

## 平成 29 年度第 1 回川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会 議事録

1 開催日時 平成 29 年 7 月 19 日（水）午前 10 時 30 分から午前 11 時 30 分まで

2 開催場所 川崎市地方卸売市場南部市場 3F 第 1 会議室

3 出席者（敬称略）

（委員）

中川雄二 会長（東京海洋大学大学院教授）、高柳長直 副会長（東京農業大学教授）、五十嵐哲（川崎市南部青果株式会社代表取締役）、川上真二（横浜丸魚株式会社川崎南部支所長兼営業部次長）、松本道明（川崎花卉園芸株式会社営業部執行役員）、倉田清隆（川崎魚市場卸協同組合専務理事）、鈴木雄幸（川崎青果商業協同組合理事長）、田辺裕崇（セレサ川崎農業協同組合花卉部後継者技折会会長）、梶ヶ谷雪香（川崎市消費者の会副会長）

（幹事）

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）、池田昌弘（中央卸売市場北部市場業務課長）

4 議事

（1）平成 28 年各部門取扱の概要について 資料 1

（2）川崎市卸売市場経営プランの進捗状況について 資料 2～5

5 その他

傍聴人 1 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 それでは定刻となりましたので始めさせていただきます。本日は大変お忙しいところ、お集まりいただきまして誠にありがとうございます。私は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でございます。どうぞよろしくお願ひ致します。会議開催に先立ち、委員の皆様の御紹介を兼ねまして、皆様に川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会委員の委嘱状を交付させていただきます。よろしくお願いいたします。

<委嘱状交付>

鈴木書記 次に、会議の公開に関する注意事項でございます。この会議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いたします。皆様には御了承いただきますよう、お願いをいたします。また、議事録作成のため、会議内容の録音させていただいております。併せて御了承願います。本日一名傍聴者がいらっしゃいますが、傍聴の方は机に配布しています注意事項、傍聴者の遵守事項お読みいただき、禁止事項は行わないようお願いいたします。

鈴木書記 それでは、お手元に配布しております資料の確認をさせていただきます。まず一番上に次第がございます。座席表、委員の名簿、幹事及び書記の名簿。資料の1としまして、平成28年南部市場各部門取扱いの概要について。資料の2としまして、川崎市卸売市場経営プラン推進計画【暫定版】(卸売市場法改正反映前) A3のもの。資料の3としまして、農業競争力強化プログラム(概要)こちらはA4でございます。資料の4としまして、農業競争力強化支援法案の概要。資料の5としまして、水産基本計画の概要ということになってございます。その他に条例規則の抜粋等を配布させていただいております。不足等ございましたら御連絡頂けたらと思います。

それでは会議の開催にあたりまして、北部市場長の渡邊より御挨拶申し上げます。

渡邊幹事 皆様、こんにちは。川崎市中央卸売市場北部市場長の渡邊でございます。本日はお忙しい中、川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会に御出席いただきまして、ありがとうございます。また、本審議会の趣旨に御理解いただき、委員就任をお引き受けいただきましたことを重ねて御礼申し上げます。さて、皆様御案内のとおり、南部市場は昭和19年に川崎市中央市場として開場してから、今年で73年が経過することとなりますが、近年の流通構造の変化に伴う市場経由率の低下、また、少子高齢化や市場間競争の激化などにより、全国的に年間取扱高や事業者数の減少傾向が続いているなど、卸売市場を取り巻く情勢は依然厳しい状況でございます。しかし一方で、ここ数年の南部市場の出来事についてみてみますと、明るいニュースも多々聞こえてくるところでございます。平成26年4月には、指定管理者制度を導入し、今年で3年目を迎えることとなりますが、効率的で

効果的な市場運営に向けて一步一步進んでいるものと考えているところでございます。また、昨年3月には、空白となっていた青果の卸売会社が新たに入場し、本市場が本来の卸売市場の姿に戻るとともに、こちらも少しずつ取扱量の拡大が図られているものと考えているところでございます。さらに、間もなく南部市場の北側に川崎市南部学校給食センターが稼働するところでございますが、場内事業者が正式に納入業者に決定するといったことも、伺っているところでございます。

そのような中、私ども開設者といたしましても、本審議会の委員の皆様のご協力もいただきながら、平成28年の2月に「川崎市卸売市場経営プラン」を策定するとともに、昨年度1年間をかけて、「市場経営プラン」に基づく具体的な推進施策を、暫定的ではありますが、とりまとめを行ったところでございます。後ほど、議事の中で、現在の状況等を事務局から御説明をさせていただきますが、その一方では、国において、社会経済情勢の変化を踏まえた市場法の抜本的な見直しが議論されているところでございます。先日も国や他都市と意見交換を行うなど、現在は情報収集に努めるとともに、本市場の運営や「市場経営プラン」への影響の分析を進めているところでございます。

