

平成 26 年度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 26 年 11 月 6 日（木）午後 1 時から午後 2 時 5 分まで

2 開催場所 川崎市産業振興会館 12 階 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（東京海洋大学教授）、後藤 亜希子（公益財団法人流通経済研究所研究員）、佐藤 義勝（東一川崎中央青果株式会社代表取締役社長）、種村 誠二（川崎北部市場水産仲卸協同組合理事長）、鈴木直久（川崎商工会議所副会頭）、佐藤 崇史（神奈川県環境農政局農政部農業振興課 課長代理兼調整グループリーダー）

（幹事）吉田利一（経済労働局理事・中央卸売市場北部市場長）

（書記）伊東大介（中央卸売市場北部市場管理課長）、長 浩（中央卸売市場北部市場業務課長）、福田克実（中央卸売市場北部市場担当課長）

（司会）阿部竜一（中央卸売市場北部市場管理課庶務係長）

公開有無 有

傍聴人 1 名

【会議内容】

（司会：阿部係長）

大変お待たせいたしました。

本日、皆様には大変お忙しい中、川崎市中央卸売市場開設運営協議会に御出席頂きまして、誠に有難うございます。私は本日の司会を務めさせていただきます、北部市場管理課の阿部と申します。よろしくお願ひいたします。

進行に入る前に、委員の交代がございましたので、ご紹介させていただきます。行政代表で神奈川県環境農政局農政部農業振興課課長代理佐藤委員です。

（佐藤崇 委員）

農業振興課の佐藤でございます。よろしくお願ひいたします。

(司会)

次に書記の交代がございましたのでご紹介させていただきます。

(伊東書記)

伊東です。よろしくお願いします。

(長 書記)

業務課の長です。よろしくお願いします。

(福田書記)

福田です。よろしくお願いします。

(司会)

それでははじめに、お手元の資料の確認をさせていただきたいと思います。

プリントになっております資料一式とメモ用紙2枚・議員名簿・それから卸売市場概要というピンク色の冊がございます。あと封筒が一部となっております。プリントされた資料一式でございますが、右下にページ数が記してございまして、1ページから始まり最終は、9ページです。落丁等ございましたら、始めさせていただきたいのですが、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、会議の傍聴及び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。それでは会議開催にあたりまして、開設者を代表して北部市場長の吉田より御挨拶を申し上げます。

(吉田幹事)

皆様、本日は御多忙の中、川崎市中心卸売市場開設運営協議会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。ただいま紹介に預かりました、川崎市経済労働局北部市場長の吉田でございます。本来でありますと、私どもの川崎市経済労働局長よりご挨拶申し上げるところでございますが、あいにくと本日から中国の上海へ出張に行っておりまして、私からご挨拶申し上げたいと思います。

現在、卸売市場を取り巻く情勢としましては、皆さまもご存じのとおり非常に厳しいものがございます。市場を経由しない取引の増大、そういった事も相まっての市場間競争の激化というものがございまして、こうした中でどの全国の市場も色んな知恵を絞って、いわば生き残りをかけた競争がなされているだろうと思っているわけでございます。本市におきましても、国が作成を求めております経営展望に当たると考えておりますけれども、川崎市卸売市場経営プランの作成に着手いたしまして、今後の川崎市の卸売市場の在り方を構築して参りたいということで、策定プログラムを立ち上げまして、市場内の事業者の方々の委員になっていただきまして、作業を進めているところでございます。2年間を以て策定をしようという事で本年度と来年度にかけて策定してまいる予定でございまして、本日の議題として「川崎市卸売市場経営プラン基本方針」案の中間報告ということで、本日は中間的に今日の作業の到達点を皆様にご報告いたしまして、ご確認いただいた上で、

また進めて参りたいと考えている所でございます。なにぶんにも2年間での策定で現地点到達点ということですので、抽象的な表現に止まっている分も多いですけれども、是非皆さまご議論いただいて、より良きものにしたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。また、来年度になろうかと思いますが、ご報告を段階的に行っていきたいと思っておりますので、よろしく願いしたいと思っております。大変この厳しい状況を乗り切って市場が市民・あるいは地域住民の方々の生活の向上・安心安定というところに寄与出来るように、今後とも取り組んで参りたいと思っておりますので、忌憚のない御意見をお願い出来ればと思っております。これを持ちまして、開設者を代表としての挨拶とさせていただきます。本日はよろしく願いいたします。

(司会)

ありがとうございました。こ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いたします。

なお、本日は、委員の皆様の総数11名中、7名の御出席をいただいておりますので、規則第102条第1項の定足数を充たしておりますので、本会議は成立していることを御報告いたします。それでは、高柳議長よろしく願いいたします。

