

## JAMAチラシ 活用

従来の商習慣を見直し、取引適正化を実現する新たな商習慣を創出する。

1

自販機リサイクルボックス

有償化  
自販機RB撤去

◆ 自販機RBの設置と飲料空容器の回収は、「標準サービス」ではない業界団体の方針の説明を行い、「有償化」または「自販機RB撤去」の提案を行う。

➤ ターゲット： 屋外設置の自販機RB内の異物混入率の高い取引先(過度な業務・コスト増の現状)。

2

キャッシュレス決済

全て無償の  
対応は止める

◆ 取引先からの「キャッシュレス決済の要求」に対しては、キャッシュレス決済導入により発生するコストの説明を行い、取引先のコスト負担(手数料減額等)を実現する。

➤ ターゲット： 新規でキャッシュレス決済導入を行う取引先⇒特に、取引先からの要求の事案。

3

過度なサービス要求

【断る】ことを  
定着する

◆ 取引先からの「過度なサービス要求」は、個社で現状の棚卸を行い、過去・現在の固定観念を捨て、取引先へ現状の窮状を説明し、改善を提案、実現する。

➤ ターゲット： 取引先からの即日対応の要求(自販機RB内の回収・飲料品切れ)。

4

事業系廃棄物の回収

【断る】ことを  
実行する

◆ 取引先の「事業系廃棄物の回収」は、廃棄物処理法違反を根拠に、会員間で連携し「断る」ことを実行する。

➤ ターゲット： 公共施設(学校・病院含む)およびコンプライアンス意識の高い大手の民間企業。

自主行動計画を新たな商習慣とすることで、成果を積み上げ、業界全体の取引適正化を実現する。

# 自主行動計画：成功事例(要旨)

## 1. 「取引条件の見直し提案」：取引先への書面の説明資料・提案資料を準備する。

- ◆ 取引先へ書面により、コスト上昇データを提示・説明し、取引先の理解を得て「取引条件の見直しの提案」を行う。

## 2. 「自販機RBに係る業務」：自販機RB設置・空容器回収＝無償のサービスを疑う。有償化へ転換。

- ◆ 「自販機事業者の責務＝自販機で販売した飲料空容器の回収」以外の自販機RBに係る業務は改善提案を行う。
- ◆ 【ターゲット】：自販機RB内の異物混入率が高い取引先、事業系廃棄物の回収を行っている取引先。

## 3. 「標準外サービス」の廃止・削減および有償化：取引先へゼロベースで改善提案を行う。

- ◆ 「標準外サービス」は、自主行動計画に基づく業界活動により同じ方針で取引先へ提案を行う。
- ◆ 【ターゲット】：電気料金、電気工事・電気子メーター設置、キャッシュレス機器対応、時間指定のオペレーション。

## 4. 「過度なサービス要求」の廃止・削減および改善：取引先の要求を「断る⇒改善提案」の活動の実行。

- ◆ 取引先の「過度なサービス要求(特に、既存)」に対し聖域なき改善提案を行う⇒提案の実現度は高い。
- ◆ 【ターゲット】：取引先からの「飲料空容器・異物の即日回収および飲料品切れの即日対応の要求」は「断る」。

## 5. 成功事例を拡大する為の国の推奨活動：業界内で平時からの担当者間ネットワークの確立を行う。

- ◆ 「取引条件の見直し」に係る情報収集は、業界団体および同業他社を通じて行う。
- ◆ 業界および同業他社の「取引条件の見直し」に係る取引先への交渉時期・交渉順を確認し、交渉を進める。

# 自主行動計画：成功事例(要旨)

## 1. 「取引条件の見直し提案」に関する成功事例

### 重要ポイント

「取引先条件の見直し」は、取引先へ提案を行わなければ実現しない。

1. JAMA自主行動計画チラシを活用し、取引先へ「標準サービス」と「標準外サービス」の説明を行う。
2. 取引先へ定期的(最低、年1回)に、過年度の売上(減)およびコスト(増)に係るデータを書面で提示し、「取引条件の見直し提案」の基盤を創り、経年的な交渉を行う。
3. 取引先の契約更新時および取引先への新たな投資時(自販機交換等)には、必ず、「取引条件の見直し提案」を行う。
4. 大口ロケおよび併設ロケにおける適切な情報交換を行う⇒支部ごとに営業リーダークラスの情報連絡網を作成する。
5. 個社内で「取引条件見直しの定量目標(部門別予算化等)」を設定し月次進捗管理を行う(成功事例表彰も有効)。

## 2. 「自販機リサイクルボックス」に関する成功事例

### 重要ポイント

自販機RB設置・空容器回収 = 無償 = 従来の当たり前のサービスを疑う。

1. 取引先へ自販機RB内の異物混入率等の現状の説明(画像データ・写真等含む)を行い自販機オペレーターの過度な負担の理解を得る。
2. 自販機RB内の異物混入率が高いロケへの自販機RBに係る改善提案(≡自販機RB撤去)を必須で行うことで、改善提案が実現する確率が高い。
3. 事業系廃棄物の回収 = 廃棄物処理法違反を取引先へ説明することで、事業系廃棄物の回収 = ゼロが実現する。

