

令和6年度 静岡市中央卸売市場開設運営協議会 会議録

1 日 時 令和7年2月22日(金) 午前10時00分～11時30分

2 場 所 静岡市中央卸売市場 管理棟4階 大会議室

3 出席者 【委員 10名】

清水農業協同組合	常務理事	田島 宏一
静岡県中小企業団体中央会	経営支援部長	住川 守雄
しずおか市消費者協会	監事	松永 和子
静岡産業大学経営学部	名誉教授	佐藤 和美
静岡県経済産業部農業局農業戦略課	課長	勝地 孝則
静岡県経済産業部水産・海洋局産振興課	課長	吉野 晃博
静岡V F株式会社	代表取締役社長	関原 秀夫
三共水産株式会社	代表取締役社長	杉田 安隆
魚市静岡魚市株式会社	代表取締役社長	大川 知弘
静岡市青果仲卸協同組合	理事長	赤井 毅

【事務局 幹事2名】

静岡市経済局商工部	次長兼商工部長	気田 敏弘
静岡市経済局商工部中央卸売市場	市場長	長島 正卓

【事務局 書記4名】

静岡市経済局商工部中央卸売市場	市場長補佐兼総務係長	水野 智之
静岡市経済局商工部中央卸売市場	施設係長	大谷 則隆
静岡市経済局商工部中央卸売市場	業務係長	大原 史明
静岡市経済局商工部中央卸売市場	業務係主査	鈴木 孝典

4 欠席者 【委員4名】

静岡県経済農業協同組合連合会	みかん園芸部部长	川村 芳利
静岡市中央卸売市場水産仲卸協同組合	理事長	平野 繁
静岡青果物商業協同組合	理事長	望月 健一郎
静岡市水産物商業協同組合	理事長	伊藤 公雄

5 報告事項

(1) 市場の運営状況について

1. 令和6年取扱量・取扱額

2. 令和7年休開市日

(2) 静岡市（中央卸売市場）の取り組みについて

1. 令和6年度 事業報告
2. 令和7年度 事業計画
3. 再整備に向けた場内ルールの改正について

6 会議内容

《 開会 》

【事務局】

定刻になりましたので、ただ今から令和6年度 静岡市中央卸売市場開設運営協議会を、開会いたします。

静岡市中央卸売市場 業務係の鈴木でございます。本日は大変お忙しい折り、当協議会にご出席いただきまして、誠にありがとうございます。今回、「会長・副会長の選任について」が議題となっておりますが、議長となる会長が選任されるまでの間、私 鈴木が司会進行を務めさせていただきますので、よろしくお願いいたします。

会の開催に先立ちまして、静岡市経済局次長兼商工部長気田よりご挨拶申し上げます。

【気田次長兼商工部長】

皆さん改めましておはようございます。

2月ももう下旬に近づいてきている中、また寒波で朝の寒い中、お集まりいただきありがとうございます。委員の皆様には日頃より市場の運営につきまして、ご理解ご協力をいただきありがとうございます。

この静岡市中央卸売市場でございますが、昭和51年に当時の静岡市と清水市により、静岡中央卸売市場として開設されました。約半世紀にわたって、市民の皆様に安全安心な生鮮食料品を安定的に供給するという重要な役割を果たしてきております。この役割は今後も引き続き1日として欠かすことなく継続していかなければなりません。この約50年の間に、皆さんご存知かと思いますが、卸売市場を取り巻く環境は大きく変化しております。少子高齢化、流通の多様化などに伴いまして、市場外流通が増加し市場経由率は低下してきています。本市としましては、この中で市場機能を持続させていくため、新たな機能を持った市場の整備が必要であると認識しております。この市場開設運営協議会におきましても、令和3年度に本市場の再整備についてご賛同いただいていると聞いております。再整備に向けて、今年度は卸売市場を取り巻く環境変化を的確に捉え、改めて諸課題を整理し、この市場の強みや特徴を活かした中長期的な成長を見込むための攻めの戦略を作成しております。また商材のブランディングや配送の効率化といった実証事業を実施しているところです。来年度は、今年度から引き続きまして、その実証事業の結果を継続していくということ、それから他の市場の先進事例をもとにしました場内勉強会の企画の取り組みを現在計画実施しており、ハード面以外のソフト部分で今できることを着実に進めていきたいと考えております。

本日は、令和6年度の事業報告と令和7年度の事業計画を中心に会議を進めてまいります。各

委員の皆様におかれましては、開設者および市場事業者の取り組みについて、ご意見やご提案などを賜りたいと存じます。長時間にわたっての会議になりますが、忌憚のないご意見を承りたいと思います。

どうぞよろしくお願いいたします。

【事務局】

今回が、初顔合わせとなる委員様もいらっしゃると思いますので、清水農業協同組合田島様より順に自己紹介をお願いしたいと思います。議事に先立ちまして、本日の会議資料のご確認をお願いします。

