

令和4年度 岡山市中央卸売市場取引業務運営委員会 <会議録>

会議名	令和4年度 岡山市中央卸売市場取引業務運営委員会
会議日時	令和4年9月27日(火) 13:00~14:25
会議場所	管理棟3階 大会議室
出席者	<p><b>【中央卸売市場取引業務運営委員】</b></p> <p>矢野泉委員(広島修道大学 学長)</p> <p>川崎敦史委員(全国農業協同組合連合会岡山県本部 農産・園芸部長)</p> <p>西山修委員(岡山県漁業協同組合連合会 専務理事)</p> <p>河内恵子委員(JA岡山女性部 部長)</p> <p>田中理恵委員(岡山市中央卸売市場青果物消費拡大推進委員会)</p> <p>中島俊子委員(岡山水産物流促進協議会)</p> <p>藤井奈津子委員(岡山県漁協女性部連絡協議会事務局)</p> <p>坪井克己委員(株式会社岡山丸果 代表取締役社長)</p> <p>同前裕一郎委員(岡山中央魚市株式会社 代表取締役社長)</p> <p>花房敏浩委員(岡山青果卸売協同組合 理事長)</p> <p>大倉八郎委員(岡山市水産物塩干卸売協同組合 理事長)</p> <p>香山貴崇委員(岡山水産物仲卸協同組合 理事長)</p> <p>蜂谷大委員(岡山青果食品商業協同組合 代表理事)</p> <p>山口芳正委員(岡山鮮魚事業協同組合 理事長)</p> <p><b>【欠席】</b></p> <p>真鍋芳江委員(学校法人中国学園 現代生活学部人間栄養学科 准教授)</p> <p>市圭子委員(岡山市連合婦人会 副会長)</p> <p>中田隆志委員(岡山県魚市場協同組合 理事長)</p> <p>畝田谷美和委員(岡山水産物精算株式会社)</p> <p>井上典浩委員(岡山市中央卸売市場関連組合 理事長)</p> <p><b>【花き地方卸売市場取引業務運営委員】</b></p> <p>矢野泉委員(広島修道大学 学長)</p> <p>川崎敦史委員(全国農業協同組合連合会岡山県本部 農産・園芸部長)</p> <p>鈴木美代子委員(岡山県花き消費拡大実行委員会 委員)</p> <p>藤原弘平委員(岡山総合花き株式会社 代表取締役)</p> <p>服部和文委員(岡山県三栄生花商業協同組合 理事長)</p> <p>日下泰子委員(岡山花き精算株式会社)</p> <p><b>【欠席】</b></p>

	<p>香川智恵委員（岡山市連合婦人会 理事） 難波清徳委員（岡山花卉仲卸協同組合 理事長）</p> <p>【開設者（事務局）】 大杉市場事業管理者、小川市場事業部事業長、高木総務担当課長、高橋担当課長、工藤担当課長補佐、藤井担当課長補佐</p>
提出資料	<p>○取引業務運営委員会資料</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・委員名簿</li> <li>・配席図</li> <li>・令和3年度岡山市市場事業会計決算の概要について</li> <li>・岡山市卸売市場経営戦略（案）の推進について （基本戦略を実行するための成果指標の設定）</li> <li>・ご意見</li> </ul>

会議内容	
1 開会	<p>●司会（事務局・小川）</p> <p>失礼いたします。定刻が参りましたので、ただいまから、岡山市中央卸売市場及び花き地方卸売市場取引業務運営委員会を本日は合同での会議を開会します。</p> <p>議事までの間、事務局で進行をさせていただきます。私、事業長の小川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。</p> <p>まず、本日の出席委員数でございます。中央の方が19名中14名、花き地方の方が8名中6名のご出席いただいております。岡山市中央卸売市場業務条例第91条第2項及び、岡山市花き地方卸売市場業務条例第74条第1項の規定がですね、当運委員会の会議の開催についての例規になっておりまして、過半数以上でないと会議が開けないということになっております。とういことですので、両方とも過半数を超えておりますので規制が成立していることを報告いたします。</p> <p>また、この委員会内容ですが、基本的には公開で行うことになっております。そのため、本日お示ししております名簿やご意見は、市のホームページ等で公開させていただきますので、ご了承をお願いいたします。</p>
2 市場事業管理者あいさつ	<p>●司会（事務局・小川）</p> <p>それでは、資料をちょっと確認させていただければと思います。</p> <p>[資料の確認]</p>

それではですね、議事に入る前に、当市場の大杉事業管理者からご挨拶申し上げます。

●大杉市場事業管理者

皆さん、こんにちは。市場事業管理者の大杉です。本日はお忙しい中、この取引業務運営委員会に出席していただきまして、誠にありがとうございます。毎回同じようなことを言うんですけど、まず、コロナの話なんですけど、コロナの感染症第7波については少しですね、感染者数減少とうことでピークを過ぎたのかなとは思いますが、新型コロナの発症と言いますか2年前のですね、以前と比べて取扱金額については私たちが把握している限りでは元に戻りつつあるのかなと思いますが、取扱数量については戻っていないというのが現実なのかなと思っております。

