

令和3年度第2回松戸市
公設地方卸売市場運営審議会
会議録

日 時:令和3年11月11日(木)14時00分から15時45分まで

場 所:松戸市役所新館7階大会議室

1 出席者

【委員】

学識経験者

島田 薫 委員、小林 弘明 委員、大橋 唯男 委員

生産者及び消費者代表

高橋 治 委員、木口 直之 委員、川村 博文 委員

後藤 淳子 委員、土屋 佳子 委員、落合 厚子 委員

桜井 哲司 委員

市場関係者

松本 正徳 委員、藤田 寛 委員、正司 進 委員

芦田 恵一 委員、門倉 義和 委員

【説明者】

いちごマルシェ株式会社 石原 実 会長、

栗田 和典 代表取締役社長

【事務局】

小川 哲也 経済振興部長、長沼 裕史 経済振興部審議監

片桐 稔 消費生活課長、斎藤貴章 南部市場長

今井 悦匡 課長補佐、細田 奈穂美 主任主事、石橋 卓也 主事

2 議 事

(1) 耐震補強工事の進捗について

(2) 公設南部市場のあり方について

1 前回の審議内容及び公設市場の概要

2 松戸市公設市場会計の仕組み

3 南部市場の青果流通

3 会議録

【事務局】

ただいまより、令和3年度 第2回松戸市公設地方卸売市場運営審議会を開催いたします。開催にあたりまして、事務局から2点ほど、お願いがあります。

1点目ですが、本日の審議会は、新型コロナウイルス感染対策として、室内換気、消毒を実施するとともに、皆様にはマスクの着用をお願いしております。

特に換気につきましては、感染対策の一環でありますので、ご理解頂ければと思います。

2点目ですが、本日の審議会につきましては、会議録を作成するため、会議内容を録音させていただきます。ご了承ください。

それでは、始めに事務局を代表して、小川部長よりご挨拶を申し上げます。

【小川経済振興部長】

皆さま、こんにちは。経済振興部長の小川でございます。開催にあたりまして一言、ご挨拶を申し上げます。

本日はお忙しい中、第2回松戸市公設市場運営審議会にご出席いただき、誠にあり

がとうございます。

7月に開催した審議会では、委員の顔合わせとともに、南部市場の現状を報告させて頂き、将来の公設市場のあり方を検討していくにあたって、税金の使い道や、冷蔵庫設置による市場機能強化の必要性など、市場運営や施設整備について、様々なご意見を頂いたところでございます。

本日は、前回の皆さまの意見を踏まえながら、公設市場のあり方について、具体的に議論を進めていきたいと考えております。

また今回も、耐震工事の進捗については、施設会社から説明して頂く予定ですが、将来の公設市場のあり方は、施設会社の考えも非常に重要であるため、積極的な参加をお願いしたいと思っております。

それではどうぞよろしくお願ひいたします。

【司 会】

それでは、審議会条例第6条第1項の規定に基づき、島田会長に議事を進めていただきますと思います。

よろしくお願ひします。

【島田会長】

みなさま、お忙しい中ご出席いただき、ありがとうございます。

コロナの影響でマスクをなさっていてご不自由かとは思いますが、いろいろと忌憚のないご意見をいただきしたいと思います。公設地方卸売市場運営審議会という漢字が13個も続く長い名前の審議会なのですが、皆様の意見を反映して、形だけではなく、即これで決まったことを改善に結びつけて実行していくための話し合いです。ぜひどんどんご意見をおっしゃってください。

それと、前回お話ししましたが、私がスタートした時に、いろいろあったのですが、大きく時代が変わっていきました。変わってきた時代に私どもは、付いていかなければならないし、もっと言えば、挑戦しなければならぬ時代だと思ひます。

ですから、そんなことと思われるようなこともしない限り、明るい未来はないと思ひます。この会議を通して、みなさまのそれぞれの生活、それからお仕事、そのなかで松戸市の未来が明るい未来になるように、ご協力をいただきたく思ひます。時間、目一杯みなさまのご意見をいただきたくので、どうぞよろしくお願ひします。

では初めに本日の会議の成立について、事務局から報告をお願ひします。

【事務局】

本日の市場運営審議会の会議の成立についてご報告いたします。

本日は委員15名が出席しており、半数以上の出席であることから、運営審議会条例第6条第2項により開催可能であることを報告します。

【島田会長】

次に、会議の公開について確認をいたします。
松戸市情報公開条例では、審議会を原則公開としております。よって本日の審議会は公開となりますことをご了承ください。
また会議の傍聴について、事務局より傍聴人の報告をお願いします。

【事務局】

本日の傍聴の申し出について報告します。
傍聴の申し出は、ありませんでした。

【島田会長】

では早速審議に入りたいと思います。
はじめに、議事(1)、「耐震補強工事の進捗について」ですが、この耐震工事につきましては、これまでも経過をご報告頂いており、前回の審議会では、いちごマルシェ会長、石原様から、工事計画の概要、今後の方針等についてご説明を頂きました。本日も委員ではございませんが、市場運営審議会運営規則第3条の規定に基づき、いちごマルシェの栗田和典社長から耐震工事の進捗について、ご説明をお願いします。

【いちごマルシェ(株)栗田社長】

みなさん、こんにちは。いちごマルシェの栗田でございます。それでは、耐震補強工事の進捗状況について、ご説明いたします。今、計画に取り組んでおりますのは、事務所棟、青果棟の耐震補強工事でございます。今回かなり老朽化していることもございまして、使用期間等考えた上で、半分のエリアの補強を行うことで、計画を進めておりました。

今回ようやく計画も全部完了いたしまして、業者への見積り取得等も終わり、選定も終わりました、いよいよこれから着工の流れとなっていて、今の予定では、来月早々に着工させていただく予定になっております。当該部分については、今年度内3月末を想定して、工事の計画を進めていたのですけれども、業者の選定をほぼ終えたところで、業者とヒアリングしている状態では、いろいろ鉄骨や資材等の調達が遅れそうな情報もございまして、一ヶ月程度の余裕を見て、4月末を予定しております。

今回は今の市場機能を継続しながら補強という方法になっていますので、いろいろとお越しをいただいている皆様には、部分的に移動やそれから市場を運営する日でも工事を行うようなこととなりますので、色々と調整をしながら、工事を進めていくこととなります。ご迷惑をおかけいたしますが、ぜひご協力の程よろしくをお願いします。

一方のセリ場の方ですが、耐震診断の見直しを行っています。昨年、試掘を行いまして、基礎の状態を調査しております。セリ場の部分も新耐震部分、旧耐震部分が混在しております、古い時代に先行して作った部分の図面で不明な部分がありまして、その基礎の状態を確認するために、試掘を行って調査を行いました。

その結果、新耐震部分とほぼ同等の構造になっていることが確認できましたので、そういった状況も反映させながら、再度耐震診断を行っています。今の中間報告だと、当初想定したよりも、かなり状況が改善出来そうだということでした。これも、青果棟事務所棟と並行して完了出来るのではないかという見通しをもっております。今の進捗状況としては以上です。

