

いつもありがとうございます。

W13 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。

・ポイント還元セール

先週、少し記事に書きましたが、今回は更に詳しくご説明します。

こだわり商品の定着に向け各企業さまでは、チラシ特売、特設コーナー化などさまざまな企画を繰り返して頂きありがとうございます。

今年 2 月、アルファーにとって初めての取組が静岡の企業さまで始まりました。

それは、タイトルのポイント還元セールになります。

企業情報にもなるのであまり詳しく書けませんが、

ざっくりとは、対象の商品を購入頂いた方に、一定の割増ポイントを付与するといった売込み企画となっております。

セールと言っておりますが、販売価格を下げる訳ではありませんので、

実質的に青果部門の売上げが下がることはありません。

ここがポイントになると思います。

アルファーとしては、ポイントカード保有者が購入したパック数に応じて、

その企業さまに一定率で還元をし、これを 1 ヶ月間継続するという企画になります。

2 月は特別栽培ベータキャロットを実施したのですが、実績としては…

前月対比で、なんと 260%を記録しました。

これは普段購入されないお客さまが購入してもらったことは明白ですよ。

こうして手に取ってもらうことで、アルファーの本物の味を体感してもらい、

ご納得いただいてリピートに繋げてもらえたと考えております。

何故なら、1 ヶ月というロングランでの企画ですから、

同じお客様が 2 度買っていただいている可能性を感じています。

因みに、3月は各種ごぼうを実施中で、月半ばで前月比を超えております。

この企画は、他の企業さまでも効果的に実施できるのでは？？と思っていると、
大阪の企業さまでも月間売込み提案出来ないかと、お問い合わせがありました。
単発チラシも効果はありますが、1ヶ月通してアピールを続けるのも有効だと思います。
興味がある方はお気軽にお問い合わせくださいませ。
各企業さまにあう御提案をさせていただきます。(有安海)

