

いつもありがとうございます。

W38 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。

・シルバーウィークのスケジュールについて。 (吉田麻衣)

【お休みの予定】

9/**22** (火) ～ **23** (水) の**納品**は、**お休み**とさせていただきます。

9/**24** (木) は、**納品可能**です。

発注書・**配信スケジュール** としては、

【w**39** (9/24～26)】

9/14 (月) 配信日

9/**17** (**木**) 受注~~×~~切

【w**40** (9/29～10/4)】

9/**17** (**木**) 配信日

9/**24** (木) 受注~~×~~切

の予定となっています。宜しくお願い致します。

・北海道からの運送便。（吉田麻衣）

先月 8 月 27 日の大雨で、
室蘭～函館間で線路の地盤が流されたり、土砂が流入したりで
運行がストップされている状況です。

本日くらいから再開予定ということですが、
ストップする前に受けていた貨物でいっぱい、いっぱいのようで、
新規の受付は 9 月 14 日まで保留となっているそうです。

トラック便については、みな同じことを考えているようで、
今は問い合わせでパンパンだそうです。

シルバーウィーク中は運送会社さん休むところも出てくるので、
w38 くらいまではこの混乱は続く予想しています。
w40 くらいには落ち着くとは思いますが、
そこまでは非常にかつかつな在庫になりそうな雰囲気です。

・高くても売れることが実証されました！

北海道 特別栽培 無限樹の栗南瓜・恋するマロン（有安海）





アルファードと長くお取引頂いている企業さまであれば、知らない方はいないと思います。
この北海道・特別栽培 無限樹の栗南瓜「恋するマロン」。

アルファードが取り扱っている南瓜の中でも、特に自信を持っておすすめしている商品で、
今年も取扱いが始まっていますが、
今シーズン、この南瓜について非常に興味深い販売実績が出ました。

先日、ある店舗で試食販売を実施して頂いたのですが、
なんと日曜日の午前中だけで、1/4 カットが 40～50 個ほど売れ、
その時の販売価格は、『店頭売価、79 円/100g』

この恋するマロンという南瓜は決して安い南瓜でなく
安い販売価格を設定するお店でさえも 58 円/100g、
多くの企業さまは 68 円/100g です。

今回の試食販売では、79 円/100g です。それでも売れました。

しかも、試食販売で行ったのは、基本的にはレンジで加熱しただけで、
特別な調理をした訳ではありません。

それを食べて頂いたお客様が、
「こんなに美味しいの？」と驚き、感心し、購入されたかたもおられました。

私は、この話を聞いて改めて思いました。
やはり、美味しいものは価格だけでは判断されない。

もちろん、安いことは売るうえで一つの武器になることは理解できますが、
しかし、お客様が食べたことのないレベルの美味しさを実際に体験してもらえれば、
『この南瓜なら、この価格でも買いたい』と思ってもらうことは難しくないはずです。

**『高いから売れない』のではなく、売り方次第では、
この価格でも大きく売れる可能性がある。**

その可能性を、今回の販売で実証できたのではないのでしょうか。

だからこそ私は、この南瓜を単なる品揃えの一つとして扱ってほしくありません。
以前からお伝えしていますが、恋するマロンは、
一度食べてもらうことが非常に重要な商品であり、
一度食べてもらえれば、『美味しい！』と感じてもらえる可能性が高い商品です。

そして、一度目の購入が二度目の購入につながり、二度目、三度と購入してもらう間に、
恋するマロンを買うなら、あのお店へという目的来店につながる可能性があります。

新しいお客様に来店してもらいたいのであれば、
まず、そのお客様が食べてみたいと思う商品を売場に用意する。
そして『今年も恋するマロンが始まりました！』と、しっかり告知する。

さらに、少量を隅に置くのではなく、動線上にしっかりとボリュームをつけて販売する。

新しい商品だから売れないのではなく、売れない売り方をしているから売れない、ということもあります。

特に恋するマロンのような商品は、少量だけ置いて「売れるかな？」と様子を見るよりも、これは美味しいから売ると決めて、お客さまにしっかり伝えていくことが重要だと思います。

そして、今回はその結果が、すでに一つ出ています。**高い売価でも、実際に売れた。**

これは大きな意味があり、美味しいものには、それに見合った価格があります。
安い商品で売ることではしかお客様を呼べないのではなく、
この商品を食べたいから、この店に行こう
と思ってもらえる商品を持つことも、
新しいお客様を呼び込むための一つの方法ではないでしょうか。