【田島委員】

こんにちは。今回からこの会議に参加させていただきます、JA 清水の営農・経済担当常務の田島です。よろしくお願いいたします。

【住川委員】

中小企業団体中央会の住川と申します。私も今回から、初めて参加させていただきます。我々中央会でございますけれども、静岡県内の色々な業種の方々が協同組合にご参加いただいておりますが、その運営と、設立のお手伝いをしている団体でございます。よろしくお願いいたします。

【松永委員】

消費者協会の松永と申します。今度消費者協会ではエシカル消費についての講座を予定です。これからみなさんのお話を聞き参考とさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

【佐藤委員】

皆様こんにちは。佐藤と申します。一昨年静岡産業大学を、定年退職いたしまして、現在は様々な大学で講義を行っております。専門は経営分析等になります。どうぞよろしくお願いいたします。

【勝地委員】

県の経済産業部農業局農業戦略課長の勝地と申します。今回からこちらの委員を務めさせていただきます。私達の課の方では、主には地方の卸売市場の関係の担当させていただいております。中央卸売市場の取り組み含めて、市場の活性化ということでお伺いしたいと思います。今後よろしくお願いいたします。

【吉野委員】

こんにちは。今回から参加させていただいております県の水産振興課長の吉野です。産地市場の生産量がなかなか厳しい中ですけれども消費地市場の分析研究をして取り組みを進めていくことが重要と考えます。よろしくお願いいたします。

【関原委員】

青果の卸をしております、静岡V F株式会社の関原と申します。よろしくどうぞお願いいたします。

【杉田委員】

水産物部三共水産の代表を務めます杉田と申します。本日はよろしくお願いします。

【大川委員】

水産物の卸会社静岡魚市の大川と申します。どうぞよろしくお願いします。

【赤井委員】

青果仲卸の理事長をやっております赤井と申します。よろしくお願いします。

【司会】

ありがとうございました。なお、本日は、
静岡県経済農業協同組合連合会 川村委員
静岡市中央卸売市場水産仲卸協同組合 平野委員
静岡青果物商業協同組合 望月委員
静岡市水産物商業協同組合 伊藤委員
が、欠席となっております。続きまして、事務局の紹介をさせていただきます。

【長島市場長】

市場長の長島と申します。本日よりよろしくお願いいたします。

【水野市場長補佐】

おはようございます！市場長補佐の水野と申します。よろしくお願いします。

【大原業務係長】

同じく業務係長の大原と申します。よろしくお願いします。

【大谷施設係長】

同じく施設係長の大谷と申します。よろしくお願いします。

【鈴木主査】

同じく業務係の業務係の鈴木と申します。よろしくお願いします。

【司会】

以上6名により事務局幹事および書記を務めさせていただきますのでよろしくお願いいたします。

次に本日の会議資料のご確認をお願いします。

- ① 令和6年度静岡市中央卸売市場開設運営協議会次第
- ② 令和6年度静岡市中央卸売市場開設運営協議会委員・幹事名簿
- ③ 資料「令和6年取扱量・取扱額」
- ④ 資料「令和7年休開市日」
- ⑤ 資料「令和6年度事業報告」
- ⑥ 資料「令和7年度事業計画」
- ⑦ 資料「再整備に向けた場内ルールの改正について」
- ⑧ 資料「静岡市中央卸売市場の概要 令和6年度版」
- ⑨ 資料「関係法令」

本日は、委員14名のうち10名の出席となっており、会議の開催要件である過半数を満たしておりますので、静岡市中央卸売市場業務条例施行規則第74条第2項の規定により会議は成立しております。

なお、本市におきましては、「附属機関等の会議の公開に関する要領」に基づきまして、附属機関の会議は原則として公開することとなっておりますが、よろしいでしょうか。

【各委員】

(異議なし)

【司会】

ありがとうございます。

それでは、早速議題に移らせていただきます。まずは、議題「会長・副会長の選任について」でございますが、会長及び副会長の選任につきましては、静岡市中央卸売市場業務条例施行規則第73条第1項の規定によりまして、委員の互選によってこれを定めとなっております。

会長の選任につきまして、立候補又は推薦がありましたら宜しくお願いいたします。

委員の皆様、いかがでしょうか。

【大川委員】

本協議会の委員としての実績があり、流通・経済および市場運営について、造詣が深い佐藤委員を推薦いたします。

【司会】

只今、大川委員より、佐藤委員を会長にとのご推薦がございました。他に何か意見はございますか。

【各委員】

(異議なし)