【島田会長】

ありがとうございました。ご質問ありましたら、挙手をお願いします。

～質問なし～

後程お時間いただきますので、そのときでも結構です。

ただ、このごろ地震が多いですね。そのため、耐震工事をなるべく早く着手していただきたいなと思っていたのですが、膨大な手間をかけていただきますので、機会をみて、このメンバーで、耐震の工事中でも、完成した時でも、見学に行きたいと思っています。ぜひ、委員の方々にもご覧いただき、感想をおっしゃっていただきたい。それからその先の改善に繋げていただきたい。それから1つには、災害が起きた時に、南部市場はいろいろな形でサポートができるエリアになります。ですから余計に耐震設備がきちんとしていないと、人や物がそこを拠点に動くことになるので、早い進行をお願いします。どうぞお互いによろしくをお願いします。

では次に、議事（2）「公設南部市場のあり方について」のうち、はじめに「前回の審議内容及び公設市場の概要」について、事務局からご説明をお願いします。

【事務局】

みなさま、よろしくお願いいたします。では、お手元の議題2 資料1をご覧ください。

はじめに、前回の第1回審議会における内容等のおさらいを簡単にご説明させていただきます。前回の第1回審議会では近年の卸売市場を取り巻く環境の変化や、南部市場の様々な課題、現状を報告させていただき、今後の南部市場のあり方・方向性について、具体的に以下の2点を議論していくことになりました。

一つ目が公設の継続や民営化などの「運営方法について」、二つ目が耐震工事や高度化などの「施設について」でございます。

この2点について、今後も議論していきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

次に第1回審議会での主な意見をご紹介します。

- ・一般会計繰入金、税金の用途が不明瞭のため、説明が必要である。
- ・サプライチェーンとしての卸売市場の役割を考えるべき。
- ・卸売業者である東京千住青果株の考えは重要。

- ・冷蔵庫などの施設整備による市場強化が必要。
- ・地産地消の推進
- ・市場に期待されるのはセリ場機能よりも物流ネットワーク。
- ・耐震化は建物の長寿命化にならないので、次の形態の検討が必要。

などです。ありがたいことに今取り上げさせていただいた他にも皆様から様々な意見を頂戴しましたが、お時間の都合により、今回は割愛させていただきたいと思います。

なお、今回の審議会の方向性として、前回の審議会にて、いただいたご意見について、大きく2点説明していきたいと思います。1点目が島田会長からいただきました繰入金の使い方について、2点目が矢野委員からいただきましたサプライチェーンとしての卸売市場の役割についてです。以上大きく2点について、前半に松戸市公設市場会計の仕組みについて、後半に、南部市場の青果流通について、説明していきます。

その前に、どのような経緯があり、市場が開設されたのか、市場が開設された目的について、説明します。2ページをご覧ください。

日常生活に欠かすことが出来ない野菜・果実などの生鮮食料品は、他の商品とは異なり鮮度が落ちやすく、生産量は天候等の影響により変動しやすいなどの性質があります。

そこで、南部市場は新鮮なものを適正な価格で豊富に供給し、流通の円滑化を図り、市民の食生活の安定と生産者の利益を守ることを目的に、公設市場として昭和47年5月に開設されました。

参考までに、卸売市場法や松戸市公設地方卸売市場業務条例においても開設の目的について記載がございますので、後程ご覧いただければと思います。

続きまして、3ページをご覧ください。開設までの経緯についてご説明いたします。

松戸市では、公設市場が開設される以前は民営8市場が営業しており、それぞれ規模は小さく、人口が急増していく中、消費需要に対応できず、東京市場からの転送に頼っていたため、供給の不安定、価格の不統一など弊害が表れていました。

そこで、昭和41年、これら課題を解決するため、民営8市場ではなく、同一経済圏に1市場とし、公営市場を開設するよう、千葉県市場整備計画が決定されました。

昭和44年、8市場すべてを統合すべく調整を図っていましたが難航しており、賛同を得られた4市場のみ先に統合し、松戸市営青果市場本場、現在は無くなってしまいましたが、後の北部市場を開設しました。

そして昭和47年、松戸市営青果市場分場、現在の南部市場を開設しました。

また、開設にあたって、地方卸売市場である南部市場は、松戸市を開設者として、千葉県知事から開設認定を受けております。

市場の組織及び業務運営は、すべて卸売市場法、同法施行規則、松戸市公設地方卸売市場業務条例及び同条例施行規則に基づいております。

参考までに、令和2年6月に改正卸売市場法が施行されたことにより、卸売市場の開設が許認可制から認定制に変更、取引ルールの自由化、民間でも中央卸売市場の開設者になれるなど、様々な規制が緩和され、行政の関与が少なくなってきました。

簡単ではございますが、以上で公設市場の概要についての説明とさせていただきます。

【島田会長】

ありがとうございました。何かご質問はありますか？

～質問なし～

今ざっと説明していただいたなかで、南部市場は出来てから約50年も経っていることに驚きました。その中で法律があまり変わってこなかったのですが、最近色々な規制緩和で変わってきて、もっと大胆に変わるときがくるような気がします。これを先取りして私たちは準備していかなければいけないことを改めて感じました。

では、引き続き、「南部市場の青果流通」について、ご説明をお願いします。

【事務局】

皆様よろしくお願いたします。では、お手元の資料2「松戸市公設市場会計の仕組みについて」をご覧ください。

まず初めに松戸市公設市場会計の概要についてご説明いたします。

全国の公設卸売市場は、市場の建物が市の所有物であるのに対し、南部市場は施設会社であるいちごマルシェ(株)が土地建物を所有しており、市は公設部分の建物を借り、卸売業者等に使用を許可するという、全国でも珍しい民設公営市場という特殊な形態で運営しております。

図の黒い線で囲われているところが「市場区域」でございます。いちごマルシェが所有しており、41,628㎡でございます。そのうち松戸市は、網掛け部分内の青果卸売場・仲卸売場を「公設区域」として、いちごマルシェから借用しております。この網掛け部分を公設青果市場として開設し、卸売業者、仲卸業者に使用許可を与えております。それ以外の水産棟、食品棟、食堂棟などの関連棟はいちごマルシェが直接運営をしております。この「市場区域」内の建物は、建築基準法第51条ただし書きが適用されております。

続きまして、2ページをご覧ください。市場会計の収支について、ご説明いたします。左の図は収入と支出の大まかな内容になりまして、まず、先程1ページ目におい

て、公設部分について卸売業者や仲卸業者に使用許可を与えているとご説明いたしましたが、使用をする上で、使用料を徴収しております。これは一番下の青い部分になるのですが、図の矢印のように使用料収入の全額を施設会社であるいちごマルシェに市場借上料として支出するため、収入としてはその他に黄色い部分の諸収入や緑色の部分の前年度繰越金がございますが、これらだけでは人件費や事務費など、市場を運営していく上で必要なお金が足りないため、不足分を一般会計繰入金、いわゆる税金から補っております。

そのほかの支出につきまして、真ん中の濃い青色の負担金補助金についてですが、市場の整備や清掃、警備などにかかる費用の一部を市が補助・負担しております。

また、その下、黄緑色の空き小間補償についてですが、これがどのようなものかと言いますと、まず、「小間」とは、仲卸業者が使用する店舗のことで、南部市場には全部で22小間あります。令和3年度現在では22小間中、8小間を使用しておりますので、使用していない残りの14小間が空いている小間、「空き小間」となります。この「空き小間」の賃料を市が負担し、いちごマルシェに支払っていることを「空き小間補償」と言います。市は建物賃貸借契約に基づき6割を補償しております。

