

# 南部町 市場事業経営戦略

団 体 名 : 青森県 南部町

事 業 名 : 市場事業

策 定 日 : 令和3年 2月

計 画 期 間 : 令和3年度 ~ 令和12年度

## 1. 事業概要

### (1) 事業形態

法的・非適の区分	非適用	事業開始年月日	昭和41年3月1日
職員数	11人 (会計年度任用職員12人)	市場種別区分	地方卸売市場
前回の移転年度	平成3年	事業形態	開設者＝卸売業者
広域化実施状況	なし	次回再整備予定年度	—
民間活用の状況	ア 民間委託	なし	
	イ 指定管理者制度	なし	
	ウ PPP・PFI	なし	

PPP：公民が連携して公共サービスの提供を行う構想 PFI：公共施設等の建設・維持管理・運営等を民間の資金・経営能力及び技術能力を活用して行う手法。

### (2) 使用料形態

売上高割使用料の概要・考え方	当市場は、事業開始当初から「卸売業務」を町で行っているため、「売上高割使用料」ではなく「販売手数料」を主な収入源としています。その率は野菜・果実とも販売額の7%で、現在のところ変更の予定はありません。
施設使用料の概要	1.仲卸売場 第1種 月17,600円 第2種 月16,500円 第3種 月13,200円 2.資材倉庫 第1種 月240円/m <sup>2</sup> 第2種 月200円/m <sup>2</sup> 3.保管料(冷蔵コンテナ) 1個/1日 110円
使用料改定年月日	平成30年4月1日

(3) 現在の経営状況

年間取扱高 (t)	年度	野菜	果実	その他	合計
	H 2 9	2,958	9,975	343	13,277
	H 3 0	2,800	11,360	307	14,467
	R 1	2,541	10,680	300	13,521
年間税込売上高 (百万円)	年度	野菜	果実	その他	合計
	H 2 9	1,002	1,855	100	2,957
	H 3 0	809	1,709	92	2,610
	R 1	577	2,088	86	2,751

経常収支比率	H 2 9	128%	H 3 0	134%	R 1	143%
経費回収率	H 2 9	110%	H 3 0	115%	R 1	123%
他会計補助金比率	H 2 9	14%	H 3 0	17%	R 1	17%
有形固定資産減価償却率	H 2 9	—	H 3 0	—	R 1	—
企業債残高体料金比率	H 2 9	—	H 3 0	—	R 1	—

【上記の収益、資産等の状況等を踏まえた現在の経営状況の分析】

	事業内容	主な収入	収入割合
他の市場	開設者として卸売業者へ市場施設を提供、取引の管理監督を行う。	売上高割使用料	販売額の 1000 分の 3 程度
当市場	開設者であり卸売業務も行う。	販売手数料	販売額の 100 分の 7
<p>当市場は、当初から開設者でありながら卸売業務自体も行っているため、他の市場事業よりはるかに効率的で収益率の高い状況下であり、これまで一度も赤字経営には至っておりません。</p> <p>平成 20 年度からは事業収益を「財政調整基金」として積立をしており、今後の建築改良費等に充当する用意があります。(現卸売場の建築費用(公債)の返還は平成 27 年度で終了。)</p>			

## 2. 将来の事業環境

### (1) 取扱高（t）の見通し

表1. (出荷圏域(※)における農業経営体数と従事者数)

調査年	農産物販売のある経営体数	従事者数			平均年齢
		合計	うち65歳未満	65歳以上	
2010	9,453	16,550	7,805	8,745	63.9
2015	7,925	13,814	5,857	7,957	65.2

東北農政局データより

※出荷圏域=南部町・三戸町・田子町・五戸町・新郷村・十和田市・二戸市・軽米町

<p>全国的に、農業従事者の高齢化・後継者不足が課題となっています。当市場へのお出荷圏域においても、経営体数の減少と従事者の高齢化は確実に進んでいます。(表1)</p>
<p>当市場の過去の取扱高の推移(図1)を分析すると、「果実」は、その年の作柄状況による影響で増減があるのに対し、「野菜」は「高齢化による重量野菜の減少」や「加工業者への無選別販売の増加」などにより、減少のみの傾向となっています。しかし、「果実」の割合が全体の約8割を占めるのに対し、「野菜」は約2割であるため、取扱高の動きは「果実」に比例しています。</p> <p>これは「果実」の生産力に比例して、取扱業者が地元の数多く存在し、多岐にわたる販売ルートを持つため、当市場への入荷が安定していることによる結果と考えます。</p>
<p>以上から、5年後までは13,500トン前後、それ以降は13,000トン前後で推移すると見込んでいます。(図3)また、それ以降は、表1から推測される農業従事者数および平均年齢から、果実の生産力も低下していくと考えられます。</p>

