

年会費払えば配送無料

国内は今後も1都3県展開

鮮魚を中心に飲食店向けBtoB(業者間取引)で成長を続ける八面六臂。松田雅也社長に任入れ、配送料削減を期す。

現在の顧客店舗数は約3000店舗。常に全店から注文が来るわけではなく、月に8000〜10000店舗ほどに配送している。この場合、年会費を払えば、配送料(会員外以外は1配送料あたり500円)は無料。タイ1本、エビ1本でも持っている。それは圧倒的な強み。ただ、物流を持つのはきつい。ドライバーまでマネジメントする必要がある。持たない方が

楽だが、特に水産物流通は任せられない。当日配達、3温度管理の物流網なので、低価格ではだめだ。

取扱商品 ほんのり甘いメシジロのお茶漬が買えるものは、たくさんある。利便性を上げるために、あれもこれもと求めている。

今後の展開 現在やっている1都3県(東京、埼玉、千葉、神奈川)で今後もやっていく。大阪に出るなら、海外だろう。ただ、まずは東京の中でもレベルの高いお店に絞って、3〜5年後には海外に出ていくように努力している。

「もっと早く成長を」と言われるが、数字だけで動く世界ではない。大事なものは商品の取り扱いに対するプロフェッショナルさのレベルの高さ。レベルの高いお店に買ってもらえないのは何か足りないというところ。品質なのか、価格なのか、もしくは価格なのか、と悩んでいる。単純にネット販売しているという理由が原因ではない。

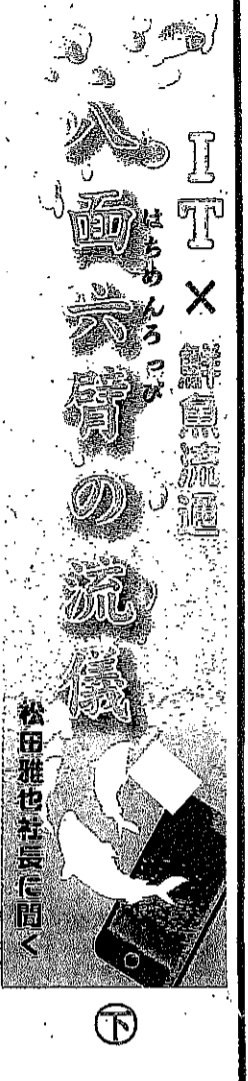
おつが、買に来る人にとっては一箱、良いものが売っている。価格と品質と量が長ければ買ってもらえる。それに対して、一番良い状態、サプライ(供給)をつくりあげたい。

現在、当社の取り扱い商品は3000〜4000アイテムある。青果、精肉、水産、カトラリー(フォーク、ナイフ)など、ほぼフルライン。飲食店が欲しいと思うものをそろえる。お店の料理人さんには、もっとお客さんの方を向いてほしい。

「もっと早く成長を」と言われるが、数字だけで動く世界ではない。大事なものは商品の取り扱いに対するプロフェッショナルさのレベルの高さ。レベルの高いお店に買ってもらえないのは何か足りないというところ。品質なのか、価格なのか、もしくは価格なのか、と悩んでいる。単純にネット販売しているという理由が原因ではない。

また、築地の仲間さんなど、二口の人がやっていると話を組織的に蓄積しないといけない。品質や商品に対する知識などをよく勉強し、研究する必要がある。そこがこれからの強みになる。

みなと新聞 8月18日



松田雅也社長に聞く

OUGHDが営業黒字化

連結市場外卸の業績が改善

【大阪】OUGHDホールディングス(OUGHD)の4〜6月期決算は、純利益が8000万円、2割増。8割増の増益となった。

水産物卸営業は販売単価上昇があったものの取扱数量減少などから売上高が477億4500万円(前年同期比0.9%減)、営業利益が1億9800万円(前年同期比9800万円増)と、営業損失2700万円、経常損失700万円、純損失1000万円を計上した。

ト利益は前年同期比で2億8800万円、21.3%増。

市場外水産物卸営業では、販売数量は増加したものの販売単価が低下したこと、売上高は2億4000万円、前年同期比に比べ700万円減少した。売上高総利益率はセグメント別で、販売単価が低下したことから売上高を18億100万円、14.5%増と伸ばした。売上高総利益率はセグメント別で、販売単価が低下したことから売上高を18億100万円、14.5%増と伸ばした。売上高総利益率はセグメント別で、販売単価が低下したことから売上高を18億100万円、14.5%増と伸ばした。

【大阪】おいち(三輪光幸社長)の4〜6月期決算は、売上高が477億4500万円、前年同期比1%減、営業利益が2億6800万円、21.3%増。経常利益が2億8300万円、18.8%増。純利益が1億1300万円、157.5%の増益となった。

みなと新聞 8月17日

うおいち営業益2割増

【大阪】おいち(三輪光幸社長)の4〜6月期決算は、売上高が477億4500万円、前年同期比1%減、営業利益が2億6800万円、21.3%増。経常利益が2億8300万円、18.8%増。純利益が1億1300万円、157.5%の増益となった。

部門別売上高は、商品部門が95億8500万円(売上構成比35.3%)で10.4%減との削減となった他、営業部門が78億9000万円(29%)で0.2%の微減収。量販部門は86億5000万円(31.9%)で8.9%増と伸ばした。その他部門も10億3000万円(3.8%)で67.7%増と大きく伸びた。

みなと新聞 8月17日

豊洲市場にも「業務用水」

「ろ過海水施設」が月末に完成

海水供給事業(株)とオルガノ(株)など

東京・豊洲市場に「業務用水」を、卸売場80か所方の工事に精通して、卸と水産仲卸が共同で設計と仲卸売場800か所にある。豊洲市場での民間事業立した海水供給事業(株) 供給する。

「ろ過海水施設」の本工事も同時並行で進める。体があるのは、水産仲卸 難工事となったが、「ろ梗加工パッケージ」棟が、過海水施設はその最たる。取水ポンプもその一つだった。

から取り込んだ海水を、オルガノ環境事業部のろ過・殺菌処理し、清澄 担当者は「われわれの豊かな状態にして、豊洲の水 豊かな施工実績はもちろ産物部に張り巡らせた配管、築地の「ろ過海水施設」を通じて配水する。各「施設」のメンテナンスを請業者は水道と使い分けを分けていた部分も評価は、日営業業務に使用してされたのは「受注の理由を説明している。一

豊洲市場は「ろ過海水市場」となるため、築地の水が水産市場の全面で活用されている。しかし、コンクリートではなく全体上水道の供給が安定しないに塗を施す。床面塗装の時代に急激に設けられたため、設計思想の古れがあるため、床面清掃さる設備自体の老朽化もへの利用に制限がかかるあって維持に苦心しているものの、それ以外では築地と同じ用途に供する。

豊洲市場の「ろ過海水処理量は一日1400立方メートルのろ過海水施設」が8月「施設」の技術の核を供給方法に計画している。

未だ完成する。活魚水槽しているオルガノは、海完成施設の運用・管理の水張りや冷凍魚の解凍水も用途で100基体制や、利用者への料金作業などに用いる「業務上の実績があり、官民双体系などは目下調整中。