



■2016年3月のマンスリーNEWS 第140号

■コラム

■3月のアークル

皆さんいかがお過ごしでしょうか？

日中はだいぶ暖かく、花粉も舞い、春の訪れを感じる今日この頃です。



さて私達自販機業界は今年に入って、すっかり景色が変わったようです。というのは・・・いままでのような行け行けの市場獲得合戦が影を潜めているからです。

特にコカコーラに追いつけ追い越せと、この動きを先導してきたサントリーがすっかり考え方を変えたのが、この様変わり大きな要因です。サントリーは今春、自販機と手売りを完全に分け自販機専用の新しい会社がスタートすることになっています。今までは、飲料販売と言う名のもとに手売りも自販機も同じだったため、自販機独自の戦略が打ちにくいと同時に収益性が明確ではなかった部分があるのかもしれませんが。

新会社設立によって、サントリーは自販機の収益性をますます重視していくでしょうから、今後は売れない自販機は撤去という動きが激しくなるのは必至でしょう。

その具体例としてはアウトロケーションの自販機です。アウトロケの自販機は消費税上げ後、売上ダウンが如実に表れてきています。また今後の少子高齢化や地方の過疎化などを考えるとますます、アウトロケ自販機のニーズが減っていくことが予想されます。

ちなみに弊社は残念ながら、インロケ・アウトロケの比率を見てみると断然アウトロケの比率が高くなっています。ということは今後の業績が不安ということになるのですが、その対策が今後弊社の進むべき道となるのです。

実は自販機オペレーターには大きく分けて2種類あります。元々カップ自販機を中心に始めたオペレーターと缶自販機をレギュラーサービスで行って来たオペレーターです。

弊社はまさに後者のタイプのオペレーターで、このタイプはアウトロケの自販機保有率が高いのです。逆にカップ自販機からスタートしたオペレーターはインロケ中心でさらに会社や工場など、今で言う良いロケーションを保有しているのです。

自販機ニーズは今後そのような良いロケーション（インロケ）しかなくなるという業界関係者が多いのです。

そうすると、私達のような自販機オペレーターはロケ先の比率をじょじょに変えていく必要があります。それが先ほど述べた、弊社の進む道ということになります。

しかし、インロケ開発はアウトロケのように簡単に進みません。もちろん現在設置している自販機もありますから、簡単に設置というわけにはいきません。しかしこれを避けていては私達は生き残れない組に入っていくことになるのでトライしていくしかないのです。

実はこのことはダイドードリンコさんも気づいていて、数年前からそのアクションを起こしてきました。厳しいトライですがその成果がここ数年で実ってきたそうです。

今後、自販機のマーケットは総台数は減って





いく中で、ニーズありきの自販機が残るので、1台あたりの売上効率は向上していくでしょう。その中で効率も含め、利益の確保できるロケ先への質転換を図れない自販機オペレーターは存在価値を失うことになります。今までのような陣取り合戦とは違う戦いが始まったのです。



さて先月期の振り返りをしたいと思います。先月期は弊社は小田原と海老名の明暗を分けた格好になりました。

小田原（営）は自販機のロス率、売切れ率の考え方がじょじょに浸透しだいぶ効率がよいオペレーションができるようになってきました。その効果もあり好結果で終了する事が出来ました。またじょじょに「こだわり白ベンダー」も認知し始められ、高いパーマシンをたたき出すようになってきています。

一方海老名（営）は、賞味期限の商品チェックに前半手間取り、実取件数が少なく思うように売上をとってこれませんでした。実はこの失敗は私達に重要なことを指し示しています。

まずなぜ賞味期限チェックをしなければならなかったのか？

それはあるロケ先で賞味期限切れを出してしまったのです。

弊社では1軒でも賞味期限を出してしまったら、全て目視での賞味期限チェックを行うことになっています。これは非常に手間のかかる作業で、通常のオペレーション業務に影響が出てしまいます。

つまり私達は賞味期限切れを絶対に出してはならない状況の中で、売り切れやロスをなくすという非常に難しい課題に取り組んでいるのです。

実はその問題を解決するためのメソッドを小田原（営）のKリーダーが実践し、出来るようになってきたのです。このメソッドを実践したルートマンは売上も高く、ロス率・売り切れ率も低く抑えることができ、賞味期限などの管理もしっかり出来るという素晴らしいメソッドになっているのです。

このメソッドを全てのルートマンに実践してもらうように現在動き始めたところなのです。

これが出来るようになれば、限られた日数でロスなく売上を確保できるようになります。しかし完全にマニュアル化されているわけではなく、一部職人技的思考が入っていますので、いかにテクニカルに進められるかが問題になると思われます。

