

株式会社ジャパンビバレッジホールディングス

西脇誠之様 (ジャパンビバレッジエコロジー取締役執行役員)

福塚起一様 (ジャパンビバレッジ東京 業務部部長)

齋藤裕紀様 (ジャパンビバレッジ東京 業務部採用教育課担当課長)

大野 勉様 (ジャパンビバレッジ東京 業務部採用教育課担当課長)

■企業プロフィール

創立	2010年
出資金	5億円
本店所在地	東京都新宿区西新宿一丁目24番1号
代表取締役会長	西宮 佑二
代表取締役社長	井上 和久
グループ社員数	4508名

■インタビュー

東京富士大学 藤森ゼミナール(経営学科)

内田誠之 (4年)、栗原宏明 (4年)、水嶋 司 (3年)、小川雄大 (3年)

■訪問日・2015年11月26日(木)



～自販機の環境性能はかなり進歩してきたと思いますが、現在どんな状況でしょうか。

10年前と比べて37%のエネルギーコスト削減ができており、月額4,500円かかっていたものが、2,900円程度にまで下がっています。技術開発が進み、一般の方が思っているよりずっと自販機は電力消費が低くなっているのです。実際これ以上の削減は技術的には難しいところまでできています。また電力消費の多い日中ではなく、夜間に冷やして日中の電力消費を抑えるという仕組みを使っています。時間設定も設置場所の状況に応じていろいろ変えることができるようになってきました。こうした節電への対応は3.11の影響が大きいと思います。ちなみにカップ式の方が、環境負荷は高いのです。当社が新たに開発した新型カップ機 Smart café は、従来機に比べると28～30%の電力削減ができています。

～自販機の電力を、最近増えている自然エネルギーでまかなうことは可能でしょうか。

太陽光パネルの利用を試験的に行ってきましたが、自然エネルギーのみでの自販機運用は難しいようです。蓄電ができないことや、設置費用の高さから採算がとれないという問題点があります。また、大きな面積をとればいいのですが、自販機の上に設置して照明に利用するのが限度で、今のところは補助的に使うというのが現実的です。

～通常ペットボトルのリサイクルで蓋と容器の分別を行っていますが、それらを分別せずに処理することはできないのでしょうか。

当社グループに「リサイクル・プラザ JB」という施設があります。そこでは両者を分別せずにリサイクルを行っています。ペットボトルはそのまま細かく裁断し、ペットとポリプロピレンの比重の違いを利用して分けることができます。その点については技術的に難しくはないのですが、リサイクルのライン上で手作業による異物・残渣の確認をし、それらを取り除くのは骨の折れる作業です。中をきれいにしておいてもらえるとありがたいのですが、思ってもいないものが入っていることがあります。しかし私たちはこれをあえて「原料」と呼んでいます。基本的に「ごみ」ではなく「資源」だという認識が必要だと思います。同施設は見学できますので、ぜひ実際に見てください。

～自販機の売れ残り商品については、どのように扱っておられますか。

毎年4月に冷たいもの、10月に温かいものへと切り替えを行います。季節商品の交換をする際には、対象商品を良く購入頂けている自販機に移し売れ残りが出ないようにする点と、売場に応じて在庫数調整をして売れ残りが出ないようにするのも大切で、別の商品と入れ替えたりしてラインナップに変更を加えています。

～最近コンビニでも常温飲料が目立ちますが、自販機で対応できるのでしょうか。

常温自販機は試験的に実施したことはありますが、売上はあまり良くなかったようです。そもそも常温の基準というものが決め辛く、また外気温や機械自体の熱の影響もあるため温度の維持が非常に難しいのです。但し薬を飲むとか、鞆の中が結露で濡れるとか、常温のニーズはそれなりにあると思いますので、今後も動向を見ていきたいと思います。

～商品ラインナップはどのように決めているのでしょうか。どのようなものを並べるかによって売り上げも違ってくると思うのですが。

商品をどう並べるかは実は結構難しいことで、そこでは経験やセンスも必要になってきます。基本的にはメーカーの希望や、売上データ等をもとに決めています。また季節によって、温かいものと冷たい飲み物の比率を変えます。当社の53年の歴史を通じて得たデータがここに活かされています。但し価格は、オーナーさんが設定します。価格も売上を左右する要因になると思います。

～新入社員は全員ルートセールスからスタートするそうですが、その評価はどのようになっていますか。

当社の場合は企業顧客が主で、だいたい行く先が決まっているので、簡単そうに見えるかもしれませんが。しかしその反面、お客様を失ってはいけないので大変な面があります。やはりルート業務（営業）は笑顔が大切ですし、きちんとお客様とコミュニケーションがとれなければいけません。営業は当社と顧客を結ぶ大事な仕事ですし、そこで様々なことを学ぶことができますので、入社後は全員がルート営業の経験をするようにしています。

