

千歳市公設地方卸売市場の 今後の方向性に関する意見報告書

平成24年3月

千歳市卸売市場運営委員会

目 次

1. はじめに	1
2. 千歳市場の存続について	2
(1) 千歳市場の必要性について	2
(2) 千歳市場存続に当たっての課題について	3
(3) 水産物部門の取扱いについて	5
3. 売上高向上策（活性化策）について	6
(1) 市場開放について	6
(2) 既存イベントとのタイアップについて	7
(3) 新規事業の展開について	8
4. 千歳市場の運営手法及び施設整備のあり方について	9
(1) 市場運営体制について	9
(2) 施設整備のあり方について	10
5. 千歳市場の今後の方向性について	12
6. 資料編	14

1. はじめに

私たち、「千歳市卸売市場運営委員会（以下、「運営委員会」という）」の委員13名は、平成23年3月にまとめられた「千歳市公設地方卸売市場調査検討業務調査結果概要」に基づき、千歳市公設地方卸売市場（以下、「千歳市場」という）の現状及び課題を把握し、流通環境の変化、卸売市場を取り巻く様々な要因を踏まえ、千歳市場の今後のあり方・方向性について議論を重ねてきた。

会議では、卸売市場の必要性のほか、売上高向上策（活性化策）、市場運営の手法、施設整備のあり方など、千歳市場の基本的な取組の方向性について、専門的な見地から各委員に意見を求め、それに基づき議論し整理したものを「意見報告書」として取りまとめた。

千歳市場の開設者である千歳市においては、この意見報告書の趣旨を尊重し、今後の市場運営に反映していただくことを期待する。

千歳市卸売市場運営委員会

委員長

入口博真

2. 千歳市場の存続について

(1) 千歳市場の必要性について

■基本的な考え方

卸売市場の存廃については、直接的には卸売業者をはじめ、小売店などの商業者、生産や出荷に携わる農業者、運送業者等の様々な事業者の経営に、また、間接的には市民の食生活に大きな影響を及ぼすことから、慎重な議論が必要であるが、運営委員会では、千歳市場がなくなった場合の関係者や市民に与える影響と、そこから導き出される千歳市場の存在意義を検討することにより、その必要性や課題が判明するものと考え検討を進めた。

次いで、卸売市場の存在意義や必要性及び課題を踏まえ、市場売上高向上策などによる市場活性化の方策等について議論を進めることとし、後述の「3. 売上高向上策（活性化策）について」として整理した。

【運営委員会の意見】

千歳市場がなくなった場合は、市場業務の中心的な立場を担っている卸売業者・仲卸人、買受人はもとより、市場内の関係事業者、そして市内の農業者や商業者、飲食店、運送業者など、様々な部門において影響が表れるとともに、市場運営に直接的な関わりが少ない消費者などにも影響が及ぶことから、廃止という結論にはならない。

具体的には、生鮮食料品の新たな流通の確保、生鮮品の生産者である農業者の所得の減少、近郊の仕入れ先を失った地域の小規模な小売店の廃業、卸売価格の上昇に伴う消費者への価格転嫁、小売店の廃業による買い物弱者の発生などが懸念されるところである。

■議論に当たり、委員から出された意見

①生産者・出荷者への影響について

○JA道央を含む千歳市内の団体・個人から、年間約1,000トンの青果物が千歳市場に出荷されている状況にあり、それが千歳市民の食卓に上ることはひとつの地産地消である。また、公設市場を仲介した生鮮食料品の流通は、安心・安全の確保につながるため、公設市場の存続は必要である。

○規模の大きい販売農家は、ある程度の出荷先を確保していることから、卸売市場を経由しなくても流通の確保が可能な状況である。しかしながら、規模の小さい少量多品種を生産する農家にとっては、JAに出荷することが難しい状況にあるため、これら農産物を受け入れてくれる卸売市場の存在は大きい。

