



■2015年11月のマンスリーNEWS 第136号

■コラム

■11月のアークル



皆さんいかがお過ごしでしょうか？

今年も残すところわずか2ヶ月となってしまいました。
今年の秋冬の訪れは例年より早い感じがするのは私でしょうか？

自販機業界にとって波乱（？）の夏場最盛期も終わり、
いよいよ秋冬商戦に突入しましたが、毎年ながら飲料メーカー同士の缶コーヒーの熱いバトルは冷めやらない感じがします。

特に今年はコカコーラのジョージア・プレミアムのCM
量が半端ではありません。しかしどこもかしこも、プレミアムっていうのはどうなんだろう・・・？

さて、弊社では只今ホットへの切り替えがピークを迎えております。毎年ながら、この切り替えについてはそのプロセスが議題に上がります。なぜ、プロセスが大切なのでしょう？

例えば、「いついつまでに切り替えを完了させる」ではダメなのでしょうか？

答えは「ダメなんです！」

9月からスタートした切り替えは11月いっぱいまで終わりにするのが定石ですが、この期間だけで約3ヶ月あります。3ヶ月といえば、4半期分の期間になります。よってその時の売上も重要視されるのは当然で、切り替えのプロセスを間違えれば、売上に響くことになります。

切り替え作業は、通常の業務よりも時間がかかります。よって1日に何台も出来るわけではありません。しかし秋の寒さの訪れはある日突然やってきますので、その時にホットニーズがいきなり発生するのです。

つまり、その時のためにじょじょに9月（まだ暑いうち）から切り替えを始めていくのです。

また、昨今は作業の効率化を求められている時代なので、ルートマンを夜遅くまで作業させるわけにはいきません。いかに効率的に、売上を落とさず、期間内に切り替えを終えていくというのは、まさにプロセスが大切であるということを示しているのです。

そこで今回、弊社のとったやり方は、1人あたりの総切り替え回数を決めて、それに合わせて切り替え予定を組んでいくというやり方です。例えば保有台数120台のルートマンが、この期間に1台当たり2回の切り替え（1ホット→3ホット）を必ずやると設定したら、回数は240回となります。3ヶ月の実動が60日としたら1日あたり4台をこなさないといけなくなります。

各営業所のルートリーダーによるとこの3ヶ月



で、ルートマンに負担がかからず、よりスムーズにこの切り替え作業が完了させる切り替え回数は〇〇〇回ということが提案されました。

回数が決まったら次は順序です。どのメーカーの機械から、ホットの数、他社との併設の兼ね合いなどを考慮に入れながらスケジュールを組んでいきます。



毎年、毎年この切り替えのプロセスについては新しい試みをしているのですが、なかなかこれが良いという方法がありません。

しかし、面白いもので毎年考えていると自然とそれが重要なテーマとなり、考えそして新しいことにチャレンジしていく土台が出来てきたような気がします。

次回もまた、今回の結果を検証して新しいやり方にトライしていくことになります。

さて、今後の重要テーマは他にもあります。それはロス率です。

弊社では昨年のシステムバージョンアップで、アイテム率、売切れ率、ロス率が明確になるようになりました。



これらは自販機フォローの重要な目安となるもので、特に重要視されるのがロス率なのです。ロス率とは、売れるべくして売れる商品をどれだけ売り損じたかの目安になるものです。

例えば、1日で10本売れるコーヒーを売り切れを点かしたまま2日間放置したとしましょう。売り損じは20本となります。その自販機が月間500本売れる自販機だとしたらそのロス率は4%となります。

これを会社全体で考えたら、とても大きな売り損じとなります。つまりロス率の軽減は即売上アップ直結となるのです。

しかしこのロス率が出てしまうのは、実は大きな要因が裏に潜んでいるのです。賞味期限問題です。昨今は食品の管理はとても厳格で、賞味期限切れを出すのは、業界的にタブーとなっています。売れない商品をコラムに投入しすぎると、その商品がいつまでもそのコラムに残ってしまい、賞味期限切れを出してしまうとか、季節によって売れ筋が変わるなど商品管理の面で、商品の投入本数の加減が必要となっているのです。

