

バナナ物語

無駄なく、迅速に、生活者の元へ・・・

生鮮青果物流通の仕組み、そこに生じる弊害、そして問題解決のために
イーサポートリンクが果たす役割を、バナナの流通を例にご説明します。

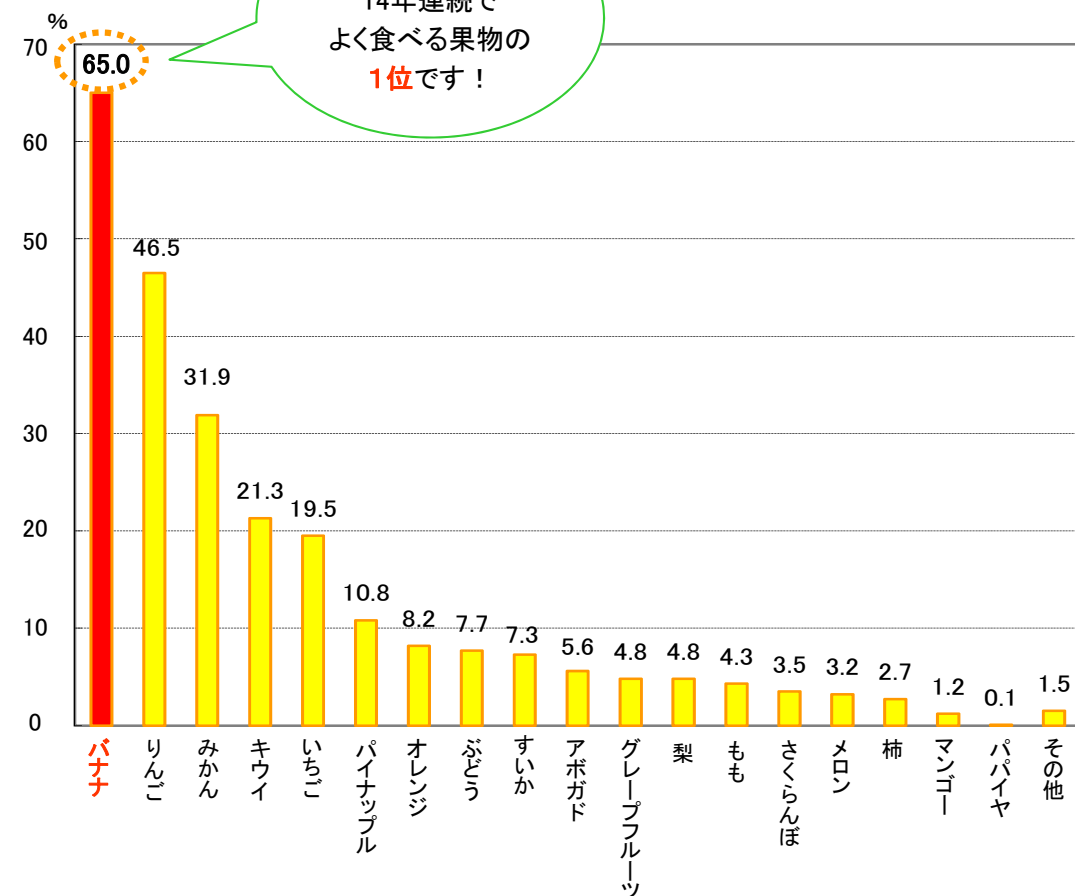


日本人に最もよく食べられている果物は“バナナ”です



Q. あなたがよく食べる果物は何ですか？ (複数回答/3つまで)

◀ 2018年統計 ▶

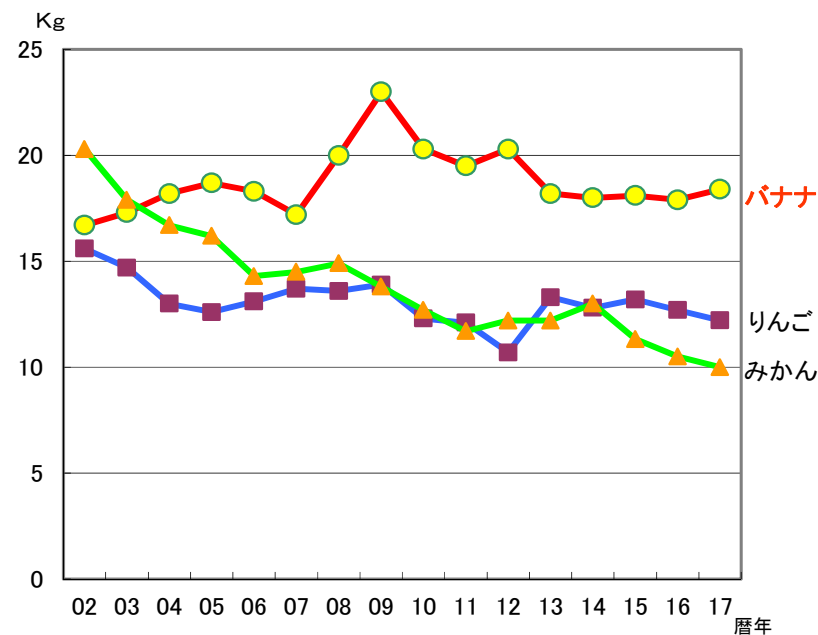


“バナナ”は、
14年連続で
よく食べる果物の
1位です！

◆ 1世帯当たり年平均支出 (全世帯)

— 全国 —

(2人以上の世帯対象)



