

平成 28 年度
第 3 回甲府市地方卸売市場運営協議会議録

日 時 平成 29 年 3 月 24 日（金曜日）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 伴野聡委員、鶴田一郎委員、仙洞田寿委員、遠藤一郎委員、神宮司健男委員、末木泰委員、有野義人委員、内田賢一委員、中込雅委員、大久保雅直委員、神山玄太委員、小澤浩委員、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 17 名

欠席者 羽中田勝由委員、杉山一美委員、清水仁委員 以上 3 名

事務局 上田市場経営室長、伊藤経営管理課長、以下市場経営室係長 3 名

委託業者 日本工営株式会社

次 第

1. 開会
2. 会長あいさつ
3. 議事

議題

(1)甲府市地方卸売市場経営戦略（素案）の策定について

【議長】

議題（1）甲府市地方卸売市場経営戦略（素案）の策定について、事務局より説明を求めます。

【事務局】

「甲府市地方卸売市場経営戦略（素案）の策定について」説明。

【委託業者】

「甲府市地方卸売市場経営戦略（素案）の策定について」説明。

【議長】

只今、委託業者さんから説明がありました。皆様方何か意見や質問等がありましたら、是非積極的にお願いいたします。

皆様いかがでしょうか。それでは、私の方から質問をしたいと思います。

21 ページで内部要因分析として青果と水産を分けて説明をいただき、本市の市場の特徴で、市場を経由した荷は青果が 97%、水産が 91% 県内で消費されており、他県の市場と比較し非常に多いということですが、数値的に隣の松本市場や近県の状況がお分かりになりましたら是非聞きたいと思います。

【委託業者】

長野県の方は、消費市場ではなく産地市場としての活動もされておられます。そういう意味では、産地市場として東京へ進出したりとか色々な所へ行かれたりしています。

あと、中央自動車道の側にマルイチ産商さんが配送拠点を設けられていて、これはダイレクトに競合として県外に進出している事に繋がっているのだと思います。

先ほど説明しましたが、山梨県と長野県の人口は、1 対 2 ぐらいの割合で、その差に比べるとあまりにも取扱量の差が大きいです。長野県の方は、市場経由率が高いのかも知れません。市場経由率が高ければ、取扱量が多くなりますので、そのようなこともあると思います。

【議長】

はい。ありがとうございました。続きましてどうぞ。

【委員】

生産者としての感想を申し上げますと、スワット分析の基づく分析の中で、外部環境の脅威の中にあります直売所ですが、これは我々も直売所を経営しております。直売所というのは、市場の脅威になるという事ではなくて、庭先で作った物を大きな市場で出すには相当手間隙時間が掛かりますので、少量の物を手短にその場へ出す事によって、生産と作る事の喜びと現金収入に繋がるという位置付けの中で、直売所を推進しております。

ですから、決して大きい市場の脅威になるものとは考えておりません。言うなれば、市場を面的なエリアと考えますと、直売所というのは点となります。私共と致しまして、生産者の喜びを更に活かしながら、地方市場との協同を図っていくような状況をつくっていかねばならないと感じます。

それと、基本戦略行動計画について先ほど説明がありましたけれども、何が出来るか書いてある欄で、「県内農家とのコラボレーションのブランド商品」と書いてあります。私共も農協の立場で、市場には安定的に一定の物が遅滞なく届けるという事が、一番の信頼になると思います。私共は他の農協と出荷協定を結びまして、現実にそれを進めておりますし、

今度も品目を拡大するという考えをもって進めております。

将来的な見方ではありますが、昨年度の会議の中で、県で1つの目標を目指していく事が確認されております。山梨ブランドというような考え方の中で、第1歩になっていくのではないかと思います。また、そういう事の中で今から市場を開拓することを期待しております。

【委託業者】

直売所は脅威でないという事で、本当にその通りだと思います。今市場関係者との間で関係が出来上がっていないので、今は若干そう意味では、競合の目になるという理解をしております。今、安定供給というのが市場の役割として期待されている。直売所では、どうしても荷の変動があったり、荷が無かったりするので、直売所のある種の脆弱性を市場がフォローしてあげるという事で、両方ウィン・ウインの関係にもなり得るという事も想定しております。そういう意味合いで、農協の方と生産者の方と市場の方の連携がいっばい出てくると、良い方向に繋がっていくと思います。農協と市場がコラボレーションすれば地産地消にも繋がりますので、そういう意味合いでも凄く重要な事だなと伺いました。

