

会 報



# 日食協

Vol. 120 July. 31. 2001

目

総会開催

日本型流通機構の存在を ..... 5月26日 ---- 2

本部活動と共に ..... 近畿支部 ---- 9

卸売機能強化の必要性を ..... 関東支部 ---- 11

卸中抜き論に対して ..... 東北支部 ---- 13

ワーキンググループは何をなすべきか ..... 東海支部 ---- 15

小売業に必要な中間流通機能とは ..... 四国支部 ---- 16

支部活動費の有効活用を ..... 中国支部 ---- 18

地域特性を生かして ..... 九州・沖縄支部 ---- 19

まさに転換期を迎えて ..... 北海道支部 ---- 22

価格競争の果てに繁栄なし ..... 北陸支部 ---- 25

事業活動

今考えるべき国家の問題・企業の問題 ..... 関東支部研修会 ---- 27

話題の商業施設と環境対応する大型工場 ..... 関東支部流通業務委員会商品研修会 ---- 44

生産者との情報交換 ..... 商品開発研究会 ---- 46

業務日誌

平成13年度総会開催さる ..... 全国食品缶詰公正取引協議会 ---- 46

神奈川県食品卸同業会定時総会 ..... 6月20日 ---- 50

㈱日本パインアップル缶詰協会10周年記念行事 ..... 6月22日 ---- 50

埼玉県食品卸業協会定時総会 ..... 7月10日 ---- 51

次

回								
覧								

## 総 会 開 催

### 日本型流通機構の存在を

5月25日

本年度の定時総会が去る5月25日（金）14時より、鉄道会館ルビーホールにて開催された。当日は総会にさきがけて運営委員会と理事会も開催され、事務局はともかく、役員と本部の委員の方々にとっては、年に一回の最高議決機関の運営に傾倒した一日となった。

なお、理事会・総会に先立って11時より開催された運営委員会においては、①入会希望企業の紹介 ②理事会、総会用の資料の確認と4月20日以降の変更事項 ③会費制度変更議決後の作業確認と資料確認 ④各委員会活動開始状況が討議された。

12時30分より開催された理事会は、昼食の後議事に入った。その内容を議事録より抜粋し掲載する。



理事会で開会挨拶をする國分会長

#### 理 事 会 議 事 録（抜粋）

出欠状況	理事総数 26名中	出席理事 23名	委任状出席 3名	計 26名
	監事総数 3名中	出席監事 2名		計 2名

議案	第1号議案	定時総会提出議案の確認の件
	第2号議案	その他

昼食の後、井岸専務理事の司会に依り開会。

冒頭國分会長より簡単に「前回に引き続き、ご多忙の中ご遠方から参集を頂き誠に有難う存

じます。今回は後程の総会でご挨拶をさせて頂く事として早速議事に移らせて頂きたい」と挨拶があり、議事に入った。

事務局より上記の出欠状況報告があり、定款の定めにより会長が議長席に就く事が告げられた。

議長は議事録署名人に宇都木政司理事と市ノ瀬竹久理事を指名し、審議に入った。

#### 第1号議案 定時総会提出議案の確認の件

議長より、事務局に第1号議案の説明の指示があり、重ねて前回説明部分を省略し、その後の動向を含めて報告するよう指示がなされた。

これを受けて事務局より 1. ① 前理事会資料中の改正点について（IT助成を受けた金額、校正ミス3ヶ所）。 ②定款変更の新旧対照表の修正（アンダーラインの引き方）を説明。これ以外に使用する資料中の変更がない事。 2. 理事全員に対する「日食協の考える公正取引・公正競争の望ましいあり方」についての意見聴取については、異論も皆無であったので、総会において、日食協の基本的スタンスとして公表する事になったことの確認。 3. 総会運営上、議案毎の説明となるので理事会における事業報告と流れが異なる事。 4. 新年度の動向についての会報vol.119号の紹介の報告。がなされた。

議長はレポート「日食協の考える公正取引・公正競争の望ましいあり方について」の取扱い、即ち基本的スタンスとして総会で公表することについて、承認が頂けるかと念を押した上で、第1号議案の承認を求め、全員拍手で承認された。

