

日 時：平成14年7月17日（水）

場 所：農林水産省第2特別会議室

# 食品流通の効率化に関する研究会 第2回会合速記録

農 林 水 産 省

## 目 次

|                                    |     |
|------------------------------------|-----|
| 1、開 会 .....                        | 1   |
| 1、配付資料の確認 .....                    | 1   |
| 1、資料の説明 .....                      | 2   |
| 1、食品流通の現状と課題についてのフリーディスカッション ..... | 4   |
| 1、開 会 .....                        | 4 6 |

## 開 会

高橋座長 おはようございます。早朝から御苦労さまでございます。それでは、第2回の食品流通効率化に関する研究会を開催したいと思います。

本日は、ヤオコーの川野委員、全日食チェーンの田中委員、伊藤忠商事の松井委員、全国消費者団体連絡会の神田委員が御欠席でございます。

本日は、最近の食品流通の現状と課題について、前回も限られた時間で御意見を承りましたが、今回はまず御意見を伺った上で、委員相互の意見交換をするというフリーディスカッションの日でございます。次回には論点を整理して、その後、その論点に従って論議を詰めていくということですが、全体の枠組みをどのように設定するかという意味で、本日は自由な御発言をお願いしたいと思います。

## 配付資料の確認

高橋座長 まず、議事に入る前に、事務局から本日の配付資料について御説明をいただきたいと思えます。

平尾流通課長 それでは、事務局からお手元の配付資料について御確認させていただきたいと思えます。

資料を8つ配付させていただいております。資料1は本日の議事次第です。資料2が本日の座席配置図です。資料3が、第1回目に委員から御要求がありました資料です。資料4は、前回各委員から幾つかの御意見を頂戴いたしましたので、その御意見を大まかにまとめたものです。資料5が前回御説明させていただきました現状についてでございます。資料6は、斎藤委員から資料として提出されたものでございます。資料7は、本日御欠席の田中委員から資料の御提出がございました。資料8は、第4回のスケジュールの調整についての資料でございます。

以上が配付資料でございます。

## 資料の説明

平尾流通課長 引き続きまして、前回委員から資料要求がございましたので、それについて簡単に御説明をさせていただきたいと思えます。資料3でございます。

まず、坂本委員から御要求がありました資料です。過去十数年の主要農産物の価格の動向について資料の要求がありました。過去17年間の主要農産物の価格の推移を、主なものについて調べたものでございます。昭和60年を100とした価格の動向です。

一番上の三角の点線が野菜です。昭和60年を100としますと、平成13年が108です。その過程で、ピークが平成5年の143.4です。この間に下がってきているということです。

少し薄い点線が果実で、平成13年が95.9になっております。ピークが平成2年で140.9でございます。

黒いマルに実線が農産物総合です。平成13年、85.6、ピークが平成5年で107.9になっております。

黒いマルにやや細い線が畜産物です。81.8でございます。

一番下が米です。68.5となっております。

それから、下に内外価格差を示したデータを参考としてつけておきました。これはニューヨークと東京の食料品の価格を比較したものでありまして、東京を100としたときのニューヨークの価格です。数字が入っておりませんが、1991年、東京を100としますとニューヨークが71です。それが1997年になりますと87まで縮小しております。その後、円安になる傾向の中で、1999年、70まで落ちておりますが、2001年、95まで縮小しているということでございます。

2ページが、持丸委員から農水産物の供給構造と、その農水産物がどういう仕分けをされているのかというデータの御要求がありました。それにつきまして全体を網羅的に整理するデータがありませんので、断片的ですが、提出させていただいております。

まず、農畜産物の国内生産の変化です。米、野菜、果実、畜産物、水産物と、傾向的には減少傾向です。一方、その下ですが、農畜水産物の輸入の変化です。いずれも増加傾向でございます。

3ページは需要別の仕分けです。実は、物量ベースのデータがなかなか整理できませんので、価格ベースのデータです。総務省で計算しております産業連関表をもとに整理させていただきました。

まず、野菜は、昭和55年、1.8兆円、そのうち供給では、国産が99.2%、輸入が0.8%となっております。仕向け先としては、直接消費が約8割弱、加工が7%、外食産業が13%ということでございます。これが平成7年になりますと、金額ベースでは2兆3,000億ですが、国産が96.6%、輸入が3.4%となっております。直接消費が74%、加工が13%、外食が13%弱ということになっております。

それから食肉ですが、昭和55年、2兆1,000億、国産の割合が84%、輸入が16%、直接消費が74%、加工12%、外食13.6%となっております。平成7年は2兆6,000億、国産の割合が59%、輸入が41%、直接消費が52%、加工食品が23%、外食が25%となっております。

次に、水産物ですが、生鮮魚介類と冷凍魚介類に分けております。これは養殖を除いております。金額ベースでいきますと、昭和55年から平成7年、大幅に減少しております。昭和55年、1兆7,000億、このうち国産が9割、輸入が1割、直接消費が45%、加工が43%、外食が11.7%という状況になっております。これが平成7年には7,000億になっておりまして、国産が77%、輸入が23%弱、直接消費が37%、加工食品が41%、外食が21.7%となっております。

一方、冷凍魚介類ですが、昭和55年、8,000億でありまして、国産、輸入ほぼ半々ということですが。直接消費が約8割、あと、加工食品、外食が5%、15%となっております。平成7年になりますと、1兆8,000億になっております。国産がやや増えておりまして62%、輸入が38%弱となっております。直接消費が71%、加工が17.8%、外食が11%という割合になっております。

5ページは、参考として、農林水産政策研究所で「野菜の需給安定に関する経済分析」をやっております。推計ですが、重量ベースで、生産、供給と需要の流れを整理したものが先般出されておりましたので、提出させていただいております。国内生産が1,806万トン、輸入が367万トン、トータルで国内消費が2,200万トン、そのうち家計消費に直接生鮮として行くのが約800万トン、輸入の加工品として入るものが16万トン、加工原料として使うものが270万トン、業務用需要が760万トン程度となっております。

6ページが品目別に家計消費需要と家計外の需要を示したグラフと輸入品の割合を示したグラフをつけさせていただいております。

以上でございます。

高橋座長 ありがとうございます。

ただいまの説明の3ページと5ページですが、同じ野菜の家計需要と外食あるいは業務

用需要、データのウエイトが違っております。5ページで見ますと、家計消費が43%、逆に業務用が57%になるわけですが、3ページですと、直接消費というのが家計用だとすれば、それが74%、加工食品、外食合わせて26%ぐらい。この違いは、3ページの方は円ベースで計算したものでございます。したがって、海外の安いものが入ってきているということで、物量ではこれと同じではないわけです。逆に5ページの方は物量で見ているということでございます。

それによろしいですね。

西藤総合食料局長 年次と対象物で、イモ類が入っている、入っていないとか、目方ではイモ類のウエイトがかなり大きなウエイトを占めるはずですので。

高橋座長 どっちにイモが入っているのですか。

西藤総合食料局長 物量の方にイモが入っています。

高橋座長 というような違いもあります。

あと、資料4には、前回短い時間でそれぞれ発言されたものが、項目別に、発言者の氏名は書いてありませんが、整理されております。ぜひ御発言のときに、前回発言したのとはこういう内容ではなくてこういう内容であると、修正があれば、あるいはこういう重要な発言をしたけれども、掲載されていないというようなコメントもあわせていただければと思います。

#### 食品流通の現状と課題についてのフリーディスカッション

高橋座長 まずは、委員の皆さんから、多くて10分以内で御意見をいただいて、そして、若干休憩しまして、その後、委員同士の御発言に対する質問あるいは反論を含めてディスカッション、フリートーキングを進めていきたいと思っております。前回は順番で発言を求めましたが、今回は特に順番を決めずに挙手でお話をいただきたいと思います。

なお、資料6は口頭の説明のときに使っていただきたいと思います。資料7の田中委員の資料については、一通り御出席の委員の御発言が終わった後、事務局から説明いただきたいと思っております。

それでは、どなたからでも結構でございます。斎藤委員。

斎藤委員 資料の説明に入る前に、この研究会の運営といたしますか、意義、あり方にかかわったことについてお話しさせていただきます。

これは「『食』と『農』の再生プラン」の中でこの研究会の位置づけが明確にされているわけです。それをもう一回少し説明いただいた上で、その中で卸売市場の役割についての見直し、検討もするということが明確に出ております。我々これだけいろいろなところから出てきて議論しますので、今日もかなり時間はいただいておりますが、議論の終着点と言うと言い過ぎですが、持っていき方をある程度明示していただいた方がいろいろな意味で議論しやすいだろうと思います。というのは、第1回目の研究会の論点整理、非常にきれいにできておりますが、項目によりましては、必ずしもこの研究会の中で全面的に議論する項目としてはどうかというのもございますし、むしろウエイトをある程度念頭に置いた上でこれからの議論を進めていく必要があるのではないかという感じがいたします。つまりこの研究会の本来の位置づけと論点の絞り方について、事務局サイドあるいは座長サイドからある程度の示唆をいただければ非常にやりやすいのではないかと考えてございます。

高橋座長 実は、今の意見は皆さんの発言が終わった後整理させていただこうかと思っておりました。限られた時間である程度の結論を出さなければいけませんので、かなり問題を絞らなければいけないということはそのとおりでございます。しかし、せっかくの機会でございますので、食品流通全般についてまず意見を開陳していただいて、その中で重点的に絞るものはこれ、関連した項目について、この辺は検討する課題として残されているというような形の整理をしていきたいと思っております。最初からこれとこれをやるということになりますと、せっかく皆さんいろいろな思いを持ってこの食品流通の効率化に参加されているということでございますので、とりあえずは御自由な発言をいただきたいと思っております。

ただ、せっかくの斎藤委員の問題提起でございますので、「『食』と『農』の再生プラン」というのが4月11日に出されております。その工程表が出ているのです。こういう形でそれを実現していくということで、その工程表の中で、この委員会に関係することについて若干説明いただければと思います。

平尾流通課長 「『食』と『農』の再生プラン」の中に、「プラント日本」食品の提供という項目があります。その中に、農産物の生産・流通の高コスト構造の是正という項目があります。これは後ほど準備して、休み時間にお配りさせていただこうと思っております。その中に、今斎藤委員から御指摘がありましたように、流通分野につきましては、流通の高コスト構造の是正を図るために流通構造改革を進める。そのために今回開催させていた

だきますこの研究会で検討していただいて、構造改革を促すという整理をさせていただいているわけでございます。詳しくは後ほど資料を配付させていただきたいと思っております。

そういう考え方のもとで、第1回目にこの研究会の目的を御説明させていただいて、御議論をいただいたわけですが、基本的には現下の食品流通を取り巻く環境の変化に対応して、食品流通の効率化、あるいは活性化等流通構造の改革を促すという観点から、市場流通のあり方、あるいは生鮮食料品の商流・物流の効率化、高度化を図るための施策について幅広く御議論いただくということをこの研究会のテーマにさせていただいているわけでございます。

以上でございます。

高橋座長 若干つけ加えますと、ただ今、我々に関係するところについて工程表の紹介がありました、それ以外に水田転作についての研究会はかなり進んでおりますし、農地法についても懇談会が持たれているいろいろ検討されております。つい最近、普及制度についても変革を考えているということで別に検討会が立ち上がりました。BSEの問題をきっかけにして、農林水産省はかなり大幅な変革をやりつつある。その成果はまだ十分見通せませんが、その中の一環として我々は食品流通問題について関与しているというふうに位置づけていただければと思います。

甲斐委員 今いい御指摘をいただいたと思うのですが、私も第1回目大変不勉強で出まして反省しているのですが、中に中間報告が入ってありました。当日は御説明がなかったのですが、これで卸売市場競争力強化総合検討委員会、こちらで専門的に実際の流通のところをなさった先生方が今回こちらの委員会にもお出ましですので、いろいろ意見をお持ちだと思うのですが、私のような素人から見ますと、最初に座長が御指摘になったように、これをFAXで送っていただいたので見たのですが、数字の統計というのはわかりにくくて、私たちの実感と離れているなという感じがいたしました。もっと加工品に頼っている部分が多いなあと思いました。

それから、トレーサビリティということが出てきますと、あれを徹底的にやるとなったらすごく大変なことで、そこまで消費者も望んでなくて、物品的には別ですけども、すべてのものについて完璧にというふうには望んでいないと思うのですが、何らかの形で管理の仕方がわかっていく構造を求められているときですので、今ある市場のモノの流れとか、そういうものは一番勉強しなければいけないし、この前の資料の中に地方の市場と中央市場の数が出ていましたけれども、そういうところの法律の問題を、せっかく出させて

いただいても素人で何もわからないのです。これは中間報告ですから、あらゆる御意見が出ているだけで、結局態度は示していらっしやらないといえますか、どちら向きかということはなく、まずこういう御意見が出て、こういう問題がありますよという提起だと思うのです。

