

第 6 回食品流通の効率化等に関する研究会
平成14年11月 5 日
農林水産省

平成14年11月 5 日

於・郵政事業庁共用会議室

第 6 回食品流通の効率化等に関する研究会速記録

農林水産省

目次

1 . 開会	1
1 . 配付資料確認	1
1 . 議事	
(1) 第 5 回会合での委員要求資料について	1
(2) 卸売市場流通の効率化等の課題に 意見陳述人からの説明	3
質疑	

.....	28
質疑・意見交換	
.....	31
1. 次回日程等について	
.....	51
1. 閉会	
.....	51

開会

○高橋座長 それでは、時間が参りましたので、ただいまから食品流通の効率化等に関する研究会の第6回の会合を開催したいと思います。

本日は、川野委員、高梨委員、田中委員、松井委員、それから、宮下専門委員の皆様方が欠席となっております。

配付資料確認 議事

(1) 第5回会合での委員要求資料について

○高橋座長 それでは、まず議事の(1)第5回会合での委員要求資料について、それと、本日の配付資料等の説明を事務局からお願いしたいと思います。

○平尾流通課長 それでは、お手元の資料を御確認させていただきたいと思えます。

お手元に資料一覧がございます。今回、7つの資料を用意させていただいております。

まず、本日の議事次第でございます。それから、資料2でございますけれども、座席表でございます。

資料3が3つに分かれておりますが、前回、委員から要求がございました直売所の状況について、これが資料3-1でございます。それから、前回お出しした「卸売市場流通の現状と課題」、資料3-2でございます。資料3-3は「卸売市場流通と効率化のポイント」ということで、本日の議題になっております卸売市場についての議論のポイントでございます。本日の議論の参考にしていただければと思います。

それから、本日、意見陳述をいただく方々から提出していただいた資料でございますが、資料4でございます。

それから、資料5と6でございますけれども、第4回及び第5回の速記録でございます。これについては、後ほど各委員に御確認をいただいて、必要がありましたら訂正をさせていただきます。

以上でございます。

それで、資料3-1に戻りまして、前回、第5回で御要請がありました直売所

の状況についてでございます。私ども事務方でいろいろ調べましたところ、一番網羅的に調査されておりますのは平成9年の埼玉県農林部が調べました全国調査でございます。これは前回、実は第4回の資料としてトータルの金額をお出ししております。391億円というふうな数字を出しております。そして、今回、新たに実施箇所数、野菜・果実に分けて提出させていただいております。

中身をご覧いただくと、実施箇所数、全国で1万1000強というふうな箇所数があるということでございます。このうち有人販売所が3671でございます。契約販売が1300弱、朝市・夕市、いわゆる市が1800ということでございます。出張販売が145ということでございまして、無人販売所が2000弱ということでございます。それから、農家の庭先販売等でございますけれども、2500弱ということでございます。

それから、参考でございますけれども、研究者の方が、幾つか資料に基づいて推計等をされております。東京農業大学の非常勤講師である二木講師の推計によりますと、埼玉県の調査の基本的なデータをもとに補足推計をされて、全国の販売額は約500億という推計が出ております。

また、東北農業研究センターの飯坂研究員の推計によりますと、直売所の青果物の販売を約50万トンと推計されております。

それから、2の農協関係の販売所の状況でございます。これは全中が調べた結果でございますけれども、平成11年で農協が開設、または運営している直売所の箇所数は1969ということでございます。

それから、委員から御要望がありました道の駅の状況でございます。次のページでございます。全国の設置数、平成14年8月段階で701になっております。その地域別が、右側にそれぞれ示されております。

この直売所のうちでございますけれども、農産物等々の特産品販売所、あるいはそのうちの直売所、地元の農水産物を扱っている直売所の数を出しております。これは、櫻井先生が農林統計調査に載せられたデータでございまして、各地の特産品の販売所が639カ所、地元の農産品の販売所、いわゆる直売所が432カ所というデータになっております。

以上でございます。

○高橋座長 ありがとうございます。

この資料の質疑等については、後半の自由討議のところをお願いしたいと思います。

(2) 卸売市場の効率化等の課題について 意見陳述人からの説明

○高橋座長 それでは、本日の中心でございます議事の(2)卸売市場の効率化等の課題について入りたいと思います。

前々回は、市場外流通についてヒアリングした後、意見交換をいたしました。また、前回は卸売市場流通について、出荷者・小売業者から見た課題を中心に論議をいたしました。

そこで、今回は、その卸売市場流通を卸売業者・仲卸売業者といった市場関係者の方々から課題を問題提起していただいて議論をしていきたいと考えておりま

す。

議事次第にございますように、6名の方々から意見を聞いた上で、およそ1時間余り、質疑・意見交換をしていきたいと思っております。

御意見をいただくのは、3人の委員と委員以外の意見陳述をしていただく方をお願いしております。

それでは、ひとつ、その3名の意見陳述者の紹介をしていただきたいと思います。

○平尾流通課長 それでは、今、座長から御案内がありました意見陳述人を御紹介したいと思います。

まず、委員の中から、川田委員、清水委員、持丸委員に御発言を賜るようにしております。

それから、新たに意見陳述にお見えいただいている方を御紹介いたします。

まず、日本食肉市場卸売協会の会長である寺内会長でございます。

日本花き卸売市場協会の相馬会長です。

引き続きまして、全国水産物卸組合連合会会長の伊藤会長でございます。

○高橋座長 恐縮でございますが、お一人の御発言は0分以内にまとめていただきたいと思っております。

質問・御意見等については、全体の6名の方の御意見を伺った上でまとめてお願いしたいと思います。

それでは、まず卸売業者の方々から説明を伺うことにしたいと思っております。

まず、川田委員から、よろしく願いいたします。

○川田委員 それでは、青果の卸売会社の立場から発表させていただきたいと思っております。

今までの議論をいろいろ、ここにおりまして拝聴いたしてありまして、論評としては、どうも諸悪の根源は市場にある。欧米に比べておくられているし、高いし、市場外に比べても遅れている。こういった論調がかなりあって、その都度、いろいろ反論はさせていただいたのですけれども、今回、発表させていただくということと、もう一つ、この文章もホームページに掲載をしていただけるということなので、一度、発表させていただいた内容を含めて、あるいはいただいた資料も含めて資料をつくらせていただきましたので、その辺を御了承いただきたいと思います。

最初に、資料をご覧いただくとわかりますが、どうも欧米に比べて高いし、遅れている、こういった御指摘がかなりございました。これは農水省からお出しいただいた資料ですけれども、ご覧いただきますように、中間経費の比率としては、決して米国等に比べて高いものではなく、逆に比率としては低いということが出ております。

ただ、絶対額としては、これは座長からも御指摘いただきましたように、アメリカから比べると高くなっておりますけれども、これはやはりアクセス、物流のコスト自身、高速道路の問題も人件費についても米国より高いということと、それから、米国等が非常に大きなロットで動くのに対して、日本の国内の場合は比較的小さなロットのものが多くということで、どうしても中間経費が高くなる、絶対額は高くなるかと考えておりますけれども、巷に言われているように、あるい

は新しいユニクロ等が当初、この業界に参入するときに、中間流通を省けばすべての価格が半分になるというようなことを発表されましたが、そうではないということが、この数字をご覧いただければよくわかると思っております。

それから、我々の手数料についても高いということは、よく御批判をいただくのですけれども、中間経費、例えばレタスで言えば15%になっておりますが、このうち我々の卸売会社がどれだけの費用を取っているかということ、末端価格に占めます卸売会社の手数料は、恐らく2~3%であろう。マックスで3%、2~3%のところであろうと考えております。ですので、前段、競争力強化検討委員会で御議論いただいたように、卸売会社の手数料を自由化して今より低くすれば、価格は劇的に安くなるというのは、かなり我々としては懐疑的に見ておまして、例えば1%手数料が下がったとしても、全体に与える影響としては0.3%、マックスで0.5%ぐらいの影響しかないだろう。かつ、これは私ども、手数料としては生産者からいただいておりますので、小売価格にはほとんど反映しないという認識を持っております。

以上は1の部分であります。

2番目のところにつきましては、欧米に比べて非常に流通体系が複雑で、卸売というよけいな機能が加わっているという御議論を幾つかいただいております。アメリカのように、直接、生産地からトラックでセンターへ持ち込んでデリバリーをすることが正しい形で、日本の場合は一つよけいな機能が加わっているといった御議論もあったわけですが、日本の場合、ここにありますように、食文化自身が、欧米とはかなり大きく違っていると我々は考えております。特に、品揃えの点で格段の差が出ている。これは食生活の差から出るものでありますけれども、例えば欧米が、葉物と言えば3種類から5種類、ホウレンソウ、レタス、それ以外の2~3品というのに対して、日本では、大体50アイテムぐらいが葉物として流通しております。ですから、大型のコンテナを使って、直接、スーパーの配送センターへ持ち込んでデリバリーができるという品揃えとはかなり違っているわけでありまして。ですから、市場を通じて仲卸さん等が細かい品揃えをされて、細かい配送をされて消費者のニーズに間に合わせる必要があるということで、これは、我々としては遅れているわけではなくて、ニーズに対応した組織をつくり上げている、このように考えております。

それから、青果物の品質の保持上、非常に早期に、ストックをしないでデリバリーをするということが強く求められておりますので、より細かい配送システムが必要であるということで、外から見ますと何回も手をかけて配っているように見えますけれども、非常に小ロットのものが多く要求されるということで、必然に迫られて今のデリバリーシステムができ上がると考えております。

今、抱えております現状の課題というところで、量販店のバイイングパワーについて書いてあります。バイイングパワーが増してきたということではあるのですが、先ほどの部分と少し重複するのですけれども、日本の場合、まだスーパーマーケットのシェアが高いといっても、欧米に比べるとかなり低い数字にあるわけでありまして。日本での最大手と言われるところが、まだ全体のシェアとしては3%から5%の間程度、これが欧米の、例えばウォルマートにいたしますと、これの数倍のシェアがあって、ビッグスリーで半分を占めるというようなシェアをアメリカではとっているわけですが、日本の場合、最大手幾つか合わせて

も10%にはならないという状況であります。そういったことがありまして、なかなか大きなロットでの配送というのは難しいというのが現状であります。

しかしながら、こういった1つだけではない、量販店の形態を持った小売店舗が急速に今増えているところであります。それに対応するために、業界としては、もう少し卸売会社としても大きな規模を持ったものをつくって、それに対応しなくてはいけないという状況になっているのですが、特に地方の状況においては、独禁法でなかなか合併は許していただけないという状況があります。都内では、市場がたくさんあるということで、卸売会社同士の合併というのは今進んできておりますけれども、まだ地方におきましては、複数制をとれということが強く言われておりまして、これについては、独禁法でなかなかお許しをいただけないということでもあります。ですので、川下の形態にあわせて卸売会社自身も規模を大きくしたいと考えているわけですが、そこに大きな壁が立ちまわっているということでもあります。

そして、今、市場の中でもいろいろな売買の方法ができ上がってきておりまして、今までですとせり一辺倒であったものが、予約相対取引ですとか、相対取引ですとか、あるいは商物を一致しない商物分離型の取引といったものができるようになってまいりましたので、市場自身のマーケティング機能も大分幅が広がってきたというふうに考えてきております。

しかしながら、我々にとって一つ不満といえますか、少し弱い点だなと考えておりますのは、市場外流通に比べて、すべての情報を開示しなくてはいけないということがございます。もちろん出来高情報ですとか、あるいは生産情報については、必要なものはお流しするわけですが、競争者の存在する一般商取引で、取引の基本事項をすべて開示しなくてはいけないというところは、非常に我々としては矛盾を感じておりまして、資本主義社会における取引としての性格について、少し反するところを市場機能は持っているのではないかと考えております。

ですので、絶えず、我々としてはすべての情報を開示しております。市場外については、ほとんどの情報がブラックボックス的に開示されていない。我々の見えている数字と、見えていない数字を比べて我々が非効率であるという御指摘をいただくのですけれども、それについては、いつも大きな疑問を持っております。ですから、今後、市場法が改正されて情報の開示をもっと求められた場合、果たして、個々の取引の内容まで開示することが市場機能の強化につながるかというと、我々にとっては、かなり疑問視せざるを得ない。我々が、企業として市場機能をより強くしていくためには、やはり競争原理、市場間での競争原理を働かせるときに、すべての情報を開示して、言ってみれば、徒手空拳で当たるというのは非常に厳しい状況であると考えております。

それから、ワーキングチーム以来、ずっと議論を続けていただいております卸売会社の手数料についてですけれども、この手数料については、今、かなり卸売会社自身の経営が行き詰まってきておりまして、前々回にも申し上げたかと思うのですが、青果物の卸売会社の営業利益は、売上に対しまして0.1%であります。要するに、1000円のキャベツを取り扱って1円、手元に利益が残る。このように、大変薄利で商売をしているわけであります。

そして、今、御議論いただいている手数料について、もし見直しが行われて

今、見直しが行われますと、出荷者サイドは、かなり規模が大きくなっておりまして、価格の強い要請がございます。それから、買う方についても、かなりバイイングパワーが強くなっておりまして、手数料については、より圧縮の方向に向かうだろうと考えております。

しかしながら、今申し上げたように、平均の営業利益率は0.1%程度でありますので、例えば1%引き下げが行われたとしたら、ほとんどの青果会社が赤字といえますか、倒産をせざるを得ないという状況になっております。ですので、我々としては、もう少し会議等で御議論いただきたいのですけれども、いかにスムーズに規制の緩和ができていくのか。特に我々としては、今、受託禁止、受託をされたものはすべてお受けをしないといけないといった法律に規制をされております。それから、新しい業務の分野に出ようと思っても、兼業業務ですとか、あるいはすべて届け出をしないと新しい業務に入っていけないといった足かせもあるわけでありまして。そういった中で、手数料部分だけを着手して自由にして、ほかの部分そのままにして取引ができるかということ、先ほど申し上げたように、非常に薄利でやっておりますので、かなり倒産は出るだろうし、かつ、そうした場合、生産者の方の出荷していただいたものに対する代金の支払いにも事欠いてしまうだろうと、今、懸念を抱いているわけでありまして。

