

## 平成 28 年度第 1 回川崎市中央卸売市場開設運営協議会 議事録

1 開催日時 平成 28 年 10 月 13 日（木）午前 11 時 00 分から午後 12 時 15 分まで

2 開催場所 川崎市中央卸売市場北部市場 2F 大会議室

3 出席者

（委員）

高柳長直 会長（東京農業大学教授）、中川雄二 副会長（東京海洋大学大学院教授）、後藤亜希子（公益財団法人流通経済研究所主任研究員）、堀切正夫（川崎北部青果仲卸協同組合理事長）、伊藤則行（横浜魚類株式会社取締役川崎北部支社長）、柴崎太喜一（川崎花卉園芸株式会社代表取締役）、梶稔（セレサ川崎農業協同組合代表理事副組合長）、梶ヶ谷雪香（川崎市消費者の会副会長）、持田和夫（川崎市全町内会連合会副会長）、鈴木直久（川崎商工会議所副会頭）、中村寛也（神奈川県環境農政局農政部農政推進担当課長）

（幹事）

原田津一（経済労働局長）、渡邊幹雄（経済労働局理事・中央卸売市場北部市場長）

（書記）

鈴木雄二（中央卸売市場北部市場管理課長）、福田克実（中央卸売市場北部市場業務課長）

4 議事

（1）北部市場青果部の機能強化に向けた施設整備について

（2）平成 27 年各部門取扱の概要について

（3）川崎市卸売市場経営プランの推進について

5 その他

傍聴人 0 名

公開有無 有

### 【審議経過】

司会：経済労働局中央卸売市場管理課長 鈴木

鈴木書記 本日は皆様には大変お忙しい中、本会議にご参加いただきまして誠にありがとうございます。本日司会を務めさせていただきます北部市場管理課長の鈴木と申します。どうぞよろしくお願ひ致します。会議開催の前に、まずは、お手元の資料を確認させていただきます。

（資料確認）

皆さん、よろしいでしょうか。なお、この協議会は、公開を前提としておりまして、会議の傍聴ならびに議事録による公開を御了承いただきますよう、お願い申し上げます。また、議事録作成のため、会議内容の録音につきましても、併せて御了承願います。

続きまして、今回、本協議会の委員に異動がございましたので、ご案内させていただきます。今回、2名の方が新たに委員となります。お名前をご紹介します。

セレサ川崎農業協同組合代表理事副組合長 梶稔委員でございます。

梶委員 梶と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記 ありがとうございます。続きまして、神奈川県環境農政局農政部農政推進担当課長 中村寛也委員でございます。

中村委員 中村でございます。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 ありがとうございます。初めての方もおりますので、事務局より各委員のみなさまをご紹介します。座席順にご案内をさせていただきます。  
東京農業大学教授でございます。本協会会長をお願いしております高柳委員でございます。

高柳委員 高柳です。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 東京海洋大学大学院教授、本協議会副会長をお願いしております中川委員でございます。

中川副会長 中川です。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 川崎北部青果仲卸協同組合 理事長 堀切委員でございます。

堀切委員 堀切です。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 川崎花卉園芸株式会社 代表取締役 柴崎委員でございます。

柴崎委員 柴崎です。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記 川崎市消費者の会 副会長 梶ヶ谷委員でございます。

梶ヶ谷委員 梶ヶ谷です。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 川崎商工会議所 副会頭 鈴木委員でございます。

鈴木委員 鈴木でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記 公益財団法人流通経済研究所 主任研究員 後藤委員でございます。

後藤委員 後藤です。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記 横浜魚類株式会社 川崎北部支社・支社長 伊藤委員でございます。

伊藤委員 伊藤です。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 川崎市全町内会連合会 副会長 持田委員でございます。

持田委員 よろしく申し上げます。持田です。

鈴木書記 事務局側も併せてご紹介させていただきます。

鈴木書記 川崎市経済労働局長 本協議会幹事 原田でございます。

原田幹事 原田でございます。よろしくお願いいたします。

鈴木書記 同じく、経済労働局中央卸売市場北部市場長 本協議会幹事 渡邊でございます。

渡邊幹事 渡邊でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記 同じく北部市場業務課長 福田でございます。

福田書記 福田でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記 委員のみなさま、ありがとうございました。

本日の協議会でございますが、委員のみなさまの総数11名のご出席をいただいております。規則第102条第1項の定足数を満たしておりますので、本協議会は成立いたしております。

続きまして、議事に入る前に、本会議会の会長であります、高柳会長からご挨拶をお願いいたします。

高柳会長 東京農大高柳でございます。この協議会何度も開催しておりますので、委員の皆様におかれましては重々承知かと思われまじけれども、北部市場は川崎市が開設したということもあって、この会が一つのガバナンスの役割を果たしているのではないかと思います。市が開設したということは、市民が納得をするような方向性をお示しするといったことが求められています。勿論ビジネスをされているのは実際にこちらにいらっしゃる方々ではありますけれども、この市民とともに北部市場の今後の方向性を考えていくということが重要ではないだろうかと考えています。今日一時間ほど予定されていますけれども、どうぞご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

鈴木書記 会長ありがとうございました。続きまして、本協議会の幹事である川崎市経済労働局長の原田よりご挨拶を申し上げます。

原田幹事 改めまして川崎市経済労働局長の原田でございます。よろしくお願いいたします。今日は川崎市中央卸市場開設運営協議会にお集まりいただきましてありがとうございます。川崎市は今、第三回市議会定例会を開催しております。先週も議会で市場に関する質問がございました。その内容としましては卸売業者の皆さん、仲卸の皆さん、売買参加者の皆さん、そして開設者と情報共有を図りながら連携をして、この市場の活性化に向けて取り組んでいくという趣旨の答えを申し上げたところでございます。議会といいますと、お隣の東京都では豊洲の問題がいろいろと議論されておりますけれども、盛り土の問題とか、情報公開の課題などがありますが、やはり一番の問題は、安心・安全というキーワードが非常に重要だと私どもも思っております。そのような意味では安心・安全ということを念頭におきながら、皆様方の知恵をお借りして、市場を活性化するように取り組んでまいりたいと考えておりますので、ここをお願いをいたしまして、御挨拶とさせていただきます。どうぞよろしくお願いいたします。

