

食品流通の効率化等に関する研究会第4回会合 議事概要

平成14年9月13日(金) 14:00~17:00

於：農林水産省第2特別会議室

出席者：高橋正郎(座長)、上原征彦(座長代理)、井本省吾、甲斐麗子、川田一光、川野幸夫、神田敏子、齋藤修、坂本多旦、清水元一、下山久信、田中彰、藤原厚、松井鉄也、持丸隆、横川竟の各委員、西藤総合食料局長、山本審議官、内藤総務課長、平尾流通課長、井上卸売市場室長 他

概要：

開会后、平尾流通課長より、食品流通関連行政の概要及び生鮮食料品流通の現状について説明。

続いて、議事「生鮮食品等の多様な流通について」に移り、意見陳述人4名(瀧上正和、西田哲郎、関口茂、川野幸夫)から提出資料に沿って説明があった。各意見陳述人からは、資料とは別に以下の発言があった。

(瀧上正和意見陳述人(JA甘楽富岡営農事業本部長))

- ・ 1円でも高く生産物を販売し、1円でも安く資材を仕入れるという生産者手取り最優先のシステムを構築することを目指して取り組んできている。
- ・ 手取りの向上を通じ、高齢農家が販売農家として「やりがい」、「生きがい」を持てるようになった。福祉の面からも意義を持つものと思っている。

(西田哲郎意見陳述人(JA全農長野県本部生産販売部長))

- ・ 直販のメリットとしては、実需者と直接情報交換できること、農家段階の所得(手取り)が卸売市場出荷の場合よりも上回ること、小売、実需者への直送により鮮度面での品質保持が向上することが挙げられる。
- ・ 一方、デメリットとしては、代金回収のための債権管理の問題、事務量が増大すること、直販の売上がなかなか伸びていない中、農協からの委託販売手数料率4%ではなかなかコストをカバーできないこと、価格設定の問題などが挙げられる。
- ・ 市場出荷を含めた組織全体の販売は10年間で約3分の2になっているが、その要因の4割は生産量の減少にあるものの、6割は販売単価が安くなったことにある。これまで無条件委託販売を行ってきた間、卸売市場は何をやってきたのかという意識を持っている。これまで卸売市場は法で守られてきた。卸売市場の公的な役割という位置付けはあるが、規制を緩和しもっと自由に取引できるようにすべき。受託拒否禁止や手数料以外の報酬禁止などもやめるべき。中央・地方を合わせて数百社の卸売会社があるが、機能を果たしていない会社は去るべき。卸売市場でとられる手数料は産地が払っているにも拘わらず、手数料率について産

地側が意見を述べる場がないのは残念。手数料の問題は出荷奨励金とも連動するが、自由化すべき。

- ・ 市場外出荷では、大量の荷は消化できず、市場向け出荷は中心であり続ける。だからこそ、しっかりやって欲しい。

(関口茂意見陳述人(株)荒井食品事業本部長)

- ・ 日持ちせず、商品在庫ストックを抱えられない浅漬ナス加工事業にとっては、原料であるナスのデイリーの入荷が必要。卸売市場だけに頼っているのは、天候、市場動向による量などのばらつきや価格のぶれが大きくなり、また、大量に買えば買うほど価格が高くなる等経営が成り立たない。こうした理由から契約栽培に取り組んでいる。
- ・ 国内400軒の農家と契約しているが高齢化が進んでいることや、低価格下での競争への対応から、将来をにらんで海外産地開発にも取り組んでいる。

(川野幸夫意見陳述人(株)ヤオコー代表取締役社長)

- ・ 生鮮食品流通では農家と消費者が情報を共有できていない。その理由に、卸売会社は川上の方だけみている一方、仲卸会社は川下の方だけみているため、その間で情報の遮断が生じていることがある。構造改革によって生鮮食品流通をうまく機能させることが必要。

その後、議論に移り、以下の出席者発言があった。

(瀧上意見陳述人に対し)

- ・ 特定の品目について重点的な生産・販売を行う目標を立てている「ステップアップ農業者」の場合、卸売市場向け出荷は相当あるのか。

(瀧上意見陳述人)

- ・ 少量多品目生産では片手落ちであるので、さらに地域全体での生産増大を図っていくというステップアップを考えており、あわせてやっている。

(西田意見陳述人に対し)

- ・ 契約取引がなかなか進まない理由は何か。
- ・ 卸売会社が手数料自由化に反対していると伝わっているが、改革に反対しているのではない。自由化したとたん、卸売会社の統廃合や倒産が進み貸倒れも出てくる、そうなれば全体の75%を占める市場流通は大きく混乱するおそれがあるが、このようなことは避けたい。こうした議論を行わない段階での手数料自由化には反対だと言っている。

