

会 報



# 日食協

Vol. 117 Jan. 1, 2001

目

次

新春ご挨拶	-----	会長 國分勸兵衛	----	2
21世紀を控えてやらねばならぬ事は	-----	正・副会長会議	----	3
意見交換も活潑に行われて	-----	理事会	----	3
予定される会費額の変更案とは	-----	事務局	----	10
会費額改訂についてのお知らせとお願い	-----	会長 國分勸兵衛・事務局	----	11
定款変更追加事項発生	-----	事務局	----	14
IT革命対応の業界のシステム動向	-----	情報システム研修会	----	16
不当廉売等酒類業界ガイドラインまとまる	-----	公正取引委員会	----	19
<b>受 託 事 業</b>				
収益性から見た小売業について学ぶ	-----	東北支部	----	29
<b>業務日誌より</b>				
第24回食品卸団体連絡協議会開催される	-----	10月19日	----	36
当協会の課題と会費増額のお願い	-----	賛助会員世話人会	----	38
返品実態調査まとまる	-----	関東支部 流通業務委員会	----	39
容器包装への識別ガイドライン (案)	-----	(社)日本缶詰協会	----	40
アイテム登録促進を図る	-----	商品コード等研究会	----	45
秋季商品研修会開催	-----	関東支部 流通業務委員会	----	48

回								
覧								

# 新春ご挨拶

社団法人 日本加工食品卸協会  
会長 國分 勸兵衛



新年あけましておめでとうございます。皆様方におかれましては、待望の 21 世紀の幕が開き、2001 年の新春を恙無くお迎えのことと存じます。

昨年はまさに 20 世紀の幕切れに相応しく、実にいろいろな出来事があり、想像以上に激動が走り、構造変革の進展が見られた年でありました。また外国流通資本の上陸などもあり、幾多の課題が浮き彫りにされたのでありました。

分けても、消費低迷に起因する、従来の販路における売上不振と商品単価の低下は、そのまま我々製配販の企業経営に大きな打撃を与えたばかりか、新しい業態と IT 革命に先導された消費の実態の変化が顕著になり、根本から我々に業務改革を要求する形になってきたのであります。

業界の中にはいち早く対応をされた企業もある反面、現実を把握し損ねて後れを取る企業や、過去の整理が進まずに波に呑み込まれた企業もありました。

この中であって当協会としては、早くからこの 21 世紀における我々卸売業の役割を、中間流通業の機能として位置づけ、これを明確にすると共に、それに見合う対価の請求を開始し、新しい商慣行の中での公正競争社会の到来を提唱し続けて参りました。同時に自らの機能遂行対価の低下を研究し具現化することを検討し、実践してきたのであります。

ややもすれば遅きに失したきらいすら、うかがえるのでありますが、道は誤っていないかったものと自負するものでもあります。

さて今年度であります。この当協会自体も正念場を迎えた感が致します。こうした環境下であって、会員数も減少し、事業活動も鈍り勝ちであり、業務のご負担をお願いすることが、一部の企業に偏ってきております。合わせて協会の法人格の在り方についてもいよいよ結論を出すべき時が参りました。しかし産業としての確立を目指すには、まだやらねばならないことが残されております。この為には心ならずも会費のご負担増をお願いしなければならないと考えるに至りました。

本年度は、こうした背景の中であって、協会として為すべき事を更に厳選し、事務局を始めとして、業務の進め方を検討し、最少の支出で最大の成果を得られるように致したい、と考えております。

周辺環境の激変は始まったばかりでこれからむしろ本格化するものと認識しております。

その中で我々の業界のビジョン作りに役立つ協会であるべく、努力する所存であります。

会員及び賛助会員各位の本年度のご健康とご活躍を心から祈念し、年頭のご挨拶と致します。

## 21世紀を控えてやらねばならぬ事は

—正・副会長会議—

平成12年11月7日(火)10時より、鉄道会館ルビーホールにて正・副会長会議が開催された。

内容はこの直後に開催される理事会の運営次第と、その議題の内容審議であった。

その議題の中心となるのが、会報前号掲載の定款変更等研究会報告書にある幾つかの、理事会審議を要望する事項についての検討であった。

具体的に長時間議論されたのは当協会自体の法人格のあり方についてであり、結果としての会費制度見直しと会費の一部増額案の妥当性についてであった。

法人格のあり方については、現在社団法人を改組する積極的な理由はない。平成14年度末までは検討中という基本的な考え方については、正・副会長会議でも意見の一致を見たが、他の理事の意見を伺う事とした。

会費制度についても、廣田副会長より発足時の会費額決定方法の説明があり、20年以上経過した今日、むしろ見直す事が当然という意見が出され、実際の適用措置についても、報告書とその後の運営委員会の結論に関しての討議内容も確認した上で、原案通り理事会に諮る事となった。

討議内容を要約すれば以上の通りであるが、事務局報告もテーマ毎に区切って、個々の確認を頂き乍らの慎重審議が予定時間ぎりぎり迄行われた。

因みに当日の議題を列举すると、①定款変更等研究会の報告 ②会費改定の場合の予告について ③定款変更手続き中 ④理事会の運営次第 ⑤酒類・加工食品データベースセンターの近況報告 ⑥食品流通委員会のアンケート実施について ⑦来年度暫定予算について ⑧その他(平成13年度定例正・副会長会議及び理事会日程の確認)であった。

いずれにしても、理事会に於ける理事各位の意見交換が活発になされる事を期待して正・副会長会議は終了した。

## 意見交換も活発に行われて

—理事会—

平成12年11月7日(火)11時30分より、鉄道会館ルビーホール11階にて理事会が開催された。

今回は来年の総会にて審議される予定の重要案件が多かった。それ故、議長より出席理事の意見を求める場面もあり、限られた時間の中にも緊迫した雰囲気の中で、数多くの理事の発言が続いた。

以下に議事録の抜粋を掲載する。



出欠状況	理事総数	26名中	出席理事	18名	委任状8名	計26名
	監事総数	3名中	出席監事	3名		計3名
議案	第1号議案	平成12年度上半期事業報告及び下半期活動について				
	第2号議案	定款変更等研究会の報告及び平成13年度会費額改定案について				
	第3号議案	平成13年度年初暫定予算について				
	第3号議案	その他				
議事内容	事務局 井岸専務理事の司会により開会進行。 冒頭國分勘兵衛会長より次の如く開会の挨拶があった。					

#### 國分会長挨拶

本日はご多用の中、又ご遠方からご参集頂き誠に有難く厚くお礼申し上げます。

また、農林水産省食品流通局商業課に於かれましては、公務ご多用の中を斉藤室長始め幹部の方のご来臨を賜り、誠に有難うございました。

本日お集まりの皆様には、平素は何かと当協会がお世話になっております事を、かような席で恐縮ですが、重ねて心よりお礼申し上げる次第であります。

さて、昨今の業界環境につきましては、私から申すまでもない事ではあります、誠に多事多難でありまして、毎日めまぐるしく状況が変化致しており、対応にいとまのないとは正にこの事かと存じます。

対応が追いつかず我を忘れていと、いつの間にか売り場のニーズが変わり、果たすべき機能が追いつかぬことになりかねません。

斯かる中であって、当協会も会員のお役に立つべく、先進的なご提言をするべく努力をして参ったつもりであります。

お陰様にて9月末にて、上半期も順調に終了し下半期に入りました。

就きましては、この理事会においてその報告をお聞き届けの上、下半期についてのご指導を頂くと共に、定款変更等研究会から、この理事会においての審議要望案件が提起されていますので、これの討議をお願いすることと致します。



なお、本日ご欠席であります。カナカン(株)の角間会長が、この度藍綬褒章を受章されました。心よりお祝いを申し上げます。おめでとうございます。

また本日は、討議終了後、前食品流通局長 福島啓史郎氏をお招きしてお話を伺う機会を作りましたので、最後まで宜しく願い申し上げます。

会長挨拶のあと、当日ご来臨の来賓、農林水産省食品流通局商業課流通構造改善対策室長 齊藤 昭氏、商業課課長補佐 福田栄二氏、指導係長 松島喜昭氏の紹介があり、代表して齊藤 昭室長より、次の如くご挨拶を頂いた。

#### 農林水産省 食品流通局 齊藤室長ご挨拶

ご紹介頂きました齊藤でございます。  
日本加工食品卸協会 理事会にお招き頂きまして誠にありがとうございます。  
ご参集の皆様方には、日頃より食品流通行政に多大なるご支援を得ていることにつきまして感謝する次第でございます。

いよいよ 21 世紀迄後 2 ヶ月を割るというタイミングになって参りました。やはり、現在の食料行政といえますか、21 世紀に亘って環境俯瞰の提言、或は、安全、安心、安定的な食料の供給が大きな課題でございます。

現在の食品関連産業が 80 兆円ということでございますけれども、総生産が 500 兆円ということでございますので、16 パーセントの大きな産業になっているわけでございます。

その内ご案内のように、生鮮流通につきましては、卸売市場をメインチャネルとしまして 2 割の 16 兆円、外食が 3 割の 25 兆円、更に加工食品、製造メーカーを通じまして卸、小売という流通が 5 割で 40 兆円という産業規模になっております。

日食協会員の皆様方の主要なターゲットであるところの加工食品が 5 割、更に外食を入れずと合わせて 8 割と、更にフルラインということで生鮮まで入って来ますと、一層大きな役割が 21 世紀にも期待されるところでございます。

卸環境につきましては非常に厳しいということでございます。これまでも卸中抜き論であるとか、或は最近では外資の参入であるとか、絶えず大きな激動の時代が今後も続くと思われませんが、過去の皆様方の活潑な活動によりまして活動領域を拡大されてきて、21 世紀においても新しい知恵で今後とも拡大されることを期待している訳でございます。

農林水産行政につきましてはご案内のように、これまでの昭和 35 年の農業基本法の基本的な農政のフレームを大きく変えまして、流通局で一部言っておりました食品産業と農業の連携というものを、いよいよ農政の基本的なフレームにしたいということでございまして、食料・農業・農村基本法と大きく転換を致しました。

これに伴いまして、食品流通局として出来ることを今まで 2 年間やりました。今後は新しく総合食料局ということになります。農林水産省自体は再編の中で名前は残りますけれども、中身



右から挨拶される齊藤室長  
廣田副会長・國分会長・磯野・尾崎副会長

は大きく変わります。

国際部と合わせて流通を担当していくということでございますけれども、基本的には、今後の新しい法律は消費基点の食品産業の連携が基本でございます。一連の消費基点ということで、例えば「食を考える国民会議」の創設であるとか、文部省、或は厚生省と連携しまして、食生活指針を作るとか或はまた品質基準について、JAS法改正により、食品についての消費者に品質情報を提供するという、いわば社会的なインフラを整備するというで、品質表示基準の策定、或は有機農産物の基準の策定というものを現在進めております。

生鮮食品につきましては7月にその基準を実行に移しまして、加工食品等については、来年の4月に向けて対応を急いでいるという状況でございます。

更にまた流通につきましては、食品流通構造改善法を改正しまして機能の強化を図ったということでございます。

すべての卸、小売、外食、或は製造業で使える融資等の充実を図ったということでございます。

更にまた21世紀において、重要になる環境俯瞰の提言という観点から、食料資源の有効利用関連法を制定しまして、来年の実行に向かって現在業界の皆様と検討しているという状況でございます。

更に流通につきましては昨年来、食品物流懇談会というものをつくりまして、各業界のヒアリング等を行いました。基本的な方向性としては、生産から商品に至るすべての産業が情報を共有して連携するという、いわゆる生販提携というものを改めて打ち出しました。

つまり、日本型サプライチェーンマネジメントシステムの充実強化を図るためのシステム強化、或はインフラ整備を図るといふ、政策的な対応を行うという方向性を出しております。

これを受けまして次年度予算では、とりわけITプロジェクトということで、各民間の皆様方からの手挙げ方式による事業を実施したいというふうに考えております。

とりわけ加工食品分野におきましては、唯一日食協が代表しているわけでございますから、是非会員の皆様中心にこのプロジェクト事業に参加して頂き、物流センターなり、或は酒類・加工食品データベースの充実なり、いろいろなアングルがあると思いますけれども、こういう方向で我々も政策的な支援を行っていきたいと考えております。

これまで日本加工食品卸協会及び会員の皆様に、必ずしも行政が充分対応できなかったと、私も個人的な反省をしておりますので、来年度以降、まずは21世紀を迎えるに当たって、こういう方向から何らかの連携が出来ればというふうに考えておりますので、是非ご活用して頂きたいと思っております。

終わりに、本日出席の皆様方のご健康、ご活躍を祈念いたしまして私の挨拶とさせていただきます。

どうも有難うございました。

引き続き、出席状況報告を事務局が行い、定足数の確認がなされた。

事務局より、定款の規定するところに依り議長席に会長が着席する旨発言があり、会長が議長席についた。

議長はまず出席の理事の中から議事録署名人として、津久浦慶之理事と宇都木政司理事の指

名を行った後、議事に入った。

#### 第1号議案 平成12年度上半期事業報告及び下半期活動について

議長からの指名を受けて事務局は、日食協会報 Vol.116 を主な資料として使用しながら、委員会活動、受託事業、支部活動の報告及び下半期の活動計画と見通しについて報告した。

