



■2013年12月のマンスリーNEWS 第113号

■コラム

■12月のアークル



皆さんいかがお過ごしでしょうか？

マンスリーニュースも今年最後の号となり、通算で113回目を迎えることとなりました。毎月マンスリーでいろいろな 事を書いていると、世の中の動きに敏感になります。また自分の気持ちを書いていくことは、更に思いを強くするという意味では多少効果があるのではないかと感じています。

皆さんは自分達の業界が3・5・10年後にどうなっているのか想像した事はありませんか？私は最近よくこんなことを考えます。自販機業界は数年後どうなっているのだろうか？と・・・このようなことを想像するには、数年前から現在はどう変わったを考えると良いかもしれません。

ちなみに飲料業界はこの1年で大変なことが起きています。それは！**コンビニのカウンターコーヒー**の出現です。100円で本格的なコーヒーが飲めるということで、既存のチェーンコーヒーショップ以外にファーストフード、そして私達の缶コーヒーにまで大きな影響を与えています。

このカウンターコーヒーに対抗するために、飲料業界はペットコーヒーの導入を急いでいるようです。つまり、**カウンターコーヒー**は持ち歩きには不便で、その点を突くには持ち歩きが出来る利点を生かす必要があると考えているのです。

カウンターコーヒーの出現によって一番影響を受ける缶コーヒーはブラックだと思われます。缶コーヒーのブラックはとても味がよくなり、近年はだいぶ消費者から支持を受けるようになりました。しかしやはり挽きたてコーヒーには敵いません。

そこで缶コーヒーは今後容器の変更はもちろんですが、味のバラエティーにもこだわる必要があるのです。先月、ダイドーからシナモンコーヒーという商品が発売されました。発売当初から商品が追いつかず、現状自販機にはほとんどセットされていませんが、見本を飲んだところとても面白い商品だと思いました。コーヒーを嗜好品として飲んでいる人ももちろんデザート感覚でも飲める商品だと感じました。

他にも対抗策はあります。それは特保です。既に花王からヘルシアコーヒーが発売されていますが、来年にはサントリーから特保のボスが発売予定となっています。サントリーは先頃発売された、特茶が絶好調で他社の差別化を特保の品揃えでやろうとしています。このような、差別化商品であれば十分対抗はできるはずです。

しかしこのような商品を売ることが出来るのは、**サントリーのマーケティングのうまさにあります**。これを他飲料メーカーが発売してもこのようなヒットにはならなかったかもしれません。

このように考えると、コンビニのカウンターコーヒーに対応する策はいろいろあります。コーヒーのペット化をいち早く進めているのがコカコーラ、特保商品を進めているのがサントリーと業界1・2位が対応策でも早目に動いているのが、よくわかります。



さて当社の先月の振り返りです。11月期は当社にとってここ数年で最悪の数字となってしまいました。要因は先々月期同様暖かい気温にあるようです。一時寒い日もありましたが、全般的に暖かな陽気でホットレトルト製品がほとんど売れませんでした。当社は10月中に2室以上の切り替えを行ってしまったため、10月・11月と連続で暖かい天候の影響をうけてしまった形です。

売上の低迷の最大要因はコールド商品にあります。切り替えを2室以上にすると、どうしてもコールドコラムの数が減ります。その中でコールド商材は夏場から引き続きの商品が入りますから、この時期のニーズにあったコールド商品をセッ トできていないところに原因があると見ています。

例えばコーヒーです。ホット切り替えを行うとホットコラムにはバラエティーに富んだコーヒー群がセットされますが、コールドコラムには1～2品しかセッ トされないというような自販機ができてしまうのです。またダイドーのベリーぶどうのように、ホットよりコールドのほうが売れ行きが良いというような商品もあります。 いかにその時期にあったセッティングが大切かを思い知



らされる結果となってしまいました。

さてホット切り替えは一段落している今、特に今月からはコールドコラムの「**売れないを管理する**」を行っていきます。
「**売れないを管理する**」するというのは、売れない商品に注目をしていきそれを違う商品にどんどん変えていくことです。
今年の春先から夏場にかけて当社ではこの「**売れないを管理する**」に注力してやってきました。今月からは冬場のコールドのコラムの「**売れないを管理する**」を行っていかなければならないと考えています。
今までは、冬の時期はホット商材だけしっかり入れておけば売上は確保できました。しかし今後は冬でもしっかりコールド商材を見直していかなければ、なかなか売上が上がってこなくなったと思っています。

