

食品流通の効率化等に関する研究会第6回会合 議事概要

平成14年11月5日(火) 14:00~17:00

於：郵政事業庁共用会議室

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、神田敏子、齋藤修、坂本多旦、清水元一、下山久信、藤原厚、持丸隆、横川竟、新蔵敏彦の各委員・専門委員、山本総合食料局審議官、臼杵食料政策課長、平尾流通課長、井上卸売市場室長 他

概要：

開会后、平尾流通課長より前回会合での委員要求に基づき直売所の状況について資料に沿って説明。続いて議事「卸売市場流通の効率化等の課題について」に移り、意見陳述人6名(川田一光、清水元一、寺内正光、相馬正一、持丸隆、伊藤宏之)からそれぞれ以下の説明があった。

(川田一光意見陳述人(全国中央市場青果卸売協会副会長))

- ・ 米国に比べ我が国では、青果物の小売価格に占める中間経費の比率は低い。中間経費の絶対額は米国より高いが、これは高速道路料金や人件費の高さを反映したものの。また、小売価格に占める卸売手数料は2~3%であるため、卸売手数料率が下がっても小売価格に現れる影響は僅かであり、そもそも卸売手数料は生産者から徴収するものであり、小売価格に反映されるかどうか不明。一方、市場外流通では価格、取引条件が当事者以外知り得ない。以上のことから、外国や市場外流通との比較により卸売市場は高コストで便益が劣るとする認識は改めるべき。
- ・ 食文化の違いから我が国では米国の10倍の品揃えが要求され、それに対応した細かな配送システムを作り上げていることや、青果物の生鮮食品としての特性も踏まえる必要。
- ・ 川上、川下の統合・大型化への対応を急ぐことが必要。都市部の卸売業者では合併が進みつつあるが、地方でも独禁法の運用改善により合併を進める必要。
- ・ 前回の法改正等により、せりから相対・予約相対へ、また商物一致から分離へと弾力的な取組が可能となっている。一方、卸売数量、価格という取引の基本情報を公表していることは、一般商取引では極めて異例であり、企業として競争を進める中で情報公表を拡大するのは難しいと考える。
- ・ 卸売業者の経営が厳しい中で、受託拒否禁止や兼業届出制といった様々な規制を見直さずに卸売手数料のみ自由化することには懸念を有する。
- ・ 卸売市場流通の効率化・活性化を推進するため、兼業届出制の廃止、独禁法運用の緩和、開設者のコスト引き下げによる市場使用料の低減などにより、卸売業者の経営環境の改善として規制緩和を図り、その上で卸売手数料の見直しを図る

べき。

(清水元一意見陳述人 (全国中央市場水産卸協会会長))

- ・ 大量の品物を数時間でデリバリーでき、卸売市場そのものは効率的な流通システムと言える。卸売業者・仲卸業者の健全な経営が卸売市場の土台となるものであるが、産地・小売の大型化で卸売市場にしわ寄せがきて卸売業者等の経営悪化を生じている。
- ・ このような中央卸売市場の構造的問題に対しては、規制の撤廃等思い切った施策が必要。そのような中で卸売手数料は存続させて、一定のところで新しい考え方を加えていく必要。
- ・ 企業の経営は、企業自らの「自力本願」で対応すべきであり、現在の環境に適應できる体制を自ら創り出すことが必要。

(寺内正光意見陳述人 (日本食肉市場卸売協会会長))

- ・ 食肉流通は、B S E 問題以来の食の安全・安心の高まりにより、衛生やトレーサビリティの要請が大きくなっており、費用と手間がかかるようになっていて、業者の経営も厳しい状況にある。
- ・ このような中で卸売手数料が自由化されて、引き下げられることになることに懸念。
- ・ B S E 問題を受け、トレーサビリティ・システムに取り組んでいるが、費用がかかるし、情報に誤りがあった場合に市場が責任を問われる等の問題があり、もう少し時間をかけて対応する必要。
- ・ 北海道で I T を利用した新しい取引にも取り組まれているが、映像を見た場合と実物との品質の違い、加工 (カット) 処理の扱い、運賃の問題もあり、直ちに軌道に乗るとはいえない。
- ・ 地方の市場では大都市の市場に比べ取引頭数が非常に少ないが、買い手も取引頭数の多いところに集まる傾向が進んでおり、市場の合併が今後も進んでいくと考えられる。

