

第2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11月26日(火)午後1時30分～3時
- 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】

7月に第1回目の検討会を開催してから、本日が2回目の検討会となる。この間、市場で実際に業務を行っていらっしゃる卸会社、仲卸会社、関連事業者など、市場関係者の皆さんを対象にアンケート調査を行ってきた。この他、市場内で検討チームを設け、藤島委員に座長になっていただき、3回にわたって市場が目指すべき方向性、再整備にあたって必要となる施設や機能等について、協議を続けてきた。

こうした過程を通して、本市場の目指すべき将来像がある程度見えてきたと思っており、今回の会議で委員の皆様にお示ししたい。

社会情勢は目まぐるしく変わっており、将来をどこまで見渡せるか、非常に難しくなっているが、本市場が将来にわたって必要とされ続ける施設となるよう、機能面、それから運用面・経営面、様々な観点から、スピード感を持って前進していきたい。

2. 議題

1) 本市場を取り巻く社会・経済環境の整理

2) 再整備に向けた戦略の方向性検討

北野事務局次長が資料に基づき一括して説明

【水野座長】

議題2の「再整備に向けた戦略の方向性検討」について、取りまとめにご尽力いただいた藤島委員の方から、何か追加があれば。

【藤島委員】

特に追加ということはないが、最終的に決まっていない部分もあるので、そのあたりは今後も話し合いをしながら検討する必要があると思う。

【水野座長】

川邊委員も、業界代表として参加されているが、何かご意見は。

【川邊委員】

大まかな検討というのは順調に進んでいると思っているが、水産は水産で

在り方を決めていき、青果は青果で在り方を決めていき、さらに全体で協議をしていくという形をとっているのだが、青果、水産、花きでそれぞれ取扱品目が違うので、建物にしても温度管理の問題にしても今ひとつ取りまとめがうまく行っていない。

青果部はどんどん先に進んでいて、完成した時点で時代遅れになる建物にはしたくない、という思いでいる。水産物部は卸売業者が2社あって、仲卸との関係や卸単体での考え方の違いなどがあり、進捗状況は青果部に比べるとなかなか難しく、市場全体として取りまとめていくのか（部類毎に）同時進行形でやっていくのか、密なすり合わせをしながら進めていく必要がある。求める施設そのものが違うところがあるので、その調整が非常に難しいと感じている。

特に水産について、市場外流通と市場内流通、辛うじて市場内流通の方が多いが、かなり切迫している中で、何が原因なのかも含めて考えていかないと、市場外流通の物を市場内流通に戻せない気がする。市場外に衛生的で温度管理もできる、大型量販店対応の物流センターができて、荷物の取り込みを図ってきたのも、市場外流通が多くなってきた原因だと思う。

そういった状況で当市場の方を見ると、温度管理等々がきちっとできているのかというと、それはやっぱりできてない。安全安心をきっちりと担保するためには、市場そのものを綺麗にしなくてはいけない、これは当たり前の話なので、その辺のところはスピード感を持って、水産青果ともども力を合わせてやっていく必要はある。

【水野座長】

その他の委員でご質問、ご意見等をお伺いしたい。

【中沢委員】

9 ページ下に「(株)金沢中央市場」とあるが、どういうことを議論されたのか。

【北野事務局次長】

市場は基本的に、卸会社、仲卸会社が別々の組織として存在している。商売の相手方であり、仲卸業者や水産の卸の場合は、互いに競争相手という側面もある。

しかし、市場の発展を考えると、お互いに協力をして、自分たちの商品をどうやって集め売っていくか、一体となった考え方が必要だと考えている。最終的に一つの会社となるわけでなければ、個別の動きは必要ではあろうが、一体となって全体のパイをどうやって大きくしていくか、そういう考えが必要だととらえている。

【水野座長】

「ハブ市場」という言葉が何回か出てきて、それから「市場の広域化」という言葉も出てくる。一方でI o Tという言葉も出ている。物が動いてハブになっていくのか、情報が動いてハブになっていくのかがよくわからない。実際の物と情報との関係について説明いただけないか。

