

平成17年3月24日

阪神電気鉄道株式会社
南海電気鉄道株式会社
京阪電気鉄道株式会社

- 「阪神」「南海」「京阪」の3社連携を強化 -
コンビニエンスストア「アンスリー」の共同本部準備室を設置し、
仕入・運営体制を一元化します

阪神電気鉄道株式会社（本社 大阪市福島区 社長：西川恭爾）、南海電気鉄道株式会社（本社 大阪市中央区 社長：山中 諄）、京阪電気鉄道株式会社（本社 大阪市中央区 社長：佐藤茂雄）の3社は、共通名称で店舗展開を行っているコンビニエンスストア「アンスリー」の3社の本部機能の一部を共有化し、共同仕入・運営体制を構築することに合意し、本年4月1日（金）、株式会社京阪ザ・ストア（本社 大阪市中央区 社長：太刀川克己）内に共同本部準備室を設置します。

「アンスリー」は、平成9年、既に大手チェーンによる競争が激化していたコンビニエンスストア業界に3社が後発として参入する際、効率的に認知度を向上させるため同一名称での店舗展開を決めたもので、同年、くずは（京阪）、なんば中央口（南海）、野田（阪神）を開店したのを皮切りに、現在3社合わせて46店舗を展開しています。店名の由来は、3社の社名をローマ字表記すると「HANSHIN」「NANKAI」「KEIHAN」と共に「AN」が付くことから、「アン」が3つで「アンスリー」としたものです。

3社は、業界参入以来情報交換を密に事業を進めて来ましたが、原則的には各社独自のルートや手法で仕入・運営を行ってきました。従来スタイルにおいても駅立地の「駅コン」として集客力に圧倒的な強みを持つ事から、各社とも安定した経営を続けていますが、より収益力を高めるためには、スケールメリットの向上が不可欠との意見で一致し、このたび本部機能の一部を統合して一元管理を行うことになったものです。これにより、原価低減、物流コストの削減、人件費を含む本部経費の削減などが見込め、年間約2億円の収支改善が可能になります。また、販売スタッフの人的交流や共同研修の実施によりサー

ビスレベルの平準化を行うほか、プライベートブランド商品の開発や共同販促にも力を入れ、「ブランド」の構築に力を注ぎます。

さらに、今後3年間で15店舗の新規出店を行い、60店舗、店頭取扱高130億円の体制を確保するほか、システム統合による情報管理業務の一元化も実現する予定です。今回のアンスリーでの3社連携強化により、今後、駅ナカビジネスなどで連携できる分野がないかを検討し、3社の収益力向上に繋げていきたいと考えています。

概要は以下のとおりです。

(1) アンスリー共同本部準備室

名称：アンスリー共同本部準備室

住所：大阪府中央区 北浜3丁目2-25 京阪淀屋橋ビル5階

(株)京阪ザ・ストア内

業務開始：平成17年4月1日(金)

機能： 仕入機能：共同仕入、企画商品・プライベートブランド商品の開発等(年間約2億円の収支改善)

運営機能：備品・資材の共同購入、販売スタッフの人的交流、共同研修、共同販促、戦略立案等

(2) 各社のアンスリー(店舗数は平成17年3月末現在、売上高は平成16年度見込み)

阪神

- ・運営：阪神電気鉄道(株)の直営
- ・店舗数：9店
- ・売上高：21億円

南海

- ・運営：南海電気鉄道(株)の直営
- ・店舗数：12店
- ・売上高：27億円

京阪

- ・運 営：京阪電気鉄道（株）と賃貸借契約を結び、（株）京阪ザ・ストア
が運営
- ・店舗数：25 店
- ・売上高：5 0 億円
- ・（株）京阪ザ・ストア
 - 本 社：大阪市中央区
 - 社 長：太刀川克己
 - 主な事業：スーパーマーケット、駅構内店舗、駅売店等の経営
 - 売 上 高：26,992 百万円（平成 15 年度）
 - 株 主：京阪電気鉄道（株）、（株）京阪百貨店

以 上