恋するマロンは、そういう商品になれるだけの力があると思っています。
アルファーでは、単に南瓜を仕入れて販売しているのではなく、
美味しい南瓜を食べてもらいたいという思いで、
生産者の方と取り組みながら商品を作ってきました。

その価値を、ぜひ売場でも伝えて頂きたいと思います。
まずは一度、しっかりと試食してもらおう。
そして、しっかりと告知する。
売場でしっかりと見せる。
その一度の購入を、二度目、三度目の購入につなげていく。

恋するマロンを単なる季節商品の品揃えとしてではなく、

この恋するマロンという南瓜を食べたい、というお客さまを呼び込む商品として、

今年はぜひ計画的に販売して頂ければと思います。

アルファーから、自信を持っておすすめします。

・国内 10%という希少価値の土耕パプリカ！

長野県 百瀬さんのハイランドパプリカ（有安海）



生産者の百瀬さんが言われていましたが、日本で栽培されているパプリカの中で、

土耕で栽培している割合は、なんと 10%程度しかないそうです！

その内の一軒が今回御提案する、

長野県松本市にハウスを構えている百瀬農園さんになります。

百瀬さんは新規就農して 6 年なのですが、かなり異業種からの転身でした。

農家になる前は何と国語の教員をされていたそうです。それも 20 年という長い年月を。

今でもパプリカ栽培をしつつ、臨時教員を行い、サッカーの指導員も継続されております。

それも、教員になるのはサッカーの指導者になりたいという目的を達成するために・・・

というお話でした。

国語を選んだ理由を聞いてみれば、

学生時代には勢いとノリで成績が良かったからと言われていましたが、

教員となってみれば、いかに論理立てて考え、授業しなければいけないかを知ったそうです。

直接お会いしてみると、どの説明もとても分かりやすく、
パプリカがどうすればさらに美味しくなるのかを論理立てて考え、
理論に基づいた栽培を試してくことを、続けられている方でした。

農業に関する常識を持っておりますが、その常識に縛られることもなく、
どんどん新たなことに挑戦しております。
私は初めて見たのですが、通常は通路にはあまり灌水しないのですが、
百瀬さんはハウスの一部分を、通路にだけ灌水するという
通路灌水という栽培方法を行っていました。

その灌水する水にもこだわりがあり、長野県ということもあり、
北アルプスの雪解け水に由来する井戸を
1メートル掘るのに25万円もかけて、80メートル掘ったそうです。
それもあるのか、育つパプリカは大きくハリがあり、見ただけでわかるほど肉厚で食べると、
大人気の宮崎県須川さんのパプリカと比較しても遜色なく、
土耕らしい深い味わいがありました。

もちろん、硝酸態窒素はほとんどの個体で検出されませんでした。

新規就農6年目。
農業界だけを見ればまだまだ経験の浅い生産者ではあります。
しかし、20年の教員経験で培った論理立てて考える力と、
常識に捕らわれず試してみる姿勢が、
百瀬さんの大きな武器と思っています。

農業は経験がものをいう世界と思われがちですが、

経験だけではなく、考えることでも美味しさは追求できると、
今回、百瀬さんのパプリカを実際に食べてみて、改めてそう感じました。

先ずは一度、土耕の美味しいパプリカを売り場で試してみたいと思います。

・湧水が流れる川(メマンベツ)で育った人参【北海道産フルーツ夢人参・メマンベツ】

(販促部:吉田紗知子)



そもそも、「メマンベツ」ってどういう意味だっけ？となる前に説明を。

北海道は、アイヌ語の当て字地名が多くありますが、
メマンベツ→女満別(めまんべつ) もその一つになります。

メマンベツ(メムアンベツ) は
「泉池がある川」、「湧水が流れる川」、「冷たい水が流れる川」を指す言葉。

大雪山から網走湖へ流れ込む、冷たい湧水が流れる土地だと、
呼ばれていた・認知されていた場所でした。

そんな「冷たい川、豊かな水源」は、
現在でも農作物にとって、大切な育成要素として
活用されています。

涼しく、水はけのよい場所を好む、人参にとって
恵まれた環境である女満別で育った事を
ブランド・自信にもった「メマンペツ人参」であると言えます。

女満別は、小麦や甜菜、馬鈴薯が主要栽培品目で、
(特に小麦の生産量が多くを占めます)
上記 3 品目だけで、圃場面積の半数以上を占めます。

ですが、そもそも
北海道が持っている、土壌面積の規模が
本州等と比べ物にならない規模間なので
本州規模と比べると、巨大産地と言えます。

ですので、この数か月夏秋は
メマンペツ人参をアルファー発注書で沢山見る期間となります。

是非、期間中のレポート等、ご検討いただけると幸いです。

・青森県産 特別栽培 岩木山りんご・サンつがる (販促部：生島 麻亜子)