【北野事務局次長】

物と情報を分けて流すことは可能だが、最終的には物が流れていくことが大前提で、情報だけがあって物が無いということは考えていない。市が運営する市場であり、基本的には金沢市内の消費者の皆様が届くように流れていくと思っているし、その役割を果たしていく。前提として、物は別のところからやってきて流れていく、ということは基本的には考えていない。情報は当然流れて来るが、物も最終的には市場を通して市内を流れていくという想定である。

ただ、ハブ市場になると、市内だけではなく、近隣の他の市場を経由して他の地域へ流れていく物もあるかもしれない。

【水野座長】

それは10年後でも同様だろうと考えて良いか。

【北野事務局次長】

割合はわからないが、物は通らないで情報だけでいいという形にはならないと思っている。

【向市場長】

少し補足させていただくと、北陸でのシェアも当市場が非常に大きいところだが、富山・福井市場に供給する分も含めて、まず金沢に物が集まって、それをそれぞれの市場に供給する存在になっていく、そんなハブ市場になりたいということを市場内の皆さんから聞いている。

【川邊委員】

卸売業者の立場としては、卸売市場の数、或いは卸売業者・仲卸業者の数について、それが適正かという話になると、なかなか厳しい状況にある。そういう中でしのぎを削りながら、自分の市場をどうやって拡大していくか、そういうことを皆さん考えている。

金沢市も石川県も、人口はどんどん減っていく。こういう状況で取扱数量、或いは売上計画がそのまま維持できるかという話になると、とてもではないが今の取扱数量・金額は維持できない。では、どこにそれを求めていくのかという話になってくる。当然、隣県の富山・福井、或いは北陸・日本海側、

さらには関西・関東の方にまで、金沢市中央卸売市場として、その魅力を十分に発揮しながら、我々の取り扱う商品をどんどんアピールすることによって、金沢の市場がハブ市場化していく。

金沢市民・石川県民の皆さんには、中央卸売市場が無いと生鮮品の流通ができないというのは前提だが、それだけで今の地位を守れるかという点で非常に難しい。市とすれば、市場内に物が集荷されてそこから分散していくというのは基本原則だろうけれども、物流の問題を考えると、産地からそのまま別の中央卸売市場の方へ送って、その地域の方に、青果なり水産物なりを届けていくというのでも、金沢の市場の魅力ではないか。

そういう中で物も流れていくし、スムーズな情報交換も必要だろうと。情報が先か物が先かという話になると思うが、我々としては、物流のためには、先駆けた情報網を構築する必要性もあるのではないかと思う。

【八田委員】

3 ページの石川県内の実需者の動向について、石川県の小売業年間販売額の平成 26 年と 28 年の対比で、各種食料品小売業と鮮魚小売業が V 字回復している。推測だが、平成 27 年 3 月に新幹線開業、これを機に観光客が 25% ほど増えており、お菓子とノドグロの売り上げが増えた。こうしたことが影響しているのではないか。金沢の認知度が上がってくる、市内で生鮮食料品を供給している市場の認知度も上がってくる、といった相乗効果が出てくればと思うがどうか。

【北野次長】

データの詳細を示すのは難しいが、鮮魚のうちノドグロで見ると、新幹線開通前後で数量は 1.3 倍だが単価は 1.5 倍となっており、売上高を大きく押し上げている一つの要因と考えられる。

【能木場委員】

3 ページの金沢に訪れる観光客の動向について、一番は食・味覚となっている。金沢に行くとおいしいものが食べられる、新鮮でおいしい魚が食べられる。お菓子も、京都だ松江だと言っても、やっぱり金沢のお菓子だと。東京駅でも金沢のポスターを見かけるし、アンテナショップでも玄関口に加賀野菜が並んでいたり、目に入るところに地酒が置いてあったり、すごく上手に紹介している。石川県のアンテナショップも、銀座の金沢も賑わっていると聞く。

