

販売



商品の販売においては、常にお客様の視点に立った企画提案型の営業活動を推進し、小売店や外食チェーンや加工業者などのお得意先様とともに成長することを目指しています。



家庭用営業の使命は、すべてのお客様に1品でも多くエスビー食品の商品をお届けし、おいしく、健やかでワクワクする食を提供することです。日々、お客様やお得意先様のニーズやウオントの変化を捉えながら、持続的にエスビー食品の商品価値を提供し続けるのは容易いことではありませんが、だからこそ、そこに営業としての成長や達成感を見いだせると考えています。営業環境も大きな変化を求められる状況になりますが、個性を活かしながら、一人ひとりがしなやかな強さを持った営業スタイルを構築し、当社らしい価値を創造していきます。

執行役員 営業グループ家庭用担当
伊藤 重義



新型コロナウイルス感染症の甚大な影響を受けるなか、私たち業務用営業部門の基幹商品である「ディナーカレーフレーク」は発売40周年を迎え、新発売したセレクトざくがけスパイスは、日本食糧新聞社主催「第25回業務用加工食品ヒット賞」を受賞しました。日頃よりご愛顧いただいている皆様に、心より感謝申し上げます。外食、中食、給食、加工、ベーカリーと広範な業務用市場において、スパイスやハーブ、カレーの可能性は無限であり、これからもお客様とともにさまざまな課題を解決しながら、新しい時代に合った価値ある提案を進めていきます。

執行役員 営業グループ業務用担当
金子 功

家庭用営業 S

香辛料、カレーなど自社商品から「李錦記」、「MAILLE」、「FAUCHON」、「ボンヌママン」などの海外ブランド商品まで、家庭用営業では幅広い商品を取り扱っています。小売店に対して新商品の紹介や販売促進キャンペーンの提案、店舗立地や顧客特性に合わせた提案に力を注ぎ、食卓に、自然としあわせ

をお届けできるよう、常にお客様視点に立つことを意識しています。

ここ数年では、お客様の購買シーンや調理シーンが大きく変化しており、お客様が感じる「不満」や「不便」を解消し、食卓場を新たに創出するような提案が必要となっています。

家庭用営業としての取組み

創業時からの主力商品である「カレー粉」をはじめ、さまざまなスパイス&ハーブや香辛調味料、即席など、約1,000におよぶ商品を活かし和洋中やエスニックなど多岐にわたる提案を行っています。ただ商品を販売するだけでなく、スパイスやハーブを使用したレシピを店頭で並べたり手に取っていただきやすい陳列方法を工夫するなど、1

つでも多くの商品をお客様に召し上がっていただけるよう日々営業活動をしています。営業担当者はコロナ禍でもリモート商談を積極的に活用し、スーパーマーケット・コンビニエンスストアなど業態に応じたお客様のニーズを素早くキャッチできる体制を整えており、新しい日常に応じたご提案を続けることが使命だと心得て活動しています。

TOPICS

注目高まる洋風スパイス

洋風スパイス市場の2020年度販売金額は170億円を突破し、大きく伸長しました。毎年伸長をしている市場ですが、コロナ禍で調理機会が増加したことにより、単品スパイスへの注目が一気に高まりました。「ターメリック」「クミン」「コリアンダー」などのスパイスで作るスパイスカレーのご提案やオンライン料理教室を通して、市場への定着化を推し進めます。



パウダールウの強化

社会情勢、嗜好の変化にあわせた即席ルウ市場への新たなご提案として、エスビー食品独自の特許技術「パウダールウ製法」を用いた商品の育成を行っています。素材のおいしさを最大限に引き出したパウダータイプのルウで、本格的な香り、味わいを家庭で再現し、即席ルウ市場の活性化を図ります。



業務用営業 S

業務用営業のお客様は、社員食堂をはじめとする事業所給食から、レストラン、居酒屋、ホテルなどの一般外食店、中食、加工メーカー、ベーカリーまで幅広い業態におよびます。お客様のニーズを的確に捉え、悩み・課題解決に向けた提案には、自社商品知識のみならず、食のトレンドや専門知識などの習得も

必要とされます。社会環境が変わり、「メニュー価値の向上」や、「食料廃棄低減につながるオペレーション」、「衛生面に配慮した小容量商品」など、より多様化する個々のニーズに対し、積み重ねた知識を活かしたスパイス&ハーブの啓発活動や商品提案を行っています。

業務用営業としての取組み

新型コロナウイルス感染症の影響が続く中で、業務用市場では展示会などの対面商談が減少しており、従来のように直接お客様に有益な情報をお届けする機会を創出するには、工夫が必要な状況です。そこで、いつでもどこでもお客様に情報をお届けできるツールとして、業務用のお客様向け情報サイト「S & B業務用商品 オンライン提案会」を2020年12月1日にエスビー食品ウェブサイトへ公開しました。

主なコンテンツとして、2020年に発売40周年を迎えた「ディナーカレーフレーク」や、同年に発売70周年を迎えた「赤缶カレー粉」などの商品を動画で紹介しています。また、スパイス&ハーブマスターによるセミナー公開や、スパイス&ハーブを使った多彩なメニュー、旬の食材や歳時にあわせた月ごとのおすすめメニューを提案するなど、メニュー開発に役立つ内容を発信しています。

「地の恵み スパイス&ハーブ」を根幹としたエスビー食品ならではの情報発信を行うとともに、今後も社会の変化・多様化に対応した商談シーンを創造し、業務用のお客様のメニュー開発サポートや課題解決に貢献していきます。