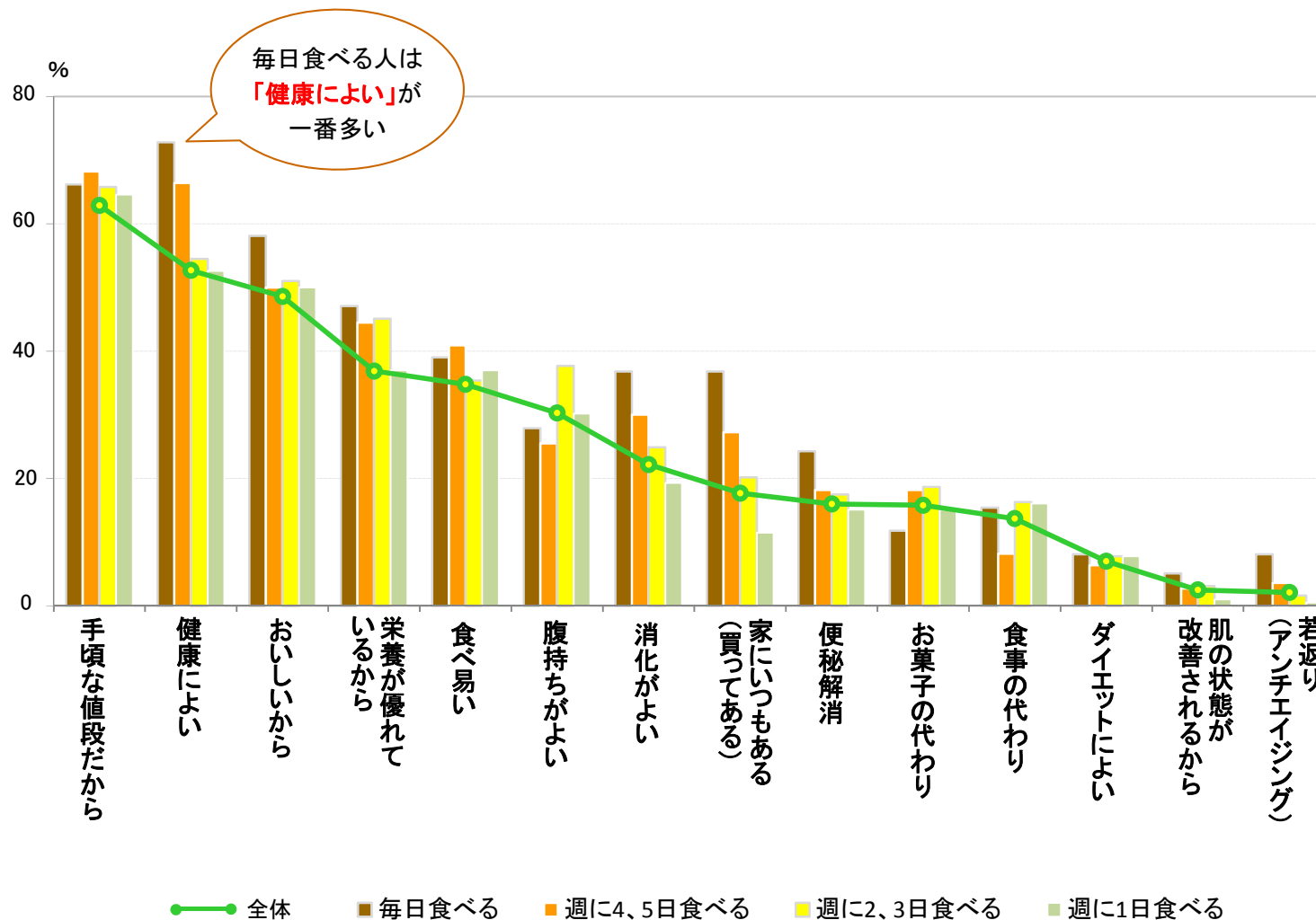
出所：バナナ大学HP～「バナナ・果物消費動向調査」／総務省統計局「家計調査」より、イーサポートリンク作成

バナナが選ばれるのは、おいしいだけではありませんでした



Q. あなたがバナナを食べる理由はなんですか？ (複数回答)

《 2018年統計 》



出所: バナナ大学HP~「バナナ・果物消費動向調査」より、イーサポートリンク作成



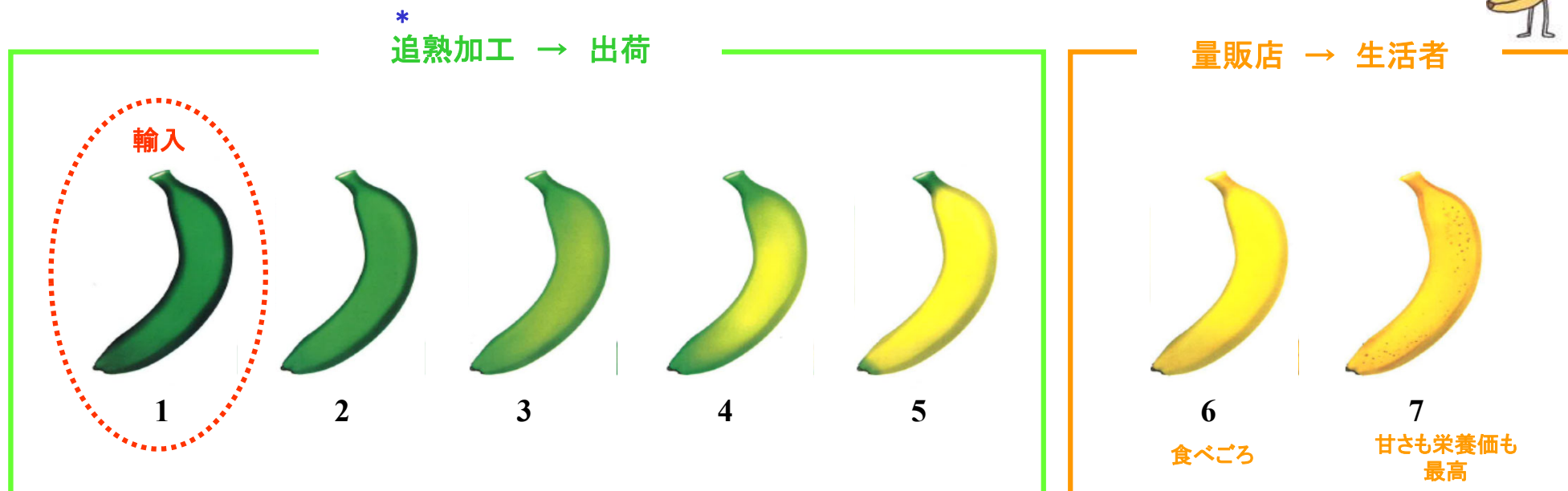
そもそも “バナナ” は . . .

そもそもバナナは、カラーチャート『1』の青いままで輸入されます これは、法律で定められています (農林水産省：植物防疫法に基づく)

◆ 青いままで日本に届けなければならない理由

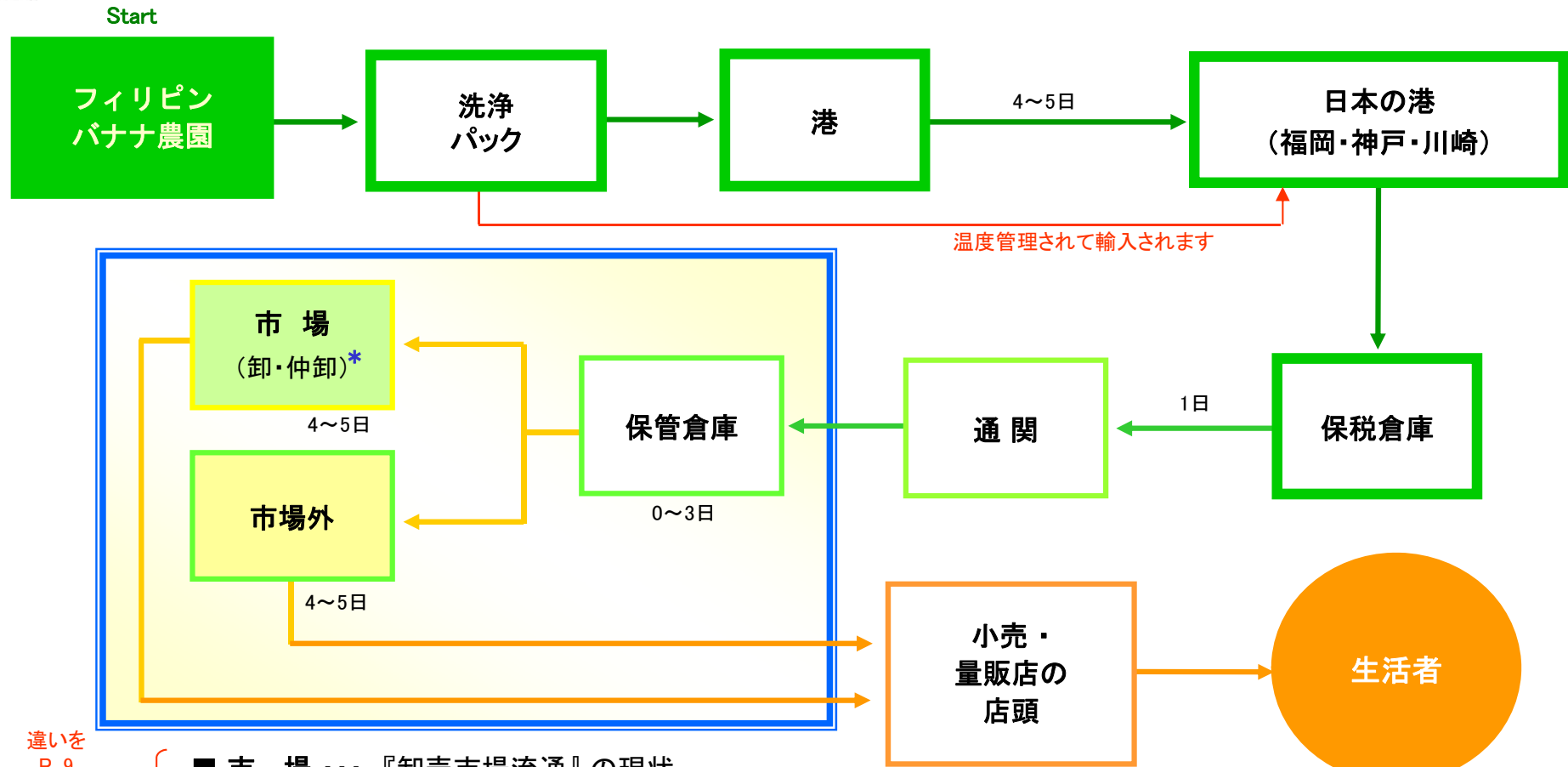
黄色くなったバナナには害虫が寄生している可能性があるため、日本への上陸が許可されないためです。
バナナは非常に速く熟すので、売り物になる状態で運ぶことが難しいのです！

