

びんリユースシンポジウム 2024



「捨てない文化を、びんから。 サーキュラーエコノミーの取り組み」

2025年3月11日

株式会社 カクヤス 取締役

明和物産株式会社 代表取締役社長

徳村 健

00. 「捨てない文化を、びんから。サーキュラーエコノミーの取り組み」 —現代の酒屋は循環型社会に貢献しているのか？—

酒屋＝三河屋のサブちゃんが御用聞きスタイルで、お酒・醤油・酢・みりんなど重たいびんを配達して回収していた時代がありました。循環システムが機能していた。然しながら、スーパー・CVS・ドラッグストア、今はECがメインチャネルとなり、店はセルフサービス、宅配業者のお届けのみの配達に置き換わってきている。空き瓶をスーパーのレジに持ってきている方を見たことがありますか？

酒類業界も酒屋がコンビニに変わって、商品容器も瓶から缶やPETボトルに変わり、軽く携帯しやすく捨てやすい容器に移行してしまい、一方通行のワンウェイ型が主流となってしまった。それを誰もが容認してしまった。自身も物があふれ、利便性ファーストの時代に生きてきたので何とも思わない時がありましたが、この会社に入って気づきました。酒屋こそ、三河屋こそ、カクヤスこそが、今一度、循環型社会の先端で活動し未来に繋げるきっかけになれるのではと。

自己紹介



徳村 健

Ken Tokumura

株式会社カクヤス 取締役 (管掌範囲：
商品部・BtoC物流部・店頭販売推進部)
明和物産株式会社 代表取締役社長

【職務経歴】

- ・ 大学卒業後、1992年伊藤忠食品株式会社に入社。卸・量販店営業担当
- ・ 1998年 北京伊藤忠華糖綜合加工有限公司へ出向 (約4年) 営業・業務部長
- ・ 2003年帰国後、GMS・SM営業・業務課長、プロジェクト開発課長
- ・ 2006年 伊藤忠商事株式会社へ出向、再度中国事業・流通開発担当統括部長
- ・ 2008年帰国後、経営企画部において、営業統括・BPR推進・海外事業課長
- ・ 2010年WEB事業本部長 (～2019年) Web・デジタル・EC事業担当
- ・ 2021年3月よりフリー (EC事業開発・酒類事業・Foodデリバリー支援・・・)
- ・ 2021年8月株式会社カクヤス入社、同年10月執行役員、翌年2月より現職
- ・ 2024年12月明和物産株式会社代表取締役社長就任

【スキル】

- ・ 食品・酒類流通領域におけるBtoB～BtoCの知見と人脈を活かした事業展開
- ・ ハンズオンのマネジメント

【趣味】

- ・ 旅Run (今シーズンは富山・愛媛マラソン) + 飲食巡り
- ・ スポーツ観戦 (野球・ラグビー・テニス・マラソン・駅伝・・・)

【日頃飲むお酒】

- ・ ビール、白ワイン(シャブリ・きりっとした地葡萄系)、赤ワイン(ピノ)、スパークリングW

【一言】

- ・ 久しぶりの海外訪問より、とかく新しいモノ・コトに意識・興味が奪われがちですが、故きを知ること、本質を捉えること、繋げること、残していくことについて考えさせられたとともに、今後残り少ない社会人生活における重要テーマとして取り組んでいきたいと感じました。まさに今回の講演テーマに繋がってきます。

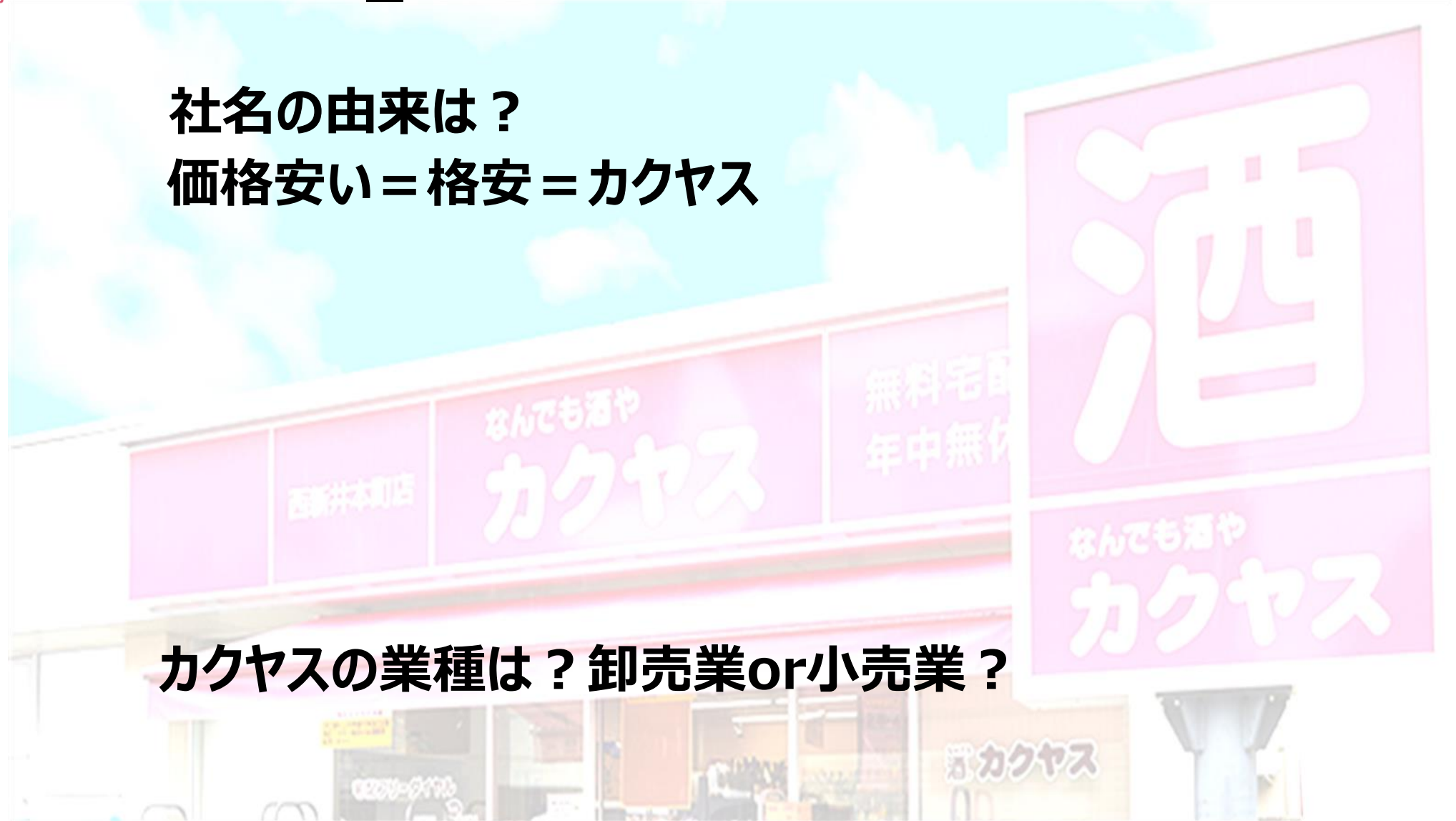
目次

01. **会社概要**
02. **グループサステナビリティ取組み**
03. **日本ガラスびん協会様及びガラスびん
3R促進協議会様との取組み**
04. **リターナブルびん取組み**

