



■2015年12月のマンスリーNEWS 第137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？
気付けば年末、2015年もあとわずかになりました。

どの業界にも言えることかもしれませんが、私達飲料業界も
激動の2015年でした。特に自販機の業界は昨年の消費税上げか
ら行き着く暇がないほどの変化に やや戸惑っている私達です。

さて今月号は少し業界の話しからしてみたいと思います。

まず業界冊子からの衝撃な情報からです。私達飲料向けの
「飲料ビジネス」という毎月発行の業界冊子があります。11月
号の冒頭に「自販機業界再編の基礎知識」というコラムに次の
ようなくだりがありました。

自販機を巡る飲料業界の再編が今年に入り急進展している。そうした中でダイドーが他社との提携の
可能性を示唆、公の場での発言であり既に水面下では相手先が決まった筈と波紋を呼んでいる。どのメ
ーカーにとってもダイドーは最良の花嫁候補だからだ。

実はこのうわさは前から聞いており、メーカー名もうわさレベルで聞いていました。しかしこのよ
うに記事になるとは。
「火の無い所に煙は立たない」ということなのでしょうか。

現在のマーケットや今後の少子高齢化などを考えると、飲料業界におけるメーカー同士の提携は急務
であることは、一目瞭然で、私自身としてはとても大きな確立でダイドーと他社の提携はあると見てい
ます。

さて自販機業界についてですが、この1年ですっかり景色が変わりました。飲料メーカーの自販機マー
ケットへのアプ ローチが完全に変わったのです。今までは、自販機展開＝シェア争いということでお金
をばら撒いてまで自販機設置をして きた飲料メーカーでしたが、そんなことは完全になくなりました。
また売上の悪いロケ先も自販機の撤去が始まっています。

飲料メーカーにとっては、自社製品をどういうルートで消費者に届けるかという問題です。自販機な
のか、コンビニなのか、スーパーなのか、今後のマーケット縮小を睨みながら、自販機投資を考えてい
かなければならない中で、身を削りながらの自販機シェア争いは賢い選択とは言えないのです。

当社にとってこの流れはウエルカムです。

弊社は自販機オペレー ターの基本はオペレーションにあ
ると考えているので、自販機展開をお金を使つてのパワー
ゲームに翻弄されたくないという思いがあります。自販機
の勝負は基本であるオペレーションでやるべきと考えて て
います。

また私達自販機オペレーターにとって、今後人材不足と
いう観点から オペレーション効率の問題があります。低パ
ーマシン自販機は商品管理の問題やオペレーションコスト



の問題で今後大きな課題になることは目に見えています。飲料メーカーにとっても、投資に見合わないということから、マーケットの自販機台数は減少していくのは必然なのです。

しかし自販機台数の減少は売上減少に直結するということで、私達にとって悩ましい問題がそこにあるのです。



自販機製造メーカーの状況もとても厳しい状況が続いているようで、特にC C社とサントリーの新台幣自販機の出荷が年後半は急減速と聞いています。自販機は5年償却で、今までは5～7年で自販機を入れ替えしてきたメーカーも5～7年でそれをリニューアルして再設置し10年以上持たせようと考えています。

よく考えてみると、今まで自販機開発は今まで進化し続けてきました。しかし5～6年前のヒートポンプの登場以来、自販機の節電も来るところまで来、また目新しい進化も少し落ち着いた感があります。そうなると中古機対応でも市場は十分賄えるということで、長く自販機を使うようになってきたのも一因と考えられます。



今後の自販機のパーマシン（売上）の状況によっては新台幣活用の度合が更に減り、場合によっては新台幣の玉が出ないために、今後中古機の活用もままならい状況が出てくる可能性があります。実際に地方では中古機すらも、市場に出しにくい状況があると聞いています。

このように、飲料メーカーの自販機マーケットのアプローチの考え方が変わると、自販機マネジメントが大きく変わり、いろいろなところに影響が出てきます。

自販機オペレーターを含め、自販機に関わるビジネスに携わっている業者は今まで通りはいかないのは確かのようにです。

さて、先月の弊社ですが厳しい結果で終了してしまいました。やはりJ T飲料撤退時の保有自販機減がどうしても売上 の足を引張っているようです。過去1年間の自販機の設置結果を見てみても、委託する自販機（他社にオペレーションしてもらおう）は増えているのですが、自社オペレーション物件の獲得がやや遅れぎみといった感じです。

しかし、消費税アップ時の値上げと白ベン投入のおかげで多少利益率の向上が見られ、それほど業績には影響が無い状態にあります。

ただ、売上減少はやはり今後の会社運営に対して、影を落とすことになるしますので、どんな形であれ避けたいと考えて います。 **今後は良いロケーション獲得が業績のカギとなるのは間違いなさそうです。そういう意味ではM部長率いる開発 チームに期待をかけている最近です。**