さて「こだわり白ベンダー」についても少し書いておきたいと思います。

こだわりというブランドがついた白ベンダーを始めて、約半年が経過しました。

白ベンダーというと、イメージは格安自販機ということになりますが、そのような安いイメージはもたれないコンセプトで作ったのが、「こだわり」なのです。

まず、自販機の売れ筋であるコーヒー類、これは基本的に大手メーカーを採用しています。消費者は缶コーヒーにはブランドは最低限必要と判断したからです。そしてジュース・ペット類に関しては、逆にブランド訴求せず、CPを重視しました。これは夏場のシーズンになると大当たりで、補充が間に合わないほどよく売れました。

白ベンダーは何を入れても自由ですが、機材やその他のもの全て自社負担になりますので、メーカー機に比べて利益率を高くしないと運営できません。

しかしその分魅力のある自販機を作ることができません。「こだわり」はアークルにとって今後非常に大きな武器となったことは間違いありません。

自販機業界のすさまじい変化の中、それに負けず弊社も対応し続けています。数年後にはまるっきり違う業界の風景になっているかもしれませんが、しっかり対応していこうと思っています。

また現在新たな取り組みをじょじょに進行しています。公表できるようになりましたらまた皆さんにお知らせしますね。

楽しみにしていてください！！



■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	新ダイドブレンドコーヒー	1位	ボス マスターズ微糖	1位	ファイア 微糖
2位	細缶 Mコーヒー	2位	ボス レインボーマウンテン	2位	ワンダモーニングショット
3位	無糖珈琲 樽	3位	ボス 贅沢微糖	3位	リアル (ブラックBC)
4位	ブレンド微糖185	4位	ボス カフェオレ	4位	ワンダ 金の微糖
5位	アメリカンコーヒー	5位	ボス無糖ブラック	5位	ホットなココア (ブルボン)

■コラム

■フィリピンでの2つのプロジェクト進行中



現在、フィリピンのパンパンガというところで進めている2つのプロジェクトがあります。

今回はその2つのプロジェクトを紹介します。

1つは名水プロジェクト。

スラム地域に井戸を掘るプロジェクトです。スラム地域ではもちろん水道はきていないので飲み水や生活用水は井戸や川の水を利用することになりますが、それらは完全に足りない状況なのです。

不足ないとそこで大きな問題が発生します。子供達への影響です。水くみの労働力に子供達が使われてしまうのです。

それによって子供達は学校に行けないなど教育を受ける機会を失っていきます。貧困がさらに貧困を産んでいく負の連鎖の要因の1つとなっています。

今回のプロジェクトの内容は2つの井戸の新設、2つの老朽化した井戸の修繕ということになります。

2月末時点でほぼ終了していますので、夏前には完成を確認しに行く予定です。そのレポートはまたこのマンスリーで報告いたします。

さてもう1つのプロジェクトがほたるプロジェクトというものです。

このほたるプロジェクトとはなんぞや？

私達はこの地域で自費で図書館を建て、子供達に学習できる機会を与えている方（日本人）を応援しています。そこでは子供図書館という枠を超えて、大きな子供か小さい子供を教えるというような、寺子屋みたいな仕組みが出来ています。このように、フィリピンの子供達の教育現場にいと、「勉強が出来て、勉強がしたいのに貧しくてできない」という子がいることに気づくそうです。

その話を聞いた私達は何か役に立てることはないだろうか？と考えました。

そんな中で始まったのがこのほたるプロジェクトです。

いろいろ条件はあります。勉強に前向き・家に電気がない・子供図書館から家は遠いなど条件をクリアした子供の家にソーラーパネルを利用した電球をとりつけて、夜でも勉強をできるようにしてあげるといプロジェクトです。ソーラーパネル電球っておおげさに言っていますが、現地のホームセンターで7～8000円くらいのキットです。



取り付けた子供は喜んでいるのはもちろんですが、その家族の方たちにも非常に感謝されています。

今回は5台を予定しています。



現地レポート皆さん楽しみにしててください！



廻らない寿司でたまに行くお店です。家から超近いのでごく行きやすいお店です。

小田原は漁港があるのに、あまり美味しいお寿司屋さんがないとの評判ですが、このお店は美味しいですよ。

店名は「天史朗寿司」！みなさんもうおわかりですよ！小田原駅西口から徒歩1分の良立地にあります。

しかしお店が古く、狭く、きたなミシュラン（すいません）に出てきそうな外観なのです。しかし飲食店は美味いか不味が勝負です。

最近はネットの評判や好立地もあいまって、かなりの繁盛店になっています。本来であればカウンターでゆっくりお好みでといきたいのがお寿司屋の楽しみなのかもしれませんが、このお店はそういう感じではありません。どちらかというと、築地の繁盛店のようにセットのお寿司をちゃちゃと食べるみたいなのが、いいのかもしれません。

私個人的には家から本当に近いのもあって、ちょっと食べに行くという感じで使っています。

さてお寿司については私個人的なこだわりがあります。毎回このグルメコラムでお寿司を取上げるときにもたびたび記載するのですが、シャリについてです。

シャリって実はお寿司の美味い不味いを決める大きな要素のひとつだと思うのです。

まず大きさ、そしてお酢の具合、そして温度など感じる項目はたくさんあります。



お寿司っていちばん最初にネタに注目がいきますよね。どこどこ産のなにになにか、新鮮でとか。でもネタが良いのは最近廻る寿司でもよくあるのです。やっぱりそれぞれのお店の違いはシャリにでてくるんじゃないかな？といつも私は思っているのです。

