

市場のあり方戦略本部（本部長インタビュー）議事概要
＜東京魚市場買参協同組合＞

平成29年5月15日（月）
開会16時20分、閉会17時25分
築地市場市場長室

【出席者】

- 東京魚市場買参協同組合
大川三敏理事長ほか
- 東京都
中西副知事（本部長）、中央卸売市場長、中央卸売市場次長ほか

【議事概要】

（東京都）

- ・豊洲市場の移転に関して、皆様には本当に御心痛をおかけしている。
- ・今年4月に市場のあり方戦略本部を設置し、豊洲市場や築地市場の課題、今後の市場のあり方について検討しているところである。
- ・検討を進めるに当たって、何よりも築地市場に関係している皆様の御意見をお聞きすることが第一と考え、今日このような場を設けさせていただいた。
- ・皆様の御意見を忌憚なくお聞かせをいただき、責任を持って知事のほうにお伝えをしたいと考えているので、よろしく願いたい。

（売買参加者団体）

- ・我々買参組合は、買参権を保有している約270社で成り立っている。商社、製造メーカー、場外問屋、飲食チェーン、スーパー、小売量販と、業種や業態は様々である。
- ・買参組合は、一番多いときは昭和40年代に400社以上あったが、そのときはほとんど場外問屋だった。今は、圧倒的に小売や飲食といった、消費者に近い業種や業態が大半を占めている。
- ・築地市場における荷受けからの買上額は1千3百億円である。多くの組合員は、荷受けと仲卸から商品を調達しており、年間の取扱額は2千億円位と推察され、築地では最大の買出人団体だと思っている。
- ・今回の移転については、どちらかという立場で場内事業者の声が取り上げられることが多く、買出人の声はほとんど表に出ていない。それは、我々は、報道や東京都から得る情報において、豊洲がいいとか、築地がいいとか、どちらがいいという判断ができるような立場にないと考えている。あくまで、開設者である都が、ここに市場を開設するというのであれば、そこに行って魚を買うというのが、我々の組合員の総意である。

（売買参加者団体）

- ・豊洲か築地か、どちらがということではないが、築地市場は現在、温度管理に問題が

あり、荷物がきちんと管理された状態が出ていない。今も外へ荷物が積んである状態で、これから夏場、温暖化もあるので、どちらの市場でやるにしても、商品や温度の管理は、しっかりやっていただきたい。例えば冷凍品も、雨が降れば雨が降って箱がボロボロになっているという現状である。

- ・我々買参の人間は、競り場などで荷物を買って荷物を引き取る。魚の流通というのは、とにかく朝の短時間で多くの仕事量をこなさなければならず、短時間で荷物を捌いて短時間で荷物を引き出すということが、我々にとって非常に重要である。こういった市場であるにせよ、温度管理や、いかに荷物をスムーズに捌きトラックに積み込んでトラックから出せるか、ということが非常に大きな問題だと思っている。

(売買参加者団体)

- ・問屋業は市場に入ってくる商品を競り場で入札して買い、それを地方の問屋やそれを詰めてスーパーへ卸したり、原料に加工する方々に販売をする業種である。
- ・我々買参組合は、市場へ品物を買いに来るので、いかに買ったものをスムーズに引き取って帰れるかが一番のテーマになる。
- ・現在の築地では、車を停めている場所がなく、停めたとしても雨ざらしになってしまうので、非常に困っているのが現状である。もし豊洲に行くのであれば、今の7街区の設計を見ると、1階と4階には屋根がないので、雨ざらしということではなく、最低限、雨をしのぐ屋根は付けていただきたい。
- ・スピードと安心・安全のどちらを優先するか、その当時の都の方に聞いたら、やはり安心・安全が優先という話はいただいた。東京都は、荷物を低温で管理して、コールドチェーンを切らさないということで話を進めているが、扱う商品も様々な種類があって、温度管理しなくていいものもある。また、コールドチェーンは切れてもいいから早く買って帰りたいという人もいれば、コールドチェーンを守って荷物を買って引き取りたいという方もいるので、買った人の裁量に任せられるようなシステムがあったらいいと思う。また、様々なニーズに細かく対応できるように、やはり屋根を付けていただいて、最低でも雨風がしのげるような設備はお願いしたい。

(売買参加者団体)

