

第 1 回金沢市中央卸売市場再整備の在り方検討会 議事録

- 日 時 令和元年 7 月 30 日（火）午後 2 時 00 分～ 3 時 25 分
- 場 所 管理事務所 2 階 会議室
- 出席者 別紙名簿のとおり
- 内 容

1. 開会

【山田局長 挨拶】

市場の再整備について、昨年度は、中央卸売市場の老朽化、卸売市場法の抜本的な改正という状況を踏まえ、卸売市場のあり方検討会を設置し、中央卸売市場及び公設花き卸売市場の開設主体のあり方、市場整備の立地場所のあり方等について、まちづくりの観点も取り入れ議論していただいた。その結果、開設主体については両市場とも公設、花き市場については中央卸売市場の中に入場するという形、それから、中央卸売市場は現地で建て替え、これを基本とするという形になった。

今年度は、この決定方針に向け、再整備に当たり、市場に必要な施設や機能、それから市場エリアの利活用策などを具体的に検討するため、本検討会を設置した。市場を取り巻く環境は、今後、これまでも増して大きく、そして急激に、変化すると考えられる。先を見通すことがなかなか難しい状況だが、市場の将来像を描きながら、しっかりと検討を進めてまいりたい。

2. 委員紹介

3. 座長選出

水野委員を座長に選出。

4. 議題

- 1) 中央卸売市場再整備の在り方検討概要について
 - 2) 他市場における再整備の概要について
 - 3) 検討体制及びスケジュールについて
- 事務局が資料 1～4 に基づき一括して説明

【水野座長】

資料 1 の、昨年度の卸売市場の今後のあり方検討会で決定した方向性については、大まかには、公設でいく、花き市場も一緒にすると。それから、場所は中央卸市場のあるこの地域で進めるということ。これについてはよろしいか。

（特に発言無し）

それでは、ご確認いただいたこととしたい。

資料2について、検討項目としては、①目指すべき将来像、②必要な機能・施設・規模のあり方、③賑わい創出機能、以上三つ。資料4のとおり、検討に当たっては、この検討会とは別に市場内検討チームを結成して、具体的な量的質的検討をお願いする。

【八田委員】

資料3で、京都市中央卸売市場第一市場が現在地で改修・建替えるとのことだが、京都・日本の食文化の魅力を発信する機能を創出するという項目について、事務局で分かる情報があれば開示いただきたい。

【向市場長】

京都市場は整備中だが、京都・日本の食文化の魅力を発信する機能の創出については、民間の提案型の施設整備をこれから行う。主な中身としては、ホテルや町家風建築の商業施設、伝統文化・伝統産業の体験施設などを、民間企業に対して60年の借地契約を行い、整備するとしている。

【藤島委員】

まず将来像からやっていくべきだろうと思うが、金沢市の将来像みたいなものをあらかじめ知っておくと、市場のことを考える上でも役に立つのではないか。金沢市は観光都市でもあるので、観光都市として将来的にどのようなことをお考えになっているのか。

また、高齢化が進んでいくということで、金沢市の高齢化の状況をデータで示していただきたい。

【山田局長】

本市の将来像については、世界の交流拠点都市を目指すとなっているが、まちづくりの将来像や高齢化の状況等、次回までに市独自の資料を各委員あてに送付し、ご参考となる形でお示ししたい。

【八田委員】

今回から、観光協会という立場で参加させていただいている。市と観光協会の考え方はほぼ一緒なので、代理で回答するかたちになるが、本市の観光戦略については、テーマが「ほんものの日本を五感で発見できるまち」となっており、徹底的に本物にこだわっていくこととしている。

つくり物ではなく本物をしっかり売っていく。市民が本物を楽しんで、市民がそんなに楽しんでいるなら他の人も楽しみたい、そんな形を目指して取り組んできている。

現状で言うと、北陸新幹線開業以来、ターゲットはまず女性と富裕層、国内的には首都圏、この三つに刺さるプロモーションをやっている。一方、

今は外国人観光客が非常に増えてきている。これについては、ターゲットは欧・米・豪の3カ国。なぜかという、これらの方が本当に日本の暮らし、文化、それに触れたいという欲求が強く、そのことに満足されるということで、重点ターゲットとしてやってきている。