これを拝見して、先ほど座長は、農水省がいろいろな意味で改革をなさっているとおっしゃいましたけれども、それはよくわかるのですが、いろいろなところで立ち上がっているのですが、米の問題にしましても、古いまま、保護とか手当てとか何とか、そういうものに縛られた、法律などに縛られた部分で、やめにくい理由もあるのですが、いろいろなことがあって転換しにくい部分がありますね。私ども素人ですので、末端ですので、携わっていないので、大上段に構えた論議には入れないのです。ですけれども、こんなことが昔のままあっちゃいけないのではないか。ほかでどんどん進歩しているのに、ITの問題もありますし、いろいろな情報がこれだけ進んでいるのに、そのままでいけないのではないか。

今度の委員会は「効率化等に関する研究会」ですが、この前は「活性化」なのです。活性化は大事ですけれども、昔の土壌のまま活性化するということはある得ないと私は思っておりますので、その点をもっと専門的な先生方からいろいろな御意見を伺いたいと思っております。

高橋座長 御発言の中で、今後の検討会の持ち方についての御意見もあわせていただければと思います。例えば卸売市場に、都合がつく委員が一緒に行って、そこで担当者という話をするということも必要であれば、ぜひスケジュールの中に載せたり、それから、市場外流通をやっている人たちのヒアリングみたいなものが必要ならば、そういうこともやった方がいいと思っておりますので、御発言の中で今後の進め方についての御意見もあわせていただければと思っております。

進め方についてよろしゅうございますか。

それでは、とりあえずのくくりとして、「食品流通の効率化等に関する研究会の設置について」にあります、その目的、これは一応共通の認識としていきたいと思っております。もう一度読んでみますと、「大規模小売業の増加、輸入食品の増加等、現下の食品流通を取り巻く環境の変化に対応して、食品流通の効率化・活性化の流通構造の改革を促進するため、卸売市場流通のあり方、生鮮食品等の商流及び物流の効率化・高度化のための関連施策について幅広く検討する」ということでございます。この大枠だけを念頭に置いていただい

て幅広く御意見をいただければと思います。どなたからでも結構でございます。

それでは、持丸委員。

持丸委員 一番最初に手を挙げたのは、資料請求をした立場で、どうして資料請求をしたのかということをお説明したいと思います。この前の資料請求は、私の感じなのですが、素材の流通の中で、一般小売商、いわゆる家庭用の需要についての流通の資料が非常に多かったわけです。私は市場にいて、この前も食べ方の変わった問題があるんですよということを申し上げたのですが、多分この中にいらっしゃる皆さんも家庭で三食は食べてないと思うのです。どこかで外食しているわけです。そういう意味で、中央卸売市場にいて我々が感じていることが、この資料の中から離反しているぞという感じでこの資料の説明をお願いしたわけです。

資料の3ページは、80%が市場経由率だということになって、直接消費が72%だということですが、先ほど議論になりました5ページの方は、これは取り方が違うからということですが、私が知りたかったのは5ページの方なのです。業務用需要が41.3%という出し方もいろいろあると思うのですが、これと家庭用の需要、43.2%を足しますと、数字の上では84.5%になるわけです。3ページの方は80%が市場占有率だということになるわけです。局長さんおっしゃったじゃがいもなどの問題が出てきますが、実感として、この資料の中から私が感じることは、業務用需要が非常に増えてきたということです。それも場外、場内両方なのですが、この資料で見る限りは中央市場の役割は結構あるわけです。

ところが、ここの議論は、43.2%、約44%の素材の議論、スーパーマーケットと小売店の議論が非常に多かったので、これは違いませんかということでこの資料を要求したのですが、まさに私が考えていたような資料がここに出ています。

ただ、ここでもう一つつけ加えたいのは、業務用の需要について分析されていないのです。果たして市場でやっているのか場外なのか。私が申し上げたいのは、一般の小売商の方が全部家庭用の商品売っているのではないということです。半分ぐらいは業務用需要に切りかわっているということです。あとは量販店のところでやっておられるということです。地方の量販店に行くと業務用需要までやっているわけです。見ておられると思うのですが、板前さんがスーパーマーケットへ行って買って帰ります。これも業務用需要なのです。ですから、いわゆるモノの流れが間違っているととんでもない議論になりますので、一回これだけはきちんとスタンスを決めておきたいということで資料請求をお願いしたわけでございます。

ついでに申し上げますと、食品流通の効率化というテーマではありますが、前回皆さんから御意見をいただいて大変参考になったり、尊重する部分もあるのですが、私は卸売業者の立場から食品流通についての御意見を申し上げたいと思います。生産と需要というお話が出ましたけれども、生産と需要の問題をどこでマッチさせるのかという問題が出てまいります。私的企業であれば、自分の要るものだけ買って売ればいいわけですが、それで済むのでしょうか。その辺に中央卸売市場の存在意義というのではないのでしょうか。そういう問いかけを私は委員の皆さんにしたいと思います。

以上です。

高橋座長 ありがとうございます。関連することで、前回は配られました、また今回配られております「食品流通の現状について」、甲斐委員が実態と違うのではないかといいことですが、3ページの右下の図ですが、食料品の費目別構成比の推移というのがあります。外食と調理食品が平成12年で28%です。要するに外部化ということが28%、そんなに少ないはずはない、恐らくそういう感覚だと思います。これは若干秘密がありまして、資料を見ますと、家計調査年報なのです。その家計調査の対象は一般家庭です。単身世帯は入っていないのです。単身世帯は外食が非常に多いです。もう一つの秘密は小遣いがこの中に入っていないのです。我々がポケットマネーで昼飯を外食で食べるがこれに入っていない。それなどを含めると食の外部化は、ほかの計算で見ますと、40%、50%というデータが出ております。

ほかにどうぞ。では、斎藤委員。

斎藤委員 2回目ということで、まだ論点整理をしなくてもいいだろうと思っていたのですが、ある程度共通認識を持った方がいいだろうという意味合いで、「視点をめぐって」という資料を出しました。これも我々研究者の立場からいろいろな議論ができるわけです。今日の第1回目の取りまとめの点でいきますと、基本的な方向や食品流通の特性、あるいは卸・小売のあり方、それと効率性はどこまで可能なのか、その意味は何なのか、そういうことにかかわると思っております。

前回は卸売市場の新しい役割については議論があったかと思っておりますけれども、卸売市場そのものは小売サイドの中で位置づくわけです。どちらかといいますと、川下主導、消費者サイドからのいろいろなニーズに対応できるかどうかという問題があります。また、卸売市場そのものは産地、特に系統農協との車の両輪でこれまで動いてきたわけです。卸売市場につきましても川下との関係、それと産地・農業との関係、そういうふうなリンケー

ジ、繋がり如何によりまして、効率性等が今後変わってくる可能性があるわけです。これがまた市場流通の大宗であったということになるわけです。

卸売市場もだんだん消費から見えにくくなってきたきらいがあります。我々はフードシステムという新しい言葉でモノを考えてやってきているわけですが、これは生産から消費まで含めたトータルとしてのシステム、この中でのかわり、提携のあり方とか、競争の仕方とか、そういうことを含めて考えてきているわけです。実は、小売は小売という議論はもはやできなくなりました。国産についても、食品産業とつないで、新しい仕組みをつくらないと産地が生き残れない、新しい仕組みをどうつくっていくのかというのが重要な論点として出てくるわけです。

そうしますと、今までの仕組みでいいのだろうかということが当然問題になります。今の川下あるいは消費サイドの新しい変化に対して川中の市場及び川上の産地がどういうふうな再編の仕方をしていったらいいのか、もっといい再編の仕方があるのではないということから事が始まるわけです。私どもはフードシステムの組み直しとっております。組み直しをすることによってもっと効率性も図られますし、新しい関係をつくることもできるだろうということです。

そういう視点からいきますと、産地は産地、市場は市場だけという議論ではもはやできなくなってきたということで、今日お集まりの委員の方々も、生産から消費まで、垂直的に見ると非常に幅広い方が集まっています。そこで一つの提案は、サプライチェーンといいますか、それぞれの主体をどういうふうにつないでいったらより効率性が図られるだろうか。少なくとも今どういうミスマッチ、例えば市場と産地の間にどういうミスマッチがあるのだろうか、あるいは市場と小売との間にどういうミスマッチがあるのだろうか、あるいは消費と小売との関係でも結構です、そういうことを少し議論した上で、どうミスマッチを解消して新しい関係がつけられるのか、そのことがどの程度国産を有効利用できる可能性を見出すことができるのだろうかというような視点が必要ではないかという感じがいたします。サプライチェーンというのはそういう意味合いで言葉を使っております。

ただ、流れとしては、川下、消費サイド、消費者に軸足を置くということもありますが、そちらの指導力が強まってきているということですので、ここではダイヤモンドチェーンとっておりますが、需要サイドからのニーズにどううまく再編するのか、あるいはそういうものとの新しい関係をどうつくっていったらいいのかということ为主要な論点として認

識する必要があるのではないかということが一つです。

もう一つは、生産と流通というのは分けて議論できないわけですが、例えば生鮮で申し上げますと、市場流通と市場外流通があります。市場外という言葉が適切かどうかわかりませんが、市場以外の流通チャネルというのはかなり多様な流通チャネルがあります。どちらがメリットがあるという議論以前に、それぞれかなり問題を抱えております。市場外流通もかなり問題を抱えております。これが競争しながらお互いに革新していくような関係をつくっていくことが全体的にはいいことだろうと思うわけですが、市場流通については前から議論があります、市場外流通の基本な課題、問題についてはほとんど議論がないわけです。

先ほど加工・業務用、特に業務用のウエイトが非常に高まってきたというお話がありました。これは大方市場外流通のウエイトが高いわけです。そこでどういうところがそれとリンクしていくかということ、系統農協と市場以外のチャネルがそのチャネルをつくっていくという要素があります。そういう意味で、そこはある意味で川下あるいは消費サイドのニーズに対応しているかもしれないわけです。ですので、そういう二つの流れ、市場外についてはほかにもいろいろなチャネルがありますが、そういうチャネルが成り立っていくそれぞれの関係というのはどういうものなのか。その中に効率的なチャネルもあります。その中でどういうふうな効率性があるのかという議論も必要ではないかと思えます。

これを議論していきますと、流通コストというのはどこまで減るかという議論に多分なるのではないかと。スーパーでしたら、外国との比較できますと10%は減りますよと。ただ、卸売流通、市場の仲卸、卸の関係でどこまでコストが減るのかということになりますと、これはつぶし合いといいますか、卸、仲卸の垣根の問題にまで発展しますけれども、多分それだけではさほどコストは下がらないだろう。生産段階、規格の簡素化とかあるいはコンテナシステムとか、あるいは収穫システム、集出荷システム、そこにまで行かないとなかなか下がらない問題だろうという感じもいたします。つまりそれは生産と流通の相互の関係をどう変えるかというかなり大きな問題に広がる可能性があるわけです。

3番目、これも繰り返しの部分がありますが、加工・業務用の拡大に対してまだまだミスマッチがあります。これは野菜、青果だけではありませんで、畜産物についても、業務用、特に惣菜等につきましては国産と輸入品がせめぎ合いをしている、住み分けがまだ明確でない、国産の果たす役割もかなりあるというビジネスチャンスがある領域です。そういうところでどう国産というものを売り込めるのか、そういうシステムがつかれるのかに

よって、相当自給率の問題にもはね返る問題が随分あるのではないかとということです。

いずれにしても、効率化の一つの条件としては、業務用のフードシステムといいますか、関係性がかなり合理的なものに切り変わってきている。そこから発想してみますと、今の生鮮の一般的な流通システムを効率化するための条件というのが少し見えてくるのではないかとということが一つです。

そういうことが多少ともわかってまいりますと、今の市場流通を革新できないのは何かということに移ってくるのではないかと思います。制度的な問題もありますし、企業的な戦略上の問題、いろいろな問題が絡み合ってくると思いますし、その辺のところ卸売市場の新しい位置づけが少し出てくるような感じがいたします。そういうふうな流れを考えております。論点を十分入れているつもりはありませんが、流れとしてはその方がわかりやすいかなという感じで問題提起させていただきました。

高橋座長 ありがとうございます。卸売市場制度ができて相当時間がたっております。その間に環境変化がいろいろあって、現状のシステムはかなり無理をしながら修正しつつ運用している。ところが、そういったシステムを組みかえていく時期ではないのか。ただ、組みかえる方向だとか、組みかえることについての利害がそれぞれ関係者にあるわけですので、それをどう調整するのか、いろいろな論点が今の発言の中に含まれているように思っています。

ほかに、どうぞ。

下山委員 今までの青果物の流通というか、生産というか、農協の立場で言いますと、国の野菜指定産地制度というのがあって、そこに価格安定事業というのがついているわけです。今回価格安定事業について見直しがありまして、個人の農業生産法人とか団体も認められた。あるいは今までと違って卸売市場に出荷するだけでなく、生協とか外食とか業務用の関係も認められたという流れになるわけです。

