

해외출장보고서

I. 출장 개요

1. 목적 : 농산물 거래 관련 산지, 도매시장 방문
2. 일시 : 2011. 7.6(수)~9(토)
3. 장소: 일본 와카야마, 교토, 오사카
4. 방문기관 : 교토청과합동주식회사, JA紀の里
5. 출장자 : 김병률(동국대 권순구 교수, 도매법인협회 회장, 부회장과 동행 출장)

부서명(기관명)	직 급	성 명
미래정책연구실	선임연구위원	김병률

6. 출장일정

일 정	주요 활동내역	비 고
7월 6일(수)	JA 키노사토 농협 실무자 간담회	
7월 7일(목)	JA 키노사토 농협 현지 방문	
	교토청과합동주식회사 간담회	
7월 8일(금)	교토청과합동주식회사 유관기관 방문	
7월 9일(토)		

7. 출장비: 도매법인협회에서 부담

8. 참석자 명단은 출장복명서 참조

II. 주요 출장 결과

교토청과합동주식회사

가. 간담회

□ 일시 및 장소

- 2011. 7. 8(금) 10:00~12:00. 와카야마 키노사토 농협

□ 참석자(京都青果合同株式會社)

- 代表取締役 社長 内田 隆
- 常務取締役(管理部門担当) 國友 昭良
- 取締役 營業支援部 担当(野菜統括部長兼任) 福田 繁造
- 調査室 次長 小林 孝考

□ 내용

- 수수료 비율

구 분	완납장려금	출하장려금	시장사용료	인건비	영업이익율	평균비용
경도청과	1%	1.7%	0.5%	3%	0.2~0.3%	6.7%
전국평균	0.9%	0.78%	0.53%	2.92%	-	

※ 작년 영업이익율 0.23%

- 경매비율 감소 추세

- 과거에 관서지방 경매율은 비교적 높았지만 1999년 도매시장법 개정으로 2000년부터 경매비율 하락 추세
- 대형유통업체 등장 후 안정적 거래 선호

- 수퍼마켓체인화로 전통적 거래선인 과일, 채소가게 폐업
- 경도청과 경매비율 20.4%(근교채소 50%대)

※ 1999년 도매시장법 개정

- 상대매매(선취거래 포함) 거래원칙 인정, (최고가가 수의매매로 변경)

○ 경도청과 거래실적

- 600억엔 수준, 비중은 과일 27%(수입과일 그 중 25%) 나머지는 채소

○ 집하형태

- 위탁거래 80%, 매수거래 20%
- 대형산지 등장에 따라 매수거래가 증가추세
- 위탁거래시 이익률 7%, 매수거래시 이익률 3.4%
- 목표이익율이 5%, 최저 4%인데 매수거래시 적자

※ 매수거래 농산물

- ▶ 수입과일, 산지상인 수집물품
- ▶ 전국 평균 1/3정도 매수
- ▶ 자회사의 경우 매수비율 높음

○ 위탁형 매수 증가

- 과거에는 산지에서 시장가격을 인정했으나 지금은 희망가격을 요구
- 도매업자에게 경영압박 요인

① 위탁형 매수 : 수입과일, 대규모 산지에서 '희망가격'을 제시하는 경우

- ▶ 방법 : 위탁 → 판매 → 법인 매수처리

② 매수처리 방법(예)

- ▶ 경매사와 중도업자가 사전(일주일) 가격협의 : 1,000원
- ▶ 시장가격이 1,300원 인 경우 : 협의가격 1,000원에 낙찰(도매업자

손실)

- ▶ 시장가격이 700원 인 경우 : 협의가격 1,000원에 낙찰(중도업자 손실)

- 중도업자가 손해보는 경우 경매사가 차후 손실 반영

○ 대형산지 판매방식 변화

- 시장가격이 낮은 경우 물량을 줄이고, 높은 경우 물량을 확대하여 도매업자 리스크 증가
- 경매사의 정확한 판단이 중요. 잘못되는 경우 회사에 큰 리스크 초래

○ 배송비

- 중도업자 직접 배송으로 문제

○ 상대매매 선호도

- 도매업자, 중도매업자는 비용이 증가하는 상대매매 기피

※ 경매사 근무

- 경매시 : 오전 5시~오후 2시
- 상대매매시 : 오전 5시~오후 12시(최대)

○ 중도매인 직접집하(2004년 도매시장법 개정으로 인정)

- 산지규모화로 중도매인 직접집하 증가
- 도매업자(제3자판매)와 중도업자(직접집하) 신사협정으로 서로 양보

※ 중도매인 직접집하 경우(도매업자 수집 곤란, 산지와 소비지 계약시)

