

第 123 回水産振興のための講演会 「今後の卸売市場と物流機能について ～市場流通における冷蔵庫の役割」

市場流通ジャーナリスト

浅 沼 進

第 **599** 号
(第 51 巻 第 11 号)

編 集
発 行

一般財団法人 東京水産振興会

「水産振興」発刊の趣旨

日本漁業は、沿岸、沖合、そして遠洋の漁業といわれるが、われわれは、それぞれが調和のとれた振興があることを期待しておるので、その為には、それぞれの個別的な分析、乃至振興施策の必要性を、痛感するものである。坊間には、あまりにもそれぞれを代表する、いわゆる利益代表的見解が横行しすぎる嫌いがあるのである。われわれは、わが国民経済のなかにおける日本漁業を、近代産業として、より発展振興させることが要請されていると信ずるものである。

ここに、われわれは、日本水産業の個別的な分析の徹底につとめるとともに、その総合的視点からの研究、さらに、世界経済とともに発展振興する方策の樹立に一層精進を加えることを考えたものである。

この様な努力目標にむかつてわれわれの調査研究事業を発足させた次第で冊子の生れた処に、またこれへの奉仕の、ささやかな表われである。

昭和四十二年七月

財団法人 東京水産振興会
(題字は井野碩哉元会長)

目次

第二三回水産振興のための講演会

「今後の卸売市場と物流機能について」

「市場流通における冷蔵庫の役割」

第五九九号

一 冷蔵倉庫業界に卸売市場法改正はどう関係するか

..... 4

二 卸売市場に対する国の問題意識

..... 11

三 全国の市場流通における冷蔵庫の役割・機能の事例紹介

..... 18

四 質疑応答

..... 36

時事余聞 編集後記



あさ
沼
すむ
進

略歴

▽昭和二〇年六月長崎県生まれ。早稲田大学文学部卒業。日刊食料新聞編集長、国立大学法人東京海洋大学大学院教授を歴任し、卸売市場関係ではこれまで、全国第三セクター市場連絡協議会、東北地区卸売市場連合会、ベンダー協議会、成田市場、川崎市場、仙台市場、高崎市場、前橋市場等の市場関係各社・各団体の顧問やアドバイザーを務めてきた。現在は市場流通ジャーナリストとして、「全青協」、「全水卸」、「農林リサーチ」、「日刊食料新聞」等の業界誌に連載を持ち、また、公益財団法人食品流通構造改善促進機構・評議員や総務省地方公営企業等経営アドバイザーを務めている。

第一二三回水産振興のための講演会

「今後の卸売市場と

物流機能について

「市場流通における冷蔵庫の役割」

市場流通ジャーナリスト

浅 沼 進

○司会（西本） それでは、時間となりましたので、水産振興のための講演会を始めていただきます。本日は、御多忙の中、多数の御出席をいただきまして、まことにありがとうございます。

本日の司会進行をさせていただきます東京水産振興会の西本でございます。どうぞよろしく願いたします。

今回は、第一回目から数えて半世紀、五〇年目の講演会

当会では、水産に関する知識、情報の普及啓発事業として講演会を開催しております。各界の有識者の皆様にお話をいただいております。

この講演会ですが、歴史が古く、昭和四二年から実施しております。第一回目は、当時の日魯漁業株式会社専務取締役の平野 起^{おこ}様に、「食品流通とコールド・チェーン」という演題でご講演をいただきました。また、その講演内容は当会の月刊誌「水産振興」の創刊号として発行されました。

今回は、それから数えて半世紀、五〇年目の講演会になりました。第一二三回目となります。昨年は「豊洲新市場への移設と今後の展望」ということで、東京都水産物卸売協会のお立場から、伊藤裕康会長様と浦和栄助専務様にお話をいただきました。その講演内容は「水産振興」の第五八六号で発行いたしました。当会のホームページ上でも「水産振興」をPDF化して公開し、どなたでもご覧いただけるようにしております。ぜひ一度アクセスしていただければと思います。

さて、本日の講演会ですが、「今後の卸売市場と物流機能について」市場流通における冷蔵庫の役割」と題しまして、市場流通ジャーナリストの浅沼進様をお招きして御講演をいただきます。

お手元に資料を御準備させていただきました。講師の御略歴、本日の講演内容の項目、そして講演資料をお配りしております。

ここで、浅沼様の御紹介をさせていただきます。浅沼様は昭和二〇年のお生まれで、

早稲田大学を御卒業後、日刊食料新聞社に入社されまして、約三〇年間、市場流通分野を御担当されました。その後、東京海洋大学大学院教授に就任され、また全国の市場関係各社のアドバイザーや顧問を歴任され、現在は市場流通ジャーナリストとして全国水産卸協会機関紙の「全水卸」や、月刊農林リサーチ、日刊食料新聞等のレギュラー執筆をされていらっしゃいます。

講演では、前半に市場法見直しの動向のお話をいただきます。後半では、市場法改正に関連した先進的事例として、全国の市場流通における冷蔵庫の役割、機能について幾つか具体的な事例のお話をいただきます。

講演後に質疑応答の時間を持ちたいと思います。

それでは、浅沼様に御講演を始めていただきたいと思います。どうぞよろしくお願いいたします。

○浅沼講師 浅沼です。よろしく願いたします。

ただいま経歴を御紹介いただきましたが、私は市場流通の世界に三〇年以上の長きにわたり関わってきましたので、業界の浮き沈みというか、一番いいとき、一番悪いときなどを経験させていただいています。

本日のテーマは「今後の卸売市場と物流機能について」という、特に物流機能を中心にお話したいと思うのですが、副題は「市場流通における冷蔵庫の役割」となっ

今後の市場流通は物流と情報が中心になり、物流と情報を担うハード面が今後の食品流通の核になってくるであろう

ています。その理由としては、私が市場流通を取材してきた立場から今後の市場流通は物流と情報が中心になり、物流と情報を担うハード面が今後の食品流通の核になってくるであろうと思うからです。そういう観点で見ると卸売市場は非常に有利な立場にあるし、卸売市場の重要性も増してくるのではないかと個人的な問題意識を前提にしてお話をさせていただきます。

また、温度管理、安全衛生管理の施設が重要であるということを踏まえた冷蔵庫の役割ということを含めております。

一 冷蔵倉庫業界に卸売市場法改正はどう関係するか

それではお手元の資料に則って話を進めます。まず一つ目は、農林水産省が試算した食品の流通構造全体のイメージ図です(図1)。国内の消費向けの食用農林水産物の金額が、国内生産九・二兆円、輸入が一・三兆円、合計約一〇・五兆円ですが、最終的な国内消費が約七六兆円となっています。一〇兆円の農林水産物が最終的には七六兆円の経済効果を生んでいる。市場業界では「利は仕入れにあり」という言葉がありますが、七六兆円から一〇兆円を引いた、六〇〇七〇兆円が卸売市場を含む流通・加工がつないでいる部分ですが、このサプライチェーンをどう効率化するかというの

冷蔵庫業界に市場法改正はどう関係するか

- ①国民の食料消費は76兆円、第一次産品の国内生産は9兆円(輸入含め10.5兆円)
- ②生鮮流通は多様化し市場流通は選択肢の一つ、市場外流通を含めた流通効率化を支援
- ③原料調達から小売までのサプライチェーン(SCM)の付加価値化がカギ
- ④仕入れが儲けの源泉→SCMの効率化が儲けの源泉・バリューチェーン
- ⑤SCMの効率化=温度管理と物流・情報管理の一元化