○一部の生産者においては、千歳市場との取引実態が見られないが、生産者全体の立場からすると卸売市場は存在すべきである。

○他の市場へ運搬する労力や経費の負担を考慮した場合、小規模生産者や高齢の農業者にとっては、身近な出荷先である卸売市場が大きな存在となっており、市場がなく

なると、所得の減少や廃業など既存農家の営農に影響が出る。

②卸売業者・仲卸人への影響について

- 千歳から卸売市場がなくなった場合、これまで市場を利用してきた仲卸人や買受人にとっては、新たな仕入れルートを開拓する必要性に迫られることになる。
- 仲卸人は、多数の品目を千歳市場の卸売業者から仕入れており、千歳市場がなくなった場合、質・鮮度ともに申し分のない品物を仕入れることができなくなり、経営に影響が出る。
- 卸売業者や仲卸人をはじめとする市場関係者の雇用、市場業務に関わる運送業者や関連事業者の経営に多大な影響が生じる。

③買受人への影響について

- 地元の卸売市場がなくなることで、他の市場からの仕入れを迫られ、輸送等のコストが上乗せされるため小売価格の上昇は避けられず、価格面でスーパー等に対抗できないことから、商売の継続が難しくなる。
- 千歳市場がなくなった場合、市内の小売店は仕入れルートが札幌等の卸・仲卸業者となり、卸売価格に競争力がなくなることから、業者の出し値による高値での取引が強まる。
- 地域密着の小売店が廃業すると、その商店に依存していた地域住民、特に移動手段を持たない消費者に影響が出る。

④消費者への影響について

- 移動手段を持たない高齢者等にとっては、地域の小売店がなくなると不便になり、買い物弱者が発生する。

(2) 千歳市場存続に当たっての課題について

■基本的な考え方

千歳市場は、市民の日常生活に欠かすことのできない生鮮食料品の流通拠点として、野菜や果実などの集荷や分荷、価格形成、食卓への安定的な供給など公共的な役割を担っている。

また、近隣の生産者や出荷者にとっては、いつでも農産物を受け入れてくれる場所として、さらには、市内の小売店にとっては、至近距離にある商品の仕入先として、その必要性は大きい。

しかし、卸売市場は流通過程において生産者と小売店の中間にあり、消費者との直接的な接点がないため、市民にとっては卸売市場の存在や食生活における役割を十分に認識できない状況にある。また、市場施設の整備における費用対効果も問われることから、市民理解を得るためには、こうした市場の役割や有用性を市民に直接アピールする取組が重要である。

【運営委員会の意見】

千歳市場は、その販売先が市内の小売店、納品・加工業者、飲食店などであり、これらの事業者を通じて市内の消費者に生鮮食料品の供給が行われている実態について改めて認識した。さらに千歳市内の生産者からは、JA道央を経由されるものを含めて、年間1千トン近くの青果物が千歳市場に出荷されるとともに、JAを経由しない規格外農産物も出荷されており、これら地場産野菜の出荷先がなくなると、農業者は新たな出荷先へ運ぶ労力と経費が増加するなどの影響がある。

このほか、千歳市場は消費者の主要な食料品購入先であるスーパーや生協などの量販店をはじめ、地域に密着した小売店との取引も多いことから、これらの店舗を通じて青果物が市民の食卓に上っているという実態も明らかになった。

千歳市場の必要性を判断するとき、このような千歳市場の地域への貢献度を全く無視することはできず、今後の市場の売上向上策への期待も含めると、やり方によっては千歳市場が有する機能を発揮する余地が残っている、さらには、千歳市場としての新たな展開方策があるものとする。

また、市場がなくなることによる市内の生鮮食料品の流通における様々な影響を考慮すると、市民生活を守る観点から、行政が市場機能の維持に関与することは今後も必要であり、また維持のためには、最低限度の施設の修繕・改修が求められる。

以上のことから、運営委員会としては、流通機能としての千歳市場の必要性と役割を認識し、売上高向上策などの市場活性化策を含む運営方法や今後の施設整備のあり方などについて検討を進めることが重要であるとする。

■議論に当たり、委員から出された意見

- 消費者の中には、安い品物を求めて遠方へ買出しに行く人がいる反面、多少高くても近所の商店でしか購入できない人(買い物弱者)もいる。卸売市場は、地域密着型の小売店を支援し、市民の生活を支えている。
- 千歳市場の供給先は、千歳市内の量販店、生協、小売店、飲食店のみならず、恵庭市や長沼町など近隣の市町に及んでおり、広域的な役割も担っている。
- 千歳市及び周辺の恵庭市や長沼町は野菜の産地であり、7月から10月後半にかけて様々な野菜が搬入される千歳市場は、消費地市場であるとともに産地市場の役割も果たしている。
- 千歳市近郊には、新千歳空港や苫小牧港、大消費地の札幌市もあり、立地環境に優れている。こうした特徴を最大限に活かし、市場内の業者のみならず、全国の卸売市場や消費者に千歳市の夏野菜を販売する役割も想定できる。
- 市場存続の必要性は認識するが、そのための施設維持費等の経費負担について市民理解を得る必要がある。
- 市場機能を維持するため、最低でも現状の地域内供給率の確保が必要である。