(高柳会長)

ただいまご紹介に預かりました会長を仰せつかせていただきます東京農業大学の高柳と申します。卸売市場は非常に重要な役割を担っていることは、ここにいらっしゃる委員の方々は勿論ですけれども市民の方々も十分に認識しているところではないかなと思うわけですが。私事にはなりますが、私の妻がこのあいだ、町内会のお祭りがありまして、それでいろんな資材を仕入れるために北部市場に行ってきたということがありまして、そういう意味でも役割を果たしているのではないかなと思いますけれども、勿論それは小さなものでございますが、その他にも大きな役割を果たしているということで、今回は前回の会議で承認されましたように経営プランの中間報告という重要な議事ということになっております。それでは、はなはだ不慣れではありますが、円滑な議事進行に努めさせていただきたいと思っておりますので、よろしく願いします。さっそくではございますけれど、平成26年度川崎市中央卸売市場開設運営協議会を始めさせていただきたいと思っております。

開催通知では議題から先に順序としておりましたけれども、全体の流れという事を考慮させていただきまして、報告事項の方から先に行いたいと思っております。お手元の次第に報告事項の項目が2つあると思っておりますけれども、一括して事務局から報告をお願いしたいと思います。それではよろしく願いします。

(伊東書記)

それでは資料の1ページ目をお開き願います。北部市場青果部の、機能強化に向けた施設整備の原状についてということで、報告させていただきます。昨年10月の青果卸売会社合併を契機に北部市場青果部の機能強化に向けた施設整備を進めておまして、本年

1 1月現在の現状について御報告をいたします。

資料の上のスケジュールにございますように本年3月の開設運営協議会では、配送棟、荷捌場、パッケージ場の3施設を、PFI方式で整備予定である旨ご報告いたしましたが、その進捗状況でございます。資料下段は北部市場の概略図です。略図中央は、青果棟北側に整備した配送棟の写真でございます。2階建て延べ床面積6800㎡の建物が当初の予定通り10月15日に竣工しました。1階は青果仲卸社が、低温荷捌・加工等施設として利用し、2階は青果仲卸である株式会社ベジテックの事務所となる予定で、11月19日が事務所開きをされると伺っています。左下は西側駐車場に整備中のパッケージ場の工事写真です。現時点ではまだ仮囲い中ですが、順調に進捗しており、12月中旬に竣工予定と伺っております。こちらにつきましては、青果卸売会社の子会社でパッケージ等を行なっていくと伺っております。右上の荷捌場棟につきましては、本年10月後半に着工予定と3月の時点ではご報告させていただいておりましたが、まだいくつかの調整事項がございまして、現時点では着工に至っておりません。調整事項が調整出来次第、また具体的な着工等の計画を進めていくものと思っております。

いずれの施設につきましても、青果の卸売会社である東一中央青果が、市から土地を借りて自分たちの資本金で建物を建てられて、それぞれの用途に応じて使用されていく形になっております。

以上、簡単にご報告いたしましたけれども、北側配送棟が本格稼働していることで、仲卸の販売力強化、ひいては卸の集荷量強化が図られ、北部市場全体の取扱高の向上につながるものと考えております。報告事項といたしましては、以上でございます。

(長書記)

報告事項の2につきまして、申し上げます。報告事項2の資料をご覧ください。地方卸売市場南部市場におきます、青果卸売業者の業務廃止の申し出についてでございます。北部市場及び南部市場における青果卸売業者でございます東一川崎中央青果(株)から、本年の9月22日付けで南部市場における卸売業務を平成27年1月末日をもって廃止したいとの申し入れがなされました。

「南部市場の概要」でございます。南部市場は、南武線尻手駅から徒歩5分ほどの幸区南幸町に立地しておりまして、3万2千224㎡の敷地に、青果・水産・花きの三部門を有する総合卸売市場でございます。昭和19年に卸売市場として本市が開設し、昭和31年に中央卸売市場となりましたが、近年の取扱高の減少に伴い平成19年に地方卸売市場に転換いたしました。また、本年4月からは、指定管理者制度を導入いたしております。

次に、東一川崎中央青果株式会社についてでございますが、本社を、北部市場に、南部市場に南部支社をおき青果卸業務を行っております。近年の取扱高減少に伴う業績不振から平成25年10月に川崎中央青果(株)と大田市場の東一西東京青果(株)が合併したものでございます。平成25年の取扱高は、201億3千万円、うち、南部市場分は、13億6千万円でございます。

