

## 平成 26 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 26 年 11 月 6 日（木）午後 2 時 30 分から午後 4 時 5 分まで

2 開催場所 川崎市産業振興会館 1 2 階会議室

3 出席者

（委員）中川雄二 会長（東京海洋大学教授）、高柳長直 副会長（東京農業大学教授）、上枝幹男（東一川崎中央青果株式会社南部支社長）、高橋利夫（川崎丸魚株式会社 南部支社長）、長峯浩二（川崎青果仲卸組合 組合長（有征宏））、内田 猛（川崎魚市場卸協同組合（株佃源））、大場輝行（第一川崎青果商組合 理事長）、森 辰雄（カ印南部市場出荷連合会 会長）

（事務局）吉田利一（経済労働局理事・中央卸売市場北部市場長）、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）

阿部竜一（中央卸売市場北部市場管理課庶務係長）

4 報告事項

- （1） 南部市場青果卸売業者の業務廃止の申し入れについて
- （2） 南部市場北側用地の利用について
- （3） 南部市場の指定管理者制度の導入について

5 議題

（仮称）川崎市卸売市場経営プラン基本方針（案）の策定について

公開有無 有

傍聴人 2 名

公開有無 有

### 【審議経過】

（事務局 阿部）

お待たせいたしました。

本日、皆様には大変お忙しい中、川崎市地方卸売市場南部市場運営審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、北部市場管理課庶務係長の阿部でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

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。東一川崎中央青果の上枝委員でございます。

(上枝委員)

本年4月から南部市場支社長として着任いたしました。どうぞよろしくお願いいたします。

(事務局 阿部)

次に事務局の交代がございましたのでご紹介させていただきます。伊東管理課長、長業務課長、福田調整担当課長でございます。

はじめに、お手元の資料の確認をさせていただきます。

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。

すでに、傍聴される方のお手元に遵守事項を配布致しましたが、会場において発言を求めたり、委員の発言に対して、拍手その他の方法により賛否を表明しないでください等のいくつかの遵守事項がございます。ご一読しご確認の上での傍聴をお願いします。なお、守られない場合には退場願うこともありますので、ご承知置き下さい。

(事務局 阿部)

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。

(事務局 吉田)

皆様、本日は御多忙の中、川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会に出席いただきありがとうございます。ただいま、紹介を受け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。本来ですと、川崎市経済労働局長の伊藤が参ってご挨拶をするべきところでございますけれども、あいにく今日、明日と海外出張でございますことから、私の方から局を代表しご挨拶をさせていただきます。本日は南部市場の卸売市場の運営審議会ということでございますが、南部市場につきましては、昭和19年に開設をされまして31年に中央卸売市場となりました。平成19年に中央から地方へと転換致しまして、本年から指定管理、民間の事業者の方に施設の管理・運営等をお願いしているところでございます。市街地に近いということもありまして、市民の方々もその前を車やバイク自転車等で通ることもあるかとございますし、また、尻手の駅等から非常に近いということもあるので、足を運ぶ方もいらっしゃるということで市民に身近な市場として親しまれているところでございます。さて、本日の審議会でございますけれども、報告事項が3点、議題が1点ございます。議題につきましては、経営プランでございまして、川崎市卸売市場経営プラン基本方針の中間報告ということでございます。卸売市場そのものを経営体と捉え

て、市場の経営のあるべき姿、事業をやっている方々の経営も含めた方針を作ることとなっております。私ども川崎市としましては、本年と来年度の 2 回に分けて、今後の川崎市の卸売市場のあるべき姿というものを作ってまいりたいと考えておりました、本日はその中間報告ということでございます。この現時点での作業の到達点を皆様に御報告して、御確認をいただいて、新たな作業に取り組んでまいりたいと思います。皆様には忌憚のない御意見をいただきまして卸売市場のあるべき姿に明確に活かしていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。本日はよろしくお願い致します。

(事務局 阿部)

この後の議事につきましては、川崎市地方卸売市場業務条例施行規則第 8 3 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、中川会長に議長をお願いしたいと存じます。なお、本日は、委員の皆様の総数 12 名中、8 名の御出席をいただいておりますので、規則第 8 3 条第 2 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、中川議長お願いいたします。

(中川会長)

東京海洋大学の中川でございます。ただいま場長から依頼のご挨拶をいただきましたが、卸売市場を取り巻く状況は大きく変化してまいりました。特に南部市場につきましては、南部市場の成立以来一つの大きな転換点というような局面に直面しております。本日報告 3 題、議題 1 題ということで、特に議題につきましては、今後の南部市場のあり方について大きく影響してきておりますので、皆様の忌憚のない御意見を承ればと思っております。本日はよろしくお願い致します。

(大場委員)

ちょっとお伺いしてよろしいでしょうか。今言われた施行規則 82 条ですか、これに市場審議委員会と書いてあるのですが、この中で委員の人選についてはどういうことになっているのでしょうか。名簿を見たのですが、ここに選ばれた委員というのは、どういう形で選ばれたかが分かりません。どなたか、御説明いただけますか。

(事務局 伊東)

南部市場運営審議会運営要領第 3 条に委員について定めておまして、運営審議会の委につきましては、青果部卸売業者 1 名、水産物部卸売業者 1 名、花き部卸売業者 1 名、青果部仲卸業者 1 名、水産物部仲卸業者 1 名、花き部仲卸業者 1 名、青果部売買参加者 1 名、花き部売買参加者 1 名、水産物部買出人 1 名、消費者 1 名と規定しております。

(大場委員)

その運営要領とは、条例・施行規則とは別のものですか。

(事務局 伊東)

川崎市地方卸売市場業務条例及び同施行規則の規定に基づき定めているもので、条例・施行規則とは別のものです。

(大場委員)

それで、例えば今売買参加者1名とありましたが、2つ組合があることを分かっておりますよね。何で1名ということに決めたのか。そのところですよ。各卸売業者1名ということならわかるけど、青果の小売部門なんて組合が2つあるわけですよ。2人でよいのに誰が1名ということに決めたのか。2つ組合があるということに、配慮したのか。

(事務局 伊東)

青果部門の売買参加者という立場の方から代表を1名であると考えます。

(大場委員)

組合が2つあるわけですよ。それをもって交代で今までどっちか出ようという話になっていたのですが、私の方で、別の組合に議事の報告をする義務はないのです。それから、もう一方の組合の方も、私の組合に報告する義務はないのです。それで、市の方でもう一方の組合には、通達していますか。こういうことやるとか、あるいは、出席していない一方の組合に対して、終わった後に、議事の報告しているのでしょうか。

(事務局 伊東)

組合さん個々宛には通知してはませんが、公開の会議でございますので、議題等については、一般市民向けに市のホームページ等でお知らせしております。

(大場委員)

組合が、あるのだから、市場から、直接議題となることを言うべきじゃないですか。今、このような状態になってしまって、大事な時だと思えます。これが、そういう風にやって交代になってきちゃったけど、是非2つの組合に出席の通知を出してほしいというのが私の要望です。

(中川会長)

そうすると、今回運営要領の検討改正をしなければいけない。今まで1名ということで受け入れてこられたのですよ。今回委員を2名にしてほしいということですが、そういう議題として、これは発議ですか。

(大場委員)

詳しいことは分かりませんが、そのようにしてもらいたいというのが提案です。

(事務局 吉田)