ですので、我々としての願いは、まず経営環境を早急に改善する基盤をおつくりいただきたい。これは、甘えてお金を出してくれということではなくて、徐々に規制を緩和して、その緩和によって流通がスムーズになった段階で手数料の部分の御検討をいただきたいということでありまして。

そういった意味では、この会議は、非常にいろいろな分野から委員を選出していただいて、いろいろな方の御意見が賜ればと考えておりますので、ぜひ、もう少し深い議論をしていただいて、我々に意見を述べる場を与えていただくことはもちろんですけれども、もう少しいい方向でといえますか、今の流通を円滑にしながら改善できる道を探していただければ大変ありがたいと思っております。

それから、最後のところになるのですけれども、今、我々のコストの中には、使っております公共的な市場の使用料も入っております。ここについては今、各地方公共団体、厳しい状況にありますので、ここでの赤字を出せないということで、コストについては自動的に赤字にならないような形で、割り振りで我々業者の方にかぶってきているという状況がございます。ですから、開設者のサイドからも、必要なものの費用というのは、当然、お支払いするわけですけれども、極力、官民あわせた形でのコストの削減策というのをとっていかないと、行く行く市場というのは非常に厳しい状況になってしまうし、先ほど申し上げたように、一度、流通を壊してしまいますと、やはり生産をされている方が、5年、10年をタームに生産計画を立てておられます。ですから、我々自身が急に形を変えても、なかなか生産体系自身がついてこないということがありますので、なるべく拙速な改革ではなしに、スムーズな改革に行くようにしていただきたいというのが我々の意見でありますし、現状の報告でございます。

以上です。

○高橋座長 ありがとうございます。

続きまして、水産卸の立場から清水委員、よろしく申し上げます。

○清水委員 青果部門の話の後で水産関係についてお話することは、幾らか本質

的な違いがございますけれども、やはり中央市場全体を眺めた場合には、同じ傾向にあるだろうと思います。

提起しておりますところの問題点という面から言いますと、現在のところ、やはり水産関係におきましても卸と仲卸の継続的な健全経営が、何と云っても土台であるということだけははっきりした問題でございますし、法律的な流通 私は、中央市場そのものは、いろいろ今までに、こういう会合で議論をされ、御意見をお伺いいたしましたけれども、中央市場の現状は大変効率的であると。ただ、問題は利益が出ない。要するに、経営が大変悪い状況下に置かれているということが一番問題点であると考えております。

もっと平たく申し上げれば、あれだけの品物が、やはり2～3時間の間にデリバリーされる機能というものは、今、どんな配送センターでもあり得ないだろうと、私はそう思っております。ただ、経営的に困難な状態になってきたぐらいの問題は、青果とか水産ということになりますと、これをくろめて単品的な一つの観念から言いますと、私は、やはり将来的に大変制約された難しい経営を強いられるのではないかと考えております。

問題は、効率的だとか、やれ競争力強化だとかいう問題は、大変結構なことでございますけれども、やはり中央市場における我々の企業体が健全な経営状態にあるということが、一番肝心なことではなからうかと考えております。

それで、いろいろここに問題を、代表ということで申し上げますけれども、私は、やはり中央市場の構造的な問題なり、規制緩和の問題なり、または規制撤廃の問題なりは、今後の問題としていろいろと考えていかなければならぬ問題ではありますけれども、何と云っても、生産段階における、要するに、出荷側の巨大化という問題と、小売段階におけるスーパーの増大化というような問題が、その間にある中央市場そのものが、だんだんと世の中の推移によりまして単価が下がる。しかも、デフレ現象で買い控えが起こる、売上が下がる、こういう一つの問題からして、やはりしわ寄せが卸売市場に来ているような気がしておるわけでございます。できれば大型スーパー、要するに、小売段階におけるバイイングパワーというものは、やはり我々卸そのものは直接スーパーと取り組んでいるわけではございません。納入業者は、あくまでも仲卸段階でございます。

その零細な 零細と言ったら、えらい失礼でございますけれども、小企業として納入業者となっている以上は、相当、バイイングパワーの影響を受けまして、スーパーへ納めても利益が出ないというようなことからして、やはり仲卸の半分ぐらいは経営がよくない。卸でも、大都市圏は別としましても、地方へ行けば行くほど利益が出ないというような現状にあって、3分の1ぐらいは大変苦しい状況下に置かれているのではないかと、このように私は見ているわけです。

それで、今後の問題といたしましては、あくまでも従来の中央市場の構造的な問題、それから、現在いろいろ規制的な問題を、できれば緩和というよりも撤廃するぐらいの思い切った施策を講じると同時に、やはり中央市場は長年、一つの線で運営されてきているために、卸売手数料というようなものはそのまま存続して、それを、ある一定のところでは新しい考え方を加えていくということではないと、このまま行きますと、やはり皆さんは、一番、卸売市場においては手数料問題が焦点になってきているわけでございますので、これは早急にどうのこうのという問題にはしない方がいいのではないかと、そのように考えているわけござい

ます。

ただ、果たしてこれから先、中央市場そのものの状態が改善されるかといえますと、私は、このまま行ってもよくなることはない、そのように考えております。先ほど、青果の方からいろいろございましたけれども、やはり中央市場であろうがどこであろうが、要するに、管理的な一つの要素はあるにいたしまして、市場経営というものは、あくまでも自力本願的な発想で進んでいく以外には方法がない。少なくとも流通業において、いろいろ御配慮願うというようなことは、私は余り好きではない、このように考えておるわけでございます。

それで、ここにずっと書いておりますけれども、言うなれば、今一番必要なのは、やはり卸・仲卸とも、少なくとも、今の環境に適応できるような体制をみずからつくり出すことが一番大事なことではないかなと、そういうふうに考えておるわけですが、従来の構造的な、または規制的な問題は、やはり進んで行政当局では、改善すべきところはどんどん改善してもらうことが必要である、このように考えておる次第でございます。

余り言いませんと落ちが出てきますので、このくらいで次の方にお譲りしたいと思えます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。

今まで、専ら青果と水産について視野に入れながら論議を進めておりましたが、ここで食肉と花きの卸売市場の問題についても御説明いただきたいと思えます。

次は、日本食肉市場卸売協会の寺内正道会長から御説明いただきたいと思えます。よろしく願います。

○寺内陳述人 ただいま御紹介いただきました日本食肉市場卸売協会の会長をしております寺内でございます。

水産関係、青果関係の方々のお話が今ございましたけれども、私ども食肉関係は全国で、我々卸売協会の傘下には、中央市場が10社、地方市場が21社所属しております。ただ、その31社全部が同じような経営をしているかということ、これまたそれぞれが、開設者が地方公共団体であったり、荷受会社が自分で開設しているとか、そういうようにいろいろな差があります。それで私ども、こうやってこういうところで御意見を述べさせてもらうのですけれども、自分の会社のことが中心になってしゃべっちゃいけないのですが、いろいろな観点から見なければならぬので、青果・水産と違うのは、何しろ屠畜業務がある。これは、生きた牛や豚が入ってきて、それを屠畜するということで、地方公共団体の関与しているところと、荷受会社が直接経営しているところ、またこれが、屠畜業務自体も、その中で開設者、要するに、私どもなら東京都の職員がやるとか、大阪も市の職員がやるというようなところもあれば、屠畜・解体は別途の組合があって、その組合でやるというふうに、いろいろなケース・バイ・ケースで判断が大変難しくございます。

市場の流通、食肉の場合は、水産や青果と違って流通パーセンテージは大変低くて、現在、大体38%ぐらいでございます。今度、BSEの問題、O157の問題を含めまして、大変、食肉業界も厳しい環境でございますけれども、何はともあれ、経営という点になりますと、中央市場だけでも10社のうちが、余りほめたことではないですけれども、黒字経営をなさっているところは少ないようなデータ

が出ております。

今回、BSE発生以来、牛の取り扱いについてはいろいろな社会問題になりましたけれども、やはり、それぞれの経営母体、開設者の物の考え方でいろいろな扱い方をしておりますが、実際には、それぞれの各社が安全なものを供給したいという心のあらわれではないかと思えます。

何しろ、今、物の安全性とか、安心して食べられるものということで、大変、世の中の消費者の方が関心を持っておられます。我々も、生産から食卓に至るまでの間の生鮮食料品の安全かつ安定的な供給を担うのが食肉市場であり、我々の業界の道ではないかと思っております。

それらを含めて我々が経営していきますと、今回のBSE問題を消費者サイドから見ますと、どこの牛が、どういうふうにして育てられ、どういうふうになったのだというトレーサビリティの問題を含め、それからまた、それぞれの販売店の方々の立場というものを考えますと、現実にトレーサビリティ、要するに、牛がどこで生産されたか、どこで育てられたか、どんな餌をくれたか、そういう川上でインプットされたものが我々市場に出荷され、市場でそれらの証明書があるものについては和牛とし、また和牛の確認のとれないものはF1として屠畜して、それをせりにかけて販売していくのですけれども、その過程において、我々が和牛として確認できるのは血統書以外ないのですね。和牛の黒毛和種だという血統書、日本には4種類の和牛がおりますけれども、和牛の血統書のあるものだけが、はっきり和牛として我々は確認して販売するのですが、それが、やはり今、トレーサビリティが始まったばかりでございまして混乱をしております。川上でいろいろな入力ミスがあった場合、消費者が検索したら、和牛で買ったものがF1だとか、そういう問題、エラーが起きまして、やはり私ども市場側としては、その責任を問われるというようなクレームがたくさん来ております。そういう状況の中で、やはりトレーサビリティについても、もう少し時間をかけてきちんとしたものができて公表すべきではないかと私らは思っております。

何しろ、個体識別、これはやはり消費者の求める姿であり、そしてまた、我々中に入る市場も、安全を供給するためには必要であるということは認識しておりますし、東京市場の場合は、全頭数が自信を持ってできるようなシステムを構築しない限り信用は得られないのだから、現在、屠畜する牛については、もうその日のうちに全部確認をしたもののみ、確認ができないものは持って帰ってもらおう。それから、枝肉になった場合でも上場はしないという方針に今変えております。ただ、搬入枝肉といって、他府県で屠畜したものが枝肉として入ってきた場合に、その確認が大変難しいのですけれども、それについても先週に全部書類を送付しまして、東京市場では受け付けません、販売はできませんという通達を出しました。

そのように、衛生面の管理も、流通のトレーサビリティの管理にも、大変、費用と手間といろいろなものがかかっております。そういう基礎に基づいて、卸売市場の今後の経営というものはどういうふうになっていくのかなと思えますけれども、やはり市場というものは必要でありますので、これは公共団体がそれぞれ管理しておりますが、こういう衛生問題、経費が課題にかかってくると、それらを開設者が持ってくれないと、我々卸業者・仲卸業者、または複数別業者に転嫁されては経営が大変難しいというふうに我々は思っております。

今度は市場の流通における売買方法でございますが、それぞれ食肉と青果・水産では違うでしょうけれども、私どもは全量せりで行っております。せりで行うということが生産者の要望でございます。自分たちの生産したものが幾らで売れるのかというのは、彼らは、やはり関心を持って毎日相場も見ております。出荷したときには、牛の場合はそれらを1頭1頭個体で販売しておりますので。豚の場合は4頭、5頭、生産者単位にして販売しておりますが、そのようにせりを基本とし、せりが大体100%でございます。

そのようなせり方法ですけれども、集荷の点で、やはり買い手、仲卸さんや買参の方々 買参の方は構わないのですけれども、仲卸の場合は、どうしても荷が足りないから直値引きをさせてくれという要望も大分出ております。今のところ、前もって要望を聞いておりますけれども、直値引きではなく予約相対方式をとっております。でも、予約相対方式でやる場合にも手数料を負けてくれということで、大分、値引きされるようなことで、現状では、何とか皆、協力して差し上げておりますけれども、これらが増大してくると、市場の運営は大変厳しくなるのではないかと感じております。

次に手数料の問題でございますが、手数料については、やはりそれぞれの市場も異なって考え方があるでしょうけれども、このように経費がますますかかってくる、手数料というのは卸売会社の基本的な収入源でございます。食肉の場合は3.5%という手数料でございますが、完納奨励金、出荷奨励金、市場の施設使用料等を払いますと、大体2%弱の手数料でございますので、今、直面している衛生問題並びにそれらのトレーサビリティだとか、いろいろな諸々のサービスの費用にかかってくる、やはり自由化になって、値下げだと言われても、なかなか業界の皆さんが反対で話がまとまらないのではないかと感じております。

業界の中には、自由化ということは値上げしてくれるのかと、そういうことも考慮の中にあるのかという意見さえ出ております。

次に、卸売市場というものは、各政令都市に中央市場の場合はあるのですけれども、地方市場21、両方を加えまして31の市場が我々の傘下にありますが、現在、やはり扱い頭数、扱い金額において、なかなか経営が難しく、合併というようなことが盛んに考えられております。現実には、名古屋の場合は愛知食肉市場と名古屋市場が合併するというような方向で今進んでおりますし、大阪では松原と羽曳野が合併問題で今、進行中であると聞いております。

そのように、やはり小さな市場が集荷・販売に大変苦労しているということは現実でございます。その中で、企業合同、合併という問題は、これからもやはりあるのではないかと感じております。

