

## 松戸市公設地方卸売市場南部市場 現状分析報告書



令和3年2月

松戸市公設地方卸売市場南部市場

# 目次

はじめに	1
第1章 現状分析の概要	2
第2章 卸売市場の状況	3
第3章 南部市場の現状	8
1 卸売業者について	8
1-1 卸売業者の取扱数量・金額の推移	8
1-2 卸売業者の販売先割合	9
1-3 松戸市内産の取扱数量と占有率の推移	10
2 仲卸業者について	12
2-1 仲卸業者数と空き店舗補償額の推移	12
2-2 仲卸業者の仕入れ割合	13
3 買受人について	14
3-1 買受人の推移	14
3-2 買受人仕入れ金額の割合	15
4 その他	16
4-1 県内公設市場の取扱数量と金額	16
4-2 一般会計繰入金の割合	18
第4章 市場関係者ヒアリング結果	19
1 卸売業者	19
2 仲卸業者・買受人	20
3 出荷者	23
4 その他意見のまとめ	24
第5章 南部市場のS W O T（スウォット）分析	25
第6章 まとめ	26

## はじめに

---

松戸市公設地方卸売市場南部市場（以下「南部市場」）は昭和47年5月に民営2市場の統合による松戸市営青果市場分場として開設以来、現在に至るまで松戸市をはじめ近隣市の生鮮食料品等の流通拠点として運営してまいりました。

しかしながら、近年の卸売市場を取り巻く環境は、生鮮食料品の消費量の減少、少子高齢化等による社会構造の変化、食の安全や外部化などの消費者ニーズの変化、食品流通の多様化などにより、全国の卸売市場における取扱高は年々減少を続けており、南部市場においても同様の状況となっています。

平成29年3月末に北部市場が廃止となり、本市唯一の市場となった南部市場につきましては、取扱高の減少だけでなく、約50年を経過した施設の老朽化など諸問題を抱えています。

南部市場の現状分析は、市場が抱える課題を整理し現状を把握することで、南部市場の今後のあり方を検討する材料となります。

現状分析にあたりましては、市場関係者とのヒアリングなどを参考に分析いたしました。今後も引き続きご意見等を伺いながら南部市場の今後のあり方を検討してまいります。

## 第1章 現状分析の概要

---

### 1 背景

南部市場は、「消費者への安定的な青果物の供給」「生産者に対する確実な販路の提供」「市場関係者への公正な取引の場の提供」「災害時の物資集配拠点」などの役割を果たし、高い公共性を堅持している。

しかしながら、市場を取り巻く環境の変化に伴う様々な問題や施設の老朽化などを抱え、年々その厳しい状況は増している。

南部市場は、本市唯一となった公設市場であり、食品流通の一端を担う役割を期待されていることから、現状分析を踏まえ、今後の市場のあり方を検討する。

### 2 目的

開設者及び市場関係業者が一体となり、今後の市場のあり方を明確にする前段として南部市場の現状を把握する。

### 3 市場に求められているもの

卸売市場を取り巻く環境の変化や卸売市場法の改正に伴い規制緩和や国・県の関与が少なくなることも踏まえ、引き続き市民へ安定的に生鮮食料品等を供給する使命を果たすとともに、流通における中核として健全に発展し、産地との連携及び消費者や実需者の川下ニーズへの対応の強化を図るなど、その期待に応えていくことが求められている。

特に取扱品の付加価値向上の観点から、各卸売市場において低温管理や多温度帯管理等を通じたコールドチェーンの確立を含め、生産者・実需者から求められる品質管理が徹底された物流システムを構築することが必要である。

そのため、市場関係者が一体となって、今後の市場運営に明確なビジョンをもって取り組んでいくことが重要である。

## 第2章 卸売市場の状況

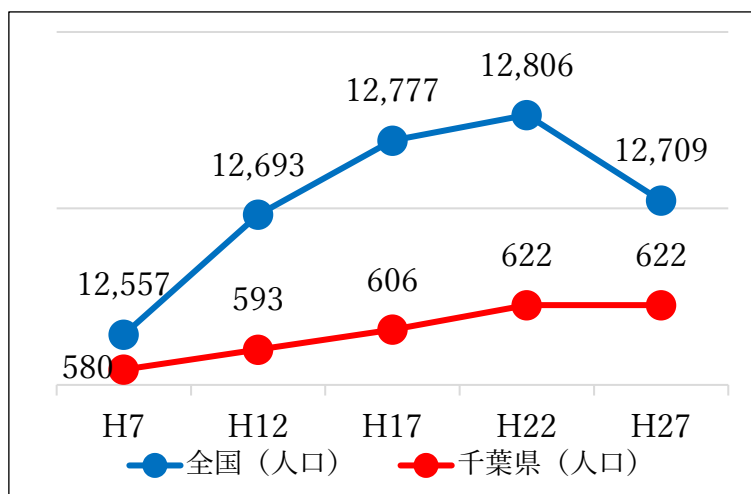
近年、卸売市場を取り巻く環境は大きく変化している。主な要因として、人口減少、少子高齢化の進展、単独・共働き世帯の増加など社会構造の変化に伴う生鮮食料品等の消費量減少、そして食の外部化や加工食品の増加や食の安全に対する意識の高まりなど消費者ニーズの変化が挙げられる。

また、市場取引以外にも、産地取引、契約栽培、直売所、ネット通販など食品流通の多様化から市場経由率の低下が進み、卸売市場の取扱高も年々減少している。

このように、卸売市場にとって厳しい状況が続いていることから、卸売業者の経営不振や市の財政負担により公設市場の民営化や廃止も増加している。

全国の卸売市場を取り巻く環境は、南部市場にとっても例外ではないことから、今後のあり方を検討するうえで参考となるデータである。

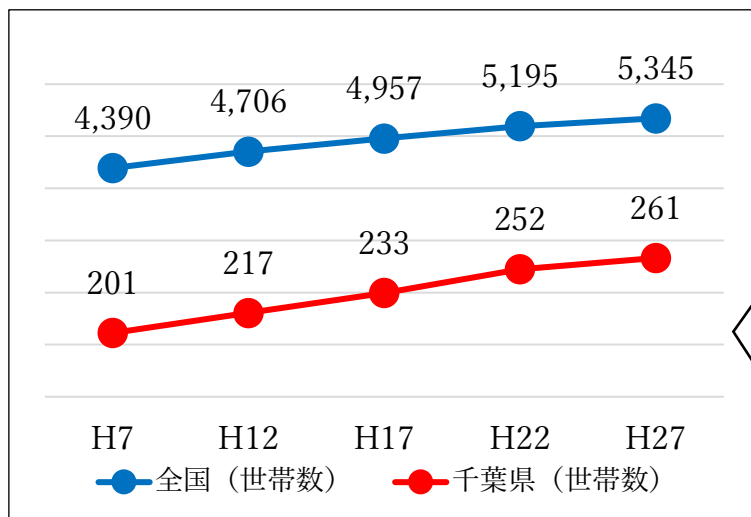
【全国・千葉県の人口推移（単位：万人）】



資料：総務省「平成27年国勢調査」より

全国人口(青)は、平成22年度の調査以降は減少をたどり、今後も人口減少が続く一方、高齢化率の割合は上昇が予測されている。千葉県人口(赤)の今後についても、全国人口同様人口減少及び高齢化率の上昇が予測されている。

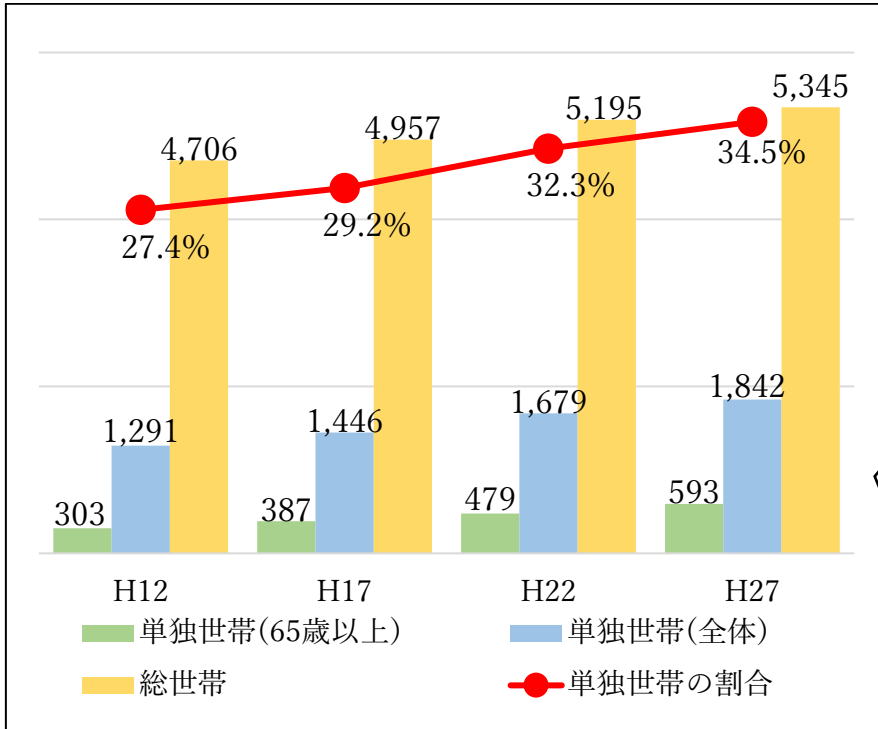
【全国・千葉県の世帯数推移（単位：万世帯）】



資料：総務省「平成27年国勢調査」より

全国的に人口が減少する一方、世帯数については、年々増加している。その要因として、高齢・長寿化や未婚率の増加などの影響により単独世帯の増加が挙げられる。今後も単独世帯については増加が予測されている。

