

わが社の流儀

脱メーカー主導の 激安自動販売機で勝負

（沖縄発、メーカー商品と自社商品を並べて販売）

株式会社ミリオン（沖縄県うるま市）



複数メーカーの商品が安く買える黄色い自動販売機

沖縄の街中でひととき目立つ黄色の外観の自動販売機。「毎日激安販売」のキャッチコピーを掲げる株式会社ミリオンの「ミリオンスーパーショップ」だ。大手飲料メーカーの商品と一緒に「シークワースードリンク」「ルートビア」などの自社オリジナル商品も並ぶ。

1992年に飲料メーカーの自販機の取り扱いを始めた同社、複数のメーカーと契約し、沖縄県内で約3000台まで設置台数を増やしていった。しかし、利益に繋がらず、独自のビジネスモデル構築の必要性を感じた代表取締役社長の平川良夫氏は2007年にオリジナル自販機の企画・開発に着手。メーカーの自販機を自社自販機に切り替えた。「商品を通

激安販売を可能にする大量仕入れと売れ筋を見極める眼力

「値段を安くすると1本あたりの利益は少なくなりますが、安く仕入れ、大量に売ることができれば利益はきちんと出ます」と平川氏。事実、薄利多売で売り上げを伸ばす同社に、いつもメーカーや卸業者からまとまった量の仕入れ話が持ちかけられるようになり、大手飲料メーカーの商品でも1缶50円での売り値設定を可能にしている。

さらに同社はオリジナル商品の開発にも着手。原料の仕入れから自社で行い、大量購入でコストダウンを図り、500mlペットボトルの飲料を1

つだ。通常の自販機ビジネスは歩合制で、同社にとっても歩合制のほうが都合はいいが、競争の激しい首都圏などで他メーカーの自販機に対して優位性を保つため、あえて定額制を導入している。

「黄色い自動販売機をこれからもどんどん増やしていきます」と平川氏は言葉に力を込める。大量仕入れによる低価格戦略と、沖縄ブランドを前面に打ち出したオリジナル商品と低価格販売を武器に、「黄色い自販機」を全国津々浦々に広げることが目指している。

ここに注目

メーカー主導の自販機市場に一石独自の仕入れルートを基盤に低価格商品の提供とメーカーの垣根を越えた品ぞろえで自動販売機の設置拡大を続ける株式会社ミリオンだが、「大量に仕入れた商品が予想に反してまったく売れず、大赤字を出したこともありまし

株式会社ミリオン

- 所在地…沖縄県うるま市
- 事業内容…各種自動販売機設置など
- 代表取締役…平川 良夫
- 従業員数…約70人

自社の自動販売機で、大量に仕入れたメーカーの商品と自社商品と一緒に並べて低価格で販売。沖縄県内での自販機の設置台数が3,000台を超え、県外でも2,000台を突破。

- 1 沖縄県内で3,000台の設置台数を超え、自販機の商品補充をするトラックもフル稼働。
- 2 「近年中に新事業を展開する予定です」と話す平川氏。
- 3 常に大量の商品在庫がハイペースで入れ替わる同社の倉庫。来年には本社隣に新社屋が完成予定。
- 4 沖縄県うるま市の高台に位置する本社。敷地内には黄色い自販機が立ち並ぶ。