(西田意見陳述人)

- ・ これまでの直販は全て委託販売方式であったため、生産者から荷が集まるか不確定であり契約数量を伸ばしにくい側面があった。今年度より買付販売方式を取り入れており、より契約数量を伸ばすことにつながるかもしれない。一方、市場向け出荷においても、予約相対取引という契約「的」取引の比率を高めていこうとしている。特に夏場の市場占有率の高い品目、企業的な栽培がされている品目を中心に比率を高めていきたい。

(関口意見陳述人に対し)

- ・ 輸入原料の安全性確認についてどのように考えているのか。

(関口意見陳述人)

- ・ 海外の契約産地においても日本と同様の栽培・衛生・品質管理の基準に基づくことを原則に、マニュアルの作成、記録の保管、データの分析をきちんと行うよう努力している。

(川野意見陳述人に対し)

- ・ センターフィーはどのくらいとっているのか。

(川野意見陳述人)

- ・ 生鮮食品の配送センターは、従来プロセスセンターであったものから発展しており、現在センターフィーはとっていないはずだと思う。

休憩を挟んだ後、議事「食品専門小売業の課題について」に移り、意見陳述人4名(藤原厚、神田秀次郎、近藤栄一郎、田中彰)から提出資料に沿って説明があった。各意見陳述人からは、資料とは別に以下の発言があった。

(藤原意見陳述人 (全国水産物商業協同組合連合会会長))

- ・ 食品専門小売店は経営が厳しい状況にあるが、消費者に軸足を置いて、利便性を考えた店づくりや横断的な協業化による店づくりなどをしなければならぬと考えている。国においてもそうした方向での政策を考えていただきたい。

(神田意見陳述人 (全国水産物商業協同組合連合会青年部連合会会長))

- ・ 卸売市場からの仕入に頼らざるを得ないが、量販店に良質な商品が先取りされてしまうこと、市場の休市日には消費者が買いに来ないことなどの問題がある。
- ・ トレーサビリティ、食品表示に関し法律、制度の整理統一をお願いする。
- ・ 食品専門小売店活性化のためアドバイザー派遣や小売市場の設置等の政策展開を提案する。

(近藤意見陳述人(全国青果物商業協同組合青年連合会会長))

- ・ 東京の青果物小売店は、1970年代は1万店あったが減少の一途をたどっており、今日では3千5百店を切っている。この要因は後継者難、長時間労働、商店街の衰退が一因となっている。これは全国的にもいえることである。
- ・ 量販店のバイイング・パワーの影響で、卸売市場のせりは正確に行われず形骸化している。
- ・ 東京都青果物協同組合の青年部が中心となり、卸売会社を通じ、八百屋ブランドとしてトマトの契約栽培も行っている。お客に食べ方を説明するなど、量販店にはできない専門小売店ならではのメリットを発揮していきたい。

(田中意見陳述人(全日食チェーン商業協同組合連合会会長))

- ・ 地域商業は個々の店の取組だけでは生き残れない。生業を脱し企業として自立するためには、情報ネットワークとリテールサポート・システムという新しい経営資源を採り入れる必要がある。そのために組織化が必要。

その後、議論に移り、以下の出席者発言があった。

- ・ 一番大事な消費者の声が川上に正確に伝えられていない。流通は見映えのよいものを売って儲けることしか考えてこなかったのではないか。生鮮食品の流通は加工食品の流通とは別のものであり、消費者の食べたい欲求にあうものが作られることを考えなければならない。

(田中意見陳述人に対し)

- ・ 単なるネットワークではなく、チェーン加盟店舗の支援システム全体についてどう考えるのか。

(田中意見陳述人)

- ・ 地域商業の加盟店は、もともと専門小売店であったのが加盟により業態化したものであるため、不得手な分野がある。こうしたことからチェーン本部から商品開発の提案を行っている。再投資可能な利益を稼ぎ出す経営の在り方を模索している。
- ・ 次回会合では、今回資料説明のみしかできなかった食品流通関連行政の概要、生鮮食料品流通の現状について議論するとともに、卸売市場について視点を絞っていくための議論を行うこととしたい。
- ・ 卸売市場と車の両輪をなす系統共販の代表者に、この研究会に加わっていただいた方が議論が深められるのではないかと。

- ・ 提案を受け、次回より系統共販の代表者に専門委員として参加していただくこととし、人選については事務局と相談することで一任させてもらいたい（一同異議なし）。

次回（第5回）会合は10月4日（金）午後2時～5時の予定。

以上