そういう意味では、市場のことを考える時にも、やはり本物志向というのが一番大事な視点と思っている。

【村山委員】

市の立場から付け加えると、いろんな国から観光客が来られて、それぞれ志向も違うので、なるべく多彩な観光メニューを用意しておきたいということがある。観光アイテムとしてのナイトツーリズムであるとか、朝のツーリズムというところでは、卸売市場がかなり魅力的な観光アイテムともなり得ると思っている。もう一つ付け加えると体験型のもの。市場においての体験というとなかなか難しいかもしれないが、もし何か体験できるものがあれば、それも付加できるのでは、と思う。

一方、高齢化の状況については、全国と同じように進んできているが、健康増進のような形で、なるべく医療費を削減していく、ということに取り組んでいる。

また、人口は減っていく見込みではあるが、近隣3市2町との石川中央都市圏という圏域で考えると、求心力はしばらくの間はあるかなと思っている。

市の中央部に観光地が偏っているということで、周辺部、先日開館した谷口吉郎・吉生祈念金沢建築館もそうだが、駅西の方にも人を持ってきたいというのがあって、金石・大野地区とをつなぐエリアの、この市場の位置に注目し、活かしていきたい。

【藤島委員】

今のご指摘について、地理的にどういうところに主な観光地があるのかが分かると、話もしやすい。また観光ということになると、賑わい創出が関わってくると思うが、ここと他のところ、特に近江町市場との違いをどう出すか、近江町市場の特徴はどういうものかというのが分かると、この市場がどういうことをやったら良いのかが分かるのではないかと。

体験についても、卸売市場ということであればせりの体験とか捌き方とか、いろいろあるだろうと思うが、まずは他所との違いをはっきりさせないといけない。体験を前面に押し出すにしても、あまり競合しない方が良いのではないかと。

【水野座長】

新家委員は、近江町市場と中央卸売市場の関係とかも含めて、駅西地区を

どうするかというのは、ずっと昔からやってきているが、クルーズ船ターミナルができて、それから日銀が移転して、と金沢市内で一番変化しているところ。この状況の中に、中央市場も加わってくるという状況だと思うが、どうか。

【新家委員】

まだ具体的なことは何も言えないが、駅西開発協議会の議論では、市場エリアが駅の近くなので、賑わい施設ができるといいのでは、というところまで。新しい体験スポットをこの場所に持ってきたいという話については、どういうものを持ってくるのが良いのか、これからの議論を聞きながら、イメージしていきたい。例えば活魚の水槽や、朝のせり体験も面白いのでは、と思っている。

【藤島委員】

観光施設をいろんな場所に置いたときに注意しなければならないのは、交通手段や移動手段。全部自家用車でということになると、施設も困るだろうし、都市としても困ることになるのだろうと思う。

そうしたときに、例えば、移動を助けるための巡回バスみたいなものをつくれるかどうか、もちろん費用はいただくけれども、それぞれの観光スポットへバスを動かすことができるかどうか、そういうことも一緒に考えておかないと。各々単発でやっていると、多分うまくいかないと思う。

【八田委員】

金沢で一番魅力があるのは食、これは間違いない。市場の機能として必要なもの、それをしっかり押さえた上で、その他に、もし余地があれば、賑わいということではないかなと思う。

本物志向と言っても、ここにテーマパークを作ってもしょうがない。市場にこだわり、金沢の文化にこだわり、そんな施設がここに来て、それを市民が喜ぶ、そこにお客さまが来る、そういうかたちが理想的だと思う。

【中沢委員】

金沢駅の東側にはランドマークが結構あるが、西側となると、金沢港や中央卸売市場を除くと多くない。東側と西側をどういうふうに差別化していくのが重要かと思う。

私は情報系が専門だが、先ほどの自家用車の問題や移動の問題を考えたときに、自家用車は別として、例えば10年後、金沢港とこの市場の間を、今と同じように自動車が動いているかどうか。もしかしたら運転しなくても、シャトル的な乗り物が、特別な道を造らなくても動いているような状況になっていくのではないか。賑わい施設のことを考えたときに、そういうことも考

えた方が良いのでは。

また、目指すべき将来像に関して情報通信やI o Tというキーワードが出てきているが、アマゾンなどでは、商品をタグとして整理しながら、管理しながら、最終的にお客さまのところに届けるところが自動化できている。これに対して、この中央卸売市場では、どういうふうな情報通信の使い方、例えばI o Tを使っているような製品にタグだとかが付いていた時に、これをどうしようとするのか。公設という形をとり続けるのであれば、その位置付けというのを明確にした方が良いと思う。

