

いつもありがとうございます。

W52 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。

### ・年末年始 特別受発注日程

	発注書配信日	受注締切日
W52	12月11日(金)	12月15日(火)
W53・W1	12月15日(火)	12月17日(木)
	年内最終集荷日⇒12月28日(火曜)	
W02	12月18日(金)	12月22日(火)
	新年初出荷日⇒01月04日(月曜)	
W03	01月04日(月)	01月07日(木)

### ・クリスマス用 POP と商品ラベル



クリスマス企画用に作成しておりました、POPとラベルが完成いたしました。

画像は『とさいずまとまと』を始め今回のイベント用のPOPとラベルになります。

パネルと同じように POP にもお料理をイラストで紹介していますので、一緒にお使いいただければ統一感がある売り場になるかと思います。

また、下段に並べている商品ラベルは、茨城県産有機農産物各品目のクリスマス用特別商品ラベルです。

それぞれ、今回だけではなく、今後のイベント企画毎のイメージで、売り場丸ごとアピールできるよう、それぞれイベント企画の趣旨に基づいて、イメージが広がるようにデザインを特化した商品ラベルとなります。

これが、今回の手間は掛かりますが、私どものしたい事です。

貼り付け画像は、画像をクリックして頂いたのち拡大可能ですので、是非、拡大して御確認下さいませ。

パネルのデータとともにお取組みいただくお客さまへお届けいたします。

データの受け渡しは、お客様ごとにご連絡させていただきますのでよろしくお願いいたします。

この後もお正月用おせち、七草粥、節分の販促パネルやラベルを企画・作成中です。

来年に向け、さらに皆様の売り場を盛り上げるお手伝いができるような販促物の作成に、力を入れていきたいと思っております。

今後ともよろしくお願いいたします。(馬場真美)

## ・一年を振り返り



とうとう、W52 つまり今年の最終週の発注書をお送りする時期が来ました。

いったい何から振り返れば来年に繋がるのか、今年はあまりにも多くの出来事があったように思います。

私どもの会社にとりましては、以前の事を忘れてしまうくらい激動の年になりました。

昔、映画館から街に出てくると、街の様子がすっかり変わってしまっているような錯覚に陥りましたが、それくらい街は変わっていないのに、自分自身が気づかぬうちに変わってしまっている感じがします。

でもまず最初に挙げさせて頂きたいことは、枚方で展開されているトップワールドさんに、この売り場を作って頂いたことだと思います。

まことに多くの気づきを与えて頂きました。

この日は、私が楠葉店さんで青果についてのお客様を相手にセミナーをするという日でした。

落ち着いてきたとはいえ、未だコロナの名残があった時期なので限定 15 名という事で聴講を募集されたそうですが、

直ぐに席は埋まってしまうお断りしなきゃいけない状況だったそうです。

約 90 分程度でしたが、お集まり頂いたみなさんの私を見る目が、ひと言も逃さず聞こうという風に感じ、お題は野菜の話でしたが、どのように暮らしていくかという内容に、つつい熱を込めて話しが出来ました。

終わってから、5 組の方が質問に来て頂いた点からも、一所懸命に私の拙い話しに耳を傾け、どのように暮らし振りを立てて行くかを考えておられることがよく分かりました。

もちろんギャラが出る訳でも、頂きたい訳でもなく、それ以上に画像のような売り場を作って迎えて頂いたことに深く感謝しました。

売り場のパネルには、しっかりと Sustainable & Organic と書かれ、『 私たちトップワールドは農薬・科学肥料の使用を減らす農家を応援します 』と、