ウェブサイトをご案内する名刺サイズのカード(販促物)

価値創造ストーリー
エスビー食品のバリューチェーン
事業概況
ESG
データ編

販売



世界中の小売店、一般外食店など幅広いお得意先様に対して、現地の感覚に寄り添った企画提案型の営業活動を行いながら、「S & Bブランドの世界定番化」をテーマに、世界中でのエスビー食品のファン拡大を目指しています。

全国の契約農家の皆様とも密接に協力し、安全な商品を安定的に供給する体制を整えながら、小売店、一般外食店など幅広いお得意先様に対して、フレッシュハーブならではの魅力をお伝えしています。



海外事業部では世界の方々にエスビー食品の商品を楽しんでいただくために、まず正しい日本の食文化と本物のおいしさを伝播していく活動を行っています。その上で異食文化との融合を図ることによって、より多くの方々に当社商品を普及させることができると考えています。本物のおいしさをひたすら追求し、安全・安心に取り組むエスビー食品の姿勢が世界からも信頼されるものづくり「S & B」として評していただけるよう努力していきます。私たちはそれを「S & Bブランドの世界定番化」というテーマとして日々活動をしています。

上席執行役員 海外事業部長
弓部 重明



ハーブ事業は開始以来30数年にわたり国内市場をリードし続け、おかげさまで現在では国内最大規模の出荷団体に成長しています。年間を通じて商品をお届けするために、全国の契約農家の皆様と密接に協力して、安定的に安全な商品を供給する体制を整えています。今後は環境を重視する動きが強まるなか、生産性向上と持続性を両立する取組みも必要となってきています。バジルやパクチー、ベビーリーフなどは食卓の定番になりましたが、「おいしくて栄養価も高い」フレッシュハーブは他にもたくさんあります。フレッシュハーブの限りない可能性を信じて、それを追求していきます。

執行役員 ハーブ事業部長
鎌田 典明

海外営業 S

世界各国の食品法規に則した「ねりわさび」「ゴールデンカレー」などの商品を、一人でも多くの海外のお客様に味わっていただきたい。その想いで日々営業活動に励んでいます。また、世界中で「和食」が注目されるなか、「JAPANESE CURRY」＝「S & B」と認知していただけるような提案活動も強化しています。

現在、新型コロナウイルス感染症拡大により、販売拠点を置く米国・シンガポールでの現地に密着した活動や、日本からの出張による活動は大きな制限を受けていますが、リモート商談やデジタルマーケティングを駆使することで、お客様とのダイレクトコミュニケーションを大切にした営業活動を行っています。

ハーブ営業 S

ベビーリーフやバジル、パクチーなどフレッシュハーブを専門に取り扱っています。全国の契約農家の方々と協力し、小売店、外食チェーン、中食や加工業者など多岐にわたるお得意先様向けに、主に青果市場を通して商品供給・販売を行っています。昨年度より、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、ハーブ

営業の活動も大きな変化がありました。対面での商談機会の減少によってリモートでの商談も増えてきています。どのような環境下でも変わることなく、フレッシュハーブの魅力をさまざまなかたちでお客様にお届けしていきます。

海外事業部としての取組み

インターネットでの情報発信

従来の営業スタイルに加え、海外のお客様との接点を増やすべく、海外デジタルマーケティングの一環として米国・英国・タイにてSNSアカウントを開設し、さまざまな情報発信をスタートしています。商品特長だけでなく、現地のお客様の食文化や嗜好を考慮したレシピや食シーンの提案など、エスビー食品の魅力をより身近に感じていただけるコンテンツを発信し、世界でのエスビー食品のファン拡大を目指しています。また、コーポレートサイトのグローバルページに「S & Bバーチャルストリート」を立ち上げました。スマートフォン・タブレットなどの端末で、日本の商店街を360度仮想体験できる内容です。ウェブサイトを通じてぜひお楽しみください。



リモート商談

海外出張が制限される環境のなか、リモート会議システムを活用したFace to Faceの商談を定期的に行い、実物の商品や料理を画面越しに提示しながら、現地での商談に近いかたちでの販売促進活動を進めています。



リモート商談風景

ハーブ事業部としての取組み

ハーブセンターつくば新棟竣工

創業100周年にあたる2023年に向けて、ハーブ事業部では生産体制のさらなる強化を目指し、2021年4月に生産拠点の一つである「ハーブセンターつくば」において新しい生産棟を竣工しました。これまでセンター内で栽培されたハーブを中心にパッキングし出荷してきましたが、新棟建設により外部産地からのさらなる原料受け入れが可能になります。

2024年にはセンターにおけるハーブ商品(ベビーリーフを除く)の出荷額を2020年度比の1.5倍に拡大すべく取り組んでいます。社会環境が変わり、「おうち時間」が増えたことによる新たなお客様も見据え、ハーブ事業部ではこれからもフレッシュハーブの魅力を提案していきます。



ハーブセンターつくば新棟

その他営業活動

外出自粛の要請や飲食店の休業により、ご自宅でごこだわった料理や世界の料理を楽しまれるお客様も増えてきたように感じます。そんなときに活躍するのが、香りと彩りでアクセントとなるフレッシュハーブ。まだまだ特別な日のみ購入されることが多いですが、食シーンが変化するなか、日常にご購入いただけるようなメニュー提案や売場づくりに取り組んでいます。

昨秋には、「生鮮わさび」の試験販売を開始しました。エスビー食品ならではの商品として育成を図っていきます。

今後もフレッシュハーブだからこそお届けできる価値をお客様にお伝えしていきます。



青果売場での展開の様子