

いつもありがとうございます。

W43 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。

・トレース可能輸入松茸

2021年度輸入生鮮松茸の状況

10月8日現在

●中国産 産地状況

中国は、雲南の最後の産地に入りました。数量は日量4トンくらいと少ないです。出始めの為、開きはほとんどありません。数量も増えることはなく、寒波等でさらに減ることもあります。

例年は、中国の国内需要も無くなり、ほとんどが日本向けでしたが、今年は韓国勢が買いに入りました。

韓国松茸が、干ばつと高温の影響で虫食いが多く、その為品質の良いものを中国に買いに来ています。

また、日本も国産が同じく高温の為、虫食いが多く、その代わりになる中国産の良いものの引き合いが強くなりました。

中国からは、1日5トンの入荷はありましたが、ここからは減ります。

緊急事態宣言明けで、ここから11月半ばまで、業務関係の動きが活発になり、その需要で中国が下がることはしばらく無さそうです。

●北米松茸について

カナダは、大不作のまま終わりそうです。例年でも10月末までには終わります。

徐々に1等から下等級の比率が増えてきて終了という形です。

カナダもメインの産地は終わり、南地区になり数量も減ります。

アメリカも安定して出てきましたが、この週末雪が降るとの予報です。

数量減が気になります。

中国の高騰もあり、量販店様は北米に移られました。

また、中国の高値で下等級も業務関係の引き合いが強く、

需要は増えますが、カナダも減り、アメリカも寒波という中で、

中国が高値で、相場はしばらく下がりそうもありません。

どの国の松茸もなかなか上手くいかないシーズンです。

北米は、日量 1 トン～ 2 トンとさらには、増えません。

● 日本市場

緊急事態宣言明けで、業務関係の動きが、活発になりました。

国産の不安定もあり、中国産は業務関係へ、北米の上位等級は量販店、

下等級は業務関係という動きです。

11月半ばまでは、この動きが続きます。

● 今後の動き

中国は、数量価格とも不安定の為、北米の販売に移るしかないのですが、

こちらも数量が不安定です。

価格、数量とも満足のいくところにはなりません。

今年はシーズン通してストレスがたまる展開ですが、引き続き頑張ります。



松茸販売スケジュール(案)

※昨年の動きです、毎年変わりますので、常に細かく、ご連絡させていただきます

パシフィックコーポレーション

月	7月			8月			9月			10月			11月			12月			
旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	上旬	中旬	下旬	
行事	少し入荷 スタート		22日~25日 オリンピック 4連休		お盆				敬老の日					3日 文化の日			23日 勤労感謝 の日		
相場予想	高値	高値	品揃え 始まる	売り頃	需要が 高まる	売り頃	売り頃	上がりだす	高値	高値									
入荷予想	中国																		
販売展開			中国雲南で販売スタート	中国産特売チャンス	中国産でお盆販売対応	中国産特売チャンス		中国産は高値の予想、注意	中国及びカナダ・アメリカで販売展開	販売シーズン特売チャンス			アメリカで販売展開	トルコで販売展開					
中国雲南			←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←
中国四川			←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←
カナダ									←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←
アメリカ									←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←
トルコ														←	←	←	←	←	←
北朝鮮 現在入荷不可									←	←	←	←	←	←	←	←	←	←	←

