

中村学園大学 流通科学研究所 第18回国際セミナー  
パネルディスカッション

生鮮食品の生産・卸売・小売の構造変化と  
近未来に関するパネルディスカッション

コーディネーター：中川 隆 (中村学園大学流通科学部 准教授)

コメンテーター：薬師寺哲郎 氏

(中村学園大学栄養科学部フード・マネジメント学科 教授)

森高 正博 氏 (九州大学大学院 農学研究院 准教授) ※欠席

○中川 それでは、第3部のパネルディスカッションを始めたいと思います。

まず、このパネルディスカッションの進め方ですが、お二人のコメンテーターを予定しています。ただし、本来なら九州大学大学院の森高先生が登壇する予定でしたが、体調が悪くてご欠席になりました。森高先生からは、事前にコメントをいただいていますので、私のほうで読み上げさせていただきます。

まず、本学の薬師寺先生からは、金先生、JA 筑前あさくらの林常務に対してコメントをいただきます。その次に、森高先生のコメントは、私が代読しますが、梶原課長と井ノ上さんへのコメントです。

その後、それぞれのコメントに対して、報告者からご回答いただくということで進めていきたいと思います。

それでは薬師寺先生、よろしくお願いいたします。

○薬師寺 本学の栄養科学部フード・マネジメント学科の薬師寺でございます。

今日は、皆様のご報告を興味深く拝聴しましたが、私は金副教授と林常務理事のご報告にコメントをということで、お二方のご報告にコメントをしたいと思います。

まず、金先生のご報告についてですが、eコ

マースが急速に拡大しています。私どもの学科でも、卒業生がIT企業に就職しています。IT企業といっても、そんなにテクニカルな知識がないわけで、なぜだと聞いたら、Webマーケティングをやると言っていて、学生の間でも急速に人気が増していることが分かります。

オンライン取引の中でも、特に生鮮食品のオンライン取引については、必要なことだと思います。さらに、B2Cのオンライン取引は、認識しやすいところですが、生鮮食品の、しかもB2Bの取引についての報告は、非常に興味深かったです。

私が非常に興味を持ったのは、B2Bのオンライン卸売市場です。日本でも電子商取引については、経済産業省が調査していますが、生鮮食品に関するものは、私はまだ見たことがありません。B2Cの全体の市場規模は20.7兆円ですが、食品については、2.5兆円しかありません。また、B2Cの食品取引におけるEC化率の割合は、非常に低く3.7%となっています。

ただ韓国では、金先生の報告にもありましたが、食品の伸び率は非常に高く、ほかの品目よりも伸び率が最も高くなっているということです。

そこで、金先生に質問が3つあります。

1つ目は、先ほどのB2Bの卸売市場ですが、卸売市場といえば現物を確認して、せりや入札

で価格形成が行われるというのが重要な役割の1つとなっています。そういうリアルな卸売市場では、品質の差が価格形成に重要な役割を果たしているわけです。

韓国の報告された事例では、高品質の規格化されたものについて、オンラインでせりをするということですが、その時に入札を行うという話だったので、その他の取引方法もあり得ると思いますが、入札だけなのかというのが1つ目です。

2つ目は、オンラインの卸売市場で取引される高品質な規格化されたものと、リアルな卸売市場とのすみ分けと申しますか、リアルな卸売市場は必ずしも高品質なものだけではない、普通のものも扱っているのです、2つの卸売市場が共存していると考えていいのかというのが2つ目です。

3つ目は、B2Cでのオンライン取引が活発化してくると、物流としては非常に小口配送が増えます。日本の場合では、労働力不足もあって、送料の値上がりといった問題が生じています。これについてはどうでしょうか。韓国での、配送費や小口の配送の問題について、状況はどうかということをお聞きしたいというのが3点目です。以上が金先生に対する質問です。

次に、JA 筑前あさくらの林常務理事の報告についてですが、経済環境の変化として、肥料原料の価格上昇と農業の労働力不足についての報告だったと思います。

下水から回収したリン酸を使った肥料を導入しているという話がありました。実は恥ずかしながら知りませんでした。非常に興味深くお聞きいたしました。ちょっと調べてみたら、輸入リンの1割が下水に流れていて、そのうち回収されているのは、さらにその1割ということですので、下水に流れたリンを回収して、肥料として再利用をするということは循環型農業の1

