

会 報



# 日食協

Vol.85 AUG. 1. 1994.

目

次

<b>(第 1 回) 定時総会</b>	事業計画に「新取引制度」を掲げる	2
◇役員名簿		14
◇処務規程等諸案を理事会で承認		15
◇運営委員会で基本方針を協議		18
◇情報システム化委員会		19
・国税庁委託事業の報告書作成に重点取組み		19
・ネットワーク検討会の主な活動		21
◇商品委員会で活動内容を協議		22
◇食品取引改善委員会で活動目標協議		25
◇物流委員会・I T F コードの素案作成へ		28
<b>「新取引制度」でメーカー動向を打診</b>		30
・第 2 6 回賛助会員世話人会		
<b>各支部の 6 年度活動体制整う</b>		41~54
関東支部 (41)	九州沖縄支部 (45)	近畿支部 (48)
中国支部 (49)	四国支部 (49)	
東海北陸支部：東海 B (51)	北陸 B (51)	
東北支部 (53)	北海道支部 (62)	
<b>運営委員長・連絡会講演のあらまし</b>		54
◇輸入食品小委員会が勉強会		65
◇C B O 幹事会・全体会議		66
新幹事長に深澤 治氏が就任		66
果実部会：蜜柑缶中心に情報交換		67
野菜部会：11月に筍輸入業者側と懇談会		68
食料品卸売行構造改善推進委託事業調査結果のあらまし		68

## 法人化後、第1回目の定時総会を開催 事業計画に「新取引制度」掲げる

日食協が、平成5年8月5日付けで、農林水産大臣より「社団法人」の許可を得て、第1回目の定時総会を、5月24日午後2時から、台東区の上野池之端文化センター2階白銀の間において開催した。

この日の総会には、農林水産省食品流通局商業課の白須敏朗課長、佐藤孝二課長補佐及び小崎好春係長が、公務ご多用の中を出席された。

総会開催に先立ち、國分会長及び白須商業課長より、要旨次のような挨拶があった。

### 國分会長挨拶：

『 昨年7月6日に社団法人の設立総会を開催し、8月5日に農林水産大臣から許可を頂いたが、初年度は3月31日に終了することになっており、僅か7カ月の短い期間であったが、皆様のご協力により滞りなく初年度事業を終了した。

世の中の変化は非常に早く、誠に厳しい状況にあるが、初年度活動として社団法人化のための一連の活動はもとより、その後における各委員会、各ワーキンググループにおかれては意欲的に各々のテーマに取り組んで頂き、それなりの成果を上げて頂いた。

また、各支部においても種々ご活躍を賜り、感謝申し上げたい。

活動としては、農林水産省助成事業で、財団法人食品流通構造改善促進機構の委託事業としての、最適流通システム開発普及委託事業・卸人材育成確保推進委託事業・食料品卸売業構造改善推進事業の三つの委託事業を受託し調査研究に取り組んだ。

その中で、最適流通システム開発普及事業に関しては、新取引制度に係る建値制度、リベート制度の意識調査を行った。

その外、国税庁の酒税課から、はじめて酒類食品業界の情報システムに関する調査委託事業も受託し、特に商品コード管理システムの構築のために、いろいろ研究もさせて頂いた。

各委員会にあっては、新取引制度に係る問題、賞味期限表示問題等、積極的に対処し

てきたところである。

また、製造物責任制度についても、関係各団体と連絡を密にし、その動向の把握と周知徹底に努めた。

各支部においては、支部賛助会員連絡会を新たに設置する等、各地域における情報交換も行い、初年度としては、まずまずの成果が得られたと考えている。

最近の状況として、組織小売店が非常に活発に動いており、加えて新取引制度の動きが活発になり、われわれ卸としても、こうした新しい制度に乗るような体制づくりを、これから創りあげて参らねばならないと思っている。

業界として、解決しなければならない問題については、皆様のご協力のもとに推進したいと考えているが、同時にわれわれ個々の企業としても、機能の強化に取り組むべきであると思っている。

本日は第1回目の総会であり、どうか成果が上がるよう、ご協力の程お願い致したい。』

☆

☆

☆

続いて、食品流通局商業課の白須課長より概要次のような挨拶があった。

#### 白須商業課長のご挨拶：

『 本日は、社団法人日本加工食品卸協会の第1回目の定時総会の開催であり、心からお慶びを申し上げたい。

ご案内の通り、昨年は長年の悲願であった社団法人化を無事成就され、記念すべき年であったと思っている。

こうして法人化されたのも、多年にわたる当協会の実績が、常に食品流通の中核にあって、積極的な事業展開をしてきたその実績のしからしめるところではないかと思う。

ここに至るまでの役員をはじめ、会員の皆様方のこれまでのご尽力に対し、深く敬意を表したい。

また、当協会には、大変積極的に食品流通の新しい分野につき、いろいろと調査研究を進められ、また、われわれもいろいろの形で、調査のお願いをしているが、先ほどお聞きしたところによると、今回の法人化を契機として、国税庁からも、委託調査を依頼されたとの話を伺い、これは当協会が一人食品流通の農林水産のみならず、全国的な流通分野におけるその実績が認められたことであり、大変嬉しく感じている。

政治的、経済的状況は、大変な激動時代に入っていると思うが、政治的状況はさて置いて、皆様方のご商売に大変に縁の深い問題としては、矢張り景気の問題、そしてまれに見るお米の不作の問題、あるいは又年末におけるウルグアイラウンドの合意等々、新しい問題が次々と続いており、本当にこれからどうなるのだろうかという、先の読めない時代に入っているのではないかと思われる。

特に、この景気の問題については、いよいよこれで来月になると、3年8カ月不況が継続し、既に3年を越えたことになる。

実は3年を越える不況は、嘗て日本は経験をしたことがなく、これまで一番長かった不況が、第二次オイルショックの時の36カ月であり、これを越える不況続きとなった。

しかし、出口のないトンネルはなく、そろそろこの不況も終りではないか、夜明けではないかとの期待感が高まっている。

聞くとところによると、地方の方から景気回復の波がひらけてきつつあるといわれているが、特にこの景気の問題は、お米の昨年の凶作に関係が深く、今年は農村においては、大変にお米の作付の意欲が増大しているとのことであり、従って、田植機をはじめとする農業機械が、順調に売れており、特に田植機については、歩行型から乗用型の単価の高いものが売れているとのことである。

また、凶作の影響で買い控えされていた自動車が、今年は替買いの需要が高まって来ており、農村の方から少しづつ、そうした景気回復の波が開けてきたのではと感ぜられる。

デパートの売上高も、20数カ月対前年比マイナスであったものが、ここに来て地域によってはプラスに転じ、また、物によっては、プラスに転ずる商品も出てきているようである。

お米の問題については、皆様方にも大変ご心配や、ご迷惑をお掛けしたが、ここに来てやっと落ち着きを取り戻したのではないかと思う。

昨年のお米の不作は、作況指数が74となっているが、歴史をひもといて見ると、昭和9年における作況が2割6分であり、丁度昨年と同じ作況だった訳である。

これは60年前のことであり、現在とは比較にならない悲惨な状況であったと思われ、粟と稗だけで食いつなぎ、農村においては欠食児童が続出し、聞くとところによると一日4銭というから、今の40円位の一人当たりの給食の緊急予算を政府が設けるといようなことが行われた。

現在は、飽食の世の中であり、そのようなことはないが、今回のお米の騒動を見ていて一点だけよかったと思うことは、食糧の供給についての重要性、これについての認識あるいは理解が得られたのではないかと考えている。

皆様方の加工食品の卸を通じ、広い意味での食料の安定供給という、非常に重要な一翼を担って頂いていることは間違いないことであり、また、今後食生活の多様化、向上に伴い、ますます加工食品の需要が伸びるものと思うが、ただ最近の食品流通を見ると、これは皆様方がご専門であるが、矢張り消費者のニーズはますます多様化しており、そう言う中で、消費者の価格に対する関心の度合いが強まってきて、一部にはディスカウントという新しい業種、業態が出て参り、価格破壊の動き、あるいは皆様方の卸流通の分野では、オープン価格制の問題とか、新しい取引慣行問題等々なかなか、私ども十分には把握し切れていない動きが始まっていると思っている。

今後とも、こう言った新しい波に、如何に対処していくかが皆様方に求められているのではないかと理解している訳である。

私ども行政としても、先ほど会長からも話があったが、財団法人食品流通構造改善促進機構等を通じて、いろいろな政策手法も用意しており、皆様方の積極的なお取り組みに対して、必ずしも十分ではないかも知れないが、ご支援をさせて頂きたいと考えている。

最後になったが、当協会が国分会長を中心とされ、今後ますますその流通基盤を充実強化され、また、事業内容を充実されて、全国団体として相応しい発展を遂げられることを心からご祈念を申し上げますとともに、お集まりの会員各社の、今後ますますのご繁栄とご活躍を期待し、大変措辞ではあるが挨拶とさせて頂きたい。』

☆ ☆ ☆ ☆

指名により国分会長が議長席に着き、議事録署名人にコンタツ(株)取締役社長津久浦慶之氏及び(株)小網取締役社長笹田傳左衛門氏の2名を指名し、下記議案の審議に入る。

(以下、事業報告書、収支決算書、事業計画書、平成6年度収支予算案等総会提出諸議案は、前号会報84号に掲載済みであり、ご参照頂きたい。)

☆ ☆ ☆ ☆

#### 第一号議案 平成5年度事業報告に関する件

議 長 第一号議案の事業報告は、社団法人となった初年度であり、任意団体から法人

団体に至った活動経過等に触れ、また、この平成5年度における委託事業をはじめ、5委員会と缶詰ブランドオーナー会及び全国8支部の活動等を報告書として纏めたものである。

これらの活動は多岐にわたっているが、その重点的な活動につき、事務局より報告願いたい。

－事務局より、法人化に至るまでの活動の経緯、各委員会、各支部における重点活動につき、報告書に基づき朗読説明あり。－

<議長、平成5年度の事業報告につき諮り、全員異議なく、これを議決。>

## 第二号議案 平成5年度決算報告に関する件

議長 第二号議案の決算報告書の内容については、去る4月20日に開催の理事会及び本定時総会に先駆けた、本日正午からの理事会で、既に承認を頂いているが、社団法人組織となつてからの収支決算書等は、すべて公益法人会計基準により、計上記載されている。平成5年度決算報告書につき事務局より報告願いたい。

－事務局より平成5年度の収支計算書・正味財産増減計算書・貸借対照表・財産目録を一括して下記の通り報告あり。－

### <平成5年度収支計算書>

この収支計算書は、社団法人設立初年度により、その期間は設立総会開催日の、平成5年7月6日から、年度末の平成6年3月31日までの計算書である。

<収入の部>	平成5年度予算	平成5年度決算額
会費収入	47,009,000円	45,585,200円
寄付金収入	3,340,000	6,017,891
補助金等収入	5,318,000	10,799,000
事業収入	250,000	27,000
雑収入	1,380,000	2,925,169
当期収入合計	57,297,000	65,354,260
前期繰越収支差額	0	0
収入合計	57,297,000	65,354,260

<支出の部>	平成5年度予算	平成5年度決算額
事業費	28,768,000円	21,685,630円
管理費	23,998,000	20,474,390
設立総会費	3,000,000	2,814,307
積立金	1,000,000	1,000,000
予備費	531,000	0
当期支出合計	57,297,000	45,974,327
当期収支差額	0	19,379,933
次期繰越金	0	19,379,933

<貸借対照表> 平成6年3月31日現在：

資 産 の 部		負 債 の 部	
1、流動資産		1、固定負債	
現金預金	13,817,933円	退職給与引当金	26,102,403円
未収金	5,562,000	固定負債合計	26,102,403
流動資産合計	19,379,933	負債合計	26,102,403
2、固定資産		2、正味財産の部	
その他の固定資産		正味財産	19,459,933円
電話加入権	80,000円		
退職積立金	26,102,403	(内当期正味財産増加額)	(19,459,933)
固定資産合計	26,182,403		
資産合計	45,562,336	負債及び正味財産合計	45,562,336

<正味財産増減計算書> 平成5年7月6日から平成6年3月31日まで：

I、増加の部		II、減少の部	
① 資産増加額		② 負債増加額	
当期収支差額	19,379,933円	退職給与引当金	26,102,403円
電話加入権	80,000	減少額合計	26,102,403
退職積立金増加額	26,102,403		
増加額合計	45,562,336		

当期正味財産増加額	19,459,933円
前期繰越正味財産額	0
期末正味財産合計額	19,459,933

<財産目録> 平成6年3月31日現在：

## I、資産の部

### ① 流動資産

(1) 現金	現金手許有高	177,078円
(2) 普通預金	さくら銀行他5行	2,640,855
(3) 定期預金	さくら銀行	11,000,000
(4) 未収金		5,562,000
	流動資産合計	19,379,933

### ② 固定資産

(1) その他の固定資産		
	電話加入権	80,000円
	退職積立金 安田信託銀行他3行	26,102,403
	その他の固定資産合計	26,182,403
	資産合計 (A)	45,562,336

## II、負債の部

### ① 固定負債

(1) 退職給与引当金		26,102,403円
	固定負債合計	26,102,403
	負債合計 (B)	26,102,403
	正味財産 (C)=(A)-(B)	19,459,933

議長 以上、報告の通りであり、去る4月25日に、この平成5年度の収支決算書につき、西野商事株式会社の戸田監事及び株式会社ヤグチの萩原監事により監査して頂いているので、その監査結果について、戸田監事よりご報告をお願いしたい。

－戸田監事より次の通り監査報告あり。－

戸田監事 去る4月25日に、萩原監事及び私の2名の監事により、平成5年度の収支計算書他、関係諸表について監査した結果、公益法人会計基準に準拠して、適正且



つ正確であり、財務諸表に相違のなかったことを報告する。

<議長は、平成5年度の収支決算書につき諮った結果、全員異議なくこれを議決。>

### 第三号議案 平成6年度事業計画案に関する件

議長 本議案の事業計画書については、日食協が社団法人となるに当たり、許可手続き上、平成5年度及び平成6年度の2年度にわたる事業計画書を届け出ており、従って、平成6年度の事業計画案としては、届け出されているその事業計画を基本とし、法人組織初年度中に活動してきた、新たな事業を加えさせて頂いた。

この平成6年度事業計画案につき、事務局より説明して頂きたい。

<事務局より計画案の概要を朗読・説明>

#### I、調査研究及び啓蒙普及事業

- ・物流の効率化・情報システム化・取引慣行の改善
- ・品質管理の向上、環境対策等

#### II、構造改善事業 III、教育研修事業 IV、知識啓発事業 V、連携事業活動等

<議長は、以上の平成6年度事業計画案につき諮り、全員異議なくこれを議決した。>

### 第四号議案 平成6年度収支予算案に関するの件

議長 平成6年度の収支予算案については、初年度の平成5年度が9カ月の短期予算であったが、平成6年度の2年度目からは、4月1日から平成7年3月31日の1年間を通じての予算となる。

平成6年度は、食品流通の環境が大きく転換し、新しい流れの中で、厳しい対応をして参らなければならない年度であると思われる。事業計画にも掲げた如く、新取引制度の問題をはじめ、情報システム化の推進あるいは物流に係る諸問題にも、積極的に取り組んで参らねばならないと考えている。

こうしたことから、調査研究活動は委託事業のみに止まらず、日食協独自の調査研究と啓蒙啓発活動を展開したいと思っており、事業費も調査研究活動に重きを置いて、予算組みをした。

この予算案につき、事務局より内容の説明をお願い致したい。

-事務局より主な項目につき下記の概要を説明。-

### <平成6年度 収支予算案>

収入の部：

	平成5年度予算額	平成6年度予算額
会費収入	47,009,000円	46,596,000円
寄付金収入	3,340,000	0
補助金等収入	5,318,000	5,237,000
事業収入	250,000	600,000
雑収入	1,380,000	980,000
当期収入合計	57,297,000	53,413,000
前期繰越収支差額	0	19,379,000
収入合計	57,297,000	72,792,000

支出の部：

	平成5年度予算額	平成5年度決算額
事業費	28,768,000円	34,353,000円
管理費	23,998,000	28,610,000
設立総会費	3,000,000	0
積立金	1,000,000	1,300,000
予備費	531,000	2,967,000
当期支出合計	57,297,000	67,230,000
当期収支差額	0	*13,817,000
次期繰越収支差額	0	5,562,000

\* 款項目の流用を認める。

<議長は、以上の平成6年度予算案を諮った結果、全員異議なくこれを議決した。>

#### 第五号議案 平成6年度会費の額及び徴収方法に関する件

議長 平成6年度の会費の額については、社団法人初年度において、会員・賛助会員にあっては、一律33%アップ、事業所会費は1事業所につき1万円と決まり、皆様にご協力を頂いたところであり、据置きとする。

なお、会費の賦課徴収方法については、これまでと同様に総会終了後、ご請求

申し上げるので、年間会費分を年度前期中にご納入頂きたくお願い申し上げたい。

また、定款に定められている入会金については、なるべく多くの新規会員を迎えたいと考えており、出来る限り負担のかからないよう配慮して、初年度同様、下限会費の半額分の2万円と致したい。

