



■2012年1月のマンスリーNEWS 第90号

■コラム

■1月のアークル

新年のご挨拶を申し上げます

(株)アークル 社員一同

6年目に突入した狛龍シリーズ。過去5年全て京都のお寺や神社で撮影しています。今年も京都伏見稲荷の中にある、神宝神社の狛龍です。

つまり毎年12月には京都を訪問しているということになります。いつもは、12月の京都は紅葉が終わりひっそりしている雰囲気ですが、今年はいつもと様子が違います。暖冬のため紅葉が遅れ、12月でも十分紅葉が楽しめたのです。そのぶん観光客も多く、にぎわっている京都でした。

さてこの神宝神社は、伏見稲荷の中にあります。千本鳥居をくぐって奥社奉拝所というところまで行き、そこから脇道にそれて2~3分登ったところに、この神社はひっそりとたたずんでいます。



由緒書きによると、天照大御神を主祭神として、稲荷大神を配祀され、日本最古の神器「十種(とくさ)の神宝」を奉安しているそうで、その授与品のなかに「十種神宝のお守」というものがあり、大極と小極を表わす二つの鏡、破邪顕正の勇気をあらわす一つの剣、邪気を払い英知導き魂を整える四つの玉、天地と宇宙並びに人体を浄めて神人一致への作用を結ぶ働きの三つの比礼(古代の襟巻き)の印からなる神秘なお守ということなのです。「死れる人もかへりて生きなむ」との秘文(ひふみ) 祝詞を奏上し、病める者への加持祈祷、魂を鎮め再生を祈る鎮魂に、崇敬者よりの篤い信仰があるそうです。

拝殿前の向かって右に天龍、左に地龍が建てられ、本殿向かって左に摂社「龍頭社(りゅうずしや)」があり、龍頭大神が祀られています。山の地主神といわれ、かぐや姫(竹鳥物語)にも由来するご祭神とも記されています。

「龍の顎(あご)に五色に光る玉あり、それをとって給へ」と、なよ竹のかぐや姫は、大伴の大納言に龍の玉を希望したそうです。



■1月のアークル

さて2012年の幕開けです。今年はどんな年になるのでしょうか？

私達飲料業界は、どちらかというところ景気には左右されにくい業界です。ただし自動販売機に限って言えば、地域密着型のビジネスなので、局地的に過疎化や人口減少などの問題はもろに影響を受けます。例えば、地方で営業されている私達自販機オペレーターは自販機一台あたりの売り上げの減少が止まらないそうです。

今、このビジネスは自販機オペレーター自身だけでは出来ないビジネスで、飲料メーカーとの協力で成立するビジネスになっています。しかし飲料メーカーも自販機に投資をするのに、その投資効率を考えるとどうしても、一台当りの売り上げが高い場所に投資したいと考えます。その結果どうしても自販機投入が首都圏に絞られてきているのです。地方は都会から回ってきた中古を使うなんてこともあるようです。

そういう意味では神奈川県は地方の市場よりも恵まれている市場です。つまり私達は良い市場の中でビジネスをしているのだから、その結果を出すべきであって、この経済環境に甘えてはならないということになります。

飲料メーカーにとって自販機は売り上げの約4割を占める大切な販路です。つまり自販機に力を注ぐことは売り上げをあげる為には、避けて通れないのです。しかし、市場が飽和してくると、思うように自販機投資に見合う売り上げが取れないなんてことがよくあるのです。もちろん少子高齢化の影響もありますが、自販機台数が多すぎるという問題点もあります。自販機は以前、設置してから1年後ぐらいから売り上げが上がり、その後はそれほど下がらないのが常識でしたが、近年では設置したときが最高の売り上げで年を追うごとに売り上げが下がっていくというのが常識のようになってきています。飽和市場になっている証拠です。

ただし、飲料メーカーもこれはビジネスであって我々のための慈善事業ではないのです。私達はメーカーに対しても投資に見合う結果を出さなければ相手してもらえなくなるのです。