本発注書より、『青森県産 特別栽培 岩木山りんご・サンつがる』が新登場です。

りんごと言えば青森！というように誰もが知っている全国一の産地ですが、
その中でも斎藤さんの りんご は、ひと味違います。



コトPOPと、画像を見て頂くと分かりますが、
葉を残したまま栽培されています。

通常は、りんごを栽培する際に
実の色づきをよくするために、
葉を取ってしまうのです。

しかし、植物は葉からも
栄養を作り出しています。

葉が減ると、その分光合成もできなくなり、
光合成ができなくなると、栄養分も作られにくくなります。

栄養が行き届いて、樹もリンゴも健康である方が味も良くなるのは自然な事です。

「多少の色づきを犠牲にしても、本当に美味しいりんごを食べてもらいたい。」
という思いで斉藤さんは栽培されています。

そんな『斉藤さんのりんご』の オススメ は、原体でご注文頂く事です。

【価格シミュレーション】

※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。

津軽りんご・サンつがる	卸単価（原価）	販売単価	粗利率
32.2 玉/紙トレー	435 円	598 円	27.2%
原体 32 玉を 2 p 詰め	404 円	598 円	32.4%
28.2 玉/紙トレー	475 円	598 円	20.6%
原体 28 玉を 2 p 詰め	460 円	598 円	23.0%

インスタパックの際の卸単価には、人件費・包材費として 10 円加算しています。

原体でご発注頂き、お店でパック詰めして頂く方が粗利額を確保できますし、
1 玉売りと 2 玉パックとで併売するなど、柔軟に売場を作る事もできます。

津軽地方という、青森の中でも比較的積雪が多いこの地域。

グッと冷え込むことで、りんごの実が引き締められ、甘さも増します。

地域の特性だけでなく、生産者の栽培の工夫によって、

同じブランド産地の中でも、埋もれることのない美味しさを生み出しています。

是非、御取組みの程宜しくお願い致します。

・スーパーの試食販売における心理効果。（吉田麻衣）

スーパーマーケットの試食販売では、「どのように商品を手にとってもらうか」だけでなく、

「なぜお客様は購入をためらうのか」という視点から考えることも重要です。

そのためには、購買を後押しする心理と、

購買を妨げる心理の両方を理解する必要があります。

まず、試食販売で重要なのが顕著性効果です。

顕著性効果とは、多くの情報の中から目立つものが

優先的に認識されやすくなる心理効果です。

試食販売では、試食台や POP、呼びかけなどによって商品を目立たせることで、

お客様の注意を引き、「この商品はおすすめなのだ」と認識してもらいやすくなります。

特にスーパーでは多くの商品が並んでいるため、

まず商品に気づいてもらうことが購買への第一歩になります。

次に、単純接触効果があります。

これは、同じ商品や情報に繰り返し接することで、

その商品に対する親近感や安心感が高まり、

好意的な印象を持ちやすくなる心理効果です。

例えば、チラシで見た商品を店頭でも見かけ、さらに試食販売で商品や味を知ること、

「見たことがある商品だから買ってみよう」という気持ちが生まれやすくなります。

つまり、顕著性効果が「商品に気づいてもらう力」だとすれば、

単純接触効果は「商品への親しみや安心感を高める力」だと考えられます。

さらに、損失回避性も試食販売において重要です。

人は、利益を得ることよりも、損失や失敗を避けることを重視する傾向があります。

例えば、「買ってみて口に合わなかったらどうしよう」という不安がある場合、購入をためらってしまいます。

しかし、試食をすることで実際の味を確認できれば、「買って失敗するかもしれない」という不安を減らすことができます。

試食販売は、単に「おいしい」と感じてもらうだけでなく、購入後の失敗という損失を避けられるという、安心感を与える役割も持っています。

また、価格が少し高い商品であっても、試食によって味や品質を実際に体験してもらうことで、「この価格でも買う価値がある」と納得してもらいやすくなります。

このように、試食販売では、顕著性効果によって商品に気づいてもらい、単純接触効果によって親近感や安心感を高め、損失回避効果によって「買って失敗するかもしれない」という不安を取り除くことが重要です。