市場法改正の動向は、まだまだ不透明でございますが、「市場には多種多様な生鮮食料品等が集まり市民の皆様の豊かな食生活を支える」といった重要な役割は、今後も変わるものではないと考えており、事業者の皆様とともにしっかりとその使命を果たしてまいりたいと考えております。

最後となりますが、本審議会では、皆様から忌憚のない御意見をお聞かせいただき、実りのある審議会にしてまいりたいと思っておりますので、何卒よろしく願いいたします。簡単ではございますが、挨拶の言葉とさせていただきます。

鈴木書記      それでは続きまして、次第にございます会長及び副会長の選出に参りたいと思っておりますが、規則に基づきまして会長、副会長は委員の互選によって決めることとなっております。皆様に御承諾をいただけましたら、事務局の方より御提案をさせていただきますが、如何でございますでしょうか。

委員            事務局にお任せします。

鈴木書記      ありがとうございます。事務局といたしましては、昨年度に引き続き会長に中川委員、副会長に高柳委員を推薦したいと存じますが、御異議ないでしょ

うか。

委員 異議なし。

鈴木書記 ありがとうございます。それでは、会長は中川委員、副会長は高柳委員と決定いたしました。会長と副会長はお席の御移動をお願いします。

鈴木書記 それでは正副会長のお二方より御挨拶をいただきたいと存じます。まず中川会長から一言御挨拶をよろしく願いいたします。

中川会長 こんにちは、ただいま会長に御指名いただきました中川でございます。先ほど場長からもございましたように、国際化の波というのが、TPP だけではなくて、先ごろは EU と日本との間で EPA（経済連携協定）、この締結も間近だと聞いております。今後ますますこういう EPA、あるいは FTA（自由貿易協定）といったような海外への取引の市場競争を促すような規制緩和というものがどんどん出てくるのではないかと。そういう中で先ほどから言われているように、産地の競争力強化、特に農業分野の競争力強化というものが政策としてかなり大々的に押し出されてくる。中身の一つに6次産業化というのが、もう、かれこれ5年くらい前から、その前に遡るとほぼ20年位前から産地における付加価値力の強化といったことが叫ばれている。そういう中で一番問題になるのがこの卸売市場、これがどういう役割を果たしていくんだらうかと、こういったようなことがもうかれこれ20年近く問われているのではないかと。こういう中で卸売市場の回復、市場法の改正という新しい命題が出てきて、どういう方向付をしていくのかといったようなことで、悩ましい日々が続くとは思いますが。その一方で、そういったものも横目で見ながらこの卸売市場がどういう形で生き残っていくのか、そういったようなことについて、今後もう少しこの審議会の中で、忌憚ない御意見を賜りながら議論を深めていければと思っておりますので、何分にも本日はよろしく願いいたします。

鈴木書記 ありがとうございます。続きまして高柳副会長、御挨拶をお願いいたします。

高柳副会長 副会長を拝命いたしました、東京農業大学の高柳でございます。簡単に、自己紹介をさせていただきますと、私は、農業の生産、それから北部市場を含む流通、消費、それぞれの分野を一体として、研究をしております。国民に品質の良い食料を十分に届けるにはどのようにすれば良いかという問題意識

で進めてきました。卸売市場を取り巻く情勢は、先ほど幹事の渡邊市場長、中川会長が申したとおりでございますけれども、私の方からは、特にこの会議の持っている意味についてお話しさせていただきますと、川崎市の南部市場は公設市場ということで、非常にパブリックな意味を持つ。この審議会も、場内の事業者の方ももちろんですけど、色々なお立場の方たちが集まりまして、それぞれの立場、あるいは全体的な立場から議論をいただきまして、今後の方向性をよりよい方向に導いていくという役割があると思います。そうした公的な位置づけが強いということで、この審議会がガバナンス（統治）という役割をもっておりますので、そういった意味で意義ある審議会にさせていただければと思っております。それではよろしく申し上げます。

鈴木書記      ありがとうございます。この後の議事につきましては、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、議長の中川会長の進行でお願いしたいと存じます。  
なお、委員の皆様の総数 12 名中、本日は 9 名のご出席をいただいております。規則の定足である半数以上となっておりますので、本審議会は成立いたします。  
それでは中川会長よろしく申し上げます。