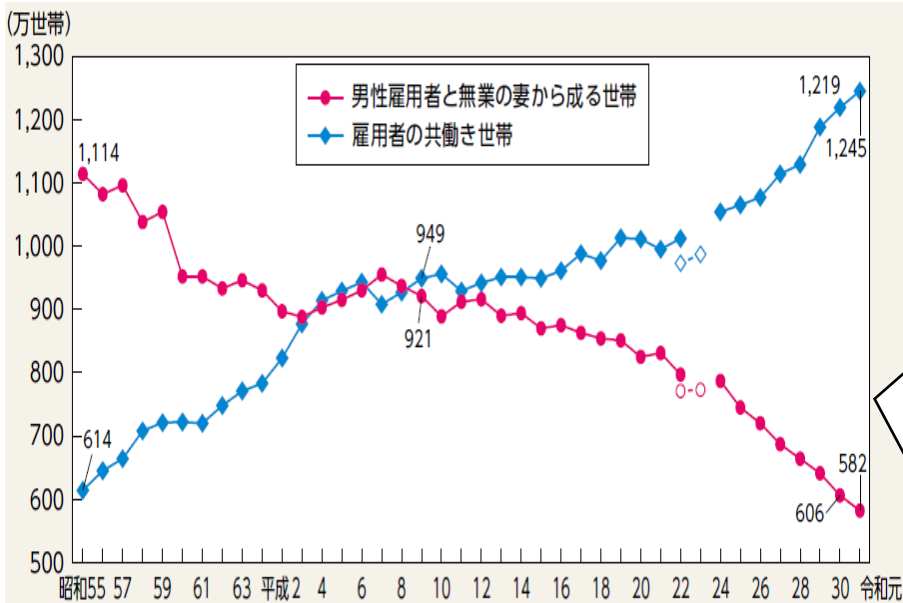
【単独・高齢者世帯の推移（単位：万世帯）】



総世帯数(橙)における単独世帯の割合(赤)は年々増加している。特に単独世帯(青)のうち、65歳以上(緑)の世帯は増加率も高い。  
 ※配偶者の死亡や子の独立により、一人暮らしの高齢者が増えたことが挙げられる。

資料：総務省「平成27年国勢調査」より

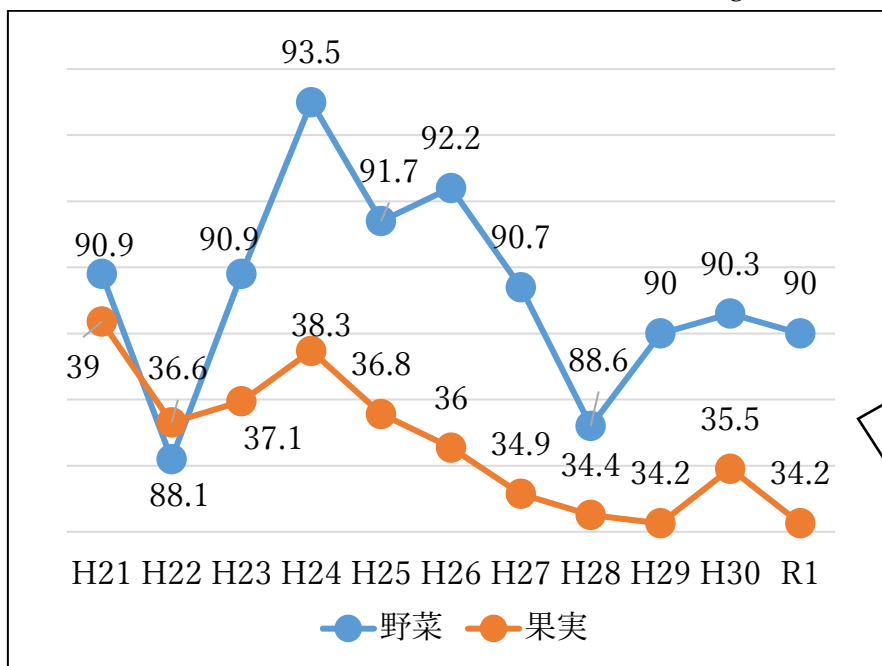
【共働き世帯の推移（単位：万世帯）】



昭和55年以降、「雇用者の共働き世帯(青)」は増加し、平成9年以降は「男性雇用者と無業の妻から成る世帯(赤)」を上回り平成24年以降から差が拡大している。

資料：令和2年版男女共同参画白書より

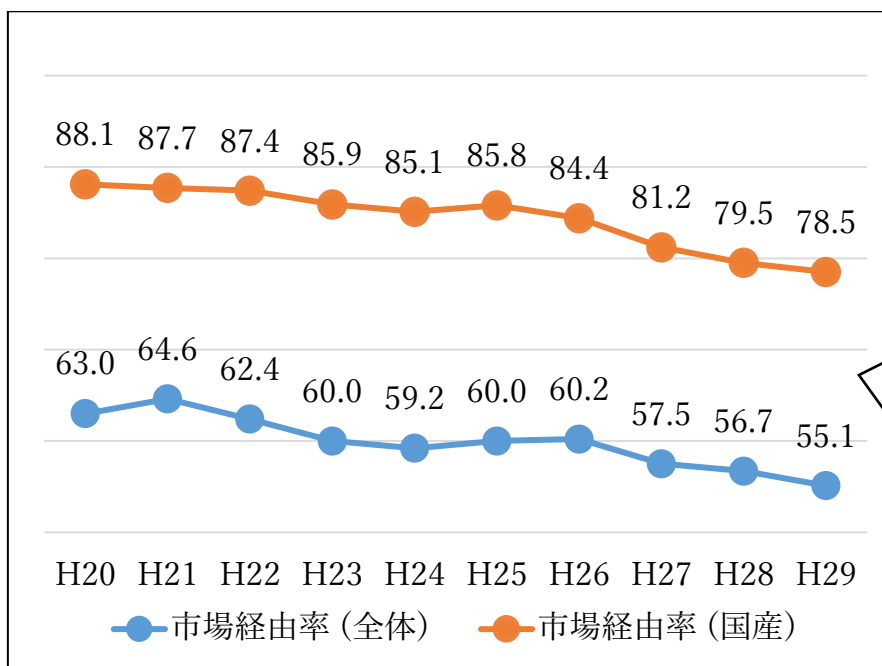
【野菜・果実の1人あたりの年間消費量（単位：kg）】



野菜・果物ともに1人あたりの年間消費量は減少傾向で推移してきている。直近では、そこまで大きな変動はなく、ほぼ横ばいとなっている。

資料：農林水産省「食料需給表」より

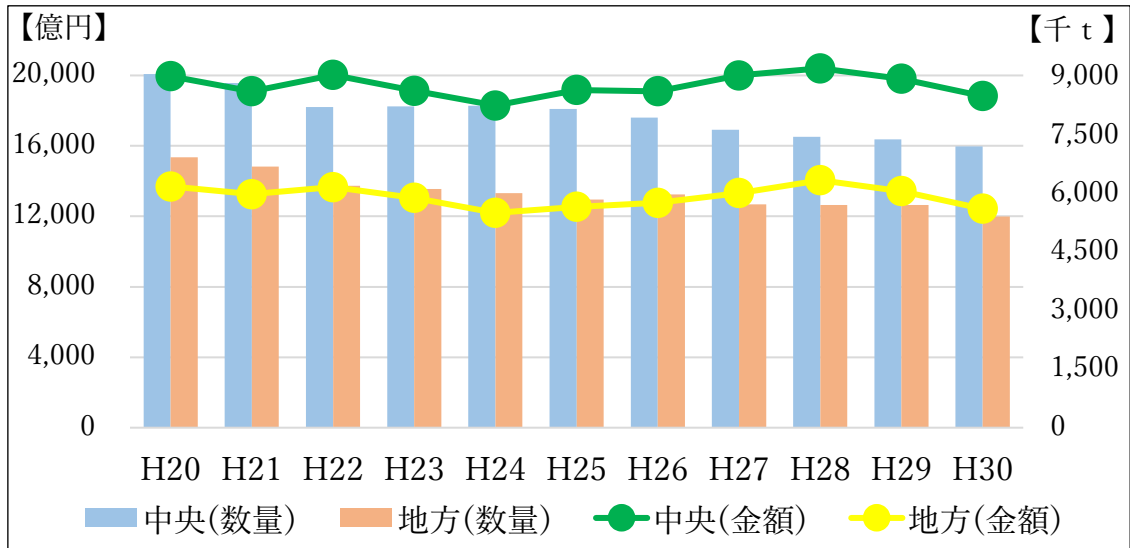
【市場経由率の推移（単位：%）】



市場経由率は年々減少している。主な要因として、市場外流通の多様化、流通コストの削減などが挙げられる。

農林水産省：令和元年度卸売市場データ集より

【中央・地方卸売市場の取扱実績】

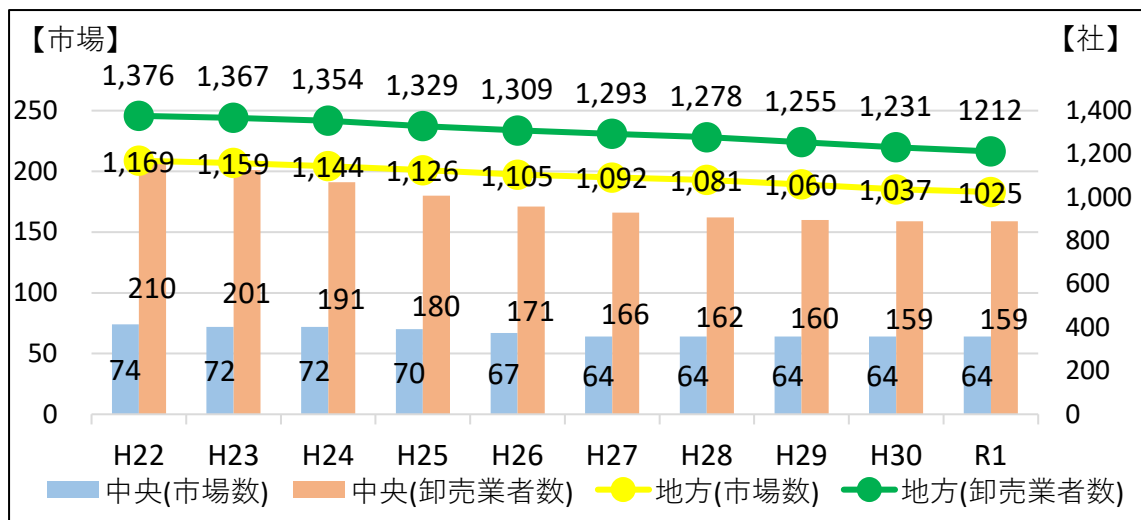


農林水産省：令和元年度卸売市場データ集より

《参考》

年度		H20	H30	増減	増減率
中央卸売市場	数量	9,082 千 t	7,222 千 t	▲1,860 千 t	▲20.5%
	金額	19,960 億円	18,829 億円	▲1,131 億円	▲5.7%
地方卸売市場	数量	6,946 千 t	5,428 千 t	▲1,518 千 t	▲21.9%
	金額	13,690 億円	12,429 億円	▲1,261 億円	▲9.2%

