

# オペレーションリース

## 由来

コインロッカーの名称も和製英語ですが、オペレーションリースも同様に和製の言葉です。アメリカから渡ってきた、コインロッカーはとても高価でした。当時、アメリカでも高価なので、この機械を購入して収益に結び付く設置場所は極少数の場所のみでした。積極的に採用してくれる施設は希でした。従って、一般に普及してほしいメーカーの願望、また、自信から他の高額機器と同様のオペレーションリースが考え出されました。これは、コンピューターや、コピー機と同様に、利用した回数（金額）に応じた利用料金をリース代として売上の分配をする方式です。（自動販売機“ベンダー業界”などでは一般的です。）無理して、日本語に直すと、「売上高変動リース方式」とでも言えましょうか。

## 基本原則

目的は、来場客・利用客の快適性を向上する目的と、コインロッカーや運用の機器の普及にあります。従って、当社の基本的方向は、原価の回収が主目的ですから、利益分配率は売上（利用率）に応じて変更可能としています。

費用に関して下記の基本原則があります。

### 契約期間が機器の耐用年数の60%以上期間の場合

コインロッカーを初め、納品される機器に関する費用は当社が担当する部分です。（納品のための費用・備え付けするための費用等）コインロッカーの場合は6年になります。また、短期の場合も特別売上が良い場合はこれに当てはまります。それ以外の、施設に関わる費用（納品する場所の工事等）は貴社側の費用となります。

### 契約期間が機器の耐用年数の60%以下の期間の場合

コインロッカー等の機器の費用は当社の負担・それ以外の搬送・設置等の経費は貴社負担。ただし、売上の予想が十分予想される場合は、前者規定が適用されます。

## 対象機器

コインロッカーから始まったのが当社のこの業務ですが、現在はコンピュータシステム等にも波及しています。長年にわたって、当該業務を各方面の業種の施設とご契約させて頂いている経験から、施設の内容を検討することによって、独自の来場予想ができるようになりました。その内容から、コインロッカー以外でもリスク管理が可能となり、他の機器への展開が可能と成ったわけです。