農協が推し進めてきた系統共販というのがあるわけですが、系統共販三原則というのがあります。一つは無条件委託販売ということです。生産者は農協に無条件委託、農協は経済連、今は全農の県本部という形ですが、そこに無条件委託する。県本部を通じて卸売市場に無条件委託するというのが一つ目です。二つ目は、その日に出荷した価格については共計をするという形です。三つ目が共同で販売するという形で、どちらかという、単品生産ということで、大型産地育成という形で、キャベツならキャベツ、レタスならレタス、ニンジンならニンジン、だいこんならだいこんという形でやってきたわけです。

そこにおける問題点というのは、この間も話をしましたけれども、卸売市場の人が来て、目揃い会、目合わせですね、査定会と農協では言っておりますが、そこでやる仕事というのは規格選別の徹底なのです、それと出荷計画ということですから、農薬の問題とかということはあまり討議されないわけです。そういう形でずっと来たわけです。出荷計画の厳守とか。

単品生産で千葉県の中で起こっている問題点というのは、ある専門園芸農協が、国の指定産地の事業で、大型のニンジンの選果プラントを入れたのです。その機械は、生産者は今ニンジンの掘り取りについても、大型のトラクターで全部掘り取りができるわけです。葉っぱまできれいになりますから、機械1台、大体300万ぐらいですが、その300万の機械を減価償却するということになれば、作付けは増やすということですから、コンテナに入れて、泥で出荷センターに持っていけるわけですから、今までのように家で洗って、選別はしなくてもよかったですけれども、ところが、面積拡大ですから、当然連作障害の問題、品質的にはかなり落ちました。

もう一つは、卸売市場の価格が下落しまして、そのセンターの手数料だけで1箱160円取られますから、例えば卸売市場の価格が1箱500円であれば、センターの手数料だけで160円取られます。あと、そこに運賃と卸売市場の手数料関係があります、それから、段ボール代があります、全部引いていくと大体1箱50円です。したがって、今までのような農協関係が推し進めてきた系統共販というのは、こういう時代の食品流通の変化の中ではもう対応できないシステムになっております。

先ほど斎藤先生がおっしゃったように、業務用関係が55%で、生食の方は45%ですから、今までのように、卸売市場に無条件委託販売することだけでは、生産者の方は価格形成もできないような流れになってしまっているということで、今までのような農協がやってきた系統共販という形が、時代のさまざまな食品流通の変化に対応できないシステムになっていると思います。販売の多元チャネルに対応できないシステムが農協の系統共販のシステムそのものではないかと思えます。

高橋座長 非常に重要な発言だと思います。ただ、若干認識を共通するために、系統共販の三原則をもう一度、例えば「共計」と言っても皆さんわからないと思いますので、それも含めて説明いただくとありがたいと思います。

下山委員 「共計」というのは「共同計算」ということです。ですから、一つの出荷場から5カ所の市場に出荷したとしますと、その値段が5カ所あるわけです。それを共同で

計算するということです。プール計算という意味です。「共同販売」というのは共同で販売する、荷姿をそろえるということです。段ボールを、農協のカラーの同じ段ボールで出荷するということですから、その段ボールを目立たせる、要するに段ボールでモノを売るという感覚なのです。無駄なことだと思っけていますけれども、中身ではなくてほかと違ったカラーを入れるということで、コストがかかるわけです。

高橋座長 野菜の政策あるいは市場政策で、高度経済成長の時期に、都市に人口が集まってくるということから、大産地、大消費地、大量流通という戦略を一斉に組んだわけです。その典型的なものが系統共販というものだったわけですが、それが今日大分崩れてきているということですが、その認識が単協レベルでは確かにあるようですが、中央会の方、あるいは全農の方ではどうですか。

下山委員 幾らかわかってきたのではないかと思います、どうなのでしょう、よくわかりません。

高橋座長 その辺はまた後でお願いいたします。

では、横川委員。

横川委員 ちょっと幅広くお話をしたいと思います。先ほどフードシステムとおっしゃいましたが、今日はすかいら - くで、外食の代表で出ておりますが、実際には日本フードサービス協会を前提としてお話ししたいと思います。外食がいろいろやってきた一つに、マーチャンダイジングシステムということにチャレンジして既に数十年たって、大手がやっていることは、どうやって生産者と一緒に品質を改良して、流通を簡素化してコストを落とすかということをやってきたわけです。これがある意味では、マクドナルドさんの今度の59円というハンバーガーにもつながるでしょうし、ほかのそれぞれの外食の売価に影響しているのだらうと思います。

ここで一番大事なのは、具体的に言いますと段ボールを使わない物流です。したがって、畑からプラスチック容器に入れて、セントラルキッチンに裸で持ってくる。したがって、中に入る方は、指導者と集荷業者だけでいいんです。今日本の中で行われている農家から出荷組合、経済連、市場、仲卸、外食卸、我々のところに来るというマージンを計算すると50%を超えるのです。この辺の問題をどう解決していくかということをしめせんと、実は「農」と「食」につながっていかないのではないか。そこが複雑化していることが、実は表示問題にもつながっていくし、多くの人が入るほど品質管理ができなくわけです。この辺のところの仕組みをどうしていくかということ、今後この会の中で議論していただく

必要があるのではないか。これは野菜の問題についてです。

今日は野菜だけではありませんが、畜産物についてもどうするか。冷凍と生という一つの大きな流れがありますし、水産でも生と冷凍、国内と海外という問題があります。そうすると、これだけグローバル化してきている中で、日本の中での議論をしていたのでは物事は解決しない。例えば野菜で、私どももほうれんそうで残留農薬が出てきて非常に困っているわけですが、この問題がどうして出たのかというあたりの原因究明もしなければいけない。そして、原因究明してきた結果、クロルピリホスというのが0.01から0.08ぐらい出てきたわけです。これはほうれんそうだけかということ、実はほうれんそうだけではないと、僕が爆弾発言するとまずいのですが、一つの商品にだけかけているものではないです。もともと果実にかける虫よけの薬ですから、これはほうれんそうにかける農薬ではなかったものが、全品出てきたということに対する問題というのは、中国に相当いろいろな消毒液の幅の広い問題があるだろうと思うのです。

この辺のところを含めて、だれが、どう解決していくかということについては、コストを落とすということだけで「農」と「食」のプランの問題にはならないと思うのです。したがって、「質」の安全というのをどうしていくのかという議論があって、同時にコストをどうしていくのかという議論の二つをやっていたらいいかと、どうもまた片手落ちになってしまうおそれがあるのだらうと思います。

それから、業務用が増えてきたということですが、ますます増えていくと思います。原料の時代から材料の時代、半製品の時代と、大体10年ずつ加工状況が変わってきたわけです。今は「完成品」を食べる時代、それがごく当たり前のように行われているという現状からいきますと、外食ではなくて業務用が伸びるのです。外食が伸びるということと業務用が伸びるということとは違うのです。外食というのは外に行って食べるものです。業務用というのは、弁当もそうです、宅配もそうです、あるいはデパ地下もそうですし、スーパーマーケットの食品売場もそうです。実はこの統計が、経済産業省、それから農水省のデータの取り方自身も違っておりますから、このデータが出てきても全部違う、正しくない。正しいデータをとるためにはどうするかということから入っていかないと、正しくないデータで傾向は見えても、事実は見えない。その中で議論をしても始まらないのではないか。例えばコンビニの弁当の消費はどこがデータをとっているか、外食の方ではとっていません、これは経産省がとっています。コンビニが売っている弁当を足さないで弁当の数字が出てこない。ちょっとしたことですが、現実的にはこんな問題がありますので、ど

うするかということが一つあると思います。

そういうことの中で、外食や業務用が増えていくときにどういうことが起きようとしているかというのは、先ほど言ったように、段ボールに詰めないでモノを買って、加工して、売ってしまうということができるようになってきました。これがどんどん育ってくると、実は農産物外食卸業が芽をふき始めております。この人たちが加工してレストランに納めるようになりますと、実は市場からモノは買わなくなります。私は、市場がだめだとか、市場外がいいとかということはいけません。問題は品質と価格を求めて流れが変わるといことは事実なのです。

もう一つは、情報システムが変わることによって、私どものフードサービス業界ではインフォーマットという会社が商品の情報を流すという仕組みをつくっているわけです。これは今は調味料とか缶詰めとか特殊な商品なのですが、つい最近、生鮮3品の産地情報をインフォーマットに入れるようにしました。コストがかかりますので、1漁協3品しか入りませんが、これが毎日コンピュータに情報が入るようになると、外食のバイヤーは、その情報を見て農協、漁協へ飛んで行けばいいという仕組みなのです。そういうふうにもっと変わっていくだろう。したがって、3年先くらいには、情報をもとにバイヤーが農協さんとか漁協さんとか、あるいは特殊な地揚げ屋さん、たくさん量を持っている地揚げ屋さんなどが農家に直接行ってモノを買ってくる。そのときにつくり方の指定ができて、収穫の指定ができて、種の指定ができて、そして品質が保証されている。こんなふうに変わってくるのではないかと考えております。

したがって、今の流れがどう変わっていくかということの、変わることで将来をどう見るかということを経験しないと、今起きている現象だけでモノを言ったのでは、まとめたときにまた遅れてしまうような問題が出てくるのではないかとということが気になりますので、申し上げます。

高橋座長 ありがとうございます。今の御発言の中には、いろいろな重要なポイントがあるように思います。すかいら - くさんでは有機野菜をイズミ農園でつくってもらって、株式会社イズミという会社をつくって全国のネットワークをつくっている。これはまさに市場流通ではないということですよ。ですから、そこで段ボールなどは使わないということが出てくるし、コストと品質の管理が直接できるということで、どちらかといえば、業務用需要の立場から御発言だったと思います。

坂本委員、どうぞ。

坂本委員 もう繰り返しになりますが、私の場合最初に断っておかなければいけないのは農業者ということで、生産している現場の者ということですが、特に専業経営体という立場で申し上げますから、兼業農家とはまた違うということでございます。

まず1点は、資料5の1ページですが、いつも我々が単純に感じておりますのが、食品の最終消費までの流れです。要は国内生産と国外の輸入も入れて、約16兆円あるよと。国内の生産が約13兆円、輸入が3兆円ですけれども、これは自給率のカロリーベースでいくと国内が40%で輸入が60%です。ですから、この資料に量が入っているとまだおもしろかったのですが、そういう視点があるということです。

この16兆円が、最終消費額では80兆円になっているわけです。単純に5倍になっている。それはもちろん加工もあるし、外食もあるのですが、我々農業者から見ると、5倍になって消費者に行っている。流通コストが大変かかっているんだな、加工コストも大変かかっているんだなと。我々や国民にはそういう実感はないなと。いつもピーピーして、日本農業は危ないと言っている。「この矛盾が」今回のテーマだろうとおっしゃっているのではないかと感じております。特に流通だけでも、生産物が16兆円で27兆円かかっていると先般おっしゃっていましたから、1.7倍かかるんです。

2番目は、流通の現状は、抽象的な発言になってはいけませんが、生産者も厳しい、流通業界ももうやれないと言っている、加工も大変だと、量販店も大変、外食産業も大変という言葉が出ていますが、すべてが厳しいとおっしゃっているわけですから、何か分配システムに問題があるのだろうなと、素人なりに思っております。

これを言うとおかしいかもしれませんが、競争ということもありますが、「競争と協調」、国益という概念ですね、どういうふうこれから日本が動いていくのか興味があるわけです。競争のみで何がよくなったのかと考えたとき、私には何が良くなったのかわからないのです。確かに競争は大事だと思いますよ、改革というのは競争から生まれるのでしょうか、「協調」という、流通社会にもその辺の考え方を入れていく必要があると思います、要は分配だろうと思うのです。だから、消費者も入れて「競争と強調」の仕組みをつくる、そういう感じがします。

それから、3点目に感じているのは、市場手数料の問題ですが、我々農業者から見ますと、下山さんがいろいろ言ってくだったのでいいのですが、市場手数料が10%から7%もあるというのは膨張する市場なら、価格が上がっていく時代なのでいいのですが、価格が下がる時代で7%、8%というのは大変なりリスクとコストなのです。そのかわり全量を荷

受けしなければならないんだとおっしゃいますが、私どもプロ農業者に言わせると、それが今の流通のレベルを下げています。何でもつくれば、市場に持っていけば引き取る。これが現状の日本農業の構造にも影響していると思います。うちの若い連中が言うのです。捨て売りを受けるというシステムが問題だと。ですから、これからは勇気を持って対応しないといけない。いろいろな問題が起こるかもしれませんが、そういう政策を引かないと日本農業の構造も変わらないという感じがしております。

したがって、食品ニーズの多様化が現実となっている、我々農業法人の仲間たちは消費者まで流通を直結したいと思っているのです。それしか生き残れないと言い切るので。例えば、我々の仲間が一番大きい、野菜で500ha経営している法人がいるのですが、「坂本さん、おれはもう消費者直売でいくで」と言うんです。それしか生きられないと言うんです。これを聞いたときに、一体どういうことになっていくのか、直売でなければ日本の農業も、我々も経営として成り立たないと言っております。今日まで日本の農業は市場に頼り過ぎて、迷惑をかけ過ぎたのかなという感じも持っております。

