

平成 30 年度 第 3 回 横浜市中央卸売市場開設運営協議会会議録

日 時	平成 31 年 2 月 21 日 (木) 午後 2 時 0 0 分～午後 3 時 3 0 分まで
開催場所	横浜市中央卸売市場本場 3 階研修室
出席者	若杉会長・森副会長・高力委員・藤島委員・長岡委員・多賀谷委員・福留委員・後藤委員・芦澤委員・石井(良)委員・荒木委員・山口委員・鈴木委員・布施委員・石井(孝)委員・永井委員・福岡委員・出川委員(計 18 名)
欠席者	山下委員・細野委員(計 2 名)
開催形態	公開(傍聴者 1 名)
議 題	(1) 卸売市場法改正に係る市場の運営方式について(第 3 回) (2) 平成 31 年(2019 年)における臨時休業日及び臨時開場日の変更について
決定事項	(1) 継続審議 (2) 審議の結果、事務局案を承認した。
報告事項	(1) 横浜市中央卸売市場業務条例の一部改正について
資 料	1. 次第 2. 横浜市中央卸売市場開設運営協議会委員名簿(資料 1) 3. 本日の座席表(資料 2) 4. 卸売市場法改正に係る市場の運営方式について(第 3 回)(資料 3) 5. 平成 31 年(2019 年)における臨時休業日及び臨時開場日の変更について(資料 4-1) 6. 関係法令等 抜粋(資料 4-2) 7. 【変更案】平成 31 年(2019 年) 臨時休業日・臨時開場日 [本場(青果部)](資料 4-3) 8. 【変更案】平成 31 年(2019 年) 臨時休業日・臨時開場日 [本場(水産物部・鳥卵部)](資料 4-4) 9. 横浜市中央卸売市場業務条例の一部改正について(資料 5)

議 事

【開会】

会長より開会にあたってのあいさつ。
議事へと進む。

【議題1：卸売市場法改正に係る市場の運営方式について（第3回）】

事務局から資料に基づいて説明。

（質疑等）「1 他都市の卸売市場の運営事例について②」関連部分

石井（孝）委員：地方卸売市場の例ですが、これまで県が卸売業者に対し検査を行っていましたが、卸売市場法の改正によって、今度は開設者が検査を行うこととなります。地方卸売市場の場合は、開設者と卸売業者が同じだったり、資本的に繋がっていたりして、問題等があった場合に、管理者がどう対応するのか。これは、民設民営だと公平性が損なわれるのではないかと思います。川崎市地方卸売市場南部市場の場合は、卸売業者に量販店の資本が入っています。我々小売にとっては、開設者と同じような資本関係にあるところが運営しているのは、非常に問題があると思っています。やはり、横浜市場は完全に公設公営である方が、我々にとっては良いと思っています。

布施委員：二つの運営事例につきましては、今ご説明があったとおり、農水省の中央市場から地方市場への振り分けがあった時代の話だったと思います。中央市場ではやっていけないので、地方市場に転換という話です。資料にも書いてありますとおり、湘南藤沢地方卸売市場では市場会計の健全化、川崎市地方卸売市場南部市場では効率的な市場運営ということで、地方市場に転換したうえで、卸売市場を再生しようということの具体的な事例だということですが、湘南藤沢地方卸売市場の市場会計は、健全化を図られたのでしょうか。それと、2番目の川崎市地方卸売市場南部市場においては横浜丸魚さんが3社のうちの1社ということですので、その辺の実態と現状をお話いただければと思います。

事務局：湘南藤沢地方卸売市場につきましては、藤沢市はもう開設者ではないということでございます。特別会計が現在残っているかどうかは確認していませんが、市場会計というものの自体が、例えば市債が残っていれば、返還しているかもしれません。それ以外に、市税の負担をしているということではありませんので、藤沢市にとっては会計的な負担は縮小しているというのが現状だと思います。民設の中の会計につきましては、

こちらの方では分かりかねるのが現状でございます。川崎市につきましても、指定管理者制度を導入し、人員を削減しているということで、人件費としては削減できていると聞いております。

布施委員：湘南藤沢地方卸売市場につきましては、民設の市場会計があるわけですね。それが健全になったかどうかもお存じないのでしょうか。それでは、横浜丸中青果株式会社の後藤委員にお聞きすれば分かりますでしょうか。

若杉会長：委員間の質疑応答も歓迎しますので、よろしく申し上げます。

後藤委員：湘南藤沢地方卸売市場についても川崎市地方卸売市場南部市場についても、根本的には運営そのものが、非常に厳しくなった時代で、行政自体も家賃収入などが滞っていた中で、代替案として、民営化という形になりました。若干の使用料変更等をいただきながら、運営を実施しています。開設者については湘南青果株式会社、卸売会社としては横浜丸中青果湘南支社という形の中で、実施させていただいております。当然、藤沢市から借りた賃料を含めた中で、敷地内を利用されている方々には、それぞれの適正な金額で利用していただきながら、何とかやっている形になっています。今のところは厳しい状況ですが、大きく赤字ではなく、しっかりそれなりに立て直しが出来ています。

布施委員：詳しいことは分かりませんが、想像するに規模が大きい会社に、市場の敷地を貸して、その利用料も含めて、何とか支払っているという話を聞いています。その割合はどのくらいなのでしょう。