・茨城県産 有機栽培 八郷(やさと)ねぎ



ヤマダストアーさん流にコピーを付けるなら『美味しくできたでしょう』かな。

誰が、どんな風に料理をしても、美味しく頂けるのがこのネギです。

ネギは、火を入れてこそ味が出て、栄養価の力を発揮します。

そういう意味では、カットねぎの全盛期を迎えています、

それ以上に、**ネギをおかずとして頂くという文化** をもう一度取り戻したいというのが私の願いです。

このコト POP は弊社商品表示課の渡部の作です。

『主役はねぎ』は良いセリフだと思います。

私事で恐縮ですが、会社の方向性をスタッフが理解して表現に結び付けてくれるのは嬉しい限りです。

生産者の武藤さんは JA やさとの有機栽培部会所属です。

この JA 有機栽培部会は、部会で新規就農受け入れサービスを実施している珍しい存在です。

毎年、ひと世帯ずつの受け入れです。

世帯というのは、単身は駄目という事で、少なくとも夫婦での申し込みが必須です。

何となく、意図するところが分かります。

2年間の研修期間ですので、毎年2世帯が研修中という事になります。

研修中には卒業生が様々な面倒を見たり、栽培技術指導は有機栽培部会全員があたります。

畑は研修生が代々受け継いで行きます。

つまり畑と、様々な農業機械を無償で借りられる仕組みで、

収穫物は JA 営農部が受け持ちます。

武藤さんは研修8期の卒業生です。

私が畑を訪問した時は、今年の4月からの新たな研修夫妻が既に引っ越してきていて、ハウスの引継ぎ作業と一緒にされていました。

既に20年ほど続いているとお聞きし、その確実な歩みに感動しました。

私たちは、ついつい商品として農産物を見てしまいがちです。

それはそれで間違いではないし、むしろそういう視点で私は見るべきだと思います。

それは互いに甘えないという意味です。

農家は八百屋の立場を理解する必要がありますし、八百屋は農家の立場を理解する必要があります。

互いに自らの立場に甘えてしまうと、たちまち産直は単に中間業者を飛ばして安く仕入れる程度の矮小な考えに浸ってしまいます。

有機農業がこの国で伸びない理由の大きな問題点は此処にあります。

有機農業は環境に配慮する農法です。

決して自分の健康だけをイメージして、有機農産物を食べたいという人の為にあるものではありません。

同様に、自分は有機農業をしてるんだと自慢する事でもなければ、有機農産物を高く売れば良いというものでもありません。

互いの立場を気遣うという人間としての根本原理があって初めてその原理が生きて来る農法です。

八郷という地域が、地域ぐるみで発展し、その発展が食べて頂く皆さんの健康・健全に役立って初めて、成り立つ社会の出来事そのものです。

その交流のポイントがスーパーマーケットの場であればと思うところです。

決して、**Community** の場は、お酒を飲みにも人が集まれば良いというコトでは無いような気がします。

残念ながら今作のねぎは、3月末頃か4月初旬で終了です。

・宮崎県産 特別栽培 山内さんの新玉ねぎ



なかなか、いい玉ねぎですね。

私の新玉の好みは、少し乾燥した頃です。

自分で栽培していた頃は、この事が分かっていなかったと反省しています。

あの頃は、栽培だけではなく、作物そのものに対して無知でした。

収穫後、畑の畝で雨に当たれば大変だと思い、直ぐに葉を切ってコンテナにしまい、倉庫に持ち帰っていました。

でも、今は違うと気づきました。

収穫後、葉に玉の水分を吸わせるために、葉を切らずに畝に放置しておけば良かったと思います。

仮に雨に打たれても、その分また乾かせば良いと思います。

今年新たに取り組んでいる産地なので、最初にサンプルで送られて来た玉を未だ会社の事務所の、花を飾る台の上に、飾ったままになっていて、毎日その玉ねぎを眺めるのが日課になっています。

もう10日以上経過していると思いますが、最近になって日に日に乾燥が進み、甘みが増してきたような雰囲気です。

先週の火曜日、恒例の出荷作業担当をする日で、我がターミナルで出荷作業をしていると、パックしたばかりの新玉ねぎが並んでいました。

その脇を通った際に、つい目を奪われてしまい、眺めているだけではなく、とうとう撮影までしてしまいました。

この人の気を引く野菜こそ、本物の野菜だと思います。

もう、街を歩いていて、ひとに目を奪われることも無くなってしまいました、やっぱり野菜に目を奪われてしまうのは、八百屋の哀しい性でしょうか。

・熊本県産 5割減 5割減 木下さんの濃厚ミニトマト



親しい人から『美味しいミニトマトを栽培している人がいる』と紹介を受けたけど、今ひとつ、農家の顔が未だ見えない。そんな事もある。このミニトマト、地元の小さな種屋さんが独自に開発した品種で、正式に名前もついていないらしい。でも、味は確かに美味しい。

最近流行の味であることは間違いないが、一度食べたら、言葉は上品ではないがヤミツキになる。

サンプルを送ってもらって、前に置いて話しをしたのだが、話している間も、箱に手が伸びて止まらない。ひとつ食べたら、尾を引くというか、もうひとつ口の中に入れてたくなる。

普段、とまとを生で食べることは無いが、このミニトマトは次を求めて勝手に手が動く。そもそも、何故ミニトマトが最近人気かという、普通の大玉トマトが美味しくない事が多いのが要因らしい。『聞けばなっとく』というクイズ番組があるが、私もそのように思う。

シャインマスカット筆頭に、『美味しい』と名前が通る果物も、少しも美味しくない代物が出回る。出回るという事は、農家が栽培してそういう果物を出荷することが前提だが、これを味もみないで、或いは評判の味が分からなくて、それなりの価格で店頭に並ぶことが世の常になっている。

