

平成 30 年度 第 1 回 横浜市本場青果部市場取引委員会会議録	
日 時	平成 31 年 3 月 5 日 (火) 午前 10 時 00 分～午前 11 時 30 分
開催場所	横浜市中心卸売市場本場 3 階研修室
出席者	三村委員・高力委員・福留委員・後藤委員・鈴木委員・石井委員 (計 6 人)
欠席者	なし
開催形態	公開 (傍聴者なし)
議 題	(1) 会長選任 (2) 副会長選任 (3) 取引規制の見直しについて
決定事項	議題(1) 会長に三村委員を選出 議題(2) 副会長に高力委員を選出
説明事項 確認事項	議題(3) 取引規制の見直しについて事務局から説明の後、審議 次回の委員会で諮問、討議することについて確認
資 料	1 次第 2 委員名簿 (資料 1) 3 座席表 (資料 2) 4 卸売市場法改正の概要 (資料 3) 5 卸売市場法及び食品流通構造改善促進法の一部を改正する法律案の概要及び骨子 (資料 3-1) 6 改正卸売市場法関係法令三段表 (資料 3-2) 7 改正卸売市場法施行規則様式抜粋 (資料 3-3) 8 市場取引委員会で検討が必要な事項及び業界意見一覧 (資料 4)

議 事

【開会】

市場担当理事から開会にあたってのあいさつ。

【議題 1、2：会長及び副会長の選任】

会長に三村委員を選任。副会長に高力委員を選任。

【議題 3：取引規制の見直しについて】

卸売市場法の改正の概要並びに当委員会で審議し見直すべき取引規制の内容及び業界の意見について、資料 3 及び資料 4 により事務局から説明。今回の委員会においては諮問をせず、次回の委員会で諮問し討議のうえ、次回以降に答申することについて確認した。

＝質疑等＝

<事務局から配布資料についての説明の後、資料 3 により、市場法改正について説明>

石井委員： 公設公営を考えているが、民設民営でもいいと、その場合は答申内容を参考にしてもらおうということだが、それは強制力を持つのか

事務局： 強制力はない。基本は開設者が決めるもの。

石井委員： わかりました。

三村会長： 「認可」から「認定」になるとどれくらいの条件の緩和となるのか

事務局： 「認可」というのは基本的に特許を受けたところだけが開設できる。中央卸売市場を開設するにあたり国の特許を受ける。「認定」というのは、卸売市場は誰でもできるが、その中で「中央卸売市場」という名称を使うことを認める。誰でもできる卸売市場の中で、一定の基準を満たした市場であるということを国が認定する。強制力その他の意味では全く違う。

三村会長： 何かのチェックが入るなどの際も、認定の場合は厳しくはないのか。

事務局： 認定なので一定の基準を満たしていないということで取り消されるということはある。すると、卸売市場として継続できても「中央卸売市場」という名称が使えなくなる。認定の取り消しや厳格なチェックについて国は言っているが、いままでの規制については開設者が決めていく枠が大きくなり、自由度が高まることは間違いない。ただ、公益的使命を持つ中央卸売市場に対するチェックはすると言っている。

<資料4の内容に関連して>

石井委員： 第三者販売の部分で、買受可能者は「取引契約締結者」と「代金決済機構参加者」とあるが、両方満たす必要があるのか。

事務局： 水産物部と青果部で同じ資料を使用しているが、青果部については基本的に「代金決済機構参加者」を条件とすると考える。

石井委員： 「せりに参加できる者の承認制度」の承認基準は何か。

事務局： 次の段階までに検討していく中で、お示しできればお示ししたい。

石井委員： 第三者販売については市に届け出て市が承認するということだが、業界で委員会を設けてそこで承認を、という提案をした。それは法的にできないとのことだったので、この市場取引委員会に報告し、検討するようにしてほしい。単に条件がそろえばよいというのは我々としては抵抗がある。