【議長】

ありがとうございました。他の委員の皆様方がいかがでしょうか。

【委員】

長野県松本のシェアが、甲府より6倍7倍のシェアがあります。長野県については、林檎・スイカ・梨・長芋など、日本でも有数の生産量がある訳ですが、山梨県といたしましても、葡萄と桃とスモモにつきましては、日本一の生産量を誇っております。例えば、松本の市場は地元の生産物の扱いがどの程度なのか、そして甲府の市場については、地元の果物とか生産されている葡萄と桃とスモモの取扱量の差はどういう状況になっているのか、分かりましたらお願いしたいと思います。

【委託業者】

松本市場の件につきましては、公表しているデータが無く、行政官の連携の中でデータ入手をお願いしている所でございます。その辺の情報を含めて、また今後お互いに情報交換出来る様になればいいのかなと思いますので、また情報が入りましたらご報告させていただきます。

【議長】

宜しいでしょうか。

【委員】

はい。ありがとうございます。

行動計画の話の中で、県内農協との連携強化とあるのですが、農協の立場としては、単位農協として出荷する体制が今は出来ておりませんので、そこが気になる所でございます。

前回は話をさせていただきましたけども、大変な交通の運賃を掛けて日本全国に配送するより、地産地消の中で県内の物を県内の消費者の方々に食べていただきたいとアピールする必要があると思っております。市場と一体となり、生産者と消費者 3 者の中で協議しながら、こういった取組みをしていく必要があるのかなど、考えていただきたいと思っておりますのでお願いします。

【議長】

全ての委員の皆さんにご発言いただきたいと思っておりますので、宜しくお願いします。

【委員】

背景など分かり易く纏めていただいて、甲府の市場の置かれている現状が良くわかりました。その上で、どういう風に進めていくかという部分が非常に重要だと思えます。

攻めていく部分が明らかになった時に、どういう関係者がそれぞれの具体的な施策を行っていく上で関わりを持っていくかということが重要だと説明がありましたが、関わりの持ち方をどういう風に作っていくかという部分は、どの様に戦略の中に盛り込まれるのかが重要だと思えます。右肩上がりに利益が上がっているとか、人口が増えているなど、色々なプラスの状況があれば、市場の経営されている方も、ある程度サポートの取組みが出来ると思うのですが、今、市場の経営も余裕がない中で、この部分に負担をどう持っていくか、危機を乗り越えられるかだと思えます。この部分をどの様に進めていくのか、分かれば教えていただきたいと思えます。

【委託業者】

市場の人達というのは、卸さんがいらっしゃって仲卸さんがいらっしゃって買参人と、色々ご商売での交流はございますが、商売抜きでの交流も非常に大事だと思っております。あと、報道機関などが市場の方が取り組む事をPRするというような活動も実質的な連携活動ではないかと思えます。市場を継続的に運営してゆくためには、市場外の人達がどれだけ連携してくれるかに掛かっている様な気がします。市場の方達が努力するのは絶対条件ですが、それだけではどうにもならない状況になってきているという事が、非常に大事な状況認識だと思えます。そう意味では、周りの人がどういう風に拍手して応援するかが非常に大事だと思えます。

【委員】

続けていく中で、見える成果が出ていかないとやはり続かないと思います。そうは言っても、具体的に何をするとこうなるかというのは分からないのですが、連携をとって、且つ、動いていけるかという部分について現場の方から声を聞きたいなと思っております。

また、ここに出ている事が具体的に成功していくかどうかという検討はこれからと仰っておられたのですが、優先順位をつけて実行していくなど考えていただきたいと思います。

【議長】

それでは、その他の委員何かありますか。

【委員】

卸と仲卸と小売屋さんの立場が違いますので、それを実際に持っている力をどう発揮するかというものを、委託業者さんに作ってくださいという事、簡単に言えばそういう話をしているわけですね。

