

# 市場のあり方戦略本部（本部長ヒアリング）議事録

平成29年5月16日（火）  
開会9時58分、閉会11時01分  
都庁第一本庁舎7階中会議室

## 1 開会

（澤中央卸売市場次長）

ただいまより、市場のあり方戦略本部 本部長ヒアリングを開催いたします。本日、お話を伺いする方々が入場されますので、御起立をお願いいたします。

<全員起立、入場>

（澤中央卸売市場次長）

よろしくをお願いいたします。御着席、をお願いいたします。御出席のお二方を御紹介申し上げます。株式会社阿部長商店代表取締役社長、阿部泰浩様。

（株式会社阿部長商店 阿部氏）

阿部です。よろしく申し上げます。

（澤中央卸売市場次長）

西日本魚市株式会社相談役、田中憲壯様。

（西日本魚市株式会社 田中氏）

田中でございます。よろしく申し上げます。

（澤中央卸売市場次長）

よろしくをお願いいたします。ヒアリングに先立ちまして、中西本部長から御挨拶申し上げます。

（中西本部長）

本日は、大変お忙しい中、市場のあり方戦略本部のヒアリングに御出席いただきまして、ありがとうございます。

市場の移転問題に関しましては、専門家会議や市場問題プロジェクトチームなどにおきまして、外部の有権者による検証、検討が進められてきてございます。こうした検討の成果を集約しつつ、残された諸課題を総点検するために、この4月に市場のあり方戦略本部が設置されまして、豊洲市場や築地市場の課題、また今後の市場のあり方などに

ついて検討を進めているところでございます。本日は、生産地を代表いたしまして、東北は宮城県から株式会社阿部長商店様、九州は長崎県から西日本魚市株式会社様に、遠方より遥遥、御出席いただきました。ありがとうございます。市場問題は世間の関心が非常に高いことから、プレスに公開で行わせていただくこと、またインターネットでも配信させていただくことを御理解いただきたいと思います。

御出席の皆様には、宮城県や長崎県などの生産地から首都圏などの消費地までの商品の搬送に当たりまして、鮮度を維持するための工夫、あるいは今後の東京の卸売市場に対する期待などについて、忌憚のない御意見をいただければと考えております。

簡単でございますが、私の御挨拶とさせていただきます。本日は、よろしく願い申し上げます。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。

それでは、ヒアリングを始めたいと存じます。お二人から、自社の御紹介を、市場との関わりも交えましてお話いただければと存じます。

まず、株式会社阿部長商店の阿部様、よろしく願いいたします。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

ただいま御紹介いただきました、気仙沼から参りました株式会社阿部長商店の阿部と申します。まずは最初に、私ども気仙沼をはじめ、東日本大震災においては、たくさんの御支援を東京都の皆様からいただきまして、おかげさまをもちまして復興も前進して、現在、事業の再開、それから住民の生活についても、徐々に震災前と同じような状況ができております。この場をお借りしまして、御礼を申し上げたいと思います。

では、私どもの会社の説明をさせていただきます。資料の1枚目、2枚目を御覧いただきたいと思います。私どもの会社は、三陸地域の基幹産業である水産業と観光業を企業経営の両輪に据えまして、生産拠点としましては、本社は気仙沼、それから宮城県の南三陸町、石巻、そして岩手県の大船渡、この4か所に生産拠点を持っております。また、営業拠点として、東京と仙台に営業所を持ちまして事業を展開しております。水産加工においては、従来は前浜の鮮魚の出荷が中心でありましたが、震災後に、食品事業を強化というところで、三陸の魚介類の高付加価値化を目指して、一般消費者向けに水産部門と観光部門が連携して商品の開発、製造、販売を行って、川下を重視した加工流通一貫体制を自社で構築しております。さらに、HACCP（ハサップ）対応工場を整備いたしまして、安全・安心な水産物の安定供給の実現に努めております。

現在、弊社での築地市場への出荷というのは、私どもの売り上げの大体20%に相当し、主に生鮮魚を出荷させていただいております。

年々、場外の流通も残念ながら増えてきているという現状もあるんですけども、私どもの古くからの大事なお取引先ということで、今後とも築地市場、東京の卸売市場が発展していくことを願っている次第であります。

自社の活動以外では、三陸の広域連携という新しいグループ活動として、青森県、岩手県、宮城県の3県、7社の水産加工業者と連携して、三陸ブランドということで昨年

より立ち上げて活動しております。これにつきましては、現在、経済成長の著しい東南アジアの国を対象に、三陸の水産物を輸出販売することにチャレンジしております。

以上が、私の会社の紹介となります。よろしくお願いいたします。

(澤中央卸売市場次長)

