

平成 28 年度  
第 2 回甲府市地方卸売市場運営協議会議録

日 時 平成 29 年 1 月 31 日（火曜日） 午前 10 時 00 分から正午

場 所 甲府市地方卸売市場 管理事務所 2 階会議室

出席者 伴野聰委員、鶴田一郎委員、仙洞田寿委員、羽中田勝由委員、遠藤一郎委員、神宮司健男委員、末木泰委員、杉山一美委員、有野義人委員、内田賢一委員、中込雅委員、大久保雅直委員、清水仁委員、神山玄太委員、長田学委員、萩原爲仁委員、小林文子委員、森澤清子委員、佐野善臣委員 以上 19 名

欠席者 小澤浩委員 以上 1 名

事務局 上田市場経営室長、伊藤経営管理課長、以下経営管理課係長 3 名

委託業者 日本工営株式会社

次 第

1. 開会
2. 正副会長選任
3. 会長あいさつ
4. 議事

(1)国の「第 10 次卸売市場整備基本方針」に伴う、本市場の経営戦略の進捗状況について

**【議長】**

議題の(1)「国の「第 10 次卸売市場整備基本方針」に伴う、本市場の経営戦略の進捗状況について」事務局から説明をお願いいたします。

**【事務局】**

「国の「第 10 次卸売市場整備基本方針」に伴う、本市場の経営戦略の進捗状況について」説明。

**【委託業者】**

経営戦略の進め方とスケジュール、市場関係者からのヒアリング調査の説明。

**【議長】**

日本工営さんから、本日までの状況の説明が終わりました。

是非、委員の皆様方からご意見、又は情報を含め、ご発言をいただければと思います。

## 【委員】

今後、SWOT 分析をしていくという事で、強みとか弱みとか出して、経営に反映させていくということだと思いますが、先ほど説明していただいた流通量が減少している要因についても、量販店が直接、生産者から荷を引いているからなのか、人口が減っていて消費が減っているからなのかという話でしたが、甲府市だけではなく卸売市場が置かれている全体的な課題があるわけで、そういう全体の問題中で、甲府の海のない弱みとか強みを抽出してくか、消費者の意見をどう踏まえていくのか、仕入先を新規に開拓していくのか、他市場との競合をどのように考えるかなど、どのように想定をしていくのか意見を聞きたいと思いますがいかがでしょうか。

## 【委託業者】

全体的な印象の感想として答えさせていただきます。

資料の矢印の太い・細いで示させていただいたものは、過去と現在の違いがあるという事。甲府市場という観点がひとつ大きいポイントになりますので、今後、他市場との競合、または連携という両方の視点で見えていかなければならないと思っております。

現に、他市場から甲府市場への市場間流通というものが非常に増えています。

ヒアリングの中で、水産物について築地市場からの商品は築地市場が産地という扱いになっていると伺いました。これは生産者から直接仕入れたものという認識で扱っているという部分がありますけども、この部分も連携しながら拡大していくという形などがあると思います。

産地の方々から直接買うという事もありますので、そこを市場流通させるメリット、市場の役割を決め、食の安定供給、安心安全という視点で、市場で取引していけるかどうかという事で、展望のひとつとして考えていかなければならないと思っております。

## 【委員】

今後、更にヒアリングをしたりすると思うのですが、色々分析をして強みを伸ばしていく戦略をとり、どういう風に弱みを補強していくか、マネジメントをしていくかが重要だと感じております。

資料 1 の 4 ページに書いてある、4 番のルールが、非常にマネジメントが重要なのかなと思っております。強みは分かった、弱みは分かった、それではやってくださいとなると計画の実効性がないと感じています。どういう風にマネジメントをしていくか、現場の働いている方達は、経営が大変だと思しますので、その時どうやって実践していくかが重要だと思います。市場経営は、売り上げが上がれば、売上高の使用料が入ってきて、次の投資が出来るというスキームで非常に単純だと思います。戦略としてフォローしていくことが重要だと思いますので、それを是非素案の中で具体的にさせていただきたいと思っております。

あと分析の中で、市場規模が重要だと思います。昭和 48 年に開設して 45 年ほど経ちますが、経営戦略をしている 10 年間に 50 年を超えてしまい、コンクリートの建物としては、耐用年数も心配になってくるので、10 年間は市場の今後を考えていかなければならないと思っております。

