

令和7年度第2回川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会 会議録

1 開催日時 令和7年8月5日（火） 午後2時00分から午後3時20分まで

2 開催場所 川崎市地方卸売市場南部市場管理事務所棟3階 第1、第2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）

観山 恵理子（東京農工大学大学院農学研究院 講師）

佐藤 彰（川崎丸魚株式会社 代表取締役社長）

柴崎 洋祐（川崎花卉園芸株式会社 代表取締役）

大築 収（川崎青果仲卸組合 組合長）

松本 吉広（川崎市地方卸売南部市場商業協同組合 副理事長）【欠席】

中山 敏夫（セレサ川崎農業協同組合 常務理事）

石川 美由紀（川崎市地域女性連絡協議会 幸地区長・環境消費部長）

（市職員）

松川 哲司（経済労働局担当理事・中央卸売市場北部市場長）

内山 昌幸（経済労働局中央卸売市場北部市場担当課長〔南部市場調整〕）

山根 崇友紀（経済労働局中央卸売市場北部市場管理課長）

齊藤 憲悟（経済労働局中央卸売市場北部市場業務課長）

（関係者）

川崎南部青果株式会社 （代表取締役社長 川口 博幸）

4 議事

（1）川崎市卸売市場経営プランの総括と次期プランの基本的な考え方について

5 その他

報道関係者 なし

傍聴人 1名

公開有無 公開

6 審議結果（要約）

司会：山根課長

【開会】

（午後 2 時 0 0 分）

資料確認、初参加委員紹介、会議成立確認（委員総数 9 名中 8 名出席）、関係者紹介

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

松川北部市場長による挨拶

【会長及び副会長の紹介】

会長挨拶

【議事】

池田会長 「（１）川崎市卸売市場経営プランの総括と次期プランの基本的な考え方について」、市から説明を。

内山課長 （資料 1 を説明）

また、現在南部市場においてサウンディング調査を行っており、その状況を簡単に御説明する。５月にサウンディング調査の実施要領を公表したところ、１０社を超える参加があり、今まさに提案を受けているところである。南部市場の立地を高く評価するものが多く、賑わい施設や物流施設、ホテル、データセンターといった機能の付加を提案されている。一方、敷地の狭さからローリング工事が難しく、一部もしくは全部の機能を他の場所に仮移転することができれば、工期や費用を縮減できとの意見もいただいている。市としては代替地の候補を持っていないが、一部事業者からは自身の保有している土地や施設を使用してはどうかという仮移転先の提案もあったところである。調査は継続中なので、引き続き検討を進めたい。

池田会長 市の説明に対して、御意見、御質問はあるか。
それではまずは私から。資料の、現経営プランの総括は、次期プランの基本的な考え方と合わせてパブリックコメントで公表することとなるのか。