そうした中、市場事業部においても令和2年から3年にかけて、特に影響の大きかった卸さん、仲卸の方に対しては衛生管理対策経費や施設使用料の支払い猶予、またその施設使用料の支援金の給付といった対策を講じて来ました。

このような状況のもと、昨年10月に当市場において委員の皆様のお集まりいただきながら、将来の市場を目指した岡山市卸売市場経営戦略についてご議論をいただきました。

この審議においては、様々なご意見をいただいた中でも、経営戦略の達成度を測る成果指標を設定するべきではないか、というご意見をいただきました。

本日の委員会においては、令和3年度の決算報告の概要をお示しするとともに、その経営戦略の成果指標についてご審議をいただくことを考えております。

最後ですが、市場を取り巻く環境は年々厳しさを増しており、新型コロナ禍の影響はもとより、市場経由率の低下や仲卸や売買参加者の数も年々少しずつですが減少しています。

市場事業部としても、関係の業者の皆様方と一緒に昨年定めたこの経営戦略の経営目標を達成すべく、しっかりと計画を進めていく所存でございます。皆様のご尽力を賜りますよう、よろしく申し上げます。本日はご審議をお願いしたいと思います。

以上で挨拶に代えさせていただきます。

●司会（事務局・小川）

はい、ありがとうございました。続きまして、新たに委員にご就任いただいた方々をご紹介させていただきます。

[新委員紹介]

3 議事

●司会（事務局・小川）

それではここからの進行につきましては、矢野会長をお願いしたいと思います。一言ご挨拶をいただいた上で進行をお願いできればと思います。お願いいたします。

●矢野会長

皆さまこんにちは。広島修道大学で商学部の教員を勤めております矢野と申します。初め

てお目にかかる方もいらっしゃると思いますが、専門の方で農水産物の流通、卸売市場の研究をしている関係でお声掛けをいただき、岡山市場の皆様にも関わらせていただいております。

この間、大雨、台風など近々におきましても、産地の方もご不安があったと思いますし、物流網が途絶えると言うことで、常に不安定な中で皆様に生鮮食料品を安定的に届けているという卸売市場の役割におかれましても、豊かでなくて必ずしも食べることではないものではないですけれども、あるかないかで市民の生活の豊かさが大きく違ってくる、そういったものを安定的に供給できる卸売市場の在り方をみなさんとこうして考えていくということは、大変貴重な場だという風に考えております。

今回、経営戦略ということで、皆様から頂いたご意見をですね、どこのこの卸売市場が向かっていくのか、今、どこまで出来ていくのかをみんなで共有できるような経営戦略というようなものがあるのではないかと、ということでお示ししていただいておりますので、是非、今回のたたき台と申しますか、原案をもとに、また皆様の忌憚のないご意見をいただきたいと思っておりますので、また、今日もよろしく願いいたします。

それでは着座にて失礼します。

#### (1) 令和3年度市場事業会計決算の概要について

##### ●矢野会長

それでは次第に従いまして議事の進行に移りたいと思います。まず議題の(1)ですけれども、令和3年度市場事業会計決算の概要について、事務局から説明をお願いします。

##### ●事務局（高木） [資料（令和3年度市場事業会計決算の概要について）説明]

##### ●矢野会長

はい、ただ今の事務局から資料について説明いただきましたが、何かご質問やご意見がございませうでしょうか。

##### ●A委員

市場で卸をやっております岡山中央魚市のAです。

決算なんですけど、去年より経常が出ているという部分で、去年ですか、お聞きしたんですけど、一般企業ですと決算に来期の繰越剰余金、貸借対照表の資産の部分へ計上している。そういう計上の仕方がこの事業会計にはないということ、単年度の決算というものになれば、建設改良積立金ですか、去年、そういった形で積み立てられていると。今の費用が去年より大幅に減少しているならば、一般の繰り入れがですね、確か聞いた話ですと、費用の何%を基準にして一般会計から繰り入れされると。ということになると、次年度、5年度がですね、一般会計の繰り入れが3年度と比べて自動的に低くなるのかと、この点においてはいかがでしょうか。

●矢野会長

お願いします。

●事務局（高木）

はい、まず一般会計の繰り入れなんですけど、これは今年度の費用に対して投入される、繰り入れをいただくことになっております。費用というのはいろいろと補助に該当する費用かどうか、いろいろあるんですけども、その費用の20%を頂いています。

昨年度で言えば、昨年度の決算に対して、そういった費用の20%を頂いた結果として、8,400万程の一般会計繰り入れを頂いて。それは営業外収益12,800万円程の一部として計上しています。なので、費用が掛かった年には繰入金は多くなる形になります。次年度は次年度の費用に対して、当該年度で繰入金を貰うので、翌年貰う訳では無いです。

