

いつもありがとうございます。

W46 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。

・発注書右上の部分に

| | |
|------------------|-------------------------------------|
| 合計御注文金額 | |
| 合計円 | 👉 ここに、今週御発注分の合計金額が表示されます。 |
| 昨年同週御注文金額 | |
| 昨年円 | 👉 ここに、昨年同週に御注文頂いた合計金額が表示します。 |
| 昨対比 | |
| 0.0% | 👉 ここに、昨年同週に対して今週御発注分が何%に当たるか表示されます。 |

最終的には、昨年と同じ週にどの商品をどれだけ御注文頂いていたかの、

詳細を表示してお送りできるようなシステムを組む予定です。

それにより、御発注の参照となればと思います。

まず合計金額のみの比較を表示できるように W47 の発注書を

目標にシステムを組み始めました。

2021 年も後 2 ヶ月になりました。

Covid-19 が収束しようと、しまいとにかかわらず、

私は後 3 年すれば世の中は大きくというより、

今まで私たちが常識と生きてきたことが、ガラリと変わって行くと思います。

そして 4 年後には、『 えっ 』と思う様な、気がつけばそんな様子になっていると思います。

物不足って本当かなとも思いますし、だからインフレだとか、

地球が温暖化しているのは人間の化石燃料の使用が要因だとか、

そりなりに上手く回っている経済を足踏みさせるようなことが、

いっぱい起こっているのはその為の導入口として用意されているような気がしています。

自由な経済活動が、疎外されていくような事ばかり発生しているのは、あまり自然な現象ではないように思うからです。

『どんなに世の中が変わろうとも、自分は畑を耕しているという人がいる』と、私が 17 歳の時に兄が諭してくれました。

その時には、私が考えている世界だけが世界では無いと知り、今でも兄には感謝しています。

当時は、世界的に若い者が世の中を変えられると思って突き進んでいた時代でした。でも、自分たちの無力感の中で、社会に消えて行きました。

でも、所詮、人がひとを治めているのが現実です。

世の中がどんなに変わろうとも、自分は今の仕事を続けていると思います。

でも、何も考えず、何も準備しなければ、かなり困難に直面するように予想しています。

とうとう、マスクをしなければ飛行機に乗せてもらえなくなりました。

乗ってからも、口だけではなく鼻までマスクでカバーするように指示されます。

御飯を食べに行っても入り口でマスクをするよう指示されます。

何故？と聞くと、『行政から指導をされているから』と仰います。

でも、厚生省のホームページで『マスク』と検索してみると、

『風邪や感染症の疑いのあるひとにたち、使ってもらうことが、何より重要です』

とだけ書いてあります。

自由な経済活動どころか、自由な暮らしまで制約が掛かって来ています。

この先、どうい制約がかかってくるのか、こちらの方が感染症より余程気になります。

この 5 年間で新しく弊社と取り組み頂ける企業さんが大変多くなりました。

でもそうして取り組み始めて頂けていたのに、

不思議とこの 2 年間御発注が頂けなくなる企業さんがおられます。

そういうお客さまには、この発注書もお送りしなくなりました。

でも、同じこの2年、それ以上に新しく取り組み始めて頂ける企業さんが
増え続けています。

みなさん、先方さんからアプローチを頂きます。

御発注頂けなくなる企業さんも、新しく取り組み始めて頂くお客さまも、
この2年間は同様に業績は良かったらと思います。

でも、当社に関しましては真逆の反応をされている事は、
どういう事だろうと考えてしまいます。

でも、変わりなく御発注頂く企業様のために、新しくお取組み頂けた企業様のために、
私たちが出来る事を進化させる必要があり、
この2年間、模索してまいりました。

大きな変化として Zoom 商談の導入がありました。

以前は訪問させて頂いての商談でした。多くてもせいぜい月一回の商談でした。

これでは密な取り組みは無理でした。

以前、関西スーパーさんや光洋さんは、青果部門の15%程のシェアがありました。