訪れられるお客様に対して、しっかりと企業姿勢を明確にアピールされています。

その理由を「 農薬・化学肥料の使用は限りある水資源と土壌育成に影響を与えます 」

「 環境と作物との相互依存関係に理解のある農家を積極的販売で応援していきます 」

と、明言されています。

どこにも、安心・安全というような個人を対象としたセリフはございません。

Sustainable と Organic というテーマは、そんな個人のレベルの事ではなく、

私たち社会全体の問題だと捉えておられ、この問題を私たちは積極販売をすることで貢献していきますので、

それをお客さまにも【御一緒に !!】と呼びかけておられる売り場になっていました。

売り場の位置は 1 丁目 1 番地で、この島に私共の青果商品を 15 品目陳列して頂いていました。

私はボケているというか、鈍い人間なので、この日のチラシを頂き忘れていましたので、この売り場についてどのようなチラシ展開がされていたのかは不明です。

私たちが事業している意味と意義と同じ感覚が、このように実際の売り場で展開されているのを目撃すると、やはり力が入ります。

このお店の商圈に秋からロピアという企業さんが出店されています。

その影響を懸念していました。

直接には聞くことは出来ていませんが、近々食事を共にする予定もありますので、そこで詳しくお伺いし、また、今後トップワールドさん独自の方向性の強化を図っていければと勝手ながら考えています。

ただ、ひとからの話しによると、競合による影響はほとんど無いと聞きました。

以前から、これと言って何も対策はしない、私たちは私たちの路線を行くだけです と明言されていました。

ポイントは、私たちは最終食べて頂けるお客様に支えられていますが、その **最終食べて頂けるお客様の何を支える事が出来るのか** だと思います。

単にいいものを安く、なのか、それ以上に価値ある物事をテーマを以って提供できるか、品物の良しあしではなく、品物の多寡でもなく、今のこの時代だからこそ、もっと大切にしたり、育てていかなければならない事柄があると思っています。