この空き小間補償を市が負担している理由についてですが、22小間を1棟と考え、その1棟を市に貸し出すという契約のためでございます。いちごマルシェとしては、本来であれば市に全額負担してほしいところ、「6割の補償」という形で契約を結んでおります。

次に右の表ですが、直近5年間の一般会計繰入金の用途になります。年度によってバラつきはございますが、表の下、合計欄に記載のとおり、年間約6千万円の一般会計繰入金が入入されており、そのうちおよそ6割が人件費となっております。

そのほか参考までに令和3年度の予算額で申し上げますと、赤色の事務費等が618万9千円でおおよそ1割、青色の負担金補助金等が850万1千円はこちらもおおよそ1割強となっております。

黄緑色の空き小間補償額についてですが、カッコがきの数字が空き小間補償額の全額になりまして、年間約1,500万円になります。空き小間補償額については一般会計繰入金では足りない場合、前年度繰越金にて充当しております。

続きまして、3ページをご覧ください。民設公営市場である南部市場の現状や課題についてご説明いたします。

まず、一つ目ですが、松戸市は建物を借りている立場のため、耐震工事等の市場施設整備事業は施設会社が主体となって行っております。

二つ目は、令和2年度に新規仲卸業者が入場し、3小間空きが解消されましたが、取扱高が大きく増加したと言え難いことが挙げられます。

三つ目は、今後も年間約5千万円～6千万円の繰入金が見込まれます。

四つ目は、人件費や空き小間補償が大きく改善されたとしても、設備投資は 出
来ないなど、現行の民設公営のシステムでは抜本的な経営改善は困難なことが挙げら
れます。

参考までにご説明いたしますが、これら4つのことから、平成15年の当審議会に
おいて、「民間活力の積極的な活用が必要であり、行政の関与を少なくすることは、
より自由な発想を生み出すものであり、かつ松戸市財政のコスト削減にもつながるも
のである。」として、民営化の具申がなされました。

続きまして、4ページをご覧ください。ここでは他市場の取り組みについてご説明
いたします。

他市場では建物の老朽化や取扱高の減少など、卸売市場を取り巻く厳しい環境や改
正卸売市場法に対応していくため、流通の効率化、品質管理の高度化など、ハード面
の強化に取り組んでいます。

また、現行の市場をコンパクト化して余剰地を生み、積極的な民間活力の導入によ
る加工機能、流通機能の充実を検討している市場もあります。

例えば、表の一番下、富山市公設地方卸売市場ではサウンディング型市場調査など
を経て、民間企業8社で構成するプロジェクトチームを選定するなど、民間活力を導
入し、市場施設を縮小、適正化し、スーパーやホームセンターを誘致するなど、「ま
ちに開かれた生活市場」とする計画を立てております。

簡単ではございますが、以上で松戸市公設市場会計の仕組みについて説明させて頂
きました。

まとめますと、現行の民設公営市場のシステムでは、条例による縛り、財源などの
問題により、今後の変化に柔軟に対応していくための有効な手立てがなく、また昨年
の法改正により規制が緩和されたことや、他市場の取り組みなどを見ると、これから
は、行政主体ではなく、民間の力も使った民間主導の市場運営へと、方向性が変化し
ていることが見受けられます。

以上、説明とさせていただきます。

【島田会長】

ありがとうございました。今のご説明のなかで、大変良くできた資料で市場会計
という大変特殊な構造をご理解いただけたかと思えます。

それと毎年、松戸市が5千万から6千万円の税金を投入しているということです。
民営化という話から始まったのですけれども、また他の市場の取り組みということ
で、富山県の市場の取り組みが大変興味深いです。スーパーやホームセンターを誘
致している。あの広大な土地をどのように活用するか、それが私どもの大きなテー
マであると思っております。

それと、今最初にご説明いただいた地図を見ればわかりやすいのですが、これ全
体をいちごマルシェさんが持っている。そこに私どもの公設市場が間借りしており

ます。その複雑な状況の中で、非常にいちごマルシェさんご理解あって、また松戸市が色々と提案して努力した結果約50年間も継続できたということで、稀有な例だと思っております。

何かご質問やご意見などがございましたら挙手してください。

【小林副会長】

ご説明ありがとうございました。一つ質問なのですが、資料2の2ページの説明で使用料収入・市場借上料とありましたが、これの具体的な金額はどのくらいでしょうか。

【事務局】

令和2年度決算額で申し上げますと、卸売場の売上高割使用料が約1,660万円、面積割使用料が約973万円、仲卸売場使用料が約1,300万円、合計が約4千万円になります。

【島田会長】

私からも質問があります。人件費が年間段々増えていると思いますが、何人ぐらいが働いているのでしょうか。

【事務局】

令和2年度決算で申し上げますと、正規職員の人数が4人で、会計年度任用職員いわゆるパートタイム職員の方が5人の合計9人になります。

【島田会長】

あちらに市役所の支部みたいなお部屋があって、そちらには何人いますか。

【事務局】

南部市場の管理事務所につきましては、場長が1人と会計年度任用職員が4人の合計5人になります。

【島田会長】

ありがとうございました。他にご質問はございますか。では後程でも結構ですので、何かございましたらおっしゃってください。

引き続き、「南部市場の青果流通」について、ご説明をお願いします。

【事務局】

はい、では、お手元の資料3「南部市場の青果流通について」をご覧ください。

はじめに、公設南部市場の機能についてご説明いたします。大きく分けて6つござ

いまして、一つ目が、「集荷・分荷機能」です。全国各地から多くの種類の食材を集めて、販売先のニーズに合わせ、速やかに食材を分けております。流通は多様化していますが、現在でも卸売市場は食品流通の核としてその役割を担っています。

次に二つ目として、「受託拒否の原則禁止」です。生産者にとって確実な出荷先を確保できるよう、生産者から販売委託の申し込みがあった場合には、正当な理由がある場合を除き、卸売業者による「受託拒否」を禁止しています。

次に三つ目が「価格の形成」です。セリや相対など、公正な取引により適正に価格が決められております。現在、南部市場ではセリはほとんどなく、相対取引が主流となっています。

次に四つ目が「代金決済」です。売買取引した物品の販売代金を速やかに決済しています。南部市場における生産者・実需者への決済は約6割が3日以内に決済を行っております。

次に五つ目が「情報の受発信」です。日々の取引結果や需要と供給に関わる情報を出荷者や販売先に伝達しております。

最後に六つ目が「災害時の物資集配拠点」です。松戸市はいちごマルシェ(株)や東京千住青果(株)と災害時における物資供給に関する協定を結んでおり、災害時には物資の集配拠点として機能いたします。

続きまして、2ページをご覧ください。

南部市場における青果の流通状況についてご説明いたします。図は、令和2年度における南部市場の青果の流通状況です。上から下に掛けて出荷者、南部市場、買い出し人、消費者という流れになっており、一番上が南部市場への産地出荷状況ですが、ご覧のとおり、市内産が全体の6.3%で80%以上が県外産となっております。