その頃は先方さんの事務所に、ほぼ毎日出掛け入り浸っていました。

それくらい密に取り組みさせて頂いていました。

今はそんな事ようませんが、

Zoom のおかげで毎週定期での商談をさせて頂く企業様が増えています。

もちろん、取り組み金額は上がって来ています。

アルファの商品だけではなく、

市場商品とどのような組み合わせで棚割りを作っていくかなど、

バイヤーさんと一緒に考えて週単位で、共有していきます。

そういう仕組みが、おかげさまで出来上がって来ました。

私も、出来るだけその商談に参加するようにしています。

正直申し上げて、面白いです。

めっちゃくちゃ私自身勉強させて頂いています。

『三人寄れば文殊の知恵』 今どきこんな言葉は死語だと思いますが、
いろんな角度から知恵が湧いてきます。

雰囲気だけじゃなく、顔つきまで変わって来られたバイヤーさんもおられて、実に楽しいです。

一番ホットな話題は、先日のセミナーで覚えたての『部門別客単価』という言葉です。

この『部門別客単価』は、青果部門の客単価に意味があるのではなく、
お店全体の客単価に意味があり、青果部門客単価は単なるその為の
アプローチに過ぎないと気づいた事です。

これから、この視点で更にお役に立てるよう頑張ろうと思います。

先日の、ごぼう・長芋の 2 箱単位での受注から、やはりひと箱単位に戻した件、

ごぼうをお送りする箱の形状を変え、他の商品と抱き合わせられる知恵を出してくれました。

・北海道産 和田農園 やわらか太ごぼう



以前は、2M を 2 本パック、S を 3 本パック、これだけを卸していました。

何年前だったか、このふたつのサイズが早くに無くなってしまい、困って、

特 M を 1 本パックして売ることにしました。

でも、ただ 1 本パックでは売れないだろうと考え、何故、売れないと予想したのかの原因、

硬い・スが入っているの 2 点を解消するために、

商品名を『やわらか太ごぼう』『やわ太ごぼう』としました。

スが入っている？はゴボウの永遠のテーマですが、

実はこれ、みなさんの誤解です。

『維管束』という言葉を小学校か中学校の理科で習ったと思いますが、

植物の血管に当たるもので、必ず入っています。

問題は維管束ではなく、実の方です。

ごぼうは元々水分が少ない野菜ですが、それでも細胞に水分があります。

ところが古くなると、この細胞が乾燥し縮みます。

そうすると、元々ある血管が広がります。

これをスと呼んでいるだけです。

ス との因果関係は太い細いの違いではなく、乾燥してしまっているかないかだけです。

この事を徹底的に話して理解して頂くようにしました。

POP にも表現しました。

持った時に、シナ〜とすれば、それは駄目です。

人参もそうですが、ごぼうも乾燥に弱い野菜です。

もっとも、人参は洗ってブラッシングして薄皮を剥いていますので、更に乾燥には弱いです。

商品名がふたつあるのは、ラベルが 2 種類あるからです。

従来 of ラベルと、農家の顔写真が入っているラベルとの違いで、商品名も分けています。

でも、話しが逸れますが、統一させてもらいたいと考えています。

今シーズンはこの『やわらか太ごぼう』が出だしから、めっちゃ好評です。

ひとつには、『堀川ごぼう』のように、在来 of 太いごぼうがブームになって来て、

お客さんも、太い方が美味しいと分かって来られたからだと思っています。

私自身は、自然食品屋さんのお節に入っていた太いごぼうの煮物が美味しくて、その事には、随分以前に気づいていました。

お客様に、本当の事というか、事実を教えるのも八百屋の大事な役目です。それが、お客さんの店への信頼に繋がります。

もっとも、普段からお客さまとの会話が POP だけに頼っている店では駄目ですが……

POP が大切なのではなく、お店とお客さんの会話が大切なのです。

POP はあくまで非常手段ですので、誤解のないようにお願いします。

それにしても、画像は材木置き場みたいですね。

・12月初旬新登場予定 宮崎県産 特別栽培 ミニトマト小鈴



ほとんどの取り組み企業さまで取り扱って頂けている宮崎県の特別栽培大葉を栽培している生産者さんから 12 月初旬からミニトマトがスタート予定になっております。この大葉は一大産地である愛知の企業さまですら絶賛してもらえるような大葉なんです。