#### 第2号議案 その他

議長は出席者より提議を求めたが無かったので、事務局に有無を訊ねた。

事務局は株式会社竹之下殿より入会申し込みがあり、これについての入会承諾を致したき旨報告した。

議長は賛否を問うたが全員満場一致で承認した。

また、事務局は次回定例理事会は11月7日（水）である事を告げ確認した。

13時35分議長は理事会の閉会を告げた。

以上

更に続いて14時より予定通りに定時総会が開催された。

これも当日の議事録より抜粋し掲載する。



総会会場 役員席

## 総 会 議 事 録 (抜粋)

議 案	第 1 号議案	平成12年度事業報告に関する件
	第 2 号議案	平成12年度収支決算報告に関する件
	第 3 号議案	会員・賛助会員の入退会動向報告に関する件
	第 4 号議案	定款変更に関する件
	第 5 号議案	規定制定の件
	第 6 号議案	会費制度の変更並びに平成13年度会費の額及び賦課徴収方法に関する件
	第 7 号議案	平成13年度事業計画案に関する件
	第 8 号議案	平成13年度収支予算案に関する件
	第 9 号議案	役員改選に関する件
	第10号議案	その他

出欠状況	会員総数	208社中		
	出席者	33社		
	委任状に依る出席	157社	合計	190社

オブザーバー	賛助会員	54社
	事業所会員	3社他

来 賓	農林水産省総合食料局流通課	課 長	河田直美様
		課長補佐	松崎俊昭様
		係 長	松嶋善昭様

定刻 井岸専務理事司会に依り開会。自己紹介し進行役兼事務局である事を告げた。  
冒頭國分勸兵衛会長は次の如き開会挨拶をした。

### 國分会長挨拶

只今ご紹介を頂きました日本加工食品卸協会の会長を務めさせて頂いております國分でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

本日は皆様大変お忙しいところ、又、ご遠方からも多数お出を頂きまして誠に有難うございます。

加えて、農林水産省総合食料局流通課からは河田課長様始め幹部の皆様方大勢お見えを頂きまして誠に有難うございます。

日頃は会員の皆様、又賛助会員の皆様には大変当協会がご協力を頂いておりますことを心からお礼申し上げます。

本日は平成12年度の事業報告等、重要議題がたくさんございます。10号議案までであるという事であります。最後まで充分ご審議頂きますようお願いを申し上げます。

私から申し上げるまでもなく、相変わらず厳しい経済状況が続いているというのが現状でございます。小泉内閣が誕生致しまして、大変な人気と支持率ということでございますけれども、

ご承知の通り本格的な構造改革をなさるといふことをごさゝまして、現状の日本からすると少し先が明るくなつてきたのかな、といふやうな気がするところをごさゝします。

新聞では3月決算の結果が少しづつ報道されていますけれども、一部のバブル関連の金融機関、鉄鋼、或は建設は依然として厳しい状況が続いているやうです。概して見ていますといふ決算をなさっている業界も多いわけですし、徐々に世の中も良くなつていくのかなといふ感じも致しますが、一方、昨日の新聞によりますと三菱ファイナンスグループでは何と4兆円も含み損が残っている、といふやうなことも書いてありまして、なかなか難しい情勢が続いていると思つております。

昨年度は規制緩和、また国際化の進展とともに流通業界も大きな影響を受けまして、消費が伸び悩むデフレスパイラルの価格低下ということもありましたし、食品の事故、遺伝子組換え食品、有機食品の問題、その他表示等あらゆるものが噴き出てきた、非常に難しい年であつたやうな感じが致しております。

その中でも昨今、大きく話題になり始めている問題は、外国流通資本の要請に端を發しました、所謂「卸の中抜き論」をごさゝします。

これは日本加工食品卸業界と致しましても、大変大きな問題になつてくるわけをごさゝします。

本日は賛助会員の皆様方が多数お見えになつておるところをごさゝしますが、申し上げるまでもありませんが、第二次世界大戦以降、我々が構築して参りました日本型流通秩序の是非、その真価が、これから問われてくる時期が来たのではないかといふやうに考へております。

日本加工食品卸協会の賛助会員である製造業の方々が、ご自分の製品を希望する地域で、販路を開拓して販売しようとする時、我々と組んで販売体制を形成し、また我々が小売業の方々と共に組んで、ローコストロジスティクス体制を構築し、社会全体で稼働した時に、国民に最大の利益をもたらすといふやうに考へておるところをごさゝします。

