

いつもありがとうございます。

W4 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。

・用途が幅広過ぎて、逆に販促物作成が難しい

【青森県産 特別栽培 津軽りんご・王林】(販促部:吉田紗知子)



タイトル通り、

「生食 (カットそのまま)でも、加工(ジュース・お菓子) にも向いている」

活用範囲が広い **王林** について、今週は文章を作成しました。

王林は、そもそも

- ・赤りんご品種よりも少ない、黄緑りんご
- ・黄緑りんごの中の王様 …と PR ポイントが多い品種。

全部の要素を 1 つの用紙に詰め込もうとすると、
すぐく見づらい=人目につきにくくなる 為、
画像等を作成する際、難しいと感じます。

今週、販促物作成用のペンタブレットを新調し、
筆圧等の調整も兼ねて、今回の画像を作成しました。

今は、PC とマウス 1 つさえあれば、文字の形を加工・作成できる時代ですが、
まだまだ、手書き文字を使用する方が、視覚に訴える力強さが出るな…と
思う機会が販促物作成中に多々発生します。

前よりも、手書き文字が取り入れやすくなる等、
今年も日々手段や、
発信方法を改良していく一年にしていきたいと思いますので、

今年度も、宜しくお願い致します。

・色々な量のパックを併売してみてください。

高知県産 特別栽培 西村さんの四万十源流生姜 (販促部：生島 麻亜子)

飲食店を経営されている方が来店されない所では、



生姜は 80g だけ等、
少量または一定の量のパックしか、
売場に置いていない店舗様もいらっしゃる
のではないのでしょうか。

勿論、1 つの商品のみを取り扱われる
場合に、
弊社の商品を選んで頂く場合も、

『西村さんの四万十源流生姜』はオススメです。

西村さんの生姜は、生姜ですからピリツとした辛さがありますが、
のど越しの良さと香りがウリで、
風邪で喉が痛くても、不思議と刺激を感じず スツと身体に取り込まれていく感じです。