●A委員

そうすると、3年度に比べて4年度は。

●事務局（高木）

4年度は決算の時に、結局、精算していくら貰えるかということが決まってくるようになります。

●A委員

要は費用が少なくなったことに対して、一般会計の繰り入れが減るということですね。

●事務局（高木）

そうです、費用が減れば繰り入れも減ってきます。

●矢野会長

但し、これは今年度のものが来年度に反映されるものではなくて、今年度決算の時に、今年度費用に対して、予算よりも少なくなる、一般会計からの繰り入れが少なくなる可能性はあるということですね。

●事務局（高木）

はい。

●矢野会長

そのほかいかがでしょうか。ほかにはございませんでしょうか。

（質問なし）

それでは他にはないということですので、次の議題に移りたいと思います。

## (2) 岡山市卸売市場経営戦略の推進について

### ●矢野会長

議題の(2)岡山市卸売市場経営戦略について、こちらも事務局から説明をお願いいたします。

### ●事務局(高木) [資料(岡山市卸売市場経営戦略の推進について)説明]

### ●矢野会長

はい、ありがとうございます。ただ今の事務局からの説明で何か質問やお気づきの点があれば、どこからでも自由にご指摘いただければと思います。いかがでしょうか。

### ●A委員

事業部の方にお聞きしますが、昨年末の運協理事会におきまして、原総務課長によりまして、令和4年度までに今まで議論してきました荷捌き場、令和5年度以降の取り組みとして非常用電源の検討、HACCPの対応。5年度におきましては国の強い要望、支援交付金ですか、160億ぐらいについて。非常電源の確保について令和5年度から。今日の様子があって、落ちた場合に不安で仕方ない。令和5年度からだ。ただ市場のBCP、これは4年度から具体的に進めているということ。BCPについては再三再四に渡って、現状の進め方、現状はどこまでいっているのか、特に、災害時におけるBCPの作成は必要不可欠でありまして、基本戦略の3の危機管理体制の確立の中の核となるものだと思っております。

4年度と申しますと、来年の3月までということになりますが、すでに原案は出来ているのか、この件に関しては開設者が自主的にされていると聞いておりますので、全体の中の核となる戦略の算定について、現状どこまで進んでいるのかお聞きしたいのです。

### ●事務局(小川事業長)

策定する時にもご質問いただいておりますけれども、BCP、事業継続計画につきましては、市場事業部単体だけでも、岡山市の中では数年前に作っているところがございます。ただ、市場全体ですね、そこは実際には出来ていない状況でございます。ただそれをですね、岡山市場をまとめたBCPは中々難しいのが現状です。そのやり方を今年度まとめていこうかなということ考えていたのですが、基本はそれぞれの会社でBCPを作っていただくことが基本となるかと思っております。そのですね、ひな型とか、国の方でもそういうものを作っております、そういうところをお示ししながら、今年度末を取り敢えず目標に挙げていますけれども、それを目指して今やっっていこうという途中でございます。今、経過としましては、こういうことでございます。

●A委員

非常電源についてですが、交付金を受けるにしてもBCPがセットでないと、交付金を受けられないということもあってですね、折角もらえる交付金なら、まず直ぐにBCPを作って、必要があれば、交付金をある程度全体の中で配分された方がいいのではないかと。

●事務局（小川事業長）

勿論、そこを目指していく訳なので、単にBCPが各市場でのBCPがどこの線まで、管理する側のBCPが出来ていけばいいのか、それぞれの会社がBCPを作っていないか、というところもですね、ちょっと出来ていないところが実情です。全国の市場ですもね、卸売の会社が全て作ってそれをまとめてBCPだと、いう風にやっているところは今のところないと聞いております。なのでそのあたりの組み立てもですね、難しいところがあるのかなと思いますので、若干、もう少し時間が掛かるかなと思っております。

●矢野会長

よろしいでしょうか。今の話ですと、開設者側のBCPは出来ていると、市として。

●事務局（小川事業長）

はい、市の部署の中の一部としての市場部分のBCPは出来ている、という風に思っただけだと思います。

●矢野会長

はい、補助金申請に必要なBCP、必要なのは開設者レベルなのか市場レベルなのか、若しくは業者レベルなのか確認していただいて、また、必要あれば。いずれにしても必要となってくるものと思いますので、是非、取り組んでいただければと思います。

ほかにいかがでしょうか。

（質問なし）

私の方から質問をさせていただいてよろしいでしょうか。

大変わかりやすくまとめていただいております。ステップという形で1、2、3、4で進んでいくという設計になっているんですけども、物によっては先に3ステップ目がきたり、そのあとに最初のステップに取り組んだりというようなところもあるのかな、とように拝見しております。例えば、基本戦略1のピーチ鯛、ピーチフィッシュの新しい商品開発ですけども、これについては商品の付加価値向上の中の既に3ステップ目が出来ている状況で、ただ単に、需要者のニーズを掴んで開発されているかどうかというところで、さらにブランドの供給、販売の増加というところに繋げていくということであれば、需要者ニーズの収集というところが後から出てきて来る形もあるのかなと思ったりしました。

