

流通加工大手と卸、本格連携

新筑豊、フレッシュグループに

販路、システム、物流を共有

商社と青果卸の本格的な資本提携が始まった。フレッシュM Dホールディングス(堀内達生社長、F M D H、資本金26億1970万円)は、今月5日、新筑豊青果(福岡県飯塚市地方卸売市場)など8社の持株会社であるインバンド・ホールディングス(松本久雄社長、E B H、資本金1億円)の全株式の3分の2を取得した。このことによりE B HはF M D Hのグループ会社として新たにスタートする。F M D Hは、全国でバナナ加工などを手掛けるフレッシュシステム、eビジネスやマーケティングなどを行うフレッシュリミックスなど4社の持株会社。E B Hは九州産青果物の販売網を全国に拡大し、F M D Hは九州における基盤をさらに強化するほか、システムや物流センターの共有化などによる相乗効果をめざす。

F M D Hをはじめとしたバナナの36%を熟成加工しフレッシュグループは、青ていほほ、そのほかの品目、物流、カットを含めた「青果業界の共通インフラ」をめざし、青果卸など取引先との資本提携を強化してきた。また、スマイルなどを総合的に展開。「強いもどりの積極的な統合」といえる。

わげが導う。E B Hは「青果業界の風雲児」新筑豊青果を中核に、仲卸、小売、生産、システムソリューション事業などを手掛ける。一方、E B Hは九州で120億円を販売利用を進めており、市場流通との連携を深め、全国的に安価な物流システムの構築をめざす。

【堀内・松本両社長の談話】堀内社長「形のうえでは当社が親会社だが、当社自体オーナー会社ではないので、連携ととらえている。地元だけでは販売が進まないものも、全国エリアであれば多額のコストをかけず、最適な販売先を見つけていくことが可能となるなど、広域のネットワークが互いに有効活用できる。」

①では、フレッシュグループの販売チャネル、全国16拠点の物流センター基盤の強化を共同して行って

②は、F T SとE B Hの連携。F T Sは子会社および関連会社の仲卸を通じて関東圏で150億円の販売を手掛ける。一方、E B Hは九州で120億円を販売利用を進めており、市場流通との連携を深め、全国的に安価な物流システムの構築をめざす。

③は、F M D Hは中間流通向けにはフレッシュリミックス(F R C)の「Nシステム」、出荷者向けには「F A N S」、量販向けには「E O N」や関連会社であるイサーポートリンクの「生鮮E D I」等のシステムを展開している。E B Hでもすでにグループ企業にNシステムを導入し、経理機能の強化や受発注機能の強化を共同して行って

④では、F M D Hの出資先である物流業者の全日本ライン(物流拠点)全国20か所)は、フレッシュシステムのセンターのほぼ全拠点を営業所を展開しており、広域流通に一番ネックとなる物流費のコントロールがしやすくなる。

①では、フレッシュグループの販売チャネル、全国16拠点の物流センター基盤の強化を共同して行って

②は、F T SとE B Hの連携。F T Sは子会社および関連会社の仲卸を通じて関東圏で150億円の販売を手掛ける。一方、E B Hは九州で120億円を販売利用を進めており、市場流通との連携を深め、全国的に安価な物流システムの構築をめざす。

③は、F M D Hは中間流通向けにはフレッシュリミックス(F R C)の「Nシステム」、出荷者向けには「F A N S」、量販向けには「E O N」や関連会社であるイサーポートリンクの「生鮮E D I」等のシステムを展開している。E B Hでもすでにグループ企業にNシステムを導入し、経理機能の強化や受発注機能の強化を共同して行って

④では、F M D Hの出資先である物流業者の全日本ライン(物流拠点)全国20か所)は、フレッシュシステムのセンターのほぼ全拠点を営業所を展開しており、広域流通に一番ネックとなる物流費のコントロールがしやすくなる。

【堀内・松本両社長の談話】堀内社長「形のうえでは当社が親会社だが、当社自体オーナー会社ではないので、連携ととらえている。地元だけでは販売が進まないものも、全国エリアであれば多額のコストをかけず、最適な販売先を見つけていくことが可能となるなど、広域のネットワークが互いに有効活用できる。」



新たな資本・業務提携に踏み切った堀内社長(左)と松本社長

きたが、今回の提携でフルに活用することが可能となる。生鮮流通業界では、商流も伴いながらバーカナルなシステム展開を行っているところほとんどなく、システムの活用により、タイムリーで低コストの受発注が期待される。

果卸は新しい考えのもとで経営しなくては生き残れないが、全国的な物流・販売網と最新のコンピュータシステムを持つF M D Hは、手を組む相手として最適と判断した。九州の産地にも安定した販路を提案できるなど、色々な可能性がある。

【堀内・松本両社長の談話】堀内社長「形のうえでは当社が親会社だが、当社自体オーナー会社ではないので、連携ととらえている。地元だけでは販売が進まないものも、全国エリアであれば多額のコストをかけず、最適な販売先を見つけていくことが可能となるなど、広域のネットワークが互いに有効活用できる。」

【堀内・松本両社長の談話】堀内社長「形のうえでは当社が親会社だが、当社自体オーナー会社ではないので、連携ととらえている。地元だけでは販売が進まないものも、全国エリアであれば多額のコストをかけず、最適な販売先を見つけていくことが可能となるなど、広域のネットワークが互いに有効活用できる。」

【堀内・松本両社長の談話】堀内社長「形のうえでは当社が親会社だが、当社自体オーナー会社ではないので、連携ととらえている。地元だけでは販売が進まないものも、全国エリアであれば多額のコストをかけず、最適な販売先を見つけていくことが可能となるなど、広域のネットワークが互いに有効活用できる。」