「南部支社業務廃止の申入れの要旨」でございます。南部支社は一貫して取扱高が低下し、10年以上にわたり年間7千万程度営業赤字を計上しております。これまでは、北部本社との連携強化、人員削減等により経費削減に努め南部支社における卸売業務を維持。このたび、南部支社における卸売業務の継続が困難と判断し、平成27年1月末をもって南部市場の青果卸売業務からの撤退を社内決定しました。廃止にあたっては、取引先など関係者への十分な説明と事業継続に対する可能な限りの支援を実施するとの申し入れがございました。

次に、「卸売業務の廃止にかかわる法的手続きについて」でございます。南部市場は地方市場でありますことから、卸売業務の廃止にあたっては神奈川県条例に従って手続きを行うこととなります。神奈川県地方卸売市場条例第7条では、業務を廃止する30日前までにその旨を知事に届け出なければならないとなっております。次に、主な関係者についてでございます。主な関係者といたしましては、現在市場内で営業を行っております仲卸業者と市場で仕入れを行っております売買参加者の皆様でございます。仲卸業者は、現在4社あり、平成25年の4社合計の取扱高は、26億1千万円で、そのうち南部市場の卸売業者からの買い入れによる販売高は、10億2千万円でございます。売買参加者は、市場外に店舗があり卸売業者から青果物を購入して消費者に売っている小売商の皆様でございます。現在、2組合と組合未加入者を含めて、川崎青果商組合が55者・第一青果商組合が19者・組合未加入者が9者の合計83者が登録しております。

開設者といたしましては、卸売業者に対して、仲卸業者、売買参加者、出荷者及びその他関係事業者等に丁寧な説明を行いその理解を得ること、また、青果仲卸業者及び売買参加者等が継続して業務を行えるよう可能な配慮をすることを要請しております。また、市場関係者向けの説明会を第1回9月28日（日）11時から、第2回10月26日（日）9時半からをそれぞれ開催し、売買参加者に対し、卸売業者からこのたびの業務廃止に至った経緯等について説明をしたところでございます。今後は、卸売業者、売買参加者、開設者の間で内容と日程を調整のうえさらに継続的に説明会を開催していく予定にしております。当面の対応といたしましては、業務廃止によって影響を受ける青果の仲卸業者、売買参加者の理解を得るとともに、業者の営業の継続に向けた支援を実施されるように東一中央青果に要請して参ります。後に東一中央青果からの市に対する申入書・市から東一中央青果に対する要請分の写しを付けております。その資料の次のページには説明会の概要を要約したものを付けております。以上でございます。

（高柳議長）

はい。ありがとうございました。ただいまの報告事項2点、施設整備の事業廃止の申し出に関してですが、委員の皆様、何か御質問等ございますでしょうか。

特になければ、報告事項はこれまでとさせていただきます。続きまして、議題に移りたいと思います。議題は1項目でございます。議題（1）「（仮称）川崎市卸売市場経営プラン基本方針（案）の策定」の中間報告についてでございます。事務局から説明をお願いし

ます。

(伊東書記)

川崎市卸売市場経営プラン基本方針(案)の策定に関する中間報告をいたしますので、A3横の資料7ページからご説明させていただきます。川崎市卸売市場経営プランの策定に向けて、最初に、資料7ページの左側の箱をご覧ください。プラン策定の趣旨でございます。市場長の挨拶の中にもございましたけれども、農水省総合食料局通達(平成23年4月)では、卸売市場全体の経営戦略的な視点から市場運営のあり方等を明確にした経営展望を策定することとされており、川崎市においても北部・南部の両市場を対象として、概ね10年程度を見据えた市場の持続的経営の方向性について、開設者と市場関係者が一体となって取りまとめて進めているところでございます。

右上の策定協議会という箱を御覧ください。本年5月に、この資料にありますようにメンバーの方にお願ひし、全17名による「川崎市卸売市場経営プラン策定協議会」を設置し、これまで2回の協議会を開催いたしました。また、右中段の箱にございますように、青果・水産・花きの各部門ごとに、出荷者や実需者に対してアンケートを実施したり、場内事業者や実需者、他市場へのヒアリングを重ねて参りました。

資料下でございますスケジュールを御覧いただきたいのですが、こちらは今年の4月時点で私共が想定したスケジュール案です。プランの策定にあたり、当初は、図の上段にあるように「プラン基本方針」について、今年度中にパブリックコメント等の手続きを経て策定したいと考えておりました。しかし、先ほどご報告いたしましたように、9月に南部市場の青果卸売業者から来年1月末での業務廃止の申し出がなされたため、南部市場青果部について一定の将来見通しが付くまでの間、パブリックコメント等の手続きを見送ることとさせていただきます。現時点では、10月初めあたりに設定しておりました「市場経営プラン基本方針(案)策定」という縦の箱を、平成27年3月末に先送りさせていただきたいと考えております。また、これに伴いまして、基本方針案の図の上段右側の矢印の、政策調整会議、市民委員会、パブリックコメント等の策定手続きにつきましては、平成27年4月以降にシフトしていく形で考えております。なお、このスケジュール表下段にございます市場経営プラン実行計画は基本方針で示した方向に向けて具体的に市場関係者、開設者に求めまして、どんな行動を行なっていくのかを定めるのですが、こちらの実行計画策定作業につきましては、当初の予定通り進めていければと思っています。従いまして、基本方針のパブリックコメントと策定手続きと実行計画の最初の部分の矢印が若干重なってくるようなスケジュールで、来年度末までに基本方針及び実行計画を策定して参りたいと今考えているところでございます。

