

いつもありがとうございます。

W21 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。

・『行者にんにく』と『ニラ』の良いとこ取り野菜

山形県産 特別栽培 遠藤さん達の行者菜



「ニラ」と「行者ニンニク」を掛け合わせた**栄養満点野菜!**
ぎょう じゃ な
行者菜
ビタミンA・B1・Cに加え
硫化アリルが豊富!
ニラと同じように、
餃子や炒め物など
中華料理とも**相性バッチリ!**
行者菜 + 千干 + なっとう
行者菜 なっとう

普段買い物をしていても、なかなか目にする機会が
少ない、そんな少し珍しい野菜を、
弊社に入社してから、沢山知ってきました。
私にとって、この『行者菜』もその一つでした。

栽培内容やその特徴を知り、販促物を作成するうちに、

是非もっと多くの方に知ってもらいたい！食べてもらいたい！

そう思った野菜でもあります。

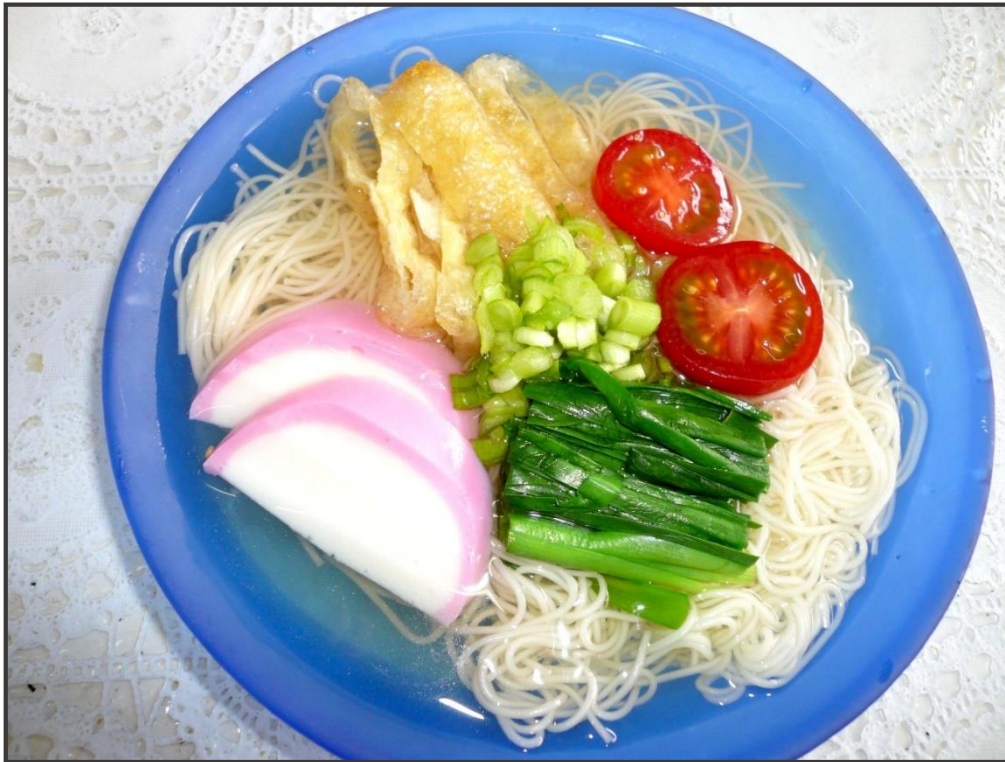
タイトルにもありますが『行者菜』は、

『行者にんにく』と『ニラ』を交配してできた品種です。

行者にんにくは、収穫までに5年も要する野菜で、

もっと手軽に栽培できないかと考えた結果、生まれたのが行者菜だそうです。

行者菜は、2年目から収穫することができ、収穫期間も行者にんにくより長くなりました。



それだけではありません。

硫化アリルやビタミン類といった栄養価が、
親の両種よりも多く含まれているそうです。

**また、肉厚で歯ごたえがあり、ニラと同様に、
餃子や炒め物、スープなど幅広く楽しめます。**

珍しい野菜は、どのように料理したらいいのか分からない...と、
手が伸び辛いことが多いかと思いますが、
行者菜は見た目の通り、ニラと同じ調理法で、大変美味しく頂けます。
上の写真のように、そうめんのトッピングとしても美味しく食べられるので、
これからの暑い季節でも食べやすく、スタミナが付きそうです。

行者菜は、弊社が取り扱いを始めて、9年目の商品です。

毎年根強い人気を誇っています。

これまで述べたように、『行者にんにく』と『ニラ』の、
まさに良いとこ取りともいえる『行者菜』。

是非、御取組みの程、宜しくお願い致します。(販促部：渡部智加)