是非この 2 点を、素案に付け加えをさせて貰えばと思いますので、宜しくお願いします。

**【議長】**

他にご発言がございましたら、お願いします。

先ほど上田市場長からお話がありました、ヒアリングを進められてきた中で、日本工営さんとお話を  
して足りない点や、要望を含めて何かございましたらお願いします。

**【委員】**

農水省の方とお話させていただいた時に、規制改革推進会議で市場に対しての部分がこれから変わっ  
てくると伺いました。そのようの中で、整合性を考えながら取り組まなければと思いますが、どの様な  
お考えか聞きたいと思います。

**【委託業者】**

今後2月、3月に基本戦略的な方針を議論させていただきたいと思いますが、経営戦略の具体的な内容  
を、10年後を見据えた方針としていく必要があると考えております。

市場法の事を議論出来なく、大変恐縮なのですが、そういった所は、またワークショップで市場関係  
者の皆さんと議論させていただきたいと思います。

**【議長】**

その他に委員の皆さんいかがでしょうか。

**【委員】**

今話があった法律が変わるという事で、基になっているのは、青果の場合は生産者の収入をどうやっ  
て増やすかだと思います。その中に卸売市場の流通が入っています。必要のない規制はどんどん取り払  
って、自由にしたら良いのではないかと考えます。

農林水産省の方から内容の説明を受けた時、「本当にこれが出来るのかな」と思いました。それをしっ  
かり踏まえた素案でないと意味がないので、農林水産省の動向を注視しながら、是非しっかり取り組ん  
でいただきたいと思います。

あと、どの様にマネジメントをするかが非常に大事だと思いますから、作りっぱなしとかない様にお  
願いしたいと思います。

それを含めて是非皆様の意見をお聞きして、農林水産省の動向を考慮した中で、素案を基礎にしてい  
ただきたいと思います。

**【議長】**

ありがとうございました。

それでは、我々が本日、日本工営さんから説明を受け、それぞれの視点、疑問を含めて、先ほどヒア  
リングを受けての発言と申しましたけども、出来れば皆様から率直な意見をいただければと思います。

**【委員】**

資料の中で、中央から地方が変わって、目的と手段というものが明白でなくて、そのとり違いがある

から、思うように市場活性化していかないのかなと私は思います。

議会で質問したのですが、今回、取り組まれる中で、目的と手段をハッキリ明確にした中で、今回の戦略を策定していただきたい。

あと、この市場のポテンシャルという点で、市場の中に可能性や潜在している力が限りないものがあると思います。このポテンシャルをしっかりと見つけていただいて、活かしていただきたい。

それと、流通関係で中部横断道が開通されます。まだ 2017 年は一部ですけども、2019 年には全面開通されて、東京との流通よりは、静岡との流通が長けている。その流通販路の拡大が目に見えてわかっているのですが、今回の戦略策定の中でどのくらいの重みが含まれているのか、示していただきたいと思います。

### 【委託業者】

元々国道 20 号線に直結しているこの市場は、交通の便がこれまでも非常に良好な所にあったと伺っております。更に中部横断道が開通という事で、静岡方面に時間短縮出来るという形で、生鮮品のコールドチェーンという観点からも、非常に有利な形になると思います。

これまでも静岡方面は、販路として太いパイプがあったかと思いますが、そこから先の経路も拡大の余地があるかどうかといったところを議論させていただければと思っております。

### 【委員】

ありがとうございました。2 月のヒアリングですが、専門部会の皆様のご意見や切実な思いがあると思います。甲府の中でも卸・仲卸・買参が死に物狂いで頑張っている状況でございますから、専門部会でもヒアリングをしっかりと聞いていただいて、活かしていただくような方策をとっていただければ大変有難いと思います。

### 【議長】

ありがとうございます。他の委員何かありますか。

今回の日本工営さんの説明に限らず、山梨県の市場を取り巻く環境の中で、感想も含めて意見をいただければと思います。市場というものを最終的に利用していく方を考えますと消費者ということになりますが、さかなっば市・消費者感謝デーなり、その時の市場の賑わいは、人を集めるには十分なものです。

色んな意味で市場を取り巻く環境や本日説明を受けたことについて、感じるままの意見をいただければと思います。

### 【委員】

私は、農協関係の生産者代表で出席しております。ご覧の通り山梨県あるいは甲府市の農家の方が生産していますが、地方卸売市場の活用、地元からの活用という事が積極的ではないと感じますので、そういった問題又は解決法等、せっかくの計画なので、明確に洗い出しをしていただきたいと感じております。

