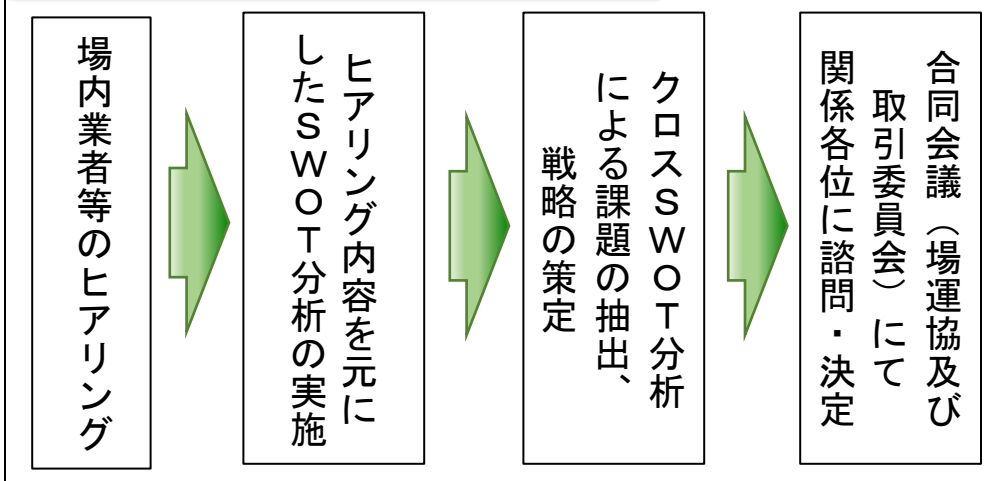


1 多摩ニュータウン市場の特徴

- 青果を扱う、多摩地域唯一の中央卸売市場である。
- 鎌倉街道及び南多摩尾根幹線の交差点に位置し、両幹線道路に面した多摩地域の交通の要衝にある。
- 周囲の自然環境に恵まれ、約5.7haのゆとりある敷地を持つ。
- 場内の卸売業者は近隣市場の卸売業者の子会社である。
- 顧客は量販店をはじめ、納入業者、飲食関係、引き売りを含む小売店等であり、商圈は多摩市や町田市、相模原市といった比較的近隣にある地域が中心となっている。
- 周辺地域の小学校を中心に、社会科見学人気が高い。

2 経営戦略の策定までのプロセス



3 多摩ニュータウン市場のSWOT分析

多摩ニュータウン市場の現状について、それぞれの観点から分析する。



4 クロス SWOT 分析による戦略策定

3で分析した現状に基づいて更なる分析を行い、ポイントを抽出の上、多摩ニュータウン市場の経営戦略へと集約させていく。

強み×機会		弱み×機会	
<p>立地の良さ × 商品管理のしやすい環境</p> <p>⇒商品の品質管理面の向上及び拠点市場としての付加価値化</p>	<p>知名度及び認知度の低さ × 社会科見学人気の高さ</p> <p>⇒社会科見学の機会を活用した認知度向上策の展開</p>		
<p>場内環境の良さ × 子育て世代が多く居住</p> <p>⇒場内施設で働くパート従業員募集による地域の雇用を創出</p>	<p>買参等の減少傾向 × 温度管理や加工パッケージに対するニーズの高まり</p> <p>⇒遊休施設の有効活用による市場の活性化及び付加価値化</p>		
強み×脅威		弱み×脅威	
<p>立地の良さ × 産地の高齢化</p> <p>⇒産地にとって、生産品の受け皿となる市場として安心を提供</p>	<p>知名度及び認知度の低さ × 周辺地域の地方市場</p> <p>⇒潜在的な出荷者及び顧客の掘り起こしをかける</p>		
<p>周辺環境の良さ × 周辺地域の地方市場</p> <p>⇒円滑な入退場や夜間作業可能な環境で、効率的な物流が可能な市場であることをPR</p>	<p>従業員の高齢化及び育成問題 × 流通チャネルの増加</p> <p>⇒ベテラン社員の持つ知識やノウハウを継承し、産地や顧客に選ばれる市場作りを目指す</p>		

5 多摩ニュータウン市場の目指す将来像

多摩ニュータウン市場では以下の項目を、市場の経営戦略の主軸として据え、各社独自のアプローチから市場の付加価値化を推進していく。

それにより、多摩地域唯一の中央卸売市場としての存在感を強めていき、最終的には市場全体の活性化を目指していく。

1 ゆとりある敷地を生かし、必要施設の追加整備、既存施設を有効活用して市場の差別化を図る

既整備の低温荷捌場及び加工場に加え、加工パッケージ施設等、実需者からのニーズに合わせて柔軟に対応していく。

2 恵まれた周辺環境や立地を生かし、効率的な物流を実現する

市場の周囲の緑地帯が緩衝地帯となり、近隣住民への影響が緩和されるため、夜間の作業もできる。敷地の広さもあいまって、輸送車両の入退場はスムーズにできる。

3 地域社会との共生により、地元での雇用の創出及び将来的なエンドユーザーを育てていく

周辺地域在住の子育て世代をメインターゲットに、市場内施設でのパート雇用や、当市場と商圈が被る地域にある小学校からの社会科見学の機会を活用し、青果物の消費喚起を行っていく。

4 地域に根差した市場として、環境変化にも対応できるよう、堅実な運営による経営の安定化を図る

積極的な付加価値化を推進していく前提として、まずは着実に足元を固め、社会情勢や天候等の外的要因による変化等にも対応できるよう、経営体力の強化を図っていく。