この開発チームは昨年来、ダイドー塾で学んできたことを現在実践中であります。まだまだ結果というわけにはいきませんが、まったく私達が知らない世界を教えてくれたことは事実で、じょじょにその本質を感じ取っているようです。少し時間はかかりそうですが、間違いなく結果がついてくると信じて活動を続けいこうと思っています。

また今後のもう1つのポイントは効率的なオペレーションの推進があります。来年の秋にはまったく新しいシステム導入を予定していますし、各営業所のチーフやリーダーがそれについて考えを提言してきてくれます。とてもありがたいと思うと同時に、彼らの成長を見ていてとても誇らしい気持ちになります。社員が成長してくれることはじかに会社の成長につながりますし、本人のためにもなります。

その中で先日のミーティング時に自販機オペレーションについてまったく違った方法で管理をするアイデアが小田原のKリーダーから提案がありました。これについてはまた来月号で書きますが、非常に面白いと同時に本人が本当にこの仕事が好きなんだなとわかる、提案内容でした。

自販機を取り巻く環境は厳しいのですが、確実にアークル丸の乗組員は熱い思いで成長を続けているのです。



■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		白機売れ筋ベスト5	
1位	新ダイドーブрендコーヒー	1位	ボス マスターズ微糖	1位	ワンダ 金の微糖
2位	細缶 Mコーヒー	2位	南アルプス天然水550 P	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	ボス レインボーマウンテン	3位	ファイア 微糖
4位	無糖珈琲 樽	4位	ボス 贅沢微糖	4位	レアル（ブラックBC）
5位	デミタスコーヒー	5位	ボス 無糖ブラック	5位	THE COFFEビター

■コラム

■ダイドードリンコ日本の祭り

山北・室生神社の流鏝馬

今年もダイドードリンコ日本の祭りは34のお祭りを応援しました。

その今年のトリが、山北・室生神社の流鏝馬です。

残念なことに、同日に大分の「庄内神楽祭り」と重なり、日本の祭りの御重 鎮3人（吉村先生・苦田先生・高松会長）はこの山北の祭りには参加されませんでした。

ということで、ダイドーからは高松若社長が参加です。

もちろん今回、私も地元ということでこのダイドー日本の祭りの一員として 参加させていただきました。

恥ずかしながら、この祭りの存在を知ったのは今回が初めてでした。



こんな近くに流鏝馬の祭りがあるなんて・・・

以外と見物客も多い・・・

実はこの祭りは800年もの歴史があるそうで、歴史的文化遺産としては残していかなければならない

と・・・

通常、流鏑馬はプロにお願いするそうなのですが、ここは昔から神社の氏子がやることになっているそうです。



的です



緊張の面持ちの騎乗者



神輿も盛大



アスファルトの生活道路には
物客
砂がひきつめられている



屋台もいっぱい、なぜか童心にかえる



沿道を埋め尽くす見



馬はサラブレッドではないようです



トライは合計4回・・・結果はいかに！？



秋のさわやか空気に包まれる中の、祭りを見ている
と「自分は本当に日本人なんだな～」と感じてしま
う・・・

祭りの実況アナウンスの人は冒頭「今年は私達の祭
りはダイドーの日本の祭りに選ばれました」と実況し
ていました。

じょじょにブランド化している「[ダイドー日本の祭
り](#)」です。

祭りを開催している人々も、自分達の祭りがテレビ放映されるとなると力も入るのではないでしょう
か。

今年のダイドー日本の祭りはこれで終了ですが、来年のスタートはなんと「[大磯の祭り](#)」でスタート
するそうです。

神奈川で終って神奈川でスタートということになります。

行くことができたならレポートしますね。

■コラム

■ 激ウマB級グルメ 第81弾

うまい寿司をお安く！



「良い店み〜つけた！！」・・・って言う感じです。

本物のお寿司屋さん（廻らない）ってどうしても敷居が高いですね。

美味しくて、本物で、それでいてリーズナブルそんなお寿司屋さんがあったら・・・ってみんな思ってますよね。

本物のお寿司屋さんで、カウンターに座って、値段のことは気にしなく次から次へと自分の食べたいものだけどんどん注文してみたいと、常日頃から思っている私ですが・・・

今回それを実現してきました。

そのお店は、すし屋激戦区の東京四谷にあります。
昨年10月にオープンしたばかりの「[あたぼう寿司](#)」！

実はこの界隈は高級寿司店が多らしく、その中でも安いと評判だそうで最近注目だそうです。
しかし安いとはいえ、ネタは天然もの、シャリは赤酢と米酢をブレンドでその配合に合う米として「ななつぼし」を使用しているそうです。

