

拝啓 株式会社 築地市場 様

築地市場を一つの会社として考えることから始めてはいかがでしょうか

豊洲新市場や築地再整備の問題を見ていますと、おおよそ各業種の利権や生き残りの方法ばかりだと感じます。当然、そのようなことはあると思いますが、そもそも築地市場自体が魅力的でなければ、そのことも意味をなさなくなります。築地を一つの会社とみなした場合に、どのようにすればいいかを考えれば、みんなが100%満足でなくても幸せになれる何かが見えてくるのではないのでしょうか。

では、築地市場を一つの会社と見た場合、何を改革しなければならないかですが、誤解を恐れずにいうと、問題は3つ

- 一、無駄を省く
- 二、しっかり値決めをして、信頼ある取引きを行う
- 三、売れるようにデータを取る

一、無駄を省く
これは、市場に直接関係の無いものを出来るだけ省くことです。築地市場には築地市場にあまり関係ないものが多く入ってきています。多くは、大手スーパーの荷物などです。大手スーパーは基本的に産地から直接物を買います。これを築地にくるトラックのあいている部分につめて運んでもらっています。そうすると輸送費はほとんどかからないことになります。ここまでは特に問題はないのですが、問題はこの荷物が築地市場の駐車場などで仕分けされて、大手スーパーの各店舗に分配されているということ。築地市場にとって何も生み出さない荷物が入ってきています。

正確な数値はおそらく誰も把握していませんが、少し前までは、千トン・千トン・千トンといわれていました。セリや相対で取引されるのが千トン・卸が直接場外などと取引するのが千トン・市場に関係ない荷物が千トン。現在では取

引量が減っていますので、よくわかりませんが三分の一から四分の一の荷物は、市場に関係ない荷物だといわれています。

また、このような市場になにも関係ない荷物が市場に入ることによって、ピーク時には市場が混雑します。このようなことによって、正門業者といわれる正門からセリの場所まで時間の空きを見て荷物を運んでくれる商売が成立しています。

この商売は、ピーク時に市場が混雑しているから、なかなか荷物が降るせない、一旦荷物を預かって、少しあいたら正門からセリ市場まで運ぶ。この輸送費が仙台から築地市場の正門までの値段と同じということが行われています。このことで、輸送コストが倍になっています。市場に関係のない荷物のおかげでこのような物流に影響が出ているというのは、少しおかしいのではないのでしょうか？。

この荷物をどのように取り扱うかを考えなければなりません。例えばこの荷物を少しはなれた広大な土地で安価な使用量で物流センターのような形で取引をしておこなう、あわせて現在築地で取引されている市場間の転配送や大口取引をここで行って、高速道路と直結するなどの利点をいかして行うことで、それぞれの部門がそれぞれの特徴を生かした商売ができると思います。

そういたしますと、築地で本来の公設市場としての取引を行いますと、都心できちんとした商売を行い、少し離れた晴海や豊洲で物流センター的な活動を行いますと、これからの戦略的な総合市場ができると思います。・・・これは野菜も肉も魚も買えるという意味ではなく、様々な取引のされる基幹鮮魚市場ができるというものです。

二、しっかりと値決めをして、信頼ある取引を行う

これは商売の基本です。物を横から横に流す商売も時代の流れでしょう。仕方ない部分はあると思います。しかし、本質は人から人へ物をちゃんと見て売ることです。このことは、できる限りその方法を取るべきです。

築地市場は公設市場です。築地市場はなぜ「築地」なのでのでしょうか？それを今一度考えてみてはどうでしょうか？

築地にはすべて美味しいものが入ってくるわけでは、ありません。「築地ブランド」とは本来何なのでしょう。

それは、信頼ある取引です。生産者と消費者の間にとって、どちらともいい

よつな値段をつける。これが一番の役割です。

築地市場の取引に関しましては、当然「卸」はなるべく高く売りたい、仲卸はなるべく安く買って高く売りたい。その対峙よって公正公平で、バランスの取れた値段が決まる。ココでの対峙や対決これは必要なものであり、これがなくなると、公設市場としての意義を失う。

このきちんとした対峙をきちんと「築地市場」とい会社の中で保っていく必要があると思います。

これは、豊洲では出来ないかと思えます。商売というものは、取引を行う人だけではなく、観光客やなにやら色々集まる中で色々なものが集まる。このことが物が集まる原動力

三、売れるようにデータを取る

これは、少し古い世界ではなかなか難しいかも知れませんが、やらなければなりません。地方からどのようなお魚を持ってきて、どのように売ったか、売れたか、データをきちんとり、分析をしなければなりません。そのことが将来の商売につながるでしょう。

これからは、肉などと同じようにトレーサビリティの時代がくると思います。野菜や肉と違って、単位が少し小さく取り扱われるため、魚は少し難しいかもしれませんが。

しかし、これからの時代は少なからず、ある程度の情報が必要でしょう。さらにこれに「株式会社 築地市場」として、どのようにどこに売れたか。それを生産者などに、データを提供する。現在の「卸」も正確に入荷量を提示する。どのようなものがどれくらい入って、どのように売れたか。

会社としては、実は当たり前のことなのですが、大きいがゆえに出来ていない。逆に言えばこれが出来れば、荷物を「築地」にもって行きたくないのでないでしょうか？

最後に

とにかく、「築地市場」自体が魅力的でなければ、中だけで権利闘争をやっても、儲からない。まずは。一つの会社として何をすればよいか。

無駄なものを省き、商売の基本を行い、これからの情報時代に適応する。

まず、このことを、「ALL築地」で行ってから、市場の中はその後考えればよいのではないだろうか？

以上 築地市場のご発展をお祈りいたします。

敬具