図1 過去10年の取扱高（t）の推移

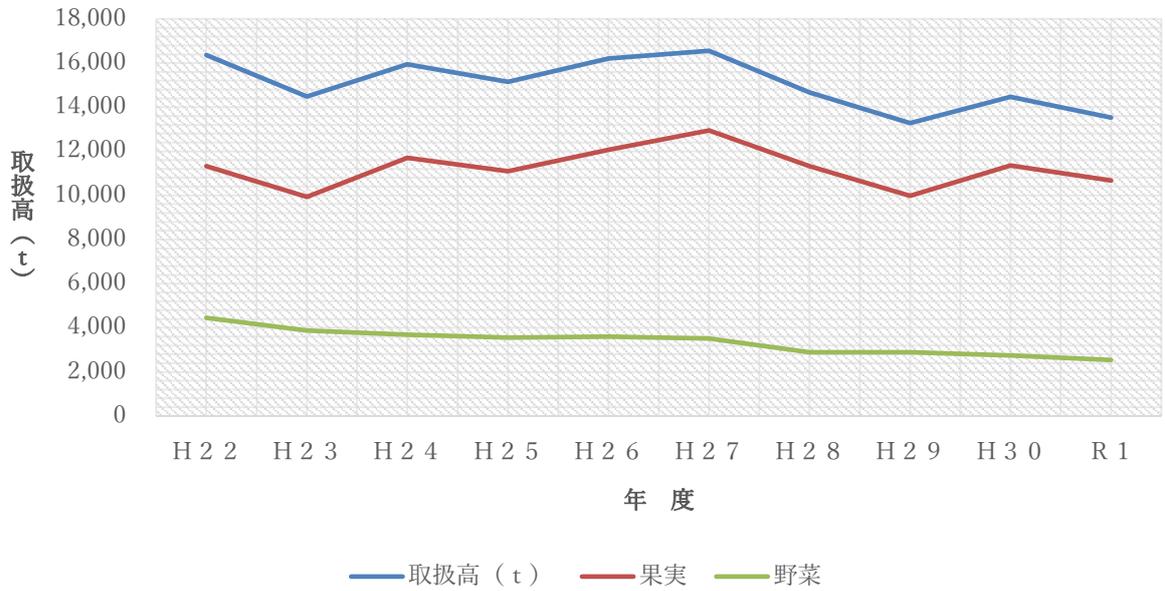
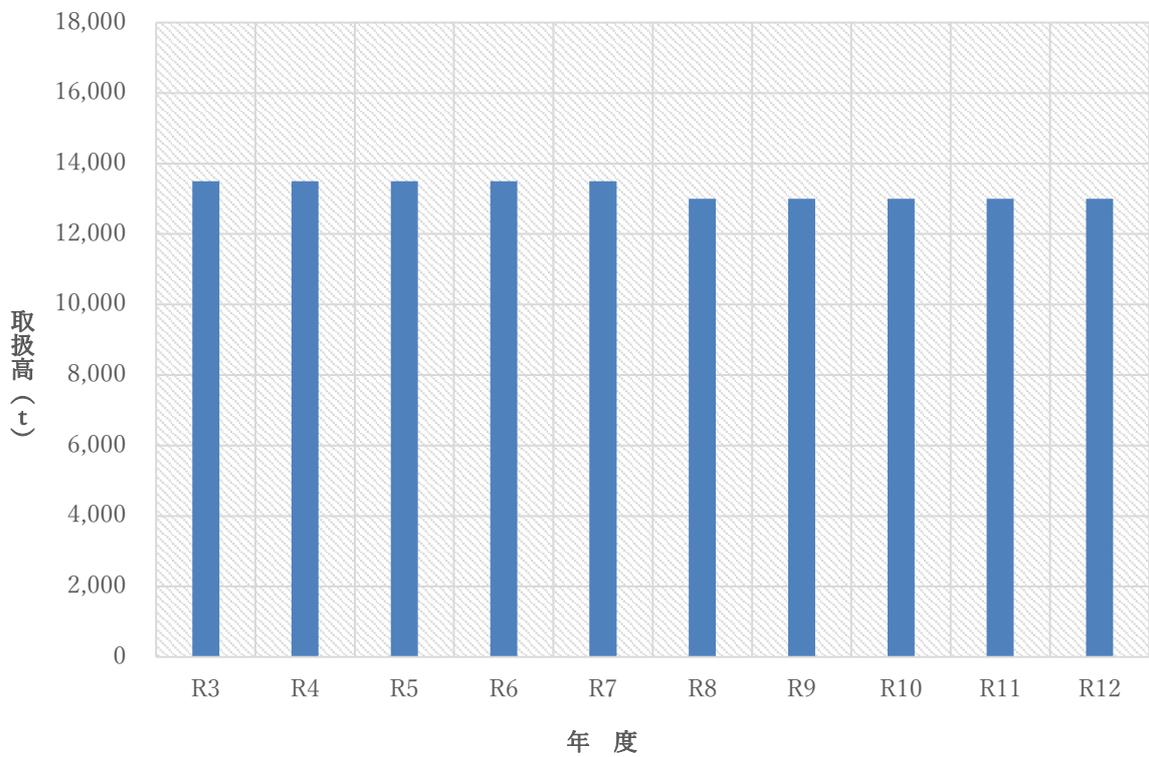


