

令和7年度 久留米市地方卸売市場田主丸流通センター運営審議会 議事録

期 日：令和8年3月30日（月） 14:52～16:04 会 場：田主丸流通センター 役員室

出席者：大熊博文委員、古賀としかず委員、堺太一郎委員、古賀博志委員、田中議委員、森田俊則委員、立石ヒトエ委員、田中清香委員、田中一成委員、草野睦美委員、古賀香代子委員、横溝敏子委員、栗木トシ子委員、井上智貴委員

（事務局）林田課長、隠塚農政主幹、坂本課長補佐、河口主査

欠席者：上野由美子委員、北川和子委員

1. 開会	事務局	<p>開会（14:52）</p> <p>本日は、お忙しい中、久留米市地方卸売市場田主丸流通センター運営審議会にご出席いただきましてありがとうございます。</p> <p>定足数の報告をいたします。本日は委員数16名に対し、14名の出席があり、委員の半数以上の出席がありますので、久留米市地方卸売市場田主丸流通センター条例施行規則第52条第1項の規定により、定足数を満たしており本審議会は成立しております。</p> <p>それでは、只今から久留米市地方卸売市場田主丸流通センター運営審議会を始めさせていただきます。</p> <p>進行は、お手元の運営審議会資料の次第に沿って進めさせていただきます。</p>
2. 委員紹介	事務局	<p>最初に、昨年度から変わられた委員さんもいらっしゃいますので、委員さんの紹介をさせていただきます。委員長、副委員長に続きまして、別紙で付けております委員名簿の順にご紹介申し上げます。</p> <p style="text-align: center;">（委員名簿の順に読上げ）</p>
3. 委員長あいさつ	事務局 委員長	<p>続きまして、次第の3、委員長にごあいさついただきます。</p> <p style="text-align: center;">（委員長あいさつ）</p>
	事務局	<p>委員長ありがとうございました。</p> <p>続きまして、次第の4、概要説明に移ります。</p> <p>（1）田主丸流通センター運営審議会について、（2）田主丸流通センターの概要について、事務局から一括して説明を行います。</p>
4. 概要説明	事務局	<p>お配りしている資料にて、概要説明の（1）（2）を一括して、ポイントのみご説明いたします。</p> <p>1ページの、資料1をお開きください。</p> <p>この田主丸流通センター運営審議会は、久留米市地方卸売市場田主丸流通センター条例第62条及び同規則の規定により設置されている久留米市</p>

5. 報告事項		<p>の附属機関であります。</p> <p>設置目的といたしましては、市場業務の適正かつ健全な運営に関し、必要な事項を調査審議するためのもので、今年度は売上の状況をご説明いたしたく、年度末の時期に開催させていただいております。この資料1では、1ページと2ページに条例及び規則の抜粋を記載させていただいておりますので、お目通し方、宜しく願いいたします。</p> <p>続きまして、3ページの、資料2をお願いいたします。</p> <p>田主丸流通センターの概要を3ページから4ページ目までに記載しております。</p> <p>開設者は久留米市でありまして、花木等の取引を行っております。</p> <p>詳細については、記載のとおりとなっております。</p> <p>4ページの下の方、3. 市場関係者一覧でございますが、昨年度の決算が終わった令和7年7月1日時点の卸売業者の出資金は7,434万円、前年度比341万円の減少、組合員数は1,309人で39人の減少となっております。出荷者は2,778人、買受人は1,193人が登録されております。</p> <p>その他詳細については、資料にお目通しいただければと存じます。</p> <p>以上簡単ではございますが、概要説明を終わらせていただきます。</p>
	事務局	<p>(1) 田主丸流通センター運営審議会について、(2) 田主丸流通センターの概要についての説明が終わりました。何かご意見、ご質問等ございませんか。</p>
	委員	<p>(質疑なし)</p>
	事務局	<p>無いようでしたら、概要説明を終わります。</p> <p>それでは、次第に基づき議事を進行させていただきますが、久留米市地方卸売市場田主丸流通センター施行規則第51条の規定により、「委員長は会議の議長となる」となっておりますので、委員長に進行をお願いしたいと思います。</p>
	委員長	<p>議事がスムーズに進行いたしますよう、皆様方のご協力をお願いいたします。</p>
	委員長	<p>それでは、5、報告事項に入ります。</p> <p>報告事項(1) 田主丸流通センター施設の管理状況について、事務局からの説明のあと、質疑を受けたいと思います。</p> <p>事務局からの説明をお願いします。</p>
	事務局	<p>ご説明いたします。</p> <p>5ページの、資料3をお願いします。</p> <p>当市場施設の管理状況についてご説明いたします。</p>