食は、大事な、金沢の一番の魅力だと常日頃思っており、卸さんも仲卸さんも頑張っていたら、金沢の食文化をより一層発信していただきたいと思う。

- 3) 金沢市中央卸売市場の目指す将来像（案）
4) 整備・運営方針における他市場等の先進事例
北野事務局次長が資料に基づき一括して説明

【北野次長】

整備方針と運営方針の関係については、順番にはっきりしたものはない。基本方針を実現していくためには、こういう整備をしていくべきではないかというものと、こういう運営をしていくべきではないか、こういうところを目指していくべきではないかというものであって、いずれも基本方針から導かれるものと思っている。この2つに特段の段階があるというわけではなく、いずれも関連のあるひと塊のものとしている。

【中沢委員】

将来像の方向性5について、ICT/IoT等の導入とあって、運営方針のところで一括受発注システム導入の検討とあるが、これ以外にも、共同で市場の設備を使う場合には何かしらのシステムというか、どこからどこをどの業者が使うかということも含めて考えると、必ずしもこの枠の中だけに収まるものではないと考えてよろしいか。

【北野次長】

整理の仕方として同じ枠の中に入れてあるが、中沢委員ご指摘のICT/IoTの導入については、必ずしもここに記載の受発注システムに限らないと思う。ハード面での、例えば保管の自動化といったところにも関連はあると思っている。図表で示すと入り乱れて難しくなるかと思い、代表的なところに記載した。

共同利用しているところで、今誰が使っていて、いつになったら空くのかといった管理や、保管倉庫のどこに、誰あての何が入っているかといった管理等について、必ずICTが絡んでくるのは間違いないと思うが、今回の資料ではこのように整理させていただいた。

【中沢委員】

物が市場に入ることを想定すると、どの時点で、例えばIoTを使って、それぞれの商品にタグをつけるタイミングが重要かと思う。生産されたところでつけるのか、市場でつけるのか、仲卸でつけるのかで結構コストも違うだろうし、今後の市場のあり方とも関連してくると思うが、このあたりはまだ決まっていないということか。

【北野次長】

タグを、例えば生産者がつけるのか、入荷される時につけるのかについて

はまだ整理できてない。確かにどこが負担するかは大きな問題だが、今のところはそこまできっちりとしたものはなく、そういうスタイルが大きく普及するならば、生産者等を巻き込んで協議していかなければと思う。

【水野座長】

今の話と、加工やパッケージの話は関係してくるのか。

【藤島委員】

流通が広域化しているという話があったが、一例として青森の大根の話をすると、冷蔵車が走り出す前の時代は、東京までしか運べなかった。それが今や九州まで運んでいる。物流の発達というのもあるが、市場の整備が進んだ。特に昭和 40～50 年代に市場整備が進んだが、それによってどこでも新鮮なものが食べられるようになった。私は埼玉の北部に住んでいるが、昔は生鮮の魚はサンマぐらいしか食べられなかった。あとは塩漬けとか粕漬けとか。野菜も冬場は漬物ばかりで、だから、昔は小学生が青っ涙を垂らしていた。新鮮なものを食べられなかったから。

今は、鮮度の良い新鮮なものが広域流通するようになった。ハブ市場になるという話があったが、流通が広域化すると拠点になる市場が出てくる。そういう市場が出てくることは、良いことばかりではないけれど、決して悪いことではない。

北陸で言えば、金沢の市場が中心になるというのは、誰しもが考えるだろう。その時に、私としては、市場の数は減っていくだろうけれども、富山或いは福井の市場と連携していくのが一番良いと思っている。それぞれの地域に少なからず市場が残ってもらう方が、地場の物を活かすことができる。市場が無くなってしまうと、地元の物がなかなか出てこなくなる。全体で豊かになるためには必要だろうと思う。

