

**あらゆるブランドの飲料が激安価格に!**

沖繩を訪れると、やたら目につく飲料自販機がある。ド派手な黄色のボディに、「毎日激安販売!」「さらに値下げしました!」「お得!!」といったコピーのステッカーがデカデカと貼られ、それだけでも存在感十分なのに、販売している商品群がまたインパクト大。ひとつの自販機の中にコカ・コーラ、三ツ矢サイダー、「ワンダ」「UCC」「ドトール」といったコーヒー、さらにはミネラルウォーターやお茶、ココアなど、さまざまなブランドのあらゆる飲料が並んでいる上、おのの値段が常識外れの安さなのだ。

沖繩では通常120円の缶入りコカ・コーラが100円で売られているのは序の口で、大手メーカーの缶コーヒーなどは80円や50円も当たり前というもってけ泥棒・プライス。加えてオリジナルブランドの500mlペットボトル入り飲料は、どれも100円。そんな自販機が、コカ・コーラやサントリーの自社自販機(当然すべて定価

販売)と並んで設置されているのだから、まさにケンカ上等、やんのかオラ状態(笑)。いったいなぜ、驚くべき安値で大手メーカーの商品を販売できるのか? その秘密を探るべく、週プレは件の自販機の設置・運営元である、沖繩県うるま市の株式会社ミリオンを訪ねた。

迎えてくれたのは、同社のビジネスの指揮を執っている平川隆行専務。ミリオンのイケイケな事業展開からは想像もつかない、おっとり、穏やかな物腰の人物だ。まずは激安自販機



隣のコカ・コーラの自販機では120円するコカ・コーラも100円で!

を手がけるようになったきっかけから尋ねると、平川氏はこう切り出した。「私はもともと大手飲料メーカー系の自販機設置・運営会社の営業をやっている、1992年に独立し、同じ自販機ビジネスを始めました。当初はさまざまなメーカー系の自販機を取り扱っていたのですが、沖繩は狭い県ですから、

**自販機**

キミはこの黄色い激安自販機を見たことがある? 扱っている商品の価格は、なんと50円から! それもオリジナル商品だけでなく、大手メーカーの商品も多数だ。沖繩を中心に展開し、関東でも勢力を拡大していて、2年前には設置1000台を突破! 激安自販機ビジネスで絶好調の会社が沖繩にあると聞き、その安さのヒミツを聞いてきた!



大手メーカーの商品も50円、80円などの激安価格で販売

すぐに同業他社との過当競争になります」

しかも飲料メーカーのM&A(企業の合併・買収)が全国的に進んだ結果、街角にはわずかに数メーカーの専用自販機ばかりがそこに並ぶようになり、消費者の購買意欲もなかなか湧かない。

「そこで、少しずつでも自社オリジナルの自販機を置き、通常より安く買えるようにしようと考えたのです。外見を黄色にしたのは何より目立つし、風水でも縁起のいい色らしいですから。それに信号にたとえれば、赤はコカ・コーラ、青はサントリーやアサヒ。だったら残る黄色にしよう」と(平川氏)

自販機で売る飲料は当時、定価で売るのが当たり前だった。ミリオンはその商習慣に楔を打ち込んだのだ。「オフィス内の飲料自販機などで、時々会社が社員の福利厚生のため、儲けを度外視して10円とか20円安く値づけしていることがありますよね。私の営業マン時代、そういう自販機の売れ行きがスゴくよかったですので、定価より値段を下げれば売れるという確信が

ありました。その上、一台でいろいろなメーカーの商品が買えたら、絶対にお客さんが喜ぶぞと」(平川氏)

オリジナル自販機を展開し始めた当初から、定価120円の缶飲料を100円で売ったという。だが、売り値を下げれば利幅も減る。

「当初はオリジナル自販機の設置台数がまだまだ少なく、会社の資金力もさほどではありませんでした。商品を選べる限り大量にメーカーや問屋から仕入れました。もちろん価格設定の主権は卸す側にありますが、大口の仕入れの場合、多少なりとも1本当たりの単価を下げる交渉ができるんです」(平川氏)

通常より安い仕入れ値に抑えることで、少しでも利幅を増やすわけだ。とはいえ売り値は100円。それで儲けは出たのだろうか。「とにかく商品がどんどん売れたんですよ。1本当たりの儲けは微々たるものでも、それが桁外れの本数になると、



もともとは大手飲料メーカー系の自販機設置・運営会社の営業マンだったミリオンの平川隆行専務(上)。沖繩県うるま市にある本社兼倉庫(左)

**激安50円!! のヒミツ!!**

沖繩から関東に進出して、大手メーカーは戦々恐々!!