		<p>ページ上段については、市場施設を管理するための業務の状況等を記載しており、主要5業務を、年間契約金額408万2千円で業務委託して管理をしております。</p> <p>ページ下段につきましては、令和7年度の施設使用料の収入をお示ししております。年額602万7千円を見込んでおります。</p> <p>以上、簡単ではございますが、管理状況についての説明を終わらせていただきます。</p> <p>(1) 田主丸流通センター施設の管理状況について、説明が終わりました。</p> <p>何か意見・質問等はありませんか。</p> <p>(質疑なし)</p> <p>無いようでしたら、次の報告に移ります。</p> <p>続きまして、報告事項(2)田主丸流通センター施設の修繕・改修状況について、事務局からの説明のあと、質疑を受けたいと思います。</p> <p>事務局からの説明をお願いします。</p> <p>ご説明いたします。</p> <p>資料の6ページをお願いします。</p> <p>資料4、田主丸流通センターの施設修繕、改修の状況についてです。</p> <p>令和7年度に行った市場施設の修繕、改修工事について記載しております。</p> <p>全6件、金額として2,334万377円となっております。</p> <p>令和5年の災害の本格復旧は令和6年度に終了しております。</p> <p>令和7年度は水道管の水漏れ等対応のための応急修繕、中小物会場の雨樋の修繕、消防設備の修繕、キュービクルを撤去する低圧受電化改修工事を行っております。</p> <p>委員の大半の方がご承知のとおり、昭和59年の市場開設以来42年を経過しておりますので、今後も施設全体の老朽化へ対応するための修繕の増加が予想されます。また、資材等の値上がりによる修繕費用の高騰も懸念されますが、限られた予算の中で、優先順位をつけて、施設の維持に努めてまいります。</p> <p>以上簡単ではございますが、施設修繕、改修等の状況について、説明を終わらせていただきます。</p> <p>(2) 田主丸流通センター施設の修繕・改修状況について、説明が終わりました。</p> <p>何か意見・質問等はありませんか。</p>
	委員長	
	委員	
	委員長	
	事務局	
	委員長	

	委員	(質疑なし)
	委員長	<p>無いようでしたら、次の報告に移ります。</p> <p>続きまして、報告事項(3)取扱高の状況について、事務局からの説明のあと、質疑を受けたいと思います。</p> <p>事務局からの説明をお願いします。</p>
	事務局	<p>ご説明いたします。</p> <p>7ページの、資料5をお願いします。</p> <p>表につきましては、平成17年度から本年度までの売り上げ状況について、お示したものです。なお、今年度分につきましては、3月25日セリ分までに、本日30日セリ分を昨年度同額で見込んで計上しております。</p> <p>ご覧のとおり、総売上高は、ほぼ下降線をたどっておりまして、今年度は、平成17年度と比較して、約7割減少しております。平成17年から、20年で、3割の売上高にまで落ち込んでいるということになります。</p> <p>8ページと9ページをご覧ください。</p> <p>令和4年度から本年度までの売り上げ状況について、月別、部門別に集計し、前年度との比較を表にしたものです。これも本年度3月分は見込みを含め計上しております。</p> <p>今年度は、前年度と同水準を維持したものの、水害の影響が大きかった令和5年度からの回復の兆しはなく、令和7年度の総売り上げは、令和4年度比でマイナス約8,700万円、率にしてマイナス26.7%と取扱高の激減となっております。</p> <p>今後の卸売業者の運営は大変厳しいものがあると認識しております。</p> <p>以上で、取扱高の状況についての説明を終わらせていただきます。</p>
	委員長	<p>(3)取扱高の状況についての説明が終わりました。何か意見や質問はございませんか。</p> <p>A委員どうぞ。</p>
	A委員	<p>この数字は令和4年から令和7年までのものが出ていますが、事務方とは手数料15%で市場がこれから先どうかという話をしています。事務方からは15%でどうにかなるのではないかと報告をもらっているところではありますが、市場がこれからどうしていけばいいかということをして市の方と相談したいのですが、いかがですか。</p>
	委員長	<p>今の質問について、事務局からは何か答弁はありますか。</p>

