

## 第7回 中長期プラン検討会議 結果概要

1. 日 時 平成22年3月23日（火） 午後1時30分～午後4時
2. 場 所 市場管理事務所 3階大会議室
3. 出席者 委員11名 事務局 6名
4. 欠席者 委員3名 上村委員 森川委員 辻本委員
5. 議 題 (1) 施設整備の基本方針について  
(2) 福井市場の特色を活かしたコンセプトについて  
(3) 中長期プラン基本方針の提言書（案）について  
(4) 「卸売市場の将来方向に関する研究会の経過」について  
(5) その他
6. 議事経過

議題1「施設整備の基本方針について」は、事務局よりレジメP1～P2、参考資料の資料1～3-2にそって報告をおこなった。

### 【議題1での意見交換】

Q：資料3-2の右側に22年度から25年度の改修予定の一覧とあるが、その各項目と、整備計画としてマル番号で挙げてあるものは、どういう関係になるのか。

A：資料3-2の表は、ここ3年間の計画としてあがっているものでして、レジメに書いてある10項目に関しましては、長期的な考え方で計画しているものなので重なってはいないと理解してほしい。

・仲卸の売場に関しては、面積は足りないということはないんですけど、それだけで我々の仕事は成り立っていない。

仕分けというか、ピッキングをする場所がない。売場を使うなり、荷受をお願いをして、荷受の売場を使うなり、また我々の店の売場を使うなり、また、下屋の下を使うなりしているが、天気の良い日はいいのだが、雨、風、雪の時は物が濡れる、ピッキング用の場所がないというところが、我々実際仕事をしている上で、わかっていただきたい点である。

青果の場合は、福井の我々仲卸の一番悪い点は、在庫が多いということ。その在庫を荷受の現場に預かってもらっているということで、適正な売場面積かもしれないけれども、在庫置き場だということも考えられる。

売上に応じた現場面積ということだが、今現在の会社数、区切られている中で、それを何割か削減することは不可能だと思う。その空いた所を、ピッキングとかに使うという考え方は現実的じゃない。

最終的には、現実的なアイデアを出せるのか、誰がリーダーシップをとるのかということが問題。

- ・あくまでも法上は十分満たしているから、増築は必要ないということは役所として確認したい。

利用価値の高い整備をするということでの有効利用については、ここで確認できる。今後そのような要望や現実の要請があれば、検討してもよいというように判断し、そこから先の具体的な案に関しては、業者間でお話しをしてもらおうということになるだろう。

- ・中長期という考えの中で、とりあえず当初の機能が、今維持できるのかどうかという視点に立つならば、スペースは足りている等の整理になるのだろう。本来あるべき機能を、機能していない部分があるので、それは修理しましょうと。

中長期になった時に、今後の課題という意味で、こういう機能がいのじゃないかという議論は、別のことになのだということになるのなら、この中にないのは、特に魚の場合は、それが低温の倉庫でということになる。となると、既存の施設であるとか、スペースの問題もさることながら、というような話しになる。そのこなしを、どう受け止めているかということが問題。

或いは、資料の2で、仲卸買荷の動線というところであったが、例えば、加工機能という話しになると、今動線はこうなっていると、加工場としてスペースがよいのかどうかと、足りるのかという議論は少し違うと思う。現状の動線はこうですという話しなのだが、その辺りがこういう文章で、どう解釈して進めるべきなのかということが問題ではないか。

- ・最終的に、低温の売場の設備の負担、誰が、どのように負担するのか。役所としては、かなりお金がかかることなので、大変だろうと思うが、今後も嶺北の中で中心的な機能を持ち、衛生の面も含めて、そういうことを確保していくということになれば、何らかの対応が今後必要でしょう。安全安心という消費者側からの要請があるので。少なくとも、ここでは、今具体的な案は作れないので、課題としてあるということを確認するという形としたい。

今課題として整理されたということで残しておく。

Q：倉庫加工場の施設においても、同様に足りていると書かれているが、実際、倉庫として我々に与えられたものは、ほとんど冷蔵庫になっている。要するに、日曜祭日等々の配達の商品管理のためにも、必ず冷蔵が必要だと。役所としては、そういうこととして使ってくださいと言っても、我々はほとんどが冷蔵庫にしている。実際、倉庫を使う場合に、例えば荷受の現場を使ったりとか、そういった形になるから、実際のところ、そんなに広く感じられない。