後藤委員：藤沢市から借りている湘南藤沢地方卸売市場の敷地内について、そこに弊社が建てた施設に対して、当然何十年という支払いがありますので、それを踏まえた賃料でしっかりやらせていただいています。弊社の第4・第5の収入源になっているということは今のところはありません。もしかしたら10年後にはなるかもしれませんが、今のところは一生懸命返済にあたっているということでございます。

芦澤委員：横浜丸魚株式会社の芦澤でございます。川崎市地方卸売市場南部市場につきましては、弊社の旧子会社である川崎丸魚株式会社の時代に地方市場化されました。指定管理者制度ということで、親会社として逐一報告はいただいています。ただ、現状ですと、事務局がおっしゃったように、川崎市の人件費関係については、基本的には大分減額されたということでした。そして、私は出席していませんが、毎月定例の取締役会で月々20万円から30万円の収入だと報告をいただいています。それと、指定管理者制度を導入する際の条件といたしまして、300万円以上の大型修繕につきましては、指定管理者の負担ではなく、川崎市も含めた中で検討するという条

件のもとでやっています。300万円未満のところは、指定管理者の運営の収支の中で、細かい修繕としてやっているというのが実態でございます。

事務局：我々が知っている範囲で説明させていただきますと、湘南藤沢地方卸売市場につきましては、先ほどお話がありましたように、まとまったスペースがあったということで、そこに従来は施設改修と併せまして、新しい施設を作ってそこをお貸しすることによって、使用料収入を得ている部分と、元々あった施設は無償譲渡しているという事情があります。そして、賃料をかなり減額しているの、運営会社の方は、何とか経営をしていけていると聞いています。そういう所が特徴的な部分だと思います。第2回開設運営協議会で、大阪府中央卸売市場では指定管理者が利用料金制を利用し、大阪府に対して納付金を納めているとご説明しましたが、川崎市地方卸売市場南部市場につきましては、同じ利用料金制ではありますが、納付金という制度がないので、全額利用料金を活用して運営しています。それぞれの市場で、そういう部分での支援がないと厳しいというのが実情なのかなということで、大阪府の事例とは、抜けている事例なのかなという印象を持っております。

布施委員：横浜の旧南部市場というのは民営的な手法を入れているのですが、それは事例としては挙げにくいのでしょうか。どのように位置付けているのでしょうか。

事務局：旧南部市場は、中央卸売市場としては廃止されまして、横浜市中心卸売市場本場の補完機能という位置付けになっています。事例としてご紹介するにはジャンルが違うものになると思います、ご紹介はしませんでした、もしご質問があるのであれば、可能な範囲でお答えさせていただきます。

布施委員：横浜市場の再編の時は、相当画期的な取り組みだったと思います。その当時は、常識的には非常識な取り組みでした。条例改正にあたって、当然公設公営だけではないという話になってくると、旧南部市場の事例もありだと思えますし、横浜市場の中で、旧南部市場の補完機能について、どのように位置付けているのか凄く気になりましたので、お伺いしました。山梨県にある市場では、施設の相当部分をメガドンキに貸して、そこで得た収入で、再整備をしています。そういうことも、事例として参考に出していただいたらいいのではないかと思います。

(質疑等)「2 経営展望ワーキンググループでの意見(市場の運営方式)について」関連部分

布施委員：経営展望策定ワーキンググループでの報告がこちらにも上がってきます。その中の主な意見であると思うのですが、石井(良)委員も参加されているワーキンググ

ループで、その意見の中には、開設者が運営・経営に困難をきたしている場合か、同時に民間で開設者をやってくれると手を挙げている場合の条件が整うことが、民設を選択する最低条件であるとおっしゃったと思います。私が言いたいのは、特に横浜レベルの中央卸売市場は、開設者の経営が非常に大変だという場合じゃないと、民設という話にはならないと思います。先程の二つの事例はまさにそれで、横浜市場の経営状況について問われると思います。まず、そこの検証がないと、この議論もあまり意味のない議論になってくるので、そこを踏み込むべきだと思います。ちなみに、本場の水産物部と青果部については、概ね施設使用料で賄えています。それは皆さんの人件費その他も含めてです。市税は、ほぼ入っておらず、それで賄えているという現状だと聞いていますが、どうでしょうか。

事務局：今の御意見につきまして、趣旨としては「横浜市場が順調に経営している状況の中、民設民営を検討する状況ではない」というところに反映させていただいています。少し、言葉が不足し申し訳ございませんでした。本場の経営的な部分につきましては、今、布施委員からお話がありましたとおり、横浜市の一般会計から繰入している額というものは、大変少ない額でございます。全く繰入金が無いわけではございませんが、施設の長寿命化の修繕等につきましては、その年度の修繕の内容によって、一部を一般会計から繰り入れているという実態はあるものの、概ね施設使用料等で、あるいは市債の収入によって、何とか運営できているという状況でございます。今後どうなるかという部分につきましては、経営展望策定ワーキンググループで、まだ具体的なことはお示しできていませんが、将来的な収支の部分につきましては、経営展望の中で、これから検討させていただくところでございます。

布施委員：ありがとうございます。それと、農水省の財務に関する考え方だと、ある程度の市税を入れてもいいという方針で来ていると思います。それは、人件費であったり、施設整備であったりしますが、どのくらい入れていい話なのでしょうか。

事務局：総務省から、一般会計からの繰入比率の水準が示されているのですが、ちょっと今数字的なものは覚えていないのですが、その数字よりも低い数値であるのが現状であると思います。

