

自社加工商品の強化へ

品質管理室を設置

服部 香料

代表取締役社長
服部 康二氏



カーさまのコンシューマー向け商品の販売が厳しかったことで、当社の売上げにも影響し、ここ5年で最も低い売上高となったが、

今期は回復傾向で増収、24億5000万、25億円の着地見込みだ。

当社の地区別売上高構成比は、東海地区7割、その他3割。今期

前期(15年3月期)売上高は約23億円。消費税増税による影響と盛夏時期の冷夏などで、当社主力商品の香料や果汁などの食品原料を使用した加工食品メー

特に関東と中国地方で順調に新規開拓が進んだ。その商品は、例えば業務用向け粉末スムージーや、コンビニエンスストア向けのカルップチルド飲料、アル

コール飲料などで使用する「香料」「果汁」「果肉」をはじめ、カルップ飲料の「タピオカ」や「ナタデココ」などの取り扱いが売上げ増に貢献した。

新規開拓を行うには、自社の強みや特色をより打ち出すことも重要。現在、売上げの1割弱の自社加工商品を今後は2割まで高めたいと思っている。そこで、昨年10月に品質管理室を設置。検査設

備も導入して品質管理体制を構築し、まずは自社商品を対象に検査を徹底している。また、来期方針に「提案の個別化」を記載し、得意先ごとのニーズに合致した提案を行っていく。今までも行ってきたことだが、あえて方針に掲げること、従業員が共通意識として共有することが重要だ。

今後は、今期開拓した新規の地固めをするとともに、当社の強みを鮮明に打ち出し、得意先さまに対しての個別化した提案・サービス・対応にさらに磨きをかけていく。

(海野裕之)