CASE 06

オリックス株式会社
ORIX Corporation

INTRODUCTION

祖業であるリース事業から、「隣へ隣へ」と事業領域を拡大してきたオリックス。次の長期的な成長領域の一つとして注目したのが、農業でした。同社が目指す農業バリューチェーンの効率化にひと役買っている、イーサポートリンクの「BPO」と「イーサポートリンクシステム」導入のきっかけや導入後の変化について伺いました。

課題の多い「流通」にこそビジネスチャンスあり

祖業であるリースを通して培った金融知識や「モノ」を取り扱う専門性を生かしながら、隣接分野にチャレンジすることで融資、投資、生命保険、銀行、自動車関連、不動産などへと事業領域を広げてきました。

新たな成長領域を探していた2013年当時、ヘルスケアやIoTとともに私たちが着目したのが農業でした。TPP協定交渉や農地法改正による規制緩和、生産者の減少など、今後変化が見込まれる分野には、大きなビジネスチャンスがあるのではないか。その思いが、農事業に取り組むきっかけとなりました。ただ、ひと口に農業といっても、生産から流通、加工、販売までさまざまな工程があります。農事業はオリックスにとって初めての取り組みで、社内に専門知識をもつ人材も皆無だったため、まず生産者や専門家に話を聞くところから着手しました。

その結果、オリックスが求めるスケールで事業化するためには、生産工程を手がけるだけでは難しいことがわかり、バリューチェーン全体を捉え、生産より川下の流通を将来的な収益の柱として位置付けました。農業は生産段階での課題にスポットライトをあてられることが多いのですが、流通にも多くの課題があります。従来は、生産者から農協、市場、卸売業者などを経て小売店や飲食店に届くという流れが一般的でしたが、より多岐にわたる調達ルートが求められる中で、生産者と小売業者をつなぐ仕組み作りが求められているのではと考えたのです。

農事業を起ち上げた
農事業部長　倉科 正幸 氏

農事業部 第一チーム長
前田 将吾 氏

物流も考慮し、最寄りのICから近い場所を選んだ
オリックス八ヶ岳農園※

とはいえ、流通を事業の柱にしたくても、最初は売るものがありません。また、農業に携わる企業としての土台作りのためにも、まずは自分たちで生産を手がけ、作った野菜をスーパーや飲食店に直接販売していこうと、2015年春にオリックス八ヶ岳農園を設立いたしました。

販売先の開拓については、当社の営業ネットワークを生かし、取引がある小売店や飲食店へ比較的スムーズにアプローチすることができたのですが、生産と流通はまったくの手探り状態で、試行錯誤の連続でした。特に流通は、契約書がない、伝票の書式が定まっていない、受注が毎週のように電話やFAXで舞い込むといった金融業界とは異なる青果流通ならではの商習慣に戸惑うことも多く、営業担当者の業務負荷は想像以上でした。

BPOとシステムの導入が働き方改革や経営判断の助けに

それでも2年ほどは、どうにか自分たちで業務をこなしてきましたが、生産拠点が4カ所に増え、販売先数も増す中で、営業担当者の頑張りだけでは乗り切れない局面が出てきました。また、働き方改革という面からも業務負荷を見直す必要がありました。

そこで、もともと別の事業においてお付き合いがあったイーサポートリンクに相談したところ、まさに当社が抱えている課題を解決できるサービスがあることを知り、2017年9月から「BPO（業務受託サービス）」導入に踏み切りました。

オリックスの営業担当者は土曜・日曜が休日ですが、取引先の小売店や飲食店は営業しています。そのため、営業担当者には休日でも注文や問い合わせの連絡が入ることが頻繁にありました。それが、イーサポートリンクに窓口を担当してもらうようになってから、目に見えて営業担当者の休日対応が減り、効果が如実に表れています。

追って「イーサポートリンクシステム」も導入し、生産拠点で作っているクレソンやルッコラなどで、受発注のオペレーションシステムとして活用しています。商品一つひとつの損益やコストを正確に把握できるので、経営判断のスピードアップの大きな助けになっています。

受発注をリアルタイムに確認できることで予定在庫が把握できるため、天候によって野菜が多く収穫できると予測できたとき、販売先に前もって金額や販売量を交渉することも可能になりました。これだけでもじゅうぶん便利ですが、生産拠点からは「余剰在庫の販売先などを自動的に決めていくような、仲卸機能を併せ持つシステムだとさらに良い」という声もあり、これからのイーサポートリンクに大いに期待したいところです。

生産者がきちんと収益を上げられるように貢献すると同時に、安全・安心な野菜の安定供給を実現する仕組みを作っていきたい。それが、生産者の減少を食い止めることにもつながっていく。こうした思いを同じくするイーサポートリンクとのパートナーシップで、効率的な流通ネットワークの構築に今後も取り組んでいきたいと考えています。

水耕栽培で4種類の葉物野菜を生産※

※写真はオリックス株式会社より提供