したがって、私たちが今考えているのは「消費者直結の流通」と、「契約流通」、今横山さんがおっしゃったように、生産から販売までを契約していく、それは技術まで確立しなければならぬと思います。それと「市場流通」も重要だろうと思うのです。これに対応できる改革を期待しているわけです。

高橋座長 また非常に重要な発言がございました。現在の卸売市場は、受託拒否禁止原則というのがありまして、とにかく持ってきたものは全部売らなければいけないという原則があります。これは生産者側から言えば、とにかく出しさえすればお金になる、金額は幾らなるかは別にしまして。それは坂本委員のお話では、若い人たちは捨て売りであるということで、要するに需要のないものをつくって押し込んでいるんだと。

坂本委員 プロの我々専業農家としては捨て売りに見えるということです。

高橋座長 そうすることで、この原則そのものもいずれは議論の対象になるのではないかとことだろうと思います。

ほかに、甲斐委員、どうぞ。

甲斐委員 今、現状に即した御意見が出ていると思うのですが、この中間報告の中で見ると、ここで問題になっていることとすごく乖離していますよね。ですから、こういう意見が出されていることを、新しい構造に向けて改革していただけるだけの問題提起ができるのかどうかということをとて心配に思うのです。この中に出てくるのは、私どもは部

外者ですから、料金などもびっくりしたのですが、卸売手数料とか、出荷奨励金、完納奨励金、これもやめにしようと言っていないのです。そういうものが必要だという意見が出ているのです。そういう方たちが今市場を担っていらっしゃるのですから、その意識の改革はだれが、どうやって、どう現状の状態を教えるか。私ども消費者も勉強しないとついていけない委員会がたくさんあります。

先ほどトレーサビリティの問題をちょっと出しましたけれども、ああいう安全を担保するために、今まで市場に行っている冷蔵、予冷した野菜がどう回っていくか。私は前にも申し上げたことがあると思うのですが、このごろの野菜はしなびないで腐る。昔の人間でするので、お野菜は、どうやってほうっておいたら、何日くらい食べられるかわかるのですが、今はそうはいかない。予冷したものが日光に照てられて流通しますから、腐り方も違うし。だから、市場までの見栄えのよさのためにモノを出しておられる。市場から先は知らないという商品だったというのは、産直なども始めたので農家の方といろいろお話ししたのですが、私どもが産直を始めたときに、産直が動き始めたときに、政策問題を扱う方たちはもっと早く対応してそういう声を取り上げていただきたかったと思うのです。

産直にもいろいろありますけれども、国産のものを育てた意味とか、土壌が悪くなって、日本のものはだめになるから、先ほどおっしゃったように、専門のものばかりつくっていたら、米だけは連作可能だと言われてはいますが、野菜は連作が可能なものというのは少ないと思うのです。そういうところでああいうことをやると、農薬とか化学肥料をたくさん使わなければいけないだろうという素人の認識で、実際に産直という形で私たちは声を出したのですが、それが今やっとみんなの声になりつつあるので、今まで市場に大変お世話になりました、市場の重要性というのはよくわかりますけれども、みんなで新しく変わろうという意識を、市場に携わっている方たちに考えていただけるような提案をどこかでなさっていただきたいと思います。

高橋座長 意識改革、特に利害関係者がたくさんいるわけですから。今のシステムにおいてそれなりに生活が守られている人たち、そういう人たちの意識をどのように変えるか、単に理屈だけではいけないわけです。大きな時代の流れだとか、風みたいなものが吹くかどうかということも含めていろいろ進めていければと思います。

ほかにどなたかございませんか。川田委員。

川田委員 いろいろお話を伺って、どうも卸売市場が諸悪の根元というようなことですが、確かに今言われるところは、断片的な事実は否定するものではないのですが、全体の

流れが、今おっしゃったことだけで進んでいるかということ、私どもはそう感じていないのです。甲斐先生言われるように我々の意識が古いということであれば、それは別ですが、実際の市場流通でかかっている費用、農水の方から前に資料をお出しいただいたのですが、例えばアメリカと日本で比べた場合、レタスですが、絶対値は日本の方が高いのですが、生産者の手取りからすると、アメリカの生産者は小売店頭価格の25%、日本の場合は35%なのです。どこで日本のものは高い、アメリカのものは安いと言われるかということ、やはり物流コストだろうと思うのです。その物流コストの多くは、荷卸しの手数料ももちろんありますが、日本の場合、アクセス、トラックを使ったり、その他の輸送手段を使うわけですが、道路を使うこと自身が高い。それから荷卸しする人件費そのものが高いということで、ですから、比率から申し上げますと、レタスの場合、コストは低いわけです。そういう状況があって、ぜひまた御議論いただきたいということです。

現状、市場の中で我々はどういう経営をしているかということ、平均から申し上げますと、営業利益率が売上げに対して0.2%ぐらいです。ですから、1,000円のものを取り扱って2円弱の利益、これもかなり無理をした数字で、実際は卸売会社の半数ぐらいが赤字経営ですし、仲卸に至ってはもう少し厳しい数字で、債務超過のところもかなりあります。ですから、市場自身が非常に疲弊しているという現状があります。

その中で、手数料が高いというお話だったのですが、下山さんは、先ほど完全委託でものを出しているとおっしゃっているのですが、実際のところ、今フルの手数料をいただけたところはないのです。産地からはこれを1,000円で売られないと採算がとれない、おまえのところ1,000円で買わなければほかに売るよということで、実際は我々がフルに手数料をいただくということはあり得ないのです。出荷奨励金を産地にお返しして、代金の決済は非常に大事ですから、保証料として仲卸さんに1%お払いする。それから、市場を使うに当たっての固定使用料も開設者にお払いするし、売上高使用料もお払いするということをやってまいりますと、今申し上げたような利益になってしまいます。

市場だけがぬくぬくいるかということ、実は、バイイングパワーが非常に厳しくなっておりまして、先ほど下山さんが委託で出しているとおっしゃるけれども、かなり厳しい価格の提示がある。買う方は、これまたスーパー同士の大変熾烈な闘いがあるわけですから、1円でも安くということで、我々の提示した価格を取れることはあり得ないわけです。ですから、今やっているのは、産地の方とスーパーの提示価格を直接マッチングさせて売るということをしていかないと、我々自身も全く生き残れないのです。

市場外流通にどう対抗するかということで、経営的にはかなり改善してやっております。そうしないと、当然赤字になるわけですから。我々としては、過去の因習だけで手数料をいただいて差益を上げているという意識はないのです。両方から押しつぶされそうになって、必死であがいているという状況です。

では、市場の機能自身が今の流通に全くマッチしていないかということ、そうでもない部分はかなりあると思っております。その一つは品揃えでありまして、市場に来ればだいこんからみかん、さくらんぼまで全部買える。このワンストップショッピング的なところが市場の強味だと思っております。先ほど横川委員から、トマトを直接持っていけば50%割愛できるという話だったのですが、単品で、加工センターまではそういうケースもあるのかもしれませんが。ただ、実際ある大手のハンバーガーショップは今私どもから日量3,000ケースずつトマトを持っていっています。かつ、そのときの要望も非常に厳しくて、サイズをそろえて、要は、スライスしたときにロスが出ないものだけを持ってこいということで、かなり厳しい要求があってデリバリーをしているわけです。

もう一つは、この間、松井委員から、アメリカのスーパーに比べて日本のスーパーはバックヤードが充実していないという話だったのですが、そのバックヤード的なことを今かなり市場でやっております。かつ、もう一つは、アメリカの場合、葉ものと言えばレタス、ほうれんそう、3種類ぐらいで野菜の種類は終わりですが、日本でははくさいから始まってみづな、みずな、みつば、しゅんぎくと、20種類以上の野菜をそろえなければスーパーの店頭はできないわけです。

そうしますと、そこへデリバリーする、あるいは商品をそろえるに当たって全品を市場外流通でスーパーの方が対応できるかということ、デリバリーの問題ももちろんありますし、値段の決め方もありますし、時間的にも、数量の掛け合いでも非常に難しくなる。そこで品揃え機能の市場を使われて、仲卸さんを使われて、トラックごとにピーピングをつくって、デリバリーするということがコスト的に安いか高いかというのは、実際はスーパーさんの御判断でやっておられるわけですが、我々としては、大手の量販店さんの取引が逆に戻ってきております。ですから、品揃え機能というのを御理解いただけているのだろうと考えております。

先ほど言った意見がすべて違うということを示しているわけではないのですが、実情そういうことで我々はやっております。ただ、ミスマッチの分はないということを示しているわけではないのですが、我々が仕事の中で感じているのは、80%ぐらいはマッ

チングした仕事をしているというように考えております。

高橋座長 ありがとうございます。卸売市場にはそれなりの機能があり、依然として非常に重要な機能として品揃えがあるということと、もう一つは、公明性といいますか、今いろいろな局面で問題になっている透明性ということが取引において行われているということが評価できることだと思います。

さて、卸売会社は野菜の場合に何品目ぐらい毎日扱っておられますか。

川田委員 品目から申し上げますと、例えばレタス一つとってもいろいろな種類がありますので、一概には言えないと思いますが、大体300種類くらいだろうと思います。

高橋座長 一般の小売店ではどのくらい……。

川田委員 これもいろいろな名前のつけ方があるのですが、野菜では大体50種類ぐらいが最低です。

高橋座長 もちろん産地によって違うので、アイテム数にすれば数倍ぐらいになるわけですね。

川田委員 そうですね。

高橋座長 そのような品揃え機能があるということです。

それでは、藤原委員。

藤原委員 小売業の立場から一言申し上げたいと思います。

今、卸売市場の無用論とか、消えるのではないかというお話が出ておりますが、これは私どもにとりましては大変なことです。まさに最近の小売業界、野菜も水産も同じですが、お米屋さんもすべてがそうなのですが、専門小売店が減少してきております。そういうことがまちの活性化を阻害していると思うのです。ただ、私思うには、大型店、量販店が規制緩和によりまして随分増えているし、また、いろいろな利便性もありますし、消費者にとっては魅力あるものだと思うのですが、ただ、特に高齢化がどんどん進む中で、果たしてそれでいいのかなと思うのです。商店街、大山商店街とか、都内にも商店街がたくさんありますけれども、生鮮食品の強い商店街は随分にぎやかですし、消費者にとっては魅力のある商店街が構成されているのは事実なのです。

これからの小売業界も、横断的にいろいろな形で活性化をしていかなければならないだろうと思っております。特に卸売市場はいろいろな点で、衛生の面から、品揃えの面から、あらゆる面で大変な役割を持っているのです。もし卸売市場がなければ恐らく小売業は全滅です。そういうことを考えると残すべきであるし、欧米型とかアメリカ型とかいろいろ

なことを言っておりますが、日本型の卸売市場をきっちりつくるべきだと思うのです。日本の食文化というのはそこから生まれてきているのです。そういう面からいくと、生産地から直売とかいろいろありますけれども、それは単品の流れであって、品揃えの面で生産地からの流通はできないと思うのです。いいところは活かすけれども、卸売市場のよさというものをもっと認識すべきだと思うのです。

経費の面、確かにかかります。コストの面もいろいろ問題になっておりまして議論もしております。消費者に対して、現実には、1世紀前から見れば非常に変わってきております。そういう面から申しますと、私ども小売業界、野菜も水産も、あらゆる小売業界、卸売市場の意義というものは認識しておりますし、これからも日本型で構築してほしいと思います。

もう一つは、表示の問題ですが、つい最近も私のところに、総務省から表示のあり方について問い合わせがありまして、お話をしておきましたけれども、なぜ各省・各庁がいろいろな点でばらばらで、そういう流れができていくというのはおかしいと思うのです。総務省は総務省の発表、農水省はJAS法でやっているとか、通産は通産、厚生省は厚生省でやっているし、一貫性がないのです。ですから、どこかで絞り込んだ形できちんと整理して、マル適くらいの、小さな紙の中にあれだけの表示をして、消費者は見ますか。私は絶対見てないと思いますよ。たまには見ている人がいるけれども、あの中に賞味期限から何からすべて表示して、一々だれが見ますか。恐らく気安めに張ってあるにすぎないと思います。その辺も一貫した国の政策として、きちんとした表示方法、皆さんにわかるようにしていただきたいと思います。

高橋座長 小売業の立場から卸売市場の必要性を論じられました。

それと、表示の問題について指摘がありました。実は、厚生労働省と農林水産省で合同で表示の検討会が進められております。そのことについて説明いただければと思います。

内藤総務課長 簡単に御説明いたしますと、今まで2回やっておりまして、今座長からありましたように、厚生労働省と農水省の共同、あと、公取と内閣府、国民生活センター、その方にもオブザーバーとして入っていただいて、検討しております。

視点は、わかりやすい表示にするためにはどうしたらよいかということ。表示の考え方、表示事項、表示の監視のあり方、こういった点について今フリーに議論をしていただいております。今、藤原委員からありましたように、表示の監視をいろいろなところでやっているという指摘もあるわけでございます。それが業者にとってみれば、Aという