このステップの位置づけ、同時並行に進んでいいものなのか、順番をあまりきちきちと考

える必要はないと思うのですが。どのように捉えていらっしゃるのですか、お聞きしたいのですが。

●事務局（高木課長）

このステップについては、例えば、1, 2を飛ばして3に行っていると評価できるようなものも出てくるかもしれないですけども、ただ1, 2のところの不十分であったりすることが出てくることもあると思います。出来ていると言っても一部分だけであって、基本的なことでも出てくるかもしれないので、評価の際にここまではいつているから機械的にOKだということではなく、その基本に立ち返ったところについても見直していきたいなと思っています。評価のところだと思いますけれども。

●矢野会長

はい、それが良いと思っています。具体的にこのステップやったからこれでいいというものではないという所が大切かなというふうに思います。

ほかに何かご質問はありますか。よろしいでしょうか。

最近ではPDCAとかSWOT分析とか、先ほどのBCPとか、カタカナ或いはアルファベットとかが飛び交いますが、そのあたりの皆さんのご理解は大丈夫でしょうか。もし、わかりにくいところがあれば折角の機会なので、ご質問いただいてもいいのかなという風に思いますが、いかがでしょうか。

（質問なし）

それでは特にご質問はないということですので、私もいろいろな市場の経営戦略に関わらせていただいておりますけれども、今回の経営戦略に基づいた実行のためのステップの設定は大変いい取り組みかなと思っています。まだまだ議論したり、細かなステップとか、何をやればいいのかというところを市場として落とし込むところと、業者が持ち帰りいただいてそれぞれの会社の経営の中で取り組んでいただくために、より具体化しなければならないところもあるのかと。こういうステップ、指標というものをコンサルへ頼むのではなく、ご自身、市場の関係者の皆様に設定したということは大変いいことかなと思っています。感想ですが。

それでは・・・（質問あり）

●A委員

関連することで（聞き取れず）……。市場に関する事で個人的な見解でもいいのですが、今、市場のための機能、例えば、ハード面、ソフト面、出来る設備は必要だというもの



があれば。というのが、広島市場がですね、現在、建て替えの議論が真っ最中ですが、確か、建設に係る座長であられるわけでありまして、広島市場は全面的に建替えと決定した市場、これはゼロから市場のことを考えられると。これは現在の市場の機能を使いながらということを見ると、令和13年度までこれからですと10年間の中での市場の戦略を立てていかなければならないと。大変難しいですね。現在の市場流通において、市場に来る人、商物一致の原則からですね、2020年ですかね、全面的に法改正に伴って、つまり、市場に来ない人への販売。この基本戦略の卸、仲卸のステップの中にもありますが、例えばネットショップでありますとか通販の分野にもですね、我々市場側が供給していかなければならないという風に思います。

その中では広い意味において、日常の中で市場機能を果たしていかなければならない、使命と言いますか。市場に来る人に対して接触しての対面販売。また、市場に来ない人に対しての非接触販売と言いますか。社外的に応えるために、ハード面ですね、ハード面において新たな市場を作るなら、卸売市場に求める機能は絶対ここは必要なんだと、具体的に我々に参考となるようなことがありましたら、お教えしていただきたいと思います。

私はとりわけ必要なものとして、基本戦略2の中にあります物流に関する戦略化、これは以前にも別の際に会長にお尋ねしたことがあるのですが、とりわけ我々市場業者にとって重要課題は、物流は2024年問題、大きな問題となる、働き方関連法ですか、それに基づいて2024年度からトラックドライバーの労働時間の上限規制、これは罰則規定があるのですが、産地から直接出荷された荷物がですね、1日2日着く日が遅れると、鮮度劣化も懸念される場所ですけれども。市場流通のコスト、ドライバー負担軽減による流通の停滞を招くまで懸念されている。そこで共同配送など市場の効率化のためにも、この施設面の整備と機能の整備が、今後、十分に必要とされるかと。市場に空き地が、面積が広いわけではありませんが、どこで作るのかといっても非常に問題が、課題があるのかと思います。

そういう物流先端、市場の規模によって、もし先端、もし作るならば、我々は途中であるのですが、何が必要なのか。これまでもいろいろと状況が来ています。それでもこういった機能を盛り込もう、再整備の中で、必要な機能があれば、それも含めて、会長のお考えをお聞きしたいと思います。

