

# 川崎市卸売市場新経営プラン〔概要版〕

## 1 川崎市卸売市場新経営プランの策定にあたって

- (1) 目的
- 卸売市場は、生鮮食料品等の安定的な供給と価格の形成、食品流通の効率化等を図る施設であり、市民への生鮮食料品等の安定供給に資する重要な社会インフラである。本経営プランは、こうした市場の基本的役割を踏まえつつ、流通・消費構造の変化や施設の老朽化、経営課題など多岐にわたる課題に対応し、持続可能で機能的な市場運営を実現するための方針と方向性を示すものである。
- (2) 計画期間
- 令和8(2026)年度から令和19(2037)年度までの12年間
- (3) 策定に向けて
- 川崎市の卸売市場は、少子高齢化や共働き世帯の増加、物流規制、気候変動など、社会構造や外部環境の急激な変化に直面している。従来型の運営では事業縮小が懸念される状況であり、食の安全・品質管理・流通効率化などへの対応が急務である。今こそ、開設者・場内事業者等が一体となり、市場機能の強化、施設の再構築、経営の持続性確保に向けた抜本的な改革に取り組む必要がある。

## 2 南北市場の課題

### (1) 川崎市卸売市場の取扱数量・金額の現状

#### ①北部市場

- 平成26(2014)年以降、取扱数量は全部門で減少傾向。特に水産・花きが顕著
- 取扱金額は物価上昇により一定の下支えがあるが、実質的な流通規模は縮小
- 消費構造の変化や市場外流通の拡大により、設備・機能面での対応が遅れ、競争力が低下



#### ②南部市場

- 量販店対応により取扱数量・金額は増加傾向
- 老朽化・スペース不足・低温管理・加工対応の遅れによる業務効率の低下
- 地域ニーズに応じた流通多様化への対応と柔軟な機能整備・経営基盤の強化が必要



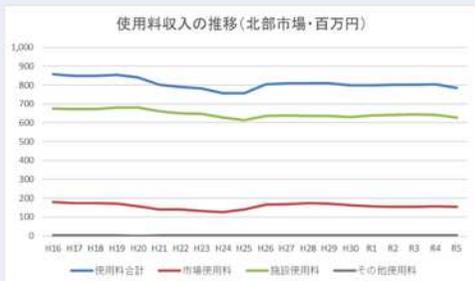
※青果・水産：左軸、花き：右軸

### (2) 卸売事業者の状況分析(取扱数量・金額)

- 青果：北部は合併で一時的増加も数量は減少傾向、南部は量販店対応で数量・金額ともに増加傾向
- 水産：北部は減少傾向、南部は新会社設立と量販店取引で増加傾向
- 花き：南部が北部を上回る規模に成長
- 加工・低温対応：量販店ニーズに対し、北部市場・南部市場とも機能整備が課題

### (3) 市場運営の状況分析

- 北部市場：取扱数量の減少で収入減、老朽化で支出増
- 南部市場：指定管理者制度で赤字縮小も、施設整備費は継続的に支出
- 市場全体：歳入不足で繰入金が続く、経営健全化に向けた取組が必要



### (4) 課題整理

- 市場機能と地域経済を支える流通基盤としての取扱数量・金額の増加への対応**  
北部市場は縮小傾向、南部市場も基盤が相対的に弱く安定供給に課題
- ライフスタイルの多様化・社会的要請・物流問題に対する市場機能の強化**  
多様化するニーズや物流問題に対応できる体制整備が不十分
- 立地特性を活かした集荷・供給機能強化と場内事業者の経営力向上**  
立地特性の十分な活用による集荷・供給機能強化と、場内事業者の経営力向上が急務
- 持続可能な経営への転換**  
収入減・修繕費増など経営の安定化が喫緊の課題
- 長期的視点に立った機能更新の実行(北部市場)**  
将来を見据えた柔軟な施設整備が必要
- 施設の最適化と地域の需要への対応や賑わいの創出(南部市場)**  
施設の著しい老朽化等の制約を解消し、地域に密着した拠点機能の発揮が必要

## 3 前回の経営プランの取組の評価・検証

### (1) 前回の経営プランの目的

前回の経営プランは、卸売市場の役割や運営方針を明確にするため、平成27(2015)年度に策定し、平成28(2016)年度から令和7(2025)年度までの10年間を計画期間とした。卸売市場法改正を受け、令和元(2019)年度には市場の公共的役割を踏まえた運営方法や取引ルール等の見直しを行い、プランを改訂した。