○ 비상장상품 거래 품목

- 상장예외제도 없음
- 품목지정은 없고, 중도업자가 요청하는 경우 개설자가 허용
- 중도업자 집하시 위탁허용(수수료 적용) 되나 매취로 처리

- 기록상장 일부 있지만, 도매업자 허락 없이 거래 없음
 - 중도매인 자회사를 통하지 않고 시장내에서는 별로 없음
- 수입회사 운영
 - 청과물의 수출입 및 판매 전문회사 (주)로얄과 식품 수출입을 전문으로 하는 델타국제(주)를 자회사로 보유
 - 과거 문제로 회장이 사임하고 매출이 감소(600억엔→300억엔)하였지만 리스크 관리차원에서 안정적으로 사업 운영
- ※ 농림수산성에서 도매업자 겸영사업시 자회사 운영을 권장(30년 전)
- 도매업자 제3자판매
 - 청과부류는 없고, 수산부류의 경우 일부 있으며 증가 추세
- 정산기구
 - ▶ 조합방식 2개소 운영(근교채소 취급, 그 외)
 - ▶ 보증금 : 완납장려금 6개월분 적립, 향후 반환
 - 거래관련 문제 발생시 보증금 전액 보증
 - ▶ 지불기일 : 거래일로부터 6일 이내
 - ▶ 정산범위 : 도매업자와 중도업자간 거래
 - ▶ 외부차입금 : 무
- ※ 서울시 연구용역 결과(외부차입 후 대금정산)와 차이
 - 적정자본금 : 107억원
 - 적정정산자금 : 180억원(농안기금 83억원 차입)
 - 정산수수료율 : 0.23%(금융비용 0.07%, 위험 0.04%, 운영비용 0.12%)
- 교토중양도매시장 도매업자 실적
 - 경도청과 점유율 : 9할(타법인 1할)
- ※ 매장면적도 비슷. 일본은 업자의 능력에 따라 매장을 배정

- 생산자단체의 도매업자 참여 현황
 - 현재는 없음(과거 오타시장 전농청과가 에브라청과로 흡수·합병)
- 도매업자의 농산물유통 점유율
 - 국내산의 경우 87%, 수입농산물 포함 70%
- 산지개발 방법
 - 신규개발은 자제. 농협 인수·합병시 지원
- ※ JA지역농협의 경우 1980년대 4,000여개에서 수입자유화와 시장개방으로 2004년 901개소로 축소
 - 상품화 지도는 경매사가 소매처의 요구를 반영하여 품종, 아이템, 포장 등 지도
- 매매방법 별 비율
 - 예약상대매매 23%, 상대매매 56%, 경매 20%
- 상대매매 방법
 - 점진적 증가추세
 - 전문가 그룹으로 임직원 교육 강화(25회/년)
- 출하장려금
 - 2004년부터 상한선 제한 없음
 - 현단위 17/1,000 시군 20/1,000 읍면 8/1,000 개인 없음
- 영업지역
 - 교토 시내 60%, 교토부 5%, 기타 25%
- 도매업자 지정
 - 조례로 도매업자 수 지정(청과 2, 수산 2)
 - 지정기간 없이 운영 지속
- 시설현황

- 친환경 농산물 매장 : 없음
- 포장(상품화) 시설 : 없음
- 저온시설 청과거래량의 33%(교토시가 설치)
- 저온경매장 설치비 비용 증가
- 경매장내 잔품처리 금지

○ 하역

- 중도업자 직원이 직접 배송

○ 중도매인 영업

- 장외에 배송, 소포장 시설을 구비경향

나. 회사현황

□ 개 요

- 업무개시 : 1948년 4월 21일
- 대표회장 : 우치다 쇼이치(内田 昌一)
- 자 본 금 : 1억 4,500 만엔
- 매 출 액 : 608억엔(2010)
- 사업내용
 - 청과물 및 가공품의 판매 및 판매 위탁
 - 농림수산물 및 그 가공식품(병 통조림 포함)의 수출입 및 판매
 - 토지 건물 및 모기지 건물 부속물의 임대 업무
- 소 재 지 : 京都市 下京區 朱雀分木町 市有地 京都市中央卸賣市場 第一市場內
- 연 락 처 : 전화 075-315-8212, FAX 075-321-0383
- 홈페이지 : <http://www.kyoka.co.jp>

다. 관련회사(KYOKA Group) 현황

- ◆ 13개 사로 구성, 년 간 매출규모 1,300억 엔 이상이며 경도청과합 동주식회사를 중심으로 청과물 및 생선, 가공·냉동식품 등 식품 전반을 판매·수입·제조하고, 물류사업, 종합식품회사를 운영하는 기업체

1) 지방도매시장

☐ 京印 京都南部青果(株)

- 설립 일 : 1974년
- 자본금 : 5천만엔
- 매출액 : 136억엔(2009)
- 사업내용
 - 청과물 취급 및 그 가공품의 판매 및 위탁
 - 농림수산물 및 그 가공품의 수출입 및 판매
- 소재지 : 京都府宇治市伊勢田町西遊田 9 0 番地の 1
(京都府南部総合地方卸賣市場内)
- 연락처 : TEL 0774-23-5455
- 홈페이지 : <http://www.kyojirushi.co.jp>

☐ 滋賀びわ湖青果株式會社 (大津市公設地方卸賣市場)

- 설립 일 : 1988년
- 자본금 : 85백만엔
- 매출액 : 67억엔(2010)
- 사업내용
 - 청과물 취급 및 그 가공품의 판매 및 위탁
- 소재지 : 大津市 瀬田大江町 5 9 番地の 1
- 연락처 : TEL 077-543-8200
- 홈페이지 : <http://www.kyoka.co.jp/biwakoseika.htm>

