

「第4回 長崎市中央卸売市場あり方運営委員会」開催結果（会議録）

日 時	令和8年3月24日（火）午前10時～正午
場 所	長崎市中央卸売市場管理棟 2階会議室
議 題	これからの市場に求められる役割・機能
	<p>出席者 委員 10名 欠席者 委員 6名 開催形態 公開（傍聴者なし）</p> <p>● 委員長作成資料について、委員長から説明 （委員長）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 本委員会での議論や戦略策定において、憲法第25条（生存権保障）が重要な概念である ・ 自分自身の仕事等で悩んだ際にこの3つの問いで振り返っていただくことで省察してほしい 問1：「私たちの仕事の命題は何か？なぜ、働いているのか？」 問2：「なぜ、市場は存在しその根拠を証明できるか？」 問3：「市場は社会の公器＝市民のライフラインではないのか？」 ・ 市場は社会の公器（器＝社会を支える基盤）であり、市場が供給を止めれば、市民の命に関わる影響が出る ・ 市場の公共性と各社のビジネス事情を両立させる視点で議論すべき ・ 個別の問題解決だけでなく、根本的な役割と存在意義を問い直しながら議論を進めていきたい <p>● 全体スケジュールの確認、これからの市場に求める役割機能 事務局から資料をもとに説明</p> <p>（副委員長）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 資料で財政が厳しいと訴えられているが、なぜ厳しくなっているのか説明してほしい。 <p>（事務局）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 長崎市の財政悪化の原因、人口減少（全国有数の減少率）により市税収入が縮小、公共施設の経年劣化に伴う修繕・建て替え費用が増加という「入りが減って出が増える」アンバランスな状況が原因といえると考えている。 <p>（委員）</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 長崎市の繰入金11.7%について、全国の他の中央卸売市場との比較資料（上位5者、下位5者など）があると参考になるかと思う ・ 繰入金は赤字補填であり、将来的に減らしていく方法を検討する必要がある

(委員長)

- ・ 市場内事業者は難しい環境で経営されている
- ・ 市場の経営状況について全国の状況について伺いたい

(委員)

- ・ それぞれの卸売市場事情でも大きく変わるが全国の繰入金は10～20%程度
- ・ 国の補助金は減少傾向（かつては1/3～1/4、現在は2～3割）
- ・ 農水省予算が削減されており、各自治体からの支出も難しくなっている
- ・ 補助金が減った分、施設償却分を使用料として徴収する必要があり、使用料値上げの圧力が高まっている
- ・ 使用料を上げないようにするため、施設整備の手法等について自分たちでもよく考えていくことが重要だと考えている

(委員長)

- ・ 長崎市は人口が38万人を切る見込みで、子どもの数も急減している
- ・ 人口が減るとより一層取扱数量も減る可能性がある
- ・ 全国的に見た場合、長崎市はどういう位置づけになるか

(委員)

- ・ 施設の種類によって上昇幅が変わるが、他市場では使用料が1.5倍～3倍、場合によっては5～10倍上がる施設もある。
- ・ 使用料が2～3倍になると、卸売業者や仲卸業者の経営が成り立たなくなる可能性がある
- ・ 長崎市としても資金的余裕がないため、施設整備のあり方は十分検討する必要がある

(委員長)

- ・ 施設使用料の値上げは経営に直結する重要な問題
- ・ どういった塩梅がよいか、ここで議論して最適な方法を検討すべきである

(副委員長)

- ・ 施設使用料を下げるためには2つのアプローチが考えられる
- ・ まずハード面で新市場のコストを下げる、次にソフト面で業者を増やして負担率を下げるという手法も想定される
- ・ 過去30年で仲卸・小売業者が大きく減少、感覚として小売は3分1程度に、競りに来る業者は100社以下になっていると思う
- ・ 新市場では業者数を増やさないと負担率も上昇し、使用料も上がってしまう

(委員)

- ・ 業者数を増やすことは可能かとは思いますが工夫が必要
- ・ コールドチェーンなど品質管理施設は必須
- ・ 関連事業者棟は空き店舗が目立つが、入居者募集はされているのか
- ・ アイデア例：
 - * 駐車場の一般向け貸付
 - * 敷地内に高層ビルを建設し、上部にオフィスを、下部に市場を配置
 - * 市営住宅との複合施設化
 - * 飲食店などを関連施設に誘致し活気を創出