つの姿だと思いました。これについては、質問はございません。

質問したいのは労働力不足との関係です。これ非常に深刻な問題であることは、皆さんもご承知のとおりです。今、国は農業の法人化を進めようとしています。法人になれば経営の継承も容易になります。例えば就農ではなくて、就職となるような感じがするし、必ずしも土地と機械を自分で確保しなくても、農業に就くことができるといったメリットがあると思います。これについて、現状はどうかというお話を伺いたいと思っています。

というのは、先週、食品流通業の社長さんと話す機会がありまして、非常に農業の将来について心配をしていました。それは、労働力不足について心配をしていて、今すぐではないですけども、いずれ法人を設立して、農業に参入したいというような、そんな感じを受けました。ということで、今度は農業側としては、ほかの異業種からの農業への参入をどのように感じているのか率直に感想をお伺いしたいと思いました。以上です。

○中川 ありがとうございます。

それでは私のほうから、九州大学の森高先生から事前に寄せられているコメントについて代読します。まず、福岡市農林水産局の梶原さんについて、4件のコメントが来ています。「現在の青果物および鮮魚の中央卸売市場は、相対取引が中心になってきています。かつて、セリ率が高かった頃は、セリ取引価格が国内で広く共有されることで、相場観が形成され、産地・実需者の意思決定や、取引をスムーズにしました。そこで、

- ・現在の相対取引市場において、相場観はどのように形成されていますでしょうか。
- ・また、現在もセリ取引価格にそうした役割があると考えて良いでしょうか。
- ・将来的に、卸売市場が価格形成機能を発揮す

るために必要なことは何でしょうか。

「ご見解をお聞かせください。」という質問が1点目です。

2点目は、私の解題でも少し述べましたが、2018年に卸売市場法が改正されたことで、卸売市場内の業者である卸売業者と仲卸業者の取引活動に差異がほとんどなくなってまいりました（垣根がなくなってまいりました）。そのことによって、福岡の市場において、取引への変化が出てきていますでしょうか。ご教示いただけますと幸いです。」

3点目です。「2024年問題によって、物流上の制約が強くなってくると、全国的に中継物流拠点の整備が重要になってくると思われれます。例えばベジフルスタジアム（福岡市中央卸売市場青果市場）において、九州各県の産地から本州の大規模中央卸売市場への物流上の中継拠点、あるいは、本州側の産地あるいは他の卸売市場から、九州各県の市場への中継拠点としての役割が出てくると思われれますか。あるいは、ドライバーの拘束時間を節約するために、福岡の市場にトラックが寄らないという事態が発生する可能性があるでしょうか。ご見解をお聞かせください。また、2024年問題に対して、市場に出入りしている運送会社の対策はどのようなものとなってくるでしょうか。差し支えない範囲で、ご教示頂けますと幸いです。」という質問をいただきました。

最後に、森高先生から井ノ上さんへのコメントです。これも3点ほど寄せられています。

まず、第1点は、「コロナ禍の中で急増した組合員について、当面はコロナ禍での緊急避難的な意味で新規に生協の宅配事業を利用し始めたという家庭も多かったのではないのでしょうか。今後、安定的な利用を期待できる利用者となってもらえそうか。また組合員として、生協事業や生協の取り組みへの理解ある組合員として育ってもらえると期待できますでしょうか。

そのため、生協として行っていることは何でしょうか。」ということです。

2点目が「コロナ禍で組合員数、利用量も急増したため、販売物流システムへの負荷が非常に大きなものであったと推察します。どのような対策が行われていますでしょうか。そして、2024年問題による物流への影響は、生協の販売物流システムにおいては、もっぱら産地間の調達物流部門への影響が大きいでしょうか。あるいは、それ以外にも影響が出るところが予想されるでしょうか。ご教示ください」ということが2点目です。

そして、3点目がGAPについて質問が来ています。「生協産直品質保証システムの中で位置付けられている適正農業規範、いわゆるGAPですが、日本の一般の農業生産地においては、GAPの動きは必ずしも広がっているとは言えません。しかし、それは現状では、産地にとってコスト増の要因と捉えられている状況が多いのではないかと考えています。生産者産地もGAPへの取り組みが大事であると思っても、具体的な取引上の履歴がないと、GAPの取り組みは難しいのではないのでしょうか。例えば、産地にとって安定的な取引、再生産の実現は今後のチャネル戦略・価格戦略を考える上で、重要なメリットとなりえます。