- ・豊洲においても、築地においても、場内事業者の使い勝手を優先してきている。結果、買いに来る顧客とは何かということについて後回しになっていたような気がする。移転問題が持ち上がってから、場内事業者の反対もあることから場内事業者の声をどんどん取り入れてきたことによるのだろう。本来の顧客の声がなかなか届かなくなってしまった。
- ・本来、荷受けは市場の根幹の機能であるので、その機能を発揮するための要素も大事ではあるが、取扱高が大きく落ち込んでいる中、やはり強い荷受けになってもらいたい。もし荷受けが、物価上昇やコストを全て消費者に転嫁すれば、消費者に高いものを売り、その上生産者の手取りも減ることとなり、市場は要らないということになってしまうと思う。
- ・市場の必要性とは、多くの人が平等に商品を見ることができるとのことだ。
- ・市場は、今いる人たちの使い勝手や効率だけを優先するのではなく、例えばこれからの魚屋をやろうとか、魚を使った料理屋をやろうとか、様々な起業にも役立つような

ことをしっかりと考えていくべき。公共性とはそういうものではないか。

- ・生産者、小売業者、場外業者の使い勝手だけではジリ貧で良くならない。それぞれが競い合って商品を買うような仕組みをどのように作っていくのかを考えていく必要があると思う。卸は取扱高に比例して統合すべきだと思っている。それによって強い卸を作り、中央卸売市場の機能として儲けだけではない、何かそういう目標を持ってもらわないと産直もどんどん進むだろう。
- ・産直は建値での取引なので、市場で買うより割高である。また、小売業は寡占化が進んでいるので、産直にしたからといって売れるわけではない。市場での取引は、価値の甲乙をつけることもあるし、需要と供給のバランスがすぐに出てくるので割と安い。
- ・市場のあり方についても東京都のリーダーシップだ。やはり大きな声に負けてしまう傾向もあるので、東京都の考えに対して反対・賛成ではなく、一緒に考えていけるような形でやっていきたいと思っている。仮に豊洲であれば8月まで議論していた問題について引き継がれているのか、築地であれば築地市場のハードだけではなくソフトについてどのように考えるのか、こういったことを東京都がヒアリングしながら挙げていかないと、我々は移転に対して前向きになれないと思う。
- ・せつかくの機会だから本当はゆっくり議論したかった。前にも新市場建設協議会で、市場をよくするための話をしましよと市場長が変わった時に発言した。我々も市場に魚がたくさん集まってこないと困るし、それでなければ産直をしなければならない。そういったことも含めて、前向きに何かやりたいと思っている。

(東京都)

- ・市場の経由率がずっと下がってきているが、将来的にはどうなるとお考えか。

(売買参加者団体)

- ・私は下がらないと思っている。ただ我々や仲卸の力が落ちていると思うので、ここを活性化しなければならないということだと思う。
- ・まだ正確には聞いていないが、卸売市場法の改正によって買参権の撤廃も検討されていると聞いている。寂しい思いはあるが、どんな状態になっても我々は買えればいい。ただ、東京都は競り証を発行してくれるのだろうか。また、我々買出人の駐車場の管理や運営、料金の徴収、今は組合で行っているのだが、こういったことも全て東京都がしてくれるのだろうかとか。築地はやはり、まだまだそういう面では仲卸も買参も多いので、ただ法律を適用するといっても、やれるわけがないと思っている。
- ・客が入り、競争して買っていくことには、私は賛成である。高く買いますと宣言しているように捉えられるのは非常に困るが、漁獲量も減っている中で、どんどん良い魚が築地に集まってくるためには、高いこと、売れることだと思う。

(売買参加者団体)

- ・たしかに市場の経由率は下がってきており、どういうものを作るかということも必要だが、どういう市場にしたいかということも一つテーマだと思っている。市場というのは、多くの荷物や商品が集まり、多くの買出人が集まってくことで成り立つと思う。そういうものをつくるにはどうしたらいいのかというのがやはり一番の基本にある。それに対していろいろな答えがあり、それを個別に考えながら、じゃあこういうものにしていこうと。その結果、多くの商品が集まり、多くの買出人が集まれば、値