ころから来たり、Bというところから来たりということで、それも一元的に何か検討できないかということでございます。表示制度についての一元的な検討ということで、表示項目をどうするのか、監視のあり方についてもどういうふうな整理が可能かということについて今議論しているところでございます。7月末をめどに一応中間的な方向を出したいと考えております。まだ法律を一本化すべきだということにまで意見が集約されているわけではありませんが、いろいろな意見が出ているということでございます。

藤原委員 現在輸入食品に頼っている日本ですから、水際の検査機能というのが随分遅れていると思います。その辺がきちんと整理されることによってすべてが解決するのではないかと思うのです。ですから、その辺の流れをきちんとしていただきたい。そこから出るマル適であれば、すべてがいいんだよということがわかれば、消費者も助かるのではないかと思うのです。その辺いかがなものでしょうか。

高橋座長 その辺の問題は後でまたいろいろ議論させていただくことにいたします。

井本委員。

井本委員 先ほどから大変勉強になって、私は新聞記者なので皆さんのお話を聞くのは大変勉強になるのですが、一つの方向性を考えるときに、先ほどからの議論で私自身確認しておきたいと思うのは、消費者利益を第一に考えるという形の食品流通を考えればいいのかという非常に単純明快なことではないか。それからすべて考えればいいと。食品は値段が安くて、味がよくて、安全性が高ければいいということをして100%追求していくことだと思っております。そのために、例えば先ほどのお話で、大きさがどうで、選果の過程で箱をそろえてということが、例えば生産段階であったとして、それが消費者にとって何の意味があるのかということから、規格とか、そういうものはすべてそこから発想すべきだと思っております。それが何の意味もなければやめてしまえばいいわけです。まさにナンセンスなわけです、そういうことは。

つまり消費者は何を求めているのかということからすべて発想すべきだと思っております。大きさをそろえるということにどれほどの意味があるのかということからいくべきだと思います。むしろ消費者にとっては、残留農薬がどれだけ残っているかという調査の方が大事なわけです。そちらの方に力が置かれるべきであって、それが段ボールでなくて、プラスチックの箱のリサイクルによって可能であれば、そちらを追求するのが当然で、先ほどすかいら - くの横川さんがおっしゃったような方向がすべてのビジネスの担当者が追求すべきことだと思っております。

卸売市場があるかないかということもそこから発想すれば、自由市場であれば、卸売市場の機能が高ければずっと存続するし、高くなければ縮小していくわけです。ですから、そういうことだけ考えておけば、ルールをできるだけ自由にしておいて、絶対に譲れない線だけをルール化していくというのが基本だと思うのです。ルール化すべきところというのは、残留農薬をどうするか、安全性をどうするかとか、表示は、確かに一定程度表示がなければ消費者にかわりづらいとかという問題があると思います。ただし、先ほどのお話のように、あまり詳しく表示して一体だれが読むのかという問題もあるわけですから、そのルールを決めるということは、関係省庁が協議してやるべきことだと思います。

それから、卸売市場で非常に業績が厳しくなっているということであれば、それは市場の淘汰を受けているわけで、必要のない業者が整理淘汰されるというのはやむを得ないことだと思うのです。必要なところから必要なところに動いていくというのが、消費市場活性化のために必要なもので、厳しいことではありますけれども、日本経済は過去ずっとそういう形で進んできたわけです。そのために保護する方向はできるだけ少なくした方がいいと思います。

それから、老人のために商店街が重要だという議論もありましたけれども、老人がその商店街に買いに行くのであれば、その商店街は生き残るわけです。しかし、買いに行かなくなれば、生き残らないわけです。ですから、老人のために残すという発想そのものが間違いなのであって、既にさまざまな形で高齢者向けのビジネスというのは広がっているわけです。先ほどのすかいら - くさんも宅配サービスを始めているし、弁当の宅配をやっている企業もありますし、野菜を宅配しているビジネスもあるわけです。そういうことを考えたり、それから介護保険関連の問題ですが、そちらの方を充実すべき問題なのであって、そこをあまり意図して、かつてのように、これは農水省というよりも中小企業庁や経済産業省の問題ですが、あまりそっちにお金をかけても、結果として何の魅力もない商店街ばかり増えてしまったということがあるわけです。

結論は、自由市場経済にのっかって、高齢者がその地域にいるのであれば、彼らにどういうふさわしいサービスをすべきか、足の手段がなければ、そこに車を回してやるというサービスがあってもいいわけです、あるいは宅配するサービスがあってもいいわけです。そういう企業家の知恵を活かす方向ですべてが進んでいけばいいわけで、そのためのルールは、できるだけ規制は排除していく。農業においても、企業の参入というのが今議論されているわけですが、そういった形での競争が広がる方が結果としてはよくなるのではな

いかというふうに感じています。これはあるべきだ、なくなるべきだというのはすべて市場が決めることで、消費者が決めることですので、結果として生き残るかどうかだということが基本ではないかと思えます。

高橋座長 川田委員。

川田委員 一つ誤解があると思うのです。井本委員がおっしゃった消費者の欲しているものをつくっていない、つくらせていないということでミスマッチがあるという御指摘だったのですが、実際、今大手量販店が非常に大きなシェアを持っておりますから、どういう要求で生産地をお願いしているかということ、形をそろえて、定形で、色のいいもの、これをつくればそこそこの値段で買っていただけるわけです。なぜそういう要求が出るかというと、スーパーの店頭ではそれが一番売しやすい、一番売れる。我々はそれが消費者ニーズだということで、売しやすいことが消費者ニーズかというのは議論があるかも知りませんが、売り手としては、今の3本のきゅうりパックは、曲がったものよりは真っすぐのものが売れるし、バラ売りすれば曲がったものが残ってしまってロスが出てしまう。1㎡当たりの売上げを確保するためには、今のものが一番売れるということで我々にオーダーが来て、それを我々は産地の方をお願いしてつくるということですので、中には曲がっていても、うんと安いものもいいとおっしゃる方はいるんだろうけれども、経済原則からいって、大宗のニーズはそこにあるということで今動いていると思っております。

井本委員 今の川田さんの御意見に全く賛成で、消費者がそろったものがないと言っているなら、そろったものを売るしかないと思うのです。消費者がそういうニーズなんだからということで、それも消費者の利益を第一に考えればいいということだと思えます。ですから、意見は全く違わないと思えます。

甲斐委員 この前にときに申し上げたのですが、その消費者のニーズというのが、加工業にあれだけシフトしているわけです、買い物。そこは企業なのです。ですから、消費者のニーズというときにどれがニーズかというのは考えていかなければならないと思えます。

井本委員 それに対しても、企業は最終消費者のニーズを考えてそれを選んでいきますから、それでいいわけです。

高橋座長 その辺の議論はまた後半でお願いいたします。

では、高梨委員。

高梨委員 皆さんの御意見をお聞きして勉強させていただいているのですが、皆さんの

おっしゃることは一々もつともだと思うのですが、やはりこの問題は消費者に軸足を置いてということが前提にあるのではないか。その上で施策を考えていくということが前提にあると思うので、その御議論をいただいているわけですが、今のお話の中でも、消費者にしますと、例えば小売店に行っても買えるし、スーパーに行っても買える、場合によっては産直のルートもある、それから、最近非常に多いのは農協の直売所、これは生鮮に関して言うと非常に人気があるそうです。先日、私も見学に行きましたのが、それから、有機野菜、有機農産物等を生産している事業者を行政が支援して、それを直売所に出して売るといように、消費者に対して販売のチャネルがいっぱいあるのです。私たちにすると、そういういろいろな買い方ができるということは非常にありがたいわけです。そうすると、選べるわけですから、そういうものはどんどん増やしていただきたいというのが一つあります。それから、輸入品についても價格的に安いとか、いろいろありますけれども、これについても安全性がきちんと担保されていれば、それも一つの選択肢として消費者は選ぶだろうと思うのです。そういうように消費者にとってはいろいろな買い方ができる流通というのがありがたいということが一つあります。

それから、先ほどから卸売市場の問題で出ていますけれども、人件費が高いですとか、道路費とか手数料、私も今回初めて甲斐委員と同様に、卸売市場で、手数料はわかるのですが、奨励金というのがあるということについて非常に驚きました。出荷奨励金、完納奨励金というようなことがあって、いろいろな意味でコストがかかってくるということがよくわかりました。それを、例えば道路費なども、出荷の頻度を抑えれば、配達頻度を抑えれば、それも少しは下がるのではないかとというのが素人考えです。

それから、人件費につきましても、包装にこだわって個別包装をしていくとか、品種の選別をするとか、そういうことをもう少し合理化していけば、ごみも減るし、環境問題も解決するというようなことがいろいろありまして、どこをどうすればいいのかというのは私も全く結論的なことは申し上げられないのですが、消費者から申し上げますと、やはりいろいろなところで選んで買えるということも大事、表示も大事ということをお皆さんにわかっていただきたいと思います。

高橋座長 消費者とすれば、コスト、品質、だけではなくて選択幅が広いということの重要性について御指摘がございました。

川田委員にお願いしたいのですが、いわゆる取引手数料がありますね、それと出荷奨励金だとか完納奨励金、これは別ではなくて、その中からということですね。ちょっと誤解

があるようですので。

川田委員 そうです。例えば果物ですと7%ですが、我々の手数料というのは産地の出荷者からいただくわけですから、例えば1,000円のものをお取り扱いいたしますと、産地の方に930円お返しする。我々の手元に70円残るのですが、そのうちの10円は系統出荷をしていただいた系統の費用として10円産地にお返しする。そうすると、今度は代金の決済がありますから、それは仲卸さん、小売さんが3日目に払ってくださいます。我々はそれをまた産地にお返しするのですが、それを3日目以内に払っていただければ、10円お返しする。ですから、市場に残る手数料は50円です。ですから、出荷奨励金、完納奨励金というのはプラスではなくて、産地からいただいた手数料の中からそれを出して、また奨励金としてお返しするというシステムでございます。

高橋座長 下山さん、どうぞ。

下山委員 川田委員の説明のとおりですが、その出荷奨励金の性格が微妙な問題を含んでおります。農協によっては、それを生産部会の運営費として全額渡しているところもあります。あるいは一部渡しているところもあります。あるいは農協に販売事業の収益として野菜の出荷奨励金1.7%、果物1%を農協の収益として入れているところもあります。ですから、非常に幅広が多く使われております。

高橋座長 それでは、清水委員、御発言ございますか。

清水委員 今のお話について大変興味を持っているのですが、特に中央市場のことについては、川田委員がいろいろ話されて、青果も水産も同じ中央市場の中におけるわけですから、ただ、申し上げることは、私は日本の全体の食品流通構造について生産性が低いという問題に尽きると思うのです。だから、生産段階においても、流通段階においても、生産性が低すぎるという問題を解決していけば、大分違ってくるといふふうに私は考えております。

高橋座長 では、斎藤委員。

斎藤委員 私、勝手な言い方で申し上げますと、この種の議論を延々とやっていると何が出てくるのか多少心配がございます。といいますのは、皆さん、情報の共有化をされてなくて、このままいくと学習効果がいつ出るかということの心配も出ます。

例えば消費サイドの方がどこでミスマッチを感じるか、まず、外食や小売業態との関係でどうなのかという議論からいって産地に行けばいいのですが、産地の方も、消費問題にダイレクトに直結するような議論だけでも困るわけですが、直売所の問題だけでは困るわけ

です。それは日本の流通システムの大宗にはならないわけです。

そこで少し議論を、少なくとも先ほど効率性の問題、生産性の問題も議論がありました  
が、今日は言いたいことを言うという話を聞いておりますが、このままの放談的な議論は  
非常に危ない。例えば川田さんの意見は私もかなり賛成ですが、それに対して消費サイド  
の議論も筋が通っておりますが、ここで我々がミスマッチを延々とやっていいのか。要す  
るにミスマッチを抑制してより次元の高い議論をしていかないとこの研究会は成り立たな  
いのではないかと。

高橋座長 申しわけないけれども、その点は座長にお任せいただけないでしょうか。そ  
れは後半に相互に議論します。前半は言いたいことを全部言ってもらおうということです。

横川委員 言いたいことを言わせていただきますと、川上から川下という発想がこの50  
年間続いてきたのです。これをやめていただく。言葉を外さなければいけないです。私は  
どこが川上で、どこが川下かわかりませんが、どうもつくる方が川上みたいだと。これは  
商品が足りない、供給体制時代のシステムや価値観なのです。ですから、奨励金というの  
は何で払うのでしょうか。私など若くないですけども、非常に言葉に疑問を感じます。  
僕らも出すと奨励金をもらえるのか。ということは、もう「奨励金」という言葉自身が必  
要なくなっている。

川上・川下論もなくなってきた。そうすると、社会主義システムから民主主義システム  
へ変わろうと言うと、格好いい言葉ですが、どちらかという、そうならないか  
いけないだろうと思います。したがって、国がお金を出すということはやめて、決めたこ  
とをどう遂行しているかということをチェックして、できないことに対して効率化したり、  
指導したりしていくというシステムの基本的変化をしていかないとだめなのではないかと  
思います。いいかげんで無責任な言い方ですが、ちょっと申し上げておきます。

