

令和7年度第1回川崎市中央卸売市場開設運営協議会 会議録

1 開催日時 令和7年4月21日(月) 午前10時00分から午前11時30分まで

2 開催場所 川崎市中央卸売市場北部市場管理事務所棟2階 大会議室

3 出席者

(委員)

渡辺 達朗(専修大学商学部 教授)

池田 真志(拓殖大学商学部 教授)

折笠 俊輔(公益財団法人流通経済研究所 農業・地域・物流部門部門長 上席研究員)【途中退席】

赤石 英俊(東一川崎中央青果株式会社 常務取締役)

保坂 朋宏(川崎市北部市場水産仲卸協同組合 理事長)

名古屋 学(川崎市中央卸売北部市場商業協同組合 副理事長)

大川 護(セレサ川崎農業協同組合代表理事 代表理事副組合長)【欠席】

橋本 明美(川崎市地域女性連絡協議会 副会長)

小川 正之(川崎市全町内会連合会 理事)【欠席】

緒方 裕治(川崎商工会議所 議員)

納富 尚義(神奈川県環境農政局農水産部農政課長)

(幹事)

松川 哲司(川崎市経済労働局担当理事・中央卸売市場北部市場長)

(書記)

相澤 俊介(川崎市経済労働局中央卸売市場北部市場担当課長〔北部市場調整〕)

山根 崇友紀(川崎市経済労働局中央卸売市場北部市場管理課長)

齊藤 憲悟(川崎市経済労働局中央卸売市場北部市場業務課長)

4 議事

(1) 令和6年北部市場各部門取扱の概要について

(2) 次期川崎市卸売市場経営プランの検討(中間報告)

(3) 第2回協議会における議事の非公開及び関係者の招致について

5 その他

報道関係者 1名

傍聴人 0名

公開有無 公開

6 審議結果（要約）

司会：山根書記

【開会】

（午前10時00分）

資料確認

各委員紹介、会議成立確認（委員総数11名中9名出席）、市職員（幹事及び書記）の紹介

会議公開（傍聴及び議事録による）及び議事録作成方式（要約による）を確認

松川幹事による挨拶

【会長及び副会長の選出】

委員互選により、渡辺委員が会長、池田委員が副会長に就任

会長、副会長から就任にあたっての挨拶

【議事】

渡辺会長 「(1) 令和6年北部市場各部門取扱いの概要について」、市から説明を。

齊藤書記 （資料1を説明）

渡辺会長 市の説明に対して、御意見、御質問はあるか。

（各委員、発言なし）

渡辺会長 よろしいか。このところの異常気象などの影響により取扱数量が減少している一方、金額がそれほど変わらないということは、単価が上がっているものと認識した。それでは、「(2) 次期川崎市卸売市場経営プランの検討（中間報告）」について、市から説明を。

相澤書記 （資料2を説明）

渡辺会長 市の説明に対して、御意見、御質問はあるか。

名古屋委員 市場を運営している立場からすると、こここのところ新規参入が増えているが、大企業であったりスーパーであったりの事業者が卸業務を始めていて、一般の川崎市民とは程遠い商売をしている人たちが多く感じる。彼らは、間接的には市民が買っていると言うが、本来川崎市民のための市場であるはずが、市民以外が中心の商売になっているのではないか。その辺りについて市としてはどう考えて、どう運営していくのかということころを検討してってもらいたい。我々の商売とは関係のないところで話が進んでいってしまっているように感じるが多い。逆に言えば、一般の主婦の方が買い物ができるような市場に開放するようなことも含めて、

検討をお願いしたいと考えている。

相澤書記 名古屋委員がおっしゃるとおり、現状としては量販店対応が非常に増えていて、一般の買出人が減少傾向にある。当然、川崎市の卸売市場は川崎市のためになるべきもので、今後は地域の大型店だけでなく普通の店舗や一般のお客様が来やすくなるような支援の取り組みを進めるとともに、量販店対応は時代の流れでもあるので、そういった取引によって取扱数量が増えることでよりよい品数も増えるような、良い流れに持っていきたい。

また、地域への開放については我々も次期のプランに大きめに記載したいと考えていて、「地域価値の向上」という言葉を使って、ここに市場があつてよかつたと市民に思ってもらえるような市場を目指していきたいと思うので、今後も御意見をいただきたい。

