

平成 15 年 9 月 5 日
中央卸売市場

中央卸売市場青果部の今後の運営について

1 経緯

昨年の青果部卸売業者の廃業の際には緊急集荷対策を講じ、青果部をあげて生鮮食料品の安定供給に努めてきたが、本格的な再生に向けて、卸売業者の体制整備及び集荷・販売力の強化等について検討を行うため、平成 15 年 2 月 10 日に行われた盛岡市中央卸売市場運営協議会において、市場関係者及び流通の専門家等からなる「青果部再生委員会」が設置された。

青果部再生委員会は 4 回開催され、大所高所から検討を重ね、同年 7 月 15 日、市場運営協議会で取りまとめを行い、その結果について、市に対し報告が行なわれたものである。

2 報告書の概要

盛岡市中央卸売市場青果部の再生に当っては、年間 250 億円の取扱高を目標とし、卸売業者の体制は、集荷販売力の充実、産地や買受人等に対する情報提供、従業員の人材育成、また増資等による資本の充実などの要件が満たされた理想的な卸売業者の 1 社による体制が望ましいという結論である。

ただし、市場機能の中心を担う理想的な卸売業者としての役割を果たすことが困難である場合には、複数制にするべきという意見もある。

卸売市場を取り巻く環境は、市場外流通の増大や他市場との市場間競争、消費の停滞による売上の不振に加え、国においては規制緩和に向けた卸売市場法の改正が検討される等厳しい状況にある。

これらの要件を満たす理想的な卸売業者が市場における主導性を発揮し、仲卸業者、売買参加者等と一体となって、市場外流通や他市場との市場間競争に対応することにより、初めて目標の取扱高の確保が可能となり、青果部の再生が達成されるものである。

また開設者は、市場関係者が一体となって、新市場の施設機能を十分活用し、直面する課題を克服し、更なる活性化が図られるよう強力に指導する必要がある。

3 今後の市場運営について

開設者としては、市場運営協議会から報告された内容を十分に尊重し、集荷販売力の充実、経営基盤の強化など必要な要件が満たされた卸売業者 1 社体制の構築に努めるものである。

再生に当たり多くの課題を抱えているが、既存の卸売業者と今まで以上に連携を密にし議論を重ね、仲卸業者や売買参加者などの意見も聴取しながら、開設者、市場関係者一丸となって、具体的課題解決に向け取り組んでいくものである。

盛岡市中央卸売市場青果部の再生について

報告書

平成 15 年 7 月 15 日

盛岡市中央卸売市場運営協議会

平成 15 年 2 月 10 日、盛岡市中央卸売市場運営協議会は、下部組織として盛岡市中央卸売市場における青果部の再生に向けた卸売業者の体制整備及び集荷・販売力の強化等の検討を行なうことを目的とする「青果部再生委員会」を設置した。

青果部再生委員会では、卸売市場のおかれている現状や盛岡市中央卸売市場の課題、今後の青果部のあり方などについて 4 回の委員会を開催して検討し、更に場内業者からのヒヤリングや国の動向なども踏まえながら、その結果を以下のとおり取りまとめたところである。

1 卸売市場の現況

現在の卸売市場を取り巻く環境、また平成 14 年 12 月の青果部卸売業者 1 社廃業以降の盛岡市場の状況など、その現状について把握した。

(1) 卸売市場の現状について

現在の卸売市場を取り巻く環境は、消費の停滞による売上の不振や少子高齢化等人口動態の変化などにより、将来的にも厳しいものとなることが予想されている。

また、産地直売など流通形態の多様化により市場経由率が年々低下していることに加え、国においては卸売手数料の自由化が検討されており、コスト低減やサービスの充実が要請されている。

今後、卸売市場が現状のままでこれらの変化に対応できなければ、更に市場経由率が低下し、売上高が一層減少する可能性がある。

また、市場流通量の低下といった面からも、他市場との市場間競争が一層激しさを増すこととなるため、競争力の弱い市場は今後淘汰される可能性もある。

こういった生産・流通の大型化、輸入の増大などに起因する「効率性」優先の動き、大量取引品目・規格を中心とした市場外流通の増加による卸売市場のシェア低下といった事態を受け、卸売業者はここ数年全国的に、経営基盤の強化や業務の合理化のための合併が進められている。

