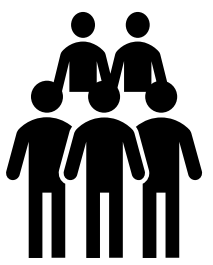


① 市場のデジタル化

卸売市場における取組事例（デジタル化による働き方改革）

- (株)なにわ花いちばと(株)JF鶴見花きは、場内せりを廃止し、共通のインターネット取引システムによるオンライン取引に移行することで、作業人員を大幅に削減するとともに、セリ時間を朝6時30分から前日の19時に前倒しすることで、従業員の深夜・早朝の勤務を削減し、働き方改革を実現。
- 時刻が早まることで、早期出荷による鮮度向上や遠隔地の市場への輸送が可能になり、渋滞の少ない時間帯で輸送可能になるなど、物流も効率化。

6:30



人員 5人／セリ台 × 11台 = 55人

- ・ 車通勤しかできない
- ・ 私生活で友人等と予定が合わせづらい

19:00



人員 1人／セリ機 × 11機 = 11人

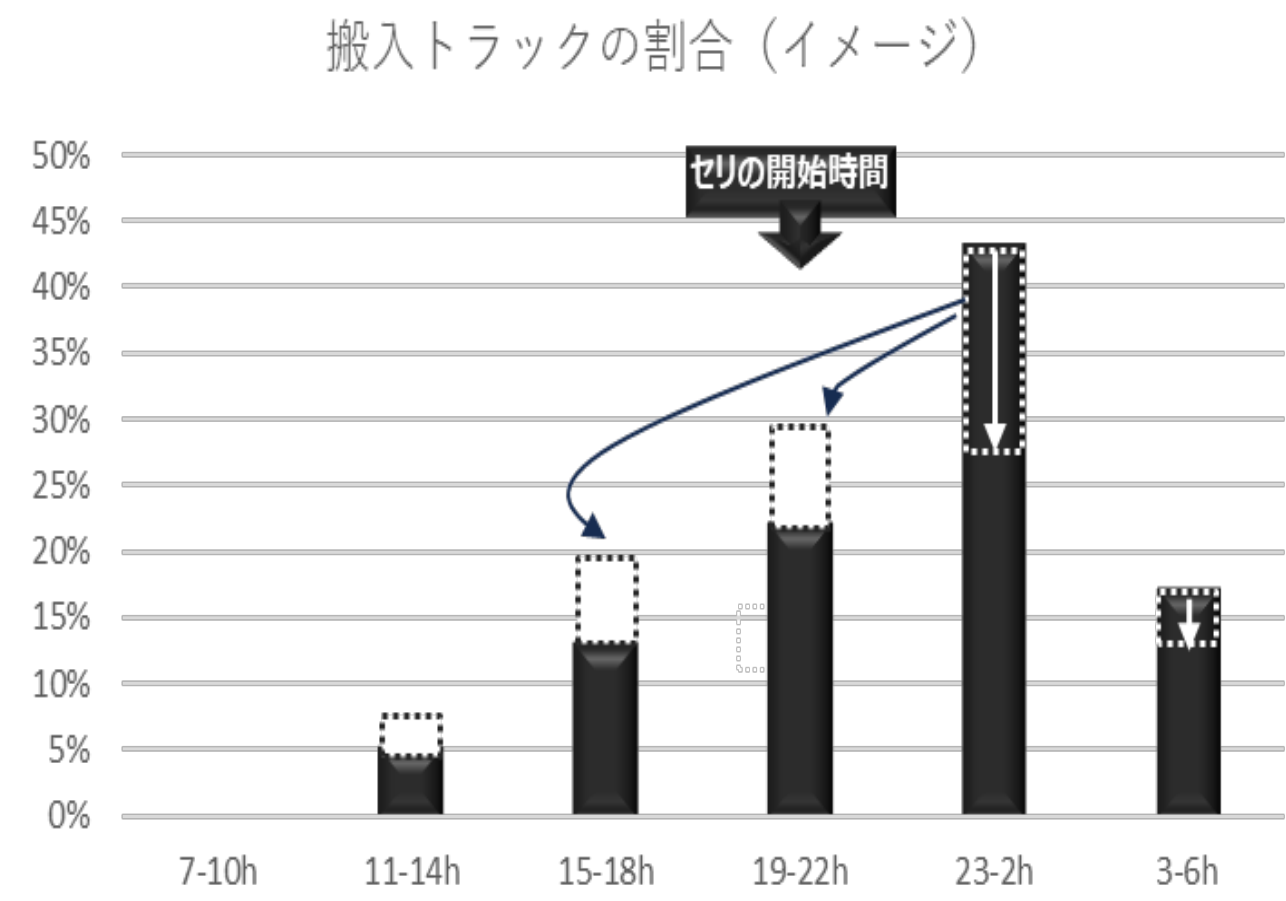
- ・ 公共交通機関で通勤可能
→ 雇用の幅が拡大
- ・ 終業後に予定を入れられる
→ 社員の離職率の減少