また価格は撥ねてしまいました。

でも、今シーズンの初めインポーターが作ってくれた、

このスケジュール表は、まことよく出来ています。

10月上旬まで高値という通り、高値です。

中旬からこの図の通り下がってくれば良いのですが、

こうなったら北米産に頼るしかない状況です。

そういう願いを込めて、昨期の米国産の画像を載せました。

高くてもいっぱい販売してくれている企業さんは、

いっぱい売れて、ありがたい事です、

やっぱり量販しようと思えば、100g980 円が理想ですね。

もっとも、1280 円でも、欲しければ買ってしまうのですね。

やっぱり普段、どういうお客さんの層を集客しているかによって、

ここで差が出て来てしまうのでしょうか。

現時点で、昨年出荷シーズン実績は、軽く超えていると報告です。

この数年、価格訴求の商材もちろん必要だけれど、それ以上に、

価格帯の高い商材を求めておられる層の、集客が大切だと、

折に触れここにも書いてきましたし、日本経営コンサルタント主催のセミナーでは、

その Vision を、論理的に説明する内容で発表もさせて頂きましたが……。

松・竹・梅と価格帯をしっかり意識し、そのバランスを 30:60:10 と定めてこの価格帯を
意識した品揃えを訴えて来ました。

現在数社が、そのバランスを求めて弊社と取り組んで頂いていますが、

こちらから見て来るところでは、明らかにその効果はあるように思います。

ひょっとすると、『産直』という切り口はもう古いのかも知れませんが、

お店側からすれば、何か生産者から直接仕入れるという事で

魅力があるのかも知れませんが、

果たして、それが来店されるお客様にから見て、本当にその切り口が魅力的なのでしょうか。

『仕入ではなく、調達』という言葉に惑わされているのではないのでしょうか。

魅力が無いとは申しませんが、もっと優先順位が高い課題があるのではないかと

疑ってみる必要がありそうです。

それはたとえ、オール市場からの仕入であっても、松・竹・梅の品揃えで、
店が各部門一体となり、今週は、今月は、今日は、どの価格帯に力を入れて強化をする
か、その横串を、誰が音頭を取って徹底していくのか、
小売りである限り、仕入より売ることエネルギーを注いだ方が効果的のような気がします。
トレンドを追っかけるより、じっくりとベーシックなこの、地味だけど、
この事が一番大切なことかなと最近思わせられる店に出会っています。

毎月、経営コンサルタントの先生に来て頂けるので、
ある日の事お迎えに行った駅からの道すがら、
『自分には何故繁盛するのか分からないので、プロの目でその要因を探って
教えていただけませんか』とお願いした。

高槻の激戦区にありながら、サッカー台が他のお店と一緒にレジを
過ぎたところにあるのですが、それでは間に合わず、外に倍のサッカー台を用意して、
そこもいっぱいという盛況店です。

約 1km 圏内に、イオン・万代・平和堂・オアシス・関西スーパー、
知っているだけでもこれだけあります。

本社は高槻市内にあります。

それで、先生から教わった要因が前述の通りです。

ここは、私が【これから地場野菜が中心になる】と考えた事をあざ笑うかのよう、
地は野菜コーナーは消えました。

産直を売りにしている商品はまったくありません。

『この店だけで、年間 1 億円以上の利益を出しているかもしれない』とも仰っていました。

売り場面積は 400 坪程度だと思いますが、この数値は自信がありません。

私自身の思い込みをいい意味で壊してくれています。

商品を見ていると、すごく勉強しておられ、

その成果をお店に遺憾なく発揮されている気がします。

私は、此処には欲しい商品はありませんが、それでも必要な物は充分揃います。
だから買い物単価はそんなに上がらないけど、それでも 5~6 千円にはなってしまう。
もっとも、欲しい商品が揃っている店には週に一度行きますが、1 万円は軽く超えます。
それぞれ、週に一度ずつ行けば 4 人の食卓は、ほぼ満たせます。
調味料はすべて北海道の知り合いの店から、送ってもらっています。
お米は通販で、新潟県の岩船米の本場、関川村にある農家から定期的に使っています。
パスタの類は、七尾の若い友達に薦められた Voiello を箱買しています。
植物油は小豆島でオリーブオイル買い置きしています。
欲を言えば、豆の味がする美味しい豆腐が食べたい。
たまに食べる餃子は、私が開発したアルファブランドの『ガツンと旨い餃子』を買います。
原料豚は、和豚もちぶたを使っていて、これに勝る餃子は今のところ他にありません。
豚まんもあったのですが、メーカーがやめてしまいました。
食べることが、何より好きな私だから、食べたいと思う物を食べて暮らしたい、
それもあって働いています。