そこで教えてほしいのですが、品質保証システムについて、生協と産地との協力関係構築にどのように取り組まれていますでしょうか。そして、そうした取り組みにおいては、生協組合員が商品品質について意識するだけでなく、農業生産の特性についても理解してもらうことが重要に思います。そうした組合員への意識醸成をどのように進められていますでしょうか。ご教示ください」というのが3点目のコメントになります。

それでは今、お二方のコメントからコメントがありましたので、まず、金先生からご回答いただければと思います。金先生、よろし

中川 隆他

くお願いします。

○金 お答えをいたします。報告の中でお話ししましたが、韓国での農産物オンライン流通の流れにつきましては、逆らうことができない状態です。卸売市場の方、関係者、行政もそのように思っており、これからは流通の合理性や流通主体とか、販売者とか購入者の自由な取引ができるような環境システムをつくろうという意思が強いのです。そのような取引環境をつくるということで、これからかなり変化が出てくると思います。

まず、薬師寺先生のご質問ですが、B2B卸売市場の取引は基本的に入札になっていますが、これから経験を積んでいけば、いろいろなかたちの取引方法が出てくると思います。また、今の問題意識は、産地組織といった主体が価格を決定するのに、主体的な立場を取らないことです。価格の決め方は、規格なのか等級なのかは、まだまだ未熟な段階にありますが、これからどんどん改善されると思います。

その理由は、国がオンライン取引に対応するための近代化を進めているので、かなりの改善が進むのではないかと思います。韓国では、政府がAPC（スマート農産物流通センター）を各地に整備しています。

また、リアルな卸売市場とオンライン卸売市場の併用の問題ですが、これは今の段階で言えることは、やっぱり共生というか一緒に併用して発展していくと考えています。産地側には、販売先を選ぶ選択肢が多くなるし、共存する中で、流通効率性が上がるのではないかと考えています。

産地側でのB2Cの場合、産地側での配送は物流の問題が大きいわけですが、最小限、オンラインプラットフォームが必要で、その会社のところでちゃんとした物流体系をつくらないといけない。今でも労働力不足の問題があって、各産地のAPCでは、外国人労働者をよく使っ

ています。20~30%は外国人労働者だと思います。

現在の外国人労働者の問題について申し上げますと、コロナ禍によって韓国のフードサプライチェーンがすごく脆弱だということが分かりました。生産も外国人労働者が韓国国内へ来るのが遮断されて大変なことになっています。今では季節労働者などの労働力を投入するために、いろんな制度改善をやっているところです。やはりAPCや物流でも、外国人労働者頼みだということです。

今までもリアルの卸売市場があって、情報の非対称性が緩和されましたけれども、これからオンライン流通のデメリットの1つが、やはり情報の問題です。物流の情報化体系を構築するのが大きな課題になっていますし、そういったオンライン取引の関係施設をどのように整備していくのが、今、課題になっております。この程度でよろしいでしょうか。

○中川 ありがとうございます。次に、林さん、よろしくお願いします。

○林 労働力不足についてですが、法人化につきましては管内にも農業法人が幾つかありまして、そこに雇用就農というかたちで入ってくる方もおられます。そこである程度、経験を積んで、自分で自立して就農するというパターンもあるかと思っています。

それと、新規就農者については、施設を新規で建てると補助事業があったとしてもかなり資機材が高騰していて、非常に大変な状況です。そこで、JA筑前あさくらでは、次世代総点検ということで、部会ごとにどういった方が何年後に廃業されるのか、何年後に後継者に引き継ぐのかといった、個人ごとの調査をしております。

後継者がおられない方の施設等を新規就農の方に引き継いでもらうということの一部を実施しています。なるべくそういったやり方を通じ

て、高額な投資はさせたくないと思っておりますし、なるべく既存の施設を利用するというところに取り組んでおります。

それと、農業の中でも、ずっと忙しいわけではなく、田植えのときとか、収穫のときとか、時期的なものがあります。今では、1農業バイトアプリというのがありまして、これにいろいろな方が登録・申し込みをされて、バイトが成立して働きに行くといったことが行われています。JAの職員でも副業ができるような仕組みづくりが行われていて、年間何日までは可能という指定日をつくりまして、農協に伺いを出して、アルバイトに行くといった取り組みも現在行っております。以上です。

