

いつもありがとうございます。

W10 青果発注書をお送り致しました。

御注文のほど、何卒よろしく願い申し上げます。

### ・イベント企画ラベル ひなまつり

3月のイベント企画である雛祭りに合わせて、売り場パネル提案とともに

ラベルもイベント仕様にしております。

毎月イベント企画を提案させていただくにあたり、同じようにラベルとPOPもそのイベントに合わせたデザインにいたします。

つきましては、発注書のイベント企画欄にてご注文いただきました店舗様には、イベント仕様のラベルでお届けいたします。



今回は雛祭りですので、桃の花のピンクの枠にお内裏様とお雛様が配置されたデザインです。

季節に合わせたはい配色を使用してデザインしていますので、売り場の華やかさアップにつながりますよ。

POPとパネルで商品に合わせたお料理の提案も行っています。

是非売り場の活性化にご活用いただけましたら幸いです。

今後、お彼岸、お花見と春のイベント提案をさせていただきます。

皆様のイベント企画欄からのご注文をお待ちしております。

(馬場真美)

## ・青森県 特別栽培 津軽りんご サンふじ

生産者、斉藤篤寿さんより、20～24 玉の大玉規格と、3 月は定番規格の特売のご提案がありました。

20 年近く前、私が高校卒業したばかりの頃は、週間で 100 箱以上の取扱数があったように思います、

今では半分以下に落ち込んでしまいました。

もう一度、この斉藤さんのりんごの売込みをかける機会を頂いたように感じました。



りんごに関しまして、各企業さまでさまざまな基準やこだわりがあろうかと思いますが、もちろん生産側でも同様に、さまざまな基準やこだわりを持っております。

生産者斉藤さんの画像を見て頂けるとわかりますが、『**葉**』が**生い茂っている**のがわかりますよね。

一般的な生産者さんであれば、色付きを良くするために葉をある程度落とし、りんごに日光を浴びせることで鮮やかな色目に

することを重要視しておりますが、斉藤さんは違います。

『**葉**』が沢山あることで、より**多くの光合成が可能**になります。

木は光合成をすることで、実であるりんご栄養分を届けることができ、

その分、美味しいりんごに育てることが出来ます。

しかし、その代償となるのが、やはり、りんごの色目になります。

美味しいりんごを栽培するために、沢山の葉を残していることによって、

葉よりも下に身がなるりんごには、葉が日陰を作ってしまう日光が当たり難い状態となり、

結果的に鮮やかになりにくくなっております。



大玉規格になりますが、左側が 22 玉サイズ、  
右側が 28 玉サイズになります。

生産者さんからお聞きしたのですが、20～24  
玉サイズは、あまり市場に出回らないとのこと、  
このレベルの大きさは迫力があり、

売場で栄えてくるかと思います。

気温が上がり始め、売れ筋商品の構成比がどんどん変わっていく時期に入っておりますが、  
価格的にも定番に比べきかけを作りやすい価格になっておりますので、  
この生産者さまからの売込み企画をチャンスに、定着に向け取り組んで頂けると幸甚でござ  
います。

お店で販売強化して頂くのに一番なのは、スタッフの方にその商品のファンになってもらう事だ  
と思っております。

弊社にとってもそれは同じで、この生産者の商品だから、一所懸命売りたい！一人でも多く  
の方に食べてもらいたい！

単純なのですが、すごく大切なことです。

斉藤さんのサンふじ、販売させてください！（有安海）

・森さんの名水にら と 武政さんのチンゲン菜



ベビーリーフの栽培に勤んでいた頃がなつかしい。

あの頃は、この二らの森さんとも、チンゲン菜の武政さんとも、同じ葉物農家としてその間に何かがあった。

「吉田さんは、本業じゃないから・・・」と言いながらも、私の一所懸命さを認めてくれたような気がする。

私のベビーリーフ栽培に、何人か応援団がいてくれたが、その中でも伏見の杉山有用微生物菌研究所の杉山さんは、

私の僅かな畑の為に、菜種油粕を主原料に 7 種類の有用菌を混ぜてオリジナル肥料を作ってくれていた。

油粕だけあって油分で葉の輝きが違っていた。

そう言えば、私の父親も趣味の菊栽培に打ち込んでいた頃、油粕肥料を自前で作っていた。

葉物なんてどれも同じと思われがちだが、まったく違う。

豆腐の価格に上下で 3 倍以上の違いがあるように、葉物もそれくらい味が違う。

豆腐は、100 円と 300 円の開きがあるが、葉物は高々 30 円～50 円程度の開きでしかない。

何でこんなことを書き始めたかという、世間をよく with corona とか after corona とか、世の中が変わると言うが、確かに、変えると思う。

外食や交通事業は、その犠牲になっているような気がするが、私は単なる【健康】志向ではないと思う。

そうじゃなくて、【健全】な方向に向かうと思う。

もし、海外旅行が残るとしたら、体験を通して見聞を広めるようなプランなら、この 4 年先には盛り返す機会があると思う。

事実コロナ直前は、中国から爆買いツアーは下火になって、文化を体験できるようなツアーに主流が移行していた。

地味な、ニラとチンゲン菜は一見どうでも良いような気がするかも知れないが、店の格を上げるなら、今からこういう地味でも基本的なことを大切にすることが重要なポイントになってくる。