【司会】

それでは規則により会長が議長となりますので、会長になられました佐藤委員は、議事進行をお願いします。

恐れ入りますが、佐藤会長は議長席の方へお願いいたします。

【佐藤議長】

改めましてたゞいまご指名を賜りました佐藤でございます。

微力ではございますが、委員の皆様そして開設の皆様のご協力を賜りながら会を進めていきたいと存じます。現在、静岡市中央卸売市場では将来構想規定というものが進んでいると伺っております。それから、今年度攻めの戦略というものも進んでいると伺っております。本日はそのようなところの話を伺えるものと、期待しているところでございます。委員の皆様方の忌憚のないご意見とご質問をたくさん賜りながら、有意義な会にしていきたいと思います。よろしくお願いいたします。

それでは次第に基づきまして、「副会長の選任について」お諮りいたします。副会長の選任について、立候補又は推薦がありましたらお願いいたします。

【関原委員】

青果の卸の関原です。私たち市場の中で営業している者にとって、外部の方の意見というものは非常に重要になり、そういった中で、中立的な立場で、企業の経営に関しても造詣が深い、静岡県中小企業団体中央会の住川委員を推薦したいと思います。

【佐藤議長】

ただ今、副会長に静岡県中小企業団体中央会の住川委員との発言がございましたが、ほかにかがでしょうか。

他に無いようですので、副会長は住川委員にお願いすることよろしいでしょうか。

【各委員】

(異議なし)

【佐藤議長】

それでは、副会長には住川委員ということで決定させていただきます。住川副会長よろしくお願いいたします。住川副会長、一言ご挨拶をお願いいたします。

【住川委員】

改めて皆さんこんにちは。中小企業団体中央会の住川でございます。たゞいま副会長という大役に拝命させていただきました。微力ではございますけれども一生懸命務めさせていただきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

【佐藤議長】

ありがとうございました。次第に従い進めさせていただきます。

3 報告事項「(1) 静岡市中央卸売市場の運営状況について」、「(2) 静岡市中央卸売市場取り組

みについて」を、事務局より説明願います。なお、質疑につきましては、説明終了後、一括して行いたいと思いますので、よろしくお願いいたします。それでは、事務局より説明願います。

【事務局】

～報告事項について説明～

【佐藤議長】

これまでの説明につきまして、ご意見・ご質問がありましたらお願いします。

私の方から一つ、令和7年度の事業計画に今年度から引き続いて、攻めの戦略を行っていくと書かれております。具体的にはどんなことをなさっているのでしょうか。攻めの戦略、なかなか楽しいネーミングですね。

【事務局】

今までハードの検討を主にしてきたわけですが、ハードのみならずソフトの部分も含めたものを将来構想に組み込んでいくというもので、そのソフトの部分が攻めの戦略というところです。それに見合った設備機能というものも組み込んでいくというところです。

具体的には、実証事業を通じてその取り組みというものを精査していく形にはなります。実証事業については、今年度、商材のブランディングと物流の効率化というところを取り組んでおります。その他にも取り組んでいく項目があるため、来年度も引き続き実証事業を進めていく、というところです。攻めの戦略と将来構想の、二本あるものですから、なかなか理解しづらい部分があるかと思いますが、基本的には攻めの戦略は、いわゆる実施計画の位置づけとなり、将来構想というのを、その上位計画となる基本構想たる計画となります。従いまして、将来構想に攻めの戦略が組み込まれる形となり、将来構想として、庁内の合意形成を果たしていく、というものでございます。

【佐藤議長】

ということはこの実証事業というのは、目的は取扱量の拡大を狙ったものですか。

【事務局】

そうです。直接的間接的というところではありますが、基本的には取扱量の回復拡大、こうしたところが一義的な目的となります。

【佐藤議長】

ブランディング、物流の効率化を行っているということですね。商材のブランディングとはどんなものですか。

【事務局】

こちらにつきましては水産仲卸のご協力をいただきまして、これまでも商材のブランディングというものに取り組んできたものの、一社だけではなかなかうまくいかなかったというところがありました。今回、受託事業者の力添えをいただきまして、消費者に訴えかけるキーワードであ

るとか、またPOP、広告、そうしたものを加えることでその商品の付加価値を高めていく、というものです。具体的には、銀だらの醤油干しで、通常1時間程度の漬け込み時間を8時間程度漬け込むことで、より濃厚さの加わった醤油干しを開発いたしました。その結果、3社、5店舗でテスト販売を実現するに至りました。そのような形で、商品化に向けて一歩ずつ歩みを進めているところです。

