



■2013年2月のマンスリーNEWS 第103号

■コラム

■2月のアークル



早いもので、新年を迎えたと思ったらもう1ヶ月が経ってしまい2月に入ってしまいました。

今年の冬は例年に比べやたら寒く感じました。年齢のせいでしょうか？皆さんはいかがお過ごしですか？

また、1月の終わりごろから鼻がむムズムズしてきてます。いよいよ「花粉」が来たなの合図と感じました。昨年花粉症は比較的楽だったと記憶しているのですが、今年は「全国的に多く飛散する」とか。ピークが3月から4月と考えると先が長く憂鬱な気分になります。確か去年は耳鼻科で「鼻に直接噴霧するタイプのステロイド剤」を処方してもらい、鼻づまりも鼻水もない楽な春を過ごすことができました。はたして今年はその薬で乗り切れるか・・・？心配です。

さて当社の先月期はひどい結果となってしまいました。もともと稼働日数が1日少ない上に、雪の影響（特に海老名（営））を受け、2日分くらいの売上が足りなかった感じでした。

またこの時期は冬物の商品調整に入る時期となります。しるこやコーンスープなどのホット専用レトルト商材が1月の初旬から絞っていきます。この調整も非常に難しく、まだ寒くて売れるからと通常に商品を引張ると2月の後半からピタッと売れ行きが止まり不良在庫化するのです。また商品劣化や賞味期限の問題も出てきて、早めの対応が重要なのです。つまりこのような商品はルート内で売れない自販機から売れる自販機への移動が必要となります。つまりホットレトルト商材が遅くまで残る自販機は、その商品が売れる自販機だけとなっていくわけです。

2月はちょうどこのように商品を絞り込んでいく時期で、3月は春商材をセットしていく時期ということになりますが、どちらも1年のうちで一番飲料が売れない時期に変わりはありませんので、一番苦しい時期となるのです。

さて、今月号では、当社が大きな転換点に立たされている事で書いておきたいと思います。

現在私達自販機オペレーターは今大問題をかかえています。それは来年4月に始まる消費税増税です。この大きな問題点は自販機では消費税アップ分が価格転嫁できないところにあるのです。コンビニやスーパーなどでは価格転嫁は問題はありません。しかし自販機は円単位の決済ができないので、税込み価格が124円では常識的に考えて120円維持ということなるのです。

飲料メーカーはオペレーターに対してそのまま消費税アップで納品し、オペレーターは販売価格の売上からさらに消費税アップ分を負担するということになれば、仕入れと売上のダブルパンチということになります。具体的には120円商品で約5円負担という計算になります。通常自販機オペレーターは純利益で1本4～5円とされています。つまりこの



消費税アップで利益がふっとぶということになります。

実はこの問題について真剣に対応しなければなら
ない時期が来ているのにもかかわらず、同業他社か
らはあまり危機感が感じられないのです。皆さん
「どうにかなる」と思っているのでしょうか。

この問題は我々オペレーターだけの問題ではありません。飲料メーカーにとっても大きな問題です。
販売価格が変えれない状況で、オペレーターや卸先にそのまま消費税を転化できるのでしょうか？ま
た、ダイドーのように飲料の売上の9割を自販機に占めている場合、より深刻な問題といえます。問題は
自販機だけではありません。小売市場は相変わらずのデフレ状態で価格競争をしていますので、内税表示
の今、消費税アップ分をそのまま小売価格に転嫁し、消費者に受け入れられるかという問題もありま
す。

そう考えると、昨年コカコーラのボトラー4社統合はこの準備ではないかと考えられます。つまり会社
をより効率化して今のうちに競争力をつけておこうという意図です。

今後市場で起こりうることとしては、100円の廉価販売自販機の減少や自販機ロケ獲得のためのばらま
きの減少、そして不採算自販機の撤去などが考えられます。そう考えると自販機市場もまともになると
いうことで、そういう意味では良い方向に向うのではないかと思います。良く考えてみたら自販機はあ
まりの競争激化のために、考えられない条件が飛び交っているのが現実です。いつまでも続かないと皆
が思っているのですが、体力のある飲料メーカーに後押し押される形で続いて いるのが現状です。また
飲料各社の営業は自販機ロケ獲得に必死になる余り、売れないロケーションに好条件を出してしまい、
不採算ロケを作ってしまうという負の連鎖に陥っているのです。不採算ロケは飲料メーカーにとっても
自販機オペレー ターにとっても、ババ抜きのパバのような存在になっています。