カラーチャート





バナナは収穫されてから何日もかかってお店に並びます



違いを
P.9
『流通経路
《比較》』で
説明

- 市場 … 『卸売市場流通』の現状
- ★ 市場外 … 『イーサポートリンクソリューション』を利用した場合

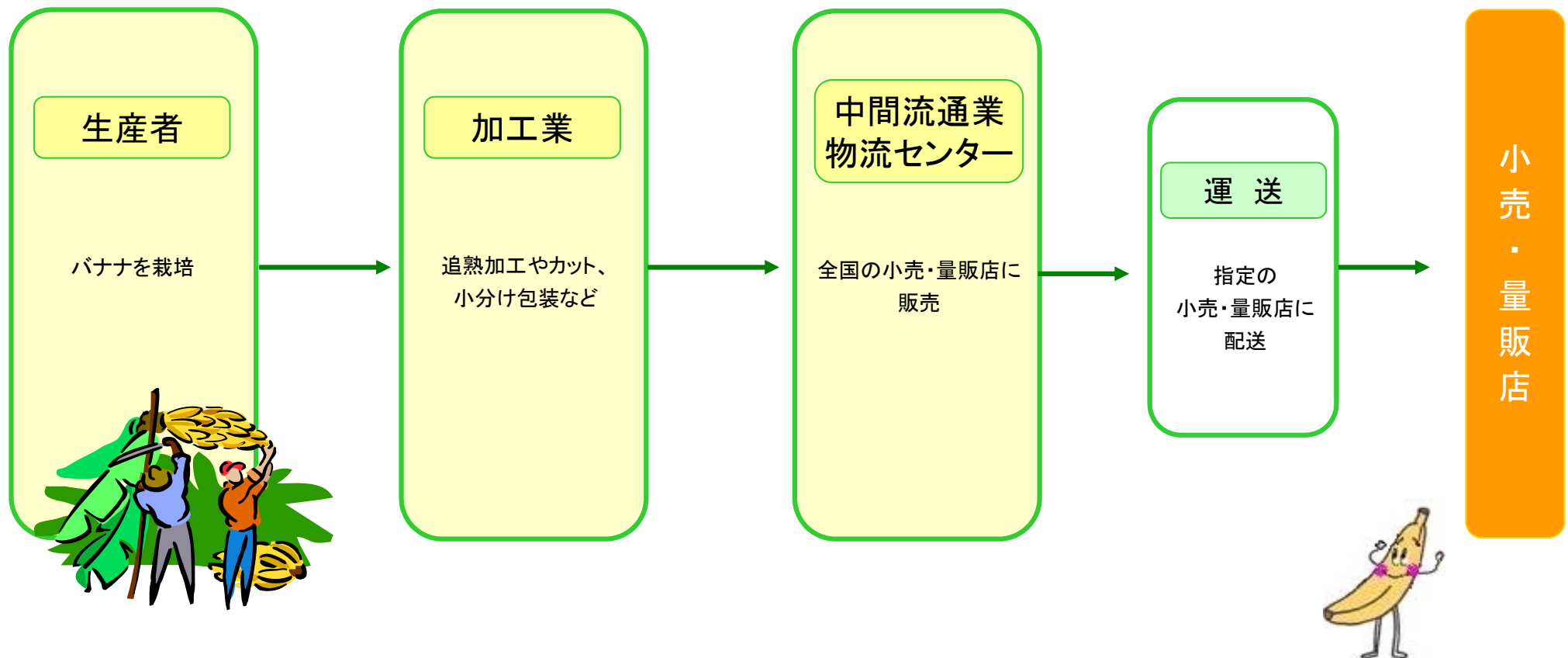
「小売・量販店の店頭」に並ぶまでには、流通経路によりコストに差がでます
 色々な“ムダ”を省くために、「イーサポートリンクソリューション」が開発され、市場外流通が伸びています