それから、新しい流通ですか、ITについてですけれども、北海道の帯広でIT販売、要するに、電子商取引というものを今、実験的に行っております。もう2回ぐらいやったのではないのでしょうか。最初、東京の仲卸の人たちに、こちらでテレビを見ながらせりをやってもらいました。現実にきれいに映っております。じゃ、その販売が軌道にすぐ乗るかということになると、ちょっと難しいのではないかと思います。1~2回のことであきらめることはない。現実には、これからはもっと研究して進めていく価値はあると思いますけれども、現実には画面で映された牛の断面図を見て、それぞれ競っているのですけれども、2日後、3日後に枝肉でこっちに持ってきたものと格差があり過ぎるので、今現在はやはり、

なかなか仲卸・買参の人たちに参加していただくことは難しいのではないかと思います。

それと、現地の帯広の方では、競り落としたものを部分肉にカットして、作業も含めて利便性を高めて買ってもらえればというような判断をしているでしょうけれども、東京の仲卸の人たちは、要するに、納入先の好みに応じたカッティングをしなければ納められませんので、そうすると、やはり枝肉で持ってきて自分のところでカッティングをして納入するという形態をとりたがります。そのために、委託カットしてこっちに持ってくるということは、これからどう変化していくかわかりませんが、今のところは、ちょっと難しいのではないかと思います。

それと、現実には今は研究課題ですから、運賃とか、そういうものは助成しておりますけれども、これから自立で、そういう形態で販売するということになる、まだまだ難しい状況ではないかと思います。

以上のようなことが、今現在、食肉市場で問題となっていて、また、これからも改善していかなければならない問題だとは思っておりますし、行政も、手数料を含めて、また施設使用料を含めて、これらの問題を解決していかないと、市場というものはなかなか栄えないのじゃないかなと、そういうふうに関心しております。

それと、やはり消費地、東京・大阪とかいう消費地の市場の方は販売力と購買力が大変強くありますけれども、地方市場はどうしても、目いっぱいづしめすと供給過剰になって相場が下落して、そのために集荷ができなくなって、また骨を折るというようなことで、供給と需要のバランスが崩れるという形態が今、あちこちで出ているのじゃないかと思います。

私どもは今、東京の場合は、大体、1日650頭ぐらいの牛、豚も1200頭ぐらいやっておりますけれども、豚については、ほとんどこれ以上増えることはないと思っておりますが、牛については、まだまだ増えるのではないかと。それだけの購買力があると思っております。1市場で、データを見ればわかると思っておりますけれども、1日50頭前後している市場がほとんどだと思っておりますが、大体、大阪が200頭、東京が350頭で、あとの市場は100頭未満が多いのではないかと思います。そうすると、どうしても買い手の皆さん、大手のスーパーさんとかは同じ規格の肉を、同じグレード、同じ単価ぐらいで20頭買ってくれというのと、とてもこれは仕入れにならないのです。そういうことで、だんだん購買者が、多く屠畜、多く上場しているところに偏ってくるという傾向があるということで、今後も、そういう問題を含めて市場の合併というものは促進されていくのではないかと思います。

悲観的な意見ばかりであれですけれども、そのように、市場というものがこれから変化していくということは確実にあると思っております。

食肉に関しては、以上のことで終わらせていただきます。

○高橋座長 どうもありがとうございました。

続きまして、日本花き卸売市場協会の相馬正一会長から御説明いただきたいと思っております。

○相馬陳述人 ただいま御紹介いただきました社団法人日本花き卸売市場協会会長の相馬です。平成6年から副会長を8年間務め、本年5月から会長に就任したわけでございます。

私の会社は、群馬県中央園芸株式会社。昭和24年に高崎市で営業を開始いたしました。昭和54年に第三セクター、高崎市総合地方卸売市場に入りまして営業を行っているわけですが、私どもの支店として、埼玉県熊谷市、新潟県長岡市に支店を設けて営業しております。

本日は、お招きをいただきましたこと、ありがたく衷心より感謝申し上げる次第でございます。市場競争力強化総合検討委員会には、私の前任者の加瀬会長が参加しておりました。この研究会には、研究会開催の趣旨等を見ても花きの扱いが明朗でなく、食品でないので関係がないのかと思いつつも、市場制度の改正がなされれば、当然、花きも大きな影響を受けますので、意見を述べる機会を期待しておりました。

これから私が説明するに当たり、流通課から、参考にとお示しいただきました陳述項目にいきなり入りまして御理解が難しいかと存じますので、まず最初に、花きについての生産・流通・消費について概要をお知らせし、次に、流通課からお示しの卸売市場流通についての項目に沿って説明したいと思っております。

このようなことで、座長さんから10分というようなお話をいただいているわけですが、若干オーバーすることをお許し願いたいと思います。

では、配付してあります3枚のペーパーに沿って説明します。1枚目をご覧ください。花きの生産・流通・消費の概要についてですが、まず、花きという定義では、切花、鉢物、花苗、花壇苗等を指して「花き」と表示しているわけでございます。

花き産業は、経済の高度成長に伴って成長し、特に平成2年の国際花博を契機に一段と進展しましたが、平成7年以降から単価安が始まりまして、近年の景気の停滞で、ここ数年、横ばいないし一部低下の傾向、業務用の需要の減少、ホームユースの増加、流通量はふえ、単価はダウン、扱い高は減る。

花壇用苗類は非常に増加をしているわけですが、高級品のラン類の単価は下降している現状でございます。しかし、今後の生活の質を高める観点から、まだまだ成長の余地は大きいと見込まれ、現在、花きの購入家庭は4割強というようなことを聞いているわけですが、国民生活、社会環境にとっても重要と考えられますので、花き産業に課せられた役割は大きいと考えております。

昔は、花の産地は主に気象状況に恵まれた季節産地等が多かったわけですが、施設園芸の進展、稲作転換等に伴い、また外国産の新しい花きの導入等もあって、全国各地に新しい大小の産地がたくさん生まれました。また、切花産地と鉢物産地は、輸送条件等もあって別々に立地しています。鉢物は輸送が難しいので、市場が営業車で各産地を回って集荷するのが一般的です。

花きは、品質によって価格が大きく左右され、高級優良品は普通品の何倍の価格になる場合がございます。栽培のベテランとビギナーとでは収益性が大きく異なります。そのため、共同選別・共同出荷が進みにくく、個人出荷も多い現状でございます。

花き利用の特性から多品目の生産が必要ですが、労力配分・施設の有効利用等から小ロット出荷になる場合が多く、これを受け入れる市場は、いろいろと合理化上、制約が生じています。野菜・果実のように全国的な価格安定制度はありま

せんので、需給の調整は市場を中心に行われることとなり、市場の役割は極めて重要と言えます。

花きは鮮度保持が難しく、かさばることから運搬効率も悪く、道路事情、輸送機関が余り発達していなかった時代には、遠くの消費地まで出荷することは少なく、市場も国鉄の駅近くに立地しておりました。しかも、市場法の対象になったのは昭和46年ですから、民民の小市場が多数開設されてきております。花き市場全体で約270の市場数がありますが、中央市場はわずか23で、圧倒的に地方卸売市場が多く、それぞれの地方の需要に対応しております。

なお、協会会員数は169社、また花き市場は、切花を中心とする市場と鉢物を中心とする市場に大きく分けられ、両方を取り扱っている市場でも、せり日を別々に交互に行っております。これまでも相当の花き市場の整備・統合が進みましたが、まだまだ零細な市場が多く、これらの近代化・合理化は今後の重要な課題と考えております。

以上のような産地輸送の実態から、花き市場出荷流通率は、青果物等に比べ、かなり高くなっております。近年、市場外流通が注目されていますが、花きの場合、消費者の求めに応じられる多様な品揃え、小さな市場でも年間数千品目、大きい市場では1万品目の扱いが必要です。このため、特定の品目、特別の場合を除いては、今後とも市場の果たす役割は大きいと思います。

市場卸売会社の経営は、零細性と資本蓄積・基盤が弱く、また、一つの市場扱い金額は、野菜・果物等に比べて、押しなべて一ケタ小さい状況です。花きの商品特性から合理化が難しく、コストに占める人件費割合がかなり高くなっております。しかも、ここ数年の売上減少で、それ以前の蓄積を吐き出してしまった会社が多いようです。また、仲卸の経営基盤も弱く、決済サイドが他の農作物に比べてはるかに長く、販売代金回収のための代行システムがいろいろと工夫されています。卸売会社の倒産は年に数件ですが、市場の統合・合併とあわせ、財務体質の強化が急務とされております。

花き市場には、仲卸業者もいますが、せりの買参人には多くの小売店が参加しております。品質保持が重要ですので、共同荷受センターの設置、電子機械によるせりIT化の促進、場内低温施設整備、台車導入、駐車場の拡張、切花の鮮度保持用バケツ輸送等により積極的に合理化を図ってきました。

産地サイドでも、小ロットによる問題を解消するため、集出荷センターを整備して有利販売を図っているところがあります。ホームコース、花きの伸長、鮮度維持向上のためにも生産出荷サイドの連携が極めて重要となりますので、花き産業の一体的発展のための戦略が目下、鋭意検討されております。

これまでの説明で、花き産業の概要をお話しましたが、以下、重要な課題等について、流通課指示の項目に沿って説明いたします。7ページ、2枚目の下の方から10行目のところからです。

卸売市場流通について。卸売市場流通における現状及び課題の中の生産者・小売業者への情報提供の支援についてお話いたすわけでございますが、消費者へは小売店が直接対応することになります。小売業者、消費者に対し、新品種の説明、花もちをよくするための手入れ方法等について、インターネット、テレビ、市場機関紙等を通じ流しております。

市販の消費者愛好向けの本・雑誌も数多く出版されておりますが、もっと視

覚・聴覚を通じたPRが必要だし、一般市民への市場開放日等を通じて情報提供が必要と感じております。これは各県におきまして、フラワーフェスティバル等々と市民へのサービスということで市場開放等を行っているわけでございます。

卸売市場の開設・運営。市場の開設・運営は整備計画等に沿ってなされておりますが、既存市場の統合・合併は避けて通れず、協会の中でも重要課題と位置づけております。いろいろな機会をとらえて促進策について話し合っておりますが、当事者の問題が第一ですので、何か、強力なきっかけがないと簡単には進まない状況でございます。

近年、第三セクター方式が注目を集めております。花き関係でも10市場、第三セクターがございますが、改善の余地はまだ多いのが実態でございます。

卸売市場における売買方法。さきに述べましたように、多数の買参人がせりに参加しますので、平成元年の大田市場への導入以降、全国の花き市場で機械ぜりが導入されておりますが、まだ手ぜりが圧倒的でございます。機械ぜりは、先ほどの170近い数字の中において10社程度でございますが、公平さ、明確な判断というようなところから機械ぜりの浸透が進んでおります。

卸売市場等について、手数料は中央市場で9.5、地方卸売市場で10%となっております。非常に高いのではないかとの見方をする方もいますが、商品特性、流通販売特性から、このような実態になっているわけです。現在でも、かなり苦しい経営状況下で、万一、これが下がることとなりますと市場経営に破綻を生じるところがかなり発生して、中央・地方を含め、消費者の希望する商品の円滑な供給が困難になると推測されます。

出荷奨励金は地域で異なり、1000分の1から3までとなっております。昔は供給不足ぎみの時代があり、奨励の意義は大きかったのですが、供給過剰の品目が出る時代には不要との声も出ております。しかし、長年の間、出荷奨励のみでなく、他の促進改善策にも使われてきたので、即座に廃止するといろいろと混乱を招きかねないことがあり、これに配慮した取り扱いが必要と考えております。

その他、転送地域需要、地域と花きの消費、輸入花きと産地表示、近年、大都市圏市場の大型化、産地の出荷規格の大型化により、大都市大型市場への集中出荷がふえ、反面、地方卸売市場への出荷が十分になりました。大都市中心型の一極集中型の出荷というような体制になってきたわけでございます。

大型市場からの転送が急増しています。これは、転送費、鮮度低下、今、安全・安心・日もちというようなことを私どもは言っているわけでございますが、この鮮度低下という点から大きな問題で、中小市場のネット化による集荷購買力の強化の必要性が高まっています。

卸売市場流通の効率化を進めるための提案。品質保持向上対策、今でも述べましたように、物流の合理化、共同集荷、分荷センターの設置にあわせ、品質向上対策を実施する必要があります。生産段階から対策が必要ですので、産地と一体に展開していく方針です。これに必要な施設整備等については、国等の助成・支援策もお願いしたいと思っております。大規模化へ統合した場合の固定資産税の特例的減税制度では、対象規模が余りにも大き過ぎて、我々花きの小さな売上では、花きでは対象とされない場合もありますので、花きの特例措置をお願いしたいとの声も出ております。

取引方法の効率化。IT活用の需要で、花き部門では平成2年から、農水省の助成事業を通じ、花きコードの設置を図ってきましたが、現在、4万6000のコードが設定され、毎年、数千の増加を見えています。これと農水省が奨励しているEDI情報を活用する方法で、現在、全農・経済連等と連携した新取引電子化システムを検討中であり、平成16年から本格実施を図るよう検討中です。協会では、既に年間1000万円以上の負担金で花きコードの維持・管理・運営を行っています。一般の人でも無料で、品種名検索を今回のホームページで行えるようにいたします。

問題は、中小卸売会社等へのシステムの導入管理負担を少なくする方法で、これもインターネット利用ASP、必要なソフトを無料で供給管理するシステム方式等を検討中でございます。

その他、以上のように、まだまだ不十分のところは多々ありますが、業界として可能な限り、合理化・近代化に努力していく所存ですので、今後とも、御指導、御支援をいただきますようお願い申し上げますとさせていただきます。

どうもありがとうございました。

○高橋座長 どうもありがとうございました。

以上が、卸売会社の立場からの御説明でした。

これからのお二人は、仲卸業者の立場からの御意見をいただくことにしたいと思えます。

まず、持丸委員にお願いしたいと思えます。

○持丸委員 持丸でございます。一応、皆様のお手元には、レジュメとして10行書いてございます。全国の仲卸団体の意見としては、競争力強化総合検討委員会で提出してありますので、本日は、食品流通の効率化等に関する研究会ということでございますので、その観点に立って意見を述べさせていただきたいと思えます。