(3) 水産物部門の取扱いについて

■基本的な考え方

千歳市場存続に当たっての課題のひとつとして水産物部門の休止があり、千歳市場全体における取扱量及び取扱金額の減少と、施設の遊休化による使用料の減収を招くなど、市場会計に大きな影響を与えている。

また、市場買受人にとっては、一箇所の市場で青果物と水産物の両方を入手できないことから、卸売市場における機能性及び利便性が損なわれている状況が続いている。千歳市場のこうした状況により、効率的な仕入れを行うため、水産物の仕入れ先を他市場に求めるとともに、当該卸売市場で青果物も仕入れる買受人もあり、千歳市場の売上高及び買受人の減少要因になっている。

とりわけ、水産物は北海道を代表する産物として人気が高いため、他市場においては、市場開放等のイベントの呼び物として、「マグロの解体ショー」が実演されるなど、水産物部門の存在は卸売市場の活性化に大きく貢献する役割を果たしている。

千歳市場における水産物部門の再開に向けては、供給区域内での新規顧客開拓が困難な状況や採算性の問題等も多いが、水産物の海外輸出など千歳市場の立地条件を活かした新たな事業展開について、その潜在能力をPRポイントとして、市場関係団体を通じた誘致活動を継続する必要がある。

【運営委員会の意見】

千歳市場における水産物部門の取扱いについては、供給区域内での新規顧客開拓が困難な状況であるなど採算性等の課題も多く、これまで誘致が進展していない。

ただし、卸売市場において青果物と水産物の両方が取扱われた場合には、仕入れの効率化による卸売市場の機能向上につながる。さらには、消費者にとっては、卸売市場では青果物と水産物の両方を取扱っているというイメージがあり、市場開放等のイベントにおける水産物の販売は集客効果が高く、市場の魅力アップにつながるものである。

水産物部門の長期休止状態は、冷凍庫等の水産物専用設備の保守・管理や更新・再整備など、今後の施設整備のあり方にも影響することから、再開の可能性を探りながら、今後も誘致活動を継続する必要がある。

■議論に当たり、委員から出された意見

- 水産物部門の卸売業者に対して経営支援を行っても、過去の経緯から部門再開が困難な状況にあることには変りがない。
- 青果物と水産物を取扱う卸売市場として運営することは、確実に市場機能が向上することから、水産物部門を復活させる努力は今後も継続する必要がある。
- 水産物部門が運営されていない状況では、市場の公益性が薄れることにつながるほか、将来的には遊休状態の施設の維持について検討する必要が出てくる。

3. 売上高向上策（活性化策）について

（1）市場開放について

■基本的な考え方

千歳市場は、卸売業者、仲卸人、買受人が利用する施設であり、一般市民の来場を想定していないことから、常態的な市場開放を実施しておらず、一般消費者にとって市場の認知度が高いとはいえない。

しかしながら、市場開放は、卸売市場が果たす社会的意義をPRするとともに、地場産品の紹介や消費拡大を図る格好の場でもあり、また生産者や商業者に対する知名度を上げる機会にもなり、集荷力の向上や売上高の増加が期待できる。

なお、誤解や情報不足による卸売市場の不要論に対しては、市場の重要性についてPRする必要があり、市場開放を通じて市場の実態や役割について認識してもらうことにより、卸売市場への市税投入について市民理解が得られるものとする。

市場開放は、市民（消費者）へのPRが開催目的ではあるが、従来のような青果物の廉価販売をイベントの目玉にすることは、一過性のイベントで終わることが懸念されるため、より効果的な市場のPR方法について検討する必要がある。

【運営委員会の意見】

千歳市場の認知度を高めるため、何らかのPRが必要であることは運営委員会としての共通認識である。

しかしながら、市場開放は「従来型の実施では難しい」という市場関係者の声もあり、開催形態の工夫や市場開放以外のPR方法（市の広報・ホームページの活用）などを検討する必要がある。

