

平成14年8月5日(月)

於：農林水産省第2特別会議室

## 食品流通の効率化等に関する研究会

### 第3回会合速記録

農 林 水 産 省

## 目 次

1 . 開会 .....	1
1 . 配付資料確認 .....	1
1 . ( 1 ) 資料の説明 .....	1
第 2 回会合での委員要求資料について .....	1
研究会におけるこれまでの主な議論について .....	1
1 . ( 2 ) 研究会の課題整理と今後の進め方について .....	18
主な論点について .....	18
論点整理について .....	18
今後の進め方について .....	18
1 . その他 .....	49
1 . 閉会 .....	50

## 開 会

高橋座長 お待たせしました。定刻になりましたので、ただいまから第3回食品流通の効率化に関する研究会を開催したいと思います。

本日は井本委員、川野委員、田中委員の3委員の方が御都合で欠席されております。

本日の議題は、食品流通のあり方についての論点整理。これまで2回にわたって各委員から食品流通の現状と課題について御意見をいただいたわけですが、これまでの論議を踏まえて今後の研究会での論点、議論をどのように方向づけていくか、その手順だとか、あるいは考えられる論点について意見を交換していきたいと考えております。

### 配付資料確認

#### (1) 資料の説明

##### 第2回会合での委員要求資料について

##### 研究会におけるこれまでの主な議論について

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の確認と、このうち本研究会におけるこれまでの主要な議論、前回の研究会で事務局に要求されました資料について説明をいただきます。

なお、本研究会におけるこれまでの主な論議は資料に入っておりますが、先日私と上原座長代理、井本委員、齋藤委員の各委員で整理させてもらったものでございます。

なお、その4人の論点メモも後で紹介させていただきたいと思っております。

それでは、事務局から御説明いただきたいと思っております。

平尾流通課長 それでは、資料の確認をさせていただきます。

失礼して座って説明します。

まず資料1でございますけど、本日の議事次第でございます。

1つめくっていただきまして資料2でございますけども、座席表でございます。

資料3 - 1が、前回委員から要求がありました卸売市場法に関する規制の内容等ござ

います。

3 - 2 が流通の実態の追加資料でございます。

資料4 が、本研究会におけるこれまでの主な議論を整理したものでございます。

資料5 が、1 回目に出させていただいています現状についてでございます。

資料6 が、座長からお話がありました、何人かの委員の方々からメモで提出をされております。

資料7 が、第1 回目の速記録を各委員のところに配付しております。御確認の上、もしお気づきの点がございましたら、来週の18日まで御意見をちょうだいいたしましたら、事務局で修正させていただきまして、その上で農林水産省のホームページに掲載する予定になっておりますので、ひとつよろしく願います。

資料8 が、第5 回目のスケジュールの調整でございます。

資料につきましては以上でございます。

もし、不足している点等々ございましたら御指摘いただければありがたいと思います。もしないようございましたら、引き続いて資料の説明に入らせていただきたいと思います。

まず資料4 でございます。これまでの御議論の整理でございます。これは先ほど座長から御紹介がございましたように、先般4 人の委員の方々にお集まりいただいて整理をしていただいたものでございます。簡単に御紹介をさせていただきます。

まず、研究会の進め方でございます。これまでの議論の主な点として、構成につきまして、生産者代表の委員が少ないという点。それから、専門的な立場からの議論をする場が必要という点。それから、市場の担当者あるいは市場外についてもヒアリングを行うことが必要ではないか。それから、専門小売店のあり方についても、別途研究をすべきではないかという点でございます。

それからテーマ、目標でございます。今後の課題につきまして、変えられるところとそうでないところと明確に分けて、この委員会で共通認識をする必要があるという点。

それから、終着点を明確に整理した上で議論をすべきであるという点。

それから同じような点でございますけども、絞って議論をするということで、安全性、自給率、輸入野菜、加工等々といった問題まで議論するのかという点でございます。

それから、農協のあり方や市場の構造についても議論をすべきではないかという点でございます。

それから、質の安全性と一緒にコストの問題を両方あわせて議論すべきであるという点でございます。

それからコストとしては、消費者段階で生産段階の5倍になっているということについての御議論でございます。

次のページで基本的な方向性についてございまして、まず視点でございます。古い保護のままではいけないというふうな、改革を進めるべき議論が何点かあります。

その中で、1つ飛んだところでございますけど、生産者主権から生活者主権へと、消費者へ軸足をということを実行する必要があるということでございます。その場合、買い方の多様性の視点、価格、味、安全性の追求という3点が必要だという点。その場合には、市場メカニズムに任せることが原則だということとあわせて、その原則だけではなくて、トレーサビリティ等の安全性について、あるいは自給率については任せられないということでございます。

そういう観点から、市場メカニズムとの関係でございます。これは卸の機能が高ければ当然存続するし、低ければ消滅するという基本的な考え方でございます。

それから、最終的には消費者が決めるべきだという点でございます。

それから、市場メカニズムは消費者利益と必ずしも一致しない面があるのではないかと  
いう点。

それから、その観点として量的需給は保証するが、質的なところは市場メカニズムでは保証されないという点。

市場メカニズムで任せられない点として、安全性の確保、それから環境問題、リサイクル・廃棄物対策等々の問題、それから食文化、街づくりがあるということでございます。

それから、競争と協調という観点でございます。分配システム自体に問題があるのではないかと  
いうことでございます。むしろ、「競争」よりも「協調」が必要だという点  
でございます。

それから、各国では競争のルールづくりに力点が置かれているということ  
でございますけど、その場合、システムは不可逆的であるということに注意すべきだ  
ということ  
でございます。

その他といたしまして、中国、韓国から東京に来る場合の物については非常に安くな  
っているという点  
ございまして、流通の多様化、体系化と、日本の食をこういう中でどう  
いうふう  
に考えるかという視点が必要だということ  
でございます。

それから、日本の生鮮食品に対する観点の置き方として特に特徴的なものとして、鮮度を非常に気にするということと、舌が非常に肥えているということ等があるということでございます。

それから、流通システムの変化についてでございます。川上から川下という発想は既に50年を経過して、時代が変わっているのではないかとということでございます。

それから、小売・外食等の主導が強まる中で、そういう情報が確実に流れてくる仲卸を選択する動きが出てくるということでございます。

それから、市場流通、市場外流通を一緒に考える必要があるのではないかとということでございます。

それから、消費者のニーズの変化、あるいは業態の変化が進んでいる中で、卸の段階の対応が十分ではないのではないかとこの点でございます。

それからこの場合、産地、市場、小売という食品の流れを一つの流れとして、フードシステムとして考えるべきであるということでございます。

それから、商物分離がどの程度進んでいるかを頭に入れる必要があるという点でございます。

それから、加工度が高くなる流通が今後一層進んでいくという観点でございます。

それから、単純な見てくれの販売から、質への脱皮が必要だという点でございます。

さらに、素材の流通から、先ほども出ましたけれども、業務用需要へのウエイトが大きくなるという点がございませう。

その中で、外食卸が芽吹いている。あるいは、電子取引等の動きが出てきているという点でございます。

それから次に、効率化の観点でございます。我が国の場合は生産・流通の生産性が非常に低いのではないかとこの点でございます。

それから、これは先ほども出ましたけれども、流通の各段階の効率化ではなくて、トータルとしての効率化を考えるべきであるという点でございます。

それから、加工業務用のフードシステムが合理的なものに変換されることを検討する必要があるということでございます。

それから、市場と市場外流通は相互に競争しながら効率化を図る必要があるという点でございます。

この場合のコスト削減の方向性でございます。まず、我が国の場合は米国等と比較して

流通のコストの要因が高くなっているという点でございます。

それから、地方卸や仲卸では相当統合が進んでおって、その場合マージンを10%以上合理化することも可能ではないかという点がございませう。

それから、卸の再編は情報、物流、品揃えというセットで考えると、今後さらに可能であるということでございます。

それから、生鮮のコストの場合、段ボールをコンテナに変える等、物流のあり方を検討する必要があるということでございます。次のところも同じでございます。

それから5ページで、流通の簡素化でございます。流通機構が複雑だと次のコストの問題、あるいは鮮度保持の問題、それから表示の問題等のいろんな問題が発生しやすいということでございます。それから後のところも同じでございます。

それからIT、情報化の観点でございます。今後どのようにITを進めるべきかということでございますけど、マイナス面もあるということございまして、そこら辺も十分に配慮する必要があるということでございます。

それから小売店の管理の問題でございます。我が国のスーパーでは温度管理が完結していないということでございます。その結果、日本の場合は傷みが激しく生じるということで、アメリカと比較した議論がございました。それから、小売店はフロントの方はよくできているけれども、バックヤードの整備は十分ではないということでございます。

それから物流・環境対策でございます。配送の頻度あるいは包装を抑制するということが、環境面でも必要ではないかという観点でございます。次は同じでございます。

次の6ページで、安全・安心の観点でございます。安全・安心と同時に価格の低価格化も必要だという観点でございます。

それから安全・安心につきましては、消費者の観点、実需者の観点が必ずしもマッチしないのではないかという観点。

それからトレーサビリティについてでございます。認証や内部・外部の監査システムが必要だということでございます。

それから、管理の仕方をきちっと整備する必要があるということでございます。

それから表示についてでございます。わかりやすいものにすべきということと、水際での検査体制の問題、あるいは添加物についての諸外国との規制のハーモナイゼーションの問題でございます。

それから、卸売市場でございます。まず制度のあり方ございまして、市場の位置づけ

についてでございます。実態として、なかなか市場に頼れないような実態が出てきているのではないかという観点でございます。

それから次のページでございます。制度ができてから相当時代が変わっているということございまして、利害を調整してどうするかという観点が必要だということでございます。

それから、新しい位置づけが必要だろうということでございます。その場合、効率化については、配置のあり方についても検討する必要があるのではないかということでございます。

この場合の視点でございます。市場は取引条件が非常に特殊だということございまして、グローバルスタンダードに準拠すべきということでございます。また同様でございますけれども、標準的な「物差し」で合わないところは変えていくべきだという点。

それから、担い手の意識改革が必要だということでございます。

次の でございますけど、公共性についてでございます。公共性についての観点でございますけど、ビジネスの場と考えた方がよいのではないかという観点でございます。

それから、公共性は何も市場だけの問題ではないということでございます。

それから、公共性の観点として安全性の観点、情報提供の観点、共同作業という観点の3つがあるということでございます。

次に社会的な役割でございますけども、市場については企業倫理だけでは考えられないことございまして、当然その場合、利益追求と公共性とのバランスがどこにあるかということでございます。その事例として、1ケースでも買えるチャンスを与えるという仕組みが必要だということでございます。

次のページは、卸売市場の機能ございまして、品揃え機能でございます。毎日300品目程度が扱われているという観点。

それから、この品揃え機能がなくなると、専門小売店が滅亡するという観点でございます。

価格形成機能についてでございます。市場では価格形成は公表されているということでございますけども、産直でもそれを使っているということでございます。

それから、価格形成が市場にすべてよるべきではないのではないかと、という観点でございます。

一方、価格形成とは言いつつ、それは生産者と実需者の相対で、せめぎ合いの中で決め

られるのではないかとということでございます。

それから、需給のマッチング機能でございます。必要なものだけ仕入れて売るというだけでは、生鮮食料品の需給のマッチングができないのではないかとということでございます。

それから、受託拒否でございます。卸売市場は「捨て売り」を受け入れるシステムになってしまっているのではないかとということでございます。

それから、バックヤード機能も担っているということでございます。

さらに日本の食文化を背景に、日本型の卸売市場を構築すべきではないかとということでございます。

それから、効率化についてでございます。非常に経営が厳しくなっているということでございます。平均営業利益率が0.2%、半数は赤字。仲卸はもっと厳しいということ等でございます。市場の中で共同の情報やモノの集散拠点を相互利用ということが、コスト削減につながるのではないかとということでございます。

それから、古いシステムを残して使いこなすのが日本のやり方の特徴だということでございます。そういう意味では、つくってきた市場を今後どういうふうに機能的に使うかということが課題だということでございます。

卸売手数料についてでございます。農産物の価格が下がっている局面で、現在の手数料をとられるのは大変だという生産者側の意見でございます。

それから、市場の価値に合った手数料を自由にとるようにすればいいのではないかとということでございます。

一方、手数料は卸売業者が全額もらっているのではなく、その中から産地側の生産出荷促進のための出資奨励金、それから仲卸、小売の代金決済の円滑化を図るための完納奨励金、さらには開設者への施設使用料を払っているということでございます。

それから、奨励金でございます。出荷奨励金はなかなかグローバルスタンダードでは合わないのではないかとということでございます。

一方、完納奨励金については、早く支払った場合に出し遅れたら、逆に利子をとるという形になっているということでございます。

次のページの、小売業についてでございます。専門小売店の状況がなかなか厳しくなっているということで、競争で店を閉めてしまう、あるいは後継者がいない、経営資源等、特に人材の問題があるということでございます。こういった動きは、高齢者にとって特に利便性の低下が生じているということ等でございます。