【佐藤議長】

ネーミングは銀だらの醤油干しですか。

【事務局】

はいそうです。かなり肉厚の銀だらを使っており非常に脂がのっているということで、ご飯のお供にもお酒のつまみにもすごくいけるのではないかと考えております。

【佐藤議長】

市民の間に浸透して、そして美味しいという評判が立つことによって、静岡の特産となることを期待したいと思います。

【勝地委員】

今の説明で一つ質問です。実証事業で、配送の効率化というのは具体的にどのようなことですか。

【事務局】

具体的には、普段から青果の仲卸の方で物流会社に依頼をして、各小売事業者へ配送しており、1便は一定の積載量がありますが、2便につきましては、1便の残りであるとか、追加注文等様々なニーズはあるものの、かなり積載率が低いのが現状です。ただ、物流会社に頼んでいる以上、そのコストがなかなか取り返せないというところから、仲卸2社協力のもと、2社分の荷を混載して2便を配送する、という形で実施いたしました。簡単に言えば、トラック2台で運行していたものをトラック1台にして、効率化を図ったというものです。結果はトラック1台分の物流費がコストカットできたという結果となります。

【勝地委員】

そういった結果というのは、他の事業者さんにもフィードバックされているのでしょうか。

【事務局】

そちらについては今現在事業者のヒアリングなどを行っている最中ですが、3月4日に第4回場内勉強会を開く予定であり、その際に、実証事業の結果などもご報告させていただき、他の事業者にとっても有益な情報として横展開が図れるよう、取り組んでいく予定です。

【赤井委員】

青果仲卸の赤井と申します。実はこの前の市場運営委員会の中で、この再整備に向けた場内ル

ールの改正について説明を受けたのですが、ここで3, 40年あたり勤めていますが、大変革になるわけです。というのは、今、使用料については、市場施設使用料と売上高分というのがありますが、今度はそれを固定費に一本化するということです。これは実質家賃だけです。基本的には、それだけで市場を運営しようということだと自分は考えております。ここの業務は、やはり市民の税金をいただいている以上運営していかなければならないんですが、運営するにあたって、具体的な例として、駐車場を今までの0円を値上げするということになれば、仲卸も八百屋さんも原価が上がるわけですから、今度は消費者に値上げをお願いせざるを得ないわけです。そういうことも考えないで、なぜこのような改正ができるのか自分は疑問に思っています。そこに税金を投与するという方法がないのか、それとも各社が売上を上げれば何とかなるのだという中身なのか。市民に安全安心な野菜や魚を供給するということが、何か市場運営のためだけに今回のルール改正が行われるような感じがしています。普段市場内にいますから、なかなかそういうところもわからなく、この機会ですので、外の皆さんから見て、どのように思うのか。行政の方も市場をやっていかなければという中身の中で、市民にどういうふうに戻していけばいいか長期的に考えての運営維持なのか、そういうのも含めて、ここの委員の方々に、ぜひとも考えていただきたいです。家賃が上がれば、その分値を上げなければ荷物は動かないので、そういう中身もこういう半官半民というか、こういう税金の投与の中でやっているところはどのようにしていいのかというのはやはり外の方の方がよくわかっていると思いますので、いろんな例を他の協同組合とか、他の市場とか等の例を踏まえて、ぜひとも考えていただきたいです。

【田島委員】

駐車場の件ですが、今まで無料だった駐車場を有料化にするということは、仲卸さんたちの負担が増えるということですか。駐車場有料化の対象が誰で、どういう負担がどういう方にかかるのかで、今おっしゃったようにそれが家賃に含まれるのであれば当然経費が高くなっていくこともわかりますので、その辺りどういう方が対象となっていくのでしょうか。

【事務局】

具体的な料金体系ですとか、どなたに負担をお願いするかというのはこれからの設計になりますので、今こういう方々ですということは、この場で明確なお答えができなくて恐縮ですが、駐車場の有料化についてお話をさせていただきますと、これにつきましては、今話も出ましたが、基本的に現在は無料となっています。ですので、変な話ですが、早い者勝ちであったり、あるいは自分が確保したもの勝ちだったり、力関係みたいなもので、決まってしまっているようなところがあります。荷物を効率よく積んだり、あるいは荷物の荷捌きをしたりというようなときに、トラックをどこに置くかとか、従業員さんの車をどこに置くかというのが今、かなり曖昧になっていますので、場内ルールというところにも通じるんですが、駐車場の明確な使用の場所を決めてその上で、皆様から徴収させていただくということを考えています。しっかりと整理をして、誰がどこの場所に止めるとか、ここの場所は誰が使えるのか、このやり方については、赤井委員から負担額が増えるというお話を頂戴しましたが、市場内でも駐車場所が明確になっていないということで、事業者の皆様からも、もう少ししっかりと分けてほしいというお声をもいただいておりますので、今回見直しをかけようかというところです。

【佐藤議長】

割り当てるといふことと、料金を取るということとは別の問題な気がします。ここを一緒に説明しているところもちよつと腑に落ちないですが、市場を運営していく、これはコストが掛かることですよね。今大変革だとおっしゃいました。ということは、これまでこういう使用料ですとかそういったものの値上げというのは、コンスタントに行われてこなかったということですか。

