

売り場づくりを牽引



イーサポートリンクは青果物流通の効率化とコストダウンをテーマに掲げる。産地、中間流通事業者、小売りまでの情報を一元管理し、オペレーションを標準化するシステムを開発。サプライチェーン・マネジメント（SCM）の実現を通じて、生鮮業界の近代化と合理化に貢献している。

「全ては生産者と生活者のために」。堀内信介社長
イーサポートリンクは店舗の青果物コーナーの品ぞろえやディスプレイを主導

（62）は「生鮮流通の新しいスタンダードの確立」をミッションに設定。ドラッグストア向けの「青果物販売支援事業」に着手したのもその一環で、生産者の出口戦略（販路の開拓）をサポートしている。

店舗の青果物コーナーの

品ぞろえや発注、ディスプレイなどを主導。近隣で生産された商品を中心にライオンアップすることで、鮮度が高く保てる。また、品目を売れ筋に絞ることによって廃棄ロスの極少化を図る。10店舗以上で実証実験を展開し、店舗によっては生

鮮の売り上げが以前と比べて最大で3倍も伸長するなど、活性化やロイヤルティの向上に寄与。18年は、サービスマーチャンダイザーとして更なる進化を遂げ、従来に比べて5、6倍と売れるような売り場づくりを牽引していく。

を明確にすると同時に、今後は物流へのアプローチも示唆する。ドラッグストアとの取り組みは一つの処方せんと位置付ける。

「まずは青果物に携わる全ての関係者を知らないといけない。それによってコスト構造がつまびらかになり、物流の改善テーマが見えてくる」。全体像を見渡すことのできる独自のポジションに基づき、流通改革のイニシアチブを取る構えだ。

BPO 生産者に役立つ

時代の変わり目に商機をつかめるかどうか、ビジネスの成功を左右する。堀内氏は18年1月の通常国会で上程される卸売市場法の改正案を「我々の出番の到来」と受け止める。

卸売市場の存在意義や価

値は肯定した上で、「卸売市場に求められる機能は変化していく。我が社のBPO（業務受託サービス）は必ず生産者の役に立つ」と強調。青果物流通の全体に関わる唯一の存在として、

「特長を存分に生かすこと

ができる」と卸売市場法の廃止を歓迎する。

併せて、日本の農業の最大の課題である担い手不足を解決するには「収入を増やすことが欠かせない」と指摘。こうした認識を踏まえ、流通の非効率や不合理