中川会長      それでは、平成 29 年度第 1 回川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会を開催いたします。  
本日の議事については 2 項目ございます。議事 1 の「平成 28 年度各部門取扱の概要について」、事務局から説明をお願いいたします。

池田書記      それでは、平成 28 年の各部門取扱の概要についてですが、資料 1 をご覧ください。  
こちらに部門ごとの平成 24 年から 28 年まで 5 年分の取扱数量・金額を記載しております。  
まず、左上段の青果部ですが平成 28 年の取扱数量 3, 502 トン、取扱金額は 7 億 1 千 4 百万円となっており、平成 27 年に比べ大幅増となっておりますが、これは平成 27 年 2 月に卸会社が撤退し、取扱数量・金額ともに急激に落ち込み、その後、平成 28 年 3 月に新たに卸会社「川崎南部青果(株)」さんに入っていた事によるものです。  
撤退前の水準には届いておりませんが、川崎南部青果さんの営業努力により徐々に回復傾向が見られます。

次に右上段の花き部ですが、平成28年の取扱数量2,315万本、前年比96.2%、取扱金額は15億9千7百万円、前年比99.0%となっております。

花きの卸売市場経由率は、他部門に比べ横ばい状況を維持しており、本市場においても、取扱数量、取扱金額ともに、ここ数年多少の増減はあるものの概ね横ばい状況を維持しています。

そして、左下段の水産物部につきましては、平成28年の取扱数量は3,623トン、前年比95.6%、取扱金額28億6千百万円、前年比95.1%となっております。

水産物の取扱数量の減少は全国的な傾向であり、本市場においても同様に取扱数量の減少が続いておりますが、水産仲卸売場に空き店舗がありますので、新規仲卸業者を誘致し、売り上げ向上を図ってまいりたいと思います。

南部市場の商圈には武蔵小杉といった人口が増加している地域がありますので、毎月開催している「いちばいち」など地域住民に市場の存在を知ってもらうなど、地域密着型としての市場をPRし、市場の活性化を推進してまいります。

説明は以上です。

中川会長 ありがとうございます。何か御意見、御質問はございましょうか。

ちょっと、私の方から簡単にお伺いしたいのですが。集荷の観点からみて、集荷ですとか、品揃えだとか、水産部もこのところずっと取扱高が右肩下がりになって、他の卸売市場でも同じような現象なのですが、こういう現象を卸としてどういうふうに見てらっしゃるのでしょうか。

川上委員 そうですね、正直いいまして、産地の漁業組合・組合員の減少もありまして、魚自体も漁獲量は減っていると思います。浜高の現象がありまして、仲卸さんも、うちもちょっとついていけない状態です。うちの仲卸さんは少ないので、かなり切磋琢磨しています。また、うちの関連会社を使いまして集荷したりしています。

魚自体も、マスコミに嫌われてまして、(アニサキスの報道など) いろんな魚をやられてしまったんですけど、その関係で消費が減ってきてしまった状況もあります。ですから先行きは厳しいかと思っています。いいものを集荷して売ろうにはしていますけど。

中川会長 急に振ってしまってすみません。非常に大きな問題でして、ここの市場だけ

ではなくて、千葉県も横浜も、学生たちとゼミで築地も見たんですけど、築地自体も減っている。そういう中で例えば集荷の観点からみたときに品揃えだとか、あるいは今後どういう集荷産地、対象産地と結びついていくのかなと思ったものですから、今後、本市場での戦略的な課題になってくるかと思えます。産地と結びつきの強い卸さんがどのような情報を持ってらっしゃるのか、あるいは現状分析なさっているのか、また折に触れて、皆さんにその辺りも含めて情報を提供していただけたらと思います。よろしくお願いいたします。

川上委員 承知しました。

中川会長 他に何かございませんでしょうか。

梶ヶ谷委員 「いちばいち」は月一回行っているとのことですが、広報はどのように行われているのでしょうか。

池田書記 ホームページや、チラシで周知させていただいています。

梶ヶ谷委員 第何土曜日ですか。

池田書記 第二土曜日です。

鈴木書記 指定管理者が中心になって、業務と広報をしており、ポスター貼りや、ホームページ、チラシの配布をしております。

梶ヶ谷委員 分かりました。ありがとうございます。

中川会長 他にいかがでしょうか。

五十嵐委員 高柳委員にお聞きしたいんですけど、先ほどフードシステムの研究をずっとなされていて、今の段階での結論的にどういう形がいいのか、というのを教えていただきたい。

高柳委員 いろんな考え方がありますが、今の時代、消費者・ニーズが多様化していると思うんです。そこが20年、30年位前は割とマスマーケットというような形で機能しており、そういう形に一番適していたのが卸売市場のシステムだと

