

今後の卸売市場の整備に関する作業部会（第7回）概要

1. 日時：

令和8年3月5日（木）14：00～16：50

2. 場所：

オンライン会議

3. 出席者：

<ご講演者>

宮澤 信一 株式会社 農経新聞社 代表取締役社長
本田 茂 HS 経営コンサルティング株式会社 代表取締役

<聴講者>

全国の中央・地方卸売市場の開設者、卸売業者、仲卸業者、都道府県庁等

<行政>

鈴木 裕 農林水産省 大臣官房新事業・食品産業部
食品流通課 卸売市場室長
松本 秀明 農林水産省 大臣官房新事業・食品産業部
食品流通課 卸売市場室 課長補佐

質疑応答

Q： 過去に部下を叱責していた場合に、これからその部下に対して優しくケアしていくことは可能か。いきなり優しくすることも難しい。

A： 頭を下げることは簡単ではないし、過去にやってしまったことが消えることはないだろうが、相手を変えるよりはまずは自分を変えることが大事だと考えている。これは急にではなく時間をかけてやっていくことである。どこかのタイミングで今まで悪かった、と言えたらそれで良いし、少しずつ態度を変えていくのが良いと思う。また、もしその部下が今も働き続けてくれているのであれば、その事実はプラスに受け止めて欲しい。

Q： 各部門の年齢構成が50歳以上でプレイングマネージャーである。変わらないうちより変わる選択を取るとトップは発信しているが、現場へは響いていない。実際に早朝出勤しないでもできる営業体制はどういった取り組みをされているのか。

A： まず一つは商品管理。前日にオーダーをしっかりとって、担当者が自分自身でやらなくても良いシステムを構築することが必要と考える。時短を進めているなかには、夜間の商品管理担当に営業経験者を配置して権限を持たせたり、セリは減少しているが、早朝はオールマイティーに対応できるベテランに任せたりしているようだ。また、物流の問題に絡めてスーパーマーケットでもリード2に対応する機運が見られるところである。

若手を定着させるための早番遅番制にしたいなどの背景があるのかと感じ

た。品目担当で早番遅番制にするなど、チームで取り組もうとしている会社はある。自分一人で稼ぐのではなく二交代制、あるいはチームで一つの品目を動かすようにしていきたい社長さんもいて、そうした研修プログラムを依頼されることもある。

以前に働いていた全農青果センターは、現場販売をやめた背景もあるが、前日の注文制とすることで20年前から9時出勤にしている。これは、若手の定着にもつながっていると思う。これを応用して、量販店を対応する若手は9時、10時出勤、早朝はベテランに任せるなどの二部制にするのも手だと考える。