01.会社概要_クイズ

社名の由来は？
価格安い = 格安 = カクヤス

カクヤスの業種は？ 卸売業or小売業？



01.会社概要_クイズ_解答

社名の由来

価格安い = 格安 = カクヤス ✕

1921年11月 初代・佐藤安蔵が東京都北区豊島4丁目においてカクヤス酒店の商号で酒類販売業を創業。

※ 商号は、日本酒を飲む器である「角枡（かくます）」と創業者である「佐藤安蔵（やすぞう）」に由来しております。

2021年11月で創業100年 ※2024年11月103周年

カクヤスの業種は？

従来「卸売業」に分類されておりましたが、2024年10月2日より「**小売業**」に変更。当社グループの売上高の大部分は飲食店を含む最終消費者に向けたものであり、今般証券コード協議会が、調査した結果、「小売業」に分類されるのが適切であるとの決定を行ったことにより、所属業種を変更することとなりました。

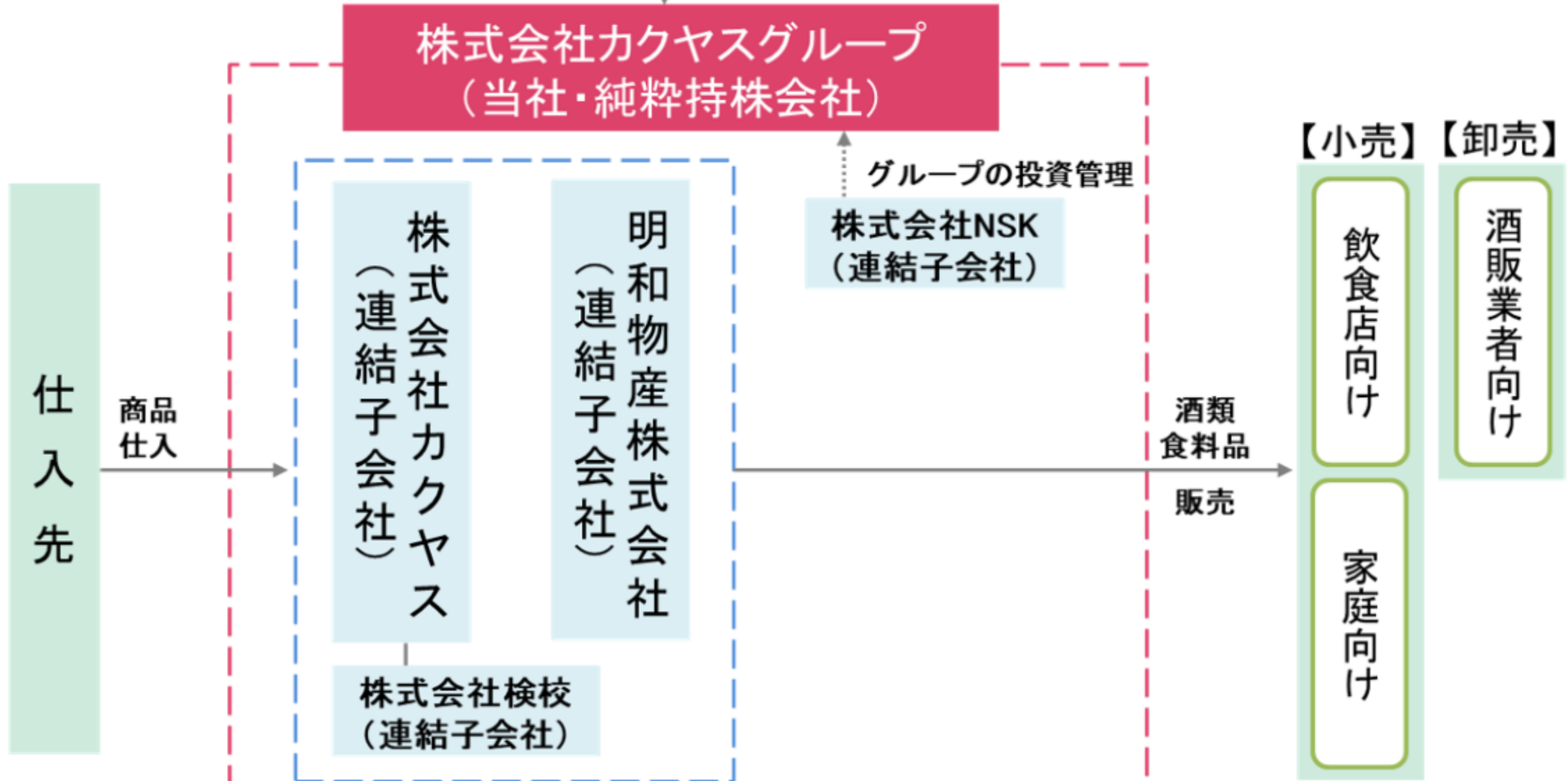


01.会社概要_沿革

会社名	株式会社 カクヤスグループ Kakuyasu Group Co.,Ltd.
事業内容	グループの事業戦略、経営管理、およびそれに付帯する業務
設立（創業）	1982年6月15日（1921年11月1日）
本社	東京都北区豊島 2 - 3 - 1
代表者	代表取締役社長 前垣内 洋行
従業員数	1,804名（2024年3月末現在 役員除く、連結）
上場市場	東京証券取引所スタンダード（証券コード7686）
資本金	64百万円（2024年3月31日現在）
売上高	1,294億円（2024年3月期連結実績）

- 1921年 ・佐藤安蔵がカクヤス酒店の商号で創業
- 1957年 ・佐藤安文が代表取締役社長に就任
- 1993年 ・佐藤順一が代表取締役社長に就任
- 1998年 ・配達サービス無料とする
- 2003年 ・東京23区全域での2時間枠配送網完成
- 2012年 ・店舗において1時間枠での配送を開始
- 2019年 ・東京証券取引所市場第二部に上場
- 2020年 ・サンノー株式会社の株式を取得
・会社分割により持株会社体制に移行
・商号を株式会社カクヤスグループに変更
・株式会社ダンガミの株式を取得
- 2021年 ・明和物産株式会社の株式を取得
- 2022年 ・東京証券取引所スタンダード市場に移行
・子会社間の合併により商号をダンガミ・サンノー株式会社へ
・佐藤順一が取締役会長に就任
・田島安希彦が代表取締役社長に就任
- 2023年 ・前垣内洋行が代表取締役社長に就任
・株式会社カクヤスがダンガミ・サンノー株式会社を吸収合併
- 2024年 ・有限会社大和急送の株式を取得
（2024年8月1日付で株式会社に商号変更）