運営要領というのがございまして、順番としましては、条例があつて規則があつて、要領は、行政内部において市長決裁で定められております。課長が申しましたように、売買参加者としての指名ということになります。学識経験者を除きまして、出荷者とか卸売業者とかその機能ごと業者ごとに、条例では卸、仲卸、売買参加者と定められておまして、そのそれぞれに1人ずつということになっている。これは、平成19年に定められまして、その後これでやってきています。ですから、今回に限り1名としていることではありません。会長の方からもお話がありましてように、もしそのようにするならば改正しなければならない。仮に改正した方がいいということでしたら、これは皆様で議論した方がよろし

いのですが、事業者には1名ではなく組合で1名ということになりますと、任意に無数に組合を作ることができるわけですから、その数が、その度に違ってくるということで安定性を欠くのではということがあって、恐らく私が推測しますと、組合が2つあったということは過去から開設者は、分かっていたのですが、このような形を取ってきたのではないかと思います。今後ですが、もちろん皆様の声で改正してくれというのであれば、改正作業の検討に入ることはやぶさかではありませんが、1名としているのは組合の数に着目したものではなく、条例上の事業者の種類に着目して選出していると考えられます。そのような経過であるということをご理解いただければと思っております。今回そういうお知らせが、もう一方の組合になかったとすれば、申し訳なかったと存じますが、今までの経緯から交代に出ているということでその辺を御理解いただければなと思っております。

(中川会長)

規定の中では場内会社、いろんな各部門がございますけど、常識的に考えれば各部門の代表者として出ていらっしゃるのですよね。そうすると、代表者である以上、組合が違って、その同じ部門の関係業者に、このような議論がありましたとか、このような報告がありましたということは、一般の良識に照らせば、報告すべきであると思っております。代表としていらしているのですから、その辺りは、お含みいただきたいとそうように思っております。

(大場委員)

私に、その義務があると思っておりません。

(中川会長)

そのように、今回の議事について報告しなければならないという義務は、運営要領には何もありませんけれども、ただ一応業界を代表しているという委員の立場は御自覚いただければなと思っております。

(大場委員)

それにしても、より徹底するためには両方が出た方が、いいと思っております。だから、そういう意味では、両方の組合を入れた方が、事が円滑に進みと私は思っております。入れてはいけない理由ありますか。今の理由以外では。

(中川会長)

手続きの設計が、業界団体各1名で、卸も他の部門も1名となっておりますので。

(大場委員)

なっておりますけど、入れてはけないは、理由ありますか。

(中川会長)

入れていけないという理由はないかもしれませんが、それをやるためには手続きが必要だということで。ただ、今まで、どうしてそういうことをおやりにならなかったのですか。

(大場委員)

前は、市の方で言われて1人だと、業界の中で、業者は1人だということ言われてきて、市と話し合ったことがあったことがあります、そのまま済んでしまった。今言われた要領に書いてあるといわれるけど、そこにも書いていなければわからない。

(中川会長)

場長の説明にありましたように、組合論理で委員の構成を決めるということになりますと、今は2つの組合しかないですが、今後も増えるかどうかは、わかりませんが、それをやるとすれば、他の事業部門も組合の数に合わせて代表者を選ぶということになり、組合の利益全体としての委員になってくると思います。利益団体を代表しての。この運営委員会の趣旨というのが、利益団体を代表して選出された委員によって構成された審議会という趣旨であるのかどうか。むしろ、業界を代表して1名ずつというのが、ここで出来あがっておりますので、とりあえず今日は納得していただいて、もし本当に変える必要があるということであるならば、ただ、大場委員がおっしゃった、要するに各組合ごとに代表者を出せということであれば、それはいろんなケースで例えば、場合によっては3組合で3名出さなければいけないとかそういう話になってきますので、要するに審議の中で公平性の問題だとかそのあたりも出てまいりますので、そのあたりは対案として、もし議題にしたいならば、お作りいただいて、事務局の方にお出しいただければと思います。ただ、今日これでやる訳にはまいりませんので。もう1つは、公聴会ですので、ここにでていらっしやらない方も、この議論の中身を知ることができる、知る権利と言うものが委員会の制度として担保されておりますので、さほど大きな問題ではないと私も思っております。もう1つは、今日はこういう議題にはなくて報告事項に関連したところだと思うのですけれども要するに説明会とかそういうことも開催されると伺っておりますが、そこでは、両組合から出られている訳ですよ。説明がここの委員会で議論している内容と違うということであれば公聴会の場ですから、本日、別のもう1つの組合からも出席されて、お話を聞かれたらよろしいかと思えます。ですから、いずれにせよ本日は議題にはなりませんので、もし今後必要だということであれば、議題として成案化されて事務局の方に御提出ください。

(大場委員)

今日はいいと思います。両方の組合が、出た方が徹底すると思います。規則やのどうのこうのではなく、より徹底するためにはどうしたらいいかということを探ってほしいと思います。以上です。

(中川会長)

議題として挙げてもらって、どこで議論するのかということもう1回ルールを確認いただき、その上でということになると思います。

それでは、ただいまから、平成26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。なお、開催通知では議題・報告事項の順としておりましたが、全体の流れを考慮しまして、報告事項を先に行います。

本日の報告事項は3項目ございますが、一括して事務局から報告をお願いいたします。

(事務局 長)

北部市場及び南部市場における青果卸売業者である東一川崎中央青果(株)から平成26年9月22日付けで文書をもって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ので、御報告申し上げます。

資料の「南部市場青果卸売業者の業務廃止について」をご覧ください。まず、「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・花卉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まして、川崎市場管理(株)が運営を行っております。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売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。次に、「南部支社業務廃止の申入れの要旨」でございます。東一川崎中央青果の申出によりますと、南部支社は一貫して取扱高が低下し、長年にわたり大きな赤字を計上しており、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してきた。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合わせて、83者が登録しております。川崎青果商業協同組合56社、第1川崎青果商業協同組合が19社、未加入

9社でございます。

本市の対応ですが、東一川崎中央青果(株)に対して、市長名で行政文を出しております。内容としては、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9月28日(日)及び10月26日(日)に開催し、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継続的に説明会を開催していく予定にしております。以上で、説明を終わらせていただきます。

(事務局 福田)

それでは報告事項(2)南部市場北側用地の利用についてご報告いたします。お手元の資料5ページをご覧ください。この資料は「川崎市中学校完全給食実施方針一概要版一」となっておりますので、南部市場北側用地に給食センターが設立することになった経緯などについて、若干ですが口頭で補足説明いたします。南部市場北側用地につきましては、南部市場と集荷・販売面で相互補完的機能を持つ事業者の誘致を図るべく平成22年、平成24年の2度にわたり募集を実施しましたが、事業者の選定には至りませんでした。こうしたことから、川崎市におきましては全市的な視点で新たな利活用の検討を行った結果、教育委員会の方から中学校給食センターの候補地させていただきたいという申出がございました。

また、市民の皆様の意見を聞きパブリックコメントを実施致しましたが、本年先月28日に、中学校完全給食実施方針が決定されました。その中で南部市場北側用地には給食センターを建設することが位置づけられました。