それから、農協の問題でございます。販売方法の問題として、今まで農協は販売事業、マーケティングを余り考えてなかったのではないかとということでございます。

農協系統の共販は、無条件委託販売、共同計算、共同販売の三原則により進められてきたわけでございますけども、こういう共販が、品質の下落や、センター手数料のための生産者の手取りが減少する中で問題が起きているということでございます。

それから、系統共販では流通チャネルの多元化に合わないのではないかとということでございます。

引き続きまして、資料3 - 1でございます。卸売市場法による卸売業者、仲卸業者の規制の目的、内容とその推移でございます。ちょっと大部になっておりますので、かいつまんで御説明を申し上げます。

まず、卸売市場制度の概要で、「卸売市場」についてでございます。目的はここに書いてありますように、1つには卸売市場の整備の促進、もう1つが卸売市場の適正・健全な運営の2つを目的としておるわけでございます。

それから市場の概念でございますけども、ここに図がございます。出荷者、卸売業者、仲卸業者、売買参加者、小売、消費者と流れていく中で、卸売業者と四角で囲んだところがございますけども、ここについて左下にポイントを書いております。生鮮食料品等の取引の場であるということ。ここで卸売行為が行われるということでございます。

それから3番目に、生産者、出荷者の委託を受けて販売する卸売業者と、仲卸、売買参加者の買い手が商取引、集分荷を一定のルールで行う場ということでございます。

それから4番目でございますけども、その取引、荷さばきに必要な施設を持っているということ。

それから5番目が、継続的に開場されるということでございます。これが卸売市場の概念でございます。

次に、市場の機能でございます。右上に代表的なものを挙げております。品揃え機能、価格形成機能、集分荷・物流機能、代金決済機能等が主な機能でございます。

こういう卸売市場につきましては、主に3つに分けております。まず1つは、中央卸売市場でございます。ここに法律を書いておりますけれども、生鮮食料品の流通あるいは消費の上で特に重要な都市及びその周辺地域における生鮮食料品の円滑な流通を確保するための中核的な拠点となるもの、また、当該地域以外の広域にわたる生鮮食料品等の流通の改善に資するものでございます。

それから、中央卸売市場ではないが、一定の規模以上のものということで330㎡以上、100坪以上の規模の卸売市場について、地方卸売市場と言っておるわけでございます。それ以外の卸売市場がもう1つあるわけでございます。

それから次のページで、こういう卸売市場を開設する場合の手続でございます。中央卸売市場は農林水産大臣が計画をつくりまして、そこに必要な開設区域を設定しております。その開設区域で、地方公共団体が大臣の認可を得て開設することになっておるわけでございます。

その手続が右側に書いておりますけども、まず5年に1回、10年の目標を基本方針として策定する。ここで配置、あるいは施設の種類・規模等について決めるということでありまして、これに基づきまして、市場の整備計画を5年ごとにつくるということでございます。

その中に開設区域を指定するというようになっておりまして、先ほど申しましたように、中央卸売市場整備計画で中央卸売市場の開設が必要な都市の地域を含む流通の円滑化を図る必要がある区域を開設区域として、大臣が指定するわけでございます。

これに基づきまして、地方公共団体、都道府県あるいは20万以上の住民がいらっしゃる市等で開設することになっているわけでございます。

地方卸売市場は開設者の主体の限定がございません。その開設区域と市場の立地の状況を事例的に次のページに、関東地域における状況を示したものでございます。この斜線のところが開設区域でございます。真ん中の東京都は、全面的に開設区域が張られております。東京都中央卸売市場の開設区域ということでございます。それから隣接しまして川崎、横浜、さらに藤沢となっております。東の方にいきますと船橋、千葉となっております。北の方にいきますと埼玉、宇都宮となっておりますわけでございます。こんなふうには四角で囲んだのが、中央卸売市場が立地しているところでございます。

あと、赤い がございます。これは地方卸売市場の青果・水産の併設でございます。それから黒い は地方卸売市場の青果でございます。緑の は地方卸売市場の水産でございます。

次の5ページで、卸売市場の取引の規制でございます。概略でございますけど、まず中央卸売市場でございます。中央卸売市場につきましては先ほど申しましたように、広域的な生鮮食料品の流通に与える影響が大きいということで、施設整備に対しまして相当の国の補助を行っている反面、取引方法についても厳しい規制・監督が行われているわけでござ

ざいます。

その概略でございます。まず、卸売業者に対する規制でございます。卸売業者の資力・信用等を確保するための規制として、卸売業者は大臣の許可制になっておるといふことでございます。

それから、純資産基準額が設定されておりまして、一定の純資産を持たないと許可が出ないといふことでございます。

それから、卸売業務に専念していただくという観点から、兼業業務を行われる場合は届出が必要だといふことでございます。

それから、一定の経営内容が悪化した場合は、改善命令が発出されるといふことでございます。

それから、公正な取引を確保するための取引規制でございます。まず、売買取引の方法でございます。開設者が商品ごとに売買方法を決めております。せり取引あるいは相対取引で行うべき点を決めておりまして、そのルールに基づいて取引をやっていただくといふことでございます。

それから、委託集荷の原則といふことで、原則として卸売業者は出荷者からの委託を受けて販売するといふことで、自己の計算による売買は原則禁止されております。ただ後で申しますように、この規制はだんだん緩和されているわけでございます。

それから、商物一致の原則でございます。原則として市場外にある物品の卸売業務が禁止されておるわけでございます。これも例外がございます。

それから、第三者販売の禁止でございます。卸売業者は市場内の仲卸業者、あるいは売買参加者以外への販売が原則として禁止されているといふことでございます。

それから、公平な取引を確保するための規制でございます。仲卸業者あるいは売買参加者に対して、差別的な取り扱いをしてはいけないといふことでございます。

それから出荷者からの委託については、受託を拒否できないという受託拒否の禁止でございます。

それから透明性の確保といふことで、卸売予定数量あるいは卸売数量・価格の実績の公表が義務づけられておるわけでございます。

次に、仲卸業者でございます。仲卸業者については、地方公共団体等々の開設者の許可になっているといふことでございます。

それから、仲卸業者は先ほどの卸業者が第三者販売ができないという規制と反対でござ

いますけども、自分で直接卸売業者以外から買い受けをしてはいけないという規制でござ  
います。

それから地方卸売市場でございまして、先ほど申しましたように地方卸売市場では、  
中央卸売市場に比較して規制が緩やかになっておるわけでございます。卸売業務について  
は、知事の許可制になっております。取引の方法については、開設者が決めた方法による  
となっております。差別的取引の禁止。それから、開設者による卸売予定数量の公表の規制  
等がかかっているだけでございます。

引き続きまして、次のちょっと大きめの資料でございまして、この規制がどのような形で  
これまで変わってきているのかということでございまして、まず取引の安全性の確保で、先  
ほどの卸売業者の許可制でございまして、中央卸売市場法が大正12年に制定されておしま  
して、そのときは地方長官の許可制であったということでありまして、それが昭和31年の  
改正で大臣許可になっている。それから、許可基準がそのときに整備されているというこ  
とでございまして。

純資産額は、当初の大正12年は入っておりませんが、昭和33年の中央卸売市場法  
の改正で入っております。

保証金については、卸売業者が一定額を積むことになっておまして、開設者あるいは  
出荷者の優先弁済があるわけでございまして、これは制定当初から入れられているとい  
うことでございまして。

それから経営の健全性確保でございまして、兼業業務の届出でございまして、これは昭和  
36年に追加されておるということ。卸売市場法制定の46年には、支配関係を持っている  
法人について、さらに届出を追加したということでございまして。

それから、事業報告書の提出等でございまして、事業報告書を大臣に提出する等々の義務  
づけがあるわけでございまして、これも昭和31年に貸借対照表の大臣提出が義務づ  
けられまして、それから卸売市場法の改正で前回の平成11年改正のときに写しを備え付  
け、閲覧するような規定が入っております。

さらに帳簿の経理区分は、委託と買付の経理区分をするという区分を前回の平成11年  
改正で新たに出しております。

経営改善命令につきましても、前回の改正で入れているということでございまして。

それから、安全で円滑な取引の確保をする観点から、受託契約約款がありますけども、  
これにつきましては制定当初から入っているということでございまして、ここの業者規制に

つきましては御覧いただいておりますとおり、改正のたびごとに、だんだん健全性の確保の観点から規制がかかってきているということでございます。純資産額の設定、あるいは事業報告書の提出等々について提出を求めて、健全性の確保を図っているといったことでございます。

それから、取引の公正性の確保の観点で取引規制でございます。まず取引方法でございます。制定当時は大正12年でございますけど、このときは原則せり売りとなっております。ただし書きがございますけれども、これは当初は活用されていなかったようでございます。その後46年に卸売市場法の制定で、せり売り、入札以外の方法による取引のケースを明記しております、この段階から緩和がなされていっているということでございます。さらに前回の平成11年改正では、せり売りにこだわらないで、品目ごとにせり、相対の取引を設定するという取引の多様化が行われているということでございます。

さらに、許可に係る卸売以外の販売の禁止でございます。これにつきましては先ほど申しましたように、開設区域以外では卸売業務を、その品目については原則禁止しておるわけでございます。これについては制定当初から入れておまして、あまり変わらないということでございます。

それから、卸売の相手方としての買受けの禁止でございます。

それから卸売の相手方の制限（第三者販売の規制）でございます。これは卸売市場法の制定に合わせまして、昭和46年に明記されているということでございます。

引き続きまして、買付けの禁止の規定でございます。これにつきましては大正12年に入っているわけでございますけども、先ほど申しましたように、買付けを認める場合を、昭和46年あるいは平成11年の改正で拡大をしてきているということでございます。

それから、手数料以外の報償の收受をしてはいけないというところは変わってございません。

商物一致の原則でございますけども、これは卸売市場法制定当時に指定保管場所という、特に水産等で冷蔵庫等への保管が必要なものについて、一定のところを指定しまして、そこで物を扱っていいという規定を入れております。さらに平成11年の改正で、商品保管場所として物流の効率化等々の観点から必要であって、影響が少ないものについてさらに追加したということでございます。

それから、せり人の登録、差別的な取り扱い、受託拒否については変わっておりません。

それから、仲卸業者でございます。仲卸業者につきましては、これは基本的にはあまり

変更がないということでございます。

以上でございます。取引の方法については先ほど申しましたように、全体を総括しますと、大正12年の制定以後、徐々に弾力化する方向で進んでいるということでございます。

引き続きまして、業務用需要の流通実態でございます。かいつまんで御説明をいたします。2ページで、青果物の仕向先出荷数量の割合でございます。国内産の野菜で12年産でございます。野菜のトータルの一番上でございますけども、77%程度が卸売市場へ出されているという生産者側の統計でございます。小売店に直接出しているのが3%、加工業者が15%となっております。

ただ、この場合、次のばれいしょを見ていただくとわかりますように、でん粉用の原料物が入っておりますので、そういう意味では若干加工用が多くなっているかと思えます。そのほか代表的なものをいきますとたまねぎでございます。8割程度が市場でございます。13%が加工。にんじんは18%が加工でございます。下の方にいきましてスイートコーン、さといもが、比較的加工用業者に直接売られているのが多いということでございます。

次のページで果物でございます。全体としまして8割が市場、1割が加工業者でございます。それぞれ多いものからいきますとみかんが8割、約1割が加工業者ということがあります。りんごも同様でございます。真ん中あたりにうめでございますけど、これはうめ干し用の加工用が多いということでございます。それからおうとう、パイナップルの加工用が多いということもございます。

ただいまのは出荷者側からの統計でございますけども、次の4ページは実需者側からの統計でございます。複数回答で数量ベースでお答えいただいたものでございます。野菜の仕入先でございますけども、冷凍、レトルト、漬物、惣菜・弁当の加工実需者のニーズに合わせた調達といたしましては、大体卸売市場から4割弱、生産者、集出荷業者、農協がそれぞれ1割強となっております。

種類別に特徴があるところを御説明しますと、惣菜・弁当のところは卸売市場から買っているのが5割近くになるわけでございますけど、あわせてカット業者あるいは消費地問屋からの調達が多くなっておるわけでございます。

次の5ページで、外食産業の調達でございます。これは外食のチェーンの本部仕入れと店舗仕入れを分けております。本部仕入れの場合は全体の傾向でいきますと、市場の仲卸

あるいは業務用、問屋さんから60%以上が調達されてございます。それから農家あるいは農協からの調達が17%、あるいは1割弱でございます。

一方、店舗仕入れでございますけども、小売あるいは卸を行っている小売からが非常に多くなってきておりまして、7割程度が小売から買っているということでございます。仲卸からは3割、農家あるいは農協から買っているのは1割に満たないということでございます。

それから水産で6ページでございます。水産は外食と中食を分けております。まず外食でございますけども、全体は中央卸売市場から約18%程度、水産会社からが18%、食材問屋が35%、小売から買っているのが15%となっております。