鈴木委員： 第三者販売について「仲卸は、異論はない」となっているが、「基本的にはしてもらいたくないが、今回改正するという事で認める」ということ。全青連の意見としては「絶対的に認めるのはやめよう」ということになった。市場の外で見えないところで荷物が動いて仲卸が買えないということもある。どれくらいの物が第三者販売として卸から直に荷物が動いているのか、どのような品物が動いているのかということオープンにしてもらわないと、仲卸に荷物が足りないという時にどこかで調達する必要が生じる原因となる。そのへんはオープンにしてもらいたい。見えないところで取引されることは、仲卸としては賛成しない。

事務局： 表現については不適切だった。失礼しました。

石井委員： その時に、罰則規定がない。交通違反でも罰則規定があるのに、ただ「すみません」で終わるのは困る。

鈴木委員： オープンにしてもらい、どこにどの程度荷物が流れているのかがわかれば、納得できるが、わからない状態で流れるのであれば、やはりまずい。

事務局： 水産物部でも仲卸さんを中心に厳しいご意見をいただいている。仲卸は、卸さんに対してどこにどういふものを販売したのかということ公表するように要望してきている。最終的に水産同様となるかはわからないが、「見える化」を図っていくという方法もある。

福留委員： 今の「売買参加者」がなくなって「買受可能者」になるというとらえ方でよいか。

事務局： 法律上の規定では「取引参加者」という表現になっているが、それは広い概念であって、今日ご用意した資料3-3「認定申請書」様式の「7 卸売業者以外の取引参加者その他の関係事業者に関する事項」(記載上の注意)に「売買参加者数の欄には、仲卸業者以外の買受人であって、開設者による承認、登録等を行っている者の数を記載」とあり、法律には直接言及がないが、様式にはこういう形で載っている。また、事業報告書の様式にも「売買参加者とは、仲卸業者以外の買受人であって、開設者による承認、登録等を行っている者」ということで、国は様式上はこのように考えているということ。

福留委員： 事務局の資料に書かれている「取引可能者」というものが、法律の様式上の「売買参加者」という理解でよろしいか。

事務局： はい。

福留委員： 卸売業者としては取引参加者をこれから増やしていきたいと考えている。既存の参加者の利益を守りつつも、間口を広げていくことも必要だと考える。

三村会長： 今後、自由化によって市場のテリトリーを広げていくということか。

福留委員： そうだ。既存の参加者の利益を守りつつ、そういった取引を作っていくということだ。

三村会長： そのほか取引の方法、せり物品についてはどうか。

石井委員： せりについては非常に少ない。それで価格を決めるということだが、価格はほとんど産地からの指値だ。形骸化している。特に問題になっているのは市内産の品目。それについては買いたいのだが、品物がない、品質が良くない。一定数量を残すということだが、品物の良し悪しが無い。100のうちの30残したとしても、鮮度の落ちたものをせりに出すということを行っている。数量的には達成しているが、販売の方法としてはおかしいのではないか。それから、売り先を増やすというが、卸売業者はまず集荷。より多く品物を集める。その販売は仲卸さんや我々が、というのが市場のやりかた。卸売業者が、ただこういう人がいるから連れてきた、というのは理屈に合わないのでは。

鈴木委員： せりに関しては、40年ほど前は全面競売だった。それでも産地はよかった。いま、産地でも後継者問題が深刻になっている。生産者自体が減っている。そういうなかで、せりで小売さんの買いたい値段、(店で)売りたい値段でせりで落とすとすると、産地の方がそれに耐えきれないというのが今の状況。基本的には今、産地からの指値の依頼が強い。それ以下の値段ではせり落とせないというのが現状ではないか。将来を考えれば、生産者を残す意味でも、ある程度指値を大切に商売をしていかなければいけないのかなど。やはりそこに産地の指値と一般消費者の買いたい値段にギャップがある。今の消費者のなかでは、安心安全を買うという意味では、ただ単に安いものではなく、多少高くてもいいという人も増えた。そのへんで量販店なり末端の小売さんが、自分たちの売りたい値段、利益の出るような値段で設定していくと、産地との指値に差がある。だから、これからどうやって売っていくのかというのが一つの課題だと思う。