布施委員：それは、市税が入っていないということでしょうか。それとも、繰入金はほとんどないということでしょうか。

事務局：ほとんどないわけではなく、その水準よりも低い比率で繰入されているという現状です。

布施委員：後日で構いませんが、それに応じた数字がどの程度入っているのか、お知らせい

ただければと思います。

事務局：総務省の基準としては、一定のある特定の費用については30%程度繰り入れて良いと言われております。横浜市が実際に何%繰り入れているのかは、確認して報告したいと思います。

布施委員：ほとんど入っていないのではないのでしょうか。逆に言うと、いわゆる中央卸売市場の会計では、市税を入れて当たり前だと、ある程度は仕方がないというところで今まで回ってきたと思います。そのような中では、横浜市場は非常に優秀であるということではないのでしょうか。

事務局：他都市の市場の状況等を伺う限りでは、横浜市場は優秀なほうだと思います。

高力委員：ワーキンググループの方々の意見を拝見したのですが、ほとんどが公設公営にすべきという御意見が出ているようで、前回私もゼロベースで考えなくてはならないと言いつつも、私自身もやはり公設が、ある程度メインとなるのではないかと意見を述べました。皆様の中で、設置者は公としても、民営にすることによるメリットなど、そういう意見は出なかったのでしょうか。

事務局：討議した時間も、経営展望策定の検討をしている中で、併せて御意見を伺ったということで、時間的には非常に短いものでした。公設公営というところで括られて、どういう理由で公営なのか民営なのかといった、踏み込んだ議論まではいきませんでした。多くの意見が公設公営というものでした。あとは、民設にしても民営にしても、2年間で実施するのは困難という意見も出ました。公営か民営かということではなく、公設公営という一括りの合わせた御意見の中で、運営方法については御意見をいただいたというのが現状でございます。

高力委員：ありがとうございます。前回から一つ懸念していることが、プロの皆様は公設公営とおっしゃっているのですが、結果、公設公営でいくという話になった時、消費者の方々が、民営にした方がさらに市場は活性化するのではないかと、便利になるのではないかと等、市民感覚での意見が出た場合に、公設の部分に分かると思います。やはり、公的機関が管理しないと心配な面もあります。しかし、民営にすることで、凄いメリットがあると思われてしまうのではないかと、私は懸念しています。公設公営と一括りで言ってしまうと、何故公営なのか。逆に言うと、民営はこういうメリットがあるが、横浜市場の場合はそれでも公営でいくべきだ、という議論が一つ必要なのではないかと思います。率直な意見でした。

布施委員：運営方法で、公営がいいのか民営がいいのかということですね。

高力委員：市としての方針を出した時に、なぜ民営について考えていないのかと消費者の方

は思うのではないかということです。

布施委員：恐らく参加している方々も含めて、平成32年6月までの認定申請に合わせてやっていくには、そこまで深掘りした議論はできないという意見だと思います。私は当然、公設で民営的手法を取り入れた方が、市場としても一般消費者的としてもプラスになり、市場の会計もプラスになると思っています。そう思っているワーカーキンググループの方は相当多いと思いますが、石井（良）委員どうでしょうか。

石井（良）委員：そう思います。JR、かつての国鉄のことを考えれば、民営になって非常に大きなメリットは出ているでしょう。ただ、卸売市場の場合は、営業面を考えると、民営になれば、その民間会社は利益を出すことが最優先されると思います。ところが、市場というのは、JRもそうだと思うのですが、ある程度公的な役割があって、皆様に安全安心な物品を安定的に供給するということが第一の目的となります。いわゆる公に繋がるものがどうしてもあり、各社さんとも非常に苦しい利益の中でやっているのが事実なので、そこからさらに民間事業者が施設の運営に対して利益を出すのは非常に厳しいと思います。非常に多くの知識が必要だと思いますし、ただ単に市場を運営するというだけではなく、施設利用の非常に難しい交渉などが多数あると思います。民営というのはこれから検討すべき課題であることは事実なのですが、今すぐに、卸売市場法改正に伴った2年間で民営に出来るのかということ、誰かが手を挙げてくれない限り、もしくは市場運営が行き詰まっているということ以外は、中々すぐにその話は出ないと思います。ですので、とりあえずは公設公営でやって、民設や民営については、今後の課題としてこれから検討していくことが、一番いい結論なのではないか。というのがワーカーキンググループの意見です。

高力委員：そういう意見を共有したという場が必要なのかなと思いました。ありがとうございました。

荒木委員：今の石井（良）委員の話を聞いていると、明らかにここに出ている報告というのは、行政のフィルターがかなりの比率でかかっていると思います。その辺はどうなのでしょう。今の話はここに一行も書かれていないと思います。これは明らかにフィルタリングがかかっているのではないのでしょうか。情報操作ですよ。

事務局：御意見につきましては、2月18日に開催された前回のワーカーキンググループでも中身を確認していただいて、追加すべき御意見が1件ありましたので、それを追加して記載させていただいております。