それでは、資料8ページです。今まで我々が策定作業の中で固まりつつある基本方針の概要版ということで組み立て等について、最初に、資料左側の箱をご覧ください「経営プラン基本方針の構成」ですが、全部で6章の構成としています。第1章につきましては策定の趣旨でございますので省略させていただきます。第2章卸売市場の公共性と社会的

役割・機能のところからポイントをご説明いたします。卸売市場につきましては、市民に生鮮食料品を安全かつ安定的に供給し、生産者と消費者の間でさまざまな社会的役割を担っており、高い公共性を有しています。ここの箱からから矢印をたどって資料中央の列をご覧ください。具体的には、卸売市場の公共性として3項目、卸売市場の社会的役割・機能として6項目をあげさせていただいております。項目によっては、現在においては卸売市場固有の役割・機能とは言いきれないものも含まれていますが、市場の役割・機能を改めて整理いたしまして、市民に御理解いただくとともに、市場内事業者自身が自らの存在理由を改めて確認できればと考えています。

再び左側の箱に戻っていただきまして、上から3段目の箱、第3章卸売市場を取り巻く環境の変化についてでございます。大きく5項目掲げさせていただいておりますが、そのうち特筆すべき点として「市場流通の再評価」と「市場の選別」があげさせていただきます。具体的内容は、資料中央の列3段目・4段目の箱をご覧くださいと思います。市場流通については、厳しい状況が続いておりましたが、再評価の兆しが見られると考えております。しかしながら、消費者は全国的にみると人口減少と高齢化が進展しており、また、世帯員当たり人員数も減少し、世帯主の平均年齢も上昇傾向にあるため、需要量は減少傾向と言えます。また、産地では生産者が減少し大型化しており、また河下の方では量販店は大規模化がしていることから卸売市場は、産地や量販店から選別される傾向が強くなっていると考えております。

また、資料左側の列にお戻りいただきまして、上から4段目の箱をでございます。第4章川崎市卸売市場の現状と課題についてでございます。まず、取扱量等の推移ですけれども、北部市場の青果部につきましては、先程の御報告にもございますように、平成25年度の卸売業者の合併を契機に増加に転じております。

次に、「3取引の実態調査」ですが、矢印をたどって資料中央列の上から5段目の箱をご覧ください。私共の方で生産者や実需者に対して卸売市場に求める機能をアンケートやヒアリングにより調査をしました。まず、生産者も実需者もコスト削減のため、卸売市場を利用することで商流・物流の効率化を求めており、また、生産者も実需者ともに取引をする卸売市場を絞ることで、さらなる商流・物流の効率化を目指す傾向にあります。

次に、消費者の利便性指向が高まっており、産地や小売段階で対応する人員やスペースを確保することが難しいことから、卸売市場にカット・パッケージングなどの付加サービスを求めていることが窺えます。

資料右側の列をご覧ください。これまでの流れから、卸売市場は公共性と社会的役割や機能を担っており、今後も必要とされますが、人口減少等社会動向の変化により卸売市場は選別される傾向にあり、流通構造の変化により卸売市場に求められる機能は変化していることから、その変化に積極的に対応することで、川崎市卸売市場としては産地からの実需者からの「選ばれる市場」を目指していきたいと考えております。

資料下段の表をご覧ください。川崎市卸売市場を「選ばれる市場」とするために解消す

べき課題といたしまして、南北市場の取扱高や場内事業者の状況や競合他市場との比較等取引の実態を調査し、南北それぞれの市場課題を「市場機能の高度化」「市場経営の健全化」「市場の社会的役割の発揮」の3つのカテゴリに分けて整理をいたしました。それがこの表です。例えば、市場機能の高度化ですが、北部市場では、流通の変化に対応した機能配置・動線に配慮し、コールドチェーン対応や荷捌スペース・駐車不足の解消が求められております。また、南部市場では、南北に長い川崎市特性から、北部市場の機能補完と、南部地域の実需者に対する利便性の確保が求められております。さらに、南北の市場で、加工・パッケージング等の付加サービスや情報の受発信機能が求められております。経営健全化、社会的役割の発揮につきましては、時間の関係説明を省略させていただきます。