そういった連携を取る時に、何が重要かということ、物の流れはもちろんだが、情報の流れが無いと成立しない。拠点市場ができて、その周りに拠点から物が流れていくとなると、役割分担するための情報交換が無くてはならない、そのために必要になるのが ICT だろうということ。産地から直接情報を受ける、或いは小売業者から情報・注文を受けて、それに対応していくために、ICT が必要。卸売市場を通る品物は多いと思うが、通らないものも間違いなくある。鮮度の良い物を、例えば拠点市場があって、ハブ市場があって、衛星市場に流す時にはそういう支援も必要。そういう意味での拠点化、或いは広域化という中で、情報はどうしても必要になる。

非常に重要なのは、金沢が食で非常に有名になってきていること。新幹線が走るようになってから、インバウンド、お客さんがいっぱい来るようになって、加工食品とか外食がはやる、そういうことが近年の売り上げにつながっている。

ただ、これまでの卸売市場の中心は家庭需要だった。家庭需要というのは、物の値段が上下しても、家計の方でそれに応じた対応をしてくれる。というのは家庭では、今日何を食べるかというのは決まってない。大体、小売に行った時に「安いからこれにしよう」と、物に対して柔軟性が高い。ところが、レストランや給食などの業務需要は、あらかじめ決まっている。1ヶ月2ヶ月、或いは半年とか何年も、同じような物を作る。そうすると、その同じような物を供給できる仕組みが無いと対応できない。今までは、入って来た物は全部売ってしまっていた。ところが、これからは全部売ることができなくなる。業務用需要が増えてくれば、必要なものを必要なだけ欲しいというニーズに対し、数量調節をしっかりとできるようになる必要がある。

そのために必要になるのが、I o T。今日はどれだけの物が在庫としてありますよ、この間の注文ではどれだけの物が必要だったから、いつ頃にどれだけの物を出しますよ、という形で対応していく。物流の仕組みと情報化、いずれにしても広域化していくには、物の流れと情報の流れは両方無いと駄目ということ。

【新家委員】

将来像の方向性1で「生産者や消費者のニーズに応える市場」、これを受けての運営方針が「安全安心新鮮を売りにした市場としての評価の確立」になっているが、飛躍しすぎではないか。生産者のニーズに応えるというときに、生産者は何をリスクとしてとらえているのかというのを、もう少し具体的に考える必要があるのではないか。例えば生産者は、自分が作った野菜がどういう形で評価されているのかを知りたいだろうと。安全安心新鮮だけではないだろうと。そういったところに、ICTとかI o Tが絡んでくると感じている。

方向性の2番目の「北陸の生鮮品流通の核となる市場」、これに紐づく運営方針が「共同化による業務効率化の検討」となっている。共同化して業務効率化すると北陸の核になるというのは、少し違うのではないか。何か付け足す必要があるのでは。

【向市場長】

まず運営方針①だが、新家委員ご指摘の通り生産者は、その市場に持ち込むことによって高く評価される、それが一番大事である。一方で、温度管理がしっかりされていない市場に持ち込まれることで、自分たちがせっかく手塩に掛けた品物が、その味のまま流通されないことを非常に気に掛けている。金沢の市場に持ち込めば、その瑞々しい形のままで小売りへ流れていく、そういう部分で安心を担保していくことが重要になってくるので、運営方針の中でも示させていただいた。

運営方針②の共同化による業務効率化の検討というのは、これから保管・

加工・配送センターを整備していく中でのことだったが、確かに全体をとらえた形での表現にはなっていなかった。整備方針③にも対応したもので、他にどんな表現があるか、検討したい。

【村山委員】

新家委員のご指摘の通り、運営方針②はもう一つ合わないところがあるが、将来像の方向性4の「持続可能な健全経営ができる市場」にも掛かるのではないかと。核となる市場としてどんな運営方針があるか、事務局には再検討していただきたい。生産者にとって、自分の生産物がどのように評価されているかが見えづらいように、最終的に消費者にどのように届いているかが見えづらいようであれば、良くないと思う。この辺りを整理することが、良い循環を作っていくカギになるように思う。

