

第6回 中長期プラン検討会議 結果概要

1. 日 時 平成22年2月3日(水) 午後1時30分～午後3時30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 森川委員 辻本委員
5. 議 題 (1) 新たなニーズへの対応
(2) 活性化策について
(3) 施設整備の基本方針について
(4) 福井市場の特色を活かしたコンセプトについて
(5) その他

6. 議事経過

議題1「新たなニーズへの対応」は、冒頭、土田委員より、この検討会議の経過報告を市長におこなった際に、現在問題となっている中山間地、または限界集落に近い所への買い物不便者への支援というサービスを、この市場自体が機能を持ち、この市場の強みとしていくことも、一つの方向性として考えてみたらどうかという提案がありましたので、会議で検討していただきたく、今回議題とさせていただいたという旨の議題提示の経緯が説明された。

その後事務局より、レジメP1～P3、参考資料の資料1～6にそって報告をおこなった。

【議題1での意見交換】

Q：提示した趣旨は、市場が事業者になるということは可能なのか。こういうことを考えてみたらという意見なのか。市場をサポートに使うという意味なのか。

A：中山間地域での買い物不便者の話を中心にさせていただきましたが、実は、街の中心部中にも買い物不便者は存在すると思う。そうした場合に、福井市の行政として、その方達のために何らかの支援を考えていくということは今後必要になってくるのではないかと思っている。その中で、いろんな切り口があると思うのだが、卸売市場として、市民の皆さんに食料を安定的に供給するという点を考えれば、うちの卸売市場の役割も何らかの形があるのではないかと。また、他の部署とも協議しながら、今後の検討ということで、活性化の事業の一つに挙げさせていただきたいと思い、今回ご相談した。

・福井の中心部に住んでいるのですが、高齢化しており、マーケットは地区の中に1軒しかない。今まで常々、みんな買い物はどうしているのかと思っていた。儲からない所へのケアは、公的なものがしないと、取り残されていって、高齢化社会の中で、高齢者は役に立たないので死ぬと言うのかと言われるような状態になるのだなということを感じていた。市場がどういう形でできるかは、今から話し

合っていけばいいと思うのですけれども、何かしないと高齢者はどうなるのだろうと思う。

- この問題難しいなと思うのは、ビジネスチャンスとして成り立つというしくみを作り出せば問題ない。例えば、利益を生み出せるしくみがあれば、もう誰が参入してもいいと思う。ただ、参入しづらいということ、みんな感じ取られているからやりにくいのだと思う。どこかは、高齢者を見守るという形で、それと絡めて事業をしている所が一部にはある。どこに、どういうふうにするかによって、かなり目的が違うものになる。ただ、商品売るという発想で、今日聞いた限りでは、やはり買うほうの視点というものが一方にはある。多品種、少量という制約がついている。だから、従来型の、ある特定の品種だけを売りに回るのは難しいのだろう。生協がやっているのは、かなり多様な商品を持っており、まだ可能性は感じられる。
- 経済性の問題と福祉の問題と、両方の視点が大事だというのは私も同感だ。しかし、実施するためにもビジネスの数値、大枠でもいいから最初は想定が必要なのではないか。検討するにも、雲をつかむような話しになってしまうので、そういうことも大事かと感じた。
- 中長期プランというテーマの中の、特に活性化という中で、どんな位置づけになるのかということが一番問題だと思うが、特に、私が20年間小売の先頭において、市場に来て、その中で消費者という言葉を使ったことがない。生活環境も違う消費者に対し、中央卸売市場という情報の垣根の中で、如何にそれをというの、あまりにも難しすぎる。消費者という言い方をすると、あまりにも雲をつかむような話しなのであえて言わない。情報というのは、各種、業種業態の大口ユーザーであり、そういう所を通して、情報が入ってくるわけで、その情報を集約しユーザーのニーズを正確に、スピーディーに川上に伝えるというのが、我々の大事な業務であると思っている。水産でいうと漁獲情報であったり、価格であったりというあらゆる情報を、逆にそのニーズに合うように棲み分けする。もしくは、個別的に配分するという使命がある。そのことで、中央卸売市場の活性化のポイントというのは、流通の起点だという発想がでるのだろうと思う。それを、消費者ニーズとか消費者という言葉を入れてしまうと、まったく違う議論になってしまう。それは小売であり外食であり、直接消費者と接する所が、いかに経済的に合理性があうのかということを含めて判断されることであろう。