サプライチェーンでみる バナナの流通



サプライチェーンは、[イーサポートリンクシステム]で一元管理されています！

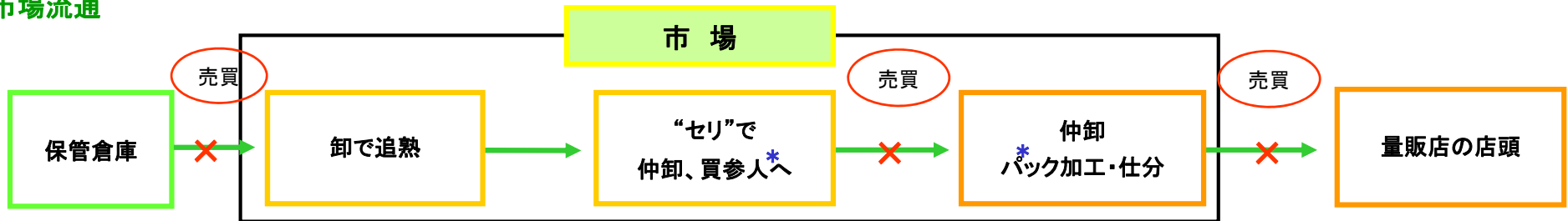
< サプライチェーンで見る流通 >



注: この図解はあくまでイメージ図で、全ての取引がこの限りではありません。

情報が一元管理されている流通と、そうでない流通はこんなに違います

■ 卸売市場流通



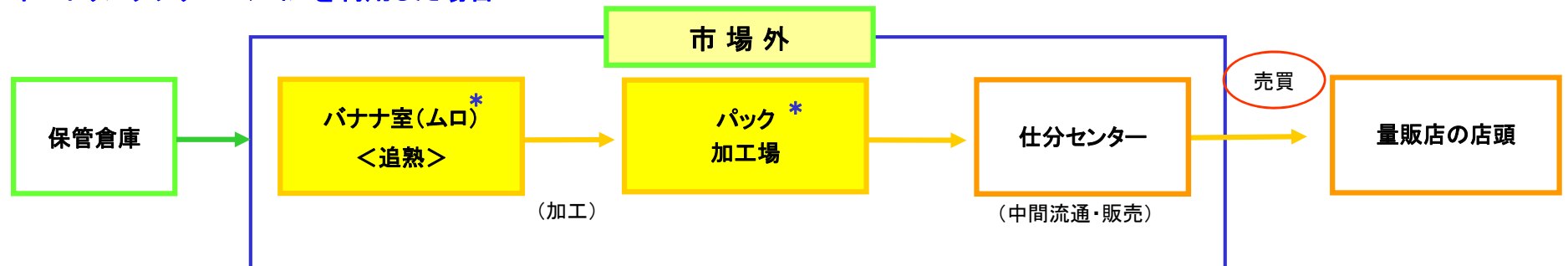
× ところどころで情報が分断され、量販店が履歴追跡を行いたくても困難な状態

- ところどころ情報が繋がっています … 数社のSIベンダーがシステムを提供
- SIベンダーが入っていないところ … TEL、FAXで情報のやりとりを行っている状態

・何度も「売買」が行われることにより、価格にバラツキが出てしまう
 ・全体を管理するシステムがない

・バナナ市場に関するマーケティング手段がない
 ・全体のコスト管理ができていない

★ イーサポートリンクソリューションを利用した場合



◎ [イーサポートリンクシステム]により情報が一元管理されるため、トレーサビリティが実現！

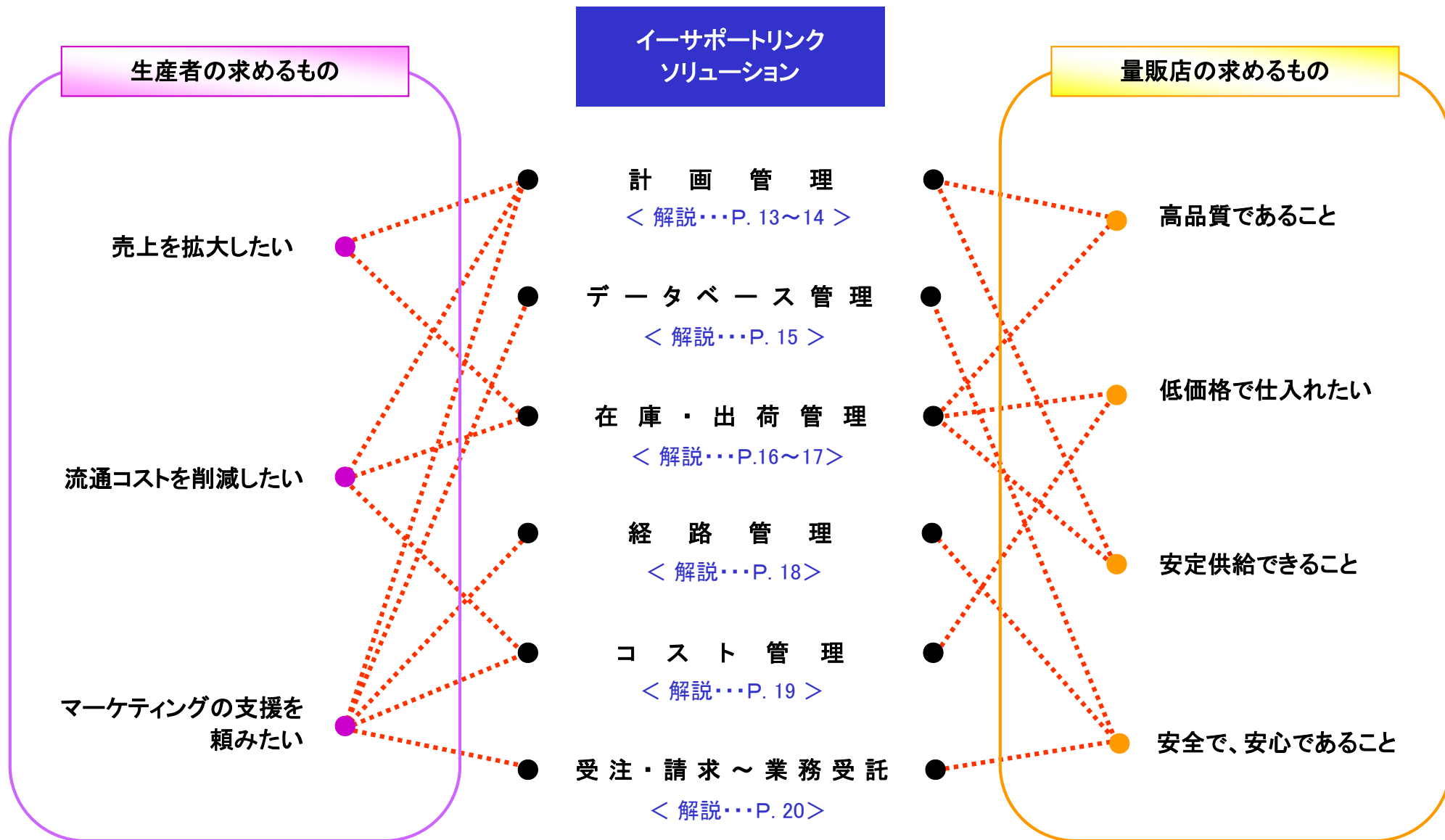
- * 「売買」は一度のみなので、価格にバラツキがでない
- * 全体をデータ管理しているため、すべての情報を共有することができる

