

Vol. 1 0 0 1

平成 31 年 3 月 4 日 (月)

## 「青果卸売市場」

僕は、青果卸売市場関連で、日々仕事をさせていただいております。  
青果卸売市場業界人としては、まだキャリア 10 年強程度の新参者ですが。  
この業界には、キャリア 4 0 年・5 0 年の大先輩がたくさん存在します。

日々この業界に中っていると、つくづくもったいないと感じます。  
青果卸売市場の価値が、社会に認識されていないことを。  
ずいぶん、社会に誤解されていることを。

しかしそれには、市場サイドにも責任があります。  
社会に理解されるように、努力や説明をしないから、当然に理解されません。  
業界として、日々の改革改善が遅く、一般社会から見れば、遅れた業界に見えるのも当然です。  
しかしそのような課題がありつつも、青果卸売市場には大きな社会的価値があります。  
結論は、青果卸売市場は、至急改革改善をしなければいけません、しかし大きな存在価値があるとい  
うことです。

市場の主な特徴を記載すると。

日本の国産青果物（野菜・果実）は年間 3 兆円以上生産されます。  
その 8 0 %以上が、過去数十年、ずっと青果卸売市場経由で、世の中に流通しています。  
つまり国産青果物のほとんどは、青果卸売市場を経由しているということです。  
もし青果卸売市場に価値や意味が無いならば、市場経由率はどんどん減少していくはずで  
す。これだけでも、青果卸売市場が社会的に大きな価値を持つと言っても、過言ではないでしょう。  
このような重要な現実を、ほとんどの方はご存知ないのに、市場は存在価値がないと言いま  
す。また、市場出荷すると価格が安いと、とかく言われますが。  
この数年は、それまで 1 k g 2 0 0 円平均の相場が、2 5 0 円内外で推移することが珍しくなくなっ  
てきました。

つまり、以前よりも市場価格は上がってきています。

価格が安いのはセリが原因と言われますが、それは昔話です。

いまや青果卸売市場で、セリはほとんど姿を消し、相対という取引が主体になっています。

更には、市場取引では、代金決済は長くても 1 週間程度です。

実に代金回収は早く、また取りっぱぐれはほとんどありません（1 0 0 %とは言いませんが）。

いまだき、これほど資金回収が早く、安全な取引は、めったにありません。

ブランディングや目利きのかも、市場の大きな強みです。

個別には対応が困難な、事実上の品質保証機能があります。

また、青果物は、大量に効率よく物流を組む必要があります。

とりわけ、運賃が急上昇している昨今では。

大量物流、保管、温度管理、加工、分荷、これらをカバーするのが市場です。

だからって、市場をただ褒め讃えているわけではありません。

繰り返しですが、市場は、改革改善を、直ちに行わなければなりません。

何と言っても、市場の数が全国に1000か所以上と多すぎます。

弱者乱立で、利益なき繁忙では、未来は混とんです。

直ちに合従連衡し、各経営基盤が強化され、より高付加価値なサービスを提供しなければなりません。

上記の対比になるような、参考になる記事がありましたので、ご紹介します。

週刊ダイヤモンド（オンライン）「野菜相場を破壊？オンライン卸売市場スタートへ」。

ベンチャー企業が、オンラインで青果卸売市場がスタートするそうです。

農業や青果物流通業界活性化のために、新たな取り組みがでてくることには、とても良いことです。

農家の手取りが増えるような新たな取り組みへの挑戦は、僕が言い続けてきたことでもあります。

ただ、この記事の中には、従来の市場に対する、事実忌避や先入観が多々ありました。

そのような記事が、必要以上に、市場にネガティブな印象を与えないと良いのですが。

運賃負担が大きくなる小規模物流を前提に、また瞬間瞬間に売買を成立させなければいけない青果物の在庫リスクは誰が負担するのか、いろんな難しい点が多いかもしれません。

記事の中では、仲卸を無駄な機能コストと記載していますが、これもかなり乱暴な意見です。

仲卸は、目利き・小分け・加工・配達・量販店との潤滑油機能等、重要な機能を果たしています。

但し、いまの仲卸が、100%このままで良いと、言っているわけではありませんが。

いずれも、一長一短あります。

業界の内も外も含めて、もっと丁寧な認識と議論が必要です。