鈴木書記　それでは、その後の議事につきましては、川崎市中央卸売市場業務条例施行規則第101条の規定に基づき、会長が議長となることになっておりますので、高柳会長に議長をお願いしたいと存じます。よろしく願いいたします。

高柳会長　それでは、お手元の次第に従いまして進めさせていただきます。まずは、議事（１）「北部市場青果部の機能強化に向けた施設整備について」、事務局から説明をお願いします。

鈴木書記　【議事１】北部市場青果部の機能強化に向けた施設整備について

【事務局説明】事務局から説明させていただきます。資料１についての説明となりますが、まずは、資料にはありませんが、これまでの経緯について簡単に説明させていただきます。平成２５年１０月に青果の卸業者が合併したことにより、今後取扱量が増加することが予想されたため、機能強化への対応として施設整備を行ってきたところです。開設運営協議会には平成２５年度の第２回協議会におきまして、青果部機能強化への対応として、配送棟、パッケージ場、荷捌場棟を整備するという方向性について説明させていただき、平成２６年１１月に開催した協議会においては、配送棟が完成したこと、パッケージ場が間もなく完成すること、また、荷捌場棟については着工未定であることを説明させていただきました。今回は、以前の協議会で着工未定と説明させていただいた荷捌場棟が完成し、青果部機能強化に向けた施設整備が一段落つきましましたので、ご報告させていただくものです。

資料１をご覧ください。整備内容としまして、２段階に分けております。第１段階の整備としましては、取扱高増への対応として、仮設によって荷捌場を整備しました。当時は仮設のテントを設置しておりましたが、現在はすべて撤去されております。第２段階の整備としましては、荷捌き機能の強化、加工機能の強化について施設整備を行うということで、先ほどご説明させていただいたとおり、配送棟、パッケージ場、荷捌場棟について、整備を行ってきたところでございます。荷捌場棟につきましては、資料１の右下に白黒でございますが写真を付けておまして、今年の７月１５日に完成し、現在すでに運用を開始しております。事業主体は、東一川崎中央青果株式会社様、事業手法としては、事業用定期借地制度を活用して、市としては土地を定期借地でお貸して、建物は東一川崎中央青果株式会社様が設置をしていただいているということでございます。平成２５年度から整備をしている３棟の整備が終了し、北部市場青果部の機能強化に向けた施設整備はひと段落というところでございます。簡単ではございますが、これについての説明は以上でございます。

高柳会長 荷捌場棟が完成したということですが、事務局からの報告について、何かご意見やご質問はございますか。

【質疑応答】

中川副会長 配送棟とパッケージ棟と荷捌き棟と、この三施設というものを新たに整備されたということになります。まず一つ教えていただきたいのが、耐用年数は物理的に何年くらいと考えていますか。

鈴木書記 定期借地としては30年間ですので、耐用年数も同等程度と考えています。

中川副会長 機能上の耐用年数があると思っていて、物理的には30年だけれども、機能的にはこれだけ物流技術が日進月歩であれば、あと数年くらいで時代遅れになるのではないかと。今後の議論の材料として検討いただきたいのは、戦略的に施設整備をしていく方向性がある中で、市場内でビジネスをしている業者さんが、今後どのような卸としての品揃えをしていくのか、戦略、プランがあるわけです。農水の第10次整備方針の中でも、サテライト型というのは、9次あたりからはっきりと方針が打ち出されているわけですから、ここと産地の関係がだんだん薄れていきながら、首都圏の拠点市場との関係が強化されていくわけです。流通条件に即した施設の機能というような問題を、少し戦略という視点で議論できるような場をつくれるのであれば、ご検討いただけないかと思えます。

先ほども豊洲の話ができましたけれども、ああいう大きく変更しがたい建物を造ってしまうと、何か一つ問題があったときに、どうしようもなくなってしまいます。そのあたりで機能的な、弾力性といったようなものを、施設の中にもう少し設計段階で考えていただけないかと思えます。ここでいうのは憚られますが、私は、この川崎市場は拠点市場にはなりえないと思っています。そういう中でサテライト市場として、他の拠点市場から荷を集荷する、あるいはまだ産地市場とのチャンネルもありますからそこから集荷する。今後どういう荷揃えになるのか、それは川下の状況に影響されるわけで、そういったことも考えると、絶えず機能的に不十分なまま、あるいは、新しく整備しても時代遅れのまま、今後展開していかざるをえない。せっかくの投資が無駄になると思えます。定期借地は30年ですから、その間よっぽどでない限り動かない。そのあたりも含めて戦略ですから、状況を変えていく、状況を作っていく、このあたりを今後の会議の中で、業者さんたちの間で、もう少し論理立てて、きちんと話をしていただけないかというのが、この資料を見た感想です。

この前も少しお話しをしたのですが、導線の設計がはっきり言ってめちゃくちゃですよ。今日も車で来ましたが、危うくぶつかりそうになりました。場内での導線をどう設計し直すかも含めて、戦略的に今から考えていかなければならない時代に入ってきた。そのためにもここのマーケットのポジション、首都圏の中での生鮮卸売市場としてのポジションを、もう一度見直していただいて、機能強化ということをおっしゃるのであれば、今後話をどんどん進めていただきたいなと思います。今日これを見て思いましたので、これは回答を求めるのではなく、コメントとしてお伝えしたいと思います。