- * バナナ市場が、マーケティングされている状態になる
- * コスト管理ができ、安定供給が可能

**バナナの流通に
求められているものと
イーサポートリンクソリューション**



生産者、量販店の求めるものに、イーサポートリンクがお応えします

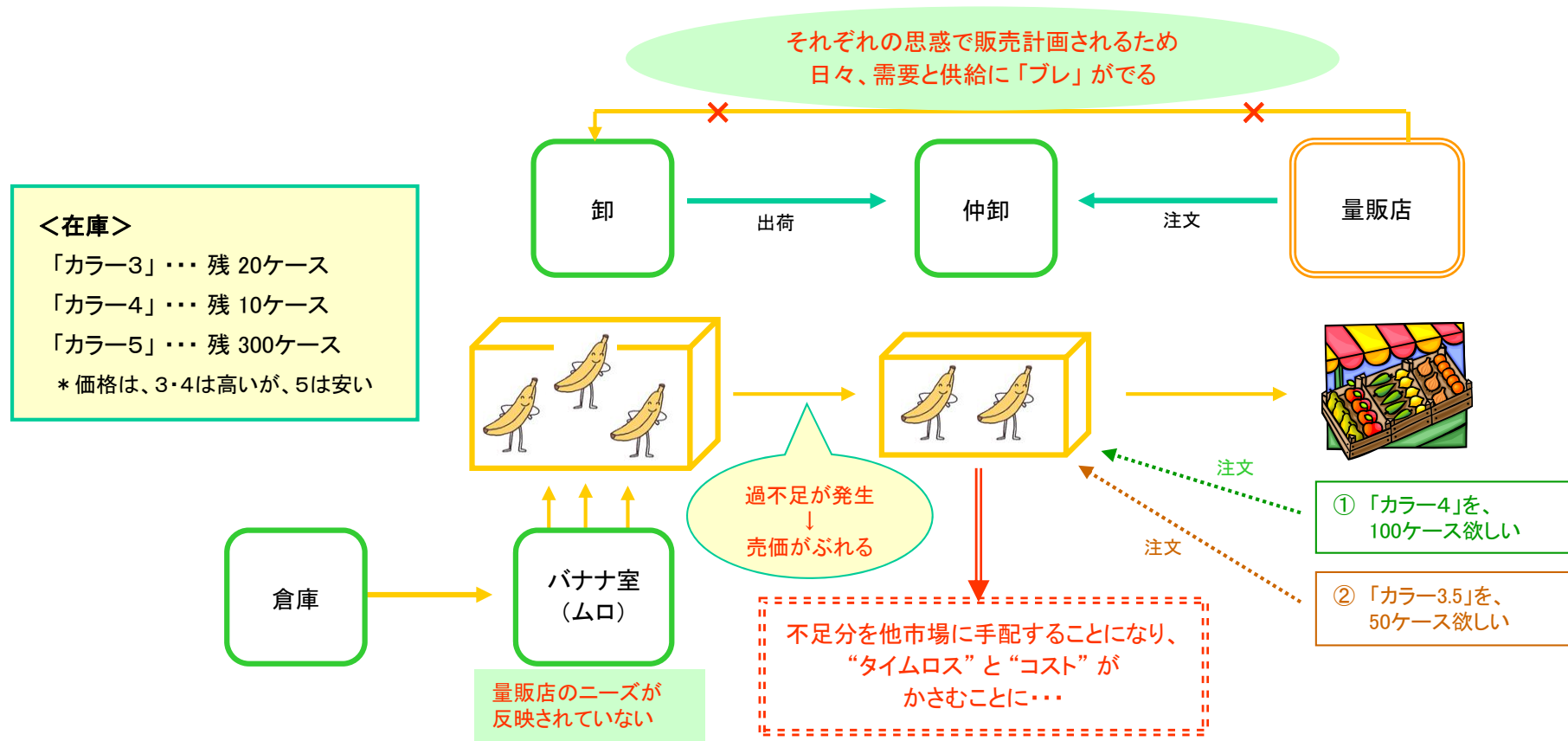




イーサポートリンクソリューション とは・・・

販売計画による出荷調整が、流通コスト削減を生み出します

◆ 従来の問題点… 市場においては、荷主の判断による出荷が行われ、量販店の販売計画に基づいた出荷調整はされていない



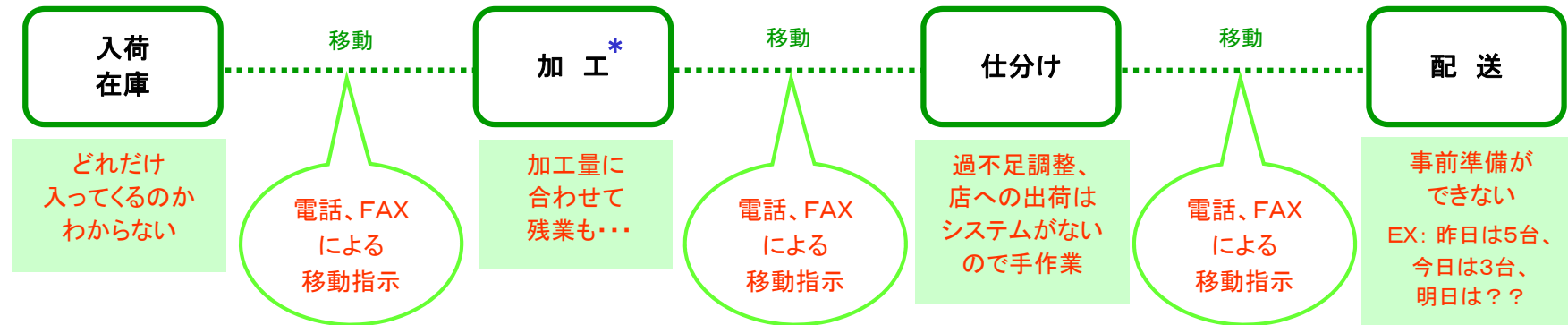
◆ イーサポートリンクソリューションを利用した場合

事前の計画・手配により、最適在庫 = 「安定供給」と「ローコスト化」が可能になります

販売計画と予定在庫によるハンドリングを行い、効率的な現場作業支援を実現

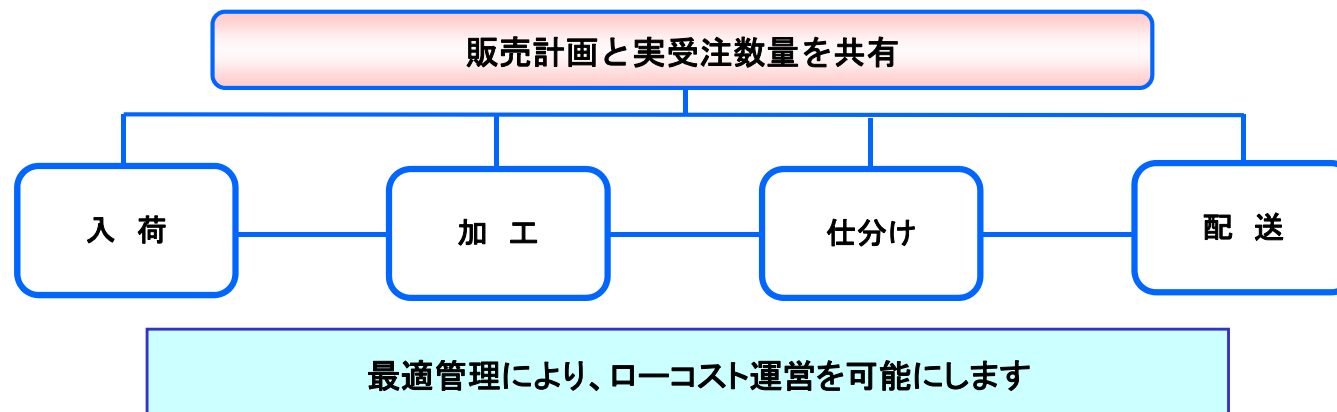
※予定在庫・・・販売計画に基づく入荷予定商品に対し、手配をかけることができ、スムーズな運営を可能にする