内山課長 現経営プランの反省も踏まえて次期経営プランに反映させるという考え方なので、総括も公表する。

池田会長 承知した。他に御意見等はあるか。

観山委員 総括の「（３）成果指標（卸売市場取扱数量）に対する結果」の最後にある「取引構造の多様化」とは、具体的にはどういうことか。

- 内山課長 南部市場は特定の量販店への供給が多い状況にある。市場や川崎駅周辺には多くの小売店や飲食店があり、また、南部市場の強みとして学校給食への供給をしている状況で、量販店への偏重ではなくそういった小売店などにも幅広く供給を行っていく必要があるものと考えている。そのためには、卸売業者から仲卸業者への荷の流れがあって、仲卸業者から市内飲食店等へ供給するような取引構造に、市も間に入って変えていくことが必要ではないかということで、このような課題を挙げている。
- 観山委員 市も間に入るとは、仲卸業者からもっと買うように指導するというようなことか。
- 内山課長 例えば、これまでも仲卸業者が学校給食に納入をしていた部分について、南部市場の卸売業者から仕入れたもので供給できないかということで、昨年度に市が調整し、卸から仲卸、学校給食という供給の流れを作った。まだ学校給食でも一部の產品に限られているが、それをもっと拡大するとともに、給食以外の市内飲食店への供給についても同じ流れとできるよう、種類や価格帯なども関係者と相談しながら取引構造を改善していきたいと考えている。
- 観山委員 資料のこの部分は公表するとのことだが、取引構造と言われても一般の人には分かりづらいのではないか。例えば、地域の多様な需要に対応するための取り組みを進める、などという言い回しに変えてはどうか。
- 内山課長 確かに、観山委員が言われたように、「取引構造」に限らず難しい言葉を使っている部分があるので、一般の市民の人にも伝わりやすい言葉遣いに工夫したいと思う。
- 南部青果
川口社長 先ほどの内山課長の話は、仲卸業者などに営業活動を促すということか。当社は卸売業者なので、一般客に対しては仲卸業者を通じなければ売れないため営業活動はできないが、仲卸業者に営業活動を促す施策を市がサポートするのか。
- 内山課長 卸売業者と仲卸業者がうまく連携をとれていないことが課題かと考えている。
- 大築委員 今の話を聞いていて、青果部門に課題があるように感じている。私は南部市場で長く商売をしているが、南北市場間の関わりに課題があった。現在は南北それぞれで2社の卸売業者があるが、卸売業者同士がもっと取引するようにして、商いを確立させることが数値の引き上げにつながると思う。南部市場では特定の量販店が良くも悪くも話題となることが多いが、逆にそこを川崎市が利用して、全国から注目を集めるような取引にしていける方がよいのではないかと。こちらから仕掛けていくことで、オール川崎として北部も南部も良くなる構造を作り上げていった方がよいのではないかと。仲卸業者として思っていることである。
- 卸売業者と仲卸業者の関係がうまくいっていないのかと言うと、昔からうまくいっていない。どうしても他の市場から荷を入れなければ供給が間に合わないということもあった。しかし現在は、川口社長も参加されているが、月に1回青果部会の中

で話し合いをして、前を向いて行こうという中で、南北市場間での協力や、J A セレサ川崎との協力で、川崎市の中で完結する流通を確保できるようにしたいと言っている。以前は市場で買ったたかれて農家も泣いていたが、今は大きな企業も農家を買って支えていて、今一度構造を見直すことで、川崎市の数値も上がってくるものと思う。南部市場のイメージアップには卸売業者の力も必要だし、福祉分野などの川崎市内の横のつながりも必要である。これまでの市場は閉鎖的で、一般市民が関わるところではなかったが、今まで手が届かなかったところにも販路ができれば、水産物部も含めて、数値目標自体の改善はできるのではないかな。

松川市場長 今回はあくまでも現経営プランの総括と、次期経営プランの基本的な考え方についてというまとめであり、実際に具体的には何をやるのかということについては、年内にまとめる素案でお示しする。

開設者としての川崎市の立場からすると、現在の市場の使われ方は、良く言えば今風である。市場の取扱数量や金額を増やすためには、地域の小売店や飲食店が残っている中でも、大量に購入するのは量販店であるので、そことどういう結びつきを持つかで大きく影響してくる。量販店と直接関係を持っている卸売業者や仲卸業者はバランスを上手くとりながら市場をけん引しているが、それが偏重しすぎると、開設者としてはもしその業者がいなくなったらどうするのかという問題になる。あるいは、その取引が川崎市を通過して全く違う地域に行ってしまうものがほとんどということになると、公共施設として市民や地域のためになっていると説明することが難しくなってしまう。こういった課題認識として本日の資料ではこのような表現となっているが、計画策定の際には具体的に取り組む内容も整理していかないといけないと思っている。

渡辺副会長 確認したい。次期経営プランの基本的な考え方の公表は8月下旬とのことだが、その際に総括の部分は、今回の資料のような、総括があって次に基本的な考え方というスタイルになるのか。あるいは、基本的な考え方の中に総括の部分を織り込むことになるのか。

内山課長 後者のかたちでの公表を考えている。

渡辺副会長 先ほどから議題に上っている取引構造の反省に立って南部市場でどうするかというようなことは、「9 南部市場の今後の方向性と考え方」の中に反映されるということか。