A：倉庫の方を、冷蔵庫として使っているというのは認識しているが、それは、倉庫を冷蔵庫棟として改良してほしいという要望なのか。となると、冷蔵庫の形にした場合、使用料にも影響が生じてくる。

Q：関連棟の一般開放に向けての施設整備とあるが、これは一般開放することによって話しは進んでいるわけなのか。

A：前回、そういう方向でということを確認した。

Q：例えば、関連棟では、常温の状態、どこの店も販売しているが、保健所の方から強い指導があり、低温で販売するような施設にしなければ、売らせてやらないというようなことを聞いているのだが、どうなのか。

A：一般開放していくという形になると、消防法の規定、小売の集積ということでの大店舗法の規制、食品衛生法の関係等がある。

特に安全安心な品物を売る社会情勢になっているから、きちんとやらなければいけないというところもある。

実際、どういうふうな形で運営できるかということになると、関連開放に向けて、組織的なものを作り、試験開放みたいな形で、回数を重ねて、月に何回かの一般開放に向けてというような、流れとするという方向性は持っている。その辺りは徐々にクリアしていくというようなことになっていると思っている。

市場という施設なので、安全安心ということで、保健センターの方が、年に何回か抜き打ち的に巡回視察されており、個々のお店には指導が入り、指導にそって直していったかかないといけないというのは、今現在で商売なさっている状態でも同じ。

・去年の暮れに大騒ぎしたことなんだが、魚の仲買さんも我々もそうなのだけれど、マグロをセリ場で解体してはいけないとか、仲買さんが自分のところの売場で、魚の一次加工をしてはいけないと保健所の通達で。

基本的に、営業許可の部分であるから、大事なことになってくる。カニもそこでは湯搔いてはいけないという話で、大慌てをした。現状はみな、対応していただいたのだが、もう少し、安全安心という点では、これは非常に難しい話なのでしょうけれども、いわゆる開設者と保健所の一体感というのがもっと欲しいなというのが、本音の部分である。

設備対応の部分は、今後もっともっと、そんなことが問われるんじゃないかと。保健所は、営業権の許諾権があるわけですから、許可していないのにこんなことやったらもう営業させないと。また、こんな時代なので、非常に厳しいと思う。開設以来、今までの保健所は、そんなこと指摘してこなかった。なぜ、35年も経ってからきつい調子でいうのということを現場が感じている。他の中央市場をみても、そんなに厳しい話しはないじゃないかと。例えば、築地でマグロの解体やっているが、屋根があるだけ。囲いがいるとか、上水と下水がきちんとなっていないなければならないとか、そんな話しはない。現場では非常に困っている。

Q：今の話しに関連して、卸売市場法の16年の改正の時に、衛生管理の項目があって、開設者が指導するという形になったんじゃないか。開設者自身が指導をするということ。

A：食品衛生法の研修会などは、保健所の方を呼んで開催し、啓蒙するようにはしているし、福井市よりもっと大きい政令市とか中核市になれば、保健所機能を自分の所で持つことができるわけで、そうなれば、市場内自体に空き店舗がたくさんあるので、そういうセクションにお願いして、実際常駐していただくか、

あるいは、週に何度か来ていただいて、そういう安全安心な形のところとアドバイスを実際おこなうという視点もある。福井市場の場合は、保健所機能も県のほうに委ねているという部分もあり、市の方では、食品の検査体制というのは、年に何回かは残留農薬の検査などは、専門機関に委託しながらやっているだけ。もちろん根幹は、新鮮な食料品の安定供給という形なので、何らかの形で検査もしかり、開設者としての立場で当然やっていかないと、市場自体、市場間競争で生き残っていくことはできないと思っている。

Q：現状は、今回のようなケースで、前よりも厳しくなったというのは、根拠があって厳しくなっているのか。

A：いや、35年も経って、何で今頃言ってくるのというのと、前任者は何でこれを言わなかったのかとか、或いはさっき言われたような通達を出したとか、指導はしたという証拠は残っていないのだが。営業許可を出せないとされると、これは、やはりカニの始まる直前ですから、みんな大慌てで。何がなんでも、そのことだけはという対応で、現実にはみなさんが対応したということなのだが、あえて言うと、立ち入られて、それを開設者にその報告がいていたと、全体の話しですから、個別のA社B社が対応できていないという話しじゃないわけだから、例えばここでカニをボイルしてはいけないという話しは。