池田副会長 次期経営プランについて、現プランは10年間だったものが12年間となった理由とは何か。

特に、現プランでも途中で卸売市場法の改正に伴う改定があつたように、12年間というのは長い期間でもあるので、今作ったものを12年間そのまま目指していくのか、それとも時代の流れとともに柔軟に改定することを考えているのか。

また、資料の「Ⅲ 卸売市場を取り巻く環境の変化と関係者へのヒアリング」のヒアリング結果において、場内事業者から「新しい市場に新しいプレイヤーを入れることも含めた取引活性化」とあるが、新しいプレイヤーとは具体的にどういう方々をイメージしていたのか、分かれば教えてもらいたい。

相澤書記 1点目の12年間になった理由としては、市全体の総合計画が、4年ごと3期の計12年間に変更となったことに併せて変更するものである。

2点目の12年間の長期にわたるプランで、時代の流れがますます激しくなっていく中での対応ということだが、大きな方向性としてはそのままとしたいので、12年間耐えられるような方向性をちゃんと立てられるようこれから議論していく。その一方で、細かいところについてはきちんと対応して変えていかなければならないとも思うので、プランそのものを変えるというよりは、開設運営協議会の場などで皆様から御意見をいただきながら、その内容に応じてどう対応していくか検討していきたいと考えている。

3点目のヒアリングのところだが、具体的にこういう方という話は出なかったが、この先市場が新しくなる中で新しいプレイヤーが入ってきてもよいのではないかという趣旨だったと認識している。

松川幹事 経営プランについては、市内でもまだ方向性がまとまっているわけではないので、引き続き内部でも詰めていくし、皆様とも活発な議論をしていきたい。

初めに名古屋委員から御指摘のあつた点については、難しい問題だと思っている。全国的な傾向として、食品の流通構造が多チャンネル化する中で、市場を経由して

消費者に届く食品が以前8割以上あったものが現在は5割程度に低下しており、消費者の方も地域の小売店で買うより量販店で買う機会の方が多くなっている。そのような状況の中で、川崎市の公共の施設としてどのようにすることが一番良いのかということは十分に考えていなければならない。場内の事業者からすれば取扱数量は増えている方がよく、数量が減ってしまえばこの売り場の規模は要らないのではないかという議論にもなってしまうので、ある程度の数量を確保していくことは必要である一方で、それが特定の事業者に向けてのものだとすると、公共の市場としてはどうなのかということにもなる。一般の消費者にとって、どのような流通経路をたどって自分の手元に届いているのかということを見ると、そのあたりのバランスというものはかなり難しい。場内の事業者からしても、量販店向けの品物は利益率が低いだとか、量販店対応を大量に行っている事業者の方がつぶれやすいだとかいう話も耳にする。飲食店が、北部市場よりも近隣他市場を利用しているということであれば、供給する側としても、地域のお店が使いやすいようにバックヤード的な機能をつけるだとか、狙いや方法などをしっかり考えなければ方向感を誤ることにもつながってしまうと考えている。

池田副会長からは経営プランの作り方について御質問があったが、市の総合計画策定にもかかわった立場からすると、計画はそれを作るときにどのような議論をしたかが一番大事だと思っている。目標を立てたときに、それを達成する取り組みをちゃんと考えられているのか、その取り組みをすれば目標に到達できるのか、到達できなかったとすれば、その目標は適切だったのか、という議論をするとともに、それを誰が、どういうお金を使って、どういう活動をしてというところもあらかじめ見通しておかなければ、絵に描いた餅になってしまう。その点について、皆さんが納得して合意形成ができるように、この場だけではなく、様々な機会でも議論させていただきたいと考えているので、よろしくお願ひしたい。

納富委員 神奈川県農業の振興という面では、農家の規模が小さい中でどうすれば経営を成り立たせていくのかという点でこれまでにいくつか施策を講じてきていて、大きな市場に持って行くよりは、特徴のあるものを作って高く売ることが必要だと考えている。その上でネックになるは流通であり、珍しい製品を作って、それを使いたいというお店があったとしても、小規模流通になればどうしてもコストがかさむ。これはまだ答えが見えていない課題で、お話の中でお店のバックヤード機能をとということもあったが、こういったことを検討していってもらえれば、神奈川、川崎の都市農業に合った市場ができるのではと思う。