取扱高としては、金額ベースですが、65.2億円でして、卸の千住青果からの卸先内訳として仲卸に22.4億円で34.4%、買受人に28.7億円で44%、市場外へ14.1億円21.6%となっております。

仲卸業者4社と記載がございますが、この仲卸は、卸からだけではなく、南部市場外からも合わせて15.8億円ほど仕入れております。

卸や市場外から青果物を仕入れた仲卸や買受人は、スーパーやコンビニ、飲食店や福祉施設などに販売し、そこから消費者のもとへ届いております。スーパーなどの買い出し人も南部市場だけではなく、他市場から仕入れたり、出荷者から直接仕入れたりなど、流通の形態は多様化しております。

これらのことなどから、取扱高は減少しておりますが、一方で、東京外環自動車道の開通により、産地や取引先を結ぶ上で交通の便が向上するなど、アクセスの良さや広域の観点から「流通拠点」としての機能・役割を担っており、この図だけ見ても、多くの企業・人が関わっていることがわかります。

参考までに、右の図がそれぞれ、千葉県卸売市場取扱状況、市場経由率の推移、南部市場の取扱高の推移となりますので、後程ご確認いただければと思います。

続きまして、3ページをご覧ください。市場法の改正についてご説明いたします。

令和2年6月に改正卸売市場法が施行されたことにより、許認可制から認定制、取引ルール自由化など、様々な規制が緩和されました。今回はその一例をご説明いたします。

まず、上の図「輸送時間の短縮による鮮度保持・物流の効率化」についてですが、市場法の改正前、青果物は卸売市場に持ち込んで取引をすることが原則でした。これを商物一致と言いますが、市場法の改正により、商物一致の原則は廃止となりました。市場を経由せずに産地から小売店などに青果物を直送できるようになったことで、輸送時間が短縮され、鮮度が保持でき、物流が効率化しました。

これを受けて南部市場では、卸売市場としての公正な取引環境を確保するため、今までどおり卸売業者の「市場内にある物品以外の物品の卸売を」原則は禁止としますが、食品流通の合理化と、新たな需要の開拓や付加価値の向上につながる構造を確立していくため、「当該市場の仲卸業者及び売買参加者の取引を阻害するおそれがない場合は、この限りでない。」とし、場内取引に配慮しながら、流通の変化に対応していくため、規制を緩和していきます。

また、取引の透明性や状況を把握する為、「市場外物品の卸売届出書」を毎月提出いただいております。

次に下の図「他市場への転送等の効率化」でございますが、市場法の改正前、卸売業者は市場内の仲卸や買受人以外、第三者と言いますが、その第三者への販売は原則禁止されておりました。しかし、市場法の改正により、第三者販売をすることができるようになり、各卸売市場での需給の状況に応じて市場間で青果物の過不足を迅速かつ柔軟に調整することができるようになりました。

これを受けて南部市場では、卸売市場としての取引の秩序を守るため、今までどおり原則は禁止としつつも、日々取引が行われている現状を鑑み、今後も例外規定として認め、卸売業者の事務手続きを軽減する為、許可申請を削除しました。

また、第三者販売における取引の透明性や状況を把握する為、「卸売完了届出書」を日々提出いただいております。

簡単ではございますが、南部市場の青果流通について説明させて頂きました。

まとめますと、市場取引は、セリがほぼなくなり、事前に価格を決める相対取引が主流となっております。また市場経由率の減少からわかるように、市場内取引だけではなく、卸売業者の市場外への販売や、逆に仲卸業者は市場外からの仕入れも積極的に行うなど、大きく市場取引が変化してきており、市場法改正も踏まえると、今後もこのような状況は続いていくと思われれます。

一方で、今でも全国から荷が集まり、また市内産生産者をはじめとした出荷者は、受託拒否の禁止があるため、安心して出荷出来るとともに、取扱高は減少傾向ではありますが、県内の卸売市場において、南部市場は未だに30,000トン、60億円以上の青果物が、この南部市場を流通しているため、地域の物流拠点としての役割、

機能を担っていると思われます。

以上、説明とさせていただきます。

【島田会長】

ありがとうございました。最後におっしゃった南部市場に1年間で30,000トン以上の荷が動き65億のお金が動いている現状です。それからテレビでよく見るようなセリのシーンがもう無くなったということで、大きく変わる中でいかに公設市場がたくさんの法律で縛られているかということだと思ひます。規制緩和は大胆に変わっていくことだと思ひますけれども、現状としてご理解いただけますでしょうか。ここまでで何かご質問があたりでしたら挙手をしてください。

～質問なし～

前回の審議会で、南部市場における今後の青果流通は、卸売業者の考え方は大変重要とのご意見を頂きました。

そこで、本日は東京千住青果様の考えや取り組みについて、本社、常務取締役であり、東葛支社長の松本委員からご説明をいただきたいと思ひます。よろしくお願ひいたします。

【松本委員】

皆様こんにちは、東京千住青果東葛支社長の松本です。資料4をお出してください。よろしくお願ひいたします。

それでは、東京千住青果株式会社東葛支社の取り組みについてお話をしたいと思ひます。東葛支社ということは南部市場の役割ということでよろしくお願ひいたします。

南部市場というのは、この立地条件を有効に活用し、松戸市民や東葛地区の消費者への豊富な野菜・果物の供給ということで、当社としましてはグループ会社が4社ございます。東京の北足立に本社、同じく東京の江戸川区に葛西支社、越谷にマルセンフーズという会社がございます。この東葛支社を入れまして4社で松戸の豊富で安心安全な青果物を販売する食文化を担うグループということで、令和2年度、全体で703億円の取扱高がございました。内訳としては本社が350億円、葛西支社が287億円、東葛支社が65億円になります。

この4社のネットワークを利点にしまして、4社それぞれが独自の産地、特に本社の方は全国、また輸入物もございまして、産地も顧客も持っておりまして、それぞれの葛西支社なり東葛支社なりの野菜・果実などの不足分を連携して補うことが出来ます。

また、このネットワークにより365日、年中無休の中で4社それぞれがトラックを共有して運賃コストを抑えていますし、荷物もその日の朝方には着くようにするな

ど、取り組んでいます。この4社のネットワークに乗せて、松戸の青果物、特に松戸の強い東葛支社のカブ・ネギ・ほうれん草・小松菜、この品目を本社の仲卸を通じまして、千葉の地場野菜ということで、各量販店で販売しております。

また、東葛支社の場合、青森県の青果物の入荷量が非常に多く、にんにく・にんじん・ごぼう・りんご・トマト等を本社や葛西支社なりへ販売しております。

続きまして、三番の新規顧客の開発ということで、特に2年前から新規で入っていた三澤商事(株)さんや本日、当審議会に参加して頂いている桜井常務様のベルクスさんという量販店が松戸地区にも何店舗か結構大きな店舗であると思います。桜井常務と今行っているのは、産地へ赴き、私どものプライベートブランドというものを作った他に、目的の品目以外に逆に桜井常務の場合、産地で売れないもので困っているものはないかと、やはり青果物ですから、売れるものと売れないものがあります。

また、変わったものなりを桜井常務の方で目を付けていただきましてベルクスさんの千葉エリアなり足立エリアなりで販売していただくということが新規顧客を開発ということでやっております。