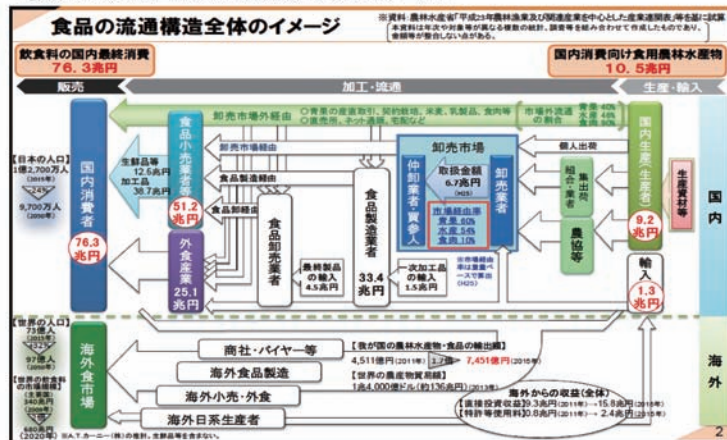


図1

農業競争力強化支援法成立、市場法見直しへ

農業競争力強化支援法案の概要

趣旨

- 農業が将来にわたって持続的に発展していくためには、農業の構造改革と併せて、「良質かつ低廉な農業資材の供給」及び「農産物流通等の合理化」の実現を図ることが重要。
- このため、国が講ずべき施策等を定める他、農業資材事業及び農産物流通等事業の事業再編等を促進するための措置を講ずることにより、農業の競争力の強化を図る。

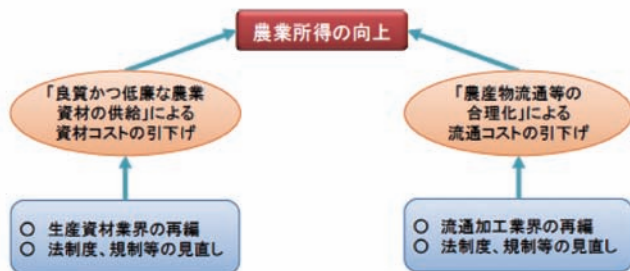


図2

が食品流通の今後の最大の課題だろうと思います。

そういう中で、自分たちはどのポジションにいるのか、どのようにサプライチェーンの中で利益を見出していくのか。そのところの問題意識を持つべきではないかと言いたいために、この図を出しておきました。

二つ目の図は農業競争力強化支援法です（図2）。資材コストや流通コストの引き下げにより、農業所得の向上を図ることを国が目指しているわけです。農産物は水産物よりも市場への委託率が高いので、流通コストの引き下げは市場流通の問題に直結するわけです。そこで、市場法の見直し・規制緩和という問題が出てきて、その中には水産も入ってくる。そう言っているとだんだんこじつけというか、説明しないとわからないような法律なのですが、実際は今、水産も含めた施設の交付金はみな強い農業づくり交付金の中に含まれている状況になっています。そういう中でこの流通コストの引き下げをやるためには、先に言いました、川上と川下の間を占める六〇～七〇兆円ぐらいの規模を持つ中間の流通・加工に手をつけなければ、国内の産業振興はないだろうということです。はっきり言えば、農業所得の向上、農家収入の向上という生産者を利用する流通を構築するというだけの法律ではありません。

今までの国の政策では、農業や漁業の第一次生産者に対する生産者保護という政策はよく出されてきたのですが、農家所得、生産者が有利になる流通を構築するという表現が出てきたのは初めてです。

水産も含めた施設の交付金はみな強い農業づくり交付金の中に含まれている状況になっている

国内の産業振興をやるためにはどうすればいいのかという視点に変わってきた

そもそも国の政策は国民の利益が第一義です。国民の中の一部分である生産者のみに有利になるような流通を何で構築しなくちゃいかんのかという疑問があります。なぜ国がこういうことを真つ向から出してきたのか。これに対して、小売店からも文句は出ていませんよね。生産者寄りというのは、高く買えばいいだけということになるんですが、なぜ国の段階でやってきたのか。この問題が先ほどの問題と同じように、国内の産業振興をやるためにはどうすればいいのかという視点に変わってきました。今まで小売部門では流通革命をかなり進めてきた。中心の流通部門もかなり寡占

化され始めてきた。残るは川上の生産者の分野

であり、これをどう国内経済の活性化や産業振興に役立たせるのか。こうした視点のもと、その突破口として農業競争力強化



支援法が出てきた。その中で、卸売市場関係に対する規制緩和が問題になってきているわけです。

そもそも卸売市場法は第一条で「生鮮食料品の取引の適正化をもつて国民生活の安定に資する」と謳っていますが、この法律の趣旨は、前身である大正一二年の中央卸売市場法までさかのぼると、食品流通業者の不正防止や食糧不足の回避が歴史的背景の一つとなっていたことから、流通への規制が基本なのです。規制することによって国民生活の安定に資する、生活を守ろうというのが基本的な法の精神で、昭和四六年の市場法もそれが基本です。そして規制しつつも、折から台頭してきた量販店との取引にどう対応するかなど、改正により例外措置を施してきた歴史があります。

昨年一一月の「農業競争力強化プログラム」で「合理的な理由のなくなったいる規制は廃止」とした

それを批判したのが規制改革推進会議です。昨年九月のこの会議では「卸売市場法という特別の法制度に基づく時代おくれの規制は廃止する。」と明記しました。さすがにこれでは刺激が強すぎるので、農水省の役人がもう少し上品な内容に改め、同年一一月の「農業競争力強化プログラム」で「合理的な理由のなくなったいる規制は廃止」としました。

また、昨年の規制改革推進会議では、卸売市場は「物流拠点の一つ」だと書かれていましたが、「農業競争力強化プログラム」では、物流の記述はすっぱり抜けています。

しかし、当時の農業競争力強化支援法の説明資料では、トラック物流など、農産物の物流について細かく問題を指摘しています。市場流通は、こういう点が物流面で

非常におくれているよ、ここを改善すれば中間流通の部分が大きく効率化されるんじゃないですかなどと、説明資料では物流面の課題が重視されています。実は、このことが規制改革推進会議の主張に対応、連動しているのです。そういう点で、国の問題意識では、市場流通で一番重要なのは物流問題であることをはっきりと打ち出している。

以上の経緯で市場法の見直し論議がなされているのですが、何が問題とされているのかを簡単に整理しますと、「廃止すべき規制」として、①卸の第三者販売、②仲卸の直荷、③商物分離の三つは農水省の幹部も見直すことを公言しているのですが、なぜこの三つになるのか。食品流通を変えるためには、市場流通にだけ規制をかぶせていたのでは不公平になる。市場流通を規制緩和して、市場外流通も緩和するというのではなくて、食品流通のサプライチェーン全体の効率化が必要である。しかし、市場流通だけは市場法のもてやるのは整合性がないだろう。それでは市場法も規制緩和しましょう。そのことによって、市場流通と市場外流通をあわせて農水省の支援対象にしましょう、そういう流れになっているわけです。

そうすると、市場法の中の合理的でない規制の条文だけを廃止するということでは、この法目的というか、国策としての市場流通、食品流通のサプライチェーンの構築が難しくなる。どうしても手をつけなければいけないのが市場流通です。中でも、卸の第三者販売。卸は仲卸と買参人以外には売ってはいけません。これは規制の最たるもの