阿部様、ありがとうございました。続きまして、西日本魚市株式会社、田中様、よろしくお願いいたします。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

西日本魚市株式会社の田中と申します。よろしくお願いいたします。

私どもの会社は、パンフレットがございますけれども、長崎県の平戸に近い位置なのですが、松浦魚市場、いわゆる地方卸売市場です。その中で唯一の荷受ということで、1979年、昭和54年から、大中型まき網の生産者が出資した卸売会社として開市しました。まだ38年目の新参な市場ですけれども、生産者、漁場に恵まれて、かつてはアジの水揚げ日本一、昨年度もそうでしたけれども、かつてサバも数年間、日本一というような水揚げ量がある中で、卸として携わってまいりました。近年、多少漁獲量は減ってきてはおりますけれども、やはり水産県・長崎の中で、生産者の多い中で集荷して、それから消費地に鮮魚を送る。あるいは養殖の飼料関係の取り扱いで、年間10万t弱、140億円程度の水揚げを行っております。

産地市場の典型でございまして、海から見れば近いのですけれども、陸からは非常にへき地であります。その中で、我々の松浦市というところは人口2万3千人弱ですが、850名程度で人手のかかる作業をしながら、夜の2時、3時、あるいは早い場合は0時近くから開始するわけですけれども、その作業の中でアジ、サバ、その他を選別いたしまして、地方の仲買にまずは売り渡し、そして、地方仲買の方々が消費地に、もちろん途中の中国地方、それから大阪、名古屋とありますけれども、主体はやはり東京の築地を目指して出荷しております。全体の水揚げの2割、3割が鮮魚として動くわけですけれども、漁場が非常に遠い場合がございます、特に東シナ海とかですね。我々がいち早く、入船と同時に選別、荷役をして、品質が高いものを東京へ届けようという、その概念は、まったく携わる関連会社も変わりません。東京までですけれど、約1,300kmございます。トラックですと約15時間。となりますと、当日水揚げした朝10時ぐらいには出発しないと、築地市場の翌日競りに間に合わないという状況で、非常に厳しい環境の中でお届けしています。今日も走っておりますけれども、そういう状況の中で営業させていただいております。

アジ、サバのみならず、たくさんの魚種が多いのが長崎県でございまして、鮮魚はやはり高級魚ですから、良いものを届けるというのはもう当然のことですけれども、私どももいち早く、新しい会社であるがゆえに、品質に関して非常にこだわってきた経緯がございます。日本で最初というのが、我々の田舎の市場ですと非常にインパクトがありまして、殺菌海水装置を、平成13年6月に行政指導がありましたけれども、9月には既に取り入れて実施しました。日本の産地市場で最初です。あるいは、鮮魚の出荷共同センターを平成15年に作りまして、鮮魚を共同で発送できるような衛生管理を行いました。

それから、講習会等々も毎年行い、品質に関して非常に心がけるといいますか、当然のことなのですからけれども、率先してやってきたと自負しております。まだまだ魚というのは、日本の周りを海に囲まれていて途切れることはないと思いますので、精いっぱい生産者を見つめ、それから消費者を見つめて、海と陸のつながりをやっていきたいという概念で、今まで努めてまいりました。

簡単でございますけれども、紹介とさせていただきます。

(澤中央卸売市場次長)

田中様、ありがとうございました。

## 2 ヒアリング

(澤中央卸売市場次長)

本日の今後の進め方でございますけれども、まず3点ほど基本的な事項につきまして、こちらから御質問させていただきます。その後、自由討議とさせていただきます。基本事項の質問につきましては、村松中央卸売市場長からお願いいたします。

(村松中央卸売市場長)

村松でございます。よろしくお願ひいたします。私のほうから、3点ほど基本的な御質問をさせていただきたいのですが、まず1点目でございます。中央卸売市場にとっては、昨今、ずっと市場経由率の低下が見られる、あるいは取引形態が多様化することによって市場外流通が増えていると、そういった状況にあつてかなり厳しい環境にもあります。そこでまず、御社では、鮮魚あるいは加工品について、地元や大都市圏の卸売市場を含めて、どういった商品を、どのようなルートで出荷されているのか。先ほど少しお話もありましたけれども、そのあたりをちょっとお聞かせいただければありがたいと思いますので、よろしくお願ひいたします。

(澤中央卸売市場次長)

では、阿部長商店様からお願いいたします。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

当社のほうでは、出荷に関しては、資料の3ページを御覧いただきたいと思うんですけれども、主に生鮮で出荷するもの、それから冷凍して出荷するもの、また加工して出荷するもので大きくルートが違っておりますので、それごとにお話をさせてもらおうと思います。