当然それは、行政として何らかの連携があって、で全体としての指導がどこからかあるべきだろうと、普通そういう話しで。

でその後、計画、プランを出せという発想があってしかるべきじゃないかというふうに理解したのだが。

Q：現場の感覚だとそうだと思う。で、法改正があって厳しくなったというんだったら、何かのステップが常に踏まれるというのがないと、その市的に。

A：保健所として、年何回か、今までこちらに調査が入っていたわけなのだが、昨年、一昨年辺りから、こちらの方に注目して、積極的に関連棟に注目して調査に入っているのだが、一番最初の申請の状態と現在の状態があまりにも違うと。店の場所が変わっていたり、調理する所が調理申請されていなかったり、そういう所の実態が、あまりにも違っていたので、そこに着目して調査に入ったということである。

その後も継続的に、例えば先ほどおっしゃったような、低温のショーケースに入れて販売しなければならないようなものが、常温で販売されていたり、で、それは駄目だと、いくら指導しても改善をしてこなかったりしているわけで。

そうすることによって、段々、段々、保健所の方もエスカレートしてきて、最初関連棟が中心だったのが、仲卸の方にもということになり、市場全体でどうなっているのという形が今の状況。

我々も、保健所に行って話しをした。今後も、急に営業を止めてもらっても、うちとしても、食料の安定供給のためにどうしようもないので、事前に足並みをそろえながら、時間をかけながら、業者を指導していきましょうよと申し入

れもしている。今後もそういう形はとっていきたいと思っている。

時代の流れで、今までしてこなかったのが、本来おかしいので、注意という話しはあってはならない話なのだが、法律的には何も変わっていないので、実態がかなりかけ離れていたもので、ここでかなり是正をしないとどうしようもないよという状況になって、今保健所としても注目して、改善を図るような努力をされているという状況である。

今後も指導は続くと思う、改善されるまで。

急に営業を止めさせるというのは、市としても困るので、そこら辺のところは、開設者として保健所に話しをしにあって、足並みをそろえ、情報交換しながらやっていきたいとう要望は出している。

Q：現実的な問題として、通路の前までズラッと広げて、常温で売っているのだが、あれを、冷蔵で、設備の中でオープンケースの中で売れというと、とてもでないけれど、現実問題では、今は難しい。低温で売るというのは、関連の場合は。

A：それは、物理的に難しいのか、例えば電気、ショーケースを置かないといけないということになった時には、電気のブレーカー自体から交換していかなくてはいけないという話しになった時には施設として、多分、電気を供給するような設備を整えなくてはいけないのだろうが、何でもかんでも、商品を並べればいいというのではなくて、ある程度売れ筋商品について、売場面積を考えていただいて、例えば今だと平面しか利用できないわけなので、そのショーケースに入れば、立体的に販売できるような形にもなってくるだろうと思うので、そこらを考慮しながら事業者としてやっていただかざるをえないと思う。売場面積は、それ以上増やすことはできないので、ご商売の中の工夫という形で、取り組んでいただくのが本来のあり方じゃやらないかと思う。

・産地で市場を経営しているのだが、国から言われてくるのは衛生管理の部分で HACCP 対応の市場とか、冷海水の滅菌水を使えとか、こういうものを言われてきて、ある程度今ぼちぼち設備投資してきている。

設備投資し、HACCP 対応の市場とかを敦賀に作ってやっているのだが、ランニングコストがかかってくる。今以上に。

そのランニングコストがかかった分を、どこへ転化するのかということになると、なかなか手数料には転化できない。となると、自分のところで、市場の方で、開設者の方で、市場の卸売りの方で吸収していかなくてはいけないと。物凄く、経営的には厳しくなる。

今、魚のタンクなどでも、例えば福井の中央市場に持ってくるのでも、最近はみんな一トンタンクで持ってくる。それにしても、一トンタンクで持ってくるようになると、またそれも買わなくてはいけない。

そうしたお金を投資しても、中々その業界に跳ね返ってくるのが少ないし、コストばかりで、中身が伴っていないというのが現状。

で、当然この中央市場についても、今後こうした設備投資ありますけれど、そう

した衛生管理面の投資というのは相当出てくると思う。

今のうちに話ししていかないと、後でこれだけ金がかかってくるということになるので、遅かれ早かれ、浜の方は、そういう風な形で除々にやってきているので、中央市場も、そうした設備投資を講じていかななくてはいけないと思う。そうした衛生管理にキチッとした市場については、浜の方も信頼感を持つので、そういう市場に出荷しようということになってくると思う。そのようなことを少し考えて、今後やっていかななくてはならないのだろうと思う。

