

いつも“まず確認”の励行を

“産地ではどうしてバイヤーの気持ちを察してやれないのか” 首都圏の市場でセリ人が発したボヤキでした。日別の出荷数量を予め取り決めてスタートした仕事で、或る日突然に数量が増えたり減ったりして特に少なかった時に、不足分を補填すべく右往左往させられているのに事前に一報もないことが多すぎると言います。作る側では天候次第で収穫が変わるのは当然と考えるでしょうが、売る側では全ての面で安定を求めるが故に、予めの契約による取引を進めたと主張しています。卸売市場が間に入っている仕事でしたから、介在したセリ人がどちらにも傷が付かないように取りまとめたようでしたが、供給と需要との間でのミスマッチは常に起き易いものと言えるでしょう。

特に目立つのは、日ごとの数量の過不足でのトラブルです。売る側では、当日の販売数量を決めたということは、即その品物を売った結果としての粗利益までをも計算していることであり、誇大に言えば、過不足は店の命運をも左右しかねない重大事に当たることになります。それだけにバイヤーとしては「数量不足は罪悪だ。」とさえ言いたくなると思います。一方で出荷する側でも天候条件の変化を始め、生産・出荷にかかわる条件によって儘ならぬこともあって、判でおしたように行かない場合もありますね。

流通の場では常に決めたことがその通りに動くなど極めて少ないと思わなければなりません。それだけに、いかなる場合でも“間違いはあるものだ”という前提で動くべきでしょう。予定が合わない状態となった時でも、まずは一報することが大切な策となります。一分一秒であっても、“事前は事前”であることは緊急地震速報の例を挙げるまでもないことです。そして、以後の対応には常に次善・参善の策を持っていることが必要でしょう。卸売市場への出荷は委託販売という人まかせな面が罷通っていましたが、業務筋との取引を指向する場合には、常に契約社会であり、完全や絶対は無いこととして対処しなければならないでしょう。

(鈴木重雄筆)