価格訴求品もとても大切なポイントになるが、これはこの価格帯の商品を求めておられる方の気持ちを、

どのようにすれば、次のチャンスをじっと待つことができるのかを考えることだと思う。

苗床の水遣りも、両端にしっかり気を配ると真ん中は自ずと水が行き渡る。

真ん中に気をとられていると、両端が疎かになり平均的な発芽は望めない。

同じように、地域で **Community** 戦略を執るなら、松商材と梅商材に機を配っていれば、竹商材は自ずと埋まってくる。

要は、目先に囚われない事だと思う。

直ぐに出てくる結果なんて、どのみち直ぐに消える。

それより、自分の信念を磨き、順う事だと思う。

巷では、【論語と算盤】なる渋沢栄一氏の業績が見直されているらしいが、

その孫にあたる氏が、『これは【Sustainable】の事を祖父は書いている』と話しておられたが、どちらも同根の事で、さすが血筋だけあって上手に物を言うと思う。

ブレないで、このふたつの葉物に取り組んで、一年我慢してください。

必ず、それ以外の品目にも結果が出て来ることを保証します。

・高知県産 特別栽培 四万十源流生姜



<https://www.youtube.com/watch?v=tV9lxVxbzPo>

<https://www.youtube.com/watch?v=eyGMs0ZwTQ8>

この生姜は、『恋するマロン』ほど評判が表に出ることはありませんが、  
実は、アルファアの顧客での配置率は同じ程度にあります。

そして、取り組んで頂いている企業様は、どこもたくさん売れています。

弊社有安が『**本物の味**』をシリーズ化して皆さんに取り組みを勧めていますが、  
私は正解だと思います。

生姜は、南瓜より定番化して殆ど換えることがない品目だと思います。  
それ故、大手の生姜屋さんの商品がどこでも同じように置かれています。  
きっと、前任の方から引き継がれていて新しい商品にトライされていないのではないのでしょうか。  
従って、あまり粗利も取れない状態ではないのでしょうか。  
安く売る必要は無いです。  
直ぐに売れなくても良いので、高く売って頂ければと思います。  
みなさん、価格は絶対的だと思っておられると想像しています。  
でも、そんなことはないです。  
野菜に味を、本物を求めておられる顧客層は逆です。  
価格は嘘つかないという事を御存知の方達です。  
事実私は、初めての買い物をする時は、必ず価格の高い方から品選びをします。  
そうして、その価格に見合う品質かどうかを図ります。  
そうすると、大概それだけの価値があります。  
そうすると、そういう消費に自分の所得は合っているかどうか、考えます。  
考えて、足りなければ、足りるようにするにはどうすれば良いか試行錯誤します。  
**PDCA** を回す訳です。  
そうすると、消費に合う所得になって来ます。  
所得は生まれながらに決まっているなんて馬鹿なことはありません。  
工夫と努力によって決まるだけです。  
そういう方が、松顧客です。  
視野を広げ、思考を深くしてください。  
きっと、知らない世界が開けて行きます。  
そうすれば、仲間入りができます。

## ・与論島 特別栽培 スナックインゲン



箕作駿さん、大阪のひとらしいです。

奇遇という事もあるもので、

昨年松茸でお世話になった彦坂社長の息子さんの親友だそうです。

上場企業を退職して単身与論島に渡ったそうで、

心配されていたそうですが、

ここに登場して、安心されたそうです。

ひとのつながりというのは面白いですね。

昔、東京で有機栽培の野菜だけを扱う八百屋を仲間が遣っていて、

それで私も参加しました。

でも、ものの1年も経たぬ内に、気の合う人と一緒にする事になりました。

それでも、当時は4歳の差は大きく彼らの主導権は揺るがず、

少し私とはセンスが違ったので、その人とも1年を待たず、

単身、滋賀県に戻り、ひとりでどこまで世間に通用するのか遣ってみることにしました。

26歳でした。

当時の私の捉え方は、売りたいと私が思っている限り、それを支える生産者も消費者もいる筈だ。

何故なら、同じ『その気』は周波数みたいなもので、同じ波長を受けている人がバランスよくいと信念に近いものがありました。

『類は類を呼ぶ』との言い伝えは、こういうところからきている気がします。

ということは、松顧客を呼ぶためには、自分の周波数をそこに合わせさえすれば良いという事になります。

スナックインゲンと言うので、スナックエンドウの間違いだらうと言うと、



そんなことありません、スナックインゲンです、と返ってきました。

コロナ後の世界観は、いよいよ **Community** です。

**Community** を志向する人に、松も梅もありません。

**自利利他** があるだけです。

### ・北海道産特別栽培中村さんの玉ねぎ L 大サイズ

おかげさまで根強くご注文を頂いています。

取扱いを始めたのが 2016 年の 9 月からで、もう 4 年の付き合いとなります。

今では定番でお取り扱いを頂ける企業様が増えました。

中村さんの在庫も順調に減り続け、とうとう L サイズが w 1 0 の途中で無くなります。

以降は L 大サイズで継続となります。

味は大きいほうが美味しいと思いますので是非継続してお取り扱いをお願いします。

余談ですが、北海道の玉ねぎのサイズは不思議なことに、その他の産地と基準が違うようで

例えばタマネギのブランド産地である淡路島。

淡路島で M サイズの玉ねぎであれば北海道では L サイズ。

淡路島で L サイズであれば北海道では L 大サイズとなります。

どちらのサイズが本来基準となるべきかはわかりませんが、統一してもらえれば

もうちょっと扱いやすいんですけどね。(吉田麻衣)