- ・安全安心の問題というのは、いろいろな考え方があると思うのだが、基本的にリスク管理というところからいくと、最終的に消費者の口に入るその前の販売者、あるいは製造者、そういう所の責任というのが一番大きくなる。

HACCP 対応云々という何十億もかけ、そういう市場を作って、しかも生産地で、それにはどんな意味があるのか。そのことよりも、例えば、日本海で獲れた魚にダイオキシンが今どのくらい含まれているのかということ、時系列で継続的にずっと見続ける、その所謂トレースの方が、よほど大事なんじゃないかと思っている。水産物全部、特に鮮魚については。

流通する我らとして大事なものは、消費者に届く前に、どこの小売に売られたのか、それはどこから仕入れられたのか、あるいはそれはどこの産地だったのか、どの船だったのか。こういうトレースが、キチッとわかる状態になっているのか。このことが一番大事なんじゃないか。現実には事業者という形でいくと、トレーサビリティをどう明確にするのかということが一番重要な流通としての責務なんじゃないか。産地市場については、どの船が、どの漁場で獲ったのか、その水がどの程度安全なのかというようなこと、考えかたの方が、僕は当然のあり方なんじゃないかというように思う。

それにかかるコストの問題なんですけれど、先日も福井県の漁業の施策発表会という場で、お話しさせていただく機会があり、やはり、開設者の方がお金がなくて、県の方は漁業の活性化ということも含めてお金はいっぱい持っている。

ところが、支援対象というのは、所謂、漁業団体であったり、あるいは漁業者であったり、組合であったりというところで、我々がそういう所にお金をかけようと思っても、基本的には支援はいただけない。

生産者の方はある程度、金はできるのかと思うのだが、それがやはり、我々としたら安全安心に対するコストと、それに見合うリターンという意味でいくと、非常にまあつらいものがある。

そこを、行政の側で、開設者の側で話しをしていただけたら有難いと思う。

けれども、優先順位はあくまでもトレースの話なのじゃないか。それは正確にユーザーの所まで届くというしくみが、一番大事。我々のレベルではキチッと出したとしても、消費者の一步前までのヘビーユーザーの所までキチッと届くのかどうか。これが仕組みとして、出来上がるのかどうかというところが一番大きな問題であると思う。

Q：例えば関連で市場開放をする。で、一般の人に来てもらって、あそこで買い物をしてもらって、果たして、みんな、暗くて、何か見るからに汚い所で買い物をするかと思うのだが。

開放するなら、関連のあそこをもっと綺麗な、明るい状況にしていかないと、いくらフェンスだけしても、何ら意味がないように思う。もう少し中を、明るく照明も変えるとか、ペンキも塗り替えて、オープンケースで、一斉にやっってくださいねと言わないと。

個人個人でやれる人からやっってくださいねと言うと、恐らく、あそこはまだしていないのに、うちだけ先にしないといけないんだという議論になる。

それは、市の方で、例えば設備は市の方から、助成をするとか、融資をするとかというきっかけがないと、いつまでたっても、35年間言っただけはいるけれども、一向に進まないというのは、何かそういう問題があるのだろうと思う。

A：また専門機関を設けて協議させていただくという形をとるので、その場で皆様のご意見を聞きながら、考えていかなければならないだろうと考えている。

- ・現実の社会の要請する状況が変わりつつあるので、市場として、とりわけ、衛生、特に安全安心という言葉になるのだけれども、特に安全の部分はクリアする必要があるだろう。安心というのは、中々難しい問題で、半分主観の問題にもなる。安全だけはクリアできる方向に十分すべきだと思う。

議題2「福井市場の特色を活かしたコンセプトについて」は、6回目の会議でだされたキーワードを基に作成した事務局案を、レジメP3にそって説明したが、まとまらなかったため、今回、新たにだされたキーワードを参考にし、再度作成し、次回に再提示することとなった

#### 【議題2での意見交換】

- ・前回、起点というキーワードを出していただいていたのですが、一般的に馴染みがないというか、イメージ的にわかりづらい気がするので、食の発信基地とかに変えたらどうかと思うのだが。
- ・起点の起を基地の基に変えてほしい。
- ・食の情報発信というに限られてしまうので、情報を入れなくて単なる発信基地とか。発信というのを意味にすると、信号を発信とか二つ三つ意味があるので、あえて漢字にせず、ひらがなで「はっしん」とか。
- ・この基本コンセプトの所なのだが、福井市民と書いてあるが、供給範囲は嶺北一円ではないか。基本的には福井市だから福井市民でいいのかなとも思うが。