弊社の取扱っている生姜は 3 種類あり、(体感になってしまいますが) 辛さは

赤生姜 > **黄生姜** > **土佐一**

となっており、辛さを求める方には **赤生姜** がおすすめで、

香りが一番強いのは **土佐一** です。

寒さが厳しくなったこの季節に、是非『西村さんの四万十源流生姜』を食べて
身体を温めて頂きたいと思います。

話を戻しますが、

量があまり変わらない商品だけしか置いていないのであれば、

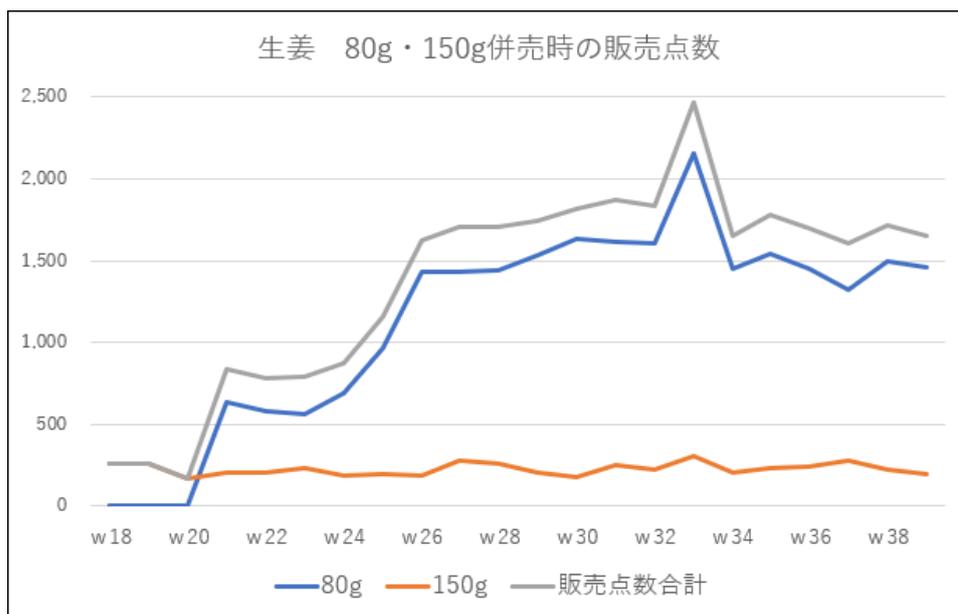
それが本当にお客様の求めている量なのか、というのはいわかりません。

お客様が、本当はもっと量の多い（少ない）商品を求めているのではないかと、
という実験をやってみると、今まで思っていたのとは違う結果が出るかもしれません。

以前、京都の企業様で 80g と 150g の生姜を併売して頂いた事があります。

その企業様では、それまでは 150g の生姜しか取扱いがなかったのですが、

5 月半ばの w20 週から 80g の生姜を取り扱って頂きました。



販売点数の推移を
左のグラフに記載して
いますが、
結果としては、150g の
販売点数は減らずに、
80g の販売点数が
増加しました。

元々 150g の販売点数が 200 点前後。

w33 週はお盆の週のため除外すると、

80g の販売点数は w26 週からは 1,500 点程度なので、

合計の販売点数は 8 倍ほどになっています。

【PI 値について】

ちなみにですが、この京都の企業様が **150g のみ販売** していた際は、PI 値が 5 以下 (**1,000 人来店された場合に 5 点売れる**) という状況でした。それが、**80g を併売** して、安定的に売れるようになった w26 週あたりからは、PI 値が 30-35 程度 (**1,000 人来店された場合に 30 点~35 点**) 売れるようになりました。

他の企業様の場合、新ショウガの取扱いの有無でも数字は変わってきますが、PI 値は 15~20 程度となるようです。

玉ねぎなど、**バラ売り** をメインとしている店舗様と、**3 玉 p** での販売をメインとしている店舗様では、販売点数は **バラ売りの方が多くなる** ため、比較する内容に気を付けないといけません、**他の企業との PI 値の比較ができると、どの品目の販売が弱いのかを知る事ができます。**

是非、来店人数と販売点数の比較をして、もっと売れる可能性がある品目はないか、確認してみてください。

PI 値の計算式 (販売点数の場合)

販売点数 ÷ 来店人数 × 1,000 人 = PI 値 (来店者 1,000 人の場合の販売点数)

もっともおススメ!!

様々な量目の生姜を販売する場合は、1kg で仕入れてグラム売りをする事をオススメします。

飲食店を経営されている方が購入されているのかわかりませんが、地域によっては 1kg の徳用パックを購入される方がいらっしゃるようです。

北海道の企業様では、毎月 PI 値 0.1（1 万人に 1 人）の割合で 4kg の生姜を
購入されているようですので、

思い込みを取り払って、お客様が求めている物を探すために実験をしてみてください。

【四万十源流生姜の粗利シミュレーション】

生姜の店内加工ができる場合、『西村さんの四万十源流生姜』は 20kg での
ご注文がお安くなっています。

20kg では多いかもしれない、とご不安な方は 1kg の袋が 5 つ入っている商品も
ございますので、ご検討をお願い致します。

※下記の卸単価と粗利率の計算はセンターフィーを含んでいません。

四万十源流生姜	卸単価（原価）	販売単価	粗利率	注文単位
80g/袋	98 円	129 円	24.03%	40p
80g/袋 産地直送	90 円	129 円	30.23%	40p×6 ケース
100g/袋	100 円	129 円	22.48%	40p
1kg/袋 グラム売り	95 円/100 g	129 円/100 g	26.35%	1kg×5 袋
20kg グラム売り	90 円/100 g	129 円/100 g	30.23%	20kg
150g/袋	145 円	198 円	26.76%	30p
300g/袋	280 円	398 円	29.64%	15p

こうして、一覧表にしてじっくり見てみると、興味深いですね。

・今が売り時かもしれない 北海道 和田農園 長芋&ネバリスター (有安海)



私が仕事でもプライベートでもお店に入って思うのは、今までよりも長芋の販売価格が、ワンランク上がっているように思い始めた、です。

以前アルファーでは、長芋の松・竹・梅の販売価格での品揃えとしては、松 98 円、竹 78 円、梅 58 円のように展開すると、確実に長芋トータルの実績が伸びるとおススメさせて頂いておりました。

しかし、相場の影響もあるかもしれませんが、最近はどこのお店に入っても、明らかに市場品の梅長芋を 68 円、高ければ 78 円で販売しているお店が増えていて、ネバリスターなどの松商材は、128 円で販売されている企業もありました。安くなければ売れないという時代は終わり、青果部であってもキチッと利益を残すという時代になったようにも思いました。

定番の販売価格がここまで上がってくると、アルファアの商材がハッキリ言ってお買い得感が出てきます。

アルファアの納品経費を除いた卸価格は、長芋は 5,450 円、ネバリスターは 6,850 円となっておりますので、長芋を 78 円で販売したとしても値入率は 30%を超え、松商材のネバリスターも 98 円販売であれば 30%を超える値入率になります。