私達のやることは単純明快です。1本でも多く売れる自販機ロケーションを出来るだけたくさん獲得することです。もちろん利益を出しながらですが。

私達アークルは3年前から自販機市場開拓において新たなチャレンジをしてきました。このチャレンジはだれもやっていなかったのもあり、ある程度成功を収めました。しかし昨年はこの施策がじょじょに市場に通用しなくなってきました。実は通用しなくなるっていうことは、始めるときからある程度想像がついていました。

そこで私達は今年からまた新たな試みを行います。成功するかどうかはわかりませんが、新たな試みにチャレンジしない者は衰退という結果が待ち受けているのです。

最近特に感じることですが近年、市場に変化がやたら早いです。競争が激化しているのもありますが、消費者が求めるものも進化しています。それに答えられない企業は・・・？そう考えると怖くなります。一瞬たりとも立ち止まることが許されない気がします。

アークルは昨年は自販機純増目標もおかげさまで達成することができました。しかしその新規分の売り上げは一昨年に比べだいぶ低下しました。もちろん既存売り上げも下がっていますので、新規設置分の売り上げでその分をカバーし、さらに売り上げ増分もカバーしなければならないのです。

今年も昨年以上の自販機純増計画があります。その計画を達成しなければなりません、その分人材育成も必要になってきます。今年は営業メンバーも数名増えさらに、市場開拓には力を入れていく予定です。

新しいチャレンジはその他に2つ掲げまし



た。すべて私達がやったことの無いことばかりです。たぶん一筋縄ではいかないのは容易に想像できますが、しっかりこなしていかなければなりません。新しいことにチャレンジするのは、今までに無い経験を積ましてくれるので人を育ててくれます。失敗ばかりを恐れてチャレンジを怠ってはならないと考えています。

新しいチャレンジと言っても、あくまでも自販機オペレーターの範疇です。しかし仕事というのは面白いもので、何十年も同じ商売してきながらも新たにチャレンジすることが出てくるのですから、商売探求はつきることがないのである。



自販機オペレーターは市場開拓も大切ですが、自販機フォローが一番大切なことも忘れてはなりません。昨年秋のルートマンキャンペーンは「売れる自販機作り」以外に、お客様に顔と名前を覚えてもらうキャンペーンを行いました。そのチェックを12月に当社の違う担当者がお客様の所へ伺い、いろいろお話を聞いたところ、とても好評価をいただいたようでした。皆様本当にありがとうございました。

ただ、自販機フォローの部分でまだまだ至らないのが売り切れの撲滅です。以前は売り切れをなくすことだけに注視して、魅力のある自販機（バラエティーに富んだ）作りを怠ってしまいました。今後は魅力のある商品がたくさん入った自販機でありながら、売り切れを極力なくすことをやっつけていかなければならないと、痛感しています。そういう意味では我々もまだまだです。

昨年秋のルートマンキャンペーンの結果が1月13日に新年会の席で発表されました。その詳細は来月号でお知らせします。

課題多き、当社ですが今後も皆様よろしくお願ひします。精進していきます。

■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	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	ルツリアルスピリット
3位	ダイドーブレンドスペシャル	3位	ボスカフェオレ	3位	ルツクリーミーカフェ
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	ホット伊右衛門275ボトル	5位	ルツインパクトデミタス

■コラム

■フィリピンへ子供図書館を建築



私の所属しているクラブで、今回はフィリピンの恵まれない子供達へ図書館を建築するプロジェクトに参加しました。前からこのマンスリーでたびたび紹介してきましたが、今まではタイへ消防車を寄付するという国際貢献をおこなってきましたが、今回は「フィリピンへの子供達への貢献をする」プロジェクトとなったのです。実はこのプロジェクト、私達が独自におこなっているものではなく、あるフィリピン在住の日本人が前から地域の子供達のためにボランティア活動をしている一環のもので、その中に子供図書館建築プロジェクトがあり、それを我々がサポートした