#### ●矢野会長

はい、ありがとうございます。

大変難しい問題なんですけれども、ひとつは市場、卸売市場はどこで競争するのかということになるかと思っています。物流センター化を進めすぎますと、例えば物流センター化といいますといろいろなものが大量に集まってきて、大量にアソートといいますか、商品をピックアップして配送するという効率化をすすめるというのが物流センター的な物流効率化。あと共同配送、市場にあるものを合わせて、あるいは市場外にあるものを取り合わせてスーパーさんの店舗に配送していくというような機能になっていくと。

スーパーのデストリビューションセンター（在庫型物流センター）、一般の卸や問屋さんの物流センターは既に設けてやっているところです。それと全く同じような機能を付加して

競争して意味があるのかということがあります。

それを進めていくと、物流センターは他にも効率的なものがあるにも関わらず、市場は市民の税金で市場使用料と基本コストを抑えながらやっているの、経営コスト全体が抑えられてやっている訳です。市場外はそういったものが無くても効率的にコストを抑えてやっていると、市場は本当にいるのかとの議論になるのかと思います。

なので、あまり物流センター化というところばかりを推し進めていくことになると、個人的には市場にとってはあまり得策ではないと思っています。

じゃあ市場の強みは何かというと、やはり物流、物が集まるといふところは同じなんです、これまで市場がやってきた強みというのは、いろんな産地とつながりを持っているということ。スーパーに八百屋さん、魚屋さんに常に同じような生鮮食料品が並ぶのは、やはり卸売市場で全国産地をリレーしながら繋げて、商品の需給調整を全国的にしていく。しかもそれが安い物から高いものまで集まることによって、お手頃なもの、いいものをそこで調整、質と量と、地域を調整して消費地に、あるいは消費地に集まらないところに中継地点として供給していくというのが、やっぱり卸売市場の強みではないかと思っていますので、単に物流センターが物流コストを効率的に回していくために、生鮮以外の加工食品も使いましょとか、一般も使いましょとかになると、反対に卸売市場の強みが少なくなってしまうかなと、個人的には思っています。

やはり生鮮食品、産地とのつながりのいふところの需給調整をより強化するということが大切かと思っています。それでいけば、今回のステップの中にありましたように、産地との連携だったり、産地と一緒に商品を開発する、売り先を開拓していくというようなところであるとか。

ひとつは品質の管理も大切だと思います。今回の中に荷捌き場の屋根架けの話もありましたけれども、今後、長い目で見ていたところに、屋根を架けただけでいいのか、そこはもう少し議論が、品質や安全性の維持のために必要な施設が必要なのかとか。

あと、需給調整のためあまりやらなかったり、手がけてなかったことで、保管による需給調整という部分で、加工であったり保管であったり、そういう副需的な機能を付けて需給調整するのは、今後付加していくところかなとは思っています。

なので、共同配送センターもいいのですけれども、どちらかというとな保管や調整のための施設の方が卸売市場にとって重要なかなと、個人的には思っています。

お答えになっていますでしょうか。

●A委員

それは第三セクターのことですね。(聞き取れず)・・・市場と考え方そのものが違う。

●矢野会長

そうですね、指向的な岡山市さんの市場である開設者との関りは勿論のこと、需給調整という意味では同じではないかと。基本的には地場の消費地を第一に考えていくと思いますので。

お話の中で答えられなかったんですけど、買いに来る人と、遠隔で商物が一致していないという部分というのは、確かに今後は増えるであろうと思いますが、その意味として、岡山にもう物が入ってこないけれども、卸さんの取扱いの物が全国を行き来するというイメージのご質問ですか。

●A委員

新しい施設を議論、作るとしても、第三セクターで経営した会社の視点に立ってといいますか、冒頭でもお話したように、市場会計では単年度ですが繰越すことが出来る。予算はその年に消化する、我々であれば貯めることが出来る、例えば市場会計で、一般の岡山市の決算の中に入れてしまう。建設の方に積み立ては出来るんですね。

●事務局（高木課長）

その積立は市場のために使うものとして・・・（途中で質問あり）

●A委員

それは目的があって、全体の中で考えるんですね。柔軟に・・・（聞き取れず）。

第三セクターで、特に経営の視点は柔軟に、物流センターもそうです、対応できるのではないかなと思います。

●矢野会長

まあ、いろんな市場でやられて、横浜市さんもそうですし、市場の一部を市場施設というか市場用地から切り離して別の事業を行うという形で、そこへ物流センターという形を展開されているところもちらほらと。中央の方でも、厳密に言うと中央ではないですけども見られるようになっていきます。

本当に施設の自由が利かなくて必要ということがあれば、そういった方法も全国的にとられているかなと思います。

ほかにいかがでしょうか。

はい、ほかの意見は出ましたが、そのほかに本日の議事以外でも市場について思うことやご意見、ご質問等があればお願いしたいと思いますがいかがでしょうか。

●C委員

岡山水産物流通促進協議会のCと申します。

これは私、個人的かもしれないのですがけれども、市場というとBTOB、生産者から魚屋さんまでだったり、関係者へ販売する場所であったかと思うのですがけれども、業者自体も数が少なくなっています。じゃあその中でどうしようと、いう段階になった場合に、やっぱりBTOC、消費者とかに市場に足を運んでもらうようにすることは可能なのか、どうか