### (2) 前回の経営プランの進捗管理等総括

前回の経営プランは、施策体系が施策の方向性－基本目標－基本施策で構成され、基本施策ごとに推進するとともに、その状況を進捗管理することを目指していた。しかし、推進体制及び進捗管理について、プラン上の記載と実際の対応には左表のような差異が生じており、PDCAサイクルの観点から分析すると、その各フェーズにおいて次のような課題があることが確認された。

前回の経営プランでの記載	実際に行われたこと
基本施策は、各取組主体が中心となって推進し、重点施策は市場関係者の連携体制を構築して推進する。	各取組主体が、プランの記載内容を意識する機会が不足しており、それぞれの取組は、プランに沿って計画的に市場関係者で連携して実施されていなかった。
全体の進捗管理については、川崎市中央卸売市場開設運営協議会が行う。	年1回の川崎市中央卸売市場開設運営協議会に報告を行ったが、未実施の取組や課題の分析が不足していた。



Plan (計画策定)	・市場取扱数量以外に取組の実施状況を測る数値目標が設定されなかった。 ・基本施策及び取組内容の記載について、具体性が不足していた。
Do (実行)	・計画策定後も経営プランの推進を目的とした場内事業者と現場レベルでの具体的な情報共有（事業の進捗確認、会議等での意見交換）が実施されなかった。
Check (評価)	・基本施策の取組状況の確認・評価の場が附属機関のみであり、開設者以外を含む取組主体自身による振り返りの機会を仕組み化していなかった。頻度、内容とも不足していた。
Action (改善)	・計画（取組内容）の具体性及び評価の機会が不足しており、改善点の整理が困難な状況であった。

### (3) 前回の経営プランの課題

#### ① 構造的課題

卸売市場の計画は、民間事業者も主体的に関与すべきものだが、策定時の調整やフォローが不十分で形骸化しやすかった。市場業績は流通業界や法改正の影響を大きく受け、施設の老朽化も進む中、事業者と連携した効果的な施策の実行が十分にできていなかった。

開設者だけでなく、場内事業者とともに、策定した計画の進捗管理を行う体制づくりが必要

機能更新事業による施設整備の実現に伴う競争力強化までの間も、集荷力・販売力の強化、物流効率化の具体策を計画に盛り込み実行することが必要

#### ② 取組内容（成果指標未達成）に関する課題

南部市場は目標の4倍以上を達成した一方、北部市場は7割未満にとどまり、全体では94%の達成率であった。本経営プランでは、取扱数量だけでなく多角的な成果指標の設定が必要であるとともに、両市場の特性を踏まえ、それぞれに適した目標と取組が求められる。

取扱数量(トン)	北部市場	南部市場	合計
目標(A)2025年度	141,175	10,258	151,433
実績(B)2024年度	95,536	46,740	142,276
達成率(B/A)	67.7%	455.6%	94.0%

## 4 場内事業者・有識者からの主な意見

### (1) 場内事業者からの主な意見

#### ① 北部市場

- ・既存の産地とのパイプを太くすることが必要と感じている。
- ・卸売場の低温化は必要と考えている。ある程度、温度管理が出ている必要がある。
- ・仕入れて、分荷、加工する仲卸が減っていることが懸念事項
- ・用途に縛られない再整備してほしい。

#### ② 南部市場

- ・イベントなどを通して、消費者に市場の必要性を感じてもらうことも重要だが、大きな売上にはつながらないため、メインターゲットは飲食店
- ・保管機能と加工機能が不十分であり、面積や設備、動線が限界
- ・建物の一部が剥落するなど、施設の老朽化は著しく、修繕での対応にも限界がある。

### (2) 有識者からの主な意見

#### ① 北部市場

- ・災害時への対応をどう図るか、防災機能が現状足りていないのではないか。
- ・立地の良さと敷地が広いことを考慮すると、加工は大きな武器になるのではないか。
- ・市場の機能に加えて、市民還元が必要

#### ② 南部市場

- ・災害時など、いざというときにどうなるのか考えることが必要
- ・販売、配送、加工といった機能を備えた施設を持つ拠点となるのが良いのではないか。
- ・市民への情報提供や生産者と消費者のコーディネートを提供できる可能性がある。

### (3) ヒアリング結果まとめ

場内事業者、有識者へのヒアリング結果から、共通する事項または多くの要望があった内容、課題は以下のとおりである。

- ハード**
- ・加工、転配送に対応できる施設の導入
  - ・鮮度を維持するための十分な冷蔵設備・冷凍設備の整備
  - ・社会環境の変化に対応できる災害対応拠点の整備

- ソフト**
- ・場内事業者が一体となった集荷力と販売力の強化
  - ・周辺の競合市場に対する優位性の創出（産地開発・取引機会の創出・実需者ニーズへの対応）
  - ・市民への還元、情報提供による市場の認知を向上