(相馬正一意見陳述人 (日本花き卸売市場協会会長))

- ・ 花き流通では、市場経由率が高く市場の役割は重要。零細市場の近代化・合理化、業者の財務体質強化が課題。
- ・ 大都市市場への集中出荷が進んでおり、地方市場への出荷は不十分で、転送経費の上昇や鮮度低下の問題を生じている。中小地方市場のネットワーク化により集荷購買力を強化する必要性が高まっている。
- ・ E D I 基盤の情報提供、中小卸会社の利用できる低廉なシステムの検討など、取引電子化の取組も進めている。物流合理化や品質保持対策のための施設整備に

対する国の助成・支援を要望する。

- ・ 花き卸売市場は規模が小さく経営基盤が脆弱なため市場の統合が進められているが、固定資産税の軽減措置は、対象市場の適用条件が高すぎるため、その適用を受けられない。適用条件の引き下げを望む。

(持丸隆意見陳述人(全国青果卸売協同組合連合会会長))

- ・ 契約取引の拡大は、契約取引を行わない者が不安定な取引を強いられることになり、不公平が拡大することを懸念。全等級品の無差別上場や契約取引に制限を設けるといったことも考えるべきではないか。
- ・ 仲卸業者が欠品補充、納入価格との差の負担、代金回収のリスク等のリスクを負担しているが、その適正な分担の見直しが必要。
- ・ 取引別の価格と数量の公表による取引の透明性の一層の確保が必要である。
- ・ 物流の効率化については、低温一貫配送が常識となっていることも踏まえて、その費用負担のあり方も含め議論が必要。
- ・ 中央卸売市場の方向性を早急に明確に決めて、その上で公共性とビジネスとの関係をどうするのかについて、開設者である地方自治体も含めた議論が必要。

(伊藤宏之意見陳述人(全国水産物卸組合連合会会長))

- ・ 短時間で大量の荷を捌く卸売市場は今後とも重要と位置付けられるべき。消費地の基幹卸売市場は、広大な土地面積と高度な設備を必要とすることから今後とも自治体が運営すべき。他方、地方の卸売市場では、民間や第3セクターの運営により活性化を図れるケースもあるのではないか。
- ・ 施設の高度化については、そのコストの問題もあり、経営の中でどのように活用するか十分に検討して必要なものを整備すべき。
- ・ 川上、川下のニーズを踏まえた取引方法の多様化を図るべき。川下の望むものを的確に把握し伝えるのが仲卸業者の評価機能であるが、こうした経営認識を持つことが出来るかが仲卸業者としての勝負の分かれ目となる。
- ・ 卸売業者と仲卸業者とが、互いの有する情報をぶつけ合い、一体となって産地や消費の開拓を進め、卸売市場に荷を集める取組をしていくことが必要。そうすれば、卸と仲卸との垣根問題も自然に解消するのではないか。現在は、卸が目の前で量販店と直接取引したり、買参人がルールから外れた取引を行っている。
- ・ 仲卸業者の中には、このような経営認識を持っていない者も多く、これを学ばせることが必要。

その後、議論に移り、以下の出席者発言があった。

(持丸意見陳述人に対し)

- ・なぜ契約取引の拡大が不公平の拡大を意味するのか。
- ・契約取引については量の上限を決めるべきと提案しているのか。

(持丸意見陳述人)

- ・契約取引が進展した場合、市場流通において誰がどのように取引しているか分からない状況で、多くの食品の分荷が行われることとなるが、このような分荷は市場における生鮮食品の最適な配分とは言えないのではないかということ。
- ・提案と捉えてもらってよい。

(川田意見陳述人に対し)

- ・卸売市場における公的衛生チェックの強化とは具体的にどういうことか。

(川田意見陳述人)

- ・市場の衛生検査所による抜き取り検査の頻度を上げること等を開設者に対応してもらおうことである。それによって市場流通の信用も高まる。

(伊藤意見陳述人に対し)

- ・買参人に対して具体的にどういう対応を求めるのか。

(伊藤意見陳述人)

- ・卸から事前情報をもって有利な条件で商品を先に持って行ってしまいう買参人が目立つ。買参人は仲卸業者と共通のルール、条件に従うべき。小規模仲卸業者の間では買参人の承認の規制を強化すべきとの声もある。

