

尼崎市公設地方卸売市場の今後のあり方について（提言）

平成 25 年 2 月

尼崎市公設地方卸売市場運営委員会

<目 次>

はじめに	1
提言 1 市場の経営力強化に向けて市場関係者が一体となった取組を展開	2
提言 2 場内事業者の受益と負担の均衡を図りながら必要な施設整備を円滑に推進	4
おわりに	6
尼崎市公設地方卸売市場運営委員会委員名簿	7
尼崎市公設地方卸売市場業務条例（抜粋）	8
尼崎市公設地方卸売市場運営委員会規則	9
（提言参考資料）	

(はじめに)

尼崎市公設地方卸売市場（以下、「本市場」）を取り巻く環境は少子高齢化や市場外流通の増加の影響などを受け、全国の卸売市場と同様に年々厳しくなっており、また、大阪・神戸の中央拠点市場に挟まれているという立地状況や主たる販売先であった市内小売業者数の大幅な減少もあり、本市場の取扱数量・金額については、減少の一途をたどっている。

一方で、本市場は、集荷（品揃え）・分荷、価格形成、代金決済、情報受発信といった市場本来の機能を果たすとともに、現在においてもなお、約 130 億円の取扱金額を有する事業所であり、800 人程度の従業員が働く重要な雇用の場であることに加え、関連産業の生産誘発により一定の経済効果をもたらしている。また、近年においては、消費者の食の安全・安心に対するニーズが高まる中、食の安全・安心の確保や地産地消の推進及び正しい食の知識の普及といった取組については、今後も促進していく必要がある。そのほか、地域小売業者との連携強化による地域経済の活性化など、本市場が果たしていかなければならない役割は一層高まっている。しかしながら、本市場の施設設備については、老朽化に加え、事業環境の変化に対応できていない設備や施設規模についての課題が残っている。

このような状況の中、尼崎市公設地方卸売市場運営委員会として、平成 20 年には本市場の経営力強化に向けた「緊急に取り組むべき事項について」提言を行ったところであるが、今後も本市場が求められている役割を果たすために、中長期的な視点に立って市場の方向性を見定める必要があることから、本市場のあり方についての検討を進めてきた。今後、場内関係者がそれぞれの現状・課題について十分に認識し、事業意向を明らかにした上で、これまでの関係者間の慣習やしがらみを超えて、持続的な市場運営に向けて市場全体で一体となった取組を進めていくため、以下に提言を行う。

提言 1

市場の経営力強化に向けて市場関係者が一体となった取組を展開

～場内事業者のコミュニケーション強化を通じて場内の連携・協働を強く推し進め、産地及び需要者・市民との関係性の再構築・強化を図り、本市場の特色を打ち出していく

本市場が持続的な運営を行っていくためには、市場の経営力を強化することが急務となっている。そのため場内事業者が一体となってより自立的な市場運営を志向したアクションを進めていく必要がある。

平成 20 年度の「緊急に取り組むべき事項について」の提言に基づき、開設者及び場内事業者が協働して「食品の安全・安心の確保」、「卸売市場の営業力の強化」及び「開かれた市場づくり」について様々な取組を行ってきた。今年度は取組期間の最終年度であり、その取組項目を検証するとともに、場内事業者の自助・互助によって取り組むべき項目についてより一層強化を図っていく。

さらに今後は、中長期的な視点に立ち、持続的な市場運営を実現するためには、本市場の取扱数量・金額を高めていく具体的な数値目標を参考指標として設定する必要がある。その目標に向い卸売会社および仲卸業者が結束して、産地・需要者・市民との関係性を再構築するための具体的なアクションに取り組み、その成果を確認し、さらなる取組の改善を検討しながら、相互に状況を共有するための仕組みを持って、市場の経営力を高める取組を進めていく。また、開設者は、信頼性の担保や政策的な観点から、これらアクションに対して的確な指導や支援を行っていく必要がある。

