



鶏卵販売物流什器“ロールインナー”を、業界シェアのトップに！

＜瀬戸内工業(株)経営顧問&営業企画時代の活動:1999～2002＞

“ロールインナー”は、現在国内で最も幅広く利用されている『鶏卵パックの物流兼陳列什器』です。
“ロールインナー”に関連する什器パーツを、開発する企業も現れております。

当初は、経営顧問契約で月1回の訪問で社長夫婦と情報交換し、夕食を共にして現況把握に努め実態把握が出来た時点で、以下の社内改革を進めました。

- ①オフコン管理から、パソコン管理に転換。
- ②台帳方式記録から、カード方式記録に変換。
- ③有線ビジネス電話を、無線子機電話方式に変更。
- ④不要なデスクを排除し、事務スペースのコンパクト化。
- ⑤事務処理省力化により、外部契約社員の解約。
- ⑥御用聞き営業部の撤廃。(全営業社員許諾解雇)

上記の様に、社内環境を整えた上で「実働・週2日、営業企画担当」契約を、顧問と重複した契約を取り交して、流通業者・GPセンターへの御用聞き営業を全廃して、末端市場を優先する企画営業スタイルに大きく舵を切ったのです。

- ①イトーヨーカドーなど、スーパー本部との折衝を開始した。
- ②鶏卵流通最大手である全農本社との、直接の継続的企画交流を新規に進めた。
- ③イセ食品など、オリジナル鶏卵の開発・販売している企業へのアプローチを開始した。

折衝する各末端市場で課題となっているテーマを引き出し、それに対応する姿勢を強調した。

- ①売場規格サイズに合わせた物流販売什器の企画開発を進めて試作品を製作して、市場導入テストなどを全農やイトーヨーカドーなどと繰り返して、売場が求める企画案の提示も行う。
鶏卵物流兼陳列什器設置する上部空間利用について、販売効率向上への提案も行う。
- ②雑菌対策！・・・石原産業の“微粒子酸化チタン”をロールインナーに吹付ける塗料に練り込み加工が出来ないと、東海大(平塚)の研究室に持ち込み塗料への練り込み研究を依頼した。
塗料としては、出来たのですが細いパイプに吹付け分散が安定せず抗菌効果が一定せず、このアイデアを冷蔵陳列台メーカー「SANYO」に情報を伝達して陳列台壁面に吹き付け処理をして頂き、その囲みの中にロールインナーを設置する事で店内抗菌対策は完了した。
でも、物流段階&店バックルームでの抗菌対策は未解決のままとなりました。
この対策は、鶏卵販売を主導するイトーヨーカドーとの取り組みで、結果イトーヨーカドー指定の鶏卵物流什器となりまして、生産能力を超える程度の受注量が見込める事となった。
- ③パローズ本部(岐阜)とは、鹿児島県&宮崎県から鶏卵物流をすることから、物流コスト圧縮がテーマとなりトラック1台の積込増量提案「荷台改造し2階方式にして、ロールインナーの高さサイズの調整」と「ロールインナーの2段積み調整」と、鶏卵物流兼陳列什器だけで無く周辺環境問題まで踏み込む姿勢を強調して、取引拡大に繋げた。

財務面にも銀行系との取引に苦慮している背景もありまして、その改善についても人員削減・調整を推進して、イトーヨーカドー関係との取引も安定して黒字軌道に乗った事で、社長就任要請を受けることになったのですが他社との顧問関係も存在するのでとお断り致しました。

超寡占化された業界で、数社が価格合戦の最中であつた事から価格以外の価値観を末端売場に提案する事で、業界の安定トップに躍り出ました。

工場生産キャパも満杯状態で、営業拡大を図る必要性も無いことから、事後展開の知恵も授けて「企画営業&経営顧問」契約を解消させて頂きました。

授けた知恵を活かされて内整理処理を図り、現況は姻戚関係の若手を社長に据えて無借金経営状態であるように聞き及んでおります。