思うんです。もう一つは、昔は生産者が小さかった、それぞれ農家も小さかった、小売りも小さかった、スーパーもないという時代だったんですけども、そういう状況の中で大きな重要な役割となっていたのが卸売市場。そういうような状況が今大きく変わってきたというのが、卸売市場をめぐる問題の一番の背景だというふうに思います。

そういうことで卸売市場の今後の在り方を考えていく上では、先ほどお話のありましたとおり、量的な面で減少傾向にあるのを昔みたいに元に戻すというのはなかなか難しい状況だと思うんです。で、そういう状況に合わせて市場がどういうふうに対応していくことができるか、むしろ量でなく如何に消費者に合ったものを仕入れて、それを適切に流通させるかが課題ではないか。

中川会長      いかがですか五十嵐委員

五十嵐委員      自分が一番疑問に思っているのは、例えば生産者の手取り高を上げること。それは凄くいいことで、それを実際現場でやろうとすると二分化しちゃう。例えばその手取りを上げるために高く買ってあげる、最低生産価格を含めて、その価格で買ってあげるのが一つ。生産者は生産者で、やっぱり商品一つ作るのにしても、100円で値がつくものと、隣の方は500円で値がつくものがある。でも、高齢者の方って今までの作り方を変えられない。こういうふうにしたほうが高く売れるよ、水産も全部一緒です。だけど高齢者の方はそれを変えられないから、一生懸命作っているけども二束三文でたたかれてしまうのが現状です。だから、高齢者は畑仕事も結構重労働なのでやっていけない、後継者がいなくなる、産地は機械化が進む、までは誰でもわかっていることで、じゃあそれを踏まえたうえで生産者の手取りを上げるというところは、どういうふうを考えているのか。商品を高く買ってもらいたいから良い商品を作るっていう事をしない生産者に対してしてどういうふうにしていくのか。買う側がここまでお金かかっているから買ってあげるよ、では限界があるので、生産者の努力はどういうふうを考えていますか。

高柳副会長      それこそ市場の役割じゃないのかなと。生産者が努力をしないと、品質もあまりよくない、とそういったものについては価格は無理につける必要はないと。実際にそういうような形で、いろんな産地の中で品質の良い商品を作っているところもあれば、そうじゃないところもある。一つの産地の中でも高規格なものをという生産者と、そうじゃない規格スレスレのものを作っている生産者もいるわけですね。そういうような中で市場が品質を評価していただきたい。そうすれば努力もしない生産者はある意味市場から抜けざるを得



ない、という形になっていくのではないかと。

五十嵐委員 ありがとうございます。

中川会長 もう一言ちょっと言わせていただければ、我々は生産者のことをどうこういってもはじまらないから、むしろ、我々がどういう売りに値する商材をどう探してくるのか、むしろ市場で売りをする業者さんの役どころではないかと思う。だから高柳委員がおっしゃたように市場に売るに値しないようなものを作らない人たちというのは、当然市場経済のなかでは市場から退出していただく訳です。ところが、世の中は良く出来ているいるもので、そういう物でも買って別のマーケットでも売るっていうラインもあるわけです。我々がこの市場として、どういう品質の、どういう企画の商材というのを求めてらっしゃるのか、ここの審議会の中では、むしろそこに関心を集めて、どういう品揃えをそれに結び付けていくのかと。逆に言えば仲卸さんあるいは、売買参加者の方々というのはそれを受けて、どういうマーケットに、どういう小売りさんに結び付けていくのか、もう少し戦略的に考えていくというような課題に作り直してみてもどうかと。よく言われる話で日本の生産者がだめだ、その通りかもしれないけれども、その議論をしても我々としてはどうしようもないだろうと。むしろ我々としては売るに値するものを日本国内、あるいは世界中からどうやって探し当ててくるか、そしてそれを消費者の便益、つまり満足に結びつくような形で、どういう品揃えをしていくのか、ターゲットを絞って考えるべきなのではないかと。今お話を聞いていて思いました。

何かございませんか。

時間でもありますので次の議題に移りたいと思います。

議事の2の「川崎市卸売市場経営プランの進捗状況について」、事務局から説明をお願いいたします。

鈴木書記 まずは「卸売市場経営プラン」に基づき、その具体化のために取りまとめた「推進計画」の暫定版について説明させていただき、続いて国の制度改正の動きについて説明させていただきます。  
まず、卸売市場経営プラン推進計画でございますが、平成28年2月に、社会環境の変化に応じた今後10年間の市場運営の方針及び方向性を明らかにしたものとして、「川崎市卸売市場経営プラン」を策定したところでございます。