資料を1枚おめくり下さい。9ページです。先ほどの課題を克服するために、川崎市場、取引先及び競合市場の現状から川崎市の抱える強みとして、消費地に近接し発達した交通網、卸・仲卸のフットワークを活用する川崎市卸売市場の基本方向を第5章にまとめました。

左上の箱でございますが、将来ビジョンと位置付け・役割についてです。北部市場は、北部市場中長期プランという今策定しているプランの前のプランですが、こちらで示した将来像を踏襲し、首都圏人口の増大を背景に、広い敷地を活かし、産地大型化の動きやカット・パッケージング機能などのニーズに対応可能な「広域型生活拠点市場」として位置づけてまいりたいと考えております。一方、南部市場は、北部市場より川崎の中心市街地に近い立地特性を活かし、市民の生活の質を守り、豊かな食生活を支える「生活密着型市場」として位置づけにまいりたいと思っております。

次に、将来ビジョンの実現に向けた、川崎市卸売市場の方向性についてです。

第1に、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卸売市場の基本機能の強化についてです。北部市場は、東名高速・東名川崎インターから近く、交通の便に恵まれているという立地特性を活用し、都心に入らずともアプローチできる、出荷者・実需者にとって便利な物流機能を担い、流通構造の変化に積極的に対応し、商流・物流の効率化を図ることが必要でございます。南部市場は、南北に長い本市の地理的特性から北部市場の機能を補完し、南部地域の実需者に対する利便性を確保します。

また、消費者の利便性指向が高まっていることから、卸売業者及び仲卸業者のフットワークを活用し、加工、パッケージング等の付加サービスを強化することにより、出荷者・実需者をサポートして、競争力強化を支える市場を目指します。

第2に、市場に求められる社会的機能の発揮についてです。市場の社会的役割を引き続き発揮するために、市場の役割・機能について生産者や実需者、さらには消費者に対して理解をしてもらうための取組みを行い、食の情報受発信に対する社会的要請や、環境問題と災害対策に対する社会的要請に応えられる市場を目指します。

第3に、持続可能な経営体制のあり方についてです。社会的に重要な役割を果たす市場が、長期的に安定して機能するように、市場経営の効率化や民間活力の導入を含め、今後

の状況変化にも対応できる市場経営体制を確立していきます。昨年から開設者で検討を続けてきた地方公営企業法の適用については、業務量増加や費用負担の面から拙速な導入は行わず、経営状況や財政状況の明確化を図ることについては、新地方公会計制度に基づく財務諸表を作成、ホームページで公表することで、開設者と市場内事業者の情報の共有を図り、経営意識の醸成を目指したいと考えております。

最後に、資料右上の箱です。差別化戦略についてです。部門毎に少し記述しております。北部市場の青果については、産地は大型化しており、出荷先を絞る傾向にあるため、大手量販店・地元の食品スーパーをターゲットに取扱高を増やし、消費者のニーズにあった多種多様な「鮮度」、「美味しさ」及び「価格」を提供する市場を目指します。広域に荷物を集めて販売していくことを考えております。

北部市場の水産物部に関しましては、出荷者・実需者ともに鮮魚の家庭消費量の減少を懸念する一方、ファストフィッシュ商材の需要が高まっていることから、地元の食品スーパーをターゲットに消費者が食べやすい商品を提供する市場を目指します。また、取引の規模を必要としない地元を中心とした料飲店事業者をターゲットとして、鮮度感をウリにした市場を目指します。

北部の花き部については、産地の高齢化、天候不順により、国内の産地だけでは消費者に安定的に商品を供給することが困難であることから、海外との直接取引を強化し、個人消費をターゲットにニーズにあった高品質な商品を安定的に供給できる市場を目指します。

また、南部市場については、北部市場と荷の融通をすることで、本市南部市域の実需者の利便性を確保します。また、今年の4月から指定管理制度の導入しております。指定管理者が独自のノウハウにより活性化策の自主事業を実施することで、南部市場が「プロの知識が集まる場所」として、出荷者と消費者をつないで食に関する情報交換が行われる機能を担う市場を目指します。

以上、現在策定作業中の「川崎市卸売市場経営プラン基本方針（案）」の概要の御説明をもちまして、中間報告とさせていただきます。本日、ご意見、ご感想などをいただきましたらば、先程ご説明した策定協議会の方にフィードバックさせていただきたいと思っております。また、来年度、年度明けくらいに開設運営協議会開催させていただければと考えております。その場で基本方針案の最終的な報告をさせていただきたいと思っております。説明は以上です。ありがとうございました。

