

令和2年度 第4回 横浜市中心卸売市場開設運営協議会会議録

日 時	令和3年3月23日（火）午前10時00分～午前11時30分まで
開催場所	横浜市中心卸売市場本場 3階研修室
出席者	山下会長・高力副会長・福田委員・多賀谷委員・福留委員・芦澤委員・石井（良）委員・鈴木委員・布施委員・善福委員・石井（孝）委員・明澤委員・星野委員（計13名）
欠席者	藤島委員・長岡委員・真壁委員・後藤委員・荒木委員・山口委員・出川委員（計7名）
開催形態	公開（傍聴者1名）
議 題	コロナ禍による消費行動・食品流通構造の変化について
決定事項	意見交換を実施し、今後の市場業務に活かすこととした
報告事項	(1) 横浜市中心卸売市場経営展望の具体的戦略に係る先進事例報告 (2) 横浜市中心卸売市場経営展望 各戦略の取組状況と来年度の取組について (3) 令和2年における食肉部の開場日の変更について
資 料	1. 次第 2. 横浜市中心卸売市場開設運営協議会委員名簿（資料1） 3. 座席表（資料2） 4. コロナ禍による消費行動・食品流通構造の変化について（資料3） 5. 横浜市中心卸売市場経営展望 各戦略の取組状況と来年度の取組について（資料4） 6. 令和2年における食肉部の開場日の変更について（資料5）

議 事

【開会】

市場担当理事より開会にあたってのあいさつを行い、議題へと進む。

【議題1：コロナ禍による消費行動・食品流通構造の変化について】

山下会長、高力副会長、福田委員より、資料3に基づき説明。

(質疑等)

山下会長：ご意見やご質問等がありますか。

布施委員：福田委員の説明について。商物分離によって産地から消費者までの物流をスムーズにし、コストを節約するという考え方もあると思います。しかしながら、それでは市場の必要性がなくなる可能性もあるのではないのでしょうか。産地と消費地を物流が繋ぎ、情報処理だけすれば場所はどこでも良いのであれば、市場がこれだけの土地で取引を行う必要性がなくなります。そうすると、市場というのとはどのような役割を担うのかが問われるのではないかと感じています。

それと、福田委員の説明は消費者側には仲卸、産地側には卸という役割分担を前提にしていますが、実際の市場の中では卸、ないしは大きな会社が情報処理をすべて行い、物流を一挙に担う流れがもう起きています。条例改正もあり、役割分担というのが非常に問われているという中で、それを市場の中でお互いに認めて活用するという相当な覚悟がなければ、卸の独り勝ちという形になると思うので、その辺が一つの鍵かなと思っています。

福田委員：一つ目のご指摘について、市場という場所はいらなくなるかもしれませんが、市場はなくならないと考えています。卸は情報を集約して産地と消費地と繋がなければならないですし、仲卸にも商取引の役目があります。あとは、それをどのように物流につなげていくかということになると思うので、市場自体はなくならないと考えています。確かに広い場所はいらないかもしれませんが、この市場で十分やっていけると思っています。

二つ目のご指摘について、全員が同じ情報を共有するということになれば、そんなに心配することはないと思っています。産地を出発して消費地までもってくる、消費地は分荷を行い集荷はしないという発想に立てばできるはずだと思っています。

やはり一番のカギは発想が変わるかどうか。最初はいろいろ試行錯誤だと思うが、農林水産省も今後電子商取引による商物分離が進むだろうと考えています。卸・仲卸・買参人の役割をつなぐのは情報だと思っています。

布施委員：市場で一番いけないのは、情報がクローズになること、一步外へ出ると中の情報が全く見えない状態で取引が進んでいくことだと考えています。それをオープンにすることで、信頼性に繋がり、大きく変わるチャンスになるのではないかと考えています。