最後をお願いしたいことが、青果物の販売においてはコールドチェーンということで出荷する産地側も全品予冷なり真空レーンなどに掛けて出荷して頂いております。その中で、現状の東葛支社の予冷施設は何ヶ所かございますが、新たに南部市場に作っていただきたいというのが、当社としての非常に強い要望です。出荷する方は受ける方に予冷施設がない限り、現状10月上旬でも30度近くあったなど、温暖化な現状でございます。受ける側でも冷やしてお客様に販売するというのが希望です。

最後になりますが、予冷庫の設備の方をよろしくお願いしたいと思います。説明が上手くいきませんが以上でございます。

【島田会長】

ありがとうございました。冷蔵庫がどうしても必要ということで、日本もだんだん熱帯雨林のような暑い国になって参りましたので、冷蔵庫のことは真剣に考えていただけたらと思います。

詳しい説明でよく理解できました。何かご質問やご意見がございましたら挙手をお願い致します。

～質問なし～

ではここで、青果の事で詳しい説明をいただいたのですが、本日お越しのいちごマルシェの石原様からも、前回、今後の市場のあり方について意見を伺った際、将来、期待されるものとしてセリ場機能より物流ネットワークというお話がありました。

本日は青果流通のことをテーマに議論しておりますので、いちごマルシェ様からも、将来の青果流通について、事例を交えてお話頂ければと思います。石原様、よろしくお願い致します。

【いちごマルシェ(株)石原会長】

皆様こんにちは。いちご株式会社副社長、いちごマルシェ株式会社の会長をしております石原です。よろしくお願いいたします。

いちご株式会社が宮崎県と東京を結ぶ空輸の独自のネットワークを作ったという文書リリースを資料5で提出させていただきました。直接松戸の南部市場と関係のある点があるかどうかわかりませんが、簡単に仕組みをご説明しますとソラシドエアという飛行機会社がございまして、九州各地と東京を結んでおります。コロナが無ければ黒字の会社で、全日空の系列です。宮崎空港と羽田空港を結ぶ便に宮崎県産の朝どれ野菜や朝どれのじどっこなどの畜産物・水産物を積載して東京で夕方食事として飲食業者が提供する。このような取り組みです。

これを実現するために当社は宮崎県に保有するショッピングセンター、売上高が140億円くらいの規模なので、松戸の新しくできたショッピングセンターが100億円くらいかもしれませんが、それより少し大きなショッピングセンターをやっております、そこに拠点を設けて、ソラシドエアという会社の車を使って飛行機に積んで、羽田空港からソラシドエアさんの車で指定先へ運ぶというものです。

これを実現するために我々は旭化成が新しく開発しました箱、次のページの左上にございますが、この箱にはクラウド型の温度等の管理システムが入っておりますけれども、冷蔵・冷凍の設備のあるこの箱に冷たいもの、凍っているものを入れまして、飛行機で当日配送を実現したものです。最初から最後まで自社、もしくは不動産会社ですね、我々とソラシドエアだけで空路・陸路を介して輸送することは恐らく初めてだと言われております。このことを活用して、いちごが保有しているホテルで現在宮崎フェアを実施して、宮崎で朝採れたものをディナーで提供しております。

2ページ目の右側に宮崎サンクスマーケットがございまして、上の写真2枚でございまして、宮交シティの中に1月オープンの予定で地産地消、宮崎のフードエクスペリエンスを実現するための施設を現在建設しております、これが出来ると、首都圏、基本的には湘南の畜産物・野菜を念頭に置いておきますが、これを帰りの便で空輸して宮崎県の皆様へ逗子の海でとれた生シラスですとか寒川で育った豚ですとか、小田原で作った作り立てのかまぼこですとか、そういったものを帰りの便で空輸して宮崎県で並べて食べていただくと、この行き帰りを物流にしようとしております。

それから右下にありますのは、現在、いちごが横須賀市のT P P事業、要は横須賀市が土地建物を保有しております、我々が約10億円掛けて改装しております。「かながわ Food Experience」という神奈川県の良いものを集めたマーケットを現在作っており、来年5月にオープンしますので、そうしますと神奈川県の良いものをここに集めて、ここから羽田空港まで約30分ですけれども、ソラシドエアの車で運んで宮崎にあるサンクスマーケットと横須賀にあるポートマーケットを接ぐこととなります。

このソラシドエアの仕組みはこれ以外にも医薬品ですとか血液とかそういったものを宮崎県が運ぶ計画をしておりますので、我々だけで飛行機を行き帰りする訳ではございませんが、目新しいこととして実現しています。東京や神奈川に予約が取れないような有名なレストランがございまして、そちらのオーナーともお話をしております、現在、宮崎県産の朝採れたものを夕飯で出すという取り組みを私どものホテルだけではなくて、これから来年5月に向かって、毎月有名どころのレストランで宮崎県産のフェアを実施します。

逆に宮崎県の有名なレストランシェラトンをはじめ、たくさんございますけれども、そちらで神奈川県の良いものを出していくと、このようなことをいちごのネットワークで物流をしていきます。

最後のページになりますが横須賀に作りますいちごポートマーケットの内容につ

きましては、雰囲気は掲載した写真のとおりでございます、内装をつくっています。魚・野菜や加工品など食にまつわるような飲み物、乾物、チーズ、それからキッチンの道具や調味料など、こういったものを出来るだけ神奈川県産に拘って集めておりまして、有名なお店が現在入居の申し込みをなさっているところでございます。

参考にしたのは、イタリアのマーケットですとかサンフランシスコのファーマーズマーケットやフィッシャーズマーケットを実際に観に行きまして、台湾にもあるのですが、そういったところを参考に発注しました。

先日、日経新聞にも漁業独自化の問題が出ておりまして、このようなカッコいい直売所が出来ることで、近隣の消費者、観光の名所、こういったもののみならず、漁業者・農業者・加工者・飲食店などの方々の利益、付加価値の拡大に微力ながら貢献していきたいと考えております。これらの取り組みは巨大なJAさんですとか大型のスーパーマーケットなどと対抗するものではございませんで、少ないかもしれませんが、あくまでもネットワーク、付加価値を高めて、出来るだけ高く販売する、そうして生産者などに還元するというのを、流通ネットワークを大幅にカットしてやっていくという取り組みです。

現在、北陸の金沢とか富山とか色々な地名が出ておりましたが、そういったところにも問い合わせを行っております。

ソラシドエアは来年、エア・ドウと合併をします。エア・ドウは札幌・帯広など北海道の有名な観光地と東京を結んでいまして黒字の会社です。我々は来年ソラシドエアが運行している長崎・福岡・熊本・宮崎・沖縄、それから札幌・帯広・旭川などエア・ドウが運航しているところと東京を結んで、また直接北海道と九州を結んで、こういった施設をあちこちに作っていく予定です。

ご覧頂いている松戸南部市場に入居いただいているテナント様もそのまま入っていただければ、松戸でも「松戸船橋マーケット」のようなものが実現できる、そのように今の南部市場は構成になっておりますので、それから市民の皆さんとか観光に携わる方とか、テナント様とか関わる方々のご希望であれば、こういったものを市場の中に拵えて、その隣には公設もしくは民設のセリ場があるなど一貫した形で、市民の皆様は農業や漁業等と親しんでいただく「千葉 Food Experience」というものをもし実現出来れば千葉県の中では先進的な取り組みになるのかなとは考えていますが、まずは神奈川県・宮崎県・北海道に戻り、先行してやって参りたいと思います。

