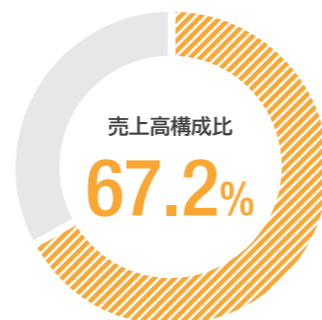


ディストリビューター事業 (業務用食品卸売事業)

業務用食材の提供から、メニュー、情報、システム提案に至るまで、あらゆるジャンルの外食ビジネスをトータルにサポートしています。



成長戦略

1 関東地区でのシェア拡大

外食市場最大規模を誇る関東地区でのシェア拡大が戦略の軸になります。トーホーグループの関東地区でのシェアは約3%。これまで同様、自社出店とM&Aで営業基盤を拡大していくと同時に、既存の事業所にも経営資源を投下していくことで、成長を図ります。

POINT! トーホーは、関東地区での伸びしろが大きい

関東地区は300社程度の食品卸があるが、業務用食品卸でトータルサポートができる会社は少ない
つまり

攻めの機会がある

M&Aに加え、トータルサポートできる業務用食品卸として攻勢をかける

2 IT活用による業務改革で顧客対応時間を増加

ディストリビューター事業では、これまで業務効率を高めるための業務改革に関わるシステムに継続的に投資してきました。その一つが「トーホー・セールス・コミュニケーション・ネットワーク (TSCN)」という社内ネットワークです。(株)トーホーフードサービスには約100の営業チームがありますが、営業チーム単位で迅速かつリアルタイムの情報共有が可能となるシステムを導入したことで、営業力の強化や業務効率化につながりました。また、これらの仕組みは、M&Aでグループ入りした事業会社にも随時導入しています。

IT活用の一例 ① 「販売商品NAVI」システム

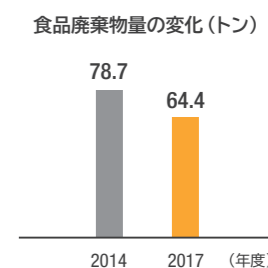
(株)トーホーフードサービスの販売実績に基づいた統計から、業態別に販売する商品を効率的に「見える化」する営業支援システム。

IT活用の一例 ② 「販促カレンダー」システム

各季節のイベントや旬に応じた商品をリストアップし、能動的な提案をサポートする(株)トーホーフードサービスの営業支援システム。

IT活用の一例 ③ 「在庫管理支援」システム

(株)トーホーフードサービスでは、2016年度に在庫管理支援システムを強化し、適正在庫の管理と消費・賞味期限別の在庫を「見える化」しました。その結果、食品廃棄物量が大幅に減少しました。



ESG close-up

Web受発注システム「toho Order Pro (TOP)」でペーパーレスを推進

(株)トーホーフードサービスでは、電話・FAXで受発注を行っている得意先様・仕入先様を対象に、インターネットを活用したWeb受発注システム「toho Order Pro (トーホーオーダープロ、通称「TOP」)」を開発し、2015年6月より順次運用を開始しました。「TOP」の導入により、得意先様にとってはパソコン・スマートフォン・タブレットでいつでも簡単に発注ができるなど利便性が高まりました。当社グループにとってもシステム上で受発注管理ができるため、業務効率化やペーパーレスの推進にもつながりました。



「toho Order Pro (トーホーオーダープロ)」

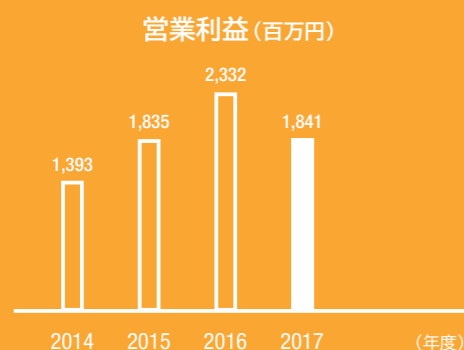
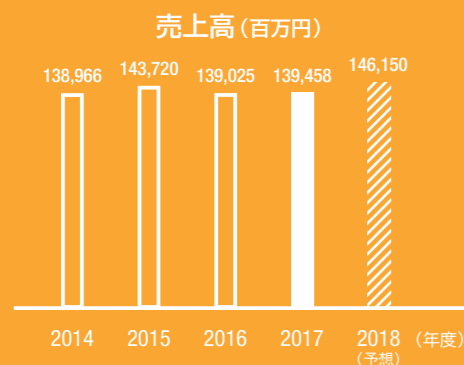