<議長は、以上の平成6年度会費の額及び賦課徴収方法に関する件を諮った結果、全員異議なくこれを議決した。>

#### 第六号議案 新規加入会員、退会会員に関する件

議 長 この6号議案については、事務局より報告願いたい。

事務局より下記につき報告。

#### < 新 規 加 入 会 員 >

会 員	東 京	株式会社雪印アクセス	
事業所会員	”	株式会社雪印アクセス	関東支社
	”	株式会社雪印アクセス	東京中央支店
	大 阪	株式会社雪印アクセス	大阪中央支店
	”	株式会社雪印アクセス	近畿支社
賛助会員	東 京	マルコメ株式会社	

#### < 退 会 会 員 >

会 員	旭 川	旭川地方卸売市場(株)	東 京	仁木島商事(株)
	北 見	北見魚菜卸売市場(株)	”	雪印物産(株)
	釧 路	丸武 武石商店(株)	静 岡	(株)丸 繁
	具知安	具知安魚菜卸売市場	大 阪	島屋商事(株)
	八 戸	下澤食品(株)	”	雪印商事(株)
	宇都宮	(株)横倉本店	米 子	岩尾水産乾物(株)
	東 京	万国貿易(株)	沖 縄	(株) 新幸地
				以上 14社。
事業所会員	奈 良	(株)阪奈リョーシヨク		
	兵 庫	島屋商事(株)明石営業所		
	岡 山	雪印商事(株)岡山総括支店		
賛助会員	東 京	森山乳業(株)		
	”	ベルフーズ(株)		

－以上により、平成6年4月1日現在の会員総数は、会員293社。登録事業所会員149事業所。賛助会員112社。団体賛助会員3団体である旨を報告した。－

<議長は、6号議案の新規加入会員及び退会会員につき諮った結果、これを全員異議なく議決した。>

#### 第七号議案 役員を選任に関する件

議長 役員を選任の件については、社団法人となった初年度の役員任期は、定款附則にも謳われている通り、設立許可のあった日から第一回の通常総会の終了日までとするとされている。従って、本日の総会で役員任期は満了となる。

4月20日の理事会、また本日の理事会でも審議したところであるが、加工食品卸売業界は、いま最も重要な局面を迎えており、会員及び役員はまさに一致団結して、この難局を乗り越えなくてはならない重要な時であるとの自覚のもとに、基本的には現陣容で事業の遂行を期することが望ましいとの結論であった。

現在理事は30名、監事2名、顧問1名の陣容であるが、会員・賛助会員の皆様の、より一層のお力添えのもと、また行政ご当局のご指導のもとに全役員が結束して、局面打開に努力する所存であり、ご意見があればお願いしたい。

<全員異議なく、拍手賛成>

議長 全員のご承認を頂き感謝申し上げたい。なお、理事のうち、ご社内異動等に伴い、理事の退任があるので申し上げたい。

理事退任： 株式会社 サンヨー堂 野老 利男殿  
株式会社 祭 原 柳川 照夫殿  
寿商事株式会社 桐原 清昭殿

以上の3名の方が理事を退任された。

理事として業界発展のため、また日食協の組織の強化のため、これまで積極的にご協力を賜ったことにつき、衷心より厚くお礼申し上げたい。

このご3名に代わり、次の新理事を申し上げる。

新任理事： 株式会社 サンヨー堂 取締役社長 深澤 治殿  
株式会社 祭原 取締役社長 中井 進殿

なお、寿商事株式会社におかれては、理事会を降りられ、九州沖縄支部からのご推薦があり、理事会にはヤマエ久野株式会社に代わるようになった。同社としての理事登録は下記の通り。

ヤマエ久野株式会社 取締役社長 濱本 正人殿

また、本日の理事会及び選考委員会で予め会長、副会長及び専務理事、学識経験者を互選したので、ご報告申し上げたい。

(敬称略)

会 長	國分勘兵衛
副 会 長	磯野 計一
副 会 長	廣田 正
副 会 長	富江 弘吉
専 務 理 事	北田 久雄
学識経験者	磯内 善介 (運営委員長)
学識経験者	松本 健一 (情報システム化委員長)
学識経験者	加藤 稔 (商品委員長)
学識経験者	木下 誠 (食品取引改善委員長)
学識経験者	標 昌彦 (物流委員長)

以上の通りであり、執行部として立派な団体に育むよう努力して参る所存であり、どうか温かいご支援ご協力のほどお願い申し上げたい。

なお、顧問は松下鈴木株式会社取締役会長の松下善四郎殿に引き続きお願い申し上げます。

<以上につき議長これを諮った結果、全員異議なく議決した。>

#### 第七号議案 その他

議 長 本件につきましては、特にお諮りする案件等はない。

長時間ご審議頂き、お蔭様で全議案が原案通り可決致し、滞りなく終了でき厚くお礼を申し上げます。

(平成6年5月24日)

# 役員名簿

社団法人 日本加工食品卸協会

役員	氏名	社名	役職名
会長	國分勘兵衛	国分株式会社	取締役社長
副会長	磯野計一	株式会社明治屋	取締役社長
副会長	廣田正	株式会社菱食	取締役社長
副会長	富江弘吉	松下鈴木株式会社	取締役社長
顧問	松下善四郎	松下鈴木株式会社	取締役会長
専務理事	北田久雄	日本加工食品卸協会	
理事	竹内三賀男	旭食品株式会社	取締役社長
理事	松田亮次	株式会社梅澤	取締役社長
理事	加藤武雄	加藤産業株式会社	取締役社長
理事	角間俊夫	カナカン株式会社	取締役社長
理事	本村道生	コゲツ産業株式会社	取締役社長
理事	笹田傳左衛門	株式会社小網	取締役社長
理事	濱本正人	ヤマエ久野株式会社	取締役社長
理事	小西清一郎	コーベコニシ株式会社	取締役社長
理事	津久浦慶之	コンタツ株式会社	取締役社長
理事	中井進	株式会社祭原	取締役社長
理事	飯尾謙一	三友食品株式会社	取締役社長
理事	深澤治	株式会社サンヨー堂	取締役社長
理事	信田力正	株式会社雪印アクセス	取締役社長
理事	杉野昭雄	杉野商事株式会社	取締役会長
理事	濱口吉右衛門	株式会社廣屋	取締役社長
理事	原幹彦	株式会社桑宗	取締役社長
理事	村山喜一	株式会社スハラ食品	取締役社長
理事	佐藤良嶺	株式会社メイカン	取締役会長
理事	上田弘	17サ・フナシヨク株式会社	取締役社長
理事	澤田宏	株式会社渡喜	取締役社長
理事	磯内善介	学識経験者	
理事	松本健一	学識経験者	
理事	加藤稔	学識経験者	
理事	木下誠	学識経験者	
理事	標昌彦	学識経験者	
監事	萩原彌重	株式会社ヤグチ	取締役会長
監事	戸田覚	西野商事株式会社	取締役社長

## 処務規程等諸案を理事会で承認

5月24日正午から、定時総会に先立ち上野池之端文化センター2階藤の間において、理事会を開催した。

理事総数30名中出席は、28名。

この理事会には、農林水産省食品流通局商業課から、佐藤孝二課長補佐、小崎好春係長が出席され、佐藤課長補佐より冒頭次のようなご挨拶があった。

『食品流通における最近の環境は、消費者の購買志向が、低価格志向であり、消費構造の変化が見られるようになってきた。一方では、円高の定着化、ウルクアイランド妥結に伴い関税を段階的に下げていくことになり、今後輸入食品の増加が相当進むと見られる。

また、日米構造協議を契機とする規制緩和の問題、新取引制度等、取引慣行の変貌が伺われるが、これらの変化に対応し、企業努力することは当然であるが、社団法人となった日食協におかれては、英知を集められ、よりよい方向に的確に対応されることをお願い申し上げると共に、今後農林水産行政とさらに密接に連携し、生販三層の中核的立場で、皆様一丸となって事業の推進を図られるようお願いしたい。』旨、挨拶された。

—会長が議長席につき、議事録署名人に津久浦慶之氏、笹田傳左衛門氏の2名を指名。提出議案の審議を行った。—

理事会提出議案は下記の通り。

第一号議案 処務規程等諸案の承認に関する件

- 1) 処務規程
- 2) 職員給与支給規程
- 3) 職員退職金支給規程
- 4) 慶弔見舞金支給規程
- 5) 旅費規程
- 6) 経理規程

第二号議案 定時総会提出諸議案に関する件

第三号議案 初年度任期満了に伴う役員を選任に関する件

第四号議案 その他

## 第一号議案 処務規程等諸案の承認に関する件

議長 処務規程等諸案については、処務規程、職員給与支給規程、職員退職金支給規程、慶弔見舞金支給規程、旅費規程及び経理規程の6規程の案につき事務局より説明を願いたい。

事務局 処務規程等諸案については、法人化組織となり、大幅な修正をすることになったが、これまで案の起草とその内容を数度にわたり煮詰めてきた。

先ず、平成5年9月1日に運営委員会を開催し、素案の協議を行ったのを手始めに、10月14日、11月26日の運営委員会、同11月26日理事会、続いて12月14日の運営委員会、年が明けて平成6年1月31日、4月6日、4月8日の運営委員会、同日開催の理事会で諮り、最終の煮詰めとして正副会長店の4社からなる「処務規程等諸案起草専門委員会」を設け5月6日、5月11日にわたり最終案を取りまとめ、本日の理事会に6規程案をご審議頂く運びになった。

—以上、事務局より経緯を述べ、更に各規程の主な条項を、それぞれ具体的に説明した。特に職員給与規程、退職金給与規程、旅費規程に等に関しては、委員メンバーから自社事例をそれぞれ提示願い、算定基準を作成した旨報告した。—

議長 今、事務局より説明のあった通り、特にご異議がなければ、6規程案をご承認頂きたいと思う。

<審議の結果、全員異議なく6規程を議決した。>

## 第二号議案 定時総会提出諸議案に関する件

議長 本議案は、去る4月20日開催の理事会において、5委員会の活動を中心に事業報告書案をご審議頂いたが、本日の総会提出議案として諸案の取りまとめがされているので事務局より説明頂きたい。

事務局 初めに申し上げたい点は、総会提出諸議案をすべて総会特集号として会報84号に掲載させて頂いた。

先ず、平成5年度事業報告書案については、前回の理事会でご承認頂いたが、それに加え、各支部の活動報告を掲げたことと、それに続き会員異動状況表を追



加した。

平成5年度収支計算書、貸借対照表、正味財産増減計算書、財産目録は、すべて公益法人会計基準に沿って決算書を作成し、それに基づく会計監査は4月25日付きで諸手続きを完了した。

次に平成6年度事業計画書案については、調査研究事業の中に、業界の重要課題とされている「新取引制度」に取り組むことを明確に盛り込んだ。

平成6年度収支予算案については、会費収入、補助金等収入、事業収入及び雑収入の以上の当期合計収入が53,413,000円となっている。

また、平成6年度は、調査研究を積極的に推進するため、前年度より増額した予算を組んだが、効率的な事務局作業を図って参りたい。

議 長 以上のように総会提出議案をまとめてあるが、これらの諸案を総会に諮ることにつきご意見があればお願いしたい。

<全員異議なく原案通り、これらの提出議案を議決した。>

### 第三号議案 初年度任期満了に伴う役員を選任に関する件

議 長 本案については、社団法人設立の初年度の、役員任期が平成5年の3月31日迄と定められており、就任7カ月を経た段階であるが、役員改選につきお諮り致したい。

前回の理事会で、基本的には全役員は留任することを確認させて頂いているが、選考委員により先ず正副会長等の互選につき、お諮りしたい。

審議の結果、選考委員には次の各氏が決定。

國分勘兵衛殿、磯野計一殿、廣田 正殿、富江弘吉殿、磯内善介殿、加藤 稔殿、松本健一殿、木下 誠殿、標 昌彦殿、北田久雄殿。  
以上10名。

☆

☆

☆

☆

なお、選考結果等については前掲の定時総会第七条の審議の経過をご参照頂きたい。

# 「新取引制度」元年に向けての対応

## 運営委員会で基本方針を協議

新年度入りの4月から7月現在に至るまでの、運営委員会における活動経緯は、下記の如くである。

- ・ 4月6日：日本橋精養軒において、第25回賛助会員世話人会の開催に先駆け事前協議。
- ・ 4月20日：鉄道会館ルビーホールにおいて、理事会開催に先駆け事前協議。
- ・ 4月21日：東京ステーションホテルにおいて、第15回食品卸団体連絡協議会の開催に先駆け事前協議。
- ・ 5月24日：上野池之端文化センターにおいて、理事会及び定時総会に先駆け事前協議。
- ・ 6月8日：日食協会議室において、正副委員長の互選及び平成6年度の基本活動に関して、その方向づけを協議。

以上、既に5回にわたり、日食協活動の円滑な運営を図ってきたが、6月8日に開催の運営委員会では、商品委員会、情報システム化委員会、食品取引改善委員会、物流委員会に先駆け、正副委員長の互選を行った。

この度の互選については、法人化後第1回定時総会における役員改選に準じたもので、全委員に対し、改めて会長委嘱がなされ、互選することになったもの。

互選の結果、理事会・総会における原則留任を踏まえ、委員長には磯内善介氏、副委員長には木下誠氏及び加藤稔氏の重任を決めた。

(敬称略)

社名	所属・役職	委員
◎ 国分株式会社	専務取締役流通事業本部長	磯内善介
○ 株式会社明治屋	代表取締役専務・新東京本店 本店長兼本社食品営業本部長	木下誠
○ 株式会社菱食	代表取締役副社長	加藤稔
株式会社小網	代表取締役専務 流通部門管掌	山崎祥光
株式会社サンヨー堂	取締役渉外担当	内田明彦
株式会社廣屋	代表取締役会長	松本健一
松下鈴木株式会社	取締役東京支社長	標昌彦

◎印 委員長 ○印 副委員長

運営委員会では、平成6年度の日食協としての委員会活動を具体的にどう進めるかについて協議した。

その結果、現在重点課題ともなっている「新取引制度」問題に取り組むこととなった。同委員会において、この最重要テーマに対して、どのような方向づけをすべきかが協議されたが、各委員の発言内容を集約すると、次の如くである。

- ・ 建値制廃止、リベート制廃止の進行に伴い、これからは機能競争の時代に向かうことが考えられる。
- ・ この新しい流れに対応して行くための体質作りが先ず必要である。
- ・ それには、卸業界周辺のインフラ整備を進めるべきである。
- ・ 同じ土俵で取引のできる環境作りが望まれる。
- ・ アメリカにおいて、取引の土壌となっているロビンソンパットマン法についての勉強会を試みたい。
- ・ 何れにしても、卸周辺の整備をしないで「新取引制度」に向かうことは、禍根を残すこととなろう。
- ・ 21世紀に向け、卸売業が生き残れる方途を構築しなければならない。
- ・ そのための調査を本年度は積極的に推進する。

以上のような発言が数々出され、関係委員会の商品委員会、食品取引改善委員会、情報システム化委員会、物流委員会等に繋げ、前向きに対応を図ることになった。

年度初め先ず運営委員会が開催され、平成6年度における日食協の基本活動を前掲のごとく、方向づけたのに続き、他の4委員会も運営委員会の指針に沿い、それぞれ重点活動につき協議されているので、以下開催順にその概要を報告することにしたい。

☆

☆

☆

☆

### 国稅庁委託事業の報告書作成に重点取組

#### 情報システム化委員会活動

情報システム化委員会及びその傘下のネットワーク検討会では、日食協事業年度の平成6年度に入り、国稅庁の「酒類食品業界の情報化に関する委託調査事業」＜商品コード情報の一元的管理体制の構築について＞の報告書のとりまとめ作業に重点的に取組むとともに、5月12日開催の委員会では、調査結果に基づいての方向づけ等につき協議した。

続いて、7月5日午後2時から中央区日本橋室町の千疋屋総本店地階A会議室で平成6年度第2回目の情報システム化委員会を開催し、①正副委員長の互選に関する件 ②ネットワーク検討会の活動報告に関する件 ③酒販組合の情報システム研修会の結果報告に関する件 ④酒類食品の情報システム委託事業の報告書案に関する件 ⑤6年度の委員会の活動スケジュールに関する件につき協議した。なお、この日の委員会にはオブザーバーとして三源株式会社の尾田浩章氏はじめ、今田酒類販売株式会社今田周三氏、株式会社岩本の岩本健氏が出席された。

正副委員長の互選に関しては、前年度に引き続き委員長に松本健一氏、副委員長には中村隆一氏を互選した。平成6年度における会長委嘱による委員は下記の通りである。

— 敬称略 —

	社 名	役 職	氏 名
委員長	(株) 廣 屋	代表取締役会長	松 本 健 一
副委員長	国 分 (株)	システムセンター所長	中 村 隆 一
委 員	(株) 小 網	情報システム部 部長	正 藤 邦 彦
”	西 野 商 事 (株)	情報システム部 部長	国 陶 利 嗣
”	日本酒類販売 (株)	情報システム部 部長	池 田 隆
”	松 下 鈴 木 (株)	取締役情報システム部部長	安 封 明 雄
”	(株) 明 治 屋	情報システム本部 本部長	中 村 善 郎
”	(株) 菱 食	システム統括部 部長	原 田 努

なお、国税庁の委託事業報告書の内容としては、JANコード及びITFコードの付番ルールとその登録ルール、商品データベースの管理に係る、特にそのメンテナンスの仕組み作り並びに商品データベースの共通利用とその提供方法等がとりまとめの対象として挙げられている。