全体そうですけども、比較のために一番下の生鮮物でございます。生鮮物は中央卸売市場からお買いになる割合が非常に多いということで、37%でございます。一方、問屋さんからは15%程度でございます。

次に7ページで、中食でございます。傾向的には似たような傾向でございますけれども、中央卸売市場からお買いになる割合が全体的に多くなっていて、27%でございます。

次に、輸入生鮮食品等の流通実態でございます。まず、輸入の野菜でございますけれども、輸入数量は97万t程度でございます。このうち市場で取り扱われているのは45万t程度でございます。46%でございます。特に市場を通る割合が多いものにつきましては、かぼちゃ、生しいたけ、にんにく、えんどう、トマト等でございます。

次の10ページでございますけれども、主なものについて流通経路を野菜供給安定基金で推計したものでございますが、模式化して示しております。まずかぼちゃでございますけれども、卸売市場に8割程度はいくということでございますが、全体としてそのような流通経路を通じて、小売店あるいは量販店に95%が仕向けられており、加工用には5%でございます。

それからたまねぎでございます。輸入商社が98%を輸入しておるわけでございますけれども、卸売市場に約3割弱が通っていくということでございます。最終的には小売業者等で15%、加工業者が46%、外食が4割弱であります。

それから、ブロッコリーは、これも9割程度が輸入商社が輸入しているということでございます。青果問屋が4割ないし45%、卸売市場が大体5割強を通過しているということでございます。

次に12ページでございます。先ほど実需者側からの状況を御説明しましたけれども、

実需者側から見た輸入野菜の使用の状況でございます。4業種平均で見ますと、なすあるいはにんじん等が多くなってございます。

それから外食でございまして、これは反対に国産の割合を示した表でございます。外食においては、ほぼ原材料の7割程度が国産となっております。

次に14ページで、市場における商流と物流の実態でございます。これは先ほど制度の中で御説明しましたけれども、原則卸売業者は市場で物を扱わなければならないことになっておりますが、その例外規定を、平成11年に拡大されました物流の効率化等の観点で、市場外で扱われているものについて事例的に提示してあるわけでございます。青果ですと2～3%、水産ですと6%程度でございます。あくまでも事例でございます。

次に15ページで、卸、仲卸の関連子会社の状況でございます。これも事例でございまして、16ページの卸売業者でございます。青果につきまして、10社合計で聞き取りをしたものでございます。10社合計で取扱売上高が7,000億でございます。支配関係のある関連会社、売上高が2,580億となっております。法人数約50社となっております。

それから水産でございまして、同じく10社に聞いております。取扱額は1兆1,000億強となっております。関係法人は70社程度でございますけど、売上高は卸売業者の約半分で5,000億強となっております。

次の17ページの仲卸業者ですが、青果7社にヒアリングしております。売り上げは7社で530億でございます。一方、関連子会社12社でございますけども、300億強でございます。

水産の仲卸業者でございまして、3社で150億強でございます。一方、子会社は5社でございますけども、270億となっております。

それからもう1点、残留農薬の監視の状況でございます。まず、野菜産地における農薬使用の指導体制でございます。農薬安全使用基準を、農薬取締法に基づいて設定されております。ここに事例を書いておりますけど、例えばトマトの施設物ですと使用基準が1,000倍、収穫前日までということで、使用回数は3日以内となっております。都道府県におきまして、これの徹底をしてございます。

卸売市場における衛生検査体制でございます。市場衛生検査所においてサンプリング検査をやっているということでございまして、東京の中央卸売市場では、国産につきましては検査所・出張所に年間20検体、輸入については100検体程度を検査してございます。

次のページで、国内流通農産物の販売店等に対する監視体制でございます。食品衛生法

に基づきまして、残留農薬基準が設定されております。これに基づきまして、都道府県で監視、指導等を行っております。直接は保健所が監視、指導をやっているということでございます。問題があった場合は、廃棄処分をさせるということでございます。

参考に、東京都の状況を書いております。13年度でございますけれども、夏に15万軒、歳末に5万軒立ち入りをしたということでございます。

それから輸入野菜につきましては、貨物の到着につきましては、輸入届出が食品衛生法で義務づけられております。それに基づきまして、検疫所における審査をやっておるわけでございます。この場合、審査の過程において、検査が必要なものについては命令検査あるいは行政検査のいずれかの検査が行われることとなります。この審査の結果、検査が不要なものあるいは検査の結果問題がないものについては輸入届出済証を発行するというところで、その後で国内流通に行く。問題があるものは、その時点で廃棄・積み戻しが命令されることになるわけでございます。

以上でございます。

高橋座長 どうもありがとうございました。

ただいま資料3と4について詳しく御説明がありました。まずは資料3-1、3-2について、御質問あるいは確認される点等がございましたら御発言いただきたいと思っております。

なお資料3-1は、いずれ近い時期に集中的に卸売市場の問題を審議したいと思っておりますので、その節にまた実際にいただければと思っております。

卸売市場関係者については、これは当たり前のことなのかもしれませんが、そうでない委員の方々も念頭に置いて、初歩的な説明をしていただきました。資料3-1、3-2について、何か御質問ございませんか。

例えば、資料3-2の14ページの、いわゆる商物分離の割合が2~3%あるいは6%という事例が出ておりますが、市場関係者の皆さん、どうでしょう。実際にこの程度が現実でしょうか。それとも数字の上ではこうなっているけど、現実にはもっと多いという感じでございますでしょうか。

川田委員、何か。

川田委員 もう少し多い。

高橋座長 もう少し多い。

川田委員 法律で開設区域以外には持って行ってはいけないことになっておりますので、数字的にはこういうことになるだろうと思っております。

高橋座長 なるほど、わかりました。それ以上なかなか言いにくいんでしょうけど。

ほかの関係者の皆さん、いかがでしょうか。

齋藤委員 子会社の話がありましたですね、関連会社。これは中央卸売市場に限定されているのでしたね。

高橋座長 17ページぐらいでしたね。

平尾流通課長 そうですね。

齋藤委員 限定されますね。地方でもかなり大きいのが結構ございますので。

それと、出資は100%という前提ですね、子会社ですので。いろんな出資形態はあり得るかと思います。

平尾流通課長 50%以上です。あと、役員の派遣がございます。そういう支配関係があるということがございます。

齋藤委員 基本的には中央卸売市場では極めて少ないのではないかと思います。地方の大きいところの方がこの種のいろんなことがあり得る。それも踏まえた方がわかりやすいような気がします。

それで荷受けと仲卸の関係が、特に地方の場合は、何らかの形で出資関係が発生しているという感じもいたしますが、どうでしょうか。

高橋座長 どうでしょう。

平尾流通課長 今回の支配関係につきましては、前回の委員の指摘で経営状況を本体の卸売業者が悪くても、子会社の経営はどうなのかということで、私どもが調査できる範囲内で今回中央卸売市場を調べたものでございます。必要がありましたら、また中央卸売市場につきましても、調査をさせていただきたいと思います。

それから後者の点につきましては、今ちょっと手元にございませんので、引き続きそれも整理したいと思います。

高橋座長 ほかに何か御質問ございませんか。

またそれじゃ、後の議論の中でさかのぼって御質問いただいても結構でございます。

続きまして資料4、第1回、第2回とフリーディスカッションをやってまいりました。そこでいろいろ御意見を開陳いただいたわけですが、それを項目に分けてこのように分類したものでございます。

それぞれ発言された方が、この辺は私の発言だということが確認できると思いますが、こういうような整理でよろしいのか。あるいは、これ以外にもこういう発言をしたはずな

んだけども収録されていないんだが、ぜひ追加すべきではないのかという御意見をいただきたいと思います。

なお、この議論には何カ所か委員の中でもニュアンスの違い、あるいは意見の違いが内部に隠されている問題もございます。その辺はまたこれからいろいろ論議を進めていきたいと思っておりますので、その点は当面はこの形で整理させていただいている次第でございます。

何かそういう意味で、御発言いただいた内容が、こういう重要な発言が収録されていないというものがございましょうか。特にございませんか。

それでは、この問題も恐らくこれからの主要な論点の整理の中で、また繰り返し出てくることだと思えます。

あわせて事務局の方から資料5について、これは前回は配られておりました、日付が8月になっているわけですが、どの辺追加されたのかを説明いただけますか。

平尾流通課長 追加はございません。

高橋座長 追加はないそうです。今までのと同じですね。わかりました。

## (2) 研究会の課題整理と今後の進め方について

主な論点について

論点整理について

今後の進め方について

高橋座長 それでは、いよいよ本題に入っていきたいと思えます。議事については、(2)「研究会の課題整理と今後の進め方について」でございます。と が、これから議論をしていきたいと思っているところでございます。

については資料6と7、今後の進め方について6の座長メモという形で整理させていただきたいと思えます。

論点と進め方については最後に問題提起させていただきますが、まず最初に、上原座長代理の提出資料から説明いただきたいと思えます。この3人のそれぞれの論点の整理は、過日私を含めまして中立委員である4人の委員が会合しまして、意見を交換したものでございます。まだまだその4者が統一して問題提起をするという段階までは立ち入っておりません。その中立委員4者の意見を踏まえた形で、それぞれの委員から今後進めるべき、

あるいは論議すべき論点を整理していただいております。

井本委員はきょう御都合で御欠席でございますので、後で事務局から読んでいただきたいと思います。

それでは、上原座長代理から。

上原座長代理 私が担当として、座長から言われたのは、卸売市場に限らず日本の食品流通全体を見たときに、どこに注目すればいいかという趣旨だったので、なるべく重要な点だけ絞り込んでメモをつくってみました。

日本も含めまして先進国は、流通が縦割り物別流通いわゆる業種別流通から、横割ニーズ別流通いわゆる業態型流通の方向に変化してきている。日本も小売段階は業態化がかなり進んでいるんです。

業態化ということを簡単に説明しますと、顧客接点が変わるということです。例えば、酒は酒屋で売られなくても、コンビニエンス・ストアで売られ、そこに酒に関する新しい顧客接点ができる。銀行の支店に行かなくても、今やコンビニエンス・ストアで用が足せるようになっている。つまり顧客接点というのは、業種には規定されないでできる。

の業態化に対して、日本は特に卸売の業態化が遅れているんです。まだ日本の卸売過程は業種別になっております。加工食品では卸売の業態化がかなり進んでいますけれども、生鮮食品では必ずしもうまく進んでいない。恐らく、日本のこれからの流通を見ると、卸売過程の再編成がかなり進むだろう。

それからもう1つ、世界的な一つの流れは、食品の場合、卸売機能と小売機能が結びつくことです。これがチェーンオペレーションです。チェーンオペレーションというのは、卸と小売がドッキングしたものですから、私たちは、たとえばダイエーの本部は小売業者と言わないで、卸売業者として分類しているのです。

なぜこういうチェーンオペレーションが出てきたかといいますと、小売が業態化するのに合わせて、卸売も業態化していかなければならないからです。ところが日本のチェーンオペレーションは、実は、卸売過程を業種別のままにして展開されてきた。ですから、各々の単品が流通センターに各仕入先から大量に入って、そこから小売店に合わせて品種がアソートメントされてデリバリーされてくるというシステムが遅れているのです。これは食品のロジスティックスの基本なんです。ここに大きな遅れがある。

それからちなみに、1と2に関して言えば、日本の量販チェーンの成長は非常に特殊な

成長パターンを示してきている。これはある意味では、外食チェーンも同じような成長の仕方をしている。

どういうことかといいますと、量販チェーンは既存の業種別卸をうまく使って成長してきたのです。そうしますと業種別卸が存続しますから、中小専門店も従来そのまま仕入れルートを確認できるんです。ですから、量販チェーンは量販チェーン同士で競争するよりも、まず中小専門店から売上げを奪っていくわけです。つまり、量販チェーンは既存のシステムを成長の糧として利用したわけです。

しかし、今だんだん中小専門店は少なくなりまして、量販チェーン同士の競争が激しくなってくる。そうすると、ますます卸売過程の再編成が進んでくる。これが私が一番注目するところです。

次に、生産に合わせて流通が変化していくとよく言われ、たとえば、出荷団体の大規模化に今の卸売市場は売物に適應していないということが問題にされている。こういう問題の提起は、生産の変化に合わせて流通が変化していくという考え方なんです。

ですけどもう1つの考え方は、流通の効率化に合わせて生産を変えていくという考え方も必要なんです。たとえばアメリカの農産地は、積極的にマーケティングを展開してくることもありまして、流通の効率化に合わせて生産の方式を決めていることがよくある。

それからもう1つは、高度加工化が進むするということは、生産段階が消費の近くに入り込んでくることにもなります。たとえば弁当屋がそうです。こういうのは私たちは延期って言うんですけど。

そうしますと、流通過程の中で加工が行われるようになる。ですから、流通は単なる物を流すんじゃなくて、流通加工の要素を持ってくる。この点についての効率化ということが、今後、これが非常に大きな問題となると思う。