荒木委員：ただ私の率直な印象です。これが今どこかに発表された時の消費者に対する印象

や、横浜市に対する印象をしっかりと考えて、こういう所からしっかりと情報開示をしていただかないと、おかしいことが将来的に起きるのではないかと思います。今のお話を聞いたうえで、確実に行政の方で何かに向かったリードが起きていますので、これはきちんとした生の意見ではないと私は読ませていただきます。行政にはどこかゴール地点があって、そこに向かってリードをしていくための会議でしかないように思われるので、何のためにこの会議をやっているのか、はっきり趣旨説明をしていただきたいと思います。この事例をいくつか出したら終わって、ゴールがどこにあるのか、それをこの2年間の中で何を目的にやっているのかの説明が必要なのではないかと私はそう感じました。

若杉会長：そこは、これからの審議を進めていく過程でもって、理解していくのがよろしいのではないかと思います。荒木委員いかがでしょうか。

荒木委員：全然かまわないのですが、私はそのように捉えられたので、少し注意をしていただければと思います。

藤島委員：私も経営展望策定ワーキンググループに携わっていますが、以前に開設運営協議会にお邪魔して、ワーキンググループの結果について、ご説明させていただいたこともございます。ただいま御意見がございましたように、公設か公営か、民設か民営か、ということについては、ワーキンググループでは、公設公営というところで一応まとまっていると考えてよろしいかと思います。それと、私は公設公営あるいは民設民営でもよろしいのですが、どちらがよいのかをご議論いただく時には、なぜ中央卸売市場法が出来た時に公設公営にしたのかというところを、ゼロベースで全て帳消しにしてしまうのではなく、どうして公設公営だったのかを考えていただきたいと思います。その時の状況と全く違う状況になっているかどうか、違うのであれば、公設公営以外の民営化等もありえるのかなと思うのですが、その状況がほとんど変わっていないのであれば、公設公営というのがある意味では当然なのかなと思います。それで、公設と公営を別々にお話すると少し長くなってしまいますので、ごく簡単にお話させていただきますと、何故、公設公営にしたのかというと、一番大きい理由は、公共性をいかに高めるかということです。消費者に対して出来るだけ安価にものを供給するという意味合いがあったのです。それは、ご存知のように米騒動があって、国がとった政策は公設公営市場です。卸売市場ではありませんが、中間組織を置けばものが安くなるだろうと、公設公営の市場政策をとって、それが失敗したものですから、東京市や京都市、名古屋市等に中央卸売市場を開設してほしいという要望が出て、それで中央卸売市場が開設されました。消費者が一

番重要で、消費者にどう対応していくのかというところで、中央卸売市場は開設されたのです。その時に、なぜ公設にしたのか、極端な言い方をしますと、商人の監督・管理なのです。商人に儲けさせないためにやったのです。米騒動が何故起きたかという、物価騰貴が原因です。物価騰貴というのは米商人が買占めをしたからです。そういうことが起きないようにするために公設にしている。例えば一つの例をあげれば、卸売業者の数を少なくしています。昭和2年に京都市中央卸売市場が開設されますが、その時には、各部類事に、1社の卸売業者です。何故数を少なくしたかという、これは公が監督するためです。例えば京都市中央卸売市場の例でいえば、京都市が監督するためです。監督して儲けさせないようにするためです。手数料率を決めているというのは、儲けさせないためにやっているのです。出来るだけ消費者に安価にものを供給していこうというところで、公平性ができました。その代わり、公設で運営し、できる限り使用料等は安くしましょうという趣旨です。今後、別に安くなくたっていいのではないか、もう消費者のほうに提供できるものが高くていいのではないか、日本の消費者は金持ちになったから十分ではないか、という状況であれば、公設公営を辞めてもいいという話になると思います。そうではなくて、これからどんどん高齢者が増えて、年金暮らしがどんどん増えていくという時に、ものが高くなっていいのかどうかです。ものが高くなって困るのであれば、公設公営はそれなりに維持しなくてはならないだろうという意見が出てくると思います。そこを、私がどうこう申し上げるわけではありませんが、最初の中央卸売市場が出来た時の経緯を考えていただいて、公設公営というのをご検討いただければありがたいなと思います。

若杉会長：ありがとうございます。公設公営でこの市場が出発しているというところが、我々の議論の出発点になっています。そこに至るまでのことを藤島委員にお話しいただいたわけですが、開設者が市で、市が運営している公設公営という出発点からずっと考えてきて、世の中がだいぶ変わり、民営にした方がいいという流れがあります。その中で、例えば悪い商人が貧乏人をいじめるような形で自分の私腹を肥やすことを防ぐ目的でもって、公設公営にしたという経緯があり、その後、世の中が変化していき、他にもいい形があるのではないかとということで、そこをテーマとして改正卸売市場法を提起したのではないかと思います。我々の出発点を踏まえながら、これからのことも考えていくと、色々といい知恵が出てくるのではないかと思います。

(質疑等)「3 平成32年6月の改正卸売市場法施行に向けたスケジュールについて」及び
「4 答申に向けた市場運営の方向性について」関連部分

事務局：本日欠席されている山下委員から、事前に御意見をいただきましたので、読み上げさせていただきます。「運営手法については現状維持ありきで話を進めるのではなく、ゼロベースで現状と他の選択肢の間のメリット・デメリットを比較衡量してから結論を引き出すのが適切ではないか。その結果、公設公営・現状維持が最適ということになれば、それが結論で構わない。横浜市場は市民のための市場であるから、市民に対して説得的な理由の構築が必要である。なお、比較衡量する際には、市場の全てのステークホルダーを含めて検討することを考慮されたい。市場で日々取引をする卸売・仲卸業者さんはもちろんのこと、その先にある小売、消費者、そして開設者である横浜市とそれを支える納税者も含めてということである。さらに他の地方や地域へも荷が流れているから他地域の方々までステークホルダーに含めるべきなのかどうかは判断できない。一般的な見解を流用すべきと思われる。」以上でございます。