・冬至用南瓜 北海道産 無限樹・和田農園の栗南瓜 ホロホロ



先週、北海道苫前三溪の無限樹さんの栗南瓜ホロホロの画像を掲載しました。

この直ぐ右上の画像が、その後の試食の時の画像です。

回転させたので、少し下がカットされてしまいました。

十分に味はありましたが、今からもっと充実し、果皮の近くまで仕上がって来ると思います。

今週は、帯広和田農園さんの栗南瓜ホロホロ画像を載せます。

先ず、この直ぐ左の画像が貯蔵庫です。

ウレタンを吹き付けた倉庫にボイラーを焚いて、温度と湿度を調整し、

扇風機で空気を循環させてくれます。

これで昨年は2月の末まで腐敗ゼロでした。

もっとも和田さんのところでも腐敗は殆ど無かったと聞いています。

上の左画像は、収穫して集めて、蔓部分を切り取ってトラックへ運びます。

その右の画像で、柄の長いハサミを肩に担いで歩いている兄ちゃんかおっさんか、

分かりませんが、あのハサミで切るのでしょうか。

下の左は、まだ蔓が付いたままの出来上がり南瓜です。

結構完熟です。

その右は、収穫後の風乾をしている鉄コンです。

これで、収穫は始まったばかりとの事です。

無限樹さんからは20～30トン、和田農園さんからは40～60トン、の予定です。



これは、去年の12月の和田農園さんの
昨シーズン収穫のホロホロです。

今年の無限樹さんのホロホロも

先々週試食しました。

恋するマロンとベースは同じ美味しさですが、
もうひと味、少し違う味を感じました。

今から出来上がって来るので、この味がどのように変化して来るのか、
凄く楽しみです。

アルファーは創業から 34 年が経過しています。

千里の道も一歩からという言葉がありますが、この品質で、冬至の南瓜を揃えられることは、
さすが Foods Planning Alphas 開発の Pro. と自我自賛したいところですが、
しよせん、作ってくれるひとと、売ってくれるひとと、
買って食べてくれるひとがいてくれる話です。

奢るほど若くはないし、むやみに謙虚になるつもりもありません。

自分に与えられた仕事を、大して意味づけする気もなく、淡々と熟しているだけ。

ただ、触れ合う人に敬意を以って接して来ました。

ありがたいことです。

・奈良県五條市 益田さんの 平核無柿



益田農園は奈良県の五條市という地域は立地に恵まれていて、
吉野山や紀伊連峰の山々に囲まれており、
気温と湿度も野菜や果物を育てるのに適し
寒暖の差もほどよく美味しい作物が採れます。
アルファーが仕入れているものは、柿やかぶなど少ないのですが、
他にも玉ねぎや紫蘇などを他にも栽培面積も広く、
様々な作物を栽培している中規模農家になります。

この益田さんの柿を先週に糖度測定してみました。
結果は 17 度と割と高めでしたが、
別個体を少し柔らかくなるまで熟してから測定をすると、
個体差はあろうかと思いますが、**なんと 20 度まで上がっておりました！**
そういえば昔おばあちゃんが、
さらに熟している柿を飲むかのように食べていたのを思い出しました。
私はシャクシャクと食感が欲しかったので、
その食べる姿を見て、え〜っ という気持ちで見えておりましたが、
実際にこの糖度測定結果を見ると、
さらに糖度が増し美味しかったのかと思います。

