



■2011年4月のマンスリーNEWS 第81号

謹んで 地震災害のお見舞い申し上げます

このたび大規模な地震により、被害を受けた皆様に心よりお見舞い申し上げます。1日も早い復旧をお祈りいたします。

私達は、神奈川県の自販機オペレーターとして地域の皆様に自販機サービスをきっちりとお届けし、微力ながらも地域の経済活動に貢献することにより、それが復旧の一助なると信じて、これまで通り変わらず自販機サービスを続けてまいります。

■4月のアークル

というわけで・・・

大地震、津波そして福島第一原発の大事故と次々と飛び込んでくる悲惨なニュースにかなり精神的にまいっています。しかし本当に困っているのは被災者の方々と、ましてや行方不明者を捜している家族や親戚、友人の気持ちを考えたらたまらないものがあります。

また知り合いの方でご家族が被災された方もたくさんおられます。それだけで胸が詰まる思いです。

しかし、そんなことばかり考えていても仕方がないし私達の出来ることをしっかりやっていくしかないという思いから、冒頭のような挨拶となったわけです。

今回のことで私達にもたくさん問題が起きました。それを少し整理してお伝えしようと思います。



まずは最初に商品の出荷が一時的に止まりました。配送センターの荷崩れなどが原因です。その出荷停止もダイドーの場合は数日で解決しましたが、サントリーはなかなか復旧しませんでした。

次に起こったのが、ガソリン不足です。当社のベンディングカーは軽油なのでそれほど問題ではありませんでしたが、社員の通勤用自家用車に影響が出ました。この問題は首都圏に近づくほど深刻だったようです。（小田原と海老名ではGSの待ち時間がずいぶん違ったようです）

その後、水のペットボトルの商品供給が止まりました。当社はダイドーの水は「富士山の天然水」を販売しているために、その難を逃れました。ダイドーはメーカーとして水のペットの推奨を「MIU」としていたために、「MIU」は商品供給ができなくなりましたが、「富士山の天然水」はある程度余裕があったのです。（その後水道水の放射能



検出ニュースの時は供給ストップになりました。)

さて次の問題は計画停電です。私達は自販機に商品を入れる際、ハンディターミナルを使い通信を行った後に、自販機に商品を詰めたり、お金の回収を行ったりします。しかし停電ですと、そのハンディターミナルの通信ができません。つまり自販機フォローを停電時間にあたらないようにしなければなりません。この問題は出勤時間をフレックス制にして対応しました。



商品の供給の問題は今でも続いています。出荷状況が安定するのはもう少し先になるのではないのでしょうか？私達も無いものを無理に求めてても仕方がないので、あるもので対応していこうと考えています。幸いにも当社の取引メーカーは複数社あるので柔軟に対応できるのではないかと思います。

今回の災害でコーラ、アサヒ、キリン、サントリーの主要4メーカーの商品供給はかなり困難になったようです。各社とも売り切れがずいぶん目立ちます。

ある東北の大手自販機オペレーターは約2000台の自販機が流されたそうです。同業者だけにこの苦しみがとてもよくわかります。また自販機は町（住民がいて）あって成り立つものですから、元の状況を取り戻すまで相当時間がかかるのかもしれない。同業者としてはエールを送りたいと思います。

今回、つくづく感じたのは物流の大切さと電気・水道などのライフラインの大切さです。私達の生活基盤というものはひとたび大きな災害にみまわれると、なんともろい物なのか！痛感させられました。また経済活動がどれだけ人々の心理状況に左右されるのかも思い知らされた感じです。

私日本国の住民は今後、被災地復興、経済復興、原発問題、増税と大きな苦難が待ち受けているのは間違いありません。しかし日本人としてここは一つがんばっていかないと、将来に日本はないのではないのでしょうか？苦難の道が続きそうですが、皆さんがんばっていきましょう！！

■コラム

■先月の売れ筋商品

DYDO売れ筋ベスト5		SUNTORY売れ筋ベスト5		JT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	ルツインパクト微糖
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	ルツインパクトマスターズ
3位	ブレンドスペシャル	3位	ボスカフェオレ	3位	ルツプレミアムリッチ
4位	Mコーヒー樽	4位	ボス無糖ブラック	4位	ホットレモン275P
5位	BC葉の茶朝摘み290	5位	ボスグットスタート	5位	ルツクリーミーカフェ

■コラム

■今後の商品供給について

4/8 時点情報

左の写真は今後のサントリーの推奨セッティングの写真です。みなさんわかりますか？そうです。なんと商品の種類が9種類に絞り込まれているのです。コーヒー4種類、お茶、水、ペプシ、デカビタ、これで終わり



す。

なんともさみしいセッティングですが、商品供給ができないために商品を絞り込んで対応していこうということなのです。当社でも現在はオーダーの1/3も満足に入荷できていないのが現状です。サントリーによると前年対比で6割ぐらいをメドにしているようで、かなり厳しい状況になっています。