そしてこれからそれを、いよいよ実証して行かねばならない時期も、また来たと思へております。

今こそ、最善の流通構造を、社会または海外にもアピールしなければならない時が来たと思つております。そのためには、本日ご来会の皆様と共に一丸となつて行動することが必要であると考へておるところであります。

もとより中間流通業として機能の充実、社会が認知できるローコストの担い手となるべく、我々も従来に増した研鑽が必要になつてくると感じておるところをごさゝします。

こゝういふ考へ方を基本と致しまして、13年度当会の活動を運営して行く所存をごさゝします。また議題の中に、会費制度の見直しと会費の増額といふ案が上程されております。

これも当協会がいかにあるべきかから検討を重ねまして、これらの事業の遂行のために、かかる時期に甚だ厚かましいお願いと存じておりますけれども、将来の収入不足を憂慮致しまして、ここに増額をお願いする案を提出させて頂く訳をごさゝします。後程充分なご審議をお願い申し上げます。

大きな曲がり角に来た業界であり、また協会であると認識致しております。

全体を通して皆様のご意見を伺ひ、社会に貢献する中間流通として新しい森を作つて参りたいと思つております。

最後まで充分なご審議をお願い申し上げて、甚だ簡単でございますが開会のご挨拶とさせて

頂きます。どうも有難うございました。

続いて来賓代表河田課長より次の如く挨拶があった。

#### 河田課長挨拶

只今ご紹介を頂きました河田でございます。

本日は、日本加工食品卸協会の定時総会開催に当たり、一言ご挨拶申し上げます。先程ご紹介で食料局という話がありましたが、実は1月6日付で総合食料局となっております、まだまだ浸透していないなあ、と再認識した次第であります。我々も頑張って仕事をしまして、総合的に食料を扱えるような局になりたいと考えているところであります。

先程、会長のご挨拶にありましたが、新しい内閣ができてひと月位だと思えます。非常に高い、80パーセントから90パーセントの支持率で、徐々に小泉総理がおっしゃる構造改革の流れが見えて来ております。

実は私、今朝6時から太田の市場に、当省の遠藤副大臣が見たいということでそのご案内をして参りました。

その中で副大臣の挨拶でも当然のことながら「流通の合理化というところを市場の関係者の皆さんはどう思いますか」という発言が出てきております。

国会等の審議におきましても、以前は出なかったのですが農林水産省でございますので、生産性の向上を推進し、消費者に安い物を、生産者として出荷するべきではないかという議論がある中で、最近やはり生産者も頑張らなければなりません、流通においても合理化、効率化に務めて欲しいというような声が、国会等の質問中でも頻繁に出てくるようになってきたと思えます。

特に、先般発動しましたセーフガード、所謂ネギだとか、生シイタケに関して、コストがどうなっているんだ、又中身について各段階の実態はどうなっているんだという話が、関係者だけでなく外の方々も意識するようになってきたのではないかと感じております。

現段階では、例えば農林物資でいえばウナギ、ワカメ、トマト、タマネギ等の品目が、旧通産物資でいうと、最近では自転車はセーフガードの対象にならないかという話が出てきております。

いずれにせよ原価、流通コスト、小売のマージンと今年はそういうところに対する社会的関心が大きくなるのではないかと思います。

そういう意味では、皆様の加工食品の業界も、先程会長からご挨拶があったようなところに、適切に対応していくことが必要ではないかと思っております。



総 会 会 場

先程資料を一式頂きまして、日食協の考える公正取引・公正競争の望ましいあり方につきましては、我々も是非持って帰りまして勉強させて頂いて、どういう姿がいいのだろうか、ただ価格が安ければいいというものでもない、私も思っておりますし、それぞれの部門で適切な利潤を確保しない限り、誰も安全で安心して、安定的に食べるものなり他の物でも供給できないだろうと考えております。いずれにしろ、そのへんのところも我々としても興味をもって勉強して行きたいと思っております。

終わりになりますが、皆様方の仕事は国民の食生活にとって大事な仕事であります。そういう意味で、貴協会と共に、この業界それぞれの会社が繁栄されることを祈念しまして、非常に簡単ではございますが私の挨拶とさせていただきます。

事務局はここで出席状況を報告し定足数を確認した。

引き続き議長は、定款第20条2項により、出席会員の中から選出するが、事務局より「前例に慣い議事進行を早めるためにも会長を推薦したき」旨発言があり、満場一致で承認され会長が議長席についた。

