



■2009年11月のマンスリーNEWS

■11月のアークル



今年も残すことあと1ヶ月半となってしまいました。振り返ってみるとあつという間の1年でした。皆さんは今年1年ほどの様な年だったでしょうか？

私達の現状としては、ちょうど先月にホットへの切り替えのメドをつけちょっと一安心といった感じでしょうか？しかし、そうは言っていない状況を作っているのが当社の特徴で、私達はホットへの切り替えだけが出来たということ、大切なのはその中身ということになります。つまりは、ホットアイテムのセッティングが魅力的になっているかどうかという検証をしなければならないのです。そのため、私達はすべての自販機の写真を撮り、その検証をした後、さらに真冬に向けて魅力的な自販機を作っていくというのが、年末に向けての仕事となります。

今年のコーヒー以外のホットアイテムの注目商品はダイドーでは「金のおしるこ」と「ホットレモン」になります。この2つの商品は昔から定番の商品として存在していましたが、今までは売れ行きもそれほど芳しくなく、セットを敬遠されがちな商品だったのです。面白いもので商品の売れ行きには時代の潮流というものがあります。

その潮流は時に繰り返すのです。実はおしるこという商品は、昔はダイドーの専売特許みたいな商品でした。しかしある時、粒入りおしるこの粒に苦味があるというクレームから、ダイドー自体、おしるこという商品を避ける傾向になってきたのです。ここ数年、おしるこを取り扱う場合、その数量を夏の間決めて欲しいという要望がメーカーからきていたほど、積極的なセットをする商品ではありませんでした。そんなこんなで、ここ数年はダイドーの自販機からおしるこの姿が見られなくなっていたのです。その間、アサヒ飲料が積極的に取り扱いをし、売上げを伸ばしている状況だったと思います。

そこで、当社では今年積極的におしるこを扱うことに決めました。「金のおしるこ」は濃厚な味で、とても美味しいと思います。皆さんも是非試してみてください。

ホットレモンに関しては、最近の健康ブームの流れによって年々冬の売上げを伸ばしているのが、現状です。今までは、定番と言うより、サブの商品的な存在でしたがこれからは、レモンティーに変わりうる商品とみています。

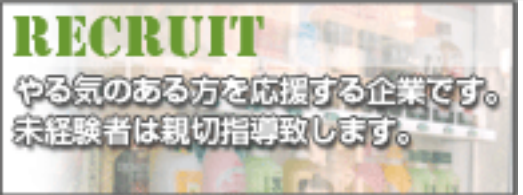
最近コンビニの影響もあるかもしれませんが、新商品のサイクルが異常なほど早くなり定番商品が出来にくくなっています。しかし、逆に昔の商品が懐かしがられ売れてしまうなんて事も起きているのが、今の潮流なのです。



アークルの今冬の一押しアイテム、よろしくお願ひしま

おしるこ

ほっとレモン





## ■コラム

## ■今月のアークルキャンペーンとは？



ということで、今冬はいかにバラエティーに富んだ、魅力のある自販機が出来るかが私達のカギとなってきます。

例年ですと、ピッカピッカ清掃キャンペーンを行い自販機を磨くキャンペーンを行っていましたが、今冬は自販機のセッティングをメインにキャンペーンを行います。現在当社では、Mマネージャーが毎月定期的にランダムに自販機チェックを行い、各営業所の所長に報告が上がるシステムになっています。その報告をチェックすると、いつも話題になるのがセッティングについてなのです。このようにセッティングについて追求をしなければならなくなったという事は、自動販のセッティングの重要さを物語るものです。

さて今回のキャンペーンはすべての自販機の写真を撮り、セッティングをチェックし採点をしランキングを決めていこうというものです。

チェックする内容は下記の通りです。

- ①冬物の商品（推奨品）が入っているか？
- ②ホットの切り替えアイテム数が足りているか？
- ③ホット箇所のバックパネルにオレンジにシートが貼られているか？
- ④POPがしっかりと貼られているか？
- ⑤バラエティーに富んだセッティングが出来ているか？

このキャンペーンは初の試みですが、このキャンペーンを行うことによって当社全員がより自販機セッティングを考える良いチャンスではないと考えています。皆様ももし商品のご要望がありました、どしどしご連絡ください。