【具体的な達成目標に基づくアクション】

- ① 青果・水産物ともに卸売会社として目指すべき取扱数量・金額を明らかにして、その数値を市場全体で達成する目標として場内関係者全体で共有する。
- ② 卸売会社を中心に仲卸業者とともに取扱数量・金額の達成目標を上回るための対産地・対需要者の具体的なアクション（どの産地・どの需要者に対してどれくらいの取扱数量・金額を期するのか、そのために、卸・仲卸がそれぞれどのような動きを起こすのか）や対市民のアクション等を設定する。
- ③ ②の取組状況を持ち寄り、達成できている場合はさらに数値を高めていくような次のアクションを、達成できていない場合には、互いに原因を分析し、原因の解決または次のアクションへの切り替えを行う。

【対産地のアクション】

集荷力を高めるために産地に対する項目は、卸売会社を核とし、仲卸業者も連携して取り組む。

- ・ 阪神間も含む近郷産地に対する重点的な出荷促進営業・企画提案・ブランド育成支援
- ・ 重点産地の明確化に加え、尼崎市としてもタイアップできる地域との連携
- ・ 大阪・神戸にない品目の出荷促進営業・企画提案 など

【対需要者のアクション】

販売力を強化するために需要者に対する項目は、品揃え機能をより発揮するため、仲卸業者を核に卸売会社や他の仲卸業者などと連携して取り組む。

- ・ 量販店・地元スーパーなどへ青果・水産物共同での販売開拓
- ・ 地域商業のチャンネルの再構築
- ・ 様々な個別需要者ニーズに市場全体で合理的に対応（加工・配送サービス） など

【対市民のアクション】

食の安全・安心の確保や正しい食の知識の普及については、場内事業者が一体となって取り組む。

- ・ 食文化教育カリキュラムの制作・提供（出前授業・カルチャー教室）
- ・ より安全で分かりやすい市場見学への対応
- ・ より魅力的な市場開放の企画・運営 など

【対場内のアクション】

場内の業務効率化や取扱数量の増加に向けて、場内事業者が一体となって取り組む。

- ・ 本市場内の従事者・取扱品の動き（業務フロー）の共有
- ・ 集荷・分荷・販売にいたるプロセスの合理化・効率化
- ・ 取扱数量の増加に向けた仲卸業者の新規募集 など

市場関係者が一体となって、上記アクションに積極的に取り組み、本市場としての特色を打ち出しながら市場の経営力を強化していかなければならない。その上で持続的な市場運営の実現を図るために、一定規模の取扱数量・金額を確保し、また、管理運営体制の見直しなど市場会計の改善を促進しながら、円滑な施設の再整備について取り組む必要がある。

提言 2

場内事業者の受益と負担の均衡を図りながら必要な施設整備を円滑に推進

～施設を適正規模に集約して再編することを基本的な考え方としつつ、代替地が明確にならない現状では現地での施設再整備を進める

市場の経営力強化に関する場内事業者による絶え間ない取組を前提とした持続的な市場運営を行うためには、施設再整備についても円滑に取り組んでいく必要がある。前述のように、本市場は施設設備の老朽化に加え、事業環境の変化に対応できていない設備や取扱数量と乖離した施設規模についての対応などが急務となっている。

その状況に対応するためには、施設再整備パターンとして、「現状施設の修繕・改修」と「適正規模に集約して再編」という大きく2つのパターンが想定されるが、現在の市場施設の利用状況や、事業者の将来事業意向を踏まえると「適正規模に集約して再編」するパターンを基本的な考え方とすることが望ましい。

