

# 新鮮な野菜を適正な価格で消費者へ 顧客志向で新たな流通サービスを創出

## 株式会社トレード

業界一の決済システムを確立して、取引先の信頼を獲得

もともと宝石関連の仕事をしてきた稲田信二さんが、野菜を取り扱う仲卸業の世界に飛び込んで目の当たりにしたのは、卸売市場ならではの伝統的な流通形態だった。例えば、東京の市場で野菜が余っているのに、京都の市場では不足して高値で売買されている。同じ大根でも、卸売市場によって500円で売られているところもあれば、1000円で取引されているところもある。「異業種を経験した私にとって、なぜか思うことが多かった」と振り返る。2001年、稲田さんは全国の卸売市場をネットワークで結び、必要とする場所に必要な野菜をダイレクトに供給する「株トレード」を設立。「市場情報をオープン化し、商品の選択肢を広げることが、消費者の利益につながります」と話す。もちろん、伝統的な商習慣、既存の流通システムを変えることは容易ではない。当初は「あなたのようないアウトサイダーに商品を売るわけにはいかない」と言われたこともあったという。

取引先から信用を得るために、稲田さんが取り組んだのは、スピーディーで安全な決済システムの確立だった。青果業界では、売買から入金までの決済期間は最短で3日、長くても20日が当たり前。「こうせなら、この業界で決済期間が一番早い会社をめざそうと考えました」。例えば、決済日が土曜だった場合、翌週の月曜に振り込むよりは、前日の金曜に入金したほうが取引先には喜ばれるだろう。稲田さんはソフトウェア会社とのコラボレーションにより、新しい決済システムを開発。資本金が1000万円の時代に、1000万円以上を投資したという。「誰にも負けない強みを磨かなければ、注目してもらえない」と稲田さん。トレードは決められた日時に間違いなく入金してくれる…。信用は信頼へとつながり、やがて取引先は中国・四国地域から北陸、関東圏へと広がっていった。

### 顧客主義の視点から生まれた、24時間稼働の物流サービス

全国の卸売市場や産地（生産者）を結び仕組みは整った。次の問題は、新鮮な野菜をいかに早く消費者のもとに届けるかということだった。しかし、野菜を専門的に扱う物流会社は全国的にも少なく、休日や夜間の預け入れ、急な配送などにはなかなか対応してくれない。「物流の質を高めることが、顧客満足につながっていく。世の中にはないものなら、自分たちで作ろう」。そんな思いから、今から7年ほど前、物流サービスに特化した「株クルーズ」を設立。24時間365日フル稼働、2万ケースの冷蔵保管が可能な倉庫を完備し、顧客の要望に応じて時間や曜日に関係なく野菜の保管・配送サービスを提供している。また、在庫状況や出入管理に関する情報をすべてシステム化することで、どのような問合せにも即座に対応できるクイック・レスポンスの体制を作り上げた。

「お客様の利便性を優先することで生まれたビジネス」と稲田さん。おいしい野菜、新鮮な野菜をベストな状態で味わってもらおうにはどうすればいいか…。徹底的に消費者の視点に立つことが、同社のビジネスの原点だという。「当たり前だと思っていたシステムやサービスを再見直すごとで、今までにない付加価値を生み出すことができるはず」と自信を深める。

### 食の安全・安心の期待に応えるブランド野菜を生産

今、農家では高齢化が進み、後継者不足などさまざまな問題を抱えている。「若い人たちが夢と希望を持って、農業に打ち込めるような仕組みが必要です」。稲田さんは、青果物を屋内で水耕栽培する野菜工場に注目。自社の流通・物流システムと融合させることで、魅力的なビジネスが展開できると考えた。2006年には、生産部門の「株スプレッド」を立ち上げ、大学の農学部などの協力を得て、天候に左右されずに安定して野菜を栽培する方法を独自に研究。現在、亀岡市のプラントでは年間200万株の野菜を生産しており、主力ブランドの「ベジタス（レタス）」は無農薬で安心、おいしくて手ごろな価格設定が好評で、関西や首都圏の百貨店、スーパー、飲食店などに出荷されている。

「今後は、高齢化で買い物に出かけられないお宅に野菜を届けるサービスに取り組みたい」と夢を膨らませる。企業が儲けを追求するのは当然だ。しかし、そんな目の前の利益を超えた、食への思い、生産者に対する思いが、新たなビジネスを推進する原動力となっているようだ。

全国の卸売市場をネットワークで結び、消費者が求める野菜を迅速に届けるサービスを展開している「トレード」。地域間の価格の平準化や需給バランスの最適化を叶える独自の流通システムが注目を集めている。今やそのビジネスの範囲は、野菜の流通から物流、生産、販売まで大きく広がっているようだ。



事業を熱く語る稲田社長



全国の卸売市場をネットワーク化し、独自の売買取引システムを構築



24時間体制の倉庫、物流網の整備で、顧客への迅速な対応を実現



亀岡プラント(下)で生産される野菜を独自ブランドとして展開(上)

解説

### 知恵のポイント

#### 顧客志向の目線で常識を見直す

（株）トレードとグループ会社が提供するサービスは、稲田社長自身も述べているように「顧客志向に徹すること」から生まれたものです。これまでの流通システムを見直し、余っている市場から足りない市場へと野菜を供給するビジネスは、結果として野菜の価格安定化につながるなど、生産者や消費者が待ち望んでいたものでした。また、鮮度が命の野菜を24時間冷蔵保管する物流サービス、あるいは食の安全・安心にこだわる消費者ニーズに応える野菜工場など、すべて「お客様が何を望んでいるか?」「お客様に喜んでもらうには?」というシンプルな視点で考え出されました。

もう一つのポイントは、外部からの目線で業界の常識を疑ってみるということです。今まで当たり前だと思っていたことも、第三者の冷静な目から判断すれば「なぜ?」「どうして?」ということも多いでしょう。稲田社長は「従来の慣習の中こそ、ビジネスチャンスは埋もれている」と話します。もちろん、常識を打ち破って新しい事業を始めることは容易ではありません。しかし、最終的にはビジネスに対する経営者の思いと情熱が、お客様の共感を呼び起こす力となるのです。



<DATA>  
株式会社トレード  
代表者/稲田 信二  
住 所/京都市下京区中堂寺栗田町90番地KRP8号館  
TEL/075-316-6020  
Web http://www.tradecompany.co.jp/  
<事業内容>  
野菜・果実卸売