相澤書記 おっしゃるとおり、川崎の矮小規模の都市型農業という地域の中で、市場がどういう役割を担っていけるかという点については、同じ経済労働局の中に農業振興部門があることもあり、今後の機能更新の中で市の特殊性も踏まえながら検討したいと思う。

松川幹事 都市農業の活性化という点からみると、納富委員の御指摘は根本的なお話であると

捉えている。都市農業を活性化させる方法としては、一つは産品に付加価値をどうやってつけるのかということなのだろうと思う。川崎で言えば、例えばセレスモスなどで、朝採れで、すぐに食べるのであれば生食ができるというような方法もある一方で、ジャムやおにぎりなどに加工することでなるべく付加価値をつけていくことも必要だろう。先ほどの市場のバックヤード的機能という話にもつながるが、ただ作ったものが何となく売ればよいということではなく、作ったものをどのように売なのかというところまで一体的に考えなければいけない。川崎にしても、都市農業の活性化と言っているだけではなく、それがやれるのか、どういう仕組みとするのかというところまで、お知恵をいただきながら、引き続き考えていきたい。

折笠委員

今までの議論の中では、産地とのかかわりが薄いのではないかと感じる。川崎の市場なので消費の話が中心となりがちだが、商品を持ってくるという意味では市場が産地とどうかかわるかということが重要になる。ヒアリングをしていくと、小規模事業者の方は近隣他市場から仕入れているということが多く、それを北部市場に引き戻していくためにはどうしていけばよいか。先ほどお話があった地場の野菜もそうだが、大きい市場では手に入らないが川崎の市場であれば手に入る商品があるのか、何かしらの差別化が必要だろう。バックヤードといった機能面もあるが、商品で言えば地場物は一番やりやすいし、他にも例えば姉妹都市の少し変わった作物が手に入るとか、産地との関係づくりをどうしていくかという問題では、場内事業者だけでなく、開設者の市として何ができるのか。関係する皆がいかにして市場を盛り上げていくか。仕入れがなければ売るのがないし、商品が負けていると勝ち筋が見えないということもあるので、場内事業者が自信を持って提供できるように、産地との関係づくりも今後の検討に入れていってほしい。

相澤書記

産地の方が市場を選ぶ時代だと認識している。コスト面だとかいろいろ要因は考えられるが、事実として産地からの出荷先の選別が始まっている。この市場の特徴、強みを出して、いかに荷を引いてくるかということは大事だと思っていて、卸や仲卸だけでなく市としても何ができるのか、先ほど姉妹都市というアイデアもいただきましたが、そんなことも踏まえながら方策を整理していきたいと思う。

渡辺会長

私の方からも確認がある。資料の説明の中で経営プランの成果指標として数量・金額を上げていたが、これからやろうとしていることは、量的なものというより、公共としてどのような役割を果たしていくのかなどの質的なものを問われるプランではないかと考えている。これから注目していくべきことを成果指標として挙げておかなければ、プランとして進捗管理しづらいと思うが、どう考えているのか。

相澤書記

おっしゃられたとおり質的な面も問われているところだが、量的な面と質的な面の両方必要だと考えている。ある程度取扱量がなければいい品揃えができない、ということもある。市場を取り巻く状況が厳しい中で、サービスなどの質的な面も重要ではあるが、成果指標としては取扱数量・金額を検討して定めていきたいと考えて

いる。

松川幹事

内部では同じ点について議論もしているが、市場として全体の取扱量としてはあった方がよい。しかし、全体量だけあればよいのかと、先ほど名古屋委員からの疑念もあったように、この市場を経由するだけで量販店に行ってしまう、量販店がここをストックヤードのように使っているというやり方について、公共として周辺地域のためになっているのかという問題があり、何を指標にすればそれが分かるのかということでもある。例えば量で言えば、市内の供給量となるか。それを供給率とすると、全体の取扱量が増えるほど市内への供給率は下がることになるが、供給量で定めれば、たくさん品物を集められれば市内への供給量も増える。あるいは、量販店を通過するのではなく、市内の小売店への供給量を増やせば、飲食店なども通じて市民に届ける量を増やすことができた、と言えるのではないか。公共性から考えたときに、何の量を指標とすれば北部市場が市民のためになっていると言えるのか、そういう指標が取扱量とは別に必要なのではないかと考えている。