### 【委員】

前回の協議会で、主婦としては、さかなっば市や消費者感謝デーなどの市場開放を増やして欲しいというお話をしたのですが、やっぱり小売業者さんからしてみれば、影響が出てしまうというお話だったので、それもそうだなと思いました。

酒折の所にお魚屋さんが一軒あり、そこの小売店は凄い人で混んでいます。近くのマーケットに、野菜や魚もあるのですが、私の知り合いではあまり買う人がいません。市場から同じ品物が小売店に行くのに段々お店が無くなったことが良く分からない。

### 【委員】

今、委員がおっしゃられた様に、私もそのお魚屋さんを知っていて、私の住まいは北の方なのですが、知り合いが「車で行ってもいいから、そこのお魚屋さんへ行きたい」というお魚屋さんです。

私の住んでいる周りを見ると、小さいお店はどんどん減りつつあり、八百屋さんも上手にやっている所が何件かあるという事で、私としてはそこが潰れてしまうと、市内にしながら買物難民になると思います。個々のお店屋さんがそれぞれ努力されていると思うのですが、行政の方でも、この地域のお魚屋さんとか八百屋さんが必ず一軒はある様な形で、コンパクトシティという観点から少し考えていただければ有難いと思います。市場とは違う話なのですが、だんだん車に乗れない世代が増えてきますし、歩いて行ける場所に毎日の生活を賄う為のお店が必ずあるという形にしないと、買物難民も増えていくと思いますし、そういう観点からも市場がどうあるべきか、また個々のお店がどうあるべきかについて、福祉の面から考えていただければ有難いと思います。

### 【議長】

是非日本工営さん含めて、先ほどの説明の中で全国の市場の状況がありました。先ほどの委員の疑問を含めて、ここには水産の市場関係者がいますから、意見をいただければと思います。

### 【委員】

小売屋さんが多い地帯は理想な形なのでしょうけども、現状は少なくなってきています。市場が衰退する後退しているという事が、原因のひとつではあるのかもしれませんが。

振り返ってお話させていただきますが、ヒアリングの結果に関しましては、日本工営さんは本当に素晴らしい纏めをされていると思います。先ほどの話で、法律の改正に伴って、条例も改定されると思いますが、青果に関しましては、県内産地ですから地産が成り立つのですが、水産は地産がないので、そういった中で、広域から物をとる時の内容や状況を考えると、漁師さんが作る組合と、それを扱う業者の組合が全国的に少なくなっている。そういう環境になってきています。

甲府市場が物を扱う場所として、それに価値観をつけるような力のある市場でなければ、物は来ないと思います。それが整えば良い流れが出来てくるわけです。地産は、青果があって、水産はないですけども、プラスマイナスで差の出るものではなく、食の文化を基本に考えて、歴史と文化をPRしていく。うちで言えば「煮貝」などです。そういう物の扱いとか全国的に言えば、かなりの数値でトップクラスの扱いでございます。

考案しながら組み立てていく中で、資料の2枚目にヒアリングの内容が書いてありますが、日本工営

さんにも現状をシビアに見ていただきながら厳しいご意見・ご指摘をいただき、そしてまた業者間で、ただ物がきて、それを、値をつけて売れば良いという簡単な流れの中では、物が売れていかないという原理原則を踏まえて、現実的にしていく様な方向性を見出していくことが必要だと思えます。

先ほどの鮮魚の小売屋さんは、だいたい見当が付くお店なのですが、それはプロフェッショナルとして魚介類を扱っているお店です。量販店は大量仕入れ大量販売なので、1個仕入れるのと100個仕入れるのでは価格が全然違います。基本的な概念が違うと思いますが、その中でも良い物をより良く選別しながら、商品の価値観を付けていく、小売屋さんを育てていく事自体も市場の責任であると思えます。

ただ単に数字だけでなく、山梨甲府市場の特性と、文化歴史等々も含めて、グローバルの域の中で現実を踏まえた考案の仕方をしていただきたいと思います。

#### 【議長】

今のご意見の中で、参考までに、盛っている小売店の仕入れというのは、今分かる範囲で山梨の市場から仕入れしているのですか。それとも直接東京ですか。

#### 【委員】

今おっしゃった所に関しては、ほとんど県内ですね。

#### 【議長】

県内という事ですので、やり方次第で上手くやっていけるという事ですね。

#### 【委員】

時間を掛けて、努力されていけばという事でしょうね。

#### 【議長】

一部委員の質問に対して、少し返答出来たかと思えます。

その他の委員いかがでしょうか。

#### 【委員】

現状の県内の農産物が地産地消という中で、甲府市場にどの程度の流通があるか、その実態を把握していただきたいと思います。

高齢化、少子化の中で、活発な市場がある東南アジアへの輸出戦略として、海外へ輸出出来る体制が甲府市場の中でもとれるものかを考えていただきたいと思います。例えば、今、リンゴとか根菜類が結構海外に輸出され、産地がかなり伸びている状況です。今年もどうしてリンゴが長けたかという、海外に輸出して伸びたという事で、産地を守っております。例えば、県の中では、葡萄の中でも、「シャインマスカット」は凄く消費が伸びています。また、輸出する際も、鮮度が中々落ちなく、輸出する品目としては、とても素晴らしい物だと思います。