01.会社概要_グループ会社



01.会社概要_グループビジョン

お客様のご要望に「なんでも」応えたい

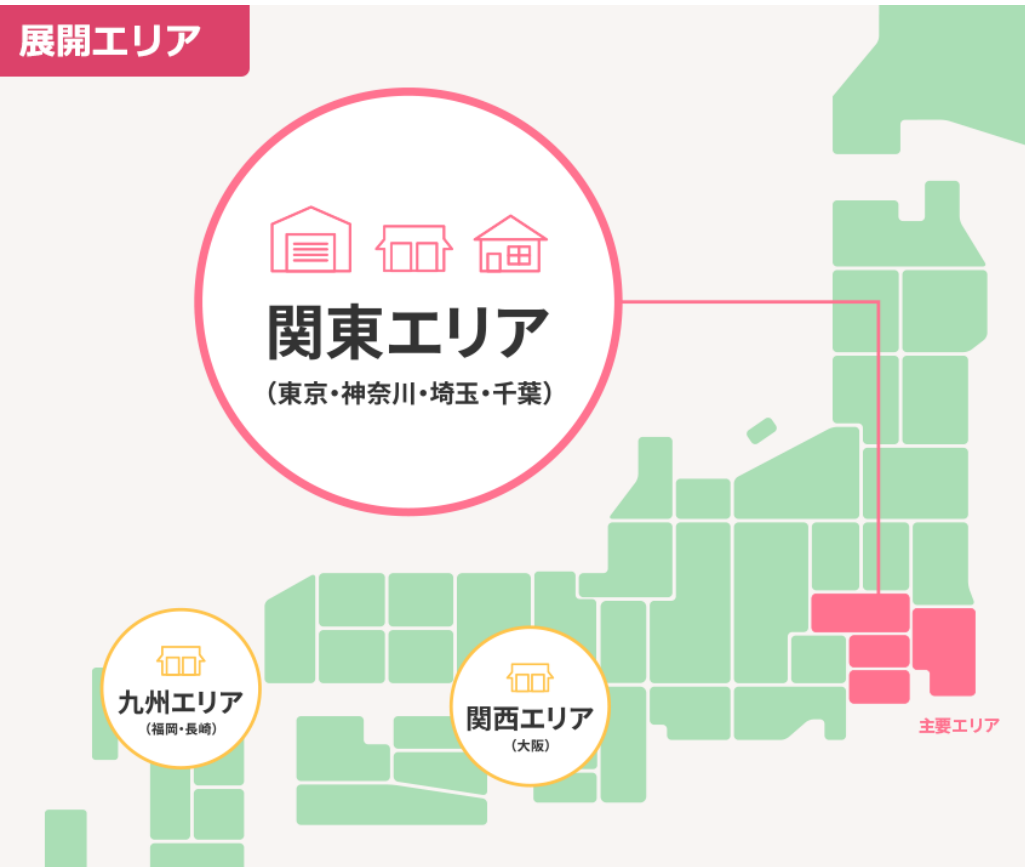
「なんでも酒や」の事業名の「なんでも」とは、お客様のご要望に「なんでも」応えたいという当社グループの意気込みや覚悟の表れです。

「いつでも、どこへでも、どれだけでも」

飲食向けと家庭向けのハイブリット物流である「カクヤスモデル」を展開。お客様に一番便利だと感じていただけることを願い「お酒を中心とした流通のインフラ」となることを経営方針として掲げております。



2021年11月1日 カクヤスグループ創業100年
100周年の感謝を持って、お客様とのコミュニケーションを増やしていき
よいひとときを届けたいという願いをマークに表しました。



配達車両台数
約 **1,200** 台

全 **255** 拠点
(2024年6月末日現在)

飲食店やご家庭等に、今はお酒を中心にお届けしている、ラストワンマイルを手掛けるデリバリー企業でもある



飲食店向け

家庭向け

「いつでも」で時間の縛りをなくし、

365日年中無休！

「どこへでも」でエリアの縛りをなくし、

東京なら**23**区どこでもお届け！

「どれだけでも」でロットの縛りをなくし、

1本から送料無料でお届け！

最短 **1** 時間

注文：Web/コールセンター
配達：徒歩、台車、自転車、軽トラ

時間帯配達事業 (サブちゃんA)

家庭向け



168店舗
(2024年6月末日現在)
「なんでも酒やカクヤス」グループ合計

365日
年中無休

店頭販売事業 (サブちゃんB)

飲食店向け

配送先顧客分布 | ルート配達のエリアイメージ

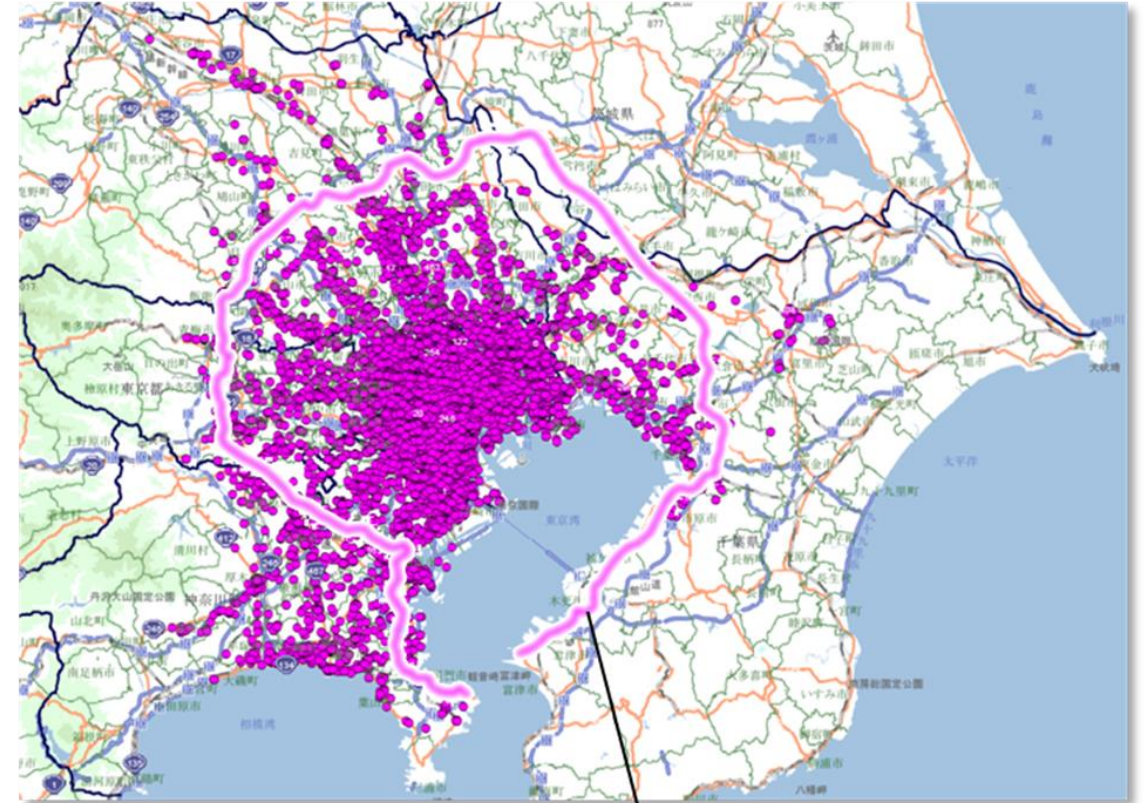


**365日
年中無休**

注文：Web/コールセンター

配達：4tトラック

午前中から夕方にかけて配達



国道16号線

ルート配達事業 (サブちゃんC)

01.会社概要_まとめ_現在のカクヤス

創業103年で直近のコロナ禍を乗り越えてきた弊社は、首都圏約800億円の売上規模と物量を維持・増加させるために、配送拠点（7,000坪のマザーセンターや9ヶ所の業務センター、そして約200のラストワンマイル出荷拠点）、オペレーションシステム（受発注・入出荷・配送・・・）、人員（1,800名強）を整え、更にはDXに取り組んでいる。

旧来の御用聞きスタイルは形を変えて、飲食店向けには専用営業員が対応し、家庭用向けには、コールセンターでの電話接客、店頭では対面接客、ECはWeb接客と、接点別に対応を実施している。変わらないのは、「お届けと回収」。自社の従業員が、最後の接点を持ち続けることを大事にしている。酒屋というよりは、配送プラットフォーム企業のような。