【中央・地方卸売市場の市場数及び卸売業者数の推移】



農林水産省：令和元年度卸売市場データ集より

《参考》

年度		H22	R1	増減	増減率
中央卸売市場	市場数	74	64	▲10	▲13.5%
	卸売業者数	210	159	▲51	▲24.3%
地方卸売市場	市場数	1,169	1,025	▲144	▲12.3%
	卸売業者数	1,376	1,212	▲164	▲11.9%



【地方卸売市場の廃止・民営化】

市場名	内容	理由	時期
日立市公設地方卸売市場	廃止	卸売業者の経営不振	H28年1月
日光市公設地方卸売市場	廃止	卸売業者の撤退	H28年3月
今治市公設地方卸売市場	民営化	財政負担軽減と市場機能の活性化	H28年4月
足利市公設地方卸売市場	民営化	地権者等の要望と財政負担の軽減	H30年1月
市川市地方卸売市場	民営化	市場環境の変化に対応するため	H30年4月
士別市公設地方卸売市場	廃止	卸売業者の撤退	H31年3月
西宮市地方卸売市場	廃止	西宮東地方卸売市場（民設市場）との統合民営化のため	R1年7月
山陽小野田市地方卸売市場	未定	卸売業者の破綻	未定
加古川市公設地方卸売市場	廃止	卸売業者の事業停止	R4年3月
室蘭市公設地方卸売市場	未定	卸売業者の破綻	未定

【卸売業者の統合・資本提携】

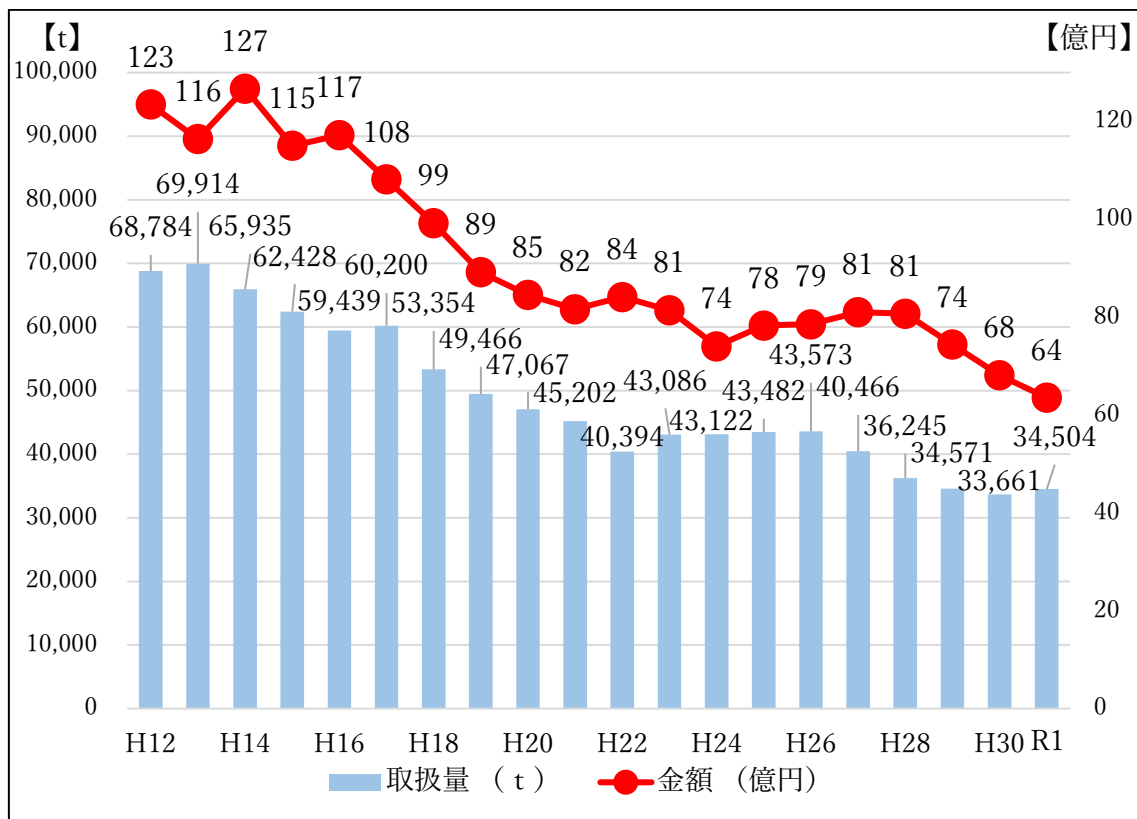
卸売業者名	内容	理由
岐阜中央青果＋岐阜岐阜青果	統合（R3年）	体制強化
長崎大同青果＋長果	統合（R5年）	持続的な成長発展
東京中央青果（東京シティ青果） ＋神明ホールディングス（コメ卸）	資本業務提携	青果流通事業の強化・拡大
福岡中央青果（仲卸） ＋中九州青果（卸）	仲卸が卸を統合	産地市場機能を加え対応強化

- ・近年、公設卸売市場といえども、卸売業者の経営不振、破綻により廃止となる事例も多い。また、後任の卸売業者を募集しても、応募がないまま市場を廃止するケースも見受けられる。
- ・現在の市場を取り巻く環境から、後任の卸売業者が入場したとしても安定的に運営することは難しいことが推測できる。
- ・卸売業者は、旧態依然とした運営から脱却し、市場を取り巻く厳しい環境を生き残っていくため、経営統合や資本提携などにより体制強化を図る動きも出てきている。

### 第3章 南部市場の現状

#### 1 卸売業者について

##### 1-1 卸売業者の取扱数量・金額の推移



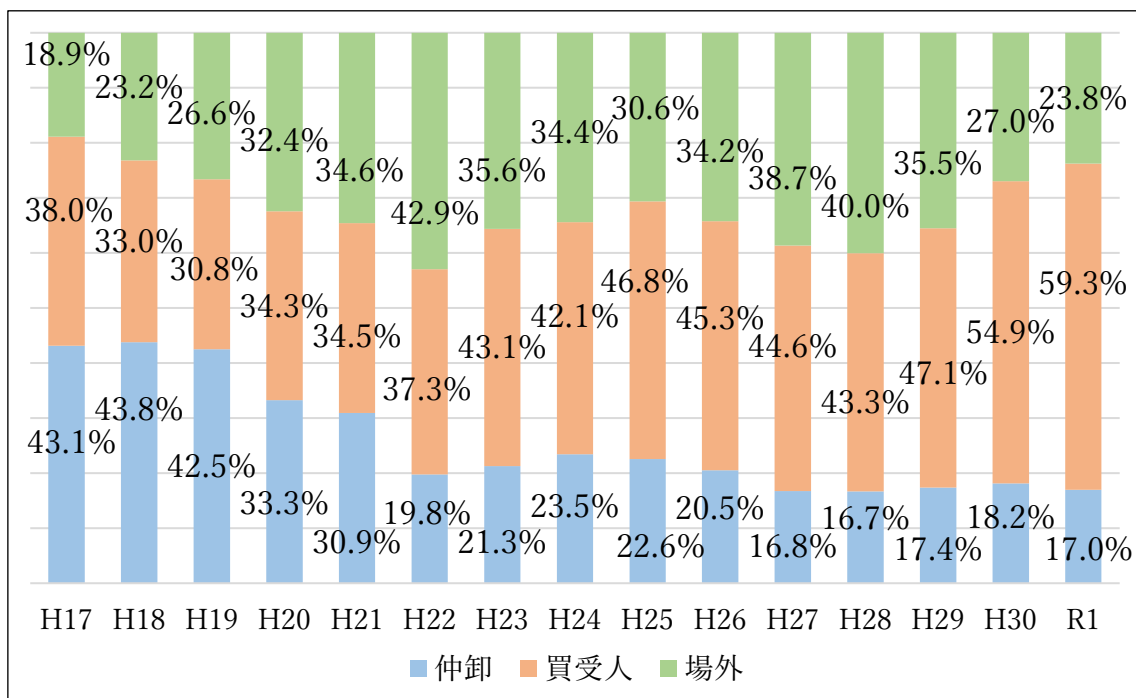
市場概要 平成12年度から令和元年度より

《参考》

種別		H12年度	R元年度	増減	増減率
野菜	数量	53,300 t	28,066 t	▲25,234 t	▲47.3%
	金額	90 億円	45 億円	▲45 億円	▲50.0%
果物	数量	13,611 t	5,267 t	▲8,344 t	▲61.3%
	金額	29 億円	17 億円	▲12 億円	▲41.4%
加工品	数量	1,873 t	721 t	▲1,152 t	▲61.5%
	金額	4 億円	2 億円	▲2 億円	▲50.0%
合計	数量	68,784 t	34,054 t	▲34,730 t	▲50.5%
	金額	123 億円	64 億円	▲59 億円	▲48.0%

数量、金額ともに減少が続き、平成12年度と令和元年度を比べると実績は半減している。主な要因として、全国の卸売市場と同様、社会構造の変化（少子高齢化や単独・共働き世帯の増加）による消費者ニーズの変化（食の外部化、加工食品の増加）や食品流通の多様化（産地取引、契約栽培、直売所、ネット通販など）による影響により市場経由率の低下が挙げられる。