女の方は評判になると、自分も食べてみたくなるので、高ければ買わないがそれなりに買いやすい価格であれば買ってしまふ。

そして、その程度の味で、『なんだ大したことないなあ〜』 と思い、損したとは思わないが『次から買わなくていいや』 となってしまう。

味の分かる人は価格を見るので、安ければ美味しくないだろうと思い買わないからいいが、ほだされて買ってしまふと、その果物の評価以上にお店を評価してしまい、段々足が遠退いてしまふか、来ても買わなくなる。

そうして、高くても美味しい果物を求めている人から信頼を無くして、価格がはる果物が売れなくなる。

平均的に大玉トマトより、ミニトマトの方が美味しい事が多いので、ミニトマトに人気が集まる。農家からすると、実はミニトマトは作りたくない品目の筆頭にある。

農家には、今後美味しいミニトマトを作ると値が通り易いですよと勧めるが、みんな乗り気にならない。

サイズ分けはしないでもいいから、と言うと少しこっちを向いてくれる。

最近では、原体のまま卸すことが大人気になっている。

バックヤードでフードカップに 300g 程度入れるアイテムが売れるらしい。

昨年の夏秋に、北海道のミニトマトで大爆発した。

おそらく、今年の夏は通常の発注書に掲載できないくらい、注文が殺到する可能性がある。

店に直送すれば 3.5kg 箱 6 箱を段ボール箱に詰めて直送なので、それなりにロットは大きい。

でも、21kg なので 0.3 で割ると、70 パックになるだけで、力を入れればどんなお店でも許容範囲だし、直送だから、納品単価が安く、市場価格より合理的な理由を以って買いやすい価格で提供できる。

この理屈を農家に説明しても、どうも大きな箱を作る事が無駄だと感じるらしい。

バンドで結束しても、6 箱は縛れない。

せいぜい4箱なので、ひと箱当たりの運送費で箱代くらい出るのだが、それが理解されない。

3kgではなく、3.5kg 入る箱で、6箱入れて21kgにするところが味噌である。

ちょっとした知恵と、その知恵を実現するモチベーションで出来る話したが、

一番邪魔になるのが、他人から言われることだと思う。

人間の哀しい性だが、自分で発案すれば実現できることが、他人から言われればやりたくなくなる。

この差は、大きな目標を持っているかないかによって違いが出ることも分かっている。

大きな目標を持っていて、その実現に向かっていけば、知恵を借りることなど何でもない事だが、そうじゃなければ、自分に対するプライドが邪魔して、否定してしまう。

60歳を超えるまで、『使命』なんて言葉は自分には無縁だったし、意味も理解できなかった。

人生は退屈しのぎで仕事をしているだけだと思っていたし、それで満足していた。

ところが、あるセミナーで、大きな目標のない人生はただの暇つぶしだと教えられた。

満足か？と言われていた気がした。

満足なはずは無かった。

♪ I can get no satisfaction という曲を聴いて育った世代だと分かってもらえるような気もするが、

目標を定めて、その実現に向かうことが、一番の退屈しのぎの方法だと思った。

未だのひとには、その事を勧めます。

もっとも、その事を教えてくれた先生の人生は大変そうなので、それは勘弁してほしいが……

・3 月 月 間 テ ー マ 免 疫 力 向 上 全 四 回 三 回 目

4 回 目

健脾（けんぴ）の食材… 胃腸を整えます。

脾は消化器系の臓器の事です。

穀類、とうもろこし、 さつまいも

利尿作用・・・ 身体の余分な水分を排出させます。

瓜類、黒豆、大豆、小豆、白菜

ありがとうございました。(おわり) 中澤佐江子

新登場

国産鷹の爪 3g・10g

島根県産有機鷹の爪 5g

案内変更

北海道産特別栽培弦間さんの男爵 2L・・・終了。LM は w13 で終了予定

奈良県吉野産干し柿・・・終了

熊本県産特別栽培吉田さんのしらぬい・・・在庫販売

山形県産遠藤さん達のキクイモ・・・雪が融け再開

NZ 産ほっこり南瓜・・・終了。

青森県産特別栽培王林・・・特売兼在庫販売

指宿まめ三兄弟、まもなく終了です。

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