若杉会長：それでは、御意見・質問をよろしくお願いします。

石井(良)委員：ここにいるほとんどの方がステークホルダーなので、消費者団体連絡会の多賀谷委員に、市場について御意見ありましたら是非お願いいたします。

多賀谷委員：市場についてということですが、消費者にしてみれば、民設であろうと公設であろうと、要は安心なものが安く消費者に手に入ればいいという、楽観的な気持ちです。今、色々なお話を聞いていて、民営や公営等の話がありましたが、民営というのは、そんなに簡単に出来るものなののでしょうか。私は違うところで指定管理者の評価委員をやっているのですが、市場は様々な事業者が入っていて、それこそ一から十までノウハウが凄く必要なところだと思います。すぐに民営で出来るのかどうかというのは、私は凄く不安といいますか、疑問に思っている一人です。

事務局：今までの事例もそうですが、少ない事業者数で運営している市場は、自分達でやるなど、そういう事業者が連合を組んで新しい会社を作るとか、そういう形のものが多かったと思われます。横浜市場はかなり大きい規模でございますが、その中で実際どういうやり方が可能なのかを検討していくことは必要だと思います。ワーキンググループでの意見にもありましたが、時間がない中で、今すぐ結論が出せるのかということも課題になると思っています。本場なら本場、食肉市場なら食肉市場でやっているところが、今のやり方ではまずいだとか、駄目だとか、そういう話があるわけではございません。どうしたらさらに良くなるのかを検討するために、ご議論いただいているところでございます。そういう中で、色々な可能性や、メリット・デメリットについてご

検討いただける場と思ひまして、御意見を伺っているところでございます。

若杉会長：横浜市場の現状の中で、様々な問題があり、これらを解決するためには、民営化した方がいいのではないかという意見が出てきたわけではないのですね。卸売市場法が、民営化を促進させるような形での改正が行われたものですから、そういう動きに対して、我々がどう対応していったらいいのかという意味で、民営化問題も出てきているのですね。ですから、民営化という問題を扱うには、横浜市場における現状の中で、どのような問題があるのか、あるいは問題がないのか、そういうことをしっかりと抑えることが、一つの作業の始まりとして必要ではないかと思ひます。要するに外部から与えられた問題なのですね。内部から起こった問題で、それをどう解決するのかという話ではないのですね。

事務局：先程、御意見がありましたように、例えば収支・運営状況が厳しいことが理由で発生したものではありませんが、法律が変わり、民営の可能性が出てきたという中では、やはりゼロベースで議論し、色々な立場の方から様々な御意見をいただいて、その上で横浜市としても方向性を定めて参りたいという趣旨でございます。ご理解いただければと思ひます。

若杉会長：第二次安倍政権が発足した時に、三本の矢というのを提案して、一本目は金融政策、二本目は財政的な問題、三本目として規制緩和をうたっています。その規制緩和を横浜市場の問題として、どのように受け止めていくのかが、今回の問題の趣旨だと思ひます。第三の矢の議論の具体化と私は理解しています。

藤島委員：卸売市場法の改正において、一つ注目しなければならないことは、農水省は小売業界は過当競争だと言っています。卸売市場があると様々な小売業者が活動できます。特に、小さいスーパーも結構存続できますので、日本の場合は、先進国の中で寡占率が一番低いというデータが農水省から出ています。どのくらいかと言うと、上位5つのスーパーマーケットチェーンで、日本の場合は、30%です。他の国では、アメリカが45%、ヨーロッパでは70%程度です。寡占化を進めて、言ってみれば量販店の規模を大きくして、海外の量販店と競争する狙いがあると思ひます。例えば、イオングループはせいぜい10兆円で、ウォールマートは50兆円です。卸売市場法を変えて、民設民営になるのかは分かりませんが、ある意味ではそういう寡占化の方向を国が狙ったということ、頭の中に入れておくべきだと思ひます。そのことが、消費者にとっていいことなのかどうかは、消費者の方々が考えるべきことだと思ひますが、そういった考えがあることは間違いのないということをお話しておきます。

(質疑等)「(1) 開設者について」及び

「(2) 運営体制について(指定管理者制度等、民間の活用)」関連部分

布施委員:意見の中の「2年間で民設は困難」とありますが、2年間と言いますが、もう1年くらいしかないのではないのでしょうか。1年前に出た意見ですか。2年というのは認定の話ですよ。