【山田局長】

整備方針は主にハード面、運命方針はソフト面と位置付けている。SWOT分析などから持ってきているが、一つにとどまるものではないという指摘について、その通りだと思う。市場というのは価格形成機能が大事であり、人の手を通ったからコストが上がって不利になるということではなく、生産者を守っているという認識を持っている。昔であれば、金沢市場直送というだけで一つの売りにでき、そういうトラックが走っていたが、無くなってきた。トレーサビリティをどうしていくかという問題もあるが、金沢市場の付加価値をつけるとか、金沢市場としてのブランド化ができるかとか、そういうことも合わせて考えることで生産者に還元できると思う。

運営方針②については、核となる市場になれるように、営業戦略や、より能動的な発信や行動も併せて、考えていきたい。今は例示として書いているが、もういくつか挙げさせていただいて、より核となるような部分をお示しすることとしたい。

【新家委員】

道の駅に行くと、生産者の顔が見える野菜があつたり魚があつたり、そういう点が売りになっている。生産者の顔が見えるということは、市場が何を求めているかということが生産者の方にフィードバックされる。こういうことが一番大切なのだろうと思うので、ぜひそういう情報のやりとりができるような市場にしていきたい。

【八田委員】

基本方針2について、北陸3県をカバーするとあるが、3県で良いのか。岐阜や長野もあるが、業者の活動を縛ってしまうのではないかと。

【川邊委員】

市場の存在感を発揮するという点では、北陸3県は既に、ほぼ金沢の市場中心で回っていると思っている。だが北陸3県も、人口が減っていくし、生産者が高齢化していくし、それから生産者人口も減ってくる。先日、県内の漁業者数がおよそ2,500人という数字も出ていたが、その方々も60才或いはそれ以上の方が中心で、これから先どういう営業をしていくか。我々の取り扱い数量をこのまま維持できるのか、消費者の方は人口が減ってくる。生産者と需給バランスが今後どういうふうにとれていくのかは、非常に難しい問題である。

いずれにしても北陸3県の中でとどまる気は無く、そこから先、もう少し広域にわたって、金沢市中央卸売市場の存在感を発揮していきたい。そのために、共同化による業務効率化の検討とか、全部ひっくるめて、効率よく他県に物流を発生させていく必要もあるし、いろんな情報も必要だろうと考えている。

【山田局長】

八田委員からのご指摘について、ルビーロマンは関東に出荷しており、魚も京都・関西に出荷しているし、フグは下関に出荷していたりと、既に北陸3県を超えている。そういった現状を踏まえ、「北陸」を取って単にハブ市場とするのか、「日本海」ともう一段上げるのか、ご意見をいただければと思う。

【新家委員】

将来像の方向性6の「地域に賑わいを生み出す市場」で、運営方針を見ると「新たな市場収入確保のための方策の検討」とある。収入が先に立ってしまっていて、金沢らしい文化の発信とか、食文化の地域の方たちへの理解醸成とか、食の大切さの検討とか、方針はそういうものにしていただきたい。

【向市場長】

市場内での議論では、まさにそうしたお話を進めてきた。この表現についても、一部分だけを取り上げた形になっており、本質の一番大事なところが抜け落ちたように思うので、そういう方向性で考えていきたい。

【水野座長】

同じ項目が将来像の方向性4のところにもあるので、収入に関してはそちらに記載することとして、将来像の方向性6には食と文化に関する項目を置くということ。

【川邊委員】

観光客で賑わっている近江町市場には店舗がいっぱいあるが、地主から土地を借りて、営業権をとって営業されている方たちがいる。近江町は観光地化しつつあるが、観光客が中心になることで、全部の店が潤うというのは非常に難しくなってきた。営業権を譲りたいという話が出て、誰がその営業権をもらうかとなると、飲食店が先に手を挙げる。物販と飲食では利益率が全然違うので、多少地代が高くても飲食店が入ることになる。地主との折衝で地代が決まる状況になると、交渉によってはますます地代が上がって、物販店が入りづらくなる。中央卸売市場は公設であり、賃借料も明らかに提示できるし、そういうことをうまく利用しながら、民間の方々と協業できればいいと思う。