## 5 川崎市卸売市場の将来像

### (1) 全体像

長期的な将来像を見据えたうえで、本経営プランの終了期間である12年後に求められる姿やあるべき姿を明確にし、市場を取り巻く環境の変化や課題、期待される役割・必要性を踏まえて、より具体的な基本戦略を設定した。これにより、基本戦略の実現が目指す将来像の達成につながるよう、全体の構成を整理した。

#### 目指す将来像

南北市場各々のポテンシャルを活かした食品流通拠点として、市民生活における食の安全を支え、民間活力の活用により地域とともに持続的な発展を実現

- |                    |                      |                     |
|--------------------|----------------------|---------------------|
| ① 生鮮食品の安定供給拠点      | ④ 需要創出とデジタル化による経営力向上 | ⑥ 市民に開かれた食文化発信の場    |
| ② 立地特性を活かした機能分担    | ⑤ 災害時の物資供給拠点         | ⑦ 自立的・安定的な持続可能な運営体制 |
| ③ 民間活力を活かした柔軟な市場運営 |                      |                     |

#### 12年後に求められる姿、あるべき姿

- (北部) 首都圏の流通ネットワークを支え、全国の卸売市場の改革モデルとなる広域的食品流通拠点の実現
- (南部) 地域の多様な食の需要に柔軟に応え、地域の賑わいなどにも貢献する地域密着型食品流通拠点の実現

#### 今後の方針

##### ① 南北共通

それぞれの市場の特長を活かしながら、機能性の高い市場化により取扱数量の確保を図るとともに、社会的機能を複合的に担う存在として機能を発揮

##### ② 北部

持続可能で競争力ある市場の実現に向け、取扱数量回復・機能強化・災害対応・市民連携・運営管理の5方針を柱に、ハード・ソフト両面から段階的な取組推進

##### ③ 南部

施設の著しい老朽化、施設の不足、動線の交錯等の課題を解消し、市場機能の底上げを図り、持続可能性を高め地域貢献できる市場としての取組推進

#### 基本戦略

- |   |                           |
|---|---------------------------|
| 戦略1 開設者と場内事業者が連携した集荷・販売力の強化と場内事業者の経営力向上 <b>(重点)</b> | 戦略4 災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立 |
| 戦略2 流通環境変化に対応した機能性の高い市場化の推進 <b>(重点)</b>             | 戦略5 市民に親しまれる市場化の推進        |
| 戦略3 品質管理の強化支援及び環境負荷低減の推進                            | 戦略6 効率的かつ安定的な市場経営の推進      |

#### 市場を取り巻く環境の変化・課題

- ・市場外流通、市場間競争の激化
- ・取扱数量減少
- ・場内事業者経営改善
- ・加工需要の増加
- ・施設の老朽化
- ・市場会計の健全化

#### 期待される役割・必要性

- ・食の供給機能
- ・社会的機能の発揮
- ・効率的な物流機能
- ・継続的な機能の発揮

## 6 目指す将来像

卸売市場機能を維持し続けることは、社会インフラとして効率的で安定的な食品供給機能を果たす等の理由により必要である。そこで、卸売市場を取り巻く環境の変化や川崎市卸売市場の現状と課題の分析などを踏まえ、目指す将来像を以下のとおり定める。

### 川崎市卸売市場に求められる機能と役割

#### 1. 川崎市の特性を踏まえた視点

- ① 約155万人の人口を抱える自治体として、生鮮食料品等の安定供給を担うインフラとして機能発揮
- ② 北部市場は広域的食品流通拠点として、首都圏のネットワークを支える役割を担う。
- ③ 南部市場は地域の食文化や生活に寄り添いながら、地域の多様な食の需要に対応する食品流通拠点としての市場機能を展開

#### 2. 全国的な動向を踏まえた視点

- ① 消費者ニーズの多様化やライフスタイルの変化により、卸売市場には柔軟な対応力が求められている。
- ② 災害時等の緊急事態においても、食料供給拠点としての役割と機能発揮が求められている。
- ③ 地域との連携や食文化の発信など、社会的機能の充実が全国的にも重視されている。

#### 3. 将来像の実現に向けた視点

- ① 市民との交流や食育を通じて、地域とともにある市場としての価値を高める。
- ② 環境負荷低減や老朽化対策など、持続可能な市場経営を推進する。
- ③ ICTの活用により、電子取引や情報発信力等の強化を図る。



