



■2011年9月のマンスリーNEWS 第86号

■コラム

■9月のアークル

朝晩は少しずつ秋の気配を感じる今日この頃、皆さんいかがお過ごしでしょうか？

7月の猛暑、8月は冷夏と猛暑が入り混じった妙な天候の中、当社としては上々の出来でした。7月が締め（7/20が当社の締め）以降、飲料業界にとってはひどい天候が続き、8月期の売上げが危ぶまれたのですが、お盆明けあたりから猛暑が復活なんとか切り抜けた8月期でした。私達の業界は7・8・9月を1つの月とし見、3ヶ月を通してどれくらいの業績だったかというのが、通常の見方となります。ということで7・8月を何とか乗り切った形なので、残り1ヶ月どれだけ頑張れるかで当社のほぼ1年が占えてしまうと言っても過言ではありません。

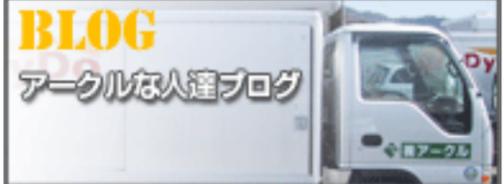


そう考えるとこの9月はとても大切な月となります。また今後の秋商戦を戦うのにも重要な月となります。なぜなら秋冬の準備が始まるからです。例年のことですが、当社は8月末あたりからホットへの切り替えが始まります。ホットへの切り替えをしながら、夏場最盛期の一月として捉えていく月となるのです。お気づきになった人も多いかもしれませんが、当社のガイドーの自販機には8/20以降から、先月のマンスリーで紹介した「花畑牧場ミルクケーキ・濃厚ミルクティー」がどんどんセットされています。これもホット切り替えの布石の一つなのです。ホットコールド両方に対応できるレトルト商材を今の時期に入れていける強みがガイドーにはあります。これはホットへの準備として非常に武器となるもので、通常初期のホット商材はコーヒーとお茶ばかりになってしまう傾向があります。またおしるこやコーンスープでは早すぎます。そこでこんな商品を持つガイドーの強みが出てくるのです。

さて先月号では当社の春夏自販機キャンペーンの結果を報告しましたが、秋冬の自販機キャンペーンの企画が決まり、9月よりスタートしました。自販機管理に関する内容は昨年とほぼ同じです。新たに加わったのが、コミュニケーション交流向上キャンペーンです。何だそれ？と思われる人が多いでしょう。これは当社の社員がいかにお客様とコミュニケーションが取れているかを重点に見るもので、

- ①挨拶ができていますか？
- ②名前を覚えられているか？
- ③お客様から見てルートマンの評価はどうか？

これら3点から評価していきます。そうです！今までは評価する人が当社の人間でしたが、それをお客様に評価してもらおうという



企画なのです。

当社は以前ダイドーのみの取り扱いということもあって、お客様との取引形態はレギュラー販売（商品を小売店に卸す）のみの活動でした。よってお客様とは今よりも多くのコミュニケーションが必要な上、自販機リース販売もしていたため、より強い営業力が必要でした。

今ではレギュラー販売も自販機リースもほとんど無くなり、フルオペ販売、無償リースが主流になったため、ルート営業マンの営業力を磨く機会が少なくなってしまったのです。今まではルートマンがそのような市場でもまれ、営業力を身に付けその人達がルートを卒業し、新規開拓営業していくといった感じが会社のあり方でした。しかし現在はそんな環境が無くなってしまいました。自販機もフルオペ販売になったことのお客様との関係も希薄になります。そんな中でいかにしてお客様とのコミュニケーション交流を上げていくかという問題がここ数年の当社の課題でもありました。

自販機というのは表面的に見れば無店舗販売と言えるものです。ましてやその自販機に商品を供給していく作業は、ある意味運送屋的なイメージのほうが大きいと思われれます。しかし、実際はかなり違います。自販機を売れるようにメンテする能力、お客様とコミュニケーションを図る能力、より効率的に自販機オペレーションをする能力など実際の実務は一般的な想像とはかけ離れたものと言っていいものなのです。