鈴木書記      ありがとうございます。

高柳会長      ありがとうございました。他にございますでしょうか。

柴崎委員      コールドチェーンが騒がれている中、優先順位とすると青果棟であったり、荷捌き場に冷蔵庫を造らずに、配送棟、パッケージ棟に冷蔵庫を造っているというのは、どういう真意があるのか、質問させていただきたい。また、配送棟については、ほぼ仲卸さんが活用しているように思いますけれど、その仲卸さんを優先的にここに配置したところの意味もあわせてご回答いただけますか。

鈴木書記      まず、コールドチェーンについてですが、柴崎委員もよく現状をご存じかと思いますが、北部市場水産部門のコールドチェーン化、低温温度管理が非常に不足していると認識しておりますので、まず、施設としてコールドチェーンにしなければいけないという、大きな考え方は勿論持っています。そのコールドチェーンをどんな手法で実現するのか、手法についてはいくつか選択肢があると思っております。例えば、豊洲のように完全に覆われた建物を造るのか、もしくは横浜みたいに、今ある施設をいかしながらコールドチェーン、外側を仕切る形にするのか、それとも今ある建物を最大限に活かしてやっていくのか、ということを実際使われる事業者の方々と、費用負担とか、耐用年数といったようなことを含めて、今後うまく意見交換をしながら、決めていこうと思っています。必要性は重々感じているところではあるのですが、その仕様について具体的に、どういった機能で、どういったものを、いつごろから、といったことを今ちょうど検討し始めているところです。それを明らかにするのは、今年度中にしたいと思っていますので、今しばらくお待ちをいただきたいと思います。

柴崎委員 今後、それを想定の中に入れながら、今検討中だとかこういう答えだという認識でよろしいのでしょうか。

鈴木書記 はい。

柴崎委員 わかりました。それと2番目の仲卸さんの場所と、パッケージ専用のところを作られていますけれど、2の部分は今まで青果棟の駐車場として活用していたところを、優先的に仲卸さんの施設を設けざるを得ないというところの質問についてはいかがでしょうか。

鈴木書記 建てる当時については、駐車場の利用が今ほど混雑していなかったという現状があったので、その有効利用を図る、ということがまず1点ありました。また、青果卸さんが合併をされて、昭島の青果仲卸さんたちがこちらに来ることになり、元々の青果棟の中の機能でまかないきることが難しかったので、売場の外の施設で機能補完をしているという状況です。導線的にここにあるのはどうかというのは、心配されているところだと思うのですが…。

柴崎委員 その点が質問の裏にあったわけですが、ある程度あそこに余裕をもって造ったにもかかわらず、あそこの全面の道路が、ほぼ早い時間には埋め尽くされてしまって、花卉棟に入る車の通行に非常に困難を極めている、というのも現状です。せっかくあそこの空き地を駐車場のスペースとして、わりとスムーズに流れておったのが、あれによって荷捌きを道路上で行うという現実が起っていると、食の安心安全も大事ですけども、場内の安全も大事なので、そこをしっかりとみていただきたいというところが一つあつての質問ということでございます。

鈴木書記 その点につきましては、経営プランのご検討に柴崎委員も入っていただき、よくご存知のとおりと思いますが、導線に課題があるということは認識しております。確かに当時は駐車場も空いていて、導線上も問題なかったところが、買い出しの方が多くいらっしゃるようになるなど、駐車場の使われ方が当時と大分変わってきてしまっているところもあります。そのような中で、駐車場の利用の方法だとか、施設の機能的配置、導線、といったものを、課題だと認識しており、プランの中でも課題と書いてありますので、それをどう解決していくかということを事業者の皆さんと相談をさせていただきながら、今後つめていきたいと考えています。



柴崎委員 実際、荷捌き場として設定されているので、本来の荷捌き場はあの通路の上ではなくて、荷捌き場で行われるべき敷地として確保したにも関わらず、実際そこは空いていてですね、前面が荷捌き場になっていてあの道路上で荷卸しをやっているというのが、やはり今後もっともっと北部市場が発展していくためには、青果が牽引していくことが重要だとわかっての上なのですが、場内でのトラブルが危惧される場所なので、よろしくお願いいたします。

鈴木書記 駐車場の利用ルールについては、プランの中にも入っておりますが、駐車場利用に伴う、例えば荷捌き場のルールなど、ソフト対策も含めて検討させていただきたいと思いますので、よろしくお願いいたします。

高柳会長 他にございますでしょうか。それでは2番目の議事に移りたいと思います。「平成27年度各部門取扱いの概要について」、事務局から説明をお願いします。

福田書記 【議事2】平成27年度各部門取扱いの概要について

【事務局説明】 それでは、平成27年の各部門取扱の概要についてですが、資料2をご覧ください。こちらに部門ごとに平成27年の取扱数量・金額を記載しております。各部門ともに、取扱数量は、前年の平成26年を下回っております。理由としましては、台風・豪雨などによる天候不順が影響していると考えられます。特に、平成27年9月に発生しました、関東・東北地方の豪雨によって、鬼怒川の堤防決壊が発生するなど、生産地に大きな影響がありました。また、このことにより、JRに運休・運転見合わせが発生し、輸送にも影響を及ぼしました。各部門の取扱数量・金額につきましては、後ほどご覧頂ければと存じます。川崎市北部市場水産物部は、第9次卸売市場整備基本方針において、4つの再編基準のうち、3つに該当し、再編に取り組むべき市場に位置付けられましたが、本年公表されました第10次卸売市場整備基本方針においては、再編基準が一部変更されたこともあり、再編に取り組むべき市場には位置付けられませんでした。第10次卸売市場整備基本方針につきましては、資料2の右下に参考として抜粋を掲載しております。③の太字下線部分が、変更された部分です。従来は、再編基準は取扱数量のみでしたが、今回、取扱金額が再編基準に追加されました。川崎市北部市場水産物部は、平成26年の取扱金額が前年の取扱金額を上回っており、この再編基準には該当しませんでした。説明は以上です。