「廃止すべき規制」として、①卸の第三者販売、②仲卸の直荷、③商物分離

ほかの人に売ってもいいよという規制緩和をしたところで、どうやって売るといいう問題になる

です。

ほかの人に売ってもいいよという規制緩和をしたところで、どうやって売るといいう問題になるわけです。売り方の問題として商物分離がセットにならないと、実際上、実効性はない。だから、第三者販売の自由化と商物分離取引はセットで必ず——この緩和の方向が廃止になるか緩和になるかはわからないんですが——緩和されるだろう。そのついでに仲卸の直荷も構わないよ。卸以外から買ってもいいよ。これは、力関係から言ったら卸のほうが強いのは当然ですが、では、仲卸は無くていいのかというと、そんなことにはならないのです。特に青果では歴然なのですが、量販店対応はほとんど大手の仲卸がやっています。しかも、その大手の仲卸は配送センターを持っているのですが、市場内では特定の仲卸は施設を持ってませんので、市場外に配送センターを持っているわけです。何でそんなことをしなければいけないのか？市場に場所があるだろう。一部の卸売市場では、かつての卸二社体制から一社に減っています。例えば、福島市の中央卸売市場は現在、地方市場に転換したのですが、青果では卸二社が一社に減ったため、競り場は半分で済んでいる。半分のスペースが空いているのに、大手の仲卸は市場外に大きな配送センターを造っているわけです。福島は被災地ですから、産地支援ということで、直接、生産者が持ち込むんです。決済もその仲卸がやり、市場を通さない。実際、そういう取引が行われている。そういう状況であれば、何で卸売市場の広大な施設、用地が活用できないのかという批判も出てくる。そ

ういう問題があるわけです。

これからの流れとしては取引の自由化が進行していく

これからの流れとしては取引の自由化が進行していきます。それがいいことか悪いことかは、私にはわかりません。今までどおりで今後もうまくいけばそれに越したことはないと思うのですが、ともあれ現在の国の政策はそういう流れです。そうであれば、その政策はけしからん、断固阻止すべきだという運動に立ち上がろうと主張することが有効であるのか？それよりは市場業者、あるいは食品流通業者として、そういう国の流れに則り自分たちの立ち位置をどう考えるのか、どこで儲けを得ていくのかを考える方がずっと大事だろうと思うのです。市場法の流れはもう確定的なわけだから、自分のところの経営戦略をどうするかが、はるかに重要だろうと思います。

二 卸売市場に対する国の問題意識

卸売市場に対する国の問題意識をまとめてみました(図3)。まず、①卸売市場は「来てもらう場」と「届けるための場」に機能分化していくだろう。というのは、市場法が想定している従来の卸売市場には届ける機能はない。卸売市場の認可要件の一つに駐車場の設置はあるのです。買い出しに来る人たちの用の駐車場がなければならんというのが市場法の規定ですが、市場からどう届けるのかは業者個々の問題であって、行政が関与するところではないというのが市場法の立場です。しかし、流通では当然、

生鮮流通は冷蔵庫を柱とした食品流通のサプライチェーンが不可欠になってくる

物流が間に入るので、それを卸売機能として位置付けないまま市場の発展や活性化を目指すのはあり得ないと思われます。これからの市場は、来てもらう側も重要だ。来てもらうほうは仲卸が担当する。届けるための場、卸売場と配送施設、冷蔵庫と、市場機能が当然分化されてくるだろう。実際にそういう分化した施設が出てきています、それは後ほど説明します。

ともかく、②「届けるための場」では当然、衛生・温度管理、加工、配送機能が不可欠です。三〇年度にHACCPの義務化がありますよね。仲卸を踏まえた卸売市場の衛生管理も、この視点がないと解決できない。「買出人のための駐車場しかないよ、配送施設はあんたら業者の責任だよ」というだけでは、HACCPの義務化をクリアできません。そういう点でも新たな機能が必要になってくる。

そして、③生鮮流通は冷蔵庫を柱とした食品流通のサプライチェーンが不可欠になってくる。このサプライチェーンを構築することによって初めて儲けが出てくる。それを考えると、④最も有利な位置にあるのが卸売市場です。集荷ができる、配送する施設がある、行政の公的な信用力を持つている。例えば三菱食品とか国分とかの大手の食品商社がそれらを自前でつくるといことになる、採算に合わない、コスト面から手を出せない。公設市場のハード面が重要で優位的なのです。だから、それらをうまく使えない市場業者はさっさと退場してもらったほうがいい。公設市場の施設・用地を使いたい民間事業者は幾らでもある状況だと思うのです。

卸売市場に対する国の問題意識

- ① 卸売市場は「来てもらう場」(仲卸)と「届けるための場」(卸)に機能分化 築地と豊洲
- ② 「届けるための場」には衛生・温度管理、加工、配送機能が不可欠。
- ③ 生鮮流通は冷蔵庫を柱とした食品流通のSCMが不可欠に バリューチェーン構築。
- ④ その最も有利な立場にあるのが卸売市場。集荷・保管・加工・配送と行政の土地・信用力
- ⑤ 生鮮流通は多様化し市場流通は選択肢の一つ。市場外流通を含めた流通効率化を支援

図 3

卸売市場に対する国の問題意識

生産者に有利な流通加工構築の確立に向けて(平成28年9月)

農産物の流通形態による生産者受取価格等の違い(試算)

○ 直売所での農産物販売は、卸売市場流通に比べると販売量は限定的だが、流通経費が抑えられるため、生産者の受取率は高い。

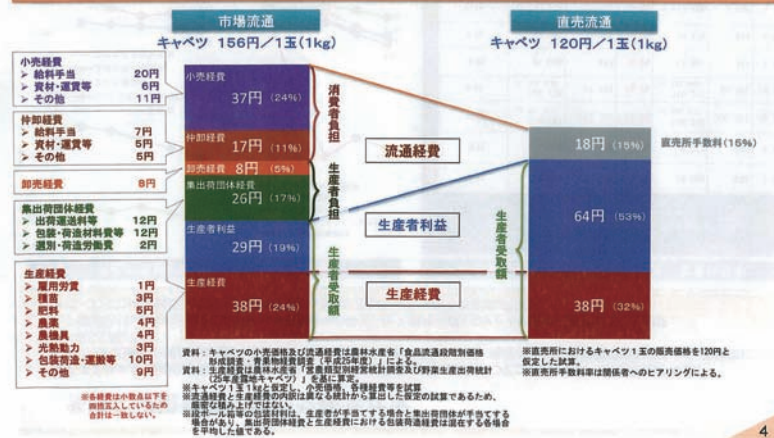


図 4

生鮮流通は特別な流通ではない。市場流通は選択肢の一つであり、市場を選択してもいいし市場外を選択してもいい

そして、⑤生鮮流通は特別な流通ではない。市場流通は選択肢の一つであり、市場を選択してもいいし市場外を選択してもいい。ただし、競争になったときに市場流通のほうが有利な条件はあるだろうが、市場外を含めた流通効率化を支援するというスタンスです。

国の問題意識に関する次の図は、農産物流通における市場流通と直売流通とで生産者の受取金額はいかに違うのかをキャベツを例に試算した結果を示したものです(図4)。市場を通すと生産者の利益は二九円だけど、市場を通さなかったら六四円という結果となった。これは昨年出された農水省の資料で、市場業者から猛烈な反発があったのですが、どう考えても無理がある計算です。産地直売所に生産者が持つていつて直接売り切ることができれば経費はからないのは当たり前ですが、では全ての農産物流通をそれでやれるのですか？という、当然できるわけではないのです。