【水野座長】

I o T、物流の変化というのは、かなり大きく市場整備に絡むと予測はできるが、その変化自体をつかみきれるかどうか、20年後は無理だとしても、10年後の変化はつかんだうえで、20年後に向けてフレキシブルに変化するというのはどういうことなのかというのは、なかなかイメージしにくい。だけど、やらざるをえない。

【中沢委員】

中央卸売市場だと事例が無いと思うが、地方では、キュウリやトマトなど、選別も含めてかなり自動化された装置が作られている。例えば10年後、今のせりのあり方だとか、仲買といった形の売り方というのがどうなっていくのか、見極める必要があるのではないか。

【能木場委員】

昔から屋の付くお商売人さん、魚屋さんを筆頭に八百屋さんとか豆腐屋さんとかがだんだん無くなっている。昔は各町内会の中に一つはそういうお店があったが、最近は大店の方へ行かれたり、お店の方も高齢になられたり、お店を継承しないことが多い。

私たちは賑わい創出にぜひ協力をしたいわけで、卸売市場でも道の駅のような施設ができて、近江町市場と棲み分けができれば良い。

【川邊委員】

中央卸売市場の中で実務をこなしている立場だが、私どもとしては、いわゆる本業の業務、中央卸売市場としての力を、このまま維持継続若しくは伸ばしていきたいと思っている。

新しく市場づくりをするにあたって、新しいものを建てていく、それには付帯設備も当然必要となる。我々は、卸売市場に対して手数料というものを支払っている。豊洲市場の話はちらちらと耳に入ってはくるが、完全閉鎖型で温度管理もきちっとできる施設となると、使用料が以前の3倍にもそれ以上にもなるらしい。

我々は市場内に店舗を構え、使用料を払いながら自分のところの利益を確保している。建物は新しくしてほしいと心底願ってはいるし、このままでは市場としての認知度もなくなるだろうという思いはしているが、使用料が無限に高くなっていいのかというと、そこはやっぱり、かなり抑えていく必要性があるだろうと思う。

金沢中央卸売市場としてどういう形で食文化の発信をしていけばいいのか、存在感を示していけばいいのかを、この検討会で議論を積み重ねていただければと思うし、卸売市場としての存在感が一番重要ではないかと思う。

【水野座長】

能木場委員から、何々屋さんがなくなったと話があったが、要するに小売りのシーンががらっと変わってきている。各家庭の冷蔵庫を見ても、加工食品や外部化した食品が、生ものよりも多くなっている。

そんな中で、減少を続けている市場の取扱高を維持しながら、あるいはプラスに転じることができるのか、という議論もあるかと思う。そのときにはコストの問題も出てくるだろうし、いろんなシーンが想像される。

【新家委員】

今までの特性を生かして、特定商品の市場機能を強くするとか、他都市にあるような市場とちょっと違う金沢らしい市場。例えば「加賀野菜の流通はここにお任せ」みたいな、金沢の中央卸売市場らしい戦略については、市場内の別のチームでこれから検討されていくという理解でよろしいか。

【山田局長】

そこまでまだ細かく描けてはいないが、これまでも、加賀野菜や地元の野菜、それから能登の野菜は、ロットが少なくても取り扱ってきた。それから販売委託料についても、普通よりも料率を下げ、地元を優先してきたという経緯がある。そこが一つの特徴なので、残せるものは残していく、若しくはもっと強化できることは強化していく、そんな検討はしていかなければならない。

八田委員がご指摘の通り、本物という部分にこだわりたいと思っている。他の真似をする必要はないが、本物というもの、新家委員がおっしゃった加賀野菜であったり、地元で獲れた新鮮な魚であったり、そういったものをどうPRしていくかも大事な視点だと思っており、検討をしっかりとやっていかなければならない。

【川邊委員】

中央市場としては、金沢の市場のブランドづくりについて、市場内で意見

を交わしながら、仲卸と卸が連携をして、石川県産の魚でいろんな付加価値商品を作り、それを全国に展開をしてはどうかという話も出ている。弊社でも、加工業者に委託して、石川県で水揚げされる魚で付加価値商品を作り販売していくという戦略もとっている。全部金沢のブランドにつながってくる話なので、市の方からも助成をいただいている。市が広くアピールするから、何か商品提案をしてくれという話もいただいている。

