

著者見参 わたしの1冊



飲料水の自動販売機ビジネスを手がける(株)サンエイ(福岡・糟屋郡)の松岡祥一社長が合同フォレストから「たった3台の中古自販機から年商30億円企業に!」を上梓した。同書はタイトルにある通り、1台15万円の中古自販機を3台購入し、ベンディングサービスといわれる自販機

事業で売上高を30億円以上にした松岡氏の奮闘記。缶ジュースだけでなく、ペットボトルも80〜100円の激安価格で提供して、これまで計約2億本のドリンクを販売し、車や家を購入して夢を果たしてきた。

しかし、「ちっとも幸せじゃなかった」という同氏。高校を中退してトラック運転手、漁師、とびなど、転々と職を変えてきた同氏の成功物語ではなく、同書は思わぬ方向に向

自販機ビジネスで年商30億円に

かつていくのだった。松岡氏は1999年、25歳の時に大阪で(有)スピードリンクを設立。賞味期限が迫った飲料水を1本30〜40円で仕入れ、1000円で販売した。その後、自販機を購入、卸事業も始めた。卸先は知人からの紹介もあり、居酒屋、駄菓子屋、スナックなどに広がり、2003年に東京に進出。一時は東京・銀座や大阪・ミナミで飲み歩いたというが、ある時、利益が出ているのに現金がないことに気付く。

墨字倒産の危機的状況に追い込まれたこともあったが、それも克服して、福岡にも営業所を構えた。09年には大阪の柏原市と東大阪市に配送センターをつくるなど急成長してい

サンエイの松岡祥一社長が上梓

松岡氏には売上高30億円を超える企業になった。若い読者を想定して書かれた同書には「夢を持つこと」「客のことを考えて行動すること」など、同氏の教訓が記されている。しかし、売上げを上げることに夢中だった同氏はある日、「社内で孤立しているような自分に気付いた。自分の欲望だけで前に進むには限界がある。その器じゃなかった」と悟り、14年、福岡の事務所だけを残して、会社を売却。翌年から家族3人

たった3台の
中古自販機から
年商30億円
企業に!

松岡祥一

100円で人生の「成功者」になった私の転身術

誰でもチャンスは訪れる。

では、そのチャンスはどう見つけるか、どう生かすか、その方法が、ここにある!

中沖繩に移住し、農業を始めた。ジャンボニンニクを生産するほか、動物園や宿泊施設建設も計画。さらにNPO法人をつくり、カンボジアで学校建設や慈善事業にも着手している。

松岡氏の人生は新たな局面を迎えている。そして、いま改めて夢をもつことの大切さを伝えているのだ。初版4000部、本体1400円。

同氏は、ほぼ同時期にボプラ社から『資金ゼロ 知識ゼロからの自販機ビジネス』(ボプラ新書)も上梓している。本体800円。

(M)