

沖縄発自販機 関東1000台

ミリオン うるま市



関東圏で約千台の格安自販機を展開するミリオンの平川良夫社長（左）と平川隆行専務取締役（右）うるま市の沖縄本社

独自手法で「毎日激安」

自動販売機の設置・販売、清涼飲料水の卸売りを手掛けるミリオン（うるま市、平川良夫社長）の格安自販機が首都圏で設置台数を増やしている。同社の自販機「ミリオンスーパーシヨップ」の価格帯は50～100円で、他社の自販機より安く設定。大量仕入れやオリジナル商品の開発でコストを抑えるほか、メーカーの垣根を越えた品ぞろえで差別化を図る。東京など関東圏での設置台数は千台を突破。今年には愛知でも本格展開し、県外で計2千台の設置を目指す。

（政経部・長浜真吾）

同社は1992年に設立。当初は飲料メーカーの自販機を扱っていたが、コンビニや同業他社との競争激化で売り上げが低迷。安さやユニークさを求めるニーズに因應するため、2007年からオリジナル自販機の企画・開発に着手した。大手メーカーが自社商品メインで展開するのに対し、ミリオンはネットワー

クやノウハウを生かし、独自の仕入れルートを確立。複数メーカーの売れ筋を大量に仕入れるほか、ルートビアやさんぴん茶などオリジナル商品も13種類開発し、国内外のメーカーに発注。コスト減とバリエーションの充実を両立させた。県内では弁当屋の店頭中心に設置場所を開拓。500ミリ入りペットボトルで100円という安さが受け

た。「毎日激安販売」がキヤッチコピーの黄色い自販機は口コミなどで評判になり、設置を希望する顧客が増加。10年で2700台を超えた。

10年には県外進出。県内では売り上げに依りて地主に利益を支払う「歩合制」が中心だが、競争が激しい県外では他の自販機を設置しないよう地主と賃貸契約を交わし、立地によって月額数万～十数万円を支払う。

ミリオンは薄利多売で利益を確保し、地主は地代で安定収入を得るビジネスモデルを拡大。東京、神奈川、埼玉、群馬、愛知の5都県に営業所を構え、売上高はグループ全体で約54億円。15年末には大阪や九州で格安自販機を展開する7社と連携。飲料メーカーからの仕入れで価格交渉力を高めている。

平川隆行専務取締役は「非常識だと思われる」ところにビジネスチャンスがある。今後も消費者目線でユニークな事業を展開したい」と話している。