### 卸売酒販組合で「情報システム研修会」開催

東京都卸売酒販組合では6月14日午後1時半から、鉄道会館ルビーホールにおいて同組合の情報システム委員会主催、日食協協賛により「情報システム研修会」が開催された。(日食協は資料提供、講師派遣で協力)

この開催の主旨は、同組合の会員に対し、酒類食品業界の情報システムに関する実務の研修に主眼が置かれ、特に「酒類食品卸店メーカー企業間標準システム」の基準書第3版を教材とする研修を重点的に行った。

同組合黒田秀一専務理事の司会により、はじめに同組合情報システム委員会委員長の尾田浩章氏（三源㈱社長）が今回の開催主旨について挨拶され、4時間にのぼる研修会が催された。

この日の講師には、日食協情報システム化委員会ネットワーク検討会の座長篠憲一氏、同検討会の田中雅城氏及び同検討会のメーカー側メンバーでサッポロビール株式会社の品田祐司氏がそれぞれ担当した。

担当内容は次の通り。

<篠憲一氏担当>

- ・標準システム基準書の概要説明
- ・受発注及び出荷案内システム事例紹介
- ・統一コード説明。

<田中雅城氏>

- ・受発注システム
- ・販売実績システム及び在庫報告システムの説明。

<品田祐司氏担当>

- ・出荷案内システム・商品案内システムの説明。

以上を研修の上で質疑応答がなされ、松本健一委員長により閉会の挨拶があり午後5時45分内容充実した研修会を終わり、引き続いて情報交換の場としての懇親会が催された。

なお、この日の参加者にアンケートが配布され、後日回答結果をとりまとめることになった。

研修会参加者：メーカー16名、卸33名、国税庁からの来賓2名。

## ネットワーク検討会の主な活動

ネットワーク検討会では、平成6年度の新年度に入り、前掲の委託事業関連活動及び情報システム研修会の企画等をはじめ、次の事項につき検討した。

- ・4月27日（第80回）：日食協物流委員会のITFに係るアンケートの結果報告。関東・関西両F研報告等。
- ・5月25日（第81回）：日食協平成5年度事業報告及び平成6年度の事業計画等につ

き事務局より概要報告。S J K商品コードの種別に関するアンケート結果について。S D Pシステムの使用変更等について。

- ・ 6月21日（第82回）：「情報システム研修会」開催結果報告。F研報告。商品案内フォーマットの見直しについての意見交換等。
- ・ 7月26日（第83回）：情報システム化委員会の協議のあらまし。委託事業報告書のとりまとめ状況報告。関東・関西両F研報告。  
S J K運営委員会の活動報告。（・終売商品の状況：6月末現在 128,606件。前年5月末現在81,552件）。  
商品案内システム標準フォーマットの使用状況について、関東F研がとりまとめた結果報告。（本件については、関西F研及び卸側も次回までに調査することとなる。）

#### I T Fコード対応問題：

事務局より、7月21日に開催のC B O全体会議において、缶詰外箱にI T Fコードを印刷導入したいとの要望があった旨を報告。日食協としての今後の対応問題等につき意見交換した。

#### 酒類食品統一伝票・業際伝票の選択採用問題：

C V S業界の一部では、最近(株)流通システム開発センターが開発した「業際伝票」の使用につきメーカーサイドに対して説明、協力を呼び掛け中であるが、この件につき、日食協賛助会員の中には、「酒類食品統一伝票」との択一が求められていると言われ、今後の対応等で意見交換した。

#### 過積載問題：

トラックの積載規制が強化されたことに伴い、システム部門においても、重量、体積等のマスター登録の見直しが必要な状況となってきている。

商品容量そのものの問題以外にパレット、コンテナ、カーゴテナの容量計算等に関する実態把握も必要とされる。

こうした側面をどう組み入れるべきか。次回で更に情報交換することになった。

### 目標とスケジュールを明確化して対応 商品委員会で活動内容を協議

7月15日午前10時から日食協会議室において商品委員会が開催され、①正副委員長の

互選に関する件 ②平成6年度の委員会活動に関する件 ③平成6年度のスケジュール化に関する件 ④その他につき協議した。

正副委員長の互選については、前掲の委員会同様に原則留任することが承認され、委員長には加藤稔氏、副委員長には木下誠氏及び山崎祥光氏がそれぞれ互選された。

正委員としての顔触れは次の通り。

(敬称略)

社 名	所 属 ・ 役 職	委 員
◎ 株式会社 菱 食	代表取締役副社長	加 藤 稔
○ 株式会社 明治屋	代表取締役専務・新東京本店 本店長・兼 本社営業本部長	木 下 誠
○ 株式会社 小 網	代表取締役専務 流通 部門管掌	山 崎 祥 光
国 分 株式会社	専務取締役流通事業本部長	磯 内 善 介
コンタツ株式会社	専務取締役営業本部長	津 久 浦 慶 信
株式会社サンヨー堂	取締役渉外担当	内 田 明 彦
株式会社 廣 屋	取締役営業本部長	滝 澤 健 三
松下鈴木株式会社	取締役東京支社長	標 昌 彦

◎印 委員長 ○印 副委員長

各委員の主な発言内容及び協議結果は、下記の通りである。

\*割戻金即引化にいて：

- ・新取引制度というか、要するにネットプライスといった、そうした取引となると、割戻金制度はなくなってくることになる。
- ・基本的にリベート問題もなくなってくることになる。
- ・しかし、随時維持契約割戻金とか、販促問題はこれは全く別問題であろうと思う。
- ・現実に、定額リベートの問題については、まだまだ取り組んで行く必要があろう。
- ・10月までの間にメーカーがどうふうを考えて、どのようにやるかを日食協として相談に乗れるといいのだが……。
- ・それは、なかなか難しいことだ。
- ・しかし、各メーカーはそう簡単には切り替えはできなからうし、時間がかかると思う。

- ・そうした問題もあり、商品委員会としてのこれらの事業は、まだ継続する方がよいのではないか。この新取引制度問題については、今迄やって来たものとは別に対応する方がよいと思う。

以上、意見交換の結果、この割戻金問題は、全くゼロになった訳ではなく、残されている部分もあり、引き続いて検討することになった。

\*返品問題について：

<委員の主な考え方>

- ・返品をしないということで、取引条件を決めている事例もあるのではないかと思うが、もともと返品はしないのが建前である。しかし、実際に返品は絶えることがなく、それに伴う手間や費用は大変である。取引条件を決めることによって返品に歯止めを掛けることは、これからの一つの現実的解決策として考えられるのではないか。それをこれからの取引条件の中に織り込んで行く方法は如何なものか。
- ・卸の機能を特化するとともに、小売業に対してのそれらのアローアンスは、求めて行くべきで、この返品問題も、こういうことでなければ平等な取引ではないではないかと、訴えて行くべき部分があると思う。そういう位置付けの中で、この返品問題も取り組んで行くべきではないか。
- ・新取引制度との接点は多々あるが、返品問題は返品問題として、卸としては、こういうものでなければ返品は認めないと言ったことを、新取引とは切り離して取り組む必要があると思う。
- ・逆に、このような場合は認めざるを得ないといった場面も出てくるかも知れないが、ハッキリとそう言うようなことを標榜して行くべきではないか。相手にどこまで認めて貰えるかどうか判らないが、例えば、ギフトセットについては、こう言うもの以外には返品はないといったことを、早く問題提起していかないと、卸は取り残されることになる。
- ・新取引制度から見て、この返品問題も外せない大きな問題と考えられ、日食協としてなお取り組むべき検討課題である。

商品委員会としては、継続という単なる短絡的意味ではなく、中身の問題として具体的に問題点を整理し、引き続きその是正に取り組むこととなった。

なお、センターフィ問題については、まさに新取引制度の中で、どのような形で今後問題を訴求して行くかの大きな課題があるが、いずれにしても、その実態は掌握する必要があるとされ、引き続き商品委員会の活動テーマとして組み入れることになった。



その他の活動として、賞味期限表示問題への対応、国際化に伴う輸入食品小委員会活動等についても、委員会として前向きに対処したいとされた。

< 次回委員会の開催は10月12日午前10時を予定。 >

「今なぜ「ロビンソンパットマン法か」を研修  
食品取引改善委員会で活動目標協議

7月15日午前11時から日食協会議室において食品取引改善委員会が開催され、①正副委員長の互選に関する件 ②平成6年度の委員会活動に関する件 ③平成6年度のスケジュール化に関する件 ④その他につき協議した。

正副委員長の互選については、前掲の委員会同様に原則留任することが承認され、委員長には木下誠氏、副委員長には加藤稔氏がそれぞれ互選された。正委員としての顔触れは次の通り。

(敬称略)

	社名	所属・役職	委員
◎	株式会社 明治屋	代表取締役専務・新東京本店 本店長兼本社食品営業本部長	木下 誠
○	株式会社 菱 食	代表取締役副社長	加藤 稔
	株式会社 小 網	代表取締役専務 流通部門管掌	山崎 祥光
	国 分株式会社	専務取締役流通事業本部長	磯内 善介
	コンタツ株式会社	専務取締役営業本部長	津久浦慶信
	三友食品株式会社	専務取締役 商品統括本部長	直井 喜博
	株式会社 サンヨー堂	取締役渉外担当	内田 明彦
	株式会社雪印アクセス	代表取締役専務営業本部長	草 光 昭
	西野商事株式会社	常務取締役商品本部長	池田 勝英
	株式会社 廣 屋	取締役営業本部長	滝澤 健三
	松下鈴木株式会社	取締役東京支社長	標 昌彦

◎印 委員長    ○印 副委員長

この日の委員会の進行は木下委員長の急用退席により、代わって加藤副委員長が勤め

られた。

平成6年度の委員会活動及びスケジュール化に関しては、はじめに大竹一太郎氏より「新価格体系構築検討協議会」及び食品取引改善委員会実務担当者会（去る3月15日・7月5日開催）の座長の立場で、これまで食品取引改善委員会がメーカーに呼び掛けてきた所謂「定率に加えて定額の導入」に係る経過と、本年4月から味の素㈱が実施した業務用の新取引制度の現況につき、概要の説明があった後、重要課題となっているこの「新取引制度」問題に関し、委員会として今後どのような対応をして行くべきか、また、委員会活動の方向づけ等を重点に協議をした。

#### <委員の主な発言概要>

- ・これまでメーカーに定率に加えて定額の導入をお呼び掛けしてきたが、これが新取引制度の中でどのような形に変わってくるのか、この辺の問題を明確にして置く必要があるのではないか。
- ・個人的考えであるが、「定率プラス定額」は、白紙に返えさざるを得ないのではないかと思う。

今、説明があった如く、リベートがなくなる訳で、仕切り価格が一本になるということになれば、ここでいくら定率プラス定額といっても話は通らないだろう。マークアップをして頂きたいと言うのがこのたびの新取引制度であるから、10%取るのか12%取るのかは、極端な表現であるが、自ずと卸の腕となってくる。

- ・特約制度は、建値があって初めて特約制度があるとも言える。特約店価格、特約店リベートがあって特約店のメリットがあると思う。ところが、仕切り価格一本となる。即座にそうなるのかどうかは判らないが、言わんとしているところはそう言うところだろうと見られる。
- ・特約権は、これから機能権に変わる時代になる。右肩上りの時代には、メーカーにとって特約店制度は非常に機能してきたが、右肩下がりの状況になってくると、この特約制度がかってのような訳に行かなくなってきた。
- ・この新しい取引制度は、まさに時代の流れであることは否定できない。ここで重要なことは卸の周辺インフラの整備が必要である。
- ・そのことについて事務局では、手始めとして賛助会員世話人会の皆さんと一緒に、アメリカのロビンソンパットマン法に造詣の深い講師を招いて、勉強会を開催する段取りを進めている。
- ・日本でもそのロビンソンパットマン法のような形のものが、法制定できるならば、それに伴い流通業界は、機能と機能の競争になってくる。従って、声の大きいとこ

ろにメーカーが協力するというようなこともなくなってくる。

- ・アメリカはそうしたことを経験してきた国であり、大いにこれからは、そうした法制定も必要であろうし、行政的なことも必要であろう。そういう意味で勉強することは結構なことだと思う。
- ・商品委員会と大変関連する点があるが、この食品取引改善委員会としては、新取引制度に絞り込んで、まずは環境整備のための勉強会から入る。そうすることによって次のステップが見えてくる。
- ・定率に加えて定額の導入は、建値制度を前提としたメーカーに対しての卸の要請でありこれは、一応ここで区切りとし、商品委員会としてそう言う問題があるとすれば、商品委員会として従来通り取り組んで頂ければ良いと思う。
- ・協会としてとなると難しいかも知れないが、流通関係のコンサルタントとか、チェーン店の実務の担当者等が、どのようなご意見を持っているかを聞くことも良いのではないか。
- ・オープンプライスで一番問題となるのは、われわれとしてはリベートの問題があるが、メーカーとしては、メーカーが持っている販売促進費は実際、店頭で相当使われている訳で、それが卸を通して出る場合と、素通りで直の場合とがある。で、メーカーがある商品を売り出して、市場競争の中で売れなかった時にどうするか。あるいは競合商品で売れなかったものについてどうなのか。オープンプライスだからと言って、後は知らないよということにはならないと思う。メーカーがその先に何かのアクションを起す時に、折角オープンプライスという一つの価格が仮にできたとしても、今、末端の価格が低価格志向の状況で、そちらがまだ揺れに揺れている時であり、出口も入口も共にふわふわしている状況の中で、自らどうするのかということまで考えると、これはまだ時間が掛かると思う。今の段階は、様子を見ながらの勉強会であろう。
- ・新取引制度が実施されるとして、一番気になる点は、卸がオンチャージできるかと言うことである。

確かに機能があればオンチャージできるだろうけれども、買う側からすると、バイイングパワーの強い世界で、もとの木阿弥にならないよう努力すべきだ。定率・定額以前の我々が経験した時代の価格競争と、このたび現実に起っているオンチャージでの価格競争の中で、どの位チャージするか。少ない方にどんどん流れて行くということにならないよう心すべきである。
- ・規制緩和は避けて通れない。そして黒字べらしのための輸入が増加し、食品を含めすべての価格が国際価格の中に落とし込まれて行くことになる。

- ・ 言う状況の中でわれわれ卸は、メーカーと一緒に、ロビンソンパットマン法的なものを立法化するとか、あるいは日本の独占禁止法の中には差別対価の問題とか不当廉売に対する法もあるので、先ず、言う形のを整えた上で、新取引制度に入っていないと犠牲が伴うことになる。従って、これからは執行面における強化を訴えつつ、世論を巻き起こすべく、知識を蓄える必要がある。

以上のような話し合いがあり、食品取引改善委員会としては、まず勉強会からスタートした上で第2段階としての周辺整備に入るようになった。

なお、次回の開催は10月12日の予定。

「ITFコード」に対する統一見解で素案作成へ  
物流委員会の物流コスト算出は秋口が目標

7月15日午後1時から日食協会議室において、物流委員会が開催され、①正副委員長の互選に関する件 ②平成6年度の委員会活動に関する件 ③平成6年度のスケジュール化に関する件 ④その他につき協議した。

正副委員長の互選については、他の関係委員会と同じく原則留任を踏まえ、協議の結果、委員長には標昌彦氏、副委員長には井岸松根氏が互選された。

正委員としての顔触れは次の通り。

(敬称略)

	社 名	役 職	委 員
◎	松下鈴木株式会社	取締役 東京支社長	標 昌 彦
○	国分株式会社	流通研究所取締役所長	井 岸 松 根
	株式会社 小 網	流通本部物流業務部 部長	小 山 正 光
	コンタツ株式会社	取締役食品部 部長	永 島 宏
	株式会社 サンヨー堂	管理本部渉外担当 次長	山 口 幹 雄
	株式会社 廣 屋	専務取締役物流部 本部長	濱 口 通 利
	株式会社 明 治 屋	物流本部物流業務部 部長	山 本 良 司
	株式会社 菱 食	営業本部物流統括部 部長	市ノ瀬 英 司

◎印 委員長      ○印 副委員長

\*物流コストの実態調査：

平成6年度の委員会活動及びスケジュール化に関しては、本年度調査で4回目を迎える物流コストの実態調査は、前回同様の要領に基づき、本年秋口を完了目標に実施する運びであるが、特に、本年度は「新取引制度」の重要課題を抱えており、物流コストの算出に際しては、数値においての的確な目標を打ち建てる必要があり、これまで継続してきた首都圏型の算出によるだけでなく、地域において手軽に算出できる簡易型フォーマット（日食協では既に計算書に基づく簡易フォーマットを案として作成済み）の普及を併せ図り、その実態を訴えて行くことが望まれるとされた。

\*過積載問題への対応：

また、新たな問題として、トラックの積載量に対する厳しい規制が図られている中において、現状、納入先から過積載を強要されているような実態があるかどうか、違反事例等の現況、現場の実態、システム部門との関連等々について情報を集め、対応することになった。いずれにしても、これによるコストのアップは否めないとの共通した認識であった。

\*ITF物流シンボルコード：

物流委員会では、先にITF物流シンボルコードの実態調査を行ったが、その結果は、これを導入したいと希望する企業が多く、日食協として統一見解を図る方向で検討を進めて欲しいとの意見があり、協議の結果、アンケートの回答内容をもう一度点検した上で、次回開催予定の9月27日に統一見解に対しての素案を作成する運びとなった。