まず、気仙沼の代表的なカツオを例にしてお話ししたいと思います。カツオという魚は一本釣りの漁業者が漁をして獲ってくるわけですからけれども、それが産地市場である気仙沼市場に上場するわけです。ここには、私どもが買受人ということで、カツオを扱う業者であれば約100社ぐらいが、カツオの品定めをして入札を行うということになりま

す。やはり品質によってばらつきもあるものですから、私どもはそれによって用途を分けることをしていきます。生鮮に向かないものに関しては冷凍ということで、これについては独自に輸出することもありますし、商社を介して輸出することがあります。カツオの場合については、主に缶詰原料として、ツナ缶の原料になりますけれども、主にタイのバンコクに輸出されるという流れになってきます。

それから、加工用として、鮮度には問題ないんですけども、生鮮向けよりも多少サイズが小さいだとか、皮目がすれて2号品扱いになっているような魚については、工場でおろし、もしくは四分一で加工してタタキを作ります。タタキという加工品になるわけなので、これについては市場を介さずに食品問屋、もしくは商社を介して小売店や飲食店のほうに納品するというルートになります。場合によっては、自社の営業マンが直接、小売、量販店に営業して、帳合として商社などを通すといった場合もあります。それから、鮮魚の部分においては、大半が消費地市場を介して、その後に小売、消費者というような流れで出荷しております。

私ども考えますと、やはり特にカツオは鮮度が命で、足の速い魚ですので、獲ってから速やかに低温で管理するということを非常に重視しております。気仙沼市場としても、従来はかごで水揚げして、販売まで放置していたという時代もあったんですけども、現在は、漁獲したものを水氷のタンクに速やかに入れて、漁業者が水揚げする時点で品温が大体零度ぐらいなんですけれども、その温度を維持して私どもの工場まで運んでいくと。そういった低温での管理ができていくということです。あと、冷凍においては、やはり海外の衛生基準をクリアしなければならない。また、加工した商品については、HACCP（ハサップ）を遵守して、安全・安心な食品づくりを私どもも心がけて出荷しているところでございます。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。それでは、西日本魚市様、お願いいたします。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

先ほどとちょっと重複する部分があると思うのですが、基本的には西方海域、東シナ海、五島、対馬を主漁場とする船団が運搬船で入るわけですけども、当然、我々は水揚げを四六時中するわけにはいきません。2時、3時から始業して大体12時間程度、平均10時間ぐらいしますけれども、その後に入ってきた船は停泊して、翌朝にまた対応するという形で水揚げを開始します。

どうしても西の場合、混獲といいまして、いろいろな魚種が混じっておりますので、選別、いわゆる魚種選別、大きさ選別を延々で行うわけですね。その中で鮮魚出荷されるのは、すべてのものということはずがありません。本当にお送りして評価されるものということで、一部を産地で抽出してお送りしているところですね。しかも、揚げるときの容器、そのまま消費市場に届いているわけではございません。そこで買い取った仲買の方々は、やはり発泡スチロールと断熱、それから我々はオゾン殺菌海水を使っておりますけれども、そういうもので5kgとか4kgという定貫に立て直しをします。そして、鮮魚はすべてトラック輸送です。ほかの輸送手段がありません。ですから、先ほど申しま

したとおり、1,300km、15時間というのはどうしても、よほど航空運賃が安くならない限りは未来永劫に続くと思います。それから、東京のみならず、築地を介して仙台に転送するという一つの役目が、実は拠点の築地にはあるわけです。その後は小売店のほうに行くわけですが、昔のように数量がものすごくある頃は、トラック1台に積んで築地で評価を受ける、品質の良し悪しを確認して単価を出すという状況でしたけれども、最近は漁獲量が全体で減っておりまして、情報もある程度出ておりますので、産地の漁模様が事前にわかるわけです。それを産地の仲買がキャッチして、後方に、いわゆるユーザーに知らせて、そして注文をかけて、お送りするという形がスタンダードになってきております。サプライチェーンに近いのですけれども、昔のように1週間で得した、損したという話は、今はほとんどありません。やはり価格をある程度決めて、マイナスにならないような単価でやらないと、今は生き残れません。そういう形で、産地の仲買の人たちは情報を駆使して、築地に送っていると思います。

パンフレットの裏にルートがありますけれども、おさかなドームというのは衛生管理の行き届いた、日本で最初に立ち上げた閉鎖型の空調付きの共同出荷施設です。その後、東京や大阪などに、多獲性魚のアジやサバが主体ですが、お送りしているわけです。あとは、消費地市場の仲買さんが買って、大きな量販店へ届くというのが、今現在のスタンダードなルートだと思っております。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。続きまして、第2問目に移りたいと思います。