それでは、なぜ農水省はそんな試算をして図示したのか。何が狙いなのか。一つは産直への支援です。これは来年度の支援、助成の対象にもなっていますが、産直への国の支援が具体化することです。数年前に同じ話があつたときには、市場協会から、生鮮流通は市場流通が本流だという強い批判が出たのですが、今回は国が来年度にやるという方向が決まっている。その根拠づけです。産直がこれだけ役割を果たしているのだつたら、国の支援策があつてもいいでしょう、ということでも反対でない。

もう一つの狙いは、こうした極端な差を例示することにより流通経費への批判的な見方も当然出てくる。流通経費はもつと縮めることができるんじゃないですか、という議論を導くという狙いがあるのではないかと私は思っています。

ですから、この費用が幾らなどといった細かな金額の根拠は何か？とか、どここの産地の事例なんだ？などということを細かく問い詰めても、余り意味はないと思うのです。国の狙いははっきりしているのです。

実は今から一〇年以上前の平成一七年に、国交省、経産省、農水省の三省共同提案で「流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律」というのが成立しているのです。市場外の物流による経費削減という方針は平成一七年のこの法律ですでに打ち出されているのです。すなわち、市場を外せばダイレクト物流でコストが下がるよ。市場経由だとこれだけ物流が多段階となつてでコストが高くなるよ。さあ、どっちを選びますかということです。

流通の効率化のためとして、その部分だけをクローズアップすれば市場外物流の方が安くなると思うのは当然のこととなります。しかし、それでは卸売市場が果たしている、いろいろな機能は誰が代替するのですか？という視点が欠落しているわけです。この法律は、実は農水省の主導ではなくて、国交省と経産省が主導し、卸売市場流通について余りご存じない方がイニシアティブを握つていて、「市場経由でなくても、日通とかヤマト運輸といった大手の配送業者にその部分を担わせればやれるじゃない

平成一七年に、国交省、経産省、農水省の三省共同提案で「流通業務の総合化及び効率化の促進に関する法律」が成立。市場外の物流による経費削減という方針は平成一七年のこの法律ですでに打ち出されている

の、はるかに効率化できるでしょ」などと考えたことが前提であつたのです。だけど、日通とか企業名を出すわけにはいかないから、「この市場をなくせばそういうふうになるよ」となり、「物流は誰が担うのか」という疑問の声には「そんなことはあんたが心配することではない、必ずやる人がいる」と答えるような考え方です。

しかし、こんな考え方は余りに短絡的で、当時は実現性も乏しいと思われていたのか、卸売市場関係者の中でもほとんど話題にならず、また農水省の担当者自身にも、こんなものを実際に俺たちが進めるのかね？という疑念があつて、実際には実現化せず、立ち消えになつたと思われていた。ところが、実際は消えていませんでした。平成三〇年度の予算概算要求に関する資料（「強い農業、つくり交付金」（食品流通拠点整備の推進））を見ますと、先ほどの平成一七年の法律の時の図と同じ様なものが掲載されています。さすがに、卸売市場は無くてもよいといった考え方は無くなつたように、選択肢の一つとして卸売市場施設への政策メニューも再編し、中央市場と地方市場が行う取り組みの共通メニュー化を進め、物流拠点として機能を高度化していこうというのが来年度の予算要求

というのが来年度の予算要求です。

もう一つの方の「共同配送等の物流拠点」施設については、全農の集荷センターのようにすでに全国で同じような施設がありますが、卸売市場施設と同列化することによつて市場施設と市場外施設両方への補助対象とし、市場外流通でも全然問題ないよということ。だから、来年度から市場施設、市場外流通という言葉自体がなくな

るだろうということになってくるわけです。

まずは全農が念頭にあるのですが、全農だけではなく、水産関係でも当然対象になります。端的なことを言えば、この豊海地区の冷蔵庫も場外施設、配送拠点となり得ますから、市場施設と同じような支援対象にしようというのが、来年度の予算要求二九〇億円の主旨です。

市場流通をどうするかだけではなく、市場外も含めてどんな流通を構築していくのか

従つて、卸売市場のこれからの戦略は、来年度以降は従来とは全く異なる方向が必要となつてくると思います。市場流通をどうするかだけではなく、市場外も含めてどんな流通を構築していくのか、ということです。

流通というのはサプライチェーンです。そのサプライチェーンを、物流を中心としてどう構築していくのか。そこに産地やメーカー、あるいは小売、量販店をどう組み込むのか。

それが今後の最大の課題になります。最初に物流が市場流通の今後の決め手だと申しましたのは、そのためです。国がそういう明確な意識で進めてきているということです。

三 全国の市場流通における冷蔵庫の役割・機能の事例紹介

こういう国の問題意識に則って、それでは、これからどうしていけばよいのか？それは私がこの場で偉そうなことを言っている以前に、すでに全国各地の現場では、こうした流れは理解され、新しい取り組みが始まっています。次の話題では、そうした新しい取り組みについて、具体例をいくつか紹介していき、皆さんのご参考にしていただければと思っています。

(一) 大田市場

まず、水産関係の方は余り御存じないかもしれませんが、大田市場の青果の事例です(図5)。これは東京青果さんが何年間も交渉して実現したのですが、都の土地を賃借して自前で配送センター(ロジスティクスセンター)を造りましたが、都の土地を賃借して自前で配送センター(ロジスティクスセンター)を造りました。ここに協力仲卸をテナントとして入れて、量販店に配送しているわけです。ただし、東京青果さんが当初予定していた大手の仲卸さん全てが入ったわけではなくて、コスト面での懸念などから、入らない大手仲卸もあったという課題もありましたが、ともあれ、こういう動きが始まりました。また、そのロジスティクスセンターの前では、仲卸組合が中心となって設立した共同配送会社が始めています。

都の土地を賃借して自前で配送センター(ロジスティクスセンター)を造り、ここに協力仲卸をテナントとして入れて、量販店に配送している

共同配送は、水産も含めて来年度の国の重点課題にもなるようですが、全国的にうまくいっている事例がほとんどないです。築地市場の水産と、この大田市場ぐらいです。この大田市場の共同配送がなぜ始まったのかというと、車両混雑の緩和のために共同配送を実施することが、平成元年の大田市場開設時に地元大田区から提示されていた条件の一つだったのです。ちなみに、豊洲市場の場合は、「千客万来」施設が江東区の出した条件でした。「千客万来」施設が実現しないまま豊洲市場を開場することは契約違反になります。

数年前の調査で、大田市場で共同配送がうまくいっている要因として共同配送だけを事業としているのではないことがわかった

先ほども申しましたとおり、実は卸売市場での共同配送というのは、うまくいっているケースがほとんど無い。そこで、その要因を調べるために農水省が数年前に調査をしたのですが、私も途中からその調査に加わったという経緯があります。そこで、大田市場と姫路市場の調査を担当したのですが、大田市場で共同配送がうまくいっている要因として共同配送だけを事業としているのではないことがわかりました。

共同配送会社はJDSという名前で、仲卸組合が一番多い出資で卸も出資しているのですが、会社自身ではトラックなど運送車両を一台も所有していない。基本的にはトラック業者十数社と業務パートナー契約を結んで、それらの取り次ぎ業務をやるのです。事業としては、場内の小揚げとか近郊の配送で、遠方への共同配送とスーパーへの配送を請け負っていて、共同配送もその中に入っているんです。それで採算がとれている。共配だけを取り上げたら赤字だし、それだけで採算がとれる見通しは全く