■議論に当たり、委員から出された意見

- 過去に実施していた市場開放を求める市民の声があることから、再開すべきである。
- 市民の大半は、千歳に市場が存在していることを知らないの、PRの必要がある。
- 水産物部門が休止している状況では、青果物だけの開催は魅力が少なく、集客面での懸念がある。
- 開設者や市場関係者の経費負担（以前と比べ、買受人が減少している。）等が課題となり、従来のような形態での開催は難しい。
- 市場に市民を入場させて小売を行うことについては、市場の買受人や近隣の小売業者に対する影響を考慮する必要がある。
- 一般の消費者には、「公設市場が取扱う産品は安い」というイメージがあることから、その期待に応えると市場開放に係る収支が赤字になる。
- 市場開放において、大型店舗の特売に対抗できるだけの品揃えや価格設定は難し

い。

○市場開放を実施する目的は、納税者である市民理解を得ることであるが、市内の商業者への利用を促す機会にもなる。

○市場活性化の目的を明確にした上で、市場に一般市民を集める方法や市場の取引を拡大させる方法を検討すべきである。

(2) 既存イベントとのタイアップについて

■基本的な考え方

市場開放等のイベント開催は市場本来の業務ではないが、市場の社会性・公共性をPRするためには有効な手段であることから、開設者や市場関係者の費用負担という点にも着目しながら、生産者、市場買受人や市内の商業者に対する配慮を行うとともに、開催経費等の負担、実施の効果や有用性等について、市場及び関係団体の意思統一を図ることも必要である。こうした点を考慮した場合、「既存イベントとのタイアップ」が最も実現可能性が高い方法である。

また、「既存イベントとのタイアップ」以外の方法としては、供給区域内の生産者、事業者（小売業者、納品業者、飲食店等）を対象としたイベントを企画し、出荷者に対する出荷要請や新規買受人の開拓を促進する場として活用することにより、市場の利用が高まるものとする。

【運営委員会の意見】

市場開放等のPRイベントの実施については、実施主体となる市場関係者の負担を考慮する必要があるが、既存イベントとのコラボレーションが最も実現性が高い。

なお、イベントの開催に当たっては、商品（生産物）の集荷や品揃えを踏まえ、実施の時期や回数を決定するとともに、地産地消、特産品の集荷拡大、買受人の増加などに結びつける企画の検討も必要である。

■議論に当たり、委員から出された意見

○「軽トラ観光ちとせ市」や「ハスカップまつり」など、既存イベントの開催場所として市場敷地を開放し、市場への集客とPRを図る。

○市場の存在価値を認知してもらうためのPRが必要である。市場の社会性・公共性という価値観を低下させないため、市場の本来業務とは異なるイベントの開催等であっても実施すべきである。

○経費をかけない小さな取組から、始めるべきである。

○既存イベントの開催場所として市場敷地を提供しても、市場のPRにつながるのか疑問である。

○生産者・出荷者である農業者の負担を考慮しながら、イベント企画を行うことが必要である。

- 鮮度に特化した青果物を呼び物にするイベント等の企画については、直売所との棲み分けに配慮する必要がある。
- 規格外品など、アウトレット的なものをイベントの呼び物にする場合は、規格品への影響を考慮すべきである。
- 商品（生産物）の品揃えや入荷の実態を把握し、戦略を持ったイベントを企画しなければ、一過性のものになる。

（3）新規事業の展開について

■基本的な考え方

販路を拡大し、売上高の向上を図るためには、市場運営について営業戦略をもって取り組み、市場活性化の起爆剤となるような新たな部類の取扱いを検討する必要がある。

また、消費者ニーズに対応した新商品やブランド野菜等の開発、カット野菜などの生鮮品加工など、市場全体の事業領域を拡大することも重要であると考えます。

この提案は、千歳市が石狩管内第1位の生産額を誇る農業生産地域であり、また道内最大の消費地である札幌市との近接性、新千歳空港が存在する地理的な優位性などを活かした、新たな部類への展開や特産品の集荷拡大、販路の拡大方策の検討を促すものであり、これが市場の現状を打開し、活性化のための有効な手段になるものと考えます。しかし、その実現に向けては市場関係者のほか各業界・団体の意向把握などが必要であり、時間を要することが予想される。