議長はまず議事録署名人として、出席者の中から日本酒類販売株式会社殿と株式会社東京リョーシヨク殿を指名し、承認の後議事に入った。

第1号議案 平成12年度事業報告に関する件

第2号議案 平成12年度決算報告に関する件

議長より事務局に対し、第1号議案と第2号議案関連あるので続けて説明報告するように指示があった。

事務局は会報 VOL. 119号と別紙レポート「日食協の考える公正取引・公正競争の望ましいあり方」を資料として

- ① 概要(調査研究、啓発・教育研修・実践の各事業、本部活動としての定款変更等研究会)
  - ② 総務関係(総会と理事会の開催)
  - ③ 各委員会活動(食品流通委員会ワーキンググループのまとめた「日食協の考える公正取引・公正競争の望ましいあり方」、情報システム委員会参画の「酒類・加工食品データベースセンター」の活動状況、その他)
  - ④ 農林水産省補助助成事業(商品画像情報標準化に関する調査研究、先進的地域食品活性化戦略モデル事業、食品販売業ブロック組織企画検討推進事業、食品販売業近代化事業に係る構造改善計画)
  - ⑤ 各地域の支部活動状況(北海道、東北、関東、東海、北陸、近畿、中国、四国、九州沖縄)
  - ⑥ 事務局活動
- の概略を説明した。

続いて平成12年度の収支決算状況として、当期収入合計51,881,275円に対して、当期支出合計57,982,258円差引収支額▲6,100,983円次期繰越収支差額27,481,588円。その内訳を貸借対

照表と財産目録の如く報告した。

議長はここで兼崎勝行監事に監査報告を求めた。兼崎監事は「平成13年4月13日に監事3名により監査を行ったが、結果はさきの報告の如くであり、適法正確であると認めたと報告した。

議長は第1号、第2号議案の質疑を求めたが異議なく、ここで承認を求めた処拍手で承認された。

#### 第3号議案 会員・賛助会員の入退会動向報告に関する件

議長より説明を求められた事務局は、これもVOL.119号を資料として報告。これも承認された。

会員の加入（合併による新会社を含む）4社、退会22社（合併含む）、期末現在208社となった。

#### 第4号議案 定款変更に関する件

議長より説明求められて事務局は「まず前年度の総会議決による定款変更は直ちに申請したが既報の如く、「行政指導」の形で修正されて承認された」とことと、今回の追加の変更を新旧対照表の資料として逐条説明をした。

結果これも満場一致異議なく原案が可決された。

#### 第5号議案 規定制定の件

議長より説明求められて事務局は「規定制定は定款により理事会の議決事項であり、今回の「事業所会員規定」は既に平成12年11月7日の理事会にて承認されたものである」と断った上で、任意登録制から規定該当事業所の申告制に変わった事を説明した。

これも異議なく承認された。

#### 第6号議案 会費制度の変更並びに平成13年度会費の額及び賦課徴収方法に関する件

議長の指示により、事務局は会費制度の全面的見直しとその結果の会員・賛助会員・事業所会員・団体賛助会員別の基準と平成13年度の適用特例を説明した。全体的に増額改正になるので、その背景経緯と本年度請求時に於ける最終的チェックの仕組みを説明すると共に、徴収額については前年度同様改定額を6月末日迄に各社一括振込(手数料会員負担)という事の説明も行った。

本件についても異論もなく満場一致で承認された。

#### 第7号議案 平成13年度事業計画案に関する件



## 第8号議案 平成13年度収支予算案に関する件

この両案について議長より事務局に「関連あるので続けて説明せよ」との指示があった。

事務局より平成13年度に各委員会毎に予定した計画を包含し、①調査研究事業、②普及啓発・実践事業、③本部活動の個々について説明があり、引き続き予算として、暫定予算を包含し、当期収入予算合計76,134,588円これに対して支出予算合計57,451,000円次期繰越収支差額18,683,588円(内、当期収支差額▲8,798,000円)の予算を説明した。

議長はこれについての承認を求めたが、満場一致拍手で承認された。

## 第9号議案 役員改選に関する件

議長は「本年度は改選期ではないが辞任の申し出が1名あったのでお諮りしたい」と断りがあり、事務局より「監事岡部有治氏より辞任の申し出があり、後任として池田孝雄氏の推薦があった。既に理事会においては承認されているが、役員の選任は総会議決事項であるので、改めてお諮りしたい」との説明があった。これも満場異議なく承認された。