以上です。

【島田会長】

ありがとうございました。実は、いちご様の前のアセットロジスティックスという会社からスタートして非常に立派な会社にお成りになって胸が熱くなっております。

私どもがここで、松戸市の50万人近くの人たちをいかに幸せに出来るかというのがこの会議のテーマだと思います。一番大事なのはやはり消費者のニーズ、それが原点だと思うのです。新鮮で美味しいものを安く手に入れる、提供する、それにご尽力くださっている卸売市場を私達は全力で支えたいと思っております。

皆様「いちご」というと「ストロベリー」と考える方もいるかと思いますが「一期一会」のいちごさんでとても画期的なユニークなことをなさっているのですけれども色々な思い出がありますけれども、ここを買収されたときもすごく相談されたので何かすごく胸がいっぱいです。

今年になって、私どもの市場の大家さんであるいちごさんが今日も来て下さるとい

うこと改めて感じております。ありがとうございました。

せっかくですので、最後におひとり2、3分ずつ、要望、感想など、何でも良いですから一言お話頂きたいなと思っております。最初に桜井委員からお願いいたします。

【桜井委員】

サンバルクスの桜井と申します。先程、いちごさんの方からソラシドエアなど色々素晴らしい企画を聞かせていただきました。

私が今聞いた中では直接今の卸のところと食材に拘った販売とはちょっと似ているようで少し方向が違うのではないかと感じました。

こういった美味しい食材をかなり集めてお客様のためにというのは非常に良い考えだと思いますが、我々は今利用をしていて、小田原や宮崎の高級な食材が食卓に並ぶということは年に何回か稀に記念日とかであったとしても、普段は一般の食材というか、我々が販売している中で少しでも安く、鮮度が良いものを一般大衆の一番ボリュームの大きいところ、深いところのお客様を相手にしている訳ですから、そういう意味では先程松本支社長からもお話があったのですけれども、その商品を作るには周りにできる副産物というか、要するに規格外ですとか備品みたいなものがございまして、そこだけ求めるのではなく、やはり全体を求めてそれを販売することによって、こういうものも美味しいのだよとわかる売り方と、問屋をやっていて色々あるのですが、やはり地元の野菜に関しましても、今どうしてもほうれん草を買うというところを作っているものを市場に出荷して、それを見ながら我々の方で値段を決めているので本当に我々が松戸に欲しいものって、40年前50年前はカブやほうれん草でしたが、今もカブやほうれん草ですかということそうではないです。

今年から私は11市場をみていますが、色々な市場で卸さんにこういう商品を作ってくれと言ったら「それは無理です」という中で何件かは作っていただいておりますが、やはり今世の中も外国人労働者が随分増えてきて、食べるものも変わって来ている中で、では昔の高度成長期の時代からほうれん草とか作っていますけれども、では今外国人の方が何を食べるのかと言ったら、求めているのは空心菜ですとか香りの強い香辛料的なパクチーですとかあんなものも出てきて、やはりメインに持ってくると、昔はメインではなかったのですが、ベトナムの方とかフィリピンの方とかそういった若いお客様が増えて、逆に日本人の方が高齢化になってきて食べる量も少なくなってきた。

そういうことを踏まえて卸さんを通じて産地にこういったものを作っていただきたいかということをごちから要望を出して逆にその商品がこちらに届くということが生産者の手取りも上がる。できたものをお願いしますだといつまでたっても多いときは安い、少ない時は足りない。それで我々量販店が2週間も3週間も先の特売日を入れる。その時期に雨が降って商品がなくなっても集める。でもその時にいっぱい出来れば安くなる。毎回毎回その繰り返しになってしまっている。その辺を私は卸さんと組んでメスを入れている状態です。うちの店もこんなものどうやって売っているの？というものがかなり多くてですね。必ずその規格にあったものではなくてグラム等は何だって良いから、多くとか少なくをうちで調節できるような売り方をやっている。卸さんは一番消費者と生産者の間で軟骨役と言いますか、中間で一番よく動いてくれるようなところなので、もう一度我々が何を求めているか分かってくれるような卸さんを期待しています。それプラス商品が来たら冷蔵庫などの設備が付いてくる

のではないかと思います。

時間もあまりないので、ババツと言ってしまったのですが、我々も小売なのでこういうことも理解出来ますが、やはり一般大衆に売るものはもっともっと幅広い、ここだけの良い商品だけじゃない部分が求められているのではないかと思います。

【松本委員】

先程お話をさせていただいたので、私からは一言だけ、南部市場として安心安全な青果物を一生懸命集荷します。本当に活気ある市場を作りたいと思いますので、どうか皆様ご協力の程、よろしく願いいたします。

【藤田委員】

藤田でございます。最後のいちごマルシェ様からのお話、非常に参考にさせていただく部分もあるなというのが私の思いです。というのはやはりこういうコンセプトでこういうお店で展開をされる、あるいは商品を持ってくる、そこに付加価値を感じるということは消費行動の大きな変化なのかなと思います。

まさしくこのコロナの中ですごく伸ばしたネット販売、これは便利さの部分、単なる物の理解で確かにコロナで人と接触しないとかそういうこともあるでしょうけれども、何かあの画面で見ると、付加価値と感じられる部分があるから価格だけ比較すれば必ずしも安くないかもしれないけれども、違う動きとなって購買行動に繋がっていると考えれば、複雑化している消費文化の中で何を求められているのかということをもう一度考え、リアルな店舗、あるいは市場でのリアルな商品の販売であったとしてもその使えるべき情報というものをもう一度精査して深みを持たせることは非常に重要なかなと思いました。

そのようなことを踏まえて今後の市場作りというものをするには、どういう資格がいるのか、どういう施設がいるのかと展開していく考え方もあるのかなと思います。

【正司委員】

皆様こんにちは。正司と申します。私の方からは一点、いちごマルシェさんなのか千住青果さんなのかわかりませんが、先月の24日に理事会を南部市場の事務所でやりまして、その際、舗装工事をやっていたのですが、組合員が何も聞いていないということでございましたので、今後は文書でも良いので、工事等の細かい連絡を前もっていただけたらと思います。ぜひお願いいたします。

【島田会長】

いちごマルシェさん、それは伝えてなかったのですか。

【門倉委員】

ご連絡の方が上手く伝わっていなかったようで、申し訳ございませんでした。基本的には工事をやる際には皆様にお知らせするケースもあるのですが、今回はセリ場の方の舗装がメインでしたので、事務所の方の連絡については不備があったかと思えます。

今後は改めて、担当を含めて皆様にお知らせするように対応していきます。今回は大変申し訳ございませんでした。

【島田会長】

小さい誤解は早く解いた方が良いので、この場で解決出来て良かったです。
では芦田委員お願いいたします。

【芦田委員】

芦田です。今日皆様から色々お話を聞けて勉強になり、また参考になりました。

その中でやはり「はじめに」の中で、1、運営方法について、2、施設について、この二つに関して、道を反れないようにしっかりメスを入れて先へ進まなければいけないのかなと感じたのは、市場を存続させるために松戸市の税金が毎年5千万～6千万使われているという部分を切に感じました。10年か20年かわかりませんが、この松戸市の税金が累積でどのくらい投入されているのかと思いました。