図2 取扱高の見通し（t）



(2) 販売手数料・使用料の見通し

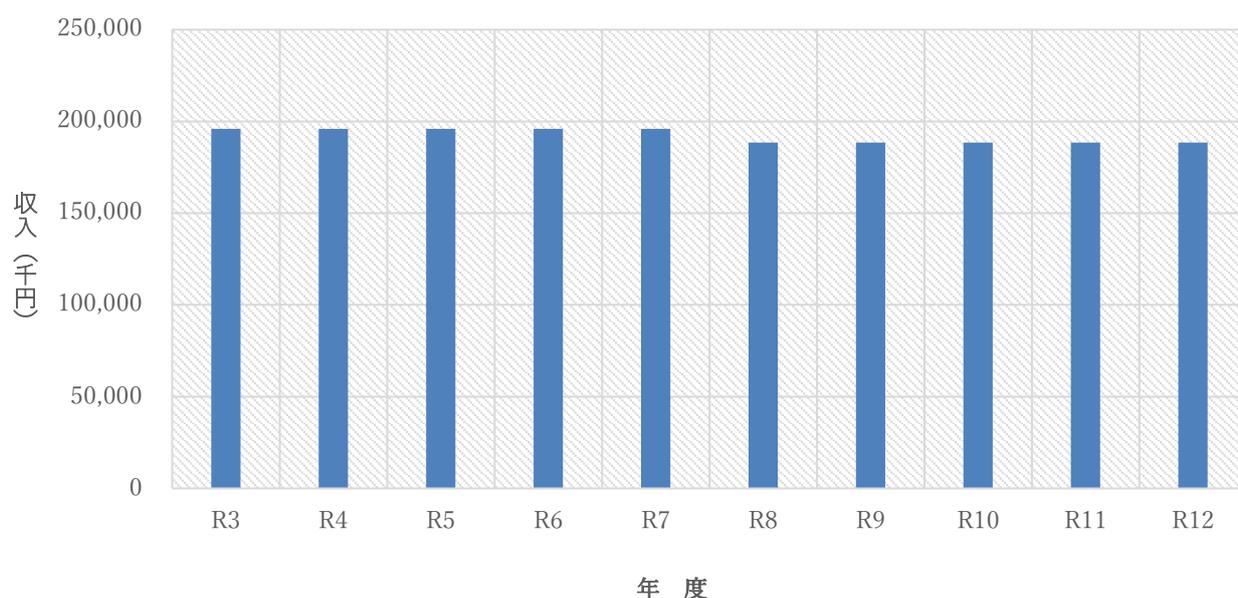
<p>当市場は、一般的な市場事業の「売上高割使用料」ではなく、卸売業者としての「販売手数料」を主な収入源としています。その他に、仲卸売場、資材倉庫等の使用料収入があります。</p> <p>その手数料は販売額の7%をいただいております、前述の取扱高のほかに「販売単価」(相場)が大きく影響してきます。この見通しはとても困難であるため、過去5年の販売実績から算出した平均単価(キロ200円)で販売手数料を割り出すこととします。(販売額27億~26億円の7%)</p> <p>使用料については、現在のところ、その金額。使用数において変更の予定はありませんが、今後の利用者(買受人)の高齢化等による業務縮小を考慮した見通しとします。(700万円~650万円)</p>
---