自販機は完全にコモディティーなものになってしまいました。今後はそんなコモディティーの中にキラリと光る特徴を出さなければなりません。コモディティーを扱う会社はどんどん合併し、効率化をはかっていくのが世の常です。そのような中でしっかり生き残っていくには、収益を出せる会社にしていかなければなりません。
コモディティーの中でも生き残れることが出来れば、集約側に回ることができます。私達の業界の利益率はとても低く、今後も競争激化が予想され収益を上げていくことが非常に難しい時期に入ってきています。

自販機オペレーター業界は非常に難しい舵取りをせまられているのは確実です。飲料メーカーの優劣も今後、明らかになってきそうで、取引するメーカーでその自販機オペレーターの命運を左右するなんてこともありうるかもしれません。

皆さんの業界はいかがですか？

■コラム

■先月の売れ筋商品

D Y D O売れ筋ベスト5		S U N T O R Y売れ筋ベスト5		J T売れ筋ベスト5	
1位	新ダイドーブрендコーヒー	1位	ボスレインボーマウンテン	1位	ルツインパクト微糖
2位	新ブレンド微糖	2位	ボス贅沢微糖	2位	クリミーカフェH O T
3位	Nデミタスコーヒー	3位	ボスカフェオレ	3位	アロマステージ&コーヒー
4位	細缶Mコーヒー	4位	ボス無糖ブラック	4位	爽快ビタミ 5 0 0 缶
5位	B C 葉の茶 朝摘み	5位	南アルプス天然水500P	5位	アロマステージ&ミルク

■コラム

■社員旅行

伊香保温泉・サントリー工場見学・サンデン自販機工場見学

去る10月10～11日、1泊2日のアークル社員旅行・伊香保温泉&工場見学に行ってきました。
社員旅行！当社では社員全員でのバス温泉旅行は10年以上ぶりになります。

確か前は伊豆長岡温泉だったような気が・・・

近頃は嗜好の多様化や個人主義などで、会社でのバス旅行などはあまり聞かれなくなりました。しかし現世代の若者達にとっては新鮮ということが今回わかりました。特に20代前半の一部の社員は、バス旅行なんて修学旅行以来という人もいました。

さて今回の社員旅行は、温泉&宴会だけでなく、2つの工場見学も付け加えました。私達は飲料を自販機で販売している会社ですが、流通という意味では一部の担っているに過ぎません。自分達が担当している以外の流通を見ることはとても大切だということで、飲料の工場と自販機の工場をいっぺんに見れる群馬を旅行先を選びました。これらの工場から近い温泉場は伊香保温泉。私達神奈川の人間は伊豆や箱根にはなじみがありますが、北関東の温泉はあまりなじみがありません。しかし社員全員で長時間バスにゆられ、コミュニケーションをとることもたまには良いのです。

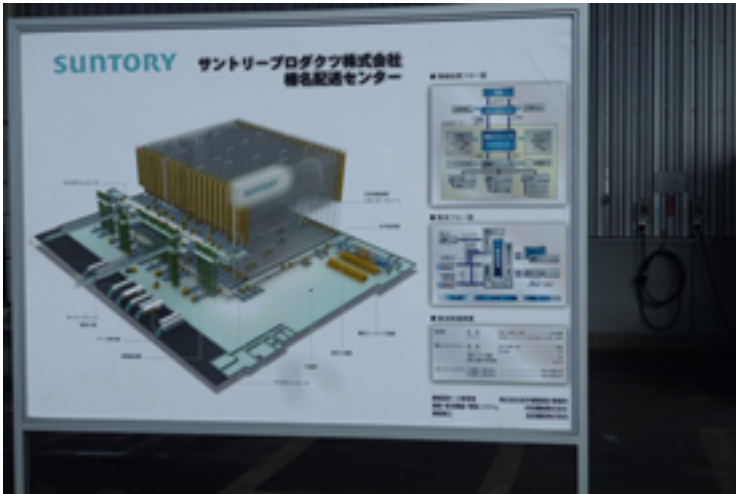




バスの中の企画、宴会の企画、それぞれ担当するものがいてとても盛り上げてくれました。特に宴会担当のH所長は、社員旅行前本当に仕事をしていたのだろうかと思われるほど、企画立案に思いがこもっていました。

