資料３

Colors, Future!
いろいろって、未来。
川崎市

川崎市卸売市場新経営プラン（案）

令和8(2026)年3月
川崎市

目次

Ⅰ　川崎市卸売市場新経営プランの策定にあたって
1　川崎市卸売市場新経営プラン策定の趣旨 …… P.2
2　川崎市卸売市場の概要 …… P.3
Ⅱ　卸売市場を取り巻く環境変化
1　社会の動向 …… P.4
2　流通の動向 …… P.5
3　消費者の動向 …… P.6
4　小売業の動向 …… P.7
5　卸売市場に関する国の動向 …… P.8
6　その他の動向 …… P.9
Ⅲ　南北市場における課題
1　取扱数量、取扱金額の推移 …… P.11
2　場内事業者の状況分析 …… P.15
3　市場運営の状況分析 …… P.16
4　競合市場との比較 …… P.19
5　川崎市卸売市場の課題整理 …… P.21
Ⅳ　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取組結果 …… P.22
2　本経営プランへの反映 …… P.24
Ⅴ　関係者からの主な意見
1　場内事業者からの主な意見 …… P.25
2　有識者からの主な意見 …… P.26
Ⅵ　川崎市卸売市場の将来像
1　全体像 …… P.27
2　目指す将来像 …… P.28
3　12年後に求められる姿、あるべき姿 …… P.29
Ⅶ　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方針 …… P.30
2　北部市場の今後の方針 …… P.31
3　南部市場の今後の方針 …… P.34
Ⅷ　基本戦略と具体的な取組
1　基本戦略とは …… P.37
2　具体的な取組 …… P.38
Ⅸ　卸売市場特別会計の南北市場別把握及び南北市場会計の健全化
1　卸売市場特別会計の現状 …… P.50
2　卸売市場特別会計の南北市場別把握 …… P.51
3　収支計画 …… P.52
4　南北市場会計の健全化に向けて　P.54
Ⅹ　経営プランの推進に向けて
1　経営プランの推進について …… P.55
2　今後の南北市場の運営体制と整備推進 …… P.61

用語集 …… P.63

Ⅰ　川崎市卸売市場新経営プランの策定にあたって

1　川崎市卸売市場新経営プラン策定の趣旨

（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、社会インフラである卸売市場の基本的役割を踏まえつつ、流通・消費構造の変化への対応や、機能の持続的発展、市場活性化を図るための方針及び方向性を明らかにし、市場機能の強化、施設整備、市場運営のあり方等を明確にするために策定するものである。

（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）川崎市卸売市場新経営プラン策定に向けて

・本市の卸売市場は、長年にわたり市民の食の流通を支えてきたが、少子高齢化や共働き世帯の増加など社会構造の急激な変化により、従来型の市場運営では事業の縮小も懸念される状況である。
・消費者の食の安全志向が高まる中、品質管理やコールドチェーンの整備、気候変動への対応など、流通の高度化が急務である。
・卸売市場は、生産者と消費者をつなぐ社会インフラとして、地域の食の安定供給を支えるとともに、持続可能な食の未来を実現する基盤である。
・卸売市場の持続性を確保するには、危機感を持って抜本的な改革に踏み出さなければならない。
・今こそ、開設者や場内事業者等の関係者が一体となり、変化に対応できる卸売市場への変革と機能強化に取り組むことが不可欠である。

・令和元年(2019)年6月
■「川崎市卸売市場経営プラン」改訂
・令和6(2024)年3月
■「川崎市中央卸売市場北部市場機能更新に係る基本計画」策定
・令和7(2025)年3月
■「川崎市地方卸売市場南部市場の今後の運営に関する基本的な考え方」策定

→

「川崎市卸売市場新経営プラン」
（本経営プラン）

前回の経営プランの計画期間終了に合わせ、これまでの南北市場の方向性を踏まえ、本市の各種計画と整合・連携を図る新たな市場運営の指針として、国の整備計画、基本方針、関係法令等とも整合を取る

川崎市各種計画
「総合計画」、「産業振興プラン」
など

整合・連携

整合

国
整備計画
基本方針
関係法令等

2　川崎市卸売市場の概要

（１）南北市場概要(令和7(2025)年4月1日現在)

①川崎市中央卸売市場北部市場（北部市場）

北部市場は、昭和57(1982)年7月に現在地（宮前区水沢）で開場し、青果・水産物・花きを取扱う中央卸売市場として、食の安定供給の役割を果たしてきた。

所在地	宮前区水沢1丁目1番１号
敷地面積 / 延床面積	168,587㎡ /94,402㎡
取扱部門	青果部、水産物部、花き部(3部門)
場内事業者	卸売業者 4社(青果1社、水産2社、花き1社) 仲卸業者 60社(青果16社、水産42社、花き2社) 関連事業者 72社

②川崎市地方卸売市場南部市場（南部市場）

南部市場は、昭和19(1944)年11月に川崎市中央市場として開場し、昭和32(1957)年3月に中央卸売市場となり、昭和49(1974)年4月には花き部を開設して3部門体制となる。平成19(2007)年4月に地方卸売市場へ転換し、平成26(2014)年4月には指定管理者制度を導入した。

所在地	幸区南幸町3丁目126番地1
敷地面積 / 延床面積	32,224㎡ / 24,396㎡
取扱部門	青果部、水産物部、花き部(3部門)
場内事業者	卸売業者 3社(青果1社、水産1社、花き1社) 仲卸業者 14社(青果3社、水産9社、花き2社) 関連事業者 18社

③立地環境

ア　北部市場

本市を南北に結ぶ幹線道路である尻手黒川線に面しており、東名高速道路の東名川崎インターチェンジから西に約1.5km、東急田園都市線たまプラーザ駅から北西に約1.5km、東急田園都市線鷺沼駅から北西約2.5kmに位置する。

また、北部市場から西に約2.5kmの地点には、令和12(2030)年開業を目標とされている横浜市高速鉄道３号線の新駅予定地がある。

イ　南部市場

国道1号（第二京浜）や、川崎町田線が至近を通っているほか、首都高速道路横羽線の浜川崎・浅田の両インターチェンジから約4km、JR東日本南武線尻手駅から約0.3km に位置する。

本市の商業の中心地に立地し、有数の乗降客数を誇るJR川崎駅及び京急川崎駅からもそれぞれ約1.3km、約1.6kmに位置する。

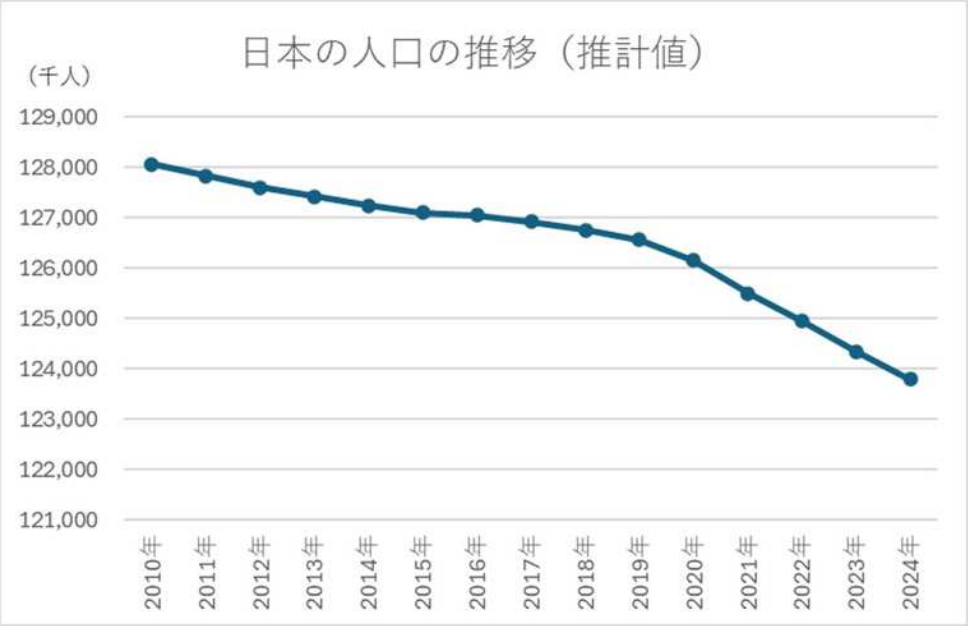
Ⅱ　卸売市場を取り巻く環境変化

1　社会の動向

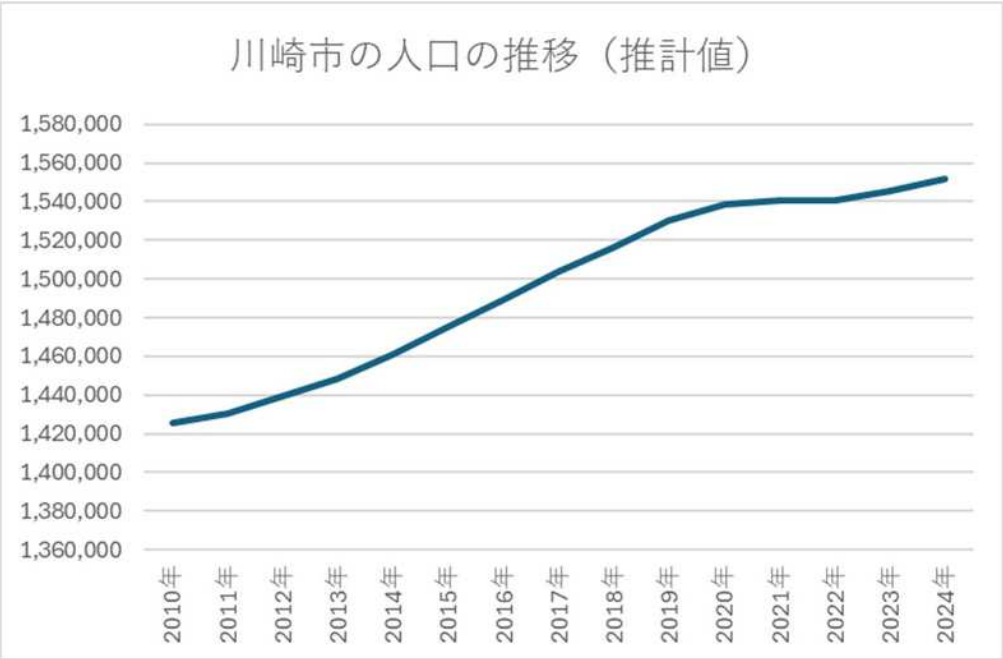
（1）人口減少と高齢化の進展

・日本の総人口は平成20(2008)年に1億2,808万人とピークを迎え、その後減少傾向にある。また、高齢化率は令和5(2023)年時点で29.2%で超高齢社会に突入した後もさらに高まりを見せている。この人口減少と高齢化の流れは一層進展することが予想されており、このことは、食料品を多く消費し労働に従事する年齢層が減少することを意味し、国内食料品需要の減少や国・自治体の税収減少が予測される。取扱数量の減少と財政面での厳しさが増す中、卸売市場には効率的な市場運営が求められている。

・本市においては、東京都や横浜市へのアクセスが良く、商業施設や教育環境が整っていることからベッドタウンとして人気が高く、人口は増加し155万人を超え、高齢化率も全国と比較して低い状況が続いている。

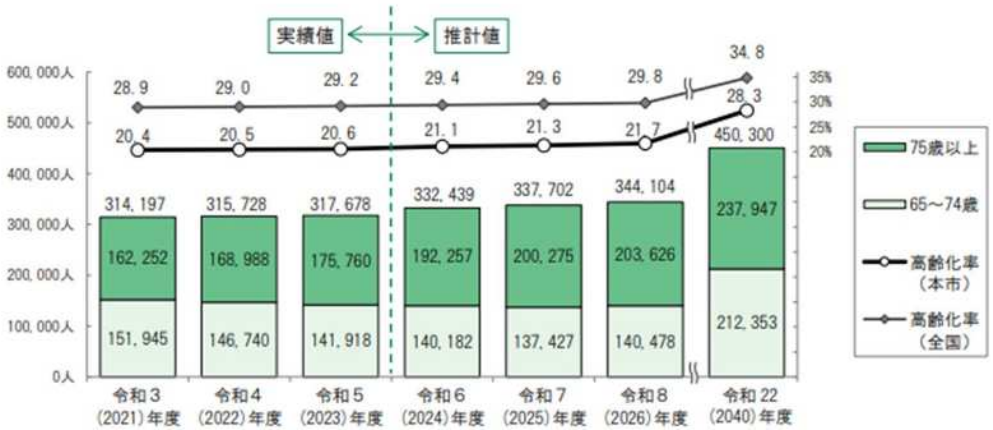


出所：総務省統計局



出所：川崎市

川崎市と全国の高齢化率の比較



出所：川崎市

Ⅱ　卸売市場を取り巻く環境変化

2　流通の動向

（１）取引ルール・市場運営の自由度向上

平成30(2018)年の卸売市場法の改正により、卸売市場に課されていた規制が緩和され、取引ルールや卸売市場の運営方法の自由度が向上した。

取引ルール	第三者販売の原則禁止、直荷引きの原則禁止、商物一致の原則が廃止となり、市場ごとに、これらの取引ルールを定めることができるようになった。
運営手法	中央卸売市場の場合、開設主体は、都道府県であり人口20万人以上の市とされていたが、開設主体の制限が無くなり、民間を含めて中央卸売市場を開設できるようになった。

（２）卸売市場経由率の低下

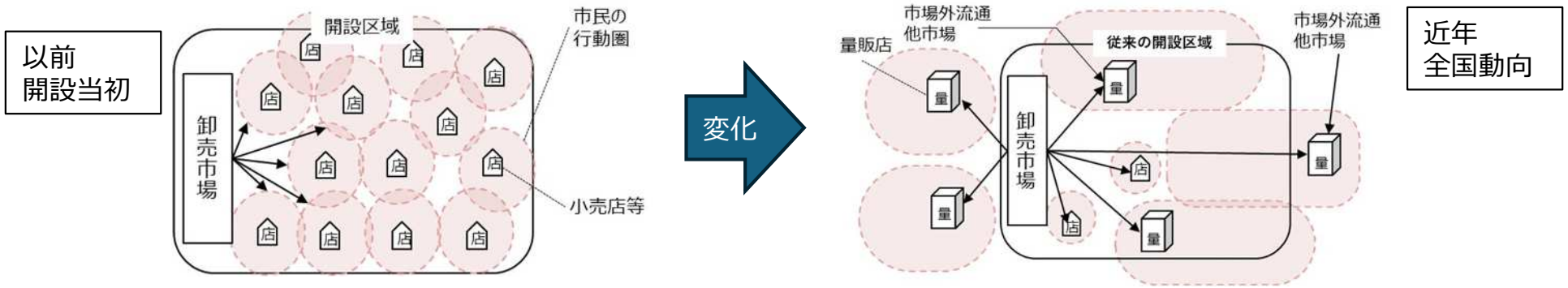
・卸売市場経由率は、国内で流通した加工品を含む国産及び輸入の青果、水産物等のうち、卸売市場（水産物についてはいわゆる産地市場を除く。）を経由したものの数量割合（花きについては金額割合）の推計値であり、卸売市場の流通チャネルとしての役割の大きさを表す指標として用いられる。

・川崎市卸売市場で取扱いのある青果・水産物・花きで見ると昭和55(1980)年にはそれぞれ85.5%、86.0%、79.2%であったが、平成27(2015)年にはそれぞれ52.2%、45.7%、74.1%となっており、近年下げ止まりの感はあるが、全体的・長期的には低下傾向にある。

・改正卸売市場法の中でも、卸売市場が食品等の流通において生鮮食料品等の公正な取引の場として重要な役割を果たしていることに鑑み、基幹的なインフラとしての機能発揮が望まれるているところである。なお、令和4(2022)年度の国内の卸売市場経由率は、青果50.5%、水産物43.2%、花き72.8%（農林水産省：令和6年度卸売市場データ集）となっている。

（３）食料品流通の広域化

・かつては、卸売市場が開設区域内の小売店等に供給するという仕組みは、市民の安定的な生活を支える社会インフラとして欠くことのできない機能となっていた。近年では、量販店の台頭や市場外流通の増加等、食品の流通構造が変化しており、卸売市場が開設区域を飛び越えて、量販店や地方の卸売市場に生鮮食料品等を供給するなど、流通チャネルが広域化している。卸売市場法の改正により、開設区域が廃止されたこともあり、引き続き食料品流通の広域化が進展していくと考えられる。



3　消費者の動向

（１）生鮮食料品消費量の伸び悩み

・令和12(2030)年の食品の品目別の支出額の推計では、平成28(2016)年から日本全体で食料全体の支出額は▲3.1%であるのに対し、野菜・海藻類は▲9.9%、果物は▲28.3%、魚介類は▲25.4%であり、生鮮食料品の支出額の減少が大きいことが見込まれる一方、調理食品は＋0.8%、菓子類は▲1.1%であり、消費の形態として調理済みの食品（惣菜やレトルト等）を利用する、あるいは果物ではなく、それを加工した菓子を食べるといった変化があることがうかがえる。

【平成28(2016)年を100とした場合の令和12(2030)年の家計支出額（推計）】

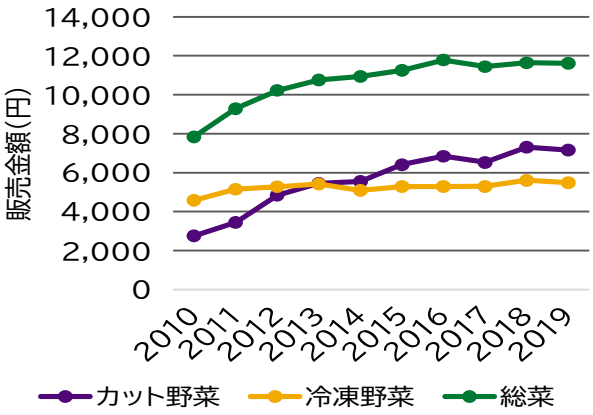
食料全体	-3.1%				
野菜・海藻	-9.9%	魚介類	-25.4%	調理食品	0.8%
果物	-28.3%	肉類	-8.6%	菓子類	-1.1%

出所：総務省　家計調査年報より（公財）流通経済研究所作成

（２）加工品等の需要の増加

・共働き世帯の増加、家庭での食の簡便化（料理に関わる時間と手間を省くこと）志向の上昇等を背景に、カット野菜や冷凍野菜、ミールキット、総菜といった加工品の需要が増加している。これに伴い、卸売市場に従来求められていた生鮮食料品の流通だけでなく、多様化するニーズへの柔軟な対応、特に量販店等における1次加工ニーズが高まっていることを受け、それに対応した卸売市場の新たな機能強化が求められている。

【カット野菜、冷凍野菜、総菜の千人当たりの販売金額】



出所：独立行政法人農畜産業振興機構「新型コロナウイルス禍における野菜消費の変化（千人当たり販売金額、平均販売価格（全国POSデータ）」

（３）安全安心への要請の高まり

・消費者においては、産地偽装問題などもあり、安全志向が高まっており、食品のトレーサビリティ（追跡可能性）の重要度や品質保持への要望が高まっている。食品の安全性を確保するための検査の実施はもちろんのこと、流通中の品質管理やコールドチェーンの維持、生産者・産地に関わる情報提供などが求められている。

・国際的な動きとしても、日本が主体となって提案・開発を進めてきた企業間（BtoB）取引におけるコールドチェーン物流サービスに関する国際規格（ISO31512）が令和6(2024)年に発行された。

ISO31512の要求内容

	低温保管サービス（冷蔵・冷凍保管）	低温輸送サービス（冷蔵・冷凍輸送）	共通項目
項目	・条件の確認 ・入庫 ・低温保管 ・出庫	・条件の確認 ・積込み ・低温輸送 ・積替え、積卸し	・防犯、安全衛生 ・教育訓練 ・設備、機器の維持管理
要求事項	・温度管理された場所で、貨物の種類、数量、ダメージ、汚損を確認 ・庫内の温度上昇を防ぐ対策 ・一定温度帯での保管 ・保管温度の記録 ・ロケーション管理　等	・車両の予冷 ・温度管理された場所で、貨物の種類、数量、ダメージ、汚損、温度状態を確認 ・一定温度帯での輸送 ・貨物が外気にさらされることへの対策　等	・衛生管理（倉庫・輸送） ・防虫対策（倉庫） ・貨物の紛失や窃盗への対策（倉庫・輸送） ・ドライバーへの交通ルール等の指導（輸送） ・停電時に庫内温度を維持する対策（倉庫） ・作業マニュアルの作成と共有（倉庫・輸送）　等

出所：国土交通省　報道発表資料

4　小売業の動向

（１）専門小売業の販売額の減少

・野菜・果実小売業、鮮魚小売業及び花き小売業の販売額は減少傾向にある。減少の要因としては、①個人消費の低迷、②大規模小売業との競合、③店主の高齢化と後継者難、④店舗の魅力づくりなど経営革新の不足が一般的に挙げられているところである。