☐ 株式會社京都總合食品 センター

- 사업내용 : 지방도매시장 개설, 운영 및 관리
- 소재지 : 宇治市伊勢田町西遊田90

2) 수입청과물 등 판매사업

☐ 株式會社 ローヤル (ROYAL)

- 업무개시 : 1964년
- 자본금 : 6천만엔
- 매출액 : 4백억엔
- 사업내용
 - 신선한 과일 야채 수출입, 가공 및 판매
 - 건조 과일 채소류의 수입 판매
- 소재지 : 京都市下京區朱雀正會町1番地の1 京果會館内
- 연락처 : TEL 075-344-8556
- 홈페이지 : <http://www.royal-jp.com>

☐ 株式會社デルタインターナショナル(DELTA International Co.Ltd)

- 업무개시 : 1992년 10월 7일
- 자본금 : 1천만엔
- 매출액 : 82억엔(2011년 3월)
- 사업내용
 - 말린 과일 견과류 다른 식품 수입 도매, 기획, 판매, 수출
- 소재지 : 東京都品川區北品川3-3-5 北品川 御殿山ビル
- 연락처 : 03-3472-3330 FAX : 03-3472-3343
- 홈페이지 : <http://www.delta-i.co.jp/>

☐ 株式會社 京果食品

- 업무개시 : 1966년
- 자본금 : 1천만엔

- 매 출 액 : 140억엔(2008)
- 사업내용
 - 냉동야채, 냉동물 축산품을 중심으로 한 식품제조, 수입, 판매
- 소 재 지 : 京都市下京區朱雀正會町1-1 京果會館内
- 연 락 처 : TEL 075-361-5433

☐ 京果トレーディング 株式會社 (경과무역)

- 업무개시 : 2008년 4월
- 자 본 금 : 25백만엔
- 사업내용
 - 식료품, 음료 판매 및 도매 주류, 인터넷 등을 이용한 통신판매업
- 소 재 지 : 京都市下京區朱雀正會町1番地の1
- 연 락 처 : TEL 075-708-8989
- 홈페이지 : <http://www.kyoka-td.com>

3) 물류관련사업

☐ 京果イフコ 株式會社

- 사업내용
 - 청과물 운반용 순환형 컨테이너 대출업무 (地場野菜に使用)
- 소 재 지 : 京都市下京區朱雀分木町市有地
- 연 락 처 : TEL 075-315-8223

☐ 京果ロジスティックス株式會社

- 사업내용
 - 청과물 패키지 사업, 냉장창고 물류센터 관리·운영 등
- 소 재 지 : 京都市下京區朱雀正會町1番地の1(京果會館内)
- 연 락 처 : 075-315-8215

JA紀の里

가. 간담회

□ 일시 및 장소

- 2011. 7. 7(목) 14:00~18:00. 와카야마 키노사토 농협

□ 참석자<JA紀の里(키노사토) 농협>

- 常務理事 大原 稔
- 販賣部 副長 中山 裕之
- 센타장 谷川 浩規
- 販賣課 直高 正
- 和歌山大學 觀光學部 教授 藤田 武弘

□ 내용

◆ 中山 裕之

- 키노사토농협은 1992년 8개농협을 합병, 대형농협으로 재편
- 8개농협이 운영하던 10개 선과장을 통합하여 3개 센타로 재편 운영
 - 농산물의 년중 공급을 위해 비파괴검사기를 보유한 센타를 '09년 2곳, '10년 1곳을 설립·운영
- 규모화 정착으로 대형소비처, 도매시장에 대한 거래교섭력이 증가
- 농산물 수탁사업은 지역농협 위주며 경제련의 판매사업은 하지 않음
 - 5·6월 도매업자, 바이어, 중도매인과 등급·가격대 협상 시작

- 1주단위로 예약상대매매로 출하. 출하직전 수량·규격·사이즈·가격 결정
- 예약상대매매는 증가추세
 - 법인과 산지는 품목에 따라 20~40%정도를 예약상대매매로 거래
 - 계통출하비율은 70%정도(단감 90%, 기타 70% 정도)
 - 예약상대매매는 도매업자가 주도하여 참여하는 능동형과 산지가 리스크를 회피할 목적으로 도매업자를 이용하는 서류상 거래인 수동형이 있음
- 농협브랜드 체제로 홍보
 - 키노사토 농협은 품목이 다양하여 품목브랜드보다 농협브랜드로 운영
- 키노사토 농협의 조합원은 준조합원 6,958명 포함, 전체 18,526명
- 키노사토농협의 2010년 생산액은 130억엔
 - 도매시장출하량이 95억엔, 소매점과 직거래는 1억엔 이하로 미미
 - 기타 산지파머스마켓 28억, 직매장, 인터넷 5억엔
- 도매시장 거래 시 장점
 - 품질평가 객관화로 적정가격 발견
 - 대금결제 안정성
 - 상품의 세분화(소팅) 배송 가능
- 판매방식
 - 도매법인과 밀접한 관계를 맺고 예약상대매매 등 방법으로 판매

