

いつもありがとうございます。

W45 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。

・日替わり焼き芋企画 販促パネル さらに目立つように改良しました

朝晩は、焼き芋が食べたくなるくらいの寒さになってまいりました。

9月末にお知らせいたしました、日替わり焼き芋企画ですが、

開始後すぐにパネルをご希望くださる企業様から相次いでお問い合わせをいただきました。

販促物を制作している立場としては嬉しい限りです。

しかしながら、実際に店舗様がお使いくださっている様子を見た弊社社長から、

改良を言い渡されました。

「『今日の焼き芋』の目印が全然目立たない」ということでした。

そこで今回、売り場でもっと主張できるように「今日の焼き芋はコレ！」の矢印を大きくし、

リニューアル版を作成いたしました。

これを機会に、御興味を持ってくださっている企業様は是非ご連絡いただければと思います。

以下、改良点の説明です。

これさえあれば、上のパネルは不要というくらい大事な表です。
最近流行のお弁当コーナーの日替わり LUNCH と同じです。

焼き芋週間予定表

*時期は、あくまでも目安です。前後する事がございますので、ご了承ください。

品種	2021年10月						
	25 月	26 火	27 水	28 木	29 金	30 土	31 日
紅天使	○	○					
シルクスイート			○	○			
紅はるか						○	○
糖蜜あんのう芋					○		

一番左端の日にちの数字と、月の数字を変更していただくと、後の日にちと曜日は自動的に変わります。
お取り扱い品種と、ご予約をご記入いただき、店頭パネルと一緒に設置していただければと思います。
次週、またはその週のお知らせをすることで、お目当ての焼き芋があるお客様へアピールができます。

日替わり焼き芋パネルは、弊社のさつま芋をどれか一種類でも購入頂き、

御希望の企業さまにメールでデータ送付させて頂く予定です。

また画像の左下に空きスペースは、

弊社以外の品種がある場合にお使いいただくためのものです。

同じく円盤も空白部分が設けてあるのはそのためです。

各企業さまでのイチ押し品種も同時に企画販売することが可能です。

沢山の企業さまに扱って頂けたら幸いです。

是非、宜しく願い申し上げます。(馬場真美)

ただひとつのデメリットは、日替わりにすると売れ残りリスクが高くなります。

・北海道 和田農園 やわらか太ごぼう

なかなか気温が下がらず、昨年と比較すると商品の構成比が全く違ったのではないのでしょうか。

先週から、ようやく気温がグッと下がり、やっと秋らしさを感じるようになり、煮炊きするような食材が好まれる季節になってきました。

この和田さんのごぼうはこれからの季節にピッタリ！

何度かこの場で紹介しているのでご存じの方も増えていけば嬉しいです。

「太い」ごぼうは地域によっては全く見向きもされない傾向にあります。

その理由は、太いごぼうは「す」が入っていることが、細いごぼうに比べると、割合的に多い傾向にあるためです。

しかし、この「す」というのは、維管束と呼ばれるもので、地中から吸い上げる養分を葉に、また葉で光合成したものを根に運ぶ通路です。

これは人間でいうと血管のようなものです。

従って、ごぼうにとって必要不可欠な器官であり、もちろん細いごぼうにも必ず存在します。



敬遠されがちな太ごぼうですが、弊社へご注文頂く実績としては、

実は 10:1 で太ごぼうの方が人気となっております。

これは、太ごぼうに相応の魅力が備わっている証だと思います。

先ず**ひとつ目は**、商品名にも含まれておりますが、画像のような太いごぼうであっても、

十分な柔らかさがあることです。

それは決してふにゃふにゃとしている訳ではなく、ごぼうを立てて持っても、

くにゃとなることはありません。

ふたつ目は何ととっても美味しさです。

画像が少し見にくく、美味しさが伝わるか微妙なのですが、

一度食べて頂ければすぐに分かってもらえます。

ちなみに、1本で袋詰めされている方が、特 M サイズ 328g/パック、

2M サイズ 2本パックが 239g/パックです。

とは言ってもやはり地域に根付いている、古くからの習慣や慣習を打ち破ることは

容易ではありませんし、2M が良くない訳ではありませんので、

各企業さまの地域に適した規格を選択してもらえるのが一番かと思います。

どちらのごぼうをであっても扱えるのであれば、ボリューム陳列を計画して頂けると嬉しいです。

80 パック(2 箱) ほどを陳列してもらえると、10~20 パックほどの陳列と比べ、

結果は数倍に変わってきます。

気温が下がり需要が高まってきているところに合わせ、是非、検討お願いします。

(有安海)

