

いつもありがとうございます。

W52 53 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。

・年末と年始の発注書配信と締め切りスケジュールの御案内

	配信日	締切日
W52	12月13日	12月16日
W53	12月13日	12月16日
W 2	12月20日	12月23日
W 3	来年 1月 3日	1月 6日

W52・53 同時配信同時締切

・余分な事かもしれませんが・・・



ヤマダストアさんが、神戸市高倉台に新店を OPEN されました。

11 月 27 日土曜日が初日だったそうです。

先の新店、明石の朝霧店さんから約 10km 東です。

朝霧店さんのオープンがいつだったか記憶していませんが、
間に阿弥陀店さんのリニューアルオープンを挟んで、約 2 年でしょうか。

その前には、新辻井店さんが
旧の辻井店から歩いて数分のところに、
場所を移動して OPEN されていますが、この時も感動しました。
でも、その時以上に今回は感動してしまいました。

私の目には、一段ステップアップされたように見えました。
進化と変化の違いは、明確です。
変化は単に同じ地平で場所や、視点が移動しているだけで、方向性が見えません。
しかし進化は、方向性が同じ世界観を追及していて、
その世界観に至る段階がアップする事と捉えています。

先の新辻井店さんの場所を移動してのリニューアル、
朝霧店さんの姫路エリアを離れての新店 OPEN、
いずれも、その時から 1 年ほど経過した後に見せて頂くと、
会社から『お店という道具』を与えられ、
店舗スタッフの方が、その道具を使いこなされている感じがしました。
新店、リニューアルは、会社の意向が色濃く出ていますが、
その後は、その店舗スタッフに任される事になります。
そうすると、その店舗という道具を普段使うスタッフが、
『使いこなして』その目的である売り上げを、

如何に上げるかに掛っています。

その点、この2店舗はおそらく店長さんを中心に、
如何にその成果を上げられているか、
数値を聞かなくても、想像出来ました。

そういう事を踏まえて、この須磨離宮公園前店を視察させて頂くと、
会社が用意したその進化が見て取れました。
会社自体が、その方向性を見事に使いこなされている感じに、私は感動した訳です。

私自身、この企業さんに深く係るようになり10年ほど経過したと思います。
ざっくりした計算で正しいかどうか不明で恐縮ですが、
2%弱の商材を納めさせて頂いているのではないかと思います。

今回、こうしてお店を拝見させて頂いていると、**自分たちが選択している方向性は、**
一定以上に賛同を得られる、
つまり、スーパーマーケット事業として十分な利潤を上げながら、
次のステップを目指す事が出来るスパイラルに乗れると感じられました。
もちろん、外部の人間がこんな風に簡単に書くほど、
当事者としての尽力は平たんなものでは無いと想像しています。
でも、何故か我が事のように嬉しくなり、表面的な事だけで感想を書かせて頂いています。

次のステップとして、『売れる構造』を作ったのだから、
「この構造を利用してどんどん売りたい商材を持って来て下さい」となり、
そうすれば、更に利益率はアップしていくプラットフォームが出来たような気がします。
問題は、売れて利潤が上がるという事を、
更に上昇のスパイラルのエネルギーにしていくためには、

『地域社会を応援』する、その『応援』に具体性を持たせて行けば、
単に品物の評価だけではなく、ヤマダストアーさんという企業さんが目指しておられる
『社会性』『公共性』に『賛同』される『応援者』が増えていくのではないかと
思いました。

応援を求めるのは地域社会ではなく、『地域の公共性を育む自分たち自身に』
集まるのが理想なのではないかと、心引き締めた次第です。

ともあれ、スーパーマーケット事業が地域社会を創造していく社会基盤に
なれる可能性を、この新店に見出しましたし、

『次世代の食品小売業を目指している、まったく新しいスーパーマーケット』を
私が生きている間に見せて頂き感謝しています。

『この企業で働きたい』と思い、入社された方と今回もこの新店でお会いしました。
彼女とは、新入社員研修会で御一緒し、その後も一緒に仕事をする縁を頂きましたが、
Open 後 1 週間目に半年ぶりに顔を見ると疲れているようでしたので、
『大丈夫か？』と訊ねると『半日お休みを頂きました』と笑い、
『これが、落ち着いたら元気が戻りますので、大丈夫です』と応えていました。
大きな目標に向かって進んで行ってもらいたいと思います。