○中川 ありがとうございます。それでは、梶原さん、よろしく願います。

○梶原 質問は、せり取引が広く共有されて価格形成が行われていたが、今は相対取引が中心となっている点についての質問でした。

現在の相対取引の相場観はどのように形成されているかということでしたが、どの取引においても大きく分けると生産者の方の意思や手間、いろいろな工夫、そのご苦勞を価格として考える卸売業者と、どういった価格、どういった品質のものが望まれているのかという消費者の声を一番聞いている量販店、小売店、飲食店といった方々の声を価格として考える仲卸業者とがあり、それぞれの立場の中で価格形成が行われることが必要だと思っています。

そういう意味では、相対でもせりでも、基本的な考え方は同じです。ただ、言えるのであれば、生産者の方、仲卸さん、といった関係者の方々が、ある程度、一定の価格で、一定の量の取引を安定的にやっていきたいという意向が高いものについては、やはり相対になってくるのかなと思っています。

例えば、私どもで言うと、豚の取引は相対がほとんどですが、牛については自らいろいろな

工夫をされ、手を掛けて飼育された結果をせりにかけて評価してもらいたいと思われる生産者の方は、鹿児島、熊本から、地元の近くに取引をする場所があるにもかかわらず、福岡市へ出荷されています。やっぱり生産者の方の思いも価格形成には影響があると考えています。

そういったところでいきますと、相対もせりも関係性に結びつくのは同じであり、なおかつ、その中で生産者なり、消費者の皆さんが一番望むかたちを取って、相対とせり、それぞれに分かれたのかなと思います。

先ほども報告しましたが、食肉市場は、せりの割合が全国的に高い。鮮魚市場は全国的に相対取引の割合が高いけれども、福岡市はせり取引の割合が高い。そして、青果市場は相対取引の割合が高いという状況です。いろいろな思い中での取引の状況だと思います。青果市場も相対取引の割合が高いですが、せり取引がないわけではありませぬので、それぞれの取引の実態に合わせて、皆さんの希望に合わせた取引の方法が選ばれたのかなと思っています。

それと、将来的に価格形成を発揮するために必要なことは何でしょうかということでしたが、繰り返すようですが、それぞれの立場になって価格形成を行っていく卸売業者、仲卸業者、それぞれがやはり必要だと私は考えています。

次に、「卸売市場法」が改正されたことでの影響ですが、実は改正されて施行されたのは、令和2年です。そのころからコロナ禍が始まりましたので、「卸売市場法」改正に対応するどころではなくて、今までのやり方でいかにコロナ禍を乗り切るかということが一番の課題でした。正直なところ、特に何も変わっていません。変わるような余裕がなかったというのが実情です。

それと、2024年問題です。いろいろな物流上の規制で、ベジフルスタジアムの中継拠点という役割が出るのではないかと、すると、いろいろな問題が出てくるのではないかとという質問で

す。これで一番核となるのは、中央卸売市場は、その中心都市、また周辺都市への供給が目的だということです。例えば、福岡市中央卸売市場であれば、福岡市内、またはその周辺都市に供給することが目的ですので、福岡市の青果市場から他都市に供給することが主たる目的ではないということです。そして、ベジフルスタジアムが九州各地の運送の中継拠点になるということは難しい問題ですが、端的に言いますと、福岡市民の税金を費やして、ただ通過するだけの施設を果たしてつくるべきかという議論が出てくると思います。

もう1つは、生産者の方が出荷されるという面で、例えば、青森のリンゴを2日で持ってきたのを、3日、4日になるというのはあると思います。ただ逆に言えば、福岡のイチゴも青森に持っていくのに3日、4日かかる。今までより日数がかかるということになります。ということは、これは福岡市のベジフルがどうこうという話ではありません。全国的な流通をどうするかという全国レベルの問題で、国が主導権を握ってきちんと考えていくべきものであって、一つの地方自治体や運送業界だけが考える話ではないと思っております。

最後に、福岡市に荷を持ってくる人がいなくなるのではないかと聞かれましたが、福岡市は大消費地ですので、福岡市を通過してほかの都市へ出荷が流れていくということは考えにくいと思っております。私のほうからは以上です。

