

縮小時代には連携を

持続的流通の確立へ

持続的な食品流通を確立するにはどうしたらよいか。パーソナル情報システムでは、東京・豊洲市場で2日間にわたり第42回「全国生鮮流通フォーラム」を開催、13日には青果対象に行われた。全国から青果関係者が多数参加したフォーラムでは、「マーケットの縮小時代には競争だけでなく連携を」「施設整備は10～15年後の機能を想定」などの提言が出された。

基調講演に立った農水省大臣官房新事業・食品産業部食品流通課の鈴木裕・卸売市場室長は「食

代、環境が変わっていくことをどう受け止めるか。縮小の時代には、これまでの競争だけではなく連携も必要」とした。卸売市場の施設整備については、「10～15年の間は時代が変わってしまう。そのタイミングで何をしなければならないのか。市場全体の整備ではなく、ストーリーに沿った各施設の整備もできる」「働き方改革などソフト面の整備もしてほし

い。効率化につながるような、働く場としての整備も重要」とした。さらに持続的な食品流通の確立については「ありとあらゆることが変わり、これまでのことが適用できない。これからの食品流通の中の、これらの卸売市場の役割をめぐすべき」と強調した。

堀氏、横町氏が登壇しデイスカッションも

タイプなど」地域に根差したビジネスモデルを拠点ごとに作っていく、地域に貢献している」。また横町氏は「1932年、生産者と青果業者と地域住民から幅広く株式を公募して創業した。ゆえに公益企業としてのDNAが今に受け継がれている。77年には（卸複数社制が必須だった）中央卸売市場にすべくライバル会社を設立させたのも、地域のためを考えたこと」とした。



全国から多数が参加した生鮮流通フォーラム

取引の多様化については「グループ会社でトラック120台を擁している。物流網を維持できなければ有利に売れる場所へも届けられず、結果的に産地にきちんとした仕切りを返せないことにも

つながる」（堀氏）、「わが社の強みは大型野菜の取扱数量であり、日量1千トンを貯蔵できる冷蔵庫を持つ。鮮度を落とすことなく出荷できることが差別化となっている」が、施設整備は補助金をあてにしないで、今必要なのを今作る方針」（横町氏）という。DXについては、「出張報告書、産地との商談内容などは、社内システムで公開している。複数拠点と取引頂いている産地や顧客へは、競争ではなく連携して対応するのに活用している」（堀氏）、「朝早くやっていたものを前日夕方に行うなど、業務フローの転換も必要。また、仲卸をどうサポートするか。卸の販売データを仲卸が入力し直す無駄を省き、仕入れデータに取込む取組みをしている。新規の買参権もどんどん取得してもらい、価格上昇につなげている」（横町氏）などとして働き方改革では、「火曜、土曜が休みの営業スタッフ職を設置した。現在は営業職の在・不在にかかわらず営業代行を行っており、人事評価項目には「営業職に一度も電話をかけずに一日、代行をやりきる」と目標設定し、一定の効果が出ている。きつかけは営業職が「出張が多くて会社に居られない」という現場の意見から発想したもの。この先の時代は『オペレーションそのものを変える』という発想も必要では」（堀氏）、「今年から営業員の朝5時出勤を6時出勤にした。以前なら新人はまず物流を担当し、それから営業へ異動したが、それでは途中で辞めてしまう。いわゆる作業は専門部署に任せ、人材育成を強化している」（横町氏）などの意見が注目を集めた。