然しながら、合理化・効率化を追求するあまり、大事なことを失うこともある。これからのカクヤスは、社会的責任を負いながら成長する必要がある。

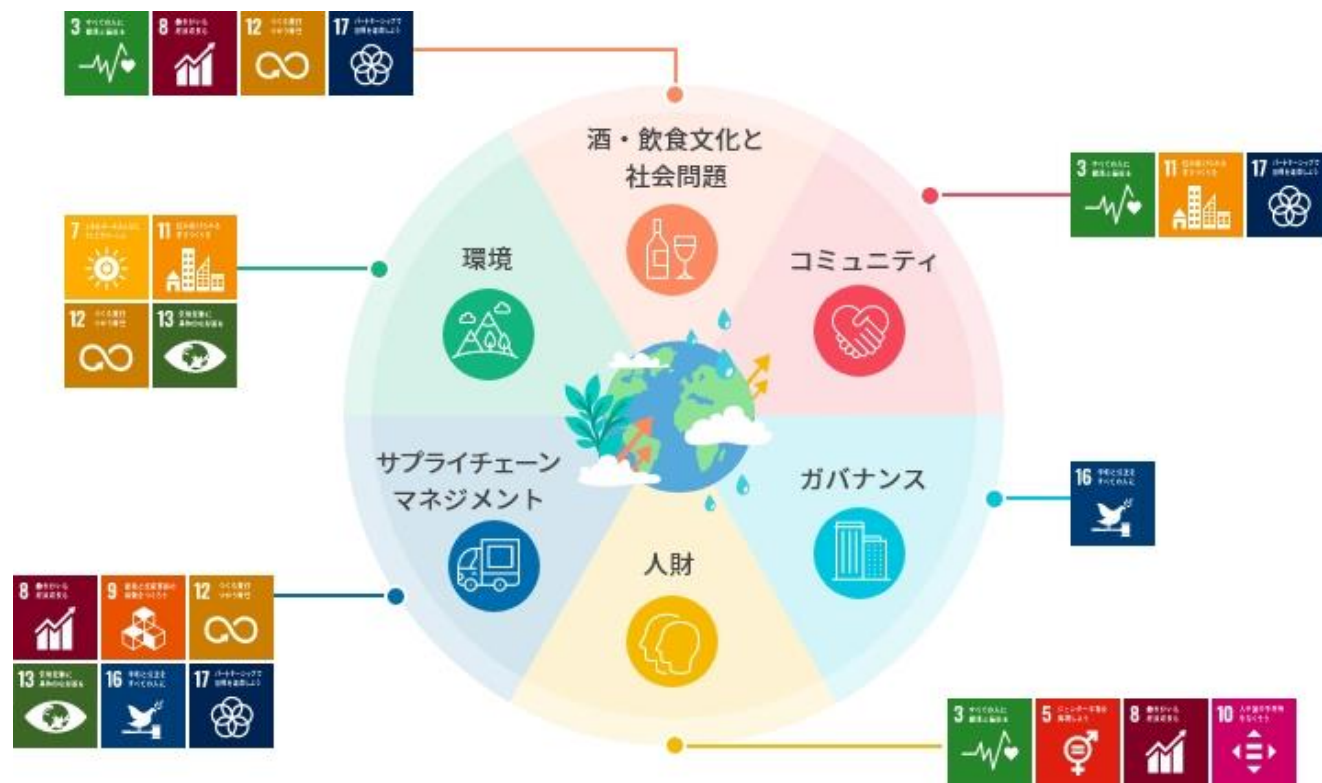
02. サステナビリティの取組み



カクヤスグループ サステナビリティ基本方針

カクヤスグループは「お客様のご要望に『なんでも』応えたい」という想いの実現に向け、ステークホルダーとの協働・共栄を通して「**持続可能な社会の実現**」と「**グループの成長**」の両立を目指してまいります。

マテリアリティ (重点課題)



02.サステナビリティの取組み_重点テーマ

■ 以下の3点が特に重点的に取り組む重要テーマ

環境
(気候変動対策)

配達をビジネスの主軸とする
カクヤスにとって重要テーマ
目標：2050年GHG排出量
ネットゼロ

環境
(資源循環)