## ■コラム

## ■アークル・自販機オペレーターから自販機総合コンサルタントへ

皆さんは私達（株）アークルをどのよう見ているのでしょうか？私達アークルは自販機の始まりのころから、飲料自販機のオペを生業としてきました。つまり、自販機の歴史＝アークルの歴史と言って過言ではありません。また、当社は以前は「相模ダイドー（株）」と言ってダイドーの自販機オンリーで商売をしていました。ここ十数年の間に自販機市場も大きく変化を成し遂げ来たのに合わせ、サントリーやJ Tの商品も扱う様になりました。

さて、大きく成長を遂げた自販機市場もここ数年飽和状態は明確となり、いよいよ各メーカー激しい消耗戦と言った戦いを繰り広げています。この状況は自販機市場に限らず、ほとんどの市場も似たり寄ったりの状況でしょう。

この消耗戦について、今回は少しお話しをしなければなりません。自販機ビジネスのカギは1台当りの売上げです。自販機コストに見合う売上げを上げられるかは、実はその地域のシェアと密接に関係があるのです。シェアが高いとそのメーカーの自販機の売上は高くなるのです。つまりは飲料メーカーはいかに自販機で、自社のシェアをとるかに勝負をかけています。近年の飽和状態の自販機市場の中で飲料メーカーは更に自販機を投入していこうとするので、今まで以上に破格な条件を出してでも自販機を設置しようと考えます。こうなると、普通では考えられないような、条件があちこちから聞こえるようになります。こんなことを続けていたら、業界すべて悪い方向に進んでいくのは目に見えています。

そんな状況のまっただ中に置かれているのが当社なのです。この現状の中でこのまま営業活動をしていて良いのだろうか？と考えたのが、今回の“自販機コンサルタント”の始まりです。この“自販機コンサルタント”は自販機営業は行うが、自販機オペレーションは全て他社にやってもらいます。こうする事で私達の取り扱える商品が格段に広がったのは勿論、テリトリーという概念がなくなりました。つまり「どんな商品でも、日本全国どこでも」対応する事が出来る様になった

のです。

現在このようなやり方をしている業者はあまり無いと思います。なぜなら自販機オペレーターは“自分達が自販機を管理する”という事が前提にたった商売という固定概念があるからです。もちろん、メーカー系オペレーターも自社マークの自販機を設置したいという気持ちなので、こんな事が出来るはずがありません。しかし、本当にお客様のことを考えたらこれでいいのでしょうか？例えば、色々なメーカーの自販機がズラ～と並んだ自販機コーナーをよく目にします。これって無駄ではないのでしょうか？電気代、設置スペースの事を考えたら、台数を減らせることが可能ではないのでしょうか？例えば、すべて白ベンダー（どんなメーカーでも入る自販機）にして台数を減らせば、各社の売れ筋商品を入れることが出来る上、更に自販機台数を減らし、電気代節約にもなります。ましてもっと考えるなら、デザイン統一をしてきれいな自販機コーナーができるのではないでしょか。

つまり、私達が自販機を設置する側と、ロケ先オーナーの間に立って両社の仲介役になるということなのです。

現在このようなやり方で設置した自販機は既に100台を超えてきました。もちろん日本全国に広がっています。「ロケ先オーナーにベストの提案を」を合言葉にこの方式はどんどん進めていこと考えています。

ちなみ現在設置可能な自販機を載せておきます。（今後も増える予定です。）

### 缶自販機

#### 【メーカー機】

			
コカコーラ	アサヒ飲料	キリンビバレッジ	大塚ビバレッジ
			
ポッカ	サッポロ	伊藤園	

【白ベンダー】 各メーカーの売れ筋をセット

【激安ベンダー】 80円売り～

--	--	--	--





ジャパンビバレッジ
イードリンコ
激安ベンダー80円売り
激安ベンダー

【カップベンダー】
【その他の自販機】



カップ機
ドトールコーヒー
パン、お菓子
免許で買えるタバコ自販機

■コラム

■先月の売れ筋商品
今月号よりJ Tの商品情報を載せていきます

DYDO売れ筋ベスト5		SUNTORY売れ筋ベスト5		J T売れ筋ベスト5	
1位	ダイドーブレンドコーヒー	1位	ボス贅沢微糖	1位	ルーツアロマブラック
2位	デミタスコーヒー	2位	ボスレインボーマウンテン	2位	リアルブレンドロイヤルミックス
3位	Mコーヒー樽	3位	ボス無糖ブラック	3位	デミタスエッセンツァ
4位	D-17アインクリア微糖	4位	ボスカフェオレ	4位	ミルクコーヒーゼリー270缶
5位	葉の茶450PET	5位	ボスファーストクラス	5位	グレープフルーツ280P