池田孝雄氏(当日は代理鎌田利弘氏)は就任を承諾した。

## 第10号議案 その他

議長は出席者に提起を求めたが、無かったので総会の審議を終了する旨を告げた。

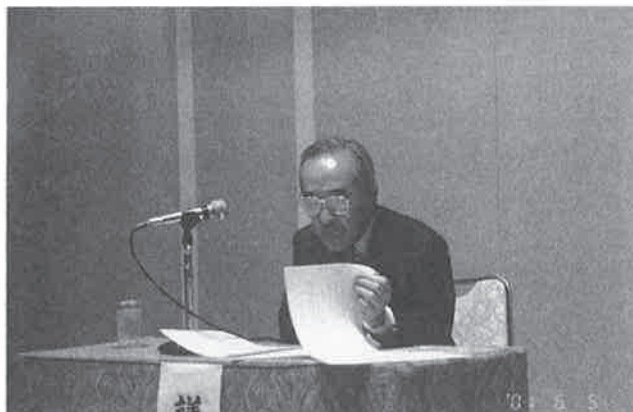
会長と事務局より本日の出席と討議のお礼が述べられたのが15時30分であった。

以上

## 本部活動と共に

### 近畿支部

6月5日(火)13時よりホテルグランヴィア大阪20階にて、近畿支部総会が開催された。定刻になり小野雅彦氏(伊藤忠食品㈱)の司会により開会。冒頭、近畿支部長 尾崎弘氏(伊藤忠食品㈱)より「ご多忙中、ご参集を頂きありがとうございます。早いもので支部長就任以来3年目に入りました。平素は近畿支部長としてまた副会長として、理事会と正副会長会議に出席させて頂いております。この間本部の委員・事務局の活動ぶりに刺激され、支部においても頑張らねばと考えて参りました。



議長席の尾崎支部長

この厳しい環境については私から申し上げることはございませんが、対応するにはお互いに相携えねばならない時と考えております。どうか本日の議案について充分なご審議をお願いします。」と挨拶があった。

このあと事務局より、本日出席者及び委任状出席合計42社（会員総数43社）依って総会は成立。規約により議長席には支部長が着席と案内があり、議事に入った。

議長は第1号議案 平成12年度事業報告、第2号議案 平成12年度収支決算報告について事務局より説明する様指示した。

事務局は資料を元に、①当支部総会 ②ワーキンググループ打合 ③本部の拡大運営委員会参加 ④新春名刺交換会 ⑤日食協経営実務研修会 ⑥平成12年度収支決算報告 ⑦次期繰越額を報告した。会計幹事乾敏展氏欠席のため、ここで監査報告を議長が代読した。そして質疑を求めたが別に無かったので承認を求めた所、拍手で承認された。

続いて第3号議案 平成13年度事業計画（案）と第4号議案 平成13年度収支予算（案）について、続けて事務局より説明せよとの議長からの指示をうけて、事務局が説明を行った。事業計画として、①拡大運営委員会参画 ②ワーキンググループの活動 ③研修企画 ④本部との連携 そしてそれを盛り込んだ予算案を提示した。

議長はこれについての質疑を問い、無かったので承認を求め可決された。



会 場 風 景

総会はこのあと、井岸専務理事より、定時総会報告をベースにその内容の解説報告を行った。そのあとで会員より「本年度の卸団体連絡協議会の運営方法について」の質問があり、「予定通り、当協会も他団体の方々と共に、テーマ毎に最初から討議に加わり、結論を得たい」と答弁があった。

大阪地方梅雨入りの日であった。煙る雨模様の外の景色とは異なって、会場の中は明るく、改めて一体感を確認して帰途についた一日であった。



受付する事務局（伊藤忠食品㈱の方々）

## 卸売機能強化の必要性を

関東支部

6月12日(火)鉄道会館ルビーホールにて、関東支部の総会が開催された。その総会にさきがけて11時より幹事会が開催され、また総会終了後14時50分より関東支部主催の研修会が開催された。