※ 나가노농협의 경우 직거래 중심으로 거래

○ 가격결정 방식

- 도매시장에 위탁판매로 거래
- 최근 산지농협이 합병·규모화 후 ‘희망가격’을 제시하면서 도매업자에게 압박이 가중됨
- 따라서 **위탁형 매수**가 증가추세인데 이는 도매업자는 산지 희망가격을 최대한 수용코자 ‘위탁물품’을 ‘매수물품’으로 처리하는 것

※ 희망가격 산정

- 대규모 농협은 구매자(도매시장, 소매처)가 요구
- 산지간 경쟁의 기본은 생산비며 이를 기준으로 가격 산정
- 생산비는 별도의 생산비조사데이터, 물가, 시황 등을 참고하여 산정

※ 위탁형 매수

- 산지 희망가격 1,000원인데 경매가가 915인 경우
- 위탁물품은 수수료 8.5% 제외하면 837원, 매수물품은 915원
- 산지의 희망가격 시현을 위해서 도매업자는 수수료 없이 매수로 처리하고 산지에 송금
- 이럴 경우 도매업자는 산지에 매수처리 동의여부를 확인하지 않음(산지도)

○ 상대매매는 ‘희망가격’을 시현하는 수단으로 활용

○ 농림수산성 통계에 의하면 중앙도매시장의 매취집하비율은 20%, 지방도매시장은 4% 수준

○ 농협의 소매점 참여 현황

- 키노사토농협의 경우 **에이코푸(A-COOP)** 소매점 보유

- 도시에도 **에이코푸** 소매점이 새로 등장하고 있는데 현재는 북해도연합회가 유일
- 오다시장 전농청과가 있었지만 에브라청과에 합병
- 현재는 자본참여가 일반적이며 그것도 소수

※ 일본농협

- 경제사업부분 : JA전농(중앙회), JA경제련(현단위본부), JA지역농협
 - 지도사업부분 : JA전중(중앙회)
 - 신용사업부분 : 농림중앙금고
- 농협과 도매업자 신상품 개발
- 도매업자, 중도업자, 소매업자 주문시(가격제안, 포장 등) 결정하며, 최근 소매점 제안이 증가추세
 - 판매는 도매시장 중심
- 상물분리 사례
- 전자상거래 가능하나 실적 미미
 - 예약상대매매시 일부 활용
 - 소매점 직송비율 5%선
- 산지규모화와 소매유통업체의 대응
- 과거 이온(AEON) 그룹 등 대형유통업체 산지 직거래를 중점 추진
 - 최근 소매점 경쟁 가열 및 지산지소(지역물건 우선 구매) 개념 등장으로 산지직거래보다 소비지 매출증대에 역점
- 경매물품 비중과 품목
- 별도 지정하지 않고 출하량이 부족한 경우 가격제로 차원에서 경매

- 산지유통센터 지원
 - 농업구조개선사업 자금 지원
 - 국고보조 1/2, 자부담 1/2이며, 현이나 시 부담은 없음

나. 시설개선 추진

【 JA紀の里 제2차 선과장시설재편 정비 】

□ 사업개요

- 사업명 : 농산어촌활성화프로젝트 지원교부금
- 사업년도 : 2007년~2009년
- 사업주체 : JA紀の里농업협동조합
- 설치장소 : 동부유통센터, 서부유통센터, 동문선과장
- 사업비 : (계획) 36억 8천만엔

□ 재편, 검토과정

- 1995년 : 제2차 장기 5년계획 조직, 시설 재편정비 제안 승인
- 1999년 : 선과장재편정비위원회 설치 검토 개시
- 2002년 : 선과장시설재편정비 기본계획 승인
- 2003년 : 선과장시설재편정비 제1차 실시계획 승인
- 2005년 : 농산물유통센터 준공·가동
- 2007년 : 제2차선과장시설재편정비계획서 승인
- 공사개요
 - 동부유통센터 : 2008년~2009년
 - 용문선과장 : 2008년~2009년
 - 서부유통센터 : 2008년~2010년

□ 재편기본방침

- 사업명 : 농산어촌활성화지원교부금
- 사업년도 : 평성19년~21년도
- 사업주체 : JA紀の里농업협동조합

○ 설치장소 : 동부유통센터, 서부유통센터, 동문선과장

○ 사업비 : (계획) 36억 8천만엔

※ JA紀の里농협 농산물유통시설 현황

- 센터 3곳(농산물유통, 동부유통, 서부유통), 선과장 2곳(용문, 천원)

◆ 별첨

【 일본 백화점·슈퍼마켓 시장 】

○ 2007년 유통시장, 업체 간 합종연횡 성사

○ ‘다이에’ 사, 업무자본 제휴 방식으로 ‘이온그룹’ 소속으로 변경

- 이온 그룹은 6조엔 규모의 소매업 그룹으로 성장

○ 일본의 슈퍼(소매점등) 매장고(경제산업성 발표, 2006년 기준)

회사명	매출	회사명	매출
이온그룹	38,339억엔	다이에	8,699억엔
마이카르	6,209억엔	세븐엔아이홀딩스	18,254억엔
유니	7,268억엔	니시토모	7,238억엔
기타	39,388억엔		