さて2日目、ホテルを出発し約1時間ほどでサントリーの榛名工場の到着します。工場の玄関ではサントリーの当社の担当である、M課長と S 君が笑顔で迎えてくれました。

榛名工場の主力製造商品はBOSSと伊右衛門で、サントリーの工場の中で一番古い工場になるそうです。数年前に綾瀬工場が出来、ラインを一部そちらに移管したそうです。



昼食をはさみ次に向ったのが、サンデンの赤城自販機工場・サンデンフォレストです。
この工場は群馬赤城山の中腹の広大な敷地の中にあります。素晴らしい環境にあり、ここは本当に工場なのだろうかと思えるほどです。工場というよりリゾートと言う感じです。
実はこの工場、サンデンがゴルフ場を計画していた場所だったそうです。バブル華やかな時代、企業がゴルフ場を持つといったことが普通だった時代がありました。しかしそんな時代が長く続きません。計画が変更され、2002年には自販機工場として利用されたでした。

面白いのはただ工場を作るのではなく、「自然との共存」というテーマで作られた工場で、CW・ニコルさんが開発に関わったそうです。近自然工法と言って、もともとこの地にあった生態系を保全し、復元するために人の手によって里山の自然を作り上げる、というコンセプトもとに開発されたのです。つまりその地の自然を人の手によってあるべき自然するという感じでしょうか。



昼食は名物水沢うどんに舌鼓を

工場の敷地の一部には**自販機工業会は主催する自販機ミュージアム**というものがあります。噴水式のジュース自販機なども あり「懐かしい〜！」なんて声も上がっていました。





自販機工場のラインではそれほどオートメーション化はされておらず、かなり人手に頼らざる負えないのは自販機工場の特徴です。最終チェックの販売のコーナーでは、作業員のベンディングの速さに一同びっくりです。日頃見慣れた自販機が目の前で作られていく様子はなにか不思議な感じします。

[当社メンバーはどちらかというと、飲料工場より自販機工場に興味があるようで目を輝かせていたのがとても印象的でした。](#)



■コラム

■ブータンに浄水装置を

[ブータンドリンクウォータープロジェクト](#)



[昨年](#)から、私が所属するクラブでブータンの学校に浄水器を設置するプロジェクトを行ってきました。今回そのプロジェクトが 無事終り、完成を見にブータンへ訪問してきました。ブータンを訪問するのは2回目で、3年ぶりとなります。（その時の様子は当マンスリー[2010.11月号](#)をご覧ください）

さて今回のプロジェクトは前回の訪問がきっかけになっていま す。前回訪問時のメンバーは私の所属するクラブメンバーが数名いました。その中の一人があることに気づきました。それはティンプーの郵便局に行ったときのことです。その郵便局はもちろん首都ティンプーのメインオフィスなのですが、そこにおいてあるウォーターサーバーの水が濁っているのです。首都の郵便局のメインオフィスにもかかわらず、そんな状態なのです。もしかしたら、ブータンの水状況はかなり悪いのではないかとその時思ったそうです。そして調べていくと、ブータンの水状況は良くないということがわかったのです。一般の家では水を浄水するという考えがなく、沢の水をそのまま使っているのが現状で、沢の水をそのまま使うので雨季になると水は茶色くなります。また家畜や人家が近くにあると糞尿などが入り込み、衛生状態はかなりひどいということなのです。

そんなことからこのプロジェクトは始まりました。ブータンの仲介役は前回のブータン訪問時でお世話になった、ブータン在住の日本人Kさんが務めてくれることになるしました。

まずはブータンの学校に浄水器を設置するのがいいのではないかと。というところから始まりました。しかし学校と言っても・・・一体何から手を着けていけばいいのかさっぱりわかりません。

そこで私達は最初にブータン政府とユニセフに打診をしたのです。両方から良いプロジェクトだというニュアンスの返事はいただきましたが、具体的な支援先などは一切出てきません。そうこうしているうちに、ユニセフからは何の音沙汰も無くなってしまいました。そうなると、ブータン政府とやるしかないということになり、政府の教育省の担当者と連絡を取り合うことにな

りました。
私達の浄水器の支援もこの時点では一切具体的なことは決まっていませんでした。場合によっては「家庭用の蛇口に取り付け
る簡易浄水器を50個ぐらい送ればいいや」なんて安易に考えていたこともありました。