○中川 ありがとうございます。それでは最後に、井ノ上さん、お願いします。

○井ノ上 コロナ禍で急増した組合員にとって、今後、継続利用していただく課題について、最後に、私が補足させていただきます。生協に入った後、生協の魅力をどう感じていただけるか、私は組合活動部なので、例えば、食品安全、環境、平和、暮らし、防災など、さまざま

な企画をやっています。月に最低でも5〜6本、参加できる企画を組合員の広報誌に掲載していますので、そういったものを利用していただく。

コロナ禍になってオンライン企画が増えました。オンラインと実開催、サテライト会場、など複合的開催になって事務局は大変ですが、そういった楽しめる企画で学んでいただくことで、生活の知恵としていただくという部分で生協の魅力を提供していければいいと思います。

あとは実際にそういった世帯が欲しがら商品構成になっているのかということですが、いろいろな声を吸い上げて、それを企画に活かしていく仕組みを持っていますので、そこは生協の強みかなと考えています。

それから、物流システムへの負荷が非常に大きなものとなった時の対策は取れるかという、2024年問題のところですが、

2024年問題ですが、基本的に大手メーカーの商品に関しては、多くのベンダーさんが間に入りますので、そこはクリアできると思います。一番はやはり青果物かなと思っています。幸い、九州では、福岡に農産センターを構えていて、そこも含めて対策としては24時間荷受けという仕組みを持っています。

これをそもそも置いたのは、間口を狭くして、この時間だけ入荷を受け付けますというのは、受け入れ側としてはすごく楽ですが、その時間までに荷物がどういう条件にさらされているかというのが一番怖いからです。入荷したときには、夏だったら気温がものすごく上がってしまうと、品質が低下しますので、いつでも無理なく入荷していいですよというスタイルを取っているところが1つの強みだと思っています。

あとはパレットを使わない荷物というのがいまだに入ってきます。例えば、10トントラックで入荷しました。ドライバーが1人でパレットに積み替えして1時間ぐらいかけて荷物を降ろしてくる。そうすると、産地での積載の時にその時間をかけてパレットに荷物を積み込んでい

ただきたいという活動をどうやっていこうと考えているところですよ。

それから、GAPについて、いろいろと質問をいただいております。必ずしも日本でGAPは広がっていないじゃないか、生産者のコスト増になるじゃないか、生産者にメリットがないのに、そういう取り組みをする意味があるのかと。これは僕らの中でもよく議論として出てくる場所です。

GAPを大きく分けると、2つあります。1つはGAPを動かすことで、お金が動く。つまり第三者認証機関がGAPにはあります。生産者がそこにお金を払って点検してもらって認証を得る仕組みです。もう一つは、お金が入ってくるGAPがあります。これは農水省が東京オリパラを見込んで、GAPを推進するための補助金を付けました。ところが、今はカットされています。だから、それを見込んでGAPを導入したところは、もうめんどくさいからやめたというのが世の中の流れです。大阪万博も食材をGAP素材でということが当初出ましたが、おそらくできないだろうと思います。認証を受ける食材が少なすぎて調達できないだろうということです。

我々のGAP（生協産直品質保証システム）は、二者間認証です。生協と生産者の双方で実際に点検しています。お金を払う必要はありません。これは生協が責任を持って管理運用するという責任の現れで、あえて二者間にしています。ただ、知識と技術を持っていないと駄目なので、そういった資格を持った人間が点検することにしています。

それから生産者メリットですが、GAP（生協産直品質保証システム）に取り組むことで事故が減るということです。これが明らかなメリットです。そして、余分なコストの削減にもつながっています。これも明らかです。整理整頓するだけで、無駄な発注を防ぐというところが出てきています。

一番大きいのは、品質が向上しています。昔、生協の産直産地というのは、生協が全部買ってくれるからということで、産直の上にあぐらをかくといいますが、品質が悪くても高く買えよと、我々は苦勞して作っているんだ、組合員もついているぞという雰囲気がありました。われわれが九州全体で標準化を図るような仕組みを導入しました。品質と価格を合わせていこうということです。これが産地にとって、なぜメリットになるかといいますと、GAP導入で、競争に勝てる品質になりました。生協に出さずに市場に出したら買ってくれる、イオンさんが買ってくれるとか、そういう環境に十分耐え得るようになりました。それまでは、むしろ品質が悪かったところが、生協の産直は品質がいいと言われだして、今はかなり変化してきている。だから、生産者メリットというのは、かなりあると思います。