○ 일본 백화점 매장고(경제산업성 발표, 2006년 기준) : 8조6377억엔

회사명	매출	회사명	매출
미즈코시	7,480억엔	타카시마야	8,495억엔
이세탄	4,600억엔	다이마루	4,725억엔
이와다야	1,070억엔	마츠자카야	2,906억엔
마루이	967억엔	한큐백화점	2,931억엔
도큐백화점	2,704억엔	한신백화점	1,108억엔
소고우	5,007억엔	마루이 그룹	4,572억엔
니시부	4,659억엔	긴키 백화점	2,963억엔
기타	32,190억엔		

※ 이온그룹 현황(www.aeon.info, JUSCO에서 ‘이온 사명 변경’)

- 설립 : 1926년, 자본금 : 1990억 엔
- 영업수익 : 50,965억 엔(2010), 경상이익 1,820억 엔, 순이익 596억 엔
- 사업범위 : 일본 전역, 중국 등 아시아 지역에 GMS 606개, 슈퍼마켓
(2008년) 1182개, 편의점(미니스톱) 3082개, 전문점 4504개 등 점포 1만1274개를 보유
- 경영 부진을 겪던 백화점 업계의 대기업인 ‘미츠코시’는 ‘이세탄’과 경영을 통합, 2008년 연결매출이 1조5000억 엔의 일본내 최대 백화점 그룹으로 탄생
- ‘다이에’는 경영이 부진했지만 미츠코시는 수익이 감소하기는 했지만 경영위기 상태는 아님
 - 그럼에도 대형업체 재편은 전체적으로 백화점 및 슈퍼 업체 등의 전반적인 시장이 축소되고 있는 경향에 대응하는 것
- 일본 경제산업성의 상업동태 통계에 따르면, 백화점의 기존판매점 매출액은 1997년부터, 슈퍼의 경우 1992년부터 지금까지 한번도 전년 대비 상승한 적이 없는 것으로 나타나고 있음.

□ 일본 농협 관련 자료

- 지역단계의 농협인 총합농협은 771개(2008년 6월기준)며, 도도부현단계의 농협은 JA중앙회 47, JA전농 현본부 36, 현경제련 9, 현JA 3, 현신련 41, JA 공제련 현본부
- 최근 농협의 경쟁력을 제고시키고 경제사업의 활성화를

추진하기 위해 마련된 농협법 개정안에 신용·경제사업 분리가 유보되면서 이 문제가 다시 뜨거운 쟁점으로 부각되고 있다.

- 신·경분리를 주장하는 측은 농협이 수익성 높은 신용사업에만 몰두하는 바람에 본래의 역할인 경제사업을 등한시하게 되고, 따라서 농민들에게 도움을 주는 농협이 되지 못한다는 점을 강조한다.
- 신·경분리를 부정적으로 보는 시각은 농협의 경제 및 지도사업이 신용사업에서 발생하는 수익 없이는 제대로 이뤄지기 어렵기 때문에 신·경분리가 오히려 농민들에게 피해를 줄 수 있다고 우려하고 있다.
- 서로 상반된 두 의견 모두 타당해 보이지만 신·경분리 문제는 일본 농협의 문제와 변화과정에서 그 해결의 실마리를 찾을 수 있을 것이다. 신·경분리를 주장하는 측은 종종 신용사업부문과 경제사업부문이 분리되어 있는 일본 농협의 상위 구조를 사례로 든다. 그러나 일본 농협은 우리 농협이 벤치마킹해야 할 대상이 되기 어렵다고 본다.
- 일본 농협은 한국 농협과 구조적으로 커다란 차이가 있다. 일본 농협은 각 지역의 농협(JA, 우리의 지역농협)이 회원으로 가입하는 상위 조직으로 지도사업을 하는 전국농업협동조합중앙회(JA전중), 경제사업을 하는 전국농업협동조합연합회(JA전농), 신용사업을 하는 농림중앙금고, 공제사업을 하는 전국공제사업연합회(JA공제련)가 있다.
- 이들 상위 조직들은 각기 독립적인 조직체로서 운영되며, 회계상으로도 독립되어 있다. 이에 따라 지도사업을 하는 JA전중의 경우 지역농협들이 납부하는 부과금으로 사업을 운영하고 있다. 그러나 최근 경영이 어려워진 지역농협들

이 부과금 납부를 꺼리면서 사업 수행에 커다란 차질을 빚고 있다.

- 일본의 농림중앙금고는 조직이나 사업의 측면에서 일반은행과 비슷하다. 지역농협 및 농림중앙금고 등 하부조직에서 예탁한 자금을 국내외 시장에서 운용하여 수익을 얻고, 이를 하부조직에 이자 형태로 지불하고 있다. 일본 최고의 엘리트들에 의해 운영되는 농림중앙금고는 전중이나 전농의 사업에 관심이 없을 뿐만 아니라, 제도적으로도 지도사업이나 경제사업에 도움을 줄 수 있는 장치가 돼 있지 않다.
- 경제사업에 열심인 일본의 농협들도 1997년 이래 판매사업과 구매사업에서 지속적인 매출감소를 경험하고 있다. 이는 수입시장 개방에 따른 일본 농업 자체가 축소되는 근본적인 문제에 기인한 것이다.
- 대부분의 지역농협은 수익기반을 신용사업에 의존하고 있으며, 장제사업이나 주택건설, 자동차 판매 등 농업과 거리가 먼 사업으로 영역을 확장시키면서 생존을 위해 몸부림치고 있다.