表2. (過去5年の販売手数料・使用料収入)

(単位:千円)

	H 2 7	H 2 8	H 2 9	H 3 0	R 1
販売手数料	233,263	219,651	206,631	182,421	194,574
使用料	9,767	9,416	9,217	7,028	7,136
合計	243,030	229,067	215,848	189,449	201,710

図3 収入(販売手数料・使用料)の見通し



(3) 施設の見通し

現卸売場は平成3年の完成で、今年で30年が経過します。現在のところ、定期的に行っている建築物・設備の検査では大きな改善事項はない状態です。表4の通り、これまでの主な修繕記録から今後の予定を作成しておりますが、その状態によって臨機応変に対応し、長寿命化・更新を行っていきます。

表4. (これまでの主な修繕記録と今後の対策)

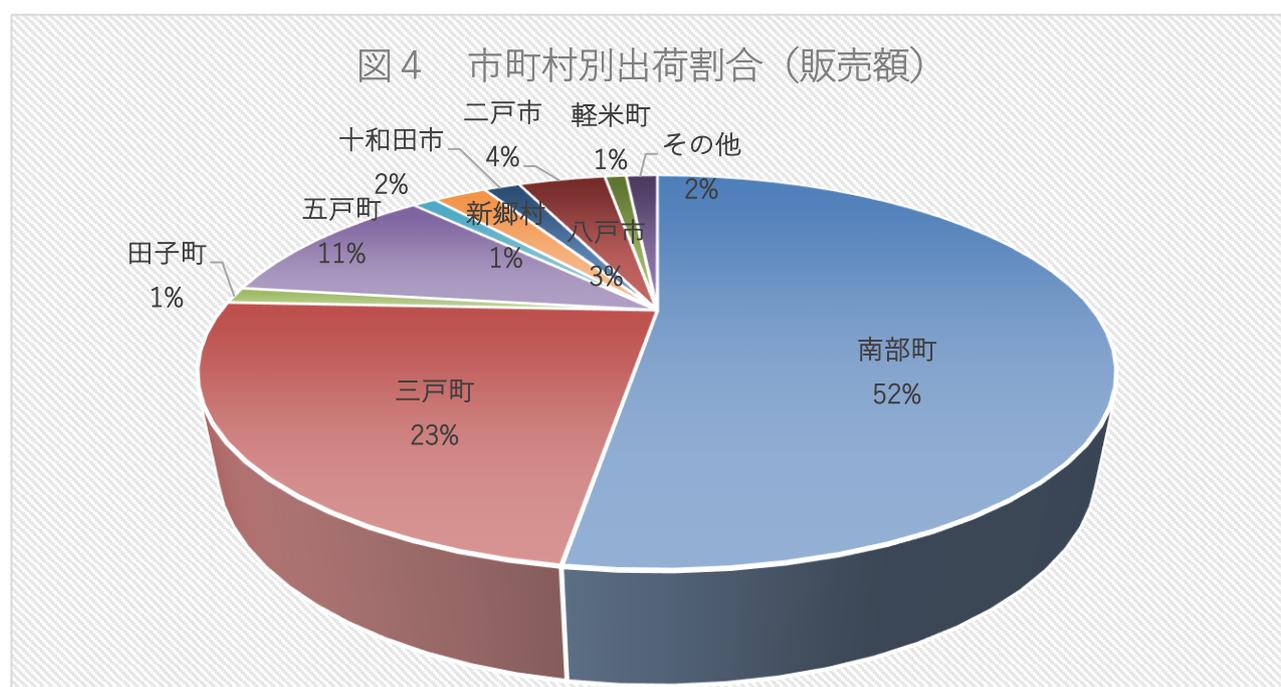
実施年度	修繕箇所	修繕内容	今後の対策	予定年度
H11	資材倉庫屋根	塗装	老朽化による取壊しも	未定
H12	屋上看板	塗装・補修	塗装・補修	適時
H21	仲卸売場屋根	塗装・補修	塗装・補修	令和4年頃
H23	仲卸売場軒天	修繕	—	—
H24	コンテナ冷蔵庫	交換	冷凍機の修理、交換	適時
H25	仲卸売場トイレ	増設	—	—
同	卸売場屋根・外壁	改修	塗装・補修	令和6年頃
H26	照明	LEDへの改修	交換(寿命:4万時間)	令和10年頃
同	下水道	接続工事	—	—
H27	浄化槽及び便槽	砂埋め及び廃止工事	—	—
H29	卸売場トイレ	改修	—	—