こんな風に振り返ってみると、私達支援する側も当時は結構のんきに構えていたかもしれません。

ブータンの教育省との話しの進展もなかなか進みません。しかしある日その担当者が変わり、話しがじょじょに進み始めました。私達もブータン側にコンセプトノートと言う企画書を提出し、支援する学校の選定を急がせたのです。これが昨年の年末ぐらいの話しです。もちろん設置する浄水器も本格的なものでなければならぬと感じ始めたのもこのころです。

年が明け、教育省からのメールが来ました。「浄水器を設置する学校が決まりました。ブータン南部Chukha県Geduというところにあるパクシカ・ミドル・セカンダリースクールというところですよ」「生徒数は約600名、水の状況は大変悪く、飲水が原因で病気になる子供も少なくないです」というようなメールをもらったのです。

さてあせったのは私達のほうです。どのような浄水器したらいいかということが全然決まっていなかったからです。600名の生徒数の学校にちんけな浄水器を送ることは出来ません。

600名もいる学校に対応できる浄水装置、それをわずかな予算でやる。突きつけられたプロジェクトは知らぬ間に大きなものとなって私の前に立ちはだかったのです。最初に候補に挙がったのがヤマハです。ヤマハは新興国向けの大型浄水装置をインドネシアで生産しているのです。浄水は砂利や砂を使い、電気は太陽光を使うといったまさに新興国向けのメンテナンスフリーの素晴らしい製品でした。しかし金額は600万、私達の予算ではどうにもなるものではありませんでした。

そんな中あるとき、ネットで面白い業者を見つけたのです。RHプリンスピラという小さい会社なのですがかなりの技術力を持っていそうな会社でした。早速、その会社のオフィスに向い詳細を話したところ、実は同じような装置をネパールに数年前に作って出しているとのことなのです。予算も私達の要望に合わせてくれると大幅に譲歩してくれました。

ブータン側からも学校の写真が送られてきました。生徒達が使う水道の蛇口は20個並んである様子が送られてきました。その内容は山の上に大きな受水槽があり沢からじかに引かれています。しかし予想通り衛生状態は悪く、牛の糞尿などが混じるとのことでした。

しかしいくらなんでもこの蛇口20個分の浄水をするとなると、1000万は下らない大型浄水装置で対応しなければなりません。私達が企画している浄水器は1t/hぐらいの能力なので、蛇口にしたら2個までといった感じになります。



学校への道（険しいです。）

このままでいったら、私達の支援が中途半端なものになってしまう可能性が出てきました。またこの時点ではブータン側の期待は大きく膨らんでいるのも手にとるようにはわかりました。この時の本音は「なぜ支援する側がこんなに悩まなきゃならないんだ。こんなだったらやらなくても良かったのに」と思ったのも嘘ではありません。

この問題を解決してくれたのはブータンのK氏です。「それだったら大きな受水槽からこの浄水装置を繋ぎ、その浄水した水をタンクに貯めればいいのか」なるほど！！600名の生徒を2つの蛇口でまかなおうとすれば、絶対に無理があるけど、飲料水は常に使っている訳ではないから、貯めればいい。単純な発想です。

そこで私達はさらに25万円の予算をブータンに送り、浄水装置を設置する小屋とその水を貯めるタンクの設置を作ってもらうことにしたのです。

RHプリンスピラさんのことを少し話しておかなければなりません。この業者は小さい会社ですが、実力を持った業者だと思います。また社長が職人気質で、良いものを予算内で仕上げてくれます。同じものを他の業者に頼めば、3倍以上の価格を言われることもわかりました。

そんなこんなで約1年半かけたプロジェクトも今年の秋にやっと実現したのです。

今回はその浄水装置の状況確認と現地の学校がセレモニーを開いてくれるということでの訪問となりました。

11月17日の早朝、私達はティンプーのホテルの前でバスの乗り込み、これから5時間かけてインドとの国境のGeduを目指す準備をしています。この日の冷え込みは厳しく温度は0度、2500mの高地のためやや息苦しい感がありますが、そんなことより早く設置された浄水装置と喜ぶ子供達に会いたいという気持ちががはやります。



Geduの村までは山道を約4時間かけていきます。Geduからはジャングルのような山道に入ります。もちろん舗装はされておらず、場所によっては小川みたいなどころ渡るのでバスから降りて歩かなければならないところもあります。そんな険しい道を約1時間かけて学校にたどり着くのです。聞くとところによるとこの学校はボーディングスクールと言って寄宿舎のある学校だそうで、そこで合点がいきました。こんな険しい山中の学校は絶対に通えません。



