セントラル フォレスト グループ

"食の最適流通"実現へ 「流通の森」を創る、想い一つに



▲永津嘉人社長 (トーカン社長)

中部を地盤とする有力卸2社、トーカンと国分中部が19年4月に経営統合し、セントラルフォレストグループ (CFG) が誕生した。「流通の森」を創る。その想いを一つに、自らの成長と業界発展、取引先や消費者の満足度向上、従業員の幸福度向上を目指し、新しい時代の"食の最適流通"実現に邁進する。21年12月期を起点とする5ヶ年長期ビジョン・戦略「アクセル2025」も策定。顧客と地域を支える"信頼度 No.1 グループ"の形成へ、本格的な一歩を踏み出した。

「アクセル 2025」では販売戦略と物流戦略を両輪に東海・北陸エリアで質・量ともに地域No.1を追求。販売戦略ではチャネル別・業態別・商品カテゴリー別に既存取引の深耕と新事業領域への挑



▲福井稔副社長 (国分中部社長)

戦を掲げ、物流戦略ではさらなる機能強化・効率 化に向けたカイゼン活動や取引先各社との協業体 制の構築を図っていく。

「環境変化のスピードが一層早くなる中で、変化への対応がどれだけできるか、そして問屋の新しい在り方が問われている。CFGとしては着実に前進しているが、コロナ禍の影響もあり歩みはやや緩やかだ。それでも、時が来れば確実に成果が出てくる。そんな手応えを感じはじめている」と永津嘉人社長(トーカン社長)。

福井稔副社長(国分中部社長)も「フードサービス事業は長計でも成長戦略の柱の1つだが、コロナ禍でお客様の様相も大きく変わった。ただ、シュリンクする方向ばかりに目を向けるのではなく、いざ景気浮揚した時に向けた準備が必要」とする。

事業会社でも、自社の強みを磨きつつ、得意分野を CFG で共有する。トーカンでは主戦場である外食・中食、スーパー、コンビニ等への提案力を強化。国分中部は、酒類を取り巻く環境は厳しいものの「物流では同業卸との協業活動を推進。また 21 年 7 月に国分フードクリエイトから承継した中部エリアの低温事業は、常温との融合によりカテゴリーを超えた提案を行う」(福井副社長)。

21年4月には愛知県岡崎市の三給がトーカングループに加わった。「流通の森」は5年後、どこまで生い茂るのか。「想いを共にする仲間を増やしていきたいというのが一番。それにはCFGなら機能やコスト、情報など、より価値の高い提案ができることを見せないといけない。揺るぎないビジョンの下、歩を進めていく」(永津社長)。