□ 상대매매 관련

<산 지>

- 출하처 선택 기준
 - 기준되는 사항들을 비중따라 체크
- 산지입장에서 경매와 상대매매 및 도매업자 사전매수의 효율성, 편의성, 경제성 등 비교
 - 상대매매 대중화, 도매업자 매수판매의 증가가 산지에 미치는 영향

- 상대매매의 방법
 - 가능한 활용형태 모두 수집
 - 일반적 상대매매, 예약상대매매, 선취매매, 전자거래 등등
- 출하의사 표명 방법 및 시기
 - 전화, 팩스, 웹 등 주된 방법 체크
 - * 각각의 방법 및 문서양식 수집
- 일반적 상대매매와 예약상대매매의 구분 기준
- 전통적 선취거래와 일반화 되는 예약형선취거래 구분 기준
 - * 예약형 선취거래 ① 조건부 : 구매자가 가격에 이의 제기 못함
 - ② 선부판매 : 하품을 패키지 판매
- 도매업자가 중도매업자 및 매매참가자와의 계약에 근거해 산지에 접근하는 방법
 - 산지의 사전개입 여부
 - 해당방법의 가격 적정성 및 효율성 여부
- 물량 및 가격 교섭, 결정 방법
 - 출하 의사표명단계, 결정단계에 있어서의 협의방법
 - 거래 관여자(산지, 도매업자, 중도매업자, 소매상 등)중 누가 교섭력 우위에 서 있는지...
- 산지의 가격 분석, 발견, 희망가격 교섭기능 수행양태
- 상대매매중 상당부분은 실질적 정가매매 또는 매취거래에 해당?
 - 조건부 위탁
- 상·물 분리거래 사례
- 생산자단체와 도매업자와의 신상품개발 계약 형태
 - * 계약서 수집
- 중도매업자와의 직접거래 / 대형양판점과의 직접거래 사례 및 이에대한 산지 판단, 입장 등
- 대규모, 중규모, 소규모 등 시장규모에 따른 활용성 비교

- 시너지효과 창출을 위한 네트워크화 사례

<도매시장>

- 상대매매의 방법
 - 가능한 활용형태 모두 수집
 - 일반적 상대매매, 예약상대매매, 선취매매, 전자거래 등
- 상대매매 대상이 되는 물건의 성격과 형태
 - 주로 산지에서 희망가격을 제시한 물건? 대형화된 산지 물건?
- 도매업자의 산지에 대한 출하조사 방법
 - 전화, 팩스, 웹 등 모든 활용방법 수집
 - 가장 주된 사용방법
 - * 해당 양식 수집
- 도매업자의 산지개발 방법
- 도매업자의 산지와 교섭 형태
 - 물량, 가격, 시기 등
 - 산지 제시가격(최저가격, 희망가격) 절충문제
- 도매업자의 중도매업자 및 매매참가자와의 교섭 형태
 - 물량, 가격, 시기 등
- 도매업자가 중도매업자 및 매매참가자와의 계약에 근거해 산지에 접근하는 방법
 - 계약 상대방의 선정, 계약 추진 형태
 - * 계약서 수집
- 도매업자의 전자정보처리조직 및 그 외 정보통신기술을 이용하는 거래방법 활용 사례
 - * 거래 양식 수집
- 클레임 처리 방법
- 대·중규모시장 도매업자의 지방도매시장 도매업자 등 자회사를 이용한 거래방법

- 상대매매 할 수 있는 특별한 사정의 “해석”
 - “입하의 지연” :
 - 도매 상대방이 “소수”인 경우 :
 - 경매로 도매후 발생한 “잔품” 도매 :
 - 도매업자와 중도매업자 및 매매참가자 사이에 “미리 체결한 계약”에 따라 확보한 신선식료품 도매 :
 - “어쩔 수 없는 이유에 의해 도매개시시각 이전에 도매” :
 - “제3자 판매”(법 제37조 의거) :
- 경매 중심에서 상대매매 일반화 과정을 거치면서 도매업자 임직원 (특히 경매사)의 역할 변화
 - 업무형태의 변화
 - 정부, 개설자, 해당 도매업자의 임직원에게 대한 교육
- 상대매매시의 수수료
 - 각 활용방법에 따른 수수료 책정
- 개설자에 대한 보고방법
 - 사전승인, 사후보고 사항 등
- 개설자의 관리
 - 거래방법 관련 조례, 지침, 지시사항 등

* 자료 수집
- 시장거래위원회의 거래방법 지정관련 기능
- 상대매매와 물류의 상관관계
- 중도매업자의 거래방법 선호도
- 중도매업자의 구매 희망가격 제시 및 협의방법
- 중도매업자의 도매업자에 대한 구매물건 신청방법
 - 구두, 전화, 팩스, 웹 등