高柳会長 事務局からの報告について、何かご意見やご質問はございますか。

【質疑応答】

中川副会長 水産が再編基準の利用高を下回っている。ここの右下のところのアンダーラインはまだいいだろうと、これ、モラトリアムをもらったというつもりでやってもらわないといけないのかなど。これがいつまで、但し書きが存在するのか、近いうちに無くなるんじゃないかと思う。その時に多分どこも中央の名を外して地方になりなさい、という話になりかねない。場合によっては、もっと話が先に進むかもしれない。そのようなことになった時に、水産の取り扱いも含めて、青果も伸び悩みがでてきていますし、花卉も今は伸びていますけれども、昔からの問題なんですけど、実際にどういう状況にあって、どう立て直すか、という問題が、いまだに解決されないまま存在しているわけですよ。取扱量を増やす、これも協議会が開かれるたびに話をしてくれていることなので、そのあたり、品揃えだとか、そういったことについて、うまく外のニーズと対応していないという表れではないだろうか。いずれにせよ、どういう原因なのか、そろそろ説明の中で皆さん、協議会の場でできるようにしていただだけませんか。それは開設者としての解釈でもいいです。ただ毎回開かれるたびにこのグラフ見せられて、だんだん下がっていると、死刑の執行を待っているようなことにならないように、モラトリアムが設定された以上は、その間にどうすべきなのか、通常考えなければならないと思うんですよ。特に水産は深刻なので、そのあたりも含めてどうするのか。場合によっては、南部市場の青果のように、卸さんがいなくなったという話が、突然発生するようなこともあり得るじゃないですか。あの時も大慌てだったわけでしょ、今やっと卸に入ってもらったわけで、あまり時間があると思わずに、ある程度タイムリミットを設定されたつもりで、何をするのか、という議論をそろそろ始めていただきたいと。そして、どうして取扱高が上がらないのか、その理由もお互いの共有認識事項として、ちゃんと共有しようじゃないですか。毎回これで、「はい、そうですね。」と終って、「また、次回。」というのは、もういい加減、そろそろやめたほうがいいんじゃないか、というふうに思います。ご検討願いたい。

高柳会長 他に御質問はございますか。よろしければ、次の3番目の議事に移りたいと思います。「川崎市卸売市場経営プランの推進について」、事務局から説明をお願いします。

## 鈴木書記 【議事3】川崎市卸売市場経営プランの推進について

【事務局説明】事務局から説明をさせていただきます。資料3を説明させていただくのですが、まずは、資料4「川崎市卸売市場経営プラン（概要版）」を簡単に説明させていただきますので、資料4をご覧くださいでしょうか。資料4左上、「策定の趣旨」にありますように、市場を取り巻く環境が非常に厳しさを増す中で、将来に向かってこの市場の機能を維持し、持続させるための方針・方向性を定めるものとして、平成28年度から平成37年度の概ね10年間、「市場としてはこういう方向性で向かっていきます。」といったことをお示ししたプランとして、策定させていただいたものです。Ⅱの「公共性」だとか、Ⅲの「市場を取り巻く環境の変化」は割愛させていただきまして、左下Ⅳの「川崎市卸売市場の現状と課題」のところの「課題」でございますが、特に北部市場の課題につきましては、流通の過程において一貫して低温、冷蔵冷凍、先ほど柴崎委員からも話がありましたように、コールドチェーンの仕組みが不足していることが課題となっております。また、荷捌・駐車場問題、荷捌場が足りない、駐車場は狭あいで足りなくなっている、といったような問題があります。また、この施設は昭和57年にできて、開場から35年が経過していることもあり、施設の老朽化への対応が必要となっております。一方、この市場の強みとしては、東名川崎インターに非常に近く交通の便に優れていること、また、首都圏の中央卸売市場の中では一番西側に位置するという立地性がありますので、西側に向けての戦略を立てていくことが可能ではないかと考えています。この強みを生かして課題を解決する方向性、将来ビジョンとしては、北部市場については「消費地に立地した広域的市場」として、南部市場については「地域密着型のコンパクト市場」として、それぞれの役割を果たしてくという将来ビジョンを上げています。その下の「施策の方向性」については、3つの大きな方向性がありまして、1つ目としては「消費者のニーズに合った商品を安定的に供給する」というまさに卸売市場の基本的な機能になりますが、この基本的機能をきちんと強化していくことや、(2)のところにあります「市場に求められる社会的機能」ということで、食の安全・安心、災害・災害対策等にきちんと取り組んでいくこと。また3番目としましては「持続可能な経営の確保」ということを上げさせていただいております。これらの実現に向けて、今後10年間、きちんと取り組んでいまいしょうと方向性をお示ししております。またこれらについては2ページ目のおり、24の基本施策をあげて、このような取り組みを進めていくこととしております。

3ページ目をお開きいただきたいと思いますが、それぞれの取組内容について、どういった関係者がいるのかを明らかにしつつ、次のページでは、どうい

った取組期間でやっていくのかを、大まかにお示しをさせていただいております。このプランに基づいての今後進めていこうとこととでございますが、このプランを進めるにあたってのより具体的に、先ほど中川委員からも話がありましたように、川上・川下のターゲットを見据えた取組をきちんとしなければならない、要するにより具体的な取組を明らかにしなければならないということで、このプランに基づいた具体的な取組方針をこちらの方で上げさせていただいて、これをもとに進めていこうということとでございます。