そしてそれは、可処分所得の多少に関わらず、時間軸の前を進まれている方から始まって行くものだと感じています。

私共にとってトップワールドさんの先の売り場作りは大きなインパクトを頂きました。

何より、売り場をどのように作るかがスーパーマーケットさんにとっては重大な事だと気づきました。

そう言えば、私たちが学んでいるコンサルタントも、「売り場大賞」なんてコンクールもしています。

このコンクールに対する賞金の協賛を求められたこともあり、協賛しましたが、あまり意味が分かっていませんでした。

何故なら、派手な感じ、人の目を引く売り場が目立っていたので、もっと、そこにテーマが必要だと感じていました。

少し、この点とは観点が違いますが、この彦根市のパリヤさんの松茸売り場も、私共にとっては大きなインパクトでした。



同じように売り場の位置は 1 丁目 1 番地です。

以前はどのように松茸を扱っておられたのかは存じません。

存じませんが、私どもの取り扱う松茸のデータを見て、いの一番に連絡を頂きました。

この売り場で、弊社の松茸単品卸金額はシーズン(9 月上旬～11 月下旬) の約 3 か月、

トータルで 70 万円を超える仕入をして頂きました。

私共は初めての事だったので、それが多いのかどうなのか分かりませんでしたので、

インポーターに聞いたところ、単店の扱いとしては **めっちゃ多い** という事でした。

ちなみにこのインポーターが力を入れている 100 店舗以上の企業さんでも、トップクラスを超えているとのことでした。

もっと言うなら、このインポーターに彦根市出身の職員さんがおられて、「パリヤさんが、こんなに松茸が売れるお店とは……」とのことでした。

同じ彦根市出身でも、私の印象はこの職員さんと少し違い、

「このお店は、もっと高級品が売れるはずだ」と常々社長に進言してきました。

そうすると社長は、「皆さんにご利用いただくお店……」という趣旨の事を言われます。

私は、『その皆さんの中に松茸を購入される方は含まれていないのかな』と続き続けている訳です。

『みなさん』とは、誰と誰の事なのでしょう。

量に換算すると、80kg 以上になり、一日平均 1kg なりますので、同じ方が少なくとも 2 回、3 回と購入されている事が想像つきます。

同じ方が 100g 千円の和牛を購入される頻度と、松茸を購入される頻度はどちらが高いのかは和牛だろうと思いますが、

料理にすれば和牛より、一度の料理で使用する量目は少ないと思いますので、そのように考えればもっと売れるのではないかと思います。

そろそろ、子供の松茸に於ける経験価値を上げるという視点が、親御さんに出て来そうな気がします。

さて、そういった同じベースに立たれている店舗さんは数多くあると思っています。

問題は、掘り起こせているか、いないかの様に思います。

よく、中小企業は経営者の器以上には大きくなると聞きます。

だから弊社も零細のままですが、これでも器を深く広げようと努力奮闘中です。

経営者でなくても青果バイヤー、各店の青果売り場の主任さんの、『**売ったら、売れる**』との思いが **売れた結果** になるだけの事だと思います。

現場の担当者さんが、売ったら売れるとの思いが、売り場を作る原動力になることをインポーターから教えられました。

ここでも、売り場をどのように作るかが Point に上がって来ました。

来年の話しをするには少し早いですが、私どもはこの売り場作りを、提案・支援することを来年お約束いたします。

おそらく今週、他のスタッフからも売り場作り提案の文が届くと思いますが、

売り場提案をチラシ提案と共にさせて頂くようになってから、弊社の売り上げは著しく伸びて来ました。

20 数年前から、商品の背景にある物語を始めたことで、零細ながら今まで生きながらえて来たと思います。

それが、栽培台帳の精査であったり、成分測定であったりしています。

そして数年前から、その物語にも一貫したテーマが必要だと感じるようになりました。

つまり、Sustainableに留まらず、Localであったり、Communityであったりした訳ですが、もう少し、根本的なところの食事法に留まらず、世界の見方についても言及できる薬膳料理に行き着いた理由も、

このテーマが必要と感じたからです。

来年は、今年月間テーマとして展開しましたが、今ひとつ定着してこなかった、この体質改善と対処療法的な中医学の考え方を、

どのように普段の食事の中に取り入れるかを、売り場作りの中にテーマとして普遍化できるように工夫を集中させたいと思います。

### ・沖縄県産特別栽培屋宜さんたちの塩セロリ



沖縄から特別栽培のセロリが新登場となります。

毎年じわりじわりと伸びていっている商品です。

添付写真は芽が出た後、そのおよそ1か月後、収穫直前となります。

セロリは癖がある為、好き嫌いがかなり分かれる野菜ですが、栄養価や効能を考えるとぜひとも食べて頂きたい野菜となります。

特にカリウム、ビタミン A が多く含まれています。

カリウムは血圧を安定させる働き、ビタミン A は皮膚や粘膜の保護効果が期待できます。

その他にもビタミン U・C・E・食物繊維も含まれています。

また、香り成分はイライラを鎮め精神を安定させる働きがあるとされています。

古くは古代エジプトでも食べられていた多様な効果が期待できるセロリ。

薬膳を勧めるアルファーとしては是非売り込んでいただきたい野菜となります。

納品は 5 kg 原体(ラベル添付)と 1 - 2 拵です。

原体は 3,950 円/5 kg、パックは 175 円/1 パックとなります。

納品期間は 4 月末までを予定しています。(吉田麻衣)

### ・鹿児島県産 特別栽培 甘さきわだつ 坂元さんのスナップエンドウ

鹿児島県指宿市 坂元さんの  
スナップエンドウ 糖度 測定

■測定日 : 2020/1/31

	1本	品種	糖度
スナップエンドウ	6.5g	ニムラサラダスナップ	9.2



測定日	産地	重量	糖度
2020/1/31	鹿児島指宿	12g	8.1
2020/12/8	鹿児島指宿	8.6g	8.2

今年の初めにご案内して好評を頂きました、**甘さきわだつシリーズ** のスナップエンドウが新登場となります。

今年は生産者も違いますが、糖度も昨年測定した値よりも高くこれからも期待ができます。

年明けw2 よりソラマメ・実えんどうと、甘さきわだつシリーズを続けてご案内予定です。ご案内規格は原体 3,800 円/2kg と、パック 180 円/80g となります。