### 目指す将来像

**南北市場各々のポテンシャルを活かした食品流通拠点として、市民生活における食の安全を支え、民間活力の活用により地域とともに持続的な発展を実現**

## 7 12年後に求められる姿、あるべき姿

### 12年後に求められる姿、あるべき姿

**(北部) 首都圏の流通ネットワークを支え、全国の卸売市場の改革モデルとなる広域的食品流通拠点の実現**

**(南部) 地域の多様な食の需要に柔軟に応え、地域の賑わいなどにも貢献する地域密着型食品流通拠点の実現**

#### <北部市場>

- ・北部市場を首都圏の広域的な食品流通拠点として位置づけ、全国の卸売市場の改革モデルとなる姿を構想している。
- ・その実現に向けては、需要の創出や流通機能の再編、販路の開拓、場内事業者の経営力向上、取引ルールの整備などの取組を進めていくことが重要
- ・ハード面の整備に加え、それを契機としたソフト面の改革にも取り組むことで、市場機能の総合的な向上を図る。
- ・災害時の物資供給や食文化の発信など、地域に根ざした公共施設としての社会的機能も積極的に発揮していくとともに、市場運営の効率化を図る。

- ・需要創出と販路の拡大
- ・場内事業者の経営力強靱化
- ・施設整備と機能更新の活用
- ・利用者の利便性向上と市場運営の効率化



**首都圏の流通ネットワークを支え、全国の卸売市場の改革モデルとなる広域的食品流通拠点の実現**

#### <南部市場>

- ・産地における人手不足や気候変動による収量減少、2024年問題など社会情勢の変化により、卸売市場の選別が進んでおり、このような状況の中で、卸売業者が規模拡大等を通じて集荷力を高め、荷の質・量や販売先を確保することが、経営力の向上と市場機能の維持・発展に不可欠となっている。
- ・卸売業者が法改正に伴う規制緩和を活かし、事業拡大が進む量販店へ販売していることなどにより、取扱数量・金額が増加している。一方、卸売業者から仲卸業者への販売が少ない状況ではあるが、仲卸業者も法改正に伴う規制緩和を活かし、直荷引きを活用しながら事業を行っている。
- ・南部市場の立地特性等を活かし、食を通じて市民生活を豊かにし、地域に貢献できる取組を進めることが重要である。

- ・取扱数量の拡大と場内事業者の取引の多様化
- ・市民に親しまれる市場化
- ※ 開設者や施設整備に関する詳細な検討の結果を踏まえた取組の推進



**地域の多様な食の需要に柔軟に応え、地域の賑わいなどにも貢献する地域密着型食品流通拠点の実現**

## 8 北部市場・南部市場の今後の方針

### (1) 南北市場に共通する今後の主な方針

卸売市場を取り巻く環境は、気候変動による生産構造・消費構造の変化、さらには多様化する流通チャネルへの対応など、かつてないほど複雑かつ流動的な局面を迎えている。こうした中、南北市場は、それぞれの長を活かしながら、従来の物流拠点としての枠組みを超え、「賑わいの創出」「食の安全保障」「災害時の供給拠点」など、社会的機能を複合的に担う存在として機能発揮が求められる。このような歴史的な大転換期において、本市としても卸売市場の方向性を明確に示し、次世代に引き継ぐ卸売市場を構築していくことが不可欠である。

#### ①市場体制の維持と機能的再構築

本市の北部・南部の各エリアに拠点をもち、災害時や食料安全保障への対応も踏まえ、市民等に生鮮食品等を安定的に供給する必要がある。また、特に南部市場は、駅から近く人口が集中している立地環境を踏まえ、地域の賑わい創出や食文化の発信、災害対応等、社会的な機能発揮が期待できる。さらに、2市場体制を活かし、北部市場を中継・一時保管拠点として南部市場へ供給する仕組みや、南部市場と連携する産地・他市場を活用した北部市場への供給体制を整えることで、双方の連携による機能補完と相乗効果が生まれ、合理的で安定した流通機能の構築につながる。

**南北市場の強みや立地特性を活かした2市場体制を継続するとともに、目指す将来像の実現に向けた機能強化等の検討を進める。**

#### ②機能性の高い市場化と取扱数量の確保

市場機能を持続的に発揮する上では全国から荷を集め、市内外への供給を通じて取扱数量を確保することが不可欠である。そのために、新たな流通形態への対応とともに老朽化等の課題を解消し、段階的かつ着実に機能性の高い市場化を実現し、「選ばれる市場」となることが必要である。

#### ③社会的機能の発揮

イベントや情報発信等を通じて賑わいを創出するとともに、災害時には食品流通拠点機能を確保し、物資供給拠点としての役割を果たすなど、社会的機能を複合的に担う必要がある。

