

PCSA アクションレポート（コスト問題研究部会）

平成 30 年 1 月版

フィリップモリスジャパン合同会社様 訪問 第 146 回コスト問題研究部会 in 株式会社 DMM.com

- 開催日時 平成 30 年 1 月 11 日（木） 午後 1 時～午後 5 時
- 開催場所 フィリップモリスジャパン合同会社様 本社 会議室
株式会社 DMM.com 本社 会議室
- 出席人数 フィリップモリスジャパン合同会社 参加者 3 名、同友会 参加者 4 名、部員 5 名、賛助部員 7 名、
正会員オブザーバー 1 名、賛助会員オブザーバー 2 名、合計 19 名
- 出席者 <フィリップモリスジャパン合同会社 参加者>
- | | |
|---------|--|
| 湯田 将人 様 | フィリップモリスジャパン合同会社 リデュースド リスク プロダクト セグメント デイベロップメント エグゼクティブ RRP |
| 天矢 昭彦 様 | フィリップモリスジャパン合同会社 RRP セグメント デイベロップメント マネジャー |
| 若原 豪一 様 | フィリップモリスジャパン合同会社 コーポレート アフューズ コミュニティ リレーションズ&レギュラトリー エグゼクティブ |
- <同友会 参加者>
- | | |
|----------|--|
| 薛 博夫 様 | 副代表理事（富國物産株式会社 常務取締役） |
| 井手口 博明 様 | 営業システム委員会 委員（ジャパンネットワークシステム株式会社 営業部次長） |
| 椎塚 丈生 様 | 営業システム委員会 委員（株式会社チャージ 取締役） |
| 宮本 成徳 様 | 事務局次長 |
- <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 | 株式会社エルゴジャパン 常務取締役 |
|-------|-------------------|
- <部員>
- | | |
|--------|-----------------------------------|
| 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 |
| 小林 不二雄 | 株式会社ユーギシステム 専務取締役 |
| 堀金 泰陽 | グローリーナスカ株式会社 サブマネージャー |
| 伊藤 真祐 | 株式会社 DMM.com 第一営業本部 アミューズメント事業部 渉外統括補佐 |
| 古賀 新 | 株式会社インターコスモス 東京支店 支店長 |

＜正会員オブザーバー＞

城山 朝春 ミカド観光株式会社 社長室室長

＜賛助会員オブザーバー＞

佐藤 佳春 グローリーナスカ株式会社 営業本部 担当部長

衣斐 雅人 株式会社 DMM.com 企画運営課主任

第一部 フィリップモリスジャパン合同会社様 訪問**1) 質疑応答 <事前質問回答>**

下記の様な質問に対して、ご回答頂いた。

- Q1. アイコスが販売になって大分立ちますが、やっと昨年 11 月 13 日から仕入れ開始になりました。このように、時間がかかるのは、なぜなのでしょう。
また、取り扱い開始にあたっての地域差はあるのでしょうか。
- Q2. この業界への本体仕入れは、いつ頃の予定でしょうか。
- Q3. アイコスの今後の展開はどのような予定となっているのでしょうか。
開発コストの回収見込みはどうなっているのでしょうか。
- Q4. 今後、アイコスの味が異なる銘柄をフィリップモリス様から発売される場合は今回同様に扱うことが出来るようになるまでに時間がかかるのでしょうか？
- Q5. アイコスの互換機が発売されているようですがそれらの販売、取り扱いに関して注意等ありますでしょうか？
- Q6. アイコスを P 店に納品できるのはいつ頃か？ ※Q1 等とかぶるので割愛。
- Q7. タバコ画像を頂けなくなった理由を教えてください。（オリジナル POP 作成の為）
- Q8. 何をやっても、害と印象づけられる「タバコ産業」ですが、世間に対して、どうやって社会的地位の向上につとめられているのですか？
- Q9. IQOS について、ここ数年で急速に普及しましたが、普及に向けてどのような施策を打ったのかご教授頂きたいと考えます。

第二部 第 146 回コスト問題研究部会 in 株式会社 DMM.com**1) 企業トピック 複合機のご案内 担当：株式会社 DMM.com**

＜説明＞

複合機にはリースやローン、個人買取などの方法がある。また料金形態として「カウント」が存在する。これは複合機でコピーやプリントをするとメーカー等に枚数が知らされ、枚数分のコストを支払うという仕組み。

モノクロがおよそ 1 枚 3 円、カラーで 30 円ほど。東京であればモノクロで 2 円。当社はカウント料金に強みを持っている。モノクロが 0.4 円～0.8 円、カラーでは 4 円～8 円で提供できる。また、トナー代は通常カウント料金に含まれており当社提供のコピー機も同様。また、メンテナンスは、メーカーメンテナンスを無料で付帯。部品交換も無料。

複合機では、リース費用とランニングコストの割合がリース：ランニング = 3：7 となる。当社のカウント料金が安い理由は、ALL 代理店、かつ ALL 紹介で本体の物販のみをやっているから。

＜質疑応答＞

- ・取扱メーカーは、京セラ、東芝、コニカ、シャープ、リコー。
- ・リース、レンタルは基本的には6年。
- ・途中の3年で契約を止めたら残りの年数分を支払っていただく事になる。

2) 次回開催

平成30年2月8日（木）

午後1時～5時

PCSA 議室

以上