

いつもありがとうございます。

W49 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。

・売り場作りのための大型 POP 「日替わり焼き芋」



現在制作中の売り場提案のための大型 POP をご紹介します。

曜日ごとに種類の違う焼き芋の画像を、

入れ替えられるパネルになっています！

日替わりでお客様に色んな味のサツマイモを、

楽しんでいただけるように内容を吟味して制作しました。

曜日画像の下部に「ねっとり系」「しっとり系」「ホクホク系」に、

お芋ごとに特徴紹介のイラストや文章を付ける予定です。

近日中に完成、お使いいただけるように準備していきますので、

「日替わり焼き芋」お取組みのご検討をよろしくお願いいたします。

画像の赤い四角を、曜日ごとにスライド出来るようになっています。

味を覚えられたお客様が、次の自分の好みのさつま芋は、

いつ登場するのかの告知になると思います。

このパネルは少々手が込んでいますので、弊社のさつまいもを3種類以上御注文頂きました店舗様に進呈の予定をしています。

もっとも、手作りなので注文殺到しましたら、少しお時間を頂くこととなりますが、御了承くださいませ。（馬場真美）

そもそも、昨今どのお店にも焼き芋機が設置してありますよね。

この焼き芋機が少し勿体ないような気がしているのです。

この焼き芋機の製造所さんはきっと「入り口に設置をすれば、焼き芋のいい香りでお客様の食欲をそそることが出来ます」と御提案されていると想像しています。

香りの誘いと、焼き芋の売り上げだけではなく、もっとこの投資を活かすことは出来ないかと考えた次第です。

これには前例があり、那覇のお客さまところで実は見かけました。

その店舗さんでは、玄関に設置するのではなく、青果売り場の中に置いておられました。

私は、さつまいもが今大ブームなので、もっともっと、さつまいもを強化すべきだと思い、この数年力を注いできました。

つまり、さつまいも売り場を作るべきで、その中心に焼き芋機を設置すれば良いのじゃないかと思います。

焼き芋機の一番の弱点は、紙袋に入っていて中が見えない点にあります。

惣菜で、蒸し芋等を作って、カットしてトレイに断面が見えるように入れて、ラップしてグラム販売することでこの弱点が克服できるし、

焼き芋も、冷えても良いのでカットして同様の商品作りをすれば良いと思います。

家に帰ってから、もう一度レンジで温め直して食べることで、解決できると思います。

さて、ここからが本番です。

私たちの立場では、焼き芋機はさつまいもを販売するための最適な設備だと捉えています。

家で同様の、さつまいもを焼く、蒸かす、道具はいっぱいあると思います。

一時期ブームになって普及した無水鍋のような【ストウブ】もそのひとつだと思います。

レンジでチンでも構わないし、フライパンにバターをひいて単に焼いても美味しいです。

男には分からないかも知れませんが……………



何故、こんなに無限樹の栗南瓜が売れるのかと不思議に思いますが、

きっと私が男だからだと思います。

イモ・タコ・ナンキンの言葉通りなんでしょうね。

そういえば数年前、スタッフを前にして「アルファは澱粉屋になる」と宣言したことがありました。

何度も使う画像で恐縮ですが、それこそさつまいも・南瓜の天ぷらを総菜部門から引っ張って来たり、画像のようなシンプルさでもよしだと思います。

フードパックにこのまま入れても、美味しい事が分かればそこそこ売れると思います。

部門の垣根を越えて、さつまいもをテーマに商品を揃えればかなりインパクトのある売り場が作れると思います。

そこで、さつまいものアラカルトをていあんして頂きたいと思い、この日替わり焼き芋の看板の製作をデザイン部署に依頼しました。(吉田清一郎)