(2) 盛岡市中央卸売市場の現状について

盛岡市中央卸売市場は岩手県内唯一の中央卸売市場として開場以来盛岡市をはじめ岩手県内における生鮮食料品の流通に重要な役割を果たしてきた。

しかし、交通の高速化等により流通の時間的距離は短縮し、岩手県内であっても他県の市場からの仕入が可能となり、特に東京や仙台の卸売市場からの攻勢が激しくなっている。これらの状況から盛岡市場においては、他市場との競争を勝ち抜く体制の構築が急務となっている。

特に、平成14年12月の青果部卸売業者1社の廃業以降については、他の1社の卸売業者が集荷に努め、不足分は仲卸業者の直接集荷により対応してきているが、全体的に盛岡市中央卸売市場としての集荷機能は十分ではなく、仲卸業者、売買参加者及び量販店等の需要には満足に対応できていない状態であり、市場内業者間の協調体制についても必ずしも十分とは言えない状況となっている。

また、平成13年5月に移転新築した盛岡市中央卸売市場は、全国的にも初めての付加価値機能型市場として新たに整備したものであるが、その機能を十分に活かしきれていない状況となっている。

2 青果部再生への方策

盛岡市中央卸売市場青果部においては、今後どのような卸売体制で再生を図るべきか、また、その体制の中でどのように集荷販売力の強化を図るべきか、について検討した。

(1) 市場経営と体制の整備

① 市場経営における取扱高

現時点における盛岡市中央卸売市場の経営収支の算定によると、青果部卸売業者においては年間約240億円以上の取扱高の想定となっている。このため、この取扱高を達成しなければ市場特別会計上、売上高割使用料収入に不足が生じ、一般会計からの補填がなければ成り立たないこととなる。

また、仲卸業者、売買参加者及び量販店等の需要を満たす品揃えを充実し、需給の安定を確保するためには250億円の取扱高が目安とされている。

以上のことから、盛岡市中央卸売市場青果部の再生に当っては、年間250億円の売上高が目標となる。

② 卸売体制の整備

卸売体制については、平成 14 年 12 月の 1 社廃業の経緯から、現在の卸売業者に対する卸売機能の強化を求める意見や、競争による市場の活性化を図るための 2 社制への回帰の必要性など、様々な論議があったところである。

当委員会は、卸売業者の新規参入については国の許可事項でありその可否を論ずる立場ではないが、盛岡市場の売上高目標の 250 億円という計画の中で、仮に 2 社制を想定した場合、それぞれの卸売業者が全国から青果物を集荷・販売し、業務運営を行なっていくこととなると、当然 250 億円の売上は 2 分され、2 社とも今後の厳しい流通環境の中では必要な利益の確保が困難となり、ひいては共倒れとなる危険性がある。

また農林水産省の策定した第 7 次卸売市場整備基本方針では、卸売市場の経営強化のための卸売業者の取扱高目標として、従業員一人当たりの売上高を 2 億円と設定している。

従って、250 億円の売上高から言えば、従業員数が 125 人規模の会社が 1 社存在すればよいことになるが、過去の 1 社廃業時における従業員の雇用や現に存在している会社規模を考慮すれば、卸売業者 2 社を必要とする状況にはないのではないかと思料される。

このようなことから今後、卸売業者として安定的な経営を持続するとともに、業務の効率化を進め、卸売手数料の自由化や他市場との市場間競争に耐えるためには、卸売業者 1 社体制が望ましいと考えられる。

ただし、この 1 社については市場機能の中心を担う理想的な卸売業者として確立される必要があり、その卸売業者を中心に場内業者及び関係者が一体となった協力体制と併せ、市場全体の意識改革が必要である。

なお、そこに至る過程においては、過渡的に 2 社制とする意見もあるが、その際には、先述した問題点を含め、過当競争に伴う混乱を生じる懸念もある。

③ 開設者の指導について

開設者は、青果部の再生に当たり、公共的な役割を持ち、適正な価格形成の場である卸売市場の監督者であることから、市場関係者に対する指導力を強化していかなければならない。

