自販機の補充 ITで効率化

東北オータス、在庫を遠隔管理

配送時間を3割削減

IT（情報技術）関連業の東北オータス（仙台市、木皿正志社長）は飲料自動販売機の商品補充を効率化するシステムの開発に乗り出した。自販機の売り上げ情報を携帯電話回線でサーバーに集め、補充すべき自販機を抽出することで配送時間を3割削減する。自販機運営のデリコム（同、原田英明社長）との実証実験を経て2013年以降の本格導入を目指す。

デリコムが仙台市内で運営する自販機300台を使い実験する。各自販機に携帯通信端末を設置。品切れを起こしそうな自販機を自動抽出して、倉庫に配送すべき自販機と出荷が必要な飲料の種類や本数を指示する。補充の必要がない自販機を回る手間を省き配送時間削減につなげる。

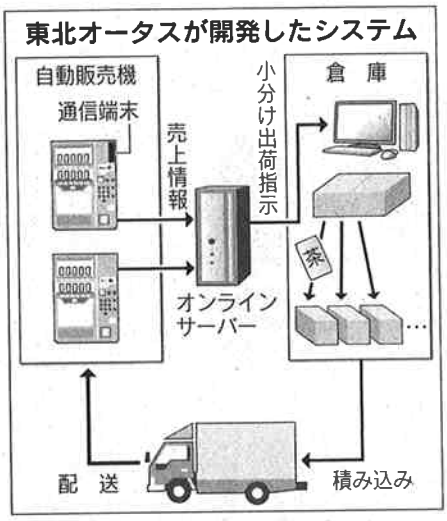
倉庫にも効率化の工夫を凝らす。補充すべき飲料の情報を受け取ると、自動仕分け機が各自販機に必要な本数を小分けコンテナに入れていく。コンテナは配送順に並べ、先に回る自販機のコンテナを積み荷の一番手前に来るようにトラックに積み込む。

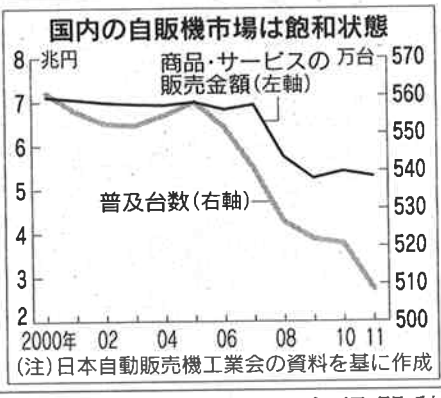
デリコムでは通常、1人の運搬員が1日20～25台の自販機を回るという。10時間程度かかる作業時間をシステム導入で6～7時間に短縮できる。物流コストの削減に加え、排ガスの排出量を減らし環境負荷も軽減する。補充すべき商品を的確に運搬でき在庫量の適正化にも寄与する。

データは夜間に集めて計算処理する。システム開発には東北大学大学院経済学研究科の研究成果を組み入れ、統計分析でその日に品切れが発生する自販機を予測する。品切れ状態の時間を最小限に抑えることで増収も期待できるという。

将来的には逐一品質管理を監視する必要がある生鮮品なども「ITを使って自販機で販売できる可能性がある」（デリコムの原田社長）。国内の自販機市場は飽和状態で既存のビジネスモデルでは大きな成長が期待できない。効率化による利益確保と新たな分野の開拓の両面で新システムの需要が拡大するとみている。

東北オータスはガスや水道などの検針を効率化するシステム開発が主力で、11年12月期の売上高は約4億円。最近は医療機関向けサービスなど新規事業を強化している。デリコムの12年3月期の売上高は約23億円。岩手県を除く東北5県で約4000台の自販機を運営する。





（注）日本自動販売機工業会の資料を基に作成

由利支部を増床移転

コープあきた、規模4倍に

生活協同組合コープあきた（秋田市、大川功理事長）は今秋、共同購入品の宅配センター「由利支部」（にかほ市）を由利本荘市に移転し、約4倍に拡張する。投資額は土地・建物合わせて約1億5000万円。現在のセンターが手狭になったためで、これまで秋田市から配送していた一部地域のルートも集約する。

由利本荘市大浦地区に現在の由利支部の約1・7倍となる約3900平方メートルの敷地を購入、新センターを着工した。平屋建てで延べ床面積は約840平方メートルと現在の約4倍となる。トラックの積み下ろしスペースも4台から12台に拡張。9月下旬の稼働を目指す。

移転を機に、これまで西支部（秋田市）が担当していた秋田市南部への配送も新センターに切り替える。新センターの稼働により、由利支部の2012年度の宅配売上高は前年度比24%増の6億8000万円を見込む。

情報コンサルとITの実践教育

会津大、人材を育成

会津大学（福島県会津若松市）と情報化コンサルティングの豆蔵（東京・新宿）は、東日本大震災からの復興を支援するための人材育成で連携する。豆蔵は今夏に同市に人材育成拠点を新設し、会津大とともに学生と社会人にIT（情報技術）

「石巻に震災祈念公園を」

来年度政府予算　宮城知事が要望

宮城県の村井嘉浩知事は19日午後、平野達男復興相、羽田雄一郎国土交通相と会談した。

平野復興相との会談で、宮城県内につくるよう求めた。

医学部新設の規制緩和など被災地の医師不足対応、広域道路ネットワーク[illegible]

望した。

震災復興では、地域によって復興のスピードに格差が生まれることも懸念されている。村井知事は面談終了後、記者団に対し「被災者の足並みをそろえるよう県と市町が国と協力しながら進めな[illegible]

藤崎と仙台三越 連携

夏商戦で誘客

共同でイベント

にぎわい創出狙う

仙台市内の百貨店、藤崎と仙台三越が夏の商戦で共同の誘客策を展開する。仙台の伝統芸能「すずめ踊り」を両店のチームが披露する。このほか、それぞれのビアガーデンで割安に飲食を楽しめるチケットを販売する。両店のビアガーデンを通常より安く楽しめるチケットや、デパ地下の人気店の商品詰め合わせなども数量限定で販売する。

両百貨店は市中心部の一番町地区の両端に位置していることから、共同のイベントで人々の外出を促し、仙台を盛り上げたい考えだ。

期間は29日から7月2日。29日のオープニングイベントでは両社の代表者が相手の店舗であいさつする「交換朝礼」を実施。すずめ踊りも両店のチームが互いの店舗の前で披露する。両店のビアガーデンを通常より安く楽しめるチケットや、デパ地下の人気店の商品詰め合わせなども数量限定で販売する。

両百貨店は市中心部の一番町地区の両端に位置していることから、共同のイベントで人々の外出を促し、仙台を盛り上げたい考えだ。

のにぎわい創出につなげる狙いだ。

地域情報ヘッドライン