価値あるものであれば、それなりの価格であっても売れることが、多くの企業さまが証明してくれています。

昨シーズンの和田農園さんの長芋とネバリスターは非常に残念でしたが、5 月ころからは腐敗率が極端に高まってしまい、以前よりこの長芋とネバリスターを好意にして頂いた企業さまには大変ご迷惑をお掛けしてしまいました。一部の企業さまでは、新物を取扱えるまでは休止します、と早々に判断されてしまった企業さまや長芋より気持ち品質が悪くなかったネバリスターに切り替えられた企業さまもございました。



しかし、新物が始まったら切り替えるからすぐに教えて！

と、どの企業さまも新物のスタートを心待ちにして
頂けていました。

左画像が今シーズンの新物の長芋になります。

この和田農園さんの長芋とネバリスターの人気ぶりが表れ、
皆さんにご迷惑をお掛けしていた中で、

不謹慎ですが、少し嬉しくなるシーズンでした。

正直、もう発注はもらえないのかな…と思うほど
ご迷惑をお掛けしてしまいました。



そんな大人気の和田さんの長芋の特徴のひとつは何といっても
変色し難いという点です。

カット販売がメインの長芋では、販売までの間に変色が心配かと思いますが、
最も変色しやすいであろうすりおろしにした状態で、冷蔵庫に 4 時間程度保存していても、
全く変色する気配すら感じさせませんでした。

変色がしにくいということは、一度に加工してボリューム陳列を行い易くなるということに
なります。

昨年 11 月に新しく取組を始めさせて頂きました、岡山の企業さまでは
スタート段階ということもあり、

リニューアル開店の店舗でアルファー専用のコーナーでの販売をして頂きました。

初回導入商品の中で 1 番売れた商品はというと、

『熊本の吉田さんの温州みかん』でした。

しかし吉田さんのみかんは、そのコーナーでの販売ではなく、みかん売場の中心に陳列して頂いており、やはり、その中でも1番のボリュームで陳列をしてもらえておりました。それが1番売れたという結果に繋がったということになります。

『売る』という意思を持って販売しようと思えば、必ず工夫が始まり、1番すぐに始められる施策としては、メインの売り場で、ボリューム陳列をした販売になると思います。上記のみかん売場も中心地で1番のボリューム陳列をしているだけで、POPや商品説明など一切なく、『吉田さんのみかん 398円』『糖度 13度』という情報のみでした。しかし、**これだけで結果が出るのがボリューム陳列の効果です。**

私も年末に罹ってしまったかもしれないけど、今はインフルエンザが大流行しているらしいですが、そんな時にはやっぱり長芋といったような、疲労回復や腸に優しいものを『食べて元気』にならなければいけませんね。それが美味しく食べやすければ言うことないですね。

是非、意識して、意図を持って、売って儲ける商品を確認してもらえると、嬉しいです。

・食養キット サムゲタン・火鍋の値上げのお知らせ (中澤佐江子)

世間は値上げの話で溢れ、「なんでもかんでも上がるなあ」と、思っている方ばかりだと思います。そのような中で、大変心苦しいのですが、値上げに踏み切ります。

原料原価も幾つか値上げがありました、今回は加工賃の大幅見直しを行いました。

食養キットは、原材料の種類が多く、計量と袋詰めの種類が多く、

大変手間のかかる商品です。

昨年から作業者が、若い方から年配の方になり、

大口の注文も思うように無い為に、熟練する機会がなく、

所要時間が圧倒的に増えました。

止むを得ず、加工賃を含めた値上げをお願いすることになりました。

アソート2ケースでしたが、各2ケース単位となりました。

よろしくお願い申し上げます。

・じゃがいもをみる (吉田麻衣)