内山課長 今後の方向性の前に、現行プランの総括の章があって、今後の方向性と考え方につながるようなイメージで検討している。

渡辺副会長 観山委員が指摘された取引構造の多様化というものは一つのキーワードになると思うので、これをどのようにうまく説明して、どう反省したものを今後につなげるか

ということはちゃんと書けるとよいと感じる。

南部青果
川口社長 内容を否定するわけではないが、多様化という言葉を使うのであれば、卸売市場法が改正されて既に商物一致ではなくなっているし、将来に向けての考え方と先ほどの市の説明に乖離が出てくるように感じられ、言葉の使い方はよく考えてもらいたい。金額的には少ないが、当社から仲卸業者を通じて学校給食への供給はもう行っている。全体の売り上げからすると数パーセントではあるが、前年比では3倍である。学校給食自体の参入に対する高い壁もあり、仲卸業者からも営業活動を行わなければならない、一言で言えばなかなか進まないものである。

渡辺副会長 南部市場は、卸売市場法改正による規制緩和である商物分離や直荷引きの解禁をフルに活用して伸びてきていて、そこは評価できる反面、開設者からすると一つの大きな販売先に依存しているように捉えられることが懸念されるので、それを整理して今後の方向性を出していくことになるかと思う。

松川市場長 次期経営プランは12年間という長い期間の計画となるが、その期間の中で南部市場をどうするかの一定の考え方を示せるように検討している。北部市場は建て替えて先行しているが、現地建て替えでのローリング工事を予定しているため、今から工事を始めても最終的に供用開始となるまでに10年程度かかることになる。それと並行して南部市場も建て替えるのであれば、相当な根拠と理屈を確認、整理して合意形成が図れるように論理構成しなければならない。収支を均衡させることにより市の多大な財政負担を伴うものではないとすることや、かかる負担に見合うだけの効果があるということなどがある。財政負担に見合うだけの効果については、市場の取扱数量と金額が増えて市場使用料が増えることや、市民がここで買い物をする機会が増えるといった、市民還元する効果を示さなければ、市民だけでなく議会にも了解してもらえない。多様化という言葉の使い方は考えなければならないが、先ほども述べたように品物が南部市場を通過していくだけではなく、学校給食をはじめとしてこの地域に届いているのだということを言えるのであれば、理解を得るうえでの根拠となる。12年間の期間のうちに、市内に供給できる量を大きく増やすことができるということなどの価値を示せば、建て替えということも説明しやすくなる。一部の人たちだけに利益が偏在していると捉えられないような対策を整理していく必要があるという課題認識から、ここではこのような表現としている。

観山委員 先ほどの話に関連して、資料2枚目の「5 南北市場における課題」の(7)でも取引構造の多様化という書き方になっているが、地域の多様な需要に対応するとか、地域に貢献するために事業を行うということを明確にした方がよいかと思う。

内山課長 おっしゃる通り、南部市場は特定の量販店に依存するのではなく、飲食店や学校給食など地域のためになる市場になっていきたいと考えているので、そういったことが伝わる表現としたい。

- 観山委員 また、資料中にスクラップ・アンド・ビルドという表現の個所があるが、この言葉の意味が伝わりにくいと言うか、マイナスイメージもある言葉だと思う。まだ使える施設を経済的な理由等から壊して造り直すというような意味を含むように捉えられてしまう可能性もあるので、もう少し日本語で分かりやすい表現にした方がよいのではないか。資料では、新しい施策がこれまでの延長線上ではないことを示すためにこの言葉を使用しているのか。
- 内山課長 この資料では、ハード面ではなくソフト面の取り組みとしてのスクラップ・アンド・ビルドということでこの表現としている。既存の取り組みにとらわれず、時代に合わない取り組みはやめて、新しい取り組みに変えていくという意味合いである。
- 観山委員 資料の説明文中にある「現場の実態と将来ニーズに即した柔軟な再構築」という言葉の方が、意味が分かりやすいかと思うが、これをタイトルに持ってくることはできないのか。
- 内山課長 資料にはスクラップ・アンド・ビルドの具体的な取り組み例を記載している部分があるので、ここで書いたような文言を上の方にも持ってくるような工夫はしたい。
- 渡辺副会長 先ほどの観山委員の発言は、スクラップ・アンド・ビルドという言葉の語感にはマイナスイメージがあるので、タイトルには使わない方がいいのではないかということだろう。何か新しいことをするのは古いことをやめてからだ、というような使い方をされることもあるので、新しいものが出てきにくくなる印象を持たれかねず、市は検討願いたい。
- 内山課長 表現の仕方は内部で検討する。
- 渡辺副会長 資料「6 南北市場に期待される役割・必要性和目指す姿」の「(2) 目指す姿」の部分について、「南北市場各々のポテンシャルを活かした」と大事なことが書かれているが、ポテンシャルとは具体的にこうだということは今回の資料のどこかに書かれていて、8月の公表の際にも出るのか。それとも、これから示されるのか。
- 内山課長 11月の素案の段階では南北それぞれの市場が目指す姿として、お示しすることと考えている。
- 南部青果
川口社長 昨年度決定した、「南部市場の今後の運営に関する基本的な考え方」の概要版で記載していた内容でよいのではないか。
- 渡辺副会長 そのイメージである。ポテンシャルがあると確認したから前に進もうとなったもので、ポテンシャルはすでに整理されていると思うが。