はわからないんですけど。実際に私は練り製品の会社なんですけど、京橋朝市、毎月1日開催される朝市は、最近飲食店がすごく増えたこともあってすごい人は増えているんですけども、あそこにご来場のお客様は、朝、3時半や4時に来られるんですよ。もちろん、若い人はマルシェ的な飲食が欲しいんですけども、結構ずーっと通われている人は、魚だったり野菜だったり求められている。飲食店が増えてそういう店には行かなくなったので、残念だわという声もあります。

ああいうイベント的なものも、何とか市場と言って月に1回でも朝からでも。私は凄く思うんですよ、この卸売市場はすごい敷地と駐車場があつて、もう土地的には本当に活用の用途がいっぱいあるのになと思っているんですよ。そういったものを開催したりして、一般の方を呼び込むのが。

魚食文化も減っていますけど、他方で、新潟の角上魚類さんとか、九州の宗像の道の駅とかはラウンドで売られる魚、神戸の芦屋の方のビッグビーンズという高いアップナーなスーパーなんですけども、魚はもちろんパックも置いているんですけども、氷を敷いてラウンドで販売して、直接対面して、お客さんがその会話を楽しみながら買う。高知県にある「とさのさと」というJAがやっているそのお店は、野菜がバーッと並んでいるんですよ。農家さんが持って来られたものを、大勢の観光客と一般の人が買いに行かれるんですよ。

水産、青果、花きもそうなんですけども、そういうお客様が、消費者が求められているニーズに対応している売り方とか販売とか、何か施策を設ければ、人は来てくれると思います。

まずは、この広い市場がちょっと閑散的になっているので。本当は、BTOBの現場でそういったことは違うかもしれないけれども、岡山市民に親んでもらえる何かが出来たら、適切にできれば。京橋朝市の様に、毎月日曜日にあるから市場へ行こうやとか、足を運んでもらえて、それがきっかけでふくふく通りが栄えたりとか、何か次の手段に繋がればというも思うんですけども、まあ、出来ること、出来ないことがあるんだと思うんですけども。何か楽しんで貰える施策を取ってもらえればありがたいかなと思います。

●矢野会長

ありがとうございました。

何か事務局の方から。

●事務局（大杉市場管理者）

ありがとうございます。

そういった意味で言えば、先月、9月3日が最初だったんですけども、花の市場で。今日来られているんですけども、花の卸の社長も。土日が休みということで、土曜日はあそこを全然使っていないということで、1年前の1月にお話があつて、土曜日に使ってみたいとの話がありました。コロナ禍の最中であつて、中々、厳しい状況の中、実現しなかったんですけども。

先月、ようやく、皆さんの努力というか、いろんな仲卸の方、買参人の方の協力を得てで

すね、月に1回土曜日の午前10時から午後2時まで開放して花を売ろうということで。1回目を開催したんですけども、今回の資料にもありますが、かなり人気でしたとたくさんの人に来てもらいました。今週の土曜日に2回目をやるんですけども、Cさんが言われる通りかなと、なんとかできればいいなと思います。

ただそれが、ちょっとそれがすぐに仲卸、卸の販売高に、市場の流通の比率が上がるというものではないと思うんですけども、そういう取り組みをやることによって、ちょっとでも魚でも果物でも、みなさまに触れていただく、市場を身近なものに感じてもらうことは、本当にいいことだと思うので、なかなか市場事業部だけでやろうといっても難しいことなので、今日来ていらっしゃる仲卸の方、卸の社長さんも含めて協力しながら。買参人の方も含めてですね。

なかなかここで、お客さんをたくさん集めて賑やかにやってるとですね、近所の魚を売っている方、野菜を売っている方に対しても、やはり配慮も必要だと思うので。ただ頻度にもよると思うんですけど、そういった取り組み、私はやりたいというか、やれたらいいなと思っています。いろんな可能性を皆さんと話しながら、ちょっとずつでもやっていけたらなあと思っています。

#### ●矢野会長

私も一言よろしいでしょうか。

この時間は閑散としているんですけども、朝の3時、4時に来ていただければ、トラックも人も大変賑やかに物と人が動いているのが市場で、やはり、一般の消費者が生活する時間に行き物に行くことを思えば、その前に縁の下の力持ち的ですね、そういった小売店に物を並べていくのが、まず卸売市場の最初の役割というのがまずあるのかなと思います。

先ほど、大杉さんが言われた通り、ただ市場の理解ということで、消費者に市場と、例えば地場の農水産物の理解といこうとであれば、是非、市場に足を運んでいただくのが大切かなと思うんですが、中々、それを全部、卸売市場の事業者さんが朝1時、2時から働いて、一般の方が来られる夕方5時、6時までずっと物を売り続けられるかということ、やはり今の会社の在り方では難しく、いろんな方と協力したり、連携しながら進めていかないといけないことかなというところが、卸売市場の活性化といった時、いつも難しい課題のひとつになります。