それとともに、単純に量では表せないような満足度などといったものはどう集めればよいのか、例えば定期的に市民や地域、産地などにアンケートを行って調査した方がよいとも言えるし、アウトリーチで市場のファンを増やそうとか積極的にイベントを実施しようとかいう活動がどう地域に受け入れられているかといったことについても何らかの目安となる指標が必要だとも思っている。目標がかなえられるような取り組み内容になっているかということの評価できるような指標を設定していきたい。

名古屋委員

私は関連組合で仕事をしているが、自社の業態としては酒屋を営んでいる。このところ米のことがクローズアップされていて、食用と酒用の米があり、皆さん良いお米が欲しいとおっしゃっているが、生産者からするとどうしても屑米が出るので、それもいっぺんに買ってくれるところに卸したい、というふうになる。別の話では、横浜市ではメロンを栽培している生産者がいて、ブランド化すればするほど出荷できないメロンが増えてしまう。ジュースにしたりピューレにしたり、あるいは冷凍したりしても、どんどん増えていく。それをどうしたかということ、JAと協力し、缶のデザインも学生にさせるなどして地域を巻き込んで、年間1トンくらい消費してサワーにしている事例がある。この場合、特に量が重要となる。小田原でも、湘南ゴールドという柑橘類のサワーを作り、これが現在では小田原のコンビニでは、ナンバーワンの売り上げのところもあるくらいになった。1缶170円くらいで大手のメーカーよりも割高だが、売れている。川崎でも同様の取り組みができるのでは。こういう場での議論も踏まえて、いい方向に持って行ってもらいたい。

相澤書記

割高でも売れるし、消費者もそれを望んでいるとのことで、大変参考になる興味深いお話だったと思う。生産者も流通に苦労しているということで、市場は生産者と消費者を結ぶ中間にあるため、できることも多いように感じた。

渡辺会長 他に御意見がないようであれば次の議題に移りたい。
それでは、「(3) 第2回協議会における議事の非公開及び関係者の招致について」、市から説明を。

山根書記 資料については参考資料として関連条令・規則から抜粋したものをお付けしている。また、説明は2点あるので、順に御確認をお願いしたい。
まず1点目は、第2回協議会における議事の非公開についてとなる。
本協議会は市の附属機関として位置づけられており、「川崎市審議会等の会議の公開に関する条例」において、会議の内容は原則として公開するものと定められている。しかし、次回の協議会において議事として協議していただく内容については、公にすることにより事業の適正な遂行に影響を及ぼす恐れのあるものがあり、同条例第5条第3号及び第4号に該当することから、非公開とすることが適切と考えている。
ついては、このことについて非公開とすることをあらかじめ皆様にお諮りしたい。

渡辺会長 まず1点目について市から説明があったが、御意見、御質問はあるか。

池田副会長 一次的に非公開として、将来的に一定の時期が来たら公開されるものなのか。

山根書記 内容によって異なるものではあり、例えば審議が終わったら公開されるものもあるが、実際の審議の内容に関わる事項にはずっと非公開とすべきものもあると考えている。

渡辺会長 他に御意見や御質問はあるか。
他に御意見等がないようであれば、お諮りする。
次回の協議会において、議事の一部について非公開とすることでよろしいか。

(各委員、異議なし)

渡辺会長 御異議ないものと認めます。それでは、次回の協議会において議事の一部を非公開とする。
続いて2点目について、市から説明を。

山根書記 それでは、2点目について御説明する。
今回の任期において、場内の卸売業者からは青果部門の東一川崎中央青果から委員として出席いただいているが、水産物部門及び花き部門からの委員はおられない。現在北部市場では機能更新に向けた動きが本格化しており、今後、本協議会でも北部市場の機能更新に関する議題等を扱う機会が度々あると想定しているため、そのような議題を扱う際には、各部門の要となる卸売業者に本協議会の場に参加し、発言していただくことは、市場内の意見を集約し、円滑に機能更新を進めるという観

