

第4章 ビジョンの運用体制

1 ビジョンの運用体制

(1) ビジョンの進捗管理

本ビジョンを可能なものから順次実行に移していくため、ビジョンの策定後は「札幌市中央卸売市場活性化委員会」を「札幌市中央卸売市場活性化ビジョン推進委員会」に組織変更し、ビジョンの推進と進捗管理を行います。

(2) ビジョンの推進

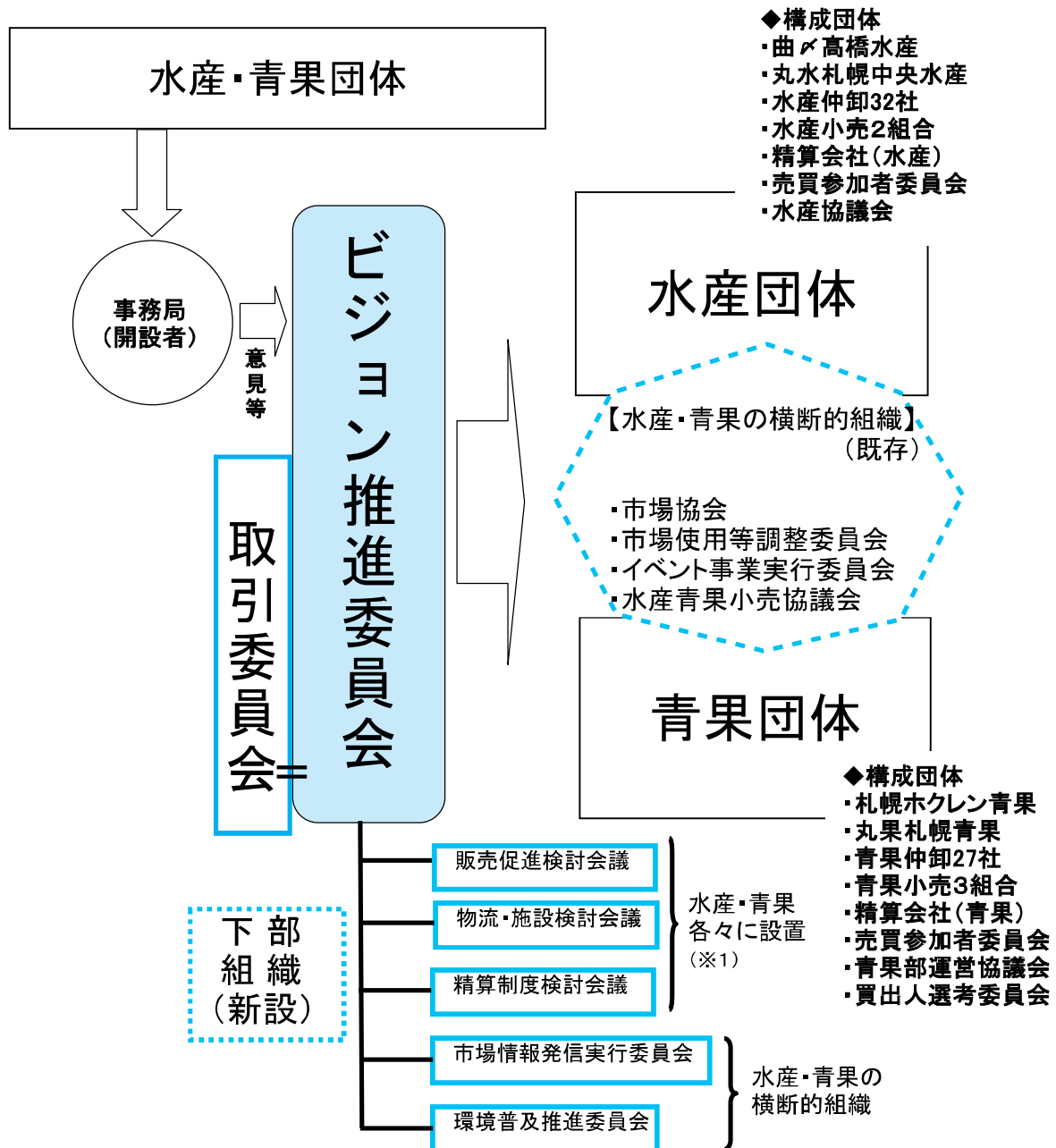
- ① ビジョン策定後、推進委員会の事務局（開設者）が実施主体に具体的な実行プランの検討と策定を依頼します。
- ② 実施主体は実行プランを策定後、開設者を經由して推進委員会に提出します。
- ③ 推進委員会は適宜会議を開催し、実施主体が策定した実行プランの進捗状況を確認します。