【事務局】

はい、おっしゃる通りです。施設使用料の値上げというものは、消費税の改定は別にしまして、見直しというのは行われおりません。

【佐藤議長】

そこにもものすごいギャップが生まれてしまっているということですよ。要は市場運営するということが一つの大前提としてある。そのためには、場内事業者に負担をいただくという一つ的前提がある。その中での、負担増をお願いすると理解してよろしいでしょうか。

【事務局】

負担増というかまず単純な値上げではないというところは一つ冒頭ご説明させていただきました通りです。面積割の使用料とそれから売上高割合の使用料という2本立てという仕組みになっておりますので、そのところを、面積割の1本化にという取り組みをしたいというところで、実際料金に関して言えば会長がおっしゃる通り、現行の施設を維持していこうとなりますと、事業の報告でもございましたけれども、臨時的な修繕だけで年間4,000万の予算を計上しています。これはずっと今後もこの市場をこのままの状態ですべて使っていけば、増える一方になりますので、要するに、修繕費は上がるけど、使用料は上がらないとなると、当然修繕費が不足してきますので、それも考えなければいけないとなりますので、そのところの収支のバランスも考えて設定をしなければいけないと考えております。今申し上げた通り、現在2本立てになっているところを一本化できないかというのがまず一つ。特に売上高割合というところは今現行の静岡市の条例ですと、卸売業者は売上高の1,000分の2.5、仲卸業者については、直荷引き分の売上高の1,000分の2.5となっています。我々としては売り上げが増えれば家賃が増えるという形で、現在は1000分の2.5という数字を設定しておりますが、施設使用面積割に一本化するときどういう料金体系になるかという、まだこれから試算をするところになります。まずはそのところを一本化したいというところでございます。

【住川委員】

令和6年度の事業報告を拝見させていただきますと、市場使用料が8,500万円、施設使用料が約2億6000万円ということですが、これを改正によって施設使用料に一本化して、収入がどのくらい上がるというような具体的な数字は今後で、まずそういう方針でいくということですか。

【事務局】

はい、動き出していきたいということで皆様にお話を持ち出させていただいた状況ですので、今のところどのぐらいの料金になるかは試算をしていないです。令和8年の4月以降に向けて令

和7年度に検討していきたいと考えています。

【杉田委員】

補足じゃないですが、駐車料金を取るという話も、この市場の運営委員会という会議の中でも議題に上がりまして、普段仲卸さんとか運送会社が駐車場に置いてしまっている場合があるのでそういう人たちから取ろうという話だったと思います。買参人や買出人とか外から買いに来てくれる方からも取るのかという議題も出ました。普段スーパーに車で買いにくる人たちからお金を取るのか、そういうことと一緒にになってしまう。買いにきていただいている人から駐車料金を取るのかという話で少し話題になりましたが、そういう中で常に使っていくうえでここはどこの会社が借りている敷地ですとか、どういう料金体系だとか、今後本当にいろいろ話し合っていかなければならない課題はまだまだあると思います。本来運送会社はその営業所にトラックを置いておかなければいけないですが、無断で置いているような会社もありますから、そういう人を対象に最初に話し合うということで立ち上がったというのが経緯だと思います。

【佐藤議長】

それはきちんと割り当てを明確にしていれば、空いているから置いてしまおうというのもなくなってくるわけですね。

【杉田委員】

そうだと思います。またうちが借りている場所だから置かないでとも言えます。

【佐藤議長】

まずいろんな意味で使用料ですとかそういったものが上がるということについては、やはり市場を運営していくための経費というものをきちんと賄わないかぎり建物がボロボロになったまま使わないといけなくなり、低温管理できないとか、いろんな困る事柄がたくさん出てくると思います。そういった意味では、整えていくという面で、お金がかかるというためのいろんな資金というものをどこから集めるかという時に場内を使用している方たちの中から、それを集めていくという考え方、これまで値上げがあんまりということで上がるということは必然的かなとも考えます。ただそれをどんなふうに行っていくかっていうところは、深く吟味しなければならないところかなと考えます。この点については場内の事業者さんにご納得されているのでしょうか。

【杉田委員】

これからまだ検討するわけですから、荷受にしても仲卸にしても、家賃が上がるとなれば、当然反発もあるのは必然ですね。今数字にも出ているように、儲けがなかなか取れないような厳しい状況になっているわけですから、当然経費が上がるという話になれば、反発は当然起きてくるだろうし、まだまだこれからの検討課題だと思っています。

【佐藤議長】

非常にネガティブな言い方をすると、市場の使用料の負担についてできないほど売り上げが下がっているというふうな現状であれば、やっぱりダウンサイジングしていくしかない。それを阻