気になるお値段はにぎりが1貫108円～518円の明朗会計です。

11月末の日曜日、予約を入れて訪問しました。
途中道に迷い、地元らしきおばあさんに道を尋ねたところ常連さんのようで、すぐ教えていただきました。

その際「ちゃんと予約した？」とおばあさんから聞かれ、なるほど、この店の人気度合いがすぐにわかりました。

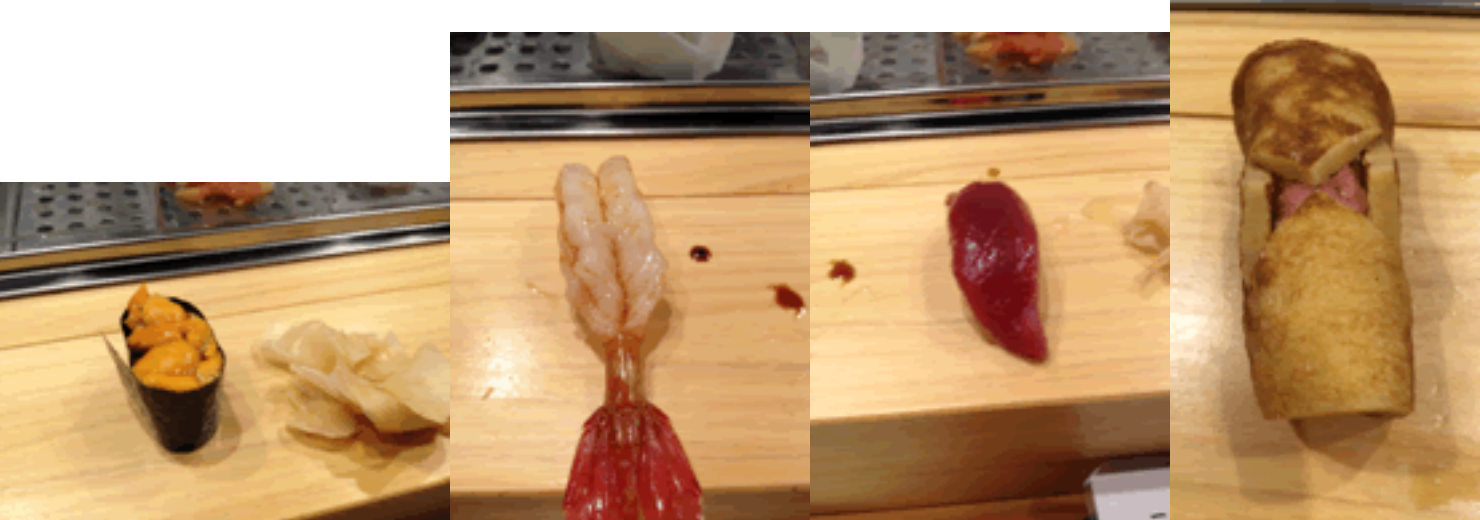
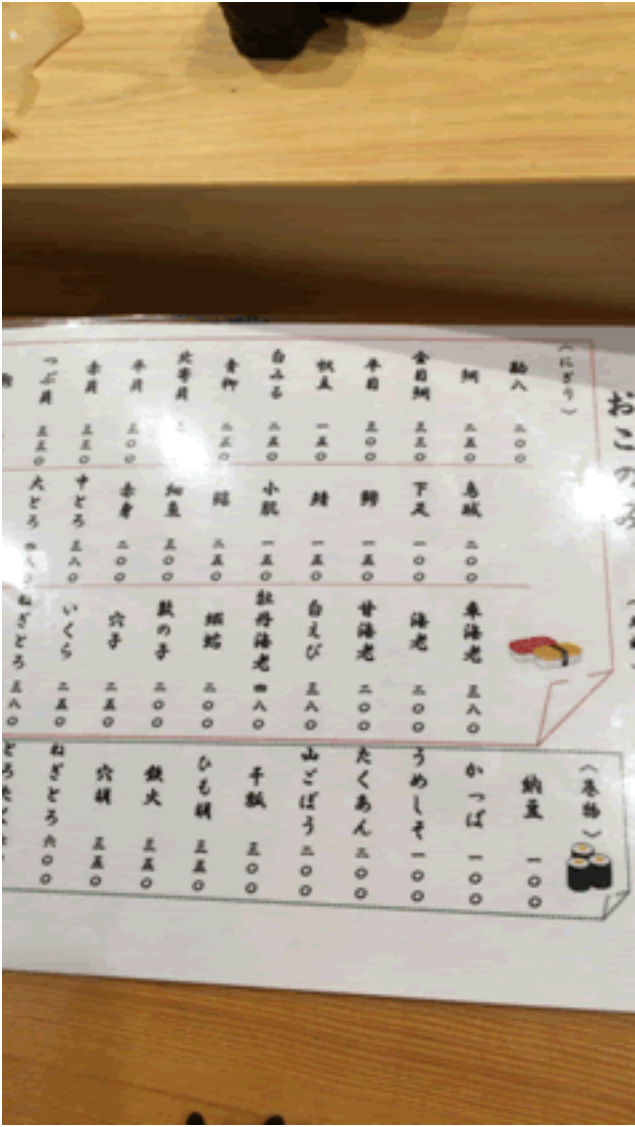
実際に店内に居ると。飛び込みのお客さんをなんと5～6組断っていました。