ところで、日本の中小専門店は基本的に業種別ですけど、スーパーで売れるものを自分たちも売ろうとしてきたのではないか。そこが、問題だと思う。スペインなどでは魚屋さんのように中小専門店が確実に生き延びている。彼らは加工過程を消費の近くに延期することで生き延びている。消費者とやりとりをしながら、その場で加工したり切ったりしています。中小専門店はスーパー等と明確に差別化している。

上記のように中小専門店のサポートするのが、日本で言えば仲卸あたりです。ですけれども日本の仲卸は魚種別になってますので、なかなか品揃え全体をサポートすることができない。これを今後、どう効率化していくのかということも課題ではないか。

いずれにしても、食というのは安全性が第一ですが、特に加工が流通過程に入ってきて、消費の近くでの加工がふえてまいりますと、従来にも増して流通の安全性ということが、大きな問題になってくるでしょう。

卸売市場も、上に述べたように流れの中に入り込んでいく形になるのではないかと思います。

高橋座長 どうもありがとうございました。

やや学問的な用語も中に含まれているかと思いましたが、後でまた質問いただいて、理解を深めていきたいと思えます。

引き続きまして、齋藤委員からメモが提出されておりますので。

齋藤委員 では説明させていただきます。学問的というわけではございませんが、ちょっと専門的な言葉が入ってくるかもしれません。

これまでの議論で、私なりの視点もあるわけでございますが、むしろ私の視点が強く出ていると思えます。

視点というのが5項目上がっております。ただ、最初の1の問題は、つまりビジネス視点からまず見ていこうということにならないと、公的な規制の意味がよく見えないということがございまして、あえてビジネス視点。これは高橋先生が最初におっしゃったこととも連動して申し上げます。

それとなぜ系統共販なのかと、皆さんじっくりいれないんじゃないかという方もいらっしゃると思いますが、これは市場流通は農協、系統共販と車の両輪なんですね。市場が変わらないと、実は産地サイドがなかなか変わらない。産地が変わらないと市場が変わらないという双方の関係が、昭和30年代の産地形成された段階から非常に長い間続いてきたわけです。この2つの絡みの問題が、非常に大きくいろんな問題で出てまいります。

そういう意味で、これを両方ともビジネスの視点から見る必要がある。そこで何が拘束になって何が変革されることなのか、これが1つのポイントでございます。

それと、市場流通、市場外流通という言葉がございまして、スーパーにしる、外食にしる、中食にしる、あえてそこまで細かな区分をしなくても、チャンネルの選択という議論なんですね。自分にとって最もいい、調整するチャンネルとしてこれを見ているだけでございまして、我々があえて両方無理して区分してどうのこうのじゃなくて、それぞれの経済の主体が見たときに、どういうふうな組み合わせをしているのか。それでどういうふうな扱い方をしているのかを見ることによって、効率性とかそういうものも見えてくるわけ

でございます。

その辺の問題で、そういう意味ではフードシステムの構造変化という視点も、これには必要になってまいります。と言いますのは、川下と消費が大きく変化して、今組み直しが起こってきているんです。これは日本農業とフードシステムという広い中での議論もございしますが、組み直し。その組み直しの中で、新しい役割が今問われているわけでございます。

その新しい役割の中でいろんな主体が生まれてきたり、いろんな流通機能が発生します。その流通機能に見合って、どういうふうな流通コストが必要か、あるいはマージンが配分されるべきかとか、そういうふうな議論をしていかないと、これから大きな変化に乗りおくれしてしまうわけですね。それが第2点でございます。

第3点は市場の競争力の問題にもかかわるんですけども、先ほど上原先生からちょっとお話しありましたが、食品卸としてこれから市場の荷受け会社、仲卸がやっていかざるを得ません。そのための競争力強化という問題になるわけでございます。そのための体力、経営転換をどうやって図っていったらいいのかということでございます。これが転換ができなければ、恐らくほかの食品卸に食われてしまうか、多角化の中に飲み込まれてしまうこともあり得ると思います。それはそれだけ大きな構造変化の中に、今あるんだということでございます。

4番目の視点が、効率性という視点を、先ほど言いましたように流通機能が大きく変化してきている。それが川下と川中と川上という3つの段階の中での変化である。その中で、実は手数料問題等もあるわけでございますが、マージンの配分の新しい関係が発生しているということでございます。当然、その中での流通コストというものでございまして、単純に流通コストを比較しても実は余り意味がありませんで、流通機能がどういうふうな形になっているのか。あるいは移転しているかもしれないし、あるところに集中しているかもしれない。そういうことを見ていかざるを得ない。

その中で、実は価格の問題もございします。極端に言えば、産地が今やパッケージングもしておりますし、いろんな加工サービス部門をっております。そういうものが新しい流通機能を担っているんだけど、十分に評価されているのかという問題もございします。市場流通ではなかなか評価できません。そういうこともございします。

そういうことがありまして新しい流通機能が生まれて、あるいは集中しているのに、効率性だけの議論ではなくて、パートナーシップ、双方のそれぞれの取引先との関係がどう

なっているかということがないと、どうも公正さを欠くのではないかということでございます。これらは恐らく量販店、スーパーとの関係につきましても出てくる問題でございます。取引上の優越的な地位の乱用ということがかなりあるわけございまして、その辺の問題もこれには絡んでおります。後ほどまた、市場外流通の話等がありましたら、少し補足して説明したいと思っております。

それと、これは系統共販の問題でございますが、買付処理がなかなかできない。これは既に山武郡市農協の説明がございましたが、系統農協の場合三原則というのがございます。プールや委託原則でございまして、これの中ではリスク負担がなかなかできないような構図になっております。

さらにもっと突っ込んで言いますと、農協の主な運営をやっております品目別部会、部会組織が品目別でございます。そこが非常に機能しにくい構図になっております。やや悪平等論的なところもございます。そういうところをどう変革するかということでないと、なかなかリスク負担能力がないということでございます。したがって、買付までして、あえてリスク負担するという農協が極めて少ないわけでございます。そういう意味では、非常に流通の新しい変革に耐え切れないということがあります。

そういう視点で見ていくということで先に進ませていただきますと、私が出しておりますのは卸売市場レベルと系統共販レベル2つでございますが、余り時間が与えられてないと思いますので軽く説明させていただいて、また補足的に質問等に答えたいと思っております。

1つは、市場における取引形態の転換。市場メカニズムの中で、契約取引というのはどこまでできるのか。これは経済学的に言うと大変難しい問題でございます。しかし私はこれはやっていくべきであると。つまり、荷受け会社のリスクをある程度背負いながら契約取引をしませんと、例えばそこに商物分離が発生するかもしれません。これはそれなりに効率性を伴っていると思いますし、またリスク負担ですので取引価格の安定にもつながっていきます。

もっと言いますと、トレーサビリティ等にも、これには必要条件として出てくると思います。つまり、契約条件を念頭に置きながら取引するということがあっていいだろうと思えます。

実は、これまでも市場は予約相対取引をやってまいりました。特に、大田市場等ではかなりこれが進んだ取引でございまして、果物では随分進んだと聞いております。野菜でも

やっております。最近また、この期間が1カ月ぐらいまで延びてやっているという話もございませぬ。リスク負担能力を少しずつ高めていかざるを得ないということでございます。

そういうことからいきますと、ユーザーと取引先との情報の共有化が、これによって発生していくだろうと。契約は必ず情報の共有化をもたらすという認識でございます。したがって、かなりミスマッチを抑止もできるだろうということになります。したがって、トレーサビリティの可能性もあるだろうと思います。

それと2は、市場における垂直的な調整、言葉としてはコーディネーションという言葉を使っております。市場の機能の中には、これはあんまり機能を入れない場合もありますが、需要と供給のマッチングの問題。実は卸売の一番基本的な機能なんです、その役割が安定化してしまいますと、この機能があんまり重要視されないんでございますが、今は新しい役割の中では、まさにこれが重要なポイントだと思っております。

例えば、効率化という一つの側面から申し上げますと、商物分離の可能性がございます。これから東京、特に周辺まで含めて、恐らく相当物流は非効率的になるだろうと。東京都の規制も恐らく強まるだろうと。

一方ではしかしながら、産地は直送システムがほとんどできております。南九州であろうが北海道だろうが、スーパー等の配送センター等に持っていけるような物流システムが、ほとんど完璧に構築されております。したがって、これはかなりできるわけでございますが、東京都に入れば大変なことになります。淀橋とか豊島とかいろいろございませぬが、悪名高き市場はいっぱいあると聞いております。入れないわけですね。それと積みおろしが大変という、いろんなことがあるようでございます。

それともう1つ、買い付けを拡大していくことになります。これは予約相対取引のお互いに顔が見えてまいりますと、実質的には流通機能に見合ったマージン設定があり得るわけですね。法定手数料だけではございませぬ。極端に言えば、情報機能だけではマージン幾らと、そこに物流が入ったら幾らと。例えば極端な場合は、1%、3%、5%程度のマージンは想定できます。そういうふうな手数料の確保の形態もあり得るということでありませぬ。取引との関係で、そういうマージン配分も検討されてしかるべきではないかということになるわけでございます。特に買い付けがふえてくればそういうことになります。

たしか、進んでいるところだと、買付比率が3割を超えているところもあるようでございます。これが悪いというわけじゃなくて、コーディネーションがちゃんとしていれば十分な利益が確保されるはずでございます。

例えば、恐らく今コストは4%ぐらいで、5%の買付マージンが確保できれば1%利益は出るわけでございます。ですので、その辺のコーディネーションの能力、機能は重要な問題だと思います。

それと規制緩和問題で、先ほど資料の説明がございましたが、これも前から議論によくなることだと思います。市場を残していった場合に、荷受けと仲卸がとも食いするような市場では困る。どちらかが吸収していく必要がある。中規模市場では、どちらかが統合していくケースが多いようです。中央卸売市場では、たしか北足立市場で荷受けさんが仲卸を統合しております。これは例外的でございます。

地方卸売市場では、荷受けさんが仲卸を統合しているケースが多いようです。

その逆に、仲卸さんが荷受けさんの機能を実質的には担い、自分で荷を受けるという機能もございます。仲卸さんの方が荷受けさんよりも規模が大きいこともあるわけでございます。

そのことによって、実は流通コストが下がっていると私は思います。私が聞いているところだと、両方のセットマージンで22~23%だと思いますが、10%ちょっとまで下げられると思います。これは情報コスト、物流コスト、品揃えコストが荷受け、仲卸の一体化によって、メリットがかなり発揮されるということでございます。

さらに、仲卸さんは生鮮にこだわるのであれば、日配品という領域をもっともっと拡大すべきだろうと。もやしから豆腐の加工から、本来そういうふうな機能は随分あるんだろうと思います。もちろん個別店舗に配送しながら、そういう新しい役割を担っていけば、まだまだ随分領域は広げられると思っております。そのためには、仲卸、卸の垣根問題を、もう一回検討してしかるべきであると思うわけでございます。

それと でございますが、これは言葉の表現上「場内土地利用」という言葉をあえて使ってしまったが、実は中央卸売市場にならなかった、かなり大きな市場がございます。水戸だとか埼玉は場内土地利用ができない。パッケージングが昔はできなかった経緯があって、中央市場は嫌だと、なりたくないということがございました。それは土地利用をめぐる規制問題が一つでございます。

もっともっとこれを合理的にやっていると、加工やパッケージング機能をもっともっと市場の中でうまく埋め込んでいけば、かなりコストは下がるのではないかと考えております。

同時に、配送センター機能も必要でございます。中堅の量販店等でしたら、市場に配送

センター機能がどうしてもなければ、なかなか土地の確保ができないということもございます。そういう意味での、場内土地利用の規制緩和をもっと考えてはどうかということもでございます。

次に3番目でございます。これはやや過激な言葉でございます。それは、卸売会社はもっと資産形成してもいいんじゃないか。でないと、恐らくリスク負担には耐え切れなだろうと。余りにも縛り過ぎて、電算機以外は所有がないんじゃないか。それでいいのかという感じがします。

確かに、場外展開されればよかったということもございますけども、基本的には市場の中をもっとビジネス的に思い切ったことをやろうとすれば、ある程度の資産形成はやむを得ないんじゃないか。むしろその方が負担能力が上がるんじゃないかということもでございます。

それと中小の卸売市場、特に小規模に言えることでございますが、これは非常に経営が苦しくなって、存在そのものが問われております。果たして卸は必要なんであろうかという根本的な問いでございます。私は直売方式に切りかえるべきだと。

地方卸、そのうち資料等で分析できればいいんですが、1億円、2億円の卸売会社が第3セクター形式であるんですね。こういう市場が果たして必要なのか。直売方式に切りかえるか、あれは配送センター方式で産地的な再編の中に盛り込むかという検討をしませんと、何のために存在するんだろうかということになりかねないということもでございます。これはなかなか制度的にできないということが本音でございます。

次のページで4つ目でございます。これは卸売市場をめぐる合併と再配置問題でございます。実はあちこち調査してみてよく感ずることなんですが、おおむねあちこちの市場では合併構想があります。これは公式、非公式いろんなことがございますが。