学校に着くと関係者が1列に並んで出迎えをしてくれました。とても以外だったのが、この学校とても大きく設備も整っているということです。聞くとところによりと、2011年に完成というから出来てからわずか2年しか経っていない学校で、なんと日本のJICAの協力で出来たそうです。またもっと興味深いのはこの学校のデザイン、ブータン在住の日本人が行ったそうなんです。つまり全て日本人によって出来ている学校に更に我々が浄水装置を設置するということなんです。

式典が盛大なものでした。生徒の歌声（カラオケ）をバックにランチをいただき、生徒や先生（女性）が踊りを披露してくれます。また、教育省の人もわざわざティンプーから駆けつけてくれました。教育省のDekiさんはとても愛想の良い40過ぎの女性です。食事の際に隣り合わせになりいろいろお話しをさせていただきました。Dekiさんは今回のプロジェクト、とても感謝しているようで是非第2弾・3弾を期待していると言っていました。また日本は大好きで3年前に訪れているそうです。日本の印象はとにかく人々が忙しいそうということです。経済第一優先だとそうなるというということもよくわかっていました。そういう状況を踏まえてこのように言っていました。

「人間は欲深いからお金を追うとキリが無くなる。人生はお金ばかりではないですよ。ブータンに来たならとにかくリラックスして自然を楽しんで」

ん〜考えさせられる言葉です。たしかに私達日本人は忙しすぎ、急ぎすぎているのかもしれないと思いました。しかしそのように生きてきたから、今の豊かな生活が得られるも事実です。

さて浄水装置の実際の現場のチェックです。もちろん、浄水装置は設置され稼動OKという情報はメールでもらっていましたが、実際に目をするのは初めてです。その前に立ち、その装置を眺めていると、感動が込み上げウルウルしてくるを感じます。今までの苦勞が走馬灯のようによみがえります。

驚いたのは浄水器をしまつてある小屋です。屋根の裏の部分には装飾がなされ、壁白い漆喰できれいに仕上げられています。まるで神様を祭る祠のようです。早速小屋の中を見に行くと、小屋にはしっかり施錠がなされ生徒が一人、番をしています。

よく考えてみると、SF映画のような光景です。「秘境の山中に住民の命を守る神様が祭られていて、厳重に管理されている。しかしその神様は最先端のテクノロジーで作られた浄水器だった。住民達の命を守る飲水マシン。それが神様だったのだ」こんなSF小説を想像できるくらいの小屋なのです。

小屋の浄水器から浄水された水は小屋の前には黒いプラスチック製のタンクが2つ鎮座しています。そこからは8つの蛇口に繋がり、そこから素晴らしいきれいな水が出てくるのです。



今回のプロジェクトで感じたのは、支援するということは簡単でないということです。例えば、モノやお金を支援するのは送ってしまえば済むことです。しかし今回はブータン側にも設備を作ってもらい、私達もそのための浄水装置を作製したのです。しかし、面白いもので苦勞が多かった分、人の役に立つ度合いも大きく、また双方の喜びも多かったような気がします。式典終了予定は午後2：30までだったのですが、帰りの道のりを考えるとゆっくりしてられなく早々に切り上げ、帰ることとな

ります。
バスに向い歩いているときに、一人の生徒がわたしの腕を掴み話しかけてきます。「今回は本当にありがとう。とても感謝しています。帰りは気をつけて帰ってください」「君はいくつ?」「18歳になります」「大学にはいくの?」「試験があります。試験に通れば行きたいです。」「それじゃがんばれよ」こんな会話をしました。ちょっとはにかんだ感じの笑顔がとても印象に残っています。

今回のプロジェクトやって本当に良かったと感慨にひたりながら、また来た道を5時間かけてティンプーに向ったのでした。

このプロジェクトに関わった以下の人々にはとても感謝しています。

ブータン在住K氏、RHプリンスビラの皆様、クラブメンバーK氏・M氏・I氏、パクシカスクールの校長先生、ブータン教育省の皆様。

■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



ブータンの帰りにちょっこつとプノンペンへ寄り道
次号カンボジアB級グルメ・期待してください

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

■2013年度のマンスリーNEWS			
➡	2013.11	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.10	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.09	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.08	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.07	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.06	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.05	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.04	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.03	アークル	マンスリーNEWS
➡	2013.02	アークル	マンスリーNEWS
➡	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
--	-----	------------------------------

