

不動産の不思議 不動産のふしき

不動産の不思議 不動産のふしき

不動産の不思議 不動産のふしき

明海大学不動産学部

不動産の不思議

学生たちの視点と発見

第229回

される。自販機を設置しようとする
「経営者」が場所を提供する方法で、
「経営者」は月額7000円程度の
電気代を負担する。
設置や管理、商品の補充やごみ箱
の掃除など、自販機の導入と運営を
業者が行い、「経営者」は売り上げ
の20%ほどの収入を得る。1本当たり
20~25円程度だから、電気代を出す
には1日10本売れることが損益分岐
だ。月額3万円の利益を出そうとす
る。

が、電柱に隠れていることは好
都合だ。第2点は、塀を曲げて
設置場所を造っていること。第
3点は、自販機と同じ高さの塀
に囲われていることだ。塀とし
てはかなりの高さで、住宅から
は自販機の後を見なくてすむ、
物置を境界線付近に置いても違
和感がないなどの効果もある。

【学生の目】

戸建て住宅の前に「ボン」と設置
されている自動販売機を見つけた。
日本の自販機の普及率は実質上世界
一だから(富山大貴「不動産の不思
議第20回」14年2月
11日号)、自販機自
体は珍しくない。

「ボン」と感じた理由を考えた。
まず、採算性だ。人通りが多いと
はいえない場所に設置されている意
外感から出る疑問である。設置契約
にはフルオペレーションタイプとセ
ミオペレーションタイプがあり、フ
ルオペレーションタイプが多く採用
される。果たして可能なのか。

ると更に45本程度多く売る必要があ
る。次に、誰でも「経営者」となる
のか。この住宅だけ設置していると
いう意外感から出る疑問である。調
べた結果、手段の条件はないとわ
かった。

(武田亞輝士「不動産の不思議第
197回」17年8月22日号)と比較す
ると、この住宅は初めて自販機設
置を意識して外構を造ったと思え
る。

いろいろのところに置かれていて
飲料の購入に便利な自販機だが、不
安を解消する役割もある。街灯が少
ない住宅地で夜間に不安を感じるこ
ともある。自販機を設置すると人が

住宅地の自動販売機

生垣や景観に配慮した塀づくり
集まる可能性が高まり、自販機の照
明が道を明るくして防犯性が高
まるから、夜の女性に優しい。

生活費に不安がある高齢者に優
先して設置を認めれば、高齢者に優
しい社会づくりができる。

【教員のコメント】



西川 美波

不動産学部4年

立つように置かれことが多いが、
ここではさりげなく置かれている。

いろいろのところに置かれていて
飲料の購入に便利な自販機だが、不
安を解消する役割もある。街灯が少
ない住宅地で夜間に不安を感じるこ
ともある。自販機を設置すると人が

必ずしも好評ではない。一方、海
外では24時間稼働のキャッシュレス
システムが日本の自販機と同様、
道端に面して設置されていて驚く。

人手不足の時代の不動産は無人機と
融合することが求められる。



住宅地にある自販機を調べて見ると…