【「適正規模に集約して再編」が望ましい主な理由】

- ・ 適正規模に集約して再編されることで、日常業務を合理的・効率的に行えるようになる。また、必要に応じたコールドチェーンシステムや加工・配送機能の配置など、品質管理及び物流の高度化により、集荷販売・衛生管理面における市場の機能強化が望める。
- ・ 場内事業者の意向として、「適正規模に集約して再編」を望む事業者の比率が最も高い。また、金額の多寡の問題はあるものの、一定の負担増についても容認する事業者が多い。
- ・ 現状施設の修繕・改修を継続的に行っていくとしても、躯体の老朽化はさらに進み、いずれは再整備や大規模修繕が必要になることから、中長期的には修繕費を上乗せする分だけ、場内事業者にかかるコストも高くなる。
- ・ 再整備による一時的な建設費用が発生する一方、当面の修繕費は軽減され、さらにはLED照明などの省エネルギー機器・設備を導入することで管理運営の合理化が図られるとともに、環境負荷の低減に資することができる。

「適正規模に集約して再編」する場合においては、尼崎市の厳しい財政状況も踏まえて、一般会計にできるだけ負担を掛けず市場会計での施設整備を考える必要がある。建設費として一定のまとまった額の支出が伴い、市場会計の収支バランスを保っていく上でその費用については施設を利用する事業者の市場使用料に反映されることとなる。よって、施設整備の実施にあたっては、持続的な市場運営の実現かつ場内事業者の受益と負担の均衡を図る必要があり、施設整備の具体的な内容については、開設者及び場内事業者が今後更に検討を重ねていく。

施設再整備における次の整理課題として、「現地での再整備」と「代替地への移転」が考えられるが、特に具体的な移転の候補地が定まらない限りは比較検討が難しく、「現地での再整備」を中心にした検討を進めていくことが望ましい。

【「現地での再整備」を選択する場合の主な理由】

- 現地は、名神高速尼崎インターに近く、国道2号まで直線約2km程度、国道43号まで直線約2.5km程度、JR尼崎駅までも直線約1km程度でアクセス可能であり、交通上利便性が高い場所である。
- 交通上の利便性が高いことから、集荷・販売の物流拠点としての価値が高い。
- 現地の周辺には工場・事業所が非常に多く立地しており、住宅街と違い、卸売市場の24時間営業について理解を得ることが比較的容易である。
- 市内において、現在の利用状況に合った条件を有する一定規模のまとまった未利用地等は少ない。

【「代替地への移転」を選択する場合の主な理由】

- 現地での再整備では、事業者が営業を継続しながら再整備工事を並行して行う必要があり、再整備期間中は、事業者の運営業務等への影響が生じるが、代替地へ移転する場合は、その影響を考慮する必要がない。また、事業者の運営業務への影響を考慮せずに施工を実施することができるため、施工に係る期間・費用も短縮・縮小できる。
- 現地での再整備の場合、事業者等は仮施設へ一度移転してから新施設へ移ることになるため、移転作業が二度必要となるが、代替地へ新施設を建設する場合は、一度の移転作業で済むことから、移転に係る労力や費用負担が軽減される。

なお、現地での再整備の場合は、集約によって生み出される余剰地に関して、本市場の活性化に資するような市場運営と関連性の高い利活用を望む。

(おわりに)

本市場は尼崎市のみならず周辺地域も含めた地域への生鮮食料品の供給拠点として重要な機能を有しており、今後も阪神間における地域拠点市場として、将来にわたってその機能を持続的に発揮していくことが望まれることは言うまでもない。そのためには、場内事業者が経営戦略に基づいた事業を展開することを基本に、市場全体が一体となって目指すべき取扱数量・金額の実現に向けて、主体的に取り組んでいくことが強く求められる。さらに、尼崎市公設地方卸売市場運営協議会を中心に場内事業者は、開設者との連携強化のもと本市場の特色を打ち出すための具体的なアクションに積極的に取り組み、市場全体の機能や魅力をこれまで以上に高めていかなければならない。

また、施設については、適正規模に集約して現在地で再編し、その際には本市場が求められている役割・機能及び事業者・開設者の負担能力に応じた整備内容とすることが望ましい。

今後施設全体の最適な規模や求められる施設機能を明らかにしていき、開設者は場内事業者と連携して、将来を見据えた卸売市場づくりに取り組んでいくことを強く望む。

以 上