



オンライン化で業務効率化を推進 自動販売機の販売戦略をサポート

自動販売機業界の新たなソリューションとして期待されているNTTドコモの自動販売機オンラインASPサービス「DoCoリモ・ネットV2」。このシステムを有効に活用し、効率化を推進する株式会社ユカ様と株式会社ブルボン様に、オンライン化のメリットを聞いた。

DoCoリモ・ネットV2は、FOMAユビキタスモジュールを取り付けることで自動販売機をオンライン化するASP型サービス。売切れ・故障情報や販売情報などをFOMAユビキタスモジュールを介してドコモの検量センタに収集し、携帯端末やパソコンへデータ提供を行うものだ。

主な機能としては、売切れ、故障などのトラブル発生時にあらかじめ設定したメールアドレスにリアルタイムで配信する「警報メールの配信」、携帯端末で在庫数を確認できる「直近在庫確認」、日々の販売データを収集できる「販売情報の収集」がある。

こうした様々な機能は、活用シーンに合わせて有効利用することで、販売機会損失の削減や業務効率化などに役立てることができる。実際にこのサービスを活用する、自動販売機の独立系オペレータである株式会社ユカ様と、食品自動販売機を展開する株式会社ブルボン様の取組みを紹介しよう。

■株式会社ユカ様の活用例



ハンディターミナルからドコモの検量センタにアクセスし、指定の自動販売機の在庫数を直接確認することができる。

CASE STUDY 01

株式会社ユカ様 (東京都・目黒)

直近在庫確認を活用し、業務効率化、 ルートコストの低減を実現する

1973年の創立以来、自動販売機の独立系オペレータとして、自動販売機の導入コンサルティングから、設置、運営、管理、アフターケアまで、自動販売機に関する全ての分野で事業を展開し、業界をリードしてきた株式会社ユカ様。現在4万3千台以上の設置実績を持ち、自動販売機型カフェスペース「VENDER CAFE」など、常に新しい提案を行っている。

同社が、DoCoリモ・ネットV2を導入したのは2006年。半年間のテスト期間を経て、本格稼働した。

「以前からルート効率を上げるうえでオンライン化の必要性を感じていました。

携帯電話だけでなくハンディターミナルを利用できるということで導入したのですが、ルートマンの業務効率化に非常に有効であるといえます。たとえば、高層ビルや駅などでは、在庫確認と補充でトラックと自動販売機間を2往復していたのですが、直近在庫確認を

株式会社ユカ
取締役 支店統轄部長
重松 弘幸氏



利用することで、1往復で済ませることが出来ます。特に設置台数が多い駅などは、ひと駅だけで1時間くらいかかっていたのが、半分以下の時間でまわれるわけですから、かなりの効率化が図れたといえます」と重松氏は導入の決め手を説明。

さらに、近年ではビルや公共施設などセキュリティが厳しいところも増えており、ロケーションオーナーから出入り回数の制限や滞在時間の短縮を求められているという。

「特にIT関連の企業が入ったビルでは、情報漏洩防止対策としてビル管理者同伴で補充作業をするケースもあるため、補充作業の短縮化はお客様にとってのメリットにもなるのです」。業務効率化は顧客満足度向上にもつながり、優良ロケーション獲得において、高いアピールポイントとして活用できるといえる。

また、同社では自動販売機周辺の環境向上にも積極的に取り組んでおり、ルートマンは補充業務のほか、清掃やメンテナンス、商品レイアウトなどの管理業務も行う。効率的な補充業務を行えるようになったことで、管理業務に十分