

Vol.1079

令和元年 6月 4日 (火)

「2018 年度青果卸売市場」

全国中央市場青果卸売協会に加盟する 82 社の、2018 年度（前期）の数字が発表されました。
（日本農業新聞さんの記事を参考にしながら記載します）

82 社の総取扱金額は、2 兆 1,111 億円で前年比 4.7%減、2 年連続の減収。

9 割に当たる 75 社が減収。

夏場の産地を抱える北海道・青森・秋田など、ごく一部の市場が増収。

総じて農業が厳しい環境にあることが明らかに。

一方で、夏場の農業が重要であることも改めて浮き彫りに。

各地では、夏場の農業強化に関する議論が、盛んになされています。

また、規模別に見ると。

売上 500 億円以上の市場の減少率は 4.2%。

売上 75～100 億円の減少率は 7.2%。

売上 75 億円未満の減少率は 6.5%。

すなわち、二極化が進んでいます。

中小規模市場と大手市場とでは、どんどん差が開き、中小が単独で生き残ることは難しいということでしょう。

だから、僕は合従連衡を進めています。

青果卸売市場は、国産青果物（野菜＋果実）の 80%以上を取り扱っています。

つまり、農業（農家）と青果卸売市場は運命共同体です。

市場の業績が悪いということは、農家の経営も厳しいということです。

逆に言えば、市場を活性化することは、農業を活性化することになります。

だから、僕は市場の活性化に注力しながら、農業の強化を図っています。

いま業界では、各地で株主総会が開催され、厳しい数字が発表されています。

6 月後半まで、各地でそのようは状況が続きます。

このような厳しい数字が明らかになると。

株主や関係者から、このままで良いのかという議論が生じます。

取引先から、取引条件の見直しや取引解消を迫られることにもなります。

行政から、プレッシャーを受けることにもなります。

社員が嫌気をさして、辞めていくことにもなります。

2020 年 6 月には、卸売市場法が大幅改正され、事実上の自由競争に突入します。

必要以上に、風評がネガティブな空気をあおることになることにもなるでしょう。

結果として、再編成が加速します。

当事者にとっては、心中穏やかではないでしょうが。

しかし、これを好機ととらえ、前向きにチャレンジすべきです。

攻撃は最大の防御です。

攻めの展開をせずに、過去にしがみついて守りに徹したところで、この難局を乗り越えることはできません。

未来への挑戦には、リスクを伴いますが。

しかし、その場に立ち止まっていることのほうが、はるかに大きなリスクを伴います。

何故なら、環境や競争はどんどん激しくなっていくのですから、結果として取り残されるからです。

だから、未来へ挑戦すべきことは明らかです。