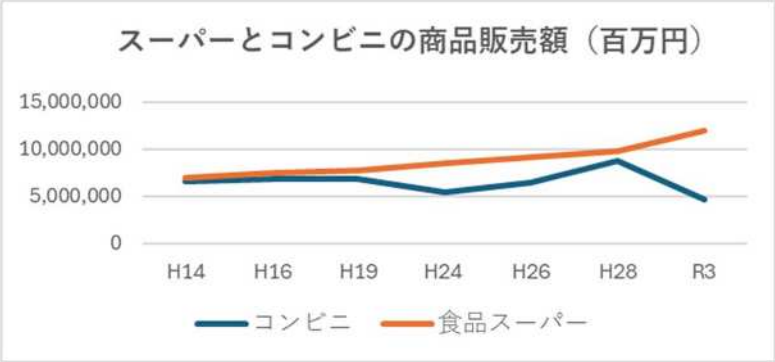
・競合であるスーパーマーケットにおける飲食料品の販売額が増加していることから、今後も専門小売業の商品販売額は減少していくものと考えられる。

出所：経済産業省　経済センサス

（２）スーパーマーケット・コンビニエンスストア・ドラッグストアの動向

・近年は、地方を中心としたスーパーマーケットの業界再編が加速しており、経営統合や業務提携などにより、事業規模を拡大する動きが見られる。また、コンビニエンスストアやドラッグストアが、生鮮食料品の取扱いを開始するなど、従前とは異なる業態での生鮮食料品販売が増加している。

・専門小売店の販売額の減少傾向を踏まえると、大きなロットで出荷できるスーパーマーケット等の量販店やコンビニエンスストアといった業態は、卸売市場の場内事業者にとって取引先として存在感を大きく増している。

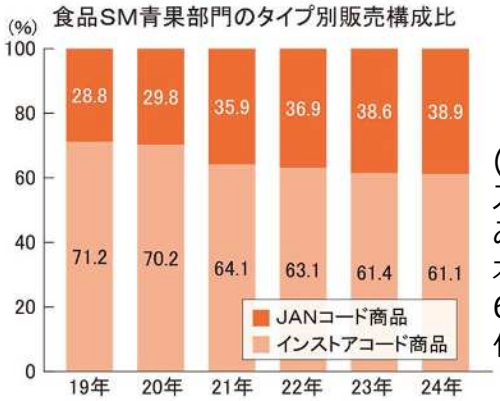


出所：経済産業省　経済センサス・商業動態統計

（３）消費者の簡便ニーズに合わせた実需における加工納品ニーズの高まり

・小売業や飲食業では人手不足等によりバックヤードでの加工が難しくなっていることから、卸売市場の仲卸業者等に対し、アウトパックや1次加工をしたうえでの納品要望が強まっている。青果物であれば袋詰め納品、カット加工、水産であればフィレ加工や冷凍加工のニーズである。

・実際にPOSデータの統計データによれば、青果部門において、店舗内で加工してバーコードを添付するインストアコード商品の割合が低くなり、加工・パック済みの最終製品として仕入れるJANコード付きの商品の比率が高まっている。



(出所)RDS-POS全国スーパー実績（24年のみ1~8月累計値）日本食糧新聞　令和6(2024)年9月25日付記事

5　卸売市場に関する国の動向

（１）今後の卸売市場整備の方向性骨子（農林水産省　卸売市場室）

・農林水産省卸売市場室では、今後の卸売市場の整備についての方向性についてまとめた骨子案を令和7(2025)年3月に改訂した。この骨子案では「卸売市場流通の付加価値を高め、その活性化を図るためには、物流効率化を実現する施設整備や、品質向上を可能とするコールドチェーンの確保など卸売市場の機能強化が急務であるとし、将来の需要予測、費用負担も考慮しつつ、施設利用者で合意形成を図り、物流効率化に必要な施設利用のルール設定やデジタル化を進めるとともに、施設利用者が行う施設整備との連携や事業協同組合等による共同利用施設の整備の促進等についても検討していく必要がある」としている。

・今後の卸売市場整備の方向性骨子としてまとめられた中で、具体的な整備の方向性と示されるものは大きく６つある。

整備の方向性	内容
①物流効率化	物流導線の効率化や荷下ろし場所の確保、パレチゼーション、分荷の効率化、施設の共同利用化、中継共同輸送の実施、モーダルシフトに対応した拠点化などが方向性として提示されている。
②品質・衛生管理の高度化	コールドチェーンの確保や在庫管理機能の強化、HACCP等への対応などが示されている。
③付加価値向上・新需要への対応	輸出拡大のための設備の整備、加工処理施設の整備や選果・選別施設の充実、貯蔵保管機能の強化などが提唱されている。
④新技術の活用	検品・荷役作業の自動化・省力化に加え、物流DXに必要な荷のコーディネート機能も求められている。
⑤防災・環境対応	防災減災と環境対応としては、EVトラック等の活用や、水田を活用したバイオマス発電などが事例として挙げられている。
⑥コストパフォーマンスの向上	既存施設の改修・増築から設計、施工、発注方法の工夫、事業者による施設整備の可能性と、将来の利用の変化を見通した施設整備について示されている。

（２）食品等流通の合理化

・農林水産省では、卸売市場の開設者や場内事業者に向けて、物流効率化や品質管理・衛生管理の高度化のための支援策として、「食品等の流通の合理化及び取引の適正化に関する法律」（以下、「食品等流通法」という。）に基づく補助事業を実施している。食品等流通法では、食品等の流通の合理化を図るため、農林水産大臣による基本方針の策定及び食品等流通合理化計画の認定、その実施に必要な支援措置等を講ずるとしており、実際に支援を受けるためには、事業者ごとに「食品等流通合理化計画」を策定し、その認定を受ける必要がある。

・食品等流通合理化計画の認定を受けることで、融資、出資、債務保証等の支援を得られるようになる。

6　その他の動向

（１）食の安全・消費者の信頼確保

・消費者が生鮮食料品等を選択する際に、その安全性が担保され安心できることは重要な基準となっており、卸売市場においても、取扱食品の安全性と消費者の信頼確保に向けた取組が強く求められる。

・基本的な衛生管理の徹底に加え、HACCPやISO22000などの基準に適合した品質管理や外部監査を伴う品質管理認証、トレーサビリティシステムの導入など取扱物品の品質管理の高度化に向けた施設・体制の整備や、コンプライアンス等に係る規範の策定・徹底等を重点的かつ積極的に推進するとともに、それらの取組状況について、消費者へ積極的かつ効果的に情報を発信していくことが必要である。

（２）市場運営における環境負荷の低減

・卸売市場はその運営に伴ってエネルギーを大量に消費するとともに、食品廃棄物や廃容器等を日々大量に排出する施設のひとつであることから、その運営に伴う環境負荷の低減や持続可能性の強化（SDGs）に引き続き積極的に取り組むことが求められる。

・卸売市場においても、GX（グリーントランスフォーメーション）やCN（カーボンニュートラル）をはじめ、省エネルギーや再生可能エネルギー、資源再利用等に向けた取組等を行うことが求められている。また、施設の再整備を行う場合には、ZEB化等の環境性能に計画上配慮することが今後は重要となる。

（３）物流2024年問題と集荷競争の激化

・働き方改革関連法の施行に伴い、自動車運転業務の労働時間における上限規制が令和6(2024)年に強化された。ドライバー１人当たりの走行可能距離が減少し、物流費の値上げや生鮮食料品を含む物流の停滞が見込まれる。

・また、発荷主別に見た場合、物流2024年問題によって農産・水産品の出荷団体の輸送力不足が32.5%見込まれる結果となっており、特に出荷産地側での物流対策が求められる結果となっている。

・JA等の出荷団体では、運送事業者から配送先の箇所数の削減が求められる中、出荷先市場の絞り込みが進められつつある。

・農林水産省の調査によれば、「単に輸送上の制約の大きいところから削減していくのではなく、市場規模や市場における競争力に加え、物流コストや物流条件をも含めて総合的に検討した上で、各産地の実情に即して」販売戦略の見直しがなされ、市場の絞り込みがされるとしている（農林水産省　平成30(2018)年度「農産物等の物流拠点等に関する調査」）

・産地側から、物流のコストや効率性だけではなく、価格なり、取扱数量なり、既存の関係性なりといった視点も含めて「選ばれる市場」にならない限り、絞り込みで「外される」可能性がある。

「物流の2024年問題」の影響により不足する輸送能力試算（NX総合研究所）

○全体

不足する輸送能力の割合（不足する営業用トラックの輸送トン数）
１４．２%（４．０億トン）

○発荷主別（抜粋）

業　界	不足する輸送能力割合
農産・水産品出荷団体	３２．５%
紙・パルプ（製造業）	１２．１%
建設業、建材（製造業）	１０．１%
自動車、電気・機械・精密、金属（製造業）	９．２%

○地域別（抜粋）

地　域	不足する輸送能力の割合
中　国	２０．０%
九　州	１９．１%
関　東	１５．６%
中　部	１３．７%

出所：令和4(2022)年NX総研試算（農林水産省資料）

6　その他の動向

（４）災害等の緊急時における対応機能の強化

・卸売市場は、災害時等の緊急事態においても、その機能を維持し、被災した場合であっても早期に機能回復することが求められる。

・このため、開設者や市場関係業者においては、緊急事態が生じた場合でも可能な限り卸売市場がその業務を維持・継続できる体制の確立に向けて、事業継続計画（BCP）の策定に取り組むとともに、BCP策定後もその更新を含めた適切な運用を図ることが必要である。

・立地等も踏まえつつ、災害発生時に備えた複数市場間におけるネットワークの構築、自治体等関係機関との協定締結等を活用した日頃からの連携強化、市場内における必要な施設整備や開設者を中心とした市場関係業者間の連携・役割分担など、平時から災害発生時を見据えた準備を怠らずソフト・ハード両面での多岐にわたる取組を着実に進めることが必要である。

（５）公共施設としての地域への貢献

・卸売市場は、国民への生鮮食料品等の安定的な供給を担う重要な使命を有している一方、業務用施設としての性格から地域住民にとって身近な存在とは言い難い側面がある。食文化の継承など食に関わる市民向けの取組を実施するとともに、市民の来場機会を確保するなど市民に親しまれる市場化を推進することで、地域に存在する公共施設として、その運営についての理解を醸成していく必要がある。

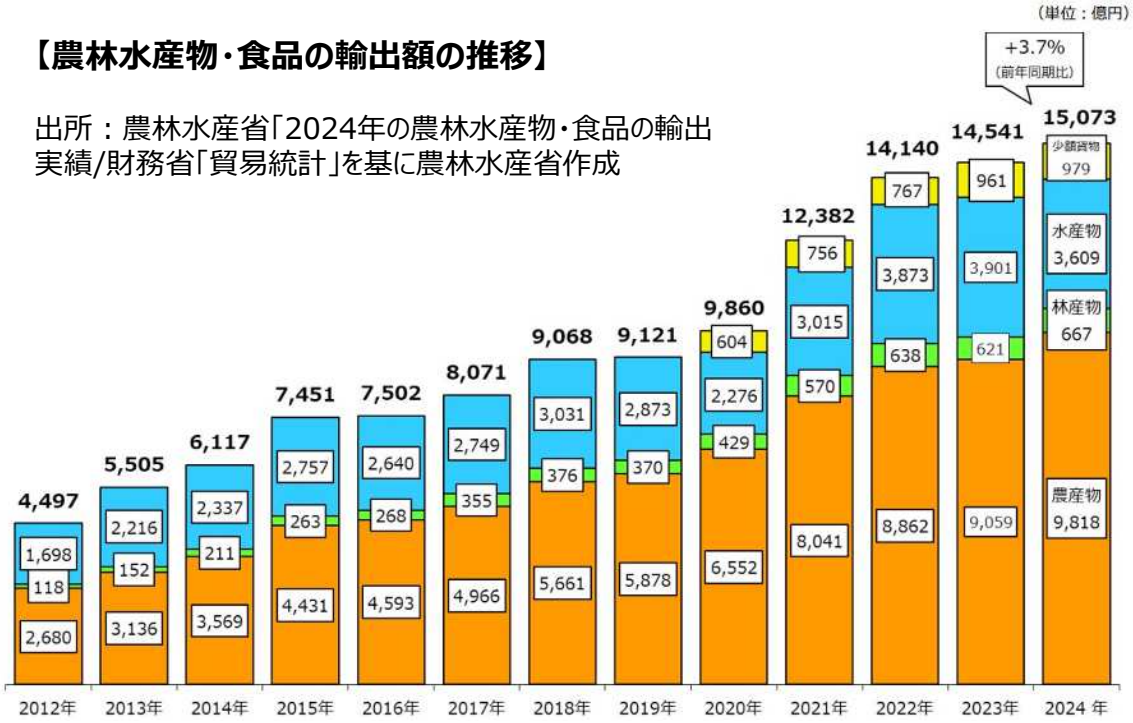
（６）農産物・水産物の輸出強化の動き

・国は輸出額として令和7(2025)年に2兆円、令和12(2030)年に5兆円の達成を目標としている。また、「農林水産物・食品の輸出拡大実行戦略」では、輸出重点品目として野菜（かんしょ等）、果樹（りんご、ぶどう、もも、かんきつ）、茶、ぶり、たい等を選定している。

・令和4(2022)年は農林水産物・食品の輸出額が令和3(2021)年に引き続き過去最高額を更新しており、品目別で見た場合、卸売市場が取扱う農産物[前年比10.2%増]（例：りんご[187億円]、かんしょ[27億円]等）や水産物[前年比28.5%増]（例：ホタテ貝[911億円]、ぶり[363億円]等）も順調に輸出を伸ばしている。なお、卸売市場内での輸出機能の付加により、新たな流通経路の開拓を図る事例もみられる。

【農林水産物・食品の輸出額の推移】

出所：農林水産省「2024年の農林水産物・食品の輸出実績/財務省「貿易統計」を基に農林水産省作成

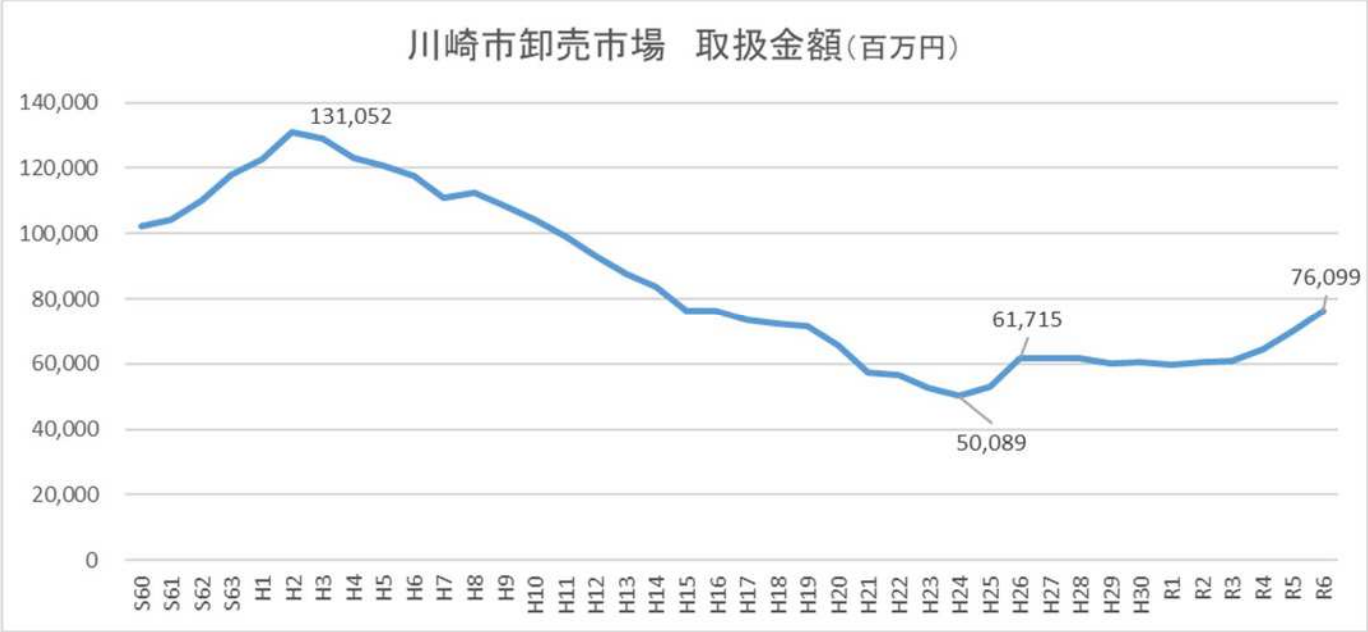


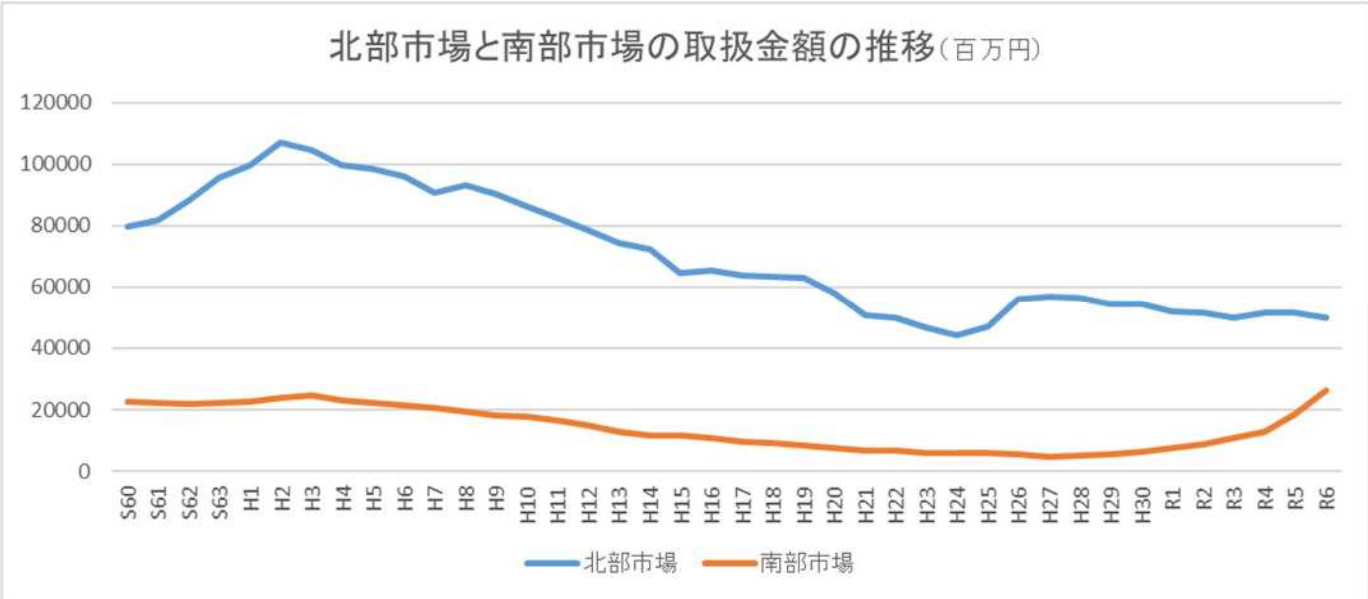
Ⅲ　南北市場における課題

1　取扱数量、取扱金額の推移

（１）川崎市卸売市場全体の取扱金額

・川崎市卸売市場（北部：青果・水産物・花き、南部：青果・水産物・花き）の取扱金額の推移は、平成2(1990)年をピークに低下傾向にあった。北部市場の青果卸売業者の再編により、平成26(2014)年に取扱金額が上昇したものの、横ばい傾向であったが、近年は南部市場の量販店対応等があり、増加傾向にある。しかし、ピーク時と比較すると現状では6割程度の水準であり、市場使用料収入の低下を招いている。





