女性の活躍徐々に

課長昇進、農協も担当

高松青果の水井祐子さん

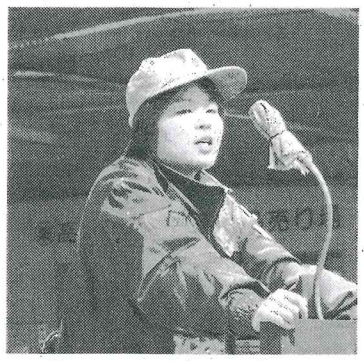
女性の営業職への登用がまだ少ない青果卸売市場だが、徐々に活躍事例が出始めた。

高松市中央卸売市場の高松青果（齊藤良紀社長）では、入社8年目の水井祐子さん（32歳＝写真）が今年度から野菜第二部課長に昇進。同時に昨年度までの地場の個選品担当から、鳥取県および群馬県の系統農協担当を務めるようになった。プレッシャーは大きいが「産地と実需者のバランスが重要。自分の販売方法を皆さんに理解してもらい、コントロールできるようになりたいです」と意欲的だ。

齊藤社長は以前から「純粋に能力で考えれば、女性であっても営業に登用しない手はない」という考えを持っていた。そこへ営業を希望してきたのが、山口大学農学部卒で同大大学院生の水井さん。男社会の卸売市場において営業を希望していたが、社内では心配する意見もあった。ところがいちばん心配していたその面接官自身が、面接の後で「彼女なら大丈夫」と意見が変わり、晴れて入社となった。

ただ、さすがに農協担当まで行くとは水井さん自身の頭にもなかったようで、「最初はちょっと考えました」とも。しかし高松市農業委員会で初の女性委員の佃俊子さんが「女性を農協担当に登用したいと言ってくれる卸の社長はあまりいないよ」と後押ししたことで、踏ん切りがついた。

とくに意識しているのは情報収集。産地からは長期的な作柄などを、実需者からは売れ筋などを聞き、両者を情報でつないでいる。産地の「料理研究部会」を招き、農家自身がどうやって料理しているかをイベントで紹介してもらうこともある。「女性だからということは意識していませんでしたが、これからは女性ならではの視点も活かせれば」としている。

また、農協担当は当然ながら相対取引も行う。「産地は希望価格で売ってほしいというのは当然ですが、実需者や消費者は価格変動を嫌います。そのため両者がなんとか納得できる（中間の）価格帯を提案したり、産地には希望価格が高い出始めの時期には我慢してもらい、その代わり価格がこなれてくる後半で利益をとってもらうようなことも提案しています」。

齊藤社長は「水井はここまで順調に、期待以上に育ってくれています。大学院卒だったので『学ぶ』ことに熱心で、嫌がらない。二代目社長の私を除けば（笑）、当社で最も早い課長昇進です」とする。水井さんがパイオニアとなり、現在同社では3人の営業（うち1人は産休中）と2人の営業補助員が活躍中である。