

いつもありがとうございます。

W51 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。

・年末と年始の発注書配信と締め切りスケジュールの御案内

| | 配信日 | 締切日 |
|-----|----------|---------|
| W51 | 12月 6日 | 12月 9日 |
| W52 | 12月 13日 | 12月 16日 |
| W53 | 12月 13日 | 12月 16日 |
| W 2 | 12月 20日 | 12月 23日 |
| W 3 | 来年 1月 3日 | 1月 6日 |

W52・53 同時配信同時締切

・北海道 帯広産 山西さんのゆり根



山西農園が大切にしていること

小指の先ほどの鱗片から、まあい形に育つまで、およそ4年。ゆり根は栽培に時間がかかるうえ、病気にも強い繊細な作物。そのため、種子を丸ごと消毒するのが一般的。でも私たちが選んだのは、「種子消毒をしない」という道です。防除や農薬は最低限、鱗茎に触れない畑の表面にのみ散布。また、牛糞や米ぬかの堆肥を漉き込んで、土づくりにも心を配っています。花の蕾を摘むことで、栄養が十分に鱗茎に行きわたるようにしています。さらに収穫後、1ヵ月半〜2ヵ月低温熟成させ、いっそう甘みの強いゆり根に仕上げているのです。健康的で、おいしい。それが、山西農園のゆり根です。

生長途中のゆり根。土の中ですくすく大きくなります。



夏のゆり根畑。

ゆり根の歴史

ゆり根とは、食用ユリの根元にできる球根（鱗茎）のこと。いくつもの鱗片が重なった、蓮の花のような形をしています。実は、北海道こそゆり根の一大生産地なのです。その歴史は、江戸時代にまでさかのぼり、北海道では大正時代から栽培が始まりました。山西農園では2品種を栽培しています。メインは「白銀」。ほんのりクリーム色で、やや扁平。生で食べても果物のような甘みを感じられます。さらに上質で育てるのが難しいのが、「月光」。純白で、ふっくらと丸みを帯びた形も美しいと、飲食店からも好評です。甘みがより強いのも特徴。



3Lと2Lサイズが、ひと箱ずつ送られて来ました。

毎週、1時間ずつデザイン部署の打ち合わせをしています。

私が未だ未熟で初めての農家を訪問しても、その農家の作物がどの程度か分からず、畑を見ても、その畑の土がどの程度出来上がっているのか、また作物が植わっている姿を見ても分かりませんでした。