##### 委員会活動として

1. 運営委員会・・・・・・・・定款変更等研究会参加、会費制度の検討、拡大運営委員会開催、日常運営についてのチェック等。
2. 食品流通委員会・・・・・・・・アンケート実施中、実態把握と当協会の主張の認識度合の把握が目的。
3. 物流委員会・・・・・・・・物流コスト調査、改善値著しいことを確認。
4. 情報システム委員会・・SKDBC（酒類、加工食品商品データベースセンターの略）活動とその現状、情報システム研修会（11/22 予定）、標準システムW・Gスタート、ネットワーク検討会。
5. 商品開発研究会・・・・・・・・缶詰ブランドオーナー会による みかん缶詰情報交換、JAS改正に伴う調査協力。
6. 法務研究会・・・・・・・・民事再生法・債権譲渡登録の勉強。

受託事業として(財)食品流通構造改善促進機構との間で3事業を受託した。

- 1つは商品画像情報標準化の研究と活用システムの研究である。  
本件についてはその骨子を、SKDBCのシステム小委員会にてまとめて、報告を受ける事とし、それ以外の他業界の実態調査を、(株)社会調査研究所との契約に依り、業務協力の支援を受けながら、事務局で最終報告書にまとめるべく作業中。骨子部分についてはほぼ完了の段階。
- 2つは「先進的地域食品流通活性化戦略モデル事業」について、10月5日の拡大運営委員会及び本日の理事会及び11月22日の情報システム研修会にて実施中。
- 3つめの「食品販売業ブロック組織企画検討推進事業」については、10月17日 仙台にて日食協経営実務研修会を東北支部が開催した。  
次いで平成13年2月14日に近畿支部が大阪にて開催を予定している。

支部活動としては、9支部がそれぞれ支部総会を開催し、本年度活動に入った。関東支部では物流コスト・返品実態調査完了。春秋の商品研修会も挙行済。

更に引き続いて、上半期の収支報告を行った。

9月末収入合計 37,556 千円に対して支出合計 28,852 千円。下半期見通しとして10月にズレ込んだ会費収入がある他、11月7日現在、1,225 千円の会費未収残あるも、大半は収入可能の見込み。一方支出はほぼ予算通り推移。結果として収支差額として現状 約 5,500 千円の収入不足の見通し。

上半期については、10月12日に3監事による業務監査を頂いた旨報告があった。

議長はここで監査報告を萩原弥重監事に依頼した。

萩原監事は、10月12日（木）に3人の監事により監査を行ったが、すべて適法正確に行われている事を確認した旨報告した。

議長はここで、第1号議案についての質疑の有無を訊ねたが、無かったので承認を求めた処、拍手で承認された。

#### 第2号議案 定款変更等研究会の報告及び平成13年度会費額改定案について

議長より、ここで事務局より説明する事をお願いするが、内容が極めて重要な案件であるので、この後充分審議することをお願いしたい。と発言があった。

事務局は第2号議案の内容について、一通り説明を次の如くに行い、理事会における審議を要望する提案である事を強調した。

1. 当協会の目的と遂行事業テーマの確認。
2. その事業遂行に適した法人格・・・その結果「平成14年末までに次の結論を得る事とし、現状の社団法人としての法人格を満たしつつ検討を続ける。問題については是々非々で対応する」を説明。
3. 想定される事業規模、即ち収入不足。
4. 目的とする事業遂行上改めて必要とされるルール、即ち諸内規の制定・明確化と、事業所会員規定の制定。
5. 会費制度全般に亘る見直しとその改正案。
6. 定款変更に関する検討。
7. 理事構成の変更要請についての対応案。

終わって議長は、総合的提案であるので個別に審議したい事と、また案件について大半が総会議決事項であるので、今日は意見を頂くに留まり、今後も今日の意向を汲んで、最終的に総会提起する議案を作成する予定であることを告げた。

まず、協会のあり方であるが、事業目的と法人格についての意見を求めた。

意見のいずれもが、現在で中間法人制度がはっきり見えない以上、今すぐの組織変更はあり得ない。

従って、継続して検討し、その間は社団法人に沿うべく体制を執ることに同意した。

次いで、会費制度の改定については、制度の変更は充分検討されたと思う。また、改定の時期だと考えるという点で一致した。

売上高のランク別の負担については、出来る限り小企業についての負担増を避けるべく更に検討すべきではないかという一部の意見が出された。

また、応分の負担増は止む無しという意見もあった。



3番目の事業所会員規定の制定については、その案の内容についての確認があり、異論はなかった。

4番目の定款変更案については、5月総会決議後の当局からの追加指導事項であり、内容についても了解出来るので改正案については異論なし。

まとめて議長は更に意見の有無を訊ねた。そして今日の意見を運営委員会に採択して頂き、来年4月の理事会に提出する議案として欲しいと結んだ。

#### 第3号議案 平成13年度年初暫定予算について

議長の指名により、事務局が次の如く提案を行った。

社団法人として、定款の改正を行った具体的な事項の一つとして、暫定予算の編成の必要性と、それに伴う理事会議決が必要となって来た。

については、平成13年3月までの間に理事会の議決が必要になる。

これについては事務局案を全理事に事前に送付申し上げ、内容をご審議の上ご回答を頂き、集計の上暫定予算とする方法に致したい。

議長はこれを議場に諮ったが、この書面による議決方法について満場一致で了承が得られた。

#### 第4号議案 その他について

議長より出席者からの提案を求めたが別段無かった。そこで事務局に求めた。事務局は追加説明を兼ね、会費制度の変更予告を全会員及び賛助会員に行うタイミングについての意見を求める旨の発言があった。

議長は、これを出席者各位に求めた処、次号の会報（平成13年1月1日発行予定）にて、「飽くまでも総会における議決を必要とするものであることを断った上で、会費額変更についての事前公報を行う事」という結論を得た。事務局は、この他に未入会費の今後の見通し等の補足説明をした。

加えて、次回の理事会は上記の書面議決のあと、平成13年4月20日（金）であることを告げた。

そしてこの後、農林水産省「先進的地域食品流通活性化戦略モデル事業」の一端として、講師に前農林水産省食品流通局長福島啓史郎氏をお招きして研修会を開催することを案内した。

議長より議案審議終了が告げられたのは、13時45分であった。

研修会は「農業・食品産業事情について」と題して、福島氏より講演があり、終了後意見交換の後15時に閉会となった。

以上



講演する福島啓史郎氏

# 予定される会費額の変更案とは

—事務局—

11月7日の理事会で、幾つかの重要事項が討議され議決されたが、その中で最も関心の高い問題は会費制度の変更即会費増額案であった。しかし会費制度の改訂については総会における議決を必要とする事項であるので、今回の理事会の審議の結論といえども、また会長の会費制度のお知らせとお願いにしても、まだ決定に至ったものではない。しかし重要な案件であるので事前にいち早く広報し、ご了解を頂く必要があると判断されたものである。その変更案は次の如くである。

## 〔正会員会費制度〕

1. 次の如く新たに売上高基準と、その会費額（年額）を定める。

ランク	売上高 基準	会 費 額
		円
1	50 億円未満	40,000
2	50 億円以上	45,000
3	100 億円以上	70,000
4	500 億円以上	140,000
5	1,000 億円以上	180,000
6	1,500 億円以上	260,000
7	2,000 億円以上	350,000
8	3,000 億円以上	500,000

2. 正会員は、該当する売上高基準の会費（年額）を支払う。

売上高基準は、毎年4月1日以前の直近年度の年商とする。

兼業者については、加工食品卸売売上高に限る。

## 平成 13 年度適用措置

平成 13 年度の適用に当たっては、各社で種別売上高を公表できる場合には、各社の売上高に、酒類、菓子、冷凍食品及び生鮮三品を含めないで売上高基準を適用する。

## 〔賛助会員会費制度〕

1. 現行会費を次の如く増額する。

と同時に、売上高による基準を定め、現行会費ランクが、この売上高基準と異なる場合には、申し出により新売上高基準に変更する。

ランク	現行会費	変 更 額	売上高 基準
	円	円	
1	66,500	67,000	75 億円未満
2	133,000	137,000	75 億円以上
3	199,500	207,000	100 億円以上
4	266,000	277,000	200 億円以上
5	332,500	347,000	500 億円以上

2. 賛助会員の売上高基準は、原則として毎年4月1日以前直近年度の年商とする。

但し、次の賛助会員の売上高基準は、75億円未満の企業と見なす。

＊製造業以外の業種

＊卸売業を経由せず直接販売を行う食品製造業

〔事業所会員会費制度〕

事業所会員規定に基づき登録された事業所 1ヶ所につき、年額10,000円とする。

〔団体賛助会員会費制度〕

各当該団体と個別協議の上、年額を定める。

従って、平成13年5月26日に予定されている総会においてこの案が可決された段階で、事務局より会員に対して、年商・種別・売上高と事業所についての調査を兼ねて、新しい会員台帳の記入提出を依頼する事になる。その内容に基づき運営委員会と支部長が確認した上で、正・副会長に提出し、平成13年度会費が決定される事になる。いずれにせよ会員の狭義の加工食品売上高基準による新会費が適用される。事業所については改めて従業員数の確認等をした上での自主申告が基準になる。

一方賛助会員に対しては、現行会費の増額のお願いとなるので、改めて「お願い書」を送付申し上げる。しかしその際、売上高基準をご参照頂きランクが異なる場合は、申出を頂く事になる。この場合の売上高は「総売上高」となるのでご留意頂きたい。

平成13年1月4日

各位

## 会費額改訂についてのお知らせとお願ひ

社団法人 日本加工食品卸協会  
会 長 國分 勸兵衛

会員及び賛助会員の皆様におかれましては、益々ご隆昌の事と存じ、心よりお喜び申し上げます。

平素は弊協会事業活動に関し、格段のご支援とご協力を賜っておりますことを厚く御礼申し上げます。

さて、この度は、先般の定時総会におきましてご報告致しておりました、平成13年度以降の会費額についての討議の結論としまして、来る平成13年5月に開催予定の総会にてご了解が得られれば、改訂させて頂く方向が決定した事をお知らせ致します。

時節柄恐縮に存じますが、平成13年度から、大多数の方々に増額変更して頂きたいお願ひ

を申し上げることがほぼ決定的となったわけであります。

原因は、一言で申せば会員数の減少であります。収入不足傾向が平成 11 年、12 年度に亘り発生しております。

これにつき、「定款変更等研究会」の方々に、抜本的な所からご検討を頂き、かつ事務局において、経費節約はもとより、合理的運営に勤めさせる方途を検討させました。

結果として、前掲改定案が理事会（平成 12 年 11 月 7 日開催）に上程され、審議の結果、その方向で更に検討を重ね、次回の定時総会に議案として提起することまで決定されました。

もとより、各自のご負担が増額される事は、当職個人としては不本意な事であります。しかし止むを得ません。そこで、早めにご案内申し上げるとともに、諸般の情勢に鑑み、各位のご協力を仰ぐことと致しました。

何卒、状況ご賢察の上、まげてご了承賜りたくお願い申し上げます。

尚、今回の改訂に当たっての経緯につきまして、事務局より後掲の如く報告を致させますのでご高覧下さい。

末筆にて失礼乍ら、貴社のご繁栄を心より祈念致します。

以 上

## 会費額改訂のお願いとご説明

社団法人 日本加工食品卸協会  
専務理事兼運営委員長 井岸松根

今回の会費額改訂案について、その経緯とともにご説明申し上げます。

### 1. 収入不足傾向の発生

平成 7 年度の決算における会費収入合計額は、45,503 千円でありましたが、平成 11 年度の決算においては、42,771 千円であります。支出については、実質的にはほぼ横這いになっております。これが為に平成 11 年度は、4,560 千円の支出オーバー、平成 12 年度においても、現状 5,000 千円を越す支出オーバーが予測されております。会員数が、平成 8 年 4 月 273 社から 210 社（平成 12 年 10 月現在）に減少しています。

### 2. 事業活動の活性化に伴う支出増傾向

昨今、事業活動の活性化を行う各委員会に出席する委員の奉仕活動にも限界が見え、一部専門機関の力を借りて具現化する必要もあり、外注費が支出されます。

また、一部の支部における活動不活潑の原因の一つが、支部活動費の少額に起因している



との指摘もあります。

加えて、社団法人として定款通りの活動を継続すれば、若干の経費増が予測されます。

### 3. 現行会費制度における矛盾

現在の会費額は、かつて平成5年度に改訂された額と、それ以前のルールに基づいています。

現在に至ると、いろいろと変化が出て来て一貫した整合性に欠けるものがあります。

#### ① 企業規模による会費額のランクについて

ランクを売上高により数段階に分類しているが、改めてその売上高基準を算出してみると、かなり変動しているので、その基準を修正する必要がある。

#### ② 企業規模の変動について

基準を引き直してもなお且つ、それを上下に超えているが、企業規模が縮小したにもかかわらず、高いランクの会費を払っているケースが散見される。

#### ③ 売上の定義である「加工食品」の範疇

過去における「業界カテゴリー」の範疇がかなり拡大されているにもかかわらず、各専門卸の存在が容認されたまま、実際の企業規模と異なる「加工食品取扱高」が曖昧のまま、負担額が継続されている。

### 4. これ等に対する対応策

先般来、運営委員会を中心に有志14名にて、「定款変更等研究会」を開催し、集中討議した結果、事業目的テーマ、法人格のあり方、事業規模を想定し、これに対応する新しい「会費制度」を策定し、一つの理想型としました。

しかし、これをすぐいきなり適用することは、かなりの増額負担となるケースもありましたので、現実的な平成13年度の会費制度の改定案を策定しました。しかも、さらに極力、会員及び賛助会員の皆様のご負担を軽微なものとする事を念頭に、シミュレーションを繰り返して、現在の会費額のランク別の増額を算出し、トータルでの収支バランスの若干の改善と会員、賛助会員の各企業間の負担の公平化を図ってみました。