(3) ビジョンの見直し

本ビジョンは、平成32年度までの中長期的な指針であり、策定後の変化に応じて、推進委員会において適宜修正を行います。

ただし、国の第10次卸売市場整備基本方針の策定など、大きな状況の変化があった場合は、推進期間中であっても次のビジョンの策定を行います。

●ビジョン推進体制（概念図）



（※1）検討会議について
 【開催】推進委員会が必要に応じて招集する。
 【委員】議案ごとに、推進委員会が関係者を選定する。
 【議長】原則、推進委員会の委員が務める。

※ 実行プラン策定の際の特記事項
 関係団体が、ビジョンの取組項目に基づく実行プランの策定にあたり、問題点が発生したり、また、実施が困難な事由がある場合は、開設者を經由して「ビジョン推進委員会」で評議を受けることとする。

2 ビジョン推進のスケジュール

基本目標によって定めた取組項目について、最初の2年間（短期）を「市場取引の基盤固め」を実施する期間と位置付け、中央拠点市場関連項目や取引ルールの見直しを行います。また、平成23年からの5年間（中期）で売上増加に向けた取組みに関連する項目を継続的に実施し、5年間を一区切りとして事業の検証と抜本的な改善を検討します。さらに10年間を目途に市場の将来像を見据えた施設整備等を実施します。

◎短期(概ね2年以内に実施)「今後の市場取引の基盤固め」			
【基本的考え方】			
<ul style="list-style-type: none"> ・中央拠点市場に関連する項目のうち、早急に取り組むべき事項 ・取引ルールの見直しなど重要性が高く喫緊に取り組むべき事項 			
具体例	短期(～H24)	中期(～H27)	長期(～H32)
<ul style="list-style-type: none"> ・市場取引ルールの見直しや規制緩和 ・戦略物資の選定 ・各種奨励金の効果的な運用 等 			
○中期(概ね5年以内に実施)「売上増加に向けた中期的な取組み」			
【基本的考え方】			
<ul style="list-style-type: none"> ・継続した取組みが必要だが、概ね5年後に事業の検証・改善が必要な事項 ・重要性が高いが実施までに時間を要するため、中期的な取組みが必要な事項 			
具体例	短期(～H24)	中期(～H27)	長期(～H32)
<ul style="list-style-type: none"> ・食育事業の推進 ・食の安全などの情報発信 ・産地との連携による新商材の開拓 ・卸売業者、仲卸業者の経営基盤強化 等 			
△長期(概ね10年以内に実施)「市場の将来像を見据えた取組み」			
【基本的考え方】			
<ul style="list-style-type: none"> ・費用負担の発生(予算調整の必要性)があるものなど、実施にあたり長期間を要する事項 			
具体例	短期(～H24)	中期(～H27)	長期(～H32)
<ul style="list-style-type: none"> ・市場設備の整備および改良 ・市場PB商品の開発 ・他商業地域との連携事業の検討実施 等 			

※参考) ■ 本文中の表記について(取組時期)

- ◎: 短期(概ね2年以内に実施)
 ○: 中期(概ね5年以内に実施)
 △: 長期(概ね10年以内に実施)

例)

私たちが取り組むこと	実施主体
◎ 開設者	水産青果小売協議会が・・・
○	各組合は、後継者育成の・・・
△	小売店における集客力を・・・