## 1-2 卸売業者の販売先割合（金額）



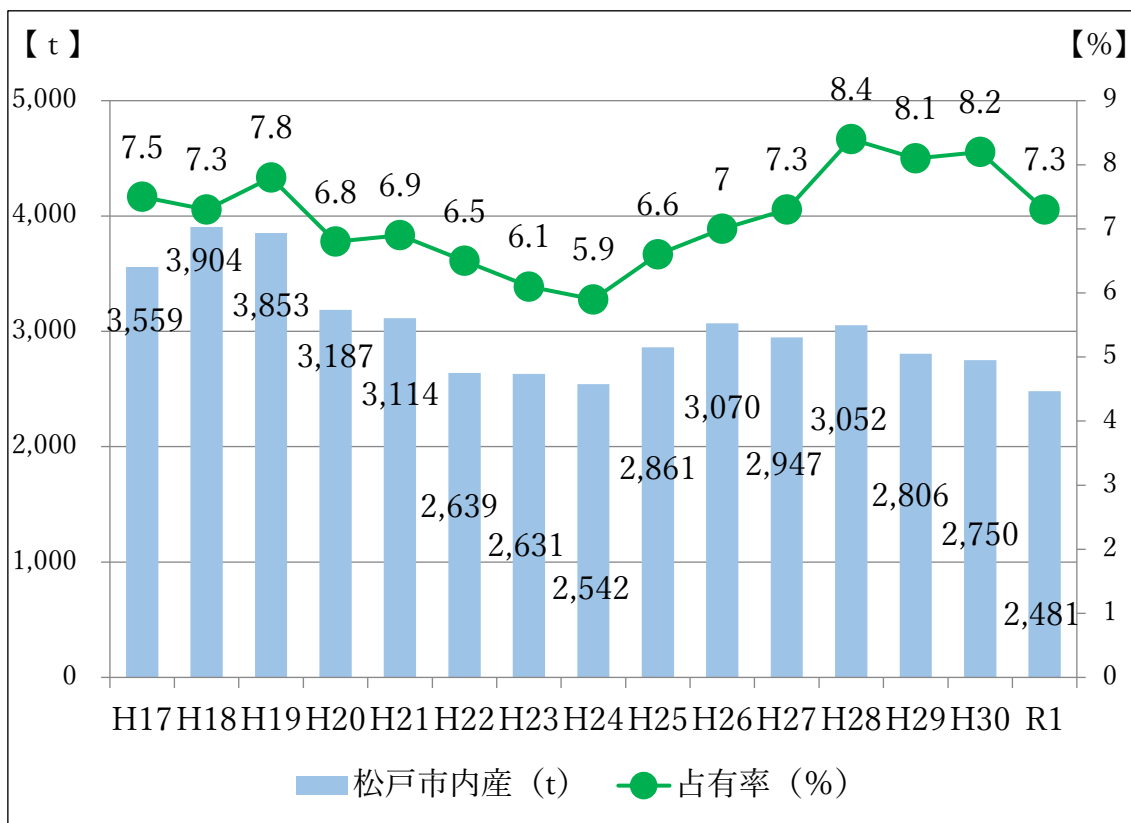
《参考》

市場概要 平成17年度から令和元年度より

年度	H17		R1
仲卸業者	43.1%	➔	17.0%
買受人	38.0%		59.3%
場外	18.9%		23.8%

- ・仲卸業者の減少（※P12 参照）に伴い、買受人や場外（第三者販売）の割合が増加している。なお、買受人の仕入れ割合については、県外の買受人が大きく販売金額を伸ばしている（※P15 参照）。
- ・中央卸売市場卸売業者の卸売相手先別金額割合は、平成30年度実績で仲卸業者64.2%、買受人26.4%、場外9.4%（令和元年度卸売市場データ集）となっており、南部市場では、卸売業者による仲卸業者への卸売割合がかなり低く、場外・県外への販売が顕著となっている。
- ・仲卸業者や買受人へのヒアリングによると、南部市場だけでなく他市場からも仕入れている業者は多い。その理由として、卸売業者では仕入れることができない商品もあり、他市場から仕入れざるを得ないという意見が多かった。併せて、産地を拡大し希望の商品が仕入れられれば南部市場からの仕入れも増やすことができるとの回答も多かった。

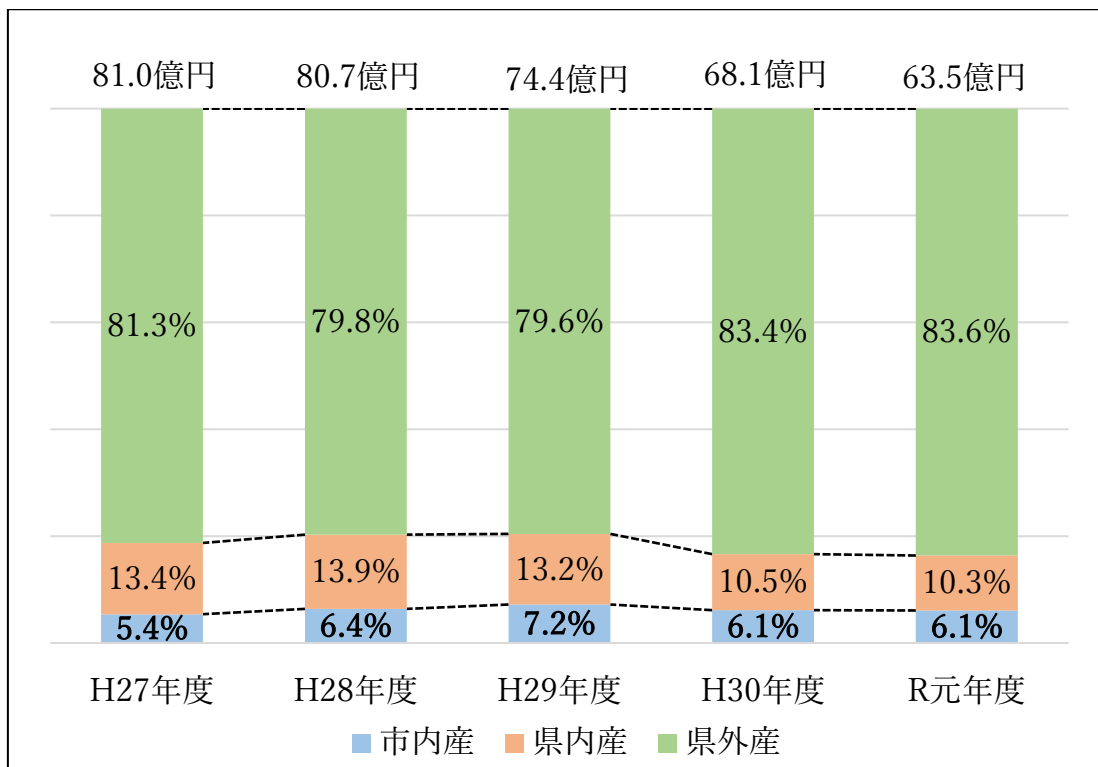
### 1-3 松戸市内産の取扱数量と占有率の推移



市場概要 平成17年度から令和元年度より

《参考1》

市内、県内、県外産の取扱金額割合（卸売業者事業報告書より）



《参考 2》

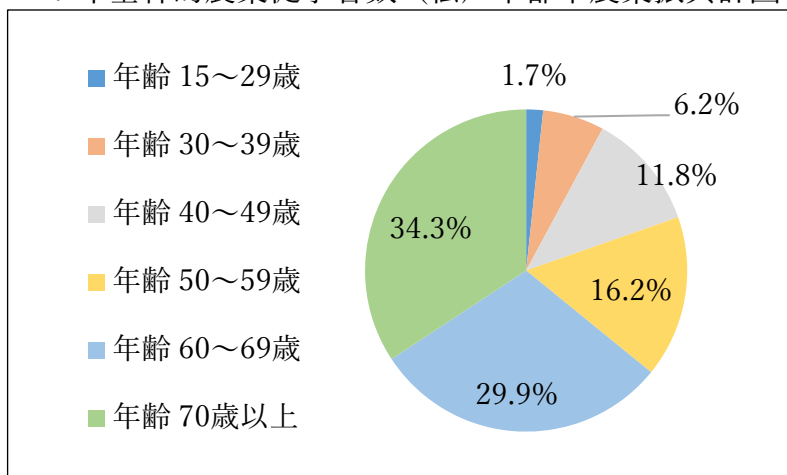
総農家数等の推移（松戸市都市農業振興計画より）

年度	H17	H22	H27
自給的農家	177	194	216
販売農家	729	649	552
総農家数(戸)	906	843	768

**自給的農家**：経営耕地面積 30ha 未満  
かつ年間販売金額 50 万円未満  
**販売農家**：経営耕地面積 30ha 以上  
または年間販売金額 50 万円以上

《参考 3》

H27 年基幹的農業従事者数（松戸市都市農業振興計画より）

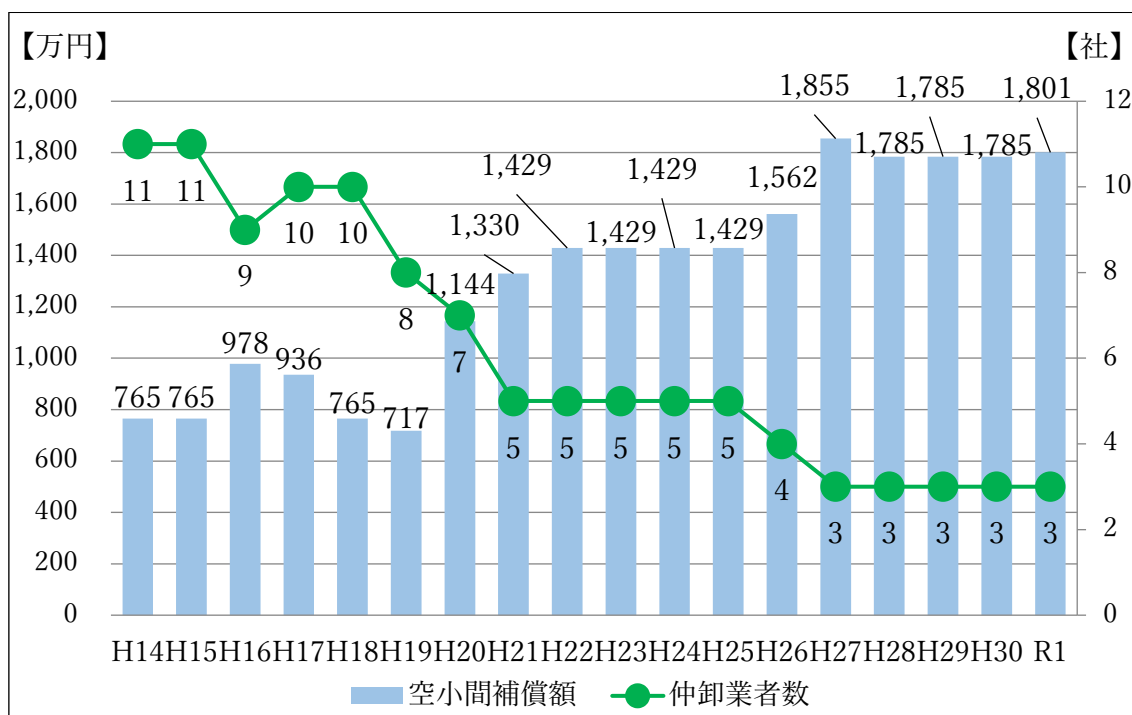


年齢	人数
15～29 歳	20
30～39 歳	73
40～49 歳	139
50～59 歳	192
<b>60～69 歳</b>	<b>353</b>
<b>70 歳以上</b>	<b>405</b>
合計	1,182

