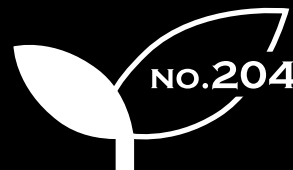


# アグリビジネス 経営塾



2004.6.24

## 最前線シリーズ ①卸売市場法改正

### 卸・仲卸を選ぶ時代へ。そして 卸・仲卸から選ばれる時代へ

株式会社 農村報知新聞社 編集長 富士見 大郎

今月3日、「改正卸売市場法」が成立した。卸売会社・仲卸業者の事業規制緩和ならびに5年後の委託手数料の自由化が柱になっている。99年の卸売市場法改正で、それまで長らく続いてきた「原則競り」が廃止され、相対取引が主流となったのはご承知の通りだが、その傾向は今後さらにバリエーションを増やしつつ強くなり、その先には、卸・仲卸の業務形態に大きな変化が起こってくることは避けられない見通しである。しかしながら、法改正にあたって、市場取引の自由化をうたいながら「受託拒否の禁止」は撤廃されていないという矛盾に対する指摘、手数料の自由化とはいえ現状維持に落ち着かざるをえないという予想、あるいは集荷力が低下している地方の卸や中小の卸にとっては、大手卸の示した手数料に追従せざるをえないのが現状であり、自由化は絵に描いた餅になるという声、も聞かれる。だが、すでに新たな取り組みが各地で動き出し、確実に変わりつつある卸・仲卸が出てきている現状がある以上、後ろ向きの議論をしていても始まらない。

\*

もっとも大きな変化が起こりそうなのは仲卸だ。外食産業やスーパーなどの量販店、小売店のニーズを直につかんでおり、一方、産地の情報にも敏感だ。築地市場で青果物を取り扱うある仲卸業者は「ここ数年、生産者グループや農業法人の代表者が、直接こちらに足を運んで自分たちの生産物売り込みにくるケースが増えた」と話す。品質を見極め、値段と相談し、それに見合ったニーズを持つ量販店につなげ、見事に取引が成立したケ

スも少なくないという。「今後は、我々も産地の情報をもっと集めなくてはならないし、個性的な商品を持っている農業法人の情報も欲しい。出てきた荷を流すだけでなく、良い荷を積極的に取りに行き、欲しがっているところにつなげる。仲卸の本領発揮の時代が来る」と張り切る仲卸も多い。農業法人では、量販店や小売店、外食産業等との直接取引も増えているが、突然の仕入れ打ち切りなどといったひどいケースも含め、海千山千の相手に振り回されるリスクもある。卸・仲卸といった中間流通業者とつき合うことは、ある意味でのリスクヘッジにもなりえるかもしれない。

\*

また、卸会社の意識も変わってきている。従来の「分荷代理業」から、生産出荷者の「販売代理業」および実需者の「仕入代理業」の役割を果たす業態へ変貌を遂げそうだ。

「産地からの荷物を受けて、それを仲卸に流す。右から左に荷を動かしただけなら卸は高い手数料など取る資格はありません。私たちは、産地の意向と仲卸を通じて上がってくる量販店などの意向を汲みながら、両者のベストマッチのお手伝いをしている。それも一時の少量取引ではなく、大量の長期取引も含めて。だからこそ、手数料をいただける」と話すのは、大手卸の事業部長。

また、同氏は「手数料はあくまでも結果論。大切なのは手数料が変化する理由、つまり取引の内容です。千円の床屋もあれば5千円の床屋もある。要は付加価値の問題。では、卸の付加価値とは何かといえば、ひとことで言うとマーケティングということになります。我々は産地に、これを作り、

こういう売り方をすれば売れるという提案をします。パッケージを変えた方がよいということもあるし、栽培方法への提案もある。それができるのは、しっかりした理念を持ち安売りに走らない小売店やスーパーなどとつながっている仲卸とのパイプがしっかりしているからでもある」。さらに「競りから相対に変わった結果、価格決定の最大の要因は『情報』です。今日、1000円だった物が明日は1200円になる物なのか、800円になる物なのか。つまり荷が増えるのか減るのか。全国の各地区からの情報をもとに相場観を立てるわけです。出たとこ勝負の時代は完全に終わっています」と話す。

\*

卸・仲卸のトップランナーは確実に動きだしている。いわゆる『中抜き論』は、もはやステレオタイプの論調ともいえようか。

しかし一方で、インターネットを活用した直接販売の例を出すまでもなく、産地あるいは農業法人の売り方に多様性が出てきているのもまた事実。青果物の市場経路率は年々低下している（野菜が70%台、果実は50%台＝2003年度）し、仲卸の直接荷引きも水面下では増加している。つまり、産地や農業法人の選択肢は、ここ数年で大きく広がっているといえよう。そして、これからは、これまで大きなウェイトを占めていた卸への出荷についても、選択肢が増えることになる。それは、どこの市場のどの卸に出すのが最適なのか、価格だけではない判断が求められるからだ。換言すれば、卸を選ぶにもマーケティング力がものをいうのである。

販売先は、卸にせよ仲卸にせよ、あるいは量販店にせよ、自分たちの規模や商品の特性にマッチする良きパートナーと組むことが、重要になる。そういう意味では、いよいよ法人経営の腕の見せ所であり、手腕を試される時でもある。

#### ●富士見大郎（ふじみ・だいろう）

30代にしてすでに「農村報知新聞」の編集長。ジャーナリストとして冷静な視線でマーケットを見つめる。昨年未発行した『超かんたん！無農薬有機農業』（山下一穂著）が売れ行き好調。愛車を売って発売資金を捻出したというエピソードもある。「これからの農業をリードしていくキーマンを発掘し、世の中に送り出したい」と語る新・農業の仕掛け人。

#### ■平成16年度の各ブロック研修・交流会の日程が決定しました

平成16年度の各ブロック研修・交流会の日程が出揃いました。

日程は次のようになっています。会員の皆様も、また日頃会員のサポートをいただいている関係機関・団体等の皆様もぜひ多数ご参加下さるようお願いいたします。

ブロック名	日時（場所）
東北 ・北海道	9月10日(金)～11日(土) (宮城・仙台市)
関東	10月14日(木)～15日(金)口 (神奈川・横浜市)
東海	7月15日(木)～16日(金)口 (静岡・浜松市)
北信越口	11月19日(金)～20日(土)口 (新潟)
近畿口	7月13日(火)～14日(水)口 (京都・京都市)
中国口	12月7日(火)～8日(水)口 (島根・松江市)
四国口	11月1日(月)～2日(火)口 (愛媛・松山市) ※秋季セミナーと一体開催の予定
九州 ・沖縄	9月30日(木)～10月1日(金)口 (沖縄・那覇市)

\*\*\*

おかげさまでもちまして、第11回総会は滞りなく終了いたしました。7月に入ってしまいかと存じますが、ご欠席・委任状提出いただいた皆様にも、他の資料とともに、総会資料をお送りさせていただきます。

情勢報告でも触れさせていただきました通り、会員数は直近で1,660会員とわずかではありませんが、増加の一途をたどっております。さらにこうした輪が広がっていけば幸いです。

「アグリビジネス経営塾」204号  
2004年6月24日発行

発行：  
社団法人 日本農業法人協会  
東京都港区虎ノ門1-25-5  
虎ノ門34MTビル  
〒105-0001



Tel : 03-5156-0365 Fax : 03-5156-0366  
E-mail : hojin@nca.or.jp  
HP : http://www.hojin.or.jp/