・いよいよ新登場 北海道帯広市 和田さんの栗南瓜ホロホロ



『南瓜は、南瓜だろう』と思っておられる方には、
永遠にヤマダストアーさんのような企業になれる時はやって来ませんが、
それでも、チャンスは平等に与えられていて、
ただそのチャンスを見過ごすかどうかだけの差です。
今まで、南瓜相場が低迷していて、『アルファアの南瓜なんて美味しいかも知れないが
高すぎて・・・』とエネルギーを注ぐことを放棄されているお店には、
これから相場が上がってくる時が、ひとつのチャンス到来です。
こごて、ひと玉でも多く売ることが出来るために、何が必要かをお考え頂く
何かが見えて来るかも知れません。



これは、大分で取り組んで頂いている
企業さんが報告してくれた画像です。
画像と共に、
『今日、朝検証してましたら、東大道特裁
かぼちゃ、月曜日から金曜日 7882 円』
『レギュラー9443 円で、かぼちゃ前年比、
187%でした』
『この好事例を店舗に案内します』
『流れ川も社長に言ってもらった売り方をした
ところ、特裁 5474 円レギュラー5847 円』
『かぼちゃ前年比 102.6%でした』
『面白い結果ですね。
色々チャレンジしてみます』

の内容のメッセージが付いていました。

何をアドバイスしたかと言うと、

私が訪問した時には、レギュラー品が下に置いてあり、特裁南瓜が上に置かれていました。
つまり、上下で分割されていたところ、『上下ひっくり返した方がいいよ』と言って来ました。
少し考えられたのですね。

報告をくれた方は本部バイヤーさんです。

上下をひっくり返すのはストレート過ぎて、売り場担当者の方に抵抗があるかも知れないの
で、

このように、縦割りにされたと想像しています。

この企業さんには、今年 2 月から取り組んで頂いています。

最初は、顔見世だという事でコーナー化をされていました。

次の段階で半年後に比較販売に移されコーナーを撤廃されました。

この企業さんは、入り口が社長だったため導入当初はバイヤーさんレベルでは

抵抗があったようです。

ただ次第に、私たちが自社のアルファの商材だけ売りたいのではなく、この企業さんの青果の売り上げ自体が増える事を望んでいて、その為にアルファ商材を提案しているだけだということに理解を深めて頂けました。互いにそれほど強いことはございません。