「お届け」+「回収」を自社で
行う、**2way型サービス**を
活用した取組み

**酒・飲食文化
と社会問題**
(アルコール関連問題への
取組み)

「酒類」を主力商品として
扱うカクヤスにとってお酒の
“功罪”への対応は重要。

02.サステナビリティの取組み_重点テーマ_環境<気候変動対策>

E V 軽自動車

配送車両にEV軽自動車を導入

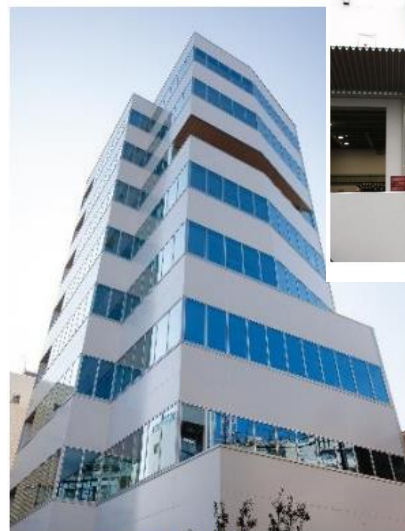
2023年より配達用車両として、E V 軽自動車を導入。



再生可能エネルギー

再生可能エネルギー由来電力へ切替

2024年4月より本社ビル、配送センター、店舗等を含む 14 拠点において再生可能エネルギーを導入。
年間約900t-CO2の削減を見込む。



本社第三ビル



城北配送センター

環境に配慮した商品

環境にやさしい商品開発

PB商品にて環境に配慮した商品開発を推進。



現行ボトル

新ボトル

プラスチック樹脂削減により約22%の軽量化を実現※1
年間約26トンのCO2排出量削減に貢献※2

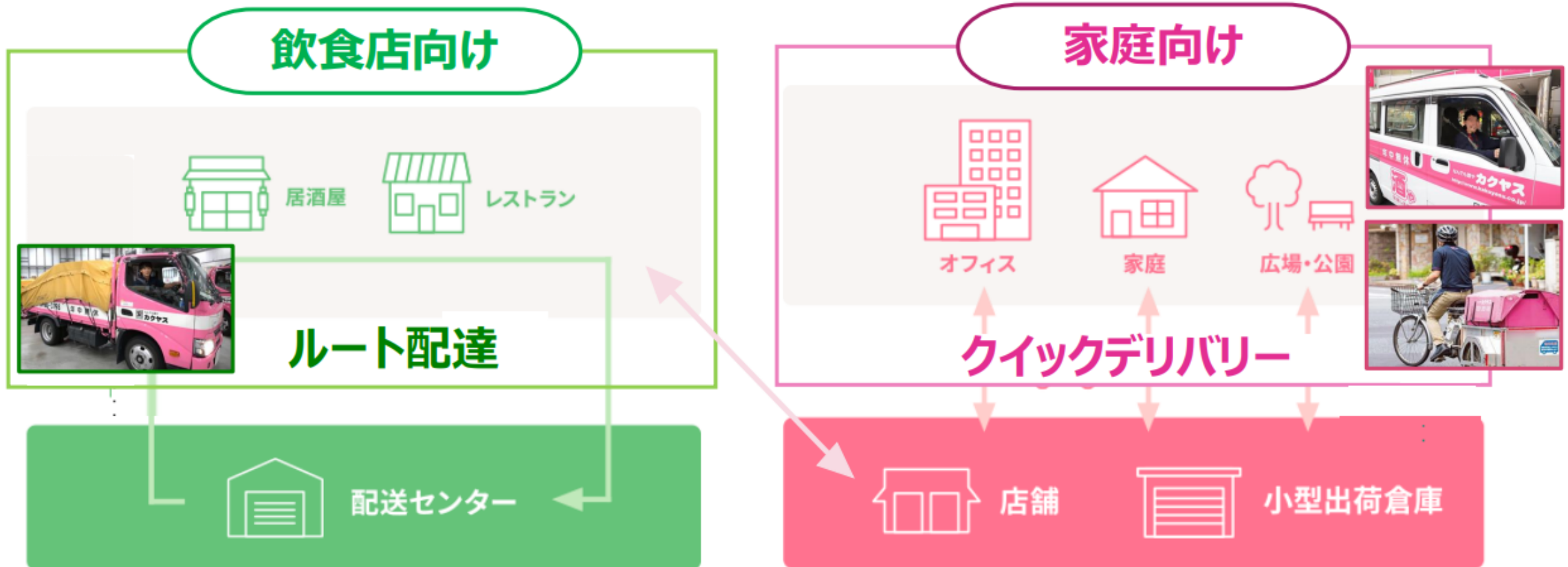


(※1) 1本あたり
(※2) 2022年度の販売実績に基づく当社試算

02.サステナビリティの取組み_重点テーマ_環境<資源循環>

■ カクヤスの2way型サービス

自社による物流網を構築していることで、**お届けだけでなく回収も行う2way型サービス**を可能としており、これを強みとした活動を促進。



廃食用油の回収



一般家庭や飲食店から出る廃食用油を回収し、**SAF（持続可能な航空燃料）等に再資源化**

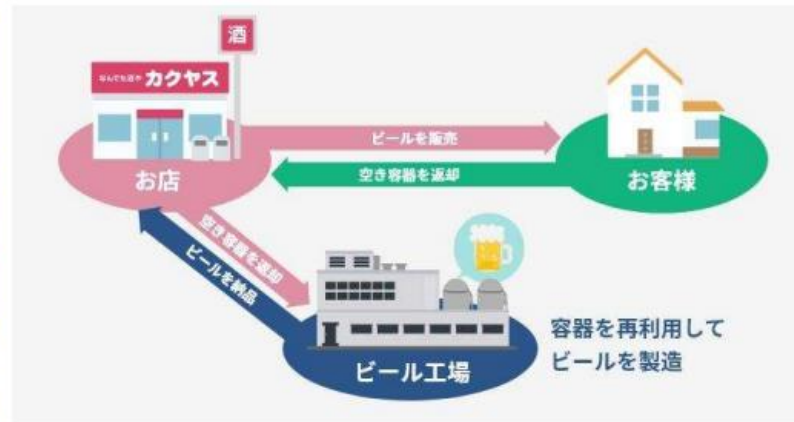
一般家庭から出る廃食用油は回収スキームが整っておらず、ほとんどが廃棄されている状況。
カクヤスの2way型サービスを活用して資源循環に貢献できる取組み。

リターナブル瓶飲料の販売促進と回収

地球にやさしいリターナブル飲料を広めたい

リターナブル容器・・・主にビール瓶や樽詰商品等、そのまま洗浄・消毒して再使用される容器。

ビール工場からお客様の元に渡ったリターナブル容器は、お店に返却していただく事で、ビール工場へと戻り、リターナブル容器としておおよそ20回～30回、使用年数は8年～10年使用される。

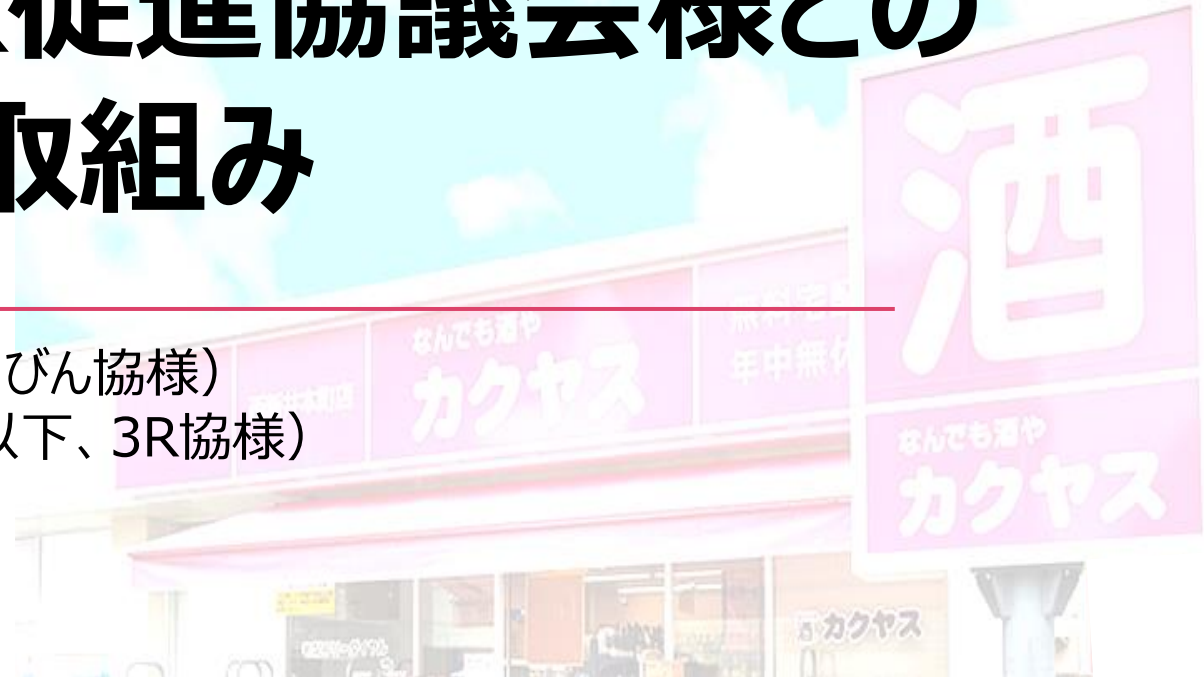


日本ガラスびん協会他と連携



03. 日本ガラスびん協会様及び ガラスびん3R促進協議会様との 取組み

※日本ガラスびん協会様（以下、びん協様）
ガラスびん3R促進協議会様（以下、3R協様）



03.びん協様3R協様との取組み_活動開始経緯

■ 当たり前前のサービスからの価値あり2Way型サービスへ

商品販売に付随する容器回収・返却自体は1921年の創業以来当たり前前の酒屋業務として行ってきたことですが、世の中の環境意識、サステナビリティ意識が高まる中で、販売→回収→返却→再購買という業務サイクルに価値があるということにようやく気づく。

⇒ 独自の2Wayサービスと認識する

■ びんの循環システム理解活動

日々多くのリターナブルびんを販売・回収・返却しているのに、循環システムに関わる業界理解が乏しかったことで、2024年春に日本ガラスびん協会山田専務理事様、ガラスびん3R促進協議会田中理事・事務局長様より、業界に関するいろはにつきご教示頂くとともに、協会様の活動、会員様のご紹介も頂き、より積極的に弊社としての貢献活動方向性を決めていききっかけとなりました。

03.びん協様3R協様との取組み_会員各社様視察

■びん循環システム視察



回収・選別・
カレット原料製造

株式会社三裕様



カレット原料製造

硝和ガラス
株式会社様



びん製造

東洋ガラス株式会社



回収・洗瓶・
充填・出荷

富士ボトリング株式会社

03.びん協様3R協様との取組み_日本ガラスびん協会様が銭湯で開催する『しよう！再使用！リターナブルびんラップチャレンジ』に協力



関係者各位

2024年7月17日
News Release

株式会社カクヤス

日本ガラスびん協会が銭湯で開催する、
『しよう！再使用！リターナブルびんラップチャレンジ』にカクヤスが協力
～カクヤスの2Way型サービスを活用して資源循環に貢献～

首都圏を中心に酒類等の販売、デリバリーを手掛ける株式会社カクヤス（本社：東京都北区、代表取締役社長：佐藤順一、以下：当社）は、日本ガラスびん協会（東京都新宿区、会長：野口信吾、以下：当協会）が開催する、リターナブルびん、びんリユースの仕組みの価値を再発見・再定義する活動「SO BLUE ACTION」の一環として開催する、「しよう！再使用！リターナブルびんラップチャレンジ」に協力会社として参加します。

■しよう！再使用！リターナブルびんラップチャレンジとは

「銭湯で、飲み終わったリターナブルびんが返却された本数を時間に換算して、ラップソングを作る」という新しい試みです。みなさんがリターナブルびんを返せば返すほど、曲の時間は長くなります（1本＝1秒）。制作するのは銭湯好きのアーティスト。果たしてどんなラップソングが完成するのか？ぜひご参加ください！