ある時、静岡県湖西市で美味しいジャガイモを作ってくれる佐原敏樹さんの紹介で、セロリを見に行きました。

私が少し早くハウスに着き、佐原さんが遅れてやって来ました。

その佐原さんが、ハウスの中を私に近づいて来る姿を見ていると、途中でセロリの葉の厚みを親指と人差し指で挟むようにして感じておられました。

私は『それで何が分かるのですか』と聞きました。

佐原さんは、面倒だという顔を見せず丁寧に、

『植物はすべて光合成をすることで成長しているだろう』

『その光合成は葉ですから、葉は広さだけではなく厚みが大事なんだ』

『問題は面積より体積なんだ』と教えてくれました。

それで、次の佐原さんのじゃが芋機会に葉を見てみました。

なるほど、葉脈から盛り上がるように葉が厚く膨らんでいる事が見て取れました。

デザイン部署は、単なるお絵描きではなく、その作物が分かるように成長してほしくて、栽培台帳の栽培履歴調査も仕事として割り当てられています。

栽培の体験が無くても、この栽培履歴の調査と試食をすることで、

その部門の長の中澤佐江子は、ずいぶん因果関係が分かってきたようです。

同じ、商品ラベルやPOPを作成するにしても、これらの事が理解できるようになり

デザインしてほしいと願っています。

で、未だ私が何も分からない時期に心がけていたのは、その農家さんの仕事ぶりです。

細かな作業もキチットしてくれる農家さんなのか、掃除や整理整頓なら私にも分かるので、失礼ながら、畑に行くよりも自分と同じ倉庫の整理の仕方を、

ひとつの物差しにしていた時期があります。

だから畑で話しをしても、『お茶を頂けませんか』と厚かましいお願いをして

同行の人間に『みっともないからやめてよ』と言われても、

仕事だと割り切って、そうして、家に上げて頂いたり、倉庫にお邪魔したりしていました。

仕事だと割り切るとはどういう事かを説明すると、

未だ二十歳代の時に自然食品の行商をしていて、美味しいと評判の豆腐屋さんから、

豆腐と油揚げを仕入れて、お客さんに販売する事にしました。

その豆腐屋さんは、職人氣質の気難しい顔をしていて、話しもぶっきらぼうでした。

とても、若い自分に価格の交渉なんて出来ませんでした。

でも、その豆腐はさておいても、油揚げはとても美味しく、

油揚げだけを買いに来る人もいました。

そのおばさんは、『この油揚げ、高いけど美味しいのよ』と言いました。

その時、ハタと自分の仕事に気がつきました。

自分が仕入れた商品をお客さんに買ってもらうという事は、

そのお客さんの代わりに買って来ているのだ。

だから、自分は気弱で、価格の真っ当な話しも出来なければ、

買ってくれるお客さんの役に立てないと思うようになり、

それが、自分の仕事だと、自分に言いつけたことがあります。

そうすると、自分は…とか言っている場合ではなく、最大限努力する事が仕事だと感じ、

自分が成長すれば、そんな『お茶を飲ませてほしい』などと

無粋な事を言わずとも済みますが、自分に力量が無ければ、

そんな自分を押し殺してでも、今の自分に出来ることをすることが責任だと思い始めました。

話しが飛んでも無く横道に逸れましたが、

そんな話しを先週の打ち合わせでしていた矢先でした。

送られて来た山西さんの画像にある梱包は、一部の隙も無く、それは見事な梱包でした。

思わずその打合せをしていたメンバーを呼び、『この梱包の事よ』と説明しました。

彼女たちは理解をしてくれたようです。

山西さんは『送ったから食べてくれ』『もし、他の安いゆり根と味が変わらないと思うなら、買ってこれなくていいから』と言いました。

未だ食べていませんが、『自分も八百屋のプロで、話し方や声の色でその人が栽培する作物の味は分かる年代になっているから大丈夫です』と言いました。

たかだか、ゆり根です。

そんなにいっぱい売れるものでもありません。

だけど私が仕事を通して大切にしていることを皆さんに知って頂くためには、売り上げの多寡だけではなく、自分のすべてを掛けられる作物を探す意欲と、その意欲が実る作物に出会ったときは、精一杯その表現をさせてもらいたいと思っています。

『訳アリ』なので、少々擦れたりしているところも見受けられますが、

それでクレームとなるようならやめておこうと思います。

それより、『世の中にこんな、ゆり根があることを知ってもらいたい』と思い、

少々しつこく書きました。

お許してください。

・愛媛県産 岡野さん夫妻 瀬戸のマドンナ



先週は、もうひとつ書きたい事がありました。

それは、鰻屋さんの事です。

私たちの会社の近くに、今年の初めにオープンした鰻屋さんがあります。

この場所は、『函館市場』という回転寿司屋さんが 10 年ほどされていた場所です。
開店当初は、いつも待ち時間が発生するほどの繁盛ぶりでしたが、
次第に来店客数が落ちて来ているのが、前の道路を走っているだけでも
分かるようになりました。
それから、どんな食べ物屋さんが入っても半年もたず消えて行く立地でした。
この鰻屋さんは、多分春頃にオープンしたと思いますので、
半年強経過しているのかも知れません。
ひとつのメニューが 6 千円～8 千円ほどする鰻屋さんで、
もちろん養殖ですが鰻は特別飼育のウナギです。
夜に行っても同じメニューだと思いますが、昼間からこの価格でお客さんが入るのかと
思われると思います。