後藤委員： 昭和の40年代50年代と経て、農業そのもののあり方が大きく変わってきた。昔は情報もそれほど発展していなかったところで、農業というのは、何とか生活していければいいというところがあった。昨今は情報が発達してきて、都市部であれ遠隔地であれ生活そのものの違いがなくなってきた。その中で産地が、(無条件委託ということではないが)、やはり市場に出せば、一生懸命作ったものが5円10円になってしまう、という時代から、再生産価格、自分たちが生活をしていくための価格形態を守りたい、というのがJAなり全農なりという組織となって、市場に対して最低限、未来も生産者を残すためにこれくらいの単価を、ということになっている。その中には輸送コストもある。昔であれば人力で運んでいたものが、自動車になり鉄道になりと、費用のかかる物流が変わってきた。そこを守っていかなければいけないというのも、卸の役割だと思っている。当然その中で、鈴木委員が言ったように安心安全ということを消費者に分かっていただけるかということ、我々や産地がしっかり作り上げていかないと、値段の部分で買い手の不満が増えてくるだろう。それを御理解いただけるように取り組んでいきたい。

先ほど石井委員が言った市内産の関係についても、地元消費というなかでの戦略を我々は考えながらやってきた。取引委員会で決められた何パーセントという（率が）ちゃんと守られているかということ、できていない。地元の直売所など生産者の選択権が年々増えてきている。昔で言えば「今日はハウレンソウが多かったから30円20円」という時代もあったが、最近は直売所の単価というものも生産者は見ながら、「市場へ出すのなら自分で持って行って、直売所に手数料15%払ってもいいから値段をつける」というような考え方が主流になってくる。それが、地元の野菜でコストもそんなに高くないのに、なぜこういう単価を求めるのか、というところに出てきている感じがする。その理由だけで我々は仕事ができないので、いかに共同ができるような取引を作っていくか、ということだ。ちょっと御理解いただけないような、売れ残った商品を売っているのでは、と言われるようなことのない関係をしっかり作っていきたい。

三村会長： 今回の取引制度の改革の中で、それは非常に重要だと思う。ある意味で形骸化している1号2号3号という基準を緩和していくのはいいと思うが、特定物品ということに変えていくことで改善できるのか。

事務局： 平成12年の改正前には、例えばジャガイモとか玉ねぎとかサトイモとか、ある程度安定している物については、もともとせりにかけなくてよいということがあった。それに対して農水省の主要13品目、大型の野菜、主要な野菜についてはある程度せりをするということで、これは小売商の皆さんに供給するというのも含めて必要と考えている。その品目の分け方をどうするかということについては業界の皆さんの意見を聞きながら決めていくという考え方をしている。ただ、こちらに来て即日売らないことが一般的な品目は多数ある。こういうものはせり品目から外すのは当然と考える。それ以外の品目でせりでなくてもよい品目、一部でもせりをすべき品目、ということは業界意見の中で決めていく、という流れになると考えている。このへんの具体的なものは次回、事前に業界の皆さんのご意見をお聞きした上でお諮りする、ということになると思う。

