

PCSA アクションレポート（コスト問題研究部会）

平成 29 年 8 月版

第 142 回コスト問題研究部会

開催日時 平成 29 年 9 月 14 日（木） 午後 1 時～午後 5 時

開催場所 PCSA 会議室

出席人数 講師 1 名、部員 6 名、賛助部員 7 名、合計 14 名

出席者 <講師>

猪股 耕太郎 様アトレ株式会社 取締役営業部長

<リーダー>

佐藤 千恵 株式会社セントラル伸光 営業部 課長

<サブリーダー>

宮村 伸輔 JCMシステムズ株式会社 営業統括部 法人渉外担当部長

<部員>

呉 允博 株式会社日本ヒュウマップ 景品事業担当（新規事業）
（株式会社ダイナムジャパンホールディングス）

佐々木 晃司 株式会社ニラク 購買部 部長

春原 明美 アメニティーズグループ（株式会社アメニティーズ） 営業支援部 係長

新井 弘光 アメニティーズグループ（株式会社パンドラ） 企画開発部 係長

原田 明光 株式会社三永 経理財務部 経理課 課長

<賛助部員>

園田 悦志 株式会社大商 関東統括支店長

鈴木 勝浩 オムロンアミューズメント株式会社 特機営業課 課長

荒井 努 グローリーナスカ株式会社 営業統括部 営業推進室

伊藤 真祐 株式会社 DMM.com 渉外統括補佐

前川 竹志 株式会社インターコスモス 取締役本部長

古賀 新 株式会社インターコスモス 東京支店 支店長

1) コスト・プレゼンテーション

<タイトル>

「安定的な利益確保のお手伝い ～端玉用賞品～」

<講師>

アトレ株式会社 取締役営業部長 猪股 耕太郎 様

<説明>

10 年前から端玉に特化した食品の景品を開発、卸しを開始、利益と CS（顧客満足度）の両立を必要不可欠と考えた食品の端玉商品を提供している。一般的な PB 賞品では、一気に消化が難しい 4～5 万個が最低ロットといった問題点があるが、当社は PB 商品を各ホール企業独自ではなく、当社独自とすることで柔軟

性のある端玉景品の提供を可能にしている。また、本日資料としてお持ちした端玉景品は、ラスク、珍味、せんべい、あられなどがある。ラスクは夏期の保存に難がある人気のチョコレートの穴を埋めるだけの実力がある。味付けも大手コンビニエンスストアが使用していたフレーバーを踏襲するなど値段以上の期待が出来る。珍味系統では、こちらも大手コンビニエンスストアの商品をも取り扱うメーカーが生産しており味は折り紙付き。せんべいやあられは、米のプロフェッショナルである秋田のメーカー製。某アミューズメントパークにも卸しており非常に人気が高い。また、当社端玉景品はホール用に特化している為、スーパーマーケットでの販売用に必要な機能を削減する事が出来る。例えば、商品のつり下げに使う「穴」は不要であるし、運搬時と共に、陳列時にケースとして使用する派手な内箱もホールには必要なく、コストを削減している。

2) 企業トピック「LED 導入 電気代検証」

<担当者 説明>

- ・某県庁が LED を導入したという事例が今回の当社 LED 導入を後押しした。
- ・A 店舗は複合店舗、導入とタイミングを合わせて電力会社に契約の見直しを申請した。照明だけの電気代は出しづらく、全ての電気代をまとめている。併設店舗にドラッグストアが設置され結果として消費電気代は増加した。
- ・B 店舗では削減にかなり成功しており導入のものは取れている。
- ・C 店舗は試算よりかなり削減率が低い。これは空調設備の使用率に問題があったのではと考察している。
- ・D 店舗ではあまり効果が出たとは言えない。おそらく 7 月～8 月の該当地域の気温が例年より大幅に上昇した性ではないかと考えている。
- ・E 店舗、F 店舗では良い結果が出た。H 店舗は同じく複合施設内なのでオーナーと電気代の交渉中。
- ・これらの削減率は、電気代で計上、前年同月比で比較している。

<意見>

- ・試算結果との相違が見られた理由として、以下が意見としてあげられた。
 1. 7 月～8 月の気温が平均より 4 度高く空調の使用率が上昇している。
 2. 今年から電気単価が軒並み上がっているため、電気代で削減率を出すのではなく、電気使用量で削減率を計算すべき。
 3. テナントとして入っている店舗や、照明だけの電気使用量計上が難しい店舗では、明確な結果を得るのは非常に難しい。

3) 企業報告「レジャー & サービス産業展 2017」出展のご案内

<概要>

タイトル：レジャー & サービス産業展 2017

場所：東京ビッグサイト 西 3・4 ホール

日時：平成 29 年 10 月 19 日（木）10 時～17 時

テーマ：「観光地再生・インバウンド」「ゴルフビジネス」「パチンコ・アミューズメント・カラオケ」

「健康・ヘルスケア・フィットネス新業態開発」「ホテル開発・再生」「シニアマーケット有望ビジネス」

「エンターテインメントビジネス」「マーケティング & NEW ビジネス」「不動産再生・リノベーション」

「温浴事業活性化」

説明：オムロンアミューズメント株式会社 鈴木 勝浩 部員

出展項目：顔認証・ポールゲート・POS 連動、心センシング、光演出、分煙センサ、AED

4) 部員近況報告（コスト関連情報交換）

- ・関東店舗での無料パチンコを実施。
- ・自動販売機の導入検討を開始、コスト削減と共に利益の最大化を目指している。
- ・2020年東京オリンピックに向けて、食品に「有機」のキーワードが重要視されてきている。
- ・オンライン商品交換システムを実験中。スマホアプリから景品を選択しカウンターで交換、受け取り、更に配送まで可能。賞品種類は約3万5千点、カタログ景品の電子版と言える。現在実験中の店舗では、このシステムを経由した景品交換では、食品が98%を占めており中でも2~4千円の食品の出が良い。店で置くのは難しい生鮮食品が選択しに入れられるのもメリット。リピーターも多く更に試験を継続、今後も報告していく。
- ・コスト削減のため、コンサルタントの診断を受けた所、まだまだ削減の余地が見つかった。
- ・関東、伊勢崎地区のストアコンパソンを個人的に実施、生き残るのは非常に厳しいエリアだと感じた。
- ・ホールの男性用小便器の周囲に設置するマットの導入可否について情報を集めたが、かなり個社個社の対応という事が判明した。

5) 次回 企業トピック担当について

株式会社セントラル伸光 佐藤 千恵リーダー 「LED 導入結果検証（仮）」

6) 次回開催

平成 29 年 10 月 12 日（木）

午後 1 時～5 時

PCSA 会議室

以上