のです。

場所はマニラから車で約3時間のアンヘレスという街があります。さらにそこから20～30分郊外に行った、パンダンというところが今回の場所です。ここは広い道から細い曲がりくねった住宅街の奥にひっそりとたたずんでいる場所で、生活は貧しく決して豊かではないことが一目瞭然でわかる雰囲気です。しかし極貧のスラム街に比べればはるかにましだと感じます。そこで現地の子供達をサポートしているのは、石橋さんと言って静岡の伊東出身の方で68歳とお聞きしました。石橋さんは奥様が既に他界され、子供達独立され、ここフィリピンで第2の人生を歩んでおられます。優しそうな現地の家族に囲まれ勢力的に活動おられます。

今回彼の優しそうな笑顔とふるまいは、彼の優しい人間性をすぐに理解することができました。そんな人のプロジェクトに参加できてよかったと、今回は最初からそう思えたのです。

そして私はなぜ彼がここまで現地の子供達をサポートしようと考えたのか、そのことに大変興味があったのです。それは後述することにして、今回のレポートをしていきましょう。

今回完成した図書館は「子供図書館パガサ」と言います。建築費が安いといっても日本円で150万円以上かかったようで、しっかりとした品の良い図書館です。私達はその建築費の一部を負担させていただきました。そしてこの図書館の落成式に我々が呼ばれたというわけなのです。

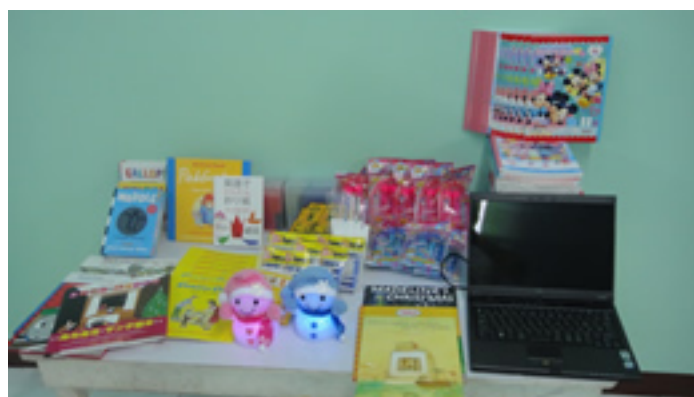
図書館の壁にはペンキで以下のように書かれています。通常日本であれば銅版プレートを利用して貼り付けるのですが、こちらでは銅版プレートが盗まれてしまう恐れがあるということで直接壁にペンキが書かれました。



落成式は入り口のテープカット、牧師さんの歌・話、そして私達の挨拶紹介とおこなっていきました。式の参加メンバーは子供達10人ぐらいだったので形式ばらずアットホームな雰囲気で進みました。



壁にはドラえもんも描かれていました



ノートや本、中古パソコンを寄贈しました

左の写真を見てください。落成式をしていると外がどんどん騒がしくなっていきます。入り口の扉を開けるとなんと150人近い子供達が集まってきているではありませんか。そうです、この後は近所の子供達みんなでクリスマスパーティーが開かれるのです。もちろん主催は石橋さんです。近所の公民館みたいなところ（ちなみに現地の人はこちらをリゾートと呼んでいました）で徒歩で移動、現地の人の手作りの飾りやお世辞にも贅沢とは言えませんが暖かさを感じる現地料理で私達をもてなしてくれたのです。

子供達も次から次へとダンスや歌を披露してくれ楽しいひと時

です。貧しいけれど純粋な子供達の笑顔や目の輝きを見ていると、なんだか人のつながりが希薄になっている日本と比較している自分がいました。たしかに日本は経済的に豊かでモノはありふれています。この子供達は私達もってきた絵本や中古パソコンに目を輝かせながら喜びを表現します。また無邪気に遊んでいる姿を見ると、日本は本当に幸せなのだろうか？なんてふと思ってしまいました。