ところが大体できません。なぜできないか、これが基本的な問題でございます。規制緩和云々以前に、1つは自治体サイドがこういう、荒療治といったら言葉が言い過ぎかもしれないんですが、非常に抵抗があるわけでございます。それと、実際に合併の話がかなり具体化してまいりますと、お互いの資産内容がかなりわかってまいります。やや粉飾に近いものもあるかもしれません。そうすると、そこでブレーキがかかってしまうということもございます。あるいは公正取引委員会を通ったんだけど、実質的には合併しなかったということもございます。

そういうことで、つまり合併を促進するというスローガンできても、何がそれをブレー

キをかけてきたのか。これを除去しませんが、合併はまた進まないわけでございます。

私から申し上げますと、行政サイドのリーダーシップが問題なのではないかと思えます。やはりこの種の問題にメスを入れながら、引っ張る力が必要だろうと。

それと、統合する場合の新しい経営体を考えていかざるを得ない。単純な合併では無理であります。最近築地2社がそういうことで、その後恐らくあちこちがこれに連動すると思えますが、新しい形態をつくる、事業をやるための形態をつくっていく。そういうビジネスモデルを確立する必要があると思えます。これがないと思いついた展開がなかなかできない。お互いにみんな傷を持っているという話になりやすいわけでございます。

それと、これはかなり根本的な問題かもしれませんが、今の首都圏を軸にしたとき、50kmから100km圏に大体スーパーのセンターや外食の工場、中食のベンダーの工場等が集中的に配置されているわけです。これとの関係で効率性を考えていくと、今の首都圏、特に東京都に集中した市場でいいのか。基本的には一たんそこに入れて出すよりは、外にそれなりの拠点市場をつくっていく必要があるのではないかと。そのことによって、スーパーや外食がそこで直接取引、いろんな形態ができると思えますが、そういうシステムを考えていかざるを得ないのではないかということでございます。これは再配置を含むかなり大きな問題であるということです。

しかしこれがないと地方が変なことになりまして、転送依存度が急速にふえているわけでございます。転送依存をする量販店は物が古くなったり、物が悪いということがあって客を引きつけられませんか。したがって、また東京都の方に来る。少なくとも、一番いいものは大田市場で入れる。やや低いけどもいいものであれば多摩から入れる、あるいは北足立から入れるという展開をしているようでございます。

茨城の大手スーパーさんがわざわざ東京に来る。それでいいのかということでございます。これは今の量販店や外食店舗、いろんな配置から見れば、極めて非効率的な問題であると思えます。

次の系統の共販の問題でございます。これは3点ほど指摘してみたいと思えます。1つは、これまで委託原則ということからいきますと、市場指定とそこでの分荷調整が系統共販の大きな役割であったと思えます。東京事務所が大田市場の中にいっぱいございまして、また大阪、名古屋にもございます。果たしてそういうところが、これからどんな機能を担っていけるんだろうか。やはり私は、コーディネーションとしての機能を担うべきだと。つまり、実需者のところに行って商談ぐらいまするべきだし、一番困った話は市場調査

さえもされてないんです。荷受け側さんから先、どこの仲卸さんにいったか。最近少しずつやっております。しかしどのスーパーにいったかわからない。どのスーパーでどういう売られ方をしたのか。本当に競争している産地はどこなのか。その価格は適正であったかどうか、これすらわかりません。

大変困ったことで、そういうところで果たしてマーケティングというのはあるのだろうか。最終ユーザーがわかんないのに、マーケティングというのはおかしな話でございます。

そういうことで、少なくとも市場調査程度のことから始まって、実需者との何らかのコミュニケーションを持たないと、基本的に産地サイドが今のままであれば、ほとんど単なる物流、物を流しているにすぎません。そういう初歩的な行為の前提にはコミュニケーションが必要でございます。

私ども、専門的には関係性マーケティングと言っています。どういう関係の中で、どういうマーケティングをするかということがありませんと、顧客の管理、取引先のいろんなサービスを出せません。そこに問題があるかと思えます。

それともう1つは でございますが、市場の価格は平準化してきております。したがって、これまでのように東京の事務所で価格を調整するという分荷、これは分荷調整という言葉で専門的に言っておりますが、この役割があるのだろうか。もはや余りないだろうと。十分これは産地段階でもできる問題でございます。また、市場の情報というのは非常に精密性が高く信頼性も高くなっておりますので、一々それを確認する必要はないんじゃないかということでございます。できればそういう場は営業の拠点にすべきである。川下との商談、コミュニケーション、実需者とのコミュニケーション等、そういうふうな営業拠点として転換すべきではないかということでございます。

それともう1つは、流通機能に見合った卸売会社との手数料の交渉でございます。これもどういう機能を担うかによりまして、もっともっと交渉があっていいと思えます。例えばパッケージングしたものについては、パッケージングコストは要求してもいいと思えます。これは顔が見えてくればできると思えます。

それと仲卸と一緒に、あるいは荷受けさんと一緒に積極的な小売支援をする必要がございます。最近大手スーパーは仲卸さんのところにバイヤーが入っております。それで、産地サイドも本当に小売サイドのニーズといいますか、産地サイドの評価を聞こうと思えば仲卸さんも特定化して、そこと提携します。この方が情報が流れやすく、本当の情報が入るわけでございます。そういう意味では最近、仲卸を否定しようとする動き

が非常に強まってきていると思います。それが でございます。

次の2が、産地段階でどうやって実需者・業態ごとに専門的に言えばチャネルの管理をするかということでございます。これは加工業務用の取引が決定的におくれてきております。これは市場を明け渡したような構造がございまして、契約を拡大していかざるを得ません。そのことによって農家、生産者は取引価格が安定します。市場価格と違って、業務用の方は契約的な取引になりますと価格が安定するわけでございます。価格が安定しますと、これは大体幾らぐらいの所得になるか計算ができます。サラリーマン的な意味での計算ができます。

それと、経営の拡大の戦略を行使しやすいわけでございます。これが価格がどう変動してしまうかわかりませんとなかなかできないわけでございますが、安定しますと経営の拡大戦略がとれるわけでございます。したがって有力農業生産法人といいますが、農業生産法人の大きいところは、大方契約取引を拡大してきております。それで全部じゃございませんけども需給調整しながら、リスクをできるだけ抑え込む。しかしながら、思い切った販売戦略をとるといふ戦略をとっていると私は思っております。そういうふうな展開でございます。

その中で、取引先ユーザーとの関係が強くなりますと、規格の簡素化が大変しやすいわけでございます。かなりの規格が簡素化が可能でございます。今、極端な場合ですと10幾つの規格と階級、さらに多くなると50種類というのがございます。規格が簡素化されれば、量販店ではせいぜいA、B、Cぐらいです。外食によっては、ほとんど全部Aというケースもございます。その辺の規格の簡素化がないと、流通コストの軽減のメリットが生産になかなか連動しないということでございます。

それとコンテナシステム、フードストック調整ですね。実はこの系統に限りませんで、我が国の青果物はややもすると鮮度、鮮度でやたらと朝どり傾向がある。そのために極端に鮮度追求型になります。これが非常にコストを上げることになるんですが。もっとストック技術を確立する必要がございます。各業務用につきましては、1カ月とかそういう長い期間でのストック技術が開発されてきています。農協よりも農業生産法人や産地の流通業者の方が、この技術を持っておるようでございます。

それと夏場のハウレンソウやレタスでも、1日ストックしませんと雨が降ったら困っちゃうし調整ができません。これはスーパーの今の情報化の中では、1日ぐらいストックしないとできないわけです。大変な収穫作業を伴っていきます。こういう問題があります。

それと の方は、系統共販が今茨城県、関東中心でございますが、恐らく関東はこの戦略を前経済連、今全農、経済連が戦略をとろうとしております。それは配送センターをつくりながら、量販店、外食に直接店舗配送しようという戦略でございます。これには加工機能を埋め込んで、できれば中食関係の食材提供もする。それとチェーン展開、直売所、これも安い直売所じゃなくて、ちゃんとしたものを品揃えできる直売施設をつくっていくというのを構想中でございます。

これは物流、情報、営業を統合化していこうと。少なくとも、茨城県は茨城県の中での主力スーパーには持っていける。物によりまして埼玉県、千葉県と連動する。こういう関東全体で、今その戦略を構想中でございます。

そういう意味では、荷受け、卸売機能、仲卸機能を産地サイドが吸収しよう、統合しよう。関東ではそれができると考えております。

それと は、農協の品目別部会の革新でございます。これは農家、生産者は大変いいんですが、やや平等原理が強過ぎます。そこで思い切った革新をしようと思うと、どうしても農協みずからがリーダーシップをとらざるを得ない。部会よりは委員会組織をとったり、そういうふうな方式がございます。

あるいは実需者ニーズをうまく入れるとすれば、画一的なプール計算、つまり同じ価格というんじゃなくて、取引先によっては価格が違いますので、差別化商品であれば当然価格は違います。また、ユーザーの性格によっても違います。それを別計算していこうという展開もございます。

あるいは農協みずからが生産者を選択し、組織する。これは実需者ニーズに対応するとやむを得ません。ただ、極めて安全性の高いものを農協が間に入って取引先とやろうとすればこれまでのような、部会組織じゃ無理なんです。やはりそういう技術があって、ちゃんと圃場管理までできる生産者を農協が組織させないと、なかなかできない問題でございます。そういう意味で、新しい農協のリーダーシップが必要になると思います。

それと3でございますが、実はこれも日本においては産地サイドが非常に弱い。極端に言えば東京相場、もっと言えば大田市場の相場に引っ張り回されるという構図がございます。

本筋でいきますと、もっと産地サイドが価格形成に影響力を行使してもいいんじゃないかということが基本でございます。それは1つはIT技術を活用しながら、これは今長野県が構想中でございますが、予約相対取引あるいは相対取引の実需者、一部の流通業者を

入れて、そこで自分たちの産地相場を出そうと。産地相場は再生産コストに近い相場でやろうと。さらにプラスアルファを入れようということでございます。

恐らく長野県のレタス、北海道なんかの野菜はある時期、かなり独占的なシェアを持ちますので、多分これは可能であろうと私は思っております。

そういうふうな、産地サイドが消費地相場に対抗するような価格形成という力も必要だろうと。外国では大体スーパーが産地に買い付けに行っている経緯があって、常に産地相場があるんですね。我が国ではありません。

これから小売主導型流通システムがますます強くなってまいります。そのとき産地サイドが、自分たちのちゃんとした提案もできて、こういう価格情報を画一に流せるということが必要になるのではないかと考えております。

時間が長くなって大変申しわけございません。またあと質問等で補足したいと思います。

高橋座長 何か大学で講義を聞いているような感じでございましたが、後でまた質問を。

それでは最後に、井本委員からの提出資料について朗読してください。

平尾流通課長 それでは、井本委員から資料の提出がございますので、事務局で読ませさせていただきます。

#### 食品流通改革の視点 - - 消費者利益の立場から

- 1) 1億2,500万人の日本の全消費者の立場に立ち、その最大多数の最大利益（幸福）を維持、拡大することが原則。つねに最大多数の消費者の利益を優先すべきで、少数の供給者の立場はもとより、少数の消費者の立場を考慮しすぎも最大多数の利益を阻害してはならないと考える。
- 2) 市場メカニズムを十分に活用することが、この目的実現のために最も有効と思われる。
- 3) 小売業の巨大化、再編統合も消費者利益を増進する場合が多い。消費者の選択の結果、小売業の巨大化、チェーン化、再編統合が起こっていると言える。
- 4) 末端流通の動向に対応し、規制を緩和し卸売手数料の自由化、営業地域の制限緩和など市場原理により生鮮卸売市場の競争を促進し、IT化、広域物流などを進めるべきである。結果として起こる卸売業者の再編統合は食品の流通の効率化のために必要な場合が多く、基本的に推進すべきと考える。

5) 急速な自由化が消費者利益を阻害するようなら修正する必要がある。しかし規制緩和を原則にし、阻害点を1つ1つ具体的に検討することが生産的な議論を生み出すと考える。

6) 例えば巨大流通業の拡大が 独占的企業の優越的地位の乱用を引き起し消費者利益を阻害する 高齢者の買い物に不便を与える 街づくりなど生活環境を破壊する - - 恐れもある。しかし、独占禁止法や都市計画法を適切に運用しない結果であることも多く、既存法の積極的運用を推進する方が良いと思われる。高齢者の買い物問題の解決も宅配やIT通販、介護サービスなどを普及させ、市場原理の活用によって解決の方が安易に既存商店街を行政的に保護するよりも望ましいと思われる。