サントリーは1位～5位まで全てコーヒーとなりました。

■コラム

■「JOMO」「ENEOS」スタンド削減加速
10/31 日経新聞より

日本石油と新日鉱ホールディングスの経営統合が決まりました。その結果どうなるのでしょうか？

新日本石油と新日鉱ホールディングスの経営統合は消費者にも影響が及びそうだ。新日石は「ENEOS」、新日鉱傘下のジャパンエナジーは「JOMO」の名称で合わせて約1万3000ヶ所のガソリンスタンドを運営。新会社は過当競争を解消するために2割程度削減を目指すものとみられる。地域によっては「スタンド過疎地」が生じる場合もある反面、体力のあるスタンドでは電気自動車の急速充電器の設置などが進みそうだ。

統一後は統一ブランドで運営されるため、例えばJOMOのカード会員もENEOSで割引などのサービスが受けられる見込み。カード顧客が拡大すればサービスの利便性向上が期待できる。

製油所能力の削減が進めば需要が引き締まり、ガソリン価格下落の圧力が弱まる可能性がある。

ただガソリン価格は海外の原油相場の影響を強く受けるため、統合に価格の影響は未知数だ。

この記事は今後の日本の未来を暗示するうような記事です。今後自動車はハイブリッドや電気自動車が主流になっていくので、ガソリンスタンドの需要は減っていくのは当然なのですが、これを会社の統合によって意図的に削減していくというのはある意味驚きです。

これは、今後少子高齢化に伴って縮んでいくマーケットに競合同士が手を組んで自ら対応していこうとするものなのです。私達はマーケットが縮むのを理解していますが、それに伴って実際に同業他社と組んで効率化していかなければならないということは、うすうすは気付いているのですが、実際に行動にしていくのは勇気がいることです。

例えば、大型スーパーが2軒並んで出店しているケースがあります。それぞれ特徴やわずかな価格差はあるにしろ、販売しているものはそれほど変わりありません。そもそもその場所に2軒必要なのでしょうか？このように考えると私達自販機を始め、コンビニ、ドラッグストアなどの流通店舗はある程度調節が必要なのかもしれません。

私達は売上げを昨年対比で見っていきます。これは、経済成長をしていかなければならないという考え方に基づいているのかもしれませんが、しかし、今後やみくもに経済成長を目指すのではなく、質や内容にこだわらなければならぬのかもしれませんが、つまり、マーケットに対応するのではなく、新しいマーケットを創造出来るかがカギを握るのでしょう。

## ■コラム

### ■スリランカ金融事情セミナー

#### スリランカIPOの実情は？



Udayasri Kariyawasam氏

10月号で4回目のスリランカ訪問で、ジェフリー・バワのレポートをお届けしましたが、スリランカの訪問は観光だけではありません。金融事情や経済などを見ることも大きな目的です。

今回はそのスリランカで証券会社を運営しているI氏とO氏の計らいで、スリランカ証券取引委員会の会長を含め、7名のスリランカの人々が来日をされました。

今月号ではそのスリランカ金融事情セミナーの内容をレポートします。

まず、最初にスリランカ証券取引委員会会長のUdayasri Kariyawasam氏からスリランカという国についての基本的な説明と経済状況、そして株式市場について説明があり、PAN ASIA BANK(パン・アジア銀行)のプライベートバンク部門トップであるRyan Perera(ラヤン・ペレーラ)氏から銀行預金の金利状況についてお話がありました。話しの内容をすっきりまとめると以下の様になります。

- 1 スリランカの証券市場は1つの証券取引所体制でコロンボにある。
- 2 国民の文字認識率は92%と高い。
- 3 内戦中でもGDP成長率は5~6%を達成、内戦終了により今年から7~9%成長が見込める。
- 4 政府出資による港や道路などインフラの整備を実施中。
- 5 証券ブローカーとして21社がSECから認可されている。
- 6 コロンボ証券取引所では今後デリバティブやコモディティも扱う予定。
- 7 銀行以外は100%海外投資家が株を購入可能
- 8 現地及び海外投資家ともにキャピタルゲイン課税は無し。
- 9 海外投資家による国債の購入は10%に制限されている。
- 10 社債の購入について現状規制により購入不可。しかし、今後規制を緩和する予定。
- 11 コロンボ証券取引所には20セクター、231銘柄が上場。
- 12 スリランカの株価指数とベトナムの株価指数は2009年非常に似た動きとなっている。
- 13 日本の文化との共通点はスリランカ国民の大半が仏教徒であるということと2000年以上の歴史があるということ。
- 14 5年物の銀行定期預金金利は現状14%。(3か月前は18%だったので急激に下がってきている)