・ながさき南部・アムスメロン

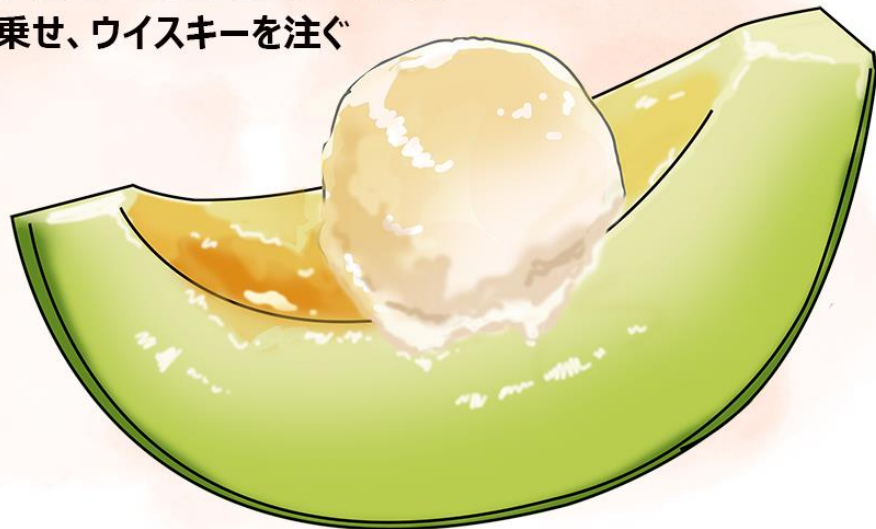
先週、イエローメロンを紹介させていただきましたが、

今週は、**アムスメロン**の特徴や活用メニューについて調べた内容を紹介してまいります。

アムスメロンの強い甘味と香りを活かして

「ウイスキーメロン・アイスクリーム」

- ①冷やしたアムスメロンを切り、種を取る
- ②アイスを乗せ、ウイスキーを注ぐ



【アムスメロン】

果肉は全体的に薄緑で、強い甘味と香りが特徴です。

皮が薄い分、果肉が厚いので可食部が多いメロンになります。

そのままでも充分美味しいアムスメロンですが、

メロンの強い香りと甘さを活かす食べ方の一つとして、

SNS 等で紹介されている、「**ウイスキーメロン**」を紹介いたします。

冷やしてカットしたアムスメロンにウイスキーを注ぐだけの簡単な食べ方ですが、
もともと「ウイスキーボンボン」等甘い食べ物と相性が良いウイスキー。
ウイスキーが、メロンの香りと甘さを濃く感じさせる働きをしてくれます。

お好みでバニラアイスに乗せると、

アイスの トロツ と した食感が合わさりさらに美味しくなります。

是非大人の楽しみ方も合わせてご検討ください。(販促部:吉田紗知子)

・宮崎県 特別栽培 土付きらっきょう



今年はスタート前からお問合せを受けることが多かったのですが、
待ちに待ったらっきょうがいよいよスタートになります！

9 日の本日が試し掘りの予定日となっておりますが、まだ少し小ぶりかなと想像しています。
みなさんへの納品が開始される来週には、いつも通りのサイズになっていることかと思います。

何度もしつこいなあって思われるかもしれませんが、

この土付きらっきょうは漬けるだけではもったいないんですよ。

土付きだからこそ出来る食べ方を沢山の皆さんに知ってもらえることが出来れば、
洗いらっきょうよりも価値を感じてもらえるように思います。

そうすれば年に一回だけのイベントではなく、

今から6月までのおよそ1ヶ月くらいのシーズン通して、

何度もリピートしてもらえる可能性が高くなります。

アルファードでは食べ方提案含めていくつかのコト POP を用意しておりますので、是非、活用してください。



ひとつ注意して頂きたい点があります。

それは、昨年のように断続的に雨模様が続いたことにより、収穫作業が出来ず、

ほとんどの企業さまで延着をお願いする事態が多く発生致しました。

それは今年も同様に可能性として完全に否定しきることは出来ません。

悪天候が続く予報が発生した際は、ご希望の着日より1日2日前後を

お願いする可能性もございますので、ご理解頂けると幸甚でございます。

何卒、よろしくお願い致します。(有安海)