・北米産 松茸



画像は、米国産つぼみです

今年、お取組み頂いている企業様に於かれましては売れ行き順調でしょうか。

今年は、昨年に比べて早くからスタートした事もあり、200%を超える勢いです。

今年新しくお取組み頂きました企業様だけではなく、

昨年からスタートして頂いている企業様も、昨年実績を軽く超えておられる
企業様もあります。

正直、私もこんなに皆さんが取り組まれて、こんなにも販売頂けるとは
思っていませんでした。

社内で配っても、『うちでは、松茸デビューです』と、今年入社スタッフ全員が
話していました。

そういう意味では、松茸は日本人にとって『最後の御馳走』なのではないかと思えます。

今まで、遠い存在だった『松茸』が少しでも身近な食材になったのであれば幸いです。

斯く云う私も、外で頂く料理に松茸が使われている事は、贅沢な食事をするようになった

20 数年前から、そんなに驚く事ではなくなりましたが、

家で頂く食事に松茸がふんだんに出て来るようになったのは、

さすがに、会社で取り組むようになった昨年からの事です。

『中華そばが御馳走と言われる時代・・・』というコピーを掲げておられるラーメンチェーンさん。

私は何故か好きで、確かにチキンラーメンが出て来るまでは、特別な食べ物だったような気がします。

先日、約 2 年ぶりに訪問させて頂きました北海道中標津の東武さんの太田専務と、こんな面白い会話をしました。

専務曰く『先日、キャンピングカーを見に行った』

『キャンピングカーがあれば、もう家は要らないのではないか』

????????

私が想像していたのは、1t 車程度のトラックを改造したキャンピングカーを想像していたのですが、専務曰く『小さいのなら、いっぱいあるが・・・』です。きっと、専務の事だから、アメリカ映画に出てくるような立派なトレーラーハウス、本当に家代わりに出来るようなキャンピングカーの話をしてたんですね。

で、お金の使い方も変わって来だし、経済が今停滞しているから気づかないけど、日本は本当に豊かになったと思います。

そうすると、『知り合いがサウナを買った』との事です。

前夜、社長と専務と私の三人で食事をしていた時、北海道の暮らしの話をしていて、社長曰く『寒いところが住みやすく、住みたいところになって来た』と仰っていたので、そういう事かなあと思っていたのです。

私が、ひと頃は仕事が終われば、アムステルダムに行ってフードトラックでもして、ヨーロッパを旅する暮らしをしたいと思っていましたが、このコロナ騒ぎが始まって、もう小豆島でいいかなっ、と思うようになったと話していたからです。

