

1 市場の特徴

- 世田谷市場は、青果、花きの2部門を有する卸売市場
- 23区南西部に立地。首都高速3号線、東名高速道路や環八通り等、道路ネットワークが充実
- 青果の卸売業者は、**淀橋市場の卸売業者の完全子会社**
- 卸売場の概ね8割が低温化完了**
- 仲卸業者の減少による空き店舗の増加

2 戦略策定手順

- 令和元年の委託調査報告をもとに<内部環境>強み (S)と弱み (W)及び<外部環境>機会 (O)と脅威 (T)を抽出。クロス分析により経営戦略の方向性を検討し、具体的な取組内容を提示
- 基本戦略を策定し、行動計画として具体化

3 SWOTの抽出

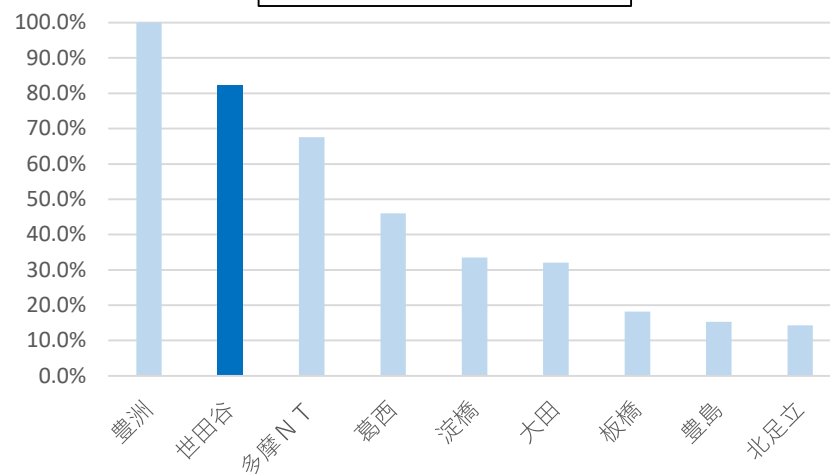
[世田谷市場の強み・S]

- 交通アクセスが良好
- コールドチェーンに対応する**低温設備が充実**
- 利活用が可能なスペースのある卸売場
- 卸売業者がグループ関係にある**淀橋市場との市場間連携**

[世田谷市場の弱み・W]

- 集荷力及び取扱品目の不足**
- 加工パッケージ施設の不足
- ICT対応の遅れ**
- 卸・仲卸・買参間の取引情報の共有不足
- 後継者となる人材の不足
- 市場としての**知名度・ブランド力の低さ**

青果卸売場の低温化率



令和2年4月1日現在

[世田谷市場の機会・O]

- 購買力のある周辺地域**
- 物流の効率化に対するニーズの高まり
- 食の安全・安心に対する意識の高まり
- 食の外部化の進展による加工・業務用需要の高まり
- 学校給食における国産及び地場産品の利用拡大

[世田谷市場の脅威・T]

- 農産物の生産量、消費量の減少
- 市場経由率の低下（流通チャンネルの多元化）
- 大規模な**拠点市場への荷の集中**
- 自然災害や気候変動等による需給変動

4 SWOT分析と経営戦略

【強みS】

- 交通アクセスが良好
- コールドチェーンに対応する低温設備が充実



【機会O】

- 食の安全・安心に対する意識の高まり
- 購買力のある周辺地域



多様なニーズへの対応

①コールドチェーンへの対応による販売力強化

②ICTを活用した販路拡大・販売力強化

③周辺地域のニーズが高い品物の集荷・販売の強化

【弱みW】

- ICT対応の遅れ
- 卸・仲卸・買参間の取引情報の共有不足



【脅威T】

- 大規模な拠点市場への荷の集中



強みや特色の発揮

①良好な交通アクセスを活かしスペース不足の拠点市場から産地や量販店の誘致

②卸売場等の有効活用による加工・業務用需要への対応

③淀橋市場との連携による集荷力の強化・物流の効率化

④他市場にない特色のある品物の集荷・販売の強化

【強みS】

- 交通アクセスが良好
- 淀橋市場との市場間連携
- 利活用が可能なスペースのある卸売場



【機会O】

- 物流の効率化に対するニーズの高まり
- 加工・業務用需要の高まり
- 購買力のある周辺地域



持続可能な発展

①持続可能な発展につなげる人材育成

②地域との交流を通じた知名度向上

③特色のある品物等の取扱拡大によるブランド力の向上

【強みS】

- 淀橋市場との市場間連携

【弱みW】

- 後継者となる人材の不足
- 市場としての知名度・ブランド力の低さ

【機会O】

- 食の安全・安心に対する意識の高まり
- 学校給食における国産及び地場産品の利用拡大

【脅威T】

- 農産物の生産量、消費量の減少
- 自然災害等による需要変動

5 基本戦略

基本戦略（将来像） 独自性を強化し期待に応えるパートナーとして支持される世田谷市場を目指す

基本戦略1 多様なニーズへの対応

多様化する消費者ニーズをとらえて販売力を強化

① **コールドチェーン**への対応による販売力強化

⇒ 卸売場内に高度な品質衛生管理を実現するエリア（閉鎖型の冷蔵設備）を設置

② **ICT**を活用した販路拡大・販売力強化

⇒ ICTを活用した温度・湿度管理、入室管理、自動操作・記録などを導入し、**HACCPに沿った衛生管理の高度な実践**により販売力を強化

⇒ **HP等**を活用して取引情報等を積極的に発信し、開かれた市場として顧客開拓・定着を推進

③ **周辺地域のニーズ**が高い品物の集荷・販売の強化

⇒ 卸売業者と仲卸業者・売買参加者において、産地情報や消費者ニーズなどの**情報交換会**を定期的開催し、ニーズに則した集荷・販売を実現

基本戦略2 強みや特色の発揮

世田谷市場の強みや特色を活かし、他市場との差別化を図る集荷・販売を展開

① 良好な交通アクセスを活かしスペース不足の**拠点市場**から**産地や量販店**の誘致

⇒ 販路拡大を図るため、**新たな仲卸業者を誘致**。産地や量販店との新規取引を推進

② 卸売場等の有効活用による**加工・業務用需要**への対応

⇒ 未利用施設を**加工・業務用需要**に対応するスペース等として有効活用することにより販売力を強化

③ **淀橋市場との連携**による集荷力の強化・物流の効率化

⇒ 淀橋市場との連携により、産地に対する**共同営業**による集荷力強化や**巡回配送**による物流の効率化を実現

④ 他市場での取扱いが少ない**特色のある品物**の集荷・販売の強化

⇒ 移動せりにおいて**世田谷の地場野菜**を積極的に上場し、せり取引を活性化

基本戦略3 持続可能な発展

環境や社会の変化に柔軟に対応しながら、地域を支える市場として発展を継続

① 変化等への柔軟な対応により**持続可能な発展**につなげる**人材育成**

⇒ 淀橋市場との人材交流やサポート体制の強化などにより、これまで培ってきた**プロの経験やノウハウ**を若手に共有・伝授

② **地域との交流**を通じた知名度向上

⇒ **市場まつり、社会科見学**等を通じて、地域との交流を深め、地元で支持される市場として知名度を向上

③ 地元の特色のある品物等の取扱拡大による**食育の展開とブランド力の向上**

⇒ 地域の子供たちに対する食育活動として**保育園や学校給食**等での**世田谷の地場野菜**等を提供することによるブランド力強化