前年より良くなったかどうかで人事評価をしますが、数字だけではなくて、顧客とどれだけコミュニケーションがとれているかも重視します。顧客拡大には、人脈を通じた紹介が大きなきっかけとなりますが、それも普段の顧客とのコミュニケーションが大切です。

～ルートセールス経験の後は、どのようなキャリア形成が考えられているのでしょうか。

全社員がルートセールスから始まり、ルートセールス主任、アシスタントスーパーバイザー、スーパーバイザー、支店長…とステップアップしていきます。適材適所が大事ですので、2年に1回キャリアシートで希望調査を行い、どういう方向が本人を生かし、また会社にとってプラスになるかを判断します。

当社ではルートセールスの下積みはとても重要であると考えていて、そこでの経験がその後の仕事人生を左右します。ルート業務（営業）の中で得た知識や経験から管理・監督職へステップアップしたり、開発営業へ進んだり若しくは、人事・総務関連に進んだりと

様々ですし、異動することは別に悪いことではありません。私たちも随分多くの異動をしてきました。それぞれの希望をもとにキャリアは構築されていくので、同じルートセールスからスタートしても最終的には大きな違いが出ることはあります。ルート業務（営業）の中で多くの能力が磨かれ、得意なことも見えてくるはずですよ。ぜひ皆さんもルート業務（営業）を経験して、ご自身の能力を開花させていただきたいと思います。

～当ゼミでは環境に配慮した新しい自販機案を考えました。実際に自販機を扱っておられる立場からのアドバイスを頂戴し、今後の研究の参考にさせていただければ幸いです。

<提案>取り出し口にマイボトルを設置し、飲み物を購入するという自販機。マイボトル自体もデザイン性を高くし、「マイボトル＝おしゃれ」という価値観を提案する。マイボトルは重い・かさばる等のデメリットがある反面、容器代のコストを抑えられる。設置場所は高校・大学などとし、若年層に浸透させてから広く社会に展開していく。

発想は非常に面白いと思います。学生の皆さんからこのような意見を頂くのはとても参考になります。ただ実際の設置には難しい点がいくつかあります。その一つが法律の壁です。紙コップ式の自動販売機には喫茶店営業の許可が必要になります。その許可を一つ一つ取り、駅や街中に多くの自動販売機を設置していくのはなかなか難しいでしょう。

それから衛生上の問題もあります。例えば、利用者が飲み物を飲んで体調を崩したとして、その原因が自動販売機に問題があったのか、利用者のマイボトルに問題があったのか、因果関係を特定するのが難しいのです。ご提案の中には自販機に洗浄機をつけるというアイデアもあり、技術的には可能ではありますが、そうすると機械のサイズが大きくなりすぎるといいます。

こうしたリスクが考えられると開発や設置に進むのは難しいですね。環境面を考えればこの提案が実現されると素晴らしいと思いますが、私たちはあくまでビジネスの観点から、それ以外の様々な要素を考慮する必要があります。しかし、こういった提案があるからこそ新しい自動販売機が開発が進みます。今後の参考にしますね。

■インタビュー所感

今回私たちは、自動販売機オペレーターの手元である株式会社ジャパンビバレッジ東京様に訪問し、以前から藤森ゼミで研究・考案をしてきた、環境に配慮した新しい自動販売機の提案について講評をいただくとともに、様々な質問をさせていただきました。

私たちが考えたのは、マイボトル対応の自動販売機でした。紙コップ式の自動販売機の応用で、取り出し口にマイボトルをセットし、飲み物を購入するというものです。環境に配慮するというのを念頭において提案をいたしました。実現には法律の壁が存在する

ということで難しいとのことでした。紙カップ式の自動販売機には喫茶店営業の許可が必要となることや、衛生上の問題等の課題が残ることが分かり、製品化までの過程がいかに大変なものかを知ることができました。それが環境に優しく独特で斬新なものであったとしても、商業的観点から利益が見込めなければ実行できないということを具体的な事例を通して知ることができ、大変勉強になりました。

その他、実際に自動販売機の環境性能の進歩やリサイクルの現場の苦勞、ルート営業の大変さや働きがいなど、興味深い話をたくさん聞かせていただきました。あっという間に時間が過ぎ、終了予定時刻を過ぎても「まだ大丈夫だよ」と言って、熱心にお話をしてくれました。本当に有意義な企業訪問でした。西脇様、福塚様、齋藤様、大野様。お忙しい中、誠にありがとうございました。(経営学科3年・水嶋司)