段々、お客さんが入って来ている感じはありました。
とうとう、先週 12 時半頃に入ると、テーブル席は満席でした。
4 人ほどが並んで座れるカウンターだけが空いていました。
最初は、7 千円～8 千円のメニューを頂きました。
食べきれませんでした。
で、次は・・・前回食べたのを忘れていて、また似たようなものを食べて、
お腹がいっぱいになりました。
今回は、さすがに学習して、文字ではなく画像で食べられそうなメニューを探し、
注文を取りに来てくれた方に、
『この写真は、何というコースですか』と教えて頂き、それを注文しました。
少し、満腹感強いものの、美味しさを感じられている間に食べきれました。
5980 円というお値段でした。
『焼くのに 20 分ほどお待ち願いますが、よろしいですか』と必ず聞かれます。
『ウナギの味を堪能して頂きたいので、タレは少なくかけています。
足りなければこちらをどうぞ』と陶器の醤油瓶のようなものを指さしてくれます。

どちらかと言うと、白焼きの方が好きなので、私にはちょうど良い加減です。

一緒に食べに行った方は、『確かに、九州の方でも残っておられるのは、みんなお値段の高いところばかりです』と仰っていました。

もちろん、高ければ良いという訳ではございませんが、質が伴っていれば高いお店の方がよく繁盛しています。

安い方に行くと、かなり商売は難しくなります。

私たちの食材も、高い方を売れる工夫をすることが、

この時代を乗り切る道なのかも知れません。

お客様は、一筋縄ではいけないので大変ですが、基本はお値段ではなく、安くても高くても、如何に満足して頂くかがポイントのような気がします。

そういう意味で、果物も質が問われる時代で、質と価格の調和が取れれば買って頂けることは間違いなさそうです。

この岡野さん夫妻の作り出す『瀬戸のマドンナは』間違いなくもう一度食べたくなる美味しさです。

さて、おいくらの価値を感じられるでしょうか。

・熊本県 特別栽培 河野さんのとまと

先週の高知のとさいずまとまとの紹介で弊社のとまとの人気今年から上がっているとお伝えしましたが、この熊本県の河野さんのとまともまた、引っ張られるような形で御注文が増加しております。

先週紹介のとさいずまとまとは、今から少しずつ水をきり糖度を上げ始め、今週より甘熟とまと（糖度 6.5～8度）になり、12月中旬を過ぎるころには、フルーツとまと（8度以上）に順次切り替わっていきます。

しかし糖度を6程度にコントロールする弊社用の樹も一部作ってもらっています。

それでも量的にはすべての企業さまがご満足頂ける数量の確保は難しく、



今週ご紹介する、
熊本県産特裁河野さんとまとで補填を
計ろうと思います。

河野さんとまとはこんな感じです。
先週に糖度などの成分測定を行っているのですが、
現在纏めている最中で
後日お知らせさせて頂こうと思います。

試食した感想としましては、昔ながらのとまとかな。
それならご年配に馴染みやすいのでは？
というのが一番の感想になります。

今回の河野さんとまとは甘熟とまととフルーツとまととは、
サイズもコンセプトも少し違いますので、どちらも取り扱って頂けると、
広い集客に繋がるのではと想像しています。
年明けからは、とまとを火を通して調理しよう。というイベントを企画中です。
これからのとまと売り場に検討頂けたらと思います。（有安海）

・輸入松茸

2021年度輸入生鮮松茸の状況

12月3日現在

●アメリカ松茸について

アメリカもいよいよカリフォルニアだけになります。
ただ、ここ数年、カリフォルニアは、まともに出ていないので、ピッカーも少なく、
思うように収穫が、進みません。

また、アメリカ国内の業者が、クリスマス需要で買い付けるので、
価格も産地は下がりません。数量は、不定期で入ってきます。
今のところ雪の情報もありますが、雪が降れば終了となります。
1週間前にはわかりますので、その時にご連絡します。

●トルコ松茸について

トルコも少しの入荷で続きます。茶色はトルコのみとなります。

●日本市場

需要は、少なくなりました。このまま入荷も減って丁度良い状態です。
アメリカ産は、クリスマスに向けて入って終了の予想で、
ここ数年、12月の入荷は無かったのですが、今年は、続いています。
入荷も1日～2日おきになりそうです。
1等は、不足気味になりそうです。

●今後の動き

米国産を、価格も上がらず、雪が降って終わることもなく、
需要があれば引き続き入荷していきます。
是非、特売販売お願いします。
週間天気予報で雪の情報は注視しながら、早い目にご対応していただけるように
ご連絡します。
予定は、クリスマス用に納品して、終わりと考えております。