これで抜本的に、収支バランスが全部改善されたとは言えませんが、会員減少化傾向の中で、何とか改善へのステップとして、今回の改訂額について各企業にご了解を賜り、事業の活性化につなげたいと考えました。

今後は、これ以上の各企業の負担増を極力避ける方策を選択するようにしたいと考えております。

### 5. お願い

今回、不本意乍ら、上記の理由と経緯のもとに、大半の会員、賛助会員の皆様方に、ご負担増をお願いすることになりました。事務局をお預かりする者として、この時期に厚かましいお願いをする事は、誠に心苦しき限りであります。このお願いに対しては、今後の事務局の活動を以てお応えする以外に、お返しする術もないことも自覚しております。

21世紀を迎えて、従来の卸売業の中から、私共会員が中間流通業として勝ち残り、産業界として確立を目指しております。その礎えとなるべき我々の協会の為に、更なるご支援の程を伏してお願いする次第であります。

以上

# 定款変更追加事項発生

—事務局—

去る5月26日の総会において議決された定款変更については、その後直ちに、「変更許可申請書」を事務局が作成し、農林水産大臣宛提出した。しかし入れ違いに皮肉にも先方から変更の追加の要請が出て来た。元来、こういった事が発生しない様に、約1年も前から打合せを重ねて来ていたのだが、先方がこれに間に合わせるという配慮が無いが故に、発生してしまった事であった。それでも6月30日付で、総会で議決されたそのままを申請に及んだ所、11月17日になってから更に追加部分のある事が判明した。

事務局では、11月7日の理事会の時点では農林水産大臣の認可が未だ無い事を報告し、更に来年5月の総会にての変更予定分の新旧対照表の説明し、これの議決をして頂いたあとの追加事項である。ややこしい話となってしまった。いわゆる「役所仕事」とは言え、余りの混乱ぶりに正・副会長の了解を頂き、次の如くここで処理をし、来年の総会で会員の正式な了解を頂く事とした。

## 1. 第1ステップ

平成12年5月26日の総会議決の定款変更申請書を、次の如く修正する様指導があった事に基き、平成12年12月1日付で修正申請し認可を得る。

## 2. 第2ステップ

平成13年5月26日の総会には、平成11年11月7日理事会で審議可決した変更案をそのまま上程し審議する。つまり第1ステップに加えて再修正する事になる。

第1ステップの修正変更申請書の新旧対照表は次の如くである。

第2ステップについては会報116号7～8頁掲載済。

改 正 案	現 行
<p>(事務所)</p> <p>第2条 協会は、主たる場所を東京都中央区日本橋室町二丁目5番11号江戸ビル4階に置き、従たる事務所を理事会の議決を経て必要な地に置くことができる。</p>	<p>(事務所)</p> <p>第2条 協会は、主たる場所を東京都中央区に置き、従たる事務所を北海道札幌市、宮城県仙台市、東京都中央区、愛知県名古屋市、大阪府大阪市、広島県福山市、高知県高知市、福岡県北九州市のほか、理事会の決議を経て必要な地に置くことができる。</p>
<p>(会員の資格)</p> <p>第6条 協会の会員は、加工食品流通の近代化及び効率化に日常的かつ積極的に関連する健全な事業者とする。</p>	<p>(会員の資格)</p> <p>第6条 協会の会員の資格を有する者は、加工食品の卸売業を営む法人とする。</p>

(役員の数及び選任)

第 13 条 (略)

2 理事及び監事は、総会において選任する。ただし、理事のうち、同一親族（3親等以内の親族及びこの者と特別の関係にある者をいう。）又は特定の企業の関係者である理事の占める割合は、それぞれ理事現在数の3分の1を超えてはならない。

3～4 (略)

(総会の議決方法等)

第 22 条 (略)

2～3 (略)

4 総会の議事は、第 24 条に規定する場合を除き、出席者の表決権の過半数をもって決し、可否同数の時は、議長の決するところによる。

この場合において、議長は、議決に加わる権利を有しない。

(理事会の構成等)

第 27 条 (略)

2～4 (略)

5 第 2 項の規定にかかわらず、次の各号の一に該当する場合は、臨時理事会を開催する。

(1) 理事現在数の 5 分の 1 以上から会議の目的たる事項を示した書面により請求があったとき。

(2) 監事が、財産及び会計の状況又は業務の執行について、理事会へ報告する必要があると認めるとき。

(規定の準用)

第 29 条 第 21 条第 3 項、第 22 条、第 25 条及び第 26 条の規定は、理事会について準用する。この場合において、「会員」とあるのは「理事」と、「総会」とあるのは「理事会」と読み替えるものとする。

(役員の数及び選任)

第 13 条 (略)

2 理事及び監事は、総会において会員又は会員の代表者としてその権利を行使する者のうちから選任する。ただし、総会で必要と認めるときは会員及び会員の代表者としてその権利を行使する者以外の者から理事 8 人以内を選任することができる。

3～4 (略)

(総会の議決方法等)

第 22 条 (略)

2～3 (略)

4 総会の議事は、第 24 条に規定する場合を除き、出席者の表決権の過半数をもって決し、可否同数の時は、議長の決するところによる。

(理事会の構成等)

第 27 条 (略)

2～4 (略)

(規定の準用)

第 29 条 第 20 条第 4 項第 2 号、第 21 条第 3 項、第 22 条、第 25 条及び第 26 条の規定は、理事会について準用する。

(経費支弁の方法等)

第 37 条 (略)

【削る】

(事業計画及び収支予算)

第 39 条 (略)

2 前項の規定にかかわらず、やむを得ない理由により収支予算が決定しないときは、直近に開催される総会において収支予算が決定するまでの間、理事会の議決を経て、暫定予算として前年度の収支予算に準じて収入及び支出をすることができる。

3 (略)

(経費支弁の方法等)

第 37 条 (略)

2 毎事業年度の収支計算における収支差額については、翌事業年度に繰り越すものとする。

(事業計画及び収支予算)

第 39 条 (略)

2 前項の規定にかかわらず、やむを得ない理由により収支予算が決定しないときは、直近に開催される総会において収支予算が決定するまでの間、理事会の議決を経て、前年度の収支予算に準じて収入及び支出をすることができる。

3 (略)

附 則

この定款の変更は、農林水産大臣の許可のあった日（平成 年 月 日）から施行する。

## IT 革命対応の業界のシステム動向

### — 情報システム研修会 —

毎年恒例となった全国卸売酒販組合中央会との共催による情報システム研修会は、11 月 22 日（水）東京日暮里のホテルラングウッドにおいて举行された。毎年、この業界のシステム担当の実務者が一堂に会し、時宜に適したテーマで研修し、かつ情報交換を行う会議研修会である。

本年度も IT 革命下における最新業界情報をコンパクトに得られる様に企画され、テーマと講師が選ばれたので、総勢約 100 名という参加者を得た。

当日は 13 時 30 分、(社)日本加工食品卸協会 井岸専務理事の司会進行で開会。冒頭、主催者を代表し、当協会情報システム委員会委員長 磯野計一氏は次の如く挨拶された。

只今、ご紹介頂きました明治屋の磯野でございます。今、日本加工食品卸協会の副会長兼情報システム委員長ということでございますが、今年の春までは全国卸売酒販組合の副会長も兼務致し



挨拶される磯野副会長



ておりました。その関係からデータベースセンターの設立当初より私、両団体に関連する者として、皆様から絶大なるご支援を頂きながら今日までお手伝いさせて頂きました。そんなことから今日も是非皆様に、お集まり頂いた御礼を申し上げ、また日頃データベースセンターに大変ご支援、ご協力を頂いていることに感謝を申し上げる次第でございます。

今、井岸専務からお話を伺いましたように、酒類加工食品データベースセンターは、我々酒類・加工食品卸業界のインフラを整備しようということで、大蔵省、農林水産省、中小企業庁のご協力を得まして、このデータベースセンターをスタートさせたわけでございます。その後、皆様方にいろいろなご指導を頂きましたが、特にデータベースセンターの運営委員会の皆様方には、ご苦勞をおかけしました。お忙しいお仕事の中で全く無給で大変お力を頂き、感謝を申し上げます。合わせてメーカーの皆様方にはきょうも多数ご出席を頂いておりますが、多大なご支援を頂いております。やがて小売業の皆様方にもデータベースセンターにはご参画を頂いて、最終的には私共の目的は、全国の小売業の皆様方がこのデータベースを利用して頂くことにあります。生産から流通までのEDIが統一して行われるということが、もちろん必要であることは言うまでもありません。そのために是非ともいろいろとお力を貸して頂きたいと思っております。



#### 会 場 風 景

また昨今、私が申すまでもなく、この情報システムの標準化に関しては、今までの我々の企業間、業界内の枠内で解決できないいろいろな問題点が発生しているわけでございます。先程もお話がありましたが、IT革命というようなことで、森総理もわかっているようなわかっていないような感じですが、補正予算を用意し、補助しようとお考えもあるようでございます。

いずれにせよ、情報通信技術の急速な発展によって、様々な情報データがボーダーレスに業種、業界を超えてやりとりされて行く、という時代になったわけでございます。そういう意味で酒類・加工食品データベースセンターが大事な時期に来たということが言えるのではないかと考えております。各界の皆様方も企業レベルでいろいろなIT投資をされたり、レベルアップをされておられるわけでございますが、こういう時こそ我々の酒類・加工食品データベースセンターのリーダーシップが必要であると考えます。画像情報、取引先コードの標準化等、まだまだ課題も多いわけでございますが、一方ではご出席の皆様方だけでなく当業界で、ご加盟されてない方がたくさんいらっしゃいます。ご加盟、登録、そして実際にこれを使用して行くことが大事でございまして、その方向に向かって我々も一層努力致したいと存じます。どうか宜しくご協力の程をお願い申し上げる次第でございます。

本日はいろいろと内容が濃いようございまして、ファイネット様、野村総合研究所様がお見えになられていろいろとご指導下さいます。先程申し上げましたデータベースセンターの今までの経緯のご報告、並びに画像情報、取引先コードの標準化の説明等、盛りだくさんございますので、お時間の許す限り最後までご出席いただければ有難いと存じております。

毎年のことですがこの後、懇親会を開きます。なかなか皆様方のお仕事柄、営業の方ですと各地の皆様といろいろと情報交換ができるようございしますが、情報システムを担当されておられる皆様方にとってはなかなか機会がございません。その中で今日は全国からお見えでございます。それぞれの地域情報交換をして頂きたいと思っております。最後にそれだけをお願い申し上げまして私の挨拶に代えさせていただきます。本日は誠に有難うございました。

続いて、

1. 「酒類・加工食品データベースセンターの近況報告」

同センター運営委員会副委員長 黒澤稜夫氏が、加盟状況、収支状況、登録活用の現状についてを報告。



黒澤稜夫氏

2. 「業界取引先コードの標準化について」

同センター取引先コード小委員会委員長 宗広治夫氏が、SSZCC（酒類食品全国コードセンター）の説明、求められる取引先コードとは、SSZCCのコードの活用について、の説明。

3. 「商品画像情報の標準化について（中間報告）」

同センターシステム小委員会委員代理 稲垣登志男氏が（社）日本加工食品卸協会から委託を受けた部分についてシステム小委員会で審議した結果を報告。内容は画像情報の体系、定義、標準仕様についてであった。なおこの登録管理運営機構については検討中との報告であった。

4. 「㈱ファイネットの現状と今後の取組みについて」は同社専務取締役 大野義也氏と営業企画部長 小松 進氏が講演。

5. 「B to Bの動向とNR Iの取組みについて」は同社企業間ネットワーク事業部上席コンサルタント堀田耕治氏が講演。

会場を移動して、研修会のまとめの挨拶を情報システム委員会副委員長 井口泰夫氏が「注目すべきはITに関する国家戦略の動向と進展のスピード。それに対応するには業界のインフラ機構の統合化を今こそ構築せ



宗広治夫氏



稲垣登志男氏

ねばならない。酒類・加工食品データベースセンターも含めて、業界全体のコストメリットが出る様な共同機構の構築に皆が知恵を出し合うべきだ」と結んだ。



大野義也氏



小松 進氏



堀田耕治氏

懇親会は全国卸売酒販組合中央会の高氏専務理事が開宴の挨拶と乾杯の音頭をとられた。

閉会予定の16時20分、同中央会の菅根常務理事が業界統一のインフラ機構成立を祈念して一本締めで締めて下さったが、去りやらぬ参加者がその後も歓談を続けた。



会場受付

## 不当廉売等酒類業界ガイドラインまとまる

### —公正取引委員会—

酒類免許の緩和に伴ない酒類業界から公正取引委員会に要望されていた「不当廉売や差別対価等の内容の明確化」に対応して、11月24日 公正取引委員会から「酒類の流通における不当廉売、差別対価等への対応について」という通知が業界団体及び国税庁に対してなされた。一読した範囲での感想であるが、一言にしていえば近来にない公正取引委員会としての力作であり、価格破壊に対する一つの防波堤となることが期待できる。

反面、これがどこ迄徹底できるか、説明が難しく具体的なことがイメージできなかつたり「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成3年7月）を持ち出している点では即効性に疑義が生じてしまう。

特に①「酒類ガイドライン」と明記してあるので、加工食品は関係なしとした点、②価格体系については、建値制度を前提としている点、③差別対価で買い手平等説を中途半端に展開しているために、これからのグローバル化された商取引慣行について行けないままに発表されている点、④厳正処罰の内容が明記されていない点に、不安と不満を覚える。

しかし、総体的に公正取引委員会はそこ迄意識してないと思われるが、加工食品業界全体（酒類を含む）についての商取引慣行・取引条件のあり方について「指針」を出した事になった事も事実である。