関東支部にとって、まさに充実した一日となった。

なお、研修会においては、第一部 特別講演として清水信次氏(㈱ライフコーポレーション会長兼社長)に登壇をお願いし、約30分「国民と国益を無視した政治・行政の大罪」と題する時局講演を頂いた。第二部は鈴木威雄氏(㈱富士ロジテック社長)に「物流の現状と問題点(SCM/e-Marketの出現によって何がかわるか」と題するお話を約1時30分に亘り、頂戴した。(本号、後掲)



関東支部幹事会

11時より11階 桐の間にて開催された幹事会には、幹事25名中18名出席(代理出席も含む)委任状出席6名、計24名出席し、冒頭、湯浅慎一郎関東支部長(㈱雪印アクセス)の挨拶があり慣例にならい議長となり議事に入った。

第1号議案 総会運営及び議案確認の件においては、①5月26日開催の定時総会報告 ②関東支部平成12年度事業報告及び収支決算報告並びに監査報告 ③支部役員の一部変更 ④平成13年度事業計画及び収支予算案について ⑤総会終了後の研修会の開催が審議され、いずれも原案が承認された。

第2号議案 情報交換についてはさしたる発言、問題提起なく、議長が閉会を告げた。

続いて14時より関東支部定時総会が開催された。



挨拶される湯浅支部長

定刻、井岸常任幹事の司会で開会。冒頭湯浅慎一郎関東支部長より次の如くご挨拶があった。

ご紹介のありました関東支部長を担当しております雪印アクセスの湯浅でございます。

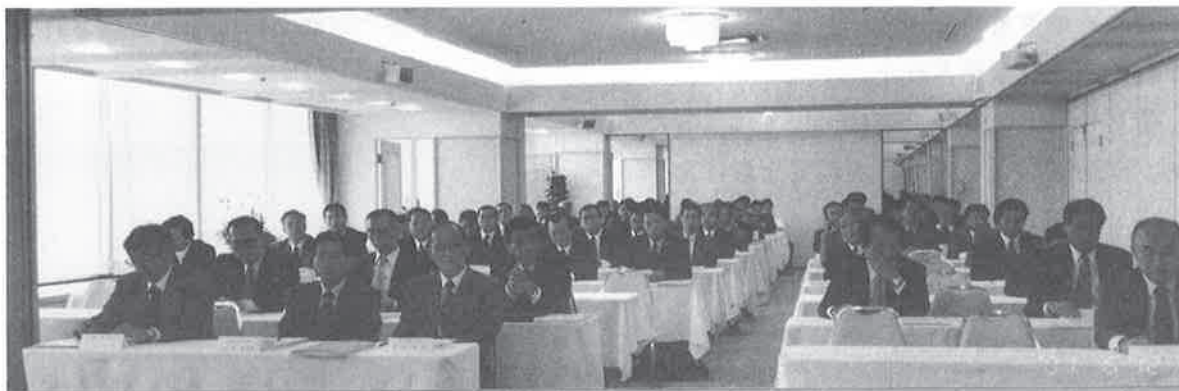
本日はお忙しい中を当総会にお集まりいただきまして、本当に有難うございました。

ちょうど6月と言いますと、小売業さんもメーカーさんも各地で総会開催シーズンでありまして、私もあちこち出席させて頂いております。出てくる話題は決まっております、本当に構造改革をやるのか、やったら流通はどうなるのか、益々デフレが激しくなるのか、そういうひとつの流れの中で、ジャスコさんが今回思い切ったことをやられた。これに対して、メーカーさん、そして我々中間業というものがどういう対応をすればよいのか、という話ばかりでございます。

21世紀が始まって、非常に難しい時代に入ったということを痛感しているところでございます。グローバル化時代といいますから、大きな流れそのものは、やはり今ジャスコさんが考えているような形に来ざるを得ないかもしれませんが、私はあちこちの会で言っております。ここは日本ですよ。日本においてきょうお集りの我々中間業がなければ、日本人に合った、日本人の食に対する趣向は非常に厳しいと思うんですが、そういったものに本当に対応できるかと考えた時に、私は絶対に中間業が必要であると。しかしこれは食品だけでなくあらゆる産業の中で、日本の流通業のコストが高いと言われていることは事実ですから、そういった意味で無駄は省かなければいけません。しかしその無駄をどこで省くかということも、生配販3層で話し合った中で、ローコストオペレーションをやっていくべきであるということを私は言っているわけです。