そういう中で、比較数値として明らかに違うなと思うものがあります。先ほど、長野市場と比べる時に、青果の場合だけですが、甲府市場の取扱い金額をそのまま長野県とか東京の市場と比較するは違うと思います。この数字は甲府市場の中だけの数字です。その他に甲州青果も富士吉田の方に支店がありますし、中央青果さんの方も富士吉田に支店が 있습니다。それと同時に、中央青果さんの場合は、丸統商事さんが県外を専門に扱っている訳です。その数字を入れてくると、ちょっと数字が違ってくるのではないかと思います。その点をもうちょっと直していただきたいなと思っています。それで、甲府市場の場合は、数字が出ている様に、扱っているのは殆ど 90%近く県内で消費されており、県民の皆さんの生活がかなり密着しています。東京市場は何千億と扱っていますが、人口と住んでいる方にどのくらい供給しているかという数字もあります。それを見ると、甲府の方が圧倒的に多いです。そう意味では、甲府市場はかなり地元で密着しており、市場流通の経由率だけじゃなく、実際には県内の皆さんの生活に大分貢献しているなどその数字を見て感じた事もあります。

甲府市場から県内のスーパーにあまり荷が行っていないという数字も出ていますが、買参人や、仲卸を通じてスーパーに荷が行っている状況もありますので、実際の数字はもっと出ていると思っております。仲卸さんが数字を教えてくれるか分かりませんが、その辺のことも細かくしていただきたいと思います。

先ほど農協の組合長からもお話がありましたが、組合の農産物を全部スーパーに売るのは、価格の面で非常に危険性があるので、必ずしも全部スーパーに売れば良いということもありませんので、その辺の事も戦略の中に入れて欲しいと思います。それと、前もお願ひしましたが、業務数の割合とかどういう風に貢献しているか、もし分かりましたら戦略の中に入れていただきたいと思います。そうすれば、より正確な資料として私共も使

わせていただける事も出来るし、経営戦略も自分たち個々の企業に役に立つのではないかなと感じております。

【議長】

ありがとうございます。他に委員の皆さんいかがでしょうか。

【委員】

この経営戦略はとても良く出来ていると思います。基本的に生産市場としての青果と市場のみの流通に関わる水産と立ち位置が違います。これが、市場運営の中ではっきりと分かれるところであります。先ほど委員が言った様に、荷受けさん・仲卸さん・小売屋さんの現状の立ち位置がどういう状況にあるかどうかということが、この経営戦略に活かせるかどうかという事が繋がってくると思います。食の安心安全、食品の管理、温度管理、スピード、価値観などをつけるだけのマーケットかどうか、その力があるかどうか、そして、その考えがあって行動に移せるかどうか。ただ売っただけ数字ではなくて、経済的な流通機構の見方をさせていただいて、流れている数ではなく、流れている物がどういう形の中でしっかり売られている市場なのかどうか、市場に対して未来構造を描けるような立ち位置に立っている荷受けなのか仲卸なのか小売屋さんなのか、そこら辺が戦略の中では、基本になってくると思います。

責任のある市場ですから、食の安心安全、公正、公平、公開の 3 原則の一番骨格にある市場の考え方と理念というものを、どのくらい維持して守れるかという事が一番大事だと思います。やろうと思った事が、いつ出来るのか、すぐ出来るのか、どこまで出来るのかということを試算しなければ、机上の空論だと思います。

これは、市場だけの問題ではなく、県や市も含めた問題だと思いますが、市場全体で必要な物、そして削除しなければならない物、変えていかなければならない物をリアルに考えていく事が大事だと思います。

出来るかどうか、思っても走り出すには、足元 1 歩出すのは皆個々によって違うという現実をしっかり捉えないと、なかなか確実に動かない様な気がします。

【議長】

ありがとうございました。その他、委員の皆様方いかがでしょうか。

【委員】

今、強い農業作りの中で市場卸の比較サイトというものが話題になっております。いわゆる全国 150 社の卸のサービスをサイトで示す、また、市場外流通のサービスを示すという事だそうですが、甲府市場は其中でどの様な形が出来るのかということになってくるのかと思います。