高橋座長 ありがとうございます。

あと私のメモがございますが、ここで8分ぐらい休憩をとりまして55分再開ということで、再開冒頭に私のメモを説明させていただきたいと思います。

それでは暫時休憩をとりたいと思います。

〔暫時休憩〕

高橋座長 時間がまいりましたので、お疲れのところでございますが再開したいと思います。

それでは、資料6と書いてございます座長メモについて、ここに書いてあることはある程度論議したものとして、座長として提起します。ただ、これについてコメントが時々入ると思いますが、そのコメントは座長というよりも、委員としての高橋の意見だというふうに御理解いただければと思います。

さて、最初に議論を進めていく上で、落としどころをどういうふうに考えるのかというところで、最終報告みたいなこと、あるいは中間報告が必要ならば中間報告になろうと思いますが、そのときの大きな枠組みは3つ考えられるのではないかと。

まず に、食品流通並びに食品流通行政の現状と問題点を整理する。その中からどういう基本的な論点があるのか、その論点を整理する。その論点については、先ほど座長代理の上原先生、齋藤委員、井本委員から出されたことなどが、論点に入るのではないかと思います。それから3番目に、今後の食品流通行政のあり方、あるいは食品流通の改善の方向という、この三本柱で論議を集約していくことができないかと考える次第でございます。

特に、1のところをかなり集中的に論議していく必要があると思いますが、その場合に、

現状と問題点については食品流通全般に及ぶことは当然なのですが、しかし、最後の落としどころは実際に改善することができる、あるいは動かすことができる領域を明確にする必要があるだろうと。

そういうことを考えますと、あくまでも農林水産省が関与している食品流通行政を我々は視野に入れて、それをどう変えるかということに、最後は絞っていく必要があるだろうと。そのために、農林水産省が行っている食品流通行政の現状は一体どうであるのかということ、もう少し体系的に説明を受ける必要があるだろうということが、この検討の進め方の1に整理してございます。

先ほど来、卸売市場についての卸売市場法の説明がございました。これは広い意味で、規制法というふうに整理できるのではないかと思います。原則禁止という形で、いろいろ説明がございました。もちろん原則でございますから、例外、ただし書きが、いろいろ運用幅が広がっているという説明もございました。

この卸売市場法の概要と、市場流通の問題点を整理する必要があるだろう。しかし、農林水産省が推進しています食品流通行政、特に流通課が関与しているもう1つ大きな法律に、食品流通構造改善促進法がございまして。これは規制法じゃなくて促進法、あるいは助長していこうという法律でございまして。それにはいろんな予算や税制なんかも含んでいますが、これの関係を少し整理しておいて、いずれにしても両者を動かすことができるかどうか、改善していく必要があるかどうかを整理する必要があるだろうと思います。

ただ、農林水産省としてはそれに関連する法律として、最近改正された野菜生産出荷安定法、これは生産局野菜課が管轄しているものでございます。

それからもう1つ、公正取引委員会が管轄しています公正取引行政との関係なども、整理する必要があるだろうと思います。

そういう意味で、食品流通行政の現状をまずしっかり検討し、それが現実の食品流通の構造的な動きと比べながら、どこにどういうそごが発生しているのか、問題点が出ているのかを明確につかむことが、まず我々に課せられた第一の課題ではないかと思います。

なお、対象として、食品流通の食品をどういうふうに限定するかということの問題も出てきます。加工食品一般ということまで広げていきますと、問題がかなり拡散してしまいますし、特に農林水産省が関与している領域は、生鮮食料品とその一次加工品といたしますが、冷凍野菜なんかも含めた一次加工品、あるいはカット野菜など一次加工品を対象にして、いわゆるドライの加工食品は、当面我々の今回の議論から外してよろしいのではない

のかと考えるわけでございます。しかし、座長代理の上原委員のお話にありましたように、業態ということで考えますと、そこを外すわけにはいかないものもございませう。

したがって、食品流通の現状にかかわる問題点の整理は幅広くやりますが、しかし食品流通行政として変えることができる対象は、生鮮食品等と書いてございませうが、「等」というのは、一次加工品を含むというふうに私は理解して書いたつもりでございませう。

そのような限定で、まず食品流通の現状をしっかりと勉強して、そして検討の進め方の2が、食品流通の課題と食品流通行政の評価。これは構造的に変化している食品流通の現状と、それに関与する食品流通行政との関係を整理していく必要があるだろうと。その場合に幾つかの視点が考えられるわけでございませうが、5つほど挙げておられます。

まず、食品流通の効率性の向上をしていく必要があるだろうと。これはこの研究会の表題そのものにかかわることとございませう。その場合には、生活者利便の増大との関係を明確にする必要がありませう。

それから、食品の安定かつ円滑な供給の確保との関係を明確にする必要があるでしょう。

それから、国内産地の育成との関係を明確にする必要があるだろうと。

それから、まだいろいろあると思いますが、特に商物分離による効率性の向上なども大きな視野に入れておく必要があるでしょう。

2枚目に移りまして、大きな柱として消費者、実需者ニーズへの的確な対応が、食品行政の中では大きな課題になっているわけでございませう。多様なニーズへの対応との関係。あるいは外食、中食等の業務用需要の流通がふえていることとの関係、もちろん輸入がふえていることも関連すると思ひます。それから、消費者の非常に強い関心が高まっております、安全性の確保との関係も、この食品流通行政の中で検証していく必要があるだろう。

3番目の柱は、食品流通の担い手について、いろいろ問題を抱えておられます。まずそのためには、卸売市場システムの問題点を整理する必要があるだろうと思ひます。それから、当然卸売市場における卸売業者、仲卸業者の抱える問題について検証していく必要があるだろう。それから、先ほど来、特に齋藤委員から説明がありましたように、卸売業をやっているのは生鮮野菜や水産物に限っても、必ずしも卸売業者だけではない。他の卸売機能を担っている商社、フルラインシステムを今模索しています。これはまさに業種対応ではなくて、業態対応としての卸売機能として、フルライン戦略を模索している商社の動きなども、視野に入れる必要があるだろうと思ひます。

それから、小売業者も大きく構造変化しております。また、中小専門店の地域社会における意義なども、今まで出てきた論点だろうと思います。

それから4番目は、高齢化社会と情報化の進展との関係。高齢化社会の進展に対応した食品流通のあり方、それから情報化、いわゆるIT化の進展に対応した新しい食品流通のあり方を考える必要がある。

いずれにしても、ここは大きく構造変化している食品流通の現状と、それから食品流通行政とのギャップといたしますか、あるいは矛盾を明確にしていくことだと思えます。

大きな3は、そういった現状の変化と構造的変化と行政とのアンバランス、あるいは矛盾をうまく克服しているような事例を、いろいろ我々は次の展望を考える上で整理する必要があるだろうと。この事例をこれから調査するわけにはいきませんので、既存の研究や行政上把握している事例をもとに検証していく必要がある。

その2、3を通じまして、現状と問題点を把握し、さらにその冒頭に書きました論点の整理のところ、食品流通の施策のあり方にかかわる論点を整理する。それから、食品流通行政の改善点を明らかにしていく必要があるだろうということでございます。

なお、若干過日の4人の中立委員の話の中で出た言葉として、例えば市場流通と市場外流通を峻別して論議を進めていくということで今までは来たわけですが、それは峻別しないで考えていくことはできないか。

それから、先ほど齋藤委員から言われましたように垣根問題という、卸業者と仲卸業者は、お互いに機能を侵さない大きな垣根があるという今までの進め方に対して、それは必ずしも峻別しないで考えていく。もう少し枠組みを自由に、我々の論議の前提に置きながら、あるべき姿を考えていく必要があるだろう。

端的に言いますと、卸売市場法に関係して言いますと、これは高橋個人の意見でございますが、今までは原則禁止を前提に法が成り立っております。しかしこれを原則自由にして、逆転させれば一体どんな世界が描けるのかということ、少し自由な発想から論議を進めながら、どうにか今後の食品流通行政のあり方まで絞り込むことができればと考えている次第でございます。

さて、大分時間を多く説明でとってしまいました。それでは論点について3委員からの御発言、私の論点と進め方についてのメモ、それから最後に言いました私の若干のコメントを含めまして、残された時間で意見を交換して、それで次回以降の論議の進め方を確定していきたいと思っております。

どなたからでも結構でございます。下山委員。

下山委員 資料3-2の6の農産物の残留農薬等の監視についてという、食品の安全性の関係ですけれども、資料によりますと農薬使用の指導体制につきまして、農薬安全使用基準の設定があるわけですけれども、これは法律的に言えば罰則規定はない基準であります。都道府県の農業改良普及員と病害虫防除員等による農薬使用の指導が、この基準にはうたわれているわけですけれども、私、生産現場の一番近くにいる人間として思うのは、この間も話をしましたが、今までの改良普及所とかそういう指導というのは、どの農薬がどの時期に、いかに病害虫によく効くかという話を中心なわけです。そこにおいて、ここに例えばトマトの例がありますけれども、使用基準とか使用時期とか使用回数という問題の指導というのが、私が感じる点においては今までほとんど行われてない。ここに来てトレーサビリティの話が出てきましたから、そういうことが問題になってきたのかなと思います。

それから農薬の問題ですけれども、例えば現在、この間問題になった中国のハウレンソウから出るクロルピリホスという成分ですが、あれは日本ではシロアリの駆除に使われている中に入っているんです。シロアリ駆除の駆除剤は国土交通省の関係ですから、農薬といってもちょっとまた違うわけですよ。あるいは八エとか蚊とかノミとかダニとか、そういうスプレーは薬局で売ってますけど、それは厚生労働省の管轄になっております。

今、例えば非農耕用の農薬がよくホームセンターなんかで売られているんですけれども、それは非農耕用ですから規制が、いわゆる農薬安全使用基準の適用外になっているんですね。そこでいろいろ安いホームセンターで扱われているものを買って、それを生産者が使っているという話も多いわけでございます。そういう意味で、この問題は非常に大きな問題かなと思います。

それから、国内流通野菜の監視体制のところですが、残留農薬基準は厚生労働省の管轄なんですけど、もう一つ、農薬取締法に基づきまして環境省がかかわっているのが、農薬の登録保留基準というのがあります。これはあくまで参考値ですけれども、検査する義務もなくて、基準を超えても何の罰則もないということで、残留農薬基準と登録保留基準がどういう関係になっているかということが、非常に農薬を取り巻く行政の関係法規がわかりにくくなっています。

それから、先ほど平尾課長の方で説明しました輸入野菜の監視体制ですけれども、私、成田の検疫所なんかもたまに行って、カーゴとか、カーゴというのは荷物集積所のことで、そこに膨大な農産物が輸入されて、それを検疫所で検査しているわけです。検疫の

人たちの話によりますと、大体9割は書類審査です。書類が整っていれば、それは検査不要で通るわけです。あと、残りの1割について検査が行われる。検査して問題がなければそのままフリーパスですけど、問題があれば薰蒸という形が行われるわけです。

これは農水省の管轄内ですけれども、実際には中国の冷凍ホウレンソウもこういう問題が起こったわけですが、果たして現状でこういう形でやられていることが本当にいいのかわかるかどうかということで、現状の輸入野菜の監視体制について非常に問題が多いのかなと。問題が出たときには、既に国民の胃袋に入ってしまうわけです。

例えば冷凍ホウレンソウについても、あれだけいろいろ問題があったわけですが、その問題があった時点では既に流通しているわけですから、胃袋の中に入ってしまったということ、食品の安全性について、この委員会の主要なあれではないかもしれませんが、食品の流通の中で食品安全のかかわりについて、議論をしていただきたいと思います。以上です。

高橋座長 私の座長メモに関連して言いますと、1のその他関連する法律に食品衛生法だとか、あるいは農薬取締法等も食品流通を考える上で必要ではないのかという御意見だと思います。ほかに。藤原委員、どうぞ。

藤原委員 資料4の主な論点の中で、専門小売店の育成・活性化を考える分科会の設置ということで、ちょっとお話し申し上げていると思うんですけど、いろいろと各先生方のお話というより講義を聞いているようなものでございまして、大変勉強になりました。

ただ、私ども業界のことをちょっとお話し申し上げますと、量販店の進出と合わせて、コンビニの24時間営業等々で、町の小売店はそれぞれ随分衰退してきているのは事実ですね。

ここで私、御提案申し上げたいのは、私どもの団体は魚ばかりじゃなく、野菜も果物からお米屋さん、全国惣菜連、お酒、花など大体8団体から並んでやっています。いまだに50万店くらいの、それぞれ小売屋さんが頑張っているんです。

そういう中で、これからいろいろと論点の中には高齢化社会とか、いわゆる商店街の活性化。また商店街の活性化になっているところは、そういう生鮮業者が中にいて随分元気がいい。また、衰退している商店街をいろいろ見ましても、小売業のこれからの業態の変化が考えられるんですね。

ですから今、私どもはこういう団体を全部集めまして、これからの小売業のあり方とか、業態の変化にそれぞれ変えていく必要があるだろうと。そして、そのために政策的に小売

業の育成のためというよりも、そういう分科会を設置していただいたり、そういう流れをもっと検討していただきたい。川下が動くとおのずから仲卸さんも卸もよくなってくると、私は思うんですよ。