で、そのサウナの価格が 200 万円だという事です。

二人で、『高いと言えば高いけど、安いと言えば安い』と笑っていました。

要は、考え方だという事で、二人は一致していました。

多分、二人とも歳のせいだと思います。

松茸食べて、幸せ気分になれる年頃です。

2021年度輸入生鮮松茸の状況

10月22日 現在

●中国産 産地状況

中国は、数量は日量2トン少しです。ただだらとこの数量が続きます。

日本も積極的な買いもなくなり、ここからは価格が下がってきます。

業務関係の動き次第というところでは。

各商社、注文分中心に抑えながらの輸入となり、日量2トンの入荷、
同じ状況が続きます。

●北米松茸について

カナダは、ここからは下等級中心となり、10月末で終了。

アメリカは、メインの産地は終了。次の産地に入っています。

ただ、アメリカは、1等中心で下等級はまだ少ないです。

又数日、嵐が来るという情報もあり、なかなか数量が増えないので、
価格が昨年より高いです。

入荷量は、日量北米で1.5トンです。

●トルコ松茸について

始まりました。ただ入荷量が少なく、価格が下がりにくいです。もうしばらくかかります。

S中心の入荷です

●日本市場

業務関係もコロナ明けから順調、量販も動きは少しずつ落ちてはいますが、まだ順調です。

気温の低下とともに北から消費は落ちてきますが、11月半ばまでは、紅葉シーズンで動きます。

●今後の動き

量販店は、アメリカ中心の流れとなります。カナダは下等級のみ来週いっぱいまで終わり。

アメリカは、11月末まで続きます。品質も良いので販売をお願いします。カナダより小さく売やすいです。

11月入ればトルコも検討をお願いします。

引き続き頑張ります

・兵庫県丹波篠山市産有機栽培元木さんの丹波黒枝豆のおわび

先週ご案内・今週納品分の丹波篠山産有機栽培黒枝豆ですが、さや部分の変色がひどく、商品にならないと判断された為、欠品となりました。

ご注文を頂きました企業様大変申し訳ございません。

ただ、この黒枝豆は先週の記事に記載しました通り、

乾燥の黒大豆の原料でもありますので、年末商材として提供の約束をしました。

元木さんの畑の総面積は100アールほどですので、どれだけの量が提供いただけるかは

今後の交渉次第ですので、年末商材で丹波篠山産の黒豆を考えている

企業様がいらっしゃいましたら弊社営業に一言声をかけておいてもらえると、

参考にできますので宜しくお願い致します。

・奈良県産益田さんの生落花生

今年も益田農園様から生落花生が1週間ほどの期間ですが新登場となります。

そもそもこの生落花生は市場にほぼ出回ることがない為、

普通に考えれば、食べ方もわからない、味もわからない、売り方もわからない。です。
ただ、生落花生は知る人ぞ知る美味しい食べ物です。
作り方はいたってシンプル、泥を落として皮付きのまま
30分くらい塩水(3~5%くらいの濃度)で茹でるだけ。
あとは乾燥落花生の皮を割る要領で割って食べてください。
食感はほくほくとして、味は甘く、従来の乾燥落花生とは似ても似つかぬものになります。
益田農園様からの納品は土をある程度落としたものをネットに入れて出荷します。
密閉状態ではないし土もある程度残してある為、カビはある程度防げるはずですが、
個体差はあるとは思いますが昨年実験的に保管したところ、1週間ほどは平気でした。
昨年よりは収穫量が多いですが全体量としてはまだ少ないので、
早いもの順となりますので宜しくお願い致します。

・月間テーマ予告 2022年1月『脳活』



9月は会社を4分の1に縮小してから、
記録的な単月売上・営業利益になりました。
先日、日本経営コンサルタント株式会社主催
のセミナーで、【部門別客単価】という
切り口に頭をシフトする話を学びました。
私たちの脳は弁証法的に出来ているのかも
知れません。
『弁証法』という言葉は、高校2年生の時に
読んだ【唯物史観と現代】の中に出て来ました。
『正』『反』『合』を繰り返すということです。
イメージ的にはPDCAみたいなものです。
この『合』に当たるのが、部門別客単価では
ないかと思うところです。

つまり、『正』と『反』のどちらが正しいのかの議論は無駄で、階層を上げて考えれば、どちらも場合によって正しい事が**換わる**だけであり、事実としてどちらも存在するという事です。議論に囚われて、その目的の客単価を上げるという事を忘れてしまいがちなところに、一石を投げられたような気がします。

同じ事で言えば、部門別客単価を上げる事は、店舗の客単価を上げることが目的で、部門別客単価が向上しても、店舗の客単価が向上しなければ意味が無い事になります。その様に考えると、青果売り場に於いても、単純に鍋商材を強化するのではなく、そこに精肉の『しゃぶしゃぶ用肉』とかの精肉類の特集 POP 置とか、ステーキ売り場に『山わさび』や『本わさび』置とか、部門間の関係性をアップするアイデアは、いくらでも思いつくことが出来ると思います。要は、その**ひとつ上の階層の目的を意識する**ことが重要になって来ると思った次第です。その様に考えると、店舗全体の MD を統一して、より、お客様にとって買い物しやすいお店を作る事が出来そうな気がしました。これが、以前ここで御紹介した並みいる競合の中でひとり勝ちしている店舗、僅か 400 坪程度でレジが 10 台設置してあり、それがフル稼働している店舗、の、秘密のような気もしたところでした。その様に考えると、月間 MD の立ち上げタイミングも今以上に早い段階で始まると思いますので、弊社も、そのタイミングで御提案出来るように、タイミングを早めた仕事を今期は目標に掲げています。

昨年手掛けた、『月間テーマ』を来年 2022 年はレベルを上げてもう一巡する事にしています。

画像は、知る人ぞ知る雑誌【Veggy】の表紙です。

これは、私どもが 1 月に予定しているテーマです。

『安心・安全』というテーマでは、『持続可能』というテーマでは、

今や競合他社との会社としての違いを明確に出来ないように思います。
私見ですが、米国の Whole Foods Market が amazon と合併して、
創業者のジョン・マッケイ氏が 9 月に引退されましたが、
この企業としてスタンスが、周辺企業が追い付き、
同質化してしまった事が要因ではないかと考えています。
同質化してしまうと、アクセスやプライスが繁盛の要因として上ってしまうのは
当然かと思えます。
お店の、その企業らしさを表現するためには、
商品以上に企業哲学・信念とかが先のような気がします。
商品は、あくまでその表現でしかないように思うのですが、如何でしょうか。

新登場

大分県産		小松さんの梨(新興)
高知県産	特別栽培	山本さんのミネラルピーマン
奈良県産		益田さんの生落花生
山形県産		遠藤さん達のキクイモ(洗い)
高知県産		とさいずまとまと

商品案内変更

北海道産		和田さんの長芋・・・特売
宮崎県産	特別栽培	野中さんのチマサンチュ・・・再開
北海道産	特別栽培	ミニトマトキャロル 10・・・次週終了
宮崎県産	特別栽培	なんぶインゲン・・・次週終了

終了

北海道産	有機栽培	土井さん当麻さんのとまと
鹿児島県	特別栽培	上川さんのミネラルピーマン
青森県産	特別栽培	津軽りんご早生ふじ
兵庫県産		津村子の黒豆枝豆

兵庫県産 有機栽培 元木さんの黒豆枝豆

香川県産 有機栽培 宮下さんのハロウィンスイート

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