マーケットを消費者ということにしたら、我々の中長期であったり、市場のという論点は、全く違うものになる。トータルサプライチェーンというのは、少なくとも消費者を最終マーケットにしたものではないと私は思っている。あくまでも、大型ユーザー、小売店も含めて、そこに対する支援策、あるいはそのプランニングが、トータルサプライチェーンであろうと理解している。これを大きな議論にすると、視点が大幅に狂ってしまうんじゃないか。福井らしさというのを含めて、福井の市場の特性というのを含めて、大きく変わってしまうんじゃないかと

思う。

- ・今ここに出てくるのは、まさに買い物にいけない人達が念頭にありますので、だいぶ状況が違う現実がある。公共を担う役所として、そこに対する対策は不可欠になりつつあるということも確かだと思う。どこかが、何らかの対策を生み出していかないと困るということになる。この会議が必ず引き受けなければならないかどうかということは、皆様にご意見伺うことになるのでしょうけれど、確かに他にないのかもしれませんが、現時点では。
- ・具体的なイメージで、中央卸売市場が市場法というルールも含めて、今のルールの中で、今の要望に対して何がお手伝いできるのと言われたら、ほとんどアイデアが浮かばない。例えば、生協は買参権を持たれて、我々との距離は近くなった。ある部分卸と直だから、消費者の声という情報は随分近づいてきたと思う。これは、やはり生協の政策的な判断でのこなしであって、中央卸売市場がどうあるべきなのか、どうお手伝いをするかということになるかというのは、非常に難しい話じゃないかと思う。
- ・これは、公設市場の公共性をどういうふうに担保すればいいのかということの一つのアイデアとして出てきたような気がする。それが現場の感覚からすると、とってつけたような感じがするんじゃないか。公設市場の公共性が担うべきことと、今でてきている問題が公共的にやらなければならないという重要性は、それぞれどっちも重要でも、これをどう結びつけるかということには、ちょっと無理がある気がする。どこかそこに具体的な回路があって初めて言える。もしかしたら別になにか行政として公が支援すべきだと立てられて、こことは関係なく、逆に市場としてどう関わられるかというように問題を立てるとすれば、もしかしたら可能かもしれませんけれども、ここで論じるのは難しい気がする。

Q：高崎市場のモデルを何か考えておられるのでしょうかね、多分市場との結びつきからいうと。

A：ただ支援センターを建てればそれが支援だという形は考えてはいなくて、また違う面で、できることもあるのかなど。そのようなことを市場として今後考えていく必要があるのではということで、公設制も含めながらご提案させていただいた。また、生協にヒアリングに行った際には、移動販売を中心にして鮮魚とか青果のお店を出していただくと、より一層の集客効果もあるし、そういう所で本当に新鮮な食べ物を中山間地域の人に食べてもらうことができるので、そういう面で何か協力していただけるようなことがあると非常にうれしいですといわれた。小さな意味ではなく、一緒にそういう形で、困っている方たちに新鮮なものを販売できれば、事業者として喜ばしいかぎりだという話しはされていた。

- ・市役所という立場でヒアリングに行けば、たいがいそういう話しか聞けないんじゃないでしょうか。

中央卸売市場は総合食品の卸売センターなんだという話しをすべきなんじゃない

か。例えば、生協がサザエを8キロ買って、その車で売り歩くには、それが大きすぎる。だから、3キロにしてくれないかと、でこれを3キロにしてくれと生産者にいうのが、我々の仕事なんじゃないか。もしくは、そのお客さんが持って帰って調理ができない。移動車だから。だから、一次加工した品物を増やしてくださいって声を聞いてくるべきじゃないか。2トンじゃ小さいけれど、5トンにする気はないんだと、合わないからというのは、どうしようもないんじゃないか。それを支援してくれと言われても、1企業に対して、市や県が出すわけにはいかないんじゃないですか。ユーザーの声というのは、そういう思いではないか。それをもっと真剣に聞かなければならないんじゃないか。あるいは機能を充実していかなければならないんじゃないか。それが活性化に繋がる話しでしょと思っている。