【水野座長】

この検討会は、1月に3回目を開催して終了となる。それを考えると、この整備方針が、新しい市場の建築面積や機能、部屋や設備に結びついていく。そこへ飛躍するのは大変な作業だが、どういうふうに進められるのか。

【向市場長】

これから市場内の皆さんにヒアリングしながら、今回挙げた整備方針に基づき、より具体的に、どのような施設がどれだけ必要なのかについて、次回ご提示させていただく。そうしたものを受けて、次年度以降、再整備基本構想の策定という作業が入ってくるので、その中で、施設整備をしながらの切り回し等の工程なども含め、検討していきたい。

【水野座長】

市場内の各社の個性もあろうし、調整は大変だと思うが、10年先、20年先の対応をどうするのかということも考えていく必要もあろうし、広域化・ハブ化を含め、いろいろなことをある程度のレベルまで決めなければならない。ハードウェアは、そこで決めたように造らなければならない。かといって、フレキシブルにするということが、かえって使いにくくなるという可能性もあり、非常に難しいと思う。

現在地での建て替えについて、建築の順番をどうするかという計画を次回までに出すのか、それはまた後に回すのか。そこまでやるとなると、次の1回では終わらないかと思うが。

【向市場長】

切り回しの工法等については、次年度以降で検討したい。今年度については、今回提示したものを、より具体的にお示しする。

【中沢委員】

資料の最初の方で、青果について県内の農家数は大きく減っていて、同じように漁業経営体も大きく減っていて、減っていく方向しか無い気がするが、このままいくと県内に生産農家や漁業経営体が存在できるのかどうか、不安になるが、見通しはどうか。

【山田局長】

金沢市の場合、漁業はそれほどでもないが、農業は減っていくと思っている。一生懸命担い手育成を進めており、概ね20人前後は新規就農している。

一方で、専業農家数は少なく、兼業農家、それも昔の第2種という、サラリーマンとしての収入が多い方もいる。また、山手の家族経営の農業者も、高齢化していく中で辞めていったらどうなるのかという問題もある。ただ、法人化して大規模経営体になることで、農家数が減少しても農産物の生産量ができるだけ減らさない、そういうことにも市の方で取り組んでいる。生産者が減っているのは間違いなく、今後も減るとは思うが、新たな担い手の育成と、大規模化に取り組む方の発掘等も、併せて行っている。

【水野座長】

藤島委員から、最後に一言お願いしたい。

【藤島委員】

将来像の方向性について、6つ挙げられているが、できればさらに絞り込んで半分ぐらいにさせていただくと、非常にわかりやすい。かなり難しいとは思いますが、いずれにしろ絞り込んで、或いは順位をつけて、どう進めていくかを検討しておかないといけない。同時に、具体的なところは今後詰めるべきところが結構あるし、業者の方々とも煮詰めていかなければならない。その過程で、場合によっては変わってくることもあるかと思う。

生産者のことについて、卸売市場の場合は、国産の取扱量がすごく多い。例えば水産では全体の50%ぐらいと言われているが、国内の産地との結びつきが非常に強いところがあって、市場がこれからもその機能を発揮していく上では、国内の生産が非常に重要。いくつかの市場では、産地と強い結びつきを持っているところもあり、そういった結びつきを考えていかななくてはならない。

単に市場だけの問題ではなくて、生産から小売り、或いは業務用需要までの一連の流れの中でとらえていくことも、必要だと思っている。そうした中で卸売市場のあり方というものを考えなくてはいけないと思う。

【水野座長】

藤島委員の、売り尽くさないでストックしておくことが大事だという意見は重要だと思う。新しい市場のとらえ方の、大事なことではないか。

以上