【リターナブルびんを返すと？】

- ・10円が戻ってくる（デポジットとして返却されるガラスびん代）
- ・曲の時間が長くなる（1本＝1秒、つまり合計300本だと300秒の楽曲を制作）
- ・環境にやさしい（びんリユースで資源の有効活用&Co2排出量削減）

【企画概要】

<タイトル> しよう！再使用！リターナブルびんラップチャレンジ

<販売期間> 7月23日（火）～8月13日（火）

<参加銭湯> 妙法湯（西武池袋線 権名町駅）、五色湯（西武池袋線 権名町駅）、東横湯（都電荒川線 庚申塚駅）



妙法湯



五色湯

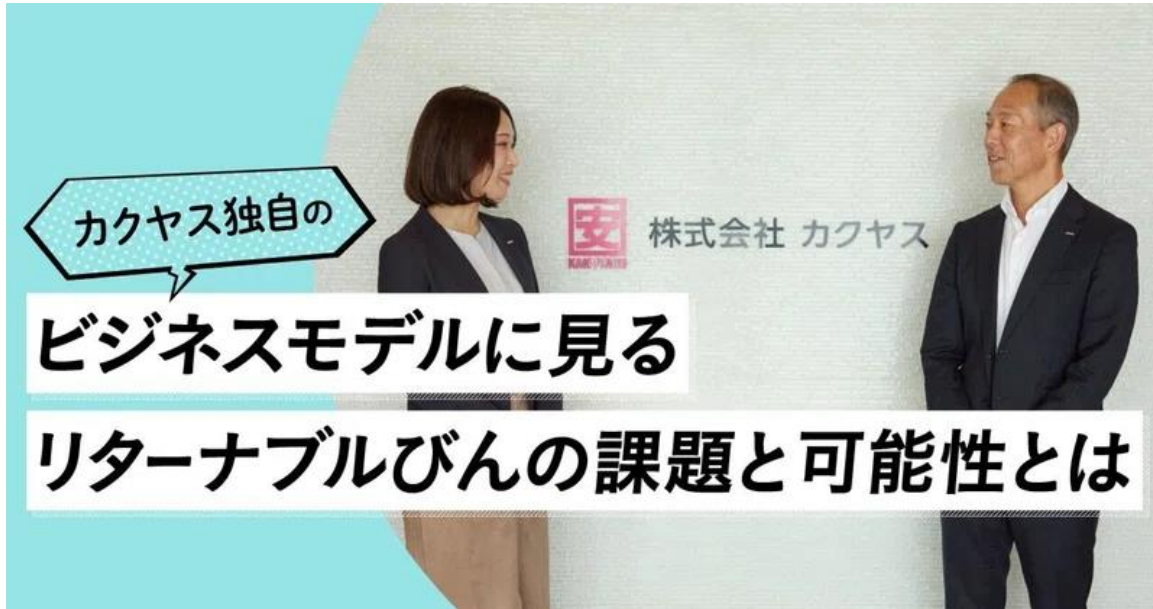


東横湯



■カクヤスの役割

自社配送サービスであるカクヤスデリバリーは、東京・神奈川・埼玉・大阪・福岡・長崎にある約200箇所の配送拠点より、お酒、飲料、食品等を年中無休で1本から即日配送しています。自社による物流網を構築していることで、お届けだけでなく回収も行う2way型サービスを可能とし、これを強みとした活動を促進しています。今回のプロジェクトでは、この2way型サービスを活かし、参加銭湯へのリターナブルびん入り飲料の販売および空容器の回収を担うことで、資源循環の推進に貢献します。



カクヤス独自の

ビジネスモデルに見る

リターナブルびんの課題と可能性とは

【サマリー】

- カクヤスの強みは、直接お客様に商品を届けるビジネスモデル
- 予想以上の反響に驚いた『しよう！再使用！リターナブルびんラップチャレンジ』
- SO BLUE ACTIONでつながり、広がる循環型社会の実現を目指す仲間たち
- 社風が加速させる循環型社会の実現に向けたカクヤスの挑戦
- 見えてきたリターナブルびんの可能性と課題

【課題】

■ リターナブルびんの形状や規格を共通化しないと、経済性が保てないことは課題です。ガラスびんはデザインの自由度が魅力ですが、リユースという観点ではネックになってしまいます。同じ形状や規格でさまざまな商品にリユースできるラインナップが必要。

【目指す姿】

■ 私たちが販売しているリターナブル容器入りの商品を可能な限り100%回収できるようになることです。「販売して回収する」とは、カクヤスの原点でもあるので。

【協会に期待すること】

■ 循環型社会の実現を目指す仲間との接点、ラップチャレンジのような、私たちでは直接アプローチできないお客様への取組み。

～捨てない文化を、びんから。～

**リターナブルびんのおいしい水「ASHIGARA SEIGA（足柄聖河）」を一部地域独占販売！
カクヤスの 2way 型サービスを活用した、サーキュラーエコノミー（資源循環）の取組み**

首都圏を中心に酒類等の販売、デリバリーを手掛ける株式会社カクヤス（本社：東京都北区、代表取締役社長：佐藤順一、以下：当社）は、富士ボトリング株式会社（本社：神奈川県足柄上郡、代表取締役：山崎和彦）が製造する、リターナブルびん入りの「ASHIGARA SEIGA（足柄聖河）ミネラルウォーター360ml 瓶」を10月9日（水）より販売開始します。製造者直接販売を除く、一部地域独占販売（関東、関西、九州の当社配達エリア内）となります。



2024年10月よりリターナブルびんの足柄聖河ミネラルウォーターを当社配達エリア内で地域独占販売を開始。今後本格的に、飲食店・宿泊施設・オフィス等向けに営業、販売実行して参ります。

04.サーキュラーエコノミーの取組み (現代版酒屋の取組み)