出所：川崎市卸売市場年報

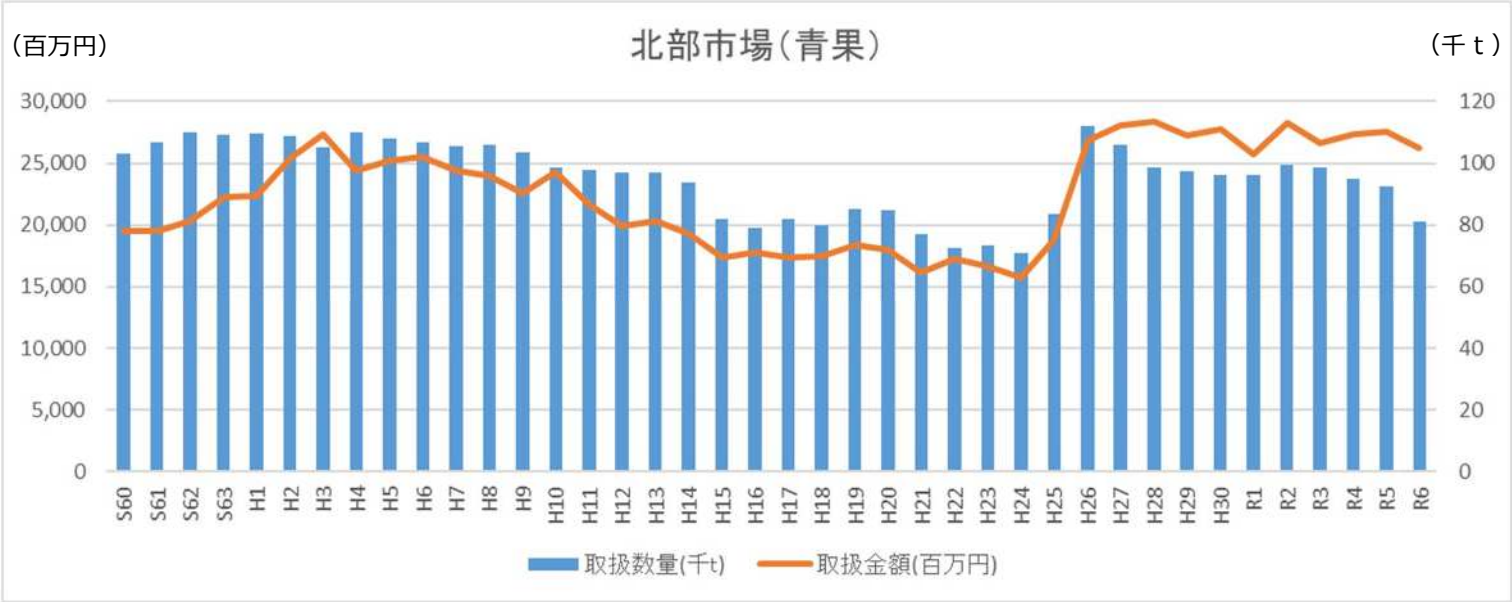
Ⅲ　南北市場における課題

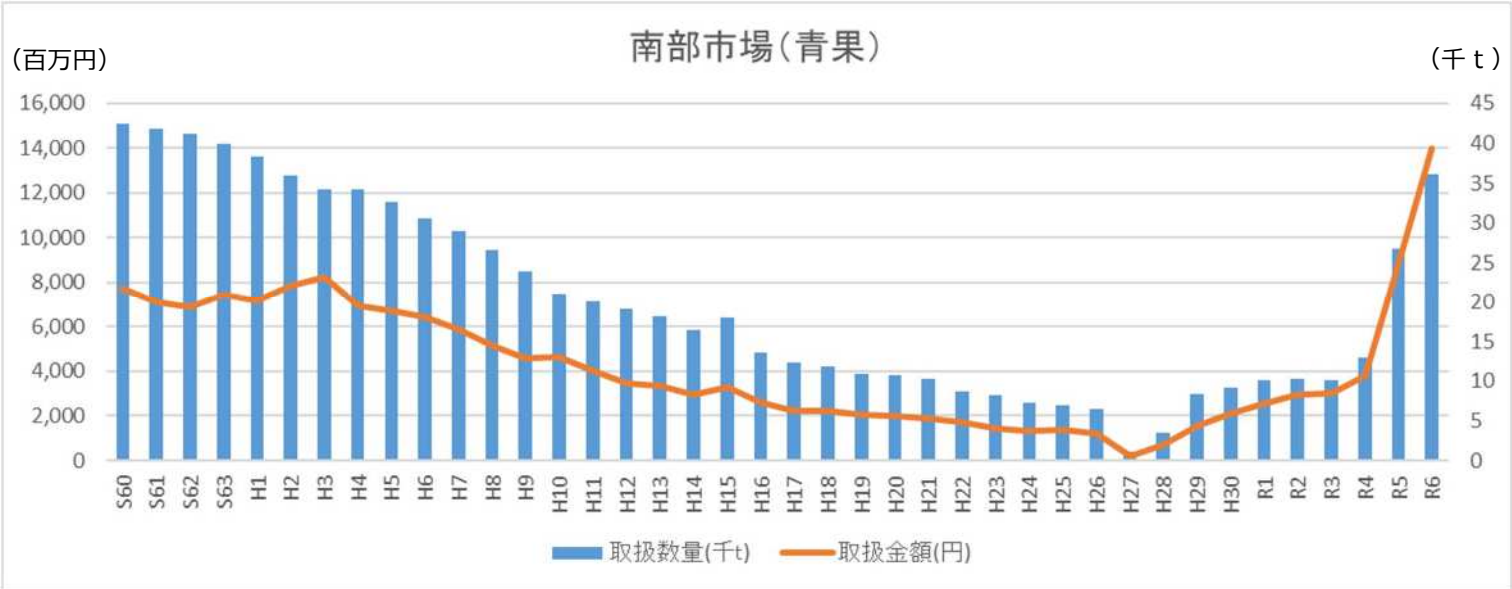
1　取扱数量、取扱金額の推移

（２）青果部

・北部市場の取扱数量は、平成4(1992)年以降、減少傾向にあったが、平成25(2013)年に卸売業者が合併したことや昭島市場から仲卸業者が移転したことにより、平成4(1992)年と同程度の取扱数量に回復した。その後、減少したものの令和6(2024)年は8.1万トンとなっている。取扱金額についても同様の推移となっており、令和6(2024)年は263億円となっている。

・南部市場の取扱数量は、昭和60(1985)年以降、減少傾向にあり、平成27(2015)年には卸売業者が撤退し0.1万トンまで減少した。平成28(2016)年に、新たな卸売業者が入り増加傾向になったことで、令和6(2024)年は3.6万トンとなっている。取扱金額についても同様の推移となっているが、令和6(2024)年は140億円まで増加している。





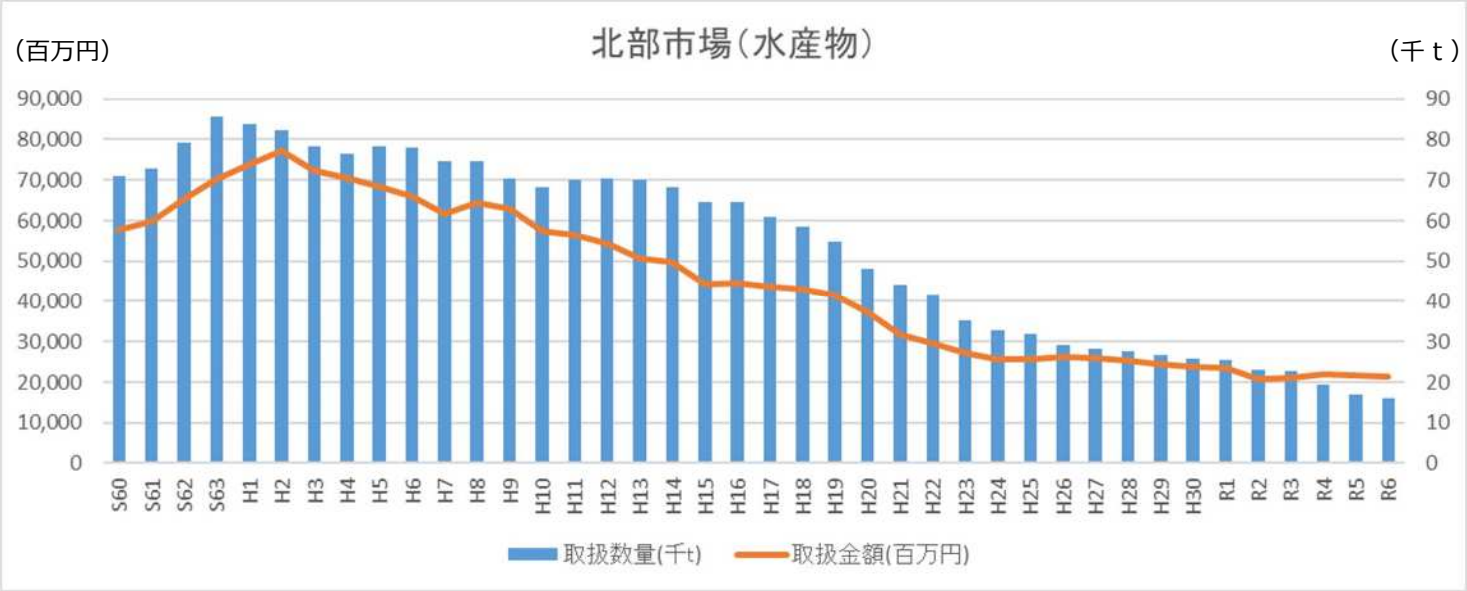
出所：川崎市卸売市場年報

1　取扱数量、取扱金額の推移

（３）水産物部

・北部市場の取扱数量は昭和63(1988)年以降、減少傾向となっており、平成20(2008)年以降、5.0万トンを割っている。令和6(2024)年は1.6万トンとなっている。取扱金額についても同様の推移となっており、令和6(2024)年は214億円となっている。

・南部市場の取扱数量は、昭和62(1987)年以降、減少傾向となっていたが、令和元(2019)年からは増加傾向になり、令和6(2024)年は0.7万トンとなっている。取扱金額については、取扱数量が増加したこと、全体的な魚価の高騰もあり、令和6(2024)年は101億円となっている。



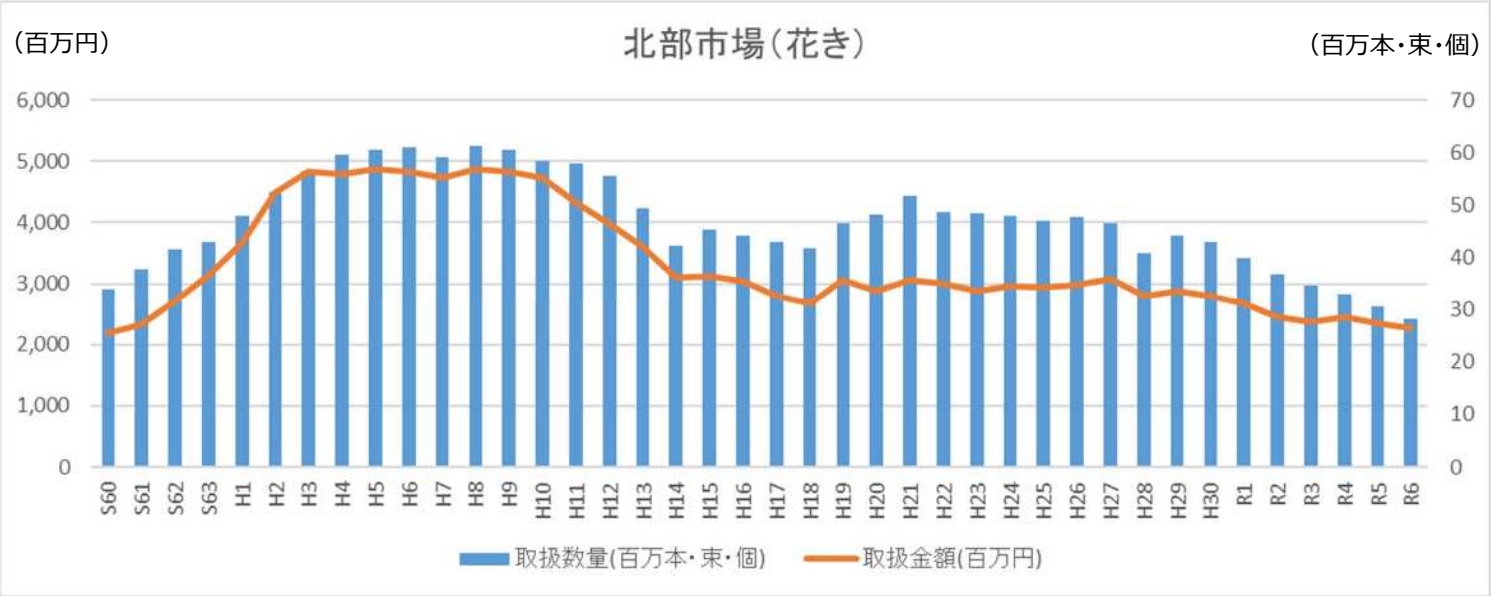
出所：川崎市卸売市場年報

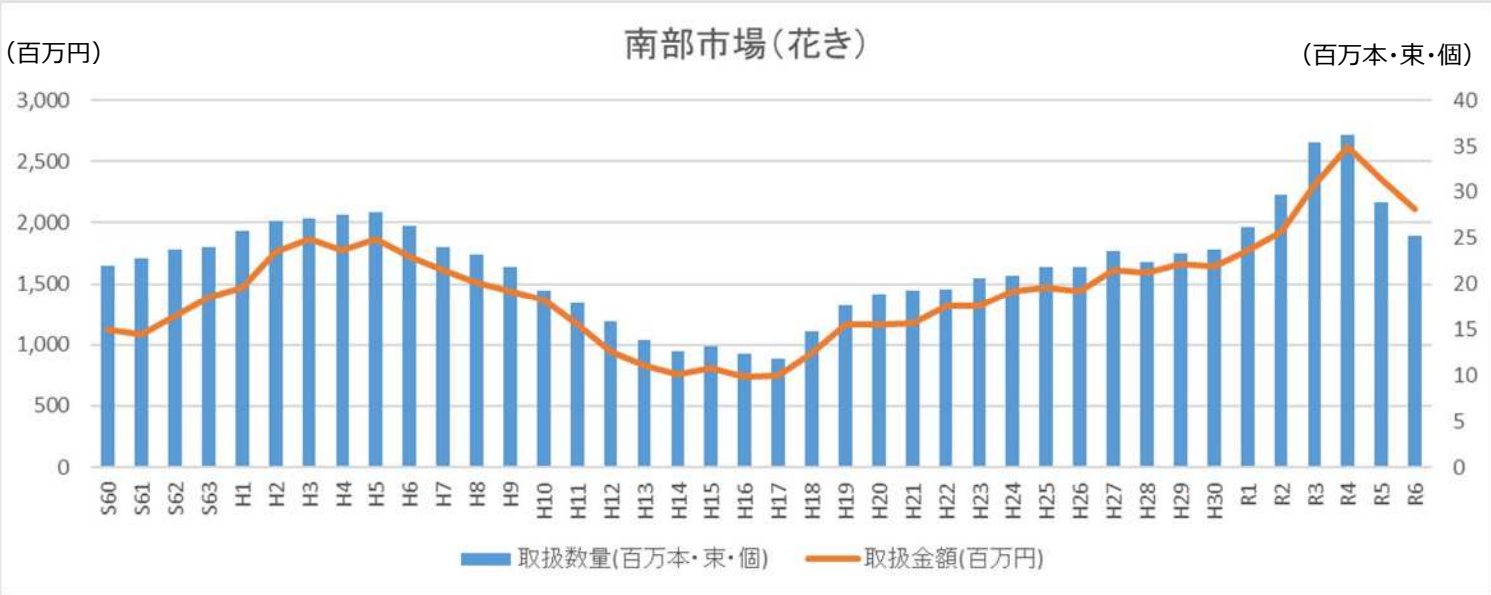
1　取扱数量、取扱金額の推移

（４）花き部

・北部市場の取扱数量は、平成8(1996)年以降、減少傾向となっていたが、平成14(2002)年以降は、横ばい傾向となっており、令和6(2024)年は、28百万本・束・個となっている。取扱金額についても同様な推移となっており、令和6(2024)年は23億円となっている。

・南部市場の取扱数量は、平成5(1993)年以降、減少傾向にあったが、平成18(2006)年には増加傾向に転じたものの令和5(2023)年からは減少し、令和6(2024)年は25百万本・束・個となっている。取扱金額についても同様の推移となっており、令和6(2024)年は21億円となっている。





出所：川崎市卸売市場年報

2　場内事業者の状況分析

（１）卸売業者の経営状況

・北部市場の青果部門では、平成25(2013)年に卸売業者が合併し、取扱数量・金額が大きく増加に転じた。この合併等の影響で、既存の仲卸業者も取扱金額が増加していることから卸売業者の集荷力（品揃え）が向上したことがうかがえる。しかし、その後は横ばいとなっている。また、南部市場の青果部門では平成27(2015)年2月の卸売業者の撤退、平成28(2016)年3月に新たな卸売業者の業務開始という動きがあり、量販店との取引拡大も進んだことから、平成29(2017)年には前卸売業者の撤退直前の取扱数量を超え、令和6(2024)年には取扱金額140億円と大きく増加している。

・水産物部門では、北部市場の卸売業者2社ともに平成20(2008)年度と比較して、取扱数量・金額の落ち込みが見られる。なお、南部市場の卸売業者について、横浜本場の卸売業者の支社だったものが分社化され、平成30(2018)年4月に新会社として設立した。そして新たに量販店との取引が開始されたことから、取扱数量・金額ともに増加し、令和6(2024)年は取扱数量0.7万トン、取扱金額は101億円となった。

・花き部門では、南部市場の取扱数量・金額がともに増加したことにより、一時的に北部市場と南部市場の取扱数量・取扱金額が逆転したが、令和4(2022)年の36百万本、26億円をピークに南部市場の取扱が減少傾向に転じ、現在では再び北部市場の方が取扱数量・金額ともに規模が大きくなっている。

（２）低温管理・加工・パッケージングニーズへの対応

・消費者の食に対する安全安心志向の高まりとSDGsの取組の一環としての食品廃棄ロス削減の社会的ニーズを受けて、小売店・飲食店などの実需者においても商品の品質管理についてのニーズが高まっている。具体的には、品質を維持するための包材の利用や低温物流化（コールドチェーンの維持）への対応が求められつつある。

・スーパーマーケット等の量販店やコンビニエンスストア、ドラッグストアなどでは、近年の労働力不足への対応や、消費者の簡便調理ニーズへの対応の視点から、カット済みの野菜や半調理（切り身にして味付け済）の水産物、プラスチックトレーにパッケージングがされた商品への需要が高まっている。八百屋や鮮魚店といった業種から、食品スーパーなどへ消費者の主要な購買チャネルがシフトした現在では、卸売市場の仲卸業者等の取引先として量販店の重要度は増しており、パッケージングや一次加工等のニーズへの対応が求められている。

・川崎市卸売市場では、流通構造の変化に対応する必要性が高まっており、南部市場では量販店対応により取扱数量・金額が増加している一方、施設の老朽化や低温管理・加工機能の不足が課題となっている。北部市場では、低温管理機能や加工機能の強化が位置付けられており、今後の市場機能の高度化が期待されている。両市場において、課題への対応を進めるとともに、量販店や外食産業との連携強化を図ることが、持続可能な市場運営の鍵となる。

（３）仲卸業者・関連事業者数の推移

・平成16(2004)年度から平成30年(2018)度の推移では、北部市場の仲卸業者では青果部で1社、水産物部で17社の減、関連事業者では14社の減であったが、そこから令和6(2024)年度の推移では、北部市場の仲卸業者では青果部で3社、水産物部で6社の減、関連事業者では4社の減であった。

・南部市場では、平成16(2004)年度から平成30年（2018）度の推移では、仲卸業者では水産物部で8社、関連事業者で17社の減が見られたが、そこから令和6(2024)年度の推移では、青果部で1社、水産物部で1社、花き部で1社の減となったが、関連事業者では4社の増であった。

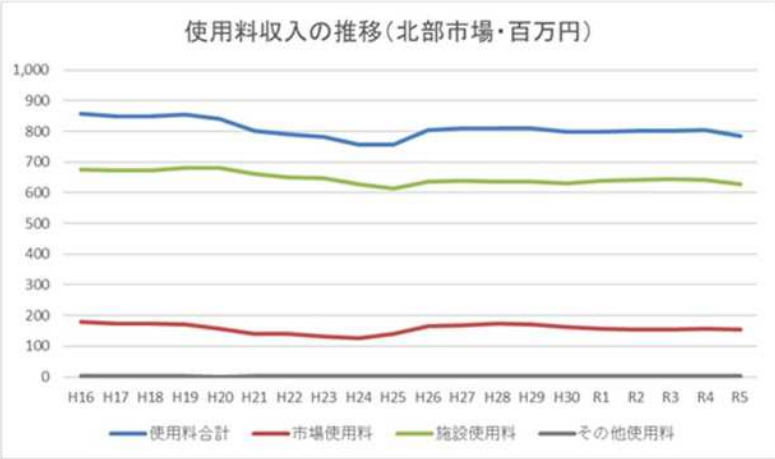
3　市場運営の状況分析

（１）市場における使用料収入及び事業費支出の推移

ア　北部市場

卸売業者等の取扱金額の低下に伴い市場使用料が減少し、また、冷蔵庫建替えに伴う規模縮小等により施設使用料も減少しており、平成16(2004)年から令和5(2023)年の間で、使用料収入が約0.7億円減少している。

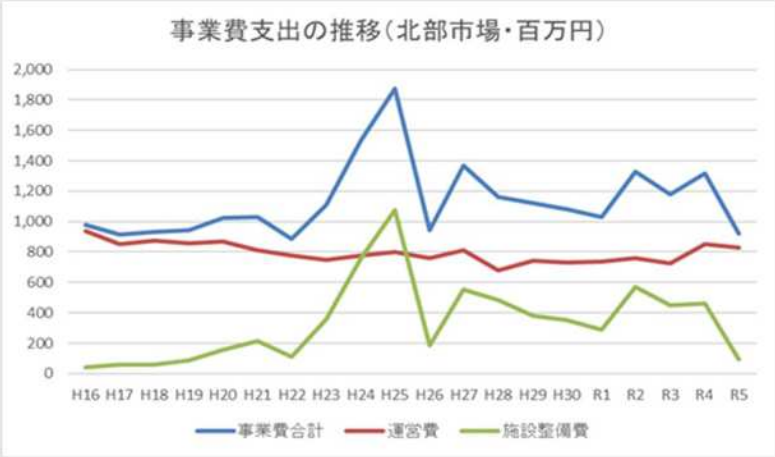
一方、事業費支出は、平成23(2011)年度から平成25(2013)年度まで施設整備事業により施設整備費が増加した。また、平成16(2004)年から令和5(2023)年の間は使用料収入を上回る状態が続いている。施設整備事業により冷蔵庫１号棟の建替えなどを実施したものの、その他の施設・設備で全体的に老朽化が著しく、計画的な修繕を行っているにもかかわらず、設備機器類（電気・通信設備、防災・消防設備、空調設備、給排水衛生設備等）の不具合が発生し、緊急整備費の支出は増加傾向にある。このため、効果的・効率的な対策を早期に検討する必要がある。