止する、市場を発展させていくためには事業者さんたちの売り上げをいかに上げていくかという、要はご自分たちの努力にかかっているということですよね。そのためには販路拡大や経費の節約とかいろんな努力をしていかなければならないということになると思います。これからの皆様方の頑張り次第かなということになるかと思います。固定費が上がると先ほどおっしゃいましたが、固定費が上がった場合必ずそこを超える必要な売上高というものがグリーンと上がってくることは確かなんですよね。固定費が伸びないので、売上高が伸びれば伸びるほど、利益はそれ以上に伸びていくものなんです。それ以上に利益が上がるという経営上の一つの理屈があります。必要な固定費はもう致し方ないとして、そこを超えて伸びていくというものを、いかに場内事業者さんが生み出していけるか、そこは本当に頑張りにかかっていると思います。ただ静岡市はすごく強みがいくつかある。これはずいぶん前から言われている。一つは何と言っても美味しい生鮮品がたくさんあるということです。それは、要は外から人を呼び込めるということでもあるわけですよね。呼び込めれば売れていくということにもなりますから、この市場でやることとして、一つは、市民の皆さんに美味しい品質の良い美味しいものをきちんと届けていくという、これが大きな役割であり、もう一つはやはり静岡市だけでなく、近隣の地域も含めた産業を押し上げていくというのも、市場の役割かと思うんですよね。

地域産業に深く関わっていくような、例えば第1次産業もちろんですが、第2次産業の加工業者に対しても生鮮品をどんどん売り込んでいくような営業をかけて引っ張ってくる。

それから、観光もそうですよね。そういうブランディングした特産物とかあるいはブランディングがない地域生鮮品というものをどんどん観光業者にタイアップすることで、そして観光を押し上げて行くような縁の下での力持ちになれるのが市場の役割かなとも思うんです。

そのあたりの販路の取り込みとかそれはいろんなそういう業者・団体との強い関係性を作っていくのがこれからのなにかと思ったりもします。そういった意味で売り上げを伸ばす。

そして、その次にこの市場をいかに維持していくかという意味で、この使用料ですとか、こういったものの値上げというのはある意味致し方ないと思いますが、それを納得させるような資料、そういったものをきちんと提示して説明なさっていくというのが開設の役割だと思います。

【関原委員】

今までこういった会議の中で何度かご意見をさせていただいたんですが、開設の方から攻めの戦略ということで、非常に会長の方も、何をやるのかなという気持ちでお話をいただきましたが、現在色々な講師に来ていただいて勉強中というところです。そして、何が足りないのか、悪いのか、無駄があるのかというところを精査しながら、どのように変えていくかというところに一生懸命取り組んでいるところです。今までのこういった話の中で24年問題をきっかけに、県内の青果物、もっと身近なことを言えば市内の小さな農家さん含め、しっかりこういった方たちと向き合って、この地の消費者の皆さんに提供していこうということで、私は特に県内が大事だという意識の中で、各販売担当者に県内であれば日帰りできますから、とにかく足を運んで、産地の掘り起こしをして地のものを消費者に届ける。それが皆さんから一番好まれるものだと思う。そういうことで地の物を集めるといった取り組みをして、少しでもその売り上げ増に寄与したい。静岡経済連を中心にした出荷団体と、遠方の産地に例えば1パレット何ケースという単位での配送は無理だということで、できれば静岡で全部受けてくれないかという話もあるわけですね。逆に言えば、我々はチャンスと見て、そういうものをしっかり集荷してここの仲卸さんを介して、み

なさんに提供していく、このようなことも一生懸命やっていきたい。

それから輸出のドックシェルターという話もありましたが、前にも申し上げましたけれども、我々が荷主になって出すということは、非常にリスクがありますから、積極的にそういうことはやるつもりはありません。輸出業者等そういった方々との連携の中で、山梨であるとか長野であるとか、そういったところの荷を搬入させてそしてドックシェルターを介して清水港から出す。清水港自体の使い勝手もあんまりよろしくないので、どうしてもといった東京や大阪とか他の港に行ったりとはなってしまうこともあります。せっかく作ったドックシェルターでありますので、できるだけそこら辺を生かしながら売り上げ増を図っていきたい。