まず卸売市場の、今まで、いろいろ御指摘いただいたことも含めまして、歴史的変転といえますか、そういうことに対する我々業者としての、一応持っているものについて開示をしてみたいと思えます。

1番目でございますが、大正12年に中央卸売市場法が制定された背景として、御存じのように、米騒動ですとか、小売公設市場ですとか、丸公制度という社会情勢に対応した形で中央卸売市場が制定されたというふうに私は認識しておりますが、当時の青果問屋の取引でございます。これは私がやったのではなく、私の父から申し受けた話でございますが、仲卸業者は、朝早く起きて問屋さんへ回って相対で、早い者勝ちでいいものを持ってきて、そして値段を決めて支払うんだということで、割合に、さっき川田さんがおっしゃったように、商売ですからクローズだという問題もあるかもしれません。ただ、早い者勝ちというのが、今の市場に非常に似ているなという感じがしたものですから、このお話をしたのですが、そういう意味で、不透明な取引ですとか、不公正だということで、現状の卸売制度ができたというふうに私も聞いてございます。

それで、築地市場でございますが、昭和10年に開場したのですが、当時の取引形態としては全量せりでございます。今まで相対で慣れている問屋の売り子がせり人として初めてせりをして、大分戸惑ったというようなお話も、現実に私も

耳にしております。この問題は、もしこのまま卸売市場が何らかの形で情報化になった場合、ITを使えなければせり人になれないという形も考えられるのではないかとということで、これもまた非常に興味深い話だなということでございます。

それから、近郷蔬菜、いわゆる在来物は移動せりで小売商さんがせりをして落としておりましたけれども、旅荷という、いわゆる遠くから来るレール物、トラック物については、促成物も含めまして仲買人だけで競売をした。これは、なぜ競売したかといいますと、せりのロットが大きかったということで、そういう形になったということでございます。

それから、果実でございますけれども、私も、これは記憶があるのですが、送られたものは、大体、リンゴ、ミカンその他は貨車で来ております。貨車の中に同じ等級のものは積んでございませぬ。いろいろできたものを等級別に積んできたものを一車扱いで取引して、それを仲卸人がそれぞれの値打ちに基づいて卸売りをしていたということでございます。ですから、この部分については非常に効率的な取引をしていたわけでございますが、今とどういふふうに違いますかということでございます。

それから、第2次大戦での廃業、戦後の復興でございますが、戦時中の統制下にあつては市場の取引はできませんから、結局、市場業者は廃業して、一部は国策の配給会社、配給団体になったわけですね。小売商さんが配給団体になったのですが、その団体は、地区の警察を一つの基点として配給の組織ができておりますから、今の小売商さんの団体は、その組織がそのまま残っています。したがって、築地なら築地、湊なら湊というところで組んでおりました、その後、いろいろの方たちがその中へ入り込んで組合をつくっているということですから、非常に今の小売商さんの組織というのは難しいことがありまして、私どもが小売支援をしようというようなお話のときに、横のつながりと縦のつながりがあって、非常に難しい組織になっているということ、これは苦勞話でございますが、申し上げたいと思います。

順次、戦後皆さんが帰ってきて、30年ごろには、ほぼ大体、今の数字になってきて、50年、60年までぐらいが、今までの中では一番よかったのではないかと思います。それ以降は量販店さんが出てきましたし、その後は、この研究会、検討会でも経過説明があつたように、高速道路網の整備ですとか、青果物を含めました広域流通で全国的な需要がありまして消費の多様化をもたらしたということですね。そのことによって、それぞれの市場が品揃えということで、今、花の会長さんもおっしゃったのですが、地方の市場で品揃えをしなければいけなくなつて、そして、その品揃えに対応するために中央の市場から物を早く持っていかなければいけない。これが、いわゆる時間前販売ということですね。この時間前販売はよろしいのですが、地方を満たして、地域を満たさなければおかしいじゃないかということで、地方にあるのと同じように、やはり時間前販売が進行したわけですね。

したがって、ここで言うのと申しわけになるのですが、人にやるよりも自分で取らなければいかんよ。自分のお客さんのために取らなければいかんよという一種の品物の獲得戦争が時間前販売になつちやうと。世の中から見ると、時間前販売というのは、業者が自分の利益のために取つたということですが、逆に言え

ば、自分の仕事をするためには取らなければいけないような現状になった。こういうことでありまして、それを是正するために、新しい仕組みとして予約相対制度というものができたわけです。

しかし、予約相対制度というのは、契約ですとか、約束が守れるような生産段階でもないし、消費の段階でもないのです。したがって、問題としては契約の概念不足ということと、需給バランスが非常に難しいということで、いまだに定着をしていないということで、これは多分、今後も定着しないだろうと私は思います。

このように、市場を取り巻く環境が大変変化をして、取引形態ですとか流通形態の多様化が変化するわけですが、中央卸売市場が果たしていくべき役割も変わってくるという形で、そういう社会情勢になっているという認識を持っております。特に食のスタイルについては、これまでの議論にあったように、コンビニエンスストアの進展、簡便化、いわゆるデパ地下に見られるような昼食利用等に、我々青果物の素材の流通もシフトをしていかなければいけない複雑なところになっているというのが現在の状況ではないかと思えます。

本日は、長い中央卸売市場の歴史の中で、我々仲卸の者が、時代の要請を踏まえながら変化に対応してきたことを申し上げたところでございまして、この研究会の中で、次の時代に対応するための方向性について御示唆が得られればという期待を持っております。

2番目に、仲卸業者から見た現状の問題点を少し申し上げたいと思えます。

一つは、契約取引を拡大することについてでございます。天候に左右される青果物の場合、契約数の確保が優先されれば、契約以外の出荷で調整せざるを得ないということになりますので、それ以外の人不安定な取引が助長されるのではないかという恐れがございます。したがって、契約取引をどのぐらいまでやっていいのという話も議論の中には出てこなければいけないわけでございます。また後で話しますが。

最近では、この前、川田さんがおっしゃったように、量販店の需要が非常に、天候次第によっては10倍という話もございしますが、そういう問題が非常にふえております。こういうことが背景にございますから、契約をうまくできれば、契約をした人の方が得という形のときに、契約しない人は損かという損得の話ではなく、うまく配給ができるかという議論でございます。

それからもう一つは、場外が扱っちゃいけないということですが、取引の中で、我々の商品は全部等級がついております。全くブロック別に、その畑1反がいいとか、そういうものはございませんので等級はついている。その等級を利用して契約をして、例えば一番上位の等級を何千ケースとか、何百ケースという形で契約が成立すれば、生産物というのは、等級は横並びになっていません。大体、三角関係ですから、上のところをとれば、下の方は、我々が言う悩み物ということになっちゃうのですが、そういうことがあって、作物の配分について条件的な不公平が発生しないかという申し上げ方をしているのですが、実際には発生をしております。

これらを防止するために、戦前に効率化を目的として行われた全等級を一括上場して取引の効率化を図るということも、公平という立場からという考え方が出てまいりますし、一定量の等階級を義務づけて契約取引をするならば、それはま

た、一つの方法だという形でございます。それで、上場に値打ちのある筋、ない筋などがそれぞれ評価される仕組みがなければ、消費地としては非常に問題があるだろうし、その辺の公平という問題で御議論をいただければありがたいかなと、こういうふうな形で思っております。

2として、価格変動と商品、決済のリスクについて、このままでよいのでしょうかという問いでございます。生鮮品たる青果物は、日々、価格が変動するのが当たり前でございます。その幅も、他の商品に比べてけた違いに大きいときがございます。例えば天候不順のときに、量販店などの週末需要が重なれば、これは専ら、仲卸がリスクを吸収する形で現在取引がされているのではないかと私は思っていますし、そうだと思います。そのリスクというのは、欠品の補充と価格の差です。納入価格が決まっている場合には、その価格の差を我々が背負わなければいけないということで成り立っていると思います。

量販店との取引ではロットも大きく、資金面で非常に仲卸の経営に多大な影響を与えているということで、これは回収リスクも含めまして申し上げたいと思うのですが、1～2年前に九州から向こうの方で量販店が大分大きく倒れまして、私ども団体に調査をした結果、少なくとも、仲卸の損害は30億というような金額が出ております。このことについて、どなたも補償しておりません。自分たちで、全部これを吸収しているということでございますが、これは、とりもなおさずコストになるわけです。ですから、そのコストをどこで負担するかということでございますから、そういうことの取引の難しさがあるということでございます。

それで、取引先の発注と商品の入荷情報の価格差リスクは、数量、品揃えの面で需給のミスマッチを起こす場合が非常に多うございまして、その場合、価格よりも一定量が定められておりますから、数量を重視した取引になりがちでございます。自分の市場で間に合わなければよその市場から持ってこなければいけないということで、これは野菜価格安定基金もそういうふうな仕組みにしておりますが、我々から見ると非常におかしな話で、自分でできなかったものはごめんなさいで謝るのが普通で、ほかから持ってくるということは、ほかの人が迷惑になるわけですから、そういうことも考えていただかなければいけないのではないかとことです。

それから、決済についても、中央卸売市場制度の上から考えれば、早期決済は必要と考えますが、契約取引について、決済問題はもう一回、考慮をしていただきたい。少なくとも、従来の現金決済は無条件委託が前提でございますから、契約ができたのならば、その契約の中に取引問題も入れなければいけない。それが世の中の普通だろうと思うのです。今の中央卸売市場は現金問屋ですから、現金問屋に契約を持ち込むのなら、その契約を持ち込んだ中身を一回整理してもらわないと、非常に問題が出ますよということでございます。

取引の透明性と情報公開について申し上げます。取引の透明性は、公共性の上からも、中央卸売市場の役柄と考えております。せり取引によっても、相対取引を進める現在、相対取引でも高度な情報取引を効率的に進める場合、より正確・迅速な取引別、取引数量、価格の交渉が大切でありまして、だれが幾ら買ったという交渉ではございませんので、その市場で、どういうものが、どういう価格で形成されて、どう流れているかというものは絶対必要でございます。それがな

ければ中央市場は要りません。昔の間屋に返ればいいわけですから、そういうことをひとつお考えになっていただきたい。それらを可能にするのには、市場の情報取引の開発が急務であると我々は考えております。

4番目に、卸売市場施設と物流の合理化でございますが、生鮮食品の鮮度管理の上から、定温での一貫した物流システムは当たり前の話でございます。近ごろのように、安全・安心ということになればなおさらでございます。現在の卸売市場は全国的に老朽化しており、川上には手厚い予冷施設の整備がされております。量販店では予冷設備がなければお店になりません。バックヤードも温度管理をしております。したがって、おけているのは、この流通の中でコールドチェーンは市場だけがネックになっております。このことは物流の合理化以前の問題でございます。これを含めて、どういう物流にするかということが御議論されてほしいと思いますし、ある程度、品揃えにコストがかかることは、生鮮食料品として避けては通れないことでございますが、改革できるコストの節減策としては、卸売市場の搬入・搬出に至るシステムを取引ルールとあわせて、取引単位、物流単位などを開発する必要があると考えております。

また、品揃えのための品揃えの荷さばき、そして、最近いろいろ問題になっておりますが、市場にそういうものを持ち込む風潮が非常に高い。市場はその機能を持っていないといけないのですが、果たして、そのコストをどこで吸収するのでかという、これもまた議論になっておりません。したがって、そういうことについても、物流の合理化をするのと同時に費用の負担をどうするか。欧米の市場は、入場する車もお金を取っているわけです。サービスのコストには、みんなお金を取られているのです。それが、今の日本の中央卸売市場は、そういうことを一切不問でございますから、多分、仲卸がなかったら動かないだろうと思っております。

以上でございますが、私どもが今回申し上げたいことは、現状の卸売制度を、今申し上げたような形の中から、変革する社会に対応した制度に改めるのか、そういう問題について、その方策が明確でない現在、場内業者の自分たち、仲卸の進む方向を決めかねている業者が大部分でございます。方向が決まれば、それなりに社会のために役立つように、一生懸命勉強するということでございますが、いかにせん、対応のしようがないというのが現状でございます。早急にしかじか決めていただきたい。そして、我々が市場で果たす役割・機能を明確にお示しいただいた上で、我々が担うべき役割分担をじっくり考えたいと思います。

卸売市場の今後について、仲卸業者としての今後の事業を進める上でのお願いでございますが、まず、今申し上げたことを前提として、第一に中央卸売市場の公共性とビジネスをどう整理してお示しいただけるのか。公共性を優先させれば制度は絶対に必要でございます。ビジネスを優先させるのであれば制度はじゃまになります。この御議論が、今回の御議論の一番のもとではないかと思えます。

どちらにしても、直接、仲卸業者を監督される当事者は地方自治体でございますので、今回、もし法律が改正したり何かすれば、条例で問題が出てまいります。そういう意味で、この研究会に地方自治体の方がだれもいらっしやらないことは、大変重要なことではないかなという考え方を持っていますし、なぜ私がこういうことを申し上げるかという、46年の改正のときに、私は地方の公務員の方と大変気まずい思いをしております。そのことは仲卸業者の直値引きの問題で

ございまして、これが180度引っくり返った法律でございますから、そういう問題を含めて、非常に危惧している一人でございます。

以上でございます。

○高橋座長 ありがとうございます。

それでは、御説明の最後に、全国水産物卸組合連合会の伊藤宏之会長からお願いします。

○伊藤陳述人 全国仲卸の組織でございます全国水産物卸組合連合会の伊藤でございます。

私ども仲卸の団体の基本的な考え方として、中央卸売市場というのは、先ほど清水委員もおっしゃっておられましたけれども、短い時間にあれだけの大量の荷物を集め、これをさばっていく大変な機能を持っているものとして、今後とも重大な位置づけをされてしかるべきものだという認識であります。