納品期間は2月末までの予定です。

そもそも弊社が青果取り扱い当初、特別栽培や有機農産物で「春をいち早くお届けできる」ベンダーとして、

同類の青果会社をリードしました。

そのために、沖縄・南九州と高知県の産地開発に力を注ぎました。

昨年、指宿地域の農家さんに網を張れたのは大きな出来事でした。

本州各地の出荷が始まり、相場が下がってくれば私共物流に弱点を抱える立場では、価格面でのお役に立つ事があまりできません。

そういう意味で、私どもが本当に力を発揮できる季節は、今から1月2月3月4月の冬至が過ぎ、太陽が復活してから春分の日に至るまでです。(吉田麻衣)

### ・1年間ありがとうございました。

私が今年1年間で1番心に残っているのは、京都山科の『無印良品』さんに初めてアポ無し飛び込み営業に行ったことです。

門前払いかなと少し気弱にお店に向かいましたが、全くそんなこともなく、

御担当者さまは得体の知れない私の話を、熱心に興味深く聞いて頂き、前向きに検討して頂きました。

結果は、今ではムジアプリの商品紹介スペースに掲載頂いたり、フルーツを中心にたくさん取扱頂いております。

今まで買い物するばかりだった、あの『世界の無印』さんと取組関係にあることが今でも不思議になることもあります。

このキッカケを頂いたのは、商人伝道師の水元先生でした。

スーパーマーケットさんがどんな情報や商品、企画を必要としているのか、

丁寧に指導してもらい、各企業さま向けに様々な提案が出来るようになってきております。

最近では、クリスマスや七草などのイベント企画を計画的に実施することです。

今まで『宮崎のらっきょ』や『冬至南瓜』のように、大型の単発イベントの実施だけでしたが、今後は各月での行事をイベント企画として、ご提案できるように計画を練っているところです。

来年からはイベント行事はアルファーで！と期待してもらえるレベルまで成長致しますので是非、ご期待ご利用くださいませ。

また、アルファーの取扱い品質に関してチェックポイントの狭さを、味の良さと同時に教えて頂けた1年でした。

りんごの玉サイズや味に関しましては、産地ときっちりとした打合せが出来ていたのですが、色目は全く気が付いていなく、トップワールド筒井部長さまからは『うちでは売らない薄さです。』とご指摘を頂きました。

数シーズン取り扱って頂いていただけないと評価されていたと思うと自分で情けなくなっていました。

さらに広く深く品質管理を徹底して、生産者さんと共に品質の行き届いた商品を提供できるよう、精進していきます。

味では、今年10月から新しく取組みがスタートしたマキヤさまの生鮮日配商品部マネージャーより、「**名水にら！あのにらは本当に美味しいよね!!**」と、言って頂きアルファーが取扱う商品レベルに間違いはない、という確信に繋がる嬉しいお言葉でした。

弊社は不測の事態を考え、各商品2産地は確保したいと思い長年にらの産地開発を進めてきているのですが、この『名水にら』に匹敵するにらに出会えることが出来ておりません。相場の影響を受けやすい商品ですが、高〇家のようなどこにでも売っているにらを販売されるより、本当の味を販売される方が差別化に繋がるように思います。

このような商品開発を来年も継続し、御販売願うのに恥じない商品を御提案致します！

今年も沢山の不手際でご迷惑をお掛けし大変申し訳ございませんでした。

反省点を生かし来年は飛躍できる年にしたいと思います。

先の月間テーマによるイベントを具体的な売り場作りの提案まで  
各企業さま発展に貢献出来るよう微力ながら尽力して参りますので、  
来年もまた、何卒、宜しくお願い申し上げます。(有安海)

#### ・今週の特売

長野県産特別栽培市川さんの王林  
北海道産特別栽培中村さんの玉ねぎ M サイズ  
静岡県産バターナッツ

#### ・商品案内変更

新潟県産和泉さんの新興・・・終了  
新潟県産和泉さんのルレクチエ・・・w 5 2 納品にて終了  
奈良県産萩本さんのあんぼ柿・・・在庫販売  
高知県産特別栽培さといも・・・終了  
宮崎県産特別栽培風土のベータキャロット・・・価格変更。値下げ  
兵庫県産丹波の山の芋・・・価格変更。値下げ。  
香川県産佐々木さんのレンコン・・・価格変更。値上げ。年末価格となります。

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