休憩を挟んだ後、議論に移り、以下の出席者発言があった。

- ・卸売市場流通では、業務用需要への対応が十分になされていない。
- ・グローバル化への対応、食料自給率の問題も踏まえた議論が必要。これらは流通システムと大きく関わっている。
- ・生産、加工、卸と区分けするのでなく、生産から消費まで一貫したマーチャンダイジングの下で品質、価格、味をコントロールしていくことを考えるべき。これは卸売市場だけでは解決しない問題ではないか。
- ・小売のチェーン店同士が淘汰される状況の中で、単独の食料専門小売店が品質、価格競争力の両面で対抗できるのか。市場流通は単独店を中心としているが、今後を見据えた議論が必要。
- ・トレーサビリティはマーチャンダイジングの方がうまく対応でき、市場流通で

は対応が困難ではないか。

- ・ 公共性とビジネスとの関係についてはビジネスを優先して、規制緩和を進め、その上で卸売市場の公益性を議論すべき。
- ・ 効率性については卸・仲卸セットで考えるべきで、ビジネスの視点から戦略を持って、輸入品や市場外流通、特に今後生鮮流通にも参入してくる食品卸と競争していく必要。
- ・ サプライチェーン・システムの視点から効率性やリスク分担を考えることが重要になるが、需給のミスマッチは必ず生じるため、オープン・マーケットも必要であり、このような意味での市場に対するニーズもある。
- ・ 商物分離は、市場流通の効率性に連動している。また、卸・仲卸がどのような流通機能を担うべきかの議論が必要。仲卸は場外展開が一般化しており、経営戦略を持って取り組んでいる状況にある。但し加工・業務用への対応が十分なものとなっていない。
- ・ 量販店の深夜営業や、24時間営業への対応を求められている。
- ・ 来年のコーデックス委員会で食品衛生管理に関する決定が出されればそれへの対応も求められる。
- ・ 当方の農協では、出荷先市場の集約のためのヒアリングを予定している。具体的には、卸売市場に対し、第一段階として売上高、経常利益等の聴取を行った上で、第二段階として トレーサビリティ、 契約取引、 インターネット取引、 食の安全・安心の確保、 加工・外食需要、 産地への情報提供、 脱段ボール、 コールドチェーン整備、 規格簡素化の各取組について聴取を行うこととしている。
- ・ 卸売業者として外食等への対応を進めているが、出荷者、仲卸の契約取引に対する理解が遅れている。
- ・ 卸売市場では、「官」による監視を受けており、むしろトレーサビリティをやれば、その監視の目の行き届いたものとなる。
- ・ 商物分離に関しては、開設区域外向けに販売される品物を、開設者の公的負担で整備された卸売市場で取り扱ってよいかという議論があるのではないかと。これについて、社会性・公共性の観点からどう考えるべきか。
- ・ 小さな商店向けに細かい単位で販売することにはコストがかかるが、これについても社会性・公共性の観点からどう考えるべきか。
- ・ 食肉は輸入が多いことなどから大手加工業者がカットしたものが供給されている。野菜や鮮魚ではカット・加工の業者が育っていないが、産地、消費地、外食のセントラル・キッチンなどの段階で加工に対応すべきかといった加工需要への対応の議論が必要。
- ・ 流通、表示、トレーサビリティは一体的に議論すべき。
- ・ かつてIT化により流通経費をゼロに近づけるといった議論もあったが、IT