段も上がり生産者の手取りも増えるし、そういうことを考えていかないと市場は破綻の道をたどってしまうのではないだろうか。

- ・ 駐車場や温度管理といったことをすればコストは増えると思うが、やはりなるべくコストは抑えたい。その根底にあるものは、市場に商品が集まり、そこに人が集まってくるということにつながってくると思う。
- ・ 市場というのはやはり競りだ。市場というものは、そういった人が集まって評価するものであり、ただ品物が来て分化するだけでは流通センターになってしまう。それであればもう市場は要らない。そこに評価という機能が入ってこそ市場である。競り人と買出人との相対の取引であり、プロとプロが見て産直ではない価格の変動とか評価機能があってこそ市場が成り立つということを、原理原則として捉えておきたい。
- ・ 今、市場自体で入札が減ってきており、干魚と大物とウニぐらい。先日のことだが、シラスの入荷がずっと少ない日が続いたが急に 170 t も入ってきた。170 t も入ると相対ではとても処理できない。それが入札によって、1 時間半で全部きれいに売れる。やはり出荷する荷主も、これだけ入れれば安くなることは分かっているが、市場に行つて何人もの目を見て、そこで評価したものが正しい値段だということで皆が納得する。そういった市場の評価機能をこれからも大事にしていきたい。

(売買参加者団体)

- ・ スピーディーな品出しができないからか競りは少なくなり、産直が増えてしまうという部分もある。やはり市場とは何かということにかけるしかない。あれもこれもというのは難しいと思うが、評価機能などを重要視していくのか、商品がさっさと特定の人に積み込まれていくものが市場なのか、これは何とも言えない。ただ築地にしても豊洲にしても今後どのようなものにしていくかというところだと思う。
- ・ 我々は買参権を持っている。例えば、これだけネット通販が勢力を拡大している時代に、東京都では営業許可証がなければ買参権が取れないということになっている。あまり買参権を出していない。それによって、新興勢力が次々と生まれ、産直へという流れになってしまっている。我々は勢力を拡大したいわけではないし、組合員を増やしたいわけでもないが、時代に合わせた買参権の取得緩和についてどのように考えるのかと、ずっと言ってきている。ただ、買参権はこの先なくなってしまう可能性も出てきて、それは構わないが、競り証はなくなると困るので今後も出してもらいたい。

(売買参加者団体)

- ・ 本来であれば、豊洲か築地かという話の前に、流通量が最盛期の半分以下になっているのだから、これから 10 年先や 20 年先の市場をどうするか、みんなで議論できる場があればよかったが、ここまで来てそうはいかないだろう。このままどんどん流通量が落ちていくと、本当に市場としての力が弱くなっていつてしまう。そうすると、例えば駐車場であれば、台数がだんだん減っていき、1 台当たりのコスト負担が増えていくことになる。
- ・ 築地や豊洲は買出しに来た人から駐車場代を取るが、例えば地方の市場では駐車場代は取らない。これがさらに上がっていくということになると、事業者としては非常に厳しい。荷物もいっぱい集まる、買出人もいっぱい集まるという環境を作っていくときに、そういった駐車場などのコストの問題は、どうしても出てくるだろうと思って

いる。

(売買参加者団体)

- ・我々買参は、市場に荷物を買いに来るのだが、一番ネックになるのが駐車場の問題である。築地は車を停めるのに金がかかる。
- ・我々も、車を停めるところを確保して、ガードマンを雇い、ガードマンの実費だけ皆さんからいただくような形でやっているのが現状である。競り場各々でやり方はあると思うが、その中にあぶれた方は停める場所もない。
- ・豊洲に行ったときには駐車場は確保できるがコストがかかる。ただ、それは台数が減ったら1台当たりの単価が上がるということではない。その辺のコストをどういった形で抑えるか。本来、買いに来たお客さんから駐車場代を取るということは、常識的に考えられない。いかにコストを下げるができるかということ、豊洲市場の継続性の中で考えていかなければならない点だと思う。

(売買参加者団体)

- ・雨の日の築地では荷受けのスタッフが、びしょびしょになって荷物を積み込んでいる。豊洲でも築地でもやはり屋根の問題は改善していかなければならない。

(東京都)

- ・豊洲は閉鎖型で一貫したコールドチェーンであることを掲げているのだが、仮に屋外で屋根付きでやったとしても、そこでコールドチェーンが切れてしまう。そのことで何かクレームがつくとか、そういうことは望んでいないなどといったことはないか。