◆ 従来の問題点



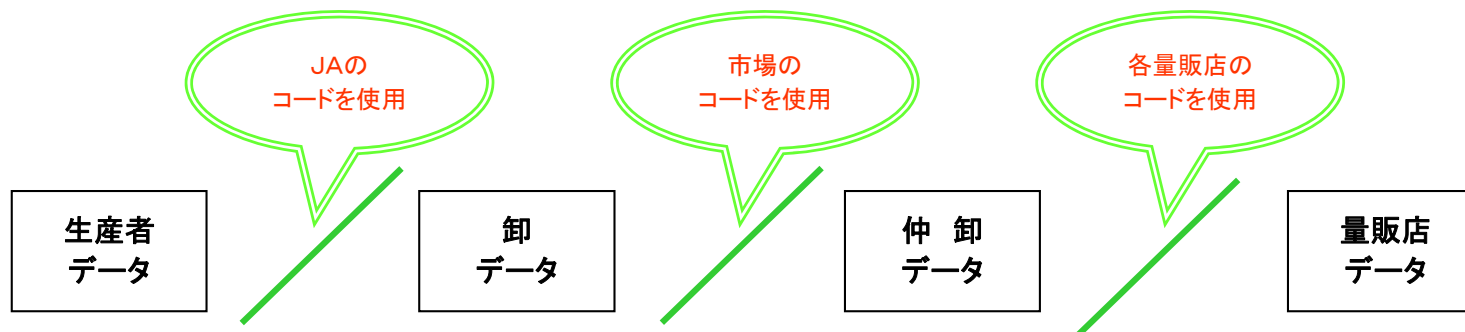
事前準備ができず、色々な“ムダ”“ムラ”“ムリ”が発生している

◆ イーサポートリンクソリューションを利用した場合



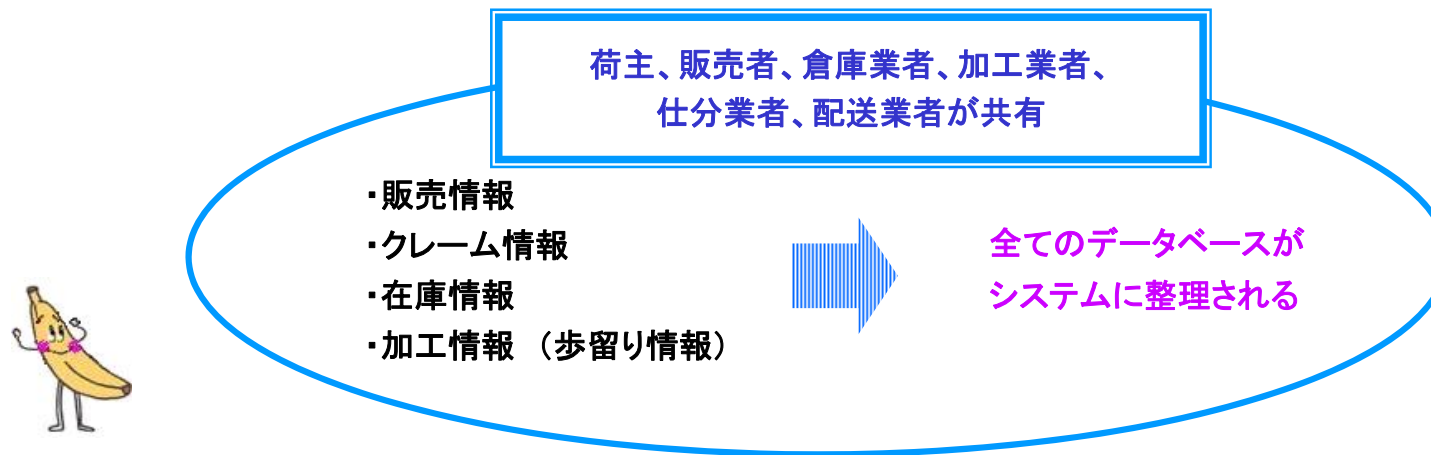
イーサポートリンクソリューションで、流通に関わる全ての企業が情報を共有

◆ 従来の問題点



- ・それぞれのデータに連関性が取れておらず、情報の共有化は不可能な状態
- ・情報収集は、電話やFAXで行っており、タイムロスや人件費の増大へ

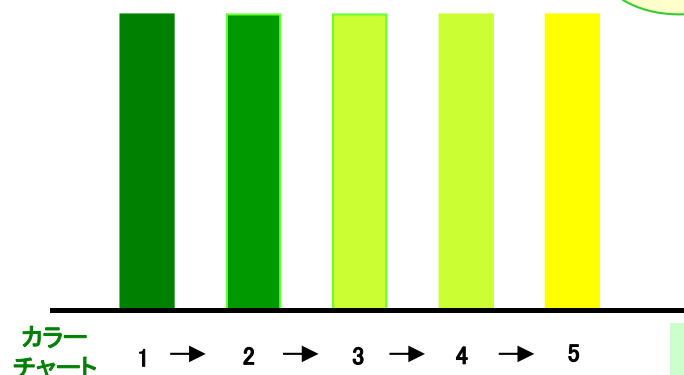
◆ イーサポートリンクソリューションを利用した場合



データベース管理されているため、全ての情報を共有することができ、情報追跡も可能！

バナナは生きている。そのため、在庫管理が非常に難しい！

◆ 従来の問題点



● 1日毎にカラーチャートが1つずつ進んで行きます

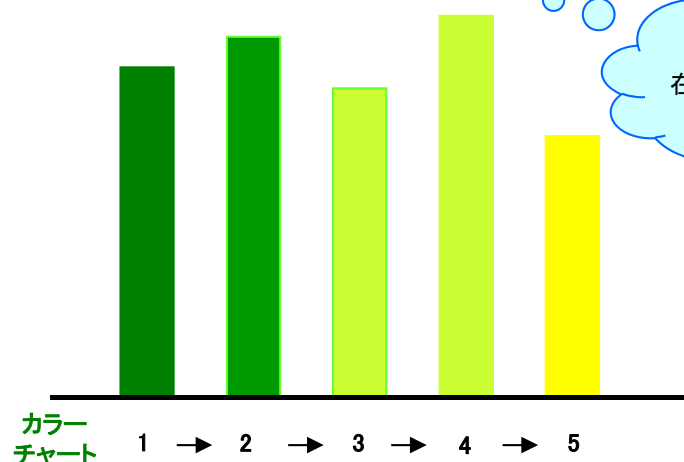
販売計画に沿って
いないため、倉庫に
売れ残りがでしまう

【カラ-3~5】で出荷され
量販店へ

問題点

- 販売計画をベースにした流通が行われていないため、在庫に「ムダ」がでる
- データ管理されていないため、在庫管理が難しい
- 出荷に合わせた「追熟加工」、「出荷調整」が難しい
- ◆ 日々ぶれる（天候・特売）発注に、同じカラーで安定出荷することが難しい

◆ イーサポートリンクソリューションを利用した場合



「ムダ」のない
在庫管理と、安定供給を
実現



イーサポートリンクソリューション

- * 日々ぶれる 発注にも、対応が可能
- * 販売計画に沿った「追熟加工」、「出荷調整」で、安定供給を実現
- * 出荷に合わせた在庫調整・管理を実現
- システムだけでは対応しきれないものではありません！
当社はシステムをベースに「業務受託サービス(BPO)*」で人的に対応

*「業務受託サービス『BPO』」参照

業務受託「BPO」*で、プロの判断が生きてきます！



業務受託「BPO」*
プロの判断で
様々な事態に
対応可能

問題点

- 量販店により、出荷後、店頭までの配送日数に差があるため出荷管理が難しい
 - 地域により求められるカラーに差があり、手配に手間取る
 - 最適在庫をローコストで量販店に届けたいが、出荷管理ができていない
 - 日々発注量が変わる(特売、季節性、天候異変等)注文に対応するのは難しい
- ◆ 市場の在庫を拾うしか手がない = TEL、FAXで情報収集 ⇒ ・タイムロス
・商品にブレ