資料3にお戻りをいただきたいと思いますが、まず「現状」については今お話しさせていただいたとおりでございますので割愛をいたします。左下「課題」のところでございますが、大きくは3つあると考えておりました、まずは「市場機能の強化」が必要と考えています。大規模市場への流通の集中がみられるという傾向があり、それによって格差が拡大をしてくれています。そのため市場機能を強化して、川崎市の市場が選ばれる市場となっていかなければならないということ。2番目としましては、北部市場は開場から35年が経過しておりますので、大規模修繕等の「老朽化対策」をきちんと講じなければならないということ、3番目といたしましては、「市場会計の健全化」ということで、おおよびに平成28年度予算の営業収支を上げておりますが、事業費支出が使用料収入を上回っているという状態が続いておりますので、これを改善しなくてはならない、ただし、市場機能の強化や老朽化対策をやりながら経営の改善についても同時に解決していかなければならない、といったような課題があります。これらを解決するにあたりまして、大きくはソフトの施策とハードの施策、2つの大きな柱立てを考えておりました、まず、ソフト面の施策としましては、選ばれる市場としての地位を確立するにあたり、場内事業者と緊密な連携をとりながら一体的な取組を行いたいと考えておりました、場内事業者さんとの検討組織を立ち上げるといったことも含めまして、意見交換をしながら取組を進めさせていただきたいと考えております。展開案としては、いくつか例示しておりますとおり、例えば、集荷・販売体制の強化や多様化するニーズへの対応、食の安全・健康の受発信などといったことに対して、具体的な内容、例えば、消費者がこのようなニーズをもっているから、もしくは川上の産地がこういうものをつくっているから、といったようなことを踏まえて、戦略的に我々としてどのようなことをやっていくのかをより具体的に考えていこうとしています。また、ハードの施策については、市場機能を強化するための施設整備を行っていきますが、費用負担の平準化や市場を止めて市場を整備するわけにはいきませんので、市場の営業を継続しながら施設整備をするその手法、または老朽化対策、機能強化をするだけではなくて、老朽化しているところにもきちんと対応していかなければいけませんので、そういった部分との整合性を図りながら

きちんと対応していくことを考えております。展開される案としては、経営プランであげている想定される施設整備として、水産施設の低温化や第2冷蔵庫の更新、加工施設の整備など、またここには案として上げてはいませんが、例えば、立体駐車場の検討といったことも想定をしながら、実際に必要なもの、必要な機能・規模・費用などについて、きちんと精査をしていきたいと考えております。それを進めるにあたっての今後のスケジュールですが、今年度は関係者の皆様と意見交換をしながら、ソフトについては、今実際に卸・仲卸さんがやられているものについてこちらもきちんと把握させていただき、当然継続をいただきたいのですが、こちらからもいろいろと提案させていただきたいと考えており、できるところから順次やっていきたいと思っております。ハードについては費用が相当かかるということもありますので、まずはきちんとスケジュールを確定し、どのような順番で、どのような機能のものをいつくらいに、どのくらいの費用をかけて、といったようなスケジュールを今年度中に策定し、それに基づいて次年度以降順次実施してまいりたいと考えております。いずれにしても、経営プランに掲げている内容をより具体化するために、より戦略的かというと語弊があるかもしれませんが、実効性があるものとして進めるために、このような進め方をさせていただいているところでございます。以上でございます。

高柳会長 事務局からの説明について、何かご意見やご質問はございますか。

#### 【質疑応答】

柴崎委員 今日ではせっかく経済労働局の原田局長や神奈川県の中村課長にもご出席いただいているので、今までの卸売市場行政にさらにもう一步踏み込んで卸売市場、特に川崎の北部市場、南部市場について、真剣に考えていただきたいということを、まずもってお願いいたします。私が思うには、もう三つの方向性しかないかなと思っております。一つ目は、このまま座して死を待つか、はっきり言うと、このままこう時間をかけてやっていても即効性がない、繋ぎながら私はやっていても、将来的にこの北部市場が、例えば我々の子どもたち、次の代にどうなっているのかという心配を、今の状況ではぬぐえないというのが現状です。いろいろ行政の方々にもご尽力いただいておりますが、とにかく時間をかけ過ぎるというのが、私が一番非常に危惧しているところです。二番目は、徹底的にお金をかけて安全安心を中心とした高度な近代的な市場として、一から全部やり直す。今のうちにちょこちょこ手入れながらやっていても、本当に将来の卸売市場として、皆様方が喜んでいただける市場が、本当にできるのか

という、私10年以上いますけれども、なかなか所々では進まない、思い切った方向にできるのか。三番目は、とにかく各仲卸さん、あるいは卸売業者もそうですけど、経営が逼迫している。いわゆるお金がない会社にですね、これ以上のことをやれといっても、それに投資するお金も、私だけが言うてはいませんが、潤沢な資金をもって改革ができないとすると、根本的ないわゆるビジネスモデルを変えていく、今までのように数量や金額だけの実績だけでのものをいうのではなくて、実際に各業者さんがきちんと利益をあげられるような体制に、卸売市場も含めて開設者、あるいは神奈川県の皆様方にもご協力をいただいて、それを探っていくということです。私はこの三つの方向性でしか北部市場の将来を、きちんと機能を果たし喜んでいただけることにはならないのではないかと。直接的な言い方すぎるかもしれないですけど、それくらいにせつかく皆様方がお集まりなので、真剣にこの件については考えていただきたいというのが私の意見です。

高柳会長 三つの方向性ということでご意見いただきましたが、今お名前も出ていましたけれども、神奈川県の中村委員は今の意見に対していかがでしょうか。

中村委員 国の方の10次の中で、経営プランを作りなさいということが強く出ているわけでありましてけれども、川崎市北部市場ではいろいろな意見を集約してプランができたばかりということで、今後さらに具体的な詰めをしていくかと思われれますが、基本的にはこのプランに沿ってやっていただく中で、いろいろな御意見がでてくると期待をしているところです。一方で、県の中をみると、地方卸売市場は29もございます。県の方では10次のプランをこれから作っていくと、今作業を進めているところでありまして、県は県で審議会等をやって、いろいろな意見をいただいているところです。やはり、地方はさらに厳しい状況でございます。そんな中で、プランをどうしていくのか宿題を頂戴しているところございまして、もちろんプランという必要性はわかるけれどもなかなか具体的な案は難しいといったような話が聞こえてくる中で、小さいところは小さいところなりに、何らかの展望をもって、工夫していくというような話をさせていただいております。もちろん市場の規模とか、状況が違いますので、水産、花、青果、難しいところもありますけれども、全国的な課題の中で専門家の方々のご意見をいただきながら、それぞれの市場で、それぞれの状況ふまえて、工夫をしていくしかないかなと考えています。中央卸売市場に対しては、国との関わりが強いのですが、県の補助事業等で市場の整備を順次進めて来ているところございまして、今後30年度以降になると思いますが、事業の活用としてはお手伝いをしていきたいと考えているところでございます。