- 多分、今日ここで出された問題は、非常に重要な問題だと思う。例えば、ビジネスモデルにのるかどうかというレベルで考えたら、無理だと思う。しかし、納税者がOKだといったなら、それはやればいい。で、そのためにどんな仕組みを作るかということを考えていったときに、じゃあ、ここがどんなふうにコミットできるかということがあるのだったら検討の余地があるかもしれませんが、現状で、とってつけたようにこれをやって公共性が担保されたというのは難しいような気がする。他方で、これをどう維持して、これまで納税者からお金を集めてこれを維持している分もあるわけで、それに対して説明責任も果たさなければいけないところに、何か公共性が一度高まったように見せるだけでは、何か市場の問題としては駄目なのではないかという気がする。
- 高崎でも事業主体がサポート体制の支援事業をやったと、事業主体が誰がどうやっていて、どういうふうな今経営の状況なんだと、公共的にはどういう支援をしているのかとか、そういうもう少し綿密なデータと論議がされていかないと駄目だ。福井は今生協がやっているという事情があり、市場はこの立地でこういう所にあるんだと。あるいは、それに対して、福井としては、どういうスタイルがいいのかということも、いくつかの選択肢の中で検討されていかないと、何かあまりにも漠然とされているというのが現状なのではないかと思う。
- 移動販売等々の事業を、公共的な役割を持っているという判断をして、この会議で具体的な検討をすべきかという問題と、具体的にプランができあがってから引き受けるべきなのかという、二つぐらいのスタンスがあると思う。
- この市場の活性化のコンセプトが、前もそう感じて話しをさせていただいたと思うんだけど、ちょっとはつきりしない。次々といろんなことができて、じゃあ、この活性化のコンセプトがどうなのかと。今の消費者に対応していく部分もできたり、物流の効率化、物流をもっともっと今の時代のニーズにあった形に効率化していかななくてはいけないという、そういう大事な柱であるとか、そういう所を含めて、コンセプトを踏まえて論議を進めていかないと、次にまたこういう政策がでたからどうでしょうかとか、あるいは他の関係各所、消費者からこういう

意見が出たからどうしましょうかというのでは、集約がされていかないのではないかと感じる。これは中々扱いにくい件だ

議題2「活性化策について」は、5回目の会議で、活性化案ということで紹介した件について、重要度、優先順位を明確にした方がいいのではないかということがあったため、事務局の方で、重要度と優先順位をつけたので、審議いただきたい旨の説明を参考資料の資料7にそっておこなった。

【議題2での意見交換】

Q：最後の項目の市民に開かれた市場の実現の中で、関連棟の開放にしても、消費拡大に向けた取り組みの充実の鮮魚直売所の開設の対象者が小売組合というのは、小売店だと考えればよいのか。

A：直売所ということになると、小売業者もやはり打撃は受けますので、フォローではないが、事業主体が魚商組合になれば、そうしたことも緩和できるのではないかと考えている。

Q：市場の活性化に、ここから物を買う小売業者が関わらなくてもいいのか。実際、全国的な傾向で、いくつかの市場で小売店と共同で販促のイベントをやっていると、一般開放に小売店を参加させたりとかという所は、いくつか出てきているはずなので、そういった方面のことも考えられた方がいいのかなという気はするのだが。

A：小売組合を排除するのではなく、できれば市としては、担当者レベルでは、魚商が入っていただいた方がいいと思っているが、後は経費とか、それで利益があがるのであれば、人を雇ってできるのでしょうか。その辺りがどうかという話しになると思う。まったく排除するという事は、最初からもっていない。

Q：排除するとかしないではなく、もっと積極的に関わってもらうとか、できれば中心になってもらうような形の方がよいような気がする。

A：それは、私どものお願い次第かなという気はする。ただ、魚屋とかも経営がよいとはいえない方なので、そこから人員を割いて、別の所で物を売るというのはなかなか難しいだろうと思う。そうすると、やはり新たに人を雇って、採算ベースがどうだとか、どの時間をあけてとかいう話しにはなってくると思う。そのあたりはもっと、これから詰めていかなければいけない。