これに伴いまして、南部市場北側用地は今後、経済労働局から教育委員会へ財産の保管換えを移管いたしまして、事業を実施していく予定でございます。

また、南部市場北側用地に建設される給食センターですが、資料にございますように、1日約15,000食を予定していると聞いております。

また配送する中学校など詳細についてはまだ、未定でございます。今後教育委員会において検討していくと聞いております。今後のスケジュールですが、事業者の公募、選定などを行い、施設の建設に着手し、平成28年度中の実施を予定していると聞いています。なお、南部市場北側用地につきましては、従来、南部市場で行うイベントである食鮮まつりの開催時、年末の繁忙期に来場者の駐車場として利用してまいりましたが、給食センター稼働後も食鮮まつり、年末の繁忙期については、駐車場として利用できるよう教育委員会に配慮を依頼しているところです。南部市場北側用地の利用についての説明は、以上でございます。



(事務局 伊東)

南部市場では、今年4月1日から指定管理者制度を導入しました。施設運営及び管理につきまして、卸会社3社等からの出資により設立された「川崎市場管理株式会社」をお願いしているところでございます。なお、施設運営及び管理に係る経費を場内事業者からの利用料金で全てをまかなう「利用料金制度」としておりまして、市からは委託料等の支出を行っておりません。

市の関与として指定管理の適正な実施を確保するために、毎月「指定管理者モニタリング」を実施しております。モニタリングの手法といたしましては、指定管理者自身でセルフモニタリングを行い、それに基づいてヒアリングを中心に内容を確認することとしております。モニタリング項目は大きく分けて4点ございまして、施設利用許可状況・小規模修繕実施件数・点検保守状況及び市場活性化等実施状況などの「事業実績」利用料金収入・電気料金・自主事業等の「収支実績」職員配置・職員研修・施設の利用許可・苦情や事故への対応・金銭管理・個人情報の管理等の「運営業務」保守点検・衛生管理・警備・清掃・施設の維持管理・植栽・廃棄物処理・備品管理等の「維持管理業務」となっております。

また、四半期毎に提出される決算報告書に基づき、貸借対照表・損益計算書・財務指標等の分析を実施し、財務面からも定期的なチェックを行う態勢をとっております。

なお、これらのモニタリング結果につきましては毎回指定管理者に通知を行っているところでございますが、現在に至るまで指摘されるべき問題は特にございません。

続きまして、市場活性化策の取り組みについてでございます。指定管理者制度の導入後、市場活性化に関しましては積極的に取り組んでいただいているところでございますが、指定管理者独自の取り組みといたしまして、「場内事業者とのフリーディスカッション」等を開催する「幸市場塾」、夏休み中の親子を対象に「市場内見学」「フラワーアレンジ体験」を開催する「夏休み市場体験」といったイベントを主催しております。

また、「ホームページ」「フェイスブック」「ツイッター」などITを活用し、入荷情報、食堂の紹介、自主事業の告知、市場流通に関するニュース記事などの情報発信を積極的に行っております。

更には、指定管理者独自の事業ではございませんが、「さんま祭り」「食鮮まつり」の開催を通じて企画や市場のPRに努めていただいているところでございます。

以上、報告事項3の南部市場の指定管理者制度の導入についてのご報告とさせていただきます。

(中川会長)

委員の皆様、ただいまの事務局の説明について、質疑をお願いします。

(長峰委員)

1つだけ質問させて下さい。報告1の業務廃止の申し出についてのことです。今のところ申し出がありましたという報告ですが、それ以降の話は進んでおりますか。

(事務局 長)

今の報告の中にも説明させていただきましたが、現在卸売業者と場内の関係者の話し合いは、行われているところでございます、具体的な項目の進展についてはしておりません。開設者としてもその方向性について定めているところではございませんので報告にさせていただきます通り、現在申し出がありましたというところまでです。

(長峰委員)

分かりました。

(高柳副会長)

指定管理のことですけれども、今年からまだ半年くらいですが、特に大きな問題は今のところないという御報告ですが、活性化についてはいくつか御報告ありましたけど、指定管理制度導入による効果とかコストの削減効果は、もう既に四半期決算なのである程度出ているのか、あるいは今後そういうことをチェックされるのかどうかいかがでしょうか。

(事務局 伊東)

まず、コストということで考えますと、指定管理者さんの決算というか財務の内容というよりは、私どもとしては、指定管理者制度を導入するまでは南部市場を運営していくために、職員が約 10 名おりました、職員の人件費などもかかっていたところですが、指定管理者にお願いすることによって、実際には南部市場に職員はおりますが、組織上の南部市場の人員はおりませんし、南部市場長についても北部市場長が南部市場長も兼ねているという状況ですので、コスト削減について、市場の運営という意味では合理化されているということです。

(高柳副会長)

何かそのあたりについてはもう少し具体的な数字として報告されるような見通しはありますか。それと、具体的な数字としてこの位の効果がありましたというのは今後報告されるような見通しはありますか。

(事務局 伊東)

この指定管理者の制度については、川崎市としてのルールがありまして、民間活用推進委員会に 1 年経過したところで、その 1 年間についての評価を含めた御報告というものをさせていただきますので、来年の 5 月～6 月に開催される民間活用推進委員会において整理させていただいたものを御報告致します。

(高柳副会長)

わかりました。

(中川会長)

関連してですが、衛生管理というのは、どういう分野まで行われるのですか。中央卸売市場時代は、衛生検査所とかも入っております、出荷される商品に至るまで例えば野菜だったら、きのこ関係もそうですし、魚であればフグだとかそういうものもありますので、抜き取り検査とかそういうところまでやる訳ですよ。地方化されて、それをどうするの

かという微妙な問題になってきているのですが、PFIになって、今の指定管理者が、そこまで行っていますか。

(事務局 長)

指定管理者の業務の中に、今お話しいただいたような業務は入っておりません。以前は南部市場の中にも、衛生検査所がありまして、その職員が検査しておりました、北部市場には現在もありますが、南部市場はなくなってしまいました。しかしながら、川崎市の市役所、本庁舎の衛生担当が一定の期間、参りまして、抜き取りの検査等をして有害物質や放射能等の抜き取り調査をして報告を受けております。

(中川会長)

卸売市場法の中にも謳われているような形で、安定的ということですが、もう1つは、安全なものを供給できるかということについて、これまでは衛生検査所がある程度その義務を発揮してきたわけでありますけど、地方卸売市場になって最終的にPFIという形で民間の業者が入ってきますと、そのあたりの防疫的機能というものがあやふやにならないように、市の方で注意されて定期的に巡回なさっているということであれば問題はないと思っております。その機能というものが落ちないように、一方で効果として開設者としてコスト削減も大切ですが、市場としての機能が落ちてしまって川崎から中毒品の食品が出ただとかそういうことになったら元も子もございませんので、ちょっとそのあたりは普段から心がけてやっていただきたいと思っております。

(内田委員)

水産仲卸ですが、その件について今までと同じように毎朝早く来ていただいて、今までと同じように来ていただき、それほど変わらない感じです。しっかりやっていただいております。

(中川会長)

それであれば結構です。その状態が変わらないように心掛けていただければと思います。

(事務局 長)

補足させていただきますが、地方卸売市場にはなりましたが、地方卸売市場は、全国地方卸売市場協会という組織がございまして、その協会を通じて、他の市場からの、あるいは国からの食品安全情報が流れている、それにつきましても場内の各事業者へ情報提供することによって、北部市場の基本的な機能だと思いますのでそのへんはしっかりやっていきたいと思っております。よろしくお願いたします。