まず、弊社でお付き合いのある九州のじゃが芋農家さんは、

現在お付き合いがないところも含めて4～5件ほど。

鹿児島県と、長崎県の中で4～5件となります。

その中で、12月下旬～1月上旬までに収穫を開始する産地で、

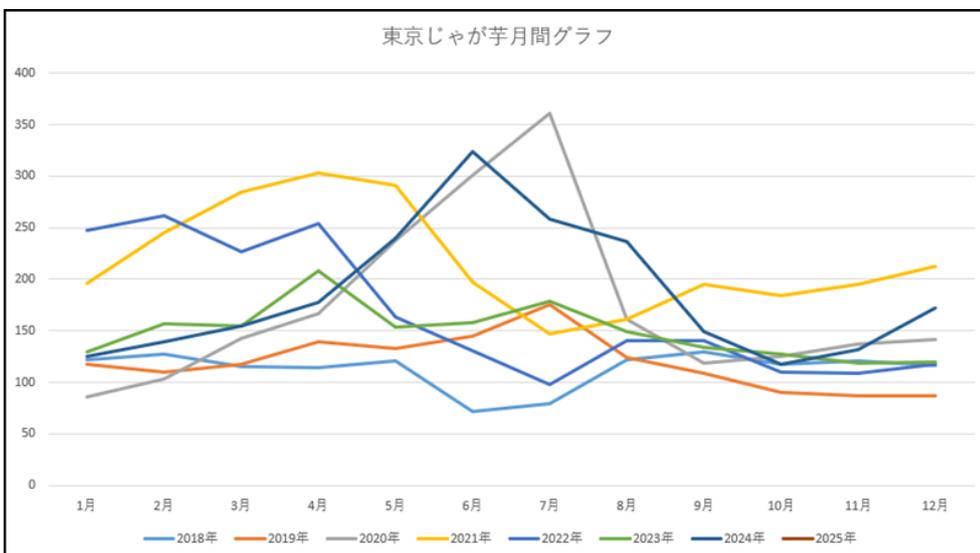
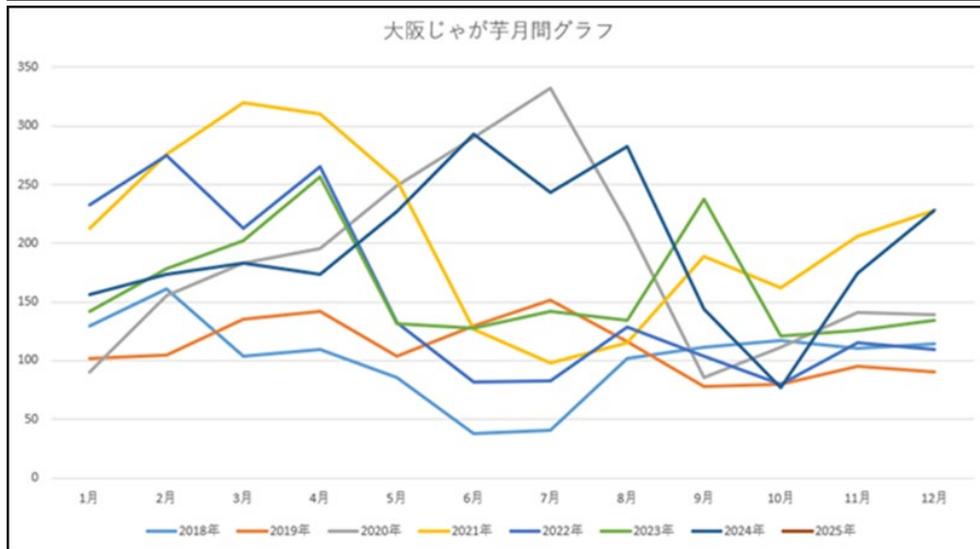
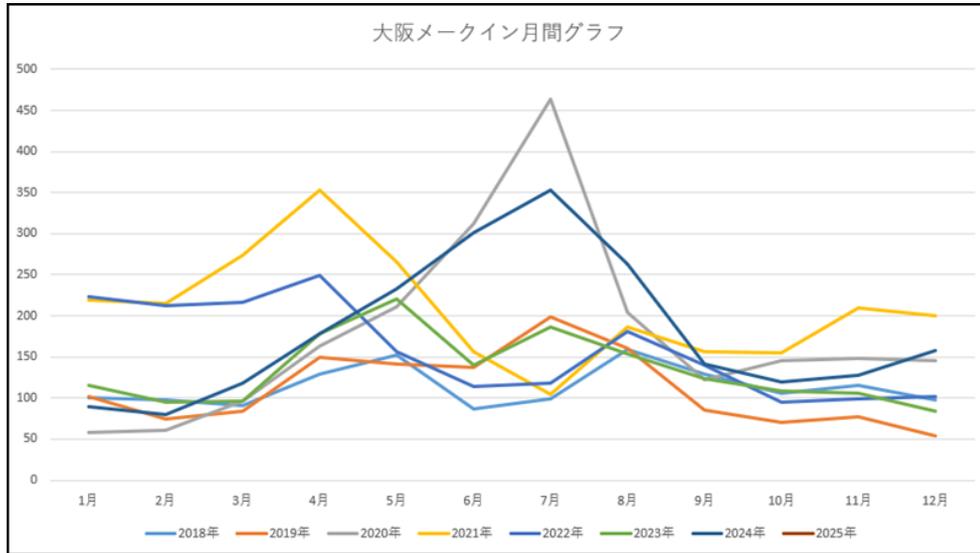
定植を開始するのは9月上旬からで、定植の終了時期が9月末から10月上旬まで。