そして、その開設問題について、私は今回、この効率化の検討会には入っておりませんでしたけれども、その前にありました総合力強化検討委員会の中でいろいろ勉強をさせていただいたものを基礎にして、ちょっと市場についてのお話をさせていただくならば、その中でも、卸売市場が従来どおり、地方自治体によって運営されるべきかどうかという議論がございました。この点については、少なくとも、消費地の基幹市場である卸売市場については、私は従来どおり、地方自治体が運営をしていくのが適当ではないかと考えます。それは広大な土地、そして、それなりの高度な施設等を持ち、多くの卸・仲卸、消費者を一体的に市場の中に取り込んでいくためには、やはり第三セクターとか民営の組織では非常に難しい点が多いのではないかとというふうに考えるからでございます。

ただし、地方における市場については、私、よくは存じませんが、あるいは民間の運用に切りかえるとか、第三セクターの運用に切りかえることによって活性化が図れるケースもあるのではないかとこの認識は持っております。

それから、今後の市場の施設でございますけれども、施設の高度化を図れば、当然、その対価としてコストが出てくるわけでございます。これも、前段の検討会でいろいろ勉強させていただいた部分でございますけれども、やはり高度の機能を持てば、それに対するコストは当然かかるわけでありまして、それを経営の中にいかに生かしていくか。コストは払いながらも、それを戦力としていかに付加していくか、そういった点を十分に検討しながら、必要なものを求めていくべきではないかと思っております。

それから、例えば今、市場の中で、卸売場の施設については、ランニングコストは荷受けさんの責任範囲だと。あるいは共同施設等、今後開発するときに、それを利用する仲卸がそのコストを担当するべきだ、こういう短絡的な考え方よりも、流通全体でそれをどう消化していくか、こういう問題をよく考えてみる必要があるのではないかと思っております。

例えば、場外のいろいろなこういう流通の中では、個々の経営者が、すべてを自分の力でやっているという部分があるわけですから、それを我々はどう分担して、どこがどういう形で負担をしながら総合的に市場の価値観を高めていくか、こういう理論を今後、しっかりと検討していくべきではないかと考えております。

また、市場というものは、消費者、生産者、川上・川下から歓迎されるもので

なければいけないと思っております。そのためには、例えば市場の取引方法についても、現在、消費者ニーズの多様化とか、あるいは流通の多様化等にならって取引方法の多様化、このことについては、私は、何ら抵抗はございません。水産の市場の場合には、やはり仲卸というものは、評価機能あつての職責だというのが通年になっております。しかも、それを発揮できるのはせりでなければいけないのだという感覚も、潜在的に我が仲卸の中には持っている方が非常に多く見られます。

しかし、仲卸の評価機能というのは、せりあるいは魚に値をつけることだけが評価機能ではないような気がいたします。例えば、川下からいろいろな要求が私どもに寄せられてきますけれども、そういったものに対応する、要するに、川下の方たちが何を望んでいるのか、それを的確につかんで、その方たちにお伝えする、これも私どもの評価機能の一つの大きな部分ではないかと考えております。

そういうふうに考えますと、今後の卸売市場の中にあつて、仲卸はどうあるべきか。こういう自分たちの経営認識といたしましうか、そういったものをいかに仲卸がそれぞれ持つことができるかできないか、ここら辺が一つの勝負になるのではないかというふうに感じております。

それから、私どもの中央卸売市場の中は、卸さん、それから、我々仲卸、買出しの方たち、この3つの柱がやはり中心ではないかと思ひます。それで、卸さんと私ども仲卸の関係でございますけれども、これは検討会でもいろいろ議論されました垣根問題といたしましうか、業務の範囲であります、そういったものにもいろいろ議論がございました。これも、それぞれの職責を限定してしまうならば、やはり垣根という問題が出てくるのですけれども、卸・仲卸が、もう少し共通認識といたしましうか、一体となつて市場に荷物を呼び、お客様を呼ぶということに対する考え方をまとめていくなれば、この問題は四角張つて、垣根問題、垣根問題という言い方の中で議論をしなくても自然に解消できるのではないかと思ひます。

現在、卸さんとの確執というのは、例えば私ども仲卸が量販店対応をしております。それが、ある日突然、卸さんから直に物が流れている、しかも、自分たちの目の前でそういう形が生まれてきている。これに対する反発が、非常に私どもの組合員の中にも多く出ております。それから、いわゆる買参権を持った方たちが自由に市場の中で荷物を集めておりますけれども、その方たちは、市場のルールからはずれたような形で取引をすることも非常に多く見受けられるわけですね。ですから、そういう一つのパイを卸さんと仲卸が取り合うのではなくて、そのパイに向かつて、お互いの持っている情報を十分にぶつけ合つて一緒に開拓するような形がとれないだろうかという気がしてなりません。

例えば自分の会社の例をとりますけれども、ごく最近、私どもの業態というのは、寿司屋さんとか料亭さんが主なお客様であります、いわゆる高級なお惣菜、こういったものをつくる方が私どもの方に、こういう取引ができないかということを書いてきております。そうすると、その食材の提供等については、やはり卸さんの情報からでなければ得られないわけですね。ところが、その調理・加工等についてのノウハウは、我々仲卸の方でそういう方たちにアドバイスができるのです。ですから、コスト計算をしながら、そういう食材がどこにあるかというものを卸さんと連携をとってきちつとやっていくなれば、今後の市場の一つ

の流通のあり方というものが生まれてくるような気がするのであります。

そこで、私どもの今の仲卸の現況について、ちょっと話させていただきませうけれども、私どもの仲卸の体質というのは、非常に私の認識では古いものがあります。中には元気のいい仲卸さん、たくさんいらっしゃいます、何割かの方は。そういう方たちは、やはり御自分の経営認識というものをしっかりと持っておられます。それで、何となく左肩が下がっていつている仲卸さんというのは、そういう確たるものをお持ちではありません。したがって、今後、私どもも新しい市場の中で生きていくためには、まず今、そういう仲卸さんたちに今の経営理念をきちっと理解していただく勉強の場が必要ではないかと思っております。

そういうものについては、先般もちょっとお話をしましたけれども、農水省さんなり、開設者であります東京都さんなりに、そういう機会に対する援助というものをぜひ導入していただいて、短期間のうちに、そういう経営認識をしっかりとさせなければいけないと思います。そうしないと、従来型の仲卸の経営では、これからの市場の中で生きていくことは非常に難しいと思います。

先ほど、持丸委員もおっしゃっていましたが、決済問題もその最たるものだと思います。それから、リーテルサポート、要するに、川下に対する御指導についても、そういうものをしっかりと認識しておかないと、何をしたいのかわからない。これが現状のような気がいたします。

ですから、今後の卸売市場の流通の効率化の検討会、この中でも、仲卸として持丸さんが委員で出ておられますが、どうか水産の方の現状もよく御認識の上で、大いに我々仲卸が今後、元気に生きていくために何ができるかを意見開陳していただければ幸いです。

以上、短い時間でございますけれども、私の感じたところを話させていただきました。

ありがとうございました。

○高橋座長 どうもありがとうございました。

質疑

○高橋座長 ここで、若干質疑の時間をとりたいと思いますが、説明された内容について確認することにとどめていただきたいと思います。説明以外のこと、特に畜産あるいは花きの問題について御意見・御質問があろうかと思いますが、それは後半といたしますか、3人の参考意見陳述人の方も同席していただきますので、残された意見交換の時間、余りございませんが、後半に回していただきたいと思います。

御説明があったことについて確認することがあれば、どなたでも御発言願います。

○高橋座長 それでは、井本委員。

○井本委員 イロハの質問みたいになって恐縮ですが、持丸さんの話の中で、契約取引を拡大すれば、結果的に不公平を拡大するということを、もうちょっと具体的な例を含めて御説明いただければありがたいと思います。

○持丸委員 予約取引ですか。契約取引ですか。

○井本委員 契約取引は不公平を拡大するのではないかと……。

○持丸委員　そういう懸念はありませんかというふうに申し上げているわけです。

いわゆる、どこで、だれが、どういうふうに物を動かしているかというのがわかるような形の仕組みならばいいんですが、契約でやりましたよという形になりますと、契約が優先しちゃうと、大勢の方が会合に参加しているわけですから、その方たちが、その契約について知っていればいいですけども、知らないと、それは問題があるのじゃないですかと、こういう提案でございます。

○井本委員　せりの前に勝手にやっちゃうということですね。そういう意味ですね、契約取引というのは。

○持丸委員　そのところが非常に微妙なのですね。せりの前でないと契約できないですから、せりの後では、契約は絶対できませんから。

○甲斐委員　今の持丸さんの点ですが、そうしますと、取引の内容・量、上限を決めるとか、量の義務化とか、そういう解決法があるんじゃないかという御提案ですね。

○持丸委員　そのようにとっていただいても結構です。

○高橋座長　下山委員。

○下山委員　川田委員に質問ですけども、活性化を推進するための提案というところの2で、卸売市場における食品安全対策の強化ということを書かれているわけですけども、これをもう少し具体的に説明をお願いします。

○川田委員　これは、特に開設者にお願いをするということで書かせていただいたのですが、今、衛検と称しまして、無作為でありますが開設者の方で任意抽出して、今の問題の農薬等の検査をしております。こういったものの頻度を上げていただくことによって、市場流通したのものについてはより安全性が高いということをしていただければ、市場流通は活性化するだろう、そういう意味で書かせていただきました。

○高橋座長　それでは、私から水産卸の伊藤会長さんにお伺いいたしますけれども、垣根問題の説明のときに、「買参人が取引をやっている、それが市場ルールに違反しているようなことがある」といわれましたが、その点について、ちょっと内容を説明していただけますか。

○伊藤陳述人　買参権を持った方のせり物品については、当然、せり帽をかぶってせり台で買うのが普通でありますね。それから、相対であっても我々と共通のルールでやるべきだと思います。

それから、決済についても、本来ならば、我々仲卸と同じレベルで決済条件をきちっとして支払いをするべきだと思うのですね。

ところが、我々が、最近では条例改正の中で、かなり早朝から取引が開始できるようになりました。ですけども、彼たちの認識というのは、普通ならば、相対で物品を買うときでもせり帽は着用しなければいけないのですが、勝手気ままにせり場の中を歩き回って、しかも事前情報を卸さんからもらって、有利な条件で先に荷物を持って行ってしまふ、こういうようなことが非常に目立つわけですね。ですから、仲卸の中の規模の小さい人は、やはりこういう人たちに対する不満が非常に強いんです。ですから、執行部に対して買参権の承認をもっと規制できないか、開設者ともっと掛け合っこのいという要望が非常に強いのです。そういう意味で申し上げました。

○高橋座長 ほかに何か、説明内容についての質問ございませんか。

それでは、質問等がございましたら、また後で、意見交換のときにしていただきたいと思いをします。

〔 暫時休憩 〕

質疑・意見交換

○高橋座長 これから、予定の時間の5時まで、1時間ばかりですが、意見交換を進めていきたいと思いをします。

今後の日程でございますが、20日の午前中に第7回が開催される予定でございます。そのときに中間取りまとめ（案）を出して御議論いただくこととなります。したがって、これからの意見交換はその中間取りまとめ（案）、これは卸売市場制度の問題が、恐らく中心になるかと思いをしますが、その基礎となります。その意味で意見を陳述していただく上で、今日が非常に重要な時期でございます。

そういう意味で、ひとつ中間取りまとめ（案）へ向けての積極的な御意見をいただきたいと考えております。

それでは、特に指名しませんので、できるだけ簡潔に御意見を述べていただければと思いをします。

また、先ほどの御質問で、ご回答いただいた内容以外のことで、食肉あるいは花についての御質問等もあれば、この機会にお願いしたいと思いをします。

それでは、どなたからでも結構でございます。

横川委員。

○横川委員 外食協会から出ているということで意見を言わせていただきたいと思いをします。

ずっと今日、お話をお聞きして思うことは業務用対策が打たれていない。世の中がこれだけ変化してきているのに、何で業務用に対する対策が、市場問題にしようが、卸業にしようが、生産者側に立っても、とにかくどこも手をつけていない。これを一体どうしていくのか。それは市場流通システムで解決するのか、しないのかということが一つ問題として残ります。

それからもう一つは、グローバル化時代に対して輸入品対策、日本の食品が40%しかできていないということは、一体、どうしてこうなってしまったのだと。それは輸入品がふえてきた。じゃ、なぜふえてきた。でも、中国製品を含めて野菜がどんどんふえてきたことに対するグローバル化、輸入製品、内政化40%問題どうしていくのかということも、実は流通システムと僕は大きく絡んでいくのじゃないかと、これは二つ目の問題。

三つ目の問題は、日本がやってきた製造業、加工業、卸業、小売業という一つ一つを切って売る業から、マーチャライジング業に世の中が変わってきているのですね。マーチャライジング業とはということ言うと、ちょっとまた難しくなりますから、一括して生産から消費者までの間を、品質と価格と味をコントロールしていくという業なのです。こうなっていくときには、市場というものだけでは解決しないですね。市場システムというのを否定するわけではありませんが、市場のほかにもう一つ違う物のつくり方、流通制度があるのだということ

の議論もしていただかないと、この問題が、恐らく解決していかないのじゃないかと思います。

それからもう一つ、小さい会議では幾つか出ているのですが、小売業が衰退しているという現実、これはチェーンストア経営から、単独店経営がどこまでもつかというのの一つあると思うのですね。今はチェーンストア同士が淘汰される時代なのに、本当に品質と価格競争力に単独店が打ち勝てるのか。実は、市場制度というのは単独店を中心にした仕組みだったわけですね。それが、チェーンストアという大量販売システムができてきた中で、この市場流通だけにこだわってはいけないのではないか。この分野にきちんと触れていただいて、そこをどうするかをしていただかないと、どうも過去の問題の議論はされているのですが、今の時代の中での議論がされていない。