高橋座長 それでは、最後に座長代理の上原委員からお願いいたします。

上原座長代理 卸売市場の問題に関して三つほど申し上げたいと思います。

まず第1に、私、卸売市場の研究をやっておりまして、取引条件がやや特殊だと思っ  
ております。取引条件というのは文化に左右されまして、何が正しいかということ  
を学術的にも見つけるのは難しい。ただし、流れとしてはグローバルスタンダードに  
任せるべきだと考えた方がいろいろな意味で効率的だろうと思います。グローバル  
スタンダードからいきますと出荷奨励金には問題があります。欧米の場合は多く  
売ってくれればくれるほど、出荷者及びメーカーから流通業者に割増金が渡  
ります。現状を考えると、買手市場にな

ってきておりますので、出荷者は、グローバルスタンダードの考え方からいけば、出荷奨励金をもらうのではなく、よく売ってくれたと言って卸売会社に割増金を渡すべきだと思うのです。そういう考え方を我々は取り入れていかざるを得ないかもしれない。

完納奨励金につきましては、これと似た考え方はグローバルに適用しております。どういことなかといいますと、グローバルスタンダードでは、資金の回りをよくするために、ある時期より早く納めてくれれば、その分だけ売手から買手に割増金を渡すというのは当たり前になっておりますが、一方でその時期から遅れたら逆に利子を取ることになります。完納奨励金はこうした方向に進むべきでしょう。

次に卸売市場の機能についてですが、日本の卸売市場の一つの重要な役割は、確かに川田委員のおっしゃるように品揃え機能を持っていることで。しかし、品揃え機能を持っているけれども、量販チェーンなどは、実は、産直システムの補償として、安いときに卸売市場から買うという傾向が強くなっております。これは、産直といったイノベーションが不十分なので過去のもの（卸売市場）を使っているとも言えるかも知れません。

このことは日本の流通の特徴かも知れません。たとえば量販チェーンは、背後の卸売システムをつくってこないで、店だけを出してきたのです。ですから、既存の中小の卸に納人を任せることになる。つまり、古いシステムを使いこなしてきたわけです。これはいいかどうかわかりませんが、そこでは古いシステムが存続する価値があるわけです。私が言いたいのは、卸売市場がそういう古いシステムの価値として使われてきたのであり、効率化される新しいシステムに対抗できるかどうか、それが問われているということです。

消費者の方々は無造作に産直がいいと言いますけれども、現在、築地の荷受会社は、商品を集めるために大体2,000社と取引しています。現在の産直レベルでこうした多様化に対応していけるか。このことを考えますと、多様な品揃えを目指して卸売市場を各地につくってきたという歴史を踏まえ、私はそれをいかに機能的に活かすかということも一方で必要ではないかと思えます。

最後に、消費者利益とか消費者主権という言葉があります。マーケットメカニズムでは、現在の新しい理論からみても、消費者利益を実現しないということもありますから、その点も踏まえた方がいいと思えます。最近の日本ではすぐ市場メカニズムに任せよということが多いようですが、長期的に見たら消費者の主権を市場メカニズムで実現できるといふと、どうも怪しいという理論がアメリカでも強くなってきております。井本委員のおっしゃることはよくわかります。ただ、それですべて決定できない。そして市場メカニズム

に任せると失ったものを取り返せなくなります。事実、アメリカでは、集積を市場メカニズムに任せただめに都市が崩壊して、今から直そうと思っても直せないということになっているのです。また、マーケットメカニズムというのは需要と供給の量的一致しか保証しませんが必ずどこかで矛盾が出てきます。卸売市場のセリはまさに量的マッチングですから市場メカニズムで動いているわけで、このことが生産と消費との質的マッチングに問題を生じさせていることにもなるのです。ここのところを我々も考えていくべきだと思っております。

高橋座長 大分、後半の議論の論点も出てきたようでございます。特になければ、ここで10分ばかり休憩したいと思います。よろしゅうございますか。

それでは、11時5分から再開したいと思います。

〔 暫時休憩 〕

高橋座長 時間が参りましたので、再開したいと思います。

私、失念しておりました、欠席されている田中委員からメモが出ておりますので、まず、その御説明を事務局からしていただきたい。あと事務局から二つばかりコメントがございます。

平尾流通課長 田中委員から資料が提出されております。資料7でございます。この資料は、第1回の研究会で田中委員から御報告がありました全日食チェーンの配送センターの整備に関連する資料でございます。

かいつまんで御説明させていただきますと、全日食チェーンが盛岡に新しく東北地方の配送センターを統合されたということです。1枚目は従来の配送センターの配置と、そこからどういうふうに加盟店に配送することをしていたかということを図式化されたものです。以前は、盛岡の生鮮センター、ここは青果・水産・精肉・チルドの加工品を配送するセンターです。そのほかに盛岡ドライセンター、加工食品のドライセンターがあり、もう一つ、さらにその右斜め下ですが、仙台のセンター、これは菓子・雑貨等の配送センター、この三つに分かれていて、それぞれに役割分担して物流をやられていたということでございます。それを、2ページですが、盛岡に付加価値センターということで、青果・水産・精肉・チルド、それから加工食品・菓子・雑貨を一元的に配送するセンターをおつくりになったということでございます。

このことによりまして、3ページですが、田中委員から提出されている資料によりまして、流通コストの削減が進んだということです。1)のところですが、配送が従来1日10

往復発生していたのが相当減ったということです。それから市場買い付け等の人員が相当減ったということでございます。それから、加工食品・菓子・雑貨の集約による合理化によりまして、月当たり120万程度のコスト削減ができたということでございます。

それから、3ですが、店舗に供給する時間あるいは経路の短縮化ができたということでございます。

これらに伴いまして、全日食では、全体で生鮮調達コストが3割程度、人員及び情報集約化コストが2割程度、各店舗への供給の短縮化によって2割程度、それから、加工食品等々の調達コストの集約により2割程度が削減できたという資料でございます。

以上、報告いたします。

高橋座長 続いて、工程表についてお願いいたします。

平尾流通課長 先ほど斎藤委員から御要請がありました「『食』と『農』の再生プラン」の工程表の中で、本研究会がどのような位置づけになっているかということでございます。先ほどちょっと申しましたけれども、工程表を今お手元にお配りさせていただいております。工程表におきましては三つの課題を大きく提示しております。一つが「食の安全と安心の確保」、3ページですが、「農業の構造改革を加速化」、4ページですが、「都市と農山漁村の共生・対流」という三つの区分けになっております。その中で、この研究会が入っておりますのは食の安全と安心の確保ですが、食の安全と安心の確保の中で幾つかテーマが分かれております。御紹介申し上げます。

食と安全と安心のための法整備と行政組織の構築、これは食の安全の確保のための食品安全基本法等々の設置についての検討でございます。

それから、「食卓から農場へ」顔の見える関係の構築ということで、トレーサビリティシステムの導入等々についての課題でございます。

2ページですが、「食の安全運動国民会議」の発足ということで、国民一体的に「食育」と「リスクコミュニケーション」の推進を図るというテーマでございます。

それから、JAS法改正によりまして食品表示の信頼回復をするというテーマでございます。

一番下の黒いマルですが、本研究会が位置づけられておりまして、新鮮でおいしい「ブランド・ニッポン」食品の提供というふうなくくりの中で、四角で囲んでありますが、後段の「また以降」のところですが、「生産・流通を通じた高コスト構造の是正するため」ということで、平成14年7月から研究会を開催し、年度内を目途に卸売市場のあり方を含

めた食品流通の構造改革の方針を策定しますという整理をされておるわけでございまして、ここに基づいて当研究会を設置させていただいているということでございます。

参考ですが、「『食』と『農』の再生プラン」の抜粋ということで、先ほどの高コスト構造の是正についてはこういうふうな表現ぶりになっているわけでございます。

さらに、A3の紙をつけておりますが、これは先ほどの概略を詳しく書いたものでございまして、生産・流通を通じた高コスト構造の是正という中の14年度のところで、アンダーラインを引いておりますが、先ほど申し上げましたようなことで研究会が位置づけられておるということでございます。

以上でございます。

内藤総務課長 もう一つ、食品の表示制度に関する懇談会について御説明いたします。6月7日に第1回を行いまして、現在まで4回やっております。懇談会のメンバーですが、消費者団体の方、大学の先生、流通業界の方、製造メーカーの方、多岐にわたる方々に御参加いただいて検討していただいております。

高橋座長 この工程表はカラー刷りでもう少しきれいなのですが、先ほど説明がありましたように、2ページにこの研究会を開催し、年度内を目途に卸売市場のあり方を含めた食品流通の構造改革の方針を策定するということです。それから、4ページの次のところに「『食』と『農』の再生プラン」の抜粋がありますが、これは4月11日に策定されたものでございます。真ん中のアンダーラインのところを読みますと、「市場流通に加えて、直接取引の推進などによる流通の多元化、取引の電子化などを通じて、出荷から小売まで一貫して効率的な流通システムを確立します」、その辺が我々の課題であるということを確認しておきたいと思っております。

さて、残された時間、45分ぐらいですが、まず、一番最後に座長代理の上原先生からコメントがありました。井本委員との論議が多少必要かなということで、理解を深める意味でもう少し発言をしていただきたいと思いますと思っております。消費者主権と市場メカニズムとは必ずしも一致しないんだというお話でございました。その点についてもう一度お願いいたします。

井本委員 別にその意見に反対ではございません。先ほど消費者主権がまず第一なんだと申し上げたのであって、そのためには、原則として市場メカニズムを重視するのが正しいだろうと申し上げたので、市場メカニズムではうまくいかない部分もたくさんあるわけです。公的介護保険というのは老人のために必要だろう。あれは市場メカニズムではあり

ませんから、強制加入を前提にしておりますので、そういうことは大事ですし、残留農薬の問題とかトレーサビリティの問題などについては、強制的にある一定のルールで、市場の参加者はそれを守らなければならないわけですから、安全性に関するものは大事なことですし、ここから先を言うと議論が拡散してしまいますが、自給率向上ということになると、国益という問題が重なってきて、食料の自給率を考えた場合に、市場メカニズムばかり依存した場合に、日本の自給率はどうなるのかという問題があるわけです。

そこになってくると、安全保障の問題にかかわってくるわけです。この間私どもの新聞で、話が拡散して斎藤先生に怒られそうですが、龍谷大学のジェームス・シンプソンさんというアメリカの先生がこう書いていらっしゃるのです。「もし、食料の純輸出国である豪州やニュージーランドあるいは米国が、仮に食料がほとんど輸入されるような事態、それも安全保障上の潜在的脅威とみなされる国に依存するようになれば、国民は座視しないだろう」というふうに書いておられるわけです。

そこら辺になってくると、幾ら安くていいものが入ってくるといっても、ここは中国とかそういった国のことをほのめかして書いているわけですが、ほのめかしてと言っても読めばすぐわかるのですが、日本はWTOのFTAの問題とか何かで世界第2位の経済大国にふさわしい積極的な姿勢を見せず、またしても世界の動向に追随する立場に甘んじているというふうに書いていらっしゃると思います。長期的に自給率はどう保つかというのは、市場メカニズムにゆだねられない問題だろうと思います。

高橋座長 自給率云々まで広げずに、市場メカニズムだけに任せてはいけないということとを食品流通に関係して御発言いただきたいと思います。

上原座長代理 私は次のようなことは市場メカニズムに任せておけず、何らかの政策的対応が必要だと思っております。

一つは安全の問題です。安全というのは消費者も不完全情報ですから、安全をどう確保していくのかというのは重要な問題だと思います。

次に、将来明らかに重要かつ必要なんだけど、いま個別企業がやるとコストがかかってできない問題。この典型はリサイクルと廃棄物だと思います。食品においては、廃棄物とリサイクルという裏側の静脈流通の効率化・有効化と表側の食品の動脈流通とがうまく連動すれば、食品流通全体が効率化してくるということが一つあると思います。

三つ目は食文化の問題です。文化というのはどう規定するか難しいのですが、私から言わせれば、日本は非効率な購買行動を起こす食文化を作り上げたかもわかりません。どう

ということかといいますと、あれほど日付を気にする民族というのではないのではないか。これは食品だけではなくて普通の本の購入でもあります。本が積んであると、アメリカ人は上からそのまま取っていく、ヨーロッパ人はほこりを払って上から取る、日本人は真ん中から取る。こういう極度に鮮度を重視するというか、実質的鮮度ではなくて形態的鮮度を重視するといいか、このことがものすごく多頻度物流生じさせている。日本で流通コストが高いというのはそれも影響していると思うのです。それをどう考えるのか。これは文化の問題です。

もう一つ、文化の問題で食品に関して申し上げたいのは、日本人は、まれに見る生鮮に関して舌がこえています。はっきり言って、こういう生鮮の文化というのを維持するのかどうか、これはかなり重要な問題だと思います。