事務局	<p>この件につきましては、次の報告事項でも触れますが、令和6年度に販売戦略検討会を開き、昨年度の運営審議会でもご報告させていただいております。それを含めまして、卸売業者の経営を市にどうにかしてほしいということよりも、市としては開設者として市場の維持管理、適正な取引の監視、これが業務、責務となっていると認識しているところです。卸売業者の経営的な部分につきましては、卸売業者の方で方針を決めていただいて、市の方からどのような助言や支援ができるのかを考えていくというのが、卸売業者と開設者の適切な関係性であると考えております。</p>
A委員	<p>2、3年前だったと思うのですが、経営が無理ではないかと話を聞いております。私の場合、今年で（卸売業者役員の）改選があります。まだ今の時点で、定款自体も全部読んでいませんので、どういう形で方向性を見出せばいいのかわからないです。卸売業者内でもやることはやって、それでも数字は上がってこない。ではこれ以上何ができるのか、改選の時期になって、理事もなり手が出てこない。売上高はセリの都度、他の役員から報告がありますけれども、毎回その数字を戦々恐々としながら聞いているのが正直なところです。</p> <p>卸売業者の方で立て直しをどうにかやってくれと言われるが、どのように取り組みをやっていくかということが正直よくわかりません。</p> <p>はっきり言うと、このままやっていくのがいいか、それともつぶれた方がいいか、極端な話ではあるのですが考えてしまいます。県外の買受人からこの市場がなくなったら困る、どこへ行ったらいいのですか、こういうことを毎年言われています。私からはもっと高く買っていただかないとやっていけないので、いいものにはそれなりの値段を付けてくれと言っています。それでもこれ以上値段は上がらないです。総代会のときに何を言われるかと心配しています。</p> <p>正直言って、私の立場から言うと微妙に首を絞められているような状態です。絞められるならいっぺんに絞められた方がいいとも思います。今の状態で役員を引き受けなくてはいけない状況にもあるわけですし、買受人さんの希望もあるので、頑張ろうと思うのですが、先ほども言いましたように、1回1回の売り上げを聞いて、戦々恐々としております。</p> <p>行政の方から、指導という形が本当かどうかともわからないのですが、市場の活性化というのをどういう形でやっていったらいいのですか、ということをお伺いしたいと思います。</p>
委員長	<p>今の件について何かありますか。</p>
事務局	<p>先ほども申し上げましたけれども、行政が開設者としてどのように指導をしていくのかということに関しまして、認可をしております県にも問</p>

		<p>い合わせをしましたところ、経営にまで踏み込むのは現状そぐわないのではないかと、いうところで判断をしております。</p> <p>市としましては、昨年度の販売戦略検討会を受けても売り上げが上がらないのなら、支出を縮減するというところで、例えば南側の鉢物会場の使用機会が少ないことから使用指定から外しまして、使用料の 60 数万円の支出を抑えることを助言、協力するなど、できる形で寄り添った支援をしてきております。</p> <p>今後、施設の老朽化、これはわかりきった話ではございますが、限られた財源の中で、なんとか予算確保をしております、今年度におきましては、低電圧化工事など、大きなインフラ整備も行っております。卸売業者から要望される修繕につきましても、低予算の中でもしっかりやってきております。来年度につきましても、今年できなかった分をしっかりと予算要求しているといった状況で、開設者として今のところ経営以外の部分ではできるだけ寄り添う形でやってきたと考えております。運営の中身につきましては、先ほども申し上げましたけれども、卸売業者、買受人、出荷者が三位一体となって、バランスをとりながらやって行かないと、適正な相場というものが見いだせないと考えておりますので、そういった部分では、しばらくの間は卸売業者の経営努力を期待したいと考えております。</p> <p>先ほどから販売戦略検討会の話が出ておりますので、報告事項 4 の販売戦略検討会の提言を受けての取り組み状況について、を先に説明いただいてから話をした方がいいのではないかと思いますのですが、皆さんいかがですか。</p> <p>(異議なし)</p> <p>では、報告事項 4、販売戦略検討会の提言を受けての取り組み状況について、事務局から説明をお願いします。</p> <p>ご説明いたします。</p> <p>10 ページの、資料 6 をご覧ください。</p> <p>令和 6 年度に、低迷する売上高に対する具体的な対策を講じることにより、市場の機能の安定的な維持を目指すため、市場関係者で構成する販売戦略検討会を、卸売業者が主体となって設置し、その結果を昨年度のこの運営審議会でご報告しておりました。</p> <p>その検討会の中でご提言いただいた 13 項目について、卸売業者が、その経営の立て直しを図るべく取り組みをしていくものと承知しておりますが、進捗状況の把握と助言を行うため、今年度 3 回にわたり、市職員が、卸売業者職員から、担当者同士の立場で状況の聞き取り、及び協議</p>
	委員長	
	委員	
	委員長	
	事務局	