イ　南部市場

平成26(2014)年度から利用料金制に基づく指定管理者制度を導入しており、市場使用料等が本市の歳入とならなくなったことから、指定管理者制度導入に伴う歳入と歳出の変化を比較することにより検証を行うこととする。

各年度の赤字額（歳出-歳入）は、直営時の平成25(2013)年度は39,564千円だったが、令和6(2024)年度は5,163千円となり34,401千円減少している。指定管理者制度の導入後も、施設整備については市場会計から一部支出しているため、単純に指定管理者制度導入の効果を結論付けることはできないが、今後も当面は指定管理者制度による更なる効率的な運営を図りつつ、今後のあり方を検討していく必要がある。



南部市場における歳出・歳入の年度推移(卸売市場会計)（千円）

	H25	H26	H27	H28	H29	H30	R1	R2	R3	R4	R5	R6
歳出	187,191	19,240	19,212	1,259	4,222	4,340	4,394	59,435	4,458	11,534	4,643	5,455
歳入	147,627	60	73	54	359	345	1,906	359	370	300	305	292
(歳入-歳出)	▲39,564	▲19,180	▲19,139	▲1,205	▲3,863	▲3,995	▲2,488	▲59,076	▲4,088	▲11,234	▲4,338	▲5,163

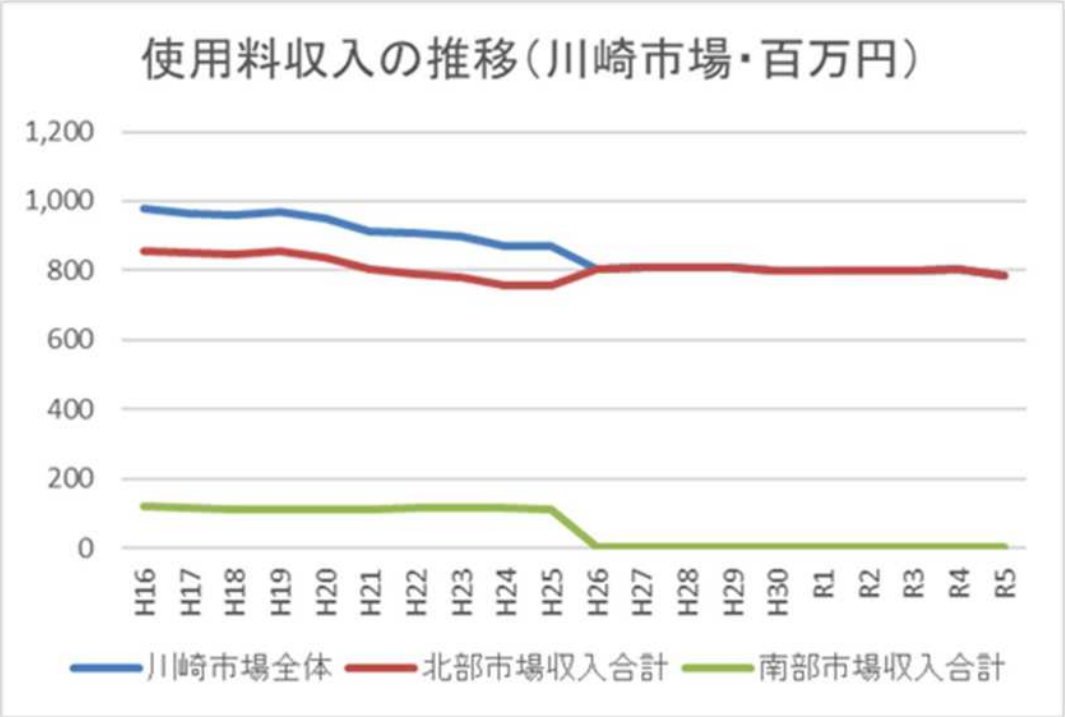
※歳出は南部市場にかかる運営費、歳入は南部市場にかかる収入を計上　※歳出は施設整備費を除く、歳入は市債を除く

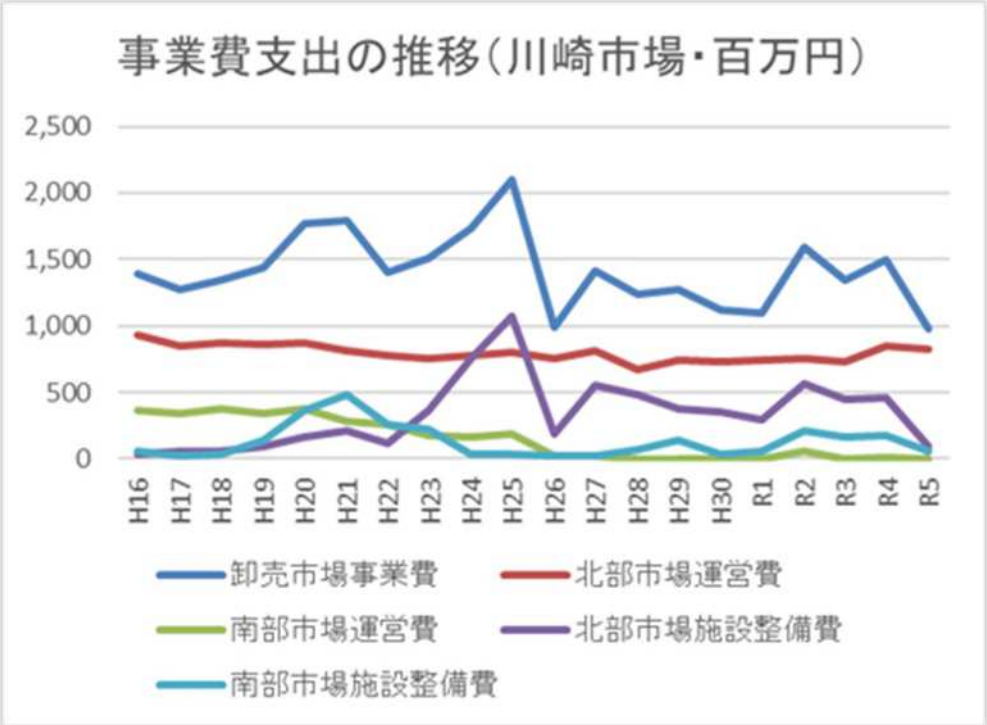
3　市場運営の状況分析

（２）川崎市卸売市場における歳入・歳出の動向と健全化に向けた取組

・本市では、地方自治法において「普通地方公共団体が特定の事業を行う場合その他特定の歳入をもって特定の歳出に充て一般の歳入歳出と区分して経理する必要がある場合において、条例でこれを設置することができる」との規定に基づき卸売市場特別会計を設置している。また法令に基づき一般会計から繰入を行うことができるとされていることから会計の一般会計からの繰入金により賄っている。

・本市の卸売市場では、南部市場の北側用地の売却収入のあった平成23(2011)年度、平成27(2015)年度以外は、歳出に対して歳入が不足し、一般会計からの繰入金の発生が続いている。今後についても、再整備事業や青果棟耐震工事に伴う起債による公債費の増加等に伴う繰入金の増加が懸念されることから、民間活力の導入により運営の効率化を図るとともに南北市場それぞれでの経営状況の明確化を進めるなど、市場会計を健全化し、持続可能な経営の確保に向けた取組を推進する必要がある。





出所：川崎市集計

3　市場運営の状況分析

（３）南部市場の指定管理者の経営状況

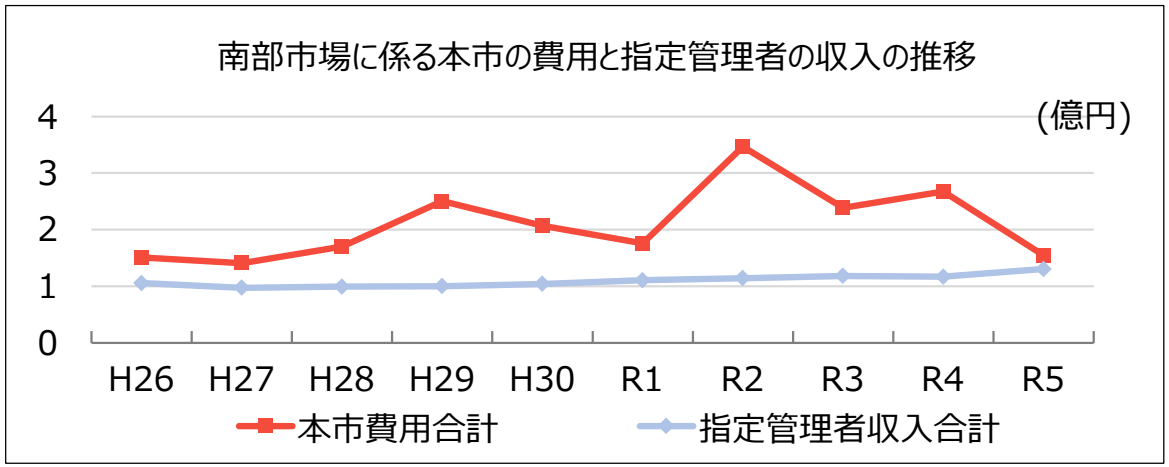
・南部市場は、民間活用による市の財政負担の軽減等のため、平成26(2014)年度から指定管理者制度を導入している。利用料金制に基づき市からの収入ではなく場内事業者からの利用料金収入等により、指定管理者の経営努力によって収支採算を確保した運営を実現している。

・取扱数量の増加に伴い利用料金収入も増加し、指定管理者はその収入をもとに、軽易工事、活性化事業等の拡大により、場内事業者や市民等への対応に取り組んできたが、決算では、令和5(2023)年度、令和6(2024)年度と、収支差(利益)が拡がりつつある状況である。

南部市場における指定管理者の収入・支出の年度推移（千円）

	令和3年度	令和4年度	令和5年度	令和6年度
収入(A)	118,435	116,905	130,599	142,858
支出(B)	106,832	112,480	123,961	135,443
うち指定管理者による年間工事費用	26,694	27,840	28,638	31,849
指定管理者の収支差額(A−B)	11,602	4,425	6,638	7,415

・「(1)市場における使用料収入及び事業費支出の推移」のとおり、指定管理者制度の導入により、人件費や軽易工事費用等は削減できたものの、大規模修繕工事費等については、引き続き本市が負担する必要がある。一方で、指定管理者は利益を確保できているが、本市は収入を得られる仕組みがない状況となっている。また、仮に指定管理者の収入と同規模の収入が本市にあったとしても南部市場の老朽化等に伴い本市の負担すべき大規模修繕工事費等費用はその収入額を上回っており、抜本的な収支改善は難しい状況にある。



出所：川崎市集計

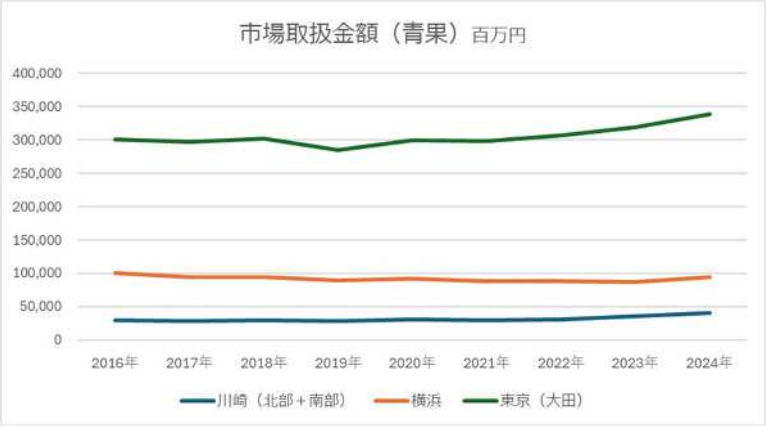
4　競合市場との比較

出所：各市場統計から集計

（１）卸売市場間規模格差と特定卸売市場への流通の集中（取扱金額の比較）

①青果

・大田市場は取扱金額が令和元(2019)年に一度減少したものの、その後は増加を続けているが、横浜市場はゆるやかに減少、川崎市場は微増又は横ばい傾向にあること、ならびに取扱金額のベースの大きさから、大田市場への流通の集中と横浜、川崎市場との格差が拡大傾向にあることがうかがえる。



②水産物

・築地市場（平成30(2018)年10月より豊洲市場へ移転）については令和2(2020)年に新型コロナウイルスの影響等で大きく取扱金額を落としたものの、その後は増加を続け、令和5(2023)年には平成28(2016)年を超える水準まで回復した。その一方で、川崎市場、横浜市場については横ばい、又は減少傾向にあることから、豊洲市場への流通の集中とその他の市場との格差が拡大傾向にあることがうかがえる。

③花き

・大田市場については令和2(2020)年に新型コロナウイルスの影響で、取扱金額を大きく落としたものの、その後は増加に転じ、令和4(2022)年には平成28(2016)年を超える水準まで回復し、以降は横ばい傾向にある。川崎市場は、横ばい傾向にあること、ならびに取扱金額のベースの大きさから、大田市場への流通の集中と川崎市場との格差が拡大傾向にあることがうかがえる。

4　競合市場との比較

（２）市場間競争や他チャネルとの競合

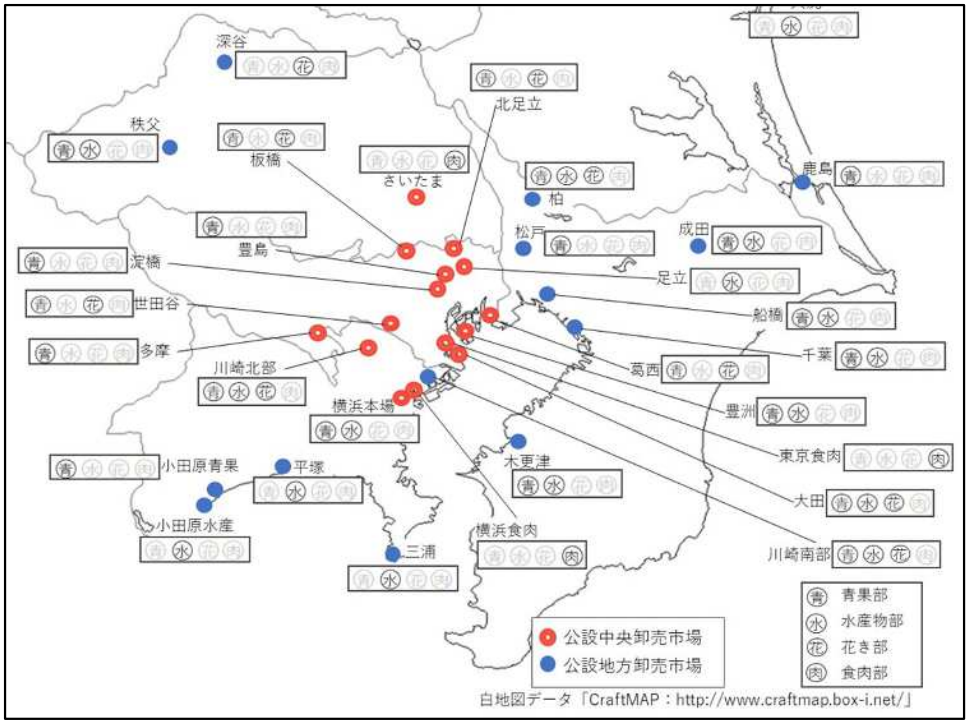
・場内事業者へのヒアリングによれば、農産物の収穫量や水産物の漁獲量の減少と物流2024年問題の対策として産地が出荷先市場を絞り込むことによって、需要が大きく、仕切り価格が高めになる大田市場や豊洲（築地）市場へ流通が集中しているほか、近隣の卸売市場との間で、産地からの商品集荷の競争が激しくなっている。また、販売面においても、専門小売店が減少し、量販店が大型化するなど、販売先を確保するための競争も激化している。さらに大型化した量販店の出店エリアの拡大により、同じ企業が複数の卸売市場から調達する動きが加速し、特に首都圏では仲卸業者の仕入と販売の広域化が進んでいる。

・他にも、卸売市場経由率の低下傾向が表すように、産地と直接取引する実需者が増加していたり、ECをはじめとする新しいチャネルの消費者の利用が増加するなど、卸売市場ではない、他チャネルとの競争を強いられている。

・卸売市場流通であっても、市場外流通であっても、行政区画を超えた広域流通が一般的となっている状況を踏まえ、市民に安定的に食品を供給するために他市場や他チャネルと相互補完的に連携する広域連携物流という視点への転換も必要となっている。

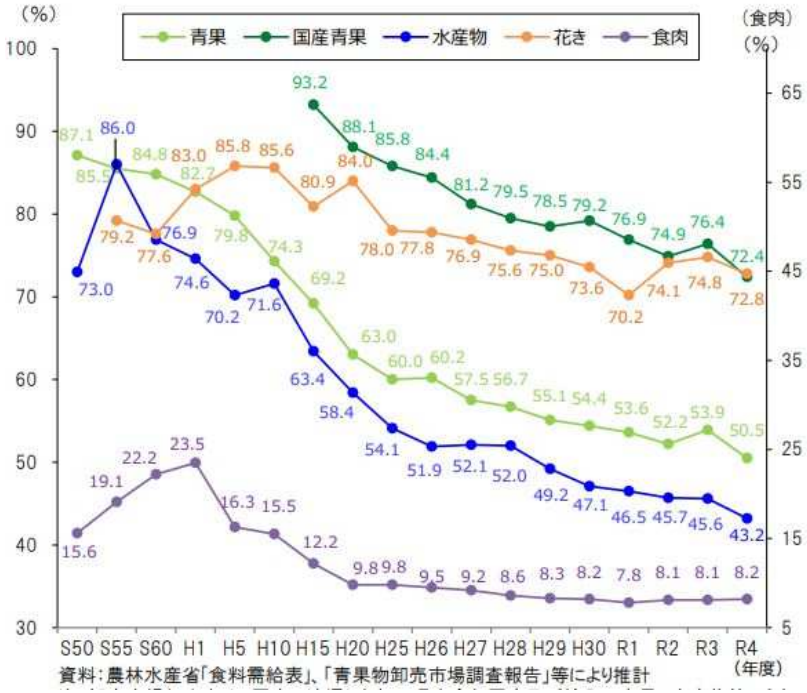
・卸売市場経由率は、長期的にみて低下傾向にある。卸売市場の経由率低下は、卸売市場外を経由して外食産業、食品製造業者、食品小売業者等に食品が流れていることを示し、近年では、継続的に卸売市場と他チャネルが競合しているということがわかる。

関東地方の主な公設卸売市場



出所：川崎市作成

卸売市場経由率の推移（推計）



出所：農林水産省

5　川崎市卸売市場の課題整理

（１）川崎市卸売市場の課題

卸売市場を取り巻く環境の変化や本市卸売市場の現状分析などを踏まえ、本市卸売市場の課題を以下のとおり整理する。

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

市場外流通だけでなく市場間競争も激化する中、北部市場では取扱数量・金額ともに減少が続いており、市場全体の縮小均衡が懸念される状況である。一方、南部市場では量販店対応などにより一定の回復傾向がみられるが、安定的な供給力と取扱拡大の基盤は依然として脆弱である。

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

量販店等を中心とした加工対応、品質・衛生管理体制の構築が求められるほか、輸出入やインバウンド消費の増加、働き方改革関連法によるドライバーの労働時間への上限規制など、急速な消費者ニーズの変化や社会的要請に対し、外部環境の変化に対応した市場機能の整備は十分と言えない。

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

南北市場ともに、立地ポテンシャルを有しながら、十分に活かせているとは言えず、既に農業生産者の大型化（統合等による産地JA等の集約化や生産者の法人化）が進むなど出荷先である卸売市場の選別が行われており、新たな事業展開に向けて集荷・供給機能強化と場内事業者の経営力向上が課題である。

④持続可能な経営への転換

北部市場では取扱数量の減少に伴う使用料収入の減少、南部市場では施設の老朽化による修繕費の増加等、市場経営の再構築と、安定した収益構造の確立が喫緊の課題である。

⑤長期的視点に立った機能更新の実行(北部市場)

整備期間中における環境変化のほか、機能更新後や将来のマーケットを見据え、フレキシビリティの高い施設・機能整備等時代に即した機能更新を実行することが求められる。

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)

卸売市場法改正に伴う規制緩和を活かして取扱を拡大し、地域の多様な需要への対応に向けて、施設の著しい老朽化、交錯する動線、スペース不足等の施設の制約を解消するとともに、地域に密着した流通・賑わいの拠点としての機能発揮が求められている。

Ⅳ　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取組結果

（１）前回の川崎市卸売市場経営プランの目的

・前回の経営プランは、社会環境の変化に応じて将来的に機能を維持し、持続させるための方針及び方向性として、開設者と市場関係者が一体となって、卸売市場の位置づけ・役割、機能強化の方向、市場の設備、市場運営のあり方等を明確にするために平成27(2015)年度に策定。

・計画期間は平成28(2016)年度から令和7(2025)年度までの概ね10年間。平成30(2018)年度に卸売市場法の改正が行われ、卸売市場のあり方に大きな影響があったことから、令和元(2019)年度には、市民への生鮮食料品等の安定供給という公共的役割を踏まえた上で、今後の川崎市卸売市場のあり方や運営方法、取引ルール等を検討するなど、当初プランを改訂。