* 양식 수집
- 중도매업자의 소매상으로부터 수주방법 및 소매상 제시조건
 - * 양식 수집

- 도매업자 및 중도매업자의 교섭력 강화를 위한 몸집 부풀리기(통폐합, 인수·합병), 사업제휴 등 사례 및 효과
 - 규모별, 유통권역별, 기능별 결합형태
- 도매업자 제3자판매와 중도매인 직접매취
 - 2007년 도매업자 제3자판매 7%, 중도매인 직접집하는 11%(농림수산성)

□ 시설현대화 관련 조사사항

<거래제도 관련>

- 경매, 상대매매·예약상대매매, 예약형선취거래 비중
- 전자상거래 등 상·물분리거래 비중
- 도매시장법인, 중도매인의 시장내 겸영사업 추진 여부 등

<유통 여건 관련>

- 개설구역 소비 인구수 추이, 경쟁 도매시장 수, 대형소매점 수
- 시설정비 도매시장의 개설구역 유통점유비 추이 등

<추진 경과 관련>

- 시설정비와 관련한 협의·심의기구 설치 운영 현황
- 유통주체의 협의·심의기구 참여 현황
 - 도매시장법인, 중도매인의 참여 형태 및 요구 사항
- 개설구역 시민 의견 수렴 과정 등

<재건축 사업현황>

- 사업규모 : 부지, 연면적, 용적율, 건축규모 등

- 사업기간 및 비용
 - 재원조달 방법(우리나라 국고 30, 융자 40, 지방비 30)
- ※ 일본도매시장 융자제도
 - 농림어업금융공고 식품유통개선자금

<정비기간중 거래활성화 대책 관련>

- 대체영업부지 확보 및 운영 현황
- 정비기간중 거래활성화 추진 방안 등

<시설 배치 관련>

- 청과동(과일, 채소), 수산동 등 부류별 효과적인 배치 방안
- 하역기계화를 위한 데크 설치 등 물류개선 방안
- 효과적인 교통 동선 확보 방안 등

<도매시장 기능 확충 관련>

- 콜드체인시스템 확보(저온창고, 저온매장) 현황
- 집배송시설 확보 현황
- 시장 이용자(출하단체, 대량구매자) 이용시설(물류센터 등) 확보 현황
- 포장·가공시설 확보 현황
- 친환경농산물 등 차별화농산물 취급시설 확보 현황 등

※ 기타 : 평면도, 단계별 추진상황 등 자료

□ 정산기구 관련

- 일본의 정산기구는 언제 설립되었으며 그 배경과 목적은 무엇인지?
- 정산기구를 통한 여러 도매업자와 거래하는 비율은? 쏠림현상은 없는지?(가락시장 모회사의 경우 과일과 채소비중이 1대 9정도 현실임)
- 일본의 정산기구 운영비용은 중도매업자가 부담하는 것으로 알고 있습니다. 이와관련, 중도매업자이 체감하는 비용부담의 정도는?
- 정산기구를 통해서 중도매업자의 규모화도 가능할 것으로 생각하는데, 구조조정 과정에서 내분은 없었는지?
- 일본의 경우 농수축협 등이 운영하는 공판장이 거의 없는 것으로 알고 있습니다. 그러나 우리나라 도매시장에는 청과부류 33개의 농협공판장이 있고 일반법인이 48개 있습니다. 정산기구가 설립시 일반법인과 농협공판장 등 도매시장공판장과 정산기구 통합이 가능할지?
- 도매시장별로 운영상 특징이 있는데 몇몇 시장의 경우 점포없이 중

도매업자가 영업하고 있습니다. 시설사용료는 법인이 내고 중도매업자는 도매업자의 시설을 이용하고 있는 형태입니다. 정산기구 설립 시 과연 모청과 시설을 사용하는 중도매인이 다른 회사에서 물품을 구입할 수 있을지 검토가 필요합니다.

【일본 정산조합·정산회사 사례】

- 일본 중앙도매시장 정산조직 유형(74개 청과물 중앙도매시장)
 - 개인지불방식 2개소(3%)
 - 정산회사방식 14개소(19%)
 - 조합대불방식 41개소(55%)
 - 개인·조합대불 17개소(23%)

가. 정산조합 운영 (오다, 츠키지시장)

- 출 자 : 조합원(중도매인) 1인당 30만엔
- 지불기일 : 거래일로부터 5일 이내
- 보 증 금 : 거래금액의 2일분(조합은 5일분 희망, 위험부담)
- 조합수수료 : 거래금액의 0.55%
- 이체수수료 : 평균 32천엔/월

나. 정산회사 (미에현중앙)

- 출 자 : 자본금 3천만엔
 - 개설자 15%, 도매법인 각 10%(합 40%), 중도매인조합 각 10%(합 20%), 소매업자조합 각 10%(합 20%), 금융기관 5%

- 지불기일 : 월 8회 정산(매입일 기준 3내지 5)
- 보 증 금 : 거래금액의 2일분(한도초과시 증액 요청)
- 기일미준수
 - 개설자 매매금지 지시, 미납일 연 10%연체이자
- 이용수수료 : 거래금액의 0.5% 징수
- * 별도 완납장려금 일부 수수