我々のこの協会もただ黙っているだけではなく、やはり機能そのものを皆で研修をしながら、実際の住み分けをしながらやっていくことが、これから益々この日本において必要になってくるだろうというふうに考えております。そういう意味で当協会の中でも関東支部が大きいわけですし、リーダーですから、一層の活動することによって、「日本においては我々の中間業が必要です。」もっともっと私は声を大にして、流通段階で主張していきたいと考えておりますので、ひとつ皆さんのいろいろなご意見を頂けたらと思います。

きょうは先般全国の会合で、出て来る議題についてすべて了承ということになりましたので、それを受けて関東支部の総会をできるだけスムーズにやっていきたいと考えていますから、皆様方のご協力をお願い申し上げて、簡単ではございますが開会の挨拶に替えたいと思います。よろしく申し上げます。



総 会 会 場

このあと事務局より会員総数 68 社中出席 21 社委任状出席 37 社 計 58 社出席及び印の無い委任状 3 社の報告があり、総会が成立する旨と、慣例にならない支部長が議長に就任して頂くことの報告がなされた。

議長は議事録署名人として伊藤忠食品株式会社殿と西野商事株式会社殿を指名し議事に入った。

第 1 号議案 平成 12 年度事業報告 第 2 号議案 同収支決算報告について、議長は事務局に続けて説明するように求め、事務局は本部活動の概略と関東支部の流通業務委員会と百貨店共同配送委員会の報告。本部の収支決算と支部の収支決算報告を行った。続けて会計監事長谷部博一氏（㈱明治屋）の監査報告があり、結果承認された。

役員の変更は副支部長 桜井喜八郎氏が小松崎寿文氏（いずれも国分㈱）に交代。幹事壇野淳雄氏が木村英彦氏（いずれも伊藤忠食品㈱）に交代。幹事岸本均氏（㈱小網）が退任。

宇都木政司氏が㈱三友小網として幹事留任。

第 6 号議案は問題提起なく、予定時間を若干オーバーしたが 14 時 35 分に閉会となった。

## 卸中抜き論に対して

### 東北支部

6 月 19 日（火）11 時より仙台ホテルにて東北支部の幹事の打合が開催され、資料と総会運営の確認がなされた。そして 11 時 30 分より、東北支部副支部長 本橋秀夫氏（東北国分㈱）の司会により開会。まず本日のスケジュールを確認した後、東北支部長 堀内琢夫氏（㈱丸大堀内商店）が冒頭次の如く挨拶を行った。

本日はご多忙の中ご出席ありがとうございます。また平素はこの支部活動にご協力を頂いておりますことを重ねて御礼申し上げます。早いもので支部長を拝命しまして早 1 年がたちました。この間私にとりましては勉強の連続でありました。後ほど当協会の活動報告がなされますが、巾広く奥行が深いものであります。この間に卸売業周辺環境は益々きびしくなっております。特に「卸中抜き論」が独り歩きしております。幸いに今回も終息に向かっているのかと思っておりますが、コストがアップするのに反比例的に価格がダウンする状態で問題を抱えています。

当協会はその中であって「卸売業はどうあるべきか」を摸索提言をしたり、近代化への施策の研究を行っているのであります。詳細は資料の一つの会報の中に記載されております。

私の役目は東北の声を本部に伝え、本部の考えを皆様にお伝えする事だと考えています。本日も総会と賛助会員連絡会と続き、内容の濃いものとなると思いますので、ご協力をお願い申し上げます。



挨拶される堀内支部長

続いて定足数、会員 26 社中 14 社出席加えて委任状 11 社 計 25 社との報告がなされ、慣例にならない支部長が議長に就任する事が告げられた。

議長は第 1 号議案 平成 12 年度事業報告及び決算報告を本橋副支部長より説明する様指示し、報告がなされた。続いてこれについて監査を行った、富澤清会計監事（榊明治屋）より監査報告がなされて第 1 号議案は承認された。