高力委員： いろいろ難しい点はあると思うが、市場の役割を考えると消費者に対してどういうことが言えるのかと、皆さんの話を聞いていて考えた。いままで市場というのは、基本的に安定した量、安定した品質、安定した価格で届けるというのが一つの役割だったと思う。話を聞いていると、市場の役割自体が変わってきた…変わったわけではないのだが、生産者と消費者を結ぶ仲介役としての役割は、市場が生み出す付加価値は何かということを示していかないと、取引がうまくいかないのではないかと。非常に第三者的な話なのだが、買う側から見ると、つい価格に目が行く。でも価格だけで勝負していると、市場は量販店の直接取引とは太刀打ちできないかもしれない。そういう風に考えたときに、今、皆さんが言ったような安全とか安心とか顔が見えるとか、小売側の、消費者側の意見がそのまま反映されている、卸とか中間者に反映されている、ということ、ある意味エビデンスというか、どこかで示しながら販売していくということが、今後求められていくのかなという気がした。でないと、逆に消費者から考えると、例えば第三者販売であろうが仲卸であろうが、わからないわけで、そこは最終的には市場の役割ということを見ると、皆さんがwin-winというか、共に成り立つ関係を作るには、一番は消費者に「市場はこんなに今、変わっているんです。だから、生産者ともどもこういう商品を、価格はある程度高くても、付加価値をこれだけ付けているから少々高いけど」、ということを示していかなければならない。そういう仕組みを今後考えていかなければならないと思う。だから、直送にしても、直荷引きにしても、第三者販売のことも、見えない部分を、いかに見えるようにしていくかということが求められる。とにかく、見えない部分をどんどん見えるようにしていかないと、仕組みとしてはできても、市場の役割としては果たせないと思っている。

三村会長： 今回、市の方で再度内容を検討してくれるということだが、小売りの立場としての大変さは理解した。仲卸の立場としては、この資料に書かれていることについて何かあるか。

鈴木委員： 農産物は機械でできるわけではないので、たとえば2Lから2Sまでのサイズがあるし、秀・優・良という等階級を合わせると、非常に多くランク分けがある。第三者販売ということになると、そのうちの中心的な物でいい、という取引になると思う。上から下まですべてということにはならないだろう。その点、仲卸は、大きいものから小さいもの、いいものから多少悪いもの、すべてのものを網羅して、それに向く小売屋さんなり量販なりに対する荷物を分荷していくという作業をする。これは仲卸でなければできないと思う。卸が第三者販売するにあたって一番危惧するのは、(その相手が)例えばLLだけでいいという取引の場合。他のサイズのものはどうするのか。それは仲卸に売ってもらえばいい、ということになることだ。

それが全青連において断固反対しなければ、ということだ。卸というのはやはり基本的には集荷。どれだけのいい品物を集めて仲卸なり小売なりに卸すか。仲卸というのは上から下までの全てをうまく分荷しながら、いろいろなところへさばっていく。それが仲卸の一つの腕というか、求められていることだと思う。

三村会長： 農協(JA)のあり方、農産物や産地のあり方自体が大きく変わってきており、相当に競争力や価格決定権を持ち始めているという状況の中で、それでも市場においてはせりをベースとして価格設定する機能は維持していかないと、卸売市場としての機能は果たせない。

先ほどの話にもあったように、しかし、そこには魅力的な商品が乗ってくるのか、あるいは、せりを有効化するためある程度の割合は維持した方がよい、という考え方は、いろいろなバランスの中で考えられていくように感じる。

せりの参加者や承認制度は現状通りという事だが、特定物品の考え方や区分けは卸売市場の戦略的な設定の仕方になると思われるし、卸・仲卸・小売りの立場からすれば、魅力的な商品をそこに乗せていく、時には入れ替えていくという柔軟さも必要になってくる。これについては制度設計を横浜市の方で考えていかなければならないのではないかと。

事務局： 承知しました。

三村会長： せりの制度等について、他に意見はないか。

後藤委員： 産地希望価格については、市場を通したから物が高く売れるという事では決してなく、従来通り我々は、最低限、生産者の方々の納得する、かつ、販売する仲卸さん・小売りさんも納得した価格形態にもっていききたい。

何でもかんでも生産地が求めているものを我々が100%代弁しているわけではない。先ほどの私の表現だと、思いのほか高く売っているような表現になってしまったが、そうではない。

消費者の購買や消費の形態が変わってきており、野菜自体が高い時にはカット野菜や総菜がどんどん出てきている。小売屋さんが多かった時代は、店先で消費者の方々が今夜のメニューを考えながらやってきたが、共働きなどで働き方が変わってきて、食に対する外部化が非常に増えてきた中で、どうも生鮮の部分がないがしろになってきている。