【運営委員会の意見】

市場活性化策として、販路拡大のための営業戦略が必要である。

とりわけ、千歳市は石狩管内第1位の生産額を誇る農業生産地域であり、また道内最大の消費地である札幌圏との近接性や新千歳空港を擁するという立地条件や優位性を活かし、新たな部類への展開や特産品の集荷拡大、販路拡大の方策を検討する必要がある。

なお、実現に向けては、市場関係者や業界団体の意向把握、推進体制等の検討が重要である。

■議論に当たり、委員から出された意見

- 花きやフルーツ野菜、特産品を取扱うなど、新しい営業展開が必要である。
- 新千歳空港など、千歳市の有利な立地条件を活かした販売拡大策を検討すべきである。

4. 千歳市場の運営手法及び施設整備のあり方について

(1) 市場運営体制について

■基本的な考え方

将来にわたり千歳市場を維持していくためには、売上高向上策等による収入増加と、管理運営業務の経費削減等による収支バランスの改善を図る必要がある。

特に、千歳市場は一般会計とは区別された特別会計で運営を行い、厳しい財政状況下で行政コストの削減や事務事業の見直しを進めているが、さらなる運営の健全化や効率化等による一般会計からの繰入金の縮減が求められる。

しかし、市場会計への一般会計からの繰入金については、卸売市場の存在意義が地域における生鮮食料品の安定供給という市民生活と深く関わっていることから、千歳市が市場を開設・運営し、そのコストに対して、ある程度の繰入れを行うことは当然であると考ええる。

また、市場会計の歳出に占める職員の人件費割合については、他市場と比べ、人数に違いがあるものの業務に必要な最小限度の人員を配置している中で、修繕・保守等の維持管理費を必要最小限に抑え、全体の歳出規模を小さくしていることから、千歳市場の数値は高めに表れることとなる。

今後の市場運営の形態としては、市民の食の安全・安心への期待と信頼に応え、卸売市場としての役割や信用力を担保する必要があることから、市の関与の下で公設を維持しながら運営することを期待する。ただし、市が運営するに当たり、迅速な意思決定や効率的な運営等に課題があるとともに、市場業務には長い経験と専門知識を必要とすることから、更なる経費節減や民間の経営手法の導入も考えられる。

民間の経営手法を導入する場合、精算会社が受け皿となる他市場の事例もあるが、千歳市場における適用性については更に調査研究が必要であることから、当面は市直営を基本として、売上高の向上や新規顧客の開拓など営業力強化を図りながら、段階的な移行についての検討が求められる。

【運営委員会の意見】

今後の運営形態については、市民の食の安全・安心への期待と信頼に応えるため、公設市場としての役割や信用力を担保する必要があり、市の関与の下で公設を維持することを基本とするが、売上高向上策や新規顧客開拓など、今後の営業展開が前提となる。

その一方、「指定管理者制度または業務の民間委託を導入して取組む案」を推奨する意見もあり、これは運営コストの削減や施設の有効活用、市場全体の魅力向上などの有効性が認められるものの、その導入については、移行に向けた条件整備が必要であると考ええる。

以上のことから、当面は市直営による運営を継続し、現体制下において売上高向上策、新規顧客開拓などの営業展開を行いながら、業務委託の実施や指定管理者制度への移行を段階的に進めるべきである。

■ 議論に当たり、委員から出された意見

- 千歳ブランドの創出による販売力の拡大とPR活動の強化を図ることが必要である。
- 売上高向上策について具体的な行動に移し、効果が表れない場合には、調査結果概要に記載されている「市場運営の展開方向にかかる具体案」を検討すべきである。
- 売上高向上策を進めるに当たっては、現行の運営体制の強化（人員の増強）も念頭に置くべきである。
- 売上高の向上を図るため、現行の人員体制を増強するという考えに対しては、単に人件費の増加につながるだけで、その効果については疑問である。
- 市場における営業展開として、卸売業者等の営業努力だけでなく、市場担当者も同様の努力が必要である。
- 過去10年の売上高は多少上下する傾向にあるものの、ほぼ現状を維持する形で推移しており、水産物部門の休止による影響を考慮しても、千歳市場は悲観的な状況ではない。
- 調査結果概要に示された課題について、現時点では過剰に反応するような状況ではなく、また、市場の公共性や物流機能維持の必要性を考慮すると、市の財政負担は当然のことである。
- 売上高の向上及び人件費負担の問題解決を図るためには、他市場で導入されている指定管理者制度を検討する必要がある。
- 指定管理者制度の導入まで進めなくても、コスト削減の観点からは市場業務の民間委託という方法も考えられる。
- 千歳市場の代金精算業務を担う㈱千歳市場公社が、指定管理者の受け皿にふさわしいと考える。
- 活性化のため、市場を一般市民に開放する手法が定まったときに、指定管理者制度の検討を進めるべきである。
- 歳出に占める人件費割合及び一般会計からの繰入の現状は、市場運営上の課題となっている。このため、市場財政の健全化や市場運営の円滑化に取り組む必要性について、運営委員会での更なる議論が必要である。
- 市場の公共性から、運営に対する市の一定の関与は必要であるが、市民サービスの向上につながる場合、運営については指定管理者制度や公設民営などの手法を問わない。