仙台の仲卸は二〇社もないぐらいだが、立派な配送施設を造っている

ないと責任者の方は言っていました。

この大田市場のJDSは今後、非常に参考になると思うんです。自社で車両を持たないで十数社の運送業者と提携して取り次ぎ業務をやり、例えば北海道から来るときは牛乳を運んでくる。牛乳を運んでおろして、帰りは大田市場から北海道へ荷物を運ぶ。そして、空荷になることはしない。空荷となったら配送業者の損になるので、必死になって配送業者も荷物を受注してくるという制度をとっているわけです。

最後の方でもお話しますが、3PL (Third Party Logistics) というアメリカ発祥の物流の考え方が最近出てきていますが、冒頭で述べた中間流通でのサプライチェーンのマネジメントを、この大田市場のJDSのように、コーディネートだけの役割をする企業に担わせるという形もあり得ると思います。

(二) 仙台市場と北足立市場

次の仙台市場の事例も青果です(左側の写真)。仙台の仲卸は二〇社もないぐらいですが、立派な配送施設を造っています。三温度帯の保冷庫があり、パッケージや野菜の小分け作業ができるスペースもある。取引先の中心は生協です。こうした核となる客がいるから施設が維持できているのです。北足立市場(右側の写真)の千住青果もマルサンフーズという子会社を使って、量販店(イオン)専用の配送施設を造り、運用しています(図6)。



図5



図6

(三) 藤沢市場

次がまたおもしろい例ですが、藤沢市場です。この市場は、開設当初は水産も含めた総合市場として予定していたのですが、水産が入らないことになり、青果だけの中央市場としてスタートしました。その後、地方卸売市場に転換し、その三年後には指定管理者制を導入して民営市場になったという、市場流通の問題点を一市場で全部体現したような市場ですが、実は現在うまくいっているのです。

なぜうまくいっているかというと、卸売場を四分の一にまで縮小する形で改築し、残りのスペースに大手食品卸（国分）を誘致して、専用の巨大な配送施設を造ったのです。

卸売場を使う青果荷受は湘南青果という横浜マルナカ青果の子会社なのですが、こんなに規模を縮小して卸の経営は大丈夫なのかと思われましたが、経営が健全化し、完全に黒字化しました。横浜市から土地を全部借りていますので土地使用料を市に支払う必要がありますが、おそらく国分からの施設使用料が入ってくるので経営が安定化したのではないかと思います。

また、国分の配送センターの隣には関連店舗棟があり、ここに加工施設をさらに造っています。地方市場の活用の一つとしてこういう方法もあるのです。

(四) 埼玉県魚市場

次は埼玉県魚市場です。埼玉県魚市場物流センターという構想で、保管機能中心の

第一、第二冷蔵庫が出来ているのですが、物流機能中心の第三冷蔵庫も近々着工します。今までの保管型からPCセンターへ変えるという、新しい動きがありますよというご紹介です（図7）。

(六) 横浜市場

次は横浜市の本場です（図8）。第八次の市場法改正の時に「温度管理型施設の実現のため各自自治体が目標数値を設けて、その達成度の経過を報告しろ」という無茶なことを国が言い出しましたので、横浜市でも本場の水産物市場施設内を壁で囲って、温度管理型施設への改装を進めました。その結果、卸売場（図の下側の緑色部分）と仲卸売場（図の中央の赤色部分）と一時荷捌所（図の上部のうす茶色部分）は壁（図の青色部分）で囲われ、温度管理型施設となりました。しかし、ロジスティクスという視点では、荷の搬入と搬出がどうもはつきりしないと個人的には思いました。仲卸売場等から壁を隔てた隣のスペースは駐車場ですが、それは配送施設ではないのです。買出人用の駐車スペースとなっています。

しかし、全体を壁で囲うという温度管理をしているというのは、義務化されるHACCP対応という点ではメリットがあります。HACCPでは重要管理点を何カ所か設定して、それらを常にチェックし、記録しなければなりません。そんなことを中小企業が自ら行うのはなかなか大変なことです。専門会社に業務委託するケースが多いです。

横浜市でも本場の水産物市場施設内を壁で囲って、温度管理型施設への改装を進めた。その結果、卸売場と仲卸売場と一時荷捌所は壁で囲われ、温度管理型施設となった

HACCPは安全衛生管理として義務化される

私はかつて東京海洋大学に在職していたことがあるのですが、その時の大学院の社会人学生の中にHACCPとかISO関係の企業の社員が何人かいたのです。彼らに言わせると、そうしたHACCP関係で受注した業務で多忙を極めているとの事でした。一旦受注すると、記録が前提だから定期的にチェックしに行かなければならないから、とても忙しい、と。当然、それらは無料ではありませんので、委託した企業側のコスト負担も大きくなります。

ともあれ、HACCPは安全衛生管理として義務化されます。そのときは、なるべく簡単な重要管理点を設定して、全体が管理しているのであれば店舗内の温度管理、温度を調べる。手を洗ったかどうかもうかもチェックする。その記録だけで十分と、今、厚労省も農水省も弾力的というか、そういうことを言っていますので、対応できます。卸は別ですよ。卸はコーデックスの七基準が前提になりますので。

折角ですので、横浜本場の全体について説明しますと、先ほど紹介しました水産棟は、大きな道路（市場大通り）をはさんで青果棟が並び配置となっています。管理事務所は青果側にあります。これらが将来的に、冷蔵庫から上の駐車場まで全部温度管理されるような施設となれば、かなり有力な施設になると思うのですが、その配置は後でお話しますが、豊洲市場の六街区と七街区に似ているのではないかと思います。

(七) 石巻青果市場・福岡新青果市場

これも青果市場の事例です。青果の方が量販店対応を比較的しつかりやっているか

市場流通における冷蔵庫の役割・機能 事例紹介

埼玉県魚市場物流センター



株埼玉県魚市場物流センター(仮称)
・第一、第二冷蔵庫は保管機能中心、第三は物流。12月1日着工、2018年1月完成。
3月まで冷やし4月から本格稼働 仲卸は第一で対応、第三は貸し小間なし。
2階、3階はピッキング、加工を行う エレベーター、垂直搬送機、カゴ車専用の三つの搬送機で1階に下ろして入庫ドックシェルター6基、出庫ドックシェルターは7基

●埼玉県魚市場（大宮冷蔵庫）

＜第1冷蔵庫＞

所在地 埼玉県さいたま市北区吉野町2-13
収容能力 計 5,060トン
C級 80トン
F級 5,000トン

＜第2冷蔵庫＞

所在地 埼玉県さいたま市北区吉野町2-14
収容能力 計 8,000トン
C&F級 400トン
F級 7,000トン
超低温 600トン

上高推移表 H28年1月28日 単位:千円

月	売上高	利益	(A) (B) (C)	(D)	(E)
H27/4	1,634,897	28,683	1,608,233	1,571,135	37,541
5	1,546,498	8,878	1,540,620	1,451,990	88,630
6	1,503,652	3,504	1,500,348	1,403,855	96,493
7	1,539,538	20,111	1,519,427	1,434,594	84,833
8	1,481,070	14,959	1,466,112	1,380,726	85,386
9	1,513,986	2,915	1,511,071	1,414,090	96,981
10	1,601,573	27,291	1,574,282	1,494,359	80,000
11	1,563,988	36,087	1,527,902	1,446,933	80,969
12	2,619,214	65,274	2,553,940	2,455,913	98,027
H28/1	1,399,744	12,025	1,387,719	1,305,590	82,129
2	1,430,079	14,645	1,415,434	1,339,095	76,339
3					
合計	17,834,279	231,132	17,603,150	16,645,670	984,580
平均	1,621,298	21,012	1,600,285	1,513,243	82,225