#### ④事業や取組の再構築

将来にわたる持続可能な市場運営のためには、既存事業を見直し、必要な取組は強化する一方、役割を終えた事業は統合・廃止するなど、事業や取組を再構築していく視点が欠かせない。特に、施設の老朽化や流通・消費構造の変化に対応するためには、従来の枠にとらわれず柔軟な再構築が必要である。

### (2) 北部市場の今後の主な方針

#### ①取組の方向性

北部市場は、首都圏の流通ネットワークを支える広域的食品流通拠点として、全国の改革モデルとなることを目指す。持続可能で競争力ある市場の実現に向け、取扱数量回復・機能強化・災害対応・市民連携・運営管理の5方針を柱に、ハード・ソフト両面から段階的に取組を進める。

#### ②今後の主な方針

##### i 取扱数量の回復と市場競争力の向上

デジタル化や外部連携により販路を拡大し、場内事業者の経営基盤強化等により「選ばれる市場」へ

方向性のポイント：販路拡大と事業者強化による競争力向上

##### ii 機能性の高い市場化の推進

低温管理や加工機能、環境性能を高め、中継拠点化のほか、DXを活用して市場機能の高度化・複合化

方向性のポイント：高度・複合・環境対応型の市場機能整備

##### iii 災害対応力強化

非常時でも市場機能を維持できる体制を整備し、レジリエンス拠点としての役割を確立

方向性のポイント：災害時も機能を維持する強靱な市場づくり

##### iv 市民に親しまれる市場化

イベントや情報発信を通じて市民とのつながりを強化し、ブランド価値を向上

方向性のポイント：地域とつながる開かれた市場づくり

##### v 市場の適切な運営管理と効率的・安定的な市場経営の推進、卸売市場特別会計の健全化

運用ルールを見直し、衛生・駐車場管理などの適正化を図る。

方向性のポイント：ルール整備による効率的・適正な市場運営

機能更新に係る基本計画において、令和11(2029)年度以降ローリング工事を進め、順次供用を開始し、令和19(2037)年度の全棟供用開始を目指すものとしている。今後、設計や事業者協議等を経て、整備内容、ローリング工事の具体的なスケジュール等を決定し、機能更新に向けた取組を進める。

### (3) 南部市場の今後の主な方針

#### ①取組の方向性

南部市場は、地域の多様な食の需要に柔軟に応え、地域の賑わいなどにも貢献する地域密着型食品流通拠点となることを目指す。施設の老朽化、施設の不足、動線の交錯等の課題を解消し、市場機能の底上げを図り、持続可能性を高め地域貢献できる市場として運営するために取組を進める。

#### ②今後の主な方針

##### i 取扱数量の拡大と場内事業者の取引の多様化

消費者等が求める品揃え・価格の荷を集荷し、地域の多様な需要の対応のため場内事業者の販路拡大支援

##### ii 機能性の高い市場化の推進

老朽化が深刻な中、市民に生鮮食品等を安定供給するために必要な加工・低温管理等の機能の適切な確保とともに効率性を高めるために必要十分な施設規模を確保し、動線の明確化等により安全性も確保

##### iii 災害対応力強化

災害時も市場機能を維持し、支援物資関連業務と市場本来業務を併存・同時進行できる体制を確保

##### iv 市民に親しまれる市場化

利便性の高い立地特性や卸売市場ならではの取組により、賑わい活気ある市場を実現し、多様な主体との連携による課題解決や新たな価値を創出できる市場の実現に向けた取組を実施

##### v 市場の適切な運営管理と効率的・安定的な市場経営の推進、卸売市場特別会計の健全化

指定管理者から利益の一部を本市に納付する制度の創設(予定)に加え、余剰地(容積)の創出による新たな収入確保や長期的視点での費用削減による収支改善に向けた取組を実施

開設者、今後の施設整備の方向性、市場機能の規模等、事業収支、整備効果などを整理し、令和8(2026)年度に『基本構想』として策定するため検討を進め、建替えによる整備の有効性、北部市場と併せた事業実現性が確認できた場合には、『基本構想』を具現化し、建替えや事業者公募に向けた事業手法等を整理し、令和9(2027)年度以降に『基本計画』として策定を目指す。

## 9 基本戦略と具体的な取組

### (1) 本経営プランにおける基本戦略

- ・卸売市場が持続的に機能するための中核方針であり、社会環境の変化や課題に対応しつつ、将来の価値創造を目指す戦略的方向性
- ・施設の老朽化や流通構造の変化に対応するには、柔軟な再構築が不可欠