事務局:実質的にはおっしゃるとおりですが、第1回・第2回の協議会で、御意見として出た時には2年間では困難ということでした。

布施委員:私の意見を言わせていただくと、民間は利益追求が本来の使命ですので、民間は横浜市場の開設者には向かないと思います。藤島委員がおっしゃった、いわゆる中央卸売市場本来の目的からすると、理想的な開設をやる民間の方がいらっしゃるかどうか問題だと思います。まず、横浜市場は大都市で地価が高いので、例えば色々な資産があるとか公募をするとか、色々なことをしない限りは無理だと思います。「(1) 開設者について」に関しては、横浜市場については、横浜市が開設者になっていただきたい。「(2) 運営体制について(指定管理者制度等、民間の活用)」に関しては、先程、高力委員がおっしゃったように、経営展望の中にも、民営的手法を研究するということを含めるべきだと思います。先程、藤島先生がおっしゃったような意識で、今まで、しっかり中央卸売市場の公的な部分を担保してきたというメンタリティが横浜市職員の中にもあって、プロパーがいました。ところが、最近はそういう意識が段々と薄れ、人事異動のサイクルも非常に早くなり、使命感も湧かなくなって、どちらかという業界任せの部分が出てきているという実態があります。そこはもう少し手法を変えて、民営的な手法を入れていくべきだと思います。人件費その他マンパワーの運用についても、もっと見直さないといけないのかなと思いますので、そういった民営手法を研究すべきで、何年か後には、そういう民営体制に移行する研究をするということが必要だと思います。概ね、何らかの理由で財政的にうまくいかない、もしくは、大阪府の事例のように、政治状況で卸売業者や仲卸業者がやむを得ず会社を作って、指定管理者になり、民営化するということが今までの流れです。やはり横浜市場はそういう研究をして、ある形に持っていくべきだと思います。

石井(孝)委員:開設者については、今までどおり、横浜市場は公設公営であるべきだと思います。安定的に物を供給するのが卸売市場の役割であり、それをまた我々小売業界が消費者に供給するわけですから、公正公平な取引が行われるようにしていかなければならないと思います。運営体制について、民営化の議論は、横浜市場にとって良いか悪いかということを議論することは構いません。ただし、

小売は経営展望のワーキンググループに入っていないので、どのような議論をされているかは分かりません。民営化について、勉強なり議論することは構いませんが、経営展望のワーキンググループでこういう意見がありましたと、この開設運営協議会の場で聞くだけでは、我々では判断できません。

若杉会長：卸売市場でお仕事をしていただいている皆様方と、卸売市場外で当協議会の委員をお願いしている方がいらっしゃいますが、卸売市場外の委員の方から御意見はありますでしょうか。

高力委員：先程お話をさせていただいたとおり、この1、2年で民営化するのは、どだい無理な話で、他の委員の方がおっしゃるように、民営化的な手法、民間の積極的活用、あるいは、公営の部分でもっと民営のいいところを手法として取り入れる必要があると思います。公設公営でやられるのであれば、その公営の部分で出来る限り民営の良い点、先程人材の話も出ましたが、効率化、もっと言うと安全・安心・安定的、プラスアルファの何かを取り入れる等の工夫が今後必要になると思います。

長岡委員：生産者という立場から申し上げさせていただきたいと思います。多賀谷委員からも御意見がありましたが、公設であること、民設であることについて意見を申し上げる立場にないと思っています。一方で、自然ですとか気候、季節といった気象状況に左右されやすい業界でございます。卸売市場が常に開いていて、安心して安全に物を届けていただける、荷物を引き受けていただいて届けていただくという機能が大変重要だと考えています。ただ、消費者の立場と異なるのは、卸売業者が早く高く売っていただくとありがたいという立場でございます。また、漁業法が70年ぶりに改正されることになりまして、水産政策の改革と言われておりますが、大雑把に言うと、資源管理に関して、これまでより厳しい規制をかけていこうという動きがございます。少し専門的な話になりますが、漁獲枠の対象になる魚を増やしていこうという動きがございます。今までよりも漁業者の方が計画的に漁業をするようになるだろうと思われまので、これまでよりは安定的に魚を獲るようになるということがございます。もう一つは、沿岸の漁業権を少し開放していこうという話がございます。さらにこれまでよりも、養殖部分の生産の割合が増えると考えられますので、漁獲がこれまでよりも安定的に統一されるようになるのではないかと考えてございます。こういった事を卸売市場では考慮していただければいいのかなと思っております。また、魚をお客さんに売って欲しいものですから、活性化という意味では、卸売市場の方でも魚食普及活動に、これまで以上に力を入れていただければありがたいところですよ。

(質疑等)「(3) 市場の活性化に向けた取組について」 関連部分

石井(孝)委員：卸売市場の活性化に向けた取組についてということで、横浜市場活性化協議会という組織はありますが、小売商協同組合はメンバーに入っていないし、湘南中央青果商業協同組合の事例としては、毎週土曜日に販売をやっているのですが、組合の幹部がお店を営業しないで物を売っています。市民開放していても、お店の売上増に全く繋がらず、何のためにやっているのかという問題が出てきています。市場の活性化と言っても、小売の活性化には繋がっていません。ただ、市民の方が安くものを買って喜んでくれるだけのことであって、我々の商売には直結していません。イベントを実施して、喜んでいただくのは結構ですが、小売の立場としては、その先に繋がらないのであれば実施しても何の意味もないと思っています。

荒木委員：以前、申し上げたことがあります。卸売市場の賑わいというのは、人の賑わいなのか物流量の賑わいなのか、そこをきちんとフォーカスすべきだと思います。市場を認知してもらおうとか、市民へのアピールという意味で、公設公営でやっていただくことについては、非常にいい取組なのかなと思います。

高力委員：前回は申し上げましたが、資料にも横浜ブランドが重要だと書かれています。先程、賑わいなのか、それとも小売も含めた活性化なのかとありましたが、消費者の側から見ると安くて美味しいものを、と思います。しかし、それだけでは卸売市場は成り立っていかないので、どうやって付加価値をつけるかということをしっかり考えていただくような市場活性化もあるのではないかと私は思います。ですので、一つは市民の方に卸売市場というものに慣れ親しんでもらう、お魚嫌いな子にお魚大好きになってもらうと同時に、大きな百貨店や他都市からも引き合いが来るような執行体制作りにも注力することが、今後の卸売市場の活性化に向けた取り組みになると私は考えます。