04.サーキュラーエコノミーの取組み_カクヤスモデル

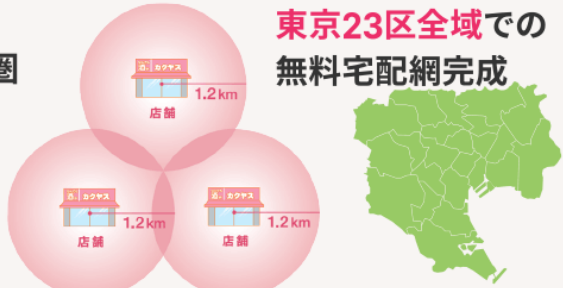
カクヤスの思い

お客様に一番便利と感じていただけることを願い、
「お酒を中心とした流通のインフラ」となることを目指しています。

半径**1.2km**商圈
無料宅配

東京**23区全域**での
無料宅配網完成

自社宅配モデル



東京 23区ほか
神奈川 一部
埼玉 一部
大阪 一部
福岡 一部
長崎 一部



365日
年中無休

ビール**1本**からお届け

配送料**無料**

1時間枠内に対応

冷やし対応

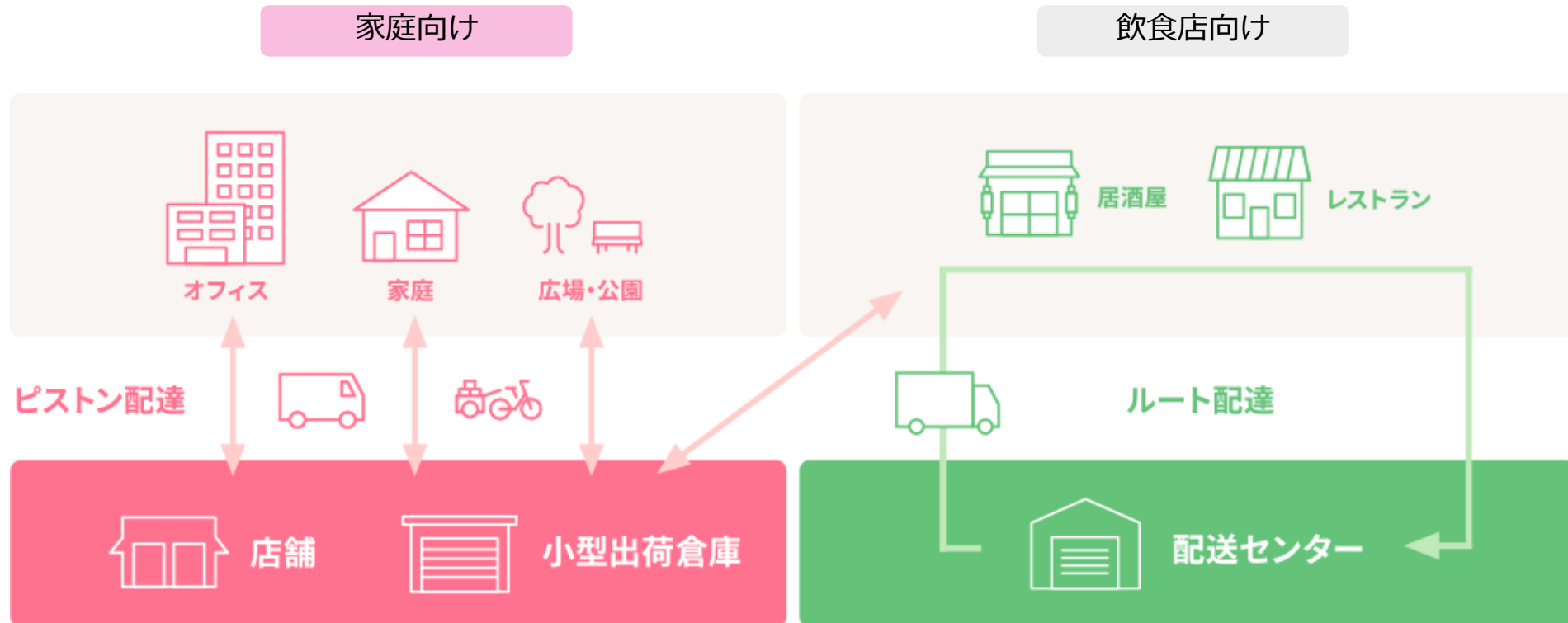


当社では、お客様の利便性を重視し、お届けする際の制約条件になり得る「時間の縛り」「エリアの縛り」「ロットの縛り」を取り除き、
「いつでも」
「どこへでも」
「どれだけでも」という
カクヤス独自の配達網を作り上げています。

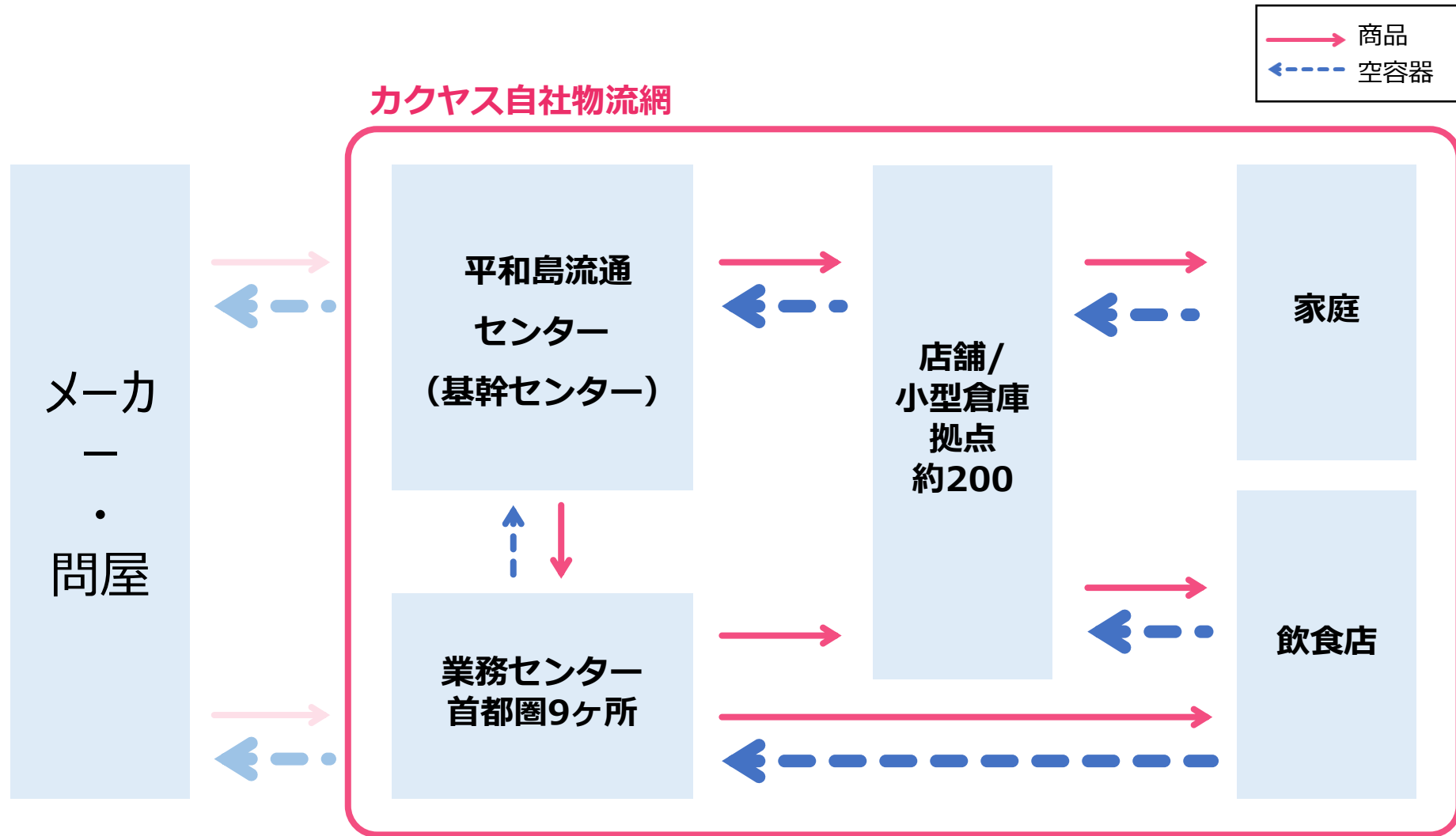
04.サーキュラーエコノミーの取組み_配達サービス (サブちゃんA~C)



家庭向けは「なんでも酒やカクヤス」の店舗・小型倉庫拠点から
クイックデリバリーを行い、飲食店向けは店舗・小型倉庫拠点からの時間帯
配送と業務センターから大型トラックでルート配達を行っております。
ポイントは配達だけではないこと、自社便なので回収もセットされてます。



04.サーキュラーエコノミーの取組み_2Way型サービス



04.サーキュラーエコノミーの取組み_2Wayサービスの対象商品

リユース容器ラインナップの一例 約350品種

ビール類

大瓶	
容器代 (税込)	
1本 6円	
1ケース (20本+空き箱) 330円	
中瓶	
容器代 (税込)	
1本 6円	
1ケース (20本+空き箱) 330円	
小瓶	
容器代 (税込)	
1本 6円	
1ケース (30本+空き箱) 385円	

容器代 (税込)

ホッピー

1本 11円

1ケース (20本+空き箱) 440円



容器代 (税込)

ジュース類

1本 11円

1ケース (24本+空き箱) 484円



容器代 (税込)