本経営プランの基本戦略は、課題解決と価値創造の両輪で構成し、川崎市卸売市場が歴史的転換点に立つ今、「未来に向けて着実に前進するための羅針盤」となるものとする。

### (2) 川崎市卸売市場の課題と具体的な取組

- ・川崎市卸売市場の課題と基本戦略の具体的な取組についての関係性を表にすると以下のとおりである。課題と基本戦略の関係性を明確にし、各課題に対して戦略に基づく具体的な取組の方向性を示し、実現に向けて段階的に進めることで、課題解決と目標達成を図っていく。

基本戦略（大項目）		基本戦略（中項目）		課題①	課題②	課題③	課題④	課題⑤	課題⑥	
戦略1	開設者と場内事業者が連携した集荷・販売力の強化と場内事業者の経営力向上	◆集荷・販売力の強化	①産地情報の把握、連携強化による集荷強化	○		○				
			②販売先・販売方法の多様化への対応強化	○		○			○	
		◆経営力向上	③経営状況把握を通じた経営改善、指導			○	○			
			④市場PRの強化	○		○				○
			⑤職場環境の整備			○	○	○		
戦略2	流通環境変化に対応した機能性の高い市場化の推進	◆機能性の高い市場化の推進	①市場機能強化の着実な推進（北部市場）	○	○	○		○		
			②民間活力を活用した南部市場の整備・取組の推進			○			○	
			③場内事業者の機能強化支援・新たな施設活用ルールの整理		○			○		
戦略3	品質管理の強化支援及び環境負荷低減の推進	◆品質管理の強化	①品質管理（HACCP等）対応の推進	○	○		○			
			②場内禁煙・美化の推進		○		○			
		◆環境負荷低減の推進	③施設利用者の円滑な動線確保					○		
			④脱炭素化・緑化の推進		○		○			
			⑤環境に配慮した施設整備・更新・運用		○		○			
戦略4	災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立	◆災害対応拠点機能の強化	①BCP策定・改定の取組		○		○			
			②災害時の円滑な対応に向けた調整		○		○			
			③災害対応拠点の確保		○		○			
戦略5	市民に親しまれる市場化の推進	◆開かれた市場の推進	①市民への市場PR・各種イベントの実施及び広報による認知度向上		○				○	
			②安全・安心な施設利用に関するルール化等		○				○	
		◆学習機会の充実	③食育・花育等による学習機会の創出						○	
戦略6	効率的かつ安定的な市場経営の推進	◆卸売市場事業特別会計の健全化	①持続可能な卸売市場事業運営に向けた経営状況の把握				○			
			②北部市場・南部市場の収支状況の把握				○	○		
			③PFI事業の適切なモニタリング				○	○		

※基本戦略は各達成目標の実現のため、主な取組・進め方、取組主体、計画期間内の取組内容で構成

### 卸売市場を取り巻く環境変化と南北市場における課題（「概要版P.1\_2南北市場の課題(4)課題整理」の再掲）

課題① 市場機能と地域経済を支える流通基盤としての取扱数量・金額の増加への対応

課題② ライフスタイルの多様化・社会的要請・物流問題に対する市場機能の強化

課題③ 立地特性を活かした集荷・供給機能強化と場内事業者の経営力向上

課題④ 持続可能な経営への転換

課題⑤ 長期的視点に立った機能更新の実行(北部市場)

課題⑥ 施設の最適化と地域の需要への対応や賑わいの創出(南部市場)

## 10 卸売市場特別会計の南北別把握及び南北市場会計の健全化

### (1) 南北市場の収支の把握

生鮮食料品等の安定供給の拠点として持続的・安定的な経営基盤を築くことが重要である。北部市場の機能更新が本格的に進み、南部市場でも施設整備に向けた検討が進むため、会計の健全化の視点も重要である。南北市場各々の収支改善とともに、経営状況の明確化や経営基盤の強化を図るため、南北市場別の収支を明らかにする。

### (2) 計画期間における収支計画

北部市場は機能更新に係る基本計画に基づく整備等、南部市場は収入が少ない中で既存施設の修繕等を行う必要がある。なお、下表は北部市場は基本計画に基づいて計画を行い、南部市場は既存施設を定期的な大規模修繕しながら継続的に使用するものとして計画を行ったものである。※R8については、当初予算案に基づく収支