この波紋は大きいし、我々の主張でも大いに参考として行きたい。以下配布された全文（後段は内容の解説・定義になっている）を掲載する。

## 酒類の流通における不当廉売、差別対価等への対応について

平成 12 年 11 月 24 日

公正取引委員会

公正取引委員会は、酒類販売業の免許基準の緩和が進展している中で、規制緩和後の市場の公正な競争を確保するために、「酒類の流通における不当廉売、差別対価等への対応について」（酒類ガイドライン）をとりまとめ、本日付けで業界団体及び国税庁に通知した。

公正取引委員会は、今後、関係業界に対し、このガイドラインを周知するとともに、メーカー・卸売業者に対してリベート等の供与基準の明確化の取組を要請し、違反行為の未然防止を図る一方、審査体制を整備し、不当廉売、差別対価等の事案に対して厳正・迅速な対応を行うこととしている。

なお、酒類の不当廉売、差別対価等の独占禁止法違反被疑事件については、別紙のとおり本局、各地方事務所・支所等に申告受付窓口を設置しているところである。

**問い合わせ先** 公正取引委員会事務総局

経済取引局取引部取引企画課

電話 03-3581-3371（直通）

インターネット・ホームページ <http://www.jftc.admix.go.jp>

## 第 1 不当廉売関係

### 1. 酒類の取引実態を踏まえた不当廉売の考え方の明確化

#### (1) 独占禁止法が禁止する「不当廉売」について

「供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給すること、その他不当に低い対価で供給すること」により、「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」がある場合、不当廉売に該当。

#### (2) 「供給に要する費用を著しく下回る対価」の考え方

- 「供給に要する費用を著しく下回る対価」は、値引き等（実質的に値引きと認められるリベートを含む。）を考慮に入れた実質的仕入価格を下回るかどうかの一つの基準。
- 実質的仕入価格の判断において、次のものは、仕入価格引下げ（値引き等）として考慮しない。
  - ・ 仕入の際に添付される他の商品（食料品、廉売対象商品以外の酒類等）
  - ・ 年度末等に事後的に額が判明するリベート
  - ・ メーカー又は卸売業者によって広告費や販売活動の補助として供与される



(3) 「継続して」の考え方

- 週末ごとに行う廉売や、対象となる銘柄が期間により異なる廉売であっても、「継続して」販売しているとみることができる。

(4) 他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれの考え方

- ① 次の事項を総合的に考慮して判断。
  - 廉売行為者の事業の規模及び態様（事業規模の大きさ、多店舗展開の状況、総合量販店であるか等）
  - 廉売対象商品の数量・廉売期間（廉売対象となっている酒類の品目数、販売数量、箱売り等の販売単位等）
  - 広告宣伝の状況（新聞折込広告で広範囲に広告しているか等）
  - 商品の特性（廉売対象となっている酒類の銘柄等）
  - 周辺の酒類販売業者の状況（事業規模の大きさ、事業に占める廉売対象商品の販売割合、廉売行為者と周辺の酒類販売業者との販売価格差の程度、他の廉売業者の有無、廉売対象商品の売上高の減少の程度等）
- ② ビールについては、酒類販売業者の売上高に占める割合が大きいことから、大規模な事業者が実質的仕入価格を下回る価格で継続して販売する場合や、実質的仕入価格を下回る価格での販売を繰り返し実施する場合には、通常は、周辺の酒類販売業者の事業活動に対する影響は大きい。

(5) 「その他不当に低い対価」の考え方

実質的仕入価格を上回る価格（総販売価格を下回ることが前提）で販売する場合や、実質的仕入価格を下回る価格で短期間販売する場合についても、周辺の酒類販売業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合には、不当廉売として規制。

## 2. 不当廉売に関する公正取引委員会の対応

(1) 申告事案に対する迅速処理

申告のあった事案に関しては、処理結果を通知するまでの目標処理期間を原則2ヶ月以内として、迅速に処理。廉売期間が短期間の場合等についても調査を実施。

(2) 大規模な事業者が行う不当廉売事案、繰り返し行われている不当廉売事案に対し厳正対処

大規模な事業者による不当廉売事案又は繰り返し行われている不当廉売事案で、周辺の酒類販売業者に対する影響が大きいと考えられるものについては、周辺の酒類販売業者の事業活動への影響等について個別に調査を行い、問題のみられる事案については厳正に対処。

(3) 価格動向のフォローアップ

警告、注意等を行った事業者に対しては、再発防止、違反行為の未然防止等の観点から、その後の価格動向について情報収集。

## 第2 差別対価等関係

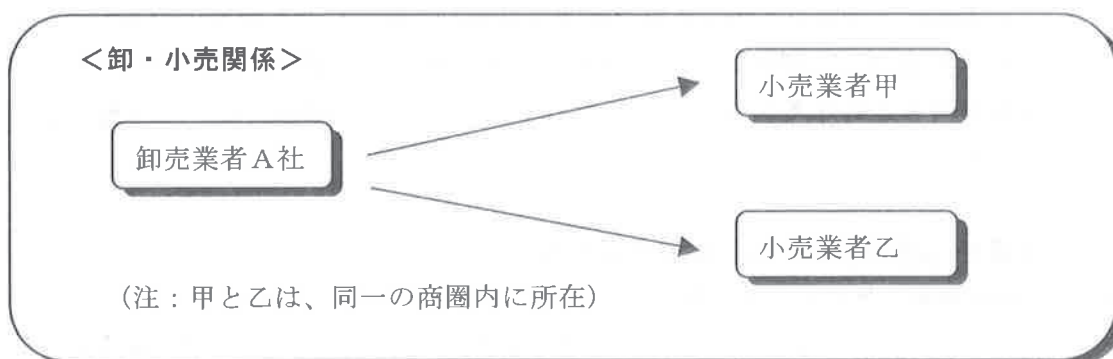
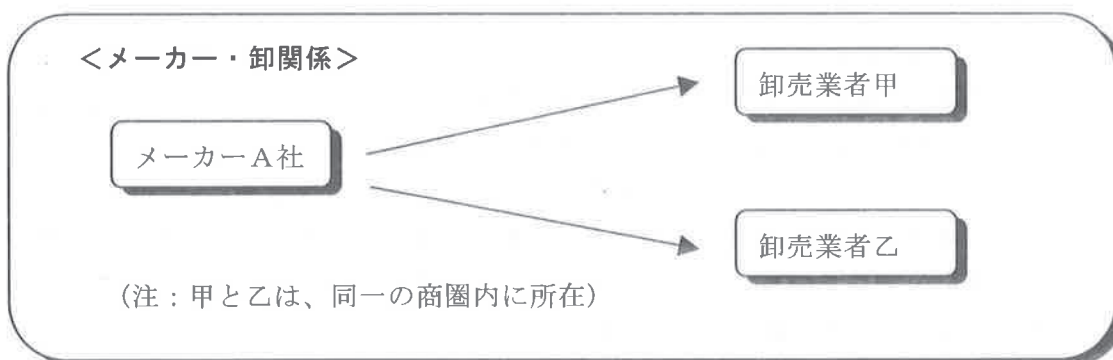
### 1. 独占禁止法が禁止する差別対価等について

有力な事業者（メーカー、卸売業者）が同一の商品について、取引価格等について合理的な理由なく差別的な取扱いをし、差別を受ける相手方の競争機能に直接かつ重大な影響を及ぼすことにより公正な競争秩序に悪影響を与える場合は、独占禁止法上問題。

### 2. 酒類の取引実態を踏まえた差別対価等に関する公正取引委員会の対応

#### (1) 調査開始基準の明確化

次のような事実関係があると思料する場合には、必要な調査を開始し、前記1の考え方に照らし判断。



- ① A・甲間とA・乙間の同一商品の取引内容が同等であるにもかかわらず、Aの甲と乙への販売価格（リベート等を考慮）が著しく相違する場合
- ② A・甲間とA・乙間の同一商品の取引内容が同等ではないが、その相違を超えて、Aの甲と乙への販売価格（リベート等を考慮）が著しく相違する場合
- ③ ①及び②に類似する場合であって、同一商品の取引条件が著しく相違する場合

(注) 卸売業者から小売業者へのリベートの供与等について差別対価等に該当するかどうかを判断するに際しては、メーカーから小売業者に対して供与されているリベート等の状況を考慮に入れる必要がある。また、メーカーから小売

業者に対して供与されているリベート等が上記①～③と同様に著しく相違する疑いがあるときは、メーカーによる取引条件等の差別取扱いに該当するおそれもある。

(2) リベート等の供与基準の明確化のためのメーカー・卸売業者に対する要請

独占禁止法に違反する差別対価等の未然防止の観点から、メーカー及び卸売業者に対して、リベート等の供与基準の明確化のための取組を要請。

第3 廉売問題に関連するその他の規制

その他、廉売問題に関連して生じる小売業者による優越的地位の濫用行為及び不当な表示に対する規制の明確化

[申告受付窓口一覧]

申告受付窓口	所在地	管轄地域
公正取引委員会事務総局 審査局第一審査上席 (公正競争監視室)	〒100-8987 東京都千代田区霞ヶ関 1-1-1 中央合同庁舎第6号館B棟 TEL : 03-3581-2508 FAX : 03-3581-1947	茨城県、栃木県 群馬県、埼玉県 千葉県、東京都 神奈川県、新潟県 山梨県、長野県
北海道事務所 第一審査課	〒060-0042 札幌市中央区大通西 12 丁目 札幌第3合同庁舎 TEL : 011-231-6300 FAX : 011-261-1719	北海道
東北事務所 第一審査課	〒980-0014 仙台市青葉区本町 3-2-23 仙台第2合同庁舎 TEL : 022-225-7095 FAX : 022-261-3548	青森県、岩手県 宮城県、秋田県 山形県、福島県
中部事務所 第一審査課	〒460-0001 名古屋市中区三の丸 2-5-1 名古屋合同庁舎第2号館 TEL : 052-961-9421 FAX : 052-971-5003	富山県、石川県 岐阜県、静岡県 愛知県、三重県
近畿中国四国事務所 第一審査課	〒540-0008 大阪府中央区大手前 4-1-76 大阪合同庁舎第4号館 TEL : 06-6941-2193 FAX : 06-6943-7214	福井県、滋賀県 京都府、大阪府 兵庫県、奈良県 和歌山県
近畿中国四国事務所 中国支所審査課	〒730-0012 広島市中区上八丁堀 6-30 広島合同庁舎第4号館 TEL : 082-228-1501～3 FAX : 082-223-3123	鳥取県、島根県 岡山県、広島県 山口県

近畿中国四国事務所 四国支所審査課	〒760-0068 高松市松島町 1-17-33 高松第 2 地方合同庁舎 T E L : 087-834-1441~2 F A X : 087-862-1994	徳島県、香川県 愛媛県、高知県
九州事務所 第一審査課	〒812-0013 福岡市博多区博多駅東 2-10-7 福岡第 2 合同庁舎別館 T E L : 092-431-6033 F A X : 092-474-5465	福岡県、佐賀県 長崎県、熊本県 大分県、宮崎県 鹿児島県
沖縄開発庁沖縄総合事務所 総務部公正取引室	〒900-8530 那覇市前島 2-21-13 ふそうビル 10 階 T E L : 098-863-2243 F A X : 098-862-4580	沖縄県

## 酒類の流通における不当廉売、差別対価等への対応について

### 第 1 不当廉売への対応について

#### 1. 不当廉売の規制の内容

##### (1) 独占禁止法が禁止する不当廉売

不当廉売については、独占禁止法第 2 条第 9 項に基づく不公正な取引方法（昭和 57 年 6 月 18 日公正取引委員会告示第 15 号。以下「一般指定」という。）第 6 項において、「正当な理由がないのに商品又は役務をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給し、その他不当に商品又は役務を低い対価で供給し、他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれがあること。」と規定されている。

また、公正取引委員会では、この一般指定第 6 項を踏まえて、小売業を対象に、不当廉売の規制の考え方を明らかにした、「不当廉売に関する独占禁止法上の考え方」（昭和 59 年 11 月 20 日公正取引委員会事務局。以下「不当廉売ガイドライン」という。）を発出している。

##### (2) 酒類の取引実態を踏まえた考え方

問題となる廉売の態様としては、「供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給」する場合と、「その他不当に低い対価で供給」する場合の 2 つがあり、このような廉売によって、「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」がある場合に、不当廉売に該当する。

この不当廉売の規制基準に関し、酒類の取引実態に即した考え方は、次のとおりである。

#### ア 「供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給」する場合

##### (ア) 「供給に要する費用を著しく下回る対価」の考え方

不当廉売ガイドラインでは、「供給に要する費用を著しく下回る対価」にちては、実務上は、当該事業者の仕入価格を下回るかどうかを一つの基準と



する旨明らかにしている。

仕入価格については、名目上の仕入価格ではなく、廉売対象商品に関する値引き等（実質的な値引きと認められるリベートを含む。）を考慮に入れた実質的仕入価格で判断することとしている。

酒類の仕入価格は、小売業者により様々であり、メーカー又は卸売業者から多種多様なリベートが供与されたり、金銭でなく商品が添付されるという慣行がみられるが、こうしたリベート等のうち、例えば次のようなものについては、廉売対象商品についての実質的仕入価格の判断において仕入価格の引下げ（値引き等）として考慮しないこととする。