例えば不採算という理由で自販機が撤去された後に違うメーカーがまた再設置すると言う光景は本当
によく見ます。

日本の飲料自販機は外国人からみるととてもクール（かっこいい・素敵）な存在です。YOU TUBEな
どでは日本の自販機のすごさがよく話題になっています。「いつでもどこでも手軽にバラエティーに富
んだ飲料が飲める。寒いに冬には暖かい飲料も飲むことが出来る。しゃべる自販機がある。ルーレット
がついていて当たるともう一本もらえる。」などまさに外国人にとってはアメージングなものなので
す。

私は自販機は日本の文化だと思っています。他国ではこんなふうに進化した自販機はありませんし、
ましてやアウトに自販機を置ける状態でもないのです。

こんな日本の素晴らしい自販機文化が今ピンチになっているのです。自販機の大きなピンチは過去2回
ありました。1回は路上はみだし設置の時、そして2回目は一昨年震災時の石原都知事の自販機不要
論、そして今回の消費税増税です。私は今回が今までで一番嫌な感じがします。飲料自販機は飲料メーカ
ーの営業ツールとして積極的に推し進めているから成立している事業で、そのツールは儲からないと各
社が判断すれば自販機は一気に廃れてしまいます。そうならないためにも、自販機オペレーターも自ら
このピンチを乗り越える努力が必要とされている時期にさしかかったのです。

このような大きな問題を直前に控え、当社としては営業方針を大きく転換する決断をしました。もち
ろん消費税は再来年の9月には10%となり、その時は小売価格は上がると予想されますが、それまでの1
年半それぞれの企業の対応力が問われそうです。

■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	新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	新ブレンド微糖	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	Nデミタスコーヒー	3位	ボスカフェオレ	3位	クリーミーカフェHOT

4位	B C 葉の茶朝摘み 2 9 0	4位	ボス無糖ブラック	4位	ルーツインパクトデミタス
5位	M コーヒー樽	5位	ホット伊右衛門275ボトル	5位	爽快ビタミ 5 0 0 缶

■コラム

■今年の経済は？

楽天証券・新春講演会

1月13日、楽天証券主催の「[新春講演会2013](#)」に行ってきました。講演者は5人、朝から夕方までびっしりのスケジュールでしたが、しっかり全ての講演者の話を聞いてきました。その中で今回は先頃、政府の産業競争力会議のメンバーにも選ばれた、竹中平蔵氏の話を紹介したいと思います。

竹中平蔵氏の話というと、経済の話はもとより政治の話というイメージもある中、今回は証券会社主催の講演会だったので、政治の話はほんちよつとで、中心はやはり今後の政府の経済運営についてでした。

さて冒頭は去年の経済について振り返ります。去年の経済的な大きな出来事は以下の3つ。

1、8月、ギリシアを発端とするユーロ危機に対してECB（ヨーロッパ中央銀行）は無制限に国債を買い支えることを表明したこと。

2、第2期オバマ政権スタート。中国に対しての政策が太陽政策から北風政策に変わった。5～7年後、アメリカはシェールガス革命によってエネルギー大国になり、サウジアラビアを凌ぐといわれるようになったこと。

3、中国で新しいリーダー習近平が誕生したこと。習近平は太子堂（共産党ファミリー）のエリート出身で、今後の意思決定が今まで以上に不透明になると言われていること。

日本の経済については振り返りは以下の通り

2007年第一次安倍内閣の時の日経平均は18000円で、それから比べると今は約4割下落している。そういう事から見るといまだ日本の株価は異常値であると言ってもよい。同様にアメリカ・ヨーロッパの株価を見てみると、どちらともほとんど同様の価格で推移している。なぜそうなってしまったのだろうか？それは、ここ10年政府のマクロ経済運営がガタガタだったからに他ならない。例えば円はここ10年で対ドルに対しては40％上がり、ウォンにいたっては60％も上昇している。またモラトリアム法（中小企業金融円滑化法）なる常識では考えられない法律を制定したことなど、経済政策を間違えると、とんでもないことになるということが証明された。

このような背景から考えると投資家にとって日本は大きなチャンスがあるといえる！

今後の日本についてアベノミクスの3本の矢は①デフレ克服（金融政策）②財政政策（公共事業・財政健全化プラン）③成長戦略ということになる。①については金融緩和をと言っただけで、株高・円安になってる。②の財政政策については、公共事業をやるだけでなく、規制緩和をして公共サービスを民間に任せるようなプランが必要であると。③については何もする必要がないと。政府が成長戦略を考えること自体間違っていて、政府のやることは戦略的な規制緩和と税制改革で、成長戦略をするのは民間の優秀な起業家がすればいいことである。