なお、物流委員会でコンセンサスを得て、情報システム化委員会に繋げ、両委員会の合意確認のもとに對外的にアピールしたいとされた。

\*パレチゼーションへの対応：

T-11型による一貫パレチゼーションが食品業界間で研究されている中、日食協としては、酒類業界における動向も見届け乍ら、問題対応していくことが確認された。

☆

☆

☆

☆

☆

## 「新取引制度」でメーカー動向を打診

### 第26回賛助会員世話人会

平成6年6月20日正午から、日本橋精養軒福島ビル9階で、第26回賛助会員世話会が開催された。

この世話会で、食品業界で今最大の課題であり、関心事となっている「新取引制度」について、メーカーはどのような見方、考え方をお持ちであるかについて、率直な発言をお願いした。

以下は、その懇談のあらましである。

内容1、理事会・定時総会の経過報告について

2、新年度における委員会の主な活動について

3、最適流通システム開発普及委託事業の調査結果等について

4、両者による懇談

5、その他：次回開催等

☆ ☆ ☆ ☆ ☆

このたびの第26回賛助会員世話会は、世話人代表であられる味の素株式会社常務取締役の大瀧行克氏をご療養のため、同社取締役東京支店長の横江有道氏が出席された。

開催に先立って、運営委員長及横江支店長両氏による次のような挨拶があった。

☆ ☆ ☆ ☆ ☆

運営委員長：

『 前回の賛助会員世話会において、総会が終わった時点で第26回目の世話会を開催することになっていましたが、去る5月24日に、社団法人になってから第1回目の日食協の定時総会を開催致しました。

この法人化は昨年の7月6日でありましたが、法人設立年度は去る3月31日で終了し、役員は全員改選することになり、その主旨を受けて執行部も、各委員会の運営・商品・情報・食品取引・物流の5委員会の委員長も改選することになりました。しかし、非常に難しい局面にあり、もう1期留任すべきだという意見が大勢を占めまして、本日出席しております私どもが、改めてその職務を果たすことになりました。どうぞよろしくご指導賜りたくお願い申し上げます。

さて、このところNHK等々で、新価格革命なるものの標題をもとに、いろいろな番組を企画し、私たちに報じておりますが、大変な時代に入ってきたとの感触を持っております。

日食協は、加工食品の団体でありますので、直接関係はありませんが、アルコール関係につきましては、ディスカウント販売が行われ、それに伴いもろもろの現象が出て参っております。

激しい急激な変化がアルコール業界に出てきて、これが食品にエスカレートしなければよいがと危惧しているところであります。

従って、斯様な時でありますので、皆様からいろいろと生の情報を授けて頂き、私どもは心して後半戦に臨んで参りたいと思っております。

幸いにして、天気の方は暖かいような予測であります。そう言うことから、昨年に比べれば、些か盛り上がってくるのかなと思っております。

ただ中元戦線は、相変わらずまだ低迷であるというようなことも聞いておりますが、その辺のことにつきましても、いろいろとお話を頂戴し、私どもの進む道の間違いのないよう、ご叱声賜り、よろしくご示唆のほどお願い申し上げます。』

味の素株式会社 取締役東京支店長 横江有道氏ご挨拶：

『 この会には初めて出席させて頂きましたが、日頃からどういふことを皆さまが考えられ、お集まりになって討議され、結論を出しておられること等につきましては、常々上司から聞いております。

只今磯内委員長の話にもございましたように、本当に風雲急を告げてきたとの感じが致しております。食品に止まらず、今、お酒の話がありました。産業全般にわたって急激な変化がここにきてどっと出てきたという中で、舵取りをきちんと共々にやって参らねばならないと思っております。

このような環境下では、いままでもそうでありましたでしょうが、更にそれ以上に本音で情報を出し合って行かなければならないと、痛感致しているところでありますので、今後ともよろしくお願い申し上げます。  
誠に簡単ですがご挨拶と致します。』

以上の挨拶に続き、理事会・定時総会の経過報告、新年度における委員会の主な活動等については、事務局より重点活動を中心に報告がなされた。



運営委員長：

『 ただいま、専務理事から一連の日食協活動について報告があったが、先日運営委員会を開催し、そこで正副委員長を互選の結果、再び運営委員長を勤めることに相成った。この委員会において、平成6年度の運営委員会の活動について協議したその中で、2年度目の委託事業である「最適流通システム開発普及事業」に続き、第3年度目の委託事業の締め括りとしてのテーマの結論を出さなければならないということもあり、農林水産省からの事業の誘因があり次第、鋭意調査研究を進めることになった。

この度の調査結果は、報告書にして予め皆様にお届けしたので、お目通しを頂いたと思うが、いま、食品業界は大きな曲がり角に立って動いているという状況にある。

この間、カゴメさん、桃屋さん、日清製油さんがそれぞれ新価格体系に取り組みられて先発され、また、今年の4月から、味の素さんが業務用について実施された。

それらのことについて、この報告書の中で、新取引制度、なかんづく建値に関する問題、もう少し端的な表現をすれば、オンチャージ若しくはオープンプライス、マークアップ等々の問題に関してもアンケート調査をさせて頂いた。

このアンケートの結果では、もう時代の流れは止めることが出来ないという見方が50%を超え、また、オープンプライスという言葉についても、「知っている」と殆どの方から答えが寄せられている。

そして、これからどうなるのかという点については、卸は非常に過酷な競争時代に入るということをアンケートの中で答えており、淘汰が進むであろうとの見方をしている企業が7～8割方を占めている。

新取引制度という言葉は、現に、どのメーカーもそういう表現は使っていない。ただ、日本経済新聞が書き上げたために、言葉が先に流行った感じがある。

このオープンプライスについて、卸は非常に危機感を持っており、しかし、それは、押し止めることが出来ない世の中の流れだとも捉えていることがアンケートの結果で出てきている。

日食協の会員をはじめとする卸の方々は、ともに21世紀を目指して生き残って行かなければならない。

そのためには、どういう対応が必要か等の問題について、平成6年度は調査研究することになっている。



前回の世話人会でも申し上げたが、インフラ整備が急がれると言うことであり、それは何のインフラかと申すと、力のあるところが、より多くの競争条件を勝ち取るというようなことではなく、力のあるなしに拘らずこの条件と言うものが、ほぼ同様なものでなければならぬのではないかということ。同じ土俵に上がって、「機能」によって競争することは一向に差し支えないが、大きな卸、もしくは図体の大きな卸が、メーカーにいろいろなことをお願いをして、余計に取っていくというようなことは、少なくとも公正という立場からは好ましくない。

そういったインフラを整備して行こうではないかということを経営委員会で話し合った。

また、出来るならば、矢張り、アメリカのロビンソンパットマン法のような、そういった法律を日本でも、政治家を動かして、立法化してもらおうということにまで持っていければよろしいのではないか。

メーカーさんにとっても、このロビンソンパットマン法は、あった方がよろしいのではないかという気がしている。

言うならば、もっとよこせ、もっと頂戴、センターフィーが上げられたからまた頂戴というようなことは、メーカーさんとしてもこの新取引制度の中では、拒否したいというご姿勢であり、また、そういうことを要求しては、手が回るという法律であるから、そういう法律を整備して貰うことは、メーカーにとっても、また、私ども卸にとっても、これから21世紀に向かっての商売の中では必要なことではないか。

で、兎も角、後は機能でもって勝負していく。小さな卸であっても、小さくともキラリと光る卸であって、その卸が持っている機能が優秀であるならば、メーカーもおそらく、その卸を起用されるであろうし、残っていける筈である。大が小を制し、淘汰されるというのではなく、「機能」でもって仕事をして行けるような業界を何とかつくりあげるために、メーカーのバックアップを得て、周辺のインフラ整備を図るべく、3年目の委託事業に盛り込んで参りたいと考えている。

具体的なことについては、これからの課題になるが、以上のようなことにつき、いろいろと協議して参りたいと思っている。』

☆ ☆ ☆ ☆ ☆

<以下懇談のあらまし> 発言者ご氏名は省略：

『いま、ロビンソンパットマン法の話があったが、私どもの業種で価格の問題等については30数年来ずっと取り組んで参ったが、具体的な例としては、日本では公正取引委

員会となるが、当業界では各県にメーカーの組合があり、その組合が公正取引委員会に対し提訴した結果を見せて頂いたことがあるが、判で押したように「さして問題がありません」といったような同じ答えであった。

つくづく公取委はわれわれメーカーにとっては、あまり力になって頂けず、特に価格の問題とか、優越的地位の濫用等についてはそのように感じている。

今では、なくなってきたが、かつて背広を作るとかでいろいろの問題があって、その当時公取委が調査したその指導の裏話を聞いたことがあったが、要するに大手メーカーには何を言っても大丈夫で、圧力をかけても大丈夫だと、それは何故かと言うと、断るだけの力があるから言ってもよいが、ただし、日配とか零細の納入業者には言わないようにとのことで、それはそういう中小業者から申し出られると公取委としても問題にしない訳には行かないからだそうで言う意味では、日本でもロビンソンパットマン法のような法律が出来れば良いなとは思っている。』

『 私は、この新取引制度が本当にこの業界に普及し徹底するには3つのポイントが必要であると思う。

その一つは、自主独立と言う考え方がビジネスをしていく上で、三者の中で本当に確実に確立されているのかということである。メーカーも時折り勝手なことを流通の方へお願いすることがあり、また小売側も卸・メーカーにいろいろご都合のよいことを申し出て来られる。卸さんは最近、紳士になられたので、さほど無理な要求はなされていないようだが、矢張り、生販三層が自主独立、自存をするという考え方が出来上がってきているかどうか。

それから、2番目は、かなり難しいと思うが、経済の合理性についての本当の理解が全体としてあるのかということ、矢張りコストの高い企業より、コストの低い企業の方が当然強くなってくる訳で、この強さの論理が欧米では、当然なのである。強いものに物が流れるというのがこれが原理である。

果たして、日本は農業を初めそうであるが、この論理が、日本の社会、経済の現行制度の中で理解され得るのかどうかということである。

3番目は、生販三層もそうであろうし、全体もそうであるが、本当に業界のコンセンサスというものが、どうやって得られるのか。

この3つの問題について、何らかの解決なり、前進が図れないと、この新取引制度が日本の市場に定着するかどうか、極めて難しいのではないかと思う。

従って、私どもにとっても、頭の中では簡単に理解できるし、やっとならびになる

のかなという認識は持っているが、では、われわれが先頭にたって旗を振って行けるかと言うと、これは極めて難しく私はまだまだ相当の時間がかかるのではないかと思う。

以上の3つのポイントについての相互理解、コンセンサス作り等、いろいろな形で働きかけていかなければならないのではないか。

苦しい時の神頼みではないが、これが本当に正しいと言う認識が、少なくとも業界の中で固まってくれば、周辺の賞味期限の問題等々をも含め、矢張り行政側の指導的役割を果たしてもらうことも必要となってくるだろうが、私は、相当な努力をしないと、この流れを一気に加速することは、極めて難しいのではないかと思う。』

『非常に高尚な理論の後に、平凡な話となり恐縮だが、世の中を大きく変革させて行く、最後の魔術師が果たして存在するのかどうかという話を耳にしている。

食品業界が新しい枠組みを作り上げていくという全体の動きの中で、先ほどの磯内運営委員長の話に敷衍して、“価格は生き物だ”と痛感しているが、巨大組織小売業が相当の利潤を挙げておられるということは、皆様方、新聞紙上等でご承知の通りである。

しかし、それが、果たして消費者の利益に立った企業の、あるべき姿なのかどうか、いろいろと論議されているところでもある。

巨大組織小売業を販売価格等の面で適切に助言、協力要請すると言った行政的なものは何もない。また、メーカーにも、卸にも何もこれと言った適切な対応策に乏しいことも事実である。

ロビンソンパットマン法が現在米国でどのように運用されているか学ぶ必要はあろうかと思う。

メーカーも現在、非常に厳しい環境下にあり、コストダウンをどうするか真剣に取り組んでいる最中である。

低価格志向の流れの中で合理的に商品造りをして行くかの挑戦でもあり、悩みでもある。

私どもは、低価格志向という語句が適切でないと考え、値頃感と表現している。タイトなコストパフォーマンスの範囲では、厳しいものがあるが、関連仕入先企業に協力要請し、努力を請うとともに、もう一つは、卸の皆様方にもある一定量をお願いすることによっての、生産性を高めるべく努力をしている。

メーカー間において、単に価格の勝負をしているという状況が、ここ2～3年の傾向として多くなってきていると感じているが、メーカー自身も喰うか、喰われるかの問題

は勿論あり、ある常識の線での価格に対する認識を持たなければならないのではなからうか。

そうしないと、本当に消費者が望んでいる価値の高い、高品質の商品開発がメーカーもなかなか出来なくなってくる。

どうしても、価格、価格ということで追って行くことになれば、それに合わせた勝手な商品開発となり、どうしても質が落ちてきてしまう。

『ここにお集まりのメーカーさんは、上質志向のメーカーさんであり、質は落とせない。では、どこでどのようにするのかと言う難しい問題も横たわっており、それがわが社の最近の悩みでもある。』

『ここ2～3年の間どの企業でも今まで右肩上りを前提とした経営にいろいろな角度からメスを入れていることは間違いない。

これを私どもメーカーの立場から考えると、オリジナリティーのある新商品の開発とか、既存品のリニューアルという使命は不変であるが、販売に関する仕組みについてはディスカウンターの台頭・ダイレクトマーケティングの進展等の流通全体の変化を無視して、従来からあるものを温存し続ける気持ちはないということである。

また、パートナーとの関係においても、トータルオペレーションの中で経済合理性を高める等、新しい観点からの見直しを図る時期にあると思う。

ここで問題となるのは、内外価格差の問題を含めて、仕組み全体が変わりつつある中、従来の生販三層の慣行的なバランスを保ち続けることは難しくなっている。即ち、大手小売業を中心とした価格破壊が進む中、メーカーと卸の関係は各々が独自でこれに対抗するだけでなく、パートナーとしてトータルオペレーションの中でローコスト化することが重要である。これを進める中で、従来からの伝統的な価格形成の仕組みを見直し新しい仕組みに変える必要がある。

いずれにしても、今後は卸とメーカーの生販の役割は、小売業を消費者同位置にし、基本的な部分を掘りおこして、早く全体の流れをスムーズな形にしないと、今後の生き残りは難しいのではないかという危機感を抱いている昨今である。』

『この問題を議論する時に、私は総論として欧米流の価値観なり、商慣行に近づくべきであるという、べき論と、そう言うことをやると損する、あるいは場合によっては得をするという、損得論議と交錯しているような気がしている。

少し距離を置いて考えてみると、いささか固いことを言えば、例えば仏教伝来とか、漢字が渡って来た時とか、あるいは明治維新とか、文明開化とか、突然の民主主義とか、

千年位の間で見ると、どうも日本の社会と言うのは、大きな刺激があった時、割合いドドッと変わってきているような感じがする。

それから言えば、戦後50年ということは、焼土から復興し、そして成長し成熟してきた訳であるから、政治も経済も、何か大きな節目に来ているという気がしている。で、取引慣行や商慣行も、大きな流れとして、丁度変化の時期に来ており、それを止めることは誰も出来ないし、それから1社なり、1団体なりで逆に推進することが出来ると思えない。

冷たい言い方だが、変化のタイミングが、よい悪いではなくて、いま来ているという気がしている。

とは言え、欧米と全く同じになる訳はなく、それは日本流に変わっていくのに違いない。ただ、その変わる姿が、どこに行くかはまだよく見えていない。

歩きながら考えるということになるのではないか。

生販三層の「メーカー」という括りと、「卸」という括りと、「小売」という括りで議論することも大事であろうが、実はこの変化の中でどういうメーカーが、メーカー本来の機能を果たして、社会的に生き延びられるかと言うことが問われるのであり、卸の中でもそう言うことが起こる。小売の中でも生きのびる小売と生き延びられない小売が出る。

従って、卸とかメーカーとかを丸ごと括って、丸ごとどうかという議論は、個人的には馴染みにくいというふうに思っている。

つまり、それぞれの中で生き残る企業、生き残れない企業が出るのではないかと思っている。これはメーカーの中にも起こるであろうし、卸業の中にも起こるだろうし、全盛を極めて見える小売業においても起こる。』

『 今、メーカーにとっては、卸を全部一括に論じるには、政策が難しい。新取引制度というのは、私どもメーカーは、全部公平感、透明感を出した制度であると思うが、これからわれわれが考えなくてはならないことは、新価格というものがあるし、新取引条件がある。

しかし、皆さん方のわれわれへの言い分をいろいろ聞いていると、条件格差があり、卸によっては、量販店の方にウエイトが非常にかかっているところと、酒小売屋に比重がかかっているところとか、2次店に比重がまだ掛かっているところとか、卸業の皆さん方の過去の取引からいろいろのタイプがあり、一括して全部の、また、すべてのことでは語れないのではないかと思う。

