

再編等ワーキンググループ報告

研究内容(テ・マ): 再編についての総括的な検討について
合併等の具体的な検討について

第1 再編についての総括的な検討について

1 「卸売市場法」の改正や「卸売市場整備基本方針」公表後の動き

(1) 平成16年の卸売市場法改正以降、各地域・市場で次のとおり様々な取組が見られる。

- ア 低温卸売場の設置による品質管理の高度化を図る市場
- イ 電子商取引の導入による効率的な流通に取り組む市場
- ウ 地方市場への転換を図り、地域流通の拠点となる市場
- エ 市場間の連携物流に取り組み集荷力の向上を図る市場 など

(2) また、平成22年度を目標年度とする「卸売市場整備基本方針」が、平成16年10月1日に公表され、今後の卸売市場については、

- ア 卸売市場における品質管理の高度化等の機能強化
- イ 既設の中核的な中央卸売市場の再整備
- ウ 地方の卸売市場における集荷力の強化を図るための市場相互の連携した集荷販売活動の促進
- エ 卸売市場の取引における情報技術の活用の促進を基本とし、整備およびその運営を行うものとされており、農林水産省では、安全・安心で効率的な卸売市場流通のため、品質管理の徹底、商物一致規制の緩和などの規制緩和、卸売市場の再編・合理化等の施策を進めている。

2 再編等の内容

国が定める再編措置については、次のとおり分類される。

(1) 市場運営の広域化 - 広域の開設者への地位の承継

他の中央卸売市場との合併。開設者は秋田市と他の中央卸売市場の開設者である地方公共団体とで組織する一部事務組合等となり、秋田市は開設者としての地位を当該一部事務組合等に引き継ぐ。現時点に於いて、隣県の中央卸売市場との合併の動きはまだない。

実際問題として遠距離の中央卸売市場同士の合併では、集荷等の効率性から無理があり、また、管理部門をそのまま残す必要が出てくると合併のメリットが少ないと思われる。

(2) 地方卸売市場への転換

県知事許可の地方卸売市場への転換で、面積要件など必要な条件は満たしている。

地方卸売市場へ転換した大分市では、「本質的に何も変わらず、良くなる部分は多くあげられても、デメリットはない」としている。

しかし、一般的には、地方卸売市場は産地からの集荷力が弱く、全国的に中央卸売市場への依存度が高いといわれている。

(3) 他の卸売市場との連携・統合等

集荷力の低下や産地と実需者間の市場外取引の拡大に対応するため、他の中央卸売市場又は地方卸売市場との統合や連携を図り集荷力を向上させる。

しかし、当市場のように、青果部・水産物部の卸売業者が複数ある場合は、連携先市場と入荷する品目や数量、仕切の関係で、卸売業者間で問題が生じる恐れがあるため、卸売業者間の合併を優先し、合併した後に市場間連携を考えるべきではないか。

3 市場再編等の動き

(1) 第8次中央卸売市場整備計画で再編対象となった11市場のうち6市場（平成18年7月1日現在）は、地方市場への転換を選択する等の動きをしているほか、公設地方卸売市場の民営化や指定管理者制度導入等の検討もされてきている。 資料1

(2) 国の規制緩和の一環である、卸売手数料の弾力化が、平成21年4月から実施され、市場業界も生き残りをかけた新たな競争社会に突入することになり、開設者の市場経営の手腕が問われることになる。近年、金融業界で合併・統合が進んだように市場業界も同様な道をたどることも予想され、その中で生き残るためには、個々の市場が如何に自らの市場の個性化・差別化を考え、地域の消費者等に必要とされる市場運営が重要であると思われる。

(3) 現状では、中央卸売市場は委託販売を基本としているが、出荷者からの希望価格などもあることから、買付集荷に移行しなければならない状況もあり、全国各地に中央卸売市場が開設された昭和50年当時とは、流通環境等が大きく変化している。

単に「中央卸売市場」という看板のみでは、荷物が集まる時代ではなくなってきているといえよう。

(4) 国においては、市場再編基準の明確化や平成21年度から卸売業者の財務基盤である委託販売における手数料の弾力化が実施されるなど、かつての保護と規制の下で整備・運営されてきた中央卸売市場の位置づけがあらためて問われる時代へと変化している。

第2 合併等の具体的な検討について

1 卸売業者の合併の検討

本市における卸売業者の現状の財務内容を基に、合併について検討を行った。

- (1) 本市場卸売業者（青果部、水産物部）の現状の財務力では、合併後も経営が上向きになるとは考えにくい。一概に $1 + 1 \geq 2$ になるものではなく、 $1 + 1 \leq 2$ になる可能性もある。
- (2) 卸売業者の合併で、卸売業者が1社になることにより、1社当たりの取扱数量は増加すると予想されるが、合併に伴い人員（販売担当者等）の削減も予想される。
これにより、前販売担当者が携わっていた得意産地が離れ、市場全体の取扱量は減少すると考えられる。
- (3) 現条例では、買受人（仲卸業者等）は当該市場以外からの買入が原則禁止されていることから、卸売業者が合併しても買受人には、あまりメリットがないと考えられる。
- (4) 合併にあたり、公正取引委員会（独占禁止法）等の関係も考慮する必要がある。
- (5) 合併により卸売業者が1社になることで、市場間連携を図る際は、事がスムーズに進むと考えられる。