現在の弊社のロス率は〇.〇%で非常に高い数字が出てしまっています。ダイドービバレッジに比べても大きく劣る数字となっています。複数メーカー取り扱いなどハンディがあるとは言っても、やはり改善しなければならないのは急務となっています。

そこで今回は、現場のルートマンに考えてもらうこととしました。「どうやったらロス率が減りますか？」という質問です。

まず、考えなければならないのは、どういうシュチュエーションでロス率を上げてしまっているのかです。単純に訪問間隔のミスなのか、それとも詰め忘れなのか、投入訪数が少なすぎるのかなど、いろいろな理由が考えられます。

今後はこのテーマがかなり重要なものとなっていきます。

ロス率軽減は、自販機という資産を効果的に使うための大きなテーマなのです。

話は変わりまして、先日、弊社の担当税理事務所の理事長の話を聞いてきました。この理事長は今の

会社運営でのトレンドや考え方を見事に明確に示してくれる人なのですが、今回面白いことを言っていました。

サービス業・成熟産業・衰退産業はどれも成長分野！

そのキーワードは事業化

地域では成熟でも、全国的に成長産業である

成熟・衰退産業は新規参入もあまりないし、イノベーションもない。

日本国内は十分に経済規模があり、戦い方を変えれば、十分成長の余地がある。

そのうち競争相手もいなくなる。だからやめたら負け！

なるほど・・・・・・・・



■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		白機売れ筋ベスト5	
1位	新ダイドーブレンドコーヒー	1位	南アルプス天然水550 P	1位	ワンダ 金の微糖
2位	細缶 Mコーヒー	2位	マスターズ微糖	2位	ワンダ モーニングショット
3位	ブレンド微糖185	3位	伊右衛門435P	3位	つぶつぶオレンジ500 P
4位	無糖珈琲 樽	4位	POPメロンソーダP	4位	ナタデココ入り白ぶどう 500 P
5位	アメリカンコーヒー	5位	ボスマスターズ	5位	あなたのお茶 500 P

■コラム

■死ぬまでには一度・・・第4弾

ベトナム編 古都ホイアン



ちょっと秋の国内旅行へ・・・行ってみようと、思い立ったのですが

いろいろ計画を練っているうちに、やはり「死ぬまでには一度シリーズ」が頭にもたげてきました。

日本周辺で行くべきところはどこだろう？それも2泊3日ぐらいで・・・

ん～？？ 台湾・・・ 中国・・・ タイ・・・ 短時間のトリップの場合直行便があると

ころがいい。
そんな感じで調べていると・・・
あるじゃないですか！直行便があって、世界遺産で、まだ行ったことのないところ！

それは・・・ベトナムの中部の街　ホイアンです。

ホイアンへの行き方は、まずダナンへ。そこから車で約40分。ダナンへは成田からベトナム航空の直行便が出ています。
基本的にダナンは有名なビーチリゾートなのでほとんどの観光客がダナンのビーチリゾートに宿泊し、日帰りツアーでホイアンを訪ねるのが一般的のようです。

今回は短いトリップなので、ホテルをホイアンにしダナンのビーチリゾートはパス！

さて、ホイアンという街自体世界遺産に登録されているのですが、どのような街なのでしょうか？まず、私達日本人としては関心を持つべき街だということが、歴史の観点からわかります。

この街は16世紀に栄えた港町で、日本とは朱印船貿易で交易があり、今でも日本人が伝えた文化や建築方法が色濃く残されています。
またこの街の象徴とも言える「日本橋」は当時そこに住んでいた日本人によって建てられたものと言われています。

そしてこの街がいまだに美しい昔の面影を残してられるのは、ベトナム戦争当時、南北両軍がこの街だけは破壊しなかったからなのです。ホイアンの一番の見所は、毎月満月の夜に開催されるランタン祭りです。家々の電気が消され、町が幻想的なランタンの灯りのみで照らし出されます。