		<p>を行いましたので、そのご報告になります。</p> <p>詳細については、資料をお読み取りいただきたいと存じますが、総じて、検討は一定行っているものの、結果につながらない状況がみてとれるかと存じます。</p> <p>卸売業者の職員からは、主に費用の問題、人員面での問題等により取り組みが進まない状況を伺っておりますが、市職員の方から、費用が掛からない方策がないか、人手がかからない方法の検討はできないか、着手した件について検証と改善を行っているか等といった視点で助言を行っております。</p> <p>市においては、検討会の結果を生かすべく、卸売業者が主体的に取り組みを進めて行けるよう、引き続き伴走支援を行ってまいります。</p> <p>簡単でございますが、以上で説明を終わります。</p>
委員長		<p>報告事項4、販売戦略検討会の提言を受けての取り組み状況についての説明が終わりました。何か意見や質問はございませんか。</p>
委員長		<p>市（開設者）と卸売業者の住み分けというか、役割分担、そのところがあまりよく理解できないところかと思いますが、経営には口を出してはいけないという指導が県からあっているのでしょうか。</p> <p>売り上げを伸ばすのか、経費を落とすのか、卸売業者の判断でやっていくということでしょうか。</p>
事務局		<p>経営の判断は卸売業者がやっていくという、基本的にはそういうことになります。</p> <p>流通センターは、色々な出荷者、買受人がいらっしゃる中で、どうにか維持していきたいということで、前年度、検討会を立ち上げさせていただきまして、協議してきたところ です。市としては先ほどから申し上げておりますとおり、こうしなさいというような口出しまでは難しいと考えております。</p> <p>一方、こういうことはできるのではないだろうか等の提案は検討会や協議の中でさせていただいたところでございます。それから先のことになると、どうしても卸売業者の判断、努力になってくるところでございますが、当然、決められたこと、やろうとしていることに対しては市の方も寄り添って支援をしていきたいと考えております。こういったことをやりたいと、検討会でまずは考えていただいて提案があったわけですが、そのために市に何ができるかということに関しましてはご相談いただければと考えております。</p>
A委員		<p>今までの組合長さん、2人の方の行政上がりの方がいらっしゃったのですが、総代会のときに数字を求められるので、15%の手数料に上げたの</p>

		<p>は確か5年前だったと思います。それまでは9%だったのですが、なかなかその数字の合わせ方がよくわかりません。</p> <p>ただ売り上げだけを伸ばしていこうという考えがその時はあったのですが、実際努力をした結果、3年続けて売り上げが落ちている状況になっています。</p> <p>今事務局から報告があったように、卸売業者の方も考えてやっていかなくてはならないということで、理事も新しい方が入ってきますので、その組織の中で、また改めて、協議を重ねて努力をしていきたいと思えます。委員の皆様にも今後ご協力をお願いいたします。</p> <p>B委員 よろしいですか。</p> <p>委員長 B委員どうぞ。</p> <p>B委員 初めて審議会に出席させていただいているのですが、議会の方ではこの植木市場、特別会計というものがありますので、そちらの方で質問させていただいております。そういった中で、議会の方の答弁で、こういったことがあったというをご紹介します。</p> <p>この植木というのは田主丸地域で根付いている、基幹産業の一つです。この産業に関わっている方には敬意を払って、これを維持していかなければならない。そういったところで、やりとりをさせていただいております。</p> <p>その中でも出てきましたが、売上高を残すように、どのように工夫をされているかという、その販売戦略検討会を開いた、ということだと思います。</p> <p>そこで提言された13項目のうち、1項目だけ達成されたというふうになっております。この運営審議会、私も議会から参ったわけですがけれども、卸売業者、出荷者、また買受人の方、色々な方々がこの審議会の場で話をいただけるということで、市議会議員の立場から話をさせていただいております。</p> <p>先ほど、役割分担の話で、久留米市、市役所は開設者の立場で、卸売業者はいわゆる運営、会社経営と同じで、その立場でということですが、そこは法律的にも区分けされているという話だと思います。</p> <p>では久留米市、開設者が卸売業者にどれだけのことができるのか、助言までは確かにできるでしょうけれども、こうしなさい、いわゆる命令などですね、それはできないのかという、条例にはその規定があって、できることになっています。今日は資料にないですけども、具体的には条例の第55条、改善措置命令です。読み上げますと、「市長は、市場における卸売の業務の適正かつ健全な運営を確保するため必要があると認めるときは、卸売業者に対し、当該卸売業者の業務若しくは会計に関し</p>
--	--	--