（高柳会長）

ありがとうございました。それではただいまの事務局の説明について、何か御質問等ございますか。

ただいま、スケジュールの方向あるいは基本方向ですね、このあたりが重要なポイントではないかと思いますがいかがでしょうか。

（伊東書記）

基本的には北部市場も南部市場も両方10年間継続してやっていくというスタンスで作っ

ております。

(中川副会長)

1つ教えてもらえませんか。機能強化の話は伺ってはいるのですが、1つは卸売市場自体の経営と、中の場内業者の経営は分けて考えなければいけませんよね。それで今回最初の冒頭の報告で言われた荷捌き場をそのところでPFIをお使いになるというお話でしたが、今後は開設者としては、市場の機能強化という方向について、新規投資でまた新しいハードをつくる場合は、場内業者を使ったPFI事業を軸にやっていくと理解してよろしいでしょうか。

(伊東書記)

そこについては、こういった手法がベストなのか含めて施設毎に検討していきたいなと思います。

(中川副会長)

考え方として今回のベジテックさんが入られる等のやり方というのはこれまでとは1つまたこれまでと違ったやり方だと思うのですが、反面、場内業者がこれまで経験しなかったようなコスト負担というものが重くのしかかってくるかと。今までは卸売市場というものは公設ですから、要するに開設者が用意したものを利用すると。それを大体取引額に応じて面積割をしてもらって利用するという形だったはずですが。ところが、1つの考え方として、南部はもう地方になりましたが、中央卸売市場の北部の中で例えば、今後そういう機能強化をしていかなければならないけれども、市としては財政状況が厳しい状況にある。例えば、機能強化をするにあたって場内業者が応分の負担をしていくという方向性というものを明確にされるのかどうなのかということです。それによって場内業者のこれまでの経営意識というものが大きく変わるかもしれないと思います。ですから、そのあたりをもっと明確に打ち出すわけではないかと。コスト感覚というものが、今から重要になって市場間競争を展開していくうえで重要な要素になっていくと思うのです。例えば、自分の経費でPFIにより整備した施設を、例えば10年なら10年で減価償却してしまわなければいけないという考え方に変った場合には、どのようにこの施設を使おうかということについては、場内業者の経営方針としての戦略性というものをもっと明確にでなければいけません。これが、もし人のものだから使いたい放題だというような形の感性で経営をやっていくのであれば、そこには施設に関する戦略性というものが欠如してしまいます。だから、そういう意味で今回荷捌き場というものをPFI事業という形でおやりになったということは、1つの方向性として非常に私はいいかなと思うのですが、反面心配なのは、そのコスト負担に今後こういう風にやられれば、場内業者が耐えきれぬのかどうかと。必ずしも財政的に健全な場内業者だけではありませんので、いざとなった時にそのコスト負担は受益者負担で場内業者がやってくださいと、開設者としてはちょっと手伝いしかねるというような方針が明確に出れば、逆に言えば機能が衰退してしまう可能性がある。そのあたりが思い切った一つの方向性が出かかってはいるけれども、逆に言えばその思い切っ

た方向性に場内業者が果たしてついていけるのかどうかと。その点も若干今のお話を聞いて懸念を覚えた。明確に販売方向、マーケティングの方向というものが場内業者の中でも、こういう市場を開拓して行って自分はそのためにこういう施設が必要で、こういう投資をしなければならぬと、明確な方向性というものがあるのであればいいですけども、今日話を聞いていると、どうも場内業者とかに実需者にインタビューをやったと、あまりマーケティングの方向としては変わらないような感じがします。そうすると、そういう中で、ある種、現状維持するという基本方針の基で機能強化をしていくという意味はどういう意味なのかと、そのあたりも、もう少し練った方がいいのではないかというような感じがします。ただお話を聞いていてそのあたりが少し不明確だなと思っています。市場の経営と場内業者の経営は全く別のものだという事の観点に立てば、そここのところは明確にしておくべきだと。ここの計画の中ではどうも市場経営というような観点にいていて、場内業者の経営というのをどうするかということについての基本方針というものはどうもよく見えない。これは車の両輪なのです。つまり、市場の経営もうまくいって場内業者の経営もうまくいかなければ、市場自体が発展しないと。非常に複雑な運転だとは思いますが。これは、言いたいことを言いましたけれども、意見としてお聞きいただければと思います。

(伊東書記)