Q：総合市場というのは、どこまでの総合なのか。限りなく、総合食品卸売センターってようにしていけないと市場ってやっていけないだろうと考えているので、花と野菜と魚の総合では、ちょっとイメージが。肉も一般食品も全部取り込んで、食品基地にならないと、市場は大変なんじゃないかなと思っているので。

A：今言われた三部門プラス、関連棟の開放も含めた形での総合市場と考えている。

- ・歴史学では、総合市場と呼ぶときには、かつて市場では、魚だとか野菜だとか分かれていたのが、中央市場で基本的に一緒になったことで、総合市場とか呼ぶようになったわけで、まあ一応ここは総合だろうと逆に認識しているのだが。
- ・本市場の方向性の中の、福井市場が培ってきた独自の特徴というのは、何か具体的なイメージがあるのだろうか。そういうのがあれば、それを入れてしまえばいいと思う。
- ・福井の特徴というと、新鮮な海の幸山の幸で、海のものも山のものも沢山あるというのが特徴だと思う。

特徴というと、この会議の中でも度々いわれている産地市場であって消費市場であるというのが、福井市場の大きな特徴であると。米は入ってきませんけれど、美味しい海山の幸がはいってくるというのが福井の特徴であると認識している。

- ・越の国の越がどこかに入ったら面白いかなと思ったりするのだが。越のルビーも使っていて、中々いいネーミングだなと思う。越というのを上手く使えないかとは思っている。押し込むのは大変でしょうけれど。
- ・未来というのを一つ入れたらどうだろう。今日も明日もと書いてあるので、これからの新しい市場という意味で。

議題3「中長期プラン基本方針の提言書（案）について」は、開催前に提示してあったことから、事務局が提言書（案）の大筋を説明後、言葉の修正箇所を指摘していただいた。

次回会議までに、指摘いただいた点を修正し、提示することとなった。

#### 【議題3での意見交換】

- ・流通の基点と書かれているが、川下の話をいかに川上に流すかということへの対応が遅れたというのが、中央市場が非常にしんどい状況である最大のポイントだと思っている。

横流しする、スルーパスする、というようなことをやっているからダメになるので、いかにヘビーユーザーの声を川上へ流していくかという、あるいはその対応を市場として対応していくかということが最大のポイントだったのではないかと。それを変えていくのが今回の話でないかなと私は理解している。それが基点だと。いわゆる中食、外食への対応が唯一伸びている範疇だとして、そこへの対応も、市場も産地市場も真剣に対応してこなかったのではないかとということなので、中長期の中で営業戦略的に言えばそれが大事なことはないかと思っている。ユーザーのニーズはどんどん変化しているのに、我々は川上のほうばかり見ていたのではないか。今後、それでは中央市場は駄目になるのではないか。

今までもそうだったでしょうけど。それが場外に取られたり、海外に取られたりとなっているのではないか。

流通基点という言葉を使ってもらえるのならば、あくまでも双方向のマッチング

でありセッティングであり新たな付加価値であるという考え方でなければいけないだろう。

産地市場という見方にしてもスループラスでは意味がない。あるいは、浜の仲買さんがやっているように、たとえば仕立ての仕方を一本にして全国市場へ流しているのでは意味がない。マーケットインという考え方、発想が中央市場、産地市場にはない。欠けている。あるいは努力を怠ってきたところが、市場がこういう形になってきた最大のポイントではないか。