		<p>必要な改善措置をとるべき旨を勧告することができる。」とあります。</p> <p>今のところこの勧告に至ってないところではありますが、議論を聞いておきますと、勧告を出すのに近い状況にあるのではないかと思います。特に売上げが戻らないという状況であればそういったところまで考えなければいけないのではないかと考えています。</p> <p>それから、気になったのが、議会の答弁の中で、令和7年9月の時点の答弁だったのですが、卸売業者が企業の裁量で自由に使えるお金、いわゆるキャッシュフローが減っていくと、お金の使い道が企業の裁量で出来なくなって、そこまでいくと、卸売業者の復興が難しくなると、そういった話が昨年9月の議会の方でありました。</p> <p>それをお聞きして、まずいなと。なんとかしなければいけないなということでこの半年間、その後販売戦略検討会の提言に対してどうなったのかを見ていくと、今のところまだ進んでいない。それをまず市としてどう考えているのかというのをお聞きした上で、そもそも改善措置命令までできる状態になっているのではないかという疑問もあります。そういったところを検討されたことはありますか。</p> <p>まず、1点目の販売戦略検討会の提言については、私たちが考えていたよりも取り組みが薄いのではないか、という感想を持っているところです。2点目の改善勧告につきましては、開設の認定については県の方ですので、お尋ねをしましたところ、現時点では経営の危惧はあるものの、運営上の瑕疵があったということではないので、経営が悪化したからといって、改善勧告まで踏み込むには至らない状況と判断しております。県としてもそういう判断で差し支えないという見解だと認識しております。</p> <p>B委員 ありがとうございます。</p> <p>まだ改善勧告までには至らない、経営努力次第で何とかなる状況だと、そういう理解でよろしいですか。</p> <p>事務局 はい。</p> <p>B委員 そうしましたら、なおさら今後我々審議会の役割が重要になってくると考えております。これは議会でも提案したことがあったのですが、審議会は20名が定員です。本日16人の委員のうち14人が出席しているわけですが、例えばそこに経営に長けた方を入れるとかいったことも一つ考え方としてはあって、そこも考えていかれるような答弁もあったかと記憶しています。</p> <p>今日の議論を聞いていると、市がやることと卸売業者がやることがあいまいになっているような気がして、そこはきちんと整理しておかなくて</p>
--	--	--

	<p>事務局</p>	<p>はならないのではないかと考えております。このメンバーだけでも共通認識を持っておかないといけません。</p> <p>売り上げをいかに達成するか、行政側はやきもきしている。提言は受けたが市が自分たちで執行することはできない。やれるのは卸売業者。その役割を我々が理解していないとこのまま時間だけが過ぎていくような気がしてなりません。そうするとキャッシュフローがうまくいかなくなって、自由なお金の使い方ができなくなる。すごく悩ましい時期に来ていると思いますので、他の委員にも考えを聞きたいと思います。</p> <p>まずは、事務局の方から。B委員からご指摘いただきました部分に関しましては、議会答弁の中で市の方から申し上げましたけれども、外部コンサルタントを入れて、といったご提言がありました。一方、この運営審議会の委員の中には女性の方が半数あります。</p> <p>資料8ページ、9ページの売り上げの分析表、これを見ていただくと分かるかと思うのですが、当流通センターにおきましては、ほぼ4年前から、中小物、鉢物、それと相對、これで8割近くを占めております。昔、何十億も売り上げが上がっていた時期というのは、大物が、今はほとんど売り上げが上がっておりませんが、1本100万円とか200万円で市場を経由して動いていました。それが今は市場外流通ということで市場を経由しなくなったというところが、売り上げの減少、手数料の減収の大きな原因になったと思います。</p> <p>ただ売り上げの多くを占める中小物や鉢物に関して言いますと、市は植木販売協会を中心に植木まつりを例年開催させていただいておりますが、販売者さんの工夫で令和4年度以降は年々売り上げが上がってきております。ここはレイアウトの工夫でしたり、中小物、特に鉢物、苗物、このあたりを、時期的な部分もありますけれども、総力的にお客様に対して売り込みをしたりしております。そこは大きな視点だろうと思っております。</p> <p>出展者の大半のところは男性の経営方針ではなくて、女性の立場から、お客様目線でのレイアウトでありますとか、販売物品の集荷でありますとか、そういったところが現時点での流通の状況からみると生きているのではないかと考えております。</p> <p>女性委員の方からの意見も拝聴しながらどのように販売戦略を練っていけばいいのかと、いうところを運営審議会の中で議論いただければと考えております。</p>
	<p>B委員</p>	<p>運営審議会の方に諮りたいという話でございましたけれども、この運営審議会は、予算の関係もあるとは思いますが、年何回くらい予定されているのですか。</p>