もう一つ最後に、長くなりますからまとめますけれども、トレーサビリティをやっていくときに市場流通の限界が僕はあると思います。したがって、マーチャンダイジング業の方がトレーサビリティはものすごく明快に、そして、間違いなくできていくという仕組みであることは事実なんですね。したがって、もう一度、マーチャンダイジング業というものがどういう業であるのかの議論と同時に対策を考えないと、どうも今は皆さんのおっしゃっていることの中でできるのですけれども、10年後、また同じ問題が出てきて、そこで議論をせざるを得ないような状況になるのじゃないかという心配もしております。

以上です。

○高橋座長 ありがとうございます。

続きまして御意見を。斎藤委員。

○斎藤委員 今日、少し本音が出てまいりまして、議論しやすい環境があるかなと感じております。

最初に議論すべきということで幾つか提案をした次第でございますけれども、まず最初に持丸委員が、市場における公益性の役割を優先するのか、ビジネスを優先するのかという議論、大変、重要な論点かと思えます。これまでの議論では、まずビジネスを優先してみて、そこで規制緩和できるものは規制緩和しよう。それで、公益性はどこまで公益性と言ったらいいのかという議論でございました。これは一つの柱として、やはりここで議論しておかないと、先がちょっと困るなというのが一つでございます。

それと、効率性という問題を市場流通に限定して今回は議論しておりますけれども、卸売業者だけで効率性というのと、やはり仲卸をセットで考えていくという、それをまずしていかざるを得ないだろう。といいますのは、どうも仲卸さんの本音、荷受けさんの本音というのをちらちらと拝見しましたところが、結局は、最終的には自力本願であるということが、やはり共通した認識で、水産の方でもそういう感じですけども、基本的には、やはりビジネス視点からどういうふうな戦略、つまり効率性という課題が一つ重要になってまいります背景というのは、恐らく輸入品との関係、あるいはほかの市場外流通、これまで議論しました。それと、恐らく食品卸が、相当、将来的には青果物に入ってくるだろう。既に戦略的には、かなり仕組みができ上がっているようでございます。冷凍食品卸が参入する条件はでき上がっております。それと競争していかざるを得ません。これが一つの大きな問題でございます。

それと、サプライチェーンをつくっていきませんか、これまでのような情報の寸断化の中ではもちろんでございますが、トレーサビリティはございません。リスクを分け合っていくという経営システムは、やはり不可避の問題でございます。ただ、先ほど、ちょっと議論がございましたけれども、どうも契約という概念を十分御理解いただけないところがまだあるかなと思っております。数量契約あるいはリスクの負担、どこまでの契約内容、条件を考えるかということが、まず必要だろう。非常に簡単な契約であれば、実際にもうやっております、市場の中でも。やはり基本的には契約、サプライチェーンやトレーサビリティは、そういう関連を強めていくような形の取引に持っていかざるを得ないだろうというふうに思っております。

ただ、これまでのようなオープンマーケットとして、やはり自由な事業自主性に任せる部分があってもいいだろう。これがなければ、ほかが全部トレーサビリティを組めるかということ、恐らく組めないだろう。全部契約になるかということ、ならないだろう。やはり、ミスマッチは必ず発生するものでございます。それに対する市場のニーズというのは必ずあると思っております。

それと、実は資料3-3の説明がございませんでした。これは、ちょっと困ったというふうに思いますのは、商物一致の議論と商物分離の議論、これまでの議論では、商物分離の議論をするかどうか、これは市場の効率性にかなり連動した問題でございます。おおむね、やはり分離した方が効率的であろうという議論がございました。さらに持っていくと、垣根問題までこれが行くかどうか。その中で、さらに流通機能を仲卸さんがどの程度の機能になっていくのか、あるいは荷受けさんがどの程度の機能になっていくのかという議論をしていきませんか、やはり手数料問題はすぐに議論できない問題だろうという感じがいたします。かなりの機能を担っていけば高い手数料でも構いません。それは、恐らくお互いに小売支援をちゃんとやっていけば、かなりのマージンをとってもいいのだろうと思えます。それをほとんどしなければ、それは低いマージンになっていくだろうということでございますので、どの程度の流通機能を担っていったらいいのかということが必要でございます。

仲卸さんについて申し上げますと、実は場外展開が、もはや一般的でございます。今日のお話は、かなり保守的な話も含んでいると思えます。実際の話は経営戦略で動いているわけでございます。そういうことからいくと、仲卸さんは十分なビジネス展開をしていく条件がそろっているというふうに私は思っております。ただ、これまで弱かったのは、先ほど指摘がありましたように加工・業務用、そこでの契約をつくっていくという、あるいは取引関係を構築するという視点が弱かったと思えます。

とりあえず、そういうことでございます。

○高橋座長 今、御指摘がありました資料3-3について、事務局から、簡単に説明いただけませんか。

○平尾流通課長 この資料3-3は、本日、意見陳述の委員の皆様から御発言をいただくときの一つのポイントとして提示しておるものでございますし、また各委員の御議論の一つの考え方の視点として、参考にとということで配付してあるわけでございます。よろしく申し上げます。

○高橋座長 それでは、御意見を引き続きいただきたいと思えます。

下山委員。

○下山委員 食品スーパーの深夜営業というか、24時間営業がかなり増えているわけですが、それについての対応を、当然、卸売市場として求められるのではないかということです。

もう一つは、適正農業規範ということで、いわゆる食品の衛生管理の問題ですね。これが国際的な問題にもなっておりまして、来年度、多分、コーデックス委員会で決定になると思いますから、そこら辺の対応が求められるのかなと思います。

それと、当農協で今、卸売市場の集約へ向けての卸売市場に対してヒアリングをやるということになったわけですが、その内容を若干御説明というか、発表していきたいと思います。

一つは、回答を求めるということで9項目挙げてあります。1がトレーサビリティシステムについての卸売市場としての取り組み、2番目が山武郡市農協、年間、複合品目販売への取り組み及び契約取引への取り組み、3番目がインターネット活用による新たな取引方法への対応、4番目が食の安心・安全のニーズへの対応、5番目が加工・外食需要への取り組み、6番目が産地への情報提供への取り組み、7が脱段ボールへの取り組み、8がコールドチェーンシステムへの取り組み、9が規格簡素化への取り組みということで、一応、9項目挙げて卸売市場に回答を求めているので、12月に2回に分けてヒアリングをして卸売市場の集約をするということ。

前の段階で、卸売市場の売上高というのが1つと、2番目が経常利益、3番目が流動比率、自己資本比率というものを上げて、AランクからDランクまでやって、既にA、Bの段階の卸売市場が、大体5社ということで絞る方向にあるわけですが、再度、このヒアリングの内容でヒアリングをして最終的な合意を得るといことです。

以上です。

○高橋座長 そのヒアリングは、どこが主体になってやるわけですか。

○下山委員 農協が卸売市場に、先ほど言った内容を手紙で郵送して回答を得て、今度、こちらから質問をして、例えばトレーサビリティシステムについては、お宅の会社はどういうふうに取り組むのですかと……。

○高橋座長 それは全農ですか。

○下山委員 うちの農協です。

○高橋座長 わかりました。結果が出ましたら、また紹介してください。

川田委員。

○川田委員 先ほどの横川委員からの御意見ですが、我々としては、外食産業あるいはそれまでなかった取引について市場が対応できていない、全く別のところで議論すべきというお話をいただいたのですが、実は、結構今進んできつつあって、逆に、さっき斎藤委員からも御意見がありましたけれども、ネックになっていたのは契約の観念の問題でございまして、契約取引をすれば十分対応できるのですが、出荷者も、間に入る仲卸の方も、まだ契約取引に対する意識がちょっと薄い。そこで、なかなか進んでいないということで、システムとしては市場で外食産業関係のものを取り扱う体制はできていると思っております。

それから、トレーサビリティにつきましても、市場流通を通ったときに非常に

わかりにくいというお話だったのですけれども、逆に我々からすると、我々の業務自身が、農水省あるいは我々ですと東京都、開設者にかなり干渉されているという場面がございます。ですから、そういう意味で、官の目が通るとというのが市場流通であって、市場外流通であると、その部分が欠けてしまうので、我々としては、現状ではなくて将来的にトレーサビリティをやるのであれば、市場流通の方が、より監視の目が行き届いたトレーサビリティができると考えております。

それから、斎藤委員の公共性のところに話が少し移りますが、商物分離についての御議論が今出ておりますが、我々としては、商物分離をした場合、開設者の区域以外に商品が及んだ場合、我々の営業している場所が、開設者の費用によって、かなりの部分、公共性を認められているがゆえに使わせていただいている。例えば、我々大田市場で言えば、東京都にかなりの分の税金を払っていただいている。そこで、果たして九州からの品物を北海道の方の業者に渡して、東京都の都民の税金を使わせていただいている場所でやるのがいいのかどうか。そこで、社会性・公共性を全国にスムーズに流通するという公共性のもとであれば許されると思うのですけれども、今、議論があるように、かなり企業としての自主的な努力で行うとなりますと、そこに保護が出てくるだろう。

それから、前にも申し上げたのですけれども、買っただけの小さい商店の方々、個々に細かく売るということは、コスト的には非常に大変なことではあります。ですから、やはり企業として、社会性・公共性のどこの線を持っていくか、ぜひ、これについては御議論を深めていただきたいと思います。○高橋座長 横川委員、もう一度。

○横川委員 すみません、ちょっと誤解があるといけないので、もう少し内容をお話申し上げますと、魚と野菜と肉とは実は違っていて、魚の場合には今どうなっているかということ、回転寿司を見ていただくとわかるんですが、切り身にして、パックして真空で仕入れているんですね。この加工問題をどうするのだという問題は、現実問題として一つあります。例えばカレーの煮付けというのは、今、外食は、技術指導をして、カットして、味つけして、真空パックをして、チルドで輸送をして店で温めているんですね。この加工を一体どうするのかという問題、魚関係で言うと、とりあえずこういうような問題がありますと。

それから、野菜のカット、加工をどうしていくのかということと言うと、カット問題で契約問題ではないのですね、私が申し上げている業務用というのは。したがって、今の時代はどうなるかということ、ファーストフードさんで言うと、レタスはカットして買っていますと。今の外食は芯つきですけれども、生ごみ問題が出てきますと、皮をむいて、芯を抜いて、使えるだけにして、段ボールを除いて、真空パックにして輸送するというのを今後はやっていかなければいけない、こういう問題を産地でやるのか、東京都の近いところに工場を持ってやるのか、セントラルキッチンでやるのかということのやり方によって流通システムは大幅に変わっていくのですね。この辺の問題をどうお考えになっているかということが一つあります。

これが一番進んでいるのが、実は肉なのです。肉の方は、さっき市場流通38%とおっしゃっていました。これはどうしていいかということ、輸入品がふえちゃったために、部位で入ってきますから、その部位で買っているものから、もう

一度、加工して買うという外食側だけで言いますと、加工方法を、例えば大手の加工業者さんが全部加工してくれるようになったのですね。したがって、野菜とか魚の加工業者さんがまだ育っていないので、ここに問題があるわけです。

ということを含めて、契約流通だけではなくて、生活様式が変わっていくことによって、加工度がものすごく高くなっていく加工度をどうするかによって流通が変わるし、トレーサビリティも変わるし、どこまで表示できるかという表示問題にも僕は絡んでくるのだらうと思います。

○高橋座長 ほかに。

甲斐委員。

○甲斐委員 大変難しい問題で、最後に食べる消費者としてはいろいろ問題があるのですけれども、私も、今おっしゃられたように、表示もトレーサビリティも流通問題も、常に委員会で上がっているのですね。だけど、これはドッキングさせて全部一緒にやらなければ全く意味がないと思うのです。だから、表示に出ているトレーサビリティを投げかけられても、流通の問題が解決しなければ、そこら辺が全部解決しない。それぞれ個々に委員会が持たれてされているところが、私は、とても消費者としては理解に苦しんでいるところでして、何か、八つ裂きにされちゃうのですね、意見を出すのに。

それと、トレーサビリティですが、とても役所の方がひとり歩きしているとか、先走ってしまして、予算がたくさんついているんですが、これもやはり、試験期間だから今やれる、テスト期間だからやれるという問題があって、そのコストをだれがどういうふうに負担するかということになると、すべてうまくいかどうかというのは、いろいろ問題があると思うんです。何か、トレーサビリティするための流通はどうあるべきかと、またフィードバックして考えなければならぬ問題も出てくるし、いろいろドッキングしなければならぬ問題だと思ふのと、IT関係の政府の電子政府を創造するということですので予算がついてIT問題が上がってきたときに、今、政府の予算、電子政府は大変むだ金を使っていると言いますが、過渡期においては、すべからくむだなことはあると思います。

この流通関係のトレーサビリティの問題でも、たしか、ITの改革は竹中さんが、何年か前に私、講義を伺ったのですけれども、流通経費をなるべくゼロに近づける、これの戦略だとおっしゃられたのですね。そうなると、本当にITを使っているいろいろなことをやるということは、流通問題も一緒にドッキングして考えていかないと、双方で、三方、四方でむだを強いることになるので、よっぽど頭を切りかえてかかっていかないと 過渡期にむだがあるのは仕方がないと思います。だけど、どこに目的を持ってくるのかというところは共通の認識を持っていないといけなかなと思っていますので、よろしくお願いします。

○高橋座長 ほかに御意見は。

斎藤委員。

○斎藤委員 実は、効率性と言いながらも情報化の話がかなり中心でございます。青果物の流通は、特に情報と物流システムが、実は業務用では相当進行しているのですね。恐らく、輸入農産物に対抗するぐらいの効率性が実現できるだろうと思うけれども、実態がほとんど何も出てこなくて、この市場流通だけの議論よりは、こういう外部環境と言ったらいいのでしょうか、この辺のものを少し入