ア 北部市場 (単位:百万円)													イ 南部市場 (単位:百万円)													
科目	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	科目	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19	
歳出	1,738	1,288	1,246	6,764	4,110	1,387	3,184	12,196	11,714	15,782	14,790	1,618	歳出	183	422	218	219	382	1,356	1,843	931	309	305	295	286	
機能強化費	329	371	371	5,862	3,255	614	1,801	10,439	9,693	13,683	12,625	390	運営費	37	48	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
その他運営費	1,134	557	557	546	495	475	1,102	1,403	1,396	1,238	1,146	168	施設整備費	42	267	50	50	211	1,186	1,624	652	5	5	5	5	
公債費	275	360	318	356	360	298	281	354	625	861	1,019	1,060	公債費	105	107	140	141	143	142	191	251	276	272	262	253	
歳入	1,163	1,164	1,164	6,677	4,096	1,388	2,875	11,553	10,822	14,889	13,905	2,272	歳入	43	266	42	42	202	1,182	1,618	651	5	5	5	5	
使用料/手数料	810	785	785	785	838	856	856	856	896	1,099	1,156	1,793	使用料/手数料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
諸収入	264	171	171	981	972	172	263	2,293	2,293	2,293	2,309	479	諸収入	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	
市債	89	208	208	4,911	2,286	360	1,756	8,404	7,633	11,497	10,440	0	市債	38	261	37	37	197	1,177	1,613	646	0	0	0	0	
収支差	▲575	▲124	▲82	▲87	▲14	▲309	▲643	▲892	▲893	▲885	▲654	収支差	▲140	▲156	▲176	▲177	▲180	▲174	▲225	▲280	▲304	▲300	▲290	▲281		

### (3) 南部市場を施設整備する場合の本市収支について

- ア 基本的に市場使用料等の収入で事業費等の支出との均衡を図ることを想定しているが、物価上昇等の状況でも市場機能が適切に発揮できるよう、状況に応じ適切に対応するものとする。
- イ 全面的な建替えにより市場機能とともに余剰地（容積）に新規機能（民間収益施設）を整備することで、市場使用料に加え、借地料収入が見込めるため、本市の収支均衡を図れる可能性がある。

### (4) 南北市場会計の健全化に向けて

- ア 北部市場では、機能更新の推進にあたり、基本設計・実施設計の中で事業費削減に努めつつ、物価上昇等により事業費等が増加した場合、市場使用料の増額等により収支を合わせることを想定しているが、市場機能が適切に発揮できるよう、状況に応じ適切に対応していくものとする。
- イ 南部市場では、令和8(2026)年度から指定管理者の利用料金収入の一部を納付金として本市が収受できる仕組みを導入予定である。今後、施設整備等を契機とした本市の収入を拡大できる構造への転換による会計健全化を図る。令和8(2026)年度に『基本構想』を策定する際には事業収支についても検討を進め、建替えにより施設整備を行う有効性や、先行して検討が進む北部市場と併せた事業実現性が確認できた際には『基本計画』を策定する中で、事業手法とともに事業収支を整理し、財政負担軽減等の観点に基づき検討を進め、市場会計の改善につなげる。

## 11 成果指標設定について

### (1) 成果指標と社会的指標の設定についての考え方

- ・本経営プランでは、基本指標と社会的指標を設定
- ・成果指標は、目標達成に必要な複数のサブ指標を含め、南北市場の地域性・特色を踏まえて設定
- ・社会的指標は基本指標に直接影響しないが、中長期的に市場価値向上に寄与するものとする。

#### 成果指標



#### 社会的指標



### (2) 基本指標の設定根拠

取扱数量は市場の活性化を示す基本指標であり、取扱数量及び取扱金額増加は流通機能の強化や産地や販売先にとって川崎市卸売市場の利用促進につながる。数値で把握しやすく、施策の効果検証にも適しているため、基本指標として設定する。

### (3) 取扱数量

	①北部市場 (数量:万t、千万本束個)			②南部市場 (数量:万t、千万本束個)		
	R6(2024)	R19(2037)	増加率	R6(2024)	R19(2037)	増加率
青果	8.12	9.40	15.8%	3.61	12.90	257.3%
水産	1.61	2.10	30.4%	0.70	1.30	85.7%
花き	2.83	4.00	41.3%	2.53	2.66	5.1%