われわれもいろいろ分析して見ているが、特に量販店を中心にして取引しているところの1ケース当たりのコストは大変な額に上っていると思われる部分がある。

その一つには、価格が結構バブル的になっている。食品メーカーの今の価格は、バブル的だと思う。私どもの製品の中で極端にそうだと思われるものがある。

特売が例えば198円とされているのに、相変わらず小売の希望価格が350円といった値をつけ、それが特売の時には販促費と称して、1200円も1500円も2000円もの納価対応をしている。そのこと自体が、私は間違いではないかと思っている。

メーカーというのは、一旦建値を決めているから、値下げをするかということになると、メーカーの売上げが落ちる。また、卸の皆さん方の値下げをされると、運賃のパーセンテージはどうなるかということになり、その辺が非常にメーカーとしても、値下げはしたくとも卸の立場のことを考えると、そう簡単には値下げは出来ないなということになる部分が一つある。

とは言え、販促条件を1000円も2000円もやって、皆さん方のセールスマンが一生懸命条件書を書いて、メーカーに請求していること自体が本当によいことなのだろうか。

われわれメーカーのセールスマンでも10社担当して1品の条件書を書くのに10枚いるとすると、卸の皆さんは大変な量の条件書を書くことになる。で、メーカーもこうしたことに対しての方法を考えないといけないのではないかと思うが、その分をわれわれはご協力をさせて頂くが、私は、メーカーとして、例えば新取引制度の新価格について、卸の皆さん方のその要求を全部聞きましたと、そこで、さあものを売って下さいといった時に、取引条件とか価格条件はきれいになったけれども、相変わらずあなたのところは、Aメーカーよりも随分条件が悪いということで、条件の良い方を売りに行くということになる。

これは矢張り、卸の皆さん方の部分最適ではなく、全体最適として、どこのメーカーが本気になって、真剣にやっているかと言うことを、もっともっと皆さん方がしっかり見ていて貰わないと、セールスマンレベルになればなる程、一番簡単な、一番良い条件を売りに行くということになるのではないかと思う。

今、私ども社内でも、卸のいろいろのご要望を聞き、改善しようとしているが、改善をすれば、メーカーのマインドシェアが上がって、本気になって本当に売りにくい商品売ってくれるのだろうか。

むしろ、良い条件として1000円とか2000円を出した方が、卸の皆さん方は走って売りに行くのではなかろうか。このようなことはあるのではないか。で、そのところを卸

の皆さん方としっかり考えていかないと、真面目にやっているメーカーと、不真面目とは言わないまでも、単に商品に対する価格条件を提示して、それが売られるとしたら、少々問題かなと考えていることが一つ。それから、もう一つは矢張り、P B商品が非常に台頭してきていることである。

この辺で、メーカーにあっては、ブランドの神話をそろそろ謙虚に見直すべきだろうと思っている。

矢張り、品質、技術があって、ブランドありきではないか。ブランドだけがあって、品質や技術や価格がいい加減な商品は、売場を持っている大手小売業に、敬遠されるであろうとの危機感を私は持っている。

そう言う意味では、メーカーもブランドに対して、勿論プライドを持たないとメーカーはやって行けないが、プライドだけではやって行けないなど、そこに品質、技術をいっつもきちっと置かないと、結局は全部P Bだから、わが社が断れば、どこかがP Bをやるに決まっている。

もう、生産設備というのは、大体オーバーフローであり、どこかが断れば直ぐ、そこへ持って行かれることは明かであり、トップブランドと言えども安閑とはしておれない。トップブランドがP Bを引き受ける時代になってきたなと思う。P Bをいやがっていたのでは、メーカーは最早生きて行けない部分があるのではとの感じがしている。

で、そのP Bを造った時に、またここで一つ問題が出るのは、量販店の皆さんは、P B商品は大体直でやるのだと言っており、それをいろいろ調べて見ると、直でやれるだけの機能を量販店が持ち出してきているということである。

これは、卸の皆さん方にとっては大変なことではないか。P Bが出来るなら、NBもやろうというようなことになった時に、本当に大きな問題に繋がるなという感じがしている。

メーカーも量販店と綱引きをすれば、結構メーカーも売場を持たれているために弱い面があり、つついそちらへ流れて行くことになる。この辺はメーカーも十分考えなければ、卸の皆さんにご迷惑を掛けることになる。

しかし、卸の方々もP Bが直になるということは、NBも直になる可能性が極めて強いことをご認識願いたいと思う。そうは言っても、メーカーも段々ローコストと言うことを考え出して、本当に帳合を通っている方が全体として得なのか、帳合をはずした方が全体として得なのか、個々の計算は当然卸価格が低下してくれば、どこか無駄を排除しようということになる。

また、内外価格差という問題は、それぞれメーカーが持っている無駄をどこまで排除して行ってどのようになるかであるが、それは、アメリカや中国の人件費とか、資材費を見ればすぐ比較出来ることで、向うさんの方が、それは安いに決まっている。

昨日もNHKでお米の問題を報じていたが、日本の米を70数%の人が食べたいと希望しているようで、それは矢張り絶大なる信頼がそこにあると思う。

しかし同じような味覚の米であれば、圧倒的に東南アジアの米を食べるだろう。そこがこれからのせめぎ合いかなという感じがする。

いま、一所懸命に新取引の話をしてきたが、次は新価格であろうし、その次は新取引条件であろうかと思う。これをきっちとやっていかないと、卸の皆さん方との本当の、要するに両輪にはならないのかなという気がしている。』

『 新取引制度の話を読まると、今取引している制度は、各社スタート時の考えで今日まで来ており、もうぼつぼつ検討をした方がよいのではないかといったような論議も一方にはある。それなりの価格体系と取引制度で、精一杯現状は運用させて頂いていると思うが、ただ、問題は大きな時流としてそれを維持するのか、あるいは新取引制度で持っていけるのかということは、時流として、これだけの話が急になってくると、ちよつと検討せざるを得ない状況と思う。

もう一つは、円高の問題、内外規制の問題等々いろいろと申されていたが、小売業の店頭における価格がダウン化の方向へどんどん進んでしまっており、販売促進費というようなものであるのか、あるいは納入時における納価補填であるのか、あるいはセンターフィであるとか、いろいろな条件設定でもって、ご負担を頂くところをメーカーが持つというようなことは、この頻度と金額がものすごく多くなっており、何が何か判らないと言う状態に加速しているのが心配である。

大きな流れとしては、新しい価格取引制度の検討ということは否定は出来ないだろう。

ただ、現在のところ、オープンにして、例えば、全部お任せして、この分はオンしてこのまま決めるということで、決めができればよいが、それはそれとそして、といったようなことでお互いがなし崩しになる心配がある。流れが余りまだ固まらなさ過ぎる状況があり、如何なものかと思う。

さっきのPBの話も一つの事例ではあるが、NBといえども価格自体が非常に流動的であるという点ではまだ問題がある。

いずれは選択の時代が来るだろうけれども、しかし、そこに行くまでは、できるだけお互いに話し合いが出来るところは話し合っ、相互不信にならないようにしていきたい



と、保守的な話ではあるが、そういう考え方を持っている。』

\* 「賛助会員世話人会」の賛助会員側発言のあらましは以上。

\* 次回開催：第27回開催は10月19日・午前11時30分。於 日本橋精養軒。

## 「支部賛助会員連絡会」通じ連携図る 各支部の6年度活動体制整う

各支部とも、昨年7月6日に社団法人の設立総会を開催して、初の定時総会開催となった。

本部の第1回定時総会は前掲の通り、去る5月24日に開催したが、平成6年度の事業計画を踏まえて、それぞれ支部事業計画が生まれ、6月10日の関東支部を皮切りに支部定時総会が開催された。

この度の支部定時総会を通じ、共通する活動を挙げれると、ひとつには組織的な「支部賛助会員連絡会」が各支部に置かれ、メーカーとの連絡の場が、それぞれに持たれることとなったこと、そして、活動として「新取引制度」に係る関心度の高まりと、これからの対応策について本部方針を踏まえ、組み入れた点である。

以下、開催順に支部総会の模様を中心に、そのあらましを追って見たい。

### 関 東 支 部

関東支部では、6月10日鉄道会館ルビーホールにおいて、正午から幹事会、午後1時から定時総会を開催し、幹事会では、①「関東支部賛助会員連絡会」の設置に関する件②関東支部総会提出諸議案等に関する件につき協議し、特に賛助会員連絡会の設置問題に関しては、先に支部内10ブロックに対し予めこの設置に関するアンケートによる問い合わせを行った上で、運営方法等についての協議を重ねてきており、この度の幹事会で結論づけすることになっていたもので、幹事会の結論を得て、定時総会に諮ることになっていたもの。

協議の結果、連絡会の設置を基本的に承認し、その運営に当たっては各県ブロックの

地域性を尊重、メーカーとの緊密連携化を図るとともに、支部としてはメーカー支店長クラスとの連絡会を適時開催する方向を決めた。

続いて、午後1時から開催の定時総会では、①平成5年度事業報告 ②平成5年度決算報告 ③平成6年度事業計画案 ④平成6年度収支予算案 ⑤役員の一部異動に関する件につき審議した。

審議の結果、全員異議なく上記の諸提出議案を承認し、新年度活動を本格的に推進することになった。

平成6年度事業計画には、支部賛助会員連絡会及び新取引制度に係る事業が、新たに掲げられている。

関東支部の平成6年度事業計画は次の通り。

## 関東支部事業計画

平成6年度における関東支部の事業活動は、1都10県に及ぶブロックの緊密な連携のもとに、次の事業計画を掲げ、その実現に向け、より積極的な活動を推進することとする。

### 1、商慣行改善対策

イ) 都県ブロックの共通課題である返品問題の改善対策を推進する。

また、流通業務委員会にあっては、その活動の一環として、百貨店・スーパーにおける返品の実態調査を、前年に引き続き実施する。

ロ) 流通・取引慣行に関する独占禁止法のガイドラインに則り、労務提供、協賛金等優越的地位の濫用に係る問題は正対策に取り組み、食品流通の透明化・公正化に努める。

ハ) 取引制度問題等、食品流通業界は、新しい取引きの変革期を迎えているが、関東支部においては、これらの諸問題に対し、前向きに施策対処する。

### 2、流通業務に関する合理化対策

イ) 流通業務に係る次の活動に関し、重点的に取り組み、合理化対策を推進する。

1) 物流コストの実態を把握し、経営管理、対外活動等に役立てる。

2) 流通業務上における実務対応

- ・日付け管理の具体的対応
- ・多品種少量ピッキングへの問題対応

- ・ 備車運賃、配送効率化等に関する対応
- ・ 在庫管理に係る合理化検討
- ロ) 流通業務に係る情報交換の促進
  - ・ 「賞味期限」表示に係る情報交換
  - ・ 製造物責任（P L）制度導入に係る情報交換
  - ・ 量販店における業態変更等の情報交換
- ハ) 首都圏内百貨店に納入する商品の共同配送業務の整備及び配送システムの合理化の推進。

### 3、研修活動

- イ) 「実践物流セミナー」等の企画立案とその実施。
- ロ) 商品研修会を随時開催し、販促実務に役立てる。
- ハ) 人材育成、企業啓発に資するための研修会等の開催。

### 4、啓蒙活動

- イ) 賞味期限表示に関する啓発活動の推進
- ロ) 「缶詰の日」等における啓蒙普及活動の支援
- ハ) 関係団体等の催事への協賛

### 5、ブロック活動

流通業務合同委員会活動を充実するとともに、各都県ブロックにおいては、次の活動を推進する。

- イ) 賛助会員連絡会の場を通じ、メーカーとの連携を密にする。
  - ロ) 各県ブロックの活動を積極的に推進する。
  - ハ) 支部内における県別卸団体との交流を深め、活動の充実化を図る。
- 各都県ブロックは、会員の増員を図り、ブロック組織を充実する。
- 以上、日食協本部と連動し、関東支部の事業活動を遂行する。

☆         ☆         ☆         ☆         ☆

なお、支部賛助会員連絡会に關しての幹事会・定時総会における審議結果は、次の要領により今後運営することになった。

- ① 関東支部は、東京都の外10県に及ぶ県ブロックにより構成され、且つ、各県に同業会組織がある等により、賛助会員連絡会の設置に当たっては、県ブロックに、地域特性に応じた構成及び運営を委ねることとなった。

なお、関東支部にあつては、県ブロックとの連動を図り、その活動を積極的に支

援する。

- ② 関東支部にあっては、賛助会員の各支店、支社の責任者との情報交流等を密にするため、随時懇談の場を設けることとする。

#### 流通業務合同委員会等を開催

平成6年6月29日午後1から、日食協会議室において各県ブロック参集のもとに、流通業務合同委員会を開催し、①幹事会・定時総会の経過報告 ②「関東支部賛助会員連絡会」の活動推進 ③各県ブロックの活動状況報告 ④平成6年度流通業務委員会の活動スケジュール等につき協議した。

<主な協議結果等>

※事務局より、去る6月10日開催の関東支部幹事会及び定時総会の協議の概要につき報告した。

※支部賛助会員連絡会の設置に関し、幹事会・定時総会で協議された経過につき伊藤委員長より報告がなされた。

今後の運営方法及び基本的方向づけ等については前掲2項目を踏まえつつ、企画立案する運びとした。

※各県ブロックの活動状況報告及び流通業務委員会の活動スケジュール等については、この度は意見の交換に主体が置かれたので、次回に報告して頂くことになったが、今後の活動スケジュールに関しては首都圏メンバーにおいて予定建てることになった。

なお、7月27日午後3時から日食協会議室で開催の流通業務委員会では、平成6年度の重点活動の協議を行った。その結果、スケジュールとしては、下記の継続事業を手始めに実施することになった。

1) 返品の実態調査：

前年に引き続き6・7・8月の3カ月間を対象に実施する。ただし、直送売上及びギフト券売上は除外する。

取りまとめは、10月度開催の流通業務委員会において行う。

2) 物流コスト調査：

平成5年1月～12月までの1年間の実態を調査する。（センターフィーは除く）  
取りまとめは11月の予定とする。

<県ブロック関連事業> :

※関東支部県ブロックの関連事業は下記の通り。

- ・静岡県食品卸同業会 : 4月5日午後2時半から静岡グランドホテル中島屋において定時総会を開催。引続いて午後3時からセミナーが開催された。  
事務局から北田専務理事(支部常任幹事)が出席し、日食協活動を報告。出席は卸側20名、メーカー側30名。
- ・神奈川県食品卸同業会 : 6月7日午後4時半からホテルリッチ横浜で定時総会が開かれ、引続いて勉強会の場が持たれ、事務局からは専務理事が出席。活動状況につき報告した。出席は卸40名、メーカー70名。
- ・栃木県加工食品卸協会 : 7月12日午後4時半から、宇都宮市のアピアにおいて定時総会が開かれ、続いて5時から講演会が開かれた。事務局からは専務理事が出席し日食協の近況報告を行った。出席は卸側30名。メーカー40名。
- ・埼玉県食品卸業協会 : 7月15日午後1時半からサンパレス大宮において第10回定時総会を開催した。  
総会に引き続き記念講演会が開かれ、講師には埼玉県商工部次長の小川登美夫氏の「これからの流通業の課題と展望」と題する講演があった。

## 九州沖縄支部

九州沖縄支部では、6月15日、博多全日空ホテルにおいて午前11時から幹事会、午後1時から定時総会を開催し、①平成5年度事業報告及び収支決算書承認の件 ②平成6年度事業計画案及び予算案承認の件 ③役員改選の件 ④イ)取引慣行の是正他、日食協活動の地域推進と相互連携について。ロ)商品展示特卖会の自粛について等の諸案を審議し原案通り承認した後、日食協の活動報告が行われた。

総会の議案審議に先立ち本村道生支部長より、概要次のような挨拶があった。

『第17回目の定時総会になるが、平素から各地区の同業会の皆様には当支部に対し積極のご協力を頂きお礼申し上げたい。経済情勢等大きく変わりつつある中、日食協活動が活発に推進され、われわれ会員にとってはそれが大変な支えになっている。昨年7月6日に日食協は、社団法人を設立し、新しい形で出発することになったが、法的な人格を得たことにより、日食協は新しい段階に入ったという気持ちがある。』

支部では、メーカーと更なる協調の場を創る意味で、「賛助会員連絡会」を設けることになったが、よろしくご協力の程お願い申し上げたい。お蔭で九州沖縄支部は、皆様

のご尽力によりそれなりの活動を推進することができ、支部としては、ひとまずの実績を挙げてきた』旨の挨拶があった。

議案の審議に当たっては、1号・2号議案を原案通り承認。また、役員の改選については、これまで副支部長店であった寿商事株式会社が退任し、ヤマエ久野株式会社が新たに副支部長店に推された。なお、沖縄の副支部長店である株式会社勢理客商事より副支部長辞退の意思表示があったが、支部長一任でこれを留保。

また、商品展示特売会の自粛は、引き続き継続することが確認された。

同九州沖縄支部では、各県内に同業会組織があり、意欲的活動を推進しているが、それぞれのブロック代表から次のような活動概況報告があった。

・博多睦月会：

当番会社を決め、月1回の会合を継続してきている。協議課題については必ず次回の課題を宿題として持ち帰る。全員発言主義。

主な活動は、納入期限の実態。備車料金の状況報告。アルバイトの時間給。協賛金問題。メーカーとの実務者懇談会を開催（返品の事前連絡の徹底・展示即売会の評価等）その他鮮度管理の徹底・電話からFAX発注への積極要請。返品に関する要望書の配布等々。