다. 정산조합 (오사카혼조도매시장)

- 도매업자가 직접 중도매업자로부터 대금회수
- 무담보
- 지불준비금 적립(6개월→3개월→1개월, 중도업자 경영악화)
 - 완납장려금 1% 중 0.44%를 1개월간 적립
 - 사고발생시 1개월분 지급, 초과분은 도매업자 책임
 - 1개월간 유보 후 남은 적립금 환원, 재적립
(중도업자간 상호감시 가능)
- * 도매업자와 중도업자 책임공유

라. 오타시장정보처리센터(오타중앙도매시장)

- 도매업자 3개, 중도업자 4개, 매매참가자 14개 공동으로 출자
- 자본금 : 7천만엔
- 운영비 : 연 47백만엔(도매업자, 중도업자, 소매점 공동)
- 업무(금융기능 무)
 - 입체불금 청구서의 작성, 발행·배포
 - 입체불금 계좌이체 데이터 작성 및 전파
 - 매매참가자·중도업자조합 업무수탁
- * 한도초과 미준수로 부실화 위험수

마. 정산조합 (삿포로중앙도매시장)

- 도매업자가 직접 중도매업자로부터 대금회수
- 무담보
- 보 증 금 : 거래금액의 3일분(한도초과시 증액 요청)

- 보증금 한도초과시
 - 도매업자에게 판매중지 요청
 - 초과분은 도매업자가 대금회수
 - * 한도초과 미준수로 부실화 위험수

<기타 수집자료>

1. 개설자 조례

2. 오사카 동부시장 시설현대화 관련자료

3. 시장변화와 관련한 일본 도매시장의 대응양상

가. 도산 및 폐업의 일반화

- 야마가타시 중앙도매시장, 산과 도산

나. 통합화 합병에 의한 대형화

- 동일시장내 합병보다 중앙과 지방도매시장의 도매업자간 합병이 대부분
 - 도쿄도 9개 시장 중 6개 시장 합병움직임
(세타카야, 키타아다치, 카사이, 츠키지, 요도바시, 토시마)

☐ 법인간 통합 합병 유형

① 동일시장내 복수도매회사간 합병

- 츠키지 중앙시장의 도쿄중앙청과, 도쿄츠키지청과 ⇨ 도쿄시티청과
- 아오모리 중앙시장의 아오모리 마루에이, 아오이치 아오모리
⇨ 아오모리 합동청과

- 도쿄도바시 중앙시장의 도쿄신쥬쿠, 도쿄요도바시 ⇨ 신쥬쿠베지터블

② 경영문제에 따른 도매업자 간 인수·합병

- 후쿠이시·키타큐슈·도쿄 중앙도매시장, 세타카야 도매시장

③ 복수도매시장의 도매업자간 합병 또는 계열화, 자회사화

【대형도매업자의 계열회사 사례】

모회사	관련회사	비고
도쿄청과	서도쿄청과 도쿄청과무역	자회사
에바라청과 (大田, 世田谷)	세타가야청과 에바라식품 카나카와청과	자본참가 자회사 자회사
도쿄중앙청과(築地)	사이타마중앙청과 치바중앙청과 마쓰도중앙청과	자회사 자회사 자회사
도쿄 츠키지청과(築地)	군마대동청과	자회사

☐ 지방도매시장인의 통합을 통한 신도매시장 설립

○ 치키현과 군마현 5개도매시장 통합 ⇨ 신도매시장 건설

☐ 중도매업자간 통합 합병 사례

○ 센다이 중앙도매시장

- 모리야청과물상점, 아베청과의 합병
- 야스쿠라상점, 와타쵸우상점의 합병

다. 업자간 제휴에 의한 업무의 효율화

☐ 공동집하, 배송

① 복수도매업자에 의한 공동집하

- 사이타마현과 치바현 4개 지방도매업자의 특정품목 공동집하
- 홋카이도 4개 지방도매업자와 1개 중앙도매업자의 겨울철 공동집하

② 중도업자간의 공동배송

- 센다이시 중앙도매시장 중도업자의 공동배송

☐ 상호전송을 포함한 업무 전반에 관한 연계

- 동경도 도쿄토요시마(중앙), 사이타마현 오오미야중앙청과(지방)의 업무연계

라. 기타의 대응방안

☐ 생산자와의 연계강화

- 중도매업자의 직접집하, 도매업자의 생산자 지도(비료, 선별 등)
 - 고치현 아카오카청과(지방)

☐ 유통 및 가공기능의 강화

- 소포장 등(부가가치 제고)

☐ 도매시장 밖 업자와의 연계

- 가공식품도매상 또는 반찬회사 등에 신선식품 공급

☐ 도매업자의 사업다각화

- 도매업자의 취급품목 확대, 수입, 가공, 운송업무 등 겸영사업 진출
 - 경영악화 대응차원, 도매업자의 38.7% 겸영사업 시행(41/105,2001)
 - 자회사를 설립, 포장·가공업, 창고·냉장보관업, 부동산임대업 등 경영
- * 오사시장 도쿄청과의 경우 수입전문 자회사를 운영, 적자