

## 国産青果物流通の近代化のために 新しいプラットホームづくりが急務

生鮮流通に特化したソリューション開発・運営に携わってきたイーサポートリンク。生産者から中間流通業者、小売店までのサプライチェーンを一元管理し、システムと業務受託で支援する。農産物の流通ロスを減らすだけでなく、付加価値を高める販売支援サービスを行っている。イーサポートリンク株式会社代表取締役社長の堀内信介氏に今後の取り組みを聞いた。

### システムと業務受託サービスで 生鮮流通の効率化を図る

#### ——御社のこれまでの歩みを教えてください。

**堀内** 1998年に農業の発展と成長を支援することを目的に設立した会社です。生鮮品は、中間流通業者や商社、小売店など多くの業者が介在し、その間の情報伝達やプロセスが分断しているため、サプライチェーン上には膨大な無駄が存在します。しかも野菜や果物は、産地や等級、気候、その年の出来・不出来、色やサイズ、品質が均一ではないため、生産地から小売店に並ぶまで管理するのが非常に困難です。

そこで当社では煩雑な青果流通を簡素化させたいと考え、トレーサビリティを含めた流れを一元管理した仕組みづくりを行っているところでした。そこに15年ほど前、自分たちの商品が中央卸売市場を経由して、どのような状態で売場に並ぶのか不安だということで頭を悩ましていたドールさんや住商フルーツ(現:スマイル)さんといったパナメーカーからワンライティングの依頼を受け、輸入青果物のサプライチェーンマネジメントシステムを開発したのが最初です。

生産したものが売れるまでの流通の工程からコスト管理まで一元管理できるのがこのシステムの特徴です。単



イーサポートリンク株式会社  
代表取締役社長 堀内 信介 氏

品の在庫まで見ることができるので、在庫ロスを大幅に削減することができます。

次に当社が開発したのが、小売向けの生鮮品の受発注決済クラウドサービス「生鮮MDシステム」。これまで電話やFAXに頼っていた各取引先との受発注や請求支払業務をオンライン化することにより、スピーディーで正確な商品調達が可能になります。クラウドサービスのため導入は簡単で、伝票の煩雑な入力業務も簡素化されます。

### 生産者に対して GAPの認証取得支援サービスを開始

#### ——農産物の認証制度「GAP」が注目されていますが、御社では取得支援も行っていますね。

**堀内** 食品の安全性を求める声はますます高まっています。生活者の視点で考えれば安全なものを使いたいと思いますが、生産者側の立場に立ってみれば、自分たちのつくっている野菜や果物が安全なのは当たり前だという考えです。

農林水産省がすすめるGAPですが、取得率は日本全国における生産者全体の1%未満といわれています。認証取得にかかる手間やコストがかかるうえ、安全なものを作っているという生産者の根底にある考え方も低取得の

大きな要因と考えられます。

そこで当社では、生産者が現場で簡単に栽培履歴や農薬使用状況を記録・管理できる「農場物語」のサービスを開始しました。日々の記録のなかでGAP認証取得に必要な情報を入力できるので、GAP認証の申請負担が軽減されます。こうした認証取得支援サービスはシステムの一環として提供できればと考えています。

### 高齢化などが問題となり 国産青果物は危機的状況

#### ——国産青果物の構造変化が起こっていて、生産者が高齢化し、担い手がない状況となっています。

**堀内** 米や穀物は自動化が進んでいますが、野菜や果実の8割は自動収穫ができないため、労働力が減った瞬間に収穫量が落ちてしまいます。日本の農業の最大の課題である担い手不足を解決するためには、収入を増やすことが欠かせません。これまで農家は農協に卸すだけでしたが、直売所が増えて収入が少しそくなることがわかってきてています。でも生産者にとって小売店はすごく高い壁となっているのです。

逆に小売店にとってはストアロイヤルティを高めるためにも地産地消型に切り替えたいという思いが強くあります。エリアの生産者から購入する方法がわからないわけです。

その点、当社は輸入青果物で培ってきたノウハウを生かして、両者をつなげることができます。受注代行や手配代行、入金代行、売掛管理代行、需給調整代行などすべての業務を代行する「業務受託サービス」を提供しているので、短期間で取引することが可能です。

#### ——御社はこれまで日本の青果流通の効率化に取り組んできましたが、その活動を今、アジアへと広げています。

**堀内** 日本の地産地消型の仕組みをもっとアジアで使ってもらいたいという思いから国際協力機構(JICA)に協力し、フィリピンにおける農産物流通ITを導入する事業を開始しました。

アジアは零細な農家が多く、中間で搾取され収入が少ないのが実情です。当社の生産管理と流通管理システムを活用し、生産者の所得が向上するような仕組みづくりを提供したいと考えています。今後もアジアの農業を成長させる取り組みを行っていきたいと思います。

### 青果のSPA化には イーサポートリンクシステムが最適

#### ——御社では青果流通の近代化を進めてきました。

**堀内** 小売店のバックヤードも、農家人手不足で厳しい状況です。新しいバリューチェーンをつくる限

り、農産物は誰も運用できなくなる危機的な状況に入っています。

これまでの市場を中心としたサプライチェーンでは各小売がかかえている課題を解決することは難しい状況となってきています。各プレーヤーの役割を見直す時期です。そこを支援するには新しいプラットフォームが必要で、当社がそのプラットフォームを作っていく必要があります。生鮮流通の運用や商習慣を理解している当社だからこそ国産青果物の新しいプラットホームづくりができると考えています。

#### ——小売店の次の課題として取り組んでいるのがSPA(製造小売)化です。

**堀内** 小売店ではプライベートブランド(PB)からSPA化に取り組んでいますが、野菜と果物をSPA化するのが最大の課題だと思います。栽培計画から作業管理、収益管理、出荷管理まで含めて農産物をシステム化するのは難しいでしょう。

当社のシステムを使うとタイムリーで正確な現状把握ができます。店の近くにある青果は生産者と直接取引ができるようにして、商品がたりない場合は、少しエリアを広げるような方法で計画販売ができるようになります。農産物は天候に左右されるため、収穫できなかった時の対応が必要とされます。青果は100% PB化することは難しく、地場と中央卸売市場で仕入れるという構成が理想的です。

プラットホームづくりは当社だけではできないので、さまざまなところと協力し合い、今年スタートさせて来年からは全員が使えるプラットホームにするのが目標です。

#### イーサポートリンクが描く国産青果プラットフォーム