荒木委員：今、食育の話が少し魚食のところでありましたが、私は横浜市場で扱っている小学校給食への魚類などは、どうなっているのだろうと思っています。青果物は、かなり横浜市場から出ているとは思いますが、魚類は冷凍食品が多いような気がしますので、そういった部分も行政でやっていただけると、ある意味身近なところになって、活性化に繋がると思います。

布施委員：この市場の活性化という項目ですが、アとイが個別にあって、これは何を聞きたいのか、もう少し説明していただければ、それに対応した答えが出来るのかなと思います。

す。

事務局：言葉が足りず申し訳ありませんでした。卸売市場法が改正されたことで、これまで議論していただいたように、様々なことが卸売市場ごとに決められることになりました。自由化された部分がある中で、今後、横浜市場としてどのような取り組みをしていくのか、その中で活性化ということについて御意見をいただきたいというところがございます。テーマが活性化と言っても、幅広い部分がございますので、アとイに項目を分けさせていただいたということがございます。

芦澤委員：経営展望策定ワーキンググループで、どういう形でこの横浜市場を活性化していくのか、今現在どういう動きをしているのか、その動きに加えて、今後どのようにしていくかということについて議論していただいています。今までワーキンググループで討議していただいたものを一つの参考とした中で、どうでしょうかと意見を求められるのであれば分かるのですが、この資料ではあまりにも抽象的で、どうお答えしているのか私も悩んでいます。

事務局：経営展望につきましては、ワーキンググループで議論させていただいておまして、どこかの段階で、この開設運営協議会でご報告させていただきたいと思っています。今回の議論のタイミングに合わず、大変申し訳ありません。先日もワーキンググループを開催しまして、ある程度、今年度の時点でのまとめが出来つつありますので、次回の開設運営協議会以降、経営展望についてもご報告をさせていただければと思っています。

若杉会長：活性化という言葉は抽象的で捉えどころのない言葉ですので、それをどのように具体化していくのかという問題があります。今、何か大きな問題があつて、それが全体の動きを妨害的な働きをしているといったことが特にありませんので、議論が難しいと思います。何か具体的な問題があつて、それをどのように解決していくのかという話であれば、具体性があつて議論しやすいのですが。抽象的な議論になってしまい、まとまりが付きにくいとは思いますが、委員の皆様の色々な御意見をお聞かせ下さい。

布施委員：活性化というと、賑わいなど物流的な活性化があると思います。高力委員がおっしゃったように、横浜のブランドといいますか、横浜市場というものが、如何に皆様に役割も含めて地名を知られるということが、一つのキーポイントだと思います。そういう色々な試みがされるといいなと思います。ただ、今の豊洲市場の現状を見ますと、私も行きましたが、あれだけメディアで宣伝されて、全国や海外から観光客が沢山来るわけです。飲食店も行列ができて満席ですが、その反面、物流が伸びていま

せん。開場したばかりなので、何とも言えませんが、我々の仲間の仲卸業者も非常に苦戦しています。これから経費は徐々に上がっていく中で、非常に不安を覚えています。本来は、物流が活発化することで、数字が伸び、かつブランドが高くなるということが一番理想なのですが、豊洲市場を見ていると、果たしてこれからどうしていくのだろうかと思います。これは横浜市場も同じで、卸売業者や仲卸業者がもっと繁盛しないといけません。その一つとして、ブランドなど色々知っていただくことも大事ですが、正直言って、その道で上手くいくのかという不安もあります。しかし、やらないと仕方がありません。いわゆる築地ブランドや三崎ブランドです。三崎も20年程かけて、相当な努力をしてきたと思います。横浜市も、物を売るというよりも、横浜市場を知ってもらうためのイベントなど、そういうことをやることによって、横浜市場の価値が上がって、単なる物売りではなく、全国の色々な産地の方や生産者の方が横浜に来て、イベントで色々な形でPRするなど、そういう場所を作ることができたら、横浜市場は違った意味で脚光を浴びるかもしれません。アンテナショップではありませんが、横浜市場ではこういう物が買えます、全国から揃えます、ということをアピールする場があれば、凄くヒットするのではないかと思います。そういう取組を考えてみてはどうでしょうか。市場の売買とは別に、消費者の心情といいますか、視線を引くようなイベントをやっていけば、物流も増えるでしょうし、ブランドも上がって、好循環になるかと思います。そういう試みを横浜市が考えていただけたらと思います。いずれにしても、横浜市場が知られていないと話になりません。去年の元旦に、ロープウェイの構想が出て、大さん橋から東神奈川まで、ないしは横浜市場まで考えているということが発表されて、実現したら横浜市場にお客さんが来ると思っていました、ご存知のとおり違ったロープウェイになってしまいました。桜木町から赤レンガ倉庫やワールドポーターズまで来る形になり、横浜市場までは来ません。残念ですが、少々近くなったということで、色々な試みを、市場をあげてやるべきだと思います。活性化になるかどうかはやってみないと分かりませんが。