事務局	予算上、年1回でございます。
委員長	ひとつ今B委員からご提案もあったのですが、せっかくご出席いただいておりますので、出荷者、買受人の方からの意見も伺いたいと思うのですが、いかがでしょうか。
C委員	私がおもうのは、作る人がいなくなっています。高齢者でどんどん止めていっています。私もあと何年やっていけるかわからないです。
委員長	生産者の数が減ってきているということですか。
C委員	そうです。生産者の方が減っています。それでも、やはり市場がなくなるのは困ると思います。 市場に出したところで、全部が売れるわけではありません。数を作っても売れ残ることもあります。でも作らないと出せないところです。
委員長	植木から野菜に変わっていく方も多いですね。
C委員	それは多いですね。 植木が売れないから野菜にという方は多いです。 野菜は毎日食べるけれども、植木は観賞用でしょう。贅沢品ともよく言われます。
委員長	買受人の方から何かありますか。
D委員	売り上げが減っているのは、昔は会場にびっしり東から西まで出ていたのが、今はまばらになっているからだと思います。どんなに策を練っても、いくら買受人が高く値段を付けても、売り上げをプラスにするのは難しいと思います。出荷量が減っているのが一番の原因だと思っているので、売り上げを上げるには出荷量を上げないことには難しいと思います。
委員長	B委員、そういう話のようですが。いかがですか。
B委員	今の話だと、規模が縮小していく傾向にあるので、ますます経営が危なくなっていく、ということになりはしないかと思います。それでいいという考え方も、もしかしたらあるのかもしれませんが。ここにいらっしゃる方は田主丸の方が多いと思うので、それでは困るところでしょう。やはりこの審議会は、年1回ではなくて、何回もしなくてはならない状況ではないかと思います。

委員長	<p>出荷者の登録者数が2,778人となっていますけど、実際にその方たちがどれくらい出しているのでしょうか。昔はこの人数が出していたと思います。今は、大半が実際には出していない状況ではないでしょうか。</p>
E委員	<p>生産者でも、市場に出さずに直接販売することも最近は多くなっていると思います。だから市場に出る量も減るし、高齢者ばかりで品物の数が市場にありません。市場に出ないと買受人も生産者のところに直接行く。そういうのもあって、生産量も出荷量もずいぶん減っています。今、一番いいシーズンですが、全然市場に出ていません。品物が出ないことには売り上げは上がらないと思います。</p> <p>何かを削ってでも、売り上げの対策をしなければならないのではないのでしょうか。</p>
委員長	<p>今はネットで植木を販売している方も増えています。</p>
B委員	<p>販売戦略検討会の提言が13項目ある中で、令和7年9月の段階では1項目しか達成されていないということだったのですが、今の段階ではどうですか。</p>
事務局	<p>資料で10ページになりますが、提言の1、地域生産者の在庫状況の把握の1項目ということになります。令和6年9月より、樹芸組合連合会の下部組織であるみどりを考える会から在庫表をもらうようにしたところなんです。それを販売戦略につなげるのだと、そういう卸売業者からの回答でありました。これについて市の担当者の方で3回に渡って聞き取りをしたのですが、残念ながらそれが売り上げにつながったことはない、という回答でしたので、効果的なPRにはつながっていないのではなかろうかと思います。</p>
B委員	<p>提言が実行できないのか、それとも実行したが効果がなかったのか、どちらかといったらどちらですか。</p>
事務局	<p>まず、この在庫状況の把握という部分につきましては、実行されたという認識を持っております。今年度の段階では、それを閲覧してくれる買受人さんとか、オーダーがあれば、例えば一般消費者など、そういった方々を通じて、市場の活性化につながっていけばと、期待したところでした。</p>
委員長	<p>先ほどB委員から、運営審議会を複数回開催してほしいという要望がありました。事務局はどのように考えますか。</p>