高柳会長 他にこのプランに対しまして、ご意見等はいかがでしょうか。

中川副会長 機能強化するというのは、やっていかなければならないことなのですが、これまでの機能強化の議論を最初からやる、一から始めるという形になる。たとえば、地場野菜の品揃えを強化すると施策の中に書いてありますけれども、地場野菜を品揃えすることは、この周辺にも農家さんがいるので可能かもしれませんが、地場野菜を地場野菜として、それなりの値段・品質に沿った値段で、市場を経由して、例えば、小売り、つまり消費者のマーケットの中に入っていくための販路をどう作るのか、このようなことを一からやっていかなければいけない。先ほど柴崎委員がおっしゃったように、時間がかかりすぎる。それがどうなるかという、やがて時代遅れになってしまう。おいしい話であれば他の民間の、場外の業者が飛びついてきますから、やられてしまう。スピード感をもってあたらなければならぬということも確かなことですが、卸売市場という制度、施設の性格上、スピード感をなかなか持てないということがあります。これまでの、いろいろなところの経緯をみていると、大概、機能強化をするというのは、合併をすとか、あるいは、場内の業者さんたちの合併でお互いのシナジー効果を高めあいながら機能を強化していくとか。これも中長期的な課題、長期では遅いので中期的な課題とっておきましょう、ある程度機能強化するには規模がいる、規模がいるためにはある程度、県が県としてそれをどのように県内の卸売市場を再編していくのか、大筋の政策もあると思いますが、川崎市場が生き残っていくためには機能強化しなきゃいけないけど、機能強化するためにはお金がいる、お金が動き出すためには規模がいる。そこをもう少しポイントをおさえて議論していただきたい。場合によっては、もっと卸のところで規模を大きくするためには合併だとか、千葉だったら市場と市場の統合がありましたよね、松戸と柏、そういったこともあります。だからそういうこと含めて議論していただきたい。単に今の規模で何をやるにしても、一からやろうとすると必ずお金と時間がかかって、気が付いたときには時機を逸している。スピード感をもつためには何をするのか。一番手っ取り早いのは、場内事業者さんたちの規模を大きくしていく、あるいは市場の合併というのも視野に考えていくことも必要なんじゃないかと。これはでも川崎市だけでは考えられない話で、県レベルの話になるかもしれない。その中で、例えば今日も広域化の話だってあったじゃないですか。北部市場の広域化ですけど、ここだけが広域化すると非常にコストがかかる。物流コストだけでもすごいことになる。高速道路を使うというのは見やすい議論だけれども、実際には高速料金を払わなければならないわけですから、これが山梨だとか、長野まで荷を運んでいくという話になれば、すごい野菜の値段になるし、魚の値

段になってしまう。そのために安くするには規模がいるわけです。だからそれを含めて議論してもらわないと困ると思うのです。今の状態を前提にお話しされたら、あまり縁起のいい話ではないけれども、座して死を待つような話になりかねないので、どうするのか。10メートルの壁を乗り越えるためにはそれなりの体力がいるわけですよ。10センチの壁を乗り越えるにはそんなに体力がいらないわけです。それと同じだと思うんですよ。このプランの策定ということで、戦略的にも物事を考えていただきたい。地場野菜というのは戦術ですから、ある状況を作ったなかでその材料としての地場野菜ですから。コールドチェーンなんかもその材料としてのコールドチェーンですから。実際にこの市場をどうするのかということを考えてもらわないと、そこが戦略だと思うんです。お話を聞いていて、そんな感じがしますね。

高柳会長 資料4の将来ビジョンのイメージは、一応北部市場の位置づけということでこれまで議論してきたところかと考えていますが、これと今回のプランがあまりあっていない、というようなご指摘かなと思いました。

中川副会長 私はこの図を2年くらい見ています。場長も代わられましたが、前場長、前々場長のころから始まっていると思います。こういうプランで2～3年経とうとしているわけですよ。そんな戦略はありません。賞味期限3年といった戦略は聞いたことがないですね。戦略自体の前提としている状況が変わっているのですから、プランも作っては見直し作っては見直しということが必要になってくるかもしれませんね。今日はメンバーの方もいらっしゃるので、戦略を作る際にはぜひ考えていただきたい。5～6回協議会開かれている間、その度にこの図に文句をつけて、書かれている文面に文句をつけて、私も自分で何を言ったか忘れてしまいました。その都度その都度言っていると思いますが、本当にどうするか考えないといけない深刻な事態に陥る前に、ちょっと考えていただきたい。

高柳会長 ここを議論し始めると時間もかかりますので、また別のところでじっくりと戦略を練っていただかないといけないかと思います。他に何かございますか。

梶委員 資料3のソフト面の施策で、単純に質問をしたいのですが、「プランで掲げる基本施策」の「集荷・販売体制の強化」、具体案で「地場野菜等の品揃え」と出ていますけれども、地場野菜とはどこを想定して地場野菜と言っているのですか。



鈴木書記 「等」の中に色々含めてしまっているのですが、川崎市にも農家さんがおりますので、川崎市のものを川崎市で取扱いができればいいという思いがあるのと、当然卸会社さんと産地との関係があり、さらにはその先には消費者さんがいらっしゃるの、消費者の要望やニーズ、それを扱っている量販店のニーズを踏まえて、ニーズに合ったものを集めてきましょう、といったようなところをイメージして、このような表現になっています。

