

キャッシュアンドキャリー事業

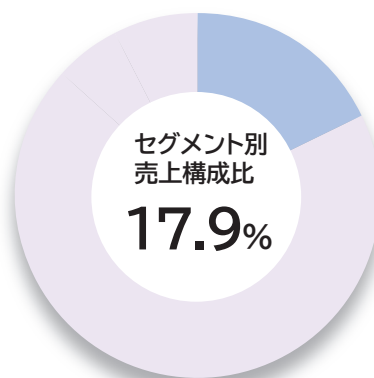
1987年に「A-プライス」第一号店を出店以来、「プロの食材の店」「飲食店の毎日の仕入れをサポートする店」をコンセプトに、地域の飲食店様へ店舗形態で業務用食材を販売しています。

【国内】(株)トーホーキャッシュアンドキャリー

- A-プライス ----- 27都府県に86店舗
- ニッショク ----- 静岡県中部に4店舗
- こまつや ----- 静岡県東部に2店舗
- せんどば ----- 千葉県に1店舗
(鮮魚・野菜を中心とした生鮮3品と業務用食材を販売するワンストップ型キャッシュ&キャリー店舗)
- A-プライスオンラインショップ

営業概況

まん延防止等重点措置の行動制限解除以降、キャッシュアンドキャリー事業の主要顧客である中小飲食店へ徐々に人流が回復し、プロの食材の店「A-プライス」などの店舗販売が堅調に推移しました。ウイズコロナにおける飲食店の課題解決に貢献すべく、人気企画「北海道フェア」をはじめ全店統一の販促企画を強化するとともに、プライベートブランド商品の販売強化や産直、専門食材、調理機器など飲食店メニューの開発に役立つ商品の提案を強化しました。2021年度開設のECサイト「A-プライスオンラインショップ」では顧客の利便性向上を図るため、サイトのリニューアルや送料の見直しを図りました。その他、食品価格高騰への対応、プライベートブランド商品の販売強化や販促方法の見直しを行った結果、前期及び当期に実施した閉店の影響はあったものの売上高は増収増益となりました。

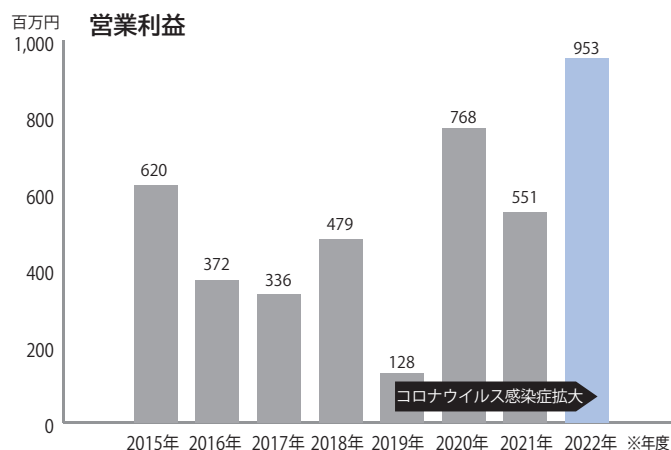
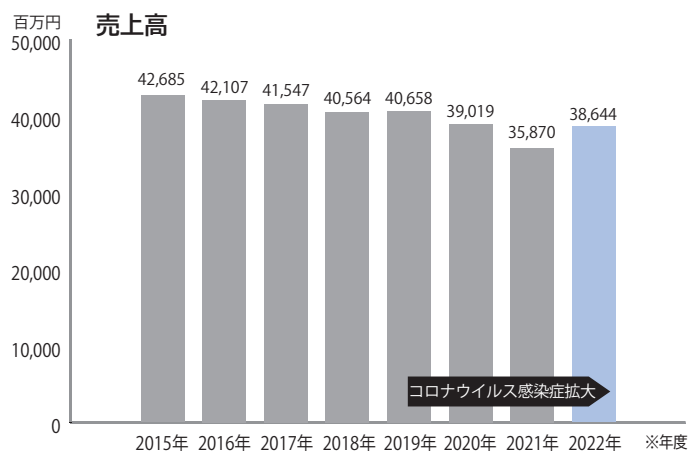


2022年度
売上高

38,644 百万円 (+ 7.7%)

営業利益

953 百万円 (+ 401 百万円)



地域の食文化を熟知した商品展開とアプリを使用したタイムリーな情報発信

① 地域の食文化や食習慣を熟知した商品展開

地域により食文化や習慣が異なるため出店の際には事前の市場調査を行い、出店エリアにあった品ぞろえを展開しています。また、エリアによってご利用いただく飲食店のお客様の業種も異なり、お客様との会話を重ねながら品揃えを行っているため、商品構成は店舗やエリアごとに異なります。



② アプリやイベント開催による旬の商品や情報の発信



(写真左)フェア開催時にお客様にお渡ししている販促ツール「Foods news」、(写真右)お客様にタイムリーな情報を提供できる「A- プライスアプリ」。

お客様にご好評いただいている「北海道フェア」など、季節やトレンドにあわせたイベントを行い、飲食店のお客様へ新メニューの提案を行っています。また、2015 年から A- プライスアプリを導入し、郵送のセール情報をアプリでの情報発信に切り替えました。これにより、販促強化はもちろん、コスト・コントロールに繋がっています。

2022年度トピックス



2022年5月にフランチャイズ1号店が開店

外食事業者にも包装資材などを販売する㈱シモジマ（本社：東京都台東区）とフランチャイズ加盟契約を締結し、5月20日に「A-PRICE名古屋店」をオープンしました。



展示商談会を再開しました

福岡市や神戸市など、8 会場で約 2 年半ぶりに展示商談会を開催しました。来場された約 4,000 人のお客様にコロナ禍で変化した外食産業のニーズに対応する商品提案を実施しました。

2022 年度は、4 店舗の改装を実施しました。A- プライス宇部店（山口県）、唐津店（佐賀県）、浦添店（沖縄県）、こまつや卸団地店（静岡県）。