(2) 施設整備のあり方について

■ 基本的な考え方

卸売市場は、市民の消費生活に必要な不可欠な生鮮食料品を日々大量に取扱っており、施設・設備の故障等によってその機能が停止した場合、市民生活に与える影響は計り知れない。このため、千歳市場ではこうした不測の事態に備えることを目的に、緊急度や優先度を精査しながら必要な点検や修繕などを行い、現在まで施設・設備を維持・管理

してきた。

しかし、千歳市場は建設から38年を経過しており、老朽化による破損及び突発的な故障など、不具合の発生する可能性が高まっているため、市場機能の維持及び安全面の確保などに十分を考慮し、今後も必要な修繕・改修等を実施する必要がある。

また、売上高向上策や営業戦略の展開の観点から、拡充が必要な施設の整備や大規模改修などについて、多額の費用が必要となる。そのため、現在の施設・設備の有効活用を基本に、新たな取組を行うには費用対効果を検証するとともに、民間経営手法の活用やリース方式の採用などによる施設整備を検討する必要がある。

【運営委員会の意見】

卸売市場の公的な役割を維持するために、市が施設の維持管理を行うことは当然のことであり、今後も必要な修繕・改修等を実施する必要がある。

また、売上高の増加や新規顧客の開拓のためには、市場機能の向上が求められるが、それに対応する施設の拡充や大規模改修については、多額の費用が必要であることから、売上高向上策や営業戦略などの運営方法と、費用対効果を考慮しながら計画的な整備を行う必要がある。

このようなことから、当面は現在の施設・設備の有効活用を基本とし、また、民間による経営に移行する場合には「効率的で柔軟な運営手法」の検討を進め、市民、市場関係者双方にとってメリットがもたらされるような整備手法を検討すべきである。

■議論に当たり、委員から出された意見

- 市場運営における新たな事業展開については、市場の特異性を活かした品揃え等の営業戦略が必要である。このため、現状の機能を維持するだけで対応可能であるかを考慮し、必要な施設整備を行うべきである。
- 売上高向上策を推進するためには、大型取引につながる施設（保冷库）の拡充が必要である。
- いかなる運営手法を採ったとしても市場は公共性があることから、施設を維持する必要がある、市は整備・補修を行わなければならないという義務がある。
- 建物の維持については今解決すべき問題ではなく、現行の建物を修繕しながら使用するというを基本として、市場の活性化や運営手法の議論を進めた方がよい。
- 施設設備の改修・整備のあり方についての議論は必要だが、（議論するまでも無く）改修・整備は必然的なものである。

5. 千歳市場の今後の方向性について

■基本的な考え方

公設卸売市場の今後の方向性については、平成 22 年 10 月に公表された国の基本方針を受け、北海道が策定した第 9 次卸売市場整備計画において、道内卸売市場の開設者や卸売業者等の関係者の主体的な取組を促進するための卸売市場の今後のあり方が示されている。

千歳市場においては、こうした国や道の方針策定作業と並行する形で、卸売市場を取り巻く現状を調査し、今後の進むべき方向性、運営のあり方等についての検討材料となる基礎資料やデータを収集し、平成 23 年 3 月にその結果が取りまとめられた。

運営委員会では、平成 22 年度を含めこれまで 8 回の会議を開催し、卸売市場の存続や課題のほか、売上高向上策（活性化策）、運営手法、施設整備のあり方など、千歳市場の基本的な取組の方向性について、「千歳市公設地方卸売市場調査検討業務調査結果概要」の提言を踏まえ、専門的な議論を行い、その結果については、意見報告書として取りまとめるが、今後も引き続き検討を行うことが必要である。