また、資料2の中で使用料収入とありましたが、これが固定額なのか、または、支出に対して収入としてのバランスをどれだけ保たれているのか、そういった市場を運営していく上でのメカニズムをもう少し分かればありがたいと思います。

これから市場を公設で継続なのか、民営化なのかも踏まえて、まずは松戸市民のためにあることは当然な訳で、南部市場が当然ある上に何か、こうあるべきかですともう少し深く入り込んで次の世代に繋ぐことが出来たらと考えております。

【門倉委員】

いちごマルシェの門倉でございます。先程は失礼いたしました。私の方からは弊社の石原から先程ご説明したとおりでございます。

私は現場の方で動いておりますので弊社の将来的な方向を踏まえながら現地のテナントさんをはじめとして松戸市さんそれから市場に関わる皆様と調整を図りながら、まずは今控えております耐震補強工事を安全にかつ皆様の迷惑にならないような工事を進めていって、きちんと完了させる、そして皆様に安心安全な施設ということで、今後も進めていきたいと思っております。

【大橋委員】

大橋でございます。少し異なる話になるのですが、コロナの終息がグンと近づいてきているなど私は感じているのですが、まだまだ行先はわからないと思う方も多いと思いますが、消費者の方は確実に価値観が変わってきていると思います。コロナが終息するまでは価値観の変化が潜在化していますが、一定のレベルで終息しますと消費者の価値観の変化は顕在化してくると思います。

そのような時に卸売業がどのような役割を担うかということから出来ることから取り組んでいくということが必要だと思います。実際の流れで言うと確実に卸売業は減少していくと、しかし、卸売機能は、必要性が求められる。今の卸売機能にどのように付加していくかを研究していくことは無駄ではないと思います。

いちごマルシェ様には知恵者が多いと思いますので、ぜひ市場の方のリーダーシップをとっていただいて新しい卸売機能を模索して、それはコロナが終息した後当たるかはわかりませんが、外れてもやらないよりは良いと、当たれば儲けと、そういうものに取り組んでいただければと期待しております。

【木口委員】

東葛中央の木口と申します。今年の天候については非常に順調で、消費者には大変喜ばれているものと感じております。青果物の価格が安くて我々は生産者と仕事をすることが多く、生産者的には厳しい状況でございます。今日もすごく過ごしやすいというか暑いくらいでして、適度な降雨もありまして順調に青果物が菜っているところでございますので、青果物の価格が非常に低くなっております。

私は果物の梨についても関わっておりますが、昨年、平仮名の「まつどの梨」というものを特許庁に申請して地域団体商標を取得致しました。2年くらい掛かってしまったのですが、こちらにいる高橋会長の協力もあって大町にある梨街道にある看板に負けない看板を会長のご尽力でやっております。商標を取ったからと言って胡坐をかくつもりもございませんし、もっと独自化も考えながら松戸の梨、青果物も年がら年中取得をしているのですけれども、もっともっとPRしながらコロナの終息後、イベントも復活出来ればと思っておりますので、松戸の生産物についてPRしていきたいと思っております。

【高橋委員】

観光梨園組合連合会の高橋と申します。実は皆様の話を聞いて、自分の立場とか考えていることが全てごちゃごちゃになっていて、どのように整理して良いかわからなくなっているところです。

以前は梨や野菜もやっていたのですが、当然千住青果さんには昔からお世話になってお付き合いさせていただき、市場へ出荷していたのですが、松戸市は梨を観光地として始めており、どんどん観光化されたことで、今でも出荷している方もいますが、市場の方への梨の出荷が無くなってしまったというのが現状でございます。

ただ、では市場に頼らずやっているのかと言うとそうではなくて、市場の良いところや皆様がお考えになっているところを非常に参考にしたいなと思っております。まして今いちごさんの方でやっておられる宮崎の新しいプロジェクトですとかこういった感じのものをやることに驚いていますけれども、常に私の立場上、観光という方をメインで考えてしまうので、何か良いことがないかと常に考えているのですけれども、松戸市を良くしたいと今ブランド事業でも色々な角度で活動しております。

また、新たに違うプロジェクトもやっております。先程言われた品揃え、流通のすばらしさ、売場の確保、そういったものを考えていると何か参考にしたいなと思って、それを松戸の南部市場に上手く活用出来ないかなと、まとまっておりませんが考えています。

ただ、一つ心配な点があって、地球環境の問題で飛行機のもものが少なくなるとチラッと聞いたことがあり、そのようなことはないとは思いますが、そういった物流の流れが変わっていることもあるのかなと思います。我々も宅急便でどんどん出しますので、便利な点は助かるのですが、そういったことも色々と考えて今現在頭がごちゃごちゃになっておりますので、以上とさせていただきます。

【川村委員】

無農薬栽培研究会の川村と申します。よろしくお願いたします。先程東葛支社長の松本様が言われていましたが、場内の冷蔵庫についてぜひとも進めたいと思います。と言いますのは松戸が枝豆のブランド化ということでだいが増えてきまして、夏場に場内に持って行きますと温かいというよりも暑い場内の中に枝豆が山ほ

どパレットの上に置かれてあります。そういったところを見ますとせっかくブランド化したのにこのような品質管理では、美味しいものを消費者の元に届けられないのではないかと思ったりもしていましたのでぜひ冷蔵庫の件を進めていただきたいと思えます。

それと場内の耐震補強工事の件ですが、先程年内から工事を始めるということでしたが、始めるにあたって、私たちが場内に持っていくのは夕方ですけれども年末に掛けて品物が増えると同時に車両と人も増えて来ますので、工事にあたり道具や足場を組むなど道路が狭くなったりすることが予想されますので、看板等で告知をしたり、安全面の方を優先させていただきたいです。

それと、市場マーケットを他のどこかでやったというのを聞いていませんので是非とも松戸で市場と一体化したマーケットということで場外もしくは矢切地区、と言いますのは倉庫の絡みでもって色々な話が持ち上がっているのですが、今のところ市の方も倉庫を作る予定はないと聞いていますので、出来ればそういったことに関しまして地元の人、どこかに直売所を作りたいという意見を私は良く聞きますので、そういった意味でもいちごマルシェ様が主体となってまとめていただいて、どこか場内もしくは矢切地区の方に作っていただけたらありがたいと思えます。

【土屋委員】

女性の立場から言いますと年々皆様お仕事をしてらっしゃるので、出来るだけ簡単なお野菜とか簡単なお魚とかお肉とかというのが消費者の願いだと思うのですね。市場が近くにあるということは生産者もそうですし、消費者も近くにあつてコストを安く手に入るということで、市場をしっかりと作って耐震補強工事もしっかりとやって継続していただきたいと思っております。

食品についてはどんどん変わってくると思えますのでそれは皆様生産者も市場の方も色々なマーケットをやってらっしゃる方も今日この場で色々な意見が出てとても参考になりました。これかも活発な意見が出て進めていけたらなと思えます。