前向きに積極的に、市場全体としてやっていく必要性があるのではかというの、ほぼ統一された意見と言える。ただし、現状の市場設備では、安全安心、衛生的な部分で、なかなか認めてもらえないだろう。そうなると、新しい市場づくりというのも当然必要になってくるし、海外若しくは国内販売においても、一番先に「作っている場所はどんなところなんだろう」と取り扱う方々は多分見に来られると思う。県内外から見てもらって、「ここで作っているものなら安心だ」となるのも、食文化の発信になるのではないかと思う。

【水野座長】

ここは金沢市の中央卸売市場で、事業への助成や仕組み作りは金沢市が行っているが、事業の区域からすると本当は県の構えではないのか。七尾や小松と、あるいは富山や福井との連携など、組織としての変化は予定されているのか。

【山田局長】

卸売市場法改正前までは、中央卸売市場というのは自治体だけが開設できるもので、金沢市のように市が開設しているところもあれば、東京都の豊洲や大田市場のように都が開設主体になっているところもある。北陸では、富山市は地方卸売市場になったが、富山・福井・金沢に市場がある。去年の検討会でも資料で示したが、北陸の中では本市場が、6割近くのシェアを占めるという状況である。

産地市場と消費市場というものがあり、本市場は全国から、石川県内から引っ張ってくる。近江町市場との大きな違いとして、近江町は完全に小売市場だがこちらは集荷市場で、全国から集めてきて、開設区域内のみならず北陸なり、場合によっては関西関東まで販売する。そういう大きな力を持っているという点では、他の行政の感覚からすると構えが県であってもいいのではとも思うが、歴史的な経緯もあり、金沢市が今後もやっていかなければならないと思う。

石川県内でも、公設の小さい市場は南加賀や能登にあるが、本市場が一番大きく、北陸の中でもウエートが大きい。

【水野座長】

I o Tとかを考えると、物が動かなくても情報だけで動き出すということもあり得ると思う。

【藤島委員】

I o TあるいはI Tに関連して、実際の卸売市場、特に花などは、在宅せり取引などが行われており、市場に来なくても、自分の店舗でせりに参加できる方法がある。それ以外にも、特に産地あるいは小売店とのやりとりの中にも情報取引みたいなものは出てきており、結構進むだろうと思っている。

情報取引がなくても商圈や集荷圏が広がっているが、逆に言うと、例えば金沢市内にあるスーパーマーケットチェーンが東京から荷を引くこともできる。別に金沢に市場はなくてもいいということ。実際に、例えばコストコというアメリカの資本が日本国内でスーパーを構えているが、少なくとも東日本大震災までは市川にしか物流拠点がなく、そこから九州から東北まで全部運んでいた。要するに、40 フィートコンテナをつけた車で運べば、コスト的にはそう高くないから、十分にやっつけていける。極端な言い方をすると、金沢に卸売市場は要らないよ、となる。

先ほど「屋」の付く店が無くなったという話が出たが、無くなって困るのは、一般の方々が買い物に行くところが無くなるということ、それ以上に高齢化社会になってきて、買い物弱者や買い物難民がどんどん増える。金沢市民にとっても、金沢市に中央卸売市場が無くなると、そういう買い物弱者や買い物難民が生まれ、深刻な問題が起きる可能性も多分にあると思う。

市場の将来像を考えていくうえで、本物であるということが非常に重要だという言葉、まさにその通りだと思うが、要するに卸売市場にしかできないことは何なのか、ということを考えてやっつけていくべき。その中で、今後卸売市場として重要なのは産地との連携。水産も青果も、花ももちろんだが、農業者・漁業者とどうやって連携していくか、それぞれの市場の特徴を出すうえで非常に重要であるし、特に金沢の市場の場合には、近くに漁港もあり、農業地帯もあるわけで、そことの連携をどうやっていくか、それをどうやって消費者に供給していくかというのは非常に重要だと思う。いつ東京から攻められてもおかしくない状況で、金沢地域あるいは北陸地域がどうやって頑張っていくかを考えたときに、卸売市場同士の連携なども考えた上で、今後の市場のあり方というものを考えていかないといけない。