○廉売対象商品の仕入の際に添付される他の商品（食料品、廉売対象商品以外の酒類等）

○年度末等に事後的に額が判明するリベート

○メーカー又は卸売業者によって広告費や販売活動の補助として供与されるチラシ協賛金、出店協賛金、販売員等

（イ）「継続して」の考え方

「継続して」とは、相当期間にわたって繰り返し廉売を行うことをいい、毎日継続して行われることを必ずしも必要としない。例えば、ビールについては、ある程度買置きが可能であり、週末に 24 缶入りの箱で購入するケースも多くなっている。このような週末に消費者の購入が多い酒類については、週末ごとに行う廉売であっても、継続して販売しているとみることができるとする。また、ビールの廉売において日替わり・週替わりでその銘柄を変える場合があるが、このように廉売対象となる酒類について、その銘柄が異なる場合であっても一連の行為としてとらえることができる。

イ 「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」の考え方

（ア）廉売による他の事業者の事業活動への影響については、次の事項等を総合的に考慮して判断することとなる。

○廉売行為者の事業の規模及び態様（事業規模の大きさ、多店舗展開の状況、総合量販店であるか等）

○廉売対象商品の数量・廉売期間（廉売対象となっている酒類の品目数、販売数量、箱売り等の販売単位、廉売期間の長さ等）

○広告宣伝の状況（新聞折込広告で広範囲に広告しているか等）

○商品の特性（廉売対象となっている酒類の銘柄等）

○周辺の酒類販売業者の状況（事業規模の大きさ、事業に占める廉売対象商品の販売割合、廉売行為者と周辺の酒類販売業者との販売価格差の程度、他の廉売業者の有無、廉売対象商品の売上高の減少の程度等）

（イ）例えば、ビールについては、酒類販売において売上高の大きな割合を占めること、実質的仕入価格に格差が生じていることから、周辺の酒類販売業者よりも安く仕入れている小売業者がその実質的仕入価格を下回る価格で継続して販売する場合には、一般的には、周辺の酒類販売業者の事業活動に影響し、特に、大規模な事業者が実施する場合や繰り返し実施する場合には、通常は、

周辺の酒類販売業者の事業活動に対する影響が大きいと考えられる。

ウ 「その他不当に低い対価で供給」する場合

「その他不当に低い対価で供給」する場合に該当し得る行為態様としては、小売業者が①実質的仕入価格を上回る価格（総販売原価を下回ることが前提）で販売する場合や、②実質的仕入価格を下回る価格で短期間販売する場合がある。かかる行為により、周辺の酒類販売業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合には、不当廉売として規制される。

（注）総販売原価＝（仕入価格）＋（販売経費）＋（一般管理費）

## 2. 公正取引委員会の対応

公正取引委員会は、上記1の考え方を踏まえて、酒類の不当廉売に関して、次のような対応を行うこととする。

- (1) 申告のあった事案に関しては、処理結果を通知するまでの目標処理期間を原則2ヶ月以内として、迅速に処理を行うこととする。この場合に、廉売期間が短期間のもの等についても調査を行う。
- (2) 大規模な事業者による不当廉売事案又は繰り返し行われている不当廉売事案で、周辺の酒類販売業者に対する影響が大きいと考えられるものについては、周辺の酒類販売業者の事業活動への影響等について個別調査を行い、問題のみられる事案については厳正に対処する。
- (3) 警告、注意等を行った事業者に対しては、再発防止、違反行為の未然防止等の観点から、その後の価格動向について情報収集を行う。

## 第2 差別対価等への対応について

### 1. 差別対価等の規制の内容

#### (1) 独占禁止法が禁止する差別対価等

差別対価については、一般指定第3項において、「不当に、地域又は相手方により差別的な対価をもって、商品若しくは役務を供給し、又はこれらの供給を受けること。」と規定されている。

また、取引条件等の差別取扱いについては、一般指定第4項において、「不当に、ある事業者に対し取引の条件又は実施について有利又は不利な取扱いをすること。」と規定されている。

#### (2) 差別対価等の規制の基本的な考え方

経済活動において、取引数量の多寡、決済条件、配送条件等の相違を反映して取引価格に差が設けられることは、広く一般にみられることである。また、地域による需給関係の相違を反映して取引価格に差異が設けられることも通常である。

かかる観点からすれば、取引価格や取引条件に差異が設けられても、それが取引数量の相違等正当なコスト差に基づくものである場合や、商品の需給関係を反映したものである場合等においては、本質的に公正な競争を阻害するおそれがあるとはいえないものと考えられる。

しかし、例えば、有力な事業者が、競争者を排除するため、当該競争者と競合する販売地域又は顧客に限って廉売を行う場合等は、独占禁止法上の問題となる。

また、有力な事業者が同一の商品について、取引価格やその他の取引条件等について、合理的な理由なく差別的な取扱いをし、差別を受ける相手方の競争機能に直接かつ重大な影響を及ぼすことにより公正な競争秩序に悪影響を与える場合にも、独占禁止法上の問題となる。

他方、個々の行為がどのような場合に独占禁止法上の差別対価等に該当するかは、個別具体的な事案において、行為の意図・目的、取引価格・取引条件の格差の程度、行為者及び競争事業者の市場における地位、取引相手の状況、取引形態等を総合的に勘案し、市場における競争秩序に与える影響を勘案した上で判断されるものである。

## 2. 公正取引委員会の対応

### (1) 調査開始基準の明確化

不当廉売事案の調査結果等によれば、酒類の取引においては、小売業者間において、仕入価格に格差が生じている状況がみられる。またメーカーや卸売業者が供与するリベートについては、その供与の基準が不明確なものが存在している状況もみられる。

このような実態を踏まえ、公正取引委員会としては、酒類の取引における差別対価等の問題については、申告の疎明資料等により、次のような事実があると思料する場合には、必要な調査を開始し、前記 1 の考え方に照らし判断することとする。

#### ① メーカー・卸関係

ア メーカーA社と継続的な取引関係にある卸売業者甲社及び乙社が同一の商圏内に所在している場合において、A社と甲社及び乙社との同一商品の取引内容（取引高、決済条件、受発注条件、配送条件、容器の種類等。以下同じ。）が同等とみられるにもかかわらず、A社の甲社及び乙社に対する実質的な販売価格（リベート等を考慮したもの。以下同じ。）に著しい相違がみられる疑いがある場合

イ メーカーA社と継続的な取引関係にある卸売業者甲社及び乙社が同一の商圏内に所在している場合において、A社と甲社及び乙社との同一商品の取引内容が同等とはみられないものの、A社の甲社及び乙社に対する実質的な販売価格にその取引内容の相違を超えた著しい相違がみられる疑いがある場合

ウ その他メーカーA社の卸売業者甲社及び乙社に対する同一商品の取引条件について、上記ア又はイに類似する著しい相違がみられる疑いがある場合

#### ② 卸（小売業者と直接の取引がある卸売業者を指す。）・小売関係（注）

ア 卸売業者A社と継続的な取引関係にある小売業者甲社及び乙社が同一の商圏内に所在している場合において、A社と甲社及び乙社との同一商品の取引内容が同等とみられるにもかかわらず、A社の甲社又は乙社に対する

実質的販売価格に著しい相違がみられる疑いがある場合

イ 卸売業者A社と継続的な取引関係にある小売業者甲社及び乙社が同一商圏内に所在している場合において、A社と甲社及び乙社との同一商品の取引内容が同等とは見られないものの、A社の甲社及び乙社に対する実質的な販売価格にその取引内容の相違を超えた著しい相違がみられる疑いがある場合

ウ その他卸売業者A社の小売業者甲社及び乙社に対する同一商品の取引条件について、上記ア又はイに類似する著しい相違がみられる疑いがある場合

(注) 卸売業者から小売業者へのリベートの供与等について差別対価等に該当するか否かを判断するに際しては、メーカーから小売業者に対して供与されているリベート等の状況を考慮に入れる必要がある。

また、メーカーから小売業者に対して供与されているリベート等が上記②アからウまでと同様に著しく相違する疑いがあるときは、メーカーによる取引条件等の差別取扱いに該当するおそれもある。ただし、その判断に際しては、卸売業者から小売業者に対するリベートの供与等の状況についても考慮に入れる必要がある。

## (2) リベート等の供与基準の明確化への取組の要請

供与基準の不明確なリベートが裁量的に提供される場合、特にそうした不透明なリベートが取引の相手方のマージンにおいて大きな割合を占めている場合には、独占禁止法に違反する取引条件等の差別取扱いが生じたり、取引の相手方の事業活動を制限するおそれがある。

このため、メーカー又は卸売業者が供与するリベート等については、独占禁止法に違反する行為の未然防止という観点からは、供与の基準を明確にし、これを取引の相手方に示すことが望ましい。

公正取引委員会は、メーカー及び卸売業者に対し、リベート等の供与基準の明確化、取引の相手方に対する提示等、適正化のための取組を推進するよう要請することとする。

## 第3 廉売問題に関連するその他の規制

### 1 小売業者による優越的地位の濫用行為

有力な小売業者が卸売業者に対し、購買力を濫用して行き過ぎた低価格での納入を強要することや、不当な不利益を与えることとなるような協賛金の負担を要請すること等は、一般指定第14項（優越的地位の濫用）に該当するおそれがある。

公正取引委員会は、有力な小売業者による卸売業者に対する優越的地位の濫用行為に対し、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成3年7月11日公正取引委員会事務局）で明らかにした考え方等を踏まえ、厳正に対処することとする。

### 2 小売業者による不当な表示

廉売広告において、実際に販売する意思がないのに販売するよう表示することや、廉売対象商品の数量や売出し期間に限定があるのに、その限定の内容を明瞭にしな



いこと等は、不当な表示として景品表示法に違反するおそれがある。

また、実際の通常販売価格よりも高い価格や、最近相当期間にわたって販売されていたとはいえない商品の価格を「当店通常販売価格」と称して比較対照価格に用いること、市価よりも高い価格を市価と称して比較対照価格に用いること等は、不当な二重価格表示として景品表示法に違反するおそれがある。

公正取引委員会は、事実に反して販売価格の安さを強調する、このような不当な表示に対し、「『おとり広告に関する表示』等の運用基準」（平成5年4月28日公正取引委員会事務局長通達）及び「不当な価格表示についての景品表示法上の考え方」（平成12年6月30日公正取引委員会事務総局）で明らかにした考え方を踏まえ、厳正に対処することとする。

## 受託事業

# 収益性から見た小売業について学ぶ

—東北支部—

本年度の日食協経営実務研修会は、10月17日（火）14時30分より、KKRホテル仙台にて東北支部の主催にて行われた。当日は、70名を超す参加者となり、極めて有意義な半日の会合となった。



研修会場

研修会は、東北支部副支部長 小森田淳氏（東北国分㈱）の司会で始まった。小森田副支部長から、従来ややもすれば不活溌になりがちな支部活動であったが、今年度新支部長に堀内氏をお迎えし、何か新しい企画で活性化をしようという事であったので、今回の研修会企画を策定した。今日も参加予定者ほぼ全員既にご参集頂いた。研修会後の懇親の場までは是非おつき合いを願いたいと案内があった。



開会挨拶する  
堀内琢夫支部長

次いで東北支部長 堀内琢夫氏（丸大堀内棟）より概略次の如き挨拶があった。

「本日はご参集を頂きありがとうございます。また平素は特に賛助会員の皆様にはお世話になっておりますことを感謝致します。

私も5月の総会で理事、そして東北支部総会にて支部長を拝命致しましたが、過去当協会活動においては不勉強であった事を大いに反省し、努力をしているところであります。そしてこうした業界の活動はまず参加する事から始まると考えておりますが、特に支部活動は各地域の地場で平素活躍されている方が参加する事が大切だと思うのであります。顔を合わせコミュニケーションをする場を日食協の支部として考えました。本日もご欠席の方にも是非この事をお伝え頂きたいと思っております。

今日は講師にはご多忙の中をメルリリンチ社の鈴木先生にお願いしましたので、グローバルな視点に立ったお話が頂けると思っております。

また研修後には、卸売業も脱皮したつもりで、ティーパーティの雰囲気の中で寛いで歓談のできる場を用意致しましたのでどうか最後までお付き合いください。」

続いてこの後、本部よりかけつけた井岸専務理事が日頃の御礼とご挨拶を兼ね本部の状況報告を行った。骨子として本部で最近話題になっている事として①カルフルとの取引②IT関連の国家予算③大手小売業の破綻④異物混入を挙げ、関連する事業活動の中間報告を行った。



司会する 小森田淳氏



講演者 鈴木孝之氏

15時よりメルリリンチ証券会社東京支店 ファーストヴァイスプレジデント 鈴木孝之氏より“グローバルレベルの競争が始まっている”と題して①日本の小売業の経営分析比較と数値認識②ファーストリテーリング社 店舗ユニクロの快進撃とそのシステム③グローバルなネット調達連合④各社の戦略（GMS・商社）について1時間30分に亘って講演を頂いた。いずれも実名であり、詳細な数値を元にしたり、現実的に同氏が直接取材したり、関与した内容であったので、講演内容の一部は記事とする事を差控えねばならないが、それがために参会者から懇談の場において、異口同音、「面白かった」「タメになった」という讃辞が寄せられていた。

定刻になり小森田副支部長から同氏の講演のまとめと御礼が述べられた。

懇親の場では、再び堀内支部長より、「大変有益なお話で感謝している。途中、卸売業にとっては危ない話もあったが、それだけ厳しいのが現実と受け止めている。このあとの時間を有意義に過ごして欲しい。」と結ばれた。

余韻の残る中、18時に閉会となった。大盛會であった。なおこの研修会は農林水産省「食品販売業ブロック組織企画検討推進事業」の一端として行われたものである。当日の研修内容を参加者の一人、国分株式会社東北支社の鉄林康司氏は報告レポートを次の如くまとめ上げて居られたので同氏の了解を得てここに掲載させて頂いた。