割り材類

1本 22円

1ケース (24本+空き箱) 748円



ケース

引き取り価格

1ケース

330円



04.サーキュラーエコノミーの取組み_リターナブル商品年間実績

- 年間販売商品数：347品
- 年間販売/回収実績：

商品種類	販売数量	回収数量	回収率
びん	非公開	本	93.5 %
樽		本	99.6 %
ガスボンベ		本	98.3 %
空函のみ		個	- %

※2023年4月-2024年3月 関東エリア出荷・回収実績

04.サーキュラーエコノミーの取組み_特定ビール回収事例

●●●ランドビールびん 出荷・回収実績

空瓶回収率

業態	企業	回収 スキーム	HL500ml瓶		
			出荷数	回収数	回収率
SM	[Redacted]	有	[Redacted]	[Redacted]	1.9%
SM		有			5.3%
SM		有			8.3%
SM		有			9.8%
SM		有			10.6%
SM		有			10.8%
SM		一部有			11.4%
SM		有			12.4%
SM		一部有			12.9%
SM		有			15.1%
SM		有			17.5%
SM		有			22.9%
SM		有			25.0%
SM		有			33.3%
Drg		有			1.9%
DS		有			90.8%
DS	有	92.6%			
DS	有	96.0%			
DS	カクヤス量販グループ	有	103.1%		

非公開



出荷数を超える回収量
103%

※2023年度グループ実績（出展：メーカー提供資料）

04.サーキュラーエコノミーの取組み_回収その他事例

■ガスシリンダー回収



使い終わったガスシリンダーの交換にお困りの方



- 出かけるとき、重いかさばる
- 交換時の来店、発送が面倒
- ネットで注文すると送料がかかる
- ガスが切れるタイミングがわからない

そんな悩みをカクヤスの配達で解決！



- ご自宅まで、お届け&交換
 - 交換時の来店、発送が不要
 - ネット注文でも送料無料で！
 - 急なガス切れも最短60分でお届け可能！
- ※1店舗からのお届けエリアに限ります
※2関西一部店舗では翌日配達の場合がございます。

店頭・宅配ともにソーダストリーム、ドリンクメイトの使用済みガスシリンダーを回収しています。ガスシリンダーを購入するには、使用済みガスシリンダーとの交換が必要。

■明和物産株式会社（明治特約店）



「幸せと健康をお届けする」というスローガンのもと、首都圏の一部において主に宅配専用びん乳製品の販売・配達・回収を行っております。体と心の健康増進を目指した商品を定期配送でお届けするサービスを個人宅と法人向けに展開しております。

04 サークラーエコノミーの取組み_びんビール拡販目的のメディア訴求



2024年10月4日
News Release

関係者各位

株式会社カクヤス

瓶ビール×笑い×音楽の化学反応が感動と涙を生む!? 唯一無二の宅飲み専門晩酌歌謡ショー

MC せいやさん(霜降り明星)が初回ゲストに歌手矢口真里さんを迎え、ともに人生を語ろう!
カクヤス1社提供でお送りするBSテレ東新番組
「晩酌放浪歌～名曲と瓶ビールと～」
明日10月5日(土)より10時ついに放送スタート!

首都圏を中心に酒類等の販売、デリバリーを手掛ける株式会社カクヤス(本社:東京都北区、代表取締役社長:佐藤順一、以下:当社)は、宅飲み専門晩酌歌謡ショー「晩酌放浪歌～名曲と瓶ビールと～」を、明日10月5日(土)より10時よりBSテレ東にて放送開始します。

当番組は、「瓶ビールを飲むと、心の栓が抜ける」をコンセプトに掲げ、MCの霜降り明星せいやさんが“瓶ビール”と“ギター”片手に、様々なお宅を訪問し、瓶ビールで乾杯しながら、ゲストとともに人生を深堀りし、その方の心情に合わせた即興歌や楽曲を披露する番組です。ゲストは、初回に登場する矢口真里さんはじめ、堂島孝平さんなど、実力派アーティストが続々出演予定です。



▲瓶ビールを囲んで乾杯する一同



▲せいやさんの歌唱に聴き入る矢口さん



▲人生について語り合うせいやさん、矢口さん



▲せいやさんの発言に盛り上がる場面にも注目!

家飲みのお供にびんビールを選んでいただくために『晩酌放浪歌～名曲と瓶ビールと～』という番組も始めました。

BSテレ東毎週土曜日22:00-22:30

「瓶ビールならカクヤス♪」のCMフレーズが一部でバズる!

※3月末で終了予定

04.サーキュラーエコノミーの取組み_今後

■リターナブルオリジナル商品開発



自社で製造～回収までを担う
 (※委託部分含む)

【強み】

- ☆ 自社の販売チャネル (店頭/宅配) あり
- ☆ 首都圏エリアへの集中的な販売体制により業務用・家庭用合わせて約800億円の売上規模と物量がある
- ☆ 全て自社物流のため販売から回収のスパンが短い
- ☆ 365日稼働しており、空容器滞留期間が短い

04.サーキュラーエコノミーの取組み_ご要望

■リターナブル商品開発支援

経験値がなく、小売/卸のビジネスモデルでは、リターナブル商品設計、事業計画の策定方法等、未知な点が多く、協会様・会員様にご相談・ご助言を頂きたい、依頼申し上げます。

同時に酒類以外で弊社特性（自社・毎日・即配・・・）を活かせるカテゴリー領域や商品アイデアなどございましたらご提案頂けますと幸いです。

■共通びん化

ガラスびんはデザインの自由度が魅力ですが、リユースという観点ではネックになってしまいます。同じ形状や規格、そしてリターナブルであることの識別が誰が見ても分かる様なリユース商品ラインナップが増えていくと、弊社でも自社 2 Wayサービスにのりやすく、貢献出来ると考えております。

福利厚生で人気の
“食”と“健康”をカンタン導入！
健康経営

スタートをお手伝いします！

健康経営でこんなお悩みありませんか？



メイワのオフィス宅配でお悩み解決！



従業員様がイキイキと働けるオフィスづくりのお手伝い！

選べる3つの導入方法

- 1 従業員様への無償提供**
商品をご購入いただき、従業員様へご自由に提供ください。
- 2 自販機を貴社で運用**
自販機を導入、商品をご購入いただき、従業員様へご販売下さい。
- 3 自販機を当社で運用代行**
自販機を導入頂き、当社に販売・運用管理をお任せいただけます。

導入可能商品(例)

筐体によって、導入可能な商品が異なります。飲料を中心に、豊富なラインナップが御座いますので、ご希望商品をお申し付けください。



導入筐体(例)

・自動販売機タイプはキャッシュレス決済端末が後付けが可能です。
・ショーケースタイプは現金またはpaypayでのお支払いが可能です。



※一部、無償提供できかねる筐体が御座います。(貴社にてご用意いただくか、対象筐体のご購入のお取次ぎも可能です。)
※電気代につきましては、貴社にてご負担いただけますようお願いいたします。(自動販売機タイプで月々約1,000円ほど。)

配送・お申込みについて

配送方法	お届け	配送料	配送内容
自社配送 当社スタッフがお届けします	月～金 (10時～17時) 土・日・祝日はお休みとなります	無料	1. 定量配送パターン 商品ごとに決まった本数をお届けいたします 2. 補充配送パターン 配送回数、減った数量分だけ補充いたします

※配送回数については、出荷見込数量に応じて変動が御座います。(毎日、週3回、週1回など)
※支払サイトおよび支払方法は、ご契約形態により異なります。



ようやく社会的責任を感じ、現代の酒屋として
どのように進化した姿を見せていくか？
試行錯誤を繰り返しながら、先の100年に向けて
皆さまのご指導を賜りながら、進んで参ります。

ご清聴ありがとうございました。