

東京三栄会は連結経営重視を打ち出す三井物産の関係会社の会として1979年に設立されました。本シリーズでは「三栄会版プロジェクトX」と銘打って、メンバー企業で活躍する皆さんの「挑戦と変革の物語」を描くことで、今、新たなチャレンジを迫られている三井物産と東京三栄会各社の社員に向け「挑戦への勇氣」を伝えていきます。

お問い合わせ先：業務統括部総括室 / 堀 7569
東京三栄会ホームページ：http://www.san-eikai.or.jp

消費者にセブン・イレブンの「おいしいおでん」を提供するため 開発から納入までの「トータルシステムを構築

藤田浩久 さん リテールシステムサービス(株)営業本部営業一部兼営業一部マネージャー
諸橋博士 さん リテールシステムサービス(株)営業本部営業一部

リテール業界での 流通革新に挑戦

リテールシステムサービス(株)は、三井物産一〇〇%の出資により、一九九五年にベンダーサービス(株)から店舗向け販売部門が分離独立して設立されました。前身を含め六十五年の歴史があります。主な業務はイトーヨーカドーグループ、特にセブン・イレブン向けの、食品を中心とした多岐にわたる商品の納入です。いわゆる卸売業と



リテールシステムサービス(株)の藤田さん(左)と諸橋さん

して、物流管理を機軸に全国在庫一元管理の下、商流を取り込んだベンダーの役割を担っています。設立以来、三井物産グループのリテール分野の中核的企業として、リテールサポート機能を着々とつくり上げてきました。同社ではより効率性の高い物流システムや新しいリテールビジネス・インフラの構築、商品開発、環境対応などの機能を強化し、業界の流通革新に挑戦し続けています。

おでんの素材と味への 徹底したこだわり

今回は、八年前から同社が取り組んでいる「大プロジェクト」『おでん事業』を紹介します。(株)セブン・イレブン・ジャパンとの商品決定から食材メーカーとの売買、デリバリーコントロールなどすべてを統括、物流・商流のトータルシステムで、全国一万余りのセブン・イレブン店舗におでんを納入しています。「おでん事業」は業績も堅調に推移し、同社の成長に大き

く寄与。そのプロジェクトを推進するのが営業一部の藤田マネージャーと諸橋さんです。

藤田さんは、「セブン・イレブンのおでんは二十年前からありましたが、しかし、当時は全国二十か所に散在するベンダー各社ならびに配送センターがそれぞれの地域で物流・商流面を担つたなど効率の悪いものでした。セブン・イレブン・ジャパン社と三井物産で協議検討のつえ、当社はこれらの機能すべてを統合するべく設立され、おでん供給体制の全国統一を図ったといえます。この統合をもつて、食材メーカーとしては売先と納品先の窓口が集約され、またセブン・イレブン・ジャパン社としては情報窓口の統一により、地域ごとにまちまちであった商品の統一化と商品レベルの標準化が図れ、商品開発のグレードアップにもつながっています」と語ります。そして、驚くべきことは、素材の良さと味へのこだわりです。藤田さんは、「少しでもおいしくするための開

発は怠りません。食材別に八つの開発部会があり、開発会議を催します。別名『おでん会議』と称しています。素材提供のメーカーさんごとに隔週で行いますが、例えば卵部会では、来秋にさらにおいしい卵を提供するにはどうしたらよいかという課題が与えられます。季節要因や地域特性などを踏まえ、一年後のリニューアルに向け、半年間の市場調査・分析結果を基に、会議室で行う試食会では二十もの鍋を前にして求める味を決めていきます。ですから味はおでん専門店にも負けません」と力説します。

「セブン・イレブンのおでんはおいしい」との評判は、素材の良さと味へのこだわりへの姿勢を徹底して貫いた、セブン・イレブン・ジャパン社、メーカー、同社におけるチームマーチャндаイジングの飽くなき探求のたまものであることを実感しました。

(リポーター：東京三栄会広報委員長・三井物産ハウステクノ(株)安藤康綱)