最後に、これは食品流通に間接的に絡んでくるのですが、まちづくりの問題です。ヨーロッパは基本的にまちは市場メカニズムに任せられないということで、大型店などの土地利用は政策的考慮事項となっています。こうしたまちづくりの観点は中小食品小売業に大きな影響を与えることとなります。

高橋座長 ただいまのお二人の発言は前提として頭に入れておいていただきたいと思えます。

今後どういうふうを考えて進めていくかということですが、要するに変えられることと変えられないことをはっきり分けないと、変えられないことを幾ら変えるように議論してもしょうがない。ですから、何が変えられて、何が変えられないのかということを確認に共通認識する必要があるだろうということだと思います。恐らく皆さん一人一人違うと思うのです。そこで、何が変えられて、何が変えられないかという共通認識をつくるのに多少の時間が必要ではないか、それができれば恐らくここの答申はすんなり進むだろうと考えます。

その場合に、市場流通と市場外流通を峻別する考え方、これは変えるべきではないか。今は市場流通と市場外流通を全く分けて、片一方が善で、片一方が悪と、また逆に思う人もいるだろう。そういう発想をやめることができないか。市場外流通と市場流通の峻別をしないということをまず意識として変えてみる。そのためには、現在の卸売市場制度でどのような制約が、卸売会社あるいは市場にかかっているのか、これをきちんと我々の認識としてとらえるべきではないかと思えます。これは資料要求として、大正12年にできたこの制度で、いつごろどういう制度ができて、いつごろどういう形に変わってきたか、また、

今卸売市場会社はいろいろな規制の中で行動しているわけです。その規制が一体どのようなものであるのか、もしくはその規制が、その制度をつくった時期にはそれなりの整合性があったかもしれないけれども、現在の客観情勢からすると整合性がなくなっているかどうか、その辺の判断は大いに議論すべきところではないか。そういう意味で市場法の規制の状況をとらえてみる必要があるだろう。

それから、もう一つは、現在の統計は、先ほど横川さんが言われましたように、非常に不整備で、ここの議論には対応できません。例えば業務用需要の流通システムがどのようなになっているのかということが明らかになっていない。それは非常に複雑なのです。横川さんのお話は、大手の外食産業の場合には直接取引というのもあると思うのですが、中小、特に小さいところは八百屋さんから買ってくる。業務用需要でも市場流通を媒介にしているものもあるわけです。

また、業務用需要の場合には中間的な加工が非常に増えているわけです。中間加工がどこで、どんな形で行われているのか。野菜、生鮮食品がどんな形で仕入れられているのか、この辺が全くわかっていない、要するにブラックボックスになっているわけです。その辺をしっかりつかまないと流通のことは理解できないと思います。

それから、輸入品の流通ですが、もちろん卸売市場に出る輸入品もありますが、加工品、冷凍野菜などを考えますと、卸売市場を経由しないものがたくさんあります。これが一体どういうふうになっているのかということについての分析も統計もない。ですから、その辺可能な限りとらえていただくということ。

もう一つは、「商物分離」という言葉があります。商というのは、取引には商流、要するに、具体的な契約をする取引のこと、物は、物流というのは物が流れてくること。この「商物分離」ということが生鮮食品の中でどの程度進んでいるのかということをもう少しはっきりつかまなければいけないと思います。今卸売市場流通の割合が野菜で80%という数字なのですが、これは商流なのです。物流はもっと低いはずです。商流は確かに卸売市場を通すけれども、実際にキャベツならキャベツが直接集配センターだとかセントラルキッチンに運ばれるというケースがたくさんあるわけですが、それも統計が全くないわけです。それが今後どう進むのか。現在の卸売市場制度では、これは正式に認めているわけではないのですか。

西藤総合食料局長 認められるケースと認められないケースがあります。開設区域内の場所ならばよろしいということですが。

高橋座長 ですから、その辺も変えることを前提に議論してもいいのではないかと。そのところの評価は皆さんで十分な議論を尽くして、いずれにしても、実態をもう少しとらえたいと思うのです。実態を統計でとらえられなければ、そういうようなことを、ケーススタディとして研究論文が幾つかあるはずですが、それをいろいろ集めていただいて、全部読むのはとてもできないわけですので、少し解説していただいて、ここではこういう論点で整理しているというようなことを早い時期にやる必要があるかと思っております。

もう一つ、卸売市場会社あるいは仲卸会社がダミーの会社をつくっていろいろなサブ業務をやっておられます。確かに卸売市場制度があるから、本体では規制があってできないので、別会社をつくってやっているわけです。カット野菜工場をつくったりしているわけです。それを連結決算として考えた場合にどうなのかということの統計は恐らくないだろうと思うのです。その辺も我々としてはテーブルの上に資料を出していただいて検討していく必要があるだろう。これは企業秘密にかかわることなので難しい点もあるかもしれませんが、そのような資料をまず出していただいて共通項を考えながら、どういう客観情勢の変化があって、何が変えられて、何が変えられないのか。その場合に、既得権を持っている人たちのコンセンサスをどのようにして、今後変える方向で納得していただくような議論ができるかどうか、この辺がこの研究会の大きな課題だろうと思っております。非常に難しいと思っておりますが、そのように考えているのですが、このことについて、どなたか御意見ございますか。

下山委員 私、先ほど言ったのは別に卸売市場が悪いということではなくて、産地の農協の取り組みの問題点について申し上げました。卸売市場法という法律があって、何回か改正になっているのです。平成11年ですか、12年ですか、市場法改正というのがありましたよね、あれを見ますと、仲卸の経営統合ですか、あるいは卸売会社の経営統合の問題とか、今高橋先生がおっしゃった商物分離の問題とか、そういうことが書いてあるわけです。結局、昭和38年に閣議決定で手数料が、野菜が8.5、果物が7%と、それ以前よりは若干下げたわけです。農水省の省令か何かに出荷奨励金のこととか、完納奨励金のこととか書いてあるわけです。

今までは一市場複数制であったわけです。それは独禁法との関係があるのかもしれないし、あるいは一市場に2社あって、そこで競争させる。ところが、状況が変わってきて、築地の市場が経営統合とか、横浜も経営統合とか、全部そういうふうになってきているわけです。結局、卸売市場も状況の変化の中で生き残りがかかっているから新しい対応が求めら

れているのでしょうし、今まで法律で受託拒否とか、即日上場とか、いろいろ規制があるわけです。そこで卸売市場としてはできないこともあるわけです。卸売市場が持っている面というのは、例えば税金を投入してあれだけの土地と建物を建てるわけですから、そういう公共的な面と、片方では株式会社ですから、経済的な効率的な問題も含めてあるわけです。そこら辺がやりづらい点がある。

ただし、産地側に言わせれば、これだけ時代が変わってきたにもかかわらず、農協は今まで系統共販ということで、卸売市場流通をやるということが前提条件になっていて、それに対して直売とか産直取引とかということをする生産者をはじめてきたのです、はっきり言って。時代の変化に対応できないシステムになっている、そういう問題点も含んでいるということです。

それから、安全性の問題で言えば、系統共販とか市場流通の中にはトレーサビリティシステムはないです。査定会とか目合わせの中で、この農薬は毒物であるのか、劇物であるのか、あるいは普通物であるのか、あるいは残留農薬基準に従えば、何回回数使えるのかとか、倍率はきちんと瓶に書いてあります、そういうことをやってこなかったわけです。登録農薬は、わさびにオーソサイドは使えないのですが、スイカには使えるのです。しかし、ほとんどそういうことは認識されてないわけです。そこら辺の問題については、農協の系統共販というか、反省点としては、今のシステムでやればトレーサビリティシステムは全然ありません。こういうことを言うと問題なのかもしれませんが、私は現場でいろいろ携わってきた人間として、食品の安全性の問題から言えば、中国の残留農薬のことを盛んに言っているのですが、では、国産生産はどうなのですかと言われたときに、農薬取締法あるいは残留農薬基準に従って全部大丈夫ですよと言える自信はないです。そういうシステムを早急につくらなければならないと思います。

高橋座長 ほかにございませんか。斎藤委員。

斎藤委員 今度は一転して本質的な議論に入ったような感じがいたしますが、市場の流通としましても、多様な内容の変化が起こってきておりまして、川田さんのところの東京青果などですと、ユーザーとのマッチングについては相当な努力をされて、価格提示までされようというエネルギーがありますし、予約取引、予約相対取引、取引形態の中身の検討もされておりまして、リスクを負担してもいいというところに来ているわけですが、一般的な市場流通と今改革が進んでいる市場流通と同じレベルで見ると非常に誤解が発生するわけです。

産地も系統共販が悪いという単純な議論ができない部分がありまして、実は、系統共販もいろいろなチャンネルをつくりつつありまして、産直システムをある程度入れることが前提です。長野県もそうですし、ホクレンなどはかなり進んでいるわけです。その中でも古い制度の縛りがあって、例えば農協の場合でも買付処理ができないという問題があります。この定款を変えるためには大変なエネルギーを必要とするということもあります。

市場サイドも、前回市場法の改正がありました。もっと改正する議論があつてしかるべきだったかなということも随分もあります。というのは、場内利用がなかなか思い切ったことができない。もっともっといろいろな対応ができれば、センター的な機能、つまり川下ともっとマッチングするよういろいろなシステム構築が可能なはず。情報につきましても相当な情報量を持っております。その情報が活かし切れていないということもあります。さらに、卸として見たときに物流を持っていないのです。仲卸に依存しておりますので。これは座長代理の上原先生が座長になられた前回の委員会がありますが、それは中間でありまして、最終的になっていないわけです。ですから、その議論をもう一回ここで議論する必要もあるのではないかと思うのです。

実は、市場流通の中での内部改革というのはどこまで進んでいるのかということを少し議論しなければいけないし、系統共販もかなり改革が進んできております。ただし、懸念しておりますのは、伝統的なシステムに安住している部分につきましては非常に危険だと。つまり市場価格が暴落を繰り返す、それに対して、特に遠隔産地の対応がなかなかできない。関東近郊産地はチャンネルが多様化しておりますし、要するにチャンネル管理という、リスク管理ができてきているわけです。下山さんのところなどはこういうふうにおっしゃってございましたけれども、なかなかうまいチャンネル管理をしていると思います。ですから、そういうところはかなり進んできたところでございます。どの程度まで、どう来ているのか、この議論でございます。

それと市場の中身ですが、これも仲卸が市場外的な機能まで含めてやっているケースも随分ございますし、卸が小さなところは仲卸がやっているケースもあります。地方卸でさえも、荷受けさんが仲卸機能を統合しているケースは幾らでもあります。これはかなりマージンを下げても対応していけるわけです。私の知っている限りですと、セットマージンといいますが、10%ぐらいでやっているところもあります。10%以上マージンが合理化できるという対応ですし、物流まで持っておりますと、情報と物流がセットですので、そこに品揃え機能がセットされるということになると、卸機能の再編成というのはまだまだ十

分あり得る。

なぜできないかという部分が実は問題で、先ほど座長がおっしゃったように、制約条件というのは何だろうか。これは制度的な話でいいますと、市場法や東京都側のいろいろなこれまでの通達、いろいろなものがあります。例えば、これは言っていないかわかりませんが、築地市場は転送できなかったようですが、東京青果は転送できた。これでかなり企業間の格差が広がっているという話もあります。そういうふうにして、いろいろな見えない規制もあったのではないかと、そういうものをもっとオープンにされた方がいいのではないかと思います。

企業のビジネスとしての展開条件を考えますと、今の土地を有効に規制緩和の中で使っていけば、かなり消費者に安い価格を提示することも可能だということもできますし、市場の中をもっと透明化していく、公開の原則からいきまして、これは全くできないわけはありません。予約相対取引をやっていけばかなり見えてくるわけです。その中で一定のリスク負担も発生する、顔が見えてきますので。

それと産地サイドは、今仲卸を選ぼうとしているのです。市場指定という言葉がありますが、仲卸指定までいくと思います。なぜかといえますと、川下の情報が確実に伝わってくる、販促もそうですが、いろいろな支援機能が高まってきております。実は、今随分変わりましたのは、産地サイドが産地直売ではなくて、さらに取引先である川下の業態といろいろな支援活動を展開するということも新しい役割だろうということでございます。つまり単純な、これまでのような社会的な役割分業といえますか、それが少しずつ変わってきた。それをもう少し評価して、その上でどこまで効率性が来ているのか、さらに制約条件は何なのか。先ほど座長おっしゃいましたけれども、市場外流通と市場流通という単純な区分はもはや私も要らないと思います。問題は、卸売会社も、ある意味では市場外流通をやって構わないと思います。それはそういう機能を埋め込めばいいわけです。

産地サイドも、チャンネル管理ということになると、一定の割合は市場を使います、どうしてもミスマッチが発生するのです。青果物流は当然のことですが、ほかの場合でも一定のミスマッチが発生します。それは市場で解決せざるを得ません。市場の中でも透明化してくれば、かなり契約的な取引になりますので、市場の役割というのはかなり改革できるというふうに認識しております。

