

取引関係者の意見等

第三者販売	取引関係者の意見	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物流効率化などにより、10 tトラック1者車単位での販売を希望する産地がある。産地要望に応えるためには、第三者販売できるよう、自由化しておかないと、産地から直接入荷できなくなる可能性が高い。自由化し販売力が向上すれば、産地との関係も深まり、優位に荷を引くことにつながる。</li> <li>・第三者に販売することにより、市場内の商品が不足することが不安。</li> </ul>	
	メリット	デメリット
	取扱量の増加につながる。 産地との関係維持につながる。	仲卸売業者・売買参加者への商品が減少する恐れがある。
直荷引	取引関係者の意見	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・得意先の要望に対応するために必要。</li> <li>・卸売が荷を多く入荷してくれれば、仲卸が直荷引する必要はない。</li> </ul>	
	メリット	デメリット
	品揃えが増える。	卸売業者の取扱高の減少につながる。
商物不一致	取引関係者の意見	
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・物流コスト軽減及び品質劣化の抑制につながるため、体制を整えておきたい。基本的には商物不一致の物とは別に、市場の中で必要な物は揃える考え。できるだけ市場の中で直接たくさん売りたいと思っている。</li> <li>・商品が無いということが今年だけでも何度かある。実施となれば、もっと増えるのではないかと不安。</li> </ul>	
	メリット	デメリット
	物流コストの軽減につながる。 品質劣化の抑制につながる。	仲卸売業者・売買参加者への商品が減少する恐れがある。