開催時間帯は歴史保存地区が歩行者天国となり、ベトナムの伝統音楽などが響き渡り、通りには屋台や露店が出て、さながら日本の縁日のような雰囲気になるそうです。



ちなみに今年の秋以降は10/26、11/25、12/24だそうで、残念ながら私は日程的に見る事が出来ませんでした。

しかし、それ以外の日も夜になるとランタン売りの露天が街にたくさん出ますので、それらを見ているとランタン祭りの幻想的な様子が頭に浮かんできます。

もし皆さん、ホイアンに行かれるのであればランタン祭りを狙って行ったら素敵だと思います。

ホイアンの街はとても小さい街なので歩いて見て回るのも良し、もっとお薦めが自転車を借りて回るのが良いでしょう。

基本的に坂がないので、とても楽ちんで観て回ることができます。（ホテルに無料貸し出し自転車があります）

見所は実は夜だけではありません。

ホテルのコンシェルに「街散歩はいつがいい？」と聞くと「早朝がベスト」という答えが帰ってきます。

実際に早朝に街歩きをすると、バイクも少な



く、気温もベスト、街そのものふるいたたずまいをゆっくり鑑賞するのもとても良いものです。また街の中心には市場があり、そこだけは朝からすごい喧騒でこのギャップがまたとても興味深いものでした。

また、街中を散策するとやたら欧米人が多いのに気づきます。残念ながら日本人の姿はあまり見ません。

おしゃれなカフェや雑貨屋がその古い建物の中にテナントとして軒を連ね、女性にはたまらない街ではないでしょうか。

さて、いつも言うようですがやはり旅行にはグルメ探索をしなければ・・・

実は今回ホイアンを選んだのは、グルメ要素による部分を多いにありまして、当マンスリーで紹介したハノイ編（2015、4月号）でもわかるようにベトナム料理は個人的大好きです。

ホイアンの五大料理というものがあります。しっかり食べてきましたよ～！

それらはまずホワイトローズと呼ばれるワンタンのようなものと、カオラウという伊勢うどんをルーツするとされる麺料理、そして揚げワンタン、そして地元の人々の日常食であったミークアンというカオラウとは違った麺料理と、コムガーという鶏肉飯の五つになります。

・ホワイトローズ&揚げワンタン



これらを食すにお薦めの店があります。その名も「ホワイトローズ」。街中から少しはずれますが、自転車で5分位のところにあります。

この店こそがホワイトローズの製造卸元であり、ここで作ったものを全てのレストランや市場に卸しているといわれています。“製造元はここ一軒しかない、ここが本家本元”、ということです。



エビのすり身の入ったワンタンの上に揚げニンニクが乗っているどうってことない料理なのですが、あっさりしていて何個でもいけてしまう。揚げニ



カリカリに揚げた黄色いワンタンの上に、海老や野菜、トマトなどがのっています。（トッピングの具材は、お店によって異なるそうです）

ンニクがアクセントになっている。日本人なら誰でも好きなのは。

手で食べるのが食べやすく、ピザ感覚で食べられる。個人的には、ホワイトローズよりこっちのほうが好みかも・・・。

・カオラウ・ミーグアン・コムガー



街中の人気店「モーニンググローリー」で食す



ミーグアン

カオラウと何が違うんだろ～？
とってしてしまう。
だし汁があっさり目かも・・・
私個人的には、カオラウよりこちらが好み。
ライムや唐辛子を入れると、味がよりあっさり
してます。



カオラウ

コシの強いうどんのような麺にチャーシューや
もやし、ライスペーパーの揚げ物やナッツが加わ
り、濃いだし汁にかき混ぜながら食べる。だしが
濃いため、香草の香りが気にならない。
これも日本人は大好きだと思います。



コムガー

これ大好き！！
ベトナム版、カオマンガイ
（タイの鶏炊き込みご飯）だ～！

最近、思うことがあります。

それは世界がとても身近に感じるのです。ネット
のおかげで容易に情報が入るのもあるし、ホテル
や航空券もネットで簡単に手に入れることが出来
ます。
少しの時間と少しのお金、そして少しの英語力