・販売管理費の高騰に対応するための数値変換

売上が1000万円として、粗利率が25%とすると、粗利額は250万円ですよね。

企業としての販売管理費率が21%だとすると、経費額は210万円という事になります。

この差し引きが、経常利益という企業が希求する額に当たります。

前述を例とすると、250万円-210万円=40万円が、経常利益となります。

皆さんの給与に例えると、税引き前給与額と同じです。

企業も法人格を国家から与えられているので、税金が掛かります。

私のざっくりした計算では、経常利益額に対して凡そ38%の税金が掛かります。

それらを引いた残りが、内部留保できる純利益となります。

さて、この販売管理費、つまり経費がインフレ等様々な状況

10%上がる可能性があります。

この点を試算すると、21%が23.1%になるので、額は231万円になります。

そうすると、250万円の粗利額から231万円の経費を引きますので、

40万円だった経常利益は19万円に半減します。

つまり、同じ250万円の経常利益に対する価値が、

経費の高騰で半減するという事実が想定される訳です。

従来のように、売上=単価×販売点数 粗利額=単品粗利額×販売点数

の2点を追いかけているだけでは、

思わぬところで足元をすくわれる結果になりかねません。

私は、2018年に2020年の東京オリンピックは中止になるという情報に接していましたが、

世の中の動きを追いかけていると、どうもおかしいのです。

経済が停滞するか、もしくは破壊するような出来事と対応策ばかりが、

次々と並んで来ているのです。

このインフレも、どう考えても不自然なのです。

何かの目的があって、作為的に起こしているような気がしてならないのです。

もし、そうだとすると、このインフレはしばらく続きそうで、それに耐えられるかどうか、

ふるいに掛けられているような気がします。

アルファードとしては、皆さまに低粗利率でも沢山の点数を販売頂いた方が良いのですが、

どうも、そのように言っても良い結果にはつながらないのではないかと考えています。

やはり、同じ経費を使っただけの販売ならば、最大の粗利額が必要になる訳です。

私の仮説は、企業にとって一番経費を使っている部署は本部だと感じています。

本部では、一切直接粗利額を生むことはありませんが、

この本部を中心にすべてが回っています。

ならば、この本部で立てた方針・戦術を100%店舗が発揮して初めて、

経費額がフル回転し、経費に対して高確率の粗利額を獲得できるのではないかと考えています。

マーケットが右肩上がりで、自然増が見込める時は、直接来店客と接している店舗判断で動くことも必要でしたが、

現在は、来店していないお客さんを如何に来店してもらうかは、やはり本部の指針に頼る方が効率が良いと思われます。

その為に注目される数値が『粗利高 PI 値』ですが、これは実際にはマコト分かりにくい数値です。

そこで、売価決定権をお持ちの皆さまがお考えになるべき点は、『販売点数 PI 値』だと思います。

販売点数 PI 値と粗利額を掛け合わせた数値を把握して、売価仮説を立てて想定粗利額を計算すると、

現在は販売点数を延ばす事が困難で、販売点数を少々下げても単品粗利額を上げる方が、

獲得粗利額が上がりやすい事に気づかれるのではないのでしょうか。

ただし、ここには PDCA をしっかり回し把握して、検証を積み重ねる必要があります。

これは、経営判断とは別次元のもので、より多くの検証データが必要とされます。

アルファの数年前までの戦略は、より多くの企業様にお取り組み頂き、

沢山仕入れる事で廉価に仕入、その分お安く皆様に提供できる、

このスパイラルを実現しようとして来ました。

しかし、今は方針転換しています。

2019 年から、今日の販売経費高騰を予想し、その為の VISION を打ち立て、如何に、同じ販売管理費でバランス良く、全体の粗利額を上げるかの相乗積の試算の繰り返しに切り替えました。

経常利益率 4%を維持したいなら、販売管理費の 119%の粗利額が必要になります。

販売管理費構造は変わらず、ただその単価のみが高騰します。
それなら、同じ労働時間で高粗利額を確保するしかありません。
アルファーでは、卸単価を上げずに、ただ考え方を替えただけです。
それで、高い高経常利益確保に成功しています。
販売単価を上げる訳でもなく、仕入単価を下げる訳でもなく、
ただ、意識を変えるだけで、販売点数が上がる方法があります。
お取組みの深さが増せば、この事を御理解願えます。

新登場

宮崎県産 特別栽培 風土の土付きラッキョウ
兵庫県産 博農のフルーツ夢人参
山形県産 特別栽培 遠藤さん達の行者菜
長崎県産 特別栽培 なんぶアムスメロン

商品案内変更

熊本県産 特別栽培 河野さんのとまと・・・特売
宮崎県産 須川さんのパプリカ・・・再開。

ただし数量調整の可能性あり

終了

長崎県産 特別栽培 なんぶプリンスメロン
長崎県産 特別栽培 なんぶイエローメロン・・・週途中で終了
青森県産 特別栽培 津軽りんごサンふじ
熊本県産 特別栽培 吉田さんのはるか

5月新登場予定

淡路島産 特別栽培 伊吹さんの玉ねぎ・・・w22 予定に再延期
長崎県産 特別栽培 なんぶとうもろこし・・・w 2 1 予定
淡路島産 特別栽培 伊吹さんの白玉ねぎ・・・w23 予定に再延期
兵庫県産 養父養生生ニンニク・・・w22 予定

長崎県産 特別栽培 なんぶいんげん・・・w22 予定

徳島県産 特別栽培 野本さんのつるむらさき・・・w23 予定

6月新登場予定

淡路島産 夏のサラダちゃん・・・w25 予定

奈良県産 特別栽培 小林さんのとまと・・・w25 予定

奈良県産 小林さんの胡瓜・・・w25 予定

兵庫県産 養父養生にんにく(乾燥・新物)・・・w26 予定

宮崎県産 特別栽培 風土の畑ごぼう・・・w26 予定

長崎県産 特別栽培 なんぶスイカ・・・w26 予定

徳島県産 特別栽培 わかめの力のキタアカリ・・・w27 予定

宮崎県産 特別栽培 風土のミネラルピーマン・・・w27 予定

石垣島産 特別栽培 栗野さんのハワイパイン・・・w27 予定

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