そういう面で一つお願いすることでありまして、実際的にこれから私どもも、食流機構の中にこの団体の事務局があるんですよ。全部横断的に連合会をつくりましたので、これも5年くらい前にできているんです。私がおの中の会長をして、小売業代表ですから、その辺はこれからどんどん進めていきたいと思っておりますので、ぜひ座長の御意見も含めながら、小売業の活性化を含めた中で考えていただきたいと御提案申し上げるというよりも、お願いしたいと思います。

高橋座長 その点は卸売市場法と並んで、食品流通構造改善促進法という問題を検討するとき、分科会を設けるかどうかを少し論議してみたいと思います。ほかに。川田委員。

川田委員 座長の言われました現状の認識のところ、少し上原委員とか齋藤委員と違う点がございました。そこだけちょっと申し上げたいと思います。

上原委員とは大分前から同じような議論を続けているんですけども、日本の効率的にかなり遅れをとっているという点なんです、ここのとらえ方が我々とはちょっと違う気がしております。

それはどういうことかと言うと、前も申し上げたように、例えばレタスの販売高における生産者の手取り、物流費を見ても相対的には日本の方が低い。生産者の手取りが高くても物流費は低いという数字は出ております。

かつ、先ほど上原委員が言われた、物流センターで瓶、缶と一緒にぱーっとすごいスピードで流れていく物流機能がすぐれているというところが、商品の特殊性からいって、あれが最終的な形ではないと思うんです。あそこに、例えば生のサンマですとかトマトをあのスピードで乗せれば当然傷みが出るし、品質が変わるものをストックを置いた工場製品と同じに取り扱うことはできないと思うので、あの形が進んでいるとは思えない。

現にヨーロッパの幾つかのスーパー、例えばメトロですとか、カルフル、彼らは世界で一番進んでいるシステムだと自慢をしておる。その物流センターを見ると、どういうことが行われているかと言うと、EDIで入ってきた伝票がコンピューターで打ち出されて、それを担当が持ってラックの中へ入っていくわけです。ラックを持ちながらコンピューターで、例えばシャガイモのコーナーへ行くとぱっぱとライトが2つつく。そこで2つのじゃがいもをラックに乗せて歩いていく。次にハクサイのところ、3つつくと3つおる

してトラックに詰める。それが最終的なエンドまで行って、仕向先のフランクフルト支店だったらフランクフルト支店のトラックに乗せる。これが最高の自動化されたシステムだと賞されているわけです。

これと同じことを日本では、仲卸機能として仲卸さんがやっておられる。ですから、これをスーパーさんがセンターとしてお持ちになるか、あるいは既存の今の流通を使ってやられるか。これはコストの問題で、日本がおくれているということではない。

かつ、この間も申し上げたんだけど、品揃えの数が違うわけですよ。例えば、アメリカで葉物と言えは限られている。日本で葉物と言えは数十種類ある。トマトにしたって日本では10種類以上のトマトがあって、それを毎日デリバリーする。そのときに、果たしてそのラインを使ってデリバリーされるのがいいのか。あるいは仲卸さんの細かい手を使って店別に配送されるのがいいのか、そこの選択だろうと思うんです。ですから、その機能自身がおくれているのではなくて、生鮮の取り扱いが特殊性があって現状がある。ですからそれとヨーロッパの形が違うということで、どちらが進んでいるかという議論ではないと、私は思っております。

それから、齋藤委員とは幾つか事実認識が違うなという点がかなりあります。例えばマーケティングだけを先に申し上げて、生産地が全くマーケティングしてないかということ、実際問題、今うちの会社で取り扱っているある農協のミカンは、シーズンを通して数千tなんです。箱数にしますと、小箱がありますから100万ケースぐらい、その産地から2カ月半ぐらいで入ってくるわけです。

そういったものを受けるときに、100万ケースのものを成り行きで売れるかといったら、そんなことは今あり得ないんですね。ですから、ほとんどの場合が仲卸さんとタッグになって、大手量販店に数万ケース単位で売り込みを事前にかける。それをもって産地に提示をして、「こういう形で売りますから出荷をお願いします」と言わないと、とてもじゃないけど産地の方も、100万ケースからのものを「成り行きで売っていいよ」という商売にはなり得ないんです。

ですから、非常に細かい品目、あるいはロットが小さいものについては売れたところでもいいよという産地がないわけではないんですけども、今これだけ農協合併が進んで品目が大型化してきますと、ほとんどの場合成り行き売りはありません。ほとんどマーケティングが終わって、変な話、Iというスーパーさんがこの産地のをやるのであれば、Dというスーパーはこちらをやりたいというのは、当然お互いのマーケティングに出てきますの

で、そこはその攻め方を決めて産地と協議をする。ですから、マーケティング機能がないというわけではない。逆になればその産地は減じるし、かつ中にいる流通業者も信頼を得られないということに現状なっております。

高橋座長 卸売会社、仲卸の機能をお二人とも否定しているわけじゃないと思うんです。川田さんの立場から、今の食品流通についての改善すべき点というのは、今の発言からするとないというふうに解釈すれば……

川田委員 いえ、そうではございません。

高橋座長 そうじゃないですね。

川田委員 はい。そこでのミスマッチは当然あるんです。それは法律に関するものもあるし、あるいは仕組みのものもあると思っております。現状認識がちょっと違うということで申し上げました。

高橋座長 それではほかの委員。高梨委員。

高梨委員 座長さんからのメモの2ページの(2)として一番上の行ですが、消費者、実需者ニーズへの的確な対応の中の の項目ですが、安全性の確保との関係となっておりますが、この中にはトレーサビリティ問題も含まれていると考えてよろしいのでしょうか。

高橋座長 そのとおりです。

高梨委員 わかりました。ありがとうございました。

高橋座長 ほかに。坂本委員。

坂本委員 座長さんのお示しになりました方向で異存ないというのが、基本的な考え方です。

また、考え方につきましては、先ほど齋藤先生がいろいろ御指摘ありましたが、私ども農業経営体の経営者として、非常に代弁していただいているなという点があることは申し添えておきます。

それと、これはどこに入れるかわかりませんが、2点ほど。今、農村農業と言った方がいいかもしれませんが、「地産地消」という言葉が大変な勢いで全国を走り始めています。これは一つの流通のシステムだと思いますので、これはここで何らかの方向を示しておく必要があると感じておるわけです。

これは今座長さんが示された、どこでどう議論する、法律的にどうなんだということは私ども素人ですからわかりませんが、この研究が地産地消について議論して、ある程度示していかないと、農業側では大きな期待が走り始めている。異常な勢いです。ですから、

これが本当に一つの自給率を上げるのか、日本農業、また消費者にとって、また国益があるのかと。その辺を明確に議論しておく必要があるんじゃないかというのが1点。

もう1つは、先ほどからもいろいろ視点があるんでしょうが、議論してほしいなと思うのは、今、座長さんからお話になったと思うんですけど、「一次加工」というテーマが出ております。今までの御意見では、消費者側で消費に近いところで一次加工する方がいいとか、いろんな議論があるんでしょうが、私たちは産地において一次加工する方が、膨大な物量を運んで生ごみを出すということなら、むしろ環境問題からしても、農村生産地側で一次加工をきちっと推進していけば、これは生ごみにならないんですね。有機肥料になりますし、これは大きい意味で非常に効率も上がりますし、物流においても効率が出てくるという気がします。

この2点について、よろしくお願いします。

高橋座長 ありがとうございます。それぞれ重要な指摘だと思いますので、どこへ入るかまた検討していきたいと思います。ほかに。下山委員。

下山委員 齋藤先生からのペーパーの中で、2枚目の4の卸売市場をめぐる合併と再配置ということで、平成13年度の卸売会社の決算が明らかになったわけです。特に千葉県のごくごとは言えませんが、中央卸売市場が2つあるわけですが、両方ともかなり経営内容が悪いんです。開設区域が市になっているんですね。県のかかわりが、例えば千葉県における中央卸売市場が2つの卸売市場が合併して、県がそれを統括するというか、かかわっていくというふうにしないと、私が思うには経営的には成り立っていかないんじゃないかなと。

今まで東京の場合は東京都ですけど、例えば千葉県であれば千葉市とか船橋市とかの市が開設者になっているわけですね。そこら辺の問題の整理というか、ここが卸売市場法との関係で必要になってくるんじゃないかなと思います。

高橋座長 ほかに御意見ございませんか。甲斐委員。

甲斐委員 今回のこの懇談会は、食品流通の効率化なんですね。今あるものを効率的に直さなきゃいけないというところはすごくよくわかるんですけども、効率化を余り押し進めると、先ほど高梨委員がおっしゃられたように安全性とか、それから地産地消をおっしゃられました地場産業を育成しようとか、私たちがほかの面で推進したいなと言っているものと、どこかでちょっと食い違ってくるところがないかな、というところを懸念しております。

消費者としましては自給率の面もありますし、安全の面もありますし、地産地消ということで、なるべく手をかけないで目の前のものを食べていくのが、輸送の費用とか添加物を除けて一番いいのではないかと考えております。

また、上原先生のおっしゃられたペーパーの中で、大変よくわかるんですけども、流通加工という言葉が出てきた。この流通加工というのが、どこでどういうふうになされるか。

そして高橋先生は生鮮食料品の流通を考えるので、一次加工までをとというふうにおっしゃられましたんですけど、そこら辺のところは消費者としてははっきりつかめなくて。今、食の外部化が進んでおりまして、あんまり整理して頭の中に入れてこないんですけど、また先々でいろいろ教えていただきたいと思いますが、その点がちょっと気になっているところです。効率化だけウエートをどう置くか、何を優先するかという優先順位が問題だと思います。

高橋座長 重要な問題指摘だと思います。流通加工について簡単に。

上原座長代理 実は、一次加工のようなものはおっしゃられるように、生産段階でやられた方が多いこと多いでしょう。

ただ、需要が多様化してきますと、需要に合わせて少しずつ財やサービスを変えていく場面が多くなります。そうすると、なるべく消費の近くで加工した方が、消費者も目で見えますし、需要への対応力が増すようなことが多くなります。

サービスの追加も加工と考えればよい。こうしたことを考慮したうえで何が効率的かを具体的に判断せざるを得ない。

甲斐委員 そうすると消費者の近くとは、最終消費者よりもむしろ中間の実需者対象が大きいのですか。

上原座長代理 そうとも言えますね。

高橋座長 齋藤委員。

齋藤委員 それに関連しまして。

実は今回あんまりお話ししませんでしたけど、上原委員がずっと延期型ということをおっしゃった。要するに、コンビニ的なシステムが一般的になっていくという意味合いで申し上げたいのは、実は消費サイドに、今いろんな意味でそういう機能が集中していかざるを得ない面がございます。それは先ほど言った食のサービス化、外部化という問題もありますが、生鮮で申し上げても量販店の今の受発注システム、つまりリードタイムがほとんど

ないんですね。したがって、鹿児島県、ホクレンが関東に加工処理施設を持っているんですよ。このことによって何が起こるか。

もう1つは、量販店が週末型の大店舗が地方にあります。これはジャスコなんかがそうでございます。悪いということじゃなくて。そうすると週末型一括購入になります。そうするとそのために相当なのが週末に動くんです。そのためにどういうふうに調整するか、大変難しい問題があります。

つまり最初に申し上げた部分は、消費者のあくまで利便性を上げていく場合には延期型のシステムが必要になります。しかし、とことんまでいったら何が起こるか、非常に非効率性をもたらします。これは明らかでございます。

スーパーの今のシステムも、これはだんだん延期型になりつつあります、さっきの情報システムから申しますと。イトーヨーカ堂は午後10時発注ですので、10時に発注してからいろんなものが動きます、夜中の作業です。

これがいった場合、流通コストをかなり上げる、間違いなく上げます。それで効率化とはまた逆の作用になります。ですから、今起こっていることは全く逆の現象で、効率化を落とす方なんですね。それは消費者の利便性が配慮されてそうになっているという部分と、スーパーサイドの消費者の開店時間等で10時までやってますので、その後に発注があるということになります。したがって、これは非常に対応が大変なことになります。それを産地サイドが対応できない場合は、消費サイドのどこかでやらざるを得ない。しかし、将来は関東だとか何とかでしたら、消費サイドよりは産地サイドがやった方がコストは低くなって効率性は上がるだろうということです。

高橋座長 効率化というものと、それから消費者に対する利便性だとか、あるいは安全性というのが同じレベルで評価できないということですね。これは非常に重要な論点だと思います。

ただ、どこにバランスを置きながら何を变えていくのかという明確なものを持たないと、余り問題を拡散しない方がよろしいかと思いますが、まだ3回目でございますから、大いに広げていただければと思います。横川委員。

横川委員 きょうやっていて、安全性とか品質とかコストとか、あるいは中小の育成とか、あるいは加工度が高まっていくときの加工の中身のトレーサビリティがどこまで実際に表現できるのか、どこをとっても全部問題を抱えているんですね。