とも関連づけて議論する必要。

- ・ 流通の効率化は、IT（情報）と物流システムであり、これらは相当進んでいる。このような状況も踏まえて議論する必要。
- ・ 地方で卸売業者の合併が進んでいないのが独禁法の運用によるためだというのは理解し難い。地方でも市場間の競争はあり、独禁法の問題ではないのではないか。
- ・ 市場の運営形態の弾力化も必要。
- ・ 公共性とビジネスとの関係については、ビジネスとしての効率性を第一に考え、その上でどういう問題が出てくるのかを考えるべき。宅配便の例をみても、ビジネスのイノベーションを大切にすべき。
- ・ 商物分離に関しては、物流効率化とは、情報と物的処理過程の分離を行うことではないか。
- ・ 流通の寡占化は不可避だが、一方で伸びる中小専門店を対抗勢力として育てていくべき。保護ではなく、卸売市場との関わりを活かした支援を考えるべき。
- ・ 消費者としては、卸売市場を通った商品であれば、安心して価格も適正だといえるものになってもらいたい。
- ・ 手数料を下げても小売価格が下がるわけではないというのはどういうことかわかりにくい。
- ・ 現在の卸売市場制度は、「原則禁止」で例外の便法があるというもの。市場関係者からは、別会社等で対応すればかなり自由に業務はできるとも聞くが、一方で自治体によっては厳格に運用しており、そのような市場ほど業者の経営が苦しいといったことも聞く。
- ・ 「原則禁止」を「原則自由」にし、守るべきことは何かを考えるようにしてはどうかと以前の研究会で発言した。
- ・ 公共性とビジネスとの関係についての議論をいただきたい。
- ・ 商物分離と公共性、開設者の公的負担との関係の議論が出たが、自治体の負担とは別に国の補助もあり、これは国民全体のためと考えれば、柔軟な考え方もできるのではないか。
- ・ 川上から川下に至る商品供給こそが公共性であるときちんと位置付けるべき。食文化の基礎である品揃えが重要であり、またそれを支える仲卸業者の健全経営が重要。
- ・ 卸売市場の公共性の基本は、価格形成であるが、予約相対や契約取引が進んで価格決定過程が不透明になっている。
- ・ 卸売段階の価格形成方法は厳密に決められているとも言え、むしろ小売段階の方が不透明さが大きい。
- ・ 大消費地の卸売市場で決まる価格により全国一本の価格となってよいのか。色々な価格があって、それを相手方が選択すればよいのではないか。

- ・ 産地には価格情報が翌日には届き、生産者はそれをみて高いところに出荷しようとする。日々の価格の違いがあっても、全国が生産者が全国の価格を見渡しながらか、あるべき価格に収斂していくというのが現在のシステムではないか。
- ・ 生産者としては高く買ってもらいたいし、小売店など買い手は安く買いたい。卸売市場には、こうした相反する要望を公正にジャッジする役割を期待する。本当に公正に行っているのであれば価格が安くても納得せざるを得ない。しかし、外国産が大量に入り、量販店に押されているというのであれば、卸売市場とは一体何なのかということになる。
- ・ 生鮮食品の流通問題はコメの流通問題と似ている。現在は卸売市場が流通の中で大きなウエイトを持ちすぎている。コメにならって、卸売市場流通とは別に、直販・契約取引流通についても進めていくことを考えるべき。
- ・ カット野菜等の加工は消費地でなく産地でやるべき。契約流通をきちんと位置付けることと合わせて政策的に検討してもらいたい。
- ・ 価格形成に関して、インターネットの発達により、どんなものが、どこで、どれだけ生産されるかは、相当分かるようになっている。少量のものは高く、大量のものは安くよい。
- ・ 米国の卸売業では原価仕入れ、原価渡しを行い、「機能」に対する料金を取っているが、このような考え方があってもよいのではないか。
- ・ 市場流通業者が加工をやっても構わない。
- ・ 卸・仲卸の垣根問題をもう少し議論すべき。中堅市場では卸と仲卸がぶつかり合っているが、卸売業者は物流を組めず、仲卸の下請けのようになっているところもあり、このような市場では、柔軟な対応が必要となっている。
- ・ 「垣根」という言葉が邪魔なのではないか。自然に解消されていくと言ったが、卸と仲卸の信頼関係が前提になる。
- ・ 世の中が変化する中で、卸売市場が今のままでは効率化は出来ない。公共性の議論もあるのはわかるが、それ以前の問題を掘り下げるべき。
- ・ 「垣根」というのは理解できない。卸・仲卸は協調・提携しないとともに衰退する。
- ・ 卸売業者がリスクを負担するようになったら、買値も売値も公表できない。ビジネスに特化してよいならば取引情報は開示できない。
- ・ 個々具体の取引について開示しないのは当然であるが、中央卸売市場の価格形成はオープンでないといけない。
- ・ 「原則自由」という視点からみれば、国が業者のマージン率を一律に指導していること自体がおかしい。「枠」を外して必要なルールだけ決めるという手法に変えるべき。

次回（第7回）会合は11月20日（水）午前9時～12時の予定。

以上