★ 小売業決算状況 (2000年2月期)

- 単体ではダイエー、イトーヨーカドー、ジャスコなどGMSは厳しい決算内容。営業利益ベースでは減益。連結ベースで唯一ジャスコのみ増益。
- 高成長を遂げていた衣料品DS御三家の中で「しまむら」、「良品計画」では業績が変調傾向。残る「ファーストリテーリング」(ユニクロ)は引き続き好調。

★ ほぼ全ての小売業の悩み

- 既存店の売上減少に歯止めが掛からず、新店効果が間に合わない。
- 利益率の高い衣料品、次いで住居関連の売上が大幅ダウン。食料品もダウン。
- 商品単価の下落傾向。



営業利益での減益圧力が増加

★ 収益改善策は？ 次の2点の改善が必要だが・・・

- 販管費の引下げ⇒規模のメリットを追求する以外改善余地がない。
- 売上総利益率の改善を行うしかない！⇒衣食住全般でのPB商品の開発/拡販

(例) ファーストリテーリング社(ユニクロ)の場合

既存店が5月以降ダウンしたが、9月は2.3倍の売上を記録。

2000年8月決算 経常利益 605億(前年比426%)

当期利益 345億(前年比506%)

経常利益率26.5%、経常利益率26.4%、純利益率15.1%

好調な理由：

- ① 商品開発⇒ユニクロは100%中国で製造した自社開発商品(荒利が高い)
- ② 効果的なサプライチェーン構築⇒売場の販売データと直結した無駄の無い生産



この2点が衣食住とも成功のキーワード

★ 荒利率の改善が急務！

- 小売業での最重要課題は、本業での荒利率の改善。次に販管費の改善。優秀なスーパーであるヨークベニマルでさえ、営業利益率4.5%。
- 現状のデフレは、これまでのデフレと違う！！  
価格下落は効率的なサプライチェーンによって生じている。

○価格下落は今後少なくとも3年間は継続する！！

引下げ圧力増加するか？



小売業によるインターネット活用の調達連合

★ 国際的な動き⇒インターネット調達連合

- 世界トップ小売業が参加し、各々の購入先を結び、世界規模で優位に調達するため発足。
- 3年後からは中期的に店舗関連資材/什器などハード系でかなりの改善が見込まれる。
- その後、商品についても共同調達する可能性がある。

ネット調達連合

ワールドワイド・リテールエクスチェンジ (WWRE) 41社 合計売上高：60兆円	
(米国)	Kマート、ターゲット、J Cペニー、アルバートソンズ、セーフウェイ ウォルグリーン、C. V. S、ベストバイ、GAP他
(イギリス)	テスコ、マークス&スペンサー、キングフィッシャー
(フランス)	オーシャン、カジノ
(ドイツ)	エディカ
(オランダ)	ロイヤル・アホールド
(フィンランド)	ケスコ
(ベルギー)	デレーズ
(日本)	ジャスコ、西武百貨店

グローバル・ネットエクスチェンジ 6社 合計売上高：24兆円	
(米国)	シアーズ・ローバック、クローガー
(イギリス)	セインズベリー
(フランス)	カルフル
(ドイツ)	メトロ
(オーストラリア)	コールズマイヤー

ウォルマート・ストアーズ 単独 合計売上高：17兆円	
(米国)	ウォルマート単独で世界各地の出店先をネット化

(例) ジャスコの加盟しているWWREでは：

本部はアメリカのC. V. S内に設置し、事務員は会員企業より出向している。  
運営の中核は次の3つの会議体となっている。



① Exective Comitte (最高意思決定者会議)

2ヶ月に1回開催。出席者は代表権のある会長もしくは社長。

世界小売業41社のトップが集まる、まるで小売業界のサミット。

ジャスコはこの会議を通じて他国のトップ小売業と親密な人脈構築し優位性を発揮。

② Operating Comitte (システム委員会)

ネット系システム構築のための委員会

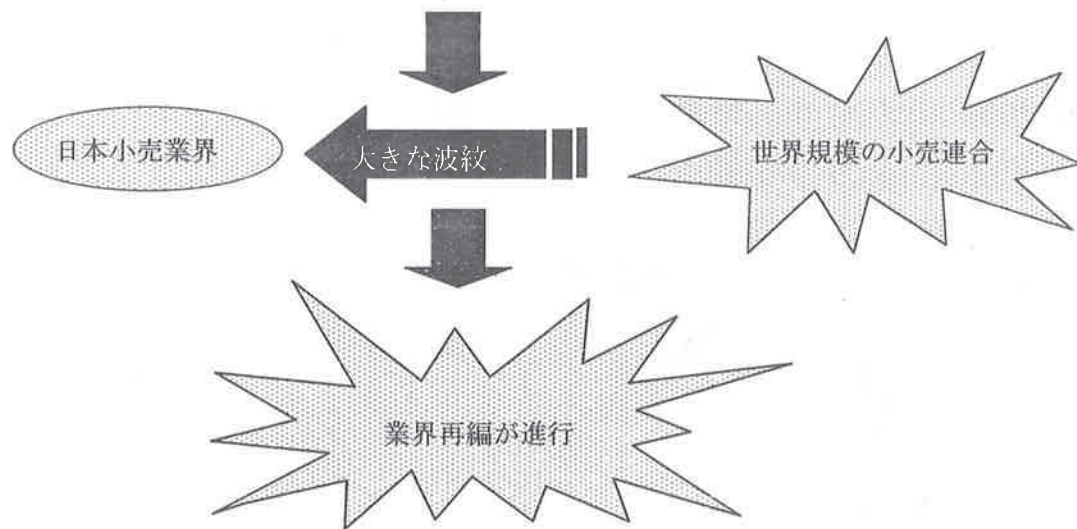
③ Working Comitte (運営委員会)

運営・総務系委員会

★ 化石的な日本の小売業界！！ 平和すぎた・・・

○ 土地代が高い⇒地域小売業乱立（トンネルを過ぎれば別の小売業がある日本・・・）

○ 欧米では小売業の寡占化が進んでいる！！



★ 日本の小売業界の中ではドラッグストア業界が進んでいる！！

○ ドラッグストアの経営者の方がSMより危機感強く、業界連帯感あり。

○ 小異を捨てて大同につく。⇒規模のメリットが必要。

○ ジャスコが核になる可能性有り。

ツルハ（北海道）、ドラッグイレブン（南九州）、杉薬品（名古屋）ほか7社と連携関係。

これまでにPB戦略商品（風邪薬、胃腸薬、鎮痛剤）開発し20%原価引下げ。

売上合計4000億。将来は合併もしくは持ち株会社設立か？

★ 日本のGMS業界のキーワード（GMSの方向性）

○ 商品開発（荒利率のアップ）

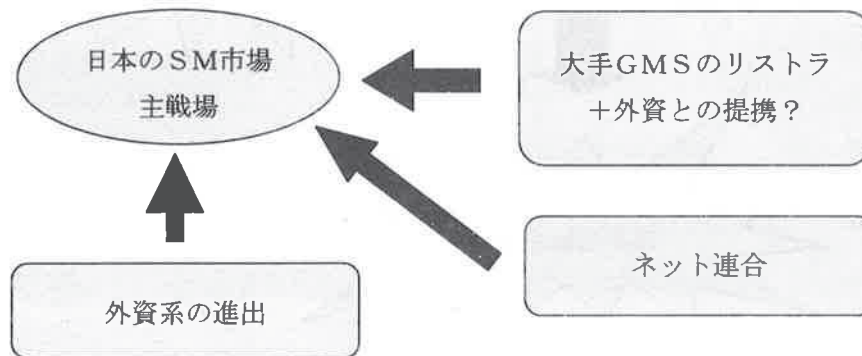
○ 食品を中心としたSM部門の強化⇒地場スーパーマーケットと軋轢拡大

スーパーマーケットが小売の主戦場になる

★ **GMS 業界注目される動き**

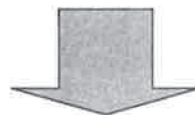
- ジャスコ⇒・勝ち組の形で大きなプロジェクトを推進するか？
  - ・子会社 マックスバリューを統合し、全国一本化？
  - ・首都圏市場にクサビを打ち込みたい！
- ダイエー⇒・負け組の形でリストラ策が大きな波紋？
  - ・ハイパー → 整理の方向
  - ・マルエツ → 商社系、外資系、同業他社系？
  - ・カルフルー、コストコと水面下で接触？
- マイカル⇒・負け組？リストラに本格着手！（有利子1兆円）
  - ・外資系（カルフルー、シアーズ）と連携か？
- 総合商社⇒・丸紅・・・マルエツ？
  - ・住友商事・・・サミット、マミーマート、西友？
  - ・三菱商事・・・ライフ イナゲヤ、ジャスコ？
  - ・伊藤忠商事・・・ライフに触手？

★ **結論・・・SM市場は来年から大きな変化 高波がやってくる！**



「今後の展開予測」

- 大手GMSも主戦場を食品主体のSM業界に進路変更！！
- 小売業のキーワードは荒利の改善→商品開発が重要
- 中間流通もローコスト化を図らなければならず、統合が加速する。
- 進出する外資の大型フォーマット（大型店）が日本で通用しないのではないか？
- 拡大するシルバー市場→郊外型大型店よりも近隣型購買行動をとる。



すると結果的には・・・

450坪規模の地域スーパーが  
今後の重要な売場になる可能性大

## 「あとがき」

今回のレポートはメリルリンチ証券という投資家筋から見た小売業界の分析です。我々の卸業界から見る立場とは違います。

ただし、日頃、日経新聞、日経流通新聞に掲載されていた記事がかなり形として見えた講義であったと考えます。

今回の話題以外にも、「アウトレット・モール」の展開、2003年度の酒類免許の大幅緩和などいろいろな要素が組み合わされるものと思われます。

小売業界が今後大きな変化を迎えるとの観測の中で我々卸業界も大きな流れを感じ、日々の活動に活かす必要があるのではないのでしょうか？

「グローバル」、「インターネット」が言葉ではなく、現実に身近となってきています。「黒船」「狼」が来ることを分かっている何を準備しますか？

わらの家？、木組みの家？、レンガ作りの家？ なんて「3匹の子豚の話」を思い出しますね！？

日本進出したカルフルも日本卸売業の機能を認めたという記事もありましたが、ローコストは卸のキーワード、日々できることを毎日改善してゆかないと！！！！

国分株式会社 東北支社 鉄林康司



## お詫び

会報 Vol. 116 (前号) 15 頁～18 頁にかけて乱丁が発生し、一部の方にご迷惑をおかけしました。申し訳ありませんでした。印刷業者ともども今後は発生しないように注意致しますのでご容赦下さい。

事務局

## 第 24 回食品卸団体連絡協議会開催される

—10月19日（木）—

第 24 回商品卸団体連絡協議会は 10 月 19 日（木）14 時より東京駅ステーションホテル会議室にて開催された。恒例の協議会であったが、今回は次回以降の討議形式に改善を申入れる提案を用意し開場に臨んだ。討議の結果は後段記述されての通りであったが、年 1 回のこの会合を有意義なものとするべく、会議のあり方を変更することで双方の一致をみた。当日は参加団体の中から東京都食品卸同業会の目黒氏が司会進行役となり開会が告げられて、冒頭、同会の会長店 国分（株）の山本新三郎氏より次の如くご挨拶があった。

「ご多忙の中、ご参集頂きありがとうございます。本年は世紀末という事でいろいろな問題が起きた。また時代の推移と共にお集まりのメンバーも大半が変わった。という事でこの協議会が始まった時の経緯について話をしておきたい。もともとは、全国各地の同業会の中から、今日お集まりの 4 団体がお互いの情報交換を主体に各地域持ち回りで会議を重ねていた。その中で日本加工食品卸協会が何をやっているのかという問合せをしばしば頂く場面があったので年二回、日本加工食品卸協会の報告を聞く会議を持つ事になった。

その後お互いの役割の認識等もあり会を重ねてきている。今日もその様な事で有意義な一日と成るべく願って開会の挨拶に代えたい。」

議事に入って最初に当協会事業活動を当方より報告申し上げた。報告事項は①概要を井岸専務理事②「新しい商慣行・取引条件のあり方」を、当時の座長 大竹一太郎氏（㈱明治屋）③「公正取引・公正競争をめざして」を当時の座長 浅井久生氏（伊藤忠食品㈱）④「取引契約文書の一端として」、「実態調査のための実施中のアンケートについて」、「酒類・加工食品データベースセンターの 2 年目の課題」を井岸専務理事より報告。続いて①「春の東京会議と記者発表について」東京都食品卸同業会実務研究会委員 柳澤信夫氏より報告②「販売条件の乱発と立替金の発生、その精算早期化要望」京滋食品卸同業会会長 村井清氏より報告③「ITF コードの外箱への印刷化啓蒙」を中部食品問屋連盟ワーキング座長 酒井淳一氏より報告。④「商品回収・返品に伴うコストの負担について」大阪府食品卸同業会副会長 米谷晴生氏より報告。

相互の報告が終わったあとで意見交換に入った。まず、複雑化かつ支払いが遅延化しているメーカーからのリベート問題並びに価格制度で意見交換、今日的問題として改めての認識を得た。返品問題については、メーカー側に対しても申す問題が多発している事を確認。ITF コードの外箱印刷については 14 桁コードが国際基準という事で行き詰まっている事の認識。食品卸連合会対当協会のスタンスについて過去からの経緯を再認識。不当労働環境の有無の調査（優越的地位の濫用に伴う労務提供とその報酬）報告。など極めて内容の濃い意見情報の交換がなされた。