(売買参加者団体)

- ・そういったことはない。例えば、デパートやスーパーの搬入口を見てもそこが冷たいわけではない。コールドチェーンと言っても、ずっと冷たい中をくぐらせるということは絶対に不可能だと思う。

(売買参加者団体)

- ・コールドチェーンを切らしたくないお客さんもいるし、扱う商品によっては全然常温でいいというお客さんもいる。逃げ道というか、いろいろなチャンネルは作っておく必要あると思う。それは絶対にやっていただきたい。

(売買参加者団体)

- ・パーフェクトなものをやろうとすると、非常に効率性が落ちてしまう。ただ冷凍物は凍った状態でお届けできるようにすれば、例えば5分なり10分なりコールドチェーンが切れたとしても、それで急に解けるわけではない。今はひどい状況ですから。

(売買参加者団体)

- ・今よりはいい。豊洲には何回か行ったが、良い悪いじゃなくすごいと思った。あんな市場は見たことないというぐらいすごい。

(売買参加者団体)

- ・設備自体はすごい。

(売買参加者団体)

- ・あんなの東京じゃないと作れない。

(売買参加者団体)

- ・買い荷を引き取るところが荷物を集めて車をつけ引き取るシステムとなったが、誰が

そこを管理して、コストはどうするかという問題が出てくる。今現在の築地が良いか悪いかわからないが、ターレに荷物を積んで、外の駐車場まで持ってくるのが一番早い。コールドチェーンが切れてもいいという方には、そういう従来どおりのやり方でやってれば屋根だけ付ければクリアできる。コールドチェーンを守りたいという方には、ターレで荷物を駐車場へ運び、あとは冷凍車で運ぶことでクリアできると思う。コストを払ってでも温度管理しながら積み込みたい方はそれでも良いが、コストをかけたくないという人に対する調整をどうするかという問題は発生してくると思う。

- ・荷受けや小揚げの方に聞いても、今度は市場が広いので、駐車場まで運ぶときに築地のように何度も往復できず、戻って詰め込むことができないと言っている。そういったいろいろな細かい問題もあり、荷物を引き取るやり方を考えていかないといけない。

(東京都)

- ・それが市場の魅力や競争力にも影響があるということか。

(売買参加者団体)

- ・そのとおり。豊洲行ったらコストがかかる、買ってもなかなか荷物が出てこない、駐車場にお金を取られるということになると、やはり魅力が落ちて、お客さんは減ってしまうと思う。

(売買参加者団体)

- ・ただ、魚が集まって、価値があれば金を払ってでも来る。私はそれにかけての方がいいのではないかと思っている。そうしないと、みんな払いたくないの一点張りで、につきもさっちもいかなくなってしまう。

(売買参加者団体)

- ・要するに費用対効果で、駐車場代を払ってでも来たいという市場にしてほしい。

(東京都)

- ・全国から良い品物が来るかどうかが一番ということですね。

(売買参加者団体)

- ・地方の出荷者は、築地に出せば良いものは一番高い値段で入ると言っている。その上、裾物も売れると。上から下まで幅広く品物がはけるとい魅力はあるようだ。

(東京都)

- ・豊洲からは品物を仕入れないというお客がいるということを目にしたが、そういった話を聞いたことがあるか。

(売買参加者団体)

- ・そういう人もいるのかもしれない。ただ、基本的に豊洲で獲った魚ではないので、命をかけて獲っている人に申し訳がない。

(東京都)

- ・風評被害があると言われていたが、仮に豊洲に行ったときに、風評被害を払拭するためには、どういうことをやればいいのか。

(売買参加者団体)

- ・それは東京都が行くと言えはいいのではないだろうか。東京都がここで開場すると宣言すればいいだけの話だ。安全・安心の定義というものにボーダーをつけてしまったのだから、そこは東京都が言うしかないのではないだろうか。

(売買参加者団体)

- ・あとは感情の問題で、一般の消費者が持つ豊洲に対する悪いイメージを、いかに引き戻すかというのは、倍以上の努力が必要だと思う。東京都の言うことを鵜呑みにしてくれるかというのと、やはりなかなか難しいだろう。これまでの経過を見れば、消費者は東京都の言ったことを「はい」と聞いてくれる状況ではない。マスコミなどに、第三者的な立場からフォローしてもらえれば追い風になってくるのではないか。