逆に、そういうことに取り組んでいないことでの事故というのは、この間、見えてきました。例えば、ハウレンソウから高濃度の残留農薬が検出された。そうなった場合、その農協の部会の荷物は、一斉にストップさせます。そうすると莫大な金額ロスになります。生協産直品質保証システムは、そういった事故を防ぐためのツールとなりますので、1人がずさんな管理をしたために、ほかの生産者に迷惑を掛けるということが、これによって軽減される、リスク管理がされるということになります。

それから、産地との協力関係の構築をどのように取り組まれていますかということですが、そもそも生産者と一緒に構築をしてきました。変える場合も、生産者と一緒に改定していくという仕組みにしていますので、生協側だけの仕組みというわけではありません。必ず一緒に構築していくことにしています。エフコープの場合、年に1回、定期的な点検を行うことを産直品の条件にしていますので、この点検を行うことが産直マーク交付の条件としています。



最後に、生協組合員が維持するだけではなく、農業生産の特性についても理解してもらうことが重要だ、そういった意識醸成をどのように続けますかという質問についてです。

例えば、このGAP（生協産直品質保証システム）の取り組みも公開点検といいますか、組合員もそこに参加できる。どういうことをやっているかということ認識し、理解していただくことをやっています。当初、導入するときは、何でそんなことをするのか、それどころじゃないでしょう生産者は、という声がありましたが、実際に参加すると「すごいね」という感想やご理解をいただいています。

それから、産直生産者の産直大会を定期的開催しています。大会に生産者と組合員が集って、意見交流を含めた学習の場を設けることで双方の理解を深めるという取り組みを行っています。以上です。

○中川 ありがとうございます。本来なら、これからフロアの皆さんから質問やコメントを募って議論を深めていきたいところですけども、こちらの運営のまずさもあって、時間を大

幅に超過しておりますので、今回は割愛させていただきます。

非常に広範な議論だったと思います。まず、韓国からお招きした金先生からは、時間をかけて詳しくご報告をいただきました。特にオンライン市場の伸び率が非常に高いと強調されましたけれども、こうした生鮮食品のオンライン取引はこれからの日本の市場にとっても非常に参考になるモデルだと思います。

また、林常務からは、私も冒頭の解題で国内資源の活用を進めることが必要だという話を少しさせていただきましたが、下水リンの肥料への有効活用という具体的な取り組み事例を詳しく紹介していただきました。本当にありがとうございます。

また、輸出への取り組みや質問にもあった労働力不足への対応、新規就農者の育成など、詳しく言及していただきました。輸出については、これからますます促進されると思いますし、またそれを期待しております。

流通については、梶原課長に、鮮魚、青果、食肉、3つの部門の市場流通の実態について、詳しく説明していただきました。さまざまな



データを使って説明してもらいましたが、あらためて中央卸売市場が県民の食生活にとって、なくてはならない食生活の核になっているということを確認できました。

また、2024年問題については、ベジフルスタジアムに中継拠点として役割が期待されながらも、難しい課題があることを詳しくお話いただきました。

私個人としては、受託拒否の禁止ということを強調されていたと思います。これは非常に重要なことだと考えております。とかく最近の流通では、マーケット・イン寄りの発想がありますが、生産者が作ったものをいかに流していくか、プロダクト・アウトをいかに担保するかということのために、卸売市場が果たす非常に重要な役割について、あらためて教えていただ

たいと思います。

最後、小売りのところでは、井ノ上さんからコロナ禍でのご苦労について、具体的には計画欠品だとか、原料調達面での物流の混乱への対応など、詳しいご報告があったと思います。コロナ禍で内需需要が拡大する中、カット野菜などが伸びてきたことなどの実態を詳しく教えていただきました。2024年問題の対応や森高先生からの質問に対しても、GAPの具体的な効果や生産者利益などについて詳しく教えていただきました。

本当に時間がなくて恐縮でしたが、経済環境急変下のフードサプライチェーンの生産・流通・小売りの段階で、実態課題が皆さまと情報共有できたのではないかと思います。

皆さま、どうもありがとうございました。