点から必要があるものと考えている。

そこで、本協議会の運営について定めている中央卸売市場業務条例施行規則において、会長が、必要と認めるときは関係者に出席を求め、意見を述べさせることができると規定されていることに基づき、今後、本協議会で北部市場の機能更新に関する議題等を扱う際には、水産物部門の卸売業者である横浜魚類株式会社及び横浜丸魚株式会社、並びに花き部門の卸売業者である川崎花卉園芸株式会社に対し、関係者として会長が招致することを提案するものである。

渡辺会長 市の説明に対して、御意見、御質問はあるか。

(各委員、発言なし)

渡辺会長 それでは2点目について確認する。

市から提案があったとおり、今後の協議会において北部市場の機能更新に関する議題等を扱う際には、市場内の卸売業者3社を関係者として招致し、意見を述べさせるものとしたいが、御意義あるか。

(各委員、異議なし)

渡辺会長 御異議ないものと認める。

それでは、次回の協議会において横浜丸魚株式会社、横浜魚類株式会社、及び川崎花卉園芸株式会社について関係者として招致したいので、市はそのように取り計らい願いたい。

最後に、全体を通じて御意見、御質問などはあるか。

赤石委員 経営プランの検討のスケジュールについて、6月までに関係事業者とヒアリングと記載があるが、これは何回程度ヒアリングを行う予定か。

もう1点、資料のヒアリング結果のところ、これまでは産地や取引先に魅力ある市場となるにはどうしたらよいかという話がメインだったと思うが、今はどこも人材不足が取りざたされており、場内事業者としては市場で働いてみたいという人材を増やしていきたいと考えている。どうしても夜勤があるなどするが、できるだけ効率的に業務を進められるという一方で、業務を進めるうえで最低限の人員は必要になるので、できれば人材戦略のような視点からも経営プランに入れて、市場で働くところというメリットがあるというようなことをアピールしてもらいたい。

相澤書記 1点目のヒアリングの予定については、各部門の代表の方を予定しており、回数の制限なく実施したいと考えている。先日も個別の事業者にはヒアリングを行ったが、特殊な取り組みをしている事業者もいるので、そういった事業者の成功事例などをお聞きして、プランの中に取り入れていきたいと思うので、積極的に実施する予定である。

2点目の人材不足については、多くの事業者からも話を聞いている。我々としても、川崎市にある市場である以上働く側も川崎市民であることが多いと思うし、働きたいと思う方や現在働いている方についても、環境面などでまだまだ不足している部分があるので、そういった事実はしっかり受け止めて、ソフト・ハード両面での対応について、どういうことが働きたいと思う方のハードルになっているのか、事業者の採用に関する具体的な事例も参考にしながら、皆さんと一緒にかたちにしていきたいと思っている。

松川幹事 ヒアリングについては、特に場内事業者については、経営プランが市場全体に係るもので川崎市だけが進めていくものではないので、それについてはいろいろな御意見をいただきたいと考えている。プランにこう書かれているがこんなことはできないとか、市はちゃんと分かっているとか、そういう乖離がなくさないことにはいいプランにならないので、御意見をいただきたい。

緒方委員 北部市場と南部市場について、場所については議論が上がったのかと疑問に思った。これだけの敷地の確保が難しいかもしれないが、仮に場所を市の真ん中あたりに持ってきて川崎市中央市場などとするとか、あるいはJFEの跡地にするとかすればインバウンド需要も見込めるのではないか。

相澤書記 南部市場について言うと、狭あい化している面も事実である。歴史的には、北部市場ができる前は溝口などに点在していた市場を北部市場に集約した経過がある。現在北部市場の機能更新について、現在の場所でローリング工事することとしており、現在のところ場所を変えるという話はないが、南北2市場体制をうまく使いながら市内全域に食を供給していければと考えている。

渡辺会長 改めてこの場所に市場があることを考えるきっかけになる御提案だったと思う。他に御意見、御質問などあるか。

(各委員、発言なし)

渡辺会長 それでは、本日の議事を終了する。ここで進行を市にお返しする。

【閉会】

山根書記により閉会を宣言（午前11時30分）