いよいよ、終盤です。



今年は、スタートが早かったこともありますが、まこと沢山の御注文を頂きました。

途中、価格が高騰し、少しペースダウンしましたが、それでも明らかに昨年より多く出荷出来ました。

それは昨年、力を入れられたお店が今年は更に量が増えました。

『松茸』という特別感ではなく、もう普段使いの量と言っても過言ではありません。

なんか、世の中変わって来ましたね。

先進国の中で、我が国だけが物価が上がっていません。

特異な国です。

経済が成長していないと言いますが、実感がわかりません。

インフレ傾向だと言いますが、何か意図があって操作されている気がします。

そうすると、日本だけが蚊帳の外ですね。

きっと、この国はそんな操作を受ける必要が無いほど、ある意味健全なのでしょう。

お金の使い方が変わって来たのかも知れませんね。

半導体不足で、新車購入は何ヶ月も納車まで待つ状態なのに、

それでも各自動車メーカーはかつてない利益を出しているそうです。

最後に、もうひと花咲かせて下さい。

・月間テーマパネル 一覧の作成

■ 月間テーマパネル 一覧 ■



■ 月間テーマパネル 一覧 ■



2020 年度より発信し続けてきた、月間テーマですが、年間の一覧を作成いたしました。

この一覧にあるパネルのデザインは、2020 年度版で、2022 年度版につきましては、よりお客様に身近に感じて貰えるよう、各月の内容をもう一度精査し、順次作成していきます。

今、売り場には、

コト POP や商品説明の POP など、個々の商品の説明がなされている販促物について、より工夫を凝らされたものが増えてきているように感じます。

それらは安さ、商品の特徴、こだわりなど、

個々の商品について、お客様へのメッセージが表れていると言えます。

しかし、それらは個々の商品からのメッセージであって、
売り場全体からのメッセージではありません。

個々のメッセージ性が強くなっているからこそ、売り場全体からのメッセージ性が、
必要であると感じます。

そこで、この月間テーマパネルを、売り場からのメッセージとして活用して
頂ければと思います。

W48の発注書本文でもお伝えしましたが、この月間テーマは、

なぜ この季節にこの野菜・果物を食べるのか

なぜ 身体に良い・美味しいのか

という、**食べることの本質**について、

お客様に伝えるキッカケになるよう、メッセージを込めて作成しています。

売り場全体からのメッセージとして、伝わるものとなれば幸いです。

一覧に関しては、上の図にありますよう、

横バージョンと縦バージョン両方ご用意可能で、

大きく出力も出来るよう、高解像度でお渡しします。

お問い合わせくだされば、ギガファイル便などのクラウドサービスを使って、お渡しいたします。

是非、御利用頂けますよう、宜しく願い致します。(渡部智加)

・新登場

愛媛県岩城島産

岡野さんの瀬戸のマドンナ

奈良県産 特別栽培 萩本さんの干し柿

千葉県産

節減対象農薬化学肥料不使用乾燥落花生

・商品案内変更

青森県産 特別栽培 津軽りんご王林・・・在庫販売

兵庫県岩津産 津村子の岩津ねぎ

北海道産 特別栽培 メマンペッ人参 2L・・・特売・在庫販売

・終了

香川県産 有機栽培 宮下さんの坂出金時

北海道産 特別栽培 中村さんの玉ねぎ NEO

・12月新登場予定

丹波篠山産 元木さんの乾燥黒大豆

沖縄県産 特別栽培 屋宜さんの塩セロリ

鹿児島産 指宿のそら豆

鹿児島産 指宿の実えんどう

鹿児島産 指宿のスナップエンドウ

北海道産 和田さんのインカのめざめ

・1月新登場予定

鹿児島産 高橋さんの新ジャガイモ

熊本県産 特別栽培 吉田さんのはるか

熊本県産 特別栽培 吉田さんのスイートスプリング

熊本県産 特別栽培 吉田さんの津之輝

鹿児島産 特別栽培 与論のスナックインゲン

兵庫県産 博農のフルーツ夢ニンジン

それでは、今週も御注文のほど、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

有限会社アルファー

吉田清一郎