事例No.	293
公表年度	H28
団体の属性	町村
団体名	宮城県大河原町

事例区分	公営企業

タグ	・市場事業 ・公共施設の集約化等 ・組織改革

事例種類	広域化等

事例内容・タイトル

「地方卸売市場の広域化」（集約化）

出典

地方公営企業の抜本的な改革等に係る先進・優良事例集

市場：事例2

○ 事例名等

事例名	地方卸売市場の広域化
団体名	宮城県大河原町
事業名（事業区分）	市場事業
法適用区分	非適用

○団体及び事業の概要

行政区域内人口（人）	23,533	行政区域内面積（㎢）	25.01
事業開始年月日	昭和49年6月1日	市場種別	地方卸売市場
敷地面積（㎡）	6,040	延床面積（㎡）	6,367
年間売上高（百万円）	416	職員数（人）	1

※表中の計数はH22年3月末時点

1．取組の背景、検討を開始した契機・導入過程

（1）取組の背景

宮城県仙南地域には、大河原町・角田市・白石市が開設する地方卸売市場があり、各市場には関係市町やJA等が出資して設立した卸売会社が運営を行っていた。しかし、近年の市場を取り巻く環境の変化に対応しきれず厳しい経営を強いられるようになった。

※3市町の卸売会社　大河原町：㈱A、角田市：㈱B、白石市：㈱C

（2）検討を開始した契機・導入過程

農業者の高齢化、後継者不足の深刻化に加え、世界的不況とその後のデフレ経済の影響等で市場取引高が年々減少していくという状況の中、単独市場ではもはや卸売会社の経営を維持し、生鮮食料品等の安定供給や地域農業の振興に寄与できなくなるという危機感から、みやぎ仙南農協が主体となり各市場の代表者、開設市町担当者等で合併も含め市場運営について今後のあり方を協議することとなった。平成22年2月、各卸売会社の代表者、市場開設者、みやぎ仙南農協、宮城県食産業振興課（参与）等を構成員とする「㈱A、㈱B、㈱C」を設立し、合併に向けて協議を重ねた。

●合併までの経過

時期	会議等	構成団体	主な内容
～平成17年11月	各市場の取扱高・売上高の減少による経営状況の悪化	みやぎ仙南農協が今後の市場のあり方について話し合いの場を設けるよう、各関係機関に声がけをはじめる。	・大型店や農産物直売所の出店等による市場外流通の増大や、卸売市場法の改正による市場手数料の自由化、世界的不況とその後のデフレ経済の影響等 →卸売会社で赤字決算や欠損金が生じ、一般管理的経費の削減や役員報酬カット等を行わなければならない危機的状況に陥る。
平成17年12月 ～平成18年3月	合併打合会 （3回開催）	・卸売会社 ・市場開設者 ・みやぎ仙南農協 ・県大河原地方振興事務所	・宮城県の市場動向の説明 ・各市場の意見交換 ※第8次宮城県卸売市場整備計画に基づき県大河原地方振興事務所指導のもと開催。
平成18年5月～11月	合併研究会 （3回開催）	合併打合会に同じ	・各市場での取締役会において合併協議会設立の承認を受けるよう協議 ※合併打合会の結果を受け、みやぎ仙南農協が主体となり開催。しかし各市場の足並みが整わず、協議は中断状態となる。
平成21年10月～12月	合併準備会 （5回開催）	・卸売会社 ・市場開設者 ・みやぎ仙南農協 ・県大河原地方振興事務所	・各卸売会社の収支シミュレーション ・各卸売会社の現状整理 ・合併協議会の設立
平成22年2月～7月	合併協議会 （6回開催）	・卸売会社 ・市場開設者 ・みやぎ仙南農協 ・宮城県（食産業振興課、農産園芸環境課、大河原地方振興事務所） ・大河原町商工会 ・中小企業診断士	・合併の基本方針 ・合併に係る契約内容 ・事業計画の作成 ・新会社の経営計画、資本金、役員
平成22年3月～8月	市町担当課長会議 （4回開催）	・市場開設者（市町担当課長）	・合併に係る契約内容 ・合併に係る法令の整備等 ・新会社の経営計画、資本金、役員
平成22年6月	大河原町議会		○全員協議会 ・合併の必要性及び合併協議の経緯 ・被合併会社の減資及び新会社への増資 ○6月定例議会 ・新会社への出資
平成22年7月	合併調印式		
平成22年9月	合併		・新会社の設立登記 ・被合併会社の解散登記