(村松中央卸売市場長)

それでは、2点目の質問ですけれども、各産地ではそれぞれブランドになるような魚とか、いろいろなものがあると思うんですけれども、生産地から消費地へ搬送するに当たりまして、消費価値や鮮度を維持するためにいろいろな工夫をされているかと思いますが、そのあたりのことをお聞かせいただければと思います。

(澤中央卸売市場次長)

では、阿部様からお願いします。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

商品価値については、やはり鮮魚の場合、一番は鮮度だろうと思っております。脂の乗りだとか、漁師のこだわり、また漁獲の際に環境に優しい漁法で獲るとか、そういったことももちろん価値の向上にはつながっていると思いますけれども、まず一番はやはり鮮度なのかなと思っています。

先ほどもお話ししたとおり、産地のほうでは温度管理をしっかり徹底することが実践できております。当初、かごで水揚げして販売まで2時間、3時間放置されていた時代があるんですけれども、十数年ぐらい前はそういう販売をしていた時期だったんですけれども、やはり消費地のほうから見学に来られると、何でせっかくいいカツオが、夏場、長時間放置されているんだと、そういう消費地からの意見といたしますか、そういうニー

ズだったんです。そういうことが我々の意識も変えてきたということがあります。生鮮について、現状、築地市場に関しては低温管理が今のところできていないという部分では、私どもで一生懸命に手をかけたものが、実際に売り場に行ってみると、ちょっとかわいそうな状態になっている。これでは、我々が手をかけたことが無になってしまうのではないかというような気持ちを持ちながら、築地市場にも行ってみるんですけども、一つそういうところは大事なことだろうと思っております。

次に、やはり価値を高めるための情報、商品の情報も商品と一緒にくっついていくということが消費者にとっても満足感を得られるもの、同じものを食べても、その情報があるのか、ないのかによって満足感はかなり違ってくるのではないかと思います。そういう意味では、なかなか消費地市場を介しながらの取引の中ではその部分がちょっと伝わらずに、価格だけの取引になってしまう。そういうことが私ども、自ら加工、販売していくという売り方との違いの中で、大きく感じるころだと思っております。もっとも産地と消費地がつながっていくということが、この商品価値、生鮮では大事な鮮度の向上につながっていくのかなと思っております。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。それでは、田中様、お願いいたします。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

私どもは、阿部社長のおっしゃったとおり、鮮度で勝負しているわけです。魚というのは時間と温度で劣化するわけで、一度悪くなると元に戻らない。時間と温度を管理して、いかに良いものを届けるかということが大きな一つの役割だと思います。先ほど15時間かけて東京に来ると申しましたけれども、産地では産地なりに品質を落とさない手段をいろいろ考えて、毎年テーマとして取り上げて、今までやってまいりました。

特に、情報の整理というのは、日本で最初に漁船の漁獲情報、それから入船とか相場情報というものを、反対されながらも公開しました。この大きな意味は、船から搬送している状態の中で、どこに荷が入る、どこで水揚げするということを事前に知らせることによって、受ける産地のほうで対処ができるということです。極端な言い方ですが、いわゆる入船と同時に売り先が決まるというような、そのための情報ネットの確立を平成12年に行いました。それから、平成13年には、先ほどもちょっと申しましたけれども、市場全体で使用する殺菌海水、通常海水は使うなという行政指導の中で、海水全体を、使用水全体を殺菌するという装置も導入しました。

あわせて、先ほどの鮮魚の共同出荷センター、平成15年ですけれども、これも日本で初という形で鮮度保持をやる手段を立ち上げて、今も当たり前のように動いております。と言いながらも、既に38年、我々の市場は経過しております、老朽化も露骨に見えております。しかも、天井と柱という閉鎖型ではない環境の中で水揚げ、選別をやっているわけです。この辺を改修するために再整備をやるということで、今、動いております。特に、阿部長の社長の地域、三陸は全滅をした産地の市場ですけれども、特定第3種漁港はすべて建て直しができ上がっています。そういう中で、我々の市場も衛生管理をハードの部分でやらなければいけないということで動き始めております。

その中で、数十年、築地を見てまいりまして、やはり産地が気を遣って一生懸命やったことが果たして生かされているのかということは、ずっと思ってまいりました。そこで鮮度が落ちるとかは申しませんが、やはりどう判断しても、ここでいいのかという疑問を持ちながらずっと送り続けております。今回、新しい市場ができたということで非常に期待しておりましたけれども、いろいろとあるようですが、しかし産地から見れば、新しくできたほうに対していろいろあるかもしれないですけども、やはり応用して使っていただきたいという希望を持ちます。築地を見ている関係上、モアベターですから、何かちょっとつまずいておられることに疑問を感じているのは事実です。以上です。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。では、3問目にいきたいと思います。お願いします。

