

青果仲卸業界の SWOT 分析（業界のプロも気づかない視点を含む）

Strengths（強み）

- ・長年の人脈と信頼関係：産地・市場・小売各社との関係性は、新規参入者が真似しにくい参入障壁。
- ・品質目利き力とバランス感覚：天候や需要を加味した仕入れ・配分調整の勘所は属人的だが依然として重要。
- ・物流ノウハウ：時間帯別納品、小ロット分納、季節変動への柔軟な対応など、オペレーション対応力が高い。
- ・地場密着の対応力：地元の学校給食、介護施設、飲食店など多様なニーズに応える柔軟性がある。

Weaknesses（弱み）

- ・IT・データ活用の遅れ：需要予測、在庫最適化、価格設定などで AI 活用が遅れており、属人的な業務が多い。
- ・取引の非効率性：FAX や電話、紙の伝票などアナログな取引慣習が残り、ミスや非効率の温床。
- ・利益率の低さ：量をさばいても粗利が少なく、固定費（人件費・物流費）の上昇に耐えきれない体質。
- ・若手人材の確保難：早朝勤務・肉体労働・低賃金といった業務特性から若年層の就労希望者が少ない。

Opportunities（機会）

- ・スマート農業の拡大：精密な生産データを活用し、需給予測や商品提案にデータドリブンで関与可能。
- ・フードロス削減社会への対応：規格外品や未活用食材の再流通を支援することで新たな収益モデルに。
- ・食品トレーサビリティ需要の拡大：安全・安心志向の高まりで、仲卸が情報提供のハブとして機能し得る。
- ・小売業の物流外注ニーズ：配送や在庫管理の BPO（業務委託）化で、仲卸が物流業者として進化できる可能性。

Threats（脅威）

- 産直 EC やマッチングプラットフォームの台頭：生産者と小売・飲食が直接つながる中抜き構造が進行。
- 青果市場の存在感低下：JA 離れと地場直送志向の高まりで、卸市場そのものの縮小が進む。
- 異業種の参入（IT×農業）：ソフトバンク・楽天などの大手が農業・物流分野に進出し、効率と価格で圧倒。
- 災害や地政学的リスク：自然災害・輸入制限等で仕入れや供給が突然止まり、在庫依存の仲卸は大打撃を受ける。