



平素は、弊社商品にお取り組み頂き、
まことに、ありがとうございます。
月間通信 10月号をお送り致しました。
何卒、よろしくお願い致します。

今朝自宅マンションのエレベーターで降りていると、下の階の方が乗って来て、ドアを閉じるボタンを手に持っている鍵で押した。思わず、「私もそうします」と笑うと、「見ていると、そうするひとは多いよ」と言った。そう言えば手すりを持つ人も少なくなった。

画像はカナダ産松茸で、今、弊社のトップトレンド商品になっています。取引銀行から **Organic** に詳しい企



業を紹介してほしいとの依頼で、弊社に来られたインポーターが、45年も前から中国産松茸の輸入を手掛けているとの事でした。

弊社は 1993 年にメキシコ産有機栽培バナナをインポーターから青バナナで仕入れ、輸入製品の取り扱いがスタートしました。当時バナナは臭化メチル等強い殺虫剤で燻蒸処理をしているとの情報が出回っており、子供のバナナ好きより、自然派志向のお母さんの意向が働き敬遠されていた状況下で、爆発的な需要が

ありました。

輸入松茸は、そこまでの購買動機があるとは思っていませんが、国産松茸の生産量が減少し私どもの日々の暮らしから遠退いている事と、コロナ騒動で可処分所得の多い御家庭ほどお金が余っている状態から、その受け皿商品になるのではと考えた次第です。結果はズバリ的中して、9月は2.6%程の弊社売上構成比になりました。インポーター曰く、「平均ショット単価は昨対で1.5倍、お客様はどちらにしようか迷ったら必ず高い方をカゴに入れられる」です。何となく分かる気がします。価格を気にしてショボイ商品を作るより、立派な商品を作ることがコツです。ワンショットの値ごろ感が昨年とは変わっています。

弊社は決して可処分所得の多い御家庭のみを対象に仕事をしている訳ではございませんが、確かに商品はその傾向にあります。これは弊社の力不足だと考えています。価格訴求品の取り扱いも視野にあります。現在は物量が少ないので物流費が高く、断念しているだけです。現在その解決の方策に着手していますので、近い将来可能になると思います。

さて、今回のコロナ騒動でこの可処分所得の多寡と取得する情報の質と、ある種共通項が見えて来ました。そしてその事が今後のビジョンに影響するような気がして来ました。

私に物心がつき世間に目を向け始めたのは 1968 年頃だったと思います。世界については、その後の米国国務長官だったキッシンジャーが毛沢東と周恩来との会談で訪中した頃です。代表的なトピックスはその前年の兌換紙幣を無きものにしたニクソンショックです。今思えば、この時から今日まで 50 年ほどかけてひとつ

の方向を目指して世界は動いてきたような気がします。

今まで世界の動きを管理している機関は『ダボス会議』と呼ばれている集まりだと思っていました。しかしその上部に『世界経済フォーラム』という機関があるような気が始めています。私はついつい2008年のリーマンショックがターニングポイントのような気がしていましたが、その数年後の2014年、15年辺りに具体的な政策が生まれ、直近のポイントとして上げられるのではないかと思い始めました。

この頃に先の世界経済フォーラムが【**The Great Reset**】という言葉を発表したと聞いています。米国が2008年以降発行していたQEを止めたと言ったのもこの頃だったと記憶しています。SDG'sなる目標設定がされたのも、この時期です。マイクロソフトのビル・ゲイツ氏が細菌について語ったという事実も調べるとこの時期だと出て来ます。氏の動向は今後世界が『**現金取引廃止**』に移行していく中で、システムを中心に座りそうだと容易に想像がつかます。

この時期の生々しい出来事に比してSDG'sは如何にも平和的な気がして、重要な出来事のカモフラージュに使っているのかなという違和感があります。このギャップが情報の質の差として存在しているようにも思いますが、この両方共が事実であり、外枠と内側の関係のように捉えると、政治経済的な外枠に根本を抑えられながら、内側の暮らしをどのように組み立てて行けるかが鍵になって来ます。コロナ騒動は、まことに多くの示唆に富んだ出来事で、大リセットの梃子として生み出された可能性もあるのでしょうか。

世界の覇権を米国が握っていようが、中国が握っていようが、私にはあまり関係が無いように思います。イージスアショア配備撤回がなされた事は、専守防衛から一步踏み出した、攻撃を受けた場合に防衛手段が無ければ逆に先制攻撃できる憲法解釈が成立するという事なので、この国は幸い、いよいよ米国の傘の下からも追い出され、また隣国の中国からの影響からも逃れて、自主独立の国家形成が為されるかもしれません。

所詮、食糧品取扱業はメーカーにとっても、流通業にとっても、小売業にとっても、あまり利の有る事業とはならないような気がしています。小売り適正価格と仕入原価が接近しすぎているように思います。つまり商品という物質だけでは利の出しようがない構造で、効率を求めるなら余程量を販売しないと利が出ないような気がしています。量が売ればいいのですが、長々と述べて来ましたように、世界的に大リセットという事ですから、今後、益々マーケットは縮小傾向になると考えています。実際に運送会社と話しをすると、トラックは余り気味になって来たとの事です。

私どものビジネスで何が利を生むかと周りを見渡してみると、一番情報が利を生みそうな気がします。弊社を振り返ってみると最初に手掛けた情報が栽培情報でした。情報を商品化するためには、その情報の確度を抑える必要がありました。折から商品の優良誤認表示が社会問題となり、よりコンプライアンスが重要になった時期でもあり、他企業が手を引く中で弊社は専門部署を設け、表示内容の裏付けを確保することで一時代を築きました。次の情報は栽培方法の結果出来た作物の成分を明らかにする事でした。

次に着手した事柄は、それらの情報に価値を見出される消費者が、暮らし方についてどのような志向を持っておられるかを考えれば、**Sustainable**に行き着くことは当然でした。しかしながらここで止まってはひとの暮らしは成り立たない事は明らかで、地域(**Local**)を活性化する必要が生じます。行き着く先は**Community**となります。これらを情報化して提供していく事で、消費者からは『**賛同**』という名の利益を頂くことは実績として可能になりました。しかしながらこれらは言わば理詰めになり過ぎ、頭は動いても心は動かないそうです。そこで出て来たのがサービスとしての食べ方提案です。それが流行して来た**中医学=薬膳料理**という事になり、現在は薬膳ジャムを開発中です。

有限会社アルファー
吉田清一郎