(東京都)

- ・水産物もインターネットでの販売が増えてきているという話があったが、将来的にもどんどん増えていくだろうか。やはり最終的には物を見ないとわからないので、一定以上増えることはないと言う方もいるが、一方でどんどんネットになるだろうとも言われている。

(売買参加者団体)

- ・アマゾンがプライム会員専用で生鮮の販売を始めた。買う人もいるかもしれないが、まだ中身は整ってないのでは。私もネットショップをやっているが、なかなか売れない。店に買いに来るお客さんが夜中でも買えるようにということで作ったが、買いに来る人は、店に買いに来てしまう。あるいは、ギフトをやっているので送られた人が気に入ってリピーターとしてネットで買ってくれればと思っていたがあまりいない。まだそこまでネット、ネットと言うほどではない。
- ・産地だからといっても、そんなに売れない。やはりネットは、アマゾンのように仕組みをしっかりとさせないと、なかなか難しいと思う。ただ、アマゾンのような大きい企業がやってくると、これからそういう方向もあるなどは思っている。
- ・それが産直でやれるかというところ結構微妙なところで、例えばサンマの時期に1箱30匹とか送られても一般的には困るのではないか。一方、産地でも少量となるとコストがかかって商売にならない。産地というのは偏った魚しか揚がらないので、そう考えるとなかなか難しい。

(東京都)

- ・むやみに産地から直送といっても、やはり集まってこないと難しいということですね。

(売買参加者団体)

- ・私はそう思っている。

(売買参加者団体)

- ・例えば、飲食店がどこかの産地からネットで直接とる。それをマーケティングの戦略として、〇〇港からの直送として販売するというのは、これからも増える可能性があると思う。ただ、一般の消費者は物流コストを考えると難しい。しかも丸のままの魚となるとあまり売れない。産地から刺身の盛り合わせを買うわけにいかないの、やはり小売店に出向くのが基本になると思う。仮に冷凍技術にブレークスルーがあって、刺身の盛り合わせを瞬間冷凍して、解凍しておいしく食べられるという時代が来るのであれば、産地からでもそういうことができるかもしれないが、現状では効率性、鮮度、加工といった市場の価値というのは、一般消費者に対して残り続けると思う。

(売買参加者団体)

- ・これからやり方次第で伸びる要素はある。

(東京都)

- ・消費者も、ネットで生鮮食料品を買うことは、よほど信頼していないと怖くて買えないだろう。

(売買参加者団体)

- ・アマゾンの生鮮食料品販売は、魚の加工品のところをクリックすると1面に老舗の販売店の名前が出てくる。その老舗販売店も商品は築地から出ている。築地を介さないものはないというぐらい、やはり築地は何かしらで絡んでいる。

(東京都)

- ・そういう意味では、やはり築地だと産地の人も安心して送れて、それなりの期待できる値付けが行われるだろうという信頼感があるのだろうか。

(売買参加者団体)

- ・あとは築地便というものがあり、昔から遠い産地から築地に魚を持ってくる便だけは持っている。例えば、千住とか船橋には直接行かないものが、築地までは便があるということで、築地から転配送されていく。どんなへき地でも築地にはトラックを出している。

(売買参加者団体)

- ・産地を何か所か回って積んでいくという便もある。ある程度混載して、浜を回りながら築地までくるので出すほうも安い。

(売買参加者団体)

- ・産地から築地への便は効率がいい。効率よく集荷する仕組みが築地にはある。

(売買参加者団体)

- ・築地でほとんどの荷物をおろして、一部だけ転配送先に行くというような形。

(売買参加者団体)

- ・荷受けも含めて、出荷者に対するコストをいかに削減できるかということを考えていけば築地にももっと荷物がまとまってくるのではないか。

(東京都)

- ・今回の卸売市場法の改正は、規制を全部取っ払い、自由競争みたいなことをしようというものですよね。

(売買参加者団体)

- ・これにより仲卸と卸の土俵が完全に一緒になった。我々はあまり関係ないが、関係者は厳しいだろう。

(東京都)

- ・好きなところから何の規制もなしに買えるということになると、商売の幅が広がるのではないか。

(売買参加者団体)