山梨県の中でも甲府市を中心に、県下の産地の生産高を伸ばしておりますので、甲府市場としても海外進出を踏まえた対応を、ここをこうしたらいいのか、その辺の調査をしていただきたいと思います。

## 【委託業者】

先ほどお話いただいた地産地消という形で、実はどうなっているかですけども、こちらはもう少し掘り下げなければいけないかなと思いますが、もし必要であればヒアリングを個別にさせていただければと思っている所でございます。

先ほどの輸出の問題でございますが、先日のヒアリングの中で少し話が出てきまして、実際輸出の方をチャレンジされた経過を伺いまして、輸出は効果的だと思うのですが、超えなければいけない課題が大きいものがあると感じました。調整保管が出来るかどうか。その為の保管庫があるかどうか。輸出の際の植物検疫をどのような形でとるか。あとは、話を聞くと向こう側が買い付けずに戻ってきてしまうというようなリスクもございます。そういった所を踏まえて、甲府市場だけではなく、全県的な対応として、今後どうするかという課題として認識しています。

## 【議長】

その他の委員いかがでしょうか。

今回の市場の経営戦略でございますけども、甲府市にとりましては、市場が一番財産価値のあるものだと思います。

少なくとも先ほど委員が言いましたけども、中部横断道の 2 年後の開通を踏まえますと、一挙に流通が特に水産物等が全然違ってくる中で、もっと大きな視点で方向を考えたらどうかと思います。

また、先ほど委員がおっしゃった様に、実際に地産地消と言いながら山梨で生産された農産物が、どの程度消費されたのか、明確な数字が出るか、改めてそれを基にした戦略があるかななどを踏まえて是非ご発言していない委員の皆様方に、ご発言いただければと思います。

## 【委員】

私は、山梨県の販売・輸出支援室の室長をさせていただいております。先ほど輸出の話が出たので、ちょっと私の方から県でしているお話を皆さんに一部させていただきたいと思います。

今回、甲府市さんの方で経営戦略を確立させると、これは国の「第 10 次卸売市場整備基本方針」に則って、作っていきこうという動きであります。その前段としまして、山梨県でも「第 10 次山梨県卸売市場整備計画」を作っております。計画と言いましても、県が実行するベースの計画ではなくて、県内、実は 10 個卸売市場がございます。甲府市場は水産と青果を合わせて 1 と数えてなんです。県内 10 個卸売市場ございます。

市場が基本的に目指す方向、やっていただきたい方針を整理したものが、その計画という事です。私達も、卸売市場審議会というものを開催して、各方面の皆さんの意見を伺っている状況であります。

その中で、ひとつ大きなものとしては、地域拠点市場。いわゆる山梨県の中で、拠点となる市場というものを、県が指定するわけではなく、市場自ら手を上げていただくと。実は甲府市卸売市場と、石和にある食肉流通センター、食肉は 1 つしかないのですが、この 2 つを地域拠点市場にという事でございます。

地域拠点市場には、どんなメリットがあるかというのと、色々やる時、国からお金がもらえるというメリットがある。そういう事もあるのですが、その 1 つの要件として、きちんと経営戦略を確立しなければいけないという事で、甲府市さんが率先してこういったものを策定に至っているという経緯でござい

ます。

私共も審議会の中で、色んな皆様からお話を伺う中で、市場として取り組んでいくべきではないかという事で、ここで言われたことの1つは、この市場としての機能、先ほど日本工営さんの資料にもありましたが、もう少し消費者に対して、きちんとアプローチが出来るそういう色んな事を考えた方がいいのではということ。例えば、小学生の皆さん、甲府の小学生が必ず市場を訪れるように、既に実施しているかも知れませんが、この市場から地元の八百屋さんに物が流れる仕組みをちゃんと理解して貰って、市場というものに対する認識をしっかりと高めるべきであると思います。そういうお声を沢山いただいております。