実際、私もスーパーで買い物をするときに原価計算をする。例えばカレーを作るときに、このカレーは10杯分作れるから1杯250円だね、とか、餃子を120個作ったから1個25円だね、とか。スーパーへ行って餃子を一皿買ったり、お弁当を買ったりしたときに、果たして一番メリットがあるのは何なのかと考えると、働き方の変化というのもの

重々わかるが、家庭での料理というのが一番安いのだから、そこに我々がいかにして供給をしようかという事を考えている。

石井委員： 要するに、(市場)全体として、大手量販店が一番の問題。

一つの例として、災害などが原因で野菜などの品物が高くなると、(大手量販店は)一日何品目をいくらで売ります、ということが始まる。それは、彼らが損をして売ることになるのかというと、損はしていない。仲卸さんなり何なりから搾り取って、この値段でよこせという。

我々は市場で200円のものを買って、100円じゃ売れない。200円のもの場合は、250円~300円で売る。そこで(大手量販店との)差が出てきてしまう。そういうことを(大手量販店は)必ずやる。後藤委員の話に出た総菜にしても、ある一定の時間が過ぎると半額になる。生活する人にとっては、500円だった寿司が250円になれば間違いなく買う。大手量販店にはそういう策があるので、規制はできないにせよ、対抗していくような策を市場全体としてやっていかないと。

昔は価格決定権というのは市場にあったが、今は違う。買う方の大手と売る方の大手、どちらかが価格決定権を握ろうと思って頑張っている。そして間に挟まれた市場が一番疲弊して困っている。そういう全体的なことを考えていかないと、これから先、市場が生き残っていくためには、対大手量販の対策というのは大変。なにしろ両方から攻められるのだから。

後藤委員： 委員会だとか、国による、関東地域における青果物の必要入荷量の見通し会議などはある。そういう会議の中で、市場が求めている量と生産地が出荷したい量には差異がある。その差異をどう埋めるかというのが本来は国の仕事なのに、国はそれをやらない。国として、事業の中で「施設を作れば補助金出しますよ」という世界ではなく、もっと違ったところに仕組みを作って行ってほしい。(例えば)見栄えのいいトマトばかりがどんどん栽培されたとして、日本人はトマトをそんなに食うのか?という量になったときにどうするのか、という話になる。リンゴやミカンなどは、産地がある程度の量を決めて売ってくるとなれば、我々はそこを守っていかなければならないという関係になってくる。

一概には言えないが、そういうところも含めて考えていかないと、お互いに不平不満がある中でやっていくことになる。

三村会長： 大変よくわかった。今回の自由化や規制緩和も、いったんは過去のしがらみを解いてみつつ、全体の供給の調整や安定化のために市場機能が必要であるという事を、再確認することになるような感じがする。卸売市場が競争力を持つためにどこまで規制を緩和していったらよいかを検討していただくのもよいし、生産者の意見にしても、市場はいろいろななどとはおそらく思っておらず、むしろ頼りになる卸売業者・仲卸・小売りの情報が欲しいというのが多くの皆さんの本音かと思う。そのための機能強化という方向に向くようお願いしたい。

今の論点について、意見はこれで良いか。

<一同異議なし>

三村会長： 取扱基本品目については、自由化ないし増やしていくことに関し、皆さん賛成でよいのか。

鈴木委員： 基本的には良い。ただ、関連事業者という立場の方が周りにおいて、ジュースだとか色んなものを扱っているところもあるので、市場として品目を増やしたときに既存の関連事業者がどうなるかという事も少し考えていかないといけない。

事務局 : 鈴木委員に確認だが、第三者販売のところで、市場とさらに取引が増えた場合の話は、直送とセットでの意見という理解でよいか。

鈴木委員 : よい。

三村会長 : ある程度の歯止めがあつてよい、という意見ですね。
それでは、具体的な取引ルール案については次回、市から提案という事にさせていただきたい。

事務局 : 市場の取引に関する案件について 6 月に具体的な案をお示しし、7 月に答申をいただくということにしたい。その後、開設運営協議会で業務規程全体について答申をいただき 12 月の市会へということになる。