

第3回福井市中央卸売市場中長期プラン検討会議結果概要

1. 日 時 平成21年8月4日(火) 午後2時～午後4時40分
2. 場 所 市場管理事務所 3階大会議室
3. 出席者 委員12名 事務局 6名
4. 欠席者 委員2名 新宮委員 森川委員
5. 議 題 (1) アンケート結果の報告
(2) 今後の市場の運営形態等について
(3) 先進地視察先及び視察者について
6. 議事経過 委員長による開会挨拶後、事務局より資料をもとに、議題(1)アンケート結果報告後、意見交換。
議題(2) 今後の市場の運営形態等については、各委員より、福井市場に対する要望や意見、または、この市場について思っていること、市場運営について、市場活性化のあるべき姿、福井市場の強み、弱みといったことについて、一人ずつ発言していただいた。
その後、具体的な議論にうつる予定であったが、時間の都合上、次回会議に持ち越しとなった。今回は、今回発言していただいたことを踏まえ、諮問の3項目についての具体的な議題提供をおこなう予定。
議題(3) 先進地視察先及び視察者については、会議レジメにそって、視察先の提案をおこなった後、意見交換。結果、視察先は仙台市中央卸売市場、視察者は、原田委員長、井上委員、田中委員、事務局1名に決定した。
その他として、事務局より、次回会議開催までに、中長期プラン検討会議の経過説明、各部門における具体的な戦略が必要であるとの共通認識の確認等を目的に福井市場4部門の各取引委員会開催の提案及び委員会において戦略的な意見が集約できた場合には、各部門理事長に会議に参加していただくことを提案し、了承された。
7. 議事内容
【議題(1)での意見交換】
 - ・中央卸売市場の運営形態については、かなり、意識・立場によって落差があるということ。市場運営形態についての回答では、72%が中央卸売市場でよいという結果であり、およそ4分の3が、現在の制度を維持しようということなのだが、一方で、地方卸売市場の転換についての問いは、出荷者と量販店では、その数値がかなり違う。ということで、この点については、立場と理解の違いということが明確にでていっているように思われる。
 - ・経営戦略なければ状況変化なしという設問では、転換容認が16、部門毎の転換容認が9となっており、転換の問題よりも、経営戦略を考える必要性が大きくなっているように

思われる。

・アンケート結果は、できることなら、回答していただいた人達に、返して見ていただいたほうが、何らかの参考にしていただくという意味では、中央卸売市場の議論を深めていくことに役立っていくと思う。

・量販点からのアンケート結果は、水産と青果に分けて統計をとれば、よりどちらにウエイトがかかったものかということは、明確にはなると思うのだが、今回はまとめた結果となっているので、その辺りは、考慮してほしい。

・集荷の面も問題だと思うのだが、むしろ、販売方面、小売とか量販店といった売先の問題が大きいのではないかと率直に思っていたのだが、アンケート結果からは、逆の結果といった印象を受けた。

・現状の取引についての、出荷先へのアンケート結果は、福井中央卸売市場に48.8%出荷しているとなっている。アンケートの依頼先が、大多数であればいいのだが、三国組合であるとか越廼漁協であるとか、仲買人がいない所、出荷仲買人がいない所である。福井県の魚に関しては、大部分出荷仲買人が出荷している。アンケート先によって、データが変わるのだから、これを信用して市場の対策を考えると、変な所になってしまうのではと心配する。データは相対化して見なくてはいけない

Q. アンケートの狙いは何か。例えば、中央から地方に転換するということに関してアンケート結果の容認が多いので、こうしようとかの狙いはあるのか。

A. 場内業者で経営している方の、今の段階の意見を聞きたいというのが一番の狙いである。

一回目の印象の中で、あらかじめ方向が決まっているような感を受けた方もいるのだが、そうではなく、あくまでも、この会議の名称である中長期プランということで、何かが決まっていることではない。

【議題（2）での意見交換】

・福井中央市場の状況は、他の地方都市に比べれば、まだ状況的には良いほうにいるのではないかと思っている。取扱高の減少、施設の老朽化という問題はあるのだが、市場に関わっている方が、おこなっている取り組みについては、全国地方都市に比べれば、頑張っている方だと思うし、大きな問題もでていないのではないかと

・地方化については、行政が積極的に、中央市場に関与したくないという現れではないか。逆に積極的に活性化の旗振りをとったことが、行政のスタンスではないか。効率化、コスト削減という話は、市場の管理事務所の経費削減に尽きる。市場協会にお願いするとか、業者に負担するとかのスタンスでいくのなら、そういうアプローチの仕方をするべき。取扱数量の減少、市場経由率の問題は、魚食拡大ということを真剣に考えていくべきである。活性化策については、福井市場の特性をいかにだすか、産地市場機能をいかに磨いていくかということだ。産地市場であるという機能に、もっと付加価値をつけていかなければならない。県が今まで、産地に向けていた目を、中央市場にいかに向けさすかということが一番のポイントだと思っている。どちらにしても、ターゲットはなにか、マーケットはどこにあるのか、ライバルはなにか、武器はなにかといった整理ができないと、中央卸売市