最終的には食べごろは個人の好みにより若干前後してしまいますが、
売場で硬さと糖度の表現できれば面白くなりそうです。

是非、お試しください。（有安海）

皮の色で判断して下さい。

秋の紅葉と同じで、緑が抜け、柿色が濃くなっていく度合いで、糖度も上がって来ます。

・北海道甘い水農園 フルーティーとまとジュース



この特徴的なトマトジュースを使った男飯。
器・盛り付けにしゃれっ気は一切ありません。

とまとジュースを飲む習慣がないため、
ネットで検索して作ってみました。
味付けは胡椒とバターとコンソメを適当に入れて、
牛豚の合挽をしばらく煮込むだけという
シンプルな作りです。
それでも十分に美味しくできました。

今回自分で作って食べて美味しいという感想になって気づいたのですが、
素材がよければ素人が適当に作っても美味しい。
素材が悪ければ美味しく作るのに非常に手間がかかり、
素材がいいものを手間暇かければ更に美味しくなるということ。

美味しければ食べた人はまた食べたいと思うし、作った人は
また作りたいと思うんじゃないでしょうか。

ちなみに、アルファールの野菜は全部美味しいです。

使ってもらえればだいたいの料理はらくに美味しくなると思います。(吉田麻衣)

・兵庫県朝来市産 津村子の黒枝豆



枝付での予定でしたが急遽脱粒の機械があるということで
枝なしでのご案内ということになります。

出荷は 200g×30 袋での対応になります。(吉田麻衣)