(中川会長)

それでは、議題に移らせていただきます。本日の議題は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、事務局から説明してください。

(事務局 伊東)

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 横の資料をご覧ください。川崎市卸売市場経営プランの策定に向けて、最初に、資料左側の箱をご覧ください。プラン策定の趣旨ですが、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、本市においても北部・南部の両市場を対象として、概ね 10 年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いるところです。右上の箱の策定協議会というところを御覧ください。本年 5 月に、資料にあるようなメンバーをお願いし、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 回の協議会を開催してきました。

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、場内事業者や実需者、あるいは他市場へのヒアリングなどを重ねてきました。

資料下の欄のスケジュール表を御覧ください。平成 26 年 4 月時点のスケジュールです。プラン策定にあたり、当初は、スケジュール表の上段にあるように基本方針を、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しました。

現時点では、スケジュールの中段の 10 月初めの辺りに設定しています「市場経営プラン基本方針(案)策定」を、平成 27 年 3 月末ぐらいまでに先送りしたいと考えております。

これに伴い、図上段右側にある政策調整会議、市民委員会、パブリックコメント策定手続きについて平成 27 年 4 月以降にずれこむことを想定しております。なお、図下段の実行計画策定スケジュールにつきましては、当初予定通り進めたいと考えております。平成 27 年 4 月～6 月位までは、基本方針のパブリックコメントの時期と、実行計画の策定開始の時期が若干重なってくるイメージで、基本計画と実行計画を併せて平成 27 年度中の策定していくイメージです。

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 章は先程の趣旨ですので省略しまして、第 2 章卸売市場の公共性と社会的役割・機能ですが、卸売市場は、市民に生鮮食料品等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。ここから矢印をたどって資料中央最上段の箱と 2 段目の箱をご覧ください。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・機能とは言えないものも含まれていますが、市場の役割・機能を改めて整理し、市民に御理解いただくとともに、場内事業者が自らの存在理由を確認できればと考えています。

第 3 章卸売市場を取り巻く環境の変化についてです。大きく 5 項目掲げていますが、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」があげられます。

具体的内容は資料中央 3 段目・4 段目の箱をご覧ください。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ます。青果・水産の市場経由率は、平成 20 年以降減少傾向が緩やかになっており、国産の青果物の約 9 割が市場を経由する状況が続いています。また、花卉の市場経由率は、平成 15 年以降緩やかに上昇傾向にあります。しかし、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、量販店は大規模化が進んでいることから卸売市場は、産地や量販店から選別される状況にあります。

資料左側にお戻りいただき、上から 4 段目の箱をご覧ください

第 4 章川崎市卸売市場の現状と課題についてです。まず、取扱量等の推移ですが北部市場の青果は、平成 25 年の卸合併後に増加に転じています。次に、「3 取引の実態調査」ですが、矢印をたどって資料中央、上から 5 段目の箱をご覧ください。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致しました。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、生産者も実需者も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ます。

資料右側をご覧ください。

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ため、その変化に積極的に対応することで、川崎市卸売市場は「選ばれる市場」を目指します。

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、南北市場の課題を「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 つに分けて整理しました。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います。

また、南部市場では、南北に長い本市の特性から、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います。さらに、南北市場で、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います経営健全化、社会的役割の発揮については説明を省略します。

資料を 1 枚おめくり下さい。

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場の抱える強みとして、消費地に近接し発達した交通網、卸・仲卸のネ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。

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」として位置付けていきます。南部市場は、北部市場より川崎の中心市街地に近いという立地特性を活かし、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」として位置付けていきます。

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す。南部市場は、南北に長い本市の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ネ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、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取組みを行い、食の情報発信に対する社会的要請や、環境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た市場を目指します。

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ため新地方公会計制度に基づき財務諸表を作成し、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ます。

次に、資料上段右側の市場ごとの差別化案についてです。

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。

北部市場の水産については、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。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、指定管理者が独自のノウハウにより活性化・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。

本日委員の皆様からご意見、ご感想などをいただきましたら、策定協議会の方にフィードバックさせていただきます。また、来年度、年度明けに開催予定の運営協議会において、基本方針案の最終報告をさせていただきたいと思っております。

（中川会長）

どうもありがとうございます。それでは、ただいま伊東課長から説明のありました策定案ですが、基本方針案について何かご質問があれば、あるいはご意見があれば、よろしくお願いいいたします。

（大場委員）

今のプランによると、ここの市場というのはプロがプロと取引する場所だというふうにしているのですが、今度は、青果卸が撤退したりすると、その機能というのは、失われるのではないかと思います。今後、どういうふうに変化してするのか、あるいはそれをそのまま維持していくことにしていくのか、について聞きたいです。

（中川会長）

今日説明があったなかで例えば南部市場の機能として北部市場の補完ということがありましたけど、それについてはどうお考えですか。

（大場委員）

北部市場との関係はなかなか距離が遠いので難しいじゃないですか。それができれば、やめることはないと思いますが。

（中川会長）

もう1点補足させていただければと思いますが、築地だとか大田とか蒲田だとか挟まれていますけど、他市場から荷を引くということもありますよね。

（大場委員）

それはありますね。

（中川会長）

いまでも結構行われているのですか。

（大場委員）

どうでしょうか。それは卸との関係だと思いますが。小売りの方はそれぞれが多少、やっているのですが、卸の関係では、築地から多少、荷が来ていると思います。それから仲卸さんもそれはあるのだろうけど、それはそんなに多くはないよね。

(中川会長)

10 数年前ちょっと調査したところがあるのですが、その時も直に荷を引いてくるというケースが多かったので、それでなかなか北部との整合性が難しいということが前からあったが、ただ今の話も引き受けての話だと思いますが、大場委員の御質問に対してどうかと。つまり、今日報告にありましたように、青果の卸売業者が撤退をするということになるということで、そういう意味で、ここで構想に謳われているように北部市場の荷を融通するということが大場委員の御意見ではちょっと難しいのではないかと交通条件もよろしくないですから、それは私もそう思いますが、そういうなかで B to B 取引つまりプロとプロとの間の取引ということが果たして担保されるのかどうか卸売市場の最も基幹的な部分の機能としてということなのですが、どうでしょうね。それは今、回答ができるか分かりませんが、意見としてもあるということはどうでしょうかね。

(事務局 長)

南部市場は地方市場ではありますが、今のプランの説明にありましたとおり、卸売市場ということでプロの市場ということでもあります。中々北部との荷の融通は難しいということですが、このプランの基本方針については、川崎市の市場のプランということもありますので、その中で例えば太田だとか横浜だとかの連携というのは、なかなか難しいと思います。北部との連携は、その中でさせていただいている。ただ、仮に青果の今のような話があったとしても市場としての性格そのものが変わる訳ではありませんので、基本としては市場としての性格づけに関しては今後も意識したいと思っておりますし、また全体の運営に関しては市場の皆様とお話をし、プランに意見を反映させていながらやっていきたいと思っております。

(大場委員)

条例との関係は、やっぱり変えないでそのままやっていくということが北部は当然だと思うのですが、南部がかなり機能低下してきています。特に青果なんかも低下すると思うのですよね。そうすると中々いろんなことが今のようにうまくいかないでしょ。だから、そういうところをどのようにしてカバーするのかということだと思います。私たちが今言っているのは、卸がいなくなったら非常に困ると、卸がなくなると、やはり機能はどんどん低下すると思います。