・親熊会：

偶数月に開催。50名が参加してのコミュニケーション。5委員会（スポーツ委員会・販促委員会他）を置き、その内流通問題委員会は年2回開催。食文化交流プラザ、フードフェア等へのタイアップ活動。

・廿日会：

本年1月、新会長に株式会社大阪屋の取締役社長の田中 実氏が就任された。今年度は活動のポイントを絞り込み、返品及び労務提供について県内80店に2回にわたり要望し是正に努めた。

20社の構成メンバーでオーナーが中心だが、実務者との共通認識の徹底を図っている。物流の合理化、返品問題等に取り組んでいる。

・はまゆう会：

毎月水曜日の午後3時から定期的に開催。昨年10月～本年9月までを活動年度としており、返品の是正に重点的に取り組んでいる。返品率は平均0.5%。5月の例会でお得意先に対し要望することになり、現在理解を頂くよう働きかけている。

問屋としての生き残りのための真剣な会議努力により、返品は相当改善されてきた。長期連休時のメーカー休業につき、ご配慮要請。

出店が多くなり、価格の乱れが伺えるが、決め手は難しく各企業の自覚で対処している。

・共栄会：

第3木曜日に定期開催。数年前から、メーカーを毎回指定して話し合いを進めている。返品問題も共に取り組んでいる。得意先の価格見直しが、ここにきて厳しくなった。春・夏年2回運動会を開催。

・親葉会：

いささか価格の乱れが出てきた。行き過ぎた価格は是正すべきであり、価格安定のための道を探りたい。

・長友会：

18社で構成され、内幹事店の8社で営業責任者会を毎月開催。返品・労務問題は、ほぼ改善された。家族ぐるみで、春はソフトボール大会、秋はボーリング大会を催す。問題はデイスカウターの出店が急増。

市場の正常化対策で、会として解決可能な問題と、不可能な問題がはっきりしてきた。なお、総会の席上沖縄からご出席の株式会社湧川商店の湧川祐英会長は、大要次のように県内の状況等について語った。

『 沖縄は離島県であり、商品が到着するまでには9日前後の日を要する。そのため在庫は3倍位を確保して置かなければならない。倉敷料も3倍かかる。台風も多く、塩害による錆びは通常の倍の早さで浸蝕する。従って、倉庫は頑丈でなければならないが、鉄材、建材も高い。総じて売上に対する投資額が大きく、本島と異なり採算は合わない。また海外からの輸入が増大し、特に中国をはじめ東南アジアの4カ国からの製品が出回り、競争が非常に激しくなって来ており、卸同業者は比較的多いが、皆苦しい状況に置かれている。』

この日の総会には、日食協本部から磯野計一副会長及び専務理事が出席したが、磯野副会長は「同じ支部長として、ただいまの各県ブロックの大変充実した活動をお聞きして、非常に参考になった旨述べ、昨年日食協が社団法人となったまでの経緯とその間の日食協活動をはじめ、関東支部で調査した返品の実態、商品研修会、共同配送、更には取引慣行に係る活動現況を具体的に説明し、特に未加入会員が、加入したいという環境造りをお互いの支部として整えて参りたい旨挨拶された。

なお、専務理事からは、5委員会の主な活動につき報告があった。

## 近畿支部

近畿支部では、6月16日、大阪キャスルホテルにおいて定時総会を開催し、①平成5年度事業報告及び収支決算書承認の件 ②平成6年度事業計画案及び予算案の承認の件 ③役員改選の件が諮られた。

開催に先駆け松下善四郎支部長より「日食協は、全国各地の卸団体とは、その役割を異にしており、業界におけるただ一つの全国団体として卸団体の主張と質の向上に努めているが、未曾有の構造変革期を迎え、そのためにも的確な業界対応が日食協として非常に大事な時点にあるおり、宜しくご協力を願いたい」旨挨拶された後、各条の議案を審議した。

審議の結果①②の両案については原案通りこれを承認した。

### <近畿支部の新支部長に富江弘吉が就任>

役員改選に関しては、先の幹事会において、大橋(株)、新清商事(株)、松下鈴木(株)、(株)祭原、カネトミ商事(株)〈会計幹事〉、大平(株)、コーベコニシ(株)、加藤産業(株)、(株)ヒメカンの9社が新幹事店に内定した旨、議長より経過説明があり、全員異議なくこれを承認した。

また、昨年の日食協法人化を契機に、松下鈴木株式会社にあっては、松下善四郎氏が16年間にわたり副会長を勤められたが、顧問として会長より委嘱され、副会長理事には同社の取締役社長である富江弘吉氏が就任されたことに伴い、近畿支部の支部長には富江日食協副会長にご兼任願いたい旨諮られ、審議の結果、全員異議なくこれを承認した。

新支部長就任に当たり富江弘吉氏は、「松下支部長の後を受けて、このたび大役を仰せつかったが、本当に厳しい、しかも変動の激しい時に勤まるものかどうかと思っている。

流れに沿って、そうして流れに流されず、業界がどういう方向で、何をなすべきかを考えて参らねばならないと感じており、支部の皆様方の御意見と考え方を、本部の委員会の活動方針により多く反映させるよう、勤める所存であり、宜しく御協力をお願い申し上げます」旨挨拶された。

なお、本部活動については専務理事より物流委員会を除く4委員会の重点活動につき報告があり、続いて物流委員会のワーキンググループ座長の浅井久生氏より、同委員会活動を中心とした報告が行われた。



## 中国支部

中国支部では、6月17日広島ステーションホテルにおいて、午前11時から幹事会、午後1時から定時総会を開催し、①平成5年度事業報告及び収支決算書承認 ②平成6年度事業計画案及び予算案承認等の議案につき協議した。

協議に先立ち原幹彦支部長より、「われわれ卸売業を取り巻く状況は、甚だ厳しいものがあるが、会員の皆様にあっては力を合わせられ、共々にこの困難な局面を乗り越えて参りたいと思っており、どうかよろしくご協力の程お願い申し上げたい。」と挨拶され、議案の審議に入った。

同支部で平成4年以来、独自に物流コストの実態調査を他の支部に先駆け、本部フォーマットに基づき算出し、経営の資に供しているが、協力メンバーを更に増員し、継続実施することになった。

その他、収支予算に関連し、これまで県ブロック単位に活動費の配分をしてきたが、本年度から、活動の充実を期し、支部一括とする旨の説明があり、これを承認した。また、事業計画については、本部事業計画に沿うとともに、支部特性を生かし、次回幹事会において具体的な事業活動を組み建てることになった。

なお、支部賛助会員連絡会は昨年度来からスタートしているが、同連絡会メンバーに日清食品(株)を加えることが内定した。

午後2時から、第2回目の中国支部賛助会員連絡会が開催された。この連絡会において、本部の5委員会の主な活動について専務理事より報告があり、続いて大竹一太郎食品取引改善委員会座長より、同委員会の活動経過につき報告がなされ、特に業界の重要課題とされている新取引制度、返品の対応等につき現況の報告がなされた。

## 四国支部

四国支部では6月22日、香川厚生年金会館において正午から幹事会、午後1時から支部定時総会を開催した。

総会に先駆け竹内三賀男支部長より要旨次のような挨拶があった。

『 ご案内の如く今年は政治経済面において、大きな変革があり、政治面においては、少数連立内閣のため、非常に不安定な状況にあり、内外ともにいろいろな課題を抱えて

おり、本日はまた、社会党の動向によって、解散かあるいは総辞職かが決定づけられるのではないかと見られ、物事が決まらないという状況である。更に昨日来から円高が急速に進み、百円の大台を割るという状況が生まれて来て、日本の海外貿易関係も極めて厳しい局面に立たされている。また、最近自由化の波が非常に激しく、「人・物・金」ということで、今まで人の自由化は殆どないということであったが、最近人の自由化もでき、物の自由化も生まれ、金の自由化もできるようになってきた。

先日も私は、あるメーカーの工場に伺って驚いたことは、原料が全部海外輸入品であり、人も沢山の外人が働いており、原料が海外の原料、働いている人が外人ということで、徐々に日本人の働き場がなくなりつつある状況である。

先般日中友好都市の役員をしている関係で、中国に参って、東部地区、内陸部の開発地区あるいは天津の開発地区等大型の開発地区を回ってきたが、日本、韓国あるいはアメリカの各国が進出しており、そこから日本は輸入している状況がある。当地区では、徳島のアイリスをはじめ沢山の日本の企業が海外に出て、高い評価を得ていて、日本の企業が空洞化してきた。就職問題にしても、大学の理事長を務めているが、女子学生が卒業してもなかなか就職することが困難になってきた。

このような状況であり、経済的にも大変厳しい局面に立たされている。

また、流通業界においても「価格」が大きな問題になってきており、課題になってきているが、四国もご案内のように、大型のディスカウントストアが沢山でき、こうした中で、卸・メーカーは、新しい流通体制を模索し、食品の安定供給等についてもお互い協議して、それなりの社会的使命を果たして参りたい。

21世紀に対するキーワードは、カキクケコであると言われ、カは環境問題、キは規制緩和、クは食い物、ケは健康問題、コは高齢化問題ということであるが、食品流通界においても、これらはことごとく関係のある問題である。

社会の環境が目覚ましく変革しつつあり、発想の転換をお互いが図り、この難しい局面を乗り越えて参りたい。』旨述べられた。

続いて専務理事より、日食協活動の概要報告がなされ、次いで物流委員会の標昌彦委員長より、最近における経済状況の動向について述べるとともに、物流委員会が担当の物流コスト調査の実態、パレチジェーションの動向、ITFコードに係る対応問題、更に最適流通システム開発普及委託事業の建値制・リベート制に係る会員認識の実態調査結果の説明をはじめ、新取引制度につき、第26回賛助会員世話人会の懇談のあらましを報告、「いずれにしても右肩上りの時代から脱皮した時代になり、生産から消費の段階におけるローコストオペレーションは避けられない状況にあり、今後の対応として生販

三層の新たなる方程式が必要である」等、日食協の活動現況を語られた。

\*

\*

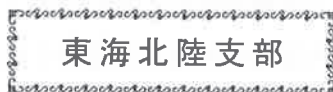
\*

本部報告が終わった後、引き続いて定時総会が開かれた。

はじめに、竹内三賀男議長より「四国支部賛助会員連絡会」が設けられた経緯につき報告がなされた後、①平成5年度事業報告及び収支決算書承認 ②平成6年度事業計画案及び予算案承認 ③役員改選等の諸議案につき協議し、原案通り承認した。

なお、役員改選に関しては、四国国分(株)及び(株)明治屋高松支店の異動人事に伴う紹介がなされた。

総会終了後、記念講話として「成功と幸福のプラスイメージ法」と題し、公認会計士西條文雄氏の1時間にわたる話がなされ、引き続き別室で会員、賛助会員ともどもの懇親会が催された。



#### [東海ブロック]

東海北陸支部・東海ブロックでは、6月22日午前11時から名古屋観光ホテル3階楠の間において定時総会を開催し、①平成5年度事業報告書承認の件 ②平成5年度収支決算書承認の件 ③平成6年度事業計画案承認の件 ④同収支予算案承認の件 ⑤その他が図られ、原案通りこれを承認した。

なお、この総会の席に本部商品委員会委員長加藤稔氏(株)菱食代表取締役副社長)が出席され、日食協活動の近況等を中心とする懇談の場が持たれた。

#### [北陸ブロック]

東海北陸支部・北陸ブロックでは、7月4日ホリデーイン金沢において、午前11時から役員会に引き続いて正午から定時総会を開催し、①平成5年度事業報告及び収支決算報告に関する件 ②平成6年度事業計画及び収支予算に関する件 ③役員改選の件④本部活動について ⑤その他の件につき審議した。

総会開催に先立ち、角間俊夫支部長より概要次のような挨拶があった。

『 今年空梅雨のような良い天気が続いているが、本年に入って2～3月は少し景気が良くなってきたと思っていたところ、4～5月にかけてスーパーの売れ行きをお聞き

しても、もう一つ売れが良くなく、政府が言うような明るさが見えてこない現状である。そうした中でウルグアイラウンドの決着があった後、今年になってからもオープンプライスとか、PL法の成立等々、次から次に目まぐるしく変わっており、一体これからの流通がどうなるのかという気がしている。

以前に申し上げたことであるが、10年前には会員が30社あったものが、現在22社となり、移り変りの激しさを感じる。

特に最近ディスカウンターが登場してきて、酒の業界などは、食品よりもっとひどく、北陸3県で問屋が60軒もあり、これは食品問屋の3倍である。

こうした中で日食協は、本部において良く活動して頂いていると思う。規制緩和ということもあり、大型店が急激に沢山進出しおり、一括納入とか共同配送とかあるいはセンターフィーなどの問題が出てきても機敏に対応して頂いていると感じている。

われわれは何万円かの会費を納めているだけであるが、東京の本部の正副会長店はじめ委員会店におかれては、単なる会費の負担のみでなく、実にいろいろな委員会で有能な人材を派遣して頂いて、諸々の問題を検討して頂いており、人の派遣だけでも大変なことだろうと思う。

先ほども話し合ったことであるがPL法が予算案と一緒に国会を通過したが、これはメーカー主体と考えられがちだが、問屋業としても影響を受けることになると思われる。

われわれ卸としては安全な状態で商品をお届けすることが非常に肝要になってくる。そういった面での設備の改善とか、あるいは商品管理のやり方等いろいろの問題が出てくるのではないかと感じているが、こうした問題も日食協の本部で然るべく対応頂いている。』旨述べられ、提出議案の審議を行ない、原案の通り承認した。

なお、役員の変更については、10年以前からの役員の総数は12名となっているが、役員会の協議の結果では、留任を内定した旨、議長より説明があり、審議の結果、全員留任を承認。

ブロック長に角間俊夫氏、副ブロック長に北陸中央食品株取締役社長の澤田悦守氏及びワタヤ国分(株)取締役社長の渡辺元嗣氏が就任した。

また、幹事には富山の石田(株)、カナカン(株)富山支店、(株)富乾、北新商事(株)、(株)明治屋金沢支店(株)明治屋福井支店、会計幹事には(株)マルシン、会計監査には(株)田中與商店及び(株)明治屋富山支店がそれぞれ互選された。

事業活動の一環としての勉強会、研修会、見学会等の企画については、幹事会で出された2～3の案を参考に、支部長一任となり11月頃を目標に企画実施することになった。

本部活動報告については、はじめに情報システム化委員会委員長の松本健一氏(株)廣

屋取締役会長)より本部委員会の活動概要につき報告があり、特に6月20日開催の賛助会員世話人会における新取引制度なかんづく建値制度、リベート制度廃止問題に係るメーカー側の現状認識、更には、これと関連し酒類業界の市場における取引の実態等幅広い業界展望を行い、これからの日食協の各委員会の活動方向を述べられた。また、情報システム化委員会の委員長の立場で、同委員会の活動の現況を報告。国税庁委託事業の酒類食品の新たな委託事業としての情報システムに関する調査研究の取りまとめのあらままと、今後の対応等について説明報告がなされた。またこれらの調査研究等を踏まえ、研修会等の開催希望があれば、委員会としても積極的に応えたい旨語られた。

なお、専務理事からは委員長の活動報告に重複しない範囲で、賞味期限表示問題、PL法成立に伴う業界対応問題等を中心に報告を行った。

## 東 北 支 部

東北支部では、6月24日仙台ホテルにおいて、午前10時半から定時総会を開催し、①平成5年度事業報告 ②平成5年度収支決算報告 ③平成6年度事業計画案 ④平成6年度収支予算案等の諸案につき審議し、原案通りこれらの諸案を承認した。

引き続き12時半から別会場において、第1回「東北支部賛助会員連絡会」が開催された。この連絡会開催に当たり澤田宏支部長より大要次のような挨拶があった。

『皆様方には、第1回東北支部賛助会員連絡会のご案内申し上げたところ、大変お忙しい中をご出席下さり、厚くお礼申し上げます。』

この賛助会員連絡会の発足に当たっては、去る5月26日に、メーカーの代表の方々にご相談させて頂いた上で、メーカーとの連絡を密にし、今後の諸課題に対応して参りたいとの趣旨で、連絡させて頂いた。

日食協本部の賛助会員として加入されていて、仙台地区に支店・営業所等デポをお持ちのメーカー83社の方々にのご案内させて頂き、うち本日もご出席の方々は48社である。このように大勢のご参加を頂き感謝申し上げます。

本日は、日食協の本部から磯内運営委員長にご出席頂いたが、皆様方ご承知の通り、国分株式会社の専務取締役であられる。それに日食協の北田専務理事にも出席を願った。

これから約1時間半にわたり、最近の業界の動向につき、皆様方にお話を頂くことにしており、その後に別室で懇親会を開くことにしているので、最後までお付き合いの程お願い申し上げます。

では、これから運営委員長よりお話を賜りたい。』

☆

☆

☆

☆

☆

以下は、これからの日食協としての活動をどのような視点で推進して行くべきか、流通業界に新しい変革がもたらされようとしている中であって、卸売業はどうあるべきか等、現状の動向を掘り下げながら、運営委員長の立場で、内容の濃い話をされておられるので、そのあらましをここに抄録することにした。