2017年度の業績について

2017年度は、外食ビジネスをトータルにサポートするための取り組みの一環として、総合展示商談会を全国13会場で開催し、業態や外食のシーンに応じた提案を行うとともに、外食業界の人手不足対策として調理オペレーションの短縮につながる商品・メニューの提案に注力しました。

また、3月に生産の効率化を図るため、鳥栖コーヒー工場を閉鎖し六甲アイランドコーヒー工場に統合しました。海外事業については、新たに2社がグループ入りしました。さらに、(株)トーホーフードサービスでは、「Web受発注システム (TOP)」の活用により、得意先様・仕入先様との受発注業務をさらに効率化しました。

以上の結果、売上高は1,394億58百万円、営業利益は18億41百万円となりました。



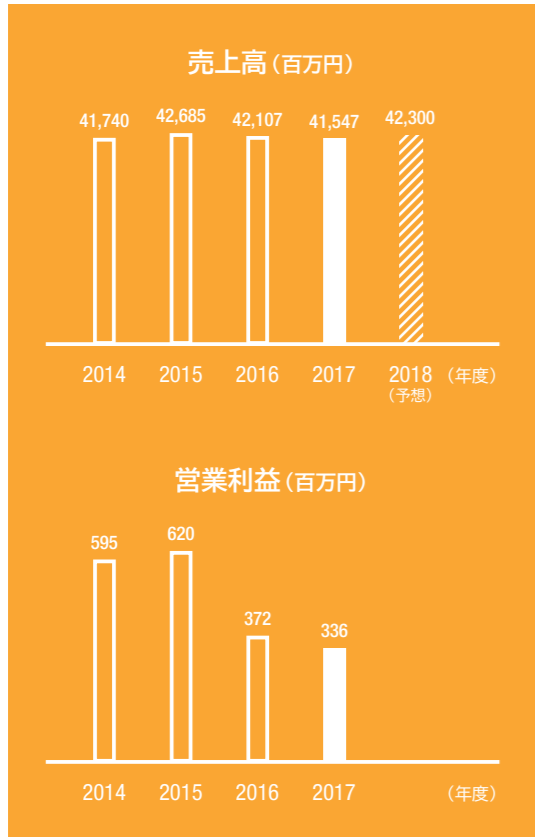
強みと特長

- 物流、情報、サービスなど外食ビジネスをトータルにサポート
- 国内外から約16万アイテムを販売できる調達力
- 業界最大級の総合展示商談会を毎年開催
- プロのこだわりにお応えできる香りや味を追求した「toho coffee」
- 顧客ニーズを基に開発した業務用プライベートブランド「イーストビー」



キャッシュアンドキャリー事業 (業務用食品現金卸売事業)

飲食店の毎日の仕入にお役立ていただけるプロの食材の店を運営しています。



強みと特長

- 店舗スタイルなので必要な時に必要な商品を実際に見て確かめられる
- 試食会や展示商談会を店舗で開催する提案型営業
- 毎日の仕入に役立つ情報をスマートフォン専用アプリを用いて発信
- 素材や原料にこだわった業務用食材を店舗で販売
- 高品質なプライベートブランド「スマイルシェフ」



2017年度の業績について

2017年度は、「北海道・居酒屋フェア」などのテーマで全店統一フェアを定期的で開催するとともに、基本食材から産直・専門食材、衛生管理、厨房機器に至るまで幅広い商品やメニュー、サービスの提案を行う展示商談会も積極的に開催しました。また、「A-プライスアプリ」の会員獲得に注力するとともに、コンテンツの充実を図り、情報発信力を強化しました。

店舗につきましては、新たに2店舗を出店するとともに、7店舗を改装しました。また、パワーラクス練馬インター店をA-プライスとして改装し、業務用食材の品揃えを大幅に拡充した一方、3店舗を閉店しました。