梶委員 はい、わかりました。なかなか難しいですね

柴崎委員 梶委員のお立場だと、色々セレサさんの方でも考えられていますので、市場経由することによって、本当に消費者の方々が喜んでいただけるかどうかというところが、多分疑問なのではないかと、推察するところです。さっき中川副会長がおっしゃったとおり、地場野菜を市場にわざわざ通して流通させる意味があるのかどうか考えたうえで、ここに具体的に書かないと。色々な立場からいくとですね、矛盾していると。むしろ、セレサさんが鮮度がいいものをより安く提供したいと考えてやっておられることと、市場を通すことによってプラスになるのかを考えていかないと、見方としていびつな感じがします。

高柳会長 この問題はですね、おそらく、セレサさんがセレサモスを作る前から議論を始めるべきではなかったのかと、後追いじゃなくて、他のことをいろいろと考えていかないと。

柴崎委員 どうしても陳腐化しちゃうんですね。この文だけを見ていたら、何をしたいのかと。

中川副会長 セレサさんには申し訳ないのですが、市場自体が自分で種を配って、産地開発するつもりで地場野菜の開発をしていかなければならないと思います。これ一種の商材ですから、商材をどう作るかという話じゃないですか。だから、場合によっては今団地の中で空いている土地がいっぱいあるんですよ。そんなところを借りて、例えば、作った野菜をかき集めて、かわさきそだちだとか、そういう名前の商品を県から少し補助金をもらって商品開発してみるとか。そういったようなことをやらなきゃいけない。ただ、地場野菜という概念じゃなくて、地場野菜という商品を作らないといけない。それをここの卸売市場段階でできるかどうか。おそらく今はノウハウがない。卸の方には失礼な言い方かもしれないけど、地場野菜を商品化するためのノウハウというのは、セレサさんは持っているかもしれませんが、ここにはない。せつかく委員に入ってもらっ

ているので、そういうような商品開発について、もっと積極的にお力をお借りしたらどうかということです。

高柳会長 他にございましょうか。それぞれの課題について細かく議論をしていくと、なかなか時間がないわけですが、課題は課題として、関係者の皆さんで進めていただきたいと思います。もうあまり時間がございませんが、その他何かご質問や意見等はありませんでしょうか。

堀切委員 この市場は昭和57年7月にオープンし、ちょうど34年が過ぎました。当初から今日までお世話になっておりますが、中でも一番古い人間かもしれませんが、ただ、日々市場の環境が変わっていく現状に、ものすごく自分としては憂慮しています。一つには、市場の荷物が減ってきて、商系物と系統物、昔は系統物のシェアが大きかったのですが、今は全く逆転してしまっただけです。なぜ逆転したかということ、産地の小売化も含めて、産地の組織の弱体化もあります。特に今年の北海道の台風の影響も含めて、ジャガイモの種、あるいは人参等については、非常に被害が大きかったことは、産地から直接情報を得ていません。来年のジャガイモと人参の生産の影響というのは、必ず影響がでるのではないかと心配しております。ジャガイモは種を全国に出しているわけで、その種がまず影響を受けたということです。それと荷受会社は産地から来た荷物、基本的にはレールに乗せて来た経済連物（系統物）、例えば農協物、そういう物を受け入れて、8.5%の手数料、これが会社の大きな利益となります。ただし、商系物が最近増えてきたということは、はっきりいって荷受としては商系物のほうが儲かるということなんです。なぜ儲かるかというと、市場法の改正で、例えば1000円で買い付けた物を1100円だろうが、1200円だろうが値を付けられる。ただし、系統物については、8.5%の手数料しか取れない。そういう利益率のことから、昨今どこの市場でもそうですが、商系物の荷物が増えてきている。はっきり表れてきているわけです。ちなみに、会長に聞きたいのですが、各市場の統計の中で、系統物のパーセンテージというのは平均してどのくらいあるのか。基本的にですね、当市場の青果については、他の市場よりも、商系物の比率が大きいと認識しております。現場を見ても商系物の荷物は一目瞭然わかりますから。また、商系物はロスが出ないんです。なぜ出ないかというと、注文に応じた数しか商系物は取りませんから。経済連物（系統物）であれば、上から下まで全部引き受ける。するとロスが出ます。そのロスを防ぐために、商系物の率が上がるともいえます。だからさっき柴崎委員がおっしゃったように、中身を選ぶのであれば、当然これから商系物がどんどん増えてくる。我々仲卸業者にとっては、あまり感心することではないん

です。しかしながら私は昔から、川上である産地の情報を提供すべきと思っていて、開設者にも荷受の社長にもずっと訴えてきました。それがやっと実行に結び付いて、10月18日に渡邊場長も私と同伴して、福岡の柳川に行ってみます。今回初めて開設者、卸、我々仲卸で、産地へ出向いて情報交換をしてみます。そういう繋がりを、福岡の柳川に限らず、全国ネットで私は行動していきたいです。そのように北部市場の道筋をしっかりとつけて、安定供給を可能にしていきたい。商系物は、物がイマイチという商人も多く、値段も高いです。我々見てすぐわかりますから。高い物を各市場で競争しても、あまり勝ち目がないわけですから、できれば農協物で、品物を扱っていただければ私たちは非常にうれしいわけです。開設者も卸も仲卸も、全くフィフティの責任感をもって、これから市場の運営にあたっていくべきだと思います。お任せの時代は終わったということで、我々も責任ある行動をとって、北部市場が今後とも未来永劫、繁栄はなくても、持続はなんとかしていきたいと思っているので、ひとつどうぞよろしくをお願いします。