で、世界は目の前にひらかれているのです。

世界を自分の目で見て、体験するのはとても素晴らしいことです。

これからは、旅行やビジネスなどは国境という概念は捨てたほうが言いかもしれませんね。

素敵な世の中になってきた・・・

■コラム

■ 激ウマB級グルメ 第80弾

人形町で焼き肉！？



久々の登場です！YタイヤのK氏！

何年ぶりだろうか？このコラムでK氏の推奨店を取上げるのは？

実はB級グルメ探求人として第一人者（？）のK氏がこの8月に、私をどう しても連れて行きたい焼肉屋があると言うのです。K氏が強く勧めるのはめずらしいので、是非是非と今回、わざわざそのためだけで東京・人形町まで行ってまいりました。

K氏もこのお店は知り合いから紹介されて・・・

「僕の場合、焼肉に関してお薦めの店を紹介してもらっても、ちょっとやそつとで感動することはない！焼肉の美味しい店など山ほど知っているし、今までも紹介されてもふ～んそーなの！の程度だったから、この店もそう思っていたのよ・・・」 「そうしたら、この店はそういう悪い期待をものの見事に覆してくれたのよ」「帰りには参りましたと土下座してあやまっちゃったんだよ」K氏がそこまで言う焼肉ってどんな店？と期待に胸を膨らませながらの訪問でした。

店名は「遊心」

場所は人形町、と言っても中心街からはかなり離れた辺鄙なところに店を構えています。訪問時間は13：30とランチ終了ぐらいの時間でしたが、それでも店は満席。 **繁盛店の香りがプンポン。**

さて、焼肉というと私はどうしても「がつつり」「がんがん食べる」という印象が強いのですが、最近よく耳にするのは、希少部位などをゆっくり味わって食べる焼肉です。

この店はまさにそのお店で、美味しい焼肉を1枚1枚味わって食べるスタイルです。

そういえば、焼肉でよくありがちなのは、どんどん肉を焼いて、食べごろを逃して焦がしてしまう事。

じっくりと美味しいものを、タイミングを逃さずに食す。それは店員さんに焼いてもらうのが一番です。それをこの店は実現させています。

また、私のように年齢が50才を越えると、肉ををガツガツ食いたいとあまり思わなくなります。それならば美味しい肉をゆっくり味わいたいと思うのが普通ではないでしょうか。

カウンター席に通されたK氏と私。最初に出されたのがタンです。K氏はお店にタンモトという部位をお願いしていたようなのですが、それは残念ながら売り切れ。通常の部分のタンをいただきます。もちろん店員さんが食べ頃を見はかりながら、1枚1枚丁寧に焼いてくれます。

次に出されたのが希少部位の盛り合わせで、いかにも美味しそうな肉が7切れ、籠で出されました。まず、思ったのはすごく美味しそうなんだけど、これでお腹一杯になるのかな～？なんて。



やはり、焼肉＝がつつり感覚が抜けていないかも・・・

しかしそんな杞憂はまったく心配なし。美味しい肉をゆっくり味わいながら食べていると、これでお腹も一杯。

これらの希少部位を店員さんはしっかり説明してくれましたが、忘れました（笑）個人的な好みは、極上ロースで、私自身あまり脂がきつくないのが好みです。このスタイルはまさに「大人の焼肉」というべきスタイルではないでしょうか。それから、値段はとてもリーズナブル！さすがK氏、普段から「（値段が）高いの嫌い」と言っているだけあります！！

店名 [新東京焼肉・遊心（あそびころ）](#)

住所 [中央区日本橋浜町2-47-5](#)

T E L [050-5789-4852](#)

[無休](#)

■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。

- ・[熱血小田原所長日記](#)
- ・[販促部次長の成長日記](#)
- ・[販促課マネージャーの日記](#)
- ・[海老名の所長ブログ](#)



- ・開発道

林真理子「私の仕事から」 お話を聞きました。

さすが人気作家！話が面白い！
- ・開発リーダーのブログ
- ・小田原チーフの奮闘ブログ

今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

■2015年度のマンスリーNEWS			
➡	2015.10	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.9	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.8	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.7	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.6	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.5	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.4	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.3	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.2	アークル	マンスリーNEWS
➡	2015.1	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
➡	2014年度	2014年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	2013年度	2013年のマンスリーNEWSアーカイブ
➡	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