冒頭報告1で報告させていただいた、この3つの施設の、そのうちの2つだけですけども、これについては、整備主体さんの方でスピード感を求められていることもあって、市の開設者の方でものを用意してでは、そのスピードでは全く対応できないというようなところもあって、卸さんの方でもご決断されたという面があるかと考えています。今後、市は一切お金を出さないで、そういうにスタイルでやっていくということを目論んでいるという訳ではないです。ここまで大きな整備じゃなくても、例えば売場とかの中に物を冷やして取っておく場所を整備するという事は、小さな仲卸さんとかでも自分の投資としてやっているところもありますし、そのへんの兼ね合いからもあります。開設者の方で皆様の御要望を聞いたり他市場の状況等を見たり、あるいは我々開設者側からの戦略とかも含めてこういう設備も必要だということで整備していく時にも、使用料の設定等で場内業者の御理解、どこまで受益者が、直接受益される方とどうやっていくのかということが、検討事項なのかなと思います。

(中川副会長)

今言われた中で、スピード感ということが非常に今から大切になってくる話です。今まで通りの整備手法でいったときに、例えば3年、4年、5年かかるというのは当たり前なのですが、その間に流通的な状況というのは非常に大きく変化して間に合わない、あるいは、他の先行者に先を越されてしまったというケースが多いので、そのスピード感ということをお持ちで、今回PFIを採用されて実行されたことは、ある種非常に時代を読んだやり方だと思って、私は高く評価したいと思うのですが、明確に今からどうしていくのか

と、それによって場内業者の戦略も変わってきますし、開設者自体の戦略も変わって来るのではないかと。例えば本当に重要な施設はやっぱり開設者がやる、これから10年先、20年先を見据えた基本的なインフラ的な部分をやっていくとか。ところが、機動性を要求されるような新事業というものについては、ある程度場内業者が必要だというように感じたならば土地は貸すけども、上物は自分達でやってほしいというような形の自由度というものが、ここに担保されていれば、もっと面白い話ができるのかなというような感じで見ていました。今スピード感という言葉をお使いになったので、そこは今からの計画の中では、常に大切にしていかなければならないのではないかと思います。全体として、スピードがもの凄くあがっているような感じがしています。製品自体のライフサイクルもすごく短くなっていますし、一製品から得られる収益自体も昔ほどは、それほど多くないと思います。つまり、ヒット製品がないというのが昨今の大きな事情ですから、そういう中でスピード感を求められるようなマーケット対応というものを、場内業者の方が、意識してかなり思い切ってやるのであれば、こういうやり方も芽として是非つぶさないようにしていただきたいと思います。その代わり、さっき申し上げたように市場の経営と事業者の経営というものは別物であるということは少し明確に考えた方はよろしいのではないかと思います。

(伊東書記)

ありがとうございました。

(高柳会長)

他にございますか。いかがでしょうか。

私の方から1点確認させていただきたいと思うのですが、方向性、基本方向性が根本になると思うのですが、そこで大きく3点ありまして、この中で1番最初の基本機能の強化というところが、1番重要ではないかという思いがあります。2と3があるというように思われるわけですが、そのうちの基本機能の強化ところで、特に①と②に関してですが、①の商流・物流の効率化に対してコールドチェーンの対応、荷捌きスペース・駐車場不足の解消、②の市場としての機能強化ということで加工パッケージ場等がありますが、これは先ほどの報告事項のところで、すでにスタートして完成間近、既に完成されていて、このあたりがもっと強化するということなんでしょうか。

(伊東書記)

先ほどの御報告につきましては、青果部についての報告だったのですが、コールドチェーン対応というようなところはについては、水産等についても同様にやっていかなければならないと考えております。それから、市場全体の動線の問題だとかそれに関連して生じている駐車場不足の問題については今後進めていかなければならないと思います。

(高柳会長)

ありがとうございます。アンケートをされたということですが、アンケートの中で、特に実需者の方からの要望とかで、それが反映されるような形で、進めないといけな

いと思われるのですけれども、何か具体的に把握されているのでしょうか。

(伊東書記)

アンケートの中でも把握に努めていますし、あと場内業者をはじめとした方々へのヒアリングの中でも、例えば、バイヤーを市場にお招きしたときに、この暖かいところでの荷の状態を見せて、出荷して頂けないという話を伺っているとか、あるいは実需者サイドにおいても仲卸の方とかが、販売先へ自分のところの商品を納めさせてきてくれないかと営業して、実際に販売先の方に、市場を見に来てもらったが、この市場の施設の状況では遠慮するという話があるとも聞いており、どんな施設が必要なのかというのは掴んでいきたいと考えており、ある程度の方向性として掴んでおります。更に来年策定予定の実行計画のところでは、もっと具体的にどの部門がどのタイミングで必要なのかということを精査して、こんな施設をこの頃までに整備したいということを出せたらいいと思います。

(高柳会長)

