

イーサポートリンク株式会社

安全と安心が“見える”システムを開発し
青果流通を改革

塩澤雄二 [ジャーナリスト]

生産者、市場、卸、小売りという伝統的な流通の中には、事務処理に伴う膨大なコストが隠れている。特に生鮮食品である青果物の場合、生産管理と安定供給、産地から消費者に届く間の品質維持などにさまざまな不安定要素が積み重なるため、流通実態のデータ化やコストの算出が不可能とまでいわれてきた。何が、どこに、どれだけ、どのようにあるのか？ イーサポートリンク(株)は、その膨大なデータを一元管理し、青果流通を“見える”しくみに変えた。食の安全への関心が高まる中、同社のシステムに期待が集まっている。

不可能といわれた
流通改革への挑戦

青果物が消費者の手に届くまでには、何段階もの流通を経なければならぬ。生産者から中間流通業者へ、さらに梱包などを行う加工業者、そして小売業者。それらを商品が移動する度に、売買(商流)、決済(金流)、移動(物流)に関する膨大な事務手続きが発生する。鮮度や品質の維持はもちろん、消費者ニーズに対応した市場の育成には、そうした煩雑な手続きの効率化が必要ではないか——中間流通会社に在職し、流通の上手・下手に精通していた堀内信介社長は、従来、不可能といわれていた青果流通のシステム化の事業に思いをはせた。

「工場から消費者へ完成パッケージが流れる加工食品と違い、生鮮食品の流通には不安定要素が数多くあります。低温での流通体系でさえ近年整備が進んだもので、流通段階での熟成が前提というのもあたりまえのことでした。生産も消費も天候に左右されることが多く、出荷、在庫したもの、最終的に店頭で売れ残れば廃棄される。一か月

後に決済伝票を締めてみないと、正確な利益がどれだけあるのかもわからないというのが実態でした。効率化には、流通全体をサポートする存在が必要だと考えたのです」

小売りの中心が商店街の青果店から量販店へと移行する中、従来どおりの個別の事業展開ではなく、流通の一元管理でコストの削減と効率化を図る——。堀内社長の考えに真っ先に賛同したのが、それまでかわつてきた輸入バナナの(株)ドール(生産)、(株)フレッシュシステム(加工)、(株)ケイアイ・フレッシュアクセス(中間流通)など、業界大手各社だ。1998年に設立したイーサポートリンク(株)は、各社流通現場から集められた精鋭と協力し、すべての伝票の動きを一つのシステムの中に集約していった。

チャンスが
“見える”ようになった

「不可能を可能にするために必要なのは、膨大な実務の積み上げと関係者の意識改革だった」と、堀内社長は、立ち上げ時の苦勞をふり返る。

「会社の設立から事業の構想までの助走期間が二年半。その間

イーサポートリンクの歩み

- 1998年 設立
- 2001年 業務受託事業を開始
- 2002年 システム事業を開始
- 2004年 早期支払いシステムの提供を開始
- 2006年 ヘラクレス市場へ上場



に関係企業それぞれの「思惑」を調整しました。システム開発に一年半をかけ、最終的には、新しいシステムに各社の業務を合わせてもらおうことになるのですが、それを現場に落とし込むのが最後の課題です。慎重を期して、従来の方法とこのシステムを一年間併用した後、単独運用に移行しました」

イーサポートリンクの事業は、会社間の取り引きに伴うデータ入力を行う業務受託事業（BPO）と、インターネットを利用したシステムの機能を提供することだ。システム事業（ASP）の二つだ。システムを利用する顧客各社が期待したのは、数量的効果としての事務処理の軽減だったが、実際に運用を開始すると、その効果は多方面へと広がった。

それまでは小売店から注文を受けると、卸はその数量分を倉

庫を探し回って集めていた。しかし、どこに、何が、どのようにあるのかは、最終的には倉庫を確認しなければ正確にはわからないことも多かったという。そのため、バナナの場合、色の熟成度が注文と異なったり、数量合わせに時間をとられたりすることもあった。しかも不安定な市場を相手に強気の商売はできず、つねに「少なめ」の見積りで目標を立てねばならなかった。それが大きく変わったと伊藤史雄取締役社長室長は語る。

「どこに何があるのかが即座にわかる。これは小売店にとっても大きな変化で、注文したものを確実に店頭で並べられるようになりました。生産、加工、小



同社のシステムは、青果流通を“見える”しくみに変えた

売りが連携して、戦略的な商品展開を計画できるようになったのです。従来はむだを出さないため、ビジネスチャンスを見逃すこともあったのですが、今は逆に、フェアなどチャンスをつくるのが可能になりました。しかも伝票処理から、物流の手配、在庫の把握まで、すべて弊社が管理し、クライアント各社は計画を立てて判断することに集中すればいいのです」

安全と安心を消費者に届ける

システムによって「見える」ようになったのは商品の流れだけではない。商品の動きの履歴は、イコール個別商品のトレーサビリティ（履歴管理）をも可能にした。さらに生産過程での履歴も付記できる他のシステムとの連携で、消費者に、購入した商品の全履歴を開示するシステムの運用も視野に入れていくと伊藤室長は説明する。

「流通上の安全の確保はもちろんですが、これからは、最終的に消費者が安心を実感できる環境の整備も必要です」

イーサポートリンクが実現した新しいしくみは、ほかにあ

る。やはり、従来不可能といわれてきた青果物取引の決済代行も実施している。

「生産者（売手企業）は市場物取引の場合、通常『五日後』の決済ですが、量販店（買手企業）との取り引きでは、平均して『二・五日』前後の決済となります。そこで債権買取会社と提携して、買手企業の支払サイトにかかわりなく、三〜五日で売手企業の売掛債権の買い取り・支払いを実現するものです」

これも、流通の改革はかかる者すべてがWIN-WINでなければならぬという堀内社長の思いを実現したものだ。

「見える」流通を青果流通全体の二割に広げたい——堀内社長の思いは、まだとどまることはない。

会社概要

- 設立 1998（平成10）年
- 代表者 堀内信介
- 所在地 東京都豊島区高田二一七-二一
- 資本金 二四億七〇〇万円
- 売上高 五二億九〇〇万円
（06年11月期）
- 従業員数 二九七人
- 事業内容 青果流通にかかわる業務代行業、および青果流通システムのASP事業