コカコーラや他のビールメーカーも同様の状況のようです。たぶんサントリーと同じように今後は商品を絞り込んで対応していくと思われます。しかしさすが、サントリーと思わせるのは決断の早さです。

商品供給不足の問題から商品絞込みの決断をするまでの時間はどのメーカーよりも早いのではないのでしょうか。こんな状況はたぶん夏ぐらいまで続くのではないかと予想されます。特にこの夏懸念されるのはペットボトルです。現在の夏の売上げの主流はペットボトルなので、この供給が追いつかないとなると大問題です。

この商品供給不足の原因は消費者の買いだめだけではありません。一部製造工場の被災もありますが、一番の問題は容器やキャップの問題なのです。容器の最大手（シェア8割）のメーカーの工場が被災したのです。復旧までには数ヶ月かかるようで、夏以降までの影響は避けられないでしょう。

そんな中、当社取り扱いのダイドーとJTに関しては商品供給についてはそれほど大問題になっていないのが実情です。ダイドーについてはやや商品不足気味の関東地方に関西方面供給分を割り当てる対応策をとっているのと、製造工場を全国各地の外部パッカーに製造させているという点や、大手コンビニ、スーパーなどの取引もあまりなく、そちらを優先させなければならないという業界事情もあまり関係ないのが幸いしているのだと思います。



比較的余裕のあるダイドー製品

私達もこのビジネスに携わって何十年にもなりますが、これほどまでに商品不足になったのは初めての経験です。私達自販機オペレーターの仕事は、飲料製品を自販機を通じてお客様に届けることです。それが出来ないというのはこんなにまで辛いのか今回よくわかりました。

今回の災害はいろいろなことを私達に教えてくれました。普段何気なく当たり前に行っていた仕事が出来るありがたさ、お客様に満足に商品をお届けできない辛さなどたくさんの事を・・・。

当社のサントリーは現状綱渡り状態での商品供給になっています。メーカーの話しよれば、4月が今年の6割、その後少しずつ供給量を増やしていけるそうです。（ただしアイテム数が絞られます。）

4/8 時点では商品供給はこのような状況です。この問題は日々刻々と変わっていくので、皆様にこのレポートをお届けするときは状況が変わっているかもしれません。

どちらにしても、私達はこの問題に関しては柔軟に対応し出来るだけ商品供給不足による売り切れは避けたいと考えています。何卒、このような状況にご理解いただき、サントリー自販機に関してはしばらくご迷惑をおかけしてしまうかもしれないことをご容赦ください。

■コラム

■会社経営の基本「儲ける経営か？儲かる経営か？」

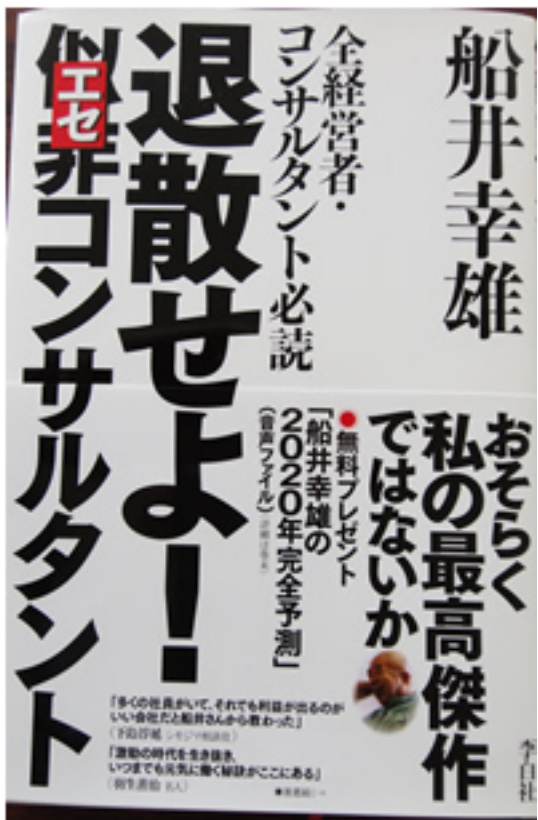
退散せよ！似非コンサルタント 船井幸雄著

昨年の夏に読んだビジネス書です。本棚に並んでいたのを

何気なく読み返していました。すると気づく事がたくさんあったので、今回紹介してみたいと思います。この本の中には「私が行きついた7つ成功法則」というセンテンスがあります。その内容の1番目に経営の基本は①原理原則に則る、②時流対応と書かれています。経営の基本を守っていれば、会社はめったにつぶれるものではない。会社をつぶす経営者は、本業以外に血道をあげたり、トップが現場に出ることをおろそかにしたり、何かしら経営の原理原則に外れたことをしているのです。そして、原理原則を守って経営を継続しているうちに、何かのきっかけで時流に乗ると一気に業績が伸びていきます。