- ・松戸市内産青果物の取扱数量については減少傾向であり、占有率は 7%前後で推移している。また、《参考 1》のとおり取扱金額においても大部分を県外産が占めており市内産がわずかとなっている。
- ・《参考 2、3》でもわかるとおり市内の総農家数も年々減少し農業者の高齢化も進んでいることから取扱数量を向上させることは難しい状況である。
- ・直売や農協、他市場に出荷が難しい農家にとっては、南部市場は貴重な出荷先となっている。

## 2 仲卸業者について

### 2-1 仲卸業者数と空き店舗補償額の推移



#### 《参考 1》

年度	H14		R1	R2(見込)
仲卸業者数	11社	➔	3社	4社
空き店舗補償額	765万円		1,801万円	1,533万円
使用店舗数	13店舗		5店舗	8店舗

#### 《参考 2》

中央卸売市場仲卸業者の推移 (令和元年度卸売市場データ集より)

年度	H19		H30	増減	増減率
仲卸業者数	1,763社	➔	1,263社	▲500社	▲28.4%

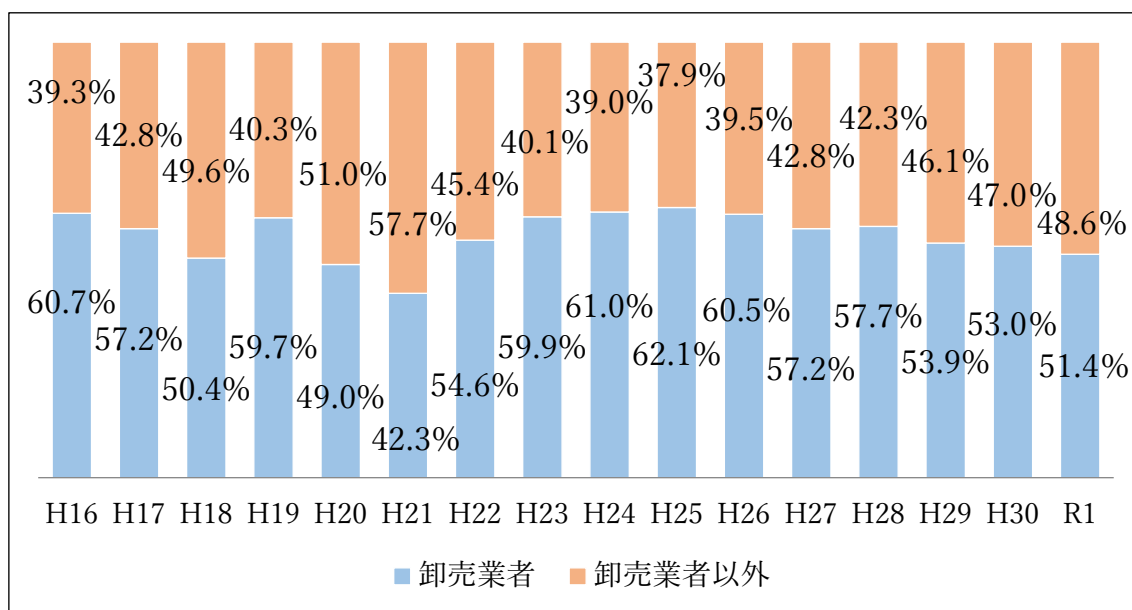
・事業不振による仲卸業者の廃業は続き、令和元年度末現在で3社にまで減少し、使用店舗数も5店舗となる。

その結果、空き店舗に係る補償額は、令和元年度実績で18,011,160円に増加しており、その費用は一般会計繰入金によって補填している。

耐震補強工事が進展しない現状から新規参入もままならず高額な補償額を支出している現状が続いている。

・令和2年4月から仲卸業者1社入場。令和2年12月現在で仲卸業者数4社、使用店舗数は8店舗に増加した。

## 2-2 仲卸業者仕入れ割合



※仲卸業者の合計で算出しているため、各業者で割合は異なります。

《参考》

仲卸業者の仕入金額と割合

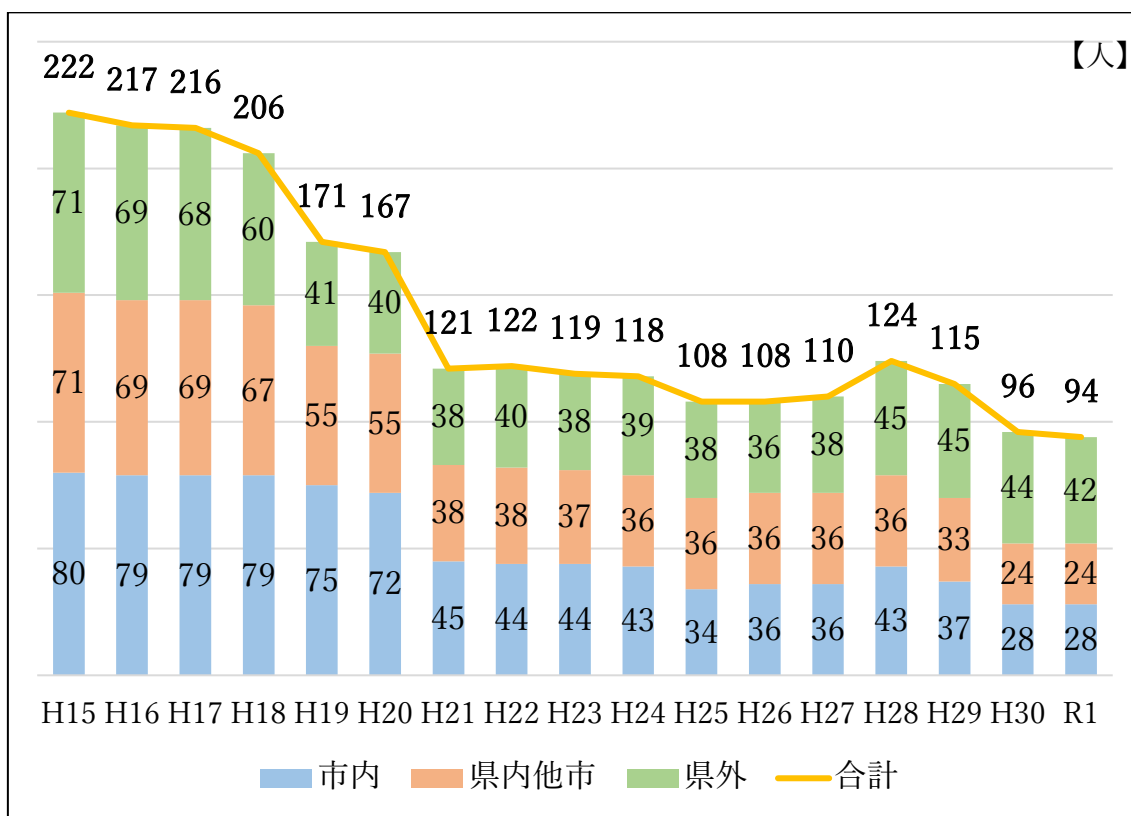
年度	総仕入額	卸売業者	卸売業者以外
H29	239,965 万円	129,354 万円	110,611 万円
		53.9%	46.1%
H30	232,438 万円	123,288 万円	109,150 万円
		53.0%	47.0%
R1	210,840 万円	108,411 万円	102,429 万円
		51.4%	48.6%
R2	264,394 万円	160,507 万円	103,887 万円
		60.7%	39.3%

※11 月末実績

- ・卸売業者と卸売業者以外の仕入れについては、近年差が縮まっており、ほぼ割合は半々に近づいていたが、令和2年4月に入場した仲卸業者の影響により、卸売業者からの仕入れ割合は大きな増加を見せた。
- ・中央卸売市場仲卸業者の仕入れ割合は、平成30年度実績で卸売業者75.4%、卸売業者以外24.6%（令和元年度卸売市場データ集）となっており、南部市場の仲卸業者は、市場外からの仕入れ金額の割合が高いことが伺える。
- ・仲卸業者へのヒアリング結果によると、卸売業者では仕入れられない青果物も多々あるため、生産者からの直接取引や他市場で仲卸や買受人の許可を得て取引を行う直荷引きによって補っている。卸売業者に対して、産地の拡大の要望も見受けられた。

### 3 買受人について

#### 3-1 買受人の推移



《参考》

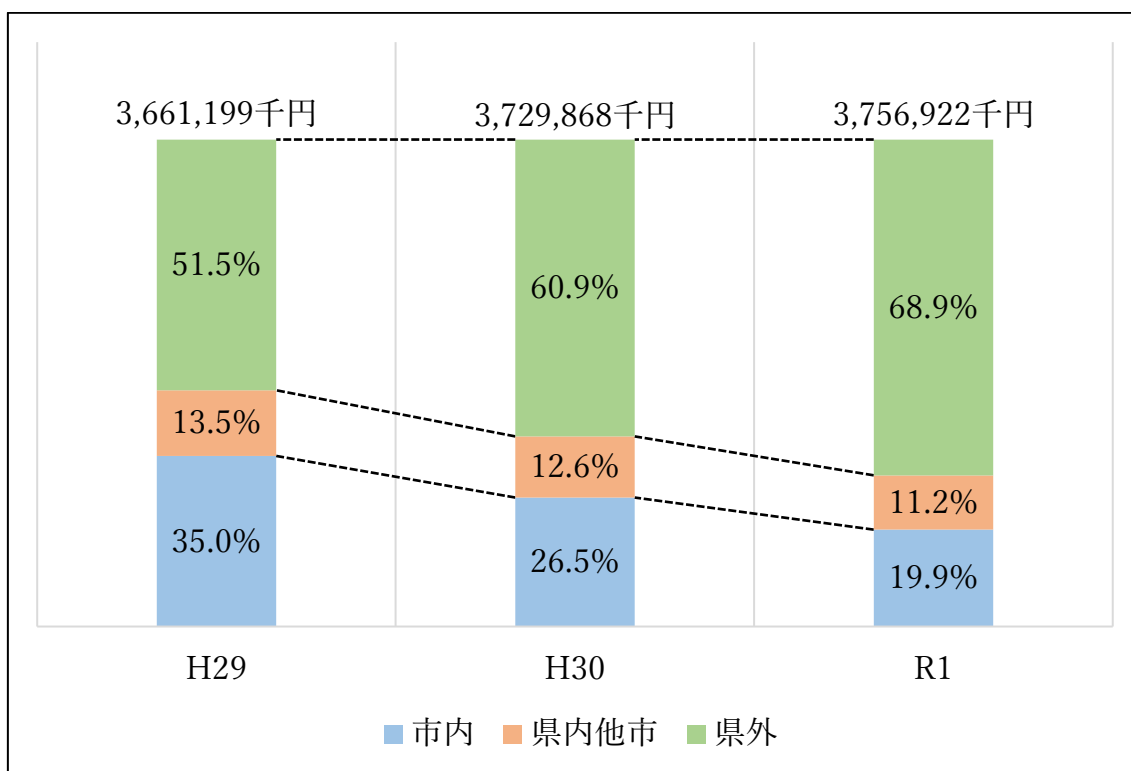
年度		H15				R1	増減	増減率
買受人	市内	80	➡	28	▲52	▲65.0%		
	県内他市	71		24	▲47	▲66.2%		
	県外	71		42	▲29	▲40.8%		
合計	222	94		▲128	▲57.7%			