(村松中央卸売市場長)

それでは、3点目の御質問ですけども、いろいろ流通環境の変化だとか、消費者ニーズの多様化、高度化といった状況の中で、東京の卸売市場に対して皆様方から期待することは何か。また、卸売市場が本来、果たすべき役割はどういったことなのか。卸売市場に出荷をされる方々から見て、何か思いがあれば教えていただければありがたいと思います。

(澤中央卸売市場次長)

同じ順番で恐縮ですけども、阿部様からお願いいたします。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

資料の4ページ目に書いておりますけれども、卸売市場に期待することは、私ども、震災で一度すべてをなくしてしまったんです。なくしたところから、もう一回水産をやるということを決めて、戻ろうとした時に、従来の戻り方ではあまりいい仕事にならないのではないかと考えていました。考えてみれば、震災前から水産というのはどちらかというところジリ貧になっていて、多分、斜陽的な見方が大半だと思っております。そういう水産に戻るのではなくて、もっと明るい、未来のある水産を作らなければならないんだらうと、そういう思いの中で復旧を考えてきました。

一つは、やはり川上と川下をもう少し連携させていくことが必要ではないのかと。先ほどもお話ししましたがけれども、川上の、魚を獲るいろいろなこだわりがあったり、魚の本来の良さであったり、本来、消費者に伝えれば価値のあることが、実際にはなかなか伝わってっていない。もう少し漁業と加工、流通という間を詰めて、もっと情報が通りやすい、また消費者のニーズがくみ上げやすい水産でなければならないのではないかと。ちょうど卸売市場というのは、どちらにも近いという関係があると僕は思うんです。ですから、川上と川下を結ぶコーディネーターとして、水産をもっともっと近づけて、消費者も近づけると、そういった役割をしていただければと思っております。

2点目は、安全・安心の部分では、今私が思うには、やはり野ざらしにされて、私どものほうでは、産地側ではしっかりと魚に対する管理ができていたけれども、消費



地側の市場ではなかなかできていない。この部分を早急に解決してもらいたいと思っています。新市場については地下が汚染されている、されていないみたいな話があるようですけれども、それ以上に、地上で実際に流通している魚について気を遣っていただくべきかなと思います。その際に、もっともっと効率的な物流のあり方も一緒に検討しながら、新市場を構築してもらえればいいのかと考えています。

また、どうしても市場の中では常に競争の意識があると思うんですけれども、そろそろ魚も限りが出てきている、また逆に海外との競争というのは今後ますます活発になるのかなと。その中で、無駄に国内で競争すべきではないのではないかと、そんな思いもしています。このあたりは、例えば同業で協業していくとか、川上、川下の上下の関係の中で協業していくとか、そういったことが無駄な競争をしてコスト競争にならないために必要なことではないかと思っています。

私ども被災地において、未来の水産を考えるときに、やはり一つ、豊洲移転というのは大きく水産が変わるきっかけになるのではないかと見て、非常に関心を持っておりました。しかしながら、なかなかこれが実現していかないというのは、私どもにとっても非常に辛い状態だなと。ぜひとも、この市場移転を機に、東京から日本の水産を変えていくんだというような気持ちの中で、業界が儲かる水産のためにどうしたらいいかというところを考えながら、今後、進んでいってもらえればと期待をしているところであります。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。それでは、質問の最後になりますけれども、田中様のほうからお願いいたします。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

消費市場の役割といいますか、全国から魚の集まる場所なのですね。基本的に消費市場で何をするかというと、品質の評価をして、適正価格を立ち上げ、それを産地のほうに還元する、いわゆる漁業者に還元する大きな役目を持っております。ましてや、世界からの水産物が集まる築地ですから、品質を落とすことがあってはならない立場であると考えます。

それと、お話ししたとおり、水産業界のワンアップ、ワンダウンというのは全て代行役で仕事をしておりますので、保証はしないですけれども、証明をしていこうというのがトレーサビリティでもありますけれども、それをつなげて、コールドチェーンとともにより良いものを届けていく、あるいはそれを転送する、その価格を還元する。いわゆる水産業界を背負っていると考えても間違いなと思います。そこでスムーズな消費市場の配送あるいは転送ができなければ、やはり当初申しました時間と温度というのは、時間のロスによる鮮度低下というのは間違いなく良くなるわけがないです。この辺がやはり流通、物流の拠点、センターでもあると思いますので、基本的には品質をいかに保てるかというためには、比較されたとしてもやはり新しいほう、問題点があったから新しい市場を作ってこられたのだと思っていますので、是非ですね、あとは応用で皆さん大変だと思いますけれども、やっていけると思います。私は、それがないと、与えられ