高橋座長 関連して、あるいは先ほど私が少し整理したことに関連してございませんか。それから、もう一つ前回卸売市場の持っている公的機能について大分主張された方がいた

と思うのですが、公的機能というものを前面に出していいものかどうかというのは相当議論すべきではないか。やはりビジネスの場であるというふうに考えていった方が効率的なことが出てくるのではないか。ただ、地震だとか、緊急事態に対して生鮮食品を提供するという機能が、中間報告でしたか、書いてありました。これはまた別のシステムが可能だろうと思います。東京都があるところと契約をしながら、緊急時にはどう対応するか。例えば全農の集配センターと緊急時にはこういう契約をすとか、あるいは卸売市場の公的機能 - 公的機能ということで何か保護される、あるいは資金を期待するという考え方はやめて、もっとビジネスという形で展開していく。そのかわりいろいろな規制をできるだけ、弊害のない形で緩和していくということが方向ではないかと思いますが、いかがでしょうか。

川田委員 公共性とか社会性というのは先生おっしゃるとおりポイントでありまして、前回の競争力強化検討委員会でもその議論というのは出るのですが、なかなか詰め切れなかった。我々自身が公共性、社会性として考えていることが本当に公共性、社会性かというところがだれも判断できないということでございます。今言われているのは、公平に品物を販売する。先ほど言われたように、透明性のもとにやるということなのですが、実際、我々が企業論理だけですべて進めてよろしいということになれば、大量流通に特化していけば非常に効率化できるわけです。

前回アメリカのセンターの話が出ましたけれども、市場自身がセンター化して、全部コンテナ取引にして、大型ロットだけを取り扱うということであれば、非常に効率的に分配できると思います。ただ、今立地されている場所が、社会的な場所であるがゆえに、来た方については1ケース単位でも買えるチャンスを与えなければいけない。出荷される方も、安くても、高くても、市場に持っていけばすべてお金にかえなくてはいけない、その機能を持たされているわけです。

ですから、本当に企業論理だけで、受け入れるロットはコンテナ単位、極端に言えばパレット単位、売る単位もパレット単位、価格が安かった場合は、価格の高いものだけを受けるということであれば、企業論理としてはスムーズに利益も上がってくるわけです。そうすると、品揃えというのはある程度しなければいけない部分は残りますけれども、小ロットを買う方を無視してしまって、大型だけの取引でいいのか。あるいは生産者についても系統に入って大きなものを出せるところだけと取引して、近在の小さな生産者がお持ちになるようなものは売らなくていいのかというふうになりますと、我々自身が公共的な場

所にいるという意味合いが大分薄れてしまうだろうとっております。ですから、逆にそれはぜひ皆さんに御議論いただいて、教えていただければありがたいと思います。

高橋座長 今の点について何かございますか。

上原座長代理 私自身の中で卸売市場の公共性というのを三つほど想定しておりました。一つは安全です。安全の確保には、ある意味ではかなり特定の技術を必要とされる。

第2番目は、産地の生産状況をできる限りの確に大衆に知らせる。これは公共性だろうと思います。

それから3番目に共同作業です、これは、卸売市場が公的なところでありながら実施していません。例えば仲卸同士が組んで共同配送するとか、共同して品揃えを多様化していくとか、1カ所にいるのですから、共同しながら、個別企業ではできないことをやっていくということが要請さるはずです。

以上の三つを卸売市場の公共性と考えていたのですが、まず食品流通の公共性とは何なのかを考え、それを踏まえて卸売市場が果たす公共的役割を新たに捉え直していくことも、重要なのかなと今では思っております。

高橋座長 清水委員、何かございますか。

清水委員 当然のことですけれども、公共性とか公共的とかというのは、私は卸売市場だけに表現されるものではないと思うのです。公共性のないものは日本中になんかと思うのです。私は途中から入り込んだので、一番先に感じたのはそこなのです。大臣が来ようと、知事が来ようと、「公共的使命を果たされて」と言うわけです。おかしいことを言うなあと思っっているいろいろ考えて、笑って聞いていただきたいのですが、それと同時に、物差しが、今の時代は世界じゅうに通用しなければならないという時代にあって、普通の物差しが中央卸売市場に持っていけば合わないというところを改善していかなければ、なかなか難しい問題があるのではないかと思います。

言い方は悪いかもしれませんが、あくまでもやっていることは商行為です、経営がかかっているのです。それでいいとか悪いとか言ったところで、それはもう個々の企業の問題なのです。あまりそこから向こうを言いますと反発がありますので、申し上げますが。

高橋座長 どうぞ、どんどん言ってください。

清水委員 本当のところは、変えられることはどんどん変えていく。それから、あらゆることを変えようとする、恐らく古い体質、古い構造を持っているところはみんな反対すると思うのです。でも、反対だけでこれからの時代の先取りをやっていけるのかどうか、

そういう問題もありますし、流通の効率化という問題になりますと、そこら当たりが一つの大きなポイントになるのではないかと考えております。

持丸委員 前のときにも議論したのですが、公共性もそうですが、価格形成機能というのはどうするのですか。片一方は、自分にいい方に売りたいわけですが、片一方はいい方に買いたいわけですが。これをどこで決めるのですか。相対ですか。相対で決めてもいいのですが、だれでもその情報を知りたいわけですが。その情報は、公共性なのですか、私なのですかという部分が、前にも議論したのですが、取引をした当事者が公表される必要はないと思うのです。しかし、中央卸売市場で税金を投じている中で決定した価格については、その動きは公表されるべきだろうと私は思っているわけです。その公表をもって産直でも何でもみんなやっておられるのです。自分が生産して、この値段で売りたいといっても、買ってくれる人がいなかったらできないわけです。たまたま売れたから、それは産直になるわけです。そういう意味で、中央卸売市場の存在意義というのは、価格形成をどうするかということも議論していただきたい。

高橋座長 価格形成ということでは、米の市場の場合には入札は3分の1ですが、大豆の場合も入札で3分の1ということで、それを指標価格にして、それに準じた相対取引を進めていくということです。肉の場合には15%ぐらいではないですか、それが指標価格になっているわけです。恐らくそんな形ですべてがせりで価格を決めるということではない。まして、今後ITというものをどのようにこのシステムの中で活かしていくのか。これは単に機械せりだけではなくて、このシステムがどういうふうになるのかということがかなり変化要因になると思います。それを前提にした場合には、例えば転送というもの、一たん大きいところに集めて動かすのではなくて、最初から動かしておいて、上場はこっちでやるということも考えられないことはないのではないかとと思うのですが、いろいろな可能性を検討していきたいと思えます。

坂本委員 生産者として、先ほど誤解があったかもしれませんが、私たち生産者も市場をなくせと言っているわけでは決していないのです。むしろ自由化して、市場が15%手数料を取られてもいいと思えますよ。では、それに勝負をかけて、3%の市場があってもいいし、荷受けも、おまへのところは荷受けできないよということも必要です。何でもかんでも、作れば売れる、そんなことでは日本の農業構造は変わりません。これはどこかで決断しなければ、この間の報告書を見て、あまりにも細かく、確かにそういう時代なのかもしれませんが、「みんなを守ろうとするから、みんなを守れなくなる」のです。これが日本

の姿です。

だから、改革というのは、15%、取るぞという市場があってもいいですよ、僕らは。だったら、それだけの市場価値があれば我々は文句言いません。ただ、公的、公的という名のもとに惰性で行っていたのでは、農業の方もだめになります。自給率は落ちるし、結果は出ているじゃないですか、だから、この研究会になっているわけでしょうし、「再生プラン」になっているわけでしょう。そこを我々は勇気を持ってやらないといけない。

野菜などは市場流通が80%ですから、それが市場の方に荷をかけ過ぎていると思うのです。国民も、行政も。市場に期待し過ぎ。これをもう少し楽にしてあげたらどうか。さっき価格形成と言われましたけれども、我々は生産原価を出し、消費者に対して、我々はこれしか生きる道がないんですよ、ということを行っています。横川さんのところは、法人とお付き合いをなさっておりますが、それはせめぎ合いはあると思いますが、お互いが生き残らなければ何にもならないわけですから。しかし、市場というのは確かに価格の機能があって、我々も一つの参考にさせていただいております。しかし、すべてそれではない時代が来ているということです。ですから、生産直売は、自給率を上げているし、トレーサビリティも明確です。「日本のお米」といったら、みんな高いと言われるのです、「私のお米」、「坂本がつくった米」といったら、それならいいと。だから、農業経営体を「せる」ような市場があってもいいと思います。そうすれば、コストのかかるトレーサビリティも何も要らない。おまえなら何ぼだと、極端な言い方ですよ、そんなことはあり得ないけれども、そういう気がします。

高橋座長 まだまだ意見があろうと思いますが、あとは事務局にメモを出していただくということで、ほぼ時間が参りましたので、この辺で発言を閉じたいと思いますが。

斎藤委員 卸売の話が一転して重要な議論になってきておりますが、市場の将来的なビジョン、再配置のようなことも含めてここでは議論して構わないのですか。実は、手数料問題はかなり微妙な問題であると私も思っておりますが、今日は大分話が出てまいりました。市場の再配置、今のままでいいかということです。もちろん統合の問題も含むわけですが、そういう問題までここで議論するのでしたら、効率性や新しい展開ということにつなぎますが、そこまで議論が可能かどうか、お伺いしたいのですが。

高橋座長 私は可能だと思っております。ただ、新たに市場をつくるということになりますと、お金がかかりますので、お金がかからない再編は議論の対象になると思いますが、お金がかかることについては事務局の意見を聞かなければいけません。

西藤総合食料局長 途中抜けていて、全体を聞いてなくて申しわけございませんが、齋藤委員の御質問の件で言えば、具体的にどの市場をどうだということの御論議は、ここではそういう話まではいかないと思いますけれども、現実にはいろいろな流れの中で出てきている食品流通を取り巻く環境の変化、多分言われる状況というのは、物流技術、情報技術、あるいは川下・川上の変化ということかと思いますが、こうした中で、市場の機能自体も変化してくるし、そういう中で当然立地条件も、現在一定の規制の中での立地条件があるわけですが、そういうことも当然議論の対象、見直しの対象、方向づけをしていく必要があるだろうという点での御論議は当然いただいていいのだろうと思っております。ただ、具体的にどこの市場がどうだというのは、細かいところの条件まで一つ一つここで御論議いただけるという自信はございません。

それから、座長の方から幾つか、状況の変化の中で、実態把握、いわば共通の認識のもとで御論議をいただくという点での実態の整理という御提言だったというふうに理解いたしております。従来の手法ではなかなか整理できないところが確かにございます。時間の制約との関係の中でどこまで整理できるか、あるいは場合によっては不十分なものになるざるを得ないかと思いますが、できるだけ委員の皆様方の御要請に応じた、あるいは共通の認識情勢、その上に立っての御論議という観点で、できる素材はできる限り準備させていただきたいと思っております。

前回も申し上げましたけれども、食品流通を取り巻く状況が大きく変化してきている中で、効率性という視点、それと高度化、技術の進歩、いろいろあるわけですから、関係者がそれぞれ将来に向かって取り組める視点で、制度を含めてどういう形が取り得るのかということ、10回をめぐりという形で申し上げておりますけれども、委員の皆様方から共通の土俵の上で御論議いただければ大変ありがたいと思っております。

高橋座長 それでは、本日の議論はこれで終わりますして、今回は、前回、それから本日の議論を踏まえて、座長が事務局と論点を整理した上で、研究会の論議の方向、手順について集約していきたいと思っております。

そのことについて、皆さん方に御了承が得られれば、こういう形で進めさせていただくということですが、フードシステムの直接の関係者以外の方々、要するに、中立的な立場の大学とジャーナリストの方、その方々がこの論点整理について座長の相談役になっていただくということで会合を持たせていただいて、そして、皆さんにそれを御披露するという方向をとらせていただきたいと思いますけれども、これは事前にどなたとも相談していないの

ですが、よろしゅうございましょうか。

〔「結構です」の声あり〕

高橋座長 それでは、そういうことをさせていただくということを前提に、次回もう少し論点を整理して、論点を分けて逐一議論を進めていきたいと思えます。その間に、今局長が言われましたような資料が出てくることを期待しております。

それでは、次回の会合の日程について事務局から説明いただきたいと思えます。

平尾流通課長 それでは、次回のスケジュールでございますけれども、前回各委員にスケジュールを提出していただきましたが、その結果によりますと、8日5日（月曜日）の午後2時から5時が一番委員の出席率が高いので、今のところそれで予定をさせていただいております。もし御了解をいただければ、正式に開催の御案内を別途させていただきたいと思っております。よろしくお願ひいたします。

また、4回目の会合を、できましたら、9月2日の週にできないかと予定しております。資料8にスケジュール調整の用紙を配付しておりますが、御予定がつく日に「○」を、つかない日には「×」をつけていただきまして、18日まで事務局に御連絡いただければと思えますので、ひとつよろしくお願ひいたします。

高橋座長 それでは、次回は8月5日、午後2時から5時までということで、引き続き論議を深めていただきたいと思えます。

それでは、本日は、長時間どうもありがとうございました。これをもちまして第2回の会合を閉会にしたいと思えます。

閉 会