・買受人においても事業不振による廃業が続いている。平成28年度の北部市場閉鎖に伴い一時的に増加するも以後、買受人の減少は続いている。

特に、市内、県内他市の買受人は大きく減少し平成15年度の数から1/3まで激減している。



### 3-2 買受人仕入れ金額の割合



《参考》買受人仕入れ金額の推移

(単位:千円)

年度	H29		H30		R1	
	金額	前年比	金額	前年比	金額	前年比
買受人	市内	1,282,507	987,748	77.0%	747,505	75.7%
	県内他市	493,733	469,045	95.0%	419,042	89.3%
	県外	1,884,959	2,273,075	120.6%	2,590,375	114.0%
合計	3,661,199		3,729,868	101.9%	3,756,922	100.7%

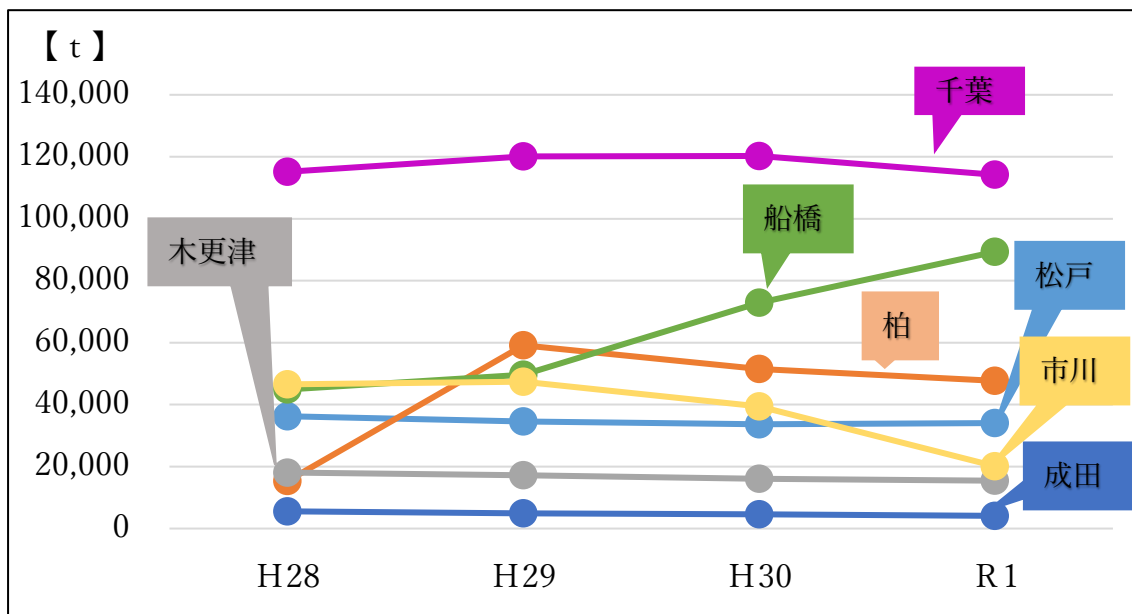
・買受人による卸売業者からの仕入れ金額については、県外買受人の仕入れ実績が年々増加し、買受人全体の仕入れ割合で比較してみても令和元年度実績で68.9%と県外買受人が大部分を占めている。一方、市内、県内他市買受人の仕入れ実績は年々減少している。特に市内買受人のほとんどが前年度の実績を下回っている。

・傾向として、元々の仕入れ実績が多い青果物の総合商社や卸売業を営む県内他市や県外買受人がさらに金額を伸ばす一方、厳しい状況が続く小規模小売店との差は、今後も広がっていくことが予想される。

#### 4 その他

##### 4-1 県内公設市場の取扱数量と金額

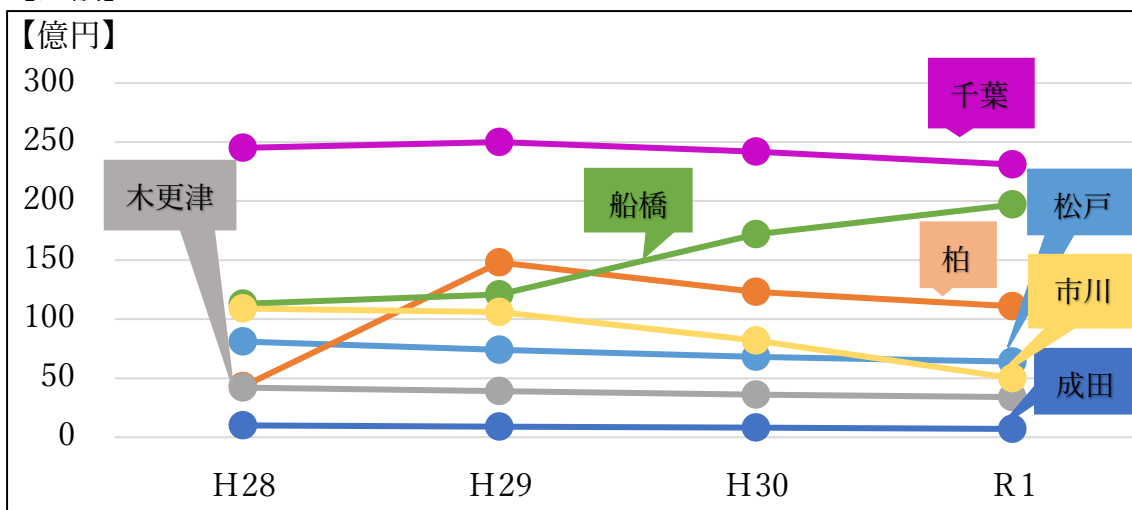
【取扱数量】



《参考》

市町村		H28	H29	H30	R1
松戸	数量	36,245 t	34,571 t	33,661 t	34,054 t
	前年比	89.6%	95.4%	97.4%	101.2%
柏	数量	15,317 t	59,136 t	51,525 t	47,731 t
	前年比	95.1%	386.1%	87.1%	92.6%
木更津	数量	18,079 t	17,213 t	16,054 t	15,449 t
	前年比	89.3%	95.2%	93.3%	96.2%
千葉	数量	115,183 t	120,114 t	120,259 t	114,182 t
	前年比	94.6%	104.3%	100.1%	94.9%
成田	数量	5,561 t	4,885 t	4,559 t	4,107 t
	前年比	85.9%	87.8%	93.3%	90.1%
船橋	数量	44,891 t	49,599 t	72,937 t	89,318 t
	前年比	100.5%	110.5%	147.1%	122.5%
市川	数量	46,554 t	47,407 t	39,451 t	20,132 t
	前年比	102.8%	101.8%	83.2%	51.0%

【金額】

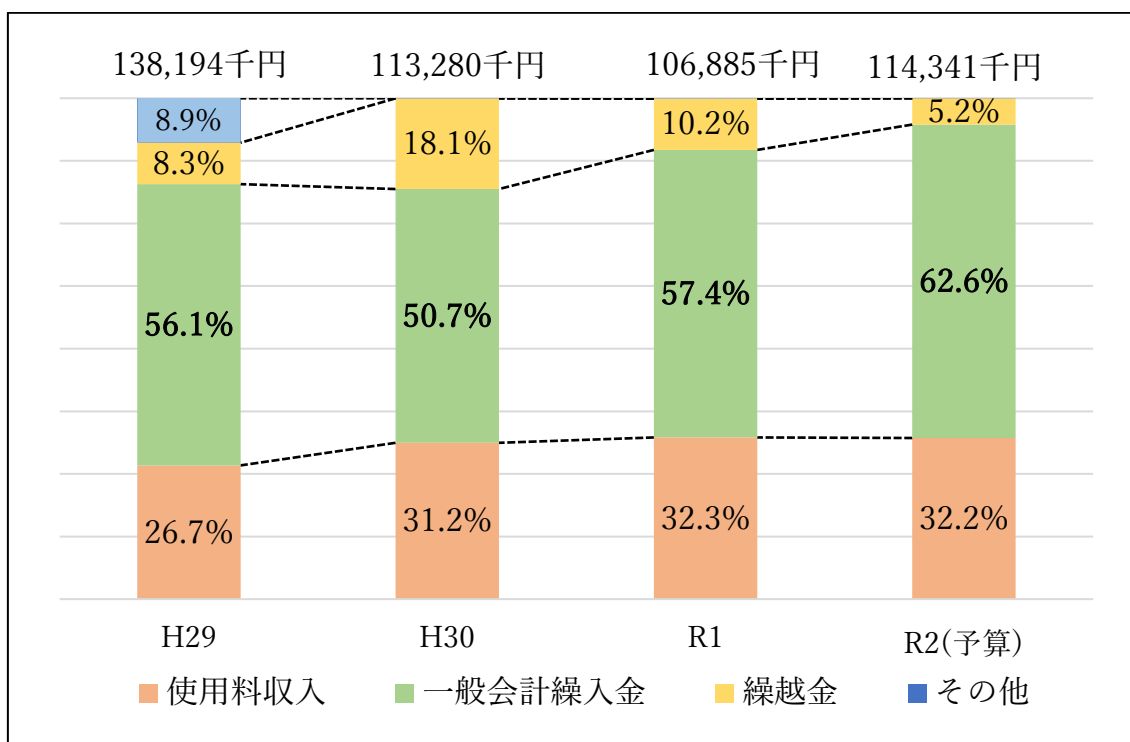


《参考》

市町村		H28	H29	H30	R1
松戸	金額	81 億円	74 億円	68 億円	64 億円
	前年比	99.6%	92.2%	91.6%	93.3%
柏	金額	43 億円	148 億円	123 億円	111 億円
	前年比	101.6%	342.4%	82.8%	90.6%
木更津	金額	42 億円	39 億円	36 億円	34 億円
	前年比	95.3%	93.1%	91.6%	96.3%
千葉	金額	245 億円	250 億円	242 億円	231 億円
	前年比	101.3%	102.0%	96.8%	95.6%
成田	金額	10 億円	9 億円	8 億円	7 億円
	前年比	94.4%	89.8%	85.7%	90.9%
船橋	金額	113 億円	121 億円	172 億円	197 億円
	前年比	105.4%	107.1%	142.3%	114.7%
市川	金額	109 億円	106 億円	82 億円	50 億円
	前年比	105.7%	97.8%	77.5%	60.2%