よろしければ議題は終了したいと思うのですが。その他、この機会ということで何かご意見ご質問はございましたら、お願いしたいのですが、いかがでしょう。それではせっかく来て頂きましたから後藤委員、何かご感想なりご意見はございますか。

(後藤委員)

施設整備が既に進んでいる段階ですが、「動線」というところがなんとなく気になりました。今は青果の荷捌き、パッケージ等が中心になっていますが、水産の方はどうなっているのでしょうか。これはもう少し中長期で進められるのでしょうか。

(伊東書記)

この来年度まで含めた実行計画の中で、例えば今水産でいいますと、30年以上経っているような冷蔵庫を使っている状況で、その耐用年数が切れる状況でございます。そこをどうしていくかについて、同じものを建て替えるではなく、冷蔵庫に加工等の求められる機能等を、これから実行計画等で位置付けていければと考えております。

(後藤委員)

水産に関しても青果と同じく、やはり加工度を上げたものでないと、売っていくことが難しい時代にすでになってきています。冷蔵庫はすでに現時点で耐用年数が切れかかっているんで、今から計画を立てるのでは、スピードは大丈夫なのかなという気がします。

(中川副会長)

水産の場合は、場外の加工機能がかなり強化されてありますので、それはあまりない状態だと思います。市場の中に場内に加工機能を設けているのはいいのですけれども、場外加工機能が、かなり先行している中で、場内の加工機能は一体なんなのかとそこはきちんと考えていかないといけないと思います。場内で扱う品・加工する品というのは、マーケットでは場外のものとは全く違うところにあるのだとか、そういう位置づけがあればいいのですが、その展望が上手く開けないからつらいです。だから、逆に言えばこんなマーケットがあるから、こういう施設が欲しいというような形のもっと積極的な内部から方向

性がでてきて、ちょっと勝負してみたいというようなことで、場外との機能と場内の機能をどう使い分けるかという話がでてくるかもしれないのですが、今の話の中で気になるのは場内の機能をどういう方向性で加工機能を作っていくというのは、なかなか難しいです。一概に議論しにくいです。例えば、神戸みたいに場内の仲卸に個別に温度管理型のブースを持っていて刺身を捌いているとか、それは神戸というマーケットが、そういうマーケットだからです。首都圏のマーケットがどういう所にあるのか、どういう感じなのかと、もう少しそういう辺り仲卸の感性というものを聞きした方がいいのではないかと思います。

(伊東書記)

皆さんのお話をもっとよく聞いていきたいなと思います。

(中川副会長)

それあたりを、掘り下げた方がいいと思います。動線の話ですが、水産の導線と青果の導線が今も交わっているではないですか。先程の報告の中で設備の整備を見ている中で、やっぱオプションという位置づけが強いので、場所が空いているか所から作っていくような形になっていて、そうすると導線が交錯せざるを得なのです。その中で、例えば青果のパッケージングのところが、水産のさらに向こうにある飛び地のところに施設を作ると、後青果のあっち側のところに荷捌き場を作ると、でも何のためにそれらを作るのかといった時に、1つはやはりコールドチェーンを確保しなければならないという問題、コールドチェーンを確保するためには導線が一貫しなければならないと思います。だから、その機能を整備するのは悪いではないとは思いますが、市場の場合、最も機能性に付随して来るのは動線の設計だと考えます。これを、現在、2次元的に行っているからどうしてもこのようになってしまう。前から言っているように、もう少し三次元的に動線の設計というものを考えないといけないと思います。この限られた面積の中では、すこしきついにではないかなと思います。あの地図を見ただけでもかなり手狭です。

(伊東書記)

そういう意味ではモザイク状に、ここを整備したら、次はこちらを整備するという感じになってしまっています。

(中川副会長)

それが複雑にしている原因であるので、逆に言えば、新しく整備するのであれば、岡倉方式ではないですが、上の方にどんどん重ねていくようなことを考えていった方がいいと思います。そのようにすると、貨物用のエレベータやリフトというものも考えられる。駐車場も平屋に置くよりも上にあげていけば、今使っている駐車場のところをどう使うのかということについても、導線を再設計するための1つの担保になると思います。導線の事をもう少し考えなければいけないと思います。

(高柳会長)

他に何かございますか。よろしいでしょうか。なければ、これをもちまして本日の議事を終了いたします。それでは進行を司会にお返しします。

(司会)

高柳議長、ありがとうございました。次回の川崎市中央卸売市場開設運営協議会につきましては、先ほど伊東書記からご説明申し上げました通り、平成27年4月以降に、「(仮称)川崎市卸売市場経営プラン基本方針」の素案などを議題として開催する予定でございます。皆様、本日は真摯なご討議ありがとうございました。