以上の結果、売上高は415億47百万円、営業利益は3億36百万円となりました。

成長戦略

1 エリア拡大

キャッシュアンドキャリー事業は、九州をはじめとした西日本を中心に拡大してきました。現在、31都府県に100店舗を展開しています。北陸、東北、北海道等、未出店の地域が多く存在するため、これらは私たちの伸びしろでもあります。新中期経営計画でも引き続き計画的な出店を進めていきます。



2 顧客起点でのトータルサポートの実現

キャッシュアンドキャリー事業をフードソリューション型へ進化させ、効率化に向けた食材・機材の提案など「お客様の立場」に立った課題解決・商売繁盛支援を提案し、お客様と「価値」を共有していきます。

アプリの導入でお客様との深度を深める

2015年にスマートフォン専用の、A-プライスアプリを導入しました。既存のお客様と潜在的なお客様を会員化し、お得なクーポンや新商品情報、デジタルチラシ等を配信。お客様との間接的な接点を増やし、来店促進に取り組んでいます。2018年1月現在で会員数は11万人を超え、販促のための一つの媒体として機能し始めました。今後はさらに機能を拡張していくことでお客様との深度を深めていきます。



イベント情報、デジタルチラシ、オススメ商品、クーポンなど、最新の情報を会員の皆様に発信

group topics

移転を機に加工品から生鮮三品まで全ての食材が揃うお店へ

A-プライス加古川別府店は従来、加工品を中心に展開してきましたが、一昨年の移転を機に、生鮮三品の取り扱いを始めたところお客様の来店機会が増加。今後もお客様のニーズに即した品揃えを拡充していくことで来店頻度を高めていきます。



ESG close-up

地域の食文化を守るために私たちができること

私たちの使命は地域の食文化を守ることです。そのために飲食店が抱える食品廃棄物削減や人手不足など経営上のリスクや課題を解決し、お客様の商売繁盛を支援しています。例えば、業務用の大きいサイズのドレッシングを期限内に使い切れないお客様へは、ドレッシングを使った新メニューの開発支援、人手不足に悩まれるお客様のためにはオペレーション時間を短くできる商品を開発するなど、プロの食材をご提供する店としてお客様の課題を解決しています。



食品スーパー事業

「健康で安心な地域の冷蔵庫」「あなたの街の食品スーパー」「毎日のおかずを提供する店」をコンセプトに兵庫県南部で地域密着型の食品スーパー（トーホーストア）を運営しています。



成長戦略

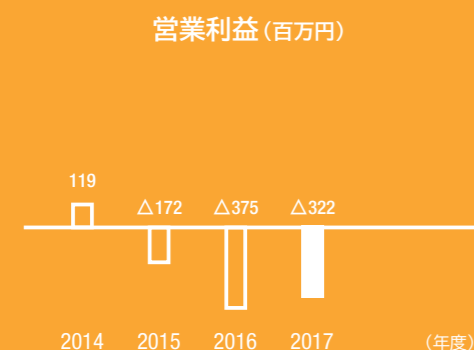
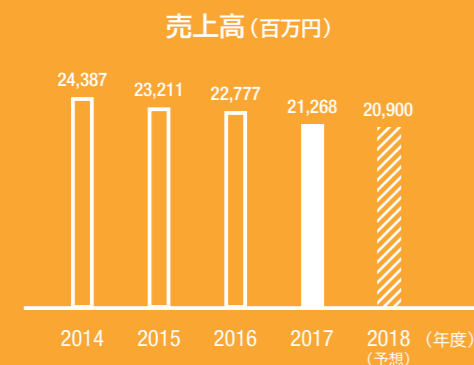
1 生鮮三品を中心に地産地消商品をご提供

神戸市西区神出近郊で生産された「かんで野菜」とそれを使った惣菜はトーホーストアの差別化商品です。また兵庫県南部に店舗を展開しているため、地元ならではの食材も豊富に取り扱っています。生鮮三品を中心に厳選した地産地消商品をご提供することで、「健康で安心な地域の冷蔵庫」としてご利用いただける店づくりを行っています。