山下会長：他にはいかがでしょうか。

石井（孝）委員：高力委員の説明にあった、インターネットを使った取引について。これは市場がいない、市場を経由すると値段が高くなるなどの考え方が根底にあるのではないのでしょうか。インターネットであれば産地から直接来て、中の経費が掛からないので安く買えるという考え方があるのではないかと思います。卸・仲卸が利用者とインターネット取引をしたときに、我々小売商は飛ばされてしまいます。そんなインターネットの取り組みはなかなかできません。もう10年以上前にやったことがあるが、その頃は経費が掛かって割に合いませんでした。Amazonのように配送料がかからないところと価格の競争ができないためです。これが市場の発展に役に立つとは思いません。

高力副会長：市場としてネット販売のプラットフォームを持つということは、手数料や配送料がかかっても良いのではないかと考えています。私が知る限り、他都市の直送便なども、配送料込みの価格なのか非常に高いと感じます。生産者に話を聞きに行つて、どういう商品をどういうふうにつくったら売れるかをアドバイスする。そしてその情報もしっかり消費者に流す。消費者情報を取り入れて考慮しているので、市場機能そのものがそこに集約されている気がしています。それを横浜市場にそっくりそのまま持ってきたら面白いのではないかと考えました。

なかなか難しいというご意見もその通りだと思いますが、そういうものが中央卸売市場にあったら消費者は安心して使えるのではないかと、中央卸売市場がやっているところだから大丈夫だよ、と思えるのではないかと考えています。

山下会長：ありがとうございます。それでは、議題1につきましてはこれで終了させていただきます。いただいたご意見は、今後の市場に活かしていただければと思います。

【報告事項：横浜中央卸売市場経営展望の具体的戦略に係る先進事例報告】

三菱UFJリサーチ&コンサルティングから、他市場の先進事例を報告。

1. 地場産品の販路拡大

鎌倉青果株式会社「鎌倉いちばブランド」、金沢中央卸売市場「石川の朝とれもん」、富山

中央青果・農業総合研究所・富山銀行の提携事例を紹介。

2. 市場発B toC事業

市場発ネット通販事業「いなせり」、飲食店向け鮮魚仕入サイト「UOPOPCHI」、水産物と青果物を取り扱う生鮮食料品ECサイト「perrot」、泉久食品株式会社「鮮魚販売モバイル」、株式会社ナンチクによる直売所・飲食店運営、さいたま市食肉中央卸売市場と道の駅の一体整備について紹介。

3. 輸出促進・拡大

青果（東京都豊洲市場、福岡新青果市場）、水産（東京都豊洲市場）、食肉（京都市中央卸売市場第二市場）の卸売市場を活用した輸出状況、成田市公設市報卸売市場の事例を紹介。

4. 量販店向け事業展開

大阪府中央卸売市場と大学の連携、他都市卸売市場における加工・物流施設の整備と民間事業者誘致の事例、量販店におけるデジタル販促の事例を紹介。

5. HACCP・品質管理

東京都中央卸売市場（築地・豊洲）の取組、京都市中央卸売市場の新水産等整備を紹介。

6. 市場直送事業

長崎市中央卸売市場及び京都市中央卸売市場の取組、京都市中央食肉市場「京都食肉市場ブランド」を紹介。

7. 他市場事例等を踏まえた今後の方向性

経営展望を実行するにあたり注視したい視点やキーワードは以下の5点。

- ①チェーン（連鎖）の組み合わせによる新しいビジネスモデル
- ②新しいビジネスモデルを確立するための最適な体制構築
- ③卸売市場だからこそ（であるが故に）提供できる付加価値
- ④消費者目線に立った企画・提案・情報発信
- ⑤ニーズ把握＋テスト販売＋ネットワーク構築

従来の機能・役割を果たし続けながら「+α」として何を・誰と取り組むか、何が他市場と違うのかが重要である。

（質疑等）

山下会長：ありがとうございました。ご意見やご質問等がありますか。

委員：（特に意見等挙がらず）

山下会長：ここまでの内容について、高倉理事から何かございますか。

事務局：山下委員のご意見について。私は生活者の実感として、献立を考えるのが大変という

のをとても感じます。消費者に向けた食材のキットのようなものを提供していくというのは重要な視点だと感じました。

また高力委員の方のご意見について。インターネットについては先ほど石井委員からもいろいろご意見もありましたが、やはり市場はリアルの物流をもっていますので、強みを生かした上でのネット販売を考えていく必要があるのかなと感じました。あとはインターネットの拡大状況を、どのような統計資料でみることができるのか、非常に興味があります。ぜひ教えていただければと思います。