シャリの大きさについても私個人的には、小さすぎたり大きすぎたりはダメです。よく高級店で寿司をつまみにしながら小ぶりのにぎりで食べるっていうのも性に合いません。かと言って田舎寿司のようにシャリ大き目もいやなんです。

そういう意味ではこの天史朗寿司は私の好みなんです。またお酢は赤酢を使っていてこれがまたちょうどいい加減なんです。

私はこのお寿司屋さんに行くといつも思うのですが、廻る寿司がなかった時代はこのようなお寿司屋さん本来の庶民派のお寿司屋さんだったんよな、と……

そう考えると今はこのような昔ながらの本物を出す庶民派のお店が無くなってしまったと……
(みんな回転寿司になっちゃったんだよな)

でも、この繁盛ぶりを見ると、高級店と回転寿司の中間ゾーンを求めている客もかなりいることがわかります。

さてこお店のお薦めとしては巻物です。特に私が好きなのはネギトロとかんぴょう。ネギトロはネギの味がしっかり、かんぴょうは食べや



店名 天史朗寿司
 住所 小田原市城山1-6-80
 TEL 0465-34-0832
 休日 無休

すいように細切りにされています。それからやはり小田原の地のものは食べておいたほうがよいと思います。

最近のものすごく混んでいるようなので、もし行かれる方は予約は必須です。そして予約の際は1階をお薦めします。2階だとお座敷だけで、お寿司屋さんの臨場感は感じられません。

■コラム
 ■ 2016 アークル社員旅行

サントリー白州工場&石和温泉



2013年、サントリー榛名工場見学&伊香保温泉社員旅行以来の・・・

あらためて、南アルプス天然水の製造工程をじっくりと・・・

昨今のウイスキーブームの中での白州ウイスキー、製造現場は・・・？

サントリーの弊社担当が2人お迎えの中、社員は真剣な表情で見学を。

その後、石和温泉の宴会では一気に爆発！

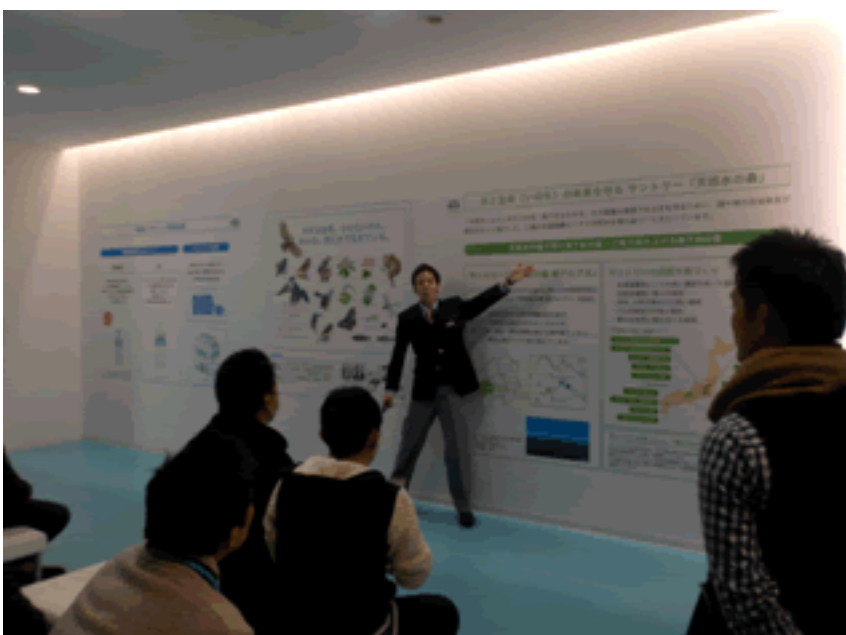
新宴会部長F君の主導で宴会は大盛り上がり！

旧宴会部長のH君の流れを踏襲しながら、見事な演出でした（最後は裸??）

近年は社員旅行という慣習もなくなり、若い社員にとっては新鮮な経験なようで。

みんなの希望は「また来年も行きたい！」

現実を忘れ、社員各々楽しい一時を過ごしたようです。



丁寧なご説明ありがとうございました



前宴会部長今回はのびのびと・・・



ウイスキーの貯蔵庫 においが充満
このにおいを「天使の分け前」と言うそうです



営業所対抗コーラ・一気飲み大会



宴会の次の日の朝は・・・



最後は桔梗屋でおみやげ購入

■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

こだわりFBスタート!!



こだわりルートカー



今月は以上です。又、来月号も宜しくお願いします。

■2016年度のマンスリーNEWS

→	2016.2	アークル	マンスリーNEWS
→	2016.1	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
→	2015年度	2015年のマンスリーNEWSアーカイブ
→	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

