

**Introduction:**

イーサポートリンクの創業には、バナナの輸入事業が深く関わっています。バナナの輸入に際し、生産、加工、物流、システム、それぞれのプロフェッショナルである企業が集まり、事業はスタートしました。当時バナナの加工を行い、以来ずっとイーサポートリンクがパートナーとしてシステムを提供しているのが、ファーマインド。現在も日本におけるバナナの加工では、35%のシェアを誇っています。

システムがあるから、  
プロフェッショナルたちは協力できた。

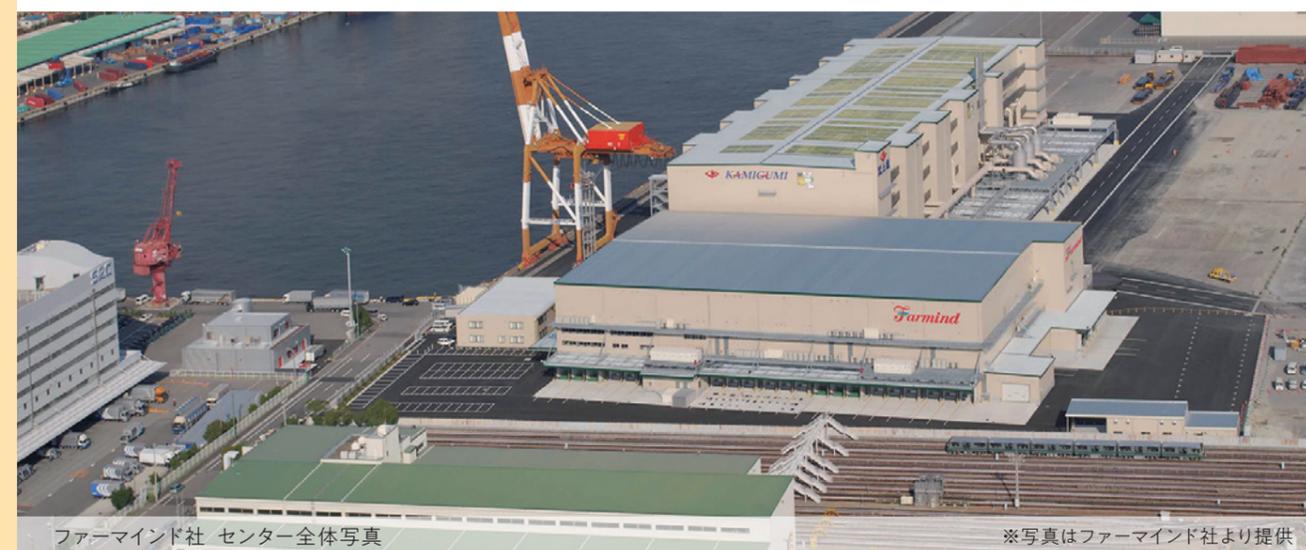


コンシューマー営業本部 オペレーションマネジメント室 室長 山本晃義氏

**イーサポートリンクは、  
集まる企業の司令塔だった。**

2000年代初頭、バナナの輸入に関わる企業が集まることで私たちのビジネスはスタートしました。生産はドーレ、加工を行うのが私たちファーマインド、物流はケーアイ・フレッシュアクセスなど。多くの人々が協力し、バナナを日本でもっとおいしく食べてもらおうとしていました。しかし多くの企業が関係する分、企業間でのやりとりにかかるコストは増えていきました。窓口の担当

者が必要だったり、企業ごとに異なるルールを互いに把握するのに時間がかかったり、その分ミスが起こるリスクも高くなるなど、改善すべきことはたくさんありました。そこで、全体で統一して使えるシステムを開発し、一括で管理する司令塔のような役割を担ってもらったのがイーサポートリンクです。企業間での売買を同じシステム上で把握できるように改善し、請求業務もミスなく分かりやすくなりました。ミスや余計な工程が減った結果、かかる時間や費用も絞ることができ、コストの削減を実現したのです。