安倍政権に求められるのはまずはアーリースモールサクセスで、人々の期待をつなぎとめることだ。そうすることによって景気は好転してくと思われる。なぜなら景気は「空気の景色」「人の期待値」というぐらい実体のないものだから。また今後日本が強化しなければならないのは教育。具体的には英語力の強化。イノベーションを起こせる人材の発掘。



だいたい以上のような講演内容でした。安倍政権のデフレ克服に対する決意は並々ならぬものがあると感じました。しかし、円安・インフレは物価を上げることなので、消費者にとってはあまりうれしくないことなのですが、 そんなことより輸出を中心とするメーカーの業績がよくなったほうが、多少 の物価高よりも景気浮揚するっていうわけです。

ただ心配なのは、日本の借金（国債）です。お金を印刷して円安にするということは、国債の基準価格も下がるということで、それによって金利も上がり、ただでさえ国債の返済を国債でまかなっている今、金利上昇はやばいのではないかと感じてしまいます。

また、税制も心配です。先頃富裕層の所得税アップと相続税アップの記事が載っていましたが、これは大きな間違いです。これは「お金持ちにはもっと課税すべきだ」という発想からくるもので、資本主義社会にもかかわらず、「努力して成功した人を尊敬し称えられない国家は社会主義と同じで衰退するしかない」と思うのです。「自分達ばかりいい 思いをしやがって」「高額所得者には増税しろ」「収入の多い人には給付を減らせ」というような嫉妬根性は絶対にダメです。財政面でも同じです。「金持ち優遇」「弱者切捨て」という政治家がいますが、それはむしろ逆で、例えば弱者を救うにはその財源が必要です。

その財源をもたらししてくれるのは誰かということ「稼いでいる人」なのです。極端かもしれませんが、私の意見としては法人税を20%まで下げ、アジアの成長センターの座をシンガポールや香港から奪う。そして高額所得者の所得税も20%まで下げる。そうやって金持ちに日本に来てもらいやすい土壌をつくる。そしてその分消費税を上げる。（例えば22%くらいに）もちろんTPPは参加してできるだけ自由貿易にしていく。残念ながら富の源泉を作るのは稼いでいる人達だということを我々は認識すべきだと思います。

また日本が成長の波に乘れなくて困るのは経済的に弱い人達だということも認識しなければならないと思うのですが・・・。

■コラム

■イタリアフィレンツェ旅行記

お正月の休みを利用して初のイタリアに行ってきました。もちろん初のヨーロッパ旅行です。

実はイタリアは長年ずーと行ってみたい国の一つで、20年前結婚したての時、飛行機のチケットまで購入して、行けなかった思い出があります。今回は結婚20年の節目ということもあり、夫婦で20年前行けなかったイタリアに是非なんとか行こうということで、夏から計画を立て実現したのでした。



せっかくいくなら、じっくり見たいということで、メインをフィレンツェにし、ただヴェニスだけは行ってみたいということで、「フィレンツェ・ヴェニスの旅」ということになりました。（ローマ・ミラノまでいれると1週間の旅では不可能と思われます。）

今回の目的はこんな感じです。

・ユーロ安を利用してフィレンツェ郊外のアウトレットでお買い物（残念ながら安倍政権誕生でユーロ安終了）

・ミケランジェロ広場からフィレンツェの街を見学（フィレンツェの街自体が世界遺産になっている）

・トスカーナを回り素敵な中世の街並みを堪能し、ファームレストランで生ハム・サラミ・ワインを堪能する。

・ピサの斜塔の前で写真を撮る。そして斜塔に登る。

・ボッテチェリの「ヴィーナスの誕生」を見る

・うまいピザとパスタを堪能する

・ヴェニスに行く

●フィレンツェ旅行記



アウトレットモール「THE MALL」

まずはアウトレットです。何ヶ所があるようですが有名なのが「THE MALL」。フィレンツェ市内からバスで約1時間のところにあります。中央駅隣のSITA社のバスターミナルから1時間おきに出発しています。私が行ったのは年末、シーズン真っ只中ということもありバス乗車は大行列、店はレジに大行列。アジア系のお客さんが特に元気でした。（韓国人が一番多かったかな）