### ・最近売り場提案ばかり



やっぱり売り場作りって大切だと思うのです。

これは、上海で一緒になった東京の板橋だったと思いますが、  
ひとくちにスーパーマーケットと呼ぶには少し個性的なお店です。  
単店舗での経営ですからこそ部門の垣根が無く、  
普通なら、惣菜が、ベーカリーがとなるところだと思いますが、  
このお店は、そんな垣根は経営陣が管理しやすいだけで、  
実際の店舗では、無い事が基本のような気がします。  
惣菜が作ったカツやサラダをサンドイッチにしています。  
とてもリアルで美味そうです。

このお店はそういえば、店のど真ん中にジュークボックスが置いてありました。

まるで昭和です。

その中には 60 年代から 80 年代の 45 回転のレコードがギッシリ。

お客様に今視察をして頂きたい NO1 のお店です。

きっとこんなことを勝手に書いていたら、社長は怒ると思いますが、そこは江戸っ子気質で怒られて謝罪して、終わりだと思います。

店全体がスーパーマーケットのセオリーに囚われていなくて、そういえば男性のお客さんも多かったように思います。

手前味噌で恐縮ですが、弊社のデザイン部署がリードして、時期に応じた売り場提案をどんどん進めていきたいと考えています。

みなさんの眼が離せない、デザイン部署に成長してくれたら私は幸せです。

・ル レクチエついに解禁 お歳暮企画 新潟県産



18年間も過ごしてきて全く知りませんでした。

学生時代になんとも思わずに食べてきた【ル レクチエ】が思いのほか希少価値が高かった。

1980年代に普及を目指し、研究会が設立し、その後ブランドになったそうです。

ル レクチエには、市場での品質を均一にするために出荷解禁日を定めているみたいでした。

例年は11月20～25日頃から1月初めまでと設定されているようで、今年は11月20日から解禁になります。

ラ・フランスとの違いは、シャキシャキ感はほとんどなく、とろけるようなしっとりとした舌触りになり、他には酸味が少なく濃厚な甘みが特徴です。

販売量はラ・フランスと共に年々減少傾向とバイヤーに言われてしまったのですが、お歳暮企画としてはどうでしょうか？

そもそも、スーパーマーケットで取り扱うには高級すぎるのかも知れません。

でも、百貨店の客を取りに行かなくて、何処に客を取りに行くのかも思います。

コロナウイルスの影響がまた大きくなってきそうなこの状況、もしかするとまた自粛の可能性も。松茸が思っていた以上に売れたように、ル・レクチエもお歳暮企画としては、期待大と考えています。

ラ・フランスより価格はワンランク高いですが、期待を裏切らない絶対的な味です。

新潟県民のお歳暮はル・レクチエが多いそうですよ。(有安海)

### ・奈良県産益田さんのモモスケカブ



11月24日にも後半分として放送されるそうです。今回はレストランでモモスケカブを使用した料理を紹介されるそうです。

奈良ローカルなのでテレビで見ることにはできなさそうですが、HPで見ることには可能なので見てみてください。

この放送の影響か今度は新聞からも取材が来るそうです。

まだまだテレビの影響力はすごいです。

先週分より直送手配の分を追加させて頂きましたが思った以上に御注文頂いています。

益田農園様より直送となりますので、1日早くお店には着きます。

販売機会が1日だけですが増えます。

アルファーを経由するよりは、時間も価格も抑えられるので、ロット面に不安がなければ直送の方がお得です。

ただ、無地袋での発送となりますので、商品ラベルは別途アルファー出荷からの添付となります。

お手数をおかけしますが店舗様での貼り付けをお願いします。

草を生えさせることによって、霜の対策をしています。

但し、霜が降りれば葉は傷みます。

そうなれば、葉の部分はカットして出荷になるかも知れません。(吉田清一郎)

**・今週の特売**

北海道産 JAS 剣淵タマネギ

**・商品案内変更**

福井県産ほっこり金時・・・再開

北海道産 JAS 剣淵タマネギ L・・・休止

香川県産 JAS さぬきレモン・・・終了

北海道産 JAS 剣淵キタアカリ・・・終了

北海道産和田さんのメークイン・・・終了

熊本県産特裁肥のあけぼのみかん・・・終了

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