(副委員長)

- ・ 本業以外の収入（不動産業など）も重要、容積率を活用したビジネス展開も考えられる

(事務局)

- ・ 関連事業者棟の空き店舗対策として、ホームページで募集するなどして対応している
- ・ 法律の範囲内で可能な施策を検討していきたい

(委員)

- ・ 産地側の視点として取扱数量の増加が重要
- ・ 積極的に生産者への営業をかけることや、系統への積極的な発注など連携を強固にすることで取扱数量を増やせる可能性はある

(副委員長)

- ・ 我々市場の生命線は産地であり、産地市場としての機能が重要
- ・ 定住人口の増加、業者数の増加、流通量の増加が相乗効果で循環する可能性

(委員)

- ・ 消費者向け開放や多機能化は他の市場でも実施されている
- ・ 注意点としては、卸売市場本来の機能が発揮できるよう十分なスペース確保を考慮すること
- ・ 業者を増やすのはいいい方法ではあるが、生鮮品だけの業態では厳しい情勢であるため、加工品の取扱いを検討する必要がある
- ・ 近年では、流通のうち野菜の約4割が加工品、果物の約6割が加工品となっている

(委員長)

- ・ 市場の原点は何かを考えることが重要
- ・ 加工品取引となると設備等の投資コストが増加、あわせて加工品を取り扱うとなると、生鮮品とは異なる新たなマーケティングが必要となる
- ・ 多機能型施設を目指す方向にはなる傾向も理解できるが、本業の市場機能との差異があるため難しいと思っている
- ・ 市場は仲介機能から商社機能へシフトすべきと考える

(委員)

- ・ 市場の目玉になる商品があれば、消費者が直接来ることになり、活気が生まれると考える
- ・ スマイルフェスタはかもめ広場でされていたが、同様のイベントが市場でも開催されれば消費者が集まり活気にもつながるのでは
- ・ 市場の業者数を増やすという意見があったが、本当にできるのか不透明に感じた
- ・ 人口減少中での新規投資を行い、その投資を回収できるのか
- ・ 使用料が上がることで業者さんの採算がとれるのか

(事務局)

- ・ スマイルフェスタ（50周年記念イベント）は約1500人にご来場いただき、模擬競りなど市場の周知を行った
- ・ 青果まつりという消費者向けのイベントを従来行っていたが、場内事業者の協力が不可欠であるが、コロナ禍以降、働き方改革などの影響も重なり、イベント開催は難しい状況になっている
- ・ 機会を見ながら、市民に市場を知ってもらう取組は継続したいと考えている

(委員)

- ・ イベントが別の場所での開催は良いが、市場での開催も検討してほしい
- ・ 使用料値上げが商品価格にどの程度転嫁されるかを知りたい

(事務局)

- ・ 使用料と商品価格の転嫁率を正確に予測するのは困難
- ・ 再整備を行った他市場の事例でいけば使用料が2～3倍に上昇しているが、全額を価格に転嫁せず、ある程度企業努力で吸収される部分があると考え
- ・ もし仮に整備をすれば借金となり、後年度負担が生じることから、業者の母数増加や複合施設など、複合的なアプローチが必要である
- ・ 余剰地の活用なども検討する必要があると考えている

(委員長)

- ・ すでに企業努力を行いながら非常に苦労されている中で、売上原価上昇＋販売競争＋キャッシュフロー減少といった状況に陥る可能性がある
- ・ その中で最大のリスクは経営難による事業者の撤退
- ・ また、1つ懸念しているのが、市場内に小売産直のような店舗ができた場合、場内取引先との競合による売上減少の可能性も検討が必要

(委員)

- ・ 市場複合化案によるにぎわい創出は良い案だと思う
- ・ しかし、他市において、同様の公募・入札で不調となる事例が増加
- ・ ハード面で必須機能とコストを把握する必要がある
- ・ 最低限必要な投資とペイできる期間を算出してから、副次的機能について議論する方法もあるのではないか
- ・ 余剰地については民間売却で整備費に充当する方法もある

