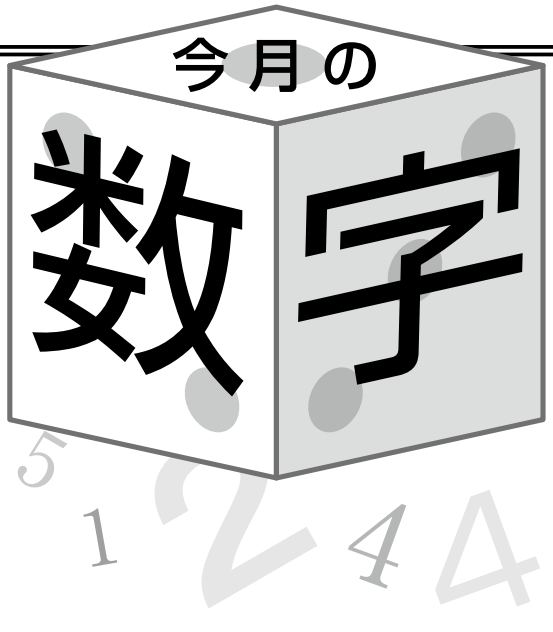


9.4%

（中央卸売市場の野菜取引における
せり・入札取引の割合）

松田 恭子

Profile まつだ・きょうこ●日本能率協会総合研究所で公共系地域計画コンサルタントとして10年間勤務後、東京農業大学国際食糧情報学科助手を経て農業コンサルタントとして独立。実需者と生産者の連携の仕組みづくりや産地ブランド戦略を支援している。日本政策金融公庫農業経営上級アドバイザー試験合格者。㈱結アソシエイト代表取締役。

「農業競争力強化支援法案」が4月11日に衆議院本会議で可決された。この法案は、農業所得向上のため、「良質かつ低廉な農業資材の供給」と「農産物流通等の合理化」といった事業再編を促すものである。政府が昨年11月に決定した「農業競争力強化プログラム」を推進するためのものであり、農業経営の改善努力が盛り込まれていることで「上から目線」という批判もあるが、むしろ違和感を覚えるのは「国は、農産物流通等の合理化を実現するため、農業者又は農業者団体による農産物の消費者への直接の販売を促進するための措置を講ずるものとする。」という第13条だ。中間流通の合理化を掲げるなか、価値観が分かれる民間の経済活動のうち、特定の部分に踏み込んだ発言をする法律は珍しい。どのような手段で国が直接販売を促進するのか想像しづらいが、今後政令で検討されていくことになるのだろう。

卸売市場について、プログラムでは、抜本的な合理化のため、経済社会情勢の変化を踏まえて卸売市場法を抜本的に見直し、合理的理由のなくなっている規制は廃止するとされている。過去の主な規制緩和では、①せり・入札原則は、相対取引など他の取引方法も認められた。②委託集荷原則は、集荷方法を自由化。③商物一致原則は、予め価格を決める予約相対取引や電子商取引により予め定められている場合は商物が分離しても良い。④卸業者の第三者販売や仲卸業者の直荷引きは、市場開設者が承認した場合は可能になった。⑤市場開設者が承認すれば開設区域外での販売活動も可能になった。

規制緩和によってせり・入札取引は激減した。平成５年時点で中央卸売市場の野菜取引の 60.9%を占めていたせり･入札取引は､平成 26 年には 9.4%まで低下した。安定調達を望む大型量販店向けの相対取引が増加したためだ。相対取引は、買い手側が確保したい規格・量を事前に優先確保し、価格は売り手側である出荷者と調整した卸売会社の担当者と、買い手側の要望を受けている仲卸業者が話し合いで決める。極端に言えば、野菜の価格形成は、全体の需給バランスで決定するというよりは、消費地の大規模市場における量販店と大型産地の相対取引の一つひとつの合意の結果の積み重ねを表している。

中央卸売市場で取引する大規模な仲卸業者は、量販店に対する大量の農産物の納品で欠品を起こさないよう、複数の卸売市場と取引を行なっている。月ごとから短いものでは数週間ごとに産地が変わるなかで安定調達するには卸売市場の集荷力が不可欠である。他方、合併により大規模化した農協にとっても、卸売市場は大ロットでも全量引き取ってもらえるメリットがある。しかし、卸売市場における「産地ブランド」とは出荷団体が市場で占めるシェアや秀品の量など数の論理である。そのため、現状を超えたブランド化を望む農協のなかには「このまま卸売市場だけに出荷していていいのか」と悩み、直接販売を模索するところも出てきている。

ここ 10 年で 20 を超える中央卸売市場が統合廃止または地方卸売市場に転換し、指定管理者制度の導入や民営化といった合理化のなかで民間の食品卸やリース会社が物流施設を整備するケースも見られる。中央卸売市場の卸業者の経営統合や合併も今後増えていくようだ。大規模化する卸業者と仲卸業者の機能分担はどう変わるのか、一連の規制廃止により卸売市場の機能の何が強化されるのかによって、農業団体や農業経営者の卸売市場への向き合い方は大きく変わってくる。