

Radixの会総会1部講演録

『らでいっしゅぼーや15年目の新たな挑戦』

Radix

入りにするというような大幅な改訂も行なっています。

さらに、お客様が宅配で一番気になる配送料も、やっぱりあまり気にしなくてもよくなるような金額にしたいということで、半額の150円にしました。それまで配送料収入は大体4億5000万くらいあり、これが実質的には半分になったということですが、より多くのお客さんを集める、またお客様の満足をいただけるということ、踏み切りました。

■らでいっしゅぼーやのこれから

今後3年間、らでいっしゅぼーやの中期経営計画ですが、やはり皆様にも大きな影響があると思うのですが、首都圏・大阪・中部の3センター、特に大阪・中部はセンターを作ったときに想定した会員数を既に超えています。能力的に限界に来ていることもありまして、これを新設、移転します。移転するセンターは、やはり環境に配慮したコージェネレーションシステムを取り入れるなど、資源リサイクル型、一番いいものはやはりゼロエミッションですね。こういうセンターにしていきたいと思っています。

また配送車、これは低公害型配送車、今のところ一番いいのはやはりCNGですね。距離などを考えると、まだまだ電気というのは難しいので。また準ずるものとしては、ある程度は一部ガソリンも残るかもしれませんが、それも低公害型のものに替えていくと。それを16期、

2003年度までに終えようと思っています。週2回配送、時間帯指定配送、これはやはりセンター周辺から中心に広がっていくと思いますが、これも導入しようと考えています。やはり現在、ITというものが本当にご家庭に身近になっています。Web会員、インターネットを使ったカタログを配信してご注文をいただくと、そういうお客様をこの2年間の間に作り上げて、募集していきたいと考えています。

それから5点目、大阪以西、これはまだ具体的には、候補はいくつか考えていますが、拠点展開を3年間の間にはやっていきたいと思っています。

6点目、環境保全型NPO、今何かいろいろ問題になっていますが、らでいっしゅぼーやの社員にはこういうNPOとかNGOにかかわっている人間もいますし、会社としてもそれを応援していこうと考えています。

以上のようなことをやって、私たちはより多くのお客様の支持・共感を獲得してさらにマーケットを広げていきたいと思っています。5年後、10年後という数字に関してはまだ私の頭の中で願望として持っているだけなのですが、5年後には250億、10年後には500億という規模の企業にしていきたいと考えています。

■らでいっしゅぼーやの強み

そういうらでいっしゅぼーやを支えるもの。よく緒方社長と私といろんな方々と

お話をさせていただきます。中には、経済とか、報道の方々とお話をする機会もあります。そんな中でよく聞かれるキーワードに、らでいっしゅぼーやの強みとは何か、ということ聞かれます。強みというのは、やはり僕はらでいっしゅぼーやとしては4つであろうと考えています。

1つは、今までこの14年間に培ってきたというか、一生懸命広げてきた会員様の組織、これが1つの大きな財産です。そして一番川上にあるところが、同じくらでいっしゅぼーやとともに歩んでいてきた生産者・メーカーの方々。ここに至るまでいろんなことを喧々譁々議論しながら、中にはやはり時折けんかになったこともあるかと思えます。そういう過程を経て現在お付き合いをいただいている生産者・メーカーの方々、そしてらでいっしゅぼーや仕入れ部隊です。それから、それを実際にお客様のところに運んでいただいている代理店の皆様。やはり会員様にとって一番何が大事かというと、この生産から最後の流通、そして小口に届くまでの経路が1つのしっかりした輪で結ばれている、それがはっきりと理解できると、そういう姿にらでいっしゅぼーやの強みがあるのではないかと考えています。

我々らでいっしゅぼーやは一生懸命お客様を集めてきます。生産者・メーカーの方々には一生懸命いい物を作っていたきたい、そういうふうと考えています。今後ともらでいっしゅぼーやに絶大なご支援を賜りますようお願いいたします。

今後3年間の施策

- ・センターの移転（首都圏・大阪・中部）
→コージェネシステム、資源リサイクル型へ
- ・低公害型配送車への全面移行
- ・週2回配送、時間帯指定配送（一部）
- ・Web会員の開設
- ・大阪以西への拠点展開
- ・環境保全型NPOへの支援
- ・新規事業の展開（会員外販売）

売上高 予想