たもので満足ということはなかなかできないと思うものですから、やはりそこに行けば行くなりの問題点を解決するということ。問題点が出ているということは、解決してソリューションができるわけです。原因が掴めればですね。そうやってより良く産地の意向、いわゆる代行をしていただいて、最終的には消費者の満足をとっていただければと思います。やはりこれは長年、見てきた築地では非常に問題があると思っていましたので、早めに移転されて、そこで問題を解決するという必要性を感じております。

ちょっと大変なことを申し上げたかもわかりませんが、率直な意見です。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。

### 3 自由討議

(澤中央卸売市場次長)

では、ここからは自由討議とさせていただきます。これまでの貴重な御意見、お話を踏まえまして、本部長いかがでございましょうか。

(中西本部長)

どうもありがとうございました。産地のほうで、水産物の鮮度に非常に気を遣って運営されていると。私も消費地のほうにも、そういった意味で水産業の今後の振興のために非常に大きな責任、役割があるということをお教えいただきました。ありがとうございました。

何点か教えていただきたいんですけども、一つは、首都圏の卸売市場に期待することということで、阿部様のほうからも効率的な流通システムというお話がありましたし、田中様のほうからも配送とか転送をより効率的にというお話があったんですけども、首都圏の市場に来て、具体的にこういうところが非効率ではないかというところがあれば、ちょっと教えていただければありがたいんですが。

(澤中央卸売市場次長)

どちらでもよろしいですが。では、阿部様、お願いします。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

現在、魚を出荷する際は、地元の運送業者に委託して発送させていただいていますけれども、やはり市場が非常に狭隘で混んでしまうと。正門から入っていいのか、勝どきの門から入っていいのか、そのときの運転手の判断なんですね。それによって着時間に間に合ったり、間に合わなかったりということが、現状で起きております。せっかく東京の市場の中に入っても、つかえてしまって、途中で場内の小揚げに渡さなければならないということで、今度は二重運賃がかかってしまうというような現状もあります。どうしてもうまく車が抜けていくような仕組みにはなっていないです。従来の鉄道

の引き込み線が入っていた状態があつて、本来、車が輸送手段でなかったということがあるとは思いますが、そういったところからも非常に大きな時間のロス、また、そこで放置されることでの品質低下の恐れだとか、そういったことが大きいのかなと思っております。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございます。では、田中様のほうからもお願いいたします。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

やはり市場内の物流動線、いわゆる最短距離で物が動くということだと思います。今の築地を見ますと、入口や出口がよくわからない、右往左往という。あれが市場だということかもわかりませんが、いかに時間を短縮するかということは、例えば人間と物が交差しないとか、HACCP（ハサップ）の基本的な考え方ですけれども、やはり問題点があればそこで解決するというのも HACCP（ハサップ）の基本であります。ですから、入口から出口がはっきりとわかるような市場内の物流動線。あるいは、トラックで搬入しますと、相当早く着かないと競りに入れない、延着ということになりますから、そこでもやはり滞留しているわけです。夜中の1時半ぐらいに着かなければ競りに間に合いません。そうしますと、トラックも不眠不休で走っているという話です。あるいは、手渡した後の持ち出しのルートも右往左往という形では、滞留時間は短縮できないと思います。

その辺がスムーズにできるように、市場としては大田市場が花きなどで行っていますけれども、そういうところも既にあります。やはり魚にとっては時間が一番命だと思いますので、それを工夫しながら立ち上げていくことが最大限必要かと思います。安心・安全を考える中に、物を運ばなければいけませんので、その工夫は人がやるわけですから、できなくはないと思います。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございます。

(中西本部長)

ありがとうございました。それから、最近は生鮮食品もインターネットで注文して云々ということも徐々に進んできているんですけども、これから水産物の流通商品もそういった形が増えてくるのではないかとも言われているんですけども、そのあたりの将来についてはどういう見通しを持っておられるでしょうか。

(澤中央卸売市場次長)

どうぞ。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

増えてくるとは思いますが、それが主流になるとはあまり思えない。やはり

産地市場は、気仙沼で言えばカツオが毎日、数百tとれるんです。それを小口で対応するというはまず無理です。そういう細かい対応をしながら実際に行う業者はいるにせよ、多分、それは消費者がいついつ、どこでとった魚という、通常の小売店ではない品質のものを求めているかもしれません。そういうニーズはあるにしても、それが主流にはなり得ないだろうと。やはり市場という仕組みはなくなるならない、なくなってもらっては、我々、困ると思っています。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございます。では、お願いします。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