(中川会長)

中々すぐには答えの出ない議論ですので、だからここで北部から荷を融通するということで、前々からそういうことは理論的には、論理的には可能だけれども、これまでそういう付き合いはないですね。だから、それを敢えて、ここで構想に謳うということは何かそれを実現するためのプランがあるのかという話になるのですよ。だから、その構想でもう



少し実態を踏まえて、少し表現を考えるなり、あるいはこの表現を残すのであれば、それを実行に移せるようなプランみたいなものを担保するというようなことは少し考えなければならぬだろうと思いますよ。あまりにも飛躍しすぎていると思うのですよ。前、私も調査したときに、確かものすごい時間がかかりましたよ。間違えて、北部で会議があるのに、南部に来てしまい、1時間遅れで行ったことがあるのですが、それ位時間がかかるのですよ。それであれば、川を渡って向こうへ行った方が荷がとりやすいという話もずいぶん聞きました。だからそういう状況の中で北部との機能連携を謳うのであれば、もっと実態に即した知恵というものを、構想の中で、もう少し反映したほうが、策定会議の方としてもいいのではという感じはするのですが。

(大場委員)

それから、この方針の、9の資料に南部市場とも書いてあるのですが。将来事業について書いてあるのですが、こちら南部の方はすごく中心市街に近い、つまり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付ける、どんな市場を予定しているのですか。

(事務局 伊東)

北部市場と南部市場という大きな2つの筋書きでいうと、北部市場は産地から直接引いて選ばれるという市場にならなければいけないと考えていて、そのためには取扱量を維持、向上させていかなければならないと考えているので、交通網を背景に、遠くから出荷できて、きちんとそれをさばいていける、売っていける広域型に向けに取り組んでおります。南部市場については、残念ながら産地から直接荷をもってくるといことについてはボリュームの面から厳しいものがあると思います。一方で、川崎市の中心である川崎駅から近いところであって、付近にはそういう飲食店もあるし、消費者もいっぱいいるという、その背景を活かして、その近い地域に必要なものを取り揃えていける機能を維持していこうという考え方です。

(大場委員)

それで川崎市で何軒そういうスナックとかのお店等で、川崎の市場に来てくれる人は、どの位の率が来ているのですか。例えば、水産の方にしても、毎日お客さんを見ているけれど、そんなに多く来ているとは思えないです。今言われたそういう人を対象にだと思っただけで、中々そういうような生活密着ではなく、言葉でいうのはいいかもしれないけど実際にはそうはなっていないと思うのですよ。だから、作ったのはいいけど本当にそうなるのかなと思う訳ですよ。どうでしょうか。

(中川会長)

本来卸売市場というのは、開設区域の中で商売するというのが原則ですから、実態は、かなり遠くまで行っておりますが。なぜ、南部市場というのは前から疑問だったけど、繁華街の近くにあるのに、なかなか繁華街との付き合いはないですね。実際にむしろ開設者の問題というよりも、実業に係わる業者として、なぜ、そこのチャンネルを形成でき

ないのか。ある種開設者から突き付けられた宿題でもあるような感じがします。

(大場委員)

これまで、卸とは話し合った中で、よい品物を持ってこないから魅力がなく、客が来ないということをおっしゃっていましたが、やはり商品に魅力があれば、客も来ると思うのですよ。商品に魅力がないから来ないと思うのですよ。

(中川会長)

お互いに商売ですから、卵が先か鶏が先かということという議論になってくると思うのですよ。その時に卸さんとはまた逆の話が出てくると思いますので、私はそういう話は何度も聞いているのですが、何とも言えませんよね。どっちが先かということ、どちらとも言えないのですよ。

(大場委員)

だけど、何で私が言うかということ仲卸は成長しています。しかし、卸は、努力が足りないというところが正しいのではと、私は思いますけど。

(中川会長)

とりあえず、意見として矛盾ですけど、開設者でどうこう出来る話でもないので、実際に実業に携わっている方々の、日々の活動のターゲットの問題ですけど、どうなのですか。

(内田委員)

水産の仲卸の場合は、4年前くらいにやったときに既に600軒位の飲食店の方が利用しておりまして、それで、今、商店街の人たちですね、今は着実に駅周辺とかあるいは地域に交易しておりますので、川の向こうの武蔵新田等からも結構来てくれるようになった。飲食店の方は、非常に買い方が細かいのです。業者の人たちに比べて。だから、ちょっと間違えて消費者に見えることもあるのですが、水産仲卸のターゲットというのは、はっきりしていて、蒲田だとか川崎だとか鶴見だとか、そこにいる飲食店に向かってターゲットを絞っていく。何が1番必要なのかということ、南部市場の認知度をあげていく、南部市場を使って何か催しを行って、その情報を発信して、業者と結んで、業者と一緒に南部市場で何かをやってもらって行って、その業者を増やしていくようなことを水産仲卸は思っています。そういうことで確かに今まで市場法があって、いろいろ規制はありますが、業者をターゲットにきちんとやっていきたいなとは思っています。それでも、十分活路はあると思います。南部市場の場合は、先程、先生が言われたように繁華街に近く、南部市場と言えば、昔は川崎駅の近くだとか言われたが、今はモアーズの近くに川崎市場というのがありますよね。場合によっては、南部市場と言えば磯子の方の南部市場のことを指したりする。それだけ市場としては、閉鎖的でまだ認知度が足りないということである。だから駅前でお店を開いている方でも南部市場を知らないという方が、たくさんいるので、水産仲卸としてその人たちに向かって営業を行っております。

(中川会長)

だから、そういう日々の活動の範囲が水産の場合は開設区域だけでなくそういうところ

もターゲットに入れて営業を広げている。だから、そういう中でどんな荷が必要かということも出てくるので、そこは卸と、どう連携ができるかということだと思います。

(内田委員)

卸と共同して、朝獲れのお魚とか、いろいろと一緒に取り組んでいるが、相手になかなか受け入れられているかどうかということがある。とにかく、一生懸命取り組んでいる。

(中川会長)

例えば、サンマまつりとかあった時にどうやって荷をひかれるのか、やっぱり卸から荷をひかれているわけですか。

(内田委員)

はい、もちろんです。協力していただいています。

(中川会長)

そのあたりの連携が、卸、仲卸、買売買参加者という連携が出来ているのか、あるいは壊れてしまったのか、壊れてしまったのであれば、それを再構築しなければいけないというような理屈だと思うのですよ。だから、それをどうするのかという話を考えていかなければいけない。ただ、それを開設者にやってほしいと言っても、開設者は日々の活動に対して口を挟めないかもしれない。開設者ができることは、市場のインフラ部分のところをどう整備していくのか、皆さん達が仕事を続けやすい施設というのをどう作っていくのか、あるいは自分の財源で出来ないならば、経営者がやらなければいけないし。だから、そういう議論を踏まえた上で、ここを例えば構想とかはあまりにも実態からかけ離れているのではないか、あるいはこうしたらいいのではないかという議論があれば、今のうちでするので、中間報告という形で出てきましたので。何かこのように、例えば青果としては、このようにして欲しいとか、青果の場合は報告議題1のところに出てきておりますので、事態がB to B取引の一方のBの方が、かなり危なくなってきた形ですから、そのあたりで逆に言えば実業者としてどう対応するのかを今から真剣に考えていかなければならないときに入ってきていると思う。そのあたりも踏まえて策定案の中間報告に対して何か御意見とか御要望とか御質問とかやっていただけたらと思うのです。水産でも花きでもいいのですが。