なぜ安い!? 増殖する



# 人気のオリジナル商品

**アイランドオレンジソーダ**



ちょっとジャンクでいてスッキリした味わいが、郷愁をそそる

**シーワースードリング**



沖縄特産の柑橘類シークワーサーを使用。現在関東のみで発売

**沖縄限定さんぴん茶**



沖縄で親しまれているジャスミン茶の一種。人気ナンバーワン

**コロン红茶**



リンゴ果汁入り。上質で爽やかなホンモノの香りを楽しみたい

**ミネラルウォーター**



珊瑚(さんご)カルシウム入り。トロピカルなパッケージが◎

**コロンビタC**



11種のビタミンが入った微炭酸エネルギーチャージドリンク

**アイランドコーラ**



南国をイメージさせるパッケージデザイン。現在は販売休止中

**コロンベア**



アメリカ文化の影響が濃い沖縄では、昔から根強いファン多し

**ナタデココマン**



ぶどう果汁15%入り。ナタデココのプニプニ食感が楽しい

しっかりと利益を生んでくれるんです」(平川氏)

売れるのだから、オリジナル自販機の数も加速的に増え、仕入れる商品の規模も桁外れに大きくなった。

「すると今度は、メーカーや商社や問屋のほうから、『扱ってください』と連絡が来るようになった。とにかくうちがはまとめてどんと買いますからね。在庫を早く減らしたいとか、決算期が近いとか、先方の事情はさまざまですが、こうした状況ではうちのほうが価格交渉の主導権を握れるんです」(平川氏)

破格の仕入れ値で確保した大手メーカーの飲料を、例えば50円で販売するわけだ。当然バカ売れするので利益は出

る。

「ただし、相手から持ち込まれた商品を仕入れるだけじゃありません。私が『これはイケる』と感じた商品は、仕入れ値がさほど安くならなくても、どんと仕入れられます。その売り値を定価ではなく100円にすれば、やはり大量に出ますから結果的に儲かるわけです。またミリオンの自販機は、メーカー系の自販機に比べ、頻繁に商品の入れ替えを行なっています。同じ商品構成が長く続くと、お客さまはどうしても飽きる。定期的に新鮮な興味を持っていただくことが、購買行動につながるのです」(平川氏)

20年以上の業界歴を持つ平川氏ならではの発想だ。事実

人通りの多い場所にミリオンの自販機と大手メーカー系自販機が並べて置かれた場合、ミリオンの売り上げのほうが一断トツに多いのだという。スレッカーでデカデカと格安をうたっていることもあり、一度自販機の前を通過しかけた人が、喉も渴いていないのにわざわざ戻ってきて買ったリ、ミリオンの特定の自販機に固定客がついていることも珍しくないそうだ。

## 関東でも市場拡大！ 名古屋にも進出！！

さらに、ミリオン自慢のオリジナル飲料の安さにもヒミツがある。

「原料の仕入れから、自社で行なうんですよ。これももち

ろん大量買いつけて、安く抑える。オリジナル飲料は大手がなかなか作らない個性派ぞろいなので、根強い人気があります。商品企画も、私の仕事。次の一手として、最近話題のスーパーフードを使った健康飲料を考えています。もちろん、価格は格安です」(平川氏)

メーカー製、自社製を問わず、激安商品が飛びように売れることで利益が生まれ、仕入れ規模が大きくなり、自販機の設置台数も増え、さらに次のサイクルを生み出す——破竹の勢いで成長してきたミリオンは、今や

業界最大手コカ・コーラの約3分の1に当たる2700台超の自販機設置数を誇る。

「県内5000台

最近では値引き販売をする自販機も増えていますが、さすがに50円での販売は珍しい



たいですね。おそらく時間の問題でしょう」(平川氏)

この常識破りの黄色い自販機、今や関東や名古屋にも上陸を果たして、繁華街を中心に現在どんどん台数を伸ばしている。関東地区では2年前に、設置台数1000台を突破。もちろん商品の値つは沖縄同様で、50円商品もラインアップしている。今後は特に、都心部を中心に攻めていくという。

現在、グループ全体の年商は約54億円。近々、新本社ビルと物流センターを現本社横に造る予定だ。さらに今後、沖縄、関東、名古屋以外にも進出を計画しているところがあるという。

キミの住む街で、いつか黄色い激安自販機を見かける日が来るかも!!