(委員)

- ・ 業者数を増やすためには、既存業者の条件を緩和することが最適か考える
- ・ しかし、青果以外の業種参入により既存業者のシェアが奪われる
- ・ 生鮮食料品は国民必需品であり値上げが難しい
- ・ スーパーとの取引条件が厳しく、リベートが経営を圧迫
- ・ 従業員賃上げも困難な状況の中で、再整備後新市場にどのくらいの業者が入場できるか問われている
- ・ 実現可能な現実的な計画が必要

● 報告書案について
事務局から資料をもとに説明

(委員長)

- ・ 報告書はこれから詰めていく予定であり、現時点で委員の皆様から自由なご意見をいただきたい

(副委員長)

- ・ 第2の目標は「産地市場化」していくことだと考えており、これは本市場の強みになりうる
- ・ 現在は産地も商圏も全国・世界規模で、長崎市場内でのシェア争いだけでは生き残れない
- ・ 人口減少という流れに身を任せていては市場は衰退するだけである
- ・ 委員会に集まっている理由は、減少幅をV字回復させ発展させるためであり、人がやらないような努力をしてチャレンジすることが前提である
- ・ 本市場を維持するためには、長崎県産農産物が福岡・東京・大阪に流出しないようにすること
- ・ 長崎を経由することで流通コストを下げ、長崎の消費者にも農産物が届く
- ・ 本市場の生き残りの鍵は産地であり、産地なくして本市場の存続はないと考える
- ・ もはや市場内の競争ではなく、全国・海外との競争となっており、この視点に立った目標の整理が必要である

(委員長)

- ・ 仕入れと品ぞろえが結果的に価値を生むというのはマーケットの原則である
- ・ 消費者は5円10円高くても県内産のものを選ぶ人もいる
- ・ 顧客がスマートで賢くなっているからこそ、この点にうまく取り込むことが重要である

(委員)

- ・ 卸売市場が発展したのは1980年代中盤までであり、その後衰退局面に入っている
- ・ 1970年～1980年代は両親と子ども2人の標準世帯が主流だった時代である
- ・ その後、単身者や高齢単身者が増加し、社会構造が大きく変わり、加工品・外食需要が増加、つまり業務用需要が拡大している
- ・ 業務用需要は家庭用需要と本質的に異なる性質を持ち、業務用需要は高くても必要な品目は購入する
- ・ 対して、家庭用需要は価格に対して柔軟な需要である（高ければ買わない等）
- ・ 卸売市場は業務用需要という低い柔軟性の需要にどう対応するか検討する必要がある
- ・ 20世紀から21世紀への変化に対応した卸売市場のあり方が必要であり、従来の朝方の取引時間帯モデルから24時間うまく活用できるような仕事のパターンなどを検討してもいいのではないか
- ・ 取引時間の柔軟化により若い人の就業促進にもつながる
- ・ 業務用需要、単身世帯、加工品、取引時間などの項目を報告書の表中に盛り込むことを検討いただきたい

(委員長)

- ・ 課題の把握だけでなく「どうするのか」という解決策が必要である
- ・ What（現象）はわかったが、Why（理由）も理解した、次はHow（解決策）が必要
- ・ アクションプランをしっかりと作り、次のステップで具体的な議論をしたい
- ・ コールドチェーン（冷却輸送）からバリューチェーン（価値連鎖）へ転換すべき
- ・ 産地を大事にしながら、具体的に何ができて何ができないかを検討する必要がある
- ・ 見落としがちなのは「できないこと」の把握であり、できることとできないことを明確にして、課題を整理する必要がある
- ・ 計画書に花を咲かせるのではなく、現実的で実行可能なものを作る必要がある

●総括質疑

(委員長)

- ・ 報告書について、意見やご質問がありましたらお願いしたい

(委員)