・長崎県産 森さんの名水にら



復活してくれた。

いつも、思う。

365日、ニラの栽培を延々と続けてくれている。

私が知っているだけでも、25年ほどになるのではないか。

一年53週、台風が来たり、日照不足で成育が遅れたり、

色々な事情で数週間集荷が止まる。

それ以外は、ずうと続く。

継続はチカラだと言うけれど、そんなに簡単な事でもないだろうと思う。

自分のベビリーフは3年か4年でほどで終わってしまった。

みんなから、美味しいと言ってもらって、自分でも美味しいと思える味だった。

ニラの森さんと、もうひとりチンゲン菜を作り続けてくれている高知の武政さんと、

栽培談義をさせてもらった事もある。

武政さんももうすぐ復活してくる。

こんな、ニラを相場という価格でしか見られない人もいるが、そうではないだろうと思う。

儲かる事は大切だし、自分も昨年からは儲けよう、違うか、会社の利益を上げようと

思ったばかりで偉そうなことは言えないが、

利益は追いかけて追いかけられるものでは無さそうな気がする。

要因と結果で、儲かるか儲からないかは結果で、結果を先に求めると、

経験上あまり良い事は無い。

儲かる仕組みとか、構造というのは大切なことだけど、

もっと追いかけるべき本質があるような気がしていて、

ここまで来ると、それはある程度正解だったような気がする。

むかし、『あなたは純粹だけど、一途じゃない』と女性に言われたことがあり、

本質をついていると返す言葉が無かったが、それは恋の話で仕事の話では無い。

仕事は、一途に、やっぱりそんなことは無いのか、けっこうアチコチ浮気して来たようにも思う。

でも、それがずうと繋がっているから、一途な面もあるのかな、と自分を慰めておこう。

この34年間一貫して自分に課して来たことがある。

それは、商流に於いて自らの存在価値を如何に盛り込むかである。

この会社は、誰が何処でいつ、どのように飼養したかを明らかにする牛肉・豚肉・鶏肉を、
今流行りの冷凍真空パックにして販売することを起業の切っ掛けにした。

当時は既に『産直』なる言葉が爛熟期を迎えていた。

当時は誰も、『産直』なる言葉を産地直送の略語として捉えていなかった。

当時の社会構造を否として、古き良き時代でもいいし、

まだ見ぬバラ色の新しい時代でもいいが、暮らしの在り方を変えることで、

社会の在り方を変えようとする思想が裏打ちとしてあった。

このには、産地直送ではない。

それは納品方法に過ぎなくて、一日鮮度にアドバンテージを与えれば、

その分農家の手間が増え、仕入からコストを奪う。

農家は収穫したものを、その量の多寡に関わらず一括して出荷すれば

一番手間が掛からない。

共選なら尚の事。

個選なら、必然的に手間が掛かるしコストも上乘せしなくては遣っていけない。

つまり仕事が増える。

仕事には利潤がつきものなので、仕事を増やす、言い換えれば自分以外の誰かが

遣っている作業を仕事として取り込み、

そこの利潤をプラスして出荷金額を割り出す。

ここに意識が向かわない農家は、早晚市場・農協出荷に戻る。

つまり、産地直送は仕事のボーダーラインを

生産から消費のどの段階で引くかだけの問題で、言ってみればゼロサムの世界に近い。

『餅は餅屋に任せろ』とは、むかし和歌山の手絞りジュースで有名になった

伊藤農園で言われたセリフだ。

当時、手絞りの手の字も無かった伊藤農園に、玉ねぎを 1 トン仕入れる事になり、アルファーでは初めて玉ねぎを一度に 1 トン仕入れるので、その重みを自分で感じたくて、750kg 積みのバンで引き取りに行った。

未だ、阪和道も無く、山道をいくつか峠を越えながらの道程。

積んでいると主人の伊藤修さんが、上のセリフを言って、
任せるところは任せないと大きくなれないよ、とのことだった。

彼は東京大田市場のつまり東京青果のひとで、奥さんが事務員をしに行き、
彼をつかまえて実家に戻って来た。

だから、彼のセリフには重みもあった。

今なら交通違反で確実に切符を切られるが、
きつい峠を越えるのに 30km/h しか走らなかった。

だから、彼の言葉も 1 トンという玉ねぎも十分に重みがあったが、把握はした。

把握が出来れば工夫が生まれるのが次の段階で、
こうして工夫に自分の存在価値を見出せる。

この森さんのには出会った当初は、

何度か書いたように年に 8 ヶ月くらいが出荷期間だった。

真夏には、作が終わり次の作までお休みになる。

そうすると、せっかくイトーヨーカドーで世話になっているのに、秋にまた営業のしなおしで、
その間、ユーザーも気に入ったコラが無いので、他のコラを食べる羽目になる。

そこで、森さんに頼んで夏場は夏場で、

そのインターバルを埋めるように別に栽培してもらえよう頼んでみた。

何とかしてくれた。

その内、一作 12 ヶ月出荷し続けられる栽培方法を考え出してくれ、

手持ちの畑を 2 分割して、53 週連続の栽培体系を作り上げてくれた。

これで、『うちはいらと言え、この名水いら』と決めてくれるユーザーが出来ている。

自分が商流に入る限りは、自分の手元で必ず商品性が上がるようにして来た。

右から左にと捉えている人がいるかも知れないが、それは誤解だ。

そんな楽できる仕事なら、こんなに続かないはずだから。

PB だって同じで、ラベルの問題ではない。

売り方の工夫の問題で、そこに安易さは存在しない。

PB にすることで競合を避けるだけではなく、

その企業の思想を初めとする価値が上乘せされたものであるはずだ。

『調達』という言葉も、単に商流の問題ではなく、価値が上がるかどうかの問題で、それは売る工夫をすることで完成すると思うがどうだろう。

新登場

青森県産 特別栽培 津軽りんご・ジョナゴールド

長野県産 特別栽培 志賀高原リンゴ・シナノスイート

愛媛県産 岡野さんの瀬戸内レモン

種子島産 糖蜜安納芋 L

兵庫県産 津村子の黒枝豆

商品案内変更

北海道産 ゆめぴりか・ななつぼし・・・価格変更。値下げ。

北海道産 有機栽培 土井さん・当麻さんのとまと・・・2玉 p 案内終了

中国産・カナダ産 松茸・・・価格変更。値上げ。

熊本県産 特別栽培 吉田さんの肥のあけぼのみかん・・・原体販売終了。

1kg・550g のみの案。

終了

北海道産 和田さんのネバリスター

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