# 自主行動計画：成功事例(要旨)

## 3. 「標準外サービス」の廃止(削減含む)および有償化(手数料相殺等含む)に関する成功事例

### 重要ポイント

既存の「標準外サービス」のコストを確認し、ゼロベースで改善提案を行う。

「標準外サービス」は、業界活動で取引先へ同じ方針で提案を行うことで、改善は確実に実現する。

1. 既存ロケの「標準外サービス」は、ゼロベースで検証を行い、取引先ごとに改善提案を行い、改善を実現する。
2. 既存ロケで行っている「自販機取引条件に係る附帯の機器・設備(防犯カメラ・フリーWi-fi等)」は、現状のコスト負担および使用状況等を確認・精査し、取引先ごとに改善提案を行い、改善を実現する。
3. 既存ロケの「標準外サービス」は、業界が一枚岩になり断る。
4. 新規ロケは「標準サービス」の説明を行い、「標準外サービス」は断る。

## 4. 「過度なサービス要求」の廃止(削減含む)および改善に関する成功事例

### 重要ポイント

取引先からの「過度なサービス要求」に対し聖域なき改善を行う。

1. 個社で「過度なサービス要求」の現状の棚卸を行い、過去・現在の固定観念を捨て、取引先へ現状の窮状を説明し、改善提案(≒断る)を行う。
2. 取引先からの「即日対応」の要求は、断り、翌日対応または定期訪問日対応の依頼を行う。

## 1. 取引先への有効な提案モデル・交渉モデル

NO	項目	成功事例
1	提案・交渉の時期	① 【必須】：取引先の契約更新時の提案・交渉。 ② 【必須】：取引先への新たな投資時(自販機交換等)の提案・交渉。
2	提案の資料・データ	① 取引先へ定期的(最低、年1回)に、過年度の売上(減)およびコスト(増)に係るデータを書面で提示する。 ② 取引先毎に自販機個機ベースでの運営概算収支を定期的に提示する。
3	新規ロケへの提案	① 【必須】：新規ロケは、JAMA自主行動計画チラシを活用し、取引先へ「標準サービス」と「標準外サービス」の説明を行う。
4	福利厚生へのロケ	① 福利厚生へのロケへの「取引条件の見直し」の提案は、高い確率で成功する。
5	労働組合へのロケ	① 労働組合が窓口の場合、労務費高騰により人材確保が困難になっている旨を伝えると理解を得られる。

## 2. 費用の削減ができた標準外サービス(手数料減額)

NO	自販機オペレーション業務	成功事例
1	時間指定の自販機オペレーション業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 時間指定の自販機オペレーション業務は、原則「断り」、時間指定は廃止できた。</li> <li>② 短時間や早朝時間の指定先に社員の勤務時間管理の観点から改善要望行い、時間指定廃止もしくは不可時間の削減が実現した。</li> </ul>
2	エレベーター等の設備のない多層階の業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>① ルートセールスの業務改善を理由に改善を要請し、取引先の従業員用エレベーターの使用が可となった。</li> <li>② 自販機の上層階の撤去、上層階から下層階への移動で改善が実現。</li> </ul>
3	施設内の駐車場利用ができないロケの業務	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 今までコインPAを利用。取引先に取引先駐車場の使用を依頼しOKとなった。</li> <li>② 従来の慣例で取引先の施設内駐車場には利用できないとの思い込みがあったが、交渉をしたところ使用可となった。</li> </ul>

NO	取引条件	成功事例
1	電気料金	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 自販機オペレーションコスト増を理由に交渉を行い、電気代の減額・廃止が実現した。</li> <li>② 新規ロケに対し電気料金の負担はできないと伝えた承を得る。</li> </ul>
2	自販機取引条件に係る附帯の機器・設備	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 契約更新のタイミングでベンチや備蓄水の削減が実現した。</li> <li>② Wi-Fi通信料の負担が利用率検証の結果(利用ゼロ)、費用負担の廃止が実現した。</li> </ul>
3	電気工事・電気子メーター設置	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 基本的にロケ先の負担ということで了承を頂いた。</li> <li>② 新規設置時は取引先の負担を大前提として改善した。</li> </ul>
4	キャッシュレス機器対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>① キャッシュレス機器の取付希望ロケに対し手数料減額をお願いし了承いただいた。</li> <li>② キャッシュレスのイニシャル・ランニングコストを書面で提出して手数料削減が成功(5%)。</li> </ul>
5	自販機RB使用以外の回収袋の提供	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 使用用途を確認し、自販機と関係無い使用目的のものについて提供廃止が実現。</li> <li>② 原則として断り、ごみ袋の定期的な協賛の廃止が実現した。</li> </ul>