事務局		<p>予算がありませんが、今後然るべく検討させていただきたいと思えます。</p>
F 委員		<p>今、予算の話がありました。皆さんの報酬のことになります。それで今予算の話になったと思うのですが、例えば、審議会はこのようにして年1回開くけれども、審議会に先立つものとして協議会を開くとか、方法はいくつかあるかと思いますが、そのあたりを事務局で協議をお願いしたいと思います。</p>
委員長		<p>協議会の報酬はなしで、ということでしょうか。</p>
F 委員		<p>そういうことになろうかと思えますので、皆さんとのご相談になると思います。</p>
B 委員		<p>協議会になると議事録は残りますか。おそらくきちんと議事録を残す前提だと思うのですが。</p>
事務局		<p>当審議会の議事録については、久留米市のホームページで公表しているところです。協議会になりますと、議事録は事務局の方で作ることにはなりますが、公表する場面はないと思えます。ただ、運営審議会の中で、こういう結果でしたということのフィードバックは必要になろうかと思えます。</p>
B 委員		<p>今現状、減っているというところが、今回の議題の一つだと思えます。さらに販売戦略検討会の提言の13項目のうち、達成されたのは1つですが、残り12項目については、もうできないと考えるのでしょうか。せっかく提言があったからそれをやる方向で考えないと、何のために検討会を開いたのか、という話になると思うのですが。これについて、市の立場と卸売業者の両方の意見をお伺いしたいです。</p>
事務局		<p>昨年度、先ほどからB委員が何度もおっしゃいますキャッシュフローが残っている間にアクションを起こす必要がある、これについては、中小企業診断士等の財務分析の中でも助言がありました。財務分析の結果につきましては令和4年度の運営審議会でもご報告させていただきました。</p> <p>市としては、いかにこの損益分岐点を超えていくか、要するに売り上げを上げていくしかない、ただし対策に即効性がないのであれば、支出を抑えて損益分岐点を下げるといった方策も取らなければならないのではないかと考えております。そういった意味で、南側鉢物会場の使用が</p>

		<p>ほぼ一時期に限られることから、これを使用指定しないことで使用料約60万円の支出を抑えるという試みで卸売業者に助言、協力しているところです。</p> <p>セリの日を増やすとか、あるいは逆に減らすとか、そういった話も販売戦略検討会で出た意見でありましたが、現在のセリの日程が出荷者にも買受人にも浸透していることもあり、現実的には変えるのは難しいという実情も踏まえながら検討していく必要があります。</p> <p>産業としてどう残していくのかということも、非常に悩ましいところでして、具体的な決め手に欠けるところではあります。令和8年度中に、何か実行に移す必要を強く認識しております。</p> <p>そのような中、先ほど買受人の方からも出荷者の方からもありましたけれども、売上げが上がらない、上げる素地がなくなっているということでございます。</p> <p>検討会の提言の中で一番の目玉であったのがインターネット販売、ウェブ入札、これにつきましては力を入れてご提案させていただいたところではございましたが、残念ながら実現はしていないところになります。</p> <p>今のウェブ入札のところを詳しく教えていただいてもいいですか。</p> <p>ウェブ入札については、販売戦略検討会の中でも、開設者としてご提案させていただいたところです。このウェブ入札というのは、産業振興課の方で林業の方も担当しておりまして、1本が何トンもあるような木材、これのウェブ入札が実際に行われているところもあります。木材やキノコ類といった林産物のウェブ入札が成功している例があるということでご紹介させていただいて、卸売業者の費用ではございましたが、出張旅費等お支払いして現地デモと見積りをしていただいたところがございます。</p> <p>それを受けて卸売業者はどのような対応をされたのかは整理しておきたいと思います。</p> <p>簡単には言えませんが、行政の方からは助けていただいています。卸売業者としては、去年からセリのやり方を変えて、セリの順番を5のつく日は中小物から鉢物、0のつく日は鉢物から始めて中小物、相対は別として、セリ人とそのように話し合っどどのようにセリを行っていくののいいか検討しました。あと、一番の目標としていたのが注成品を裏のターミナルでということで、市場として何を持っているかというのを買受人にホームページで伝えて、これに期待をしていたのですが、期待通りに行かないのが実情です。</p> <p>市場として取り組んできたのはその2点です。</p>
B委員 事務局		
B委員		
A委員		