【佐藤議長】

ドックシェルターを通じて物流の中継地点になるというのは、ここの取扱量として数えられるのでしょうか。

【関原委員】

はい。売り上げになります。

【佐藤議長】

中継地点という地理的な強みというのが静岡にはありますよね。

【松永委員】

問題提議ではないですが自分の感じるところですが、今、ブランドのもの、例えばトウモロコシとか長田の桃とか、意外と地元で消費されてここよりも、地元の方に行ってしまうことが多いのかなというふうに思っていて、数が少ないというのか、すぐ売り切れてしまうような感じもしています。人口問題について、静岡市は今言っていますが、静岡市の人口すごく減ってきていますよね。そういうのも頭の中に入れておかないと、取引が少なくなってしまうかなと思います。でも例えば、これから家賃があって、駐車場代も払わなければならない。そういう支出が増えてくると、やはりそこは大変だなと思います。私がすごくよく感じたのは、料理教室等もあってすごくこれ行きたいなと思いますが、でもそれが必ずしも利益になるかというと、あまり利益にならない、もしかしたら損になる時もあるかもしれないが、知ってもらうためには必要かもしれない。でも、本当は利益をもっと上げたいから、今みたいに醤油漬けのものとかそういうブランディングしていく物みたいに商品の何か開拓みたいなのが一番いいと思うんですが、そこが難しいなと、今感じたところです。

【杉田委員】

今おっしゃった通り、静岡市は少子高齢化で人口が減って、高齢化になって、当然そうすると食の消費量が小さくなってきてしまいますから、当然、販売する卸額、量というの減ってしまうことも必然的ですが、そこを、何とか拡大していこうということで静岡市や近隣の市だけでなく県外にもいろいろ静岡のものを売り込んだりしています。

ただ皆さんご存じのとおり、この静岡特産のしらすは全然取れなかったりとなかなか厳しい状況も続いています。そういった中でオリジナリティーとか当社が水産物に付加価値をつけるとなる

と、何をつけるかという、結局情報なんですよ。荷主さんというのは北海道から九州、沖縄までありますから、同じ魚でもいろいろ食べ方があるだろうことでそういうこともいろいろ勉強してそれをスーパーさんとか魚屋さんに教えて、食べ方のレパートリーを増やしていくということも必要だよということを、一応社員に言っています。なかなか実践できてないところもまだありますが。そういう、ただ魚を売るのではなくて、付加価値をつけて販売しましょうということで一応社員には進めているところです。なかなか静岡の人は、食べるものは結構食べるんだけど新しい魚というのはなかなか、買ってもらいにくい。静岡で取り扱っている魚は本当に美味しいと思いますし、居酒屋で東京とか大阪とか他県から来た人からはどのお店に入っても変なものが出てこないと言われますのでそこら辺は、自慢していいのかなという気がします。

【佐藤議長】

観光を押し上げるということと静岡市場が繋がっていけばいいですよ。見るだけじゃなくて何か行こうという点で、食事とか食材を求めてくる、インバウンドとかはそうみたいです。静岡は美味しいよというところをアピールできればこれから伸びるのではないかなと思います。

【杉田委員】

東京だとか大阪とかインバウンドで景気がいいという話を聞くけど、静岡はインバウンドの影響を感じられないですよ。

【佐藤議長】

そこはうまくマーケティングしていくことなのではないかなと思います。いかにもこうインバウンドが呼び込めそうな建物のなかで美味しい日本食材を教えていけばいいのではないのでしょうか。

資料1で取扱量が全体としては減っていますが加工品においては、昨年度から増えているわけですよ。それから水産物部は、冷凍水産物が前年度から、この二つの項目がそれぞれ増えている。要は顧客のニーズがただ単に生鮮品を卸すだけじゃなくて、ちょっと何かするという加工品、冷凍水産物、こっちにニーズが変化していると捉えてよろしいでしょうか。

【関原委員】

この青果の加工品がどの部分の数字かわかりませんが、ごく一般的に今スーパーの店頭で売られているもの、要は丸のまま売られている例えばキャベツとかきゅうりがあります。それとは別にちょっと横の棚に行くとパックされたキャベツとか、いろんな野菜があります。あとは、例えば料理屋さんとかデパ地下、そういうところで商品野菜の量というのが、もう50%を上まわってきている。要は皆さんがスーパーで買われる野菜と同じぐらいのウエイトを占めている。いわゆる加工の方に流れているというのはもう実態なんです。

そういう形にもなってきていますので、特に冬キャベツが非常に高く、話題になったと思いますが、ちょっと横の棚を見ると、100円の真空パックのキャベツが売られている。お客さんは皆さんそれに当然手を出しますが、実はこのことでキャベツの加工業者のかかなりの件数がつぶれたと聞いています。今後はそういったものの価格というものもだいぶこれから変わってくるでしょうけれども、今そういう形での加工品と位置づけされるものがもう半分ぐらいのウエイトに

なっているというのは事実です。ですから我々現場で取り扱っているものにつきましては、ほとんどがスーパー対応ということで、店頭に並んでいます、その横でパックされているキャベツはどこから入っているかと言えば、産地で、そういう加工屋さんが作ったものがそこに並ぶ。そのような形態になってきている。