- 消費者の気持ちで言うと、よく、作っている人の顔が見えるという言葉があるが、確かに市場にはそれがない。どこで何がどう断ち切られているのか分からないけれど、それがないのが市場みたいな感覚でいた。それを、生産者の顔が見えるのが直売所という形。産直品という形で私たち消費者に飛び込んできた。だから子供たちを集めて見学会をすとか、市場の体験学習会をすとか、交流、教育、食育等切り口がはっきりしたものを作らないと、消費者は市場に足を向けないとか、気持ちが向かないと思う。
- 確かに情報と物の流れが川上から川下へ。小売業をかなり意識したんでしょうけれど。お金の流れが基本的に逆。物とお金が反対に流れる。同じように情報は流れていかない。だから、産直はなぜ出てくるのかという指摘で、一気に生産者につながるということ。そこに、不満がある。活性化を考えるとそういうことも取り組む課題ではなかろうか。どこへ入れたらよいかは分からないが、そういうことを意識化して、今後プランの中に取り入れていくことはやっぱり必要になる。
- 生鮮食料品を紹介して消費者へ届けるというのは、基点ではないと思っている。スループラスだから。中間流通に位置するだけでそれが効率的に大量の商品を短時間に安全に届ける役目だけで、基点にはならない。それが扇を二つくっつけてという形になって始めて双方向になり基点になるだろうという見え方。そうなってはじめて中央市場しかそれに代る機能がなかろうと。消費者の消費意識とは言いたくないけれど、飲食であろうが、外食であろうが、小売であろうが、情報がいっぱい集まってくる。それをいかに生産者にきちんと伝えるか。片や、天然物で計画的に取れないものだから、いろんな品物の棲み分けを効率的にするかという考え方になってはじめて基点になるのではないか。流通の川中において下に流すだけでは起点にならない。
- 関連棟を消費者に開放するという方向も、今、出来上がったかまぼこがケースの中に並んでいるのではなく、保健所に怒られるかもしれませんが、ザーッと並べて売っているのを、さあ、今できあがったよ、買って行ってという、そういうことを、消費者は求めていると思う。保健所がやっていることは、責任逃れのような、追及する機関であって、食べる人の気持ち、おいしさを伝えるものではなくなってきたような気がすると思う。市場は、本当に食べる楽しさとか、食に対する執着を伝えきれてないところになっている。カニのゆでているのを見て食べたいと思い、福井は良い所と県外の人

から見てもらえるところがいいのであって、囲ってあって、どこかで匂いがするくらいでは、寂しい。

- ・戦後一貫して商業という言葉が衰退し、流通という言葉に置き換わった時に、情報を含めてなのだが、流通という言葉は物の流れを表すのだと。問屋が持っていた機能は、もっと違う機能を持っていた。それを忘れてしまった。カニの話も同様、食文化も絡めて、そういう機能を、元々問屋が担っていた。そういう部分が弱まってしまったのかもしれませんが。どこかの項目に、双方向という言葉、指摘していただいたので、項目として、どこかに入れたい。
- ・扇という例えを使ったのは、中央市場の位置づけをどう見ているかということ。扇を二つくっつけるというイメージが今までないのじゃないか。ユーザー情報をいかに川上へきちんと伝えるかというか。扇の柱があるじゃないですか。これって中々線で合わない。このニーズについてはどこへ繋げたらいいかというのを。それが仕事なんだろうと。仕入れる立場で市場へ行って、自分のコンセプトに合わないやつを、次から次へ出されてくると、腹立ってくる。消費者もそうでしょう。それが提案なんだろうと。お客さんのことを知らないと提案できないのだから。そういうふうにならないと市場が。そんな意味で言っている。

議題4「卸売市場の将来方向に関する研究会について」では、資料5に基づき、国で行われていた研究会においてまとめられた、今後の対応方向を説明した。

#### 【議題4での意見交換】

- ・拠点市場の基準案がどうかと思う。中央市場の配置図を見ても、農政局地方ブロックの考え方で分ける発想がおかしいのではないかと思っている。
- ・まず、実態に合わないと思った。行政レベルでの区分けはまったく間違っている。区分けは自分たちの都合で区分けしているので現実には合わない。拠点市場が重要と認識したとしても方向性が望ましい程度で、規制緩和を主張する人たちから言えば、まったくの反対の主張になるからやめたほうがよい。
- ・元々の開設区域が限定されていてニーズがどれだけあって、取り扱い数量が何万トン以上でなければならないというのなら分かるが、区分けの基準がまったく分からない。福井の中央市場が今も存在しているのは、新潟までの商圏の中で食の独立性が高いから存在しているのであって食文化圏としてくれない存在であるから括るものではない。括ったところで消費者や産地のためによくはならない。全く意味がわからない。

Q：大阪の中央市場が24年から中央市場のままで指定管理者制度の導入が決まった。大阪の中央市場は全国で10本の指に入る大きな市場でそういうところが指定管理者制度を取り入れていく方向性が出てきている。中央市場としては初めての指定管理者制度の導入となる。検討会議の議論の中では、その指定管理者制度は出ていない。農水省も今後の見解の中で指定管理者制度の方向性を出

してくるのではないか。提言書の中で開設者が、指定管理者制度導入の検討をするということを、頭だしをしていただきたい

A：今言われた三部門プラス、関連棟の開放も含めた形での総合市場と考えている。

その他として、事務局から、次回8回目の検討会議開催は、後日事務局が調整し連絡するという旨の提案があり、了承された。