（参 考）東北管内中央卸売市場の状況

中央卸売市場	青果部卸売業者数	備 考
A 市	1	2003年1社経営譲渡により
B 市	1	2002年1社破綻により
C 市	1	2005年1社破綻により
D 市	1	2006年1社破綻により
その他、3市場の青果部は2社で運営 水産物部は東北管内全市場2社で運営		

2 他市場の卸売業者の合併後の状況

合併後の業績については、A市場は吸収合併的なものであるが、吸収された会社の負債等を背負ったことや、販売担当者を削減して合併したことなどの影響で、取扱数量は年々減少し、業績は悪化している。

B市場は、破綻した業者から販売担当者を全員雇用したことで、産地との連携も崩れることなく維持しており、取扱数量も大きく減少することなく業績も安定している。B市場においては、商品も豊富で仲卸業者の直荷引きは、ほとんどないと聞いている。

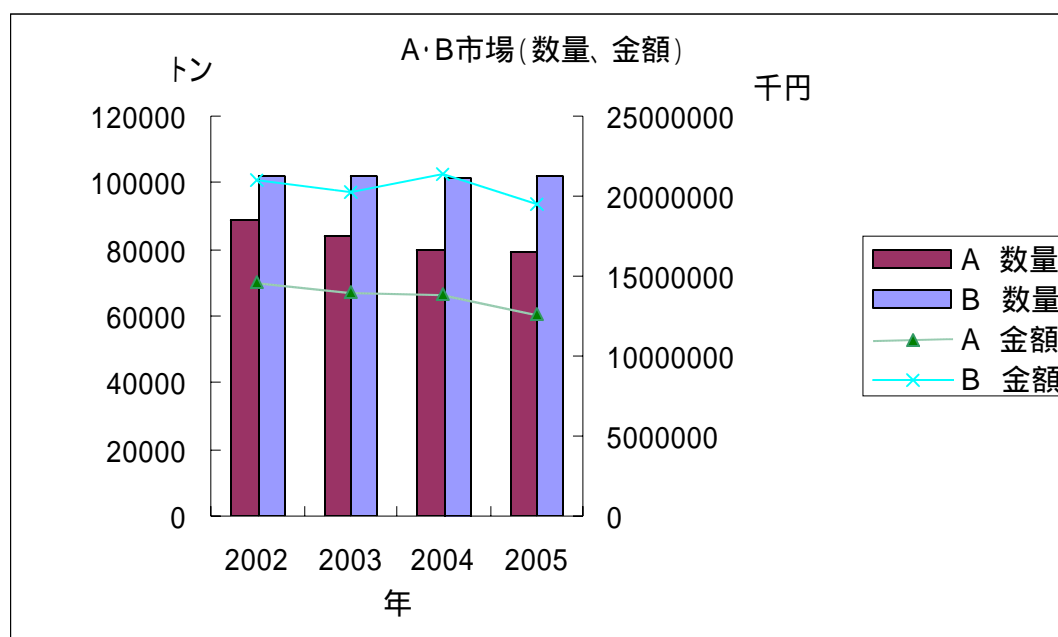
以上のことから、業績については、合併後の会社の経営方針等によるところが多いと考える。

なお、C・D市場においては、最近のことであり資料の入手が困難であった。

(参 考) A市場、B市場の取扱高 (単位: トン、千円、円/kg)

年次	種別	B市場	A市場	備考
2002	数量	101,915	89,058	B市場1社になる
	金額	20,962,470	14,643,735	
	平均単価	205.7	164.0	
2003	数量	102,249	83,989	A市場1社になる
	金額	20,247,604	13,940,314	
	平均単価	198.0	166.0	
2004	数量	101,183	79,858	
	金額	21,406,918	13,898,151	
	平均単価	211.6	174.0	
2005	数量	102,155	79,339	
	金額	19,503,631	12,614,568	
	平均単価	190.9	159.0	

(参 考) A市場、B市場の推移 (数量、金額)



3 仲卸業者の財務指導

平成16年6月の「卸売市場法」の改正に伴い、仲卸業者の業務の適正かつ健全な運営を確保するため、開設者は、業務条例で仲卸業者の財務基準を定め、これに抵触する場合は、財産に対し必要な改善命令をとるべく旨を命ずることができることとなり、これに基づき経営の改善を図ることとした。条例による財務基準は、

流動比率

流動資産の合計金額の流動負債の合計金額に対する比率が1を下回った場合

自己資本比率

資本の合計金額の資本および負債の合計金額に対する比率が0.1を下回った場合

連続する3以上の事業年度において、経常損失が生じた場合

これらのうち、いずれかに抵触する業者については、改善措置命令を発し、改善計画書の提出を求め、改善計画案を承認。平成22年3月まで改善を図る。未達成業者には条例により監督処分も考えられる。18年度は、22社中14社が抵触している。

4 仲卸業者の合併の検討

本市における仲卸業者の現状の財務内容を基に、合併について検討を行った。

- (1) 本市場の仲卸業者数社を除き、大半の業者の現状の財務力では、合併をして経営が上向きになるとは考えられない。
- (2) 上記財務基準に22社中14社が抵触しているが、条件付きも含め半数が合併可能と答えているが、現時点に於いては具体的な動きはない。
- (3) 合併後に系列化（仕分け部門、配送部門）にする方法も考えられるが、条例にある差別的取扱いに抵触するおそれがあり、国では推進していない。