インターネット販売というのは確かにあるのですけれども、産地では生産現場の情報を提供するということが一番必要であって、小ロットの小口を市場で、あるいは産地仲買からやるということは現状では少ないです。消費地区のほうで分荷してやるということはあると思いますけれども、産地では、インターネットでヒットすると、例えばアジを買いたいとなれば、どこにでもアジはありますので、やはり特色のある、我々、ブランド名を付けておりますけれども、ヒットするかどうかということもあります。それを待つよりも、魚はとにかく早く処理しなければいけないということが先に立ちますので、大量型の水揚げ市場ですから、増えるとは思いますが、今のところ、そういう対応はしておりません。

(中西本部長)

ありがとうございました。それから、阿部長さんは、ツナ缶の原料などをバンコクに輸出されているというお話もございました。日本の農林水産物も、輸出を視野に入れて考えていかないと駄目だと思うんですけれども、輸出を考えたときに、首都圏の市場が果たす役割というのは何か考えられるでしょうか。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

やはり品揃えの良さがあるのではないかと思います。私ども産地でやろうとすると、やはり限られます。特に、今、刺身需要が増えていますよね。そうすると、飛行場までのアクセスというのは、我々、気仙沼の場合ですと仙台空港まで約3時間かかる。到底、その日のうちに飛行機に載せることはできません。また、運よくできたとしても、仙台空港ですから、行く国も限られる、国際便も少ないということになります。築地の良さは、やはり全国から良いものが集まる市場で、ここに頼めば何でも揃うというところで、多分、海外のお客さんからの要望も今たくさんあって、実際に輸出もされているのではないかと思います。これについては、まだまだ増えていくだろうと思っています。

(澤中央卸売市場次長)

どうぞ。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

私ども、輸出は実際ありますけれども、消費市場を介してということはほぼないです。例えば、250gとか小さいサバ類は輸出があるわけですが、凍結してパッキングして船で運ぶということになりますと港湾から出しますので、中央市場に大量に何百tも送ることは、輸送賃もかかりますし、ないです。それから、魚という商品は国際化していますので、やはり低価格よりも高いところに送りたいというのが、我々、産地、生産者を含めての考えですから、10円でも高く買ってくれるところに冷凍して食料として送っているのが現状です。特に多いのが小型のサバです。そういうことはやっております。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。ほかにございますか。よろしいですか。では、ほかの方、御質問をお願いいたします。

(村松中央卸売市場長)

では、私のほうからまたお伺いしたいんですけれども、産地と消費者を結ぶ、その間に卸売市場がいる、ポジションがあるというお話なんですけれども、情報のやりとりで、どういったものをタイムリーにそれぞれに渡してあげれば、卸売市場の魅力が高まるというか、産地と消費者を結びつけるために、どんな情報を、どういうタイミングで渡すことがいいのかと、お話を聞いていてちょっと思ったんですけれども、何かその辺の、今、やられていることでもいいのですが。先ほど、船の情報をいち早く持ってきて、船が入ったときに取引ができるようにということがありましたけれども、市場が消費者側に、取引情報だとか、いろいろな情報を持っていると思うんですけれど、そういったものをどうやって、どのタイミングで渡しているのかを教えてもらえれば。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

実は、我々、産地の市場、いわゆる荷受ですけれども、現状では、産地の仲買に受け渡しますと消費地の卸との情報が途切れます。というのは、産地の仲買が消費地の卸と話をしますから、この仕組みは、情報をどう公開するかとなれば、我々、一応、情報を出しておりますけれども、もちろんID、パスワードは必要になりますし、そういう中で見ようとすれば見られます。ただ、一般の方々となりますと、やはりマニアックな業界ですから、誰でもということはないのですけれども、相当のアクセスカウント、年間70、80万ありますし、情報の価値はあると思っております。ブランドで出すということは、やはり消費者の方にアピールできることですが、それも卸がやるというよりも、産地の仲買、あるいは提供した情報によって量販であるとか、そちら側のほうにある程度委ねていることが多いと思います。産地、生産者は、なかなかそういうことができる環境にないものですから、我々はあくまで代行役として要望があれば行きます。漁業を本当に残そうというコンセプトで動いていますので、成り代わって、何が必要であるか、どうすればいいかという疑問を解決するというで動いているのが現状です。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございます。阿部様のほうで、何か情報の関係でお取り組みはございますか。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