2 インストアベーカリーを導入し、焼きたてパンをご提供

神戸市は全国屈指のパン消費地であり、トーホーストアでは既存のお客様の満足度向上と新しいお客様の来店動機につなげるため、2016年10月に本多間店（神戸市垂水区）でインストアベーカリーを導入しました。バゲットや食パン、食卓ロール、惣菜パン、菓子パンなど店内焼きたてパンのほとんどを100円（税抜）でご提供しています。また、2017年12月に導入した魚崎南店（神戸市東灘区）では、イトインスペースで自社焙煎の「toho coffee」を販売し、店内で焼きたてパンと香り高いコーヒーをお召し上がりいただけます。現在インストアベーカリーは2店舗のみですが、今後も積極的に導入を進めていきます。



強みと特長

- 兵庫県南部に34店舗を展開
- 地域の食習慣・食文化を踏まえた品揃え
- 毎日の健やかな暮らしをしっかりと支えるプライベートブランド「くらしアイ」
- 神戸市西区神出近郊で収穫した新鮮な地場野菜「かんで野菜」
- 買物支援サービスの提供

かんで野菜のお約束

1. 採れたて
原則収穫後、当日又は翌日までにお届け
2. 安心・安全
生産者の顔が見える野菜
3. 安定した品質
品質基準は「秀」「優」以上

2017年度の業績について

2017年度は、日常消費への節約志向が継続し、加えて業界の垣根を越えた競争が一層激化する中、地域密着型の食品スーパーとして、接客、鮮度、品揃えの強化に注力しました。具体的には、産直近郊野菜をはじめ、生鮮三品の新たな産地や商品の開発に注力しました。また、12月に魚崎南店を改装し、新たなカテゴリーとしてインストアベーカリーを導入しました。

一方、業績回復に向け、不採算店舗の閉店を進めるとともに、店舗の作業効率を高める自動発注の対象部門の拡大やコスト・コントロールの徹底など、企業体質強化への取り組みも推進しました。以上の結果、売上高は212億68百万円、営業損失は3億22百万円となりました。

ESG close-up

買物支援サービスを提供しています

(株)トーホーストアでは高齢者や妊婦の方、育児中の方など、日々のお買物に不便を感じられる方を支援するため、2種類の買物支援サービスを提供しています。

お買い物らくらくタクシー便

神戸市垂水区限定



1会計5,000円以上（税込）のお買上げで、提携タクシーを利用して自宅へ帰ることをご希望される方に500円分の利用補助券を進呈。

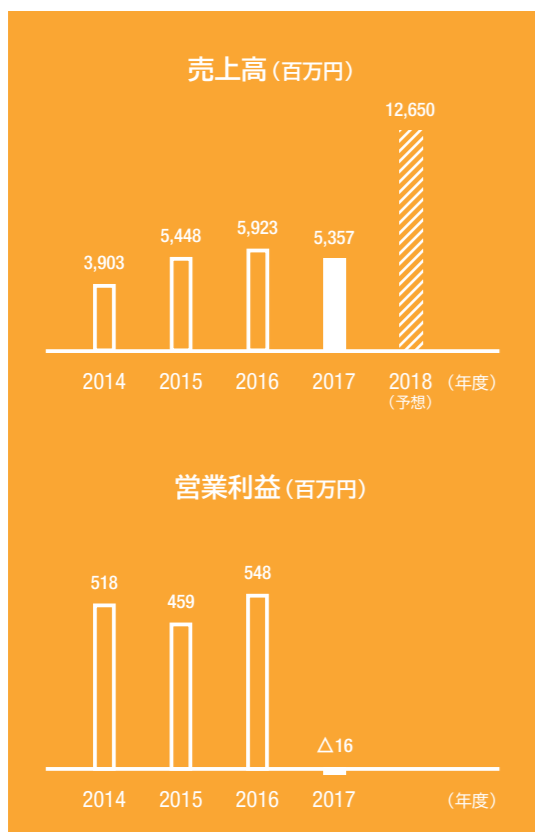
らくらくカエル便



お買上げ金額に応じて、お買上げいただいた商品をご購入当日にご自宅まで宅配。冷蔵から常温商品のお持ち帰りを代行。

フードソリューション事業

外食企業向け業務支援システム、品質管理サービス、業務用調理機器・コーヒーマシン等の輸入・製造・販売、総合建設請負、店舗内装設計・施工など、外食ビジネスをトータルにサポートするさまざまなソリューションを提供しています。



強みと特長

- グループシナジーを最大限に活用した外食産業に関わるソリューションを提供
 - 業務支援システム
 - 品質管理サービス
 - 店舗内装設計・施工
 - 業務用調理機器等の輸入・製造・販売
- グループ内にシェアードサービスを提供し、バックオフィス業務を集約