（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次表のような差異が生じた。

前回の経営プランでの記載	実際に行われたこと
基本施策については、各取組主体が中心となって推進する。特に、重点施策については、それぞれ市場関係者の連携体制を構築して推進する。	各取組主体（特に開設者以外）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、川崎市中央卸売市場開設運営協議会に報告を行ったが、実施することができた取組結果（次ページ参照）に焦点を当て、実施できなかったことや、その原因・課題等についての分析が不足していた。

このような差異が生じた原因について、計画の進捗管理手法の基本とされる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。

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に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。

Ⅳ　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取組結果

（３）前回の経営プランにおける基本施策の取組結果（計画記載内容に対する実施状況の評価結果）

前回の経営プランの全ての基本施策の記載内容に対して、実施できたもの、十分に実施できなかったものを含め、新たな計画の策定にあたり、改めて評価・検証を行った結果を下表にまとめた。(1)のとおり、各基本施策には、実施状況を測る数値目標が設定されなかった上、取組内容の記載について具体性が不足していたため、基本施策の記載に基づく定性的な評価を行うこともできず、未達成または評価不能の項目が多数存在している状況となった。

目標	基本施策	実施状況の評価結果	取組主体	評価	方向性
1	共同配送等による物流の効率化の検討	・一部仲卸業者で実施しているものの、全体的な広がりは確認できない	仲	△	修正
	場内物流体制の強化(整備手法の検討)	・荷捌き等場内の施設利用方法・物流が改善されていない ・達成基準不明	開指	—	修正
2	加工・調製、保管・配送機能等付加機能の充実	・機能更新事業に反映(北部)再整備の検討(南部)の推進 ・各事業者が独自に実施、一体的な取組はない ・達成基準不明	仲	—	修正
	コールドチェーンシステムの確保				
	トレーサビリティシステム等対応	・法令に基づき、漁獲・産地情報の管理、各社対応 ・達成基準不明	卸	—	廃止
	コンプライアンス遵守とモラル向上	・品質表示や衛生管理について、業務課、食衛生検査所指導、達成基準不明。	全	—	継続
	集荷・販売体制の強化	(北)個々の事業者による実施のみで、市場一体としての取組はなく、取扱数量減少 (南)一部量販店取引により取扱数量を伸ばした	卸仲	△	強化
3	消費者・実需者等の多様化するニーズへの対応に向けた情報提供等	(南北)取組の必要性は高いものの、市場一体としての取組はない、個々の事業者も特に目立った動きはない	卸仲関	△	強化
	産地情報の提供やリテールサポートの推進	・一部ホームページ等を活用した事例もあるが、大きな成果は上がっているとは言えない状況	卸仲関	△	廃止

目標	基本施策	実施状況の評価結果	取組主体	評価	方向性
4	食の安全・健康の受発信	・食の安全確保は市場の基本であり継続が必要 ・達成基準不明	全	—	修正
	食文化の継承発展	(南北)食育に向け料理教室、魚の日など取組を実施	全	○	強化
5	クリーンエネルギーの推進	・LED等省エネ照明機器、フォークリフトの電動化等推進	全	○	継続
	ごみの減量	・廃発泡スチロール処理の高度化、木製パレット有効活用等を実施	全	○	継続
	BCPの策定・運用	・開設者としてBCPを作成、事業者BCPの作成を進める必要がある。	全	△	継続
	非常時における市場機能の維持	・それぞれ災害時を想定した訓練を実施、機能更新では集積場所を別途確保	開	○	強化
6	開設者による経営改善指導	・業務課により経営指導を実施、ただし廃業事業者や赤字の事業者が存在	開	△	継続
	市場経営の効率化と市場会計の健全化	・市場法改正を受けた手続きの簡素化、指定管理制度の見直しのほか、PFIにより整備を推進。健全化の達成基準が不明であり、評価不可	開指	—	継続
	施設の長寿命化と有効活用	・再整備を踏まえ、修繕を最小限にするなど、効率的な維持管理を実施	開	○	継続
7	新たな取引ルールの策定・公表	・市場法改正を受け、規制緩和(第三者販売、直荷引き等)に向けた条例改正等を実施	開指卸仲	○	継続
	市民に親しまれる市場化、新規機能の導入の推進	・全部門参加のイベントの実施、機能更新における付帯事業の実施	全	○	継続

※主な取組主体：開設者(開)、卸売業者(卸)、仲卸業者(仲)、関連事業者(関)、指定管理者(指)、全体(全)
※評価：概ね目標達成(○)、達成していない(△)、評価不能(—)

2　本経営プランへの反映

（１）構造的問題

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）成果指標に関する課題

成果指標である取扱数量について、南部市場では目標の4倍以上を達成したが、北部市場では同7割未満となり、全体では目標の94%にとどまった。

取扱数量は、卸売市場の活力を示す一つの指標であるものの、取扱数量の増減は生産者側や需要者側など様々な影響を受けるものであることから、本経営プランでは他の成果指標も設定し様々な側面から成果を捉えていく必要がある。

また、北部市場では取扱数量増加に向けた、取組の強化を重点的に図っていく必要があり、南部市場では、取扱数量のさらなる増加に加え取引構造の多様化を進める必要がある。

両市場は、立地、取引構造、その他の面で異なる特性を有し、それぞれの特徴を活かした運営を進めるべきであることから、それぞれの取組にふさわしい達成目標・成果指標が必要である。

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%

（３）本経営プランへの反映について

本経営プランでは、前回の経営プランの反省を踏まえ、基本的に以下の点を反映していく形で策定することとする。

Plan	・取組内容記述は具体的に、実際に進捗管理するイメージをもったものとする。 ・テーマごとに目標達成に向けた成果指標を設定する。 ・当事者（プレイヤー）となる場内事業者の意見を聞きながら策定する。
取組内容の記載	・集荷販売力・場内事業者の経営力向上等、取扱数量の確保に向けた取組を強化する。
成果指標	・共通：取扱数量を基本の成果指標としつつ、それを補足するサブ指標を設定する。 ・北部市場：場内事業者の経営や基本計画の取扱数量推計値を踏まえ設定する。 ・南部市場：これまでの増加傾向や場内事業者の経営計画等を踏まえ設定する。
Do	・策定後、計画期間においては、場内事業者と具体的な取組内容について、協議・検討を行う場を設定する。
Check Action	・場内事業者も含め、毎年度の取組状況を確認・評価する体制を構築し、その結果を附属機関に報告し、意見を求め、その結果をフィードバックすることにより改善につなげる。

Ⅴ　関係者からの主な意見

1　場内事業者からの主な意見

（1）北部市場

部門	現状・課題	将来に向けた要望
青果部	・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。 ・集荷を頑張っても売先が無いという状況。顧客の数と層が欲しい。 ・新規客からすると、北部市場は“選ばれる市場”にはなっていない。北部市場の魅力となる要素を加える必要がある。	・卸売場の低温化は必要と考えている。ある程度、温度管理が出来ている必要がある。 ・用途に縛られない再整備をしてほしい。
水産物部	・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 ・北部を使うメリットをどのように見出せるかどうか。価格競争ではない部分で北部の立ち位置を考える必要がある。	・量販店との取引のため加工施設を整備したいが、人員が足りず要望に応えられない。 ・市民に北部市場の存在を知ってもらうことが長期的な視点からも重要である。
花き部	・猛暑のため温度管理が出来ていないと置いておくだけで状態が悪くなる。	・温度管理が出来ている必要がある。

（2）南部市場

部門	現状・課題	将来に向けた要望
青果部	・国内におけるハブ機能を担えると考えている。 ・仲卸業者は、大田市場や豊洲市場、北部市場からの仕入れが多く、南部市場の卸売業者からの仕入れは少ない。 ・発展のために、若手社員の採用が必要だが、募集をかけても集まらず、入ってきても定着しない。 ・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。	・仲卸業者の数が増えた方が競争力は高まるのではないか。 ・行政と連携し、福祉や農業といった産業と、横や縦の連携が出来ると良い。 ・市場イベントを積極的に実施した方が良い。消費者に向けた露出はもっと増やすべき。
水産物部	・保管機能、加工機能が不十分で、面積や設備、動線的にも限界である。 ・冷凍庫・冷蔵庫が小さいため、他の場所に分散して保管している。 ・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	・大手チェーン外食店から取引の話がきても、低温管理が出来ていない点と、衛生面の状態が悪いため、対応することが難しい。 ・1次加工、2次加工と求められる段階が上がると、対応することが難しくなる。

2　有識者からの主な意見

（１）有識者

全国の卸売市場の動向	北部市場について	南部市場について
・どこの市場も老朽化が課題になっている。 ・卸売市場の仕組みが変化し、卸と仲卸の垣根がなくなりつつある。 ・卸売市場は、もっとも効率的な生産物流通だと思っている。市場機能は必要。 ・流通動向としては、日本全体で減少トレンドだが立地を活かした戦略を立てることが重要。 ・配送機能と加工機能を有し、付加価値を上げることがこれからの市場には不可欠。 ・気候変動、地政学リスクを踏まえ食料の安定供給の観点から公設卸売市場の重要性は高まる。	・物流としての地の利は良く、使い勝手は良い。 ・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。 ・新たなプレイヤーの誘致を検討した方が良い。 ・中継拠点となる可能性があるが、単なる転送ではなく何か生み出す機能が必要。 ・作業の時間帯をずらすことによる人材、設備の有効活用について検討が必要。	・川崎市の中心市街地に近い立地は優位である。 ・災害時はどう考えているのか。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。 ・量販店対応だけではなく、飲食店のバックヤードとしてもっと活用してほしい。 ・規制緩和の流れの中で、南部市場は結果的に規制緩和をフルに活かしているとも言える。 ・市民への情報提供や生産者と消費者のコーディネートの機会を提供できる可能性がある。

（２）ヒアリング結果まとめ

以上の場内事業者、有識者へのヒアリング結果から、共通する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

Ⅵ　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

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) 南北市場共通
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**（重点）**
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**（重点）**
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４　災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立
戦略５　市民に親しまれる市場化の推進
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
・加工需要の増加
・取扱数量減少
・施設の老朽化
・場内事業者経営改善
・市場会計の健全化

期待される役割・必要性

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

2　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。
③ICT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

川崎市卸売市場の将来イメージ

①南北市場は食品流通の拠点として、生鮮食料品等の安定供給を通じて市民の食の安全を支えている。
②南北市場の立地や周辺環境の違いを踏まえ、それぞれの特性を活かした機能分担が果たされている。
③民間活力を活かすなど、時代や地域のニーズに応じ、効率性と公共性を両立させたフレキシブルな市場運営を実現している。
④需要創出や流通機能の再編に取り組むことで、取扱数量を段階的に回復・拡大させ、将来的な成長へとつなげるとともに、機能更新や立地優位性を活かし、デジタル化の推進等にも取り組むことで、場内事業者の経営力を高め、活気ある取引が日々展開されている。
⑤災害時には支援物資の供給拠点として機能し、市民の安全・安心な生活を支える災害対応力を備えている。
⑥南北市場それぞれの特色を活かし、買い物や食事を楽しめる場として、市民に開かれた市場づくりを進め、食文化の継承・発信に貢献する。
⑦収支構造の改善を図り、一般会計への負担を最小限に抑えながら、自立的かつ安定的な市場運営体制を確立し、持続可能な発展を実現する。

3　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。
・これらの取組により、北部市場は**「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」**を実現する。

・需要創出と販路の拡大　・施設整備と機能更新の活用
・場内事業者の経営力強靭化　・利用者の利便性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＞

・産地における高齢化・人手不足、気候変動による収量減少、2024年問題等、社会情勢変化による「卸売市場の選別化」が進んでいる中で、卸売業者が集荷力を向上させ、荷の質・量の確保や販売先を確保することが、卸売業者の経営力向上、さらには、市場機能の維持・発展に不可欠となっている。
・全国的に取扱数量・金額が減少する中、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等により、南部市場では取扱数量・金額が増加している。一方で、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た「直荷引き」を活用しながら事業を行っている。
・中心市街地に立地し、駅や幹線道路から近い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。
・これらの取組により、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の実現」**を実現する。

・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**

Ⅶ　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、それぞれの特長を活かしながら、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持ち、災害時や食料安全保障への対応も踏まえ、市民等に生鮮食料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　北部市場の今後の方針

（１）今後の方針と基本戦略・基本計画で示した課題の関係整理

以下の表は、北部市場の今後の方針と、本経営プランにおける基本戦略、機能更新に係る基本計画で整理した課題との対応関係を示したものである。

今後の方針	対応する主な基本戦略	基本計画で示した課題
①取扱数量の回復と市場競争力の向上	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	**時代の変化に伴う消費者ニーズの変化への対応** 「加工・調製・パッケージ済みの商品の需要増への対応、低温管理等、品質管理の需要増への対応が求められている。」
②機能性の高い市場化の推進	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	**広域的食品流通拠点としての役割強化** 「北部市場の立地特性を生かしたハブ拠点としての役割が期待されている。」
	戦略3：品質管理の強化支援及び環境負荷低減の推進	**食品流通拠点としての機能の強化** 「トラックバース及び屋根付き荷捌きスペースの不足による路上等での荷捌き、部門間動線の交錯・重複、事業者向け・一般向け駐車場の混在及び事業者の作業動線と一般向け動線の混在など、物流効率や安全性に課題がある。」
③災害対応力強化	戦略4：災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立	**災害時の支援物資の拠点としての機能の強化** 「支援物資関連業務と市場本来業務の併存・同時進行が可能な環境の確保、市場関係者との災害時における対応方法の見直し、非常用電源設備等の機能強化が必要である。」
④市民に親しまれる市場化の推進	戦略5：市民に親しまれる市場化の推進	**市民に親しまれる市場化の推進** 「市民来場機会の確保、卸売市場ならではの買い物・食事等の環境整備、食育等の学習機会の充実が求められている。」
⑤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	戦略3（再掲）：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	**卸売市場の維持管理・運営の効率化及び卸売市場事業特別会計の健全化・持続化** 「民間活用による維持管理・運営の効率化、敷地の有効活用による新たな収入の確保が課題である。」

2　北部市場の今後の方針

（２）今後の主な方針

北部市場は、12年後に求められる姿、あるべき姿を「**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**」としている。持続可能で競争力のある市場を実現するため、取扱数量の回復、機能性の高い市場化の推進、災害対応力の強化、市民に開かれた市場づくり、そして適切な運営管理の確立を柱とした5つの方針を掲げ、ハード・ソフトの両面から段階的かつ着実に取組を進めていく。

①取扱数量の回復と市場競争力の向上

北部市場は、取扱数量の減少を克服し、広域的な食品流通拠点としての役割を強化するため、デジタル化の推進、産地や新規荷主との連携強化、外部プレイヤー（食品流通卸・EC事業者等）との協業を進める。また、場内事業者の経営基盤強化や多様な働き方への対応を図り、「選ばれる市場」としてのブランド価値を確立する。

方向性のポイント

・産地との包括的な連携や商圏拡大・新規顧客の確保
・食品流通卸やEC事業者などの外部プレイヤーとの協業による販路拡大
・経営改善支援や人材育成による事業者の競争力強化

② 機能性の高い市場化の推進

低温物流、荷さばき効率、安全性、環境性能を高めるとともに、立地特性を活かした中継拠点化や加工・ストックポイント化を進め、市場機能の高度化・複合化を図る。DXの推進など市場のデジタル化を進める。

方向性のポイント

・低温管理や衛生基準に対応した施設整備
・荷さばき動線の改善と安全性の確保
・再生可能エネルギーや省エネ設備の導入
・加工・ストック機能の付加による付加価値創出
・電子化、ペーパレス化の推進

2　北部市場の今後の方針

（２）今後の主な方針

③災害対応力強化

災害時において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整備する。非常用電源や備蓄設備の強化、BCP策定と訓練の実施を通じて、レジリエンス拠点としての役割を確立する。

方向性のポイント

・BCPの策定、非常用電源や給水設備の整備
・支援物資の集積・仕分け・出荷の専用動線確保
・関係機関との協定や情報連携体制の強化
・定期的な防災訓練の実施

④市民に親しまれる市場化

市場の公共性を活かし、市民に開かれた市場づくりを進める。市場開放イベントや食育活動、情報発信の強化を通じて、市民や地域とのつながりを深め、市場ブランドの価値を高める。

方向性のポイント

・市場開放デーや地域連携イベントの開催
・学校との連携による食育プログラムの実施
・SNSやWebを活用した情報発信の強化
・市場で働く人と市民が誇れるブランドづくり

⑤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

店舗利用、衛生管理、荷さばき、駐車場管理などの運用ルールを再整備し、適正な市場運営を確立する。また、駐車場の放置車両対策を重点的に進め、機能更新事業への影響を最小化するとともに、効率的かつ安定的な市場経営を推進し、卸売市場特別会計の健全化を図る。

方向性のポイント

・駐車場管理システムの導入と違反対策の徹底
・衛生管理基準やHACCP対応の強化
・荷さばきや搬出入ルールの見直し
・データに基づく運営改善の推進
・卸売市場特別会計の健全化

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　南部市場の今後の方針

（１）今後の方針と基本戦略・基本的な考え方等で示した課題の関係整理

以下の表は、南部市場の今後の方針と、本経営プランにおける基本戦略、今後の運営に関する基本的な考え方等で整理した課題との対応関係を示したもの。

今後の方針	対応する主な基本戦略	南部市場の基本的な考え方等で示した課題
①取扱数量の拡大と場内事業者の取引の多様化	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	**卸売業者及び仲卸業者の取引構造** 「卸売業者・仲卸業者間の取引構造に関する状況把握を継続的に進め、場内事業者の事業環境の改善につなげる取組が必要である。」
		時代の変化に伴う消費者ニーズの変化への対応 「加工・調製・パッケージ済みの商品の需要増への対応、低温管理等、品質管理の需要増への対応が求められている。」
②機能性の高い市場化の推進	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	**施設の老朽化等** 「老朽化による施設の不具合や危険性のリスクが高まるため、費用対効果も考慮し、修繕・改修・抜本的な対策等の検討・実施が必要である。」
	戦略3：品質管理の強化支援及び環境負荷低減の推進	**施設の不足や動線の交錯** 「荷捌き、駐車・待機スペース等の不足により場内事業者の事業拡大に制約が生じている上、歩行者・車両の動線の交錯により安全性の懸念があるため敷地全体の施設配置の見直しに向けた取組が必要である。」
③災害対応力強化	戦略4：災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立	**災害時の支援物資の拠点としての機能の強化** 「支援物資関連業務と市場本来業務の併存・同時進行が可能な環境の確保、市場関係者との災害時における対応方法の見直し、非常用電源設備等の機能強化が必要である。」
④市民に親しまれる市場化の推進	戦略5：市民に親しまれる市場化の推進	**市民に親しまれる市場化の推進** 「立地特性等を活かし、より市民に親しまれる卸売市場として運営できるよう卸売市場ならではの食育や食文化の発信等の取組が求められている。」
⑤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	戦略6：効率的かつ安定的な市場経営の推進	**自立的な運営に向けた構造転換** 「指定期間の終了時や大規模整備の実施等を契機として、今後の収入確保等につながる見直しが必要である。」

3　南部市場の今後の方針

（２）今後の方針

①取扱数量の拡大と場内事業者の取引の多様化

・卸売業者の量販店等への販売や仲卸業者の直荷引きも含めた取引の多様化により、消費者等が求める品揃え・価格の荷を集荷・販売できるように取り組む。
・量販店、飲食店、小売店、学校給食等、地域の多様な需要に柔軟に対応できるよう、場内事業者の販路拡大に向けた取組の支援に取り組む。

②機能性の高い市場化の推進

・施設の老朽化が深刻になる中、今後も市民に生鮮食料品等を安定的に供給するために必要な機能を適切に確保する。
・加工・調製・パッケージ済み商品への需要増や、低温管理や衛生基準への対応に向けた機能を適切に確保する。
・流通拠点としての効率性を高めるとともに、必要十分な施設規模を確保した上で、歩行者・車両の動線の明確化等により安全性も確保する。

③災害対応力強化

・災害時において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する。

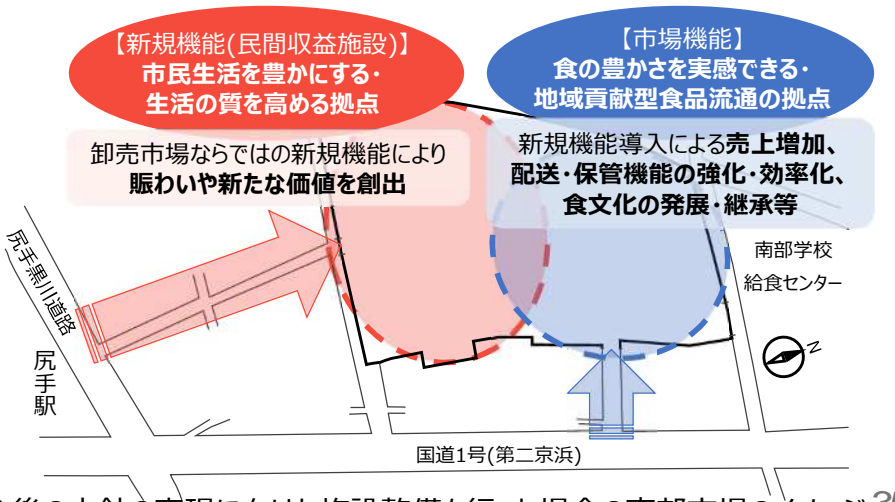
④市民に親しまれる市場化

・本市の中心市街地にあり駅からも近い立地特性や卸売市場ならではの販売やイベント等の取組を活かし、事業者に加えて消費者にも開かれ、地域の方で賑わい活気ある市場を実現する。
・多様な主体と連携し、学校給食や市内農業等の本市の施策におけ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取り組む。