(内田委員)

水産で、先程、さんまのことが出ていましたけど、今まで水産の仲卸と水産だけでやっていたのですが、それが今は指定管理者の方にも御協力して頂いているのですが、まず水産仲卸から市場全体のさんまの祭りという形になってきた、将来的には川崎市のさんまの祭りにもって行っていきなさいと思っております。そういうことによって認知度を上げていくというように基本的には思っておりますけど。今は1000匹とか1500匹とかですが、そのうちに5000匹とか6000匹とかの規模にし、川崎市のさんまという形にして、もし違うような業種があるならば、違う形で何か1つ基本的なものは作っていきなさいと思っております。

(中川会長)

今度来たる 11 月 9 日に食鮮まつりの中で、青果部門で漬物のイベントがあるようですが、実業者としてそのイベントをどう 100%利用していくかを工夫として考えていかなければいけない。PFI 事業の方は指定管理者として、そういう活動の場の器を設けるけど、その中身をどうするのか場内で活動されている方々の器次第ということになってきますので、どう関わっていくのかということもあると思います。だから、そういうことも考えながら、生活密着型コンパクト市場という概念で、本当に近場だけというのは、実態から乖離していると思うので、かなりレンジとして広くあさっていますよね。そのあたりも踏まえた上で、生活密着型もいいけど、コンパクトでこのまま取扱高が下がっていくようでは困ると、だから北部の補完的なポジションということを知られると何か面白くなるのではないかな。そのあたりで南部の独自性というものを、プランの策定の委員に入っている方に対して、ものを申すような形で反映されていて、この場でもいいと思うのですが、きちんと制約化されてやっていただいた方がいいと思います。

(大場委員)

いろんなことがあるのですが、水産の仲卸が主体となっているのでしょうか。

(内田委員)

最初は、そうでしたが、今回は市場全体で、指定管理者さんも中心になって行っています。

(大場委員)

特に売買参加者の組合として取り組みということは、無いのです。初めは近所の八百屋さんにいろいろ迷惑がかかるということで、このようなイベントを大々的にやらない方がいいということから出発している。青果は、どういうことをやるのですか。

(内田委員)

例年どおり、卸が中心となり、仲卸が手伝う形で、やるのですよね。

(長峰委員)

そうです。例年どおりやる形です。

(大場委員)

イベントは、やらないとダメだね。

(内田委員)

イベントを行わないと、チラシをまいたりすることができない。イベント等が無くて、ただ来てくださいということとは言えないので。だからそういう市場にしていきたいのですよ。それと、これは行政の人に聞きたいのですが、これは南部市場の 9 ページですけど、指定管理者が独自のノウハウによる活性化と自主事業というのは、どういうことを指しているのか。どこらへんまで許されるのか。どんなことができるのかなと、いつも思っています。

(事務局 伊東)

今年まだ4月からはじまって半年位ですけど、その間にも活性化委員会が設けられて、市場の中で働いている人達により、場内の意識醸成とか、南部市場振興会が主催されている9日の食鮮祭りのイベントのPRとかも、外に発信していることも含めて工夫されてやっ  
ていただいています。

(内田委員)

今までは、確かにそうかもしれないけど、昨年、指定管理者に受かるために実行計画を出したけれども、今一生懸命追いかけてその通りにやっています。来年度では、その自主事業がどこまで認められるのか、結局どこまでなら出来るのかということが、本日指定管理者も来ていますから、聞きたいと思いますよ。自分たちがいつも業務課の人たちと話す  
とあれも駄目これも駄目と言われる。そこで全部終わってしまったので、これで指定管理者になった時に、はっきり言って今までと何も変わっていないと感じる。何かをやろうとしても例えば柱にパンフレット1枚貼るのも駄目っていう話があったりして、それがここにあるノウハウによる自主事業を実施するということで、どの辺りまで許されるのかと、いつも  
も思っています。本当は中央から地方になるということで、多少甘くなると聞いたんだけど、全然甘くならないで、それで地方から指定管理者になるということで多少何かできるかなと思っただけど、それも全然できなくて、大場さんから質問があったときに、これから  
どうするのかという話になったときに、今までの市場をきちんと守るのだということになってきている。ここに書いてある指定管理者が独自のノウハウによる活性化と自主事業  
ってどんなことかと、いつも疑問に思っています。

(中川会長)

非常に難しいのは、地域の活性化という一つの枠を超えていることです。

(内田委員)

でも、自分たちはコンプライアンスを守りながら、やっていますが。

(中川会長)

営利事業と地域活性化っていう公益性の高い事業とをどう分けるかということですよ。指定管理者がある種、公益性を担保しなければ駄目なんですよ。そこでどこまで例えば、  
内田さんが提案なさった事業ですが、首都圏のマーケティング活動がメインでという使い方じゃなくて、市場全体の活性化ということをコンセプトとして明確に盛り込んで、要求  
なさったら別に指定管理者として拒否できないのではと思います。

(内田委員)

全国の指定管理者になっている市場もあるけれども、何が足りないのかなっていうと指定管理者と市場の場内業者とのコンセンサンスが足りなくて、結局何もしない市場になっ  
てしまうので、それならばこれまでと一緒にいいのかなと、いつも疑問に思っています。

(中川会長)

不思議なことですが、今回の指定管理者というのは場内の業者さんが出資して作った業

者ですよ。だから、そういう意味ではよそから来た競合他社もありましたけど、その人たちに比べると全く違った意味合いをもっているわけです。地域活性化事業というのを自由に打てないのですか。事務局としてはどうですか。

(事務局 伊東)

そういう意味では指定管理者さんの方からこういった事業やりたいとかこういったことをしたいということ、私どもにご相談していただいて、必ず全部やっていますといたかないところもあり、指定管理者からもご意見をいただいている。それについては今、この場で、ここまでOKですとは申し上げられませんが、1つ1つ御相談させていただいて、やれることが広がって活性化につながっていければ良いと思っています。

(中川会長)

内田委員がおっしゃったように策定プランの中に指定管理者の独自のノウハウということが、盛り込まれているわけだから、そうすると自分たちで作った会社で独自のノウハウで独自の市場の活性化の事業ができるのかどうなのかということで、こういうことをやったということは、市としては規制緩和したのか。そのあたりが、計画の中でこのことを謳うのであれば、もう少し指定管理者の方に裁量権があるようなニュアンスを作らなければならないのかという意見でいいのですか。

(内田委員)

先程、言ったように今まではテストに受かるためのことを一生懸命やっているけど、活性化委員会も作りましたから、来年度の事業というのは活性化委員会の中でできればいいかと思っています。そのときにどこまでが言っていることなのかということが、何でも駄目駄目って育ってきたから、言えるのかなと、この場で確認だけでも。言えば話を聞いてくれるのであれば相談しましょうというなら、いろいろな提案をして、活性化委員会の中でやっていければ、指定管理者のためにも、我々のためにもなるのか。

(中川会長)