花きでは、大田花きで9.5%の手数料を8%に下げ、その中でまた、8%下げた代わりに、扱い手数料を取るという事で、扱い手数料1ケースにつき50円だそうです。大体平均すると、1万円ですと9.5%の物が、950円の手数料になりますが、それが8%になって800円プラス50円になり、生産農家にとっては若干の手取り増になるという事でございます。

今の青果の全国の主要市場の営業利益は、0.37%です。手数料を下げる余地がない中で、我々青果卸は何をしたらいいのか。それによってはどの様にサービスを売るか、どのようにして鮮度など品質を保持しながら消費者側へ持っていくかということ、我々としては考えていかなければならないと思いますので、市場全体でどの様な体制に持っていく事をこれから考えていかなければならないと思います。今後、品物の集荷量が大分変わっていくと思いますので、その辺りも含めて、1つの指針というものを出していかなければならないと思いますので宜しくお願いいたします。

【議長】

ありがとうございます。その他の委員いかがでしょうか。

【委員】

戦略の方向性ですとか行動計画の方針という事で拝見させていただきました。県も整備計画を策定しているところですが、経営戦略の考え方ということで、いわゆる市場の有り方、機能の強化・方向、どうやって機能を強化していくか、将来的にそれに必要な施設整備は何なのか、それを一体誰がどのように運営していくのか、これが1つの流れだと理解しております。今回、経営戦略の方向性という事で、外部環境・内部環境、それぞれの強み弱みそういった部分から、素案を作成いただいたと理解いたしておりますが、果たしてこれを本当に全部するのかというところだと思います。この中で、委員さんが仰っていましたが、優先順位をつけてやっていくというのも手法だと思います。もう1つはお金ということが当然出てきます。誰が負担をするか、その辺まで全部抱き込んだ上で、最終的な経営戦略の方向性というものが整理されてくるだろうと思っておりますので、皆さん方のご意見を踏まえて最終的に取捨選択をしていき、議論するという観点が必要だろうと思っております。

【議長】

はい。ありがとうございました。その他の委員の方いかがですか。

【委員】

消費者代表です。経営戦略の中で高付加価値商品の開発とあるのですが、低農薬とか無農薬など、生産者にとっては非常に大変なのですが、そういう野菜を欲しいとかそういうお米が欲しいとか要望があると思います。そうした場合、市場としては決まった量、安定

した量を仕入れて販売したいという事があるかと思うのですが、少ない量でもそういった商品を必要としている方達に届ける為の市場としての役割を何か考えていますか。

【委託業者】

あらゆるチャンスに対して、卸の方や仲卸の方が取り組んでおられるのだと思います。それが、商売として成り立つかどうかのところ、最終的な選択をされると思います。今後についても、消費者の要望など色々な情報を流し合う事に非常に大事なのかなと思います。

【委員】

ありがとうございました。そういう事も含めて、考えていただければと思います。お願いいたします。

【議長】

その他の委員いかがでしょうか。

それでは、時間の方もございますので、「甲府市地方卸売市場経営戦略（素案）の策定について」議事の方は以上で終了させていただきます。

(2) その他

【議長】

次に、(2) その他に入ります。ここで「山梨県卸売市場整備計画の進捗状況について」委員の方から、ご報告をお願いいたします。

【委員】

「山梨県卸売市場整備計画の進捗状況について」説明。

【議長】

ありがとうございました。経営戦略策定につきまして、今、県の整備計画の説明を踏まえ、改めて地域拠点市場としての役割を十分発揮できますよう、委託業者の皆様方には今後策定につきましてお願いしたいと思います。

それでは、次の議題という事で、事務局説明をお願いいたします。

【事務局】

「その他」、市場南側公有地の活用策の報告及び次回開催日程について協議。

【議長】

次回の運営協議会の日程は6月23日金曜日の午前10時から、管理事務所2階 会議室で行われます。

以上をもちまして、本日の運営協議会の全ての議事の方が終わりました。

スムーズな議事進行にご協力いただき、本当にありがとうございました。

4. 閉会