### これから望まれる卸周辺のインフラ整備 新取引制度は新しい時代の流れ

運営委員長・東北支部連絡会講演のあらまし

『東北支部におかれては、初めて「賛助会員連絡会」を開催されるということで、澤田支部長さんからお招き頂きご当地に参ったが、本日は、日食協の諸々の活動に取り組んでいる中の、その活動の一端を皆様に申し上げ、ご理解を頂けるよう報告願いたいとの支部長のお申し付けであるので、暫くの間、時間を頂戴して、現状についてお話を致したい。

私がお話したいと思っていることは、いま予兆が見えてきている「新取引制度」について、卸がどのような考え方を持っているかということと、農林水産省の助成事業としての第2年度目、すなわち、平成5年度のテーマとして、この「新取引制度」問題を中心に据えて調査した結果が出てきるので、それについて申し上げたい。

先ず、前段の新取引制度について、卸の立場からどういう考え方をもっているかである。端的に申し上げれば、右肩上りの経済成長がもう終って、少なくとも、これからは21世紀に向けて右肩下がりの経済状態が続くであろうと予測される。

そして、卸は21世紀にむけて、流通は、少なくともディスカウント路線が続くのではないと思われる。

と申し上げると、では、安売り合戦になるのかといった誤解を受けるが、それは、そうではなくて、日本価格が世界価格に吸い込まれていくということだと思う。

内外価格差問題等々もあるが、それらが規制緩和等によって、格差がなくなってくる。そう言うことになれば、国内の物価は下げざるを得なくなる訳である。

ご承知の通り、竹下さんが大蔵大臣の時に、ニューヨークのプラザホテルにおいてG7が開かれ、その時、プラザ合意というのがあり、日本の円を高め、内需拡大して輸入の増大を図って欲しいとの申出がなされ、そのプラザ合意によって、日銀総裁の前川さんの「前川レポート」が置かれ、その前川レポートに基づいて「日米構造協議」の機関が設置され、日本とアメリカにまたがる問題を解決していこうということになった。

その中で、アメリカが要求してきたことは、貯蓄率を下げよ、土地の価格をもっと安くし、それに規制緩和をせよ、そして取引慣行の透明化を図れ、内外価格差を解消せよ、また系列取引は避けてもらいたい等々を日本に要求してきた。

日本もこれに対応して、アメリカは貯蓄率を上げるべきだと要求した。日本の場合は、貯蓄率が高いので、いろいろのことが当時は出来た訳であるが、アメリカは貯蓄率が低く、日本の14～15%であるのに対し、5～6%であり、財政投融资等の貯蓄率効果で、公共事業等にそれが還流し、それによって経済が活性化することになる訳だが、アメリカの率が低いのでそれを上げるべきであるとした。

また、労働者の教育を図れとか、技術開発にもっと多額の投資をせよ等々を言ってきた筈であるが、ところが日本が主張したことは、隅の方に追いやられて、アメリカの要求である規制緩和とか、取引慣行の是正と言う無理が罷り通るような状況になってきた。

しかし、これはまた、致し方のなところもあると私は思っている。

と言うのは、日本の貿易黒字が余りにも大き過ぎ、1400億ドルも1500億ドルもの貿易黒字が出ているために日本に対して非常に苛立ちを持っているということである。

そこで、日本は内需拡大して、貿易黒字を減らせよと言ってきている訳である。

野村総研の異色のエコノミストで、リチャード・クーと言うフィリッピンの若い方で、米国大学のビジネススクール出身で、国際金融経済に強い方で、私も2回程その人の講演を聴いたことがあるが、その方が規制緩和をしなかったならば、日本は恐らく世界の孤児になるだろうという意味のことを言っている。

規制緩和をすればどうなるか。規制緩和をすれば、アメリカを初め、ヨーロッパ等からの安い商品がどんどん入ってくる。そうすると日本の物価は下がり、貿易黒字も減ってくることになるが、そうしたことをしなければ、日本は世界から見放される。

日本の円高を是正するには、それが一番であり、貿易黒字があるから円高が進む訳で、そのことでアメリカとしては、貿易赤字を減らすために、規制緩和を図るべきであるとしておりそれは、まさにその通りであると思う。

それによって、外国の安い商品が入ってくる。

ビスケット等一つの例を取ってみても、麦粉の値段は日本の三分の一以下である。そういう国で造られた商品が入ってくれば、日本の商品は太刀打ちが出来ない。

これにどうやって太刀打ちできるような政策が取れるかとなると、これは、政治の問題であるから、政治家に頑張ってもらわなければならないが、兎も角、こう言ったプレッシャーが日本に覆いかぶさって来ている。しかし、こうしたことを進めなければ、日本は孤立していく。自由化することを、日本は約束した訳であり、ガットとIMFに加盟したからには、規制緩和は避けて通れない問題であり、自由化を進めなければ、外国の商品は入って来なくなる。

兎も角、こうしたことから自由化に向かって、世の中は流れていく。そういうことになると国際価格に日本価格が収斂していく。

そのような時代が21世紀にかけて、これから始まるということである。

そうした流れの中であっても経営ができるという、そういった堅固な卸をつくって行かなければいけない。

またメーカーさんはメーカーさんで、リストラを図られ、そうすることで、流れはどんどん変わって行く。

アメリカのクライスラーとか、GMが製造した2000CCの車が、100万円位の価格で現在発表されている。

勿論、日本に運ぶ運賃がかかるので、100万円で日本に発売になるかどうか判らないが、いずれにしても、2000ccの車がそのような値段であるということは、これは、国産自動車に取っては大きな痛手である。

本日の日経に、ホンダもニッサンも、アメリカの自動車を逆輸入することになろうといった報道がされていたが、日本の物価は私どもが取り扱っている食品についても、その方向に進んでいくであろうと思う。

このような傾向について、いち早く察知されたのが、メーカーさんである。

メーカーさんは、高度成長の右肩上りの経済成長の時には、売上高によって、また円高伸長によって経費が賄え、卸が、スーパーのセンターフィーがもっと高くなったから何とかして下さい、スーパーからの協賛要請があるから何とかして欲しい等々、いろいろの形で卸は、メーカーさんをお願いし、これまで商売を続けてきたけれども、ここで、メーカーさんの売上げが伸びなくなってきた。



気がついて見ると、メーカーさんのそうした通常の割戻金の他に、出ていく特売販促費（特販費）の方が何倍も出ている。

宣伝費で出ていったり、販促費で出ていったり、いろいろの形で各メーカーの支店・支社からそう言う諸々のものが出ていくので、メーカーさんは愕然とされた、との話もお聞きしている。

売上高が伸びているならばまだ吸収できる。しかし売上は伸びなくなった。

チェーンストアは、21カ月続けて前年割れであり、また、百貨店も27カ月も続けて前年割れである。

そういうようなことで売上高が伸びない。もう、このような経費を出す訳には行かない。

公正取引委員会が日米構造協議を受けて取りまとめた「流通取引に係るガイドライン」の中に、建値、割戻金、返品、専売制等々について指摘しているが、建値制度というのは、どうも世界慣行の中では馴染まないということである。

そこで、建値制度は、廃止すべきであるというのが、アメリカの意見であると思ふ。

アメリカでは、生産者価格すなわち、生産者仕切り価格しかなく、その上にオンチャージだとか、マークアップの形で、価格が出来上がっており、どうしてメーカーが標準小売価格まで指定しなければならないのかとの批判があり、そうした問題に関しての空気が急速に盛り上がってきた。

また、メーカーも、新しい取引制度を導入するための、一つの大きなよりどころとし、仕切りを一本にして、後は卸に任せるという気持ちだが、一部にあるようにも思われる。これは好むと好まざるとに拘らず、風潮であり、流れであって、建値の廃止は反対だ、建値制の方が良いといっても、これを阻止することは出来ない。

公正取引委員会は、二重価格制度、もしくは再販価格の廃止等々を、最近問題として取りあげているが、ここに来て公取委は、アメリカの強力なバックアップを得たという表現をしている人もいる。

東京に河内屋というディスカウンターがあるが、そのディスカウンターが、資生堂さんを相手に提訴した。

今また、ダイエーさんのアルコールの安売りに対して、同じ目黒の碑文谷に三原屋という酒屋が、そのダイエーさんを提訴するという事例もあった。500ml缶が198円という価格が不当廉売であり、また、それに供給している業者は差別対価である、と言ったこうしたことが、いずれは明かにされて行くのではなかろうか。

そういうことで、兎も角、内外ともに価格というものが、変わって行かざるを得ない条件が現在整いつつあるということである。

従って、建値制度というものが姿を消して、メーカーの仕切り価格になる。仕切り一本となる。

これは申すまでもなく、味の素さんがこの春業務用で仕切り価格だけとすることをご商売に切り変えられたが、それが今回の新制度とあってよいと思う。

このことについて、日本経済新聞が、非常に刺激的に「オープンプライス」という表現を使われ、それが巷間で流布されるようになってきた。

こうしたことも踏まえ、私どもは、今回の「最適流通システム開発普及」という研究委託事業で、新取引制度というものを選択した訳である。

この調査は日食協の会員を対象にアンケートの依頼をし、また、既に新価格体系を実行されているメーカーを含めて、数社の皆様についてもヒヤリングも行った。

その調査の結果、「オープンプライス制」という言葉をご存知の間屋は、殆どといってよいほど、「オンチャージ」や「コストオン」の意味についても知っているとの答えであった。

建値がなくなると、オープンプライス制になるという問いに対しては、「そう言う流れなのだから仕方がない」という答えと、「どちらとも言えない」と答えたものと、「反対である」と答えたものが、大体3分の1づつあった。

「賛成」と「どちらとも言えない」の答えを合わせると、過半数を越えている。

また、オープンプライス制にすると、どういう現象が起るかという問いに対しては、卸の段階であるが、「競争の時代に入る」との答えが多く、これは的確な答えであると思う。価格が一本になってくる訳であるから、機能競争に入る。

如何にして自分の企業が、よその企業よりもオペレーションコストを安くして運営するか、それが武器になる訳で、まさにこれからは機能の競争の時代に入る。

従って、間屋は相当淘汰されるであろうと言うのが回答としては、過半の答えとしてアンケートが返ってきた。

オープンプライス制になると、一線に並ぶから、ヨーイドンで大も中も小も、皆同じ条件で出来るという考えは全くの誤解であるが、熾烈な機能競争の時代に入ることを、皆様方はよくご承知置きになっておられるのだなどの感触をこの調査で得た次第である。

本年度の日食協の「最適流通システム開発普及委託事業」は3年目となり、ここで結論を出さなければならない。

で、今年度は、しからばどのようなことをやるかについて、先達での運営委員会で話し合いをしたが、平成6年度は以上のようなことから、問屋の淘汰の嵐が、21世紀に向かって吹き荒れるであろう。

その中で少なくとも、日食協加盟メンバーは、余裕を持って生き残れるという、仕組みづくりを進める必要があるのではないか。会員の皆様は無用な心配をして頂くということは、日食協のわれわれ執行部として申し訳がない。

この時代に、どうやって生き延びるべきか、どんなことをしなければならぬかということ、明確にすべく、本年度は作業を進めることにしている。

私は、会社の身分で、日本能率協会のリエンジニアリング部会に参加しているが、同協会の三上会長が、この春の会議で語られた一言は、私にとって成る程と非常に感銘を受けた。

団体のトップの立場でハッキリと申されたことで、まさに目から鱗が落ちるような感じで受け止めたことであるが、それは三上会長が「日本の平成不況は間もなく終るでしょう。しかしそれで安心はできません。平成不況が終った後には、もっと厳しい世界競争の時代がやって来ます」と言った意味のことを申された。

これまで一連の話を申し上げてきたが、内外価格差問題、規制緩和等によって、滔々と外国の安い商品が日本のマーケットに入ってくる。そうでないと日本の円が100円を切るかも知れない。アメリカでは、一時100円を切ったけれども、そういうことになれば、日本の産業は壊滅的なダメージを受けることになる。

日本の産業は空洞化し、やむなく外国に出ていくことになる。

これは大前研一氏が言っていることであるが、新日鉄の従業員の平均年俸が900万円、アメリカのUSスチールの平均年俸が1ドル100円で380万円であり、そこで900万円の人を使っているところと、380万円の人を使っているところとでは、造るものが同じ鉄鋼であれば、これは太刀打ちがとてできない。

従って、これからの日本は、内外価格差問題、規制緩和等々によって安いものがどんどん入ってくれば、実質所得がそれによつて的確に増えることになるとの見方もあるが、兎も角そう言う時代にならざるを得ないのではないかと思う。

消費者は非常に賢くなっており、しからばグレードを落として、安いものを買っているかという、そうではないようである。

グレードを落とすということになるのか、ならないのかは判らないが、PBがナショナルブランドに比べて、非常に良質な遜色のないものになっていることが消費者は判っ

ている。

結局メーカーのNBは、広告宣伝等々いろいろなことをおやりになるが、一方、スーパーのPBは、同じような商品を出して、それにただ乗りをするという形だから、スーパー商品は安い。

先日ダイエーさんのPBに対するコンセプトをお聞きしたところ、「ナショナルブランドよりも良くなって結構。しかし、ナショナルブランドより悪くはダメだ」と申しおられたがこれは、ナショナルブランドと同じということである。

同じ商品でそれが安ければ、消費者はそう言う商品を求める訳である。このようなことからナショナルブランドの神話は何んとなく、若干稀薄になっていくのではと、今の状態の中では、そのようなことが考えられる。

先達でのメーカーさんの会合の席でも、メーカーさんの方からそう言うことを申された方がおいでであった。ナショナルブランドの浸透力というものが一時ほど強くなってきたような感じがするというようなことを申されておられた。

言うなれば、学習を十分にした結果が、今日に来ておるとするならば、この日本価格が世界価格に収斂していくのは当然のことであろう。

今のような状態が続けば、繰り返しになるが、中国辺りに生産基地を移す。それに伴い国内では失業者が溢れるということになって行くのではなかろうか。

嘗て、36カ月続いた不況が最大の不況とされていたが、このたびは、それを上回った訳であり、今回の平成不況が日本最大の不況ということになる。前回の不況は、まだ日本は右肩上りの経済状態であった。

しかし、今日はもう成熟市場である。これからの私どもの努力というものは、並大抵のことでは、これに対応出来ないのではないか。

現在の、300社の会員の卸売の皆様方と膝を交えて、私ども執行部は、お話を申し上げて兎も角、これから生き残るためのノウハウをみんなで分かち合い、また皆様方には生き残れるだけの努力をして頂く。言うならば自助努力をして頂く。日食協に頼んでおけば何もかもやって呉れるからいいということではなく、経営者の皆様方が強力なリーダーシップを発揮され、21世紀に向け、共に生きのびて行くよう願いたい。

恐らく淘汰の嵐が過ぎれば、その次には、新しい時代がやって来ると私は思っている。今アメリカでは、卸売業のウエイトが高くなってきている。

10年前には、5対5の卸とメーカー直比率であったのが、これが、いま卸のウエイトがどんどん増えつつある。結局それは、卸がメーカーからの商品を集荷分散して、同時にそれらの製品を、組み合わせで納入することが、再評価されて来ているのであろう。

このような時代を経て、恐らく日本も、淘汰の嵐の跡には向かって行くであろうと感じており、みんなで乗り越えて行けば、明るい21世紀も夢ではないのだということである。

ただ、日食協運営委員会の中でも言っていることだが、そのためには、卸の周辺インフラを整備しなければならない。

これは一番難しいことで、アメリカにあるロビンソンパットマン法というものを、私どもは皆様方に働きかけもし、また皆様にも動いて頂き、議員立法でも設けて頂きたいものと思っている。

このロビンソンパットマン法というのは、私が申し上げるまでもなく、売り手を規制する法律である。

兎も角、何れにしても声の大きいところ、人間的しがらみの強いところにウンと粘られ、えらいこわもてでやって来て、センターフィーが3%から4%に上げられたから、何としてももう少し協力をせよと言われ、致し方なく出すというような、個々の企業に対してアンフェアなことはやってはいけない。それをやったならば、これは罰せられるというのがロビンソンパットマン法である。

そうしたことが機能をもって競争のできる土俵を作る。

そのインフラ整備をする。

それを基にオープンプライス制というか、新取引制度というものができ上がって行けば、本当に21世紀が展望できるという風に思っている。

今、日本のスーパーマーケットは、ホールセールクラブだとか、もしくはスーパーセンターだとか、ディスカウントストアだとか、ハイパーマーケットだとか、これらすべてはアメリカから学んできて、大型化をしてきたものである。従ってお得意様は、最もロビンソンパットマン法というものを、ご存知のことだと思う。

これからの大変革期に向かう中で、日食協は兎にも角にも、そうしたインフラ整備をして皆様方と一緒に、メーカーさんのご商売に些かでも役に立つような、そしてまた、お得意様には喜んで頂けるような、そう言うポジションを得て参りたいと思っている。

最後に、消費者起点という言葉がある。卸は矢張り消費者の代弁者でなければならないという理論がある。それはそれで一つの理屈であると考えているが、今申し上げたような、難しい大変革の時代にあり、この時代にあっては、私ども卸は、矢張りメーカーに寄り添っていくことが大切であると思う。