ファーマインド社 センター全体写真

※写真はファーマインド社より提供



バナナの加工「ム口」の様子

※写真はファーマインド社より提供

## 「置いているだけ」の難しさ。

各社一様に導入した売買の管理システムや請求システムに加え、それぞれの業務内容に合わせたシステムの開発も、続いて行われました。加工を行っていたファーマインドに必要なのは、生産管理システムです。「加工と言っても、大きな倉庫の中にただバナナを置いているだけじゃないの?」と思う方もいるかも知れません。しかしこの「置いているだけ」が非常に難しいのが、バナナの加工です。品種によってどれくらいの温度に何日間置くかが異なるのはもちろんのこと、大量のバナナが入ったケースを「ム口」と呼ばれる倉庫の中で、いかに配置していくかがとても重要なのです。入荷した順に奥から配置していくと、出荷したいバナナのケースがム口の奥にいき、手前には青いバナナばかりとなり、

手前のケースを全て退けなければなりません。ケースは人の手では持ち上げられないほど大きく、ム口の中は広いため、ケースの入れ替えはかなりの時間を要することになります。こんなことが頻繁に起こっては私たちの業務はやっていけません。どのケースをどこに置くか。置いたものはどれくらいで出荷できるか。緻密な計算を行いながらの配置が求められます。以前はそれが、現場の職人が過去の経験を基に予測して行ってきたことでしたが、現在ではシステムが計算して行えるようになりました。どこに何があるかの管理も、どこに何を置くべきかの指示出しも、システムの力で行い、業務をスムーズに行うことができています。

## 事業成長に合わせ、本当に必要なシステムを。

現在の私たちは、バナナに限らず他の生鮮品も取り扱っていますし、加工以外に物流や販売など自分たちで一貫して生鮮流通ビジネスも行っています。そのうえで必要になってきた、販売管理などの新たなシステムも、イーサポートリンクにお願いしました。例を挙げれば、バナナの加工はム口で保管するだけだったので、加工前と加工後は形も量もほとんど同じです。一方、カットフルーツになると、形はもちろん、皮の部分がなくなったり、1パックがフルーツ1個分とは限らなかったり、

要素が様々に変動します。管理するシステムも複雑なものになるのです。さらには、販売促進のためにどんな店頭施策を行うか、ブランディングを行うか、考えていくためにはデータが必要となります。私たちの事業成長に合わせて、イーサポートリンクには、そのときどきでのサポートを期待しています。やることが変わっても、ずっと変わらないのは、生産者と生活者をつないでいこうとする想い。これだけは、私たちもイーサポートリンクも同じように持っていたと考えています。

## 業界は、まだまだ変えられる。

今後、農業人口はさらに減っていくことが予想されています。これまではいつも買い手が主導権を握っていた生鮮流通業界も、農作物自体の生産数が減っていくことで、売り手市場へと変化していく未来が来ると考えています。そのときに、いかに生産者の方々から選んでもらえる企業であるかは、これからの生鮮流通業界において、大きな課題になるでしょう。生産者のみなさんをどのようにサポートしていくか、どれくらいの価格で農作物を買い取るか。その中でも

やはり、コスト削減は、大きなひとつのポイントです。コスト削減に大きく寄与できるのは、システムの力なのではないでしょうか。まだまだ自動化、法則化、一元化など、できていないところの多い世界です。システムを使いこなすことに困難を感じる生産者もたくさんいます。そこへいかにアプローチしていくか。私たちとイーサポートリンクがチャレンジしていくべきことは、数多くあり、そうやって取り組んでいくことが私たちの使命なのだと思います。

## バナナ追熟加工、日本35%のシェア。

ファーマインドの調達先は世界各国。バナナはフィリピンやエクアドル、アボカドはメキシコ・アメリカ、パイナップルはフィリピン・コスタリカなど、多様に生鮮品を扱っています。これらは国内にある14の拠点(15工場)で加工され、全国の小売店へ。拠点が数多くあることで一番おいしいタイミングで、生活者の皆さんに届けることができています。

## 全国を網羅する、14の拠点(15工場)のネットワーク

