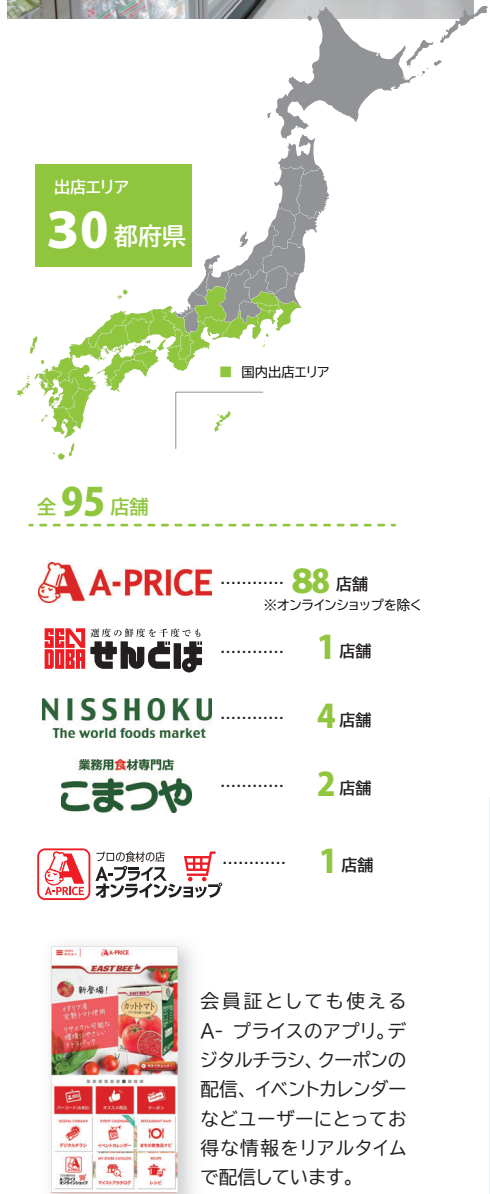




飲食店様の毎日の仕入れにお役立ていただける「プロの食材の店」

キャッシュアンドキャリー事業

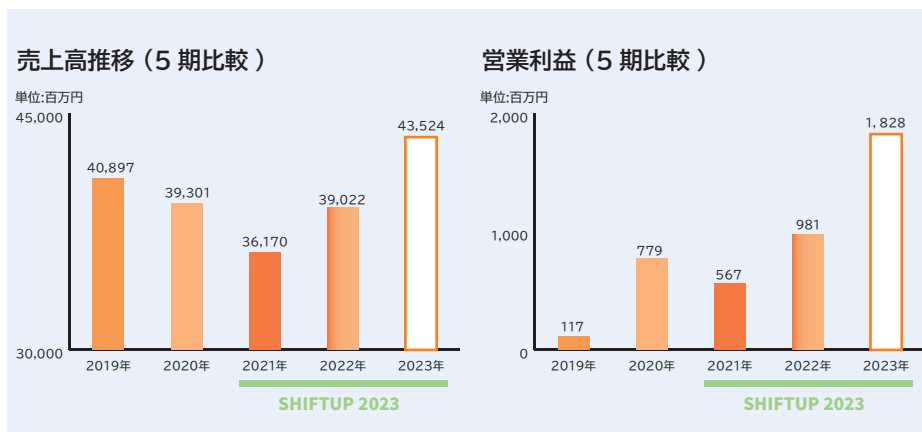
1987 年に「A- プライス」第 1 号店を出店して以来、「プロの食材の店」「飲食店の毎日の仕入れをサポートする店」をコンセプトに、地域の飲食店様へ店舗形態で業務用食材を販売しています。

事業の強み

- 飲食店で使用する基本的な業務用食材に加え、季節や地域特性に応じた食材など品揃えが豊富。店頭にはない商品はお取り寄せも可能
- 「美味しさ」「安心・安全、健康、環境」にこだわったプライベートブランド商品を販売
- 調理機器やユニフォームなど食材以外の飲食店ニーズにもトータルにサポート
- 店内での飲食店顧客への対面型営業によりニーズに応じた細やかな提案を実施
- 累計100万件を超えるアプリ会員へのタイムリーな情報提供と販促活動の実施
- 各地で実施する展示商談会での新たな販路の拡大

2024 年1月期(2023 年度) 業績概要

2023 年度は、アフターコロナが進む中でプロの食材の店「A- プライス」を中心に主要顧客である中小飲食店に対して、テーマ別フェアを通じたメニュー提案を計画的に実施しました。「A- プライス広島八丁堀店（広島市中区）」を開店、6店舗を改装しました。フランチャイズでは 2 号店となる「A- プライス福江店（長崎県五島市）」を 11 月に開店しました。また、展示商談会を全国 10 会場で開催し、飲食店のニーズに対応する商品提案を実施しました。以上の結果、売上高は 435 億 24 百万(前期比 11.5%増)、営業利益は増収に加えコスト・コントロールを推進したことで、18 億 28 百万円(前期比 86.34%増)となりました。



トピックス



プレゼンルールを設置した提案型 キャッシュアンドキャリー店舗が新規オープン

2023 年 4 月にオープンした「A- プライス広島八丁堀店(広島市中区)」では、ミニ展示商談会やセミナーなどが



▲ A- プライス広島八丁堀店

開催できるプレゼンルームを「A- プライス」で初めて導入しました。



食品ロス削減にも貢献 コーヒーの量り売りをスタートしました

自社焙煎コーヒーを、いつでもお好みに合わせて必要な分量をお買い求めいただけるコーヒーの量り売りを 2024 年 4 月から「A- プライス久太郎町店（大阪市中区）」で開始しました。2025 年 1 月期までに17店舗で販売をスタートします。

認識する機会とリスク、今後の成長に向けた戦略

機会

- 飲食店顧客の働き手不足に伴う業務効率化
- 働き手不足に伴う業務用食品卸の配送見直し
- 環境や社会に配慮した商品やサービスの需要拡大

リスク

- 競合の出店の加速
- 国内の働き手不足
- 賃金、物価上昇による運営コストの増加

戦略

- ・新たな店舗モデル(ロードサイド型、都心型、キャッシュ&デリバリー型など)の開発による出店強化
- ・フランチャイズ事業の拡大による未進出エリアへの出店
- ・IT 活用による顧客への対応力・提案力の強化と店内業務の効率化
- ・計画的改装による省エネ設備への切替え
- ・EC 事業の強化
- ・クイックコマースの検討
- ・フェアトレードコーヒーやサステナブルフードの品揃えの拡充
- ・対面型提案営業の更なる推進
- ・省人、省力化できる食材や調理機器の提案強化