ここで当協会として、この協議会のあり方が判然としない疑念があったので、あり方自体を次回から変更する事を申し入れたところ、次回から事前に討議すべきテーマを決め、4 団体の協議の輪に当協会も最初から同席させて頂き討議し、参加者がそれぞれ為すべきことを確認する協議会とすることに大方の賛意を頂いた。

従来は、大手特約店対取引先地域問屋の構図の上で、営業関連事項の要望を当協会が承り、



それを当協会が何らかの処理をして回答する、ということを目的とした雰囲気、連合協議会の他団体にあった。にも不拘、当協会側には全くそうした意識がなく、情報交換会と考えていた隔差が存在していた。この点も確認し得たので次回からあり方の変更を申し入れたものである。

次回の協議会においてそうしたことを互いに認識した上で、テーマに共同で取組み実効を挙げて行くことにしたものである。

今回は会議終了後であったが、京滋食品卸同業会 村井清会長より、同協会のこの会議体に寄せている要望・提案を次の如くまとめて教示頂けた。これをどう受け止めて行くかについては、11月21日の運営委員会でも討議し、食品流通委員会で個々対応する事とした。

今回は参考までに京滋食品卸同業会の要望、提案を掲載することにした。

### 食品卸連合会懇談会に関する要望、提案

—団体名 京滋食品卸同業会—

1. 卸販売業者は団体名で実情に即応しない取引条件の改善をメーカーに強く要求すべきです。
  - A. 仕入価格より販売価格が安い逆鞘商売が常習化しているのに、リベート、特別条件は後払いの習慣が改善されていない。  
即引化の実施を早急にして欲しい。
  - B. 新商品乱発で2～3ヶ月サイクル商品があり一般小売店が新発売で仕入れた商品を再仕入をする頃にはメーカーの販売政策によりスーパーで半額セールが始まり、そのうち終売になる。  
これでは、卸売業者の販売努力は空回りになっている。
2. メーカーの不良品のため発生した損失は販売業者も請求すべきです。
  - A. 雪印牛乳のように不良品の対応ミスで販売業者は営利面と信用面で大きな損害を受けた。メーカーは行政と消費者だけに目を向けて販売業者の苦難の実情を知らない。  
販売業者にも謝罪と補償措置を要求すべきではないか。
3. 重要な提案として認めたものは継続審議事項として中間連絡を取り合いながらまとめるべきです。
  - A. 現在の会議は意見陳情のみで、問題の解決には至らず堂堂巡りの状態です。会議後の業界紙発表のみ改善されただけです。
4. インターネットなど電子取引の普及率を教えてください。

## 当協会の課題と会費増額のお願い

### —賛助会員世話人会—

第41回の賛助会員世話人会は、11月21日（火）11時30分より日本橋精養軒会議室にて開催された。今回は11月7日（火）に開催された理事会議決事項の報告が中心であったが、その中に賛助会員会費額の増額案も包含されていたので、そのお願いの場でもあった。

冒頭、廣田正副会長（榊菱食）より次の如くご挨拶があった。（要旨のみ）



開会挨拶する 廣田副会長

本日のご参集に御礼申し上げますと共に、全国各地においてご支援頂いている事に厚く御礼申し上げます。

自分が1955年入社以来45年が経過した。20世紀において先輩と共に皆で構築して来た業界の仕組みやシステムは、明らかに制度疲労して来た事が否めない。当協会活動においてもこれ迄の努力が21世紀に有効か疑問のところであります。

販売単価下落が問題となっているが「いわゆるケース単価」は一種の景況トレンドの指標となる。因みに前年比当社の場合2.3%ダウンしている。昭和58年ケースあたり4,000円だったものが本年上半期では2,600円、ピーク時の65%という実情にある。グローバル化の結果の単価ダウンもあるが、卸売業の対売上比率で考えると、営業利益の中の物流コストは約60%かかるので、販売単価下落による物流コストの許容範囲は極めて小額になっている。実例で見れば1ケースに240円かけていた運賃は今や156円しかかけられないことになる。物流コスト分析に見る如く、卸売業の毎年コストダウンの努力は、ケース単価の下落で相殺されてしまうのである。こうした実態対応はスピードが必要である。この事は小売業も製造業も同様である。従って、いわれているサプライチェーンの構想は急務である。賛助会員の皆様と手を組んで構築したいと考えるのでご指導を賜りたい。

続いて賛助会員世話人会代表の岡部有治氏（味の素㈱）より次の如きご挨拶（要旨のみ）があった。

日頃大変お世話になっていることについて感謝申し上げます。我々を取り巻く環境は私から云うまでもないことですが、販売単価の下落が続く中で一方では世の中は動いています。eビジネス、グローバルな商品調達ネットワーク、我国における外国流通資本の上陸然りであります。

しかし、その中であって、我国のこの合理的な流通経済の仕組みは、より内外に喧伝されて然るべきであると考えるのであります。この質の高いトータルシステムは改めて内外で認識され始めていますので大いにアピールする絶好のタイミングと考えるものであります。しかし、シス

テムの質を更に向上する一方で、コストは引下げる必要があります。今後はこのコスト引下げの要請は益々顕著なものになると思われますので、色々ご指導ご援助の程をお願い申し上げます。



世話人会代表挨拶 岡部有治氏

この後 11 月 7 日の理事会報告の一部として、現在実施中の実態調査アンケートの紹介と協力依頼、酒類・加工食品データベースセンターの近況報告。そして定款変更等研究会が提出した報告書の審議結果について説明した。就中、その中の賛助会員会費増額案についてお願いと共に説明を行った。続いてこの個々のテーマに区切って質疑が交わされ、賛助会員向けアンケートについては、記入しづらい項目があった、との指摘を頂いたり、SKDBCについて励ましを頂いたりした。定刻、廣田副会長より、会費増額についてのご了解とご協力をお願いする挨拶があり閉会となった。

双方代表の挨拶の中に凝縮された様に、会員・賛助会員が連帯の上で解決に対処すべき課題が山積されていることを改めて認識した会議であった。

## 返品実態調査まとまる

—関東支部流通業務委員会—

平成 12 年度の返品実態調査は今年も 6 月 7 月 8 月の実態から調査をする事とし 10 月に集計作業を行なった。10 月 27 日（金）15 時より開催された流通業務委員会で、今回の当番企業（株）三友小網の田中實氏より、そのまとめを次の如く報告した。

### 平成 12 年度返品実態調査報告について

平成 12 年度の返品実態調査の結果は、業態別にかなりの差異が顕著になった。

業態として、スーパーを対象として見ると、ここ数年 0.5%台で推移していたこの 6～8 月 3ヶ月の平均返品率が、本年度は表面的に 1.08%と増加し悪化してしまった。しかも 7 月度にそれも集中している。

しかし、この原因として

- ①調査協力企業の 1 社が、その取引先スーパーとの合意の上で、戦略的マーケティングの実施を行った結果の数値の影響。
- ②今夏発生した製品回収・返品の全般的影響がはっきりしており、敢えて言うなれば返品を受けざるを得ない特殊事情下にあった事は確かである。

加えて、消費低迷がこのような数値を造り上げたと理解する必要がある。

百貨店については、前々年 1.93 ポイント、前年比 0.3 ポイントと、ここ数年改善傾向は著しく、生配販三層にとって好ましい状況にあるといえる。しかし、例年の如く 8 月に集中する傾向は変わらず、その是非を含めて今後の課題を残すところとなった。

以上

### 返品実態集計表（平成 12 年度）

#### 1：スーパー 月別推移（単位千円）

	6	7	8	計	平均	分類別 返品率 (%)
プロパー商品返品	105,504	254,772	115,760	476,036	158,679	0.82
特売商品返品	10,744	12,494	17,040	40,278	13,426	0.07
P B 商品返品	5	23	288	316	105	0.00
ギフト商品返品	5,383	27,519	79,797	112,699	37,566	0.19
月間返品金額 計	121,636	294,808	212,885	629,329	209,776	1.08
月間出荷金額	18,929,649	20,885,083	18,411,268	58,226,000	19,408,667	
月間返品率 (%)	0.64	1.14	1.16	1.08	1.08	
平成 11 年度	0.32	0.53	1.00	0.59	0.59	

#### 2：百貨店 月別推移（単位千円）

	6	7	8	計	平均	分類別 返品率 (%)
プロパー商品返品	6,637	16,511	20,307	43,455	14,485	0.28
特売商品返品	723	667	710	2,100	700	0.01
P B 商品返品	0	21	200	221	74	0.00
ギフト商品返品	7,835	130,932	150,554	289,321	96,440	1.83
月間返品金額 計	15,195	148,560	171,771	335,526	111,842	2.12
月間出荷金額	5,673,205	8,433,286	1,687,290	15,793,779	5,264,593	
月間返品率 (%)	0.27	1.76	10.19	2.12	2.12	
平成 11 年度	0.34	2.42	0.92	2.44	2.44	

#### 3：チャンネル別 年度比較（単位%）

	スーパー		百貨店	
	平成 11 年	平成 12 年	平成 11 年	平成 12 年
プロパー商品返品	0.17	0.82	0.09	0.28
特売商品返品	0.08	0.07	0.10	0.01
P B 商品返品	0.00	0.00	0.01	0.00
ギフト商品返品	0.34	0.19	2.24	1.83
計	0.59	1.08	2.44	2.12

## 容器包装への識別ガイドライン（案）

—（社）日本缶詰協会—

11 月下旬になって（社）日本缶詰協会の環境問題対策検討委員会より「レトルト食品等の容器包装識別表示ガイドライン（案）について」という案内が送付された。

それは平成 13 年 4 月 1 日より表示が義務化される、レトルト食品等のプラスチック製容器や紙製外装外箱についての運用については、業界ごとの判断に委ねられているので、業界とし



て表示ガイドラインを作成する必要がある。その原案がレトルト食品部会等で審議され出来たので、これについての意見を求めたい、とのことであった。

本件については、商品開発研究会の一部委員の検討をお願いしたところであるが、取り敢えず異見がなければ、これをガイドラインとして行きたい、との同協会の意向でもあるので、今回参考までにお知らせするものである。

## レトルト食品等の容器包装識別表示ガイドライン（案）

—社団法人 日本缶詰協会—

プラスチック製及び紙製の容器包装への「識別表示」については、資源有効利用促進法（再生資源利用促進法の一部改正）により平成13年4月1日（法施行日）から表示が義務化されることになっております。識別表示については、飲料用のスチール缶、アルミ缶、PETボトルは従来から表示が義務化されておりましたが（再生資源利用促進法で表示義務が生じる二種容器に指定されています）、法改正により「その他プラスチック」及び「その他紙」の容器包装にも表示義務が生じました。

「容器包装の識別表示」の運用については、各事業者又は業界ごとの判断に委ねられた事項があるので、缶びん詰、レトルト食品業界のガイドラインを作成しました。

1. 本ガイドラインで示す容器包装の種類は、内容物が殺菌処理されてるものとし、具体的には以下を対象とする。

- (1) その他プラスチック製容器包装：パウチ、成形トレイ、成形カップ、ラベル、キャップ、マルチパック用フィルム
- (2) その他紙製容器包装：紙パック、外箱、ラベル、マルチパック用紙箱
- (3) 食料缶詰容器（スチール缶、アルミ缶）、ガラスびん容器は、容器への識別表示は義務化されていないが、キャップ、ラベル、マルチパック用フィルム（及び紙箱）等、義務化が生じる部分を対象にする

2. 材質表示

材質表示は行わないことを原則とする

3. 主な法定事項

(1) 識別マークのデザイン

次のデザインとする

●紙製容器包装

（「段ボール」及び「アルミニウムを使用していない飲料用パック」を除く）



●プラスチック製容器包装

（「飲料、しょうゆ用PETボトル」を除く）



(2) マークのサイズ

印刷では高さ 6 mm 以上、刻印・エンボスでは高さ 8 mm 以上

(3) 表示スペース等の物理的制約がある容器包装の対応

- ・ 無地の容器包装：省略可
- ・ 表示スペース 50 cm<sup>2</sup>未満：省略可
- ・ ただし、表示を省略したこれらの容器包装が多重容器包装の一部である場合には、多重容器包装を構成する表示可能な他の容器包装に表示する

(4) 輸入品への対応

素材、構造、デザイン、印刷等仕様に関し指示できる場合は国内製品と同様の表示を行う

(5) 猶予期間

平成 15 年 3 月 31 日までの 2 年間は猶予期間。この間は勧告・命令・罰則等は適用されない

4. 業界に委ねられた事項についての対応

(1) 「同じタイミングで廃棄される」ことの解釈

加熱殺菌処理が施された缶詰、びん詰、レトルト食品、カップ詰は、外箱をも含めて同じタイミングで廃棄される場合がほとんどであり、識別表示は一括表示を基本とする

「同じタイミング」での廃棄という判断は常識的な判断による

(2) 一括して表示する場合における容器包装の部位の名称

次の名称で統一する

- ・ レトルト等加熱殺菌された食品用の袋容器：パウチ
- ・ レトルト等加熱殺菌処理された食品用のトレー容器：トレー
- ・ レトルト等加熱殺菌処理された食品用のカップ容器：カップ
- ・ レトルト等加熱殺菌処理された食品用のボトル容器：ボトル
- ・ レトルト等加熱殺菌処理された食品用のチューブ容器：チューブ
- ・ レトルト食品、缶詰、びん詰、カップ詰等の化粧箱：外箱
- ・ マルチパック用の紙製外箱：外箱
- ・ マルチパック用のシュリンクフィルム：外装フィルム
- ・ 広口びん詰、カップ詰等のふた：ふた
- ・ 缶詰用のプラスチック製オーバーキャップ：キャップ
- ・ レトルト食品、缶詰、びん詰、カップ詰等のラベル：ラベル
- ・ 調味料等を充填した添付内袋品：パウチ
- ・ レトルトパウチ等の飲み口（スパウト）：口栓