ちなみに、少しぐらい経営の原理原則から外れていても、時流に乗った経営はそれだけで伸びるものです。ただし、経営の原理原則を外している会社の多くは、時流から外れたとたん、あっけなくつぶれてしまいます。

つまり①を常に守り、同時に②を掴む努力をするのが、経営の正攻法なのです。実はこの原理原則の経営を私自身は自社の経営理念に置き換えて考えてみました。



つまり経営理念にのっとして正しい経営を行っていれば、めったなことでは破綻することはないのです。そしてこの経営を続けていくうちにあるときうまく時流にのり一気に伸びることがある。しかしこの時流が短期的かつ激しいほど、経営業績は急激に伸びるから、その分危険がつきまということなるのです。

そこで冒頭の一文が大切になってきます。「儲ける経営か？儲かる経営か？」時流を掴み短期的に業績を伸ばしたとしましょう。そのときに経営者がもし「儲けよう、儲けよう」と血眼になって経営していたら、それは何かの拍子に会社がつぶれる要因を多分に持つということになります。だから大切なのは「儲けよう」という経営ではなくて、「儲かる」経営なのです。

このマンスリーレポートでも紹介した「日本でいちばん大切にしたい会社」の本の中で紹介されていた寒天食品の伊那食品工業の会長の塚越寛氏の言葉が思い出されます。

『あまりに「利益」を重要視する経営者が多いので、私はあえて次のような話をします。「利益なんてカスですよ、経営のカス」。もっと卑近な例えでは「利益はウンチですよ」とも言います。経営者の方に話すと、みんな変な顔をします。でも、「利益って、その程度のものだよ」と私は言いたいのです。』

『ウンチを出すことを目的に生きている人はいません。でも、健康な身体なら、自然と毎日出ます。出そうと思わなくとも、出てきます。ここがポイントです。だから「健康な会社」をつくることを考えればいいわけです。』

つまり塚越会長の言う健康な会社は原理原則を守る会社ということなのだと思えます。そしてこのような会社であれば、利益は自然に出てくるもので、すなわちこれが「儲かる会社」なのです。

次に②の時流を掴む会社とは、どういうわけか何をやってもうまく行き、結果としては儲かってしまう会社。

まさに「儲かる会社」となるわけです。

①がなくて②だけ儲けた会社は長続きしません。しかし皮肉なことに、このような会社は目立ち世間の注目を浴びるものです。

このように考えると「儲ける経営と儲かる経営」違いを理解する事の大切さが身にしみてわかるのではないのでしょうか！！

■コラム

■ 激ウマ!B級グルメ情報 第40弾

小田原でイチゴ狩り

アークル本社のすぐ近く、田んぼの真ん中に昨年夏ごろから何かを建てていたのが気になっていました。



田んぼの真ん中に何ができるのだろう？なんて思っていたら、秋ごろに大きなビニールハウスができあがりました。なんとイチゴ栽培のビニールハウスでした。今年になり、そのビニールハウスの前に「イチゴ狩り」の旗が立ちました。

私のような小田原住民にとってはこんな近くにイチゴ狩り農園が出来て、大変うれしいことです。ちなみに今までは、厚木や伊豆方面まで足を伸ばしていました。

料金が安くなる4月を狙い、今回の訪問となりました。私自身よく子供のころに伊豆韮山のイチゴ狩りに連れてって貰った記憶から、イチゴ狩りに行くとなぜか気持ちが”ルンルン”するのです。

農園の名前がアグリウェイズと言います。若い夫婦が切り盛りをしているようで、お二人ともとても感じのよい人です。食べられるのは”紅ほっぺ”。この紅ほっぺ、最近の品種だったということを皆さんご存知でしたか？”あきひめ”と”さちのか”をかけた品種だそうです。静岡で産まれたそうです。



とても清潔できれいなビニールハウスで、高い場所に植えてあるのでしゃがまなくて食べられるのはとてもうれしいことです。

もちろんおなかいっぱい食べましたが、この紅ほっぺ、ジューシーで甘さだけが際立っているのではなく、適度な酸味もあり、果肉もやわらかくとてもおいしいです。自分で美味しそうなイチゴだけを選び、おなかいっぱい食べれるイチゴ狩り、充分入園料のモトはとれるのではないのでしょうか。ゴールデンウィークぐらいまで営業しているようなので、お近くの方は是非足を運んでみたらいかかですか？

農園名：アグリウェイズ

住所：神奈川県小田原市上曾我2624

T E L : 080-3218-4115

■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6名が更新中です。

- ・所長のブログ（小田原H所長）
- ・マネージャーの部屋へ
- ・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）

・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・・・）



今年は少し物悲しげに思える桜です・・・
小田原印刷局の桜並木

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

■2011年度のマンスリーNEWS

➡	2011.03	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.02	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.01	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
➡	2010年度	2010年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2009年度	2009年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	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