この辺りの子供達の約1割は学校に行けないそうです。また学校に行けても毎日行ける子供は少ないそうです。親が日雇いなどの仕事しかないので、仕事にありつけないときは自分たちがゴミなどを拾って家計を助けるそうなのです。



石橋さんは有望そうな子供達20人くらいに学費も援助してやっているそうです。それも細かく手渡しであげないと使ってしまうので、渡す方法も考えてやらなければならないそうです。

今回の貢献は、ダイレクトに効率よくお金を使うことができたような気がします。通常国際貢献を行うと、必ず現地の仲介が入ります。これは政府のODAとよく似ていて、お金が仲介者が入ることで、他に使われしまっているケースが多いのです。そういう意味では、今回は仲介が入らないので、有効的にお金が使われました。

さて石橋さんに興味がある私はいろいろ彼に質問を試みました。



「石橋さんなんでフィリピンなんですか？」

僕はね、若いころからアジアのあちこちへ行ってたんだ。彼らの貧しさをこの目で見てなんとか貢献ができないものか？という思いは昔からあったんだよね。それから正直に言うと、結構遊んでいたのも事実で、その償いっていうのもあるかな（笑）

「なんでパンダンなんですか？貧しい地域は他にもあるんじゃないですか？」

そりゃ、今の奥さんがこの人だからだよ。

「フィリピン人って日本人と結婚すると一族で頼ってくると聞いたんだけど、普通そうになると貢献なんてことはできないんじゃないの？」

僕はラッキーでね、今の奥さんが親戚からのそのような要望を一切ガードしてくれるんだ。彼らは自ら働いて自立しようと思わないのは事実だね。

「フィリピン人って人間性や社会性で日本人には理解できないところがたくさんあると思うんだけど、石橋さんはその辺はどうなんですか？」

僕はそんなイヤな部分も含めてフィリピンが好きになっちゃったんだ。だからずーとここにいるつもり。

「子供服や絵本など余っているのがあるんだけど、こちらに送ってもいいですか？」

もちろん、大歓迎だよ。知り合いにも声をかけてね。

本当に優しくそうな石橋さん、彼の人間的暖かみが伝わってきます。今後も継続的にサポートできたらいいなと感じた旅でした。



静岡出身のH君。ここ3年間くらい不定期ですが、当社でアルバイトしてくれていました。今年の4月に無事大学卒業も決まり、就職となるのですが、彼の場合は少し違います。その話を今月号では少ししたいと思います。

彼は私の甥っ子になります。くそがつくほど真面目な性格で、頑固一徹といったところもあるようです。アルバイト期間は私の家に寝泊まりをして当社のアルバイトをしてくれました。また大学が八王子ということもあり、そこでは居酒屋の調理担当のアルバイトもしていたようです。

彼とは私と一緒に過ごす時間が多かったせいか、世の中のことについていろいろ話しをするようになりました。社会情勢のことはもちろん、お金のこと、人生のことなどいろいろなことを話しました。またスリランカ旅行にも一緒に行き、スリランカの銀行や証券会社、大学なども見学したりしました。その中で大学生では会うことの出来ないたくさんの人と出会いました。これらのことは良いのか悪いのか良くわかりませんが、彼の中で”大学卒業→就職”といった普通の道ではない選択肢もあるということの認識が芽生えたようです。

3年生になると「僕は経営者になりたい」と口にするようになってきました。「何をやるの?」「まだわからない。」そんな状態で4年生になり、いよいよ就職活動です。いくつかの企業を受け、ようやく静岡では有名なS銀行に決まったのです。しかし、彼はどうやら本当に就職はするつもりがなかったようで、それを蹴ったのです。母親以外の親族は激怒。「なぜ?」「お前はバカじゃないか!」このころには彼の中で“居酒屋で独立する”という目標が決まっていたのです。そしてこのS銀行の就職を蹴ったということが彼の中では、独立を決定付けたかもしれません。