実際、小売の現場では、多分、年間の販売計画みたいなものはできていると思うんです。ただ、私どもは、どうしても産地にいるとよくわからないんです。やはり実際、販売している小売とのコミュニケーションをもっと取りたいと。そうすれば、いつ、どういうものを持っていけば高く評価してくれるのではないかとか、そのあたりが今は市場を介してしまうとまったく見えなくなってしまうところなんです。情報というのは、僕らも自分たちで取りに行かなければ取れないんですけれども、なかなか産地で、日ごろ魚に追われていると自分で取りに行けなかつたりするんです。やはりそういう消費地と産地を結びつける役割を、どうしても市場には期待してしまうということです。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございます。ほかにございますか。どうぞ。

(長谷川政策企画局長)

お話をお伺いしていると、鮮魚に関しては御両者ともに主体は築地と承りました。その中で、先ほど田中さんのほうから築地を通して仙台へとか、そういうお話もありましたが、築地をはじめとする首都圏の基幹市場が、出荷されたものを他の市場に手配送するハブの機能といたしますか、その辺について今どのように見られているか。物流の話もございましたので、ちょっとその辺をお伺いできればと思います。

(澤中央卸売市場次長)

よろしいですか。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

細かくですね、現状、例えば、東京周辺の小さな市場もたくさんあるわけですね、北関東から。そういうところと一つ一つ対応できれば、本当に良いのかもしれないけれども、やはり今、物流も限られてしまうんです。大きな荷物がないと目的地まで行かない、半端な荷物では行きませんか、そういうようになってしまう。特に震災後は、東京を介して北関東の小さな市場に荷物を転送してもらおうというようなこともあります。ですから、この機能というのは、これから物流がだんだん厳しくなる、運送便が限られてくることになれば、ますます東京に一度持って行って、東京から分化していくという流れはできてくるのではないかと思います。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

やはり転送というのは、物が揃うことが必要だと思います。ワンストップで品揃えができる。ましてや、まとめて輸送するということが運賃にも影響してくるわけですから、

どうしても集中したところにまとめて転送するというのは当然のことだと思います。柱の番号を利用したりして転送するという形が結構あるわけですがけれども、以前のように大量に水揚げがあった頃は、競りに全部かけてやらなければいけない状態だったと思うのですがけれども、既に相対で売り値が決まったものはそのまま早く運び出す必要があります。現在、そのような形になっていると思います。ですから、物が集まる、1か所で揃えるためにも、拠点の、センターとは申し上げませんが、卸を利用して行っているというのが現状だと思います。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございます。ほかに御質問がある方、ございますか。どうぞ。

(中西本部長)

先日、川下のスーパーさんなどのヒアリングをさせていただいたのですが、そのときに築地市場のお休み、休市について、お話がありました。全国の卸売市場が築地の休市を参考にして決めておられると聞いているのですが、産地のほうからその点について何か御要望等がありましたら。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

私どもは開設以来、日曜、祭日は水揚げします。これは、魚に日曜日はありませんし、立地条件からして関東までが15時間ということは、日曜日に休めば月曜日の朝の荷がないわけです。土曜日に休んで日曜日に揚げますと、翌日の朝には築地に物が着くということで、一貫して日曜、祭日は開市ということでやっております。

それと、西の場合は休漁期間というものがありまして、休漁期には市場は水揚げがないということになるわけです。ですから、我々、サービス業と想着ていますので、極力生産者と仲買の方々のメリットのある対応ということで、終始一貫、開設以来続けております。

(株式会社阿部長商店 阿部氏)

気仙沼の産地市場においても、特にカツオの時期においては、土曜日休みということで、日曜日に水揚げをするということで、足の速いカツオを、鮮度を落とさないで消費地にお届けするというようなことを現在やっております。ですから、日曜日開市するのであれば、土曜日の魚を日曜日に、ということが出来ますので、そういった消費地の状況に合わせて産地のほうでは休みの設定ができるのかなと思っております。

(西日本魚市株式会社 田中氏)

水曜日に休みされますよね、築地が。実は前日の産地相場はやはり下がるんですよ、産地は。出荷がないからということで。ちょっと忌々しいところがありますね。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。あっという間にお時間が過ぎてまいりました。ほかに御質

問等がございますでしょうか。よろしいですか。

#### 4 閉会

(澤中央卸売市場次長)

それでは最後に、中西本部長から本日のヒアリングを総括いたしまして、御挨拶をお願いいたします。

(中西本部長)

今日は本当にどうもありがとうございました。産地の状況について、事細かに教えていただきましてありがとうございました。本日頂戴した御意見につきましては、私のほうから知事にも責任を持って報告させていただくとともに、今後の戦略本部での検討に生かしていきたいと考えております。誠にありがとうございました。

(澤中央卸売市場次長)

ありがとうございました。これで本日のヒアリングを終了いたします。御出席のお二方が退出されますので、御起立をお願いいたします。

<全員起立、退場>

(以上)