これらの心理効果を組み合わせることで、お客様に「この商品なら買ってみてもよい」と思ってもらいやすくなり、最終的な購買行動につなげることができます。

これは、実際に店頭での試食宣伝販売をした時の思った事です。

・松茸情報 9月3日

● **中国産 産地状況**

現在1日の収穫量は、さらに減り。

雲南が 5.5 トン、四川が 11 トン、チベット 3.5 トン、
合わせて、日量約 20 トンになりました。

先週は、7 日頃と予想しておりましたが、それより早いペースで減りました。
それに伴い、産地価格も日々、上がりだしています。

四川、チベットは、いつ終わるかという状態です。
雲南もメインのシャングリラは、2 トンと末期、
他の産地は、小さい産地ばかりで、何とか出ていますが、
数量が大幅に増えることはありません。

日本と同じく、韓国、中国もシュウセキや敬老の日めがけて買いが、
活発になっています。
雲南中心の為、現地は、売って市場となり、北米も遅れているので、
強気になっています。
しばらくは、この状態が、続きそうです。
良いことは、吉林、北朝鮮が出だしたことで連休前の極端な品不足は、
無いと思われます。

また、例年雲南で、貯めて出してくる会社も入っています。
貯め物は、サイズは良いのですが、中から黒く腐ってくるので、
この強い相場でも安値の販売となっています。
市場もクレームなしで安値の販売となっていますのでご注意ください。

● 北米産 産地状況

カナダ産は、今週はありません。
やはりまだ少なく、虫食いもあり、今の予想は、来週週末の予定。

カナダは、明日から現地も動きますので日々確認していきます。

アメリカは、まずは山の解禁日の 7 日頃から情報が入ると思います。

どちらも干ばつ傾向ですので、虫食いの心配もあり、昨年にくらべて遅れそうです。

今の予定は、来週末に少し入り、連休前の週から増えてくると思いますが、

価格は、高くサイズも 1 等中心なので、大きい物を好まれるかたは、

連休明けになるかもしれません。

● 日本市場

9 月に入り、業務関係も活発になってきており、

量販店も連休に向けて販売も増えてきています。

その為、入荷数量が減った今週から各市場の価格が、上がりだしました。

ご注意ください当社もしっかりご対応させていただきますので、販売よろしくお願いします。

ただこの 2 週間は、北米の動向、北朝鮮吉林の動向、雲南の貯め物の動向、

いろいろな要素で動きが変わりますので、日々相談させてください。

大きくは、つぼみ系から強い相場となり、開き系は、比較的抑えられますが、

産地が、終わりだして新しい産地が中心となる為、数量が、一旦、減ります。

● 今後の動き

当社も毎日入荷しています。ご注文お待ちしております。

引き続きご報告致します。よろしくお願いします。

(株)パシフィックコーポレーション 社長:彦坂嘉男

今週の栽培履歴調査報告 (中澤佐江子・中澤和大)

■長野県産 志賀高原りんご【サンつがる・シナノスイート・王林・サンふじ】

品目 リンゴ

品種 サンつがる、シナノスイート、王林、サンふじ

栽培概要

栽培責任者 市川 昭彦

住 所 長野県下高井郡山ノ内町大字平穏 4066-1

連 絡 先 0269-33-2686

確認責任者 有限会社 アルファー 商品表示課

住 所 大阪府高槻市氷室町 4-13-3

連 絡 先 072-694-8481

■サンつがる

削減対象農薬 16 回 当地比 4 割減

化学肥料（窒素成分） 3.9kg 当地比 7 割減

■シナノスイート、王林、サンふじ

削減対象農薬 19 回 当地比 4 割減

化学肥料（窒素成分） 3.9kg 当地比 7 割減

■台帳 NO. 3541（サンつがる）、 3542（シナノスイート、王林、サンふじ）

ネオニコチノイド農薬使用有り

■面積・予想反収・収穫期間

サンつがる: 15a 1,700kg/10a 2026/8/24~9/8

前作収穫終了日 : 2025/9/8

シナノスイート: 10a 3,000kg/10a 2026/10/8~10/18

前作収穫終了日 : 2025/10/18

王林: 15a 3,000kg/10a 2026/10/25~11/4

前作収穫終了日 : 2025/11/6

サンふじ : 50a 2,700kg/10a 2026/11/10~11/28

前作収穫終了日 : 2025/11/30

(圃場 : サンつがる 15a、シナノスイート 10a、王林 15a、サンふじ 50a)