どこに高評価を頂けているかというと、それは香りです。

圃場の中でたくさんの木から大葉を収穫するのですが、その際に、個体差として香りの強い気が存在します。

その香りの強い木から種を採取し、次作にその種を撒きます。

その種の採取方法を現社長の父親の世代からずっと続けてきた結果で、
最高の大葉が出来上がっております。



その最高の大葉を作り上げる野中さんからミニトマトの小鈴が 12 月から
スタート予定となっております。

小鈴という品種は裂果が少なく、身が若干固めなので、
流通に適している品種なのですが、

野中さんの手にかかれば、小鈴であっても最高の味に仕上げてきます。

以前美味しいなあと食べていた時に、ふと糖度を計ってみるとなんと 10.5 度もありました。

今年の画像を見てもらいたいのですが、まだスタートしていない為、
画像は昨年度のものになります。

今年も必ず最高の小鈴を作り上げてもらえるはずですので、
今から品揃えのひとつとして検討をお願いします。（有安海）

・冬至用南瓜 北海道産 無限樹&和田農園 栗南瓜ホロホロ



画像はいずれも、和田農園さんの栗南瓜で、撮影は 2021 年 1 月 5 日です。
到着後の腐敗はゼロで 1000 箱完売、お客様からもノークレームでした。
これに気を良くして、和田農園さんに 40 トン～60 トン、
無限樹さんに 20 トンのお願いをしました。
無限樹さんは正確ではありませんが確か 25 トン程入荷すると思います。
合計で最大 85 トン、さすがに売れるか心配になって来ました。
歳を超えて、2 月末くらいまで画像の南瓜は品質を保持できたので、
その頃までこの美味しい南瓜を販売出来れば、沖縄の南瓜はパスできると思います。
沖縄県の南瓜産地開発は、私は白旗です。
おひとり那覇の南で美味しく作られる方と出会いましたが、
息子さんが那覇の青果会社さんに勤めておられるそうで、
そちらにすべて出荷されるという事で、断念したままです。
その代わり、種子島で 4 月末『恋するマロン』出荷を目指して企画を進めています。
秋に南瓜の売上がピークになることは願います。
でも、冬至から 2 月に掛けてもうひと盛り上がり出来れば、
青果売り場の業績に貢献する品目として育てたいと考えています。
と言いますのも、鍋野菜だけでは、他店との違いを出しにくい品目ばかりなので、
売上を上げにくい、粗利もとりにくいのではないかと思います。
先週、青果部門客単価の話を書きましたが、
部門別粗利額構成比を高めることは今後重要な課題になって来ています。
かつて低価格での競合は、資金力による数の論理が勝負の分かれ目でした。
そこから他業種もスーパーマーケット事業、食品販売事業に参入が始まり、
競合のポイントが、根本的なオペレーションの仕組みに移り、
より高度化・複雑化したと思います。
低粗利額で数量を売る方針は、ますます戦いにくい状況になりますので、
それらを併せ持ちながら、
如何に高い粗利額を確保できる商材が売れる店に