- ・ 県内公設市場においても、全国の卸売市場と同様に取扱数量、金額が共に減少傾向にある。
- ・ 平成 28 年度の本市北部市場閉鎖に伴い、柏市場の平成 29 年度実績は一時的に増加するも以後、減少となっている。
- ・ 平成 30 年 4 月に市川市場は民営化され、量販店との取引における物流倉庫としての役割が主となる。
- ・ 船橋市場の増加については、市川市場の民営化により、同じ卸売業者が入場していた船橋市場に流入したことが影響している。

#### 4-2 一般会計繰入金の割合



#### 《参考》市場会計歳入決算額

(単位:千円)

	H29	H30	R1	R2(予算額)
使用料収入	36,900	35,334	34,504	36,790
<b>一般会計繰入金</b>	<b>77,557</b>	<b>57,414</b>	<b>61,396</b>	<b>71,547</b>
繰越金	11,479	20,506	10,913	6,000
諸収入	12,257	26	71	4
歳入合計	138,194	113,280	106,885	114,341

- ・ 毎年の一般会計繰入金額は、歳入全体の 50～60%を占めている。
- ・ 使用料収入の全額が土地建物を所有する施設会社に借上料として支出するため、一般会計からの繰入金に依存せざるを得ない経営となっている。
- ・ 一般会計繰入金額については、総務省から費用の 30%以内を基準として運営するよう要請があるも、民設公営という運営形態から基準額を例年大きく超えている。

## 第4章 市場関係者ヒアリング結果

### 1 卸売業者

卸売業者からは主に施設面に対しての意見・要望が見受けられた。南部市場は開場後、約50年経過し施設の老朽化や耐震のIS値が基準に満たしていないことが大きな問題となっている。耐震問題だけでなく、雨漏り、路面の舗装等の施設整備は「安全・安心」に働くためには欠かせない。

また、保冷設備が整っていないと、産地から出荷してもらえない場合があったり、高値での取引が難しくなる傾向がある。今後、集荷力や販売力を強化していく上で、このような市場施設の充実が必須であり、早急な対応を要望する声が挙がっている。

#### 《主なヒアリング内容》

内容	東京千住青果(株)東葛支社
施設会社への要望	<ul style="list-style-type: none"><li>・耐震補強工事の早期着工。</li><li>・セリ場屋根の雨漏り、路面の舗装、保冷库の不足など施設面の充実。</li><li>・鳥獣(ねずみ、カラス、鳩、スズメバチなど)被害対策の徹底。</li></ul>
開設者への要望	<ul style="list-style-type: none"><li>・耐震問題を解決し安心安全な市場にしてほしい。</li></ul>
仲卸業者への要望	<ul style="list-style-type: none"><li>・営業努力による新規顧客の獲得。</li></ul>
集荷・販売力強化への対策	<ul style="list-style-type: none"><li>・様々な場所への営業。</li><li>・新規仲卸業者の獲得。</li></ul>
南部市場の必要性	<ul style="list-style-type: none"><li>・市場が廃止となれば、南部に持ち込んでいる生産者は他市場に行くのではないか。</li></ul>

## 2 仲卸業者・買受人

仲卸業者4社及び買受人4組合からも卸売業者と同じく施設会社に対して、耐震補強工事の着工や雨漏り・路面の舗装・保冷库等の市場施設整備の早急な対応を望む声が多く見受けられた。

また、卸売業者への要望として、仕入れの量、種類、単価などの情報量不足や産地の拡張が挙げられた。現状、南部市場では仕入れられない青果物を他市場等で補っており、南部市場からの取扱量・金額を増やすためには、産地拡張の難しさに理解を示しつつも、卸売業者による今まで以上の営業努力を望む声が多かった。

### 《主なヒアリング内容》

#### ○南部市場を利用している理由

仲卸業者	・千葉方面に事業を拡大していく戦略であったため。
買受人組合	・立地が良かった。当時の南部市場は、品揃えがよく、人の出入りも多かった。 ・地産地消することで地元の農家を盛り上げたかった。

#### ○他市場の利用状況

仲卸業者	・柏、大田、豊洲、北足立、葛西、川崎、千葉市場など。
買受人組合	・大田、豊洲、金町、印西、市川、多摩、柏市場など。 ・南部市場の関連棟内。

#### ○卸売業者以外から仕入れる理由

仲卸業者	・卸売業者で仕入れられない青果物がある。 ・通年で取り扱う定番品を定期で定額購入できないため。
買受人組合	・南部市場で揃わないものを仕入れている。

#### ○施設会社・開設者への要望

仲卸業者	・セリ場内の整備。青果を扱う場所が衛生的ではない。 ・施設会社の自主事業である関連棟に力を入れている印象(テレビ、ドラマ撮影等)。 ・賃料の値下げ。 ・耐震問題や舗装整備及び保冷施設の充実。
買受人組合	・今後の市場をどのようにしていくのか聞きたい。

○卸業者への要望

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仕入れ量、種類、単価などの情報量が少なく伝達も遅い。</li> <li>・産地の拡大を希望する。</li> <li>・集荷力向上にあたり明確な計画を示してほしい。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保冷庫が不足している。</li> <li>・仕入れ量と種類を増やして欲しい。</li> </ul>

○販売力強化への対策

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カット工場の需要は高いので拡大していく。</li> <li>・新規顧客獲得のため営業に力を入れている。</li> <li>・安定して取引できる保育所や老人ホームへの営業。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・店頭販売の売上を伸ばす為、専門知識のある人員の確保。</li> <li>・外部の人を招き社内勉強会を月1回程度実施。</li> </ul>

○将来の南部市場（10年後程度）はようになって欲しいか。

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公設や民営化にこだわりはない。</li> <li>・今以上に衛生面が改善されていてほしい。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・好立地なので道の駅や流通センターのような形態。</li> <li>・新しいことに対応できるよう、関係者の若返りに期待。</li> <li>・受託拒否の禁止や現状の代金決済は維持してほしい。</li> <li>・子どもが市場を体験（せり等）できる施設になってほしい。</li> </ul>

○数年後を見据えた戦略的な対策

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・カット工場に設備投資し販路拡大予定。</li> <li>・宅配事業よりは、飲食店の売上回復を見込んだ展開を検討。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・小分け販売など消費者ニーズへの対応。</li> <li>・人気商品の拡大。</li> </ul>

○南部市場の取扱量を増やすためにはどうすればいいか。

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・卸売業者が産地を拡大し、他市場から仕入れているものを仕入れられれば、取り扱いも増える。</li> <li>・仕入量、種類、単価等の情報収集を他市場より早くする。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・取引先が増えれば購入量も増えていく。</li> <li>・南部にしかないものや希望の商品があれば取引も増える。</li> </ul>

○公設卸売市場であるメリットとデメリット

仲卸業者	<p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・信用や安心感がある。</li> <li>・公設であればすぐに閉鎖されない安心感がある</li> </ul> <p>【デメリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・新しいことを決定するのに時間を要する。</li> </ul>
買受人組合	<p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・出荷者や販売先への信用度がある。</li> </ul>

○南部市場の必要性

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・無くなると事務所移転を検討しなければならない。</li> <li>・取引の大部分が南部市場なので重要。</li> <li>・産地から豊洲に運ばず南部を拠点に出来るので非常に重要。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他市場に行かないといけなくなるので、無くなっては困る。</li> <li>・南部市場がなくなったら辞める業者もあると思う。</li> <li>・東京と千葉の懸け橋となる重要な拠点である。</li> </ul>

○現状の青果流通の問題点

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・保冷施設が不足しており、品質保持が出来ていない。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・輸送コストが上がっている。</li> <li>・40代前後の若い世代が入ってこない。</li> <li>・保冷施設が少ない。</li> </ul>

○南部市場に限らず、将来の卸売市場はどうなっていると思いますか。

仲卸業者	<ul style="list-style-type: none"> <li>・仲卸も統廃合され、大手しか残らないと思う。</li> <li>・卸売業者や市場数も減少していくと思う。</li> <li>・ICT化も進み対応できない業者は淘汰されていくと思う。</li> </ul>
買受人組合	<ul style="list-style-type: none"> <li>・量販店による生産者との直接仕入れが増えると思う。</li> <li>・市場内に荷物が集まらず、買受人が自然消滅していくと思う。</li> <li>・散歩途中に来場できる開放型の市場になっていると思う。</li> </ul>



### 3 出荷者

出荷する側からすると受託拒否の禁止(卸売業者は、出荷者から販売の委託があった場合に受託を拒否できない)は助かっている。また、南部市場が廃止されると他に販売ルートのない生産者は農協の集荷場に持ち込むしかない。

