

## 2017年1月30日 決算説明会 質疑応答 (抜粋)

Q：2016年度売上計画の下方修正の理由と修正計画達成の要因は？

A：2016年度は既存のお客様の売上伸長が当初計画を下回った。これにはいくつかの要因が想定され、一つには自社の新規採用商品の販促不足、二つには経済環境も若干影響していたことと、最後に計画策定時に想定伸長率が若干高すぎたことが要因（伸長率想定のベースとした2014～2015年度は自社在庫増に伴う当日出荷点数拡大が売上増に寄与した期間）。2016年度後半に既存のお客様に更にご利用頂くよう実施した消耗品や季節商品を紹介するプロモーションに効果があり、修正売上計画（2016年10月公表）は達成した。

Q：2017年度売上計画のベースは？意図的に高く設定していないのか？

A：2017年度は2016年度後半の取組みを継続することを前提に策定したものである。大企業連携等の新しい部分も含め計画したものであり、意図的にストレッチさせた計画ではなく達成可能なものである。なお、2017年度は笠間市の新物流センター（以下、「笠間DC」）では現尼崎センターとの共通在庫が中心となるため、2017年度売上計画における笠間DC稼働による在庫点数拡大を通じた売上増への貢献は織り込んでいない。

Q：笠間DC稼働の影響は？

A：笠間DCの生産性は当社現行の物流センターと比較して最大で2倍程度。自律型搬送ロボットを採用しているため、同じ出荷数を約1/2の人員数で行うことができる。2017年3月末に稼働開始を予定しており、物流関連販売管理費を売上比で見た場合、稼働開始直後は関連販管費が増加するが、高生産性の効果で下期には同販管費を抑制し、年度全体では2016年度実績を若干下回る計画。売上への影響は無いことは上述の通り。