## 3. 自販機リサイクルボックスに係る活動

NO	項目	成功事例
1	新規ロケへの自販機RB設置の提案の中止	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 新規ロケ(屋外・ロードサイド)へ「自販機リサイクルボックス」の提案を行わない方針とした。</li> <li>② 新規ロケの自販機設置契約書に自販機リサイクルボックスの条項を外すことにした。</li> </ul>
2	自販機RB設置に係る業務のサービス手数料の有償化	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 廃棄物処理費用の高騰を説明し、手数料相殺(手数料率削減)が実現した。</li> <li>② 外部からの持込空容器等が多いロケで販売手数料の減額交渉を行い減額が実現した。</li> <li>③ 飲料容器回収を含めたサービスの対価(フルサービス手数料1%～3%)として当社サービスにご賛同いただいた場合に手数料相殺の契約が実現した。</li> </ul>
3	自販機RBの撤去	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 異物混入が多いロケについてはロケ先に相談し、自販機RB撤去が実現した。</li> <li>② 「繁華街」「商店街」「コインパーキング」「道の駅」で自販機RB撤去が実現した。</li> <li>③ 取引先へ自販機RB内の異物混入率の現状の説明(画像データ・写真等含む)を行い自販機オペレーターの過度な負担の理解を得ることができ、自販機RB撤去が実現した。</li> <li>④ レンタカー会社にて、自販機RBにビール容器の大量廃棄・マスク・おむつがあり困っていた。先方もビール缶を自販機RBの周りに置かれ片付けを行っていた。双方協議の上、自販機RBを撤去し不法投棄が無くなった。</li> </ul>
4	取引先の事業系廃棄物の回収	<ul style="list-style-type: none"> <li>① 事業系廃棄物の回収 = 廃棄物処理法違反を取引先へ説明することで、事業系廃棄物の回収 = ゼロが実現した。</li> <li>② 取引先にコンプライアンスに反する旨を説明し事業系廃棄物の回収 = 中止が実現した。</li> </ul>

## 4. 断る(改善する)ことができた過度なサービス

NO	項目	成功事例
1	自販機設置先からの「飲料空容器・異物」の即日対応の要求は「断る」	<ul style="list-style-type: none"><li>① 取引先からの「即日対応」の要求は、「一旦、断り」、翌日対応または定期訪問日対応の依頼を行うことで、殆どのケースで取引先が了承し成果がでた。</li><li>② 大型PET等自販機で販売していない飲料空容器が多く混入してる状況を伝え、販売数量に応じた回収で了承頂く。</li></ul>
2	自販機設置先からの「飲料品切れ」の即日対応の要求は「断る」	<ul style="list-style-type: none"><li>① 取引先からの「即日対応」の要求は、「一旦、断り」、翌日対応または定期訪問日対応の依頼を行うことで、殆どのケースで取引先が了承し成果がでた。</li><li>② 取引先からの入電時に翌日対応を伝え、了承いただいている。電話で翌日以降対応をお願いすることで即日対応の回避が実現。</li><li>③ 基本的に翌日対応(訪問日対応含む)で了承をいただいている。</li></ul>
3	自販機販売数量に適合しない過度な訪問の要求	<ul style="list-style-type: none"><li>① ロケ先の販売明細を提示。適正訪問の説明を行い訪問頻度の改善が実現した。</li><li>② 販売実績/本数データを取引先担当者へ説明することで、販売数に見合った訪問頻度へ改善した。</li></ul>

## 5. 支部の協調活動で実現した事例

NO	項目	成功事例
1	情報連絡網の作成	① 【必須】：営業リーダークラスの情報連絡網の作成と定期的更新を行う(最低年2回)。 ② 営業リーダークラスの情報連絡網は、階層別に作成する。
2	自販機RBを設置しない方針の合意	① 新規ロケ＝屋外設置自販機には自販機RBを設置しない基本方針を合意した。
3	キャッシュレス決済に係る費用の有償化提案の合意	① 取引先からキャッシュレス決済機器の対応を求められた場合、発生するコストを手数料と相殺する基本方針を合意した。
4	取引先の即日対応の要求は、「断る」ことを合意	① 取引先からの16時以降の「即日訪問」の要求は、「断り、翌日対応」の依頼をする基本方針を合意した。
5	大口ロケの固有名詞のリスト化	① 大口ロケの「取引条件の見直し」について、 <u>固有名詞</u> でリスト化し情報交換を行い成果が出た。 ② 大口ロケの事業系廃棄物の回収について、 <u>固有名詞</u> でリスト化し情報交換を行い成果が出た。
6	不公正な公募条件	① 不公正な公募条件(防犯カメラ付き自販機等)についての支部内の情報収集・情報共有が定着し、成果が出た。 ② 支部から本部へ「不公正な公募条件」の情報提供を迅速に行い(公募の応募申込み期限まで)、支部・本部の連携により成果が出た。