【後藤委員】

お聞きしたいことなのですが、前回の資料でも公設市場の廃止や民営化した市場についてご紹介いただきましたが、廃止した場合、その流通はどうなったのか、ということと、民営化した市場は公設の時よりも「なにが」良くなったのかということをお聞きしたいです。仮に民営化した方が良くなったということであれば、その良くなったことについて、公設では出来ないのか、公設でも出来る部分があるのであれば、そういった部分を取り入れることによって公設市場が活性化出来るのではないかと思います。その点をお伺いしたいと思えます。

【島田会長】

ありがとうございます。スタートは民営化に向けてということでこの会合が始まり公設と民営というのは一言では言い表せない複雑な要素がありまして、それを的確に

説明するためには次回の審議会でご説明致しますので、お時間を頂戴したいと思えます。

【落合委員】

一点質問と意見を言わせていただきたいと思います。資料2の松戸市公設市場会計の仕組みについての中で、空き小間補償というのは結構な金額になるのです。この空き小間補償がいくつあって、1小間の面積がどのくらいかお伺いしたいです。

【島田会長】

それにつきましては市場にまだいらしたことがないということですね。

【落合委員】

いえ、行きました。かなり小さく、そんなに広くないですよ。

【島田会長】

正式な数については事務局の方から回答致します。

【事務局】

1小間あたりの面積は33平米になります。

【落合委員】

畳だとどのくらいですか。

【事務局】

約20畳になります。

【落合委員】

ありがとうございます。かなり空いていますが、何か有効に活用できないでしょうか。勿体ないですよ。空き小間補償だけお金だけ補償しているのは。先程言ったようにそこだけ販売するとか、又は子供たちを集めて野菜の作り方等を教育するとか、そういったことはできないでしょうか。

【片桐課長】

今のご質問にお答えさせていただきたいのですが、借りている小間は現在契約の中で22小間ありまして、その22小間のうち使っている部分と使っていない部分があり、使っていない部分につきましては空き小間補償として使用料の6割を補償しております。

今回いちごマルシェ様の方で耐震補強工事をしていただけるということで、空き小

間部分につきましては耐震補強工事が終わった後にどうするかということ協議しているところでございます。ですので、この課題につきましては、耐震補強工事が終わった後にしっかりと協議し詰めていきたいと思っておりますので、方向性が決まった際には審議会の中で改めてご報告させて頂きたいと思っております。

【落合委員】

ありがとうございます。私も宿題として考えさせていただきます。以上です。

【小林副会長】

本日は貴重なお話をありがとうございました。私の方から1点だけ質問がございまして、予算のところでは会長から提起されたところもあったのですが、貴重な数値をご紹介いただきましたが、ざっくりとした話ですと65億円の売上に対して1億円くらいの経費が掛かっているというデータになると思います。

そこで一つ、松戸でどうなのかという事と他の市場がどうなのかという事をお伺いいたします。売上に対してたくさんの予算を使っている訳ではないということもわかると思いますので、すでに数字をお持ちであればご紹介いただきたいですし、どうかと思いました。

【島田会長】

ありがとうございます。それは次回の宿題と致します。他の似たような市場があったらその数字と比率を事務局の方でご説明頂けるとありがたいです。

【事務局】

今のご質問に対してお答えさせていただくと、当市場はご説明したとおり、民設公営市場でして、他の市場は公設公営ですので、当市場は特殊な市場会計になっておりますので、似たような事例がない状態でございます。

【小林副会長】

そうだと思いますけれども、疑似的な目安みたいなものが作れないかなと思いついて。厳密な対表は出来ないでしょうけれども、ざっくりと売上に対して経費がどうなっているかということで、松戸市の経費はそんな無茶な金額ではありませんなど、そういうことがわかれば良いのかなと思います。

【事務局】

かしこまりました。申し訳ありませんが、次回にご提案させていただきたいと思っております。よろしくお願いたします。

【島田会長】

では最後に松戸市の責任者であられる小川部長から感想をお伺いしたいと思えます。よろしくお願ひいたします。

【小川部長】

本日はありがとうございます。前回に引き続き、運営方法と施設ということでご理解いただいたところでございますけれども、お願ひも含めてなのですが、整理して考えていただきたいことがございます。

先程申し上げさせていただいた民設公営市場という全国でも例がない中で松戸市の公設市場があるということ念頭に置いていただく中で、市民の一般の方は南部市場全体を市がやっていると考えている方も多く、実際はセリ場のところだけ、ということを知りてなるべく徹底するということ担当には言っているのですけれども、あの市場全体が無くなってしまったらどうしようと考えている意見もあるのですが、そこにつきましては、きちんと切り分けて考えていただくようにということで、議員の方ですとか色々説明しているところです。

まず、公設部分でお借りしている場所を今後どのようにしていくか。先ほどから意見が出ていますけれども、民営化するのか、廃止するのかですとか選択肢は色々あります。

一方で、いちごマルシェさんが取り組んでいる様々な項目については全体のことで、どのようにもっていくのかですとか、分けて整理していかないといけないのかなと思ひます。

この審議会は公設の税金を投入してやっている部分を今後どうするかと議論していただく場ですので、結果的には全体のことになる可能性もあるのですけれども、ひとまずその辺を上手く整理していただきながら、今後の審議会等々で色々ご議論いただければと思ひます。

【島田会長】

ありがとうございます。改めて思ふことは、やはり私どものこの熱い議論が前向きになっていくためには、松戸市の市議会議員が動いてくれないと困ると思ひますし、市長が理解してくれないと困ると思ひます。なので、どなたかこの松戸市の卸売市場について意見を持っていらっしゃる市議会議員の方がいたらアドバイザーのようになっていただくか、私どものプロセスを報告してこのようなことをしているということをもっとPRしていかないともったいないなというのが本日の感想です。

情報というものはインターネットの時代になればなるほど直に入ってくる情報が本当の情報だと感じました。最後に皆さんにはお忙しいところ恐縮ですが、お話いただいたことは次回にきちとした回答をして前回より一歩ずつ前進して行って素晴らしい結果を生み出したいと思ひています。それは偏に松戸市に住む人たちの幸せに繋げるという大きな目標がござひますので皆様の益々のご支援をよろしくお願ひい

たします。
お忙しい中本日はありがとうございました。

【片桐課長】

島田会長、小林副会長、お疲れ様でした。
また、ご説明頂いた東京千住青果 松本委員、いちごマルシェ石原会長には感謝申し上げます。今後とも、皆様方の忌憚のないご意見とご協力を賜りながら、卸売市場業務の運営に努めて参ります。本日はありがとうございました。
最後に事務局から事務連絡があります。

【事務局】

本日の議事はこれで終了となりますが、2点、事務 連絡がございます。
1点目は、本日の会議録については事務局にて作成をいたします。
作成した会議録につきましては、会長、副会長にご確認いただいたのち、皆様に配付するとともに、松戸市情報公開条例に基づき、ホームページ等でも公開する予定です。
2点目ですが、第3回市場運営審議会を来年1～2月頃に開催する予定です。
具体的な日時、議題等につきましては、開催の1か月前を目途に通知したいと考えております。よろしくお願いいたします。

以上をもちまして第2回市場運営審議会は終了となります。
本日はお忙しいところご出席いただき、ありがとうございました。

－ 閉 会 －