- ・ 歳入と歳出のグラフについて、円グラフの使用料・手数料で令和6年は57%となっているが、ベストな割合があるのか確認したい
- ・ 委員から使用料・手数料が上がれば価格がどのくらい上がり、消費者にどのような影響があるかという質問があったが、個人的には現在の生鮮食料品の価格は安すぎると考えている
- ・ 農家さんは明日の天気や気候、来年の経営について心配しながら農業をされており、はたしてそういった仕事を子どもたちが将来目指していくのかと思う
- ・ 毎日相場で変動する単価ではなく、ある程度固定した単価が決められる、消費者もそのような価格体系を受け入れるといった世界を目指すべきだと考えている
- ・ 農家さんの手取りが増えれば、市場の売り上げも増えて歳入も増えることにつながるのでは

(事務局)

- ・ 理想論としては、施設整備に充てた市債を除き、使用料及び手数料、諸収入、公債費で100%をまかなうことが望ましい
- ・ しかし、指導監督費などの開設者職員の給与が必要であり、実質的には繰入金金がゼロになることは難しい
- ・ 全国平均を見ると、繰入金率は15～20%程度で、現在の長崎市場の状況は全国的に見てもおおむね理想に近い状態にあると考える
- ・ ただし長崎市の財政状況が芳しくないため、この水準を維持できるかは不確定な部分がある
- ・ 令和6年の法改正により、価格の設定はコストを加味した形に変更された
- ・ 今後は農家の生産コスト、流通コスト（出荷団体、卸、仲卸、小売）を踏まえた価格決定になる
- ・ 物価高の現在、価格の上昇は避けられないが、生産者保護の観点も重要である
- ・ 各委員からいただいた意見は今後に向けてすべて重要であり、議論の内容を加味しながら検討を進めていきたい。

(委員)

- ・ ぜひ皆さんにダイレックスの西諫早店と若葉町店を見てもらいたい
- ・ これらの店舗では福岡から野菜を仕入れており、本市場が存在するのにも関わらず、わざわざ福岡から野菜を仕入れた方が安いという状況がある
- ・ 新しい市場整備によって仲卸業者等の固定費が上昇することが懸念され、現在でも企業努力で価格を抑えようとしているのに、県外から野菜の流入が広がれば、長崎の仲卸や卸の売り先がなくなるのではないかと懸念している
- ・ 実際に店舗を見ていただき、今後の委員会の参考にさせていただければと思う

●全体総括

(委員長)

- ・ 報告書についてはじっくり読んでいただき、ご意見があればぜひいただきたい
- ・ バリューチェーンとは「価格ではなく価値」を売ることである
- ・ 顧客はスマートであり、納得すれば購入する
- ・ 価値を正しく示すことが市場の生き残りに繋がる

(副委員長)

- ・ バリューチェーンは市場の未来に欠かせないキーワードである
- ・ 長崎市場のバリューチェーンとして、ハード面ではなくソフト面、カルチャー醸成に注力してもいいのではないか
- ・ 生産者の顔を出しながら、学校教育（食育の一環として）で紹介する取り組みを行い、メディアが取り上げてくれれば大きなPR効果が得られる
- ・ 生産地を守る県民・市民として日本一を目指すバリューチェーンの構築は、お金がかからず、最もコストパフォーマンスの良い方法だと考える
- ・ 次回以降、ハード面だけでなくソフト面の議論も行い、長崎から日本を動かすくらいの気持ちでやってもいいのではないか

(委員長)

- ・ バリューチェーンには「食文化」が含まれており、文化が理解されれば、顧客は購入する
- ・ バリューは最終的に皆さんの利益（キャッシュ）の増加であり、同時に「この仕事をしてよかった」という非財務的価値も重要である

(委員)

- ・ 将来方向についてまとめるのは難しいが、いくつかの方向性があること、それぞれの方向性がはらむリスクを同時にまとめるとよい
- ・ 20~25年後には状況も大きく変わる可能性がある
- ・ 現段階で方向性を完全に固める必要まではないと考えている

(委員長)

- ・ 拡散と集約の議論の進め方が重要で、まず広げて深めて、その後にまとめることが効果的である

●委員長まとめ

(委員長)

- ・ (委員長作成資料について)、子どもたちについて二種類いることを理解してほしい
- ・ 一つ目は世間一般的な子どもたち、二つ目はみなさんの子どもさんであり、将来の担い手である
- ・ 担い手と出口の両方の子どもたちがいなければ市場は成り立たない、このことを認識しながらプライドを持ってしっかり仕事をしていく必要がある

以上