場全体としての活性化という議論は難しいのではないか。関連棟のあるべき形については、皆で議論するべきではないか。

・今は、市場外流通ということで、直売所での販売とか、産地と直接小売が契約する場所が増えてきている。しかし、それだけで、福井県民、福井市民の食生活が賄われるのかと云ったら、決してそれだけで賄えるものではない。中央とか地方とか言う前に、卸売市場の使命を新たに認識すべきだと思っている。これからの希望をいうと、まず品質管理の高度化の充実を考えていかなければならない。低温倉庫、低温売場、冷蔵庫といった保管する場所の充実、保管の期間の短縮の努力といったことを心がけて考えていかなければならない。卸と仲買が牽制しあったやり方をしているのでは、市場活性化、前向きな取り組みができない。共に力を併せて産地開拓をするとか、流通コストを下げるとか、量販店対応に取り組んでいく姿勢、社員教育も含め、運命共同体という意識を持っている。福井が北陸の窓口であるという地位を現実なものにしていくために、我々は努力していかなければならない。

・福井の場合は、どうしても荷の集まりというか、品物の豊富さといった品種的なものは、大きい市場から見ると見劣りする。これでは、やはり我々小売としては面白くない。こうした立場から、我々の卸が、大阪の難波、鶴見といった市場と3社連携をし、ネットで花の仕入れをするという、先売りをおこなっている。今日ネットで買うことによって、明日、大阪の市場の仕入れ業者がおこなっているのと同様な品物が、福井市場にも入ってくる。このシステム、小さい市場の運営にとっては、非常に大切なことではないかと感じているし、大いにこういう制度を活用して、もっと連携を深めて、よい運営をやっていただけるとよいと思っている。中央卸売市場として、代払いという制度を活用して、支払いをスムーズにおこなうことで、卸としても、貸し倒れが生じず、完全な利益、完全ないい運営をおこなうことができていると感じている。こうした観点からも、中央卸売市場という信用度が、大阪の大手との連携に寄与したのではなかろうかと思っている。今後も、何とかして、中央卸売市場というものを存続して、発展できるようなものに、創意工夫していくのがベターなのではないかと感じている。

・地産地消ということが言われているが、市場に反するような直売を進めるのは如何なものかという意見をよく聞く。福井は小さい生産者が多く、市場に出すだけの品数がない。今までは捨てていたものを、少しでもプラスアルファにするということで、産直というのが生産者の中では求められている。ただ、市場の議論をする場合に、実際赤字にはなっているが、人件費はコストの約2倍かかっており、約1億2千万の人件費で、6千万が赤字になっている。ただ、それが福井市場としては、市民の負担になっていることが、課題かといわれると、そうではないのではないかと感じている。福井として、市場としてどうあるべきかということ論じるときに、他の地方化転換したところの例をみると、開設者からの意見というよりも、そこに入っている業者から意見がでてきて地方化になっていくということでない、地方化というものは成功しないだろうと思われる。何よりも入っている業者が、どういった方向で将来を描くかということ、検討会議の中で十分議論して欲しいと思っている。

・今回3回目ということで、前2回は、今の中央卸売市場が全国的な状況、福井市場の現状という環境的な説明をさせていただいた。今回は、アンケート結果報告ということで、この結果を詳細に検証しながら考えていきたい。また、出荷者、量販店の意見からも、今中央卸売市場に求められている部分も見えてきているように思う。現状としては、取扱高、市場経由率も減っている。全国に目を向けても、地方は、地方市場化という転換を遂げている所もある。ただ、福井市場としては、アンケートからの皆さんのご意向に見られるように、小さくても地方都市としての中央卸売市場として、福井の特色を活かした市場としての方向性を持つという力強い意見も得ている。非常に環境的に厳しいことは、開設者としては十分に認識している。この市場が、卸売市場の競争の中で、輝いて生き残っていけるような方策を、運営面でも、施設面でも考えていきたいと思う。運営面は、開設者としてコスト削減を図るということは、非常に大きな部分である。施設の有効活用についても、施設が老朽化してきた中で、どのような設備を維持、戦略的に整備していくかは、厳しい財政状況の中でいろいろな考え方があがる。いろいろ積極的な設備投資をすれば、卸売市場の特別会計に大きな負担要素ともなる。その要素の、一つの数値が一般会計の持ち出しで、これについては、ある程度の基準を超えてしまうということも考えられる。また、業界の努力で、取扱数量も増えるような形で、活性化方策を考えられたらと思っているが、今までの減少数値を見ると、農水省の基準にも抵触することも考えられる。こうした中で、今現在の考え方としては、施設あるいは運営面で中長期の方向性を考えていかなければならない。