図7

市場流通における冷蔵庫の役割・機能 事例紹介

横浜本場

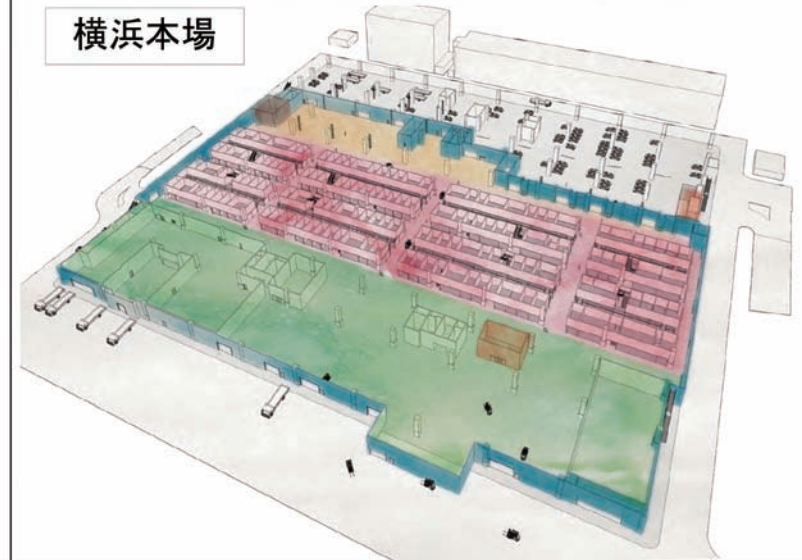


図8

石巻青果市場は民設民営の地方市場で、福岡の新青果市場は昨年オープン

ら、こういう施設も先行するのでしょうか。石巻青果市場は民設民営の地方市場で、福岡の新青果市場は昨年オープンしました。両者には規模等で違いがありますが、設計のコンセプトは一緒です（図9）。

まず石巻市場（左側の写真）では中央が通路になっていてトラックはそこに停めるのです。通路の右側が量販店向けの配送ゾーンです。左側は地場野菜とか仲卸さん。仲卸さんも卸が誘致しました。右側の配送ゾーンでは、写真が切れてしまっていて見づらいと思いますが、高床式になっているのです。もともとの土地に傾斜があるので、その傾斜をそのまま利用して高床式にした。だから、工事費も比較的少なく済んでいます。

福岡の方（右側の写真）は、中央の通路は石巻よりも広く、トラックは左右の端に停まっています。通路の中央は常に空いている状態です。通路の両側が定温売場です。野菜の場合は冷蔵庫ではなくて定温卸売場になるのですが、両方に卸せるようになっていいる。屋根ももちろんあります。

この福岡新青果市場は、さらに踏み込んだ施設配置をしているのが特徴です。卸売場は西棟と東棟に分かれています。西棟は量販店対応の配送施設です。東棟は小さな競り場が五、六台あり買参人主体です。さらに東棟の東側には青果市場会館棟で、一般消費者対応の市場開放イベントのスペースや食堂などがあります。西棟と東棟とは全く分かれていて、仲卸もそれぞれにあります。仲卸の中には無店舗の業者もいます。

市場流通における冷蔵庫の役割・機能 事例紹介

物流機能主体・業態別の施設整備 石巻・福岡

大屋根
卸売棟と物流棟を結ぶ（中央27m x 33m）



石巻青果市場 平成22年に移転新設した民設民営地方市場、6万2千㎡で施設を卸売棟と物流棟に分離、中央部は27m通路、3車線あり左右に荷卸しできる。中央通路はフラットで物流棟出口は高床式になっている。土地勾配を活用。



福岡新青果市場 西棟の相対取引中心の大型取引と東棟の小売買参対応に施設を分けた。中央市場で初。20mの搬入通路は左右に一万平米の定温売場があり、施設内で温度管理されたまま入出荷する。石巻市場とコンセプトは同じ。

図9

市場流通における冷蔵庫の役割・機能 事例紹介

市川物流センター

市川物流センター
流通センター
全体図

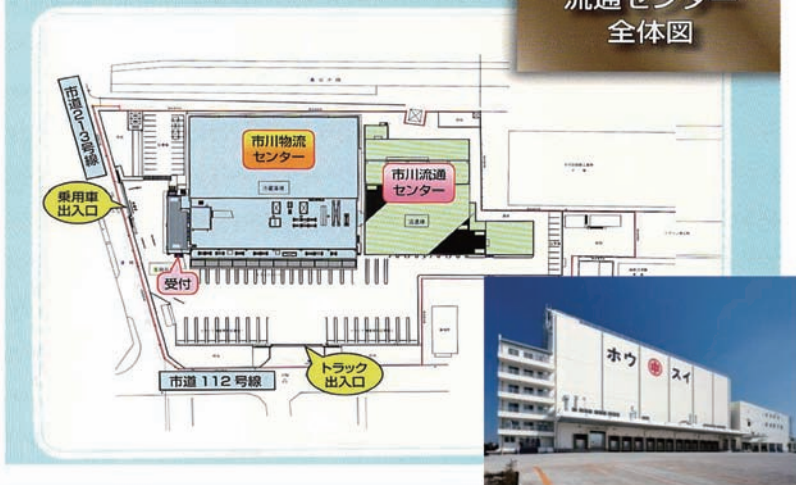


図10

仲卸売場内に割り振られた区画内では、業者によっては店舗利用ではなく、配送用の一次ストックポイントとして使ったり、あるいは全部保冷庫にしている仲卸もあります。売場利用ではないものも行政サイドでは認めているのです。

こうした事例も出てきているのであり、市場流通は物流と冷蔵庫が中心だということとは、すでに証明されつつあるのです。

(八) 市川物流センター

それでは水産分野はどうかといえますと、市川市のハウスイ物流センターがあります。配置図(図10)を見てもわかりますように、「市川物流センター」というのが冷蔵庫、その隣が「市川流通センター」で加工とか配送をやっています。冷蔵庫と配送センターがセットになっている。

加工部門は赤字で大変だという話も聞いていますが、流通末端の小売業界のニーズを受けてハウスイが市場外でこうした施設を造りました。こうしたことは水産物の卸売市場の方でもやっていいのではないかと思います。

(九) 豊洲市場

次が豊洲市場です。豊洲市場の機能については、間に三一五号線が通っているから使い勝手が悪いなどと批判をする人もいるのですが、先ほど紹介しました横浜本場だって、規模は違いますが同じような施設配置となっていますから、今さらそんなことを論じても仕方のないことです。

豊洲市場では、六街区、七街区での立体型の物流機能を十分に果たせるかどうか重要な問題

豊洲市場では、六街区、七街区での立体型の物流機能を十分に果たせるかどうか重要な問題です(図11)。そんな簡単な話ではないのですが、豊洲の立体型の物流機能を軌道に乗せて成功事例になってほしいと思います。なぜなら、都内だけでも千住や淀橋、豊島など卸売市場は他にも数多くあり、全国の市場を含めて、今後それらの市場でも改築や再建が必要だとなった時には、豊洲の事例がおおいに参考になるのではないかと思うからです。