	<p>B委員</p> <p>委員長</p> <p>B委員</p>	<p>出荷者が増えていくことに期待しているところです。</p> <p>行政の方はご存じですが、包括外部監査がありました。その中でもこのままではいけないという指摘があっていて、指摘されるということは、このまま放置すると、おそらくこの流通センターに手を入れられるということになると思います。要するに縮小するのか、或いは将来的になくすのか、そういったところまで指摘の先にはあると考えています。このまま放置すると危ないです。我々田主丸、植木に関わる皆さんにとって非常に重要な議論をしています。</p> <p>今聞いてきた話では手の打ちようがなくなって、お手上げの状態な雰囲気になってきています。</p> <p>卸売業者としては、経営を改善していく計画などを作ることができるのか、できるとしたらいつまでに作る考えでいますか。それを審議会にかけるならかけるとして、そういった前向きに考えなければいけない状況です。この危機感だけは共有しておかなければいけないと思います。</p> <p>おそらく市議会でも、田主丸に関係ない議員からはまだ特別会計があるのかと言われる場合もあります。なぜ特別扱いしているのかと。</p> <p>田主丸が久留米と合併した時は、田主丸に植木市場があることは大前提で合併したはずなので、これは守っていかなくてはいけないと思います。我々、田主丸に住んでいる者が考えていかなくてはいけない。産業振興課も思いは一緒なのかなと思っています。</p> <p>今日の審議会が簡単に終わってしまうとまた来年、となってしまうだけで、来年また同じ話をするだけになってしまうと思うので、皆さんのご意見も伺いたいところです。</p> <p>今B委員がおっしゃることは重々承知しているところです。危機感はみなさん同じように思っていると思います。だからといって打開策がないところです。皆さんの方からご意見があれば伺いたいと思いますが、どうやったらいいという結論まで今日この場でというのは無理難題だと思います。そういった中でB委員が言われるように取り組み方をこの審議会の中で検討すると、そのために必要であれば協議会を設置するといったことも検討して、広く意見をきいて、取り組んでいければいいと思いますがいかがでしょうか。</p> <p>販売戦略検討会の提言も、せっかく作っていただいているので、進捗を見ながら、取り組んでもダメだったならなぜダメだったのか、どうしたらできるようになるのかということまで追いかけるのも必要だと思います。何回も会議されて、この検討会はなんだったのですかとならないようにしていただきたいと思います。集まって話し合うだけではなく、実現していくベースになる計画もあつたらそれも有効だと思います。</p>
--	----------------------------------	--

		す。
	委員長	審議会にこだわらずに、検証していく場を設けてもいいと思いますので卸売業者とも話して進めてみてはどうでしょうか。
	事務局	委員長からもありましたけれども、検証していく場をどのように設けていくのかを含めて、今後お話しさせていただきたいと思います。
	委員長	他にありませんか。
	A委員	今回運営審議会の委員の改選がありますが、卸売業者から推薦する人がいません。買受人の世話人、出荷者の世話人が出てきません。
	B委員	現委員の任期は明日までですが。
	A委員	昨日も一人断られたので、どうしましょう。
	委員長	それは卸売業者で努力をお願いします。 他にありませんか。
6. その他		無いようでしたら、これで報告事項は終了します。 以上で、予定されている審議事項は終了しましたが、その他ということで全体的に流通センターに関して質問等はありませんか。 無いようでしたら、これをもちまして議長を退任させていただきます。 委員の皆様のご協力ありがとうございました。
7. 閉会	事務局	委員長ありがとうございました。 以上をもちまして、久留米市地方卸売市場田主丸流通センター運営審議会を閉会いたします。 委員の皆様方、大変お疲れさまでした。 お気をつけてお帰りください。 (16:04 閉会)