トスカーナは短い日程の中、効率的に見るには現地のローカルツアーに参加するのが良いと判断し、事前にネットから予約をしておきました。日本人相手のローカルツアーは内容の割に値段が高く、英語圏のお客を対象にした、**The best of Tuscany tour** というローカルツアーに参加しました。これが大正解！。シエナ・サンジミニャーノ・ピサの3都市を回りながら、ファームレストランのランチ付きという濃い内容で120ユーロ。ピサの斜塔を登る場合は20ユーロの追加料金が必要です。

このツアーは英語オンリーのツアーですが、集合時間とミーティングポイントだけ把握しておけば、困ることはありません。

ランチは素晴らしい景色の中で、トスカーナ産のワインや生ハム、パスタなどたっぷり食することができます。またこのランチタイムは参加しているツアー客同士仲良くなれるチャンスでもあります。積極的に話しかけて、仲良くなれば国際交流にもなります。

このツアーの最後（夕方）ピサの街に行きます。天気とタイミングがよければ、ピサの斜塔の上から夕日によって鮮やかなオレンジ色に照らされる、ピサの街を眺めることが出来ます。（今回、見事斜塔の上から夕日が沈むシーンをこの目の収めることが出来ました。）

フィレンツェに行った時は **このツアー** お勧めです。



トスカーナ

さてイタリアに行ってははずせないのが芸術鑑賞です。個人的にルネッサンス時代の芸術はあまり興味がないのですが、ダヴィンチとボッテチェリ、ミケランジェロといった有名どころは知っています（皆さんも同じですね）。

そこで今回は必ずチェックしようと思ったのがボッテチェリの「**ビーナスの誕生**」と「**春**」です。展示されているのはウッフィツィ美術館。

フィレンツェも3日目となり残された時間はわずかとなりました。残された時間を有効にと思い、3日目は美術館めぐりと決めていました。朝9時半ごろにウッフイツィ美術館に着き、さあと見るぞと思っていた気持ちがかがっくりとした気持ちに変わったのです。なんと美術館前は大行列が出来ていたのです。イタリアでは人気の美術館は行列が出来、1時間待ちなんていうのはざらにあるのです。それでも、せっかく来たのだからと思い列に並びました。しばらくして、実は行列は予約した人達の列であることがわかったのです。つまり行列には2つあり、予約済みの人達の列と、その日のチケットを買い求める人達の列があるという事だったのです。

この時点でやる気が一気にうせ、列を離れました。「**どこもこんなにひどい行列なのか？、ここはディズニーランド？**」なんて思い、ウィフィツィ美術館の隣の宮殿に何気なく入って行きました。この宮殿はヴォッキオ宮と言い、「500人広間」と言う共和制時代に市民会議が開かれた有名な広間を持つ、フィレンツェの要チェックポイントでした。その後、グルメ探訪やミケランジェロ広場など街歩きをし、時間も夕方6時を回った時です。ちょうどウィフィツィ美術館に戻ってきたのです。何気に行列を確認したところ、なんと行列はなくなっているではありませんか。終了時間が7時だから1時間はゆっくり見れそう、ということで早速チケット購入すんなりウィフィツィ美術館に入ることが出来たのです。そうなんです。人気美術館も行列を避けるには夕方に行くのがベターなのです。たぶん日中はツアー客などもあり混むのではないのでしょうか。時間が少し限られてしまう難点がありますが、要チェック作品を定めていけばいいのではないのでしょうか。無事「**ビーナスの誕生**」「**春**」を鑑賞できました。この美術館でいろいろ鑑賞する中で一番印象に残った作品は、「**ビーナスの誕生**」でも「**春**」でもありませんでした。それはダヴィンチの「**受胎告知**」です。この作品にはなぜか惹かれ、数分間立ち止まって見入ってしまいました。帰国後調べてみると、ダヴィンチの有名なとても有名な作品の一つでした。



