作ってほしいと思う。

カナダ産が始まりました。

色は少し薄いですが、香りはむしろ強いかも知れません。

そういえば、米国で食品小売業等のコンサルティングをしておられる、

『稔子・ウイルソン女史』の新しい御主人のエリックが、バケツ一杯採取して来て、

今からの秋になると食卓が松茸づくしになると自慢していました。

別に羨ましくはありませんたでしたが、

こうしてカナダ産松茸が身近になるとそうも言っていられなくなって、

また自由に行き来できるようになれば、

この時期やサーモンの時期に行って遊びたいと思います。

今はインスタ映えとかって言うらしいですが、

それに偏ることなく大人が楽しめる食糧品売り場の楽しさを価値で表現できれば、と思います。

・北海道 特別栽培 キャロル 10



既に終盤に差し掛かってき、少しずつ延着の連絡が増え始めてきました。

今シーズンは非常にたくさんの御注文を頂き、誠にありがとうございます。

シーズン終了まで、収穫のスケジュールにより、

着日の前後することが増えてきそうです。

ご理解頂けますよう、お願い申し上げます。

先日、和歌山で女性が担当しているお店で、このキャロル 10 のお話をしてきました。

もちろん着値 100 g 100 円になる、6 ケース直送をお勧めしたのですが、

やはり、そんなにたくさんは売れないよ。というお返事でした。

頼み込んでの試験販売をしてもらったのですが、その結果は、

売りやすい価格、売りやすい規格にすることが出来、たくさん売れました。ありがとう！と、

報告がありました。

初めから決めつけず、売れる仕組みを探し取り組んだ結果、爆発的に売れるアイドルになる
と思います。

必ずしも売れるという保証はありませんが、置いているだけで売れる商品は滅多にありません。
今後も成功事例等、どんどん提案していきます。

・トマト類のスケジュール報告

岐阜県産加藤さんの清見トマトは現状 10 月いっぱいには取り扱い可能となります。
ただし、終了に近づくにつれ収穫量が落ちるため 10 月 2 週目～3 週目をめどに
継続かどうかの判断となります。

高知県産池さんのトマトは苗の生育が悪く、定植が遅れたため
従来 9 月末から 10 月頭頃には出てくる予定でしたら今年
岐阜県産加藤さんの清見トマトと入れ替わり位で案内予定となります。(吉田麻衣)

北海道産特別栽培フルーツミディトマトは 9 月いっぱいを予定しています。

10 月も一応続けられる予定ですが霜が降りるまでとなります。

北海道産特別栽培無限樹のミニトマトキャロル 10 も同様に 9 月いっぱい
納品可能です。生産者の予想では年々霜が降りる時期が遅れており
10 月中旬までは継続の予定です。もっとも、その時期は終盤となりますので
数量調整をさせて頂く場合がございます。

ミニトマトは 11 月下旬ごろに宮崎県からまことのミニトマト小鈴が出てくる予定です。
宜しくお願い致します。(吉田麻衣)

・高知県産特別栽培武政さんのチンゲン菜

そろそろ再開予定でしたが、また雨の影響により畑が冠水してしまったそうです。

電話で確認したところ一応今月末には再開予定ということです。

今しばらくお待ち下さい。(吉田麻衣)

・商品案内変更

宮崎県産特別栽培野中さんのチマサンチュ・・・再開

福井県産ほっこり金時・・・再開

ニュージーランド産防カビ剤不使用レモン・・・終了

長野県産特別栽培サンつがる・・・在庫販売

宮崎県産特別栽培風土の柔らかか太ごぼう・・・休止。台風と長雨の影響により
収穫が滞っている為。(吉田麻衣)

それでは、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