れていただかないと、1%、2%の話で、先ほど川田委員のお話のように、1%下がってもほとんど消費者には影響は行かないよという議論になってしまうわけです。これは、やや懸念を持ちます。

それから、もう1点でございます。これは、実は先ほどの独占禁止法との関係でございますが、ビジネス展開しようとする、皆さん、合併あるいは新会社設立になってきております。ほとんど、あちこち同じような意見があるわけですが、これがなぜ地方で進まないか。独占禁止法の問題だというのは、大変解せない話で、地方でも大変な市場間競争でございます。ほとんどと言っていいくらい激しい競争かと思えます。なのにできない。2社とも赤字。それなのに独占禁止法があるというのはおかしいではないか。この辺をもうちょっと理解を拡大していただかないと、やはり、これはビジネス的にいったら合併以外に手がないうところはいっぱいあるわけでございます。それと運営形態ですね。自治体の運営形態がいいのかという議論もそこに連動してくるかもしれません。この辺を、もう少し弾力的な理解ができないかということでございます。

○上原座長代理 効率性をビジネスで達成できるか、それとも社会性とか公益性が重要かという問題なのですけれども、基本的には、まずビジネスとしての効率性をどう達成するかを最初に考えるべきではないか。その上でどのような問題が出てくるのか、先ほど、甲斐委員がおっしゃられたようなトレーサビリティの問題とか、安全の問題とかを考えるべきです。ビジネスとしてうまくやっていけるかどうか。まずここから入っていくべきです。

その点で私、ここで言うておきたいことがあります。クロネコヤマトの宅急便と郵便局の小包がどう違うかというときに、宅急便は儲けを目的としているために地方の田舎には届けないということがよく議論されて、それよりも郵便局の方が便利だという話がありましたけれども、私の実家は北海道の山の中にあるのですが、郵便局だと荷物がなかなか着かないのに、宅急便でやるとすぐ着く、そういうビジネスのイノベーションというのを非常に大切にすべきじゃないか。

それからもう一つ、商物分離の話が出ていますけれども、物流を効率化するというのは、情報と物的処理過程を分離することなのです。ですから、既に場所的には同じであっても、情報と物を分離するという考えが必要だ。この原則は、現在の卸売市場にも利用すべきです。

さらにもう一つ、世の中は効率化ばかりで判断できない。効率的な企業の需要が増えますと寡占化が進むことが少なくない。問題なのは、寡占化が確立されますと、そこでいろいろな問題が起きてくるのです。ですから、私たちとして非常に重要なことは、一方で寡占化は進まざるを得ないことを想定しつつ、他方で対抗勢力をつくるということも政策的に必要だ。そこで、私は、例えば中小専門店の、これは保護じゃなくて、伸びていくところを卸売市場とのどういう絡みで助成していくのか、あるいは助成が必要なのかどうか、この辺について考えていくべきじゃないかと思えます。

○高橋座長 ありがとうございます。

ほかに。

どうぞ、神田委員。

○神田委員 すみません。とても専門的な話で難しくついていけないけれども、消費者としての単純な感想というか意見ですが、考え方として、卸売市場を

通れば安心できるよと。それから、価格も適正だよということに基本的になっていってほしいなと思います。そうならないといけないと思っていますし、そのためにどうするかというふうに、私はついつい、どうしても考えてしまうのですね。

そうすると、商物一致ということは、私はよくわかりませんが、今の先生のお話では、すごくよくわかるような気がするのです。多分、そうだろうなと思いつつ、違うことを申し上げますけれども、安心ということとの関係で考えたときに、やはり卸売市場を通れば物を見てももらえるということがあって、情報だけで物が飛んでいくところの心配をどう取り除くのか、やはり心配になるなというふうに思います。

それから、手数料を下げても小売価格に反映はされないというようなお話がありまして、それをどういうふうに私たちは考えた方がいいのか、その辺が、もうちょっと納得感のあるようなわかりやすさがあるといいなと思いました。

多分、皆さんがいろいろお話をしてくださっている中にお答えがあったのでしようけれども、素人からすると、ちょっとその答えが見つからないのです。ですから、手数料を下げたり中間の流通が安くなれば、最終的な小売のところに価格としてもはね返ってくるというのでないと、何かわかりにくいなという気がいたしました。その辺が、ちょっと感想です。

○高橋座長 座長の立場ではなくて、一委員の立場から、ここで私の意見を述べさせていただきますと思います。

第3回の柱立てのときに発言させていただいたのですが、現在の卸売市場制度というのは「原則禁止」で、例外としていろいろな便法があるのだという形ですね。それで、いろいろ話を市場の関係者から聞きますと、ほとんど自由にできますよというような市場関係者もあります。例えば開設区域の問題だって、別の会社をつくればそれを通してできるのだというような話も聞いております。

ところが、開設者である自治体で非常に順法精神が高いところでは、この卸売市場制度を非常に厳しく守っているというようなところもあるやに聞いております。むしろ、その卸売会社はかなり、あるいは仲卸も含めて自由度が狭いために経営が苦しいというような話も聞いております。事実は確認しておりませんが。

そういう意味から、現在の卸売市場法の「原則禁止」ということではなくて、「原則自由」にして、少なくとも、このところは公共性のために守ってほしいということを規制するという形に変えていったらどうかというような発言をさせていただきます。

ただ、その場合に、規制度にいろいろな「原則禁止」の中身がございます。それをどういうふうに一つ一つチェックしていくのかということは、これは相当大変な作業になると思うのですが、そういう方向で論議が進んでいくことを私は期待しているわけですが、これは委員の一人としての発言でございます。

そこで、それに関連しますのは、持丸委員から出ました、それから斎藤委員からも出ました卸売市場というものの「公共性」と「ビジネス性」というもの、これをどちらを優先するのかということなんですが、これについて少し意見を交換していきたいと思います。

斎藤委員の総括では、ビジネスを優先することによって効率性が高まる、これ

は座長代理の上原先生も同じような発言をされました。それから、先ほど商物一致の話で開設区域外、例えば北海道に商物分離で品物を送るということは、東京都から多額の税金を出して市場を建設してもらっているということから、どうもそれは「公共性」に反するのではないかという川田委員の発言がございました。しかし、少なくとも市場整備の補助金の4割、10分の4は国の資金だということを考えれば、東京都だけではない、国民全体の税金もそこで使っているということを考えれば、もう少し柔軟に考えていく必要があるのではないか。しかし、少なくとも災害のときにはこういうことをやらなければいかんとか、そういう最低の規制みたいなものは「公共性」の立場から必要だと思うのですが、そういうような論議を少し進めていただければと思います。

藤原委員。

○藤原委員 実は商品、例えば物流で、東京を中心に商品が集まっている。地方の市場にしても、例えば北海道ですと、東京、仙台、また遠くから商品が輸入されることによって品揃えができるのですね。そういうことで、やはり全国的に見た場合に、東京にはそういう使命感もあるのかなと私は思います。

また、卸売市場の流通の効率性については、やはり最近の道路事情とか、各市場、全国的に市場の見直しも必要ではないかと思われまして、また、何と云っても市場の品揃え、これは、まさしく日本の食文化を支えてきている一つの基礎になっておりますので。

それと、まず私も小売業界、いわゆる消費者に軸足を置いて品揃えとか、また料理店、寿司店なども、そういう面で安心して商売するためには、何と云っても仲卸さんの健全経営が必要、これが確保できることによって、随分、私もも期待しているわけなんです。それが流れとしては、卸売市場の現実に今を見詰ると非常に厳しいのだと。同時に、仲卸さんも厳しいというような流れを今、この研究会でいろいろと討議されておりまして、そこで私は、やはり今、卸売市場、仲卸が公益性を持ったものであるという立場で、商品の供給を川上から川下までの流れをはっきりと位置づけていただきたいと思いますけれども、その辺の御意見で、ひとつよろしくお願ひしたいと思います。

○高橋座長 持丸委員。

○持丸委員 私が公共性のことを持ち出したのですけれども、全く手前みそで、卸売市場の公共性をどこへ求めるかということなのですが、仲卸の立場からすれば、やはり価格形成だと思います。この価格形成をどうなっているのかと。今までだったらせりでも説明できたのです。せりでも決まったよということ。今、せりでも説明できるものは何パーセントなのでしょう。予約相対にしても、契約にしても、どういう方法で、どういうふうになったの。それで幾らなの、どなたが知っているのといったら、消費者の方たちに怒られちゃうかもしれませんけれども、最後は発表するのですが、その発表の中身は高値・安値ですから、どこのものが幾らだったという発表はしていないですね、恐らく。それでいいのですかと、皆さんが。

その辺の価格形成の評価がどこかでリードをしないと、場外でやろうと、どこでやろうと価格は決まらないわけですよ。いろいろのテクニックで、場外流通ですとか、そういう取引はしますけれども、最後は、お肉の方でも38%というところでリードしているわけですから。今、青果物については七十何パーセントです

から、そこがはっきりこうだというふうに打ち出せないと、少なくとも、卸さんの立場と仲卸の立場は違います、はっきりと。ですから、その辺のところの議論が本当はしていただきたいというのが意見です。

○高橋座長 斎藤委員。

○斎藤委員 価格形成というのが、卸売段階でここまで厳密なものは、恐らく我が国が、世界的には極めて珍しい国だと思うのです。それに対して、小売段階については極めていいかげんでありまして、余りよくわからないわけです。例えば小売が、バイイングパワーが非常に強まっている中で、そういうチェックシステムが作動しないわけですね。そうすると、卸売価格って何だという議論も一方ではございます。

それと、価格発見機能という言葉に置きかえた方が私はいいと思うのですけれども、例えば、今、東京青果でせりをやっているメロンとかくだもの類は、かなり高価格でございます。これは、むしろせり価格が価格を上げる効果もございます。逆に、せりが価格を非常に下げる効果もあります。これは、需給実勢やいろいろな形でももちろん反映するわけでございますが、私は消費地1本の価格だけでいいのかと。価格は、もっといろいろな価格形成の仕方があってよくて、それは、それぞれの取引相手が選択すればいいのではないかと。外国で見たら、みんなそうですね。産地サイドでも相場があって、消費サイドも価格があって、それは選択していけばいい話だと思います。

今、消費地1本だけの価格がいいわけじゃないと思うのですね。例えば、東京市場の相場が地方にどのくらい波及するか。これは波及すると思うのですけれども、それだけでいいのかということなのです。つまり、もっと価格発見機能ということで少し議論してみた方がいいのではないかと思います。

○高橋座長 川田委員。

○川田委員 斎藤委員のおっしゃることは十分理解できるのですけれども、先ほどの持丸委員のお話でも、どうもよくわからないというお話があったのです。それは相対取引が多いということだろうと思うのです。

ただ、今、東京にも数市場ありますし、大阪も名古屋も、即日にして産地の方には幾らで売れたという情報が入るわけですね。ですから、例えば我々の価格が非常に高かった、あるいは安かったとした場合、翌日の出荷の数量というのは極端に変わってくるわけです。もし我々が、ほかの市場よりもかなり安い値段で特定の方に品物を渡したとすれば、当然、平均単価が下がりますので、次の日は、前日高かった市場を中心に産地の方としては出したい。ですから、おのずと日々のデブロクはあるにしても、ある程度、おさまるべく価格に収斂していくいくというのが今の価格体系だと思っています。

ですから、どこどこが値段を決めたというのではなくて、全体でやはり全国を見ながら、よく産地の方は言うのですけれども、水は低いところへ流れるけれども、品物は高いところへ流れるのだという理論がありまして、やはりあるべき数字には個々の市場 今までは一つの市場のせりで決まったものが、今は複数の市場の中の、ある意味、入札制のようなもので決まっていくという価格体系はできていると思います。

○高橋座長 いかがでしょう。

坂本委員、発言いただけませんかでしょうか。

○坂本委員 意見は、私が今まで申し上げていたのと変わりはないのですけれども、今、川田さんの方から公共性ということですが、我々生産者が市場に期待するのは、限りなく高く売ってくれと。そうすれば、市場手数料、幾ら取っちゃってもいいよと、やはり、そういう生産政策は終わっているわけですから、経営で農業もやらなければならない時代が来ておりますから、そういう気持ちです。

あと、今度は加工業者にしても、量販店さんにしても、消費者にしても、できるだけ市場は安く競ってくれと、こういう相反するものが市場へ入ってくるわけでしょう。それをジャッジするというのを我々生産者は期待するわけです。そのときに、市場は公平性がある、公共性がある。どっちにもちゃんと分析して、公正な日本の食というものを考えているのなら、我々は安くても納得できるのですよ。ただ、外国から来るとか、量販店さんが莫大なパワーで押しまくるからというので、外国へ期待するような社会をつくっている食品流通なら、私は一体、市場というのは何なのかと思わざるを得ないというのが現実なのです。

ですから、市場は、僕らが期待しているのは、公正なるジャッジ機能だと私は理解しておりますので、そういうことをこれから、市場の関係者はしっかり反省しなければならんところはあるんじゃないかと、我々生産者もあります。

それを受けて、これはこれからの問題ですが、私は、この流通については、抽象的な発言になりますが、やはり今、市場が多過ぎると思います、流通の中が。ここは、これから大変な問題を起こしてくるだろう。国も金がかかるだろう、これを維持するのに。米の問題と似ているのですね。すごく米の問題と似ているので、その辺で、僕は直販流通と契約流通と卸売市場流通をちゃんと制度的に整備して、言われるように、基本は自由だと。それから、ここはちゃんと抑えましょうよという制度になるべきだというのが私の考え方でございます。

それと、これは課長にちょっと質問したいのですが、直売所の状況についてということで、500億50トンという推測があるよということが出ておりますが、これは米が入っているのですか。市場外流通が膨大な量になっていきますね。