(4) 組織の見通し

当市場は、一般職員 11 名と会計年度任用職員 12 名で、卸売業務としての「荷受」・「競売」
「事務処理」等を行っております。
職員は「果実課」「そ菜課」「庶務課」にわかれ、すべての業務に携わり、任用職員は「事務補助」で 2 名、「競売補助」等として 7 名、「荷受要員」で 3 名が従事しております。
現在の規模で運営を継続するためには、状況に応じて内部の構成を変化させることがあると思
いますが、最低限この人員の確保は必要であると考えます。

3. 経営の基本方針

○地域農業振興の推進
地元南部町はもとより、出荷圏域の農業振興を推進するため、唯一の町営市場としての実績を活かし、生産者の信頼に応え、消費者への安定供給に努めます。(参考：図4)
○市場関連産業の振興
市場流通に携わる、あらゆる産業の振興を図るため、長期安定経営を目指します。



#### 4. 投資・財政計画（収支計画）

（1）投資・財政計画（収支計画）：別紙のとおり

（2）投資・財政計画（収支計画）の策定に当たっての説明

##### ①収支計画のうち投資についての説明

目 標	①取扱高・販売額の維持向上を図るため、集荷力・ブランド力の強化など、今後の出荷者・消費者の動向を注視し、ニーズに合った事業に投資していきます。
	②施設・設備の長期寿命化を図るため定期的に検査・保守を行い、安全性・防災面から修繕・更新の優先順位を決定し、計画的な投資をしていきます。

##### ②収支計画のうち財源についての説明

目 標	主たる収入となる「販売手数料」の維持・向上に努め、大規模な投資的経費には、必要に応じて財政調整基金を活用し、公債に頼らない運営を推進していきます。
-----	---

##### ③収支計画のうち投資以外の経費についての説明

【給与費】	販売規模を維持していくために、現在と同程度の人員・人件費が必要となります。
【委託料】	現在、施設管理業務7件と電算機（販売システム）の保守を委託していますが、今後も最低限必要な経費での業務に努めます。
【その他】	効率的かつ効果的な運営に努め、経費の低減を図っていきます。

5. 投資・財政計画（収支計画）に未反映の取組や今後検討予定の取組の概要

(1) 今後の投資についての考え方・検討状況

現在のところ、民間の活用・広域化については考えておりません。

(2) 今後の財源についての考え方・検討状況

販売手数料	現在のところ変更の予定はありません。
施設使用料	現在のところ変更の予定はありません。
企業債	現在のところ予定はありません。
繰入金	現在の割合（営業費用の15%）を維持したいと考えます。
資金の有効活用等	状況に応じて財政調整基金を活用していきます。

(3) 公営企業として実施する必要性

事業の意義	この地域は、古くから気候条件（寒暖の差）を活かした果樹栽培が盛んで、ニンニクや長芋の優良品種を持つ産地としても有名でした。これら農産物の生産力に比例し、関連するあらゆる業種も共に発展を遂げてきました。その中でも卸売市場は、「代金の決済」「価格形成」「集荷・分荷機能」という重要な役割を持ち、この地域において必要不可欠な機関となっています。
公営企業として実施する必要性	開業以来55年が経過しますが、その間一度も赤字に至らなかったのは、市場が公営であることに要因があると思います。まずその一つ目は、「代金決済」への信頼性です。そしてもう一つは、当市場の特色である「卸売業務」を公営で行っていることにあります。これにより、他の市場事業・卸売業者とは違い、収入・支出面で効率的な運営ができるため、今後も公営企業として、地域農業と関連産業の維持発展を推進していく必要があると考えます。

(4) 経営戦略の事後検証、改定等に関する事項

<p>【検証】 市場の流通動向を注視し、生産状況・販売状況を把握した上で毎年度検証を行い、適宜調整・修正を行うこととします。また、必要に応じてその結果を公表していきます。</p>
<p>【改定】 5年毎を基本とし、方針や計画に大きな変更の必要性が生じた場合は、適宜改定し、公表することとします。</p>