是非、お魚の消費を振興する立場、消費者の立場から、縁の下の力持ちとしてどうということをご期待するのかということも、またお聞かせいただければいいかなと感じました。

#### ●B委員

すいません、岡山丸果と申します。

先ほどからずっと皆様のお話をお聞きしました。物流の問題、今後の問題として非常に大きな問題。それから市場の開放、市場を知っていただくということは大変大切なことだと思います。

皆様方の立場は、魚もあり、花もあり、そして私どもの青果。青果でちょっとだけ申し上げ

げますと、今日は全農さんもいらっしゃいますけど、今までやってきた取引の形が維持できなくなってきているのが実態なんです。今コロナで、お客さんが実際にいらっしゃることが少なくなってますけど、今後また増える中で、生産者の方々がまず開口一番に我々へ言われることは、経費が高くなったから高く売ってください、ということばかりなんです。これは鮮魚でも花でも青果も一緒だと思うんですけども、今、私が考えていることは、頑張ります、頑張ります、と今まで市場の者が言ってきたことなんですけど、それは通用しない。

この問題を如何に解決に結びつけるかという、今まで市場流通として受け入れたハードルを少し下げるといふ言い方、甘くするといふ言い方はおかしいですけども、受け入れ態勢を変える時期に来たなと思います。というのが、市場に出せない物は道の駅とか直売所へ流れていく。結局、市場流通がどんどん減っているということなんです。これを戻してくとも活性化につながる。じゃあ、どういう風に受け入れていくかという、今まで規格選別でがちがちになっていた取引を、少しハードルを緩めて少し見直すことが非常に大事かと。

これが先ほどA社長がおっしゃっていたこと。それから一般の方も理解いただく。そういった機会に繋がっていきはしないかなと。ただこれは、昔から産地、そして市場、市場というのは仲卸の皆さん、関わる皆さん全ての人なんですけど、個々に元気よくやって来られた時代なんですけど。どうやらこの辺で少し小さな塊になっていって動いていく、それがこれからの市場にとって大事な。特に若い方々にこの市場というものを伝えていくには、今まで私たちがやってきたことをそのまま引き継ぐことは難しくなった。理想を皆さんが抱くことのできる形で伝えていくには、新たなルールというものを引いていく、それがどういうものかは皆さんと決めていく、考えていかなければならんと思いますし、それぞれ魚でも花でも青果でもそれぞれ何らかの問題があると思いますけど、一部、3者で共有できる部分もあるんじゃないか、そういうような話を出来る場というのをやはり非常に大事な。ただ、自分たちが良い成績を上げることは到底無理です。市場としてどうあるべきか、一つの塊として動けるにはどうするか、ということを考えるべきかなと、私は常に思っています。

そして先ほどの話に戻しますけども、一生産者がお見えになって時に、実直にその質問に対してお答えできるように具体的に動いていけるようになっていくのではないかなと思っています。この国産の見直し、原点回帰と私は言いますが、国産の見直し、これは市場人自らがやっていかないと、世界的にも非常に不安定になっていますので、そんなことも非常に大事なかなと思っています。ちょっと余計な事いいました。

●矢野会長

ありがとうございました。

いかがでしょうか、もしご感想があれば。

●C委員

今のお話は本当にもう納得したというか、現状の問題と解決策と方策、3者で話し合わないといけないなと思いました。で、もし私誤解があったらあれなんですけど、毎日、消費者

へ売ってくださいということではなかったんですね。売上減少の波に何かしらちょっと解放とか、この市場の中に何か道の駅的なことで、その方々が携わらなくても、その方々の水産を販売できる、何か魅力あるものを作る意味もあるんじゃないかということ。あと、ずっとスーパーの様に売ってくださいとは全然思っていないです。

私どもは、私事で恐縮なんですけど、高校生が水産物の加工品をいろんなところで、岡山県下で開発しています。また、その水産加工品をこども食堂であったり、児童に開放していることもあります。それは野菜でもあったり、お花はないんですけども、水産だったり野菜だったり。食に関することは高校生のSDGSとかフードバンクとか、いろんなことがあるんで。まあ、ちょっと市場というところという形なんですけど、今、世の中に起きている食に関することを相対的に、市場でも何か出来れば面白いかなと感じております。大変失礼しました。

●矢野会長

いえいえ、そういうことを全てリードしていただくといいなと、私は思っております。そういう意味では、今、取り組まれている方々、学校さんとかの取り組みはかなり先進的なものかなと感想を持っております。

ほかにいかがでしょうか。

●A委員

Bさんがさっき言われたキャパのことなんですけれども。水産より青果の方がより大型生産者があるんで、受託拒否が出来ないと基本的には。これは市場法改正になっても、この部分だけはきちっとルールの中で改正にならなかったわけであります。