でも、指定管理者というのは何のために場内の業者さんが出資して会社作ったのかということが、そこの部分も踏まえた上で、やりたいということであれば強力で申し出て、それをきちんと説明して地域活性化事業だという市場活性させるために事業として必要であれば、いいんじゃないかと思う。ただ、その時に市として何をお考えになるのか、例えばリスクだとか、そういったこともお考えになるのか、何かふさわしくないような、こんなことをやってはいけないというようなガイドラインみたいなものが市の方にあるのかどうか、そのあたりは説明していただくとか、あるいは、計画の中でガイドライン作りを、実行計画でいいと思うのですが、実行計画の段階で指定管理者が何をやれて、何ができないのかというガイドライン作りをきちんと行うとか、そのあたりのことを明確にした方がやりやすいんじゃないでしょうか。皆様の能力をいかに発揮できると思う。

(内田委員)

独自のノウハウですよ。市場の中のことだから、市場法もだんだん形が変わってくる

という風に、市場の在り方も、だんだん来てもらう部分から、例え小さな南部市場でも物流の市場に変わりつつあって、物流が機能しないと営業も存続できないという事態になってくる可能性があります。

(中川会長)

そのあたりで卸売市場法が定めている枠というのをある程度極守しなければいけないというつらさはあるのだけれども、そのあたりをコンプライアンスとしてきちんと踏まえてもらった上で提案して、そこで事務局、行政とどう交渉するのかっていうのが、この会社の独自のノウハウですよ。

(内田委員)

それがないと活性化できませんしね。

(長峯委員)

先ほども質問したのですが、東一川崎さん撤退の話ですけれども、仮に聞きたいのですが、東一さんが撤退します、受理されて決まってしまいました。その後、卸がなくなってしまうよってということになるじゃないですか。そしたら市場全体がなくなってしまうんじゃないかという懸念があるのですよ。その一点だけですが、卸がなくても市場として成り立てるのかどうなのか聞きたいですね。

(事務局 伊東)

それは青果部門ですか。

(事務局 長)

卸がなくなった場合にはイコールその時点で青果部門がなくなることはないと思っています。ただ、卸業者が長期間にわたって存在しないという状態で青果部門を残すということは実態的に意味がないと、その場合には、青果部門の存続について議論していかねなければいけないなと思っております。ただ、市場全体ということ言えば、基本プランの中にありましたように一応10年スパンということで議論していますので、少なくともそこまでの展望においては、南部市場というものは、市場としての存在ということはやっているということ的前提にプランとしてやっていますので、市場全体としてなくなってしまうということは、今のところ考えてないと。

(長峯委員)

そこだけですごく不安です。

(森委員)

お願いですが、やっぱり今言われたように地場産の野菜作っているわけですけど、出荷量が減ってきましたけど、やはり出荷する場所がなければこちらとしても困るので、出来るのであれば東一川崎中央青果さんには残っていただきたいなと思っているわけですので、南部市場には青果部門として残っていただきたいと思っています。なかなか市場を変えることも難しく、北部市場に荷を出すことも難しい。

(中川会長)

重要な構成ファクターが欠落することは、ゆゆしき事態、欠落した部分はどうするのか、手続き上は、申請だけ、企業には企業の方針がある。代替措置をどうするのか。青果が抜けるのは、大きな欠落になるという懸念をもっておられる。南部市場の存続にもかかわるというのであれば、実業に携わっている方々からも具体的な提案を開設者、指定管理者にぶつけることを考えた方がいい。

もちろん、開設者としてもいろいろお考えになっていると思うのですが、やはり実業を反映したものでなければどっかからとってつけたような形では根付きませんよね。いきなり高山植物を平場に置いても根付かないということと同じことだと思っております。そのあたりどうしたらいいのかということ練り上げていくということだと思っております。実業に携われる方々から練り上げていくということも 1 つの方法としてあり得ると思っております。だって皆様の商売の存立に関わる話ですよ。それは出荷者からもいろいろと御意見いただいて、そのあたりで青果とチャンネルを形成している構成主体の方々がいる中でどう考えるのか、この事態を。これ問題解決しなきゃいけないですよ。そのあたりやって、その上でここに盛りこんでいくなり、実際に解決するなり今から考えていかなければいけないと思っております。大変だと騒いでいても大変なものは大変ですからそれをどうするのかと考えていかないと明日明後日の問題としていろいろ大きな問題になってくると思っております。

(大場委員)

今交渉中で、先どうするのか継続してやっていくのか、あるいは他の卸が入って来るのか、まだこういうのは的確ではないと思うんですよ。それで、昔のこと言いますと、この南部市場は昔本場でもあったんですけど、青果が中心で周りが動いていたんです。間違いなく。水産にしても花きにしても関連業者にしても青果があったから、これまでやってこられた。そういう意味でも青果がなくなるということは大変なこと、大黒柱がなくなってしまうということに通ずると私は思うんですよ。だから、そんなせっぱつまっていると我々に言われても間に合わないのです。だから、この先、どうなるかわかりませんが、私たちが商売していくにはやはり青果の安定した仕入れができることを望みます。そのところを、社長の佐藤さんもわかっていると思っておりますよ。だけど、このような事態になってしまった。だから、後悔先に立たずじゃないけど、もっと早くいろんなことを相談してほしかったですね、いろいろなことを。それからもうちょっと聞きたいと思うんですけど、資料の方で 8 番の経営プラン基本方針の構成の 3 番の 2 の流通の動向で、市場流通の再評価の兆しがみられるというのは、どのような兆しがみえるのかを聞きたいです。

(事務局 伊東)

そこから点線で、真ん中の 3 番目の箱にありますが、これは川崎の北部市場ということではなくて日本全国のことですが、平成 20 年度以降、それまで取扱量等が右肩下がりだったものが、カーブが緩やかになりまして、輸入物は除きまして野菜に関しては、国産の野菜については、約 9 割が市場経由で流通しているという調査の結果もございますし、過去



の市場経由率については、昨今上昇傾向にある、一時は、物流コストの中間のところを省けば良い、産地直送ということが盛んであったが、産地直送というものが難しくなった面とかが明らかになった中で、市場の必要性というか価値が再評価されてきていることもあって右肩下がりのものが、緩やかになったことも見られるようになったという趣旨です。

(大場委員)

野菜は、9割の国産野菜が市場を経由しているということは、本当にそうなのか。はじめは、確か82%くらいだったんだけど、今は低下して65%位に減っているというデータをみました。

(事務局 伊東)

確かこちらのバックデータというのは農林水産省が毎年出している。市場を取り巻く概要をまとめた資料で、今農水省のホームページにものっていますけど、そこからもってきております。

(大場委員)

データを出してもらえますか。

(伊東課長)

農水省のホームページにございます。後日、お渡し致します。

(高柳副会長)

あくまで、これ国産に限られるということですから、輸入品が増えれば、全体の市場経由というものは下がるということです。

(大場委員)

他の市場も含めた全国ということなのですが、この市場はどうなの。問題はこの市場のことではないのか。

(中川会長)

全体の動きの中で、この市場を位置付けていかなければなりませんので、全体の市場の状況を説明しているということです。

(大場委員)

それはいいと思いますが、この市場のことを知らなかったらまずいと思います。

(中川会長)

これは、これですが、再評価というのは言い過ぎかもしれませんよね。

(高柳副会長)

あくまで、減少傾向緩やかになっていますので、減少しているということには変わりない。再評価されているというのは、ちょっと。

(中川会長)

