〈タリーズ〉を量販店で販促

伊藤園とタリーズ

伊藤園とタリーズコーヒージャパンは、9月14日、東京都千代田区のタリーズコーヒー丸紅ビル店で〈タリーズコーヒー〉ブランド方針説明会を開いた。伊藤園の相澤治マーケティング本部コーヒーブランドマネジャー＝写真右＝は「〈タリーズ〉ブランドは昨年、金額で14・6%増、数量で1600万箱を突破。タリーズコーヒーのバリスタ、伊藤園の担当者が豆の選定と焙煎を監修、コーヒーのおいしさを極限まで追求した結果だ。タリーズのポリシーを飲料商品に受け継ぎ、より多くの人に〈タリーズ〉のおいしさを届けていく」と述べた。

秋の新商品〈タリーズコーヒーバリスタズブラック・キリマンジャロ〉や希釈タイプ〈同・エスプレッソベース〉（26面）を紹介。9月18日から年末にかけて、ボトル缶・PET・希釈用・スティック・ドリップバックなどを集合陳列し〈タリーズ〉のコーヒーの楽しみ方を提案する「ENJOY TULLY'sコーナー」を量販店に設ける。1万店が目標。写真中はタリーズコーヒージャパンの工藤和幸マーケティング本部グループ長、左は南川剛士プロダクト本部グループ長。

◆アサヒ飲料が検証中の飲料自動運転配送サービス披露

アサヒ飲料はソフトバンクと共同で、清涼飲料の自動運転配送サービスの実用化を検証している。LINEの専用ページから注文するとソフトバンクが開発した自動走行ロボット「Cuboid」（キューボイド）が飲料を発注者に配達するサービス。9月18日、東京都港区の複合施設「ポートシティ竹芝」で開かれたテクノロジー体験イベント「ちょっと先のおもしろい未来2023」で報道陣に実証実験を披露した。古谷和隆未来創造本部未来価値探索プロジェクト兼経営企画部事業開発グループ主任は「ターゲットは飲料・食料品の購買が困難な地域に住む人やオフィス・在宅で働く人。昨年11・12月に当社本社（東京都墨田区）で実施した検証は屋内だったが、今回は半屋外なので保冷剤を搭載して鮮度管理を強化した。積載本数は小型PET8本。将来はドローンの活用も視野に入れ、5～10年後の実用化を目指す」と述べた。

自動走行ロボット「Cuboid」

動向・短信

■サントリー食品ーが国内自販機グループ会社再編

サントリー食品インターナショナルは来年4月1日付でサントリーフーズの自動販売機事業をサントリービバレッジソリューションに統合、同社グループの自販機事業を一元化する。「地域に密着した自販機サービス網を持つオペレーターへの営業機能と、飲料自販機だけでなく幅広いサービスを持つ直販営業機能を連携させ、より質の高いサービスを提供する体制を構築する」（同社）。同日付で自販機機材運営のサンベンドとユニオントラストを統合する。

▼スーパーのフジ・リテイリング（愛媛）は9月1日からイオングループのPB〈トップバリュ〉の食品500品目、衣料・住居関連品320品目の取り扱いを始めた。同社はイオンと2018年に資本業務提携したが、ユニー（愛知）、イズミヤ（大阪）との3社共同開発PB〈スタイルワン〉の販売が軸で〈トップバリュ〉は発泡酒「バーリアルグラン」など極めて限定的だった。〈スタイルワン〉の扱いは8月末で終了した。

▼アークス（北海道）傘下のベルジョイス（岩手）は9月1日付で、スーパーのみずかみ（岩手）を子会社化した。みずかみは4店を運営、前期業績は売上高35億円弱、経常利益800万円。

▼宝酒造は9月22～24日、東京・原宿に「香り系」芋焼酎〈ISAINA〉のソーダ割りを体験できる「ISAINAソーダSTAND」を開店した。報道関係者対象の内覧会でブランド担当の商品第一部企画課・仲西智輝氏は「香り系焼酎は2ケタ増が続く。30・40代が芋焼酎を気軽に楽しみたいとソーダ割りで飲む率が高いとわかった。昨年2月の発売以来、飲み方（ロックとソーダ割り）で香りが変わると訴求してきた。今後は『果実、香る。ISAINAソーダで乾杯。』をキーメッセージに訴求、ファン獲得を図る。和だけでなくバルや洋風居酒屋など新しい飲用シーンも開拓する」と述べた。「ISAINAソーダ」を1杯無料で提供（2杯目以降400円）。

▼アサヒ飲料は9月17日、群馬県館林市の群馬工場で「工場フェスタ」を初めて開いた。地域住民1万人が来場。併設の「カルピスみらいのミュージアム」の見学や〈カルピス〉の飲み比べ、オリジナルラベル作り、麦わらストロー作りなどを実施した。地元学生によるステージパフォーマンスも行った。西村衛工場長＝写真＝は「来年以降もイベントを行いたい。将来は全国7工場に広げたい」と述べた。

ザ・コンピュータ株式会社

電子帳簿保存システム 酒販店向けに販売

酒販店向けコンピュータシステムを販売しているザ・コンピュータ株式会社（神奈川）は、2024年1月から対応が必須となる改正電子帳簿保存法（改正電帳法）に対応した電帳プラットフォーム「Go!!電帳」を酒販店向けに販売している。システムの開発は関連会社の㈱ユーエスエス（東京）。

システムの四つのポイントは次のとおり。①請求書・領収書・納品書など社内の書類すべてを一元管理②メール送信のみで電子保存＝メールを送るだけで書類をクラウドに保存③組織・権限・ワークフロー等の柔軟な設定が可能④低コストシステム＝月額費用は3千円～1万円。取引先登録数は無制限。

「書類保存も電帳法対応も全部一つになった中小企業向けの最安級の書類保管システム。導入することで、請求書・注文書等の書類をお客に郵送する場合に比べて郵送費を最大90%削減できる。導入した酒販店からは『メールの文章をあらかじめ設定しておけばボタンを押すだけで請求書を送信できることが便利』との声を頂いている」（同社）