永井委員：私達は町の魚屋で小売商ですが、卸売市場というのはやはり、公設公営でなければいけないわけでございまして、卸売市場に行くという事は、我々が生活するための生命線でございます。非常に大事な施設でございます。そのために、高い税金を沢山投入して横浜市場を運営しているわけでございます。そういった意味からも、月に2回、横浜市場を開放して一般消費者を入れていていると思います。最初は、全国で横浜市と京都市が始めたのですが、今ではほとんどの卸売市場が、一般消費者を市場内

に入れてイベントをやっています。約20年前には、卸売市場でも魚教室をやりまして、50人でも60人でも来た人に500円のお魚券を配っていました。その500円のお魚券は、魚屋さんに行って魚を購入できるもので、このように非常に大切な取組をやっていました。今は魚屋さんも少なくなっていますし、卸売市場も一般消費者を入れないと大変なのは分かります。しかし、一般消費者は朝9時にならないと入ってはいけないのに、早く来る人は朝5時から来ています。やはり、9時なら9時という時間を守ることは大事です。今の時代、来てはいけないと言えませんが。そういったことも小売商の皆様の意見だと思えます。それと、横浜市場は大したものだと思います。それは、豊洲市場ができるので横浜市場を何とかしなければならないということで、神奈川県には漁場が沢山ありますが、朝網物と言って、活きのいい獲れたての魚介類が入ってくるわけです。それを、横浜食文化の一丁目一番地という構想を練り、卸売業者さん・仲卸業者さんが先頭に立ってやっていただきました。そして、去年は本当に地球温暖化により、天候が荒れて不順になりました。この前も芦澤委員からお話を聞きましたが、神奈川県は漁師さんが、365日の内、約90日程度しか漁に出られなかったのです。魚がもう獲れなくなっているのです。地球環境の変化です。だから横浜市場は、本当に去年1年間は魚が少なかったのです。ところが、そういった神奈川県は漁場を大事にしていたため、良いものが非常に多く集まって、本当に助かりました。良い取組をやっていただきました。これだけは本当に諸手を挙げて有り難いと思えました。このような取組をどんどん進めていただいて、横浜丸魚さんは千葉の館山からも、どしどし呼んでいただいていますし、築地市場（豊洲市場）に勝つためにもそういった事をどんどん進めて欲しいと思います。今、日本が水産業界で船をどんどん建造しています。漁港をちゃんと作って整備をやっています。やはり横浜市も、これからは漁師さんと仲良くするために、漁場も訪問していただいて、今から仲良くしていただきたいと思います。魚が少なくなってしまうから、魚をどんどん出荷してもらって、横浜市場に良い魚が入るように、そういった先だての配慮・考え方が必要ではないかと思っています。よろしくお願いします。

若杉会長：漁獲高が減っているということですが、一時的に減ったのですか。今は元に戻ったのですか。

永井委員：まだ戻っていません。

若杉会長：私がいつも疑問に思っているのは、一般人の釣りです。漁港に行きますと、一般人を船に乗せて現金で収入を得ています。あちらこちらで沢山釣っているのを見かけますが、それが資源の減少に影響はないのでしょうか。

永井委員：影響は結構あります。釣った魚を料理屋さんを持って行き、卸すルートがあって、その影響も少なくないと思います。

若杉会長：漁業者が魚介類を獲って、卸売市場に出荷することに対して補助を出すのですが、釣り船も自然に入ってきます。ですが、前者に対して以外に補助を出すのは問題があると聞いています。

永井委員：釣り船に関しては、あくまでもレジャーという考え方です。

布施委員：今、漁港と我々卸売市場が提携していますが、漁港というと、漁港の賑わいだとか、小田原や平塚で地産地消というイメージがあります。もっと幅広い意味でのブランド化だったり、幅広い地産地消だったり、横浜市場に来れば色々な地魚が揃っているということで、このような取組をやっていきます。ただ一つ言いたいのは、横浜市には農業関係の部署はあるのですが、残念ながら水産関係の部署はありません。横浜市の中にも大きい漁港が3つ程ありますが、それを促進するような課がありません。神奈川県は漁港を管理していますし、漁港ごとに色々な取組をバックアップしています。県には水産も農業も両方の部署があります。そういう意味では、卸売市場としては、県も市も関係なく一緒に卸売市場を盛り上げていく仕組みが必要だと思います。地方市場だとか中央市場だとか言っている場合ではなく、そういった仕組みを考える必要があると思っています。是非、市の上層部にもそういう意見をあげていただけたらと思います。

永井委員：農林水産省の担当者とやり取りすることがあると思いますが、そういう方を魚の専門に振り向けてやってもらえればと思います。

若杉会長：色々とお意見いただき、ありがとうございました。以上をもちまして、「卸売市場法改正に係る市場の運営方式について」終了させていただきます。この議題につきましては、本日まで議論いただきました内容を事務局と精査しました上で、答申案を作成したいと考えておりますが、よろしいでしょうか。

委員：～意見等挙がらず～

若杉会長：お認めいただけますね。ありがとうございました。

【議題2：平成31年（2019年）における臨時休業日及び臨時開場日の変更について】

事務局から資料に基づいて説明。

（質疑等）

委員：～意見等挙がらず～

【報告事項 1：横浜市中央卸売市場業務条例の一部改正について】

事務局から資料に基づいて説明。

(質疑等)

委員：～意見等挙がらず～

【閉会】

若杉会長：それでは、これにて協議会を終了といたします。皆様どうも御協力ありがとうございました。