従来の卸売市場の建物は平屋建てが当たり前でした。しかし、今後、再建整備などを検討する際に、平屋型と立体型とではどちらがコストが安いのかといったことも議論されると思います。ともかく豊洲市場は立体型としてスタートすることになっているのですから、そうした特性を活かして成功してもらわなければ困るのです。市場の関係業者の皆さんも豊洲を活かす義務があると思うのです。

特に豊洲市場の七街区は、冷蔵庫と卸売場がくっついているわけです。中を直接行き来もできる。さきほどご紹介した市川のハウスイの物流センターと基本的なコンセプトは同じで、サプライチェーンを構築できるということです。待機駐車場もたくさんありますが、将来的にはそうしたスペースも他の目的での利用を含めて役に立つてくるものと思います。

東京都では、豊洲の街区ごとに協議会を設けてそれぞれが責任を持って運営しろという方針を出しているわけです。あとは、協議会として公共性と企業としての採算、

双方のメリツトを活かせることになります。豊洲市場が果たすべき役割として、こうした方向性もあるのではないのでしょうか。

(十二) 水産流通グループのプロセスセンター

水戸市場のケースは、今後の市場流通にとって、中央市場の卸と地方市場の卸の協力関係のあり方、市場外施設を含めたサプライチェーンを確立するマネジメントのあ

健全経営を維持できる保証をしてもらいたい。そして、施設の使い勝手を何とかするのは関係業界がやる。使える使用料を設定するのは行政の責任だろうと思うのです。豊洲市場の大きな役割は——ここが築地市場との違いになるのですが——広域流通拠点ということですね。これがうまくいかなかったら農水省の今後の方針にも大きな影響を与えてくると思います。

水戸市場での新しい取り組みです（図12）。築地市場から水戸市場に市場間転送を

するということだけではありません。茨城水産が築地市場から仕入れた水産物はピッキング場で仕分けされます。同時に水戸市場から車で5分くらいの場所にある水産流通のP Cセンターでも築地や船橋から仕入れた水産物を仕分けします。そして水産流通のP Cセンターと茨城水産で商品化された水産物は一度、X D（クロストッキング）センターに運ばれ、そこで量販店の店着配送を行っています。この関係は物流の効率化だけでなく水戸市場と築地市場が相互に取引の補完関係を結ぶことになりますから双方のメリットを活かせることになります。豊洲市場が果たすべき役割として、こうした方向性もあるのではないのでしょうか。

水戸市場のケースは、今後の市場流通にとって、中央市場の卸と地方市場の卸の協

图 12



図 13

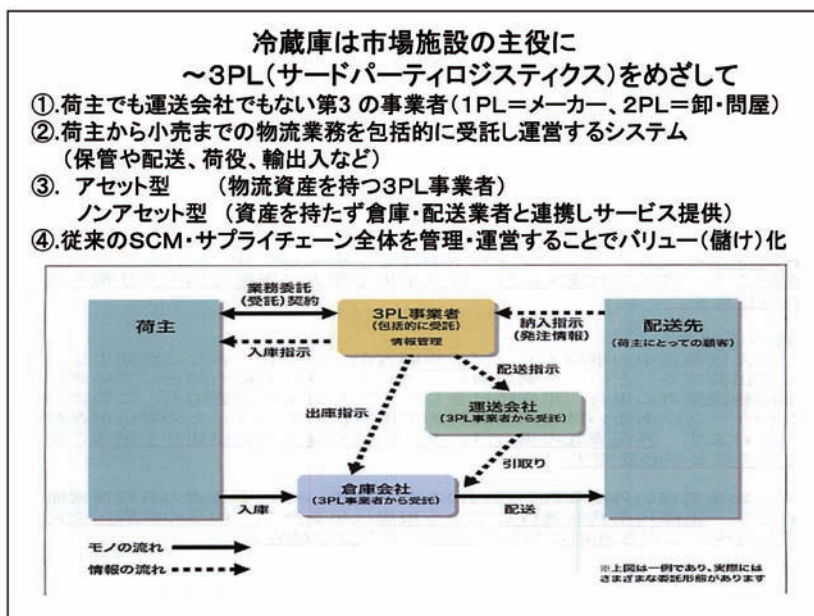


図 14

大田市場のJDSがやったような、荷主でも運送会社でもない第三の事業者が川上から川下までのコーディネートをする。保管、配送、輸出入まで、トータルの運営する。荷主から小売からも受託して、物流業務を全体的に運営する

そういう点で参考の一つになるだろうと思うのが、この3PLというものです(図14)。大田市場のJDSがやったような、荷主でも運送会社でもない第三の事業者が川上から川下までのコーディネートをする。保管、配送、輸出入まで、トータルの運営する。荷主から小売からも受託して、物流業務を全体的に運営する。

集荷のほうは、豊洲という日本最大の集荷市場があるわけです。豊海地区にはこれだけの冷蔵庫群がある。配送会社もある。せつかくマルナカグループがこういう先進事例をつくりましたので、他の関係業者さん達も自分たちでもやれるんじゃないか、共存してできるんじゃないんですかという考え方、方向性をぜひ目指してもらいたいと思います。

それが次の図にあります、全国的に展開している水産流通グループの水産プロセスセンターです(図13)。これはマルナカグループの戦略としてこういう展開を進めています。こういうグループの事例を見て、豊洲でどうするのか、豊海でどうするのか、そういうことを考えるきっかけとなるのではないですか。最初に、冷蔵庫の役割、冷蔵庫の重要性が高まると言いましたが、今まで流れたようなサプライチェーンの中で決定的な重要性を持つのが、温度管理施設です。

り方で参考になるだろうと思います。
水産流通は、水戸市場のようなサプライチェーンを新潟や秋田、札幌でも取り組んでいます。

その主体としては、物流資産を持つ業者だけではなく、ノンアセット型で資産を持たずにノウハウだけでサービス提供をやる業者も認めるよということが言われているのですが、持たなくてもいいよといっても、コストの問題で持っていたほうがいいに決まっていますよね。

そうすると、前提になっているのが、例えば国分だけじゃなくて、ヤマトとか倉庫関係の前提だと思ふんですが、こうなのが市場関係でもできないか。これを例えば、どういうふうにこの豊海地区でこれだけの有力な冷蔵庫群があつて、この冷蔵庫が、かつての保管型からPCセンターへの転換というのは当然考えていらつしやるんでしようが、そのときに個々の企業の経営戦略はあるんですが、やりたい方、やろうと思う方が負担能力に応じた提携、協働がやれる道があるんじゃないか。

3PLは、定義もまだはつきりと決まっていないのです。だから、どうすれば3PLになるかというのは国交省と相談してやることになるらしいのですが、補助対象になることだけは間違いない。位置づけとしては、国として推進したいということははっきりしています。

特に、私は数十年にわたつて市場の片隅でお世話になってきた立場からは、ぜひ市場流通を活性化してもらいたい。これからも社会資本として機能していつてもいいと思います。きりしています。

ぜひ市場流通を活性化してもらいたい。これからも社会資本として機能していつてもいい

よ。これだけの恵まれた条件があつて、豊洲に大集荷施設たる市場ができて、周りも物流施設が、配送業者がたくさんあつて、二〇二〇年にはオリンピックもある。これ以上のビジネスチャンス、これ以上の追い風はないのです。この風をつかめば確実に成功するだろうと思います。

