



卸売業新春トップインタビュー

トモシアホールディングス 荒木 章社長

— 東京・新橋の新本社について —

25年2月26日から新本社屋に移転した(写真右下)。まもなく1年が経過するが移転して良かったと感じる。

スペースをワンフロアとし、広さもそれまでの1・5倍に拡大している。

トモシアの本社とともに、事業会社(旭食品東京本部)も同居し、交流もさらに深まり、トモシアグループとしてチームになるとする意識がより芽生え、二重・三重の効果が生まれている。

組織の一体化、事業拡大、人材投資なども移転の目的だった

が、交流の深化のほか、世代リーダー研修なども意欲的に実施されており、成果も目に見えて出始めている。

— 25年度の業績と中期経営計画5カ年「トモシアグループビジョン(TGV)2027」の進ちょくについて

25年度の業績目標は売上高9500億円(前期比105・8%)、経常利益11

中計'27売上高1兆円、'26年前倒しへ

経常利益に關しても27年度目標の110億円は25年度での達成見込みで、2年前倒しで目標に届きそうだ。

今期の好調カテゴリは低温関連で、特に冷凍食品が目立っている。

酒類ではノンアルコールが

5億円(同119・3%)としましたが、苦しい環境下ではあるが、概ね目標通りで達成できるのではないか。売上高は1兆円の大台が見えるところまで来た。TGV'27での目標が「売上高1兆円」。これを1年前倒しで26年度で達成したいと考えている。

が、「売上高1兆円」。これを1年前倒しで26年度で達成したいと考えている。



— 能登半島地震の復旧・復興について —

残念なことに、復旧・復興には予想以上に時間がかかっている。肌感覚では、能登地区の人口が3割ほど減っているのではないか。復興支援の解体業者が入っていたが、概ね一段落している。そうなると工事関係者が減ることで、スーパーなど小売業者の売り上げも落ちてきている。これからが本格的に復旧・復興ということだが、まだまだ労力と資金がかかる。

また温泉地で知られる和倉温泉も、地震前までは20軒ほど温泉宿が営業していたが、現在再開しているのはほんの5~6軒に過ぎない。再開しても全館営業ではなくてその数です。深刻な状況は継続している。

一方で金沢は観光インバウンドも含めだいぶ戻ってきた。復興支援のマーケットも若干はあるが、金沢に元気が戻り、引っ張っていくしかない。一方で取引先である小売業のカナカンでは、事業会社に関しては売り上げが激減して

いる。物理的にも物流センターが成り立たなくなり、現在はサテライトとなつていて。メーカーからの輸送ロットほどのマーケットでなくなつてしまっている。

一方で広域流通のドラッグストアなどが店舗してきており、地元の商店は売上も減少。それらドラッグは金沢など南のエリア・センターから物流しており、能登地区のセンターは必要なくなっている。

別の視点では、道路や水道などインフラの整備も進んで欲しい。現在冬場を迎えていたが、除雪・融雪体制が2割ほど完備していない。積雪による物流麻痺が心配され

問屋、再起動!

問
屋

に
つ
ぽ
ん



人を育てる。食で育てる。
トモシア ホールディングス 株式会社



「にっぽん問屋」は、地域のうまいもんを目利きし、全国の食卓にお届けする食品卸問屋のプロジェクトです。古くから、問屋は地域のいい素材を掘り出し、全国に広げてきました。そんな問屋が選びぬいた、とっておきのうまいもんをお楽しみください。