今回、市場ということで、今まで狭い範囲の視野であった、これは事実かどうか分かりませんが、もう少し生産者、それからリレーサポートという消費者、そちらにも更に踏み込んだ市場の行動計画が必要ではないかと、色んなご意見を実際には寄せられています。

今の段階では、一部の中のヒアリングをしたという事で留まっておりますので、これから皆様方のお声を反映する中で、経営戦略的なビジネスモデルというものを整理した上で、更に皆様方と一体となって、行動計画というものを作成します。行動計画というものは、具体的にいつ・誰が・何を・どうするかというものが行動計画でありますから、その時に日本でも色んな市場で良い事例が少しずつ出てきております。そういったものを国が一部公表していますし、まだ、公表されていない良い事例は実際にはいっぱいございます。

今回、山梨県の強み弱み、立地とか色んなもの含めて、これから整理をされていくわけですが、山梨県甲府市で「それならうちでも出来る」「ここはこうして改善すればいいのか」という事をこれから色々皆さんで話合うステージであろうと、私は認識をしております。

私共も年度内に整備計画の方を策定して、甲府市さんにもしっかりお話をさせていただいて、或いは、関係者の皆様方にもしっかりお伝えする中で、この甲府市さん、地域拠点市場という事でもありますので、経営戦略をしっかり作っていく事に関して、また、私達は指導監督する立場でもありますから、この3月をもって協議会からの身を引かさせていただきますが、そういう経営戦略とか、そういったものに対して、出来る限りのご支援を一生懸命していきたいと考えております。

輸出について、最後申し述べますと、すでに卸売市場という法律が改正になっておりまして、市場の卸売業者さんが直接輸出事業者を回って、海外に物が出せるという仕組みに変わっております。例えばこちらで言えば、青果卸の社長さんが輸出事業者になって、「山梨県の葡萄を買いたいです」といった海外の国々、香港・台湾・シンガポール・マレーシア・タイ。検疫があるので、東南アジアに行けるのは大体この5カ国くらいしかないので、そういった所に対して、現地の輸入会社と連携をして輸出する。そういう事が仕組みとして出来る様になっています。その時には、輸出事業者である青果卸の社長さんがいわゆる港まで流通を確保しなければならない。当然、輸出事業者ですから、関税それから税関を通ります。検疫証明書が必要な場合は、検疫証明書を添えたものを添付する。そういう役割を全部背負わなければならないので、日本中で卸業者さんが直接輸出事業者として物を動かしている例はまだないです。卸さんが直接してしまうと、仲卸さんの出番が無くなってしまいます。それをやはり各市場が一番危惧していますので、その辺の扱いをどうするかという事をクリアしないといけない、そんな状況がございますので、ご参考までにお伝えしておきます。

ちょっと取留めないお話で恐縮でございますが、以上でございます。



**【議長】**

はい。ありがとうございました。

時間の方も迫って参りましたので、最後に委員の皆様方にこれだけは言っておきたい、或いは先ほど委員が言って下さいました、せつかく日本工営さんが経営戦略を策定するので、「基礎調査を実行し、地産地消の実際の数値はどうか調査を是非してもらいたい」とか、ありましたらお願いします。

**【委員】**

地元量販店さんがどういった経緯で仕入れを伸ばしているのか、是非調査していただきたいと思います。宜しくお願いします。

**【議長】**

他に、せつかくの経営戦略の策定をしていただくという事で、何か調査をして貰いたいという発言があればお願いします。

先ほど委員からご発言がありました、行動計画の策定は、具体的に明確にすることと発言いただいたのですが、是非それぞれヒアリングする中で、専門部会の皆様方の考えている事、思っている事が全て出される、そんな仕組の中でそれらを踏まえて、経営戦略を策定すれば、甲府市場の未来が明るいものになると思います。

中々難しいでしょうけど、そんなプログラムを作っていただきたいと思います。

是非3月を楽しみにしながら、(1)の議題の方は終了させていただきます。

**(2)その他**

**【議長】**

それでは、事務局から(2)「その他」と致しまして、説明をお願いします。

**【事務局】**

「その他」、条例改正及び次回の開催日程について説明。

**【議長】**

次回の開催日を3月24日金曜日の午前10時から、場所は、管理事務所2階会議室と決定致しました。是非委員の皆様方は、ご都合をつけてご出席いただければと思います。

他になければ、以上をもちまして、本日の議事を終了させていただきます。

ご協力ありがとうございました。

**5. 閉会**