私のところにも相談に来て、「居酒屋で独立したい」「居酒屋で独立するのはいいけど、大手で勉強してからでも遅くないんじゃない?」「バイトで十分経験は積みました」「みんなの反対があってもどうしてもやるのか?」「やります」、こんな会話だったと思います。「OK、やるんだったら応援する」「まずは一番大切なこと、最初の投下資金を出来るだけ抑えること、そして自己資金の中でやること」これをアドバイスしました。ちなみに、彼はこの3年間でかなり貯金をしていました。「そして、失敗したと思ったら潔く負けを認める勇気を持つ」ということ。

それからの彼は物件探し、内装工事、什器備品などを格安でやるための努力を随分したようです。「お店なんて普通に金をかけてやるのは誰でも出来る。金をかけないでやる努力があなたには大切なんだ」とアドバイスをしました。什器備品は閉めた店舗を自ら捜してきて、直接ただ同然でもらってきていました。料理も事前に作ってもらいいろいろ相談に乗りました。人気店のメニューを参考して試行錯誤もかさねていました。

このようにして、彼は普通の大学生が出来ない経験をたくさんしていきます。

そんな中こんなエピソードもありました。店舗の中古厨房機器を捜しているとき、いろいろな業者を見ているうちに中古厨房機器業者って面白いビジネスなんて思ったりもしたようです。つまりいろいろな経験から、人は社会を学んでいくということなのです。もちろん就職しても社会勉強は出来ますが、自分自身リスクを負って行動しているので真剣度合いが違います。

親族の反対の中、彼の絶大な協力者が母親です。自分自身仕事を持っていますが、手があいている時は、手伝ってくれているようです。彼にとってはとても心強い存在ではないかと思います。

私自身はこのチャレンジは最初反対でした。なんで最初から負ける可能性の高いチャレンジをするのか?しかし、次第に気持ちが変わってきました。通常の間違った考え方であれば、就職をして社会経験を積んでノウハウを取得して、起業のチャレンジというのが定石です。私もこのやり方が一番いいと今でも思っています。しかし、このチャレンジがもし失敗に終わっても、彼の人生にとっては大きな糧になるのは間違いないことです。そういう意味では“成功するとかしないとかという考え方”のチャレンジではなく、人生の経験を積んで将来に備えるという考え方ならどうだろう?と思ったのです。(ちなみに、彼の場合誰が反対しようと必ずやるでしょうが・・・)



そんなこんなあり、いよいよ彼の居酒屋が12/8にオープンをしました。もちろん派手な宣伝広告をするわけでもなく、大きな看板を出すわけでもなくひっそりとオープンしたといった感じでしょうか。つまり最初の店のお客さんは、ほとんどが知り合いといった感じです。

オープン当日、2人しかいないアルバイトの1人が辞めつまずき、それから一人で厨房をまわしています。

年末に、訪問してみると、12月ということもあって、お客さんも20人前後おり、1人厨房でてんてこ舞いの様子でした。

聞くとところによると、朝方の4時過ぎまで営業しているようで、閉店後の飲み屋さんに従事している人などをうまく取り込んでいる様子でした。

さて今後どうなっていくのでしょうか？

弱冠21歳の若者が、勇気を持って小さな船で大海原に飛び出していきました。

あたたかく見守ってあげたいと思います。



もし皆様、興味があれば飲みにいきませんか？

場所は掛川駅の直ぐ近く。「**居酒屋まる九**」と言います。

■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7名が更新中です。

- ・小田原営業所所長日記
- ・チーフの日記
- ・販促課小田原日記
- ・販促課マネージャーの日記
- ・海老名の所長ブログ
- ・開発道
- ・海老名営業所ルート営業日記



正月休みを利用して約10年ぶりにロスに行ってきました。来月号ではグルメリポートなどをしたいと思います。乞うご期待!!

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

2011.12 アークル マンスリーNEWS

➡	2011.11	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.10	アークル	マンスリーNEWS
➡	2011.09	アークル	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