このプランで掲げた将来ビジョンとしては、北部市場は「消費地に立地した広域的市場」として、南部市場は「地域密着型のコンパクト市場」として、相互に連携・補完しながら市民に安全・安心な生鮮食料品等を安定的に供給することとしておりました、このビジョンを実現するために、ハード面、ソフト面に分けて、推進計画として整理させていただいております。

(2の) 推進計画の全体像でございます。両市場の将来ビジョンを実現するために、「卸売市場の基本機能の強化」、「社会的機能の発揮」、「持続的な経営体制の確保」という3つの方向性を定め、その下にaからtまでの基本施策をぶら下げております。ここまでが「卸売市場経営プラン」で整理したものでございまして、推進計画としては、ハードとしては1つにまとめ、ソフトとしては、複数の施策をまとめて実施したほうが効率的だと思われるものを1つにまとめ、8つの施策に整理しております。

(次ページの) ハード施策についてでございますが、南部市場については、老朽化対策について、優先順位をつけてしっかり対応するといった内容で整理しております。次ページについては、北部市場のハードについての整備予定をまとめております。また、その次のページは、今後増加する電力需要に対応するための電気インフラ整備の概要を取りまとめております。

ソフト施策でございます。ソフト施策1 共同配送等物流効率化については、過去に共同配送を試みたこともあり、必要性としては認識しているが実施にあたっては慎重な検討が必要であるとの意見があり、今後の取組の方向性としては、事業者や施設整備等の条件が整った上で、実施可能であれば推進すること、としております。

ソフト施策2の食品流通環境の改善・機能強化については、品質管理やトレーザビリティに関する講習会等により、事業者の意識の向上を図るといったことや、市場全体で新たなルールを整備し、それを実施していくことや、その取組を情報発信していくといった内容としております。

ソフト施策3の集荷・販売体制、情報発信・提供等の強化施策についてですが、北部市場については、様々な課題がある中で、各部門ごとに取り組んでいくというよりも、関係者間で連携強化していくことが必要だという認識から、各部門を横断した検討組織を立ち上げることとしまして、その検討組織が中心となって、商談会の実施であるとか、実需者・消費者向けの情報発信であるとか、といったことを検討、企画、実施していくといった内容としております。南部市場については、新規産地の拡大、地元・周辺小売店との連携や販売先の拡大といった内容について、現在も指定管理者が中心となって「いちばいち」等を実施しておりますので、今後も指定管理者と連携しながら進めていくといった内容としております。

施策4の食文化の継承と市民に開かれた市場の推進についてですが、北部市場については、現在も行っている食育・花育の充実を図るほかに、大人向けの講習や民間企業、大学等と連携していくといったことや、市場まつり等の市場全体のイベントの検討や、市民開放の在り方を検討することとしております。南部市場については、毎月開催している「いちばいち」の継続実施及び内容の充実を図るといったことや、市民により開かれた市場となるための市場開放の充実を図るといったことについて、指定管理者と連携して実施していくこととしております。

施策5のクリーンエネルギーやゴミ減量等の環境配慮については、ごみ排出量、不法投棄の実態といった課題を関係者間で情報共有することや、エコ市場化に向けた取組を継続することとしております。

施策6の事業継続計画の策定・運用については、市場関係者のBCPの策定支援を行ったり、市場全体の危機管理対応能力の維持・向上に向けた取組を行うこととしております。

施策7の開設者による経営改善指導の適切な実施については、業務改善指導の継続実施、充実を図ることとしております。

施策8の卸売市場経営の効率化と市場会計の健全化については、持続可能な経営体制の確保に向けた取組として、事務手続きの簡素化、削減を推進するほか、企業会計的手法を用いた財務諸表の作成、分析、公表を継続実施するといった内容としております。

次のページですが、昨年度に試験的に行ったパイロット事業の内容をお示ししております。産地と実需者を結ぶ中間点にある市場としての機能を生かし、その双方の情報交換ができるようなプラットフォームの作成を試験的に行っております。後程ご参照ください。

このように、経営プランの具体化に向けた検討を行っている最中に、これまでの国の方針とは異なる方向性が示されていますので、その内容について説明させていただきます。

資料3の農業競争力強化プログラムですが、これは農業者の所得向上を図るという主旨のもので、農産物の流通・加工構造の改革をはじめとして13項目についての改革を行うことにより、農業の競争力強化を図ろうというものでございます。2の流通・加工の構造改革については、(1)生産者に有利な流通・加工構造の確立の項目では、農業者・団体から実需者・消費者に農産物を直接販売するルートの拡大を推進することや、中間流通について、抜本的な合理化を推進し、事業者の業種転換等を支援するといったことが記述されており、(2)全農改革については、中間流通業者への販売中心から、実需者・消費者への直接販売中心にシフトするといったことが記述されています。この農業競争力強