これは、兼業農家が米をつくって、膨大なものを親戚・友達に売っているのですよ。この金額、量たるは膨大なもの、これはデータが出ているわけです。これが本当に入っているのという意味での500億の50トンですか。米は入っていないのですか。

○平尾流通課長 ここに書いておりますように、青果物でございまして、米は除いております。

○坂本委員 直売ということでしょう。農家が直接、子供や親戚へ売っているわけですよ、お金をもらって。縁故米だけでなく、お金をもらっているのです。兼業農家は、ほとんどそれをやっている。だから、市場外流通が多く存在するのです。それを農協の組合員がやっているわけです。

○平尾流通課長 米の問題は、また別の問題がございますので。

○坂本委員 わかっていますけれども、これは、やはりそれも含めて考えないと、食の流通ですからね。最後のところは座長、やはり頭へ入れて話さないと、米は別ですよ、別ですよとやると、日本の食がおかしくなると思っています。

○高橋座長 我々の課題は食品流通の効率化ですからね。

それで、新蔵専門委員、意見陳述された3人の皆さんも議論に参加していただいて結構ですので、何か御意見がございましたらよろしく願います。

○上原座長代理 価格形成機能に関してなんですけれども、私は長期的に見れば、インターネットの接続がうまくいけば、流れとしては、どこでどれだけのものが取れるか大体わかってくると思います。恐らく今も、ある程度、皆さん、わかる状況ではないかと思います。

それで、卸売市場流通で非常に問題なのは、価格が上がると喜んで、下がるとがっかりするのです。これ、考えてみたら、当然、量が少ないものは高くていいし、量が多いものは安くいい。そうすると、どういうふうになるのかといったら、機能で取ればいいんです。ですから、はっきり言いまして、今、アメリカの卸売業はそういう傾向が出てきております、加工食品の卸売業は。メーカーから原価で仕入れて、原価で小売に渡すわけです。そうすると、そのときに卸売業は何をしたか。そこで取っていく、そういう考え方がこれからの中にあるといいのじゃないかなという気がしますので、ちょっとそれだけは述べておきたいと思います。

○高橋座長 藤原委員。

○藤原委員 実は、例えば朝の発表で、市場に、ある商品がトラック2台入りますよ発表される。それで待っていると突然1台に変化する。そうすると、2台の価格構成、それぞれ皆さん、期待していたところ、突然高くなる。これは、あくまでも消費者にはね返ってくるわけなのですね。そういう機能、流れが、果たして適正であるかないかということなのですね。だから、これは卸売市場の問題なのか、あるいは荷主さんの流れなのか、その辺の流れがはっきりしない限りは、やはり価格にはね返ってくる。これは先ほど、いろいろ斎藤委員とか持丸さんが言っているような、そういう価格の変化が変わってくる一つの大きな要素かなと思いますけれども、その辺の流れを何か、規制できるものであれば、はっきりした流れをつくるとか、市場の流れの中で、きちっとそういうものを整理していくことができれば、随分と、また透明性が出てくるだろうと思います。

○高橋座長 坂本委員、もう一回。

○坂本委員 この問題は、横川委員がおっしゃったのに賛成ということで、ぜひ政策的にも誘導してほしいなと思いますが、確かに、カット野菜等を商品化していくのに、都市でやるべきでないと思います。生産地でやる方が、物流コストにしても流通を変えたいと思います。生ごみをつくって、都市の人が、またそれに金をかけて、我々は有機肥料になるのです、堆肥化していけば。それができるシステムを持っているわけですから、わざわざキャベツでも全部運んじやって、ごみをわざわざ都市につくって、またそこでというよりも、農村で商品化していくという流通、それは、さっき横川さんもおっしゃったと思うのですが、契約という流通をきちっと位置づけるということではないかと。

我々も、今、農村は大変衰退しまして仕事がないわけですね。組長もみんな困っているわけですから、農村にそれは戻していただくと新たな展開ができるという、これは横川さんがそうおっしゃったので、大賛成なので、私もそれは、ぜひ政策的にこれから検討していただきたいと思います。

○高橋座長 現実に、かなりそれは進んでいるようですね。

○坂本委員 そうですか。

○高橋座長 清水委員。

○清水委員 関係のない問題だけだね。少なくとも、生産者と事業者と外食産業

と直接話をして、そういうことが可能であれば大いにやればよいと僕は思いますよ。

○斎藤委員 ちょっと、それは違うのですね。産地サイドが加工機能を担いますけれども、それは市場流通の中でやってもいいと思います。それは契約の中で、コーディネータとして卸売会社がやっても私は構わない、商物分離でやっても構わないと思います。本来の食品卸としての機能を遂行されても構わないと思います。

○清水委員 それはわかるよ。先生のおっしゃることは、卸がそれをすべて、産地と需要者との仲立ちをしろという話はよくわかります。

ともかく、僕はずっと意見を聞いていると、委員の皆さんの御意見は、はっきり言って、利益代表者の少しぐらいのエゴを混ぜながら発言しているのですね。それで、先生は先生で別な発想で物を言っている。けれども、少なくとも、僕は世の中がどんどん変わっているにもかかわらず、そのまま中央市場が今までどおりの規制だとか、構造的な問題を云々しながら対応しておったのでは、効率化も何もなくなっちゃう。そういうような気がしてしょうがないのですけれども、私の考えが浅いのか……。

○高橋座長 ちょっと関連して、先ほど御意見の中で、規制緩和よりも撤廃を考えるべきだという御発言がございましたが、その内容をちょっと説明していただきたいと思います。

○清水委員 説明というよりも、少なくとも世の中、大変、自由化の問題で動いているでしょう。しかし、何で中央市場だけが公共性とか公共的ということとはよくわかりますよ。けれども、それ以前の問題をもっと掘り下げるべきであろうと、そう考えているのです。

○高橋座長 斎藤委員。

○斎藤委員 さっきおっしゃられたように、撤廃ということではないですが、これは、ここではっきり申し上げていかうかも微妙なところでございますが、やはり垣根問題をもうちょっと議論しておく必要があると思うのですね。

これは、大規模な卸市場では、その問題はかなり抑止されていると思います。先ほど言った一体化という問題で処理される問題であります。中堅の市場ではどちらが攻め勝つかという議論です。つまり、両方とも何もしなければつぶれちゃう。一方が一方を統合していく。ただ、卸売会社が物流を組めないのですね、今のところ、ほとんど。非常にこれが規制上弱い。

それと、仲卸が非常に成長している場合は、卸売会社は下請的なのです。そういうふうになっているのです、実際は。ところが、それは地方の場合です。中央の場合でも、その日の規制緩和をもっとしないと、恐らく、真ん中辺が非常にやられてしまうというふうに、非常に私は懸念を持ちます。この議論は、少しした方がいいと思います。

それと、高橋座長がおっしゃったことは、全くそのとおりでございます。100億、200億クラスの地方の卸売市場というのは、やはり管理・監督するところが、市場法に原則的にということ非常に強調してあります。したがって、思い切ったことができません。これは、やはり内容をもうちょっと柔軟な表現に切りかえていかないと、全くわからなくなります。それをやらないと、恐らく、思い切ったビジネスチャンスを提供できないのじゃないかという懸念がございます。

○高橋座長 大分、時間が迫ってまいりました。いかがでしょうか。

今の垣根問題。これも非常に重要な問題でございますが、伊藤会長、何か、先ほども発言がありましたか……。

○伊藤陳述人 さっきの意見と余り変わりませんが、やはり垣根という言葉が、何か、じゃましているような気がするのですよ。自然とそういう形になっていくべきじゃないかと僕は思うのです。

ただ、そのときにお互いのエリアばかり主張していると、やはりだめですね。

○高橋座長 むしろ、卸売市場法自体が垣根をつくってしまっている。それを「原則自由」ということにすれば……。

○伊藤陳述人 だから、違反行為だということになるのでしょうか、そういうことがあるから。

○高橋座長 ですから、法律が変われば、またこれは大分変わってきましょう。

○伊藤陳述人 ただ、その場合には、やはりお互いの信頼関係がもう少し前へ進まないという気はいたします。

○清水委員 卸売と仲卸の垣根の問題ですけれども、私は、その垣根というのが理解できないのですよ。だから、お互いに協調し、提携して仕事をやっていかなければ、衰退することは間違いないのです、どっちかが。だから、垣根という表現は、私はいろいろ仲卸の業界と話をした場合、ない方が風通しがいいだろうと、こう言っているんですけれども、実際は、僕はそんなものだと思うんです。何で垣根をつくらなければいかんか、垣根を武器にしなくてはいかんかという問題が、現在の中央市場の古さだろうというふうに考えているのですね。

○高橋座長 川田委員、何かございますか。

○川田委員 垣根の方の問題から言わせていただくと、先ほどの市場の役目として価格を公表することだというお話がありました。今、卸会社はリスクをとらないということで価格の公表ができるわけですね。決して悪い意味ではなくて、仲卸さんがリスクをとられたということは、当然、価格についてはブラックボックスにならざるを得ない。リスクをとれば、買った値段と売る値段が公表できるわけがないのです。ですから、もし市場がビジネスだけに特化していいということであれば垣根も必要なくて、我々の仕入値についてはかなりの分クローズ、売値についてもクローズと。今、仲卸さんがやっている部分を併合すれば、当然、そういうことが出てきますので、垣根問題も、先ほど言われたような公共性をどこに求めるのかということと非常に密着に関係してくると思うのです。

○高橋座長 持丸委員。

○持丸委員 これは、ここで議論すると長くなるのですけれども、公表の仕方で川田さんと私はちょっと考え方が違うのです。

ということは、仲卸さんが公表されると困るのじゃないですかという言い方を川田さんはしたのではないかと思うのですが、そうじゃないですね。

○川田委員 そうじゃなくて、先ほど言ったのは、リスクをとるということは、すべてのものはオープンにできないわけですね。だから、商売をしていいのであれば、当然、クローズの部分が出てざるを得ないだろうということを申し上げたのです。

○持丸委員 個々のクローズは当たり前の話ですね。中央卸売市場の価格形成はオープンでなければいけないと私は言っているわけです。そこを間違えていただ

くととんでもないことになりますので。

それでは、昔せりをやっていたから、だれもせりの中身がわかりませんかと。確かに、手やりというのは素人が見てもわからないのですけれども、それを今度、符牒使っちゃいけない、公正にやりなさいということで大体わかるようになってきたのです。それでも商売しているのですね。むしろ、それで腕が競えたのですよ。私は安い物を買っていますよと。今みたいにクローズになっちゃったら、腕も競えなければ何もならない、価格形成のあれもないということですから、その辺は我々の方とすると立場が違うと思います。

○高橋座長 横川委員。

○横川委員 全然、今の議論と違っていいですか。

原則自由というより、国がマージンを決めていて自身がおかしい。何で、こんなことをやるのかと。幾ら儲けようが、それは自由経済というのだったらはずすべきでして、いろいろ枠をつくらなくて、枠を一たんはずして、本当に入れなければいけない枠、ルールだけを入れていくという、僕は手法が違うのだと思いますね。いっぱいつくって緩めていくのじゃなくて、全部緩めた中で困るものだけ調整していくという手法に変えていったら、もうちょっとやり方は変わるのだろうと思います。その代表的なものが、マージンを、魚は幾ら、肉は幾ら、野菜は幾らと決めたことに問題があるので、原則自由というよりは「自由」というふうにして、これとこれは、今までのしきたりでは市場が乱れるし、例えば3年間とか5年間とか条件付でつけるとか、はずすというようなことをやって議論をしていくということが僕はいいのではないかと思います。手法の問題になりますけれども、まず価格をばらすことから始めないと自由にならないと思いますね。

それからもう一つは、せり人の認可も僕は取ったことがあるのですが、なかなかおりないですね。許可がおりないのです。だから、原則自由というのは出さないというのが原則自由みたいになりまして、したがって、せり人になりたかったら、いつでもマークがおりるのか、おりないのかということも一つあるのですね。

○高橋座長 せり人じゃなくて買参人ですね。

○横川委員 野菜のせりに、僕はマークを取ったことはあります。それで、実際に僕は競り落としましたけれども、そのときにマークが出てこないのです、商売を始めていても。ですから、この辺ももうちょっと自由にしないと、本当に商売をやりたい人が、物が市場から買えるかということも一つ問題になります。

○高橋座長 それでは、まだまだ意見はあろうかと思いますが、予定した時間がほぼ参りました。一応、これで意見交換を終えまして、今回は、これまでの研究会の論議を踏まえて中間的な論点整理をさせていただきたいと思っております。

この論点整理については、生鮮食料品の流通を対象にするというわけですので、その中で、特に卸売市場流通が重要な役割を担っているという意味から、卸売流通の論点整理が重要なポイントになるかと思います。今日の議論が、いろいろな意味で反映することになるかと思います。

その他

○高橋座長 つきましては、次の日程は、また事務局から説明がございますが、

11月20日でございます。それまでの間に、中立委員で論点の整理をさせていただきたいと思っておりますが、よろしゅうございましょうか。

〔「異議なし」の声あり〕

○高橋座長 それでは、そうさせていただきたいと思います。

中立委員というのは、上原委員、井本委員、斎藤委員、それと私の4人ということでございます。

それでは、次回の日程等について事務局から説明させていただきたいと思います。

○平尾流通課長 次回につきましては、今、座長から御案内がありましたとおり、11月20日水曜日でございます。今のところ、9時から12時までを予定させていただいております。正式な御案内は、また改めてさせていただきますので、ひとつよろしく願いいたしたいと思います。

場所は、今のところ、農水省の中の会議室をとっております。よろしく願います。

○高橋座長 それでは、本日は、長時間にわたってどうもありがとうございました。また、御説明をいただきました皆さん方、どうも本当にありがとうございました。

以上をもちまして、第6回の研究会を閉会にしたいと思っております。どうもありがとうございました。

閉会