例えば市場の取引業務については、卸売業者が 1 社となった場合、競争原理が働かなくなることによるデメリットが生じないよう、取引状況や価格等については監視するとともに、卸売業者の業務運営や財務についても強い指導力を発揮すべきである。

従って、市場経営については、厳しい経営環境が予想されていること

から、運営方針や収支計画を明確にしなが、常に経営感覚を持ち運営に当たらなければならない。

(2) 集荷販売力の強化

① 消費者、小売店、量販店等のニーズへの対応

卸売市場には、鮮度の良いものを安定的に提供するという使命があり、これを十分に発揮していくことはもちろんのこと、特に「食」に関する関心の高まりの中、安全、安心なものを供給していかなければならない。

従来の卸売市場は、生鮮食料品の供給基地として機能してきているが、卸売業者の場合は集荷には熱心であったが、どのようなものをいかにして販売するかという点が弱いという傾向があった。

消費者の嗜好の変化などニーズが多様化していく中で、このニーズを確実に捉え、対応した品揃えを充実することなどが、今後特に重要となる。

また、量販店等に対しては年間の販売計画に合わせた商品の供給が必要とされている。

買受人や消費者などに対しては、産地の状況や予想単価、商品などの情報の提供を積極的に行なうことにより、一般の小売店でも販売の見通しを立てることが可能となり、結果として卸売市場の取扱量を向上させることとなる。

こういった新たな視点からの流通によって売上高を伸ばすことに繋げていかなければ、本当の意味での再生とは言えないものである。

② 信頼性の向上

産地、出荷者から安定的に集荷するためには、生産者や出荷者、量販店、金融機関等、関係者の信頼関係が前提となる。

卸売業者の経営基盤については、増資等による資本の充実が図られ、財務状況が健全でなければならない。

特に資本構成については、今後の経営の安全性、対外的な信用度、関係者の協力体制構築のためにも、関係する複数の出資者により、その卸売業者に対する応援体制を築き、相互牽制による経営体制が可能か、否かということが重要な要素である。

更に卸売業者の経営については、明確なビジョンと計画を持ち、その運営については透明性がなければならない。

また、出荷者に対しては、集荷したものについて適正な価格で販売することはもちろんのこと、販売の結果や売れ筋商品など、販売の情報を提供することが重要である。

これらのことにより、生産者から市場内業者、量販店、金融機関まで信頼され、その信頼性の向上により集荷力が高まり、市場一体となった取り込みにより市場経由率が引き上げられ、販売高の増加が可能となる。

3 まとめ

今回の委員会においては、青果部再生といったテーマであっても、その中心的課題は、卸売業者を現在の1社体制で充実していくか、あるいは2社体制を復活させるかといった点であった。

しかし、先に申し述べたとおり、委員会がその体制を決定する立場ではない。

その上で意見として集約できるのは、盛岡市中央卸売市場青果部の再生に当っては、年間250億円の取扱高を目標とし、卸売業者の体制は、集荷販売力の充実、産地や買受人等に対する情報提供、従業員の人材育成、また増資等による資本充実などの要件が満たされた理想的な卸売業者の1社による体制が望ましいという結論である。

ただし、市場機能の中心を担う理想的な卸売業者としての役割を果たすことが困難である場合には、複数制にするべきという意見もある。

青果部の再生に当たり卸売業者は、市場を取り巻く厳しい環境の中で、今後の卸売手数料の自由化などに対応ができるよう経営基盤の強化が前提となる。また、生産者から消費者までの流通の実態やニーズに即応した対応が可能な卸売業者であることが望まれる。

更に、その卸売業者が市場における主導性を発揮し、仲卸業者、売買参加者等と一体となって、市場外流通や他市場との市場間競争に対応することにより、初めて目標の取扱高の確保が可能となるものであり、青果部の再生が達成されるものである。

また、開設者も強力な指導力を十分に発揮し、市場全体が一体となって、新たに整備された付加価値機能を活かしながら、更なる活性化を図っていく必要がある。