⑤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て取り組む。

今後の方針の実現に向け、南部市場が抱える施設の老朽化、施設の不足、動線の交錯等の施設面の課題を解消し、市場機能の底上げを図るとともに、持続可能性を高め地域に貢献できる市場として運営するため、市場機能との相乗効果を生む新規機能の導入に関する検討を進める。既存施設では効果の発現が限定されるため、全面的な施設整備も見据えるとともに、民間活力の導入等、効率的・効果的に進めるための検討も併せて進める。



今後の方針の実現に向けた施設整備を行った場合の南部市場のイメージ

3　南部市場の今後の方針

（３）今後の方針の実現に向けた開設者や施設整備等の考え方の整理

これまでの整理とともに、サウンディング型市場調査（以下「サウンディング調査」という。）の実施により民間事業者との対話を踏まえ、今後の施設のあり方に関する方向性として開設者及び施設整備について整理した。

ア　開設者

・生鮮食料品の安定供給等の役割を持つ卸売市場は公共性が高く、賑わい創出や災害対応等でも地域に貢献することが重要である。
・生鮮食料品の安定供給等を維持するためには場内事業者の経営力向上が不可欠であり、取扱数量の拡大に向けた取引の多様化、販路開拓、経営支援等に本市が関わることで実現を目指す。
・サウンディング調査では、「民間事業者が開設者となる場合、経営状況の悪化等により市場の運営継続や場内事業者の操業環境の適切な維持が困難になる」という回答や、「一般的な施設運営と比べて卸売市場は特殊なノウハウが必要で、リスクが高く、民間事業者による運営は困難」との回答が多かった。ただし、開設者を担うことができる可能性があると回答した民間事業者もあったことから引き続き官民連携のあり方については検討が必要である。

イ　施設整備

・著しい老朽化、スペース不足、動線の交錯等の施設面の課題の解消に加え、自立的な運営が可能な構造への転換に向けた取組を進める必要がある。
・サウンディング調査では、全面建替えにより南部市場が抱える課題を解決するとともに、市場機能・新規機能の一体整備により市場機能の強化や市民に開かれた市場化の実現、本市の収支改善等に向けた提案をいただいている一方で、営業を続けながらのローリング工事は制約が多いため整備期間中の仮移転等の必要性に関する意見を多くいただいた。市場機能・新規機能の一体整備に向けた課題を整理するとともに、民間活力の導入等により、効率的・効果的に事業を推進できるよう引き続き検討を進める。

・開設者については、継続的な市場運営環境の確保、生鮮食料品等の安定供給、賑わい創出等、地域に貢献する市場の実現には本市が担うべきと現状は考えられるが、今後も官民の適切な役割分担を整理する。
・施設整備については、施設の老朽化や消費者等のニーズへの対応、本市に収入がなく自立的な運営が困難である構造等の課題に対して抜本的な構造転換とともに、市場機能の強化、市民に開かれた市場化等による地域貢献、本市の収支改善の実現に向けて市場機能に加えて新規機能の導入を見据えた全面建替えも含めた検討を進める。

▼

南部市場の開設者、今後の施設整備の方向性、市場機能等の規模・機能、事業収支、整備効果等について整理し、令和8(2026)年度に『基本構想』として策定するために検討を進める。さらに『基本構想』において、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、『基本構想』を具現化し、建替えの実施や事業者公募に向けた事業手法等について整理し、令和9(2027)年度以降に『基本計画』として策定することを目指す。

Ⅷ　基本戦略と具体的な取組

1　基本戦略とは

本経営プランにおける基本戦略とは、

・卸売市場が今後も地域の食のインフラとして持続的・発展的に機能し続けるために、社会経済環境の変化や市場の課題に対応しながら目指す将来像を実現するための中核的な方針群を指す。

・この基本戦略は、以下のような構造的課題への対応と、将来に向けた市場の価値創造を両立させるための「戦略的な方向性」として位置づける。

・将来にわたる持続可能な市場運営のためには、事業や取組を再構築していく視点が欠かせず、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。

・なお、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される。

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。

①構造的課題への対応

川崎市卸売市場は、超高齢社会・消費構造の変化・流通の多様化・施設の老朽化など、複数の構造的課題に直面しており、これらは一過性の問題ではなく、長期的かつ本質的な市場機能の弱体化につながる要因であり、本経営プランではこれらの課題に対して戦略的かつ体系的な対応が求められる。

課題	戦略的対応
取扱数量の減少	集荷力・販売力の強化、新規需要の創出
施設の老朽化	機能更新による次世代型市場への転換、衛生・品質管理の強化、施設の効率的利用
経営基盤の脆弱性	経営力向上に向けた支援（場内事業者・市） 収益構造の健全化（市）
流通経路の多様化	量販店・飲食店・学校給食等への対応力強化

卸売市場の活力を表す取扱数量と取扱金額の回復・拡大を主眼に置き、戦略的に取り組むもの

②将来に向けた市場の価値創造

本経営プランでは、卸売市場を単なる物流拠点としてではなく、賑わいの創出・食の安全保障・災害時の供給拠点などの社会的機能を複合的に担う場所として、社会的価値を創出することを目指す。

方向性	戦略的対応
市民に親しまれる市場化	イベント開催、一般消費者向け販売、食育活動など
地域貢献型市場	地産地消の推進、学校給食との連携、地域農業との協働など
災害時の供給拠点	BCP整備、支援物資の集積など
環境対応型市場	温室効果ガスの削減・省エネ設備導入・ごみ減量など

取扱数量の変動では測りきれない「地域にとっての市場の存在意義」を高めるものであり、本経営プランの根幹を成す戦略的視点

2　具体的な取組

（１）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

・全国的に生鮮食料品等の卸売市場を経由した取引が減少傾向にある状況の中、開設者と場内事業者が連携し、取扱数量回復に向けた取組を推進する。
・機能更新等も見据え、場内事業者の財務状況の健全化のため、事業者の経営支援を行うとともに、新たな販路拡大に向けた取組を推進する。

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆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	・取扱品目の拡大と重点品目開拓	卸・仲卸・開設者が連携し新たな産地の開拓 集荷・販売に関する卸、仲卸、開設者が参加する意見交換会を定期的に実施し、産地情報の共有や課題を確認	開設者 ◎卸 仲卸	・年に3回以上の意見交換を実施し、開拓すべき産地や重点品目の選定	・毎年度需要に応じた集荷が確実に行えているか確認しつつ、結果として後述の卸・仲卸業者の取扱金額に関する指標の達成
	②販売先・販売方法の多様化への対応強化	（北部市場） ・地元（市内・県内）や周辺地域を中心とした商圏拡大 ・新規取引先の獲得	商圏拡大に向けた取組の推進 テーマに応じた商談会の開催や市内の川崎市場経由商品のシェア向上、市内や周辺地域等の物流を考慮した新規商圏の開拓など	◎開設者 卸 仲卸	・市場での商談会を原則毎年度実施(1回の商談会で新規商談10件、新規成約3件) ・各ターゲット地域への供給実現の確認	
		（南部市場） ・仲卸や関連事業者による地域の多様な需要への柔軟な対応 ・新規取引先の獲得	市場内取引の活性化と新規取引先の獲得 ・卸・仲卸のほか、開設者も含めた会合の場を設置し、取引の条件、商品ニーズ等の確認を行いながら、市場内取引を活性化 ・市場で商談会等を開催するなど、川崎駅前を中心に、市場から５km圏内の飲食店等をターゲットに新規取引先を開拓	◎開設者 卸 仲卸	・卸売業者と仲卸業者間における取引金額の増加（年1%ベース） ・商談会(毎年度)のほか、ターゲット地域の事業者への商品供給の実現の確認（現取引先数の10%を新規取引先として獲得(一般購入者除く)	・後述の卸・仲卸業者の取扱金額に関する指標の達成

※表中の取組主体欄の「◎」は、各取組における主担当者（主たる実施主体）を示す。（以下各戦略の取組も同様）

2　具体的な取組

（１）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

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆経営力向上	③経営状況把握を通じた経営改善、指導	より安定的な経営状況の確保	事業者の経営状況の早期かつ的確な把握 決算ごとに決算資料を提出してもらい、課題がある事業者と個別に面談を実施し、事業者の状況に応じて、支援の優先度や重点支援分野を整理して対応	◎開設者 仲卸	毎年度、全社分の営業報告書（決算資料）を精査し、各事業者の経営状況を的確に把握した上で、必要な支援を実施	営業損失を出している仲卸業者数を減少させるとともに営業利益率を改善
			場内事業者のスキルアップ等に向けた場内研修会の開催 場内事業者向けに知識・教養・経営等に関する研修会を実施	◎開設者 卸 仲卸	毎年度、場内研修会を開催（テーマは場内事業者の意見を踏まえ設定）	
	④市場PRの強化	効果的なPRによる市場認知度の向上、市場外事業者等との連携の実現	潜在的な顧客をピンポイントに狙ったPRや新たな取組に向けた市場外事業者との意見交換等の実施 各機関等と連携したPRの実施（会合での資料配布等）と原則毎年度マッチングイベントを実施	開設者	各機関の会合や手続き等において、卸売市場の案内資料を配布できる体制の構築、市場外事業者との意見交換等による関係性構築	・南北市場の認知度向上による顧客獲得、連携主体との取組実施 ・近隣市場を利用する顧客獲得、後述の仲卸業者の取扱金額に関する指標の達成
	⑤職場環境の整備	従業員が働きやすい選ばれる職場の実現	・従業員が安心して働ける職場環境の整備、雇用条件等の改善 ・各機関等と連携した雇用確保 各機関等と連携した場内事業者の雇用確保に向けた支援の実施	◎開設者 卸 仲卸	環境整備に取り組むとともに、関係機関と連携した場内事業者の雇用確保を支援	従業員が働きやすい職場環境や雇用条件等を整備し、選ばれる職場を実現

2　具体的な取組

（２）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

・南北市場は市民等への食の安定供給に貢献してきたが、北部市場は機能更新を契機として、消費地市場としての存在価値に加え、中継拠点として機能強化し、首都圏の食に貢献する市場化を推進し、南部市場は北部市場との相乗効果を発揮し地域の多様な需要に対応し、地域に貢献する市場化を推進する。
・時短・簡便志向の高まりや品質管理の需要増など時代の変化に伴う消費者ニーズへの対応が不可欠であることから、施設の有効活用を促進し、機能性の高い市場を実現する。

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆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）	市場としての機能強化	モニタリングによる事業の適切な管理 進捗管理に合わせて定期的な実施状況の確認、必要な見直し	開設者	毎年度の評価・検証とともに学識者による概ね５年ごとの検証	基本計画のコンセプトに基づいた施設整備等の実施及び場内事業者のニーズを汲み取った施設配置の実現
		ハブ拠点としての中継物流拠点機能強化	中継物流拠点整備等立地ポテンシャルを活かした取組 立地ポテンシャルを活かした物流の中継拠点としての実証実験等の実施（プロジェクトの検討、フロー作成、実証実験）	◎開設者 卸	行うべきプロジェクトの検討を経て、毎年度のプロジェクト実施と効果・検証を踏まえた実装（機能更新時）	
		機能性とフレキシビリティの高い市場整備	社会環境の変化に順応するフレキシビリティの高い施設整備 実需者のニーズに応える低温管理、加工、ストック等の施設整備の実施（機能更新時）	開設者	基本設計完了前までに実需者のニーズを設計へ的確に反映するとともに、モニタリングと合わせて時代の変化に適応した施設整備の実施	

2　具体的な取組

（２）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

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	１２年後までに
◆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）	市場のDX、電子化の推進	市場内での取引や代金決済、開設者業務等におけるDX、電子化の推進、ペーパーレス化・効率化 市場内での電子商取引化推進に向け、既存の慣習の見直しを進め、定量的な効果測定	◎開設者 卸 仲卸	市場管理システムの更新の実施及び場内事業者へのヒアリングやアンケートにより成果報告を確認	機能更新完了前までに市場内の取引における紙の削減率70%以上
	②民間活力を活用した南部市場の整備・取組の推進	（南部市場） 地域の多様な需要に対応した供給拡大、北部市場との相乗効果等の発揮に向けた機能強化	低温管理、加工、ストック機能等、地域の多様な需要への対応や北部市場との相乗効果・補完に必要な施設の検討・整備推進 多様な需要や北部市場との相乗効果・保管機能に対応した機能確保に向けた取組の実施	開設者	令和8年度に策定予定の『基本構想』等に基づく検討を踏まえ取組を推進	供給拡大等に対応可能な機能確保
	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	機能的かつ効率的な施設・設備配置の実現及び老朽化対策が必要な施設・設備への計画的投資	加工・調整等付加機能や低温管理機能等の整備 場内事業者等と連携し、加工・調整設備や予冷施設等の設計・整備の推進など、場内事業者の必要な設備投資への連携と協力	◎開設者 卸 仲卸 ◎南：指定管理者	場内事業者の施設・設備導入に向けた連携と推進	要求水準書に基づき場内事業者のニーズに合わせた施設・設備導入
			老朽化対策が必要な施設・設備について計画的な補修等を実施 老朽化が深刻な施設等について場内事業者と対応を定期的に協議し、抜本的な補修の実施	◎開設者 卸 仲卸 ◎南：指定管理者	場内事業者との定期的な情報交換を行い、必要な補修の計画的実施	必要な補修等を実施し、機能的で円滑な事業が可能な環境の実現

2　具体的な取組

（２）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

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	１２年後までに
◆機能性の高い市場化の推進	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	（北部市場） 新たな施設活用ルールの策定と運用体制の確立	新たな会議体を設置し、現状の課題を整理した上で新たなルールの策定と周知 既存のルールを明文化して整理した上で、市場内に「（仮称）市場規定等検討委員会」を設置 機能強化に合わせた新たなルール等を策定し周知を図る	開設者	（仮称）市場規定等検討委員会を設置し、市場を取り巻く環境に合わせた新たな施設活用のルール等を検討・策定できる体制の構築（令和10年度までに）	供用開始までのルール策定
			場内事業者との連絡・各種手続きの電子化推進 場内事業者との連絡手段の確保及び各種手続きの電子化（例：川崎市簡易版電子申請サービスの導入等）に向けた場内事業者への啓発	開設者	・計画期間中において新設した手続き等への電子申請導入率100% ・既存の手続きについても、令和10年度までに電子申請を導入	場内事業者との連絡や手続き全てがオンラインで申請可能な仕組みの導入

2　具体的な取組

（３）戦略３　品質管理の強化支援及び環境負荷低減の推進

・食の安全・安心という社会ニーズへの対応として市場施設の品質管理・衛生管理水準の向上や、施設利用者の円滑な動線確保に取り組むとともに、循環型社会の形成に資するエコ市場化、再生可能エネルギーの活用や資源再利用等を推進する。

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆品質管理の強化支援	①品質管理（HACCP等）対応の推進	各事業者と連携し、安全安心な市場の実現	HACCPの考え方を取り入れた適正な品質・衛生管理と外部監査を伴う品質管理認証 ・HACCP準拠の衛生管理チェックシートによる点検の実施と開設者による指導 ・ISO22000取得の検討の実施	◎開設者 卸 仲卸 ISO：卸	・HACCP準拠管理チェックシートによる場内事業者の準拠率100% ・ISO22000取得の検討を実施し、導入のメリット・デメリットを整理	・場内事業者による適正な品質・衛生管理の実現 ・ISOの導入是非の方針を明確化し、必要な品質管理体制を整備
			低温管理の徹底等衛生管理水準の確保に向けた取組の推進 場内事業者において機能更新前に低温管理等を実現するための場内機能の整備	◎開設者 卸 仲卸	開設者と場内事業者がそれぞれの責任において必要な設備投資ができるよう、定期的な協議の実施	開設者と場内事業者が連携し戦略的な機能導入の実現
	②場内禁煙・美化の推進	ごみ、煙、不法投棄のないクリーンな市場の実現	美化活動等の実施と不法投棄等の通報窓口の設置 場内一斉美化活動と、場内事業者による自主的な美化活動の推進。不法投棄等の通報窓口の設置とごみ捨てルールの明文化	◎開設者 卸 仲卸	年間の美化活動の取組レポート及び不法投棄通報窓口の報告件数等のレポートの作成	定期的な美化活動の実施と不法投棄されにくい環境の整備によるクリーンな市場の実現
			喫煙ルールの徹底及び分煙の推進 喫煙ルールの徹底を行うとともに、喫煙場所の移転・廃止による場内の分煙の推進	開設者	喫煙ルールの徹底と機能更新に合わせたルールの再整備及び場内分煙の推進	場内の分煙推進による受動喫煙の防止及びクリーンな市場の実現

2　具体的な取組

（３）戦略３　品質管理の強化支援及び環境負荷低減の推進

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆環境負荷低減の推進	③施設利用者の円滑な動線確保	市場利用者の安全確保	車両動線の整理、分かりやすい案内看板や路面表示等の設置及び公表 車両動線に関する案内看板や路面標示を設置すると共に、WEBサイトのリニューアル等により市民へ情報発信	◎開設者 ◎南：指定管理者	工事等の進捗に合わせて案内看板や路面標示の設置及びWEBサイトで車両動線の案内（毎年度実施）	案内看板や路面標示が設置され、市場利用者の円滑な動線の確保
	④脱炭素化・緑化の推進	脱炭素化・緑化の推進	ごみの排出量抑制、資源化促進など環境対策の推進 ごみの排出量を抑制する具体的な取組（分別排出やリサイクル率の向上）の実施 場内事業者の資源化の取組状況の把握及び好事例の紹介	開設者 ◎卸 ◎仲卸 関連 南：指定管理者	ごみの排出量を抑制する取組として３Rの推進(Reuse、Reduce、Recycle)	ごみの排出量の10％削減
	⑤環境に配慮した施設整備・更新・運用	環境負荷の低減	LED化や電動リフト等の環境負荷の少ない設備機器への切替促進と再生可能エネルギーの積極導入 老朽化等による現行設備の更新等において器具の計画的な交換とそのための予算の確保及び電動化への意識の醸成	◎開設者 卸 仲卸 南：指定管理者	交換が必要な器具から順次LED化、フォークリフトの電動化を促進。耐用年数・安全性・省エネ性能と、廃棄・解体時の環境負荷の低減を両立できる設備機材・運用手法の選定	全ての照明器具についてLED化するとともに、フォークリフトの全車電動タイプへの移行 環境負荷の少ない設備機器や再生可能エネルギーへの切替の順次実施

2　具体的な取組

（４）戦略４　災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立

・北部市場は神奈川県の広域物資輸送拠点に指定され、南部市場とともに本市の地域内輸送拠点の候補地となっていることから、災害対応拠点機能の強化を図るとともに、通常の市場機能（食品流通業務）との両立が可能な施設整備・運用を目指す。

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆災害対応拠点機能の強化	①BCP策定・改定の取組	場内事業者のBCP策定と機能更新に合わせた適切な改定	市場関係者におけるBCP策定の推進 市場関係者にヒアリングを行い、BCPの意義・必要性などについての共通認識を形成し、各事業者における策定に向けた意識醸成	◎開設者 卸 仲卸	・場内事業者のBCP策定状況の把握、策定勧奨の実施（毎年度） ・機能更新事業の進捗に合わせた既存のBCPの見直し	南北市場で営業1年以上の場内事業者のBCP策定率70%以上
	②災害時の円滑な対応に向けた調整	災害時に各プレイヤーが混乱なく行動できるようになること	災害時の連携協定や連絡体制、行動マニュアルの更新 事業者と協議し既存の資料・情報の定期的な見直しを実施	◎開設者 卸 仲卸	・連携協定、連絡体制、行動マニュアルの更新（毎年度）	実際に災害が起きた際に、災害の状況に応じた対応の実施
	③災害対応拠点の確保	災害対応拠点としての機能確保及び市場機能の維持・両立	①（北部市場）広域物資輸送拠点及び地域内輸送拠点の開設に備えた関係者との事前調整 ②（南部市場）地域内輸送拠点の開設に備えた事前調整 ③現施設が災害時も機能を維持できるよう所要の補修等の実施 ④新施設について、災害時に市場機能と両立できる施設配置等による設計・整備の実施 災害時の事前想定をもとに調整事項を抽出し計画的に実施	◎開設者 卸 仲卸 南：指定管理者	・広域物資輸送拠点及び地域内輸送拠点の開設・稼働時に想定される課題についての調整・解決の進捗 ・災害時における市場施設の機能維持	広域物資輸送拠点及び地域内輸送拠点の開設・稼働時に想定される課題についての調整と解決 ・災害時における市場施設の機能維持

2　具体的な取組

（５）戦略５　市民に親しまれる市場化の推進

・地域に存在する公共施設として、一般市民の来場機会の確保を図り、市場運営とともに食や農業、水産業についての理解を醸成し、市場から市民への直接的還元を促進することを目指す。