・年間8千万の市からの補填がなされているということで、自治体だからいいのかもしれないが、民間の企業であればとてもやっていけない。我々関連で仕事をしていて、職員給与分である1億2千万円のことをしてもらっているのかという実感がある。このような経費をかけないでやっていく方策はないのか、もっと経費を切り詰めていただいて、家賃を軽減してもらった方が、まだ活性化になるのではないのかという思いもある。昔から関連は分離して、将来は一般に開放できないのかという話し合いがなされているのだが、未だに何ら方向性が見えてこない。売る方も、何か違う所へ目をむけていかなければならない時代なのではないか。

・今ほど、話を承っていて、水産、青果、花、それぞれが工夫して素晴らしい取組みをやっているのだなということを感じた。産地市場としての追求、品質管理の高度化に取組んでいるということで、金沢に量としては負けることがあっても、遜色ないという取組みをおこなっていると思う。それぞれの努力により他に負けないものを、持っているわけだが、それをこの市場の中で、どうやって発揮していくのかということが大事なのではないか。基本はターゲットであるので、誰をターゲットにしていくのか、ターゲットに対してどのような役割を果たしていくのか、今取組んでいる特長、強みといったものを、よりブラッシュアップして磨いていくことが大事ではないかと思う。食の魅力は、たくさんあるので、それをどのように、ターゲットを明確にしながら、戦略の代替案をいくつか作っていかなければならない。マーケティング戦略という面からみて、量販店に対してもっと突っ込んだ調査ができないか。新しいターゲットに対して新しい提案できるものを考えていくこと

も大事ではないか。一般顧客、観光客がどういったニーズを持っているのかということ、実際の調査ではなく、いろいろな各機関でおこなわれている調査とか、他市場の調査も見ながら、代替案として浮き彫りにしていき、魅力ある市場作りということを進めていくことが、活性化につながっていくのではないかと。

・漁連としても、同じように市場を経営、産地市場を経営しており、悩みは同じだ。産地市場の魚の水揚げは減少している。多分、今後も減るだろうと予測される。資源の問題、後継者の問題もある。もともと減る以上、これに合わせた形で、経営していかなければならないということで、市場の方も、今年4月に、早瀬市場と敦賀の市場を統合した。統合して、何とか業者の付託に応えようとしている。取扱にあった施設、管理費といったものを合理化していかなければ、経営は難しいのではないかと。生産者は生産者だけでなく、産地市場も産地市場だけで動くのではなく、生産者、産地市場、中央市場が連携して、共同で取り組み、福井県ブランドを作っていこうといったことに取り組んでいかないといけないのではないかと。

・3年くらい前から直売所が増えており、その時に、直売所の野菜は美味しいかということ、福井くらしの研究所で調査をした。結果、本当に商売をするという意図が薄いものが並んでいるという結論であり、直売所のものは新しいがという、が？が後についてくるということであった。消費者としては、本物を見る目をもっと、今以上にもたないことには難しいのだと感じた。プロがものを売る店が増える方が消費者にとっては有難いのではないかと。食育に携わっており、今県からの依頼で、魚の卸し方教室をおこなう指導者研修会に携わっている。そこで感じることは、習いに来ている方は、福井の魚を美味しく食べてもらいたいという気持ちでいるのだが、昔からの伝統が遺伝されておらず、福井の食べ方というものが切れてしまっていることである。その福井の食べ方を伝える市場というものを、何かできないかということ、常に思っている。

・アンケート結果では、6から7割くらいの事業者の方が何も負担がなく、事業者中心で活性化策と経営戦略にメリットを見出せないのであれば、何もやらないでくれという意見であり、寂しく思う。関連棟の有効利活用を語るならば、特色ある市場、経営形態に関係なく、個性魅力ある市場のひとつとしてあるべき姿を考えていくべきではないかと。食品に関しては、本場、卸、仲卸の方が非常に努力されて集められているので、加工、付加価値をあげるもの等とプラスして、手法は考えていかなければならない。福井には、ハード面が足りないということ言えば、交通の便がよく、JR駅までも近く、インターも近く、国道沿いで、5万坪という絶好の場所で、獲れたての魚とか、本当に福井ならではの地場産の野菜とか、水仙の季節になったら、水仙が持って帰られるような場所として、市場は最適な場所であると思う。このようなことは、10年来話されてきており、ずっと棚上げされてきた内容だ。これを進めるにあたっては、非常な尽力をしなければならないし、大変な知識収集がいる。緊急度の高い項目ということで、品質管理、衛生管理、食品検査、HACCP対応、生産履歴情報、トレーサビリティ等が挙げられているが、このことについて、きちっと答えられるものが、管理事務所の中に何人いるのか疑問である。アンケートは雑読みだが、いろいろわかることがあってよかった。しかし、同時に、今の状態で果たして

3月までにどこまでできるのかということが、前回にもまして不安になったという状態だ。

8. 次回検討会議

第4回検討会議は、9月中旬を目処に開催する。