

久留米市卸売市場運営協議会（会議録要旨）

日 時：令和4年11月21日（月）10：30から11：20まで

場 所：久留米市中央卸売市場 大会議室

出席者：委員総数22名中16名出席（リモート：2名）（欠席者：6名）

※副会長が議長代行

- 次 第：1 開設者挨拶
2 議題 『第3期市場活性化推進計画』計画本文（案）について
3 その他

1、開設者挨拶

農政部長	農政部長挨拶
------	--------

2、議題

『第3期市場活性化推進計画』計画本文（案）について

事務局	【配布資料『第3期市場活性化推進計画』（案）について】の説明
A 委員	市場経由率の低下や市場会計収支について質問をしたい。 以前、条例や規則にのっとりた取り組みがなされていないということがあったが、その後の対応や状況はどうなっているのか。
事務局	市場法改正があった中で、久留米市は一部規制を残し、運用を行っている。事務局としては、卸売業者と仲卸業者で意見交換を行い、事前確認のやり方について意見交換をしているところである。 全国の市場経由率と同様に久留米市場も売上高が下がっている状況である。卸売業者と仲卸業者が連携し、集荷対策や、卸売業者の市場外への販売などを行っていきたいと考えている。
A 委員	市場経由率が減ってきている状況で、卸売業者の売上目標を、現在の60億円から75億円に設定しているが、大丈夫なのか。
事務局	確かに非常に高い目標であるが、収益改善のため、卸売業者と事務局で相談して決めている。売上達成に向けた方法については、卸売業者とも相談しながら進めていきたい。
A 委員	久留米市場は消費者だけでなく生産者を守る意味合いもあると思う。市場を活性化して残さないと、久留米市近郊の生産者が困るので、それを念頭に置いて考えていただきたい。
B 委員	今回、取扱高目標を令和7年度に75億円としているが、卸売会社として継続し、市民に還元するための目標としている。 高い目標ではあるが、今年4月から10月までの累計を前年同期比で見ると、取扱数量が98%、取扱金額が104.7%となっている。取扱数量は微減しているものの、単価が上がり、取扱金額は上回ってきているのではないかと考えている。収益は昨年より改善しており、最終的には年間

B 委員	で黒字になるようにしたい。
C 委員	<p>この目標がどのように達成可能なのか気になっていたが、説明により納得できた。</p> <p>ただ、今回の目標は取扱金額のみ示されている。取扱数量も取扱金額も増えていかないといけないのに、青果物の価格が上がっていけば、取扱数量が一定でも目標に近づいていくことになってしまう。市場としては、取扱数量も目標にしないと市場の継続には繋がらないと思うが、取扱金額と取扱数量の捉え方について教えて欲しい。</p> <p>また、施設整備はとても重要で、環境が整わないといけないが、あまりお金を掛けられない中で、長寿命化をすることは大事である。</p> <p>LED 化の次は空調設備だと思うが、現状どの程度の老朽化で、長寿命化するためにどの程度の設備投資が必要と見込まれているのか、設備投資をすることで生まれるメリットがどのようなものなのかを教えて欲しい。</p>
B 委員	<p>市場は、野菜で8.5%、果物で7%の手数料をいただいている。どうしても金額の方が先に出てしまうが、数量の伴わない金額というものもあるので、数量が増えれば金額も上がるし、金額が上がれば数量も増えてくるものと考えている。</p> <p>集荷には力を入れていきたいと考えている。</p>
D 委員	<p>直近2年、久留米青果は努力をされ、仲卸業者との関係も良好になってきた。一般消費者に対するアピールとして月1回の市場開放も行っている。しかし、青果物の価格は、豊作のときは単価が下がるため、量が増えて単価も上がるということは難しい。</p> <p>市場内関係者から、「JAの品物が市場に入ってこない」という話があるが、その理由は価格が不安定だからである。そのため、最初に販売先を確保してから共選ものを入れられるようにすることが必要である。</p> <p>JAとしては、価格が決まっていれば久留米青果に出した方が良く、現在も物流費が上がっているため、久留米青果が集荷すれば、価格の優位性が生まれる。久留米には生産者が沢山いるので、久留米青果の販路ができれば、生産者にもメリットが生まれる。</p> <p>これからは委託販売のように価格が分からない状態ではなく、先に販売先を作っておくことが重要である。</p> <p>ただ、販売先を確保するためには魅力的な商品が必要なので、久留米青果には、生産者と買受人と話し合う機会を作りたい。</p>
E 委員	市場関係者の方と連携できるように、話し合いの場を設けられるように私から担当課へ話をしていきたいと思う。
事務局	<p>市場整備の中で、電気代等への影響が大きいものが空調設備である。昨年度、青果部と事務所棟の設備改修を行い、今年度は、管理事務所側の改修を行っている。</p> <p>また、市場の中で改修効果が大きい設備は冷蔵庫であるが、冷蔵庫に関して、ここ5年間は改修を計画していないが、老朽化が進めば最新の機器</p>

事務局	にして省エネを図っていきたいと考えている。
C 委員	以前、神奈川県市場に行ったが、市が関わっていない市場だった。市場があって当たり前と思いついてきたが、市場がないところで農業をしていくことや消費者に青果物を提供することが、いかに難しいかを改めて感じた。また、行政が関与していないことは、生産者と消費者どちらにとってもよくないことだと思った。お金を使ってでも、公設の市場が存在することは意味があるものだと思うので報告させていただく。
D 委員	取り組み目標で、SNS を通してインターネット販売を強化していくとあるが、ここは私たちが苦手な分野になる。 インターネットを上手に活用できる人材が卸売会社にも仲卸会社にもいない。ブランドの青果物を作れる可能性はあるが、インターネット活用に強い人材を確保しないと、販路を拡大していくことは難しいと思う。 この点は、他の業者に負けているところだと思う。
E 委員	JA でも SNS をしたから発注が上がるわけではない。 SNS に戦略性を持って行動している民間の方に負けないようにするためには、この分野に長けた方やシステムが必要で、大事だと思う。 ここは課題だと思うし、行政にも力を貸していただきながら行動していきたい。
D 委員	形だけ作っていても販売に繋がっていないのは、本当に力がある人材でないと難しいからだと思う。 市場にも、SNS のような分野で深掘りできる人材が必要だと思う。
E 委員	コロナで困っている農家を救うことで成長した企業や生産者を説得して出荷に繋げている企業もある。私たちも本気で取り組む必要がある。

3、その他

事務局	「いちば de マルシェ」について
-----	-------------------