先のヤマダストアさんとの取り組み当初と同じです。

9月には、アルファ商材の特裁栗南瓜のみを販売し、市場入荷の南瓜はストップされたり、作為的なことのお勧めもしたりしていました。

で、結果は半分近くは特裁南瓜が、売価 38 円と 58 円と開きがあっても、売れるという事です。

少し細かな数値の検証をしますと、

先の東大通店さんの特裁南瓜 7882 円、レギュラー 9443 円で、かぼちゃ前年比、187%だったという事は、 $7882+9443=17325$ です。

これが前年対比 187%だという事なので、前年南瓜の売上は、 $17325 \div 1.87=9265$ 円だったという事になります。

という事は、前年売上 9265 円と今年レギュラー南瓜 9443 円なので、ほぼ、特裁南瓜分 7882 円が新たな売り上げになったという事です。

しかも、僅かながらレギュラー品も多くなっています。

このことが、私どもが目指しているところです。

ちょっとした思い込みを外して考えるだけで、結果は違う数値を生みます。

和田農園さんの画像のようなホロホロを来年 1 月 2 月販売してみませんか。

沖縄県産の美味しくないのに高いだけの南瓜を販売されますか。

種苗会社の品種改良も進化しています。

ちなみに、この企業さんでは 58 円で販売されていますが、

前項の企業さんは同じ南瓜を 78 円で販売されています。

これが出来る事が私どもの願いですが、それはその事によって安い商品をより安く販売する事が可能になり、

スーパーマーケットが、格差社会を緩和できる産業になり、より地域の方、

すべてに敬愛され賛同して頂ける企業に発展出来るのではないかと考えています。

私たちは、そのために頑張っています。

根拠もないのに『マスクをしろ』だの、

『人間が排出する炭素のせいで地球が温暖化している』だの、

自分たちの目的を達成するために窮屈な暮らしを強いられているのは、

2025 年に彼らのアジェンダを達成するため、

そうなれば儲ければ Jack Ma 氏のように召し取られてしまうかも知れません。

その為にも、考えなければならぬ事が山のようにあり、行動しなければいけない事が目前に迫っているような気がしてなりません。

・w2 スタート予定 鹿児島指宿市 甘さきわだつ豆3兄弟シリーズ



昨シーズン好評を得た、スナップエンドウ、実えんどう、そら豆の 3 種の豆類が

年明け w2 よりスタート予定です。

昨年この発注書を見て頂いた方であれば、

この豆 3 兄弟シリーズの価格帯は覚えてられるかと思いますが、

その価格は、味があつての価格だと食べて頂けるとこの価格を納得してもらえないはずですよ。

特に実えんどうはありきたりかもしれませんが、豆ごはんにすると甘さが際立ちます。

昨シーズンこの営業していると、意外と豆ごはんが苦手という方が多かったですよ、

一度この豆ごはんを食べてください。美味しいと思ってもらえます。

販促としてコト POP を表示課にいらしたところ、やはりですよ、

見るだけで美味しさが伝わってくる豆ごはんのコト POP を作り上げてくれました。

確かに価格からすると 1 日で 20 パックも 30 パックも販売されるような

価格帯ではございませんが、世間には価格よりも味や品質、価値を求めるお客さまを集客するに必要なものと考えています。

福井県のほっこり金時、長崎県の名水ニラ、宮崎県の大葉誠の香りと同様に

本物の味であり、取り扱うべき商品とひとつです。

よろしくお願ひ致します。（有安海）

・鹿児島県指宿産 特別栽培 松本さんのスナップエンドウ

またわけあつて昨年の生産者とは違ひますが、

今年も指宿よりスナップエンドウがご案内開始となります。

生産者の技術力が高いのか、土地そのものが農産物に適しているのかわかりませんが、やはり指宿市の農産物は美味しいですよ。

豆にしろ、胡瓜にしろ、トマトにしろ、本来完熟の状態での収穫出荷した方が

野菜は美味しいのですが、流通の関係上、未熟の状態での収穫出荷となります。

このスナップエンドウも惜しいことに完熟ではないですよ。ですが、それでも甘さを強く感じます。

さやの食感はいぱりぱりと歯ごたえがあり、豆はプリっとして甘いですよ。

このスナップエンドウは時期が後になるにつれて、豆の部分が大きく完熟に近い状態で収穫出荷されます。

つまりは時期が後ろに行くほど尻上がりに美味しい状態でのお届けとなります。

今でも美味しく、今後更に美味しくなっていくスナップエンドウ宜しくお願いします。

・新登場

長崎県産 特別栽培 なんぶとまと・・・12月は収穫量が少ない為、
玉サイズ別の案内は1月からとなります。

沖縄県産 特別栽培 屋宜さんの塩セロリ

宮崎県産 パプリカ(赤)・(黄)

鹿児島県産 特別栽培 松本さんのスナップエンドウ

北海道産 和田さんの栗南瓜（ほろほろ）

・商品案内変更

奈良県産 萩本さんの干し柿・・・運送料修正

徳島県産 特別栽培 佐々木さんのレンコン・・・お正月価格へ修正

長野県産 特別栽培 志賀高原りんごサンふじ・・・在庫販売

熊本県産 特別栽培 吉田さんの肥の興津みかん・・・特売

高知県産 特別栽培 明神さん達の里芋・・・在庫販売

宮崎県産 特別栽培 久保さんの紅はるかL・・・在庫販売

・終了

新潟県産 和泉さんのル レクチエ

青森県産 特別栽培 津軽りんご王林

愛媛県岩城島産 岡野さんの瀬戸のマドンナ・・・w52の案内で終了
松茸・・・w53 半ばで終了

北海道産 特別栽培 無限樹の栗南瓜(ほろほろ)・・・w52 途中で終了。

8 玉は継続。

・12 月新登場予定

丹波篠山産	元木さんの乾燥黒大豆
鹿児島産	指宿のそら豆
鹿児島産	指宿の実えんどう

・1 月新登場予定

北海道産	和田さんのインカのめざめ
鹿児島産	高橋さんの新ジャガイモ
熊本県産 特別栽培	吉田さんのはるか
熊本県産 特別栽培	吉田さんのスイートスプリング
熊本県産 特別栽培	吉田さんの津之輝
鹿児島産 特別栽培	与論のスナックインゲン
兵庫県産	博農のフルーツ夢ニンジン

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