自販機が出来30年が経過した今、我々の業界は成熟市場から衰退市場にある業界です。以前は自販機が日進月歩で進化を遂げ、形状や機能を争うように進化させてきました。またその進化させた自販機を使用すると格段に売り上げが伸びたりもしました。(それで有償自販機リースも可能だったりもしたのです。)しかし今では、自販機の機能を争うこともほとんど無く、どちらかといえば価格や条件競争に明け暮れる業界となってしまいました。もちろん、有償自販機リースなどは有り得るはずもなく、条件競争も賢い商売ではなく、限度があるのもわかっているのです。最終的な差別化は自販機オペレーションの能力の高さやコミュニケーション交流の高さといったところあるのです。

これらは、会社の資本力とかブランドイメージとかの問題ではありません。人間力の問題なのです。つまり人間力を磨くことの出来る集団が今後勝ち残っていけるということになります。

そういう意味では非常に面白い時代に突入した、飲料自販機業界なのです。衰退期になってきているのは事実ですが、今回の震災を含め、過去たくさんの問題を乗り越えてきたこの飲料自販機は今後もニーズがなくなることはありません。そのニーズがなくなる限り私達はより進化したサービスを提供していかなければならない義務があると感じています。

縮小傾向+競争激化の続くなか、勝ち残っていく方法を模索し続けなければならないアークルなのです。

■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	南アルプス天然水500P	1位	爽快ビタミン500缶
2位	デミタスコーヒー	2位	ボス贅沢微糖	2位	ルーツインパクト微糖
3位	スピードアスリート500P	3位	ボスレインボーマウンテン	3位	レモン水500P
4位	BC葉の茶朝摘み450P	4位	ボス無糖ブラック	4位	ルーツクリーミーカフェアイス
5位	富士山天然水500P	5位	ボスカフェオレ	5位	桃の天然水500缶

■コラム

■ダイドーコーヒー 新製品情報

●ダイドーブレンドシリーズ



ダイドーブレンドシリーズの今冬の並びはこのようになります。春投入のゼロスペシャル、9月から投入しているラテスペシャル、最後に真っ赤なデザインのエスプレッソスペシャルを投入して完成です。

今回は自販機だけでなく、6缶パックを発売し手売りに力を入れるそうです。最近押されぎみのダイドーブレンドシリーズの巻き返しなるか？

11月からCMも入るようです。

●キリマンジャロ リニューアル ●デミタスシリーズ リニューアル



250ml 樽缶は健在です



デミタスコーヒー



デミタスグランブルー



デミタスサファイアブラック

■コラム

■震災から半年 こんな自販機が早くも登場

富士電機・冷え蔵



震災から半年が経ち、どうやら真夏の電力不足は停電も無く乗り切った感があります。自販機業界もピークカットの延長や蛍光灯の消灯など、苦勞して節電に協力したのです。ピークカット延長で「商品がぬるい」という大きなクレームはほとんど発生しませんでした。これが毎年だと思ふといささか辛いと思ふが本音です。

そこで今回の「冷え蔵」の登場です。

製造販売元の富士電機リテイルシステムによればこの「冷え蔵」は以下のようなものだそうです。

従来の自販機は、夏場ピーク時の午後1時から4時までの3時間だけの冷却運転停止設計となっているが、今回の「冷え蔵」は昼間の消費電力量を抑えるため、保温冷却効果の高い真空断熱材で自販機庫内を覆い、更に可能な限り外気の進入を防ぐよう気密性を高め保冷性を向上するとともに、夜間・早朝に集中冷却して適温ゾーンを増やし、昼間などの電力消費のピーク時間帯（13時～20時等）を冷却停止しても蓄冷効果で商品の温度が保つことができる。時間帯は設置先に応じて変更

することも可能。

ということです。・・・

自販機も保温という観点から見てまだ発展の余地があったということなのですね。またこの「冷え蔵」のすごい点は断熱効果の高い断熱材を使用したにもかかわらず、従来と同じ収容本数とセレクションを確保した点です。私達自販機を管理する側の人間にとって、効率という点から収容本数とセレクションのダウンが絶対にしてほしくない項目の一つなのです。

今後当社にもどんどん導入されてくる予定ですので、ご期待ください。

■コラム

■ 激ウマB級グルメ第43弾 コストパフォーマンスで勝負!! 静岡 島田・吉田編 (カステラ&うなぎ)

