

令和元年度 表彰式記念講演会

『水産市場に働く人材確保と育成を、お魚を通じて考える』（講演要旨）

おさかなマイスター・神谷友成と申します。どうぞよろしくお願ひいたします。

今日は、「水産市場に働く人材確保と育成を、お魚を通じて考える」と題してお話させていただきます。

結論から申し上げますと、水産市場でも人手不足はどんどん進み、新規採用も困難を極めています。また、それに比例するかのように入材育成も進まず、困り果てているのが実情です。何と言っても「3Kの職場」（暗く、きつくて、汚い）ですから。

30年程前なら、食べ物を扱う市場は不況知らずと言われ、市場担当者の稼ぎと言えば、アルバイトを含め普通の職場の1.5倍でした。「流行を知りたければ市場のアルバイトを見れば分かる」と言わしめたほどです。茶髪、ピアス、あごひげ、そして外国人。手っ取り早く稼ぐなら市場勤務！の時代でした。ところが、どんどん魚の売れ行きが悪くなり、市場人の収入は他の仕事と変わらなくなり、3Kだけが残りました。気がつくと市場から若者の姿が消え、年配者だらけに。「若い衆」と呼ばれるアルバイトは「ジジイ&ババア」だらけになりました。若くない、若い衆はこうして増え続け現在に至ります。

ですから、「成功例」や「具体的なヒント」など立派なお話しができないのが本音です。そこで、困ったときはいつも市場の大先輩の教えを思い出すことにしていますのでそれを紹介させていただきます。

市場の大先輩曰く、

いろいろな動物が群れを作って危険を逃れる。では、その群れを統率しているのは誰か？ 困難な時こそ「リーダーが大事」統率は群れを発展させる工夫だ。そのリーダーにはいろいろなタイプがある。周りにいる動物に学べ！

例えば、ライオン、サルなど哺乳類に多い、絶対的な1固体が存在するワンマンタイプ。絶対的な「ボス」だけが決まっていて、あとの構成員には順位は無い。そんな群れ。

次は、ニワトリなど鳥類に多い。

群れの一匹一匹に順位をつける「順位制」。20羽いれば1位から20位まですべてに順位が決まっている。そんな群れ。

そして魚。ここからが重要。だって、魚屋だから。

魚群と書いて「なぶら」と読む。例えばカツオの一本釣り。この「なぶら」に群がる海鳥を見つげるところから始まる。で、その魚の群れには3つのタイプがある。

水槽の中の魚を驚かすと、水槽の隅に集まって身を寄せ合い、団子状になる。これを「魚団」という。さらに、複数の魚が何となく集まっているような「群がり」もある一方

で、整然とした統一性のあるものを「群れ」と呼ぶ。この「群れ」、英語では「school」と呼んでいる。「メダカの学校」という歌があるが、まさにドンピシャ。で、この「群れ」のリーダーは誰か？先頭に行く固体かと思いきや、そうではない。先頭に行く固体は追従する目標が無い代わりにストレスが多い。疲れてスピードが落ちると、等間隔を保って追従してきた個体がいつの間にか代わって先頭に立つ。外側の固体、内側の固体も同様に、いつの間にか入れ替わる。群れの中に外敵、例えば小石を落とす。すると石の落ちたすぐそばにいた個体はその刺激に反応して瞬時に小石から遠ざかる。するとこの動きが波のように群れに伝わり結果として石の落ちたことに気づいていない遠くの魚も同時に反応して、ぶつかることなく、周りの魚に追従して危険を回避する。危険を察知した1尾が急に向きを変えれば、群れ全体も同時に向きを変える。方向転換により今まで最後尾だった個体が先頭に立つ事だってある。つまり「群れにリーダーはいない」誰でもがリーダーとなり、目標に向かう。



ちなみに、「渡り鳥」の群れも、「魚」同様、リーダーがいなくていい。

さてさて、皆様の会社はどのタイプで会社を発展させて行きますか？

それが決まれば、その先に人材確保や育成の手法が見えてくるはずですよ。

市場の先輩曰く、俺たちは魚屋、迷った時は「俺たちは魚屋」×「俺たちは魚屋」って呪文を唱えるように繰り返せ。すると答えが湧き出ると教えてくれました。

そんなアナログな教え！と切り捨てるのか、行間を読み解きヒントにするのかは皆さん次第です。いずれにしても変化のスピードが速すぎて「PDCA」では間に合いません。※「D-OODA」の時代になり、現場の決断が問われる時代になったことだけは確かです。

今日は、名古屋市中央卸売市場の魚屋の大先輩から聞いたお話を聞いていただきました。何かしら、皆さまの参考になれば幸いです。今日、この日の為に準備してこられた関係者の皆さまに感謝いたします。ご静聴ありがとうございました。

D-OODA とは、まず管理者や上司がおおまかな計画を立て (Design)、その後、現場で Observe (観察)、Orient (情勢判断・方向付け)、Decide (意思決定)、Act (行動) を繰り返し目標に向かう現場主義の手法。

講師

中部水産株式会社

顧問 神谷 友成 氏

おさかなマイスター & お魚かたりべ