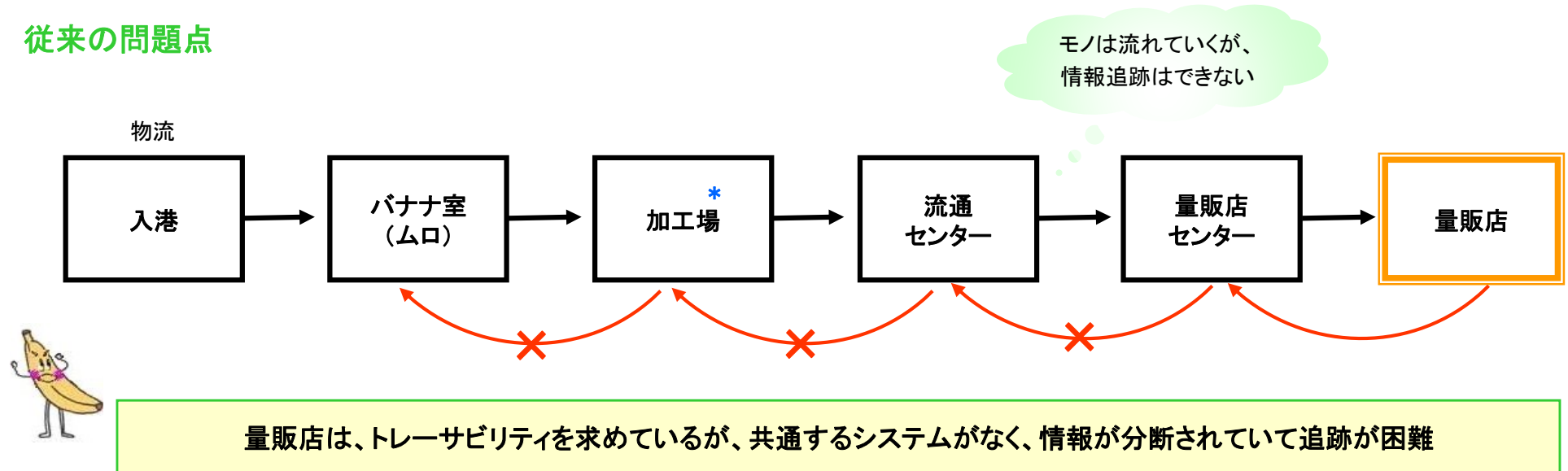
イーサポートリンクソリューション

- * 出荷計画に合わせた在庫管理がされているため、対応がスムーズ
 - * 最適な状態で店頭に並ぶよう、出荷場所、カラーなどを調整
 - * 様々な要因を加味しながら、それぞれの発注に対し適時安定出荷を可能に！
- 確かなデータベースを基に、当社スタッフの長年の経験と知識、ノウハウで対応
プロの判断が生きてきます！
- 当社の強み！
- イーサポートリンクの業務受託(BPO)*とは…
実作業を請け負うのではなく、お客様の情報管理を集中して行い、効率よく業務を運用することを意味しています