【佐藤議長】

この加工品というのは産地で加工されたものを取り扱っているということですか。

【関原委員】

全く卸売市場を通っていませんから、そのままその加工屋さんが、そのまま店に入って直接取引していると思います。

【佐藤議長】

流れとしては、加工品が半分占める、そしてこれからもっと占める。そういうことですよ。そうなるちょっと確認したかったのは、この加工するための場所ですよ。この場内の仲卸さんが加工を行わなければならないというときに、場内にそういうスペースをそれぞれの会社で持っているのですか。

【関原委員】

仲卸さんは実際にここまでの加工はできておりません。それだけの施設がありませんから。昨日、久能山のスマートインター付近でこの1月から稼働し始めたある加工屋さんのところへ見学に行ってきました。広い面積を使って色々な野菜を、全て空調管理の中で加工されまして、いろんな形で出来上がっていくんですが、キャベツも一つ、このぐらいの袋で出来上がったのがありまして、これは中華屋さんに行くという話をしていました。そこの業者については、我々も例えば産地からそのまま大型1台キャベツを直納して、そこで裁断をしているというものについては普通にこの一番上の野菜の取り扱いの方に入っていると思います。

【佐藤議長】

そもそも加工品を集荷し、そして流すというのがこの加工品だということですね。そしてそれが実は伸びているってということですね。

【松永委員】

土日なんかの、農協の野菜売り場は開店を待っていて、みなさん買っているような姿を見ますが、そこはもうこことは別で市場を通っていないんですよ。

【田島委員】

卸売市場を通っていません。農家さんが直に持って行って売っています。ある意味長い流通通らずに新鮮なものを買える。そこで味の違いもあるということ、当然価格も上乘せされていない価格で美味しいものを買えるとうことで行列になる。ただ直売所自体の運営も各農協がやっていますが、かなり厳しいと聞いています。

【佐藤議長】

その加工業者との取引、ここに出荷したキャベツを、その加工業者に流すというような流れができれば取り扱いも増えていきますよね。その辺の営業も期待したいと思います。

【勝地委員】

攻めの戦略という中で、今いろいろ取り組まれているということで実証事業でその辺を探っていくというところですが、例えばもう今からでもできそうなこともいろいろあるのではないかなと思います。

例えばそのパレットを統一化する動きなんかも全国的に出てきている中でまずは今からでも物流ができることとか、あるいは DX というところでも少しでも試験してみるとか、そういったところをできれば新しいソフトハードを整備する前にきちんとやっていただくのがいいと思いました。

【佐藤議長】

それに加えて脱炭素に関するようなものも取り組んでいます。そういう意識を持っていますよというそういう市場のありかたも必要だと思うんですよ。

【事務局】

そうですね、今現在脱炭素にどんな取り組みがあるかというのは具体的な市場としての取り組みはないですが、ただ集荷等に関して言えば、これは卸売業者さんの努力だとは思いますが、例えば青果部で言えば、JR 貨物をお使いいただいて列車で運送しているというものがあります。これはやはり脱炭素。トラック輸送より二酸化炭素の排出量が少ないということもありますので様々な形でご努力をいただいているかと思います。

また市の方でもこれはまたハードの話になってしまいますが、建物 ZEB 化という話も、今、国としてというか、そういう風潮がありますので今後はそういったことを意識しながら、設備も検討していかなければならないのかなとは考えています。

【佐藤議長】

将来構想にぜひ入れていただければと思います。

他にないようでしたら閉会の挨拶を市場長、お願いします。

【長島市場長】

本日は皆様本当にいろいろな貴重なご意見を賜りまして本当にありがとうございました。

これからの市場運営につきましてもしっかりと皆様のご意見を心して取り組んでいきたいと思っています。今日いろんなお話をいただきまして人口減少のお話ですとか、いろんな問題があるというのは我々も承知しているところでございます。先日市長の本会議の答弁になりますけども、食の未来というところの観点で今後、静岡型の新しい食と農のシステムの検討を行っていくという発言がございました。この中で有機栽培ですとかそれから学校給食、それに係る市場とそれぞれ個別に考えるのではなく、システムとして考えていきたいという発言がございました。我々も

そういったところをしっかりと意識しながらこの市場というのも考えて行きたいと思います。会長から場内の事業者の頑張りにかかっているという発言もございまして、我々もこれからさらに頑張っていかなければならないところではありますが、市場としてやるべきことということで訓示をいただきまして、市場はおいしいものをしっかりきちんと届ける、それに加えて、静岡市のみならず近隣の産業の押し上げという役割も担っているのではないかというご意見を頂戴しましたので、そういったことも含めて、単に我々市場の運営ではなく、近隣一緒に盛り上げていく意識で頑張っていきたいと思いますので、今後ともどうぞよろしくお願いします。

【佐藤議長】

これをもちまして、令和6年度静岡市中央卸売市場開設運営協議会を閉会させていただきます。皆様のご協力大変ありがとうございました。