それによって、これからの諸々の販売政策というものを構築していくことが肝要では

ないかと考えている。

このことは、先達でのメーカー様との話し合いの中でも確認されている。

決して甘えの構造ではないが、これからもメーカー様と一緒に、難しい時代を戦い抜いてい参りたいと願っている。』

## 北海道支部

北海道支部では、7月13日ホテルK K R札幌において、午前11時から幹事会、午後1時から定時総会を開催し、①平成5年度事業報告 ②平成5年度収支決算、監査報告 ③平成6年度支部運営と事業の進め方 ④その他につき審議し、原案通りこれらの諸案を承認した。

引き続き午後2時から、2階孔雀の間において「北海道支部賛助会員連絡会」を開催し、日食協の活動状況につき、①本部活動状況 ②北海道支部活動状況 ③ワーキンググループ活動状況報告が行われた。

この日は杉野昭雄支部長が都合によりご欠席のため、副支部長の山村喜一氏（株式会社スハラ食品取締役社長）が幹事会・総会及び連絡会の議長役を務められた。

連絡会の開催に当たり山村副支部長より大要次のような挨拶があった。

『皆様にはご多用の中、北海道支部賛助会員連絡会にご出席を頂き厚くお礼申し上げます。本来なら、杉野支部長が進行役を務める筈であるが、ご都合で急遽欠席の連絡があり、私が代行することになった。』

日食協は、その前進である全缶協以来全国卸団体としての主体制を持ち乍ら、当時は缶詰祭り等を実施してきたが、昭和52年に日本加工食品卸協会に組織を変更し、任意団体ではあったが、16年間にわたり非常に積極的な活動を推進してきた。そうした経緯を辿り、昨年7月6日に社団法人の設立総会を開き、社会的に認知された団体となり、独り歩きできる団体として業界発展のために活躍しているが、メーカーの皆さん方にはどうか今後とも日食協活動に、前向きのお力添えを賜りたくお願い申し上げたい。』旨述べられた。

続いて、連絡会のメーカー代表として味の素㈱札幌支店の山田篤支店長より、要旨次のような挨拶があった。

『 常日ごろから卸の皆さんには大変お世話になっておりお礼を申し上げたい。

本日は定例の連絡会であるが、時代が混迷している中で、こうして卸の皆さんとわれわれメーカーとの間で密接な情報交換を行うことは、今こそ一番必要な時ではないかと思っている。

永い経済的混迷が続いているが、経済企画庁では、そろそろ底控えだと言うことを発表しているが、実感としてはまだこれからではないかと思われる。高度成長を辿ってきた日本経済構造そのものに原因する今回の構造的不況を考える時、構造そのものを組み替えなければいけないのではないかと考えられる。

海外からの安い商品の波が押し寄せてきているが、私どもは国内だけに止まらず、海外にも広く視野を持ち、現状の問題に取り組まなければいけないのではないかと考えており、こうした時に、昨年日食協さんが社団法人化され、より一層監督官庁への発言する機会も多くなってきたと思う。

今こそメーカーと卸の皆さんと手を携えて、問題解決をめざして当たるべきだと強く感じており、時代は非常に緊張を強いられているが、こう言う中でより研ぎ澄まされた、ある意味では、足元を見つめた本業を考えながら、日夜励むべきではないかと思っているが、この連絡会が実り多い会と致したく、よろしくお願いを申し上げます。』旨述べられた。

次いで木下委員長より日食協活動、なかんづく食品取引改善委員会を中心とする現況報告及び新取引制度問題への今後の取り組み等について概要次のような所感が述べられた。

木下食品取引改善委員長の話：

『 日食協は、法人化以前に新価格体系について、定率に加えて定額の導入をメーカーにお願いしてきた。この間日清製油さん、桃屋さんそしてカゴメさんの各社におかれては、日食協の提言に応えられ、更に味の素さんが今年の4月に、業務用で新取引制度の裸価格を導入された。この業務用は、輸入品も同様であるが、もともと裸価格であり、世間で言うオープン価格制である。

ただし、味の素さんではオープンプライスという表現はされていない。

日食協が定額導入をお願いしていた当時は、円も140～130程度であったが、現在97～96円と円高が更に進む中で、メーカーさんはまた、卸と違った厳しさに置かれており、その影響は大であると察する。

問題はこれからどうなるかである。

日食協では、このことについて、農林水産省の助成事業で「最適流通システム開発普及」の報告書を取りまとめたが、その中で「建値制に賛成」、「どちらとも言えない」「建値制に反対」の3つの問を試みたところ、凡そ、それぞれが3分の1位に分かれた答を寄せており「賛成」と「どちらとも」の上を足すと6割、又、下を足すと6割で、どう解釈してよいか一般の認識度としては迷っているという見方ができると思う。

このことは、開放経済、規制緩和等々がさらに進行していくことへの不安感がもたらされての答となっているのではないかとも思う。

今は、まさに価格破壊の時代とも言われ、物価は下げざるを得なくなってくるだろう。そうすると間接費の率も変わってくることになる。

われわれが、これから生き残って行くには、リエンジニアリングと、自社のリストラを図ることであり、逸早く、身の軽いところが生き残れるのではないかと感じている。

今ビールの建値は全部壊れてしまっている状態にある。目まぐるしく世の中が変わっていく中では、ものに頼る形ではなくて、自主独立して生きて行かねばならない。

それには本音のつき合い、裸の話がお互い重要になってくる。日食協が社団法人になったからと言ってそれに名を借りようとしても、それは無理なことだ。

世話人会の話の中で、ある方は、NBは当然維持していかなければならないが、PBを大手メーカーが応ずるようなことになってくると、メーカー直となる恐れが出てくる。かといって自分のNBを維持するためには、PBを受けざるを得ないといった厳しい話をされていた。

一方バイイングパワーは、あらゆるところで影響をもたらしている。

同じ商品を納めるのに、北海道も、沖縄も、大阪も、東京も全国一率に同じ値段というのも問題である。

そこで何かこう言ったことを規制するものはないのか、例えばアメリカのロビンソンパットマン法のような新たな法律を立法化し、メーカー共々同じ土俵の上で競争が出来るような合理的な仕組みが考えられないものか。そうした取引法等に関する理解を高める必要があるとの考え方もなされている。

いずれにしても、これからの半年間は業界にとって重要な局面を迎えることになるだろう。

今、建値制廃止が問題とされているが、外国においても建値制といったものがないでもない。これを通常「サディション プライス」と呼んでいるが、小売はこの位であろうと言えば判断できるので、そういう形のものはこれからもあり得よう。



新取引制度の場合、例えば新製品の仕切りがこれだと言われても、判断が付き兼ねる。

いちいち食べてみて、これはこうだといったことになると10人十色で、常識的な尺度で判断することになろうと思う。

また、私自身は建値がないとデイスカウターは成り立たないと思っているが、しかし、基本的には、消費者の商品に対する価値判断力は進んでおり、消費者の選択で、それなりに、売れるものは売れていくに相違ない。

アメリカでは、ひところ廉売競争の時代があった。今はその価格破壊時代が終わり、廉売問題はなくなったが、日本はここ1～2年、価格破壊的な激しい競争時代が来るであろうと思われる。しかし、それは一過性であると私は思っている。

食品取引改善委員会のこれからの活動を進めるに当たり、どうか今後ともご支援の程お願い申し上げたい。』

なお、木下委員長の話に続き、専務理事より運営・商品・情報システム化・物流等関連委員会の主な活動につき報告がなされ、続いてワーキンググループの活動報告があり、別会場において懇親会が催された。

☆ ※ ☆ ※ ☆ ※ ☆ ※

### 「輸入食品小委員会」が勉強会

商品委員会内に置かれる輸入食品小委員会では、6月7日午後1時から日食協会議室において前回の小委員会で提案されていた輸入食品に係る勉強会を開催した。

この度の勉強会には、講師として日本貿易振興会の農水産部長山岸晴二氏を迎え、「輸入食品の現況等について」を演題とする1時間半にわたる講演を聴講した。

講演内容は割愛するが、食品輸入を取り巻く状況につき、ウルグアイラウンド農業合意によるこれからの輸入食品の動向、中長期の世界の食料需給展望、93年度における食品輸入の概況と食品輸入増加の要因。そしてその注目される品目の動向、更には食品輸入の増加の背景と輸入環境の変化等につき海外の変化、国内の状況変化、開発輸入の進展等々、広範囲にわたる輸入現況を語られた。

勉強会の終了後、委員メンバーにより今後小委員会としてどのように活動すべきか等の課題につき意見交換したが、例えば、輸入食品の表示、あるいは安全性、今どういっ

たことが業務上で問題となっているか等テーマを具体的に絞り込んで取り組む必要があるとされた。

次回開催は8月下旬以降に予定の運びであるが、お互いにテーマを持ち寄り、再協議することになった。

## 新幹事長に深沢 治氏が就任 C B O 幹事会・全体会議

7月21日午前10時半から日食協会議室において缶詰ブランドオーナー会（C B O）の幹事会及び全体会議を合同で開催し、①正副幹事長の互選 ②平成6年度の日食協事業計画等 ③平成6年度C B Oの部会活動等 ④「缶詰賞味期限の表示」に係る経過報告等々につき協議した。

正副幹事長の互選については、株式会社サンヨー堂の野老利男氏のご退任により、同社取締役社長の深沢 治氏がC B Oの新幹事長として選任された。

また、副幹事長には、株式会社菱食の取締役事業本部長補佐・P B商品事業部長の村誠氏が再選された。

深沢新幹事長：

『大変厳しい状況を迎えている中で、幹事長を務めることになったが、皆様のご協力を頂きながら活動を進めて参りたい。

缶詰業界にあっては、最近では円高に加えて、低価格商品が市場に出回り、極めて不安定な状況下にあるが、これはこれなりに現況を捉え、缶詰の見直しをしていかなければならないと思っている。

周辺を見ると、その殆どが輸入品であり、品質は大分良くなってはきたが、価格が前面に出ているために市況の安定が図れず、これからの業界対応は全く頭の痛いところである。

そうした環境のもと、皆様とともに知恵をしばり缶詰産業の空洞化を何とか埋めて参りたいと思っており、どうかお力添えのほどお願い申し上げたい。』と挨拶された。

なお、幹事会同様に果実・蔬菜・食肉・水産・パインの品種別5部会及び品質規格部会（傘下の品質対策委員会を含む）の正副部会長も、それぞれ原則重任することが話し

合われた。

平成6年度の日食協事業計画等に関しては、事務局より去る5月24日開催の日食協第1回定時総会の模様を中心に、5委員会のこれまでの活動と、新取引制度等の重要課題を柱とする事業計画のあらましについて報告がなされた。

平成6年度CBOの部会活動については、定時総会で議決を見た事業計画を踏まえ、品種別の部会、品質対策委員会等を中心に、缶詰関係団体と緊密な連携を図り、活動展開することになった。

この合同会議には、(株)日本缶詰協会の三島進氏、日本製缶協会の安武寛治氏、(株)日本パインアップル缶詰協会の佐藤直樹氏の3専務理事がオブザーバー出席され、特に日本缶詰協会の三島専務理事からは、賞味期限表示及びPL法の近況等につき概要の説明がなされた。

### 蜜柑缶詰の現況等を中心に情報交換

#### 果実部会・正副部会長は留任

7月21日、午後1時から日食協会議室において果実部会を開催し、①正副部会長の互選 ②蜜柑缶詰の情報交換 ③さくらんぼ及びもも缶詰の情報交換等について協議した。

正副部会長の互選については、CBO幹事会・全体会議の原則留任の意向を踏まえ、部会長には、中村 誠氏（(株)菱食取締役事業本部長補佐・PB商品事業部長）が再選され、また副部会長には、(株)明治屋、(株)サンヨー堂、(株)祭原の3社が重任となった。

蜜柑缶詰の情報交換については、特に日本蜜柑缶詰工業組合側との情報交換の基本的あり方について反省がなされ、純然たる情報交換の場であるべきだとされた。

なお、平成5年度産の蜜柑缶詰概況等は下記の通りである。

#### 1、平成5年度蜜柑缶詰の生産：

ノーJASを含め5号缶換算で295万函。

（ノーJASは5～6％）

#### 2、輸出向け：

シンガポール、イエーメン等へ砂のうを主体に若干。

#### 3、輸入状況：

一昨年 中国産主体に約92万函。（1～12月）

昨年 中国産主体に約62万函。（1～12月）

今年は一昨年と昨年の間程度を予想。

#### 4、原料収穫予想：

開花状況発表当初は160万トン	を予想。	(昨年 150万トン)
その後安定指針が出され、140万トンに修正		( " 実績推定 145万トン)
生出荷	100万トン	( " 104万トン)
加工用	24万トン	( " 23万4千トン)
(果汁用14万トン、缶詰用10万トン)		
その他	16万トン(自家消費・腐敗等)	( " 自家消費・腐敗等16万トン)

#### 5、その他：

- ・ 今年の原料平均価格は、キロ当たり23円19銭。
- ・ 今年の原料作柄予想の発表は8月末。

### 11月をメドに筍輸入業者側と懇談 野菜部会・筍缶主体に情報交換

7月21日午後2時から、日食協会議室において野菜部会を開催し、①正副部会長の互選 ②筍缶詰の情報交換等を中心に協議した。

正副部会長については、幹事会等で留任を原則とするとの内意を得ており、部会長には引き続き北村 博氏(株北村商店取締役社長)が選任され、また、副部会長には、(株)ヤグチ、大橋(株)の両社が再任となった。

筍缶詰の情報交換では、中国産筍缶詰の大量市場出回りで、市況は低迷しており、今年の輸入数量も5月現在の通関実績では、155万缶と昨年同期に比し、約70万缶の増となっており、これに対し、国内産は150万缶に止まっている。

例年継続されて来た筍缶詰全国大会も国産の振興が成らず、ついに本年度の開催は中止となったが、それはそれとしてCBOでは本年11月をメドに、中国水煮筍輸入商社協議会との懇談の場を持ち筍全般にわたる問題点を総括することになった。

### 「平成5年度 食料品卸売業構造改善推進委託事業」 調査結果のあらまし

社団法人日本加工食品卸協会では、このほど「平成5年度 食料品卸売業構造改善推進委託事業」の報告書を取り纏めた。以下にその調査結果のあらましを掲げたい。

## 1. 就労環境調査：

この度の調査は、農林水産省助成事業としての、財団法人食品流通構造改善促進機構の委託による「食料品卸売業構造改善推進事業」で、平成2年度から始まり平成5年で第4年目となる。

この事業の目的は、加工食品卸売業における就労環境及び労働力事情の調査を実施する外、取引慣行改善のための取引契約の状況、物流コスト、日付管理あるいは返品の実態等を調査し、食品流業界の通構造改善を促進することにある。

平成5年度は、前年度に続き加工食品卸売業界の就業環境の現況につき調査した。まず、年間休業日数につき大規模卸売業においては、平成4年が107.3日であったのに対し、平成5年では110.6日と3.3日の増加を見ている。

卸売業にとってわずか3日超の増であるが、厳しい環境にあって、その企業努力は評価することが出来る。

一方、中小卸売企業における年間休日日数は、平成4年が平均95.5日に対し、平成5年度は、97.9日で2.4日の増に止まっているが、就業環境の整備努力をしていることが伺える。

次に、年間所定労働時間数についても調査した。

調査結果では、平成4年が大規模加工食品卸で、1,897.1時間であったのに対し、平成5年度調査では1,869.9時間と27.2時間短縮された。

一方、中小卸売企業にあっては、平成4年が、2,145.3時間であったのに対して、平成5年では、2,121.2時間と24.1時間短縮した。

大企業、中小企業を問わず就業環境問題は、前向きに取り組んでいると言える。

今後1あるべき方向としては、食品業界の生販三層をはじめ、全産業等社会的に調和を図りつつ、次の施策を推進することが肝要であるとされた。

- (1) 「年間休日総数」及び「年間所定労働時間数」は全産業の平均値までの達成を第一段階の目標とする。
- (2) 「完全週休2日制」と「120日の年間休日総数」を目標とする。

この目標達成のためには、企業それぞれに、業務の合理化・効率化努力を、より一層推進するとともに、時代の変遷に合致した透明性ある取引慣行への見直しが不可欠である。

## 2. 簡易型物流コスト算出様式を作成：

就労環境の調査に加え、物流に係る合理化・効率化対策の一環として、簡易タイプの物流コスト算出マニュアルを作成した。

これまで加工食品卸売業界では、配送費・保管費・荷役費及び情報処理費の4項目による算出フォーマットをもとに歴年調査を進めていたが、中小卸業者が活用し易い算出マニュアルを開発することとなり、構造改善実務研究会のメンバーが中心となり、研究に当たった。

その結果、決算書を基にした物流コスト計算要領を組み上げた。

簡易型物流コスト計算様式は、次の要領による。（細項目は省略。）

	持 届 け コ ス ト			セ ー ル ス ド ラ イ バ ー コ ス ト		
	総体金額	対比率	函当たり	総体金額	対比率	函当たり
売 上 高 S D 売 上 高						
( 保 管 料 )						
( 荷 役 費 )						
・一般荷役費						
・小分等荷役費						
( 配 送 費 )						
( 情 報 費 )						
(セールスドライバー配送費)						
物 流 コ ス ト 合 計						
(一般荷役物流)						
(小分荷役物流)						

簡易型物流コスト計算書は、上記のフォーマットによることが望まれるが、算出記入要領等に関しては、講習会、研修会の間を通じての、積極的な啓蒙活動が必要である。

また、算出された結果を、企業にとって如何に効率化・合理化に繋げるかが、今後より重要なものとなる。