水産に比べて青果は、気候により大きく野菜が取れば必然的に取らざるを得ない、買い付けにしてある程度需給調整が出来ない、あの売り先にもですね。そういった場合、市場の卸の中で持っている量がだんだん増えて、次に入ってくるもの、出来たものは取らないといけない。そういった需給調整はある程度、今後はある程度考えていかれるのかどうか。水産はその点あまりないんですけども、青果の方は大きな問題があるんですけど。過去も現在もそうですけど、ずーっと何年も続いているんじゃないですか。で、残ったものはやっぱり生まれ変わり、製品や商品にしていく。こういう部分が非常にあるんですけども。ちょっと青果と水産は全く違うんですけども。

●B委員

今のご質問はごみの問題だろうと思うんですけども。

これは青果の場合はどうしても付き物です。私が先程お話しした件では、そういう細部のお話じゃなくて、やっぱり伝えたかったのは、産地から生産されたものが市場に出てきて捌いて量販へ出ていく、この仕組み自体が、少し狂いが生じてきたということを申し上げた。その狂いが生じたものを、これから生産地というものをどういう風に守って行って、また、

売り場へ繋げていくか、その役割を皆さんで果たしていきたいと申し上げたわけです。

青果の場合は、天候が良ければ物が出てきます、この間の台風の影響を受ければ物が少なくなっていくます、それで価格は浮き沈みするんですけども。今の取引そのものが、量販店、今日お見えの皆様方は別段問題がない発言だと思いますが、量販店から逆流の形で価格形成されてしまっていますから。そういった狂いが産地は非常に疲弊していると。だけど売り場の方は全く理解しようにも理解できていない、そういう現状が起きていますから、逆流している状態。だからそれを正当にしていけないといかん、川中の私どもが今一つしっかりしないと。それが市場の使命、活性化だと思います。

先ほどCさんがおっしゃった、毎日、市場祭りは出来ないんですけども、やはり市場の開放というのは必要になってくると思います。市場の価値というか、そういうものを改めて市場を一般の方々にも知ってもらい、というのは大事だと思います。

A社長のご質問には多分、お答えになっていないと思いますが、多分、ゴミの問題だと思います。

●矢野会長

はい。

●D委員

花の小売をやっておりますDと申します。

今、管理者が言われたんですけども、この前、先週ですかね、花の市場デー、いろんなイベントをやったんですけども、それが人気が良かったと言われたんですけども、やはり私はこれから高校生とか、そういう高松農高とか園芸課が言われたんですわ。そういうところは非常に熱心ですわ。ですから、そういうところとタイアップして、野菜も全部作つと思うんです。牛乳もあるし、いろんながあると思うんです。ですからそれとタイアップして、公園協会とかいろんな組織が市役所の中にあるんでしょ、と思います。だからそこらとタイアップして。

今、私どもの小売店は非常に厳しい状態です。ですから、私らが市場に行って営業するかといってもなかなか。仲卸も皆そんな状態です、休みがない、市場の方も皆一緒と思うんです。それをするために、やっぱし、学校関係とか、本当に熱心な方がたくさんおられます。ですから、そういう方に頑張ってもらって、これから毎年、毎月は難しいと思うんですけども、そういう形でやっていったら内部にも、希望が出てくるんじゃないかなと思っております。

以上です。

●矢野会長

ありがとうございました。

そのほかご意見やご質問がありますでしょうか。ほかいかがでしょうか。



(意見や質問等はなし)

よろしいでしょうか。

本日の議事はこれで終了ということにさせていただきたいと思います。

では委員会の進行は事務局へお返しいたします。

●司会（事務局・小川）

はい、ありがとうございました。

それでは、議題4 その他と挙げているんですがですが、今、いろんなことをお話いただいたと思うんで、もしあればですが、よろしいですかね。

(意見や質問等はなし)

それでは、事務局から連絡事項をさせていただければと思います。

●事務局（高橋）

いろいろな貴重なご意見ありがとうございます。私の方から2, 3点、お知らせをさせていただきたいと思います。本日の会議録につきましては作成でき次第、皆様方へご送付させていただきたいと思います。また、資料の最後ですけれども意見書をつけさせていただいております。何か意見がございましたらお送りいただいたらと思います。そちらにも書いておりますけれども、10月の28日までにご送付いただけたらと思います。

なおですね、来年のこの時期に委員会の開催を予定しております。日程が決まりましたら、また当委員会のご推薦をいただきました団体の方へですね、私どもから連絡させていただきたいと思います。よろしく願いいたします。

連絡事項は以上でございます。

5 閉会

●司会（事務局・小川）

はい、それではこれもちまして、本日の取引業務運営委員会を終了いたしたいと思います。足元の悪い中、ありがとうございました。お気をつけてお帰り下さい。（了）