2．取組の具体的内容とねらい、効果

(1)取組の具体的内容とねらい
下記を目的に卸売会社を合併(㈱Dの設立)し、仙南地域の市場機能を大河原町地方卸売市場に集約した。
・株主に対して出資金の増額や、株主以外の町からの新たな出資を要請し、財務強化を図る。
・各市場で赤字決算や欠損金が発生していた状況から、被合併会社の減資を行い財政の健全化を図る。
・卸売会社3社の合併による人件費の大幅な節減。
・市場施設の統合による維持管理経費の削減。
・買受人・出荷者の集約による増員。

(2)効果
・3市場合併により仙南地域1か所の市場となり、地域の特産品取引(出荷量の増加など)の充実が図られる。
・品揃えの充実による取引数量、価格の安定化が図られる。
・卸売会社の従業員体制の充実により、仙南地域の集荷や販売の強化、営業活動の充実が図られる。
・施設の集約化による管理費・修繕費等の削減。

3．他の自治体の参考となる点、今後の課題等

(1)他の自治体の参考となると考えられる点
合併前の各市場は経営状況が大変厳しく、欠損金が発生したり赤字決算となっていた。合併の結果、仙南地域一円が取引対象となり取扱量・品揃えが充実し、売上げが増加したことや、事務の効率化・管理費の削減等が図られたことにより黒字に転換することができた。また、合併後半年で東日本大震災に見舞われたが、内陸部のため建物被害等が少なかったことや、仙台市中央卸売市場と距離的に近いという地理的要因から、早期に市場を再開することができ、果物等の緊急物資の調達に当たることができた。その後も風評被害や天候不順等のマイナス要因を多く受けたものの、毎年度黒字を維持している。

(2)今後の課題等
①合併後、仙南地域で唯一の市場となったため、旧角田市市場及び旧白石市市場の出荷者にとっては市場までの距離が遠くなり輸送コストが上がる結果となった。輸送コストが上がることや高齢の出荷者及び大河原町まで来れない出荷者に配慮し、合併後は角田市及び白石市まで集荷することとしたが、それにかかる車両代や燃料費、人件費等のコスト増が経営を圧迫する一因となっている。
②合併後の卸売業者(㈱D)は黒字であるが、少額の黒字であり、これは取引高の増加というよりは、少額の社長報酬や賞与が無い等の人件費抑制によるところが大きい。職員の高齢化により、人員不足が生じつつあるが、その勤務条件等により、求人に対して応募が無い等の問題が生じている。
③市場業務を円滑に進めるためのICTシステム(機器)等が殆ど導入されておらず、加えて運送車両の老朽化等への対応が求められているが、これらに対応する経済的な余裕はない。
④生産者の高齢化や後継者不足が深刻化し、出荷量が伸び悩んでいる。特に、高額商品、新規商品(野菜)等の先行きの不透明さが課題となっている。
⑤合併により一時的に増加した買受人であるが、個人商店主等の高齢化や営業不振等により減少傾向に入っている。買受人の組合である「商業組合」についても組織の解散が協議され始めた。
⑥施設の老朽化が進んでおり、今後大規模な修繕が予想されるが、開設者の町では新設・移転に早急に対応することは困難となっている。合併後6年が経過したばかりであるが、地域経済における「地方卸売市場」の意義は認めるものの、「廃止」も含めた長期的な検討が求められる。

〇問合せ先

担当課	大河原町商工観光課		
TEL	0224-53-2659	MAIL	syoukou2@town.ogawara.miyagi.jp