ピサの斜塔

もし皆さんがイタリアに行くのであれば、芸術鑑賞については絶対に下調べをしていくことをお勧めします。

また美術館の予約を必ずしてください。ネットで簡単にできるようです。



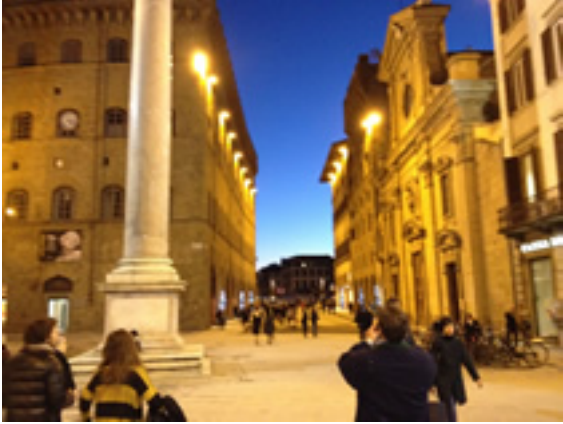
ヴォッキオ宮・500人広間



ビーナスの誕生



受胎告知



夕暮れに包まれるフィレンツェ

さてフィレンツェの旅も残された時間はわずかとなりました。ショッピング、芸術鑑賞、街歩き、グルメ探訪などをしてしているとあっという間に時間が過ぎて しまいます。本来であればもう2〜3日欲しいところでしたが、どうしてもヴェニスだけは行ってみたく厳しい日程となってしまいました。ルメ情報は来月号で紹介しますが、フィレンツェのお勧めショップを数店紹介したいと思います。

・ **サンタマリアノッヴェラ薬局**

現存する世界最古の薬局として有名です。起源は13世紀までさかのぼり、 修道僧が薬草を栽培して薬剤を調合していたのが始まりだそうです。

こんな薬局は話のネタに行かないと思い、ガイドブックを見ながら探すのですが全然みつかりません。その名の通りガイドブックには「サンタマリアノッヴェラ広場の近くにある」と書いてあるのですが、とてもわかりにくい場所にあります。というか入り口がとてもわかりにくいと表現したほうがいいかもしれません。中に入るとここは薬局？と言う感じです。まるで歴史のある美術館にいるような錯覚さえ覚えます。購入のしかたも独特で、並べられている商品を手にとってレジでチェックするという方法ではありません。カウンターにサンプルを案内してく れるおねーさんがいて、相談をしながら欲しい商品をあらかじめ用意されたリスト表にチェックします。それをレジへ持っていき商品を出してくれるシステムになっています。石鹸や香り関連の商品が人気があるようです。

・ **MADOVA 手袋**



MADOVA手袋

今回この革の手袋は買うと決めていました。世界的に有名な手袋で日本で買うと1万円はかるく超えます。実はこのMADOVAはフィレンツェに工房があり、小さな直営店がフィレンツェ観光で有名なヴォッキオ橋の近くにあるのです。行かないわけにはいきません。そう思いながら、楽しみにして12/30の夜お店を訪問しました。するとなんと臨時休業でお店が閉まっているではありませんか。店頭には12/31は朝の9時からオープンと書いてあり一安心。12/31はAM11：00にヴェニス行きの列車に乗るので予定だったのでギリギリで買うことができました。しっとり、指に伝わる革のソフト感はとても贅沢な感触ですが、現地お値段55ユーロでした。お買い得！！



MADOVA



サンタ・マリア ノッヴェラ薬



・ **MANNINA (マンニーナ) 革靴**



このお店は事前に知っていたお店ではありません。

MADOVAの手袋を買いにヴォッキオ橋 周辺をうろうろしていた時に何気に入った靴屋さんです。ショーウインドの飾られている美しい靴に見惚れ、フラフラと店内に入ると、優しそうなおばあさんとその息子と思われる、感じの良いおじさんに接客されます。最初は買うつもりはなかったのですが、あまりの美しさにフィレンツェ記念と思い1足購入しました。

買い物を終え、店を出ようとするとそのおやじが「うちの工房を見ていけ」というではありませんか？革靴の工房など見たことないので興味津々。工房はお店からすぐ近くにあります。場所を教えてもらい訪ねてみるとまたびっくり！！なんと日本人の女性が2人も働いているではありませんか？イタリアの伝統的な革靴作りの技術と日本女性の繊細なものづくりの融合がこのお店の商品だとなると、購入してよかったと思えてくるのです。

帰国後調べてみると、小さい工房で営んでいる靴屋さんにもかかわらず、その名は世界的にも有名で、サッカーの中田 も愛用と書いてありました。



購入したのはローファーで300ユーロでした。

皆さんいかがでしょうか？イタリア・フィレンツェの旅。今年の年末年始はヨーロッパ旅行の客数は多かったと聞きます。たぶんユーロ安が続いたというのも要因でしょう。ここへきて円安傾向が強くなってきていますが、もし行けるのであれば、一度訪問してみたらいかがでしょう。



ベニス



■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。

- ・ [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](#)
- ・ [新米営業マンの悪戦苦闘日記](#)



2013 アークル新年会！

来月号・イタリアB級グルメ



乞うご期待！！

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

➡	2013.01	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
➡	2012年度	2012年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2011年度	2011年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	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