B級グルメレポート、8月号は1回お休みをしてしまいました。今月はしっかりお届けしていきますよ。

静岡、島田は2009年の5月号以来の紹介です。 (<http://www.arclu.com/report200905.html>)

●カステラ (島田・春日堂)

実は個人的に私はカステラが大好きなのです。デパ地下に行った時は必ず福砂屋の五三焼カステラを購入します。五三焼カステラの名前の由来は卵黄：卵白=5：3だそうで、焼き上げるのが非常に難しく限られた職人にしか出来ないそうです。しっとりしていてキメが細やかという表現がぴったりきます。

そんな福砂屋のカステラのに負けないのがこの春日堂のカステラです。お値段は1本1365円、五三焼きの2520円に比べたら約半額で、量もこの春日堂のカステラのが大きいのです。最初食べる前のイメージは、ローカルな菓子屋が焼いている普通のカステラをイメージしていました。しかし、実際に食べてみると、想像していたのとは大違い！なめらかで、こくがあり、それでいて上品。なんとレベルの高いカステラなんだろうと驚きました。



実はこの春日堂、カステラ自体だけでなくタイミングが良いと”カステラ切り落とし”というのに出会えるのです。個人的にはこれが一番美味しく、値段も安いので出会えればラッキーなのです。

店舗はJR島田駅から徒歩10分くらいのところにあります。何の変哲もない店構えなので、注意していないと見落としてしまうほどのたたずまいです。まさに地元密着といった感じのお店なのですが、店内に入るとやはりカステラがメインのようで、正面にカステラの見本が並べてありプライスが表示されています。

その横にはガラスのショーケースがあり、切り分けていないままのカステラが5段になって置かれていました。

お客さんが注文のたびにその大きなカステラを切り分けているようで、その都度、端っこの切り落としが出来るといいます。私が店内でカステラを購入していると、”切り落とし”目当てのおじさんが来店、「いつものある〜？」と。それが店内に無いのを知ると少し残念そうな様子でしたが私がカステラを購入するため、切り落としが出るのでうれしそうに、「味は一緒だから自分が食べるのはこれが良いよね。」と私に語りかけてきました。

ネットでもおおきな評判を呼んでいる気配もないし、店舗も派手さは全然無い。そんな店だけどじっかり地元のファンを持つ、ローカルならでの名店ではないでしょうか？



地方発送もしているようなので興味のある方はお取り寄せを試みたらいかかでしょうか？



今回も出会えました。カステラ切り落としに

店名：春日堂

住所：静岡県島田市幸町12-14

TEL:0547-36-0239

●静岡うなぎ漁業協同組合 直売所

さて今月号2つ目のB級グルメの紹介です。こちらも島田市から程近い吉田町からのレポートになります。場所的には東名吉田ICからすぐと言ったほうがわかりやすいかもしれません。

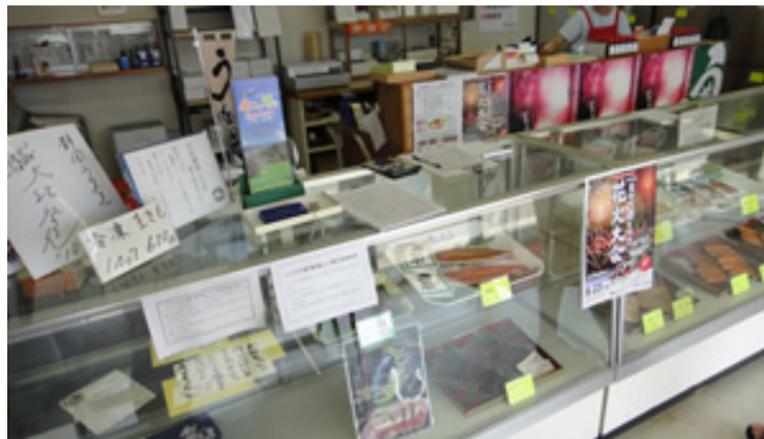
このあたりは昔から豊富な地下水を利用した養鰻がさかんな場所で、近年ではその数もだいぶ減りましたが、街道沿いには鰻屋やテイクアウトの鰻販売店が数多くあります。その中で今回紹介するのは漁業組合の直売店です。このお店はテイクアウト専門で、真空パックにした調理済みの鰻を中心に販売しています。もちろんすぐに食べられるように鰻弁当も販売しています。