市場の敷地はあまり広くないが、もう広げられないということも事実であり、市場の24時間化という形で活用していくことも重要。狭い敷地をできるだけ広く使うことによって、市場以外の施設もどうやって取り入れていくか。直売所を取り入れるのがいいのか、あるいは食事をする場所を取り入れるのがいいのか、そういうものを取り入れるようにしていく。そのことによって、取扱高が増えるか増えないかというのは非常に難しいところだが、できるだけ維持するなり、増やすことができるなら、増やす方向も考えていく。

あるいは増えなくても、利益率、営業利益が得られるような方策を考えておかないと、今後の卸売市場は持たないと考えている。

ついでに申し上げると、仲卸の営業利益率は0%前後。赤字になることもあるし、0.1とか0.2%、良いときで0.3~0.4%程度。卸もコマ何%程度で、1%を超えたら、いやあ今年は儲かった、というくらい。

【川邊委員】

金沢市中央卸売市場の取扱数量や売上金額、事業規模も（中央卸売市場の中では）ある程度上位の方にランクされている。委託集荷の比率が非常に低く、産地からほぼほぼ買い付けている。委託集荷ではなく買い付けに回して、出荷者に対する利益の保障をしてあげないと、荷物が集まらない。そういう厳しい状況の中で金沢市場の現況の規模を保つためには、中にいる卸・仲卸が大変な苦労をしながら、利益を圧迫してでも事業展開をしているというのが、正直なところであり、使用料のことも今後考えていく必要性がある。

【藤島委員】

使用料は別途検討していただくとして、いずれにせよ営業利益率は低い。それを考えると、利益率を上げるようなことも市場として考えていかなければいけない。

【水野座長】

先ほど藤島委員がおっしゃった、金沢中央市場のブランドづくりは興味深い。産地との連携、それから供給体制、地域にこだわっていく、本物志向でいく。金沢に行くと安心があるぞ、おいしい物が食えるぞ、というのと同時に、量的にも安心があって、信頼があるぞというのが広がると良い。それが、市民に対して、市場を公設にする一番大きな根拠になると思う。

物流なり、家庭の冷蔵庫の中なり、ゴロゴロと変化すると考えられるが、その変化を見つめながら、どうやってこの地域の市民が、県民が安心な供給を受けられるかどうか。グローバル社会で、疲弊している国や富める国が出るのと同じように、何か差が出てくるのではないか。

【山田局長】

藤島委員の指摘にもあった通り、商社が真剣に、本市場を潰してやるという気持ちで出てきた場合にどうなるかと考えると、危機感を持っていかなければならない。そのために、連携できるのはどこなのか、どうやって防いでいくか、というのも非常に大切な視点だと思う。

公設の場合は小回りがきかないといったような批判がある中で、そうした動きに対し、できるだけ敏感に臨機応変に対応する力も大切だと思っており、一番初めに申し上げたとおり、10年先を読めるのかというのが本当に大

きな課題だと思う。

藤島委員が書籍等で書いていらっしゃるように、もっと食の外部化が進んでいったときにどうなるのか、買い物難民が出てきたときにどうするのか、使用料も含めて課題が多いのは間違いない。

【藤島委員】

市内の小売業者がどうなっているのか、もしわかるようであれば、資料等をいただきたい。

【中沢委員】

藤島委員がご指摘のように、モノを所有するという文化から、モノはあるけれどその内容が分かっているだけ、というかたちで売買が動いているケースが多くなっている。例えばアマゾンにしても、別にアマゾンの倉庫にモノがあるわけではなく、実際は取引所になっているだけ。

最近では民泊もそうで、民泊の会社はあるが、別にその会社が住むところを整備しているわけではない。それらも含め、「基本的に所有している」という状況ではないときに、例えば金沢らしさだとか本物というのをどういうふうに作っていくのかが、重要なポイントになるのではないか。

【水野座長】

当検討会としては、もう一つの市場内の検討チーム、そこでもご議論いただき、その報告を受けたい。私自身も卸売市場については素人なので、卸売市場にしかできないことは何かという、この問いの答えを、一緒に考えて参りたい。

今日はもらった情報を消化しきれていないが、次回は少し消化していきたいと思っている。皆さんもいろいろお考えになる機会もあると思うが、次回にそのご意見を持ち寄っていただければと思う。

以上