そうすると、どれを優先にしてどの辺までやるかというあたりの議論がどこかでないと、

どうも詰まっちゃうんじゃないかなと。実務者から見ると、その辺を非常に感じています。

それからもう1つは、食の零食化というところちょっと皆さんに怒られるかもしれませんが、今食事をする時代から食事はしない時代が変わってきたんです。したがってどういうことが起きるかということ、お腹がすくと何かを食べるんです。何かを食べるんですが食事はしないんですね。これは若い人たちの今の現象です。

ですから渋谷あたりを歩いていて、「あなた御飯は」と言うと「食べてない」と言うんです。「何食べたの」と言うと「零食」と言うんですね。最近のスーパーさんの零食を見ていただくと、要するに昔即席ラーメンが出たときに、ラーメンと即席ラーメンは違うんだという感覚でラーメンを食べたときと同じような状況が、食事と零食という形の中で今、動き始めているんです。したがって気をつけないと、生鮮製品の流通と言ってますが、本当に生鮮製品の流通なんてこれから、21世紀は僕は主体じゃないと思っているんです。

前回のときに申し上げましたように、これからは加工度が高まって、原型で動くという時代がなくなってくる流れの中に入っていることは事実なんです。したがって、これからの時代をどう見るかということの中で、食の零食化をどうしていくのかということも議論しませんと、物すごい加工度が高くなっていったときに、トレーサビリティなんて僕はないんじゃないかと。

どこまでできるんだというようなことを含めて、例えば、お弁当は実は注文してからつくるものだといってある程度の価格で売ってました。ところが、今度は弁当はいつでも買えますよ。でも安全ですよって、僕だと本当でしょうかと。そんなあり得ないことが、十数年か20年か、安全として売られてしまった。

最近になって、すごいいろんなことをおっしゃって、定期的に届けてますというようなことを言って、世の中いかにも変わって、時代がよくなったみたいなおっしゃってますが、僕から言うと中身は何も変わってないんじゃないかなということを含めて、トレーサビリティというのは、じゃあ破ったときに何が罰則としてあるのか。今の罰則では、テレビが騒ぐことによって企業の存在価値が危なくなってくることで、今、かぎがかかっているだけなんですね。じゃあ、それは国としてどうしていくのかということは、今何も無いんじゃないかなということ、どこかで一度議論をしていただかないと、どうもあるべき論と現実論とのギャップが、僕は物すごくあるような気がします。

高橋座長 トレーサビリティについては、農林水産省でも畜産部門でかなり先行してい

るようですが、それ以外の生鮮食品あるいは加工食品についても、それぞれ構想を持っているようです。これはまた資料でも出していただいでいつか整理して、ここでは生鮮品あるいは一次加工品のトレーサビリティの程度の議論に抑えないと、スナック等にまでいくことはちょっと……

横川委員 それでいいと思うんですが、でもこれから、今野菜を食べない子は何を食べるかということ、野菜栄養補助食品ですね。今度は逆に、野菜が乾燥されて野菜の乾燥品を食べるとビタミンがとれるようになってっちゃうんですね。そうすると生野菜だけの問題をやっていたんでは、実は解決しなくなるという問題が出てくるということだけ、ちょっとつけ加えておきます。

高橋座長 ありがとうございます。さて、ほかに。神田委員。

神田委員 座長さんの出された論点と進め方につきましては、私もこれでいいのかなという思いがしております。いろんなお話を聞いたもんですから、ちょっとごちゃごちゃはしたんですけれども。

特に視点のところの(1)、(2)につきましては、私たちが思っていることと重なっておりますし、特に(1)の生活者利便の増大との関係という視点ですけれども、ここが基本的にこうできるのかどうか、するのかどうかというところが大きな視点だと思っております。買う側に立った視点にどう立てるのか。立っていくシステムがつくっていくのか。今までどうしても売る側というんですか、生産者側から既に流れてきて、提供する側の視点で法律もつくられてきたと思いますし、そういう方向で来たと思いますけれども、これが買う側の立場に立てるのかどうかということが、一つ重要だということをお願いしたい。

それから、全体的にこれですごく網羅されていると思いますので、どこかに入っていると思いますけれども、価格形成の問題について、私もちょっと変だなと思いつつ、今回かわるまではよくわからなかったんですが、中央卸売市場の価格がリアルタイムで全国に伝わるわけで、それが参考になって地方の方も決まっていく。要するに、全国どこでもキュウリの値段が同じだというような状況になっている。

それは素人から見ますと非常におかしなことで、キュウリの産地とそうではないところで値段が違ったりするというのは不思議なんですね。これはやっぱり流通システムがおかしいんじゃないかと思わざるを得ませんので、そういった価格形成のあり方について、多分どこかでそういうところは入ると思いますけれども、もう一度見直してみたいというが、

確認をしてみたいなと思っております。

それから別の問題で質問なんですけれども、齋藤先生の方で鮮度追求型がコストを上げると。何となくもちろんわかります。それからストック技術が向上しているので、それとの関係で、私たちはどうしても鮮度を追求するわけなんですけれども、そのこととコストの問題と、ストック技術というのはどういうものなのかというか、鮮度というか、品質管理とかそういうことはどうなんでしょうか。

高橋座長 その点、簡単に。

齋藤委員 よく朝どりというのが、皆さんスーパーに行く必ずあって、必ずそれがヒット商品になるんです。確かに朝とっていくんですね。早朝暗いうちに、場合によってはここにサーチライトみたいなものを持っていくんですけども、大変な加重労働です。最初はやるんですけどもなかなか続きません。

その買ってきたものを消費者がすぐ食べているかという、冷蔵庫に結構あるんですよ。それが1つポイントですね。

それと、なぜそんなことが起こるかよくわかりませんが、朝3時から4時に起きて配送に間に合わせると、午後1時ぐらいに多分並べると思います。翌日はたしか価格を下げていると思いますけども、それがどうも消費者ニーズだという、私から見るとちょっとおかしいなという。

そのために、産地サイドはストックできないんですね。ストックというのは短い意味での調整保管で1日。これができなかったわけです。

しかしこれをやりませんと、雨が降ったらどうしますか。できませんね。ですからそういうことです。

それとさっき言った、いろんな発注の仕方が、何時間以内にとということがあるわけです。そのためには、最小限の需給調整をするためには、1日、2日ないとできないわけです。ですから、そのための技術革新をしなければいけないんですが、その技術革新が遅れてきたんです。極端な鮮度追求。

それでもう1つは、これも変な話ですけども、予冷施設がございます。予冷施設は日本で余り機能しません。コストが高めで、チェーンがとぎれやすい問題があります。北海道のダイコンと近郊のダイコンでは、北海道のダイコンの方が芯まで冷えていて、実は日もちがするぐらいなんです。ですから鮮度って何だということなんです。

だから、この辺からとれたものが鮮度が高いかどうかわかりません。ただそういうふう

な意味合いで、消費者が鮮度ということについて、過大な、よくわからないものに対する幻想を持っている。実際は冷蔵庫に眠っているケースが多いと思います。そのために産地が大変な思いをすることです。

清水委員 もうそろそろ時間でございますから、もう私だけになりましたんで一言申し上げたいんですけども、中央市場そのものの流通は認識されている方もおるし、されてない方もおられるようですが、今の中央市場の卸、仲卸、その他の経営状態は大変悪うございます。これは儲かってないから悪いわけであって、さぼっているから悪いわけではございません。

だから、中央市場そのものは、消費者の方々がたまに考えるように暴利は一切いただいておりません。そのことをはっきり申し上げた上で、先生方のいろいろ御意見も承りましたけれども、現状是認の上に立って、いかに効率化を進めようかという話に根拠があると思うんです。けれども、今の流通環境を眺めました場合には、私はちょっとそれだけでは生ぬるいんじゃないかと。とにかく現状否定の上に立って、いろいろ発想され議論されることでないと、結論が出たときには、すべての状況はもっと前にいっているような気がしてならないんです。

これは私自身がいろいろと考えておることでございますので、強いて反論ではございませんけれども、現状是認の上だけでいかにいろいろの結論を出されてみたところで、私はそれほど我々の環境は甘くないというふうに申し上げて、まだ申し上げたいことはございますが、このぐらいにしておきます。

高橋座長 力強い御意見だと思います。現状肯定ではなくて、現状否定の上に立った改革ということでございます。持丸委員。

持丸委員 お時間ないですから端的に申し上げますけど、鮮度のお話が出ました。これは我々の職業の問題ですから、齋藤先生から出ましたけど、実際に近郷で朝どりをとったものはよく売れています。

それからもう1つ申し上げますが、鮮度が落ちるほど味も栄養もなくなるということは、消費者の方が一番よく知っています。まずこれが1つです。

それから、いわゆる野菜のことについてももう一回認識していただきたいことは、これは私の長い経験なんですけど、施設の品物については土を入れかえればできます。しかし、土を入れかえられないところの野菜というのは、いや地で5年たてば産地がなくなるんですよ。したがって、日本の狭い国土でどういうふうに行っているというのが現状でござい

ます。これはいいとか悪いとかという問題じゃなくて、現実の問題を皆さんに認識していただきたいということです。

ですからそういう意味では、多分有名産地が同じものを出すということは、大変な努力をされている。山が多分一つなくなっているんじゃないかというような土の入れかえもしているわけですから、この狭い日本の野菜をどうするかということは、ここの流通の問題以前に、生産体制まで普及するんじゃないかというのは、今までの私の経験を申し上げておきます。

高橋座長 松井委員、何かございますか。

松井委員 幾つかあるんですけども、トレーサビリティというのを市場流通でやっているかというのと、これはさっきの特殊な例で100万カートン入るようなやつはできると思うんですが、それ以外のものは非常に難しいと思うんです。

ですけども、それをやっていく方法を何か見つけみつけないと、消費者の方々の理解が得られないということで、難しいけどやってみなくちゃいけない。

ただ、さっき清水さんが言われたように、卸さんの現状を否定していいということになると、これはいろんな方法があるんじゃないかという気がします。さっき齋藤先生が、例えば卸でもリスクを持ってやろうという御提案があったと思うんですけど、東京の水産の大手の卸は、今までほとんどリスクを持たないでやってきて、今みたいな決算の結果になっているんです。

関西の大手2社はそれなりのリスクを持っていたんです。きょう来られてない方の方は、リスクをとってやると事故も起きやすいですね。だから物すごい大きな損をしたこともあるので、これは卸がリスクをとってやるべきか、やらないべきか、本当にちょっとわからないですよ。

それから、さっき茨城県の話が出ましたけども、茨城県の中にも卸と仲卸が一緒になったような形態で、茨城県のスーパーに全部出している卸さんがいらっしゃいます。これは非常に機能していると思います。

ただ僕は、東京の卸さんの社長さんたちと会って話すと、「うちの社員は魚はよく知っている」と言うんですよ。「だけど売り方は全然知らない」。

というのは、これまで待っていれば商品が来て、待っていれば客が来たわけですからね。これをどうやって売っていくかというのは、ここから勉強しないと卸さんのリスクはとれないと思います。

それからもう1つは、例えば青果なんかでも、これは間違っていたら教えてほしいんですけども、多分等級がついていると思うんです。その等級のつけ方が、目で見ただけでつけていると思うんです、大きさだとか型だとか。それが味だとか、さっき言われた鮮度だとか、それから安全性、ここまでいって等級をつけると、かなり消費者のニーズに合うんじゃないかなという気がします。とりあえず。

高橋座長 ありがとうございます。

ほぼ予定した時間がまいりましたが、どうしてもという御発言がありましたら。

## そ の 他

高橋座長 それではそろそろ締めたいと思いますが、今回はまだ事務局と十分詰めておりませんが、2つ考えております。1つは、卸売市場をめぐる卸売市場法との関係での問題を、関係している委員の皆さんの講義を受けながら論じ合うのが1つの案でございます。

もう1つは、卸売市場法の経緯については先ほど資料3で説明がございましたが、もう1つの大きな法律でございます、食品流通構造改善促進法についてはほとんど知識がないわけでございますので、それとトレーサビリティだとかあるいは地産地消というような問題を、まず私どもの共通の認識として入れておくというような会にするか、これは少し事務局と相談しながら進めてまいりたいと思います。

今回の会合の日程等について、事務局からお話しいただければと思います。

平尾流通課長 次回につきましては、前回各委員のスケジュールを提出していただいたところでございますけども、9月13日金曜日午後が各委員のスケジュールが最もつきそうでございます。午後2時から5時までではどうかと思っておりますので、よろしく願います。正式には文書をもって、別途通知をさせていただきます。

それから次の第5回目でございますけども、お手元の資料8に、またスケジュールの調整のための紙をお配りさせていただいております。各委員の御予定を御記入いただきまして、明日までに御一報いただければと思います。ひとつよろしく願います。

高橋座長 それでは次回は9月13日金曜日、午後2時から5時まで。場所は恐らく農水省内で開催したいと思っております。

それでは、本日の会議はこれにて閉会したいと思います。長時間どうもありがとうございます

いました。

閉 会