できれば、県も直販所を作るということをやられているので、補助事業みたいな形でいただければ取り組みやすい。

・これを実施にうつして、どれくらいの期間でとか、そうしたチェックをいれていくということはしなくていいのか。もう少し機動性の高い会か何かで経過を確認して、場合によっては、これを続けても意味がないとか、これはもっとやろうとか、そういう形で、どこかやっついていかないと、前にやったこと、前に提言して、何もいまま今回の会議でまた出てきてということ、永遠に繰り返してという

のは意味がない。

- ・見直しは、その時正当な根拠があれば当然、達成されていない項目も出てくるので、確かによいと思うけれども、問題はそれを制度化するという。目標みたいなものを設定して。毎年どの程度達成されたかを、必ずチェックする仕組みを作る。そうすれば、確かに、こうして挙げてきたものが、意味があるものになってくると思う。

- ・数値目標は、活性化を図っていくためには、効果の尺度として、数値目標を検討するという事は大事なんじゃないかというふうに思う。

安全安心についてはどういう目標がよいのか、物流効率化それぞれもありますし、あるいは、全体的な目標として、現在の市場の全体年商がこれくらいで、これくらいの年商にもっていくように目標を掲げるとか。

これは例えば目標の例で、例えば取引先数を増やすというのも目標でしょうし、あるいはまた、それぞれ物流効率化、販売強化ということについても、尺度が、何かの目標があったほうがよいのではという感じもしますし、市民に開かれた市場の実現でも、これを何回やって、どれくらい参加して、どのような結果を目標にしていくのかという数字というものがなくてもよいのかという感じがする。

- ・市場の管理運営体制の中で、先進事例としてみてきた仙台の例というのは、法のこなしを開設者がどうするかという部分であったと思う。取扱の話もそうであったし、大卸と仲卸の資本関係がどうだとかいうことも重要ですし、そこが一番の違いだと私は思ってきた。せっかく行って、なるほどねという話しで理解したので、違う表現があってもいいのかなという思いがある。それは大きな意味で、中長期というのは、この法律絡みの話し、もしくは法律が変わるとというのが一番大きいと思う。

数値化というのは、この会議で、それができるのかというのが非常に難しいと思う。ただし、できるものも間違いなくあるんで、大事な所は結果もそうですけれども、プロセスだと思う。その間に何をするのかという意味では、途中でチェックを入れることが、もっと大事な話しじゃないか。あるいは、修正だとか。まあ数字がいったいかないというのは、いろいろあるのでしょうけれど、ここは全く触らずであったとか、チャレンジしなかったとか、こっちは全然駄目な話で、途中でそういうものをチェックするような場を、違うここにでてくるような委員会がよいのかわかりませんが、そんな形のもので継続できれば現実的なんじゃないか。

- ・チェック機能については、賛成意見をいただいたので、必ずそういうものを作るということで、文章化していいと思う。

議題3「施設整備の基本方針について」は、会議時間の都合から次回会議に審議することとなった。議題4「福井市場の特色を活かしたコンセプトについて」は、議題提示経緯を説明後、資料11で他市場の例等を説明。コンセプトの方向性について、意見をいただき、次回会議までの宿題とした。

【議題4での意見交換】

- ・市場は食の発信地ですし、今福井は、健康長寿ということで全国に名前を売っているのですが、それに関連付けたらどうだろうか。
- ・中央市場がないとユーザーと産地、メーカーの人は繋がらない、社会資本として代わりがないという意味で、流通の起点という位置づけを明確にしておかなければならない。産地市場というのが、今後に向けての姿であろう。
- ・今出ているようなザクツとしたコンセプトを提示し、市場を知ってもらうという宣伝効果も兼ねて、公募するというのはどうか。

その他として、事務局から、次回7回目の検討会議開催は、後日事務局が調整し連絡するという旨の提案があり、了承された。また、7回目には提言書（案）を、委員に提示する予定であることも報告された。