今回は食べたものを全て写真にして紹介します。
これだけ食べて、さていくらだったでしょう。

約5000円！ 驚きの価格です！

東京に行ったときは今後も利用しよう～！！

笑顔＆満足のお寿司屋さんでした。





店名 あたぼう寿司
住所 新宿区荒木町89
T E L 03-6380-4990
営業時間 18：00～
定休日 月曜日

■コラム

■シェアリングエコノミー



最近つくづく思うことがあるのです。・・・・ シェアリングエコノミーの可能性の大きさです。

きっかけは最近話題の「[Airbnb](#)」です。そして「[Uber](#)」も。

これらの仕組みを聞いたとき「すげ〜これは いける」と直感的に感じました。しかし日本では どちらも規制があって参入は厳しいだろうなと思っていましたが、「[Airbnb](#)」は外国人の旅行者拡大によって既にだいぶ普及しているようです。

「使っていないものをシェアする」という発想、例えばこんなものがあります。

- ・ 移動手段（車・バイク・自転車・ボートなど）
- ・ 使わないもの（家庭用品・イベントグッズ・ブランド品・スポーツ用具など）
- ・ 使わないスペース（自宅の部屋・ガレージ・駐車スペース・オフィススペース・軒先など）

普段友人同士で貸し借り、交換などを行っているのですが、誰でもできるようなプラットフォームがなかったのです。

それを実現させたのが「[Airbnb](#)」「[Uber](#)」なのです。

ただこのシェアリングエコノミーが実現してくると、既存の業種がだめになります。しかし利用する顧客にとってどちらが良いかが判断基準になることは間違いありません。

「例えば、現在自分が使っていないものの情報を携帯でアップして価格を表示する。それらを使いたい人が使う」 こんなことが簡単にできれば、個人の中にもそれをビジネスとしてやっていく人も増えるのではないのでしょうか？ちなみに先日テレビで「[Uber](#)」のドライバーにインタビューしていたのを見ました。アメリカでしたが、月に5000ドルぐらい稼ぐと言っていました。まさにシェアリングエコノミーでビジネスになっている例だと思います。

「[Airbnb](#)」でも、もし家賃10万円で貸している大家さんがいるとします。その部屋を10、000円/日で20日かせれば、月20万円となり、現在よりは良くなります。ちなみに部屋を外人好みに改造して稼いでいるつわものがあるそうです。また最近では部屋の管理を専門に行う業者もあるようで、ビジネスの裾野は広がっているようです。

「[Airbnb](#)」は現在登録部屋数が60万室を超えているようで、これはヒルトンと同規模になるそうです。この規模の部屋数を全てトップダウンで管理する必要のあるヒルトングループと、一定のルールの下それぞれのオーナーが自分の利益のためにクオリティーを向上させようと努力する[Airbnb](#)、そのどちらがこれからの時代にマッチしていくのかは、もう皆さんわかりますよね。

良く考えたら、「もの」は使うためにあるのだから所有はしなくてもいいのですよね。使いたいときだけ借りればいいのです。しかし私達はなんと「もの」に囲まれて生活しているでしょう。

「何を所有したかではなく、どんな時を過ごしたか？」これが大切なのかもしれません。



近い将来、携帯で自分の使いたいものが使いたいときだけさっと用意される時代は近いかもしれません。

■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
- ・ 開発リーダーのブログ
- ・ 小田原チーフの奮闘ブログ



弊社のコンペも今年で28回目となりました。
サントリー・Oさん優勝おめでとうございます！！

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			
➡	2015.11	アークル	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	2 0 0 9 年のマンスリーNEWS アーカイブ
→	2008年度	2 0 0 8 年のマンスリーNEWS アーカイブ
→	2007年度	2 0 0 7 年のマンスリーNEWS アーカイブ
→	2006年度	2 0 0 6 年のマンスリーNEWS アーカイブ
→	2005年度	2 0 0 5 年のマンスリーNEWS アーカイブ
→	2004年度	2 0 0 4 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

