

平成24年10月17日

沖縄タイムス

# 自販機集約で利益向上

1社平均月2万3千円アップ

## ミナミ商事コンサル業展開

自動販売機管理業のミナミ商事（南風原町、稲嶺大樹代表）は自販機の台数を集約化し、収益力を向上させるコンサルディング業務を展開している。県内では自販機の設置台数が伸び続けている一方で、設置先の個人や企業が、利益が上がらないまま設置している事例が多いという。これまで27社に実施した集約化で、1社当たり月平均約2万3千円の収益が改善。稲嶺代表は「県内の自販機設置は飽和状態になってきている。不採算のまま置かず、実際に利益が出ているのかを確認してほしい」と呼び掛けている。

（仲田佳史）

同社によると、県内の自販

機数は約5万2500台。各飲料メーカーは、店頭販売よりも自販機販売の方が利益率が高いため、力を入れて設置を進めているという。自販機を設置している個人や企業は1本当たりの売り上げに依りて、販売手数料を受け取っているが、中には販売手数料よりも電気料金の支払額が上回り、赤字になっているという

が出てきている。

メーカーとの付き合いで設置していたり、自販機の電気料金を建物全体の料金と合わせて支払っている場合があるため、採算が取れているのかを把握せずに、設置し続けている事例が多い。そのため、同社では自販機の機種ごとに平均的な電気料金を算出。その上で1台当たりの販売手数料と比べ、収益が低い自販機

については台数を減らして集約化するよう提案している。

本島北部のゴルフ場では13台の自販機を4台に減らし、収益が月平均約3万3千円向上した。総合小売りのビッグワン（沖縄市、久保田安彦社長）は26台を17台に集約し、7万1千円の収益増につながったという。久保田社長は「自販機は本業とは別なのでこれまで関心がなかった。安定収

### ミナミ商事の自販機コンサルタントの成果事例

- 本島北部のゴルフ場  
13台 → 4台に集約  
利益 3,750円 → 3万7,000円 **3万3,250円の向上**
- ビッグワン  
26台 → 17台に集約  
利益 5万9,000円 → 13万円 **7万1,000円の向上**

益が期待できるので離島店舗も含めて見直せるところは見直していきたい」と話した。

ミナミ商事は先月、企業コンサルタントなど2社とともに「自販機地域エコ推進協議会」を設立。自販機の集約コンサルタント業務を広げていくほか、飲料メーカーが進めている、旧式自販機の省エネタイプへの切り替えを県内でも普及させるよう活動している。稲嶺代表は「1社では難しい活動も各社で連携することで進めていきたい」と意気込んでいる。