- 15 政府関係者はそもそも税金を払う必要が無い！
- 16 スリランカ国内での税金申告率は約30%で、この30%の大半は法人であるため個人で申告している人は非常に少ないのが現状。
- 17 決算の監査はメインボードの銘柄が年4回、セカンドボードの銘柄が年2回。
- 18 上場維持費用は約500万ルピー（約400万円）と非常に安い。
- 19 世界で一番会計士を輩出している国。
- 20 スリランカ株式市場のPERは約14.5倍、PBRは1.5倍
- 21 スリランカの不動産投資について、土地は外国人でも購入可能。但し購入代金の100%が税金として取られる！
- 22 スリランカ株式市場の出来高は半年前が6000万ルピーだったのが、現在20億ルピーと僅か半年で40倍に。
- 23 海外投資家から注目される理由としては、一切制限が無く、税金もフリーでITインフラが整っていて投資がしやすい上に内戦が終了したことが非常に大きい。
- 24 1000万ルピーあればファンドを設立出来る。
- 25 2500万ルピーあればミューチュアルファンドが設立出来る。
- 26 スリランカは中国でいう香港のような存在でインドから僅か20～30kmしか離れていないため地理的メリットがある。
- 27 インドの港は東側が浅瀬で、南西部がモンスーンの時期は大型船を留めることができないためスリランカがインド貿易の玄関となっている。またインドとスリランカ間の関税はゼロ。
- 28 株式投資用の銀行口座であるSIERA口座は複数開くことができる。

パン・アジア銀行のラヤン氏は高金利の定期預金の魅力を語った後、株式投資用口座であるSIERA口座も簡単に開くことが出来ることを強調していました。これは、つまり今後スリランカの金利はどんどん下がる傾向にあり、株式投資のほうが魅力がありますよということを言いたいのは、と私なり判断しました。ただ、現在ものすごい勢いで株価が上昇していますので、一昨年のベトナム市場のようにならないとは限りませんので注意は必要です。

**今後のスリランカは要注目ですよ！！**



セミナー前日の16日に横浜で懇親会がありそれに参加させていただきました。和気あいあいの雰囲気です。

#### ■コラム

#### ■小田原(営)事務Tさんの寿退職が決まりました。

当社に勤務して13年の歳月が経ってしまいました。この間の仕事内容の激変ぶりは語りつくせないものがあると思います。その激変にもよく対応してくれました。また仕事内容もスピードも速くミスもとても少なく正確な仕事ぶりでした。

私としては、結婚しても出来る限り仕事をしてほしかったのですが、結婚後住居地が遠くなるということで、やむなく退職となりました。

彼女はアークルという会社をとてもよく理解してくれた同胞の一人です。

健康に留意して、幸せな新生活を歩んでもらいたいと心から願っています。

長い間本当にありがとう！！

## ■コラム

### ■アークルの人達ブログ・絶好調連載中です！

ただいまブログは8名が更新中です。

・所長のブログ（小田原H所長）

NEW・マネージャーの部屋へ

・情報最前線（海老名K所長）

NEW・つんつるてんSTORY

・販促課オオクワ80mm

・産地直送！新鮮ネタ（海老名Nチーフ）

NEW・パソオタの独り言（パンドラの箱を開けて最後に出てくるのは・・・）



スリランカ御一行様と一緒にランドマークタワーの展望フロアへ  
素晴らしい景色に一同感動！！

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

#### ■2008年度のマンスリーNEWS

➡	2009.10	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.09	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.08	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.07	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.06	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.05	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.04	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.03	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.02	アークル	マンスリーNEWS
➡	2009.01	アークル	マンスリーNEWS

#### ■マンスリーNEWSアーカイブ

➡	最新	マンスリーNEWSトップページ
➡	2008年度	2008年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2007年度	2007年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2006年度	2006年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2005年度	2005年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2004年度	2004年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	番外編	マンスリーレポート番外編