- 内山課長 お二方のおっしゃるとおり、南部市場に関しては今年の3月に今後の運営に関する基本的な考え方を整理したものであるが、そこで整理した内容を知らない人がこのプランを見ると、伝わらない部分が確かにある。今後の運営に関する基本的な考え方で整理した内容を、今回のプランの説明にも織り込むよう工夫したい。
- 池田会長 今後のスケジュールで、8月に次期経営プランの基本的な考え方について公表するとのことだが、それは今回の議論を踏まえて修正したもので公表するということか。
- 内山課長 そのとおりである。
- 池田会長 修正された資料を、委員に事前に確認する機会はあるのか。それとも、市が修正したものをそのまま公表という流れになるのか。
- 内山課長 先ほども御説明したとおり、現経営プランの総括の部分を次期経営プランの基本的な考え方の中に織り込むかたちの資料とする方向である。とは言え、今回の資料で掲載したエッセンスはそれほど変わるものではないと考えている。本日いただいた意見を踏まえて資料の修正は行いたいので、委員の皆様方にはメールなどで修正した資料をお送りして、意見をお伺いしたいと考えている。
- 池田会長 表現を検討した部分は、その結果を委員にも共有してから公表するということで承知した。
- 松川市場長 今の話について補足する。今回いただいた意見を基に、資料をどう修正したかについては事前に情報共有させていただく。ただし、公表する資料そのものについては真っ先に議会に説明をする必要があるので、その共有は早くても公表と同時というかたちになる。
- また、市役所内の手続きについても現在行っているところであるが、特に財政負担という観点から慎重な意見が出ている。北部市場の場合もそうであったが、建て替えるのであればその建物を使い続けているうちに収支が均衡するということを前提に説明しなければならない。整備等に要する費用はその後の場内事業者からの使用料で回収して収支均衡させるという話になるので、では使用料をいくらにすれば収支均衡させられるかはそれぞれの手法によって変わってくる。この辺りのことは、現在行っているサウンディング調査が進展して、どのくらいの事業費になるのかが判明すれば、収支均衡させるためにはいくらの使用料が必要かも決まってくるし、その時には場内事業者の皆様とも調整する必要があると考えている。北部市場の際も同様の状況で、このくらいの使用料となるがそれでも引き続き市場施設を借りてもらえるかという確認調査を行っている。更に言えば、建築コストは高騰を続けている状況でもあり、現段階で収支均衡するという数字を出したとしても、建物を建てている間にさらに上昇する可能性もあるので、その上昇した負担の見極めも含め

て、サウンディング調査の結果を場内事業者とも共有しながら調整していくこととなることを御承知おきいただきたい。

池田会長 他に御意見、御質問はあるか。

(各委員、発言なし)

池田会長 ないようであれば、議事（１）はこれで終了とする。
最後に全体を通じて御意見、御質問はあるか。

(各委員、発言なし)

池田会長 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】

山根課長により閉会を宣言（午後３時２０分）