

主な質疑応答（2016年 第2四半期 決算説明会：2016年8月30日開催）

Q. 国内飲料業界各社の下期以降の動向について教えてほしい。

A. 期初に業界各社が利益重視の方針を打ち出し、上半期は大型容器の安売りなどの極端な不採算取引は抑制されている。また天候に恵まれたため、在庫の滞留を背景とした安売りリスクは低減されているが、これらの傾向を下半期に継続できるかどうか、もう少し様子を見る必要がある。

Q. 自販機調達コスト低減の具体的施策は？

A. 調達方法の変更や部品の共通化により自販機1台当たりの調達コストを低減している。それ以外にも中古部材の活用や使用年数の長期化などにも取り組んでおり、それらを複合的に作用させることで、自販機にかかる固定費を5年後には年間で約50億円削減していく。

Q. 自販機におけるキリンビバレッジ株式会社との相互販売の効果と今後の展開は？

A. キリンビバレッジ株式会社向けに販売したコーヒー2品が増収、売上総利益の増加に貢献した。キリンビバレッジ株式会社から仕入れた紅茶2品は、昨年販売していた同カテゴリーの自社商品よりも好調に推移している。秋冬シーズンはコーヒーも紅茶も最盛期であるため、今後の販売動向を分析しながら、その後の展開については検討していく。

Q. 優良ロケーションとはどのような場所を意味しているか？

A. オフィスビルや商業施設など顧客の囲い込みが見込めるロケーションで、社内ではクローズドロケーションと呼んでいる。現状のクローズドロケーション比率は4割弱だが、2018年度には5割まで高めるべく、取り組みを進めている。