化プログラムを推進するためのものとして農業競争力強化支援法が国会に提出され、5月には国会を通過し、8月には施行される見通しとなっております。この法律の趣旨ですが、良質かつ低廉な農業資材の供給による資材コストの引き下げや、農産物流通の合理化による流通コストの引き下げを、業界の再編や法制度、規制等の見直しをすることによって実現し、農業所得の向上を目指す、という内容のものでございます。事業再編及び事業参入を促進するための措置として、対象事業者の将来のあり方を示した実施指針を定めることとしておりまして、この実施指針の中で卸売市場法の改正の方向性が示さるのではないかと想定しております。

農業競争力強化プログラム、農業競争力強化支援法の両方とも「農産物」についてのものですが、資料5水産基本計画の概要にありますように、「水産に関し総合的かつ計画的に講ずべき施策」、「水産物の消費拡大と加工・流通業の持続的発展による安全な水産物の安定供給」の項目に「多様な流通ルートの構築」とありまして、水産についても同様の動きをしております。

このように、いったんは卸売市場経営プランに基づいて推進計画を取りまとめたところではありますが、市場法の改正の方向性がまだ未確定な状況ですので、国の検討状況をしっかりと見据えたうえで、経営プランの内容を見直し、推進計画を再整理しまして、施設整備等を進めてまいりたいと考えております。

中川会長        どうもありがとうございました。まずは資料2のところ、どちらかというところ、北部市場をどうしていくかという経営戦略の話。あとは後半は農業、あるいは水産が国の政策、外部条件としてどういうふうに変っていくか、変化をしないといけないというプレッシャーを内から外から与えられているという状況です。そういう中で、何かこういうふう南部市場として、こうしていくべきではないかというご意見ありましたら是非ここで承りたい。この経営プランで書かれていることは、市場としてやっていけないメニューとなります。外部条件として農林水産省が法的に色んな所に規制を加えてくるということになりますので、我々はそれに対してどう対処していくのかと考えていかななくてはならない。そういう中でこの運営審議会では、この卸売市場がどう生き残っていくのかということを経営的に考える場ですから、こうしたらいい、ああしたらいい、というような忌憚のないご意見、あるいはご指摘をいただければと思います。

倉田委員        水産の方は「いちばいち」を中心に一般開放をしてきて、ある程度成果がでている。あとは業者向けに販売していく方向に向かっていければ良い。

中川会長 「いちばいち」ではどのようなものがよく売れますか。

倉田委員 まぐろですね。

中川会長 まぐろですか、解体ショーみたいなこともやっているのですか。

倉田委員 解体ショーは年に一回のイベントとしてやっています。

中川会長 結構値が張るもの出ますか。

倉田委員 そうでもない、安くてもいいもの。

中川会長 差支えない程度で教えていただきたいのですが、「いちばいち」ではどのくらいの値段で。

倉田委員 まぐろに関してはサクで千円くらいです。年末に買にきてくれたりして、結構売り上げが伸びます。

中川会長 田辺委員にお聞きしたいのですが、農協として、出荷者として、市場というものをどういう風にとらえたらいいのでしょうか。

田辺委員 私は切り花の生産者なので、野菜とか全然わかりませんが、資料3とかを見ていると市場いらないよというふうに思える。花屋としては市場がないと困ってしまうので、直売所とか増えてきたが直接売ることはしていないので、市場にもう少し頑張ってもらわないと困ってしまう。

中川会長 例えばその花の生産者からみてですね、ここの市場というのが出荷するに値する状況なのかどうかを含めて、御意見をいただけますか。

田辺委員 今は北部に出荷して、振り分けて南部に売ってもらっているが、どっちで売ったかが分からない。もう少し情報をお互いに交換できたらいいなと思います。

中川会長 北部で売れたか、南部で売れたか、出荷者としては気になるところか。

田辺委員　　そうです、前は自分で北部と南部に分けていたのですが、今は市場の人がやってくれている。自分でやっていたら、こっちはこういう物が好んでいるというのが分かるでしょうけど、今は分からなくなってきた。