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆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	新規来場者の獲得とリピーターの確保等による市民の認知度、好感度の向上	イベント内容の充実、市場全体をカバーする広報体制の確立と推進 場内組織を立ち上げ、市場の特性を活かすとともに、市場外事業者とも連携したイベント内容、効果的なPR方法を検討し、各種イベント・広報の実施	◎開設者 卸 仲卸 関連 ◎南：指定管理者	・部門連携によるイベント開催（年2回以上） ・年間イベント集客目標(北部市場３万人、南部市場3.3万人) ・SNS等での発信回数が年間イベント開催数の150％以上（毎年度）	イベントを機に市民が市場に来場する機運が盛り上がり、他都市と比べ、卸売市場の高い市民認知率の獲得（80%以上） ※R1横浜市：75%
	②安全・安心な施設利用に関するルール化等	安全安心な施設利用の実現による市民の満足度の向上	施設利用ルールの策定、駐車場・市場アクセスの利便性向上 アンケート等を踏まえ、施設利用に関するルールの改善を図るとともに、一般来場者の場内ルートの設定・表示	◎開設者 卸 仲卸	・送迎バス年間運行日数（年２日以上） ・一般来場者向けの駐車場等場内ルートの設定と表示の実施（令和8年度までに）	市場へのアクセスが向上し、来場者の増加と来場者の満足度向上（80%以上）
◆学習機会の充実	③食育・花育等による学習機会の創出	食育・花育活動の拡充、食や花への知識・関心を根付かせる	・食育・花育活動の実施・拡充 ・幼稚園等への訪問、市場視察の受入、料理教室の開催 青果・水産・花きへの理解度を深めるためのイベント等を企画し、市場での開催だけでなく、訪問による取組も実施	◎開設者 卸 仲卸 ◎南：指定管理者	・毎年５回以上の実施	市場で取り扱う野菜や魚、花などに対する知識や関心を市民に根付かせるとともに、市場への愛着を深める。

2　具体的な取組

（６）戦略６　効率的かつ安定的な市場経営の推進

持続可能な市場経営の実現に向けて、南北市場の収支状況を的確に把握しながら、卸売市場特別会計の健全化と安定的な運営を図るとともに、民間活力を活かし事業を計画的かつ適切に推進する。

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆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	的確な事業運営判断を行うための企業会計的手法による財務状況の把握	公会計による財務書類の整備 民間企業会計の専門家が関与する体制の構築 公有財産の減価償却等の財務情報の適切な把握	開設者	公会計による財務書類の公表（毎年度）	・毎年度、財務書類の振り返りを適切に行うとともに12年間の社会経済環境の変化を踏まえた必要な収支改善案の策定 ・本経営プランの計画期間後における北部市場の収支均衡、南部市場の収支改善の見通しの提示
		市場ごとの的確な事業運営判断を行うための収支状況の把握	市場ごとの歳入・歳出（収支差）を可視化 南北市場別の収支内訳の分類を進め、集計を行い、収支改善に向けた事業運営への活用	開設者	南北市場別の収支決算を集計し公表（令和8年度以降、毎年度）	
	②北部市場・南部市場の収支状況の把握	（北部市場） PFI事業期間における単年度収支の改善	事業費削減や使用料増加に向けた手法の検討及び事業者との協議	開設者	事業費削減に向けた事業者協議とともに、使用料については課題や問題点の整理（令和10年度目途に方向性を明らかにする。）	
		（南部市場） 中長期及び単年度収支の改善	事業費削減や費用の適切な分担、使用料等の収入確保に向けた手法の検討	◎開設者 指定管理者	指定管理者等との継続的な協議とともに使用料については課題や問題点の整理（令和10年度前半目途に方向性を明らかにする。）	

2　具体的な取組

（６）戦略６　効率的かつ安定的な市場経営の推進

	基本戦略	達成目標	主な取組・進め方	取組主体	取組内容	12年後までに
◆卸売市場事業特別会計の健全化	③PFI事業の適切なモニタリング	（北部市場） 機能更新の適切な進捗管理及び要求水準に適合した施設整備の円滑な管理	市のモニタリングとして、業務プロセスが適切であるか、市の要求水準が業務に反映されているか、成果物が要求水準に適合しているか、さらに市に提出される書類等の内容が妥当かつ正確であるかを総合的に確認 PFI事業者との定例会議を毎月実施し、定期的に実施するセルフモニタリングの結果、各種報告書等に基づき業務の進捗状況の確認	開設者	PFI事業者が実施するセルフモニタリングのプロセスと結果の妥当性及び、計画内容等が要求水準を満たした内容になっているか定量的・定性的に把握し、透明性のある評価の実施（毎年度）	収支状況を踏まえた定期的なモニタリングを行い、各工程が計画通りに進行しているかを確認するとともに、要求水準（性能・コスト等）を満たしているかの評価を実施

2　具体的な取組

（７）川崎市卸売市場の課題と具体的な取組

・P.21で整理した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
・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

課題整理＼基本戦略	戦略1 集荷・販売力の強化と場内事業者の経営力向上					戦略2 機能性の高い市場化の推進			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4 災害対応拠点機能の強化と食品流通業務の両立			戦略5 市民に親しまれる市場化の推進			戦略6 効率的かつ安定的な市場経営の推進		
	①	②	③	④	⑤	①	②	③	①	②	③	④	⑤	①	②	③	①	②	③	①	②	③
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	○	○		○		○			○													
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					○	○		○	○	○		○	○	○	○	○	○	○				
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	○	○	○	○	○	○	○															
④持続可能な経営への転換			○		○				○	○	○	○	○	○	○	○				○	○	○
⑤長期的視点に立った機能更新の実行(北部市場)						○		○													○	○
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)		○		○			○										○	○	○			

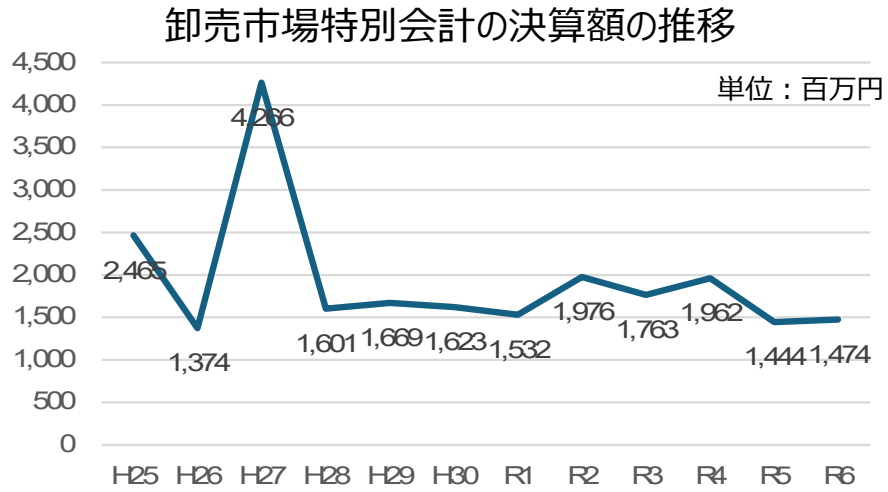
※各戦略の具体的な取組については、P.38～48に記載

Ⅸ　卸売市場特別会計の南北市場別把握及び南北市場会計の健全化

1　卸売市場特別会計の現状

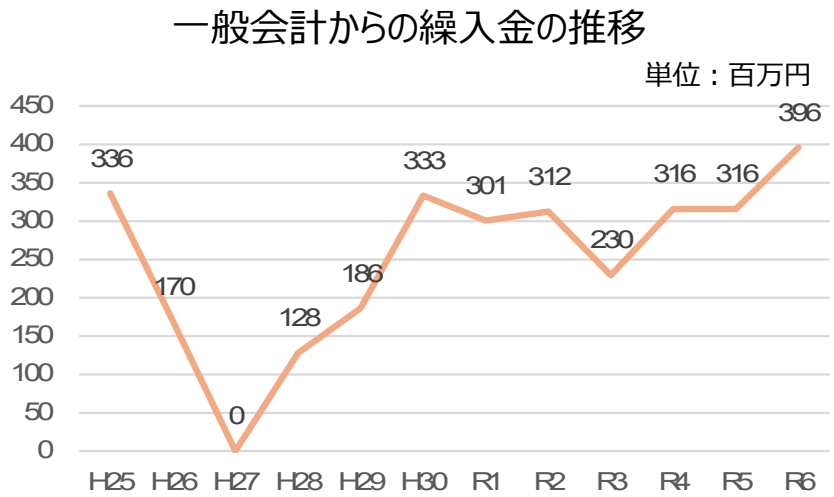
（１）卸売市場特別会計の決算額の推移

卸売市場特別会計における平成25(2013)年からの決算額（歳出）は次のとおりで、南部市場の北側用地に関する財産収入があった平成27(2015)年度を除くと、平均的な歳出額は約17.2億円である。なお、南部市場においては、平成26(2014)年度から利用料金制による指定管理者制度を導入しているが、施設の大規模修繕等に関する経費は、本市の負担となっている。



（２）一般会計からの繰入金（※１）の推移

一般会計からの繰入金は次のとおりで、市場使用料等の市場敷地全体から生じる収入をもって支出との均衡を図ることができておらず、いわゆる総務省繰出基準（※２）内ではあるものの毎年約2.7億円（南部市場の北側用地に関する財産収入があった平成27(2015)年度を除く）の一般会計からの繰入金を必要としている状況となっている。



※１　地方公営企業等の経営の健全化を促進し、その経営基盤を強化するため、一般会計から特別会計に繰り入れる資金のこと
※２　毎年度総務省から通知される「地方公営企業繰出金について」の中で示されている基準。市場事業においては、当該年度の営業費の30%、及び建設改良に係る企業債の元利償還金の２分の１とされている（令和7(2025)年度）。

2　卸売市場特別会計の南北市場別把握

（１）現状

北部市場及び南部市場の適正かつ健全な運営を確保するため、基本的に歳出科目においては目単位、歳入科目では細々節単位で、概ね南北市場別に区分している。一方、南部市場には職員が配置されていないため、南部市場における必要な業務の一部を北部市場の職員が行う必要があることなど、必ずしも収支を分離しきれない状況にある。また、南部市場は利用料金制による指定管理者制度を導入していて市債を除く収入がほとんどないこともあり、基本的には南北市場に関する収支を合算した卸売市場特別会計で一元的に管理を行っている。

なお、卸売市場事業特別会計では、経営状況の明確化や経営基盤の強化を図るため、平成24(2012)年度決算から、企業会計的手法による会計単独の財務書類を作成し、ホームページで公表を行っている。

（２）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の卸売市場において、持続的・安定的な経営基盤を築くことが重要であり、特に、本経営プランの計画期間では、北部市場の機能更新が本格的に進んでいくほか、南部市場でも施設の老朽化等への対応に向けた検討が進んでいるところであり、収支状況の改善など、会計の健全化に取り組む必要がある。会計の健全化に向けては、南北市場それぞれでの収支改善を図る取組を進めるとともに、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必要がある。

令和8(2026)年度決算から、卸売市場事業特別会計全体での科目ごとの決算を明らかにするほか、独自に各科目を可能な限り南北市場別に仕分けをし、各市場での決算が明らかになるよう帳票を作成するとともに、ホームページ等で公開を行うなど、南北市場会計の健全化に向けて取り組む。

3　収支計画

（１）計画期間における収支計画

持続可能で安定した経営基盤の構築を目指し、計画的かつ効率的な事業運営の実現に向けて、計画期間中の収支計画を作成した。その結果は、以下の表のとおりとなる。なお、北部市場については「北部市場機能更新に係る基本計画」に基づいて計画を行い、南部市場については既存施設を定期的に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。

※R8については、当初予算案に基づく収支

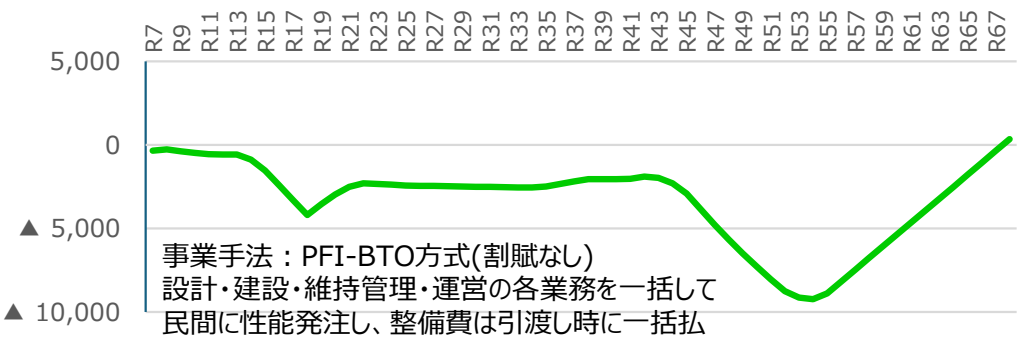
ア　北部市場

（単位：百万円）

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
機能強化費	329	371	371	5,862	3,255	614	1,801	10,439	9,693	13,683	12,625	390
その他運営費	1,134	557	557	546	495	475	1,102	1,403	1,396	1,238	1,146	168
公債費	275	360	318	356	360	298	281	354	625	861	1,019	1,060
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
使用料/手数料	810	785	785	785	838	856	856	856	896	1,099	1,156	1,793
諸収入	264	171	171	981	972	172	263	2,293	2,293	2,293	2,309	479
市債	89	208	208	4,911	2,286	360	1,756	8,404	7,633	11,497	10,440	0
収支差	▲ 575	▲ 124	▲ 82	▲ 87	▲ 14	1	▲ 309	▲ 643	▲ 892	▲ 893	▲ 885	654

（参考）長期の累計収支額の推移

事業期間(62年間)全体で収支均衡(+約800万円) を想定するが、整備期間中等、一時的に一般会計からの繰入金が見込まれる。



北部市場は、今後、機能更新に関する基本設計や実施設計を行う中で、事業費が変動する可能性があるため、改めて、収支計画の更新を行っていく必要がある。

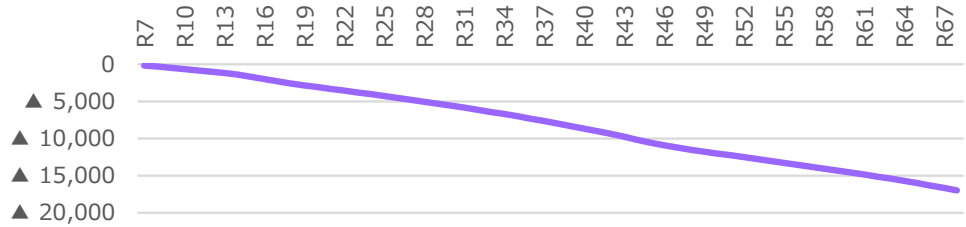
イ　南部市場

（単位：百万円）

科目	R8	R9	R10	R11	R12	R13	R14	R15	R16	R17	R18	R19
歳出	183	422	218	219	382	1,356	1,843	931	309	305	295	286
運営費	37	48	28	28	28	28	28	28	28	28	28	28
施設整備費	42	267	50	50	211	1,186	1,624	652	5	5	5	5
公債費	105	107	140	141	143	142	191	251	276	272	262	253
歳入	43	266	42	42	202	1,182	1,618	651	5	5	5	5
使用料/手数料	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
諸収入	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5	5
市債	38	261	37	37	197	1,177	1,613	646	0	0	0	0
収支差	▲ 140	▲ 156	▲ 176	▲ 177	▲ 180	▲ 174	▲ 225	▲ 280	▲ 304	▲ 300	▲ 290	▲ 281

（参考）長期の累計収支額の推移

既存施設を30年ごとに大規模修繕を行いながら継続して運営する場合、北部市場の機能更新事業と同じ事業期間(62年間)全体で、約170億円の収支不足となり、継続的な一般会計からの繰入金が見込まれる。



南部市場は、既存施設を大規模修繕しながら継続使用する場合、その修繕にかかる費用が本経営プランの計画期間だけでなく、その後も継続した負担となる。収支の改善や施設の不足等、南部市場が抱える課題の解決を図るため、(2)では、民間活用手法により施設整備を行った場合の収支の考え方や本市収支の簡易的なシミュレーションを行う。

3　収支計画

（２）南部市場を施設整備する場合の本市収支について

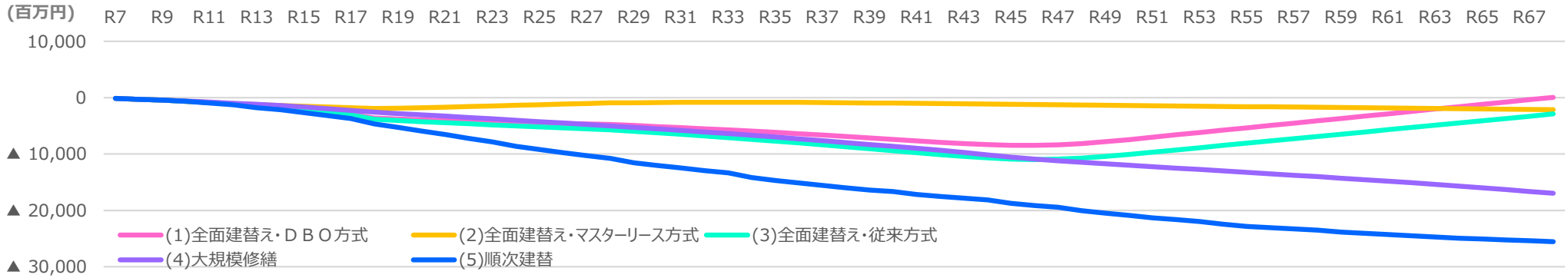
ア　基本的な考え方

機能更新及びその後の維持管理・運営に係る事業費は、基本的に市場使用料等の市場敷地全体から生じる収入をもって支出との均衡を図ることを想定しているが、近年、物価上昇等により経済環境が大きく変化しているため、場内事業者の事業継続の確保、負担すべき費用や卸売市場を取り巻く状況を踏まえつつ、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　収支シミュレーション

事業手法別に想定事業期間(62年間)の累計収支を試算した。

既存施設を全面建替えする場合(1)～(3)と、既存施設を修繕又は現地建替えをしながら継続使用する場合(4)・(5)を比較すると、前者では、市場機能とともに民間収益施設を整備することで、市場使用料収入に加え、定期借地料収入が見込め、本市収支の均衡を図れる可能性がある。



北部市場の機能更新の取組が進む中で、南部市場の施設整備を同時に行う場合には、南部市場単体での長期収支や単年度収支だけでなく、先行する北部市場の整備と同時に行っても問題がないよう、整備期間中等における南北市場の単年度収支の不足額が抑制できるよう検討を進める必要がある。

・全面的な建替えにより、市場機能とともに新規機能（民間収益施設）を整備することで、市場使用料収入に加え、借地料収入が見込め、本市収支の均衡を図れる可能性がある。
・南部市場における必要な市場機能や規模、民間収益施設の用途や規模、整備期間中の場内事業者の事業継続方法等の与条件の整理を引き続き行い、その効果的な実現に向けた事業手法について、民間事業者の参画意向等とともに本市収支等の確認を詳細に行う必要がある。
・南部市場の開設者、今後の施設整備の方向性、市場機能等の規模・機能、事業収支、整備効果等について整理し、令和8(2026)年度に『基本構想』として策定するために検討を進める。さらに『基本構想』において、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、『基本構想』を具現化し、建替えの実施や事業者公募に向けた事業手法等について整理し、令和9(2027)年度以降に『基本計画』として策定することを目指す。

４　南北市場会計の健全化に向けて

南北市場会計の健全化に向けては、「Ⅸ２卸売市場会計の南北市場別把握」のとおり、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確化するとともに、南北市場それぞれでの収支改善の取組を進めていく必要がある。

（１）北部市場

・令和7(2025)年5月に機能更新事業に係る落札者を決定し、現在、事業契約の締結に向けて取り組んでいるところであるが、機能更新を見据え、取扱数量の回復や市場競争力の向上など取引活性化に向けた取組も進めていく必要がある。

・機能更新の取組については、今後、基本設計や実施設計を行う中で、開発業者からコストを抑える提案等があれば検討を進め、場内事業者の業務効率化などに配慮するとともに要求水準を満たした内容であるかなどを確認し、開発業者や場内事業者等との協議や調整を進め、事業費削減に努めていく方針である。

・建築資材価格及び資金調達金利の上昇等、社会経済環境の変化により整備費等が増加した場合には、市場使用料の増額等により収支を合わせることを基本としているが、事業費削減や使用料等の増加の手法等についても検討していくとともに、今後の事業費の変動及び場内事業者の経営状況等も踏まえながら、場内事業者の事業継続が図られるよう使用料の設定について慎重に整理する。

（２）南部市場

・平成26(2014)年度から利用料金制による指定管理者制度を導入しているが、近年、取扱数量の増加に伴い売上高割使用料が増加し、指定管理者の収支差が拡大している。その一方で、大規模修繕工事等は依然として本市が負担している中、構造的に本市への収入はない状況であるため、令和8年(2026)度に開始する次期指定期間からは、指定管理者の使用料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する予定である。

・市場会計の健全化に向けては、構造的に本市への収入がない状況を転換し、施設整備等を契機として本市が使用料を収受できる構造にする必要がある。その際には、本市の市場使用料収入の増加につなげるため、取扱数量を増加させる取組が重要であり、場内事業者と連携した販路拡大をはじめとした経営基盤の強化とともに、効率的に荷を捌き、加工やパッケージ等の社会ニーズに対応した付加価値を提供できる市場となるよう取り組む。