フードソリューション事業とは？

2018年3月に発表した2018年1月期決算短信から「その他事業」のセグメント名称を「フードソリューション事業」に変更し、外食ビジネスをトータルにサポートする機能を中心に、「食」に関連するさまざまな課題を解決する部門であることを明確化しました。

2017年度の業績について

2017年度は、食の安心・安全管理をサポートする「品質管理サービス」や外食企業向け業務支援システム「アスピット」、飲食店の「店舗内装設計・施工」など外食ビジネスをトータルにサポートする機能の販売を引き続き強化しました。また、新たなビジネスモデルとして、6月にワンストップ型キャッシュアンドキャリー店舗「せんどば」を千葉県船橋市に出店しました。

以上の結果、2016年9月にグループ入りした(株)システムズコンサルタントや「せんどば」の寄与がありましたが、不動産・建設関連子会社において2016年度に大きな工事完工があった反動もあり、当事業部門の売上高は53億57百万円、営業損失は「せんどば」の出店一時経費に加え、未だ認知度の低さから経費が先行している影響もあり、16百万円となりました。

主なソリューションと事業会社

T-Biz

株式会社 トーホー・ビジネスサービス

品質管理サービス

グループ内で培った品質管理のノウハウを生かして各種微生物・理化学検査をはじめ、衛生点検や従業員への教育等、お客様の品質管理をサポートします。また食品業界に対して「食の安心ポイントセミナー」なども開催しています。

ASPIT

株式会社 アスピット

外食企業向けの業務支援システム ASPIT (アスピット)

外食ビジネスを営むお客様に発注・買掛・支払管理、売上管理、勤怠管理などの業務支援システム、ASPITをご提供。外食企業の業務効率化をサポートします。

toho Construction

株式会社 トーホー・コンストラクション

出店・改装サービス ~店舗内装設計・施工、営繕、不動産仲介~

外食ビジネスにおける店舗内装設計・施工の専門家が「お店づくりをトータルにサポート」。お店づくりの企画・デザイン、設計・施工を一貫して手掛けます。また、営繕、不動産仲介サービスも手掛けています。

外食ビジネス
トータルサポート
機能

fmi

株式会社 エフ・エム・アイ

2018年2月1日グループ入り 業務用調理機器等の輸入、製造、販売

厨房で生じるさまざまな課題に業務用調理機器を通してサポートします。国際的に高品位として認められている業務用調理機器の輸入・製造・販売を軸に、メニュー提案・調理デモンストレーション、全国ネットの保守サービス網、付帯部品供給等を総合的に組み合わせてご提供します。

その他の事業会社

(株)トーホー 新業態ワンストップ型C&C店舗等	(株)トーホーファーム 農業法人	(株)システムズコンサルタント システム開発	(株)トーホーウイング 特例子会社
-----------------------------	---------------------	---------------------------	----------------------

group topics

業務用調理機器の輸入、製造、販売会社がグループ入り 外食企業向けのトータルサポート機能が充実

2018年2月に業務用調理機器、コーヒーマシン等の輸入・製造・販売を営む(株)エフ・エム・アイがグループ入りしました。シナジー効果の一つは、厨房機器の提案やコーヒーマシンの販売がグループ内で行えることにより、業務用コーヒーのメーカーであるトーホーグループにとって、外食企業向けのサポート機能がさらに充実することです。

常にプロのこだわりを追求してきた「toho coffee」は、米国の認定資格である「Qグレーダー」というコーヒーの品質を評価することができる技能者が厳しい目線から味づくりや品質管理を行い、コーヒー生豆の入荷から出荷するまでの全ての工程を管理しています。2017年度は鳥栖コーヒー工場を六甲アイランドコーヒー工場に統合し、生産の効率化を進めるとともに新型コーヒー焙煎機を導入、業務用食品卸売事業向け商品の全面リニューアルを行いました。

お客様のニーズに応じたコーヒーを焙煎できるよう、小型の焙煎機を採用している「toho coffee」は、エフ・エム・アイとのシナジーを生かし、これからもプロのこだわりにお応えできる香りとお味をご提供していきます。



新型コーヒー焙煎機