中川会長　　松本委員にお伺いします。北部と南部と選別されている立場から、南部として、花卉の市場としては、どのようなポジションなのでしょう。例えば北部との違い。例えばこういう商材が売れるとか、苗、切り花から鉢ものからいろいろあるではないですか、その中で出荷者としても南部でこういうものが売れるんだとしたら、もうちょっとこういうものを作りたいとか、そういうようなこともあるかと思うんですね。

松本委員　　同じようなものが売れるとは思いますが、売れる量は大手スーパーと小売りみたいな違いがあり、量的には北部の方が全くお客さんが多いので売れるかなという風に思います。南部の場合は、特徴として小売が多いので、その日、ほしい日に買いたいものがあるので、実際に売れるというのがあります。前に売れるのは少ないかもしれません。

中川会長　　出荷される方々がどういう商材が売れるかということは、その中で生産計画が全部関わってくる話になるので、ぜひともそんな情報交換がきちんといくと、今後ともこの市場にとって、この計画にも良いものになるのではないかと。例えば「いちばいち」という、こういう一つの販売ツールを卸としてはどういうふうを活用したいとか考えたりしませんか。

五十嵐委員　　あまり期待していませんが、今セリをやっているんですけど、セリというのは、お客さんが沢山来て、荷物が沢山あって成り立つものですが、今セリではなくて時間前で売る方が多くなっています。まあセリはやらなくてはいけなかなとも思っていますが、いずれはセリはもう辞めるような方向にもっていきたいなと思っています。

中川会長　　セリという取引形態以外に、最近はいろんな幅が出てきましたよね。そういう中にさらに、「いちばいち」のような、定期的取引の場を開いて、そこで消費者と結びつける場でもありますから、そういう販売機会というものを例えば、中の卸売業者さん、あるいは仲卸業者さん、あるいは売買参加者さん、出荷者さんにしても、そういう場というのをどういう風に自分たちの販売機会として利用していくのかは、やっぱりそれぞれの当事者による戦略の問題だと思うんです。だからせつかくその月に一回、定期的な設けられたわけで

すから、計画的に販売計画がたてられそうな場でもあるので、その辺をどう  
いうふうに「いちばいち」としての捉えられるのか、もったいないと思っ  
ています。北部は北部でフェアとかいろいろやられてて、これまでの卸売市場  
のなかでは、非常に稀なケースになっています。だから今までこの歴史の  
中であまりそんなことまで考えたことがなかったんです。私もここ 15 年近く  
見てきているんですけど、柏ではマルシェというのをやっぱり同じような形  
でやっていますが、消費者との接点だけではないです。消費者からどういう  
販売機会に関する情報を得るのかアンテナとして、うまく使うか使いこなせ  
るかということになってくるのかと思います。だから、生産者、出荷者、仲  
卸、卸の立場からみて、どうそこに関わって、どう使いこなしていくのかと、  
審議会でそういったお話を聞かせていただくと事務局もまた独自の経営戦略  
プランのなかに反映させやすいんじゃないかなと思っています。いかが  
でしょう。

五十嵐委員 「いちばいち」に関しては、現状マンネリ化している。最初自分も入った時  
に右も左も分からないので、魚屋さんの状況を見て、どれだけ来場者が来て、  
青果物が例えば 15 万くらい売り上げがあった。で、50 万は絶対売れるだろ  
うと計画をしてやらせてもらって、53 万くらい売れた。ただその時に、「いち  
ばいち」だけ安く売って、日々安く売らないのはどうかと、クレームがあっ  
た。それから卸としては、「いちばいち」の方へは、あまり参加せずにいたん  
ですけども、これからも参加するのであれば、情報を得る、どうアンテナ  
を捉えるかという意味で、例えば売り上げとは別にして、卸として、来たお  
客さんの情報をとるような料理教室的なことでもいいですし、その時期時季  
旬なものを、食べ方の提案ですとかイベントとしてやらしてもらえれば、お  
子さんも結構多いので、子供が喜ぶような、そういったもので販促ができ  
れば、お役立ちできればと思います。

中川会長 商談会の場としても非常に有効だと思うんですね。市場というのはあまり商  
談会というのではない。例えばこんな商材があるとか、今まで取り扱ったこ  
のない珍しい食材だとかを食育といったようなことをしていく必要がある。  
卸売市場の重要な役どころは、販売機会を提供するのだけではなくて、ど  
ういう商材を品揃えしていくのか。それも市場として陳腐化してしまっ  
てはいけな。どこにでもあるようなものを揃えていることも重要なことか  
もしれないけれども、ここでしか揃わないような物を、何が揃えられるの  
かをキャッチするような、アンテナもいっぱい張り巡らせないと。その中  
の「いちばいち」、定期市ではないか。卸さんたちがこれにどうやって関  
わっていくか、