*「業務受託サービス『BPO』」参照

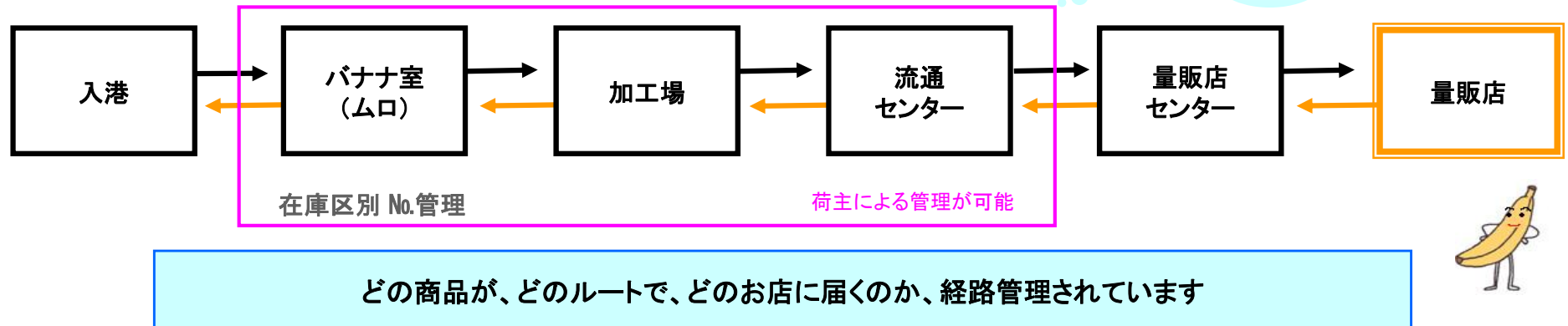
イーサポートリンクシステムでトレーサビリティを実現

◆ 従来の問題点

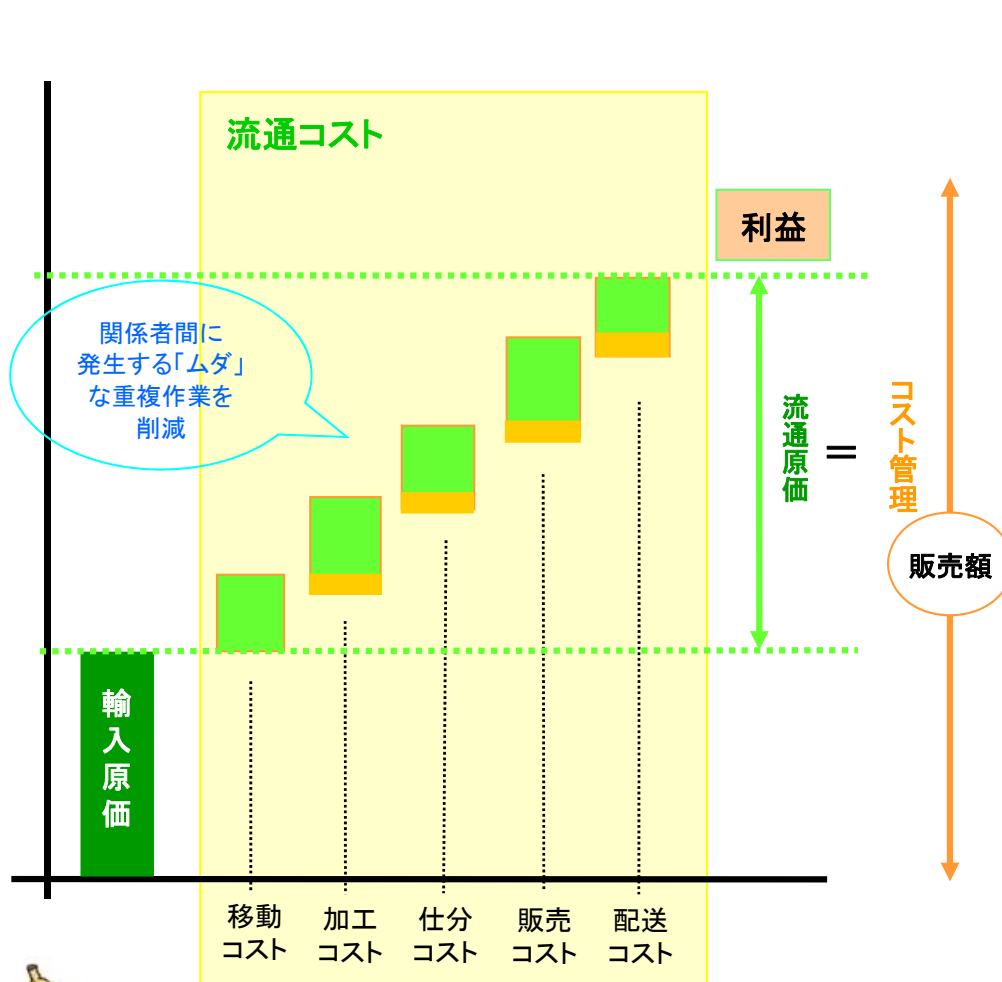


◆ イーサポートリンクソリューションを利用した場合

＜サプライチェーン＞の場合



流通コストを下げることで、価格の安定につながります



<その他>

- ・保管料
- ・在庫保管料
- ・返品コスト
- ・加工賃
- ・中間廃棄コスト
- ・販促費
- ・品質管理料
- ・仕分料
- ・クレームコスト
- ・販売手数料

問題点

- 流通段階ごとにコストが発生し、重複作業がかさんでいる
 - それぞれの関係者において、受注・転記・手配・計上・請求・入金消込のコストが発生している
 - どこに【コスト】のムダが発生しているのか、わからない
 - 流通過程でコストが加算され、流通原価が増大する
- ◆ 全体管理ができていないため、トータルコスト管理もできない

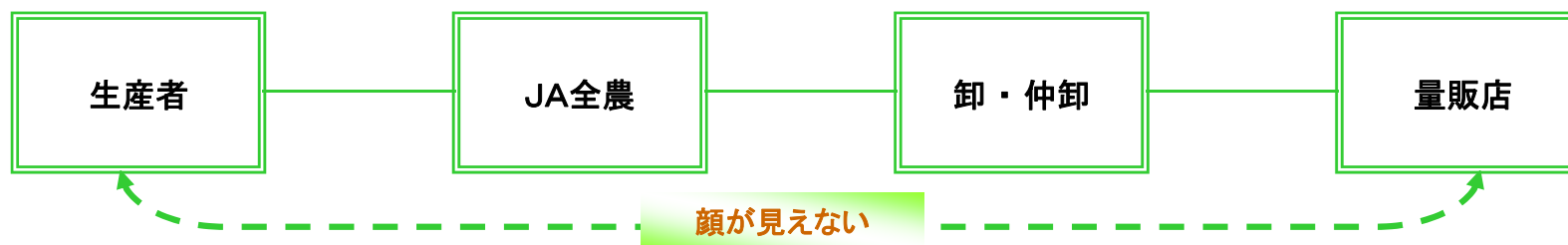
イーサポートリンクソリューション

- * 集積されたコストデータの分析が可能で、コスト削減への手段を講じることが可能
 - * トータルコスト管理ができているため、円滑な作業工程を実現
 - * 一元管理により、ペーパーレス化を実現
- 全体管理ができて、コスト削減を実現！
⇒ 事務コスト 10~15% 相当削減 (当社調べ)

システム提供のみでなく
 イーサポートリンクは、業務受託「BPO」*でも生鮮青果物流通に貢献

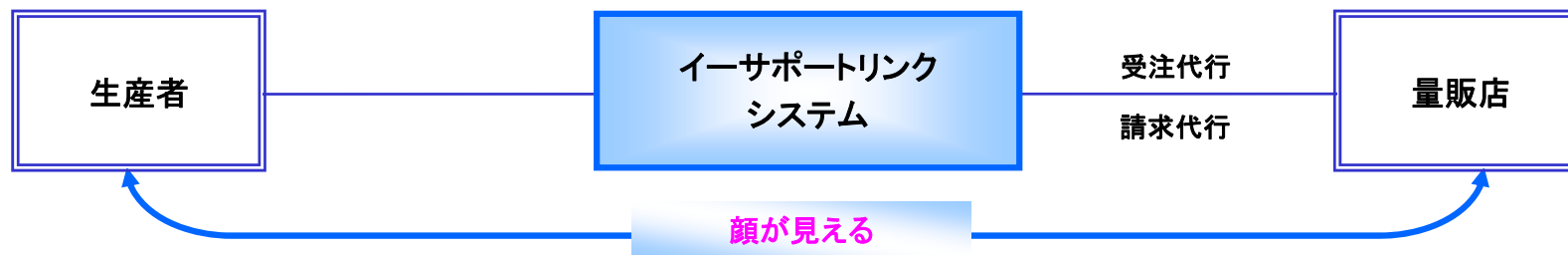
*「業務受託サービス『BPO』」参照

◆ 従来の問題点



生産者にとって、システム運用して業務受託する企業がないと、JAや市場を経由して販売するより手が無い

◆ イーサポートリンクソリューションを利用した場合



- * 必要な期間のみの利用が可能
- * 従量制 (かかった分だけ払う) 課金による、費用の流動費化を実現
- * 流通経路のカットによる効果により流通コスト削減を実現 ⇒ 売値の10~15% 相当削減 (当社調べ)

当社と、イーサポートリンクソリューションで伸びている
クライアント企業は、**Win-Win**の関係を更に強化します。

今後は、イーサポートリンクソリューションの領域を
拡大していくことが、当社の生鮮青果物流通を通じての
「生産者」、「生活者」への責務であると考えています。



◇ 加工

生鮮青果物の「加工」には、いくつもの種類があります。生産地・消費地の加工場、スーパーのバックヤードで行われます。

- * 追熟加工 …… バナナを青いうちに室(ムロ)という定温庫に入れ、エチレングスを注入することにより、強制的に熟させることをいいます。
- * パック加工 …… 野菜・果物を袋詰めする作業のことをいいます。
近年、ほとんどの商品が「パック加工」されて店頭に並んでいます。(リパック加工ともいいます。)
- * カット加工 …… 野菜・果物をカットする作業のことをいいます。(EX: 白菜1/2・1/4、大根1/2、カットフルーツ)

◇ バナナ室(ムロ)

バナナを強制的に追熟する定温庫のことをいいます。

室(ムロ)の中は、隅々まで温度管理がなされ、空気の循環など全てがコンピュータ管理されています。

青いバナナは、この室(ムロ)の中で黄色くなり、4~5日で出荷されて店頭に並びます。

◇ 卸

青果市場において、生鮮青果物を集荷し、セリ・相対で「仲卸」、「買参人」に卸す業者をいいます。

基本的には、媒介で規定手数料(野菜:8.5%、果物:7%)を取り、出荷者には規定日(約3日後)に売買代金を支払っています。

<相対…… 卸、仲卸が、(出荷者の意向も踏まえ)セリにかけずに、直接値決めすること。>

◇ 仲卸

青果市場において、セリ・相対により商品を仕入れ、量販店、小売商、レストラン、外食チェーン等に販売する業者のことをいいます。

基本的には、取引可能な市場が限定されていますが、今後、卸売市場法が改正されると直接産地より商品を仕入れることが可能になります。

◇ 買参人 (ばいさんにん)

青果市場に参加が許された大口需要業者、量販店、外食チェーン、加工業者のことをいいます。