それから福田委員のご意見について。産地問屋といったお話の中で、これからの主要市場の戦略の中では中央市場間の連携が非常に重要だというお話が、藤島先生からこれまで度々ありました。卸売事業者が情報収集し、混載してまとめて運び、産地市場とその消費市場がもっと連携する中で、何か別の動きができるのかもしれないと関心をもっています。

三菱UFJリサーチ&コンサルティングの報告については、情報が非常にたくさんございましたけれども、開設者としては、ご提案の中でありましたノウハウを持っている事業者との連携について、情報収集を行い場内事業者と結びつけることができるかなと思いますので、そのような姿勢で取り組んでいきたいと思っています。また品質管理についても、場内をあげて取り組んでいかなければならないという感想を強く持ちました。以上でございます。ありがとうございました。

【報告事項：横浜中央卸売市場経営展望 各戦略の取組状況と来年度の取組について】

事務局から資料4に基づいて説明。

(質疑等)

山下会長：ご意見やご質問等がありますか。

委員：(特に意見等挙がらず)

山下会長：ご意見、ご質問がないようですので、横浜中央卸売市場経営展望各戦略の取組状況と来年度の取組について、終了させていただきます。

【報告事項：令和2年における食肉部の開場日の変更について】

事務局から資料5に基づいて説明。

(質疑等)

山下会長：ご意見やご質問等がありますか。

委員：(特に意見等挙がらず)

山下会長：ご意見、ご質問がないようですので、令和2年における食肉部の開場日の変更について、終了させていただきます。

【報告事項：その他】

山下会長：その他、何かございますか。

布施委員：従来、市場の中には取引委員会が各部ごとにありました。前年の開設運営協議会の中で業務規程の改正というのがありまして、その中で取引委員会は専門部会として統合されることになりました。それぞれの専門部会について今は全く議論されてないので、実際のところどうなっているのかをお聞きします。令和3年度の事業計画書の中にも、従来の市場取引委員会から専門部会を作ると記載されており、予算もついています。専門部会というのは本当に実現されるのかどうか。開設運営協議会は市場の運営の根拠となっていますので、この場で質問させていただきます。

事務局：布施委員のおっしゃる通り、今まで当市場では、開設運営協議会と各部の取引委員会、計4つの附属機関を持っていました。今回の条例改正により、開設運営協議会の下に専門部会として3部設けるということで、青果部と水産物部・鳥卵部、食肉部それぞれの部会を作ることになります。部会を開く場合には、この委員の中から何名かに、部会の委員になっていただきます。また、委員が不足する場合には、新たに委員を委嘱して構成するという形で考えております。部会では、市場の中での取引について審議・検討いただくことを考えておりますので、そういった必要があった場合には直ちに立ち上げる準備をしていきたいと思っております。今年度に関しては、部会を開催する案件がなかったという判断でしたが、今後場内の取引に関して場内調整が必要であるとか、調査検討して新しい制度をつくるといった場合には、この会の中から委員を選んで部会を立ち上げていきたいと考えています。

布施委員：それでは、制度としてしっかり設けていくということですね。必要に応じてということでしょうか。条例改正があった中で、第三者販売や相対取引、直荷引きが透明化されたと思っています。その他直送の問題や、様々な事柄が新しい形になりましたが、それらを引き続きしっかりウォッチングしていこうという話だったと思うので、やはり部会をしっかりと開催して、条例改正の結果をウォッチングしながら、今後の事を決めていくという流れが必要だと思います。ぜひそれを定期的にやっていただければと思っています。

事務局：条例が変わったことによる新しい取引の中で、その運用に関するご指摘をいくつかいただき、整理しているような状況でございましたので、今年度は特に会議の場を設けま

せんでした。しかしながら、整理すべき課題が明確になった場合には直ちに部会を作って検討していきたいと考えています。よろしくお願いいたします。

山下会長：他には何かございませんでしょうか。それでは、本日予定しておりました議題及び報告事項は、以上のとおりでございます。

【閉会】