- ・そのとおり。うちもセンターと工場があるので、実はどんどん市場外流通が進んでいる。特に製造の会社は、ある原料はほとんどが産直であり、製品で作ったものの80%を自社の店舗で販売してしまうので市場は通らない。

(売買参加者団体)

- ・今回、小池都知事が移転延期を決めたことはすごいこと。そこまでやらないと、市場

の問題はなかなか解決できないだろう。

- ・仮に豊洲市場に移転するという決断になれば、築地でやっていたことをそのまま向こうでやってもあまり意味がない。本当はもっと前に考えなければならなかったのだろうが、これから豊洲をどうやって活用するのかという視点で考えていくことが必要だと思う。
- ・ハードが変われば仕組みが変わるのは当然だが、東京都の人はどうしてもその一言が言えない。当たり前だと言えばいいが、言うと、何を言っているんだという話になってしまう。その辺はちょっと難しいが、どっちにしても早く結論が出ないと、話が前に進まない。
- ・私たちの店は 365 日やっていて、長期の休みしか休めない。市場の休みというのは一体どのぐらいが適正かということもある。交代で休むことができないのであれば、会社が高度化していくことによって淘汰されていく。

(売買参加者団体)

- ・市場の休みは何日が適正かというのは、なかなか難しい問題だと思う。ただ、青果はある程度何日か商品をとめておけるが、魚は鮮度劣化が速いので長い間とめておくことができない。例えば5月のゴールデンウィークのときに、3日、4日、5日の3日間を市場休みという、魚屋は5月5日に売るのがなくなってしまふ。その辺はもう少し改善の余地があるのだろうと思う。

(売買参加者団体)

- ・休みのとり方についても、市場の休みを第2週と第4週に決めているが、第4週は給料日にかかっている。一般的には、みんな給料日にチラシを入れ込むと言われているのに、なぜ第4週の25日とかに休むのだろうか。また、小売業界では一般的に第3水曜日が一番売れないと言われているが、市場は第3水曜日に営業している。例えば、先週のゴールデンウィーク明けで、今週の水曜日に営業しても売れないと思う。

(売買参加者団体)

- ・給料日にかかっていると休むというところを変えていただきたい。築地の休市日にみんな影響されてしまう。いかに東京都の人は何も考えていないということ。みんな25日に給料をもらっている。我々は、その辺りはすごく敏感で、偶数月の15日は年金支給日なので、その日は絶対受ける。そういうやり方でビジネスをやっている。この月のこの週は営業しようという戦略会議なら良いが、何か第2週、第4週で休みは決まり、というようになってしまっている。

(東京都)

- ・知事ヒアリングでも、築地市場が一番高く売れるときに休んでいるという意見が出た。365日営業してほしいというよりも、日曜日はなぜ開けないとか、年末の一番みんなお金を払いたがっている時に開ければいいじゃないとか。

(売買参加者団体)

- ・私もそう思う。

(売買参加者団体)

- ・365日の営業や日曜営業よりも、まず今言った第2週と第4週に固定化しているものをずらすのは、そんなに大変じゃない。日曜日開けるっていうのは大変なことだが、第

2週、第4週ではなく第3週を休みにする、この日はやろうというのは割と柔軟にできるのではないか。相数が合えば青果も問題ない。それはやったほうが良い。

(売買参加者団体)

- ・柔軟に休みを決める場合、買出人の方がある程度決まっていなくてわかりづらくなる面もある。今の第2週、第4週の水曜日の休みが変動すると、休みでもお店を開けている方は良いが、そうではない買出人にとってはわかりづらい。また、場外の仲間に聞くと、水曜日は休みかもしれないということでもうお客さんは来ないと言っている。柔軟に決めるというやり方はあると思うが、その辺りで難しいとも思う。

(売買参加者団体)

- ・我々が産直をとるとするのは、やっぱり市場が休みの日。ゴールデンウィークとか、日曜日。今は月曜日祭日。そういうときは仕方なく産直をとるしかない。

(東京都)

- ・でも、産直と言っても、方々から品数を揃えるには、ものすごくコストがかかるのではないかな。

(売買参加者団体)

- ・コストはかかる。運賃もかかるし。ただ、魚屋なので、魚がないとは言えない。

(東京都)

- ・なるほど。それではよろしいでしょうか。本日はどうもありがとうございました。

(以上)