実は、下の欄の卸売市場の選別ということころに、人口減少と高齢化の進展により、需要量が減少すると言っている。どうにもならない状況にある。下げ止まりという解釈もありうる。再評価というのは、言い過ぎで、勇み足だと思う。実際には消費者も生産者も減

っています。

(事務局 伊東)

我々には、前向きなものを書きたいという思いがあります。

(中川会長)

実業者からみると、失笑の対象になりかねないです。

(事務局 伊東)

そういった意味ではここに限らず、書いてある文言というものが、中身が伴っているかというような御指摘をいくつかいただいておりますので、今日の件も含めまして表現の方を直すのか、中身を一緒に探すのか。あるいは基本方針でそれを明らかにするのか実行計画で明らかにするのかということがございますけど、もう一度見直ししてみたいと思います。

(中川会長)

この大きな項目がちょっと合わないのですよね。だから、市場流通の動向位にしておけば、いいと思う。ここだけ前向きな評価が、項目に中に入っているというのが。文書を見ていただきたいのですが、卸売市場の公共性、社会的役割と機能ときて、なぜいきなり再評価ということになって評価に入っていくのか。むしろ市場流通の動向あたりで止めておけばいい話だと思います。ここだけちょっと周りとは、浮く感じですよ。項目としても、文書としても、あまりよろしくないのではないかと思います。

(事務局 伊東)

ご指摘について、再提出したいと思います。どうしても必要性みたいなものを書かないと苦しいかなと思いました。

(中川会長)

その思いが全面に出てきていて、実際にやられている方々は、本当なのかとなりかねない。みなさん苦しんでいるところなので。それを何とかしなければならぬという思いが非常に強い、市場流通が再評価されてトレンドに乗らなきゃという話になったとき、ここに書かれていることは、根拠にならないと思います。

(内田委員)

確かに、市場流通の再評価の兆しって、問屋ですか、問屋自体は何でも揃うって見直されている部分があって、単体企業よりも、いまちょっと見直されていて再評価って見たのですが、例えば、1つの会社に頼むと100種類のもの揃うのと、1つの企業に頼むと自分のものしか売っていないのと問屋に行けば集まってくると、そこら辺の再評価って最近聞いたんですけど。問屋が見直されている部分があります。

(中川会長)

水産で言えば、大手商社で問屋ですから、だからどこの機能が見直されているかっていうことですよ。ここで言いたいのは卸売市場流通の機能が見直されている、チャンネル自体の存在価値が評価されている。ちょっと表現として考えた方がいいだろうと。もし、これ

を入れたければ、動向という大きな項目が出来て、再評価の動きがあるだとかそういう風なものに変えた方がよろしいんじゃないかと。開設者として事務局として何か明るい材料がないとやりきれないというは分かりますし、その意味ではそこを残したければそのあたり工夫した方がいいかと思います。

(高柳副会長)

むしろ再評価の為にはどうしたらいいかということが重要なところで、今回後半のところ。

(大場委員)

今、非常に消費税が上がってから、我々の商売というのは非常に苦しいんですよ。100円しか払わないのに、今まで4個買えたものが、3個しか買えなくなっている。それ以外に給料が上がっていないし、今、非常に苦しい感じがする。もう1つ思ったのは、市場の役割は何かということだと思うのですよ。市場の役割というのは、市場は、大体午前中で終わりです。10時頃には終わってしまう店もあります。それは何でそうなっているかという、やはり卸売市場でプロがプロと取引するという場所であって、それ以外は必要ないという訳だよね。もう11時すぎたらほとんど開いている店がない。だから、市場というのは1つの条例があって、それに基づいて運営されているわけで、もし形を変えたとしたら、その条例等を変えなければならない。それで、市場は1日中活性化策を行い、お客さんが来るとかしない限りは、なかなか活性化にすることにはならないと思います。だから、もし市場を変えたとしたら、根本的なところで法律を変えとかをし、市場の役割というものを換えなければいけないのと、今いろいろ議論をして思ったところです。

(中川会長)

ここでは、経営プランの話なので、法律改正の話は、できないです。ただ、そういう機能をどうするかということについては、皆さんが真剣に議論しなければいけない重要な項目であると御理解いただいて、だから、そろそろ4時30分になりましたので予定の時間を大幅にオーバーしておりますが、いろいろ腹くくれる部分があると思いますが、そのあたりを、事務局の方にこういう意見があるとお寄せいただいて、是非こういう策定プランの中に反映させていただけるお願いしていただければと思っています。今日はこれくらいにおしまいにしたいと思います、よろしいでしょうか。

(高橋委員)

外へ目を向けなければいけない。会社が成り立っていない。

(高柳副会長)

集客のことですけれど、先ほど報告の指定管理のところでは活性化策の取り組みの報告をいただきましたけど、ここの内容というのがやっぱりどちらかというと一般の消費者、一般の市民をターゲットとしている。もうちょっとターゲットを絞って、お客さんになりうるような小売りの方とか飲食店の方とかを巻き込むようにしないと。

(高橋委員)

取引先相手が、寿司屋さんやラーメン屋等の小売業者になってきています。プロがプロにという時代ではなくなっている。プロとアマチュアということになってきている。

(大場委員)

だから、それを変えなければいけない。

(中川会長)

逆に言えばチャンネル全体で魚の流通量が上がるようにどう工夫すべきか、今の流通量の中でやっていくのか、それとも頑張って流通量を上げたいと考えるのかということが、その市場活性化の取り組みに繋がってきて、食彩祭りとかさんま祭りとか、やっていると思いますが、そうやってニーズの開拓というのが重要ですので、そのあたりを卸が、本当は出荷者をまとめ上げていくのが一番いいけど、北部市場も卸と仲卸と売買参加者でそのあたりどういような機能連携というのを、皆様がお考えになるのかということですよ。具体的な知恵を今からどんどん出していただきたいとその場が、逆に言えば指定管理者の会社の場になってくるのじゃないか。独自のノウハウに繋がってくる。いずれにしろ、南部であればこそ逆に出来る話で、北部ではこういうも話できないということで、是非皆さんそういうことで頑張ってやっていただくしかないので、今日はこれ位で締めたいと思いますが、いかがでしょうか。

(大場委員)

最後にひとつだけ、青果部門は撤退という方向になったが、水産の社長が前に水産の方が撤退したいという話が、たくさんありました。

(高橋委員)

まだ、中央の時に赤字の時期があり、撤退したいと考えた。

(大場委員)

今はどうですか。

(高橋委員)

今はなんとかやっています。

(大場委員)

こっちも撤退するって言わないで欲しいです。

(高橋委員)

赤字だったらわかりません。

(大場委員)

だから、そこのところ両方撤退しちゃったら、はしごを取られてしまう。頑張っていたきたいと。

(高橋委員)

存続してもらいたいです。

(中川委員)

そのような事態にならないように。

(大場委員)

お願いします。

(中川会長)

お願いしますだけではなく、自分たちの身は、自分たちで救わなければいけないということやっけていただくしかないと思います。

あの、そういうことで今日は幕を下ろさせていただきたいと思います。議事がいたらなくて、長くなり申し訳ありません。

(事務局 阿部)

中川議長、ありがとうございました。

次回の川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会につきましては、先ほど伊東課長からご説明申し上げましたように平成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。

終了