## ・3 月間テーマ 免疫力向上

月間テーマ	タイトル	状況・分類	成分・効果			効果・素材
			中医学		西洋医学	
3月・免疫力アップ	健康維持には3つのビタミンのバランス		食物繊維	腸内環境改善		生姜、にんにく、豆類、エシャロット、ゆりね、ごぼう、レモン、アボカド、オクラ、芽キャベツ、穀類、豆類、イモ類、きのこ、いんげん、ひよこ豆、しそ、栗、エンドウ豆、パセリ、うずら豆、モロヘイヤ、エリンギ、唐辛子
			ビタミンA	体内の粘膜を正常に		人参
			ビタミンC	抗酸化作用		れんこん、ジャガイモ、ブロッコリー、イチゴ、小松菜、柑橘、キウイ、赤ピーマン、カリフラワー、キャベツ
			ビタミンE	血流改善、抗酸化作用		カボチャ、ほうれん草、アーモンド、モロヘイヤ、菜の花、ブロッコリー
			ポリフェノール	抗酸化作用		アントシアニン（ブルーベリー、黒豆、）カテキン（りんご、緑茶）
			肺を労わる	呼吸で水分を出して漏れる、乾いて、肌が弱る		辛味の食材 白ネギ、にんにく、生姜、玉ねぎ 白い食材 大根、白菜、里芋、レンコン、豆腐 潤肺 梨、びわ、りんご、ゆり根、金柑、銀杏、杏仁 山芋、木耳、白木耳、クレンソウ、くわい、春菊、ズッキーニ、ゆり根、あんず、いちじく、柿、干し柿、スタチ、バナナ、琵琶、みかん、リンゴ、アーモンド、銀杏、杏仁、松の実、落花生、ハト麦、豆腐、豆乳、梨、はちみつ、ブドウ、大根、里芋
			健脾	胃腸を整える		穀類、とうもろこし、さつまいも
			利尿作用			利尿、健脾（黒豆、大豆、小豆、緑豆、ナタマメ、エンドウ豆） 利尿（白菜、小豆、エンドウ豆） 利水（ハト麦、瓜類）
抗酸化作用			緑黄色野菜、アブラナ科の野菜（ブロッコリー、キャベツ、小松菜、ケール、チンゲンサイ、白菜、ルッコラ、大根、わさび等			



ナリシング ベジ  
Nourishing Vegi  
～滋養のある野菜～

有限会社アルファー 商品表示課  
中医学薬膳指導士 中澤佐江子  
※無断複製及び転載を禁じる

(1回目) 全4回

月間テーマ 3月 免疫力アップ

～健康維持には3つビタミンのバランス～

月間テーマをスタートして1年が経過しました。

西洋医学からの観点と中医学の観点からとで、食材の効能について見ていっています。

今のコロナ渦が始まる前にこの「免疫力アップ」をスタートさせていたのですが、起こる前に先を見たタイミングでした。

免疫力アップの第1番目の食材は、**食物繊維**です。

腸内環境を良い状態にする事が重要です。

それは腸内フローラのバランスが我々の健康を維持してくれているからです。

食物繊維の多いものを食べて、便秘を解消するという事です。

食材は、ごぼうや 穀類、豆類、イモ類、きのこなど。

2 番目は**発酵食品**。

善玉菌を増やしてくれます。

納豆、ぬか漬け、キムチ、味噌など。

(おまけ)

脳腸相関という関係があり、腸内細菌から脳へ、神経経路を介して情報を伝達しているという事が分かっています。

トリプトファンを含む食材を食べると脳内の「幸せホルモン」のセロトニンが腸管で生成されます。

セロトニンの分泌が少なくなると、怒りっぽくなります。

トリプトファンを含む食品としては

豆腐、納豆、みそ、しょうゆ、大豆製品、チーズ、牛乳、ヨーグルトなど乳製品、米など穀類、その他、ごま、ピーナッツ、卵、バナナ。

睡眠を充分に取り、食物繊維と発酵食品で、腸を元気に。(つづく)

中澤佐江子

### ・商品案内変更

北海道産特別栽培中村さんの玉ねぎ・・・L サイズ在庫販売

青森県産特別栽培もりのかがやき(訳アリ)・・・終了

熊本県産木下さんのミニトマト・・・入数変更 110g/15p→24p、140g/24p→20p、  
300g/24p→20p

宮崎県産特別栽培まことのミニトマト小鈴・・・規格追加 140g、300g

鹿児島県与論島産特別栽培スナックインゲン・・・入数変更。24p→25p

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