変えていかなければならないと思います。

それには、出来る限り長期間売れる商材が望ましいのですが、

春のらっきょうのように例えスポット・イベント的な品目も、

確実に拾って積み重ねていく必要があります。

年間トータルで、青果部門を『粗利をしっかりとれる部門に進化させていく』事を

念頭に置いて動いて行きたいと思います。

そういう意味での、冬至用の南瓜です。

私どもも、年々、成長していきたいと思っています。

・冬至用 販促パネル 仕組みや言われを分かりやすく



どうして冬至にかぼちゃを食べるのでしょうか。

販促パネルを作成するにあたり、色々調べてみました。

運気をあげる縁起物として、単にかぼちゃを食べる風習が知られているということだけでなく、

そもその冬至の仕組みを、小中学生にも分かりやすくパネルにして、

自然の運行に興味を持ってもらいたいと思い、

今回のパネルは、昔理科の教科書で見たことがあるような図入りにしています。

古代の人は、冬至が生命の象徴である太陽の力が最も弱くなる日であることから、

その日を境に「太陽が生まれ変わる日」として

一年のお祝いの日として大切にしてきました。

次の日からは日照時間が伸びていくことから、
陰の気が極まり陽の気に向かう折り返し地点と考えていました。
日本だけでなく、世界中で季節の折り返しの日である冬至は、
様々な異なる宗教や文化で、独自の風習によって祝われています。
**メソポタミア文明や古代中国では、冬至は新年の始まりの日とされ、
キリスト教に於いては、太陽の復活とキリストの誕生を結び付けたという説があるほど
重要な日なんですね。ちなみに、『キリストが三人の使徒を連れて復活』の
三人の使徒とは、オリオン座の三ツ星の事です。
冬至の太陽は、東の地平線、水平線、山の稜線と、
右上のひとつ目から左下の延長線上が交わるポイントから昇って来ます。**

日本では、禊(みそぎ)の意味で柚子湯に入り、
大切な冬至の日を、身を清めて迎える独自の風習などが受け継がれてきました。
その中のひとつにかぼちゃを食べるという習慣があります。
陰が転じて陽となるこの日に、南方から渡ってきたかぼちゃ=南瓜は、
夏や南の「陽」の気を持っていると考えられ、
食べることで「陽」の気を取り入れられるとされていました。
また、冷蔵庫の無かった時代に冬まで保存ができて栄養価が高い野菜はあまりなく、
かぼちゃはとても貴重だったのです。
日本では現在でもかぼちゃが食べられているのは、そういう理由なんですね。

今回のパネルは、売り場に来て下さる方に、冬至に関心を持っていただき、
冬至を身近に感じてもらえる内容になるよう作成しました。
弊社冬至用南瓜をお取組みいただけるお客様にデータをお渡しいたします。
御注文頂ける際に、お問い合わせ下さいませ。
このパネルともう1点、「かぼちゃを食べて運気をアップ」の内容でもご用意しております。
是非、宜しくお願い申し上げます。(馬場真美)

・予告 兵庫県朝来市産岩津ねぎ



先日ご案内し、御注文を頂きました『兵庫県産津村子の黒豆枝豆』の生産者さん達から 11 月 23 日販売に合わせて岩津ねぎがw48 より新登場となります。

この岩津ねぎは名前の通り、兵庫県朝来市岩津が原産なのですが、他の産地の岩津ねぎの方が生産量も多く有名になった為、これではいけないと若い生産者 3 名が奮闘しています。

この岩津という地域は、山と山の間に川が流れていて山以外に日を遮るものがなく昼夜の寒暖差がある地域です。

やはりそういう地域だからなのか、美味しい野菜が育ちます。

黒豆枝豆も美味しかったので、岩津ねぎも期待十分です。

写真は 9 月 30 日に現地で撮ったものです。だいぶ大きく育ってきました。

現状特別栽培で行けそうな基準で栽培をしています。

価格・量目はいまだ調整中ですが、

昨年よりも美味しく・販売しやすくできるよう交渉していきます。

・新登場

青森県産 特別栽培 津軽りんご王林
長野県産 特別栽培 志賀高原りんご王林
奈良県産 特別栽培 益田さんのもものすけかぶ
高知県産 博田さんの黒潮ナス

・商品案内変更

北海道産 有機栽培 剣淵キタアカリ・・・在庫販売
熊本県産 特別栽培 吉田さんの肥のあけぼのみかん S-2S・・・特売
宮崎県産 特別栽培 野中さんのチマサンチュ・・・再度休止

・終了

大分県産 小松さんの梨(新興)
山口県産 特別栽培 岩国レンコン
北海道産 特別栽培 恋するマロン南瓜 4-7 玉
北海道産 特別栽培 どでかぼちゃ
北海道産 特別栽培 ミトマトキャロル 10
長崎県産 特別栽培 なんぶいんげん
奈良県産 特別栽培 萩本さんの柿(平核無柿)
奈良県産 益田さんの柿(平核無柿)
奈良県産 益田さんの生落花生
北海道産 有機栽培 Organic 玉ねぎ M サイズ
北海道産 特別栽培 中村さんの玉ねぎ M サイズ
長野県産 特別栽培 志賀高原りんごシナノスイート

それでは、今週も御注文のほど、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