### (4) 取扱金額

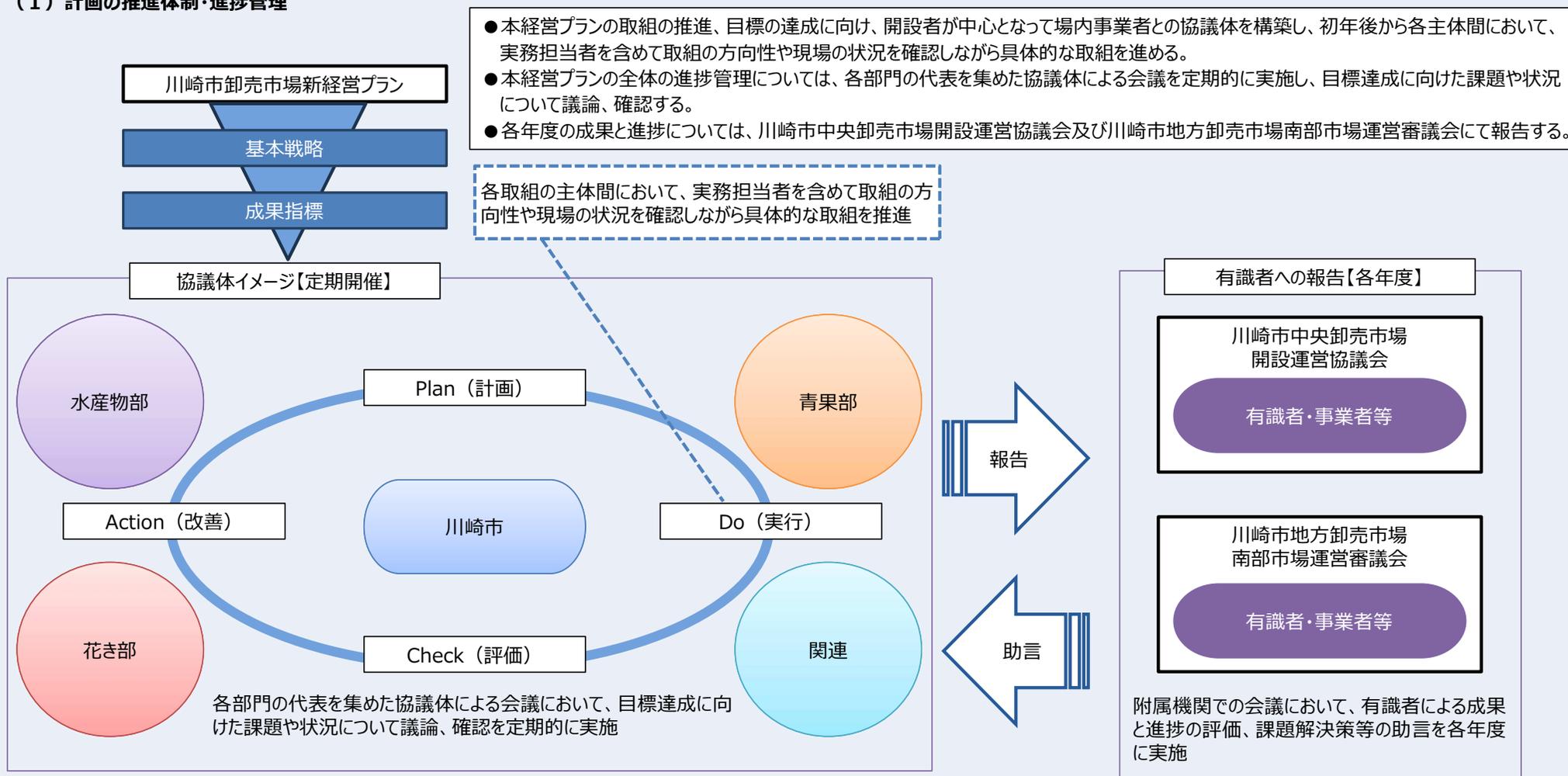
	①北部市場 (金額:千円)			②南部市場 (金額:千円)		
	R6(2024)	R19(2037)	増加率	R6(2024)	R19(2037)	増加率
青果	26,267,744	33,000,000	25.6%	13,987,136	50,000,000	257.5%
水産	21,413,188	27,900,000	30.3%	10,055,754	20,000,000	98.9%
花き	2,260,672	3,160,000	39.8%	2,114,337	2,220,000	5.0%

※北部市場については、基本計画の取扱量推計等を基に算出

※南部市場については、事業者との協議に基づき設定

## 12 経営プランの推進に向けて

### (1) 計画の推進体制・進捗管理



### (2) 当面の南北市場の運営体制

	運営体制
全体	公共性と効率性を踏まえた、社会環境の変化等に対応する適切な運営体制の選択
北部市場	機能更新推進中における、川崎市による直営体制の維持
南部市場	指定管理者による運営体制の維持と、効率性・公共性・社会経済環境等を踏まえた将来の適切な運営体制の選択

### (3) 当面の南北市場の整備推進

	整備推進
全体	目指す将来像の実現に向け、社会環境の変化等に適切に対応し、民間活力を含めた整備手法の選定と推進
北部市場	基本計画及び本経営プラン等に基づく「食品流通拠点としての機能強化」の実現に向けた整備の推進
南部市場	老朽化等の課題解決と財政負担の縮減、市場会計の改善に向けた、必要な規模・機能・事業手法等の詳細な検討の実施