

卸売市場におけるDXを活用した 働き方改革の取組みについて

本日の内容

- 1, 人材不足に悩む卸売市場
- 2, 人材不足解消は業務改善、働き方改革とセット
- 3, DXやAIによる業務改善、人材確保の事例
- 4, 卸売市場業者へのメッセージ

農経新聞社

代表取締役社長 宮澤信一

1, 人材不足に悩む卸売市場

- ①待遇（給与、休暇など）が見劣りするので入社してもらえない
 - * 大手企業では大卒初任給「30万円以上」が急増
 - * 休日が少ない、出勤時間が早い（自分の時間が持てない）

- ②入社しても、とくに営業員の離職者が多い
 - * 想定以上の早朝からの長時間勤務
 - * 属人化して、有給休暇がなかなか取れない
 - * 顧客からの時間外の連絡が多すぎる

- ③常に人材不足なので求人費用が多額に
 - * 離職される度に多額の求人費（広告、スカウト）
 - * やっと入社した人材が短期間で辞めると、その間の給与や研修・育成費がすべて無駄！

2, 人材不足解消は業務改善、働き方改革とセット

- ① どうしてこんなことに手間をかけている？
 - * 受発注や連絡はまだ電話が多い
(確認の手間、手計算などの「手作業」が発生)
 - * スケジュール管理・共有のツールがない

- ② 顧客の都合に合わせ過ぎて、勤務時間が長い
 - * 発注を遅い時間まで待たなければならない
 - * 「俺が行く早朝までには来ている」という顧客
(参考) 早朝の現物セリを廃止したり、若手ではなく
第一定年、嘱託などが対応する市場もある

- ③ 浮いた時間を本来の業務に充当
 - * 収益の上がる提案につなげる
 - * 上記が報酬の引上げにつながれば理想的

3, D X や A I による業務改善、人材確保の事例

青果業界でも D X, A I などの具体的な活用事例が増えている

- ①茨城県大同青果：業務引継ぎ書の作成に A I 活用
- ②出雲大同青果：個選出荷の把握にツール活用
- ③神明 H D グループ：分荷業務を A I が代行
- ④長崎でじま青果：A I チャットボットで面接
- ⑤長崎でじま青果：A I で応募者の詳細な適性データを把握、
「ミスマッチ」の解消

* 「D X を進めている」「A I を活用している」こと自体が、
求人応募者（とくに新卒）の注目を集めることも！

4, 卸売市場業者へのメッセージ

(卸売市場流通の役割が普遍的なことは前提として)

- ① 「市場は特殊な世界 = このままで良い」という意識を捨てる
 - * それでは人材の確保・定着・育成ができない
 - * 待遇、研修体制、評価制度を“一般”に近づける
 - * 何でも対応しようとせず、切り捨ててもよい業務を考える
- ② 「大手だからできる」「あの社長だからできる」のような悲観的な考え方を捨てる
 - * では、「できない自分」はどうするのか？
- ③ 同業者との「連携」を考える
 - * 卸売業務以外では、基本的に取引先の機能を活用している
 - 卸売業務でも、自社で不可能な部分は「連携」で解消