・開設者、今後の施設整備の方向性、市場機能等の規模・機能、事業収支、整備効果等について整理した『基本構想』の令和8(2026)年度中の策定を目指し検討を進める。また、『基本構想』において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、『基本構想』の内容を具現化し、事業手法等について整理した『基本計画』の令和9(2027)年度以降の策定を目指すにあたり、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必要がある。

Ⅹ　経営プランの推進に向けて

１　経営プランの推進について

（１）経営プラン推進の考え方

前回の経営プランでは、PDCAサイクルの不徹底、成果指標の限定性、施策の抽象性などが課題として浮き彫りになっており、本経営プランでは以下のような具体的な改善方針をもって推進を図る。

観点	前回の経営プラン	本経営プラン
成果指標	取扱数量のみ	サブ指標を含む多元的評価体系
施策の具体性	抽象的な記述が多い	実施内容・主体・期間・達成目標を明示
PDCAサイクル	評価・改善が不十分	年次評価・改善体制を構築
実行管理	附属機関のみ	開設者・場内事業者・附属機関による多層管理

①成果指標の多元化と実効性の向上

・卸売市場の活力の基本指標として「取扱数量」と「取扱金額」を設定しつつ、これを補完する指標を導入するとともに、取扱数量・金額の変動では測りきれない中長期的に川崎市卸売市場の価値の向上に寄与する指標も新たに設定。

・南北市場それぞれの特性や取組に応じた指標設定を行う。
北部市場では基本計画の取扱数量推計値等を踏まえるとともに、南部市場では近年の取扱数量の増加傾向のほか、事業者との協議等を踏まえ設定する。

・指標は定量的かつ市場の実態と将来の展望を踏まえた、現実的かつ前向きな目標水準で設定し、年次ごとの進捗確認を可能とする。

②施策の具体化と実行性の確保

・本経営プランでは、基本戦略を実効性ある施策へと落とし込み、現場で確実に実行できる体制を整えることを重視。

・取組は、目的・内容・実施主体・期間・成果指標を明確にし、PDCAサイクルに基づいて管理・改善を行う。

・市と場内事業者が連携し、施策の進捗や課題を共有しながら、計画の目的達成に向けて共に考え、取り組んでいく体制を構築し、計画の着実な推進を図る。

X　経営プランの推進に向けて

1　経営プランの推進について

（２）成果指標設定の考え方

・前回の経営プランでは取扱数量のみが成果指標として設定されていたが、これでは市場の多面的な価値や取組の成果を十分に捉えることができなかった。
・そのため、本経営プランでは以下のような考え方に基づき、基本指標と社会的指標を設定する。
・基本指標には、目標達成に向けた必要な要素として複数のサブ指標を設定する。
・南北市場それぞれが持つ地域性や特色などの独自性を踏まえ、各市場に適した基本指標・成果指標を設定。これにより、両市場の強みを活かしつつ、より実効性のある取組が可能となる。
・社会的指標は各々独立し、基本指標の取扱数量と取扱金額に直接影響を与えるものではないものの、中長期的に川崎市卸売市場の価値の向上に寄与するものである。

成果指標

基本指標

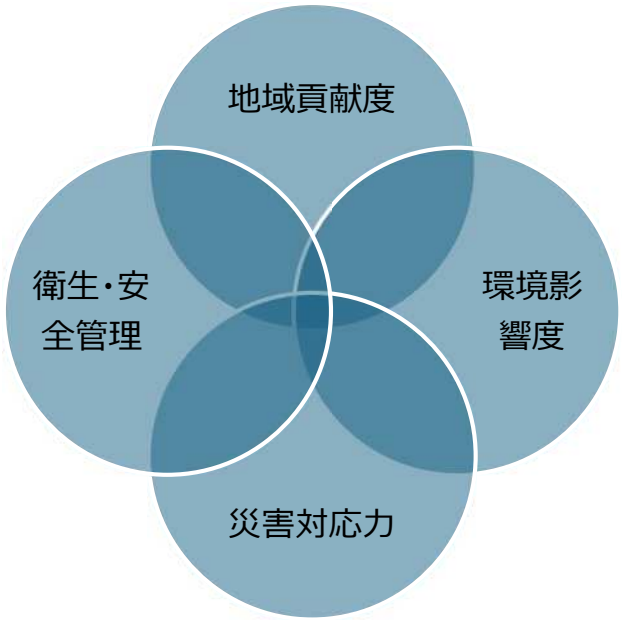
南北市場取扱数量・取扱金額

サブ指標

- 仲卸業者の取扱金額（北部市場）
- 市内供給額（南部市場）
- 仲卸業者の営業黒字率（南北市場共通）

社会的指標は直接的に基本指標へ影響を与えるものではないが、卸売市場の価値を中長期的に創造する

社会的指標



X　経営プランの推進に向けて

1　経営プランの推進について

（３）成果指標の設定（基本指標）

①取扱数量

ⅰ北部市場　（数量：万ｔ、千万本束個）

	R6(2024)	R19(2037)	増加率
青果	8.12	9.40	15.8%
水産	1.61	2.10	30.4%
花き	2.83	4.00	41.3%

※基本計画の取扱量推計等に基づき算出

ⅱ南部市場　（数量：万ｔ、千万本束個）

	R6(2024)	R19(2037)	増加率
青果	3.61	12.90	257.3%
水産	0.70	1.30	85.7%
花き	2.53	2.66	5.1%

※事業者との協議に基づき設定

②取扱金額

ⅰ北部市場　（金額：千円）

	R6(2024)	R19(2037)	増加率
青果	26,267,744	33,000,000	25.6%
水産	21,413,188	27,900,000	30.3%
花き	2,260,672	3,160,000	39.8%

※基本計画の取扱量推計等に基づき算出

ⅱ南部市場　（金額：千円）

	R6(2024)	R19(2037)	増加率
青果	13,987,136	50,000,000	257.5%
水産	10,055,754	20,000,000	98.9%
花き	2,114,337	2,220,000	5.0%

※事業者との協議に基づき設定

基本指標の設定根拠

取扱数量は市場の活性度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。

X　経営プランの推進に向けて

1　経営プランの推進について

（４）サブ指標の設定

ⅰ 北部市場

	R6(2024)	R19(2037)	増加率
仲卸業者の取扱金額（青果・水産・花き）	41,763,659千円	53,476,157千円	28.0%
仲卸業者のうち営業黒字を計上する事業者の割合	53.3%（32社/60社）	73.3%（44社/60社）	20.0ポイント

設定根拠

基本指標である取扱数量・取扱金額の増加を達成するためには、市場内の流通活動の活性化が不可欠であり、その動向を把握するための重要な要素として、仲卸業者の取扱金額、場内事業者の仲卸業者のうち営業黒字を計上する事業者の割合をサブ指標として設定する。仲卸業者の取扱金額は市場全体の流通拡大を示し、営業黒字社数の増加は場内事業者の事業継続性と市場の安定性を支えるものである。これらの指標は相互に連動しながら、取扱数量・取扱金額の増加に寄与する要素として機能する。

ⅱ 南部市場

	R6(2024)	R19(2037)	増加率
市内供給額（※）（青果・水産）	4,091,841千円	4,610,789千円	12.7%
仲卸業者のうち営業黒字を計上する事業者の割合	50%（7社/14社）	71.4%（10社/14社）	21.4ポイント

※R6(2024)欄の市内供給額は令和5(2023)年度の数値を使用

設定根拠

基本指標である取扱数量・取扱金額の増加を図るためには、量販店への対応のほか、飲食店や小売店、給食事業者等への供給、特に、近隣他市場との競合がある市場周辺地域をはじめとする市内への供給強化が不可欠であり、飲食店等から選ばれる市場に向けて、環境整備や品揃えの改善等に取り組むとともに、商談会の開催等市場のPRを通じて、南部市場の利用促進を図っていく必要がある。そのため、サブ指標として、地域への供給力を示す市内供給額（青果・水産）を設定する。また、場内事業者の経営安定性と市場の持続性を示す仲卸業者のうち営業黒字を計上する事業者の割合を併せてサブ指標として設定し、市場全体の活性化と取扱数量の向上につなげていく。

X　経営プランの推進に向けて

1　経営プランの推進について

（５）社会的指標（南北市場共通）

指標名	主な構成要素	アウトカム（実現されるべき状態）
地域貢献度	イベントの開催数や教育活動への協力・参加	市民との交流や食育等を通じて、地域とともにある市場としての価値が高まること
環境影響度	ごみ減量率、温室効果ガス削減率	再生可能エネルギー活用、資源再利用などにより、循環型社会の形成に資すること
災害対応力	場内事業者のBCP策定率、訓練実施回数	災害時には、支援物資の供給拠点として機能し、市民の安全・安心な生活を支える存在となること
衛生・安全管理	場内事業者のHACCPに準拠した衛生管理割合	安全・安心という社会的ニーズへの対応として市場施設の品質管理・衛生管理水準の向上が図られること

設定根拠（定性的・定量的アウトカムと中長期的価値の創造）

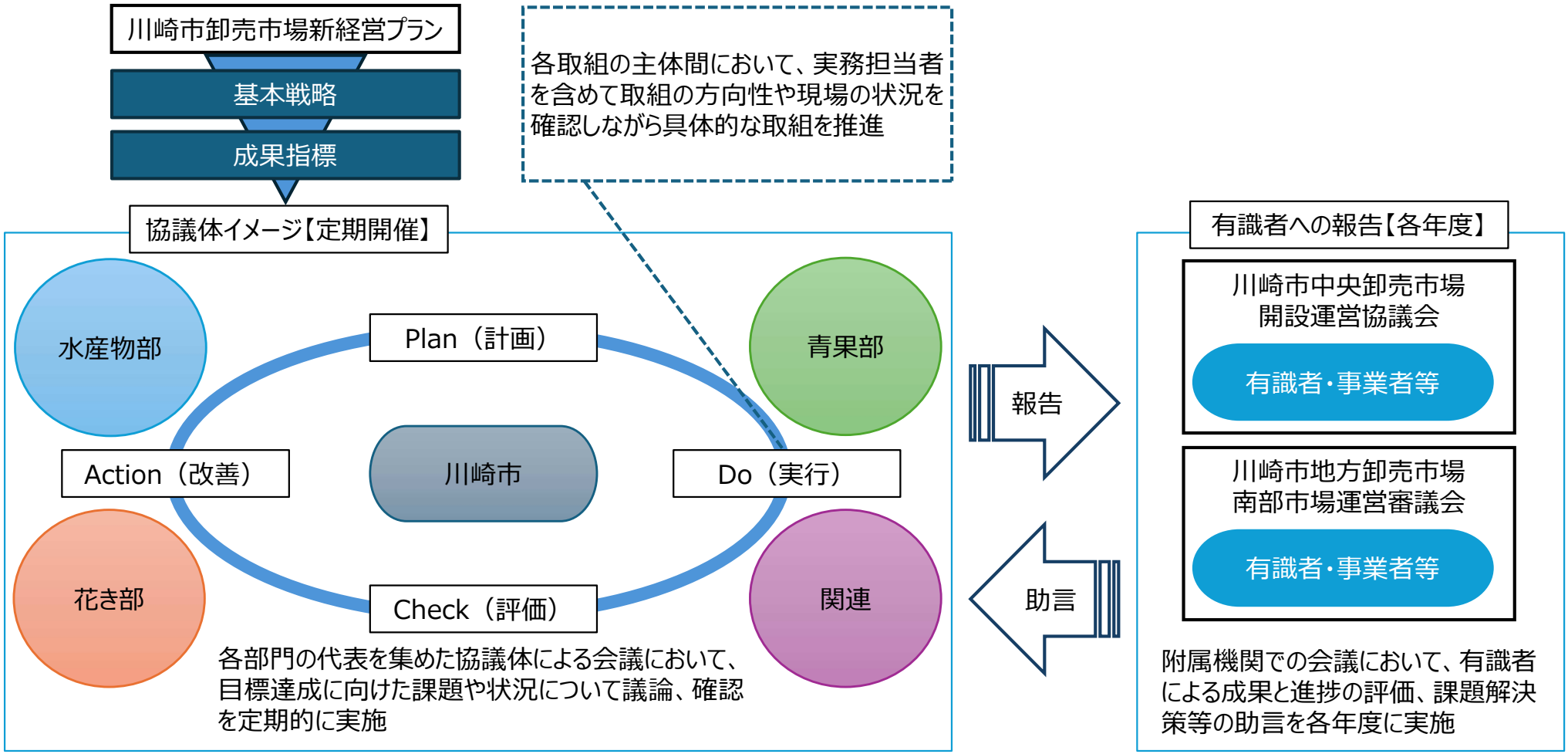
卸売市場は、流通機能の強化に加え、地域社会や環境、安全・安心への貢献が求められる公共性の高い施設である。
そのため、地域貢献度（イベント開催数・教育活動への協力・参加）、環境影響度（ごみ減量率・温室効果ガス削減率）、災害対応力（BCP策定率、訓練実施回数）、衛生・安全管理（HACCP準拠率）といった社会的指標を、本経営プランにおける指標として成果指標とは別に設定する。
これらの指標は、基本指標である取扱数量に直接的な影響を与えるものではないが、市場の信頼性や持続可能性を高めることで、中長期的にその価値を創造し、結果として市場の安定的な利用や発展につながる重要な要素である。また、数値での評価が難しい側面もあるため、実施件数や整備率といった定量的な成果に加え、地域との関係性の深化や事業者の意識向上といった定性的なアウトカムも含めて評価することで、より実効性のある経営評価が可能となる。

X　経営プランの推進に向けて

1　経営プランの推進について

（６）計画の推進体制・進捗管理

・本経営プランの取組の推進、目標の達成に向け、開設者が中心となって場内事業者との協議体を構築し、初年後から各主体間において、実務担当者を含めて取組の方向性や現場の状況を確認しながら具体的な取組を進める。
・本経営プランの全体の進捗管理については、各部門の代表を集めた協議体による会議を定期的に実施し、目標達成に向けた課題や状況について議論、確認する。
・各年度の成果と進捗については、川崎市中央卸売市場開設運営協議会及び川崎市地方卸売市場南部市場運営審議会にて報告する。



2　今後の南北市場の運営体制と整備推進

（１）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

当面の運営体制における考え方

（全体）

卸売市場を取り巻く環境の変化や現状を踏まえ、川崎市卸売市場の運営については、公共性と効率性を踏まえつつ、社会環境の変化等に対応した適切な運営体制を選択する必要がある。

（北部市場）

機能更新にあたり長期にわたる市場敷地内での建て替えを予定しており、制度転換の過渡期に加え、機能更新に伴う市場運営の過渡期となることが想定される中、公正かつ安定的な業務運営のもと、安全安心な生鮮食料品等を安定的に供給し続けるため、当面は市が開設者として必要な業務を実施していくものとする。ただし、今後の社会情勢の変化等を踏まえ機能更新完了3年前をめどにその後の開設者業務を見直すものとする。一方、維持管理業務については、機能更新事業の一環として、できる限り民間活用を行うものとする。

（南部市場）

南部市場では、指定管理者が場内事業者との連携を図りながら、安定的な管理運営を行うとともに、SNSによる情報発信のほか、料理教室、「食鮮まつり」・「いちばいち」・「夕祭」の開催等、市場活性化事業を多数実施するなど、創意工夫による取組が継続して行われていることから、当面は指定管理者による運営体制を維持し、その後は施設整備の取組の状況や、効率性、公共性、社会経済環境等を踏まえながら、適切な運営体制を選択するものとする。

2　今後の南北市場の運営体制と整備推進

（２）当面の南北市場の整備推進

	整備推進
全体	川崎市卸売市場の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	南部市場の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

当面の整備推進における考え方

（全体）

川崎市卸売市場の整備については、継続的な卸売市場機能や社会的機能の発揮に向けて、卸売市場を取り巻く環境の急激な変化や北部市場における機能更新事業の状況、市場会計の健全化のほか、本市の財政への影響に配慮し、時代のニーズに即した最も効果的、効率的な整備手法・内容を選択する必要があることから、民間活力による整備を検討に含めることとする。

（北部市場）

基本計画及び本経営プランに基づく「食品流通拠点としての機能強化」の実現に向け、市場を取巻く状況の変化等にも適切に対応しながら、整備を推進するものとする。

（南部市場）

開設者、今後の施設整備の方向性、市場機能等の規模・機能、事業収支、整備効果等について整理し、令和8(2026)年度に『基本構想』として策定するために検討を進める。さらに『基本構想』において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、『基本構想』を具現化し、建替えの実施や事業者公募に向けた事業手法等について整理し、令和9(2027)年度以降に『基本計画』として策定することを目指す。

用語集

用語	説明
アウトパック	製造メーカーやデリカセンターなどが販売店舗以外の場所で商品をパッケージングし、店舗に納品する方式
1次加工	食品の本質（栄養成分や性質）を変えず、形状や保存性を変える加工
インストアコード	企業が独自に設定した商品識別コード。一般的な流通用のJANコードとは異なり、自社内での在庫管理や商品識別のために特化される。
卸売市場経由率	国内で流通した加工品を含む国産及び輸入の青果、水産物等のうち、卸売市場（水産物についてはいわゆる産地市場を除く。）を経由したものの数量割合（花きについては金額割合）の推計値
かんしょ	サツマイモ
高齢化率	65歳以上人口が総人口に占める割合
コールドチェーン	温度管理が必要な食品等を、生産から消費まで一定の温度で流通させる仕組み
直荷引き	仲卸業者が、生鮮食料品等を当該卸売市場の卸売業者以外から買い入れること
商物一致	取引と出荷物の流れが一致するように卸売市場内に運びこんだ物品を取引の対象とすること
第三者販売	中央卸売市場の卸売業者が、その市場の仲卸業者や、売買参加者以外へ販売すること
トレーサビリティシステム	原材料や製造工程、流通経路を記録し、必要に応じてその情報を確認できるようにするシステム
荷のコーディネート機能	物流を効率化するために、荷物の集約、積み合わせを実施する機能のこと。荷物の温度帯や納品時間の調整、積載率の管理などの一連の機能を含む。
パレチゼーション	物品をパレットに積み上げた状態で輸送する手法
フィレ加工	魚や肉から骨や内臓を取り除き、食べやすい状態にする加工
フレキシビリティ	建築においては、用途や機能の変化、増築や改修、間取りの変更などに柔軟に対応できること

用語集

用語	説明
ミールキット	調味料や食材とレシピ等がセットとなった簡便調理キット
モーダルシフト	トラックなどの自動車による貨物輸送を、環境負荷の少ない鉄道や船舶による輸送に転換すること
リテールサポート	BtoB（企業間取引）における顧客支援の一環、メーカーや卸売業者が取引先の小売店に対して経営的な支援を行うこと
流通チャネル	商品が生産者から消費者に届くまでの流通経路
BCP（事業継続計画）	自然災害などの緊急事態に直面した際に、重要な業務を継続し、早期に復旧させるための計画
CN（カーボンニュートラル）	二酸化炭素をはじめとする温室効果ガスの「排出量」から、植林、森林管理などによる「吸収量」を差し引いて、合計を実質的にゼロにすること
GX（グリーントランスフォーメーション）	温室効果ガスの排出量削減を目的に環境に配慮した技術や仕組みを取り入れ、持続可能な社会と経済成長の向上を実現する取組
HACCP	Hazard（危害）Analysis（分析）Critical（重要）Control（管理）Point（点）の頭文字をとった造語であり、食品の安全を確保するための衛生管理手法である
ISO	International Organization for Standardization（国際標準化機構）の略で、国際的な規格を制定する非政府機関であり、そこで定められた規格をISO規格と呼ぶ
JANコード	商品に表示されているバーコード（JANシンボル）の番号で、「どの事業者の、どの商品か」を識別する世界共通のコードである。GS1という非政府機関が管理を行っている
POS	小売業や飲食業において、商品の販売時に発生する売上や在庫等の情報を管理するシステム（販売時点情報管理）
PFI方式	PFI（プライベート・ファイナンス・イニシアティブ）方式とは、公共施設の建設や維持管理、運営などを民間の資金や技術を活用して行う公共事業の手法である
ZEB	Net Zero Energy Building（ネット・ゼロ・エネルギー・ビル）の略で、年間の一次エネルギー消費量を正味（ネット）ゼロにすることを目指した建築物のことを指す
DBO方式	DBO（デザイン・ビルド・オペレート）方式とは、PFIに類似した事業方式の一つで、地方自治体等が資金調達を行い、公共施設の建設や維持管理、運営などを民間の技術を活用して行う公共事業の手法である
マスターリース方式	PFI方式等と同様にPPP（パブリック・プライベート・パートナーシップ：官民連携）手法の一種で、民間事業者が資金調達を行い公共施設を建設、所有、維持管理し、地方公共団体等は、事業期間にわたってリース料を分割で支払いながら公共施設を運営する手法である

Colors, Future!

いろいろって、未来。

川崎市

川崎市卸売市場新経営プラン（案）
令和8年3月

発行：川崎市経済労働局中央卸売市場北部市場
〒２１６－８５２２　川崎市宮前区水沢１－１－１
電話　　０４４－９７５－２２１１
FAX　　０４４－９７５－２２４２
E-mail　28hokan@city.kawasaki.jp