前日

1台につき4人カット

Point

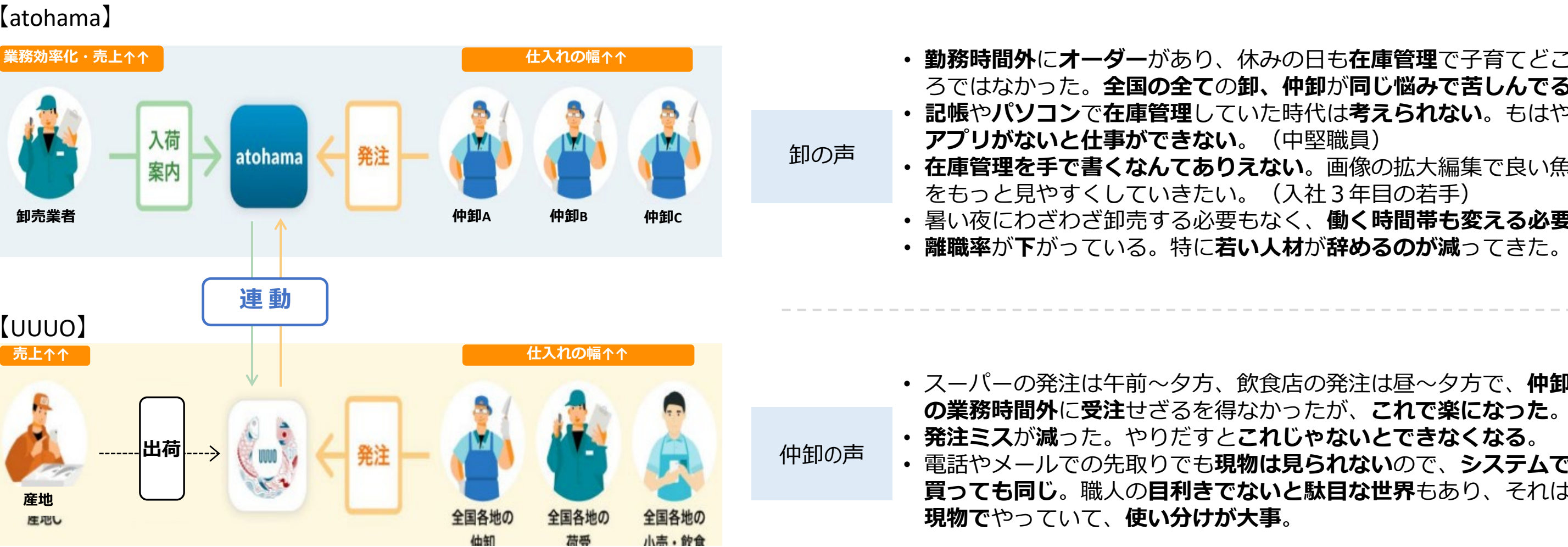
- ⇒ 9割がセリ前取引でセリの前（昼間）に売れるので、残り1割のセリが終われば20時には退社可能。
- ⇒ 従業員のワークライフバランスが改善され、なにわ花いちばでは、従業員の平均年齢が37歳前後に。



② 市場のデジタル化

卸売市場における取組事例（デジタル化による働き方改革）

- （株）ウーオが提供する「オンライン受発注システム」は、自動で取引価格に手数料・物流費を上乘せして表示、産地は売りたい価格で商品を出品することが可能で、買い手側の卸・仲卸業者の方から欲しい商品を提案することも可能。
- 当該システムは、卸売業者の卸売業務にも活用が可能であり、セリ前取引の多くでアプリ発注ができるようになるだけでなく、システムでの在庫管理により、受発注ミス、時間外の受発注作業、在庫管理のストレスが解消し、業務の効率化や働き方改革に貢献。



② 価格形成

冷凍野菜の加工・販売で青果物の適正価格を維持

- 熊本大同青果グループは、大手商社と共同で「熊本大同フーズ」を設立。2021年3月から生産者の所得向上を目的に、冷凍野菜の加工・販売販売を開始。
- 年間での生産能力は約2千トン。県内産のホウレンソウ、コマツナ、ミカン、不知火、イチゴなどの冷凍加工を行い、売上を拡大。
- 生鮮だけでなく、冷凍出荷により販売チャネルを拡大し、安定して販売できる体制を構築。青果物の安定供給と適正価格の維持を目指している。



② 価格形成

鮮度保持しながら需要にあわせた出荷で高値を維持

- 長崎でじま青果(株)は、県産ブロッコリーの生産、供給の安定に向け、長崎市中央卸売市場内に加工・冷蔵施設を整備し、地元農家やJA等から全量を契約取引で買い上げ、当該施設で貯蔵した後、鮮度保持のため氷詰めをして出荷。
- 需給で相場変動する中でも冷蔵貯蔵しながら需要にあわせた出荷をすることで、相場取引よりも通年で見て高値安定した取引を実現。
- 卸から小売、生産者に上記のデータやコスト情報を示し、持続可能な生産への理解を醸成。