高柳会長 商系の物と、農協系統の物とありますけれども、ビジネスという観点から言えば、これは一つの業者さんのご判断であって、それぞれの立場がありますので。

堀切委員 不思議なことが1点あって、中央市場での値段の決め方、私はこの仕事を50年間やっておりますが、昔はせり値が付いたんです。今はもうそうじゃないんですよ。どこの段階で指示価格というか、値段が付くかわからない。これは透明性に反するんですよ。まさに、民間市場という形、内容になってしまっているということです。中央市場のあるべき条件に、かなり今はそぐわないというか、合っていない。まさに地方市場になっても仕方ないかな、という感じがします。全国の全青連という組織があって、川崎は昔から参加させていただいているのですが、色々福岡だ、北海道だ、北陸だ、関西だと、みんな集まって会議を開きます。この間も数日前に開いたのですが、皆さん物凄く色々心配しております。開設者がプランの中で説明した以上に、皆さん心配しているんですよ。そういうことを、少し皆さんに知っていただきたいなと思って意見させていただきました。

高柳会長 価格の透明性の問題は重要なことだとは思いますが、全体として、せりに戻すというようなことは不可能です。それは相対で行う、相対で行うというのは、中川副会長も先ほどおっしゃったように、商品開発であろうというわけですよ。当然、その力というのが、今求められてきていて、それが全国の

市場の中で、中央卸売市場だけではなくて、もっと市場外の流通との競争でもあるわけです。その競争の中で勝っていかなければならない、認識しなければならない、認識はもうされているわけですが、そのような状況の中で、具体的にどのような戦略をとってどうしていくのかを考えなければならないということです。

柴崎委員 非常に堀切委員のおっしゃったことは大事なことだと思います。おっしゃるように、卸売会社の経営を主体として考えたときに、今のビジネスモデルでは、きちんとした利益が確保できない。従って商系に偏って、買い付け人に対しての利益を確保しようとしていると、これは致し方ない事由だと思うんです。ところが、その中で仲卸業者としてやっている堀切委員含めた皆様方は、商系では満足いく金額と数量がブランドとしては得られない。そうするとやっぱり経済連物が必要だと。ところがそうなっていない現実を、ぜひ、先ほども言いましたとおり、開設者や、神奈川県の方々が理解をした上で、それを経済連と一緒に話をしにいきながら、きちんとした利益を出せるような、モジュールというか、スタイルをですね、一緒に作ってもらいたいと。それでないと、今後、仲卸さんが卸から荷を受けて売るにも、商系物だけでは荷揃えができない、しかしながら、商系物を扱わなければ卸売業者は利益が出ないという、このいびつな関係をぜひ皆さん方に真剣に考えてもらいたいと思います。じゃないと運営がこれ以上立ち行かないところを、先生がおっしゃるように業者だけに運営を任されても、そっちへ行っちゃうですよ。

高柳会長 それは他の全国のJAもビジネスですから、そういった状況で、いかに川崎の北部市場がビジネスとしてうまみがあるかというところを、全国の産地に知らせていかないと。もちろん市や県はこのような状況に変わってきたということは認識すべきですけども、政策的にどうするかということは…。

柴崎委員 いわゆる追いかけっこになってしまうんですけど、それをやっていくためには、ある程度卸売会社に体力があって、そこに資本投資をしてですね、投資対効果として、皆さん方、産地が喜んでもらえて、北部を選んでくれている状況を作らないと駄目なんです。それを作っていくための資金すら、厳しい状況に各卸売業者さんがあるという実態をですね…。

高柳会長 その辺は皆様重々ご承知かと思うんですけども、一方で市の予算というのがあるんですね。ここが公共的なところで、市の限られた予算の中で、他の政

策との兼ね合いもあると思います。限られた予算をいかに有効に使うか、というところではないかと思います。

中川副会長 柴崎委員、ここは基本的に、産地の人が出先機関を置いて常に商談をする場じゃないと思います。築地だとか、大田だとかは、ちゃんと産地の事務所があって、そこで商談をやっているんですよ。本来は産地との結びつきを強くしようと思ったら、商談ができるような場でないといけない。だからここは拠点市場になりえない。だったら、サテライトの市場として生き残る道を考えないといけない、ということになる。だから自分たちのポジションを今真剣に検討してほしいということなんです。ここのビルの中に、全農の事務所が一つでもあれば、堀切委員が言う事は全部解決できるかもしれない。でもそれはないでしょう。おそらく全農に今アポイント取るにしても急には無理でしょう。そういう市場なんだということを、まず見直していただきたいと思うんです。それは自分たちでできることであって、つらい言葉ですけど、それをやり始めないと、何をやらなきゃいけないか、ということは始まらないと思うんです。

堀切委員 北部市場としての生き方を絞り込んで、かっこいいことばかり議論しても始まらないと思うんですよ。現実を知っているのは我々です。そこを皆さんに知っていただくというのは、我々委員としてなんとかしていただきたいなという気持ちを少し申し上げた次第です。市場でお世話になっている以上は、やはり将来の人たちのためにも、何らかの繋ぎをきっちり確保していかなければならないと思いますので、できるだけ開設者の方にも協力していただく、また卸の方にも業界目線という立場で。やはり荷受の社員というと、なんとなくもうサラリーマン的な感覚なんです。だから、我々業界目線で考えると、こんな取引って何なんだと、そんな政治的な取引が世間であり得るのかと思うようなことが、今川崎だけではなく、全国でまかり通っている。そんな馬鹿なことを解決しないと、私はこの業界を去れない。なんとかきちっとしたルールに基づいた正常な取引にして、私は引退したいと思うのですが、現状では私ははっきり言って、とてもじゃないけど、後に継げない。何とか解決していきたいと、今少し頑張ろうと思っております。

高柳会長 最後に非常に力強いお言葉をいただきまして、それぞれのお立場で、できるところから始めていって、色々な人や組織との繋がりを作りながらから、迅速にやっていくしかないと思います。時間が超過してしまいまして申し訳ありません。これで今回の運営協議会は以上とさせていただきますと思います。それでは事務局にお返します。

鈴木書記 活発なご意見ありがとうございました。次回の協議会の詳細につきましては、改めて御連絡をさせていただきたいと思います。以上をもちまして「川崎市中央卸売市場開設運営協議会」を閉会いたします。

以上