難しいというのも分かるんですけど、うまく使って、ここからやっぱり売り上げに繋げていくような何かを見出していきたい。「いちばいち」というチャンネルをどう使うかは、やっぱり各事業者さんの戦略の問題ですから。

五十嵐委員 今おっしゃったのは自分の感覚では5年くらい後になってしまうかなと思っている。近近の問題は、通常荷受会社が品物を集めます、仲卸さんに買ってもらいます、なんですけど、それが委託と買い付けの手段なので、通常卸が委託と買い付けをします。うちが入る前までは委託で受けた部分、買い付けた部分にしても、品揃えをしても実際買う人がいないんです。これが今の現状で、そのロスに対して以前の青果卸は撤退したのではないかと考えている。そのあとにうちが入って、買参の方が実際朝十数名しかいないところで、一日の売上金額例えば500万から1000万位売らなければ運営できない。品揃えしても、ロスの山になってしまう。じゃあどうしようかということで今やっている段階で、それには多分5年は最低かかる。

中川会長 おっしゃっていることはよくわかる。戦略ですので、中長期的な視野でみていかないと、すぐにできるようなことではないと思う。  
久しぶりにスーパー「サミット」に入りまして、お客さんの前をガラス張りにしてサラダのパッケージを目の前で詰めているんですね。逆に言えばお客さんの要望で詰める物を変えられるような仕組みになっているんですね。こういうサラダ商品の概念もある。今まで小売りってこういったことはやらなかったんですけど、ずいぶん変わってきているんだなと思っている。だからそういう意味でもここの市場も、どうやって対応していくのか、私も今ここでは言えないが、いろいろ考えていく一つの材料かなと思っています。

田辺委員 五十嵐さんへの質問で、野菜のこと分からないのですが、川崎の出荷者はいないですか。

五十嵐委員 いないです。委託できているのはいないです。というのは、自分の感覚ではどこの馬の骨かわからない荷受会社に生産者は出さない。実績も経験もない荷受会社に出したところで、自分としては1000円の価値がある、でも実際出して買う人がいないんですよ。ただ、キロー円でも値段をつけなければならぬ、というのが今この現状。

田辺委員 集めようとは思わないんですか、地元のもの。



五十嵐委員 （県内産の地場野菜は）集めています、それは、委託ではなく買い付けで。自分地元が湘南なんですけど、小田原の野菜だったり、秦野の野菜だったり、地場野菜中心に集めています。それは買い付けなので、もう値段が決まっちゃっています。なので、売り先も紐づけていかないとロスの方になっちゃう。売り先の方からこういった商品をこれだけ集めてくれ、と言われてそれを集める。なんですね、（川崎のものは）今のところないです。

田辺委員 せっかく川崎の市場ですから、川崎の物を売った方が良いと思ったんですけど。

五十嵐委員 今取り組んでいるのは浜なしです。去年も少し動いたんですけど、実際には来年は少し扱えるかなと思っています。

中川会長 ロットになりそうですか、浜なしは。

五十嵐委員 知っている方が生産されていて、少しですけど。

中川会長 前から話を聞いていて、扱えれば面白い商材になるのだろうなど。そういうのがもう少し出荷者サイドであると思うんですよ、作れば。もちろんセレサに出すものもありますけど、セレサの中でもこれはちょっと扱ったら手数料がかくなる商材というのはあるんでね。そういうのが卸と出荷者との間で情報交換をもうちょっと密接にやってもいいのでは。

田辺委員 花なんかもみんな東京の市場へいっちゃっているんです。

中川会長 勿体ないですよ。そんなことも含めて、せっかくここにいるんですから、それを使っただいて。

五十嵐委員 東京へ行くのは、東京の方が値が良いからですか。

田辺委員 そうですね、やっぱり売れるから。地元に残留してほしい。

中川会長 ここで売れるものもあるんじゃないですか、値がいいからというものもあるけど、東京ではこの値段で売れるから、ここで売れるチャンネルが何かあるんじゃないか。さっきの客単価 1000 円の話じゃないけど、それぞれのマーケット

なんかが、それに見合った商材といったものを考えて、チャンネルは多いほどリスクは大きいですけど。

他に御意見ないようでしたら、本日の審議会はこれで終わりにさせていただきます。

それでは進行を事務局にお返しします。

鈴木書記

中川会長、ありがとうございました。

皆様、本日は貴重な御意見をありがとうございました。

次回の会議につきましては、改めてご連絡させていただきます。

以上をもちまして「川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会」を閉会いたします。

以上