今回はここでのうなぎ重弁当を買って、近くの吉田港でピクニック気分で見ながらうなぎを楽しむとやってきました。店構えはまるでテイクアウトの弁当屋さんで、店だけ見るとあまり期待できないような印象を与えます。店内に入ると、完全なテイクアウト専門といった感じで、安っぽいショーケースに食品サンプルの蒲焼が展示してあるだけです。たぶんお土産的需要が多いのかもしれませんが。この場でクール宅急便発送するお客さんのために、宅急便の用紙がテーブルに置かれていました。

このあたりのうなぎは関東の調理法とは少し異なるようで、よく蒸してふっくらというより、うなぎそのものの旨さを味わうといった感じかもしれません。そういう意味ではややあっさり目です。しかし臭みなどは一切無く、調理済みうなぎとしてはかなりいけると思いました。

正直今回はB級グルメに載せるかどうかは、食べるまで決めていませんでした。しかし価格と味からみるとコストパフォーマンス的には高いと判断しての掲載です。



弁当の値段は上が1300円（1匹まるまる）、並が950円（3/4匹）です。

ちなみにお持ち帰りは大きき順に横綱・特上・特とありそれぞれ1300円・980円・880円です。今回これも購入。家に帰りレンジでチンして、トースターで少し暖め、ご飯の上へ。家で専門店の味がよみがえりがます。

こちらも発送しているので、興味のある方は取り寄せてみたらいかが？



店名
静岡うなぎ漁業組合 直売
所

住所
榛原郡吉田町186-20

TEL
0548-32-1026

■コラム

■なぜこれは健康にいいのか？

自律神経が人生を決める 小林弘幸著

最近、私の回りでは体調を崩し入院する方や他界される方がなんとなく多い気がします。もちろん自分も年をとり、交友関係のある人も高齢になってきたという理由もあるかもしれませんが。

そうすると、日々活動する中で健康であることの大切さを意識させられます。今月号では今までにはなかった切り口の健康本を紹介したいと思います。

この本は今までにはなかった「自律神経」に注目した本です。私自身、自律神経って聞いたことはあるけどどういものかわかりませんでした。興味津々で読み進めていきます。この本の冒頭はこのように始まります。

病気になんかなりたくない。

誰もがそう思っています。

でも実際には、病気になりやすい人となりにくい人がいます。

この違いはいったい何によるのでしょうか。

これは医者になってからというものの、長い間ずっと私の心の中を占めてきた「問い」の一つです。

大学病院で臨床医として勤務しながらも、大学院で研究を続けてきたいちばんの理由は、人はどうして病気になるのかということに突きとめたかったからです。

その答えが、なんとなくですが、自分なりにつかめてきたといったら、信じてもらえるでしょうか。

結論から申し上げますと、私の注目しているのは、「自律神経」と呼ばれるものです。

自律神経とは内臓や血管の機能をコントロールする神経のことで、交感神経と副交感神経に大別されます。

その交感神経と副交感神経のバランスをじょうずにコントロールできるようになれば病気になりにくくなるということなのです。そしてじょうずにコントロールする方法は「ゆっくり」を意識することだそうです。

ゆっくり呼吸、ゆっくり動き、ゆっくり生きる。

本の内容も非常に興味深い内容になっています。例えば・・・

- 郷ひろみの若さは副交感神経で説明できる
 - ジョギングよりウォーキングのほうが健康効果は断然高い
 - キムヨナの金メダルの理由は副交感神経の働きにある
 - 運動するなら、朝と夜、どっちがいいか？
 - 食事を抜いてもダイエットに成功しない理由
 - ラブレターは夜書くとうまくいかない
 - 怒りの80%はただの自己満足にすぎない
 - 自律神経をコントロールできれば、人生もコントロールできる
- etc.....



■コラム

■ アークルの人達ブログ見てね!

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所長)
- ・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・・・)



富山

「おわら風の盆」に行ってきました。レポートは来月号で・・・

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願ひします。

■2011年度のマンスリーNEWS

➡	2011.08	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.07	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.06	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.05	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.04	アークル	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

