

高瀬物産 「TAKASE FOODSERVICE EXPO 2014」 ～ Specialite 外食にしかできない価値を～



高瀬知康社長

外食卸業の高瀬物産は6月10日・11日に東京国際フォーラム（東京都千代田区）において、「TAKASE FOODSERVICE EXPO 2014」を開催。出展企業数220社・小間数約330小間、来場客数13,000人以上。

同展示会開催当日の会見で、同社高瀬知康代表取締役社長は次のようにコメントした。

■2か年計画「チャレンジ1000」

前期と今期の2か年計画で売上高1000億円突破に向けた計画「チャレンジ1000」を発表した。

前期は980億円、前年比で107.4%、増収増益で着地した。背景としては景気回復による影響が大きい。地域別に関しては関東圏と沖縄圏の伸長が特に大きく、業態別ではホテルなどの回復の貢献が大きい。中でも朝食やブッフェ、ホテル内のレストランの回復が大きかったといえる。また、鉄道・交通などレジヤ施設などでの弁当などの貢献も大きい。全般的にワンランク上の商品の売上の伸長が大きかった。

■今期は内容を濃く

今期はスピード、提案、生産性をテーマに進めていく。1000億円突破に関しては内容の濃い状態で超えていきたい。

商品においては、2月にPB商品を20品発売、また、5月には国産PBワインを5種類発売した。PB商品は当社独自の付加価値のある商品として開発する。

営業面においては人件費や物流費の高騰が予測でき、生産性を向上させていく必要がある。

■今展示会について

昨今の外食市場では、価格以外の価値を求める傾向にある。脱低価格路線、高付加価値、原価の見直し、収益面の改善などが課題として挙げられる。これらを踏まえ、外食店や経済状況のトレンドを見極め、安い・美味しいだけではなく、外食でなければ味わうことが出来ない新たな提案をテーマにチャレンジした。価格以上に付加価値がある商材やストーリー性のある商材など、一步踏み込んだワンランク上の提案をしていく。