ただ、どういう規模でやるのか、巨大な投資をしてやるかどうかはまた別問題です。いろいろなやり方があると思いますので、そういう点でも個々の再開発を含めて、築地から豊洲の移転と、ここ豊海地区での将来的な再開発、冷蔵庫の再整備と、サプライチェーンの機能強化を



図る。今、それを法律も行政も後押ししている状況です。今、時代的にもかなりのチャンスじゃないかと私は思うんです。ぜひ、これだけの恵まれた条件に置かれている皆さんにはチャンスを活かしていただきたいと思っています。

以上で本日の私のお話を終わらせていただきます。ありがとうございました。(拍手)

四 質疑応答

○司会 浅沼様、どうもありがとうございました。

初めに、市場法改正に関するお話をいただきまして、後半は先進事例として卸売市場等における冷蔵庫の役割、機能についてお話いただきました。

本日お話しいただいた講演内容も、後日「水産振興」誌に取りまとめて発行させていただきます。

それでは、この後、少しの時間ではございますが、質疑応答の時間とさせていただきます。本日の浅沼様の御講演につきまして、御来場の皆様からの御質問、御意見がございましたら挙手でお願いたしますと思いますが、いかがでしょうか。

それでは、私から二つほど質問を。

一つは、前半で市場法改正の動向のお話をいただきましたが、卸の第三者販売、仲卸の直荷、商物一致の原則のうち、特に見直すべき規制があるとお考えの点がござい

ましたらコメントをお願いしたいというのが一点です。

もう一つは、後半にご紹介いただいた全国の事例の中で、浅沼様が特にこの事例は市場流通での先進的なビジネスモデルになるというものがありましたら教えてください。よろしく願います。

○浅沼講師 最初の市場法の見直しですが、これは先ほども言ったのですが、この三つの規制のどれが合理的でなく時代おくれなのかということ論ずるよりは、現在、食品流通自体が、サプライチェーンそのものが変わろうとしている。その中で市場業者として何をやるべきなのか、何を考えるべきなのかという観点で考えるべきではないかと思います。

そういうことになると、市場法の見直しはどの条文が時代おくれなんだというよりは、基本的な取引で市場内、市場外の垣根がなくなることになりますと、先ほども言いましたが、第三者販売と商物分離、これは取引の規制緩和だけでいきますと、商物一致を原則にして、その商物一致の例外規定としてIT技術を駆使して、写真で確認できればOKだとか、受託金とかやれるということになっているんですが、場外指定保管場所も、青果のほうは問題になっています。

そういう点も踏まえて、規制緩和措置自体がもう限界に来ているのではないかと思います。見直しがどういふふうになるかわかりませんが、卸、仲卸の取引はフリーに

なるだろう。その結果、どっちが有利なのか、どっちが不利なのか。一般的に言えば卸が有利なのは当然の話ですが、それでは仲卸が不利になって店じまいしたほうがいいのかということにはならないと思うんです。

私は、市場法の見直しでは受託拒否の禁止は残すとか、早期決済制度は残すと言われていますが、むしろ条文を残すよりも、食品の取引の中で、早期決済制度というのは生産者保護ですよね。生産者有利の制度を維持するために、代金回収をどうやって行政としてサポートするのかということが重要であって、条文として早期決済制度を残すとか残さんとかいうレベルの話ではないと思います。そこら辺は行政としてどうするのか。農業・漁業の生産者保護・育成のためには、支払制度を卸業者、市場業者の経営責任のみに矮小化するのではなく、市場機能の重要な柱として、より良い方法を、例えば、市場業者の経営が維持できるようなファイナンス制度の検討をするべきじゃないかと思っています。

もう一点のご質問ですが、これは実は豊洲市場の事例が一番参考になるのではないかと思います。五街区、六街区、七街区と出来ているわけですから。他の市場を参考にしたり、視察に行ったりするよりも、まずは豊洲市場を成功させてもらうことが最大の参考事例になると思います。

○司会 ありがとうございます。

それでは、これをもちまして講演会を終了させていただきます。浅沼様、どうもありがとうございました。最後にもう一度拍手をお願いいたします。（拍手）

※編集者注

本号は平成二九年九月二六日に当会が開催しました第一二三回水産振興のための講演会の内容を取りまとめたものです。

時事余聞

◇…安倍首相は九月にロシアを訪れ、プーチン大統領との会談で、懸案の領土問題を前進させようと強い決意を固めていた。しかし首脳会談の詳細は明らかにされていらない。両者の間で領土問題がどうやりとりされたかは不明である。しかし、日本側の大多数の間では何らかの領土問題に係る話し合いがあったものと憶測されている。しかし、日本側の憶測だけで、実際は不明である。外交交渉というものは、いついかなる場合でも明らかにされないのが普通である。

◇…この領土交渉も実に長い歴史を経ている。一九五六年頃の鳩山政権の時代、ロンドンの松本・マリク（駐英ソ連大使）会談を皮切りに延々と続いている。中身は四島（国後、択捉、歯舞、色丹）の一括返還だった。ソ連側はこれに固執し、あくまで歯舞、色丹の二島のみ返還にとどまっていた一方、米国もソ連側の意向とは別に二島返還に固執していた。もし日本側が四島返還の線で妥協したら米国は「沖縄を併合する」との脅しをかけていた。

◇…一九九三年一〇月エリツィン大統領が訪日、東京宣言が出される。続いて二〇〇〇年プーチン政権が誕生。「力のロシア」が復活した。この時点でロシアは北方領土問題の解決に動く意向を捨てた。これに対し米国、NATOは「ロシアを敵として扱わない」ことを決定している。それだけではない。「NATOはロシアを敵と見なさず、戦略的意義を持つパートナーとみなす」とまで述べている。これを背景として、二〇〇一年一月一日、メドベージェフ大統領はロシアの高官として初めて国後島を訪問、二〇一〇年二月一四日、メドベージェフ大統領が北方領土は四島ともロシア領であると発言。ロシア国防省視察団が二〇一一年一月一九日、モスクワを出発、二〇日、択捉島に到着、二二日に国後に移動。この他各省庁代表団が国後島に到着、こうしてロシアは北方領土に対し厳しい路線を取り始めたのである。このような状況の中で、日本側の復権要求はどう実現していくのか、注目される。（K）

編集後記

卸売市場法の改正を巡っては、水産業界においてもさまざまな議論や見解が見られます。そうした背景のもと当会では、本年九月下旬に卸売市場をテーマとした講演会を開催し、本号はその内容をとりまとめたものです。講師の淺沼氏からは条文に関する各論に終始するだけでなく、卸売市場を含めたサプライチェーンの中で、自らの立ち位置を定めて価値創造を図っていく重要性が、全国の先進事例の紹介を踏まえて語られました。ご講演に対して厚く御礼申しあげます。

「水産振興」 第五九九号

平成二十九年十一月一日発行

（非売品）

編集者 井上恒夫

発行所

〒104-0055 東京都中央区豊海町五番一号
豊海センタービル七階

一般財団法人 東京水産振興会

電話 ☎ 三五三三八二二一

FAX ☎ 三五三三八二二六

印刷所 (株)連合印刷センター

（本稿記事の無断転載を禁じます）

ご意見・ご感想をホームページよりお寄せ下さい。

URL <http://www.suisan-shinkou.or.jp/>

平成二十九年十一月一日発行（毎月一回一日発行）五九九号（第五十一卷十一号）