そこからおよそ4ヶ月くらいで収穫が始まるという感じみたいです。

地域によって多少の差は出てきますが、

2017年からチェックして、今までの分を見ていると、時期はそう変わるものではなさそうです。

次にいつもは週間ですが、今回は月間の相場グラフ。



大阪・本場のじゃが芋・メークイン。

東京・大田市場のじゃが芋の月間の相場グラフです。

東京はメークインをピンポイントにチェックできないのでじゃが芋だけ。

2024 年に一番近い動きしているのは、

Excel 先生で相関係数を計算すると、大阪本場・東京大田市場では、

2020 年が最も近い動きをしています。

この相関係数をもとに、

2020 年の 9 月～12 月の降水量、日照時間、気温が、

2024 年と近い数字なのかを見てみると強い関係性はなかったです。

月間で関係なくても週間ではどうだろうと、確認してみたところ、

週間でも 2020 年と 2024 年は、やはり関係がないという結論になりました。

一応、前の産地である北海道の降水量、日照時間、気温が

関係あるかどうか確認してみましたが、やはり強い関係はなかったです。

ただ、月単位で見た結果なのでもっと細かい視点でみたり、

更に広い範囲で見た場合までは検証していないのですが、

もしかしたらどこか見落としがあるかもしれません。

w 4 から鹿児島県高橋さんの新じゃがいもスタートになります。

まだライマン価測定は行っていませんが、生産者の高橋さん曰く、

今季の分はいつもよりも美味しいそうです。

心配なのは小玉傾向だという報告を受けており、長崎県でも同様の様子です。

青枯れ病が発生したりと、今期は収穫量が全体的に落ちそうだということで、

既に相場もその辺を反映した動きになっています。

年始から高かったのは 2021 年と 2022 年。

アルファーは新じゃがいも、としてくると少々不安はありますが、
北海道和田さんのものも含めると数量には今のところ余裕があります。

w 4 は和田さんのメイクインを数量限定で案内させて頂いておりますので、
宜しく願い致します。

・お詫び (吉田清一郎)

W3 より宮崎県の坂元さんのにらを再スタートさせましたが、
昨年 12 月の取材から、成育がまったく伸びず、
農家からも『3 月くらいに入らないと、出荷は困難だ』と連絡を受けました。
折から、市場でもこら相場が高いのか、普段頂かないお客様からの受注も
多く頂きました。
このような時こそ、お出し出来ればと思うのですが、
私どもも農家あつての商売なので、残念ですが断念致しました。
まことに、申し訳ございません。

また、販促部主任として 5 年に亘りみなさん POP や商品ラベルのデザイン、
作物台帳管理をこなしてくれていた、渡部智加が体調の都合で昨年末を以って
退職いたしました。

この後は、同部門吉田紗知子が頑張り皆さんの期待に応えてくれる事にな
っています。

何卒、よろしくお願い申し上げます。

・新登場

鹿児島産 高橋さんの新じゃがいも

・商品案内変更

北海道産 和田農園メークイン・・・数量限定案内

兵庫県産 フルーツ夢人参・八木さん・・・w 5 より新登場予定

北海道産 特別栽培 中村さんの玉ねぎ・・・L 大再開

宮崎県産 坂元親子の肉厚のにら・・・休止。再開予定は3月頃。

・終了

熊本県産 特別栽培 晃平とまと

青森県産 特別栽培 津軽りんご・シナノスイート

・1月新登場予定

熊本県産 特別栽培 吉田さんのスイートスプリング・・・w5 より新登場予定

熊本県産 特別栽培 吉田さんのはるか・・・w5 より新登場予定

高知県産 とさいずまフルーツマト・・・w5 より新登場予定

兵庫県産 特別栽培 フルーツ夢人参・八木さん・・・w 5 より新登場予定

大阪府産 蔵出し熟成みかん・・・w5 より新登場予定

・2月新登場予定

大阪府産 式森さんの柑橘・麗紅・・・w6 より新登場予定

愛媛県産 岡野さんの瀬戸内せとか・・・w7 より新登場予定

長崎県産 特別栽培 なんぶスティックセニョール・・・w7 より新登場予定

熊本県産 特別栽培 吉田さんの津之輝・・・w8 より新登場予定

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