■昨年との比較

●サンつがる (No.3541 ← 昨年 No.3427)

栽培面積 昨年と同じ (15 a)

予想反収 昨年と同じ (1700kg/10a)

収穫期間 2025/8/30 ~ 2025/9/8 から 2026/8/24 ~ 2026/9/8 へ

削減対象農薬 (慣行基準 31 回) 16 回 4 割減 → 16 回 4 割減

化学肥料 (窒素成分) 昨年と同じ (3.9kg)

●シナノスイート、王林、サンふじ (No.3542 ← 昨年 No.3420)

栽培面積 シナノ 10 a、王林 15 a、サンふじ 50 a から 昨年と同じ 75a へ

予想反収 昨年と同じ (シナノ、王林 3 t、ふじ 2.7t/10 a)

収穫期間 2025/10/10 ~ 2025/11/28 から

2026/10/8 ~ 2026/11/28 へ

削減対象農薬 (慣行基準 35 回) 19 回 4 割減 → 19 回 4 割減

化学肥料 (窒素成分) 昨年と同じ (3.9kg)

■今季の作柄

耕起期 降雨普通 気温高い 干ばつ

生育期 降雨普通 気温普通 晴天

収穫期 降雨少ない 干ばつ

薬剤を使用しない土壌消毒 行っていない

天候の影響 悪い

病害虫の影響 やや悪い

実の大きさ 小玉傾向

収穫時期 早い

雨が少なく暑すぎる

コメント：結果的にはダニの発生がややみられるがほぼ順調／

実の大きさは、七月の干ばつの影響／例年より4～5日ぐらい早い

昨年に続き 栽培概要でした。

雨が少なく暑すぎて、農薬を減らすタイミングが全く無かった言う事した。

今週の成分測定レポート (吉田紗知子)

■北海道 和田さんのじゃがいも・男爵

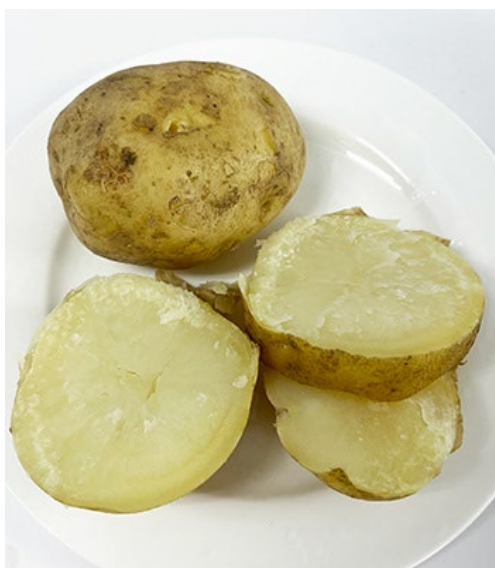
		D	142.5g	13
--	--	----------	--------	-----------

北海道・和田さんの男爵を測定しました。

前回は、2025/9/5 に行っています。

ライマン価は、

【前回】13、14➡【今回】**13、14** と、



昨年測定と同じ数値結果となりました。

加熱すると、しっとり感というよりは、
ホクホクした食感が多くみられる じゃがいもでした。

・新登場

青森県産 特別栽培 岩木山りんご・サンつがる
石川県産 特別栽培 加賀美人レンコン
香川県産 有機栽培 宮下さんのさつまいも・紅はるか
香川県産 有機栽培 宮下さんのさつまいも・すずほっくり

・商品案内変更

兵庫県産 李さんの丹波ピーマン…生育不良の為休止。w39 再開予定。
北海道産 特別栽培 無限樹のミニトマト・キャロル 10…再開。
兵庫県産 養父養生黒にんにく・黒ひこ…価格変更。値上げ。

香川県産 有機栽培 宮下さんのハロウィンスイート・2 L…**案内休止**。

大きい物が僅少な為。

兵庫県産 養父養生にんにく・**特大、L**…数量限定で**再開**。

2 L : 200p ほど、L : 280p ほど。

早い者勝ちです。

新登場予定追加

・終了

北海道産 有機栽培 坂本さんのメロン
徳島県産 佐々木さんの梨・豊水
福井県産 吉村さんのとみつ栗南瓜

・9 月新登場予定

アメリカ産・カナダ産 産地トレース可能松茸…w37 より新登場予定
徳島県産 特別栽培 佐々木さんの吉野川レンコン…w39 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