近年、広い耕作面積を持つ農家は市場へ出荷しているが、近年、市場よりも高い値段の付きやすい直売やスーパーと直接契約する農家も増えている。

#### 主なヒアリング内容

質問内容	農協
南部市場を利用している理由	<ul style="list-style-type: none"> <li>・市場が近くにある。</li> <li>・受託拒否の禁止は助かる。</li> </ul>
市内農家の月の入荷は全体でどの程度の割合か。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・出荷者数としては4(市場)対6(市場外)であるが数量で言えば市場へのお荷の方が多し。</li> <li>・直接販売やスーパーと契約(地場コーナー)する農家も増えている。新鮮であり売上も良く市場より高い値段をつけやすい。</li> <li>・広い耕作面積を持つ農家は、市場へ出荷している。</li> </ul>
他市場の利用状況	<ul style="list-style-type: none"> <li>・柏市場。※南部市場へは農家が直接持ち込む。持ち込めない農家は、農協の集荷場(市内3か所)に持参し柏市場へ出荷している。</li> </ul>
南部市場へのお荷量を増加させるためには。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・卸売業者が近隣市場より高く購入してくれればお荷量も増える。</li> </ul>
開設者への要望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・公設や民営化に関わらず市場は無くさないでほしい。市場法の適用が重要。</li> </ul>
卸業者への要望	<ul style="list-style-type: none"> <li>・単純にもっと高い値段で買ってほしい。</li> </ul>
公設卸売市場であるメリットとデメリット。	<p>【メリット】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・市に守られている安心感がある。</li> </ul>
もし南部市場が廃止されたらどうなりますか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・他に販売ルートを持たない生産者は農協の集荷場に持ち込むしかない。</li> </ul>
農家の減少についてどう思いますか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・後継者不足など何とかしたいが、干渉できない部分もある。</li> </ul>
大手スーパーや商社などの市場外取引は増加しているか。	<ul style="list-style-type: none"> <li>・40代の比較的若い世代の農家は市場外のお取引をしている傾向にある。</li> </ul>

#### 4 その他意見のまとめ

・南部市場は、東京外環自動車道が開通したことにより、交通の便が更に向上し、産地、豊洲・大田等の近隣市場、取引先を結ぶうえで、好条件な立地と考える業者も多く、実際に令和2年度より仲卸業者が1社入場している。

また、出荷者の立場から見ても、南部市場が廃止となった場合、南部市場以外の販売ルートを持っていない市内生産者は、農協の集荷場に持ち込まなければならないため、特に高齢の農家にとっては南部市場の重要性が伺える。

・北部市場の廃止による影響については、柏市場まで仕入れに行くことによるコスト・移動時間の増加や近隣生産者の柏市場への流出等マイナス面が多く挙げられた一方で、北部市場の仕入れ業者を確保し売上が増加した業者も見受けられた。

・新型コロナウイルス感染症の影響については、外食産業や学校給食に対する売上金額が大幅に減少した一方で、自宅で長時間過ごす巣ごもり需要の増加による内食の高まりから、スーパーマーケット等の量販店に対する売上金額は増加した。このことから、南部市場の関係業者においても、取引している顧客割合（外食産業や量販店）によって、業績への影響も異なっていた。

## 第5章 南部市場のSWOT（スウォット）分析

南部市場の内部環境（強み、弱み）及び外部環境（機会、脅威）を分析すると以下のとおりとなる。

南部市場の強みは立地条件にあると考える。市場関係者へのヒアリングからもわかるように、東京外環自動車道の開通により、産地・近隣市場・取引先間の移動に係る時間やコストの削減だけでなく、卸売業者の本社、支社による4市場（北足立・葛西・松戸・越谷）の連携強化が見込まれる。

一方で弱みとしては、耐震補強工事の未着工、施設の老朽化や保冷施設不足のハード面と卸売数量、金額の減少とそれに伴う仲卸業者、買受人の減少や仲卸店舗の減少による市税負担の増加の他、生産者の減少といったソフト面が挙げられる。

現状では、マイナス要素が多い環境に置かれているが、市内人口の増加が維持されていることや地産地消の推進などのプラス要素を活かした運営が期待される。

		外部環境		
		機会（O）	脅威（T）	
		<p>有益なニーズや養成・期待 （生産者ニーズ／需要者ニーズ／競合相手）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○市内人口の増加</li> <li>○安定した商圏人口の存在</li> <li>○広域交通網の整備が進展</li> <li>○地域創生への活用期待（観光・産業・雇用創出等）</li> <li>○食に対する意識の向上（安全・安心・健康・食育・地産地消）</li> <li>○ICT技術の発達</li> <li>○災害時における物資集配拠点の運営（協定）</li> <li>○市場法改正による影響（PPP、PFI、指定管理者制度、民営化）</li> </ul>	<p>売上げ等を圧縮する要因 （生産者ニーズ／需要者ニーズ／競合相手）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○全国的な人口減少と単独世代の増加</li> <li>○食料消費量の減少</li> <li>○生鮮食料品の需要減少による食の外部化</li> <li>○加工食品消費量の増加</li> <li>○市場経由率の低下（市場外流通の増加）</li> <li>○公設市場の再編の流れ</li> <li>○一般小売店の減少</li> <li>○生産者の高齢化と減少</li> <li>○コールドチェーン化の要請の高まり</li> <li>○環境問題、大規模災害、感染症などへのリスク対応</li> <li>○ネット通販等増加による流通の中抜き</li> <li>○産地側の直販体制の強化の動き（産直取引の増加）</li> <li>○北足立、太田、柏市場の存在</li> <li>○一人当たりの野菜消費量の減少</li> <li>○市の財政縮小傾向</li> <li>○農協との希薄な関係</li> </ul>	
内部環境	強み（S）	<p>競合相手と比較して優位な点 （資産／人的資源／業務能力）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●利便性の高い立地条件（高速ICや幹線道路が近く便利）</li> <li>●広大な敷地と災害を受けにくい立地（水害・地震）</li> <li>●東葛地域の人口（100万人強）の市場性</li> <li>●卸売業者の4拠点での連携（北足立・葛西・越谷・松戸）</li> <li>●受託拒否の禁止による出荷者の受け入れ</li> <li>●取引先との長期に渡る取引実績</li> <li>●イベント等新しいことに取り組もうとする施設会社の姿勢</li> <li>●活気あふれる関連棟、食品棟（小売業者）の存在</li> </ul>	<p>S×O⇒積極策（強みを活かして勝機を掴む）</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①物流拠点機能としての機能強化（量販店への販促活動など）</li> <li>②仕入れ先拡大のための営業活動（産地開拓）</li> <li>③販路拡大のための営業活動</li> <li>④インターネット利用での販路拡大（市場関係間の連携）</li> <li>⑤冷蔵倉庫などの設置などによる輸出品や特殊な品揃えの拡大</li> </ol>	<p>S×T⇒重点・差別化（差別化による勝ち残り）</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①流通加工への取り組み強化による高付加価値食品の開発</li> <li>②産地や他市場の動向等の情報交換</li> <li>③インターネットでの情報発信機能強化</li> <li>④社会貢献（災害時における物資集配拠点の運営など）</li> <li>⑤安全安心、地産地消のブランディング化による活性化、プロモーション</li> </ol>
	弱み（W）	<p>競合相手と比較して劣位な点 （資産／人的資源／業務能力）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>●耐震補強工事の未着工（大規模地震耐久困難）</li> <li>●施設の老朽化</li> <li>●コールドチェーンの立ち遅れ</li> <li>●施設の清潔さ</li> <li>●卸売数量、金額の減少</li> <li>●仲卸売業者、買受人の減少</li> <li>●入場業者（卸）の経営状況の悪化</li> <li>●空き店舗の増加</li> <li>●他市場からの調達増加</li> <li>●一般会計からの繰入金による市の負担増（空き店舗補償）</li> </ul>	<p>W×O⇒シナリオ展開・土台作り（弱みに起因する損失を回避）</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①コールドチェーン化による品質保持・管理機能の強化</li> <li>②加工、配送機能の強化と機能の共同による業務の効率化</li> <li>③全国の産地や近隣他市場との連携強化</li> <li>④耐震工事の早期着工を含めた施設整備</li> <li>⑤仲卸業者の入場促進</li> </ol>	<p>W×T⇒連携的総力戦（最悪の事態を回避する危機管理）</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>①市場の適正規模の見極めと有効活用方策の検討</li> <li>②経営体質の強化（連携・合併・統合等）</li> <li>③商流と物流の分離を可能にする取引のあり方の検討</li> <li>④消費者への食のPRなどによる市場の重要性認識の向上</li> <li>⑤民間活力導入や民営化による打開策の検討など市場の今後のあり方を示す</li> </ol>

## 第6章 まとめ

---

### 1 南部市場の課題

#### (1) 施設の老朽化に伴う地震災害対策の遅れ

- ・市場関係者や消費者のために市場の安全・安心が求められる。ヒアリング結果でも公設市場のメリットは、信用や安心感とあるので最優先課題である。
- ・空いている仲卸店舗の募集が出来ず、補償額を一般会計からの繰入で負担している。

#### (2) 取扱量の減少

- ・社会構造の変化、消費者ニーズの多様化、市場外流通の増加により、取扱量は他市場と同様に南部市場もピーク時に比べて半減している。
- ・市内産の取扱数量が全体の7%前後であり、市内の農家従事者は年々減少しているため市内産の青果物の数量を増加させることは難しい状況である。
- ・全国の公設卸売市場では、卸売業者の経営不振などによる卸売市場の再編事例が見受けられる。南部市場も例外ではない。

#### (3) 施設整備の向上

- ・開設後50年近く経過したことによる施設内設備の老朽化が見られる。
- ・保冷庫の不足により、品質保持や衛生面での不安がある。

#### (4) その他

- ・仲卸業者、買受人の減少が続いている。
- ・仲卸業者、買受人による卸売業者からの仕入れ割合が低下している。
- ・市内、県内他市の買受人の取引は減少する一方、県外の買受人の取引は増加している。

### 2 今後の取り組み

#### (1) 耐震補強工事の早期着工

- ・市場関係者や消費者に安全・安心な市場を提供できる。
- ・空いている仲卸店舗の募集が可能となり、一般会計からの繰入で負担している空き店舗補償額の軽減に努められる。

#### (2) 取扱量減少の対策

- ・卸売業者の産地拡大などの企業努力により仕入量を増加させることで、仲卸業者、買受人が南部市場から仕入れる割合も増加する。そのためにも関係者内で情報を共有し、より高値での取引が出来るよう努めていく。
- ・新規仲卸業者を入場させることで市場内の取引も活性化する。

### (3) 施設整備の徹底

- ・保冷库不足を解消することで、産地からの販売に至るまでの品質保持が可能となり、衛生面からも安全・安心な青果物を提供できる。
- ・老朽化した施設を整備していくことで、衛生管理、作業効率、市場関係者のモチベーションが上がる。
- ・生産者や出荷者から安全・安心な出荷先として認識される。

### (4) 南部市場のあり方検討

- ・南部市場は、民設公営という特殊な形態で運営していることから、先に挙げた課題については市の判断だけで容易に解決できるものではない。平成28年度をもって北部市場が閉鎖され本市唯一の卸売市場となった南部市場の今後については、開設者、施設会社、市場関係者が現状を理解し一体となって方向性を検討しなければならない。