手数料率

3年後も変化期待できず

農業開発研修センターがパネルディスカッション

買付増へ対応急務

卸―産地 SCMで小売に対抗

大半の中央卸売市場が「卸売業者の事前届出制」＝「完全自由化」を選んだものの、実質的には旧来の料率のまま再スタートした手数料制度。(社)農業開発研修センター（京都市南区）が、流通業者、産地および学識経験者を交えて行ったパネルディスカッションでは、「三年後の見直しの際にも変化はないだろう」という結論に着地した。卸、さらには開設者による〝誰もが納得する料率の自己決定〟は難しいうえ、引き下げれば卸の経営破綻につながる可能性が高いからだ。ただ、そうした中でも流通の多様化は加速しており、とくに卸の品揃え対策などから買付集荷は増加傾向。その利益率の低さによる卸の経営圧迫や、卸と産地（系統）の共通価値のズレも指摘されるようになってきた。ディスカッションでは、卸および産地がサプライチェーンマネジメント（SCM）を構築し大手小売に対抗する方策が提起された。また、その手段として買付集荷を位置づけ。具現化には、互いの機能強化と連携のあり方の追求が不可欠―との見解で一致した。

ディスカッションは、同センター会長で京都大学名誉教授の藤谷築次氏がコーディネーターを担当。パネリストとして京都青果合同・社長の内田隆氏、全農園芸農産部・部長の椎名宏行氏、イーサポートリンク社長の堀内信介氏、神戸大学大学院・教授の小野雅之氏の四人が登壇し、「市場手数料制度の決着方向と産地の対応戦略」について意見を交わした。

内田氏は、「今後も基本的に、手数料率に変化はないのでは」と指摘。中央市場ディスカッションはJA、全農県本部、卸、開設者などが多数傍聴した。

卸の平均営業利益率が〇・二四％（平成二十年度）であることなどに触れ、料率低減の困難さを説明。「むしろ上げることを考えなければ」としたものの、市場が食料供給や国内農業の発展という公的役割を担う以上、「経営を維持できる利益以上は求めるべきではない。産地との信頼関係を壊すことにもつながる」とし、買い付けの括弧化による差益商人化の道を否定した。

さらに、買い付けの割合を増やすならば、「その利益率は上げる必要がある」と主張。また、自己革新と合わせ卸の三つの生命線である決済、情報、物流の機能強化に努めていく姿勢を示した。

小野氏も、「（現在の手数料率を含めて）料率設定の根拠は誰も明示できない」とし、現行維持説を支持。ただし、その下で増加する買い付けについて、「自己計算で経営が可能になり、新たなビジネスモデルを開発する契機」とも。戦略的に活用できるか、できないかで卸の分化が進み、結果的に淘汰・再編につながるとの見解を示した。加えて原価およびコストを把握し、買い付けを増やしてもトータルの粗利が確保できるようなマネジメントシステムを作る必要性を訴えた。

椎名氏も、料率変更の難しさを挙げながら、手数料弾力化の見直しは、「無条件委託販売と買付販売を明確に区分して議論すべき」と提起。「卸の集散、調整機能は重要で、委託販売の堅持による価格決定は、卸に任せる必要がある」とした。

一方の買い付けに関しては、その伸展によって卸側が〝良い物をできるだけ安く〟という認識に変わらざるを得ず、産地（系統）との利害の不一致が色濃くなることを懸念。しかし「産地と卸が一体となり商談に出向くことで小売に対抗できる」と強調。全農の事業戦略において、営業力の強化と、販売および生産対策に共に取り組んでいける卸とのパートナーを柱としていることを明らかにした。

堀内氏は「BtoB、BtoC、直販など、流通の多様化の激しさは相当なもの。手数料自由化ひとつで青果物流通を語れるものではなくなっている」と、市場外業者の視点で現状を解説。ただ、国産青果物に関しては「ハード、ソフトとも卸売市場に代わる機能は作れない」と、その存在を高く評価。卸と仲卸とで、産地側および小売側からのSCMを構築し、「価格決定権を含めたリーダーになるべき」との持論を展開した。

藤谷氏は、「手数料率は届出制では動かしえず、まず三年後に変化は起きないだろう。各種奨励金の見直しを含め、農水省当局の責任で対応されるべき」と、自らの考えも合わせて結論づけ。さらに買付集荷を、卸および産地の販売戦略検討の中心課題に置くよう提起。双方がプラスになる連携のあり方追求とSCMの形成に、買付集荷を活用する必要性を説くとともに、「互いが必要とされる機能を強化し、選ばれる事業者に成長しなければ（SCMの）実現は難しい」とまとめた。