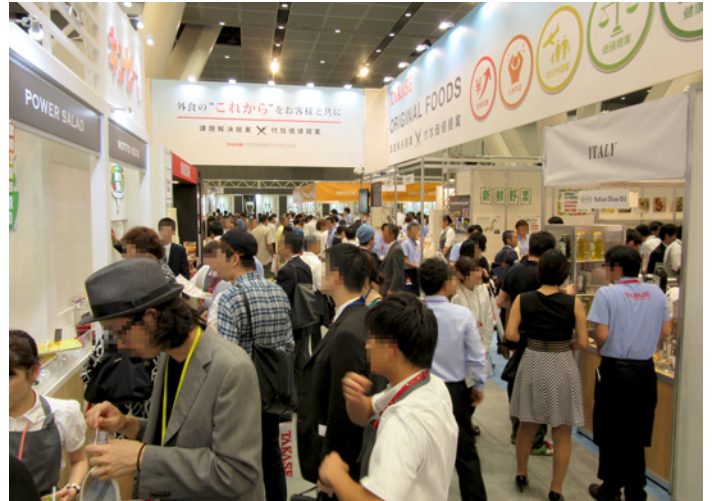


「TAKASE FOODSERVICE EXPO 2016」開催



外食卸の高瀬物産は6月21日・22日の2日間、東京国際フォーラム（東京都千代田区）で外食用品・酒類総合提案会「TAKASE FOODSERVICE EXPO 2016」を開催した。出店小間数は330小間以上、来場客数は16,000人以上。なお、同提案会は2年に1度の開催となる。

開催初日の会見で高瀬知康社長は次のようにコメントした。

今回は「外食の“これから”をお客様と共に」をテーマとした。我々は全国で1年に約80回、各地域毎に小さな展示会を開催しており、これらの展示会の中で各地域のお客様のニーズを確認することで、今回の展示会に活かしている。

今回は「課題解決提案」と「付加価値提案」の2つを特に意識した。外食産業において原材料の高騰と人件費高騰によるFLコスト（food and labor cost）の上昇が大きな課題となっている。我々としては、商品だけの提案であればランクを下げて原材料に近いものを提案すれば良い、また人件費だけを考えれば加工度の高いものを提案すれば良い。しかし、今は商品の単品単価よりもFLコスト全体を見据えた提案をしなければいけないと考えている。

ただし、多少デフレになってきたとはいえ、単価が高くても付加価値の高いものがまだ売れている。

人手を掛けないから安っぽくなって良いということではなく、人手は掛けられないが価値のあるものを求められている。非常にハードルの高い提案であるがチャレンジしていきたい。一方、低価格ニーズやインバウンド、シニア、健康志向、スーパーフード、朝食など多くのキーワードにも対応していきたい。

2016年3月期決算の状況としては売上高・利益共に過去最高益を達成。当社単体で売上高1,015億円超となり、前期比103.5%。一般店やチェーン店、ホテル、給食関係が全体を牽引し、特にホテル関係が好調であった。ただし、昨年の秋口からデフレ基調を感じており、低価格の傾向が出てきた。

2017年3月期の見通しとしては、環境的には2,3年の上昇ムードが鈍化しはじめ厳しい状況が予測され、今期は「変化への対応」というテーマのもと、企画力・提案力・行動力・決断力・スピード感、この5つを強化して対応していきたい。

営業面では、ホテル、居酒屋、レジャー、機内食などについて特に強化していく。業態では、串カツや焼とんなどが目立ち始めている。投資や人手がかからないので出店しやすいといえ、ニーズにも合っている。現在の環境下では飲食店が大量出店していく状況ではなく、既存の店舗でいかに利益を出していくかが大事な時期といえる。

1
**契約企業以外の閲覧・利用、非契約者への譲渡を固く禁じております。
不正利用は利用規約違反であり、著作権法に抵触する恐れがあります。**