(3) ガラスびんについてはガラスの表示を行わない

(4) 識別マークの運用

- ・ マークの色、抜き文字、線幅、スリット：容易に識別できる範囲で各社が自主判断する
- ・ 一括表示する際の併記するマークの相対的大きさ：一括を付す対象のマーク

を相対的に大きくする。例、レトルトパウチで外箱に一括表示する場合



外箱









パウチ

- 部位の表示位置：マークの下または右とする

### 5. 具体的な表示例

容器詰食品等の種類	表示方法	備 考
1. パウチ、トレー等の容器包装詰で化粧箱のないもの	パウチ、トレー等にプラマークを表示 	
2. パウチ、トレー等の容器詰食品が外箱入りのもので、外箱に一括表示するもの（調味料等の内袋添付品をも含む）	外箱に一括して紙マーク、プラマークを表示、マークに部位名称をつける  外箱                      パウチ（トレー）	名称は下または右に表示
3. 2の商品が外装フィルムでマルチパックされたもの	パウチ、トレー等単体にプラマークを表示 	外装フィルムは無地なので表示不要
4. 飲み口（スパウト）付きのレトルトパウチで外箱のないもの	パウチにプラマークを表示、部位名称をつける  パウチ、口栓	名称は下または右に表示
5. 飲み口（スパウト）付きのレトルトパウチが外箱入りのもので、外箱に一括表示するもの	外箱に一括して紙マーク、プラマークを表示、部位名称をつける  外箱                      パウチ、口栓	名称は下または右に表示
6. 食料缶詰が化粧箱包装されたもの	外箱に紙マークを表示 	スチール缶、アルミ缶のマーク表示は任意
7. 食料缶詰にプラスチック製のオーバーキャップがなされたもの	キャップにプラマークを表示 	スチール缶、アルミ缶のマーク表示は任意
8. 食料缶詰が紙箱でマルチパックされたもの	マルチパック紙箱に紙マークを表示 	スチール缶、アルミ缶のマーク表示は任意

9. 食料缶詰がプラスチックフィルムまたはネットでマルチパックされたもの	マルチパックフィルム、ネットへの表示は不要（フィルムは無地のため、ネットは物理的制約があるため）	スチール缶、アルミ缶のマーク表示は任意
10. ガラスびん詰でふたが金属製のもの	表示は不要（ガラス、金属のため）	
11. ガラスびん詰でふたがプラスチック製のもの	ふたにプラマークを表示 	
12. 11 の商品で紙製の化粧箱入りのもの	外箱に紙マークを表示 	
13. びん詰でシュリンクフルラベルのもの	ラベルにプラマークを表示 	
14. シュリンクラベルびん詰でラベル部分が 1/2 未満のもの	表示不要	
15. 成形カップ詰でカップ、ふたともプラスチック製のもの	ふたに一括してプラマークを表示 	
16. 15 の商品で化粧箱入りのもの	外箱に一括して紙マーク、プラマークを表示、部位名称をつける   外箱                  カップ、ふた	

例示した以外の容器包装については、例示に準じて識別マーク表示を行ってください。

平成 12 年 12 月 11 日

注. 「スチール缶」、「アルミ缶」の識別表示

社団法人日本缶詰協会では、平成 11 年 12 月に、一般食料缶詰にスチール缶、アルミ缶の識別表示をすることについて「各社が表示を行うかどうか自主的に判断する」ことを決めている。この決定時に、表示する際の要領を次のように定めている。

- ・表示は、次のマーク（あき缶はリサイクルの文字もマークとする）を 1 箇所に行う。  
バイメタルの缶にあっては文字（たとえば、胴はスチール、ふたはアルミ）での表現またはマークと文字の併記も選択できる。



- ・マークの大きさは 5 種類（直径または高さ 20 mm、17 mm、15 mm、12 mm、10 mm）とする。
- ・表示箇所については、缶の形状特性等を考慮に入れ、各社が決定する。



# アイテム登録促進を図る

—商品コード等研究会—

本年度にはいり、会員勧誘と併せて、商品アイテム登録促進を心がけている酒類・加工食品データベースセンター（以下 SKDBC と略す）では、6月に第一回のアンケートを取り、これについて事務局から各社に電話でアプローチし促進をお願いした。そして、更に10月になり、重ねて第二回アンケートを実施したがその結果が次の如く発表された。

## 商品情報登録に関するアンケート調査回答集計結果 (平成12年11月30日正午現在)

1. 発送数：213社（登録・検索両用ID所有）（回答期限 平成12年11月15日）
2. 回答数：109社
3. 集計結果

問 1：商品登録はどこ迄進んでいますか。

- |          |     |
|----------|-----|
| 1) 全部登録済 | 23社 |
| 2) ほぼ登録済 | 31社 |
| 3) 一部登録済 | 22社 |
| 4) 未登録   | 33社 |

問 2：いつ迄に登録完了できますか。（問1：3）又は4）に○の場合）

- |          |     |
|----------|-----|
| 1) 11月末日 | 0社  |
| 2) 12月末日 | 19社 |
| 3) 来年以降  | 21社 |
| 4) 未定    | 17社 |

問 3：登録の遅れている原因（問2：3）又は4）に○の場合）

- |                         |     |
|-------------------------|-----|
| 1) 登録するための情報を社内で集められない。 | 7社  |
| 2) 登録項目の意味が分からない。       | 0社  |
| 3) 登録オペレーターがいない。        | 12社 |
| 4) パソコン等の設備が整っていない。     | 4社  |
| 5) 登録が急がれているとは知らなかった。   | 7社  |
| 6) その他。                 | 25社 |

- |                    |    |
|--------------------|----|
| 内訳 入力作業が煩雑で時間がかかる。 | 5社 |
| 新システム構築中。          | 5社 |
| 社内体制の不備。           | 5社 |
| ITFコードを設定していない。    | 2社 |
| 多忙のため。             | 3社 |

登録の必要性を感じていなかった。	1社
新商品のみ順次登録する予定だから。	1社
OEMの商品が殆どだったから。	1社
担当者退職後の引継ぎができていない。	1社
未記入。	3社

問 4：今後の登録予定（問2：3）又は4）に○の場合）

1) あくまでも自社で登録する。 36社

\*いつまでに登録しますか。

未定	10社
12年12月迄に	1社
13年1月迄に	1社
13年2月迄に	3社
13年3月迄に	8社
13年4月迄に	1社
13年5月迄に	1社
13年6月迄に	2社
13年7月迄に	1社
13年8月迄に	1社
未記入	6社

2) 登録代行制度により登録する。 1社

問 5：運営委員会に対するご意見があればご記入下さい。

- 1) 新アイテムが発生した場合のエントリーのタイムスケジュールのサンプルがあれば、送って頂きたい。
- 2) SKDBCに対する意見及び質問の受付窓口をインターネット上に設置して欲しい。
- 3) SKDBCの登録内容について不備があった場合の伝達方法を教えて欲しい。
  - a. 登録者が気付いた場合
  - b. 利用者が気付いた場合
- 4) 会費値上げ案が提示されたが、総会前に質問を受け付けて欲しい。
- 5) 利用者側で、現SKDBC登録内容の不具合部分について具体的に開示して欲しい（「登録アイテムが少ない」を除いて）。今後登録の参考にします。
- 6) 登録する際、完了予定日を連絡したが、同様に今後、利用される予定の企業がありましたら、企業名と予定年月を開示して欲しい。個別に意見交換できる場がありましたら利用します。
- 7) 登録項目に一部混乱があるようです。登録ガイドラインの見直しを検討されてはいかかですか。それと、問屋の皆様が利用していないというのは、分かっています。問屋側の対応を期待します。
- 8) 商品画像DBのサービス開始を早めをお願いします。

- 9) WINDOWS98 と IE5.0 の環境にて使用できるようにして欲しい。
- 10) 登録の際に、シリーズ品等で内容が重複する箇所を一括してできたり、登録した内容に間違いがないか確認するための一覧表がアウトプットできるようにして欲しい。
- 11) 登録フォーマットのプリントアウトができると作業がより行いやすい。
- 12) ソフトを使いやすいものにアップグレードして欲しい。まとめて送信できたら効率も上がります。
- 13) メーカーとして、販売政策上、又は、スポット商品の様に季節限定商品の場合、登録・削除の手間などで公開したくない、或いは、公開しにくい状況があると思います。又、本当に活用しているのか実態が見えにくいところがあり、登録が遅れているのではないかと思います。そこで、逆に卸又はSKDBCから未登録の該当商品を登録してもらう様に該当メーカー個々に、その都度依頼されたほうが良いのではないかと思います。
- 14) 林立しつつあるデータベースセンター又は量販店からの個別情報とのインターフェイスの機能を期待致します。
- 15) 全ての商品を登録するのは現実的でないので、本年発売したレギュラー商品のみ登録致します。
- 16) 自社での利用が無いものの、メンテナンスは各社とも進まないと思うので、そのあたりの方策が必要なのでは。
- 17) 1レコードで4桁(TXT形式)は作業しにくい。
- 18) 送られてくる説明が不親切である。INに詳しくない者でもすぐに着手できるようなマニュアルの作成を心がけるべきと思う。貴センターの存在価値も不明瞭である。
- 19) 全アイテム登録とのご依頼ですが、弊社にしましては、色々性格を持ったアイテムが存在する為、社内にて検討の上、登録アイテムを決めさせて頂きます。
- 20) 情報公開可能日付けに関して、卸会員向けと一般向けを分けて欲しい。  
(卸店への案内とDBC公開に2週間以上の開きがある)
- 21) 会費値上げに関して、社内を説得できない。
- 22) 登録をスムーズにするため、項目の手書き記入用紙が欲しい。
- 23) ハードだけでなくソフトの部分が重要だと思います。

加えてSKDBCとしては、商品アイテム登録が進まないメーカーに代わって特定企業による「代行登録制度」を発想し、これについての具体的構想を、商品コード等研究会に策定するよう依頼がなされた。

受けた商品コード等研究会では11月24日(金)13時30分より会議を開催し、「代行登録の実務」について討議し、料金例も算出し、8社の担当メーカーを決めて本格的登録促進する計画を策定した。SKDBCでは12月6日(水)の運営委員会でこの報告を受けた。

実際には平成13年1月から2月にかけて登録が進むことが予測されるに至った。

# 秋季商品研修会 開催

—関東支部流通業務委員会—

10月26日(木) 関東支部流通業務委員会主催の秋季商品研修会が挙行された。今回は趣きを変えて商業施設として最近話題となっている、御殿場プレミアムアウトレットの見



アウトレットモールの中央



アウトレットモール遠景

学と巨大ネットワーク日本通運ペリカン便の日本通運(株)殿の東京中央ターミナル見学を企画した。

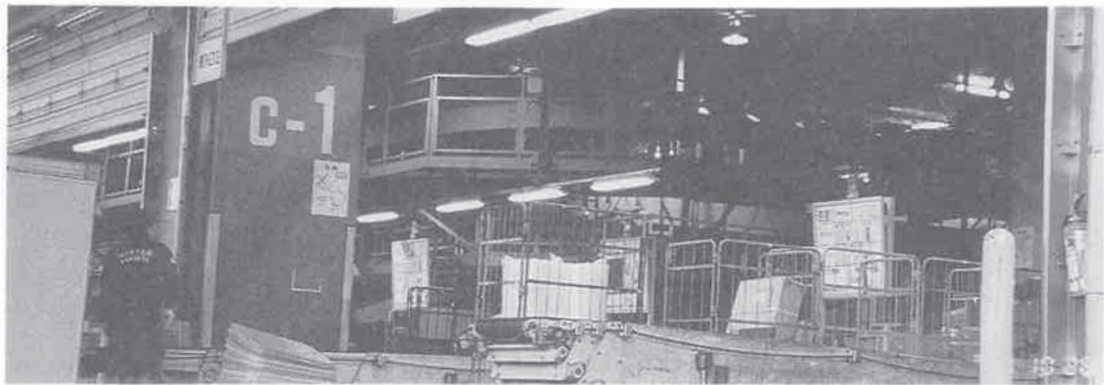
当日は早朝東京駅傍に集合、総勢22名がバス1台で一路御殿場に向けてスタートした。

御殿場プレミアムアウトレットは、土・日曜はインター出口付近から渋滞が出る程の盛況といわれていたが、木曜日の開場10時という時間帯であったので無事すんなり入場することができた。流石、話題となるだけあって355,000㎡の敷地に78店舗の出店、しかも有名ブランドの出店が整っていた。こうした購買動向は一般的に永続するものではないと思ったが、偶々10月27日開店の準備中の1店の前で、若い主婦が「×××が明日開店するなら、また明日来なければ」と会話しているのを聞かされた。





広大なトラックヤード



自動仕分けコンベアー

午後から反転都内に戻って、15時より日本通運（株）殿のご好意で東京中央ターミナル（18,000坪）の巨大な施設を見学させて頂いた。担当者の説明を頂いて、全国展開のペリカン便の集配送のシステムについての実感を得たのであった。

そこでは温度帯の異なるもの、形状の不定形物（大・小・荷姿）も含めて、迅速かつ正確に、24時間作業が連続している。物流ロジスティックに関するノウハウ・技術の集大成を垣間見ることができたのであった。

17時30分、東京駅前まで無事戻って解散した。



