**組合員の皆さんへ　　　　　　　　　2019.1.15 築地市場営業権組合**

　豊洲移転から約３カ月が経ちました。

　豊洲市場での営業にも慣れてこられたと思いますが、それだけに豊洲移転に伴う問題点や豊洲市場の問題点を痛感されている此の頃ではないでしょうか。

　しばらくご無沙汰しましたが、それらの問題点の解決に取り組んでいくため、

営業権組合からの発信を再開します。

**１．売上げ減の問題**

　豊洲に移転して売上げが減ったとの声を多く聞きます。期待していた昨年暮れの売上げも期待外れに終わりました。

　こうなるのは、移転前に予測されていたことです。『市場問題プロジェクトチーム第一次報告書』（平成29年6月13日）には、次のように記してあります。

３）豊洲市場は、 「6000 億円を投じ、開場して更に多額の赤字を生み出す」施設である。

〇豊洲市場については、市場の経営を考慮せずに約 6000 億円の資金をつぎ込み、開場後も100 億円から 150 億円の赤字が発生することさえ検討していなかったことが判明している。

他方で、築地市場の価値については、次のように高く評価されています。

〇築地ブランドは、これまで「のれん代」としての経済的な価値が計算されてこなかったが、日本において唯一市場がブランドとなっている例であり、その経済的価値を正当に考慮するべきである。

同報告書で「日本において唯一市場がブランドとなっている」と高く評価されていた築地市場から「100億円から150億円の赤字が発生する」と見込まれている豊洲市場に移転したのですから、仲卸業者の経営が苦しくなるのは当然です。経営が苦しくなるどころか、次のように、10年後には「仲卸業者の姿はない」とまで予測されています。

〇豊洲移転の場合、築地市場から豊洲市場への移転に伴って、多くの仲卸業者が廃業すると見込まれている。…豊洲市場に移転後も仲卸業者の廃業のおそれがある。……

（３）豊洲市場の将来像（概ね 10 年後までの想定）

〇豊洲市場の将来の姿は、かつて人が入り乱れて株の取引を行っていた兜町から、IT で取引される証券取引所への変化を思い起こさせる。そこには、競りを行い、買受人に商品を届ける仲買の姿はない。

また、同報告書では「市場取扱高が10％減少すれば仲卸業者は300程度になる」と予測していますが、豊洲移転後の売上げ減は10％減どころではありませんから、今後、廃業に追い込まれる仲卸業者が続出することが懸念されます。

　豊洲移転に伴う売上げ減問題の責任は、このような予測をしておきながら、移転を強行した東京都にあることを今後明確にしていく必要があります。

**２．移転に伴う補償・賠償の問題**

東京都は、「移転延期に伴う補償」はしましたが、「移転に伴う補償」は全く支払っていません。

しかし、私たちの持つ営業権は、超過収益力(他所よりも多くの収益をあげられる力)に基づく権利ですから、豊洲移転に伴って売上げ減になることが予測されているならば、補償が必要(具体的には、得意先喪失補償、設備に対する補償、移転料等々)だったのです。

　残念ながら「補償なしの移転」は強行されてしまいましたが、豊洲移転に伴って売上げ減が実際に明らかになったのですから、今後、移転前に支払うべきであった補償を、損害賠償として請求していくことは可能です。

営業権は、個々の業者が持つ権利ですから、補償も賠償も個別に支払う必要があり、個々の業者又は個々の業者から委任を受けた者（東卸等の協同組合でなければならないことは全くありません）が交渉にあたることになります。

　以上の１，２の問題を中心に、今後、営業権組合として東京都との交渉を進めていく所存です。目指すのは次の二点です。

**①法に基づいた正当な補償・賠償を支払わせること**

**②築地市場を復活・再生させること**

　①を目的とした交渉を営業権組合に委任される方が多くなれば、補償・賠償額が多額になりますので②を実現することも可能になるはずです。

　そもそも、小池都知事は、上掲の第一次報告書の後、「築地は守る、豊洲は活かす」を公約にしたのですから、②の実現を拒むことはできないはずです（もしも拒めば、無責任な公約で私たち業者を騙して移転に協力させたことになってしまいます）。

　また、東京都との交渉では、豊洲市場における「空気の悪さ」、「凹凸問題」等の構造上の問題をも取り上げていく所存です。

東京都の移転強行に泣き寝入りせず、私たちが務める市場の存在意義や義務、私たちが繋ぐ消費者と生産者の関係のこれからなどを考えれば考えるほど、先行き不透明な豊洲市場ではなく、築地市場の復活・再生を目指す事の持つ意味がお分かりいただけると思います。

ぜひ皆さん、共に考え、取り組んでいきましょう。