【運営委員会の意見】

運営委員会の役割は、市場の公正・円滑な運営を図るための施策に関する事項について調査審議を行うことであり、今回の会議においては、千歳市場の存在意義や売上高向上策、市場運営手法や施設整備のあり方等の各項目について、市が外部委託した調査の結果に基づき議論を進め、その過程で各委員から出された意見を整理し「意見報告書」として取りまとめ、市に提出することとする。

しかしながら、市場運営手法の具体案について意見をまとめることは、千歳市場における適合性や各手法についての詳細な検討が必要であることから、今後も引き続き議論を行うこととする。

なお、千歳市場の今後の運営形態については、開設者である千歳市が最終決定を行うことになるが、その方向性を決定する際には、食の安全・安心に対する市民の期待に応えるために、公設市場としての役割や信用力を担保する必要があり、運営委員会としては「いかなる手法であっても、市が市場運営に関与することを念頭に進めるべきである」と考える。

また、千歳市場が将来にわたり、市民に安全・安心な生鮮食料品を安定的に供給するという機能を十分に発揮できるよう、この意見書に示された具体策に取り組むことを期待するものである。

■議論に当たり、委員から出された意見

- これまでの会議で出された意見を整理し、意見報告書として市に提出する。
- 売上高向上策や施設整備の実施については、導入する市場運営の手法により、解決すべき課題や費用対効果等が異なる。
- 指定管理者制度や民営化などの選択肢については、運営委員会の意見を集約するには議論や情報が不足している。

6. 資料編

(1) 千歳市卸売市場運営委員名簿

(敬称略、五十音別)

氏名	所属等	役職
いりぐち ひろみ 入口 博美	千歳商工会議所	委員長
おくやま かつのり 奥山 勝典	税理士法人むらざみ総合事務所千歳事務所	
かばた としゆき 加葉田 聡之	道央農業協同組合千歳事務所	副委員長
かめや しんいち 亀谷 信一	道南青果(株)千歳支店	
きたで けんいち 北出 健一	丸一苫小牧中央青果(株)千歳支店	
こうだ のりこ 合田 規子	千歳市教育委員会学校給食センター	
なかた ともこ 中田 知子	千歳消費者協会	副委員長
ぶかわ むつこ 部川 六津子	千歳消費者協会	
まつら しげき 松浦 繁樹	道央農業協同組合青年部千歳ブロック	
みちた もとし 道下 資司	道下事務所	
やまぐち よりひこ 山口 頼彦	千歳市	
よしだ しげき 吉田 繁基	千歳市公設地方卸売市場買受人組合	
わだ ゆみこ 和田 由美子	千歳市商店街振興組合連合会	

(2) 千歳市卸売市場運営委員会開催経過

回	日時	出席 委員数	内容
1	平成 22 年 5 月 27 日	11 名	委員就任委嘱状交付 委員長・副委員長の選任について 卸売市場の概要について 千歳市公設地方卸売市場の現状と課題について
2	平成 22 年 8 月 26 日	10 名	千歳市公設地方卸売市場 施設視察会 前回の質問に対する回答 千歳市公設地方卸売市場調査結果の報告 講演「わが国卸売市場の今日の情勢と今後の方向」(講師：酪農学園大学 細川 允史 教授)
3	平成 23 年 7 月 6 日	10 名	委員長の選任について 会議の公開・非公開について 千歳市公設地方卸売市場調査検討業務結果概要について 千歳市公設地方卸売市場の今後の方向性に関する意見交換 について
4	平成 23 年 9 月 14 日	10 名	前回会議における意見交換内容の確認について 前回会議における意見交換内容にかかる補足説明について 千歳市公設地方卸売市場の今後の方向性に関する意見交換 について
5	平成 23 年 12 月 16 日	11 名	千歳市公設地方卸売市場の今後の方向性に関する意見交換 について
6	平成 24 年 2 月 7 日	9 名	千歳市公設地方卸売市場の今後の方向性に関する意見交換 について
7	平成 24 年 2 月 28 日	8 名	千歳市公設地方卸売市場の今後の方向性に関する意見交換 について
8	平成 24 年 3 月 27 日	10 名	千歳市公設地方卸売市場の今後の方向性に関する意見交換 について 意見報告書の確認について