続いて第 2 号議案 平成 13 年度事業計画及び予算についても同様本橋副支部長より説明があり承認された。

第 3 号議案は問題提起なくここで閉会となった。



賛助会員連絡会会場

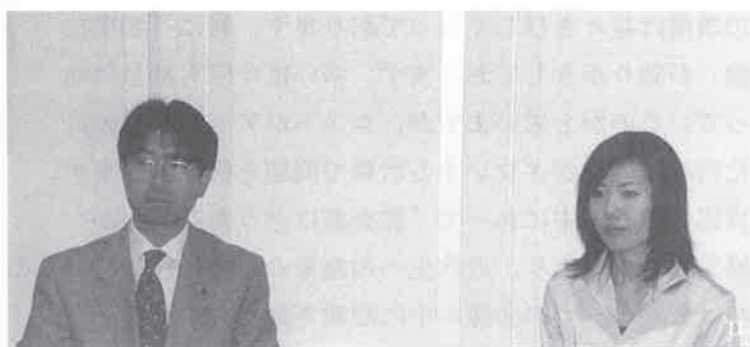
昼食をはさんで 13 時より賛助会員連絡会を開催した。

冒頭、堀内支部長挨拶の中で、「生配販三層の環境の変化、卸売業周辺の「中抜き論」や小売業から要請等の諸課題があるが、問題解決に取り組んでいる当協会としては、賛助会員の方々も含めて、共存共栄の途を摸索したいと考えている。当支部としても前年に続いて一緒に研修の場を設ける等考えているところである。皆様のご協力ご支援を頂きたい」と述べた。

続いて賛助会員代表として山田順一氏（味の素㈱）が「景気回復のきざしが見られない中でカルフルの上陸以来「直取引」が俎上にのぼっておりますが、私共の江頭社長が申し述べている様に、我国の生活慣習社会構造の中で、永い事かかって築き上げられた合理的流通機構があり、今こそそれを大切にせねばならぬ時と考えている。カルフルも今やそれを認めている。我々が全国的に直取引する事は決して得策でないと考えている。

そのためには、製造業と卸売業が今迄以上にキチっとした仕事をする事も肝要である。我々製造業は良い製品を作って行く事に専念したいと考えておりますので、よろしくお願い申し上げたい」と挨拶をされた。

その後で本部事業活動報告を井岸専務理事が行って、14 時 35 分に本橋副支部長が閉会のご挨拶をした。



受付する事務局（東北国分㈱の方々）

# ワーキンググループは何をなすべき

東海支部

6月19日（火）13時30分より、名古屋観光ホテルにて東海支部総会が開催された。定刻になり事務局の山田将聖氏（中部飲食料新聞社）が司会となり開会。まず定足数について会員と事業所会員合計23社中13社出席、委任状出席10社 計23社出席と報告、この後のスケジュールの説明を行った。



挨拶される幸村支部長



司会・事務局 議案説明する山田将聖氏  
（中部飲食料新聞社）

冒頭に東海支部長幸村信彦氏（㈱梅津）から日頃の協力に対する謝辞が述べられ本部の事業報告について理解を賜りたい旨の挨拶があり、直ちに議事に入った。

議長の指示により第1号議案 平成12年度事業書承認の件 第2号議案 平成12年度収支決算書承認の件を、続けて事務局より報告があり、更に会計監事西山茂氏（西山商事㈱）から監査報告があつて、全員の承認を得た。第3号議案 平成13年度事業計画案承認の件 第4号議案 平成13年度収支予算案承認の件も議長の命を受け事務局が続けて説明を行った。これに対し、会員から、①「収支決算書の支出科目と予算書の科目の差異についての説明」 ②「一部項目の使用目的または具体的活動テーマについての説明」を求める意見が出され、事務局との質疑応答がなされた。議長は「只今のご意見を尊重し、活動内容を充実することに依り、決算内容を説明する時にご納得いただける様にせねばならない」としめくくった。

第5号議案 役員改選の件については「全員任期満了につき改選する。但し事務局案として幹事店全員再任とする案があるので発表し審議して欲しい」と議長より発言。

事務局は原案を説明したが全員異議なくこれを承認し次の如く決定した。



総会会場

東海支部長(株)梅澤（幸村伸彦氏）副支部長(株)トーカン（永津邦彦氏）会計監事西山商事(株)（西山茂氏）幹事佐竹商事(株)（佐竹喜代一氏）、(株)北村商店（北村博氏）、三重国分(株)（三原純一氏）、国分(株)中部支社（桜井喜八郎氏）、(株)明治屋名古屋支店（横溝英明氏）、(株)菱食名古屋支社（井村莞爾氏）、伊藤忠食品・東海事業本部（岩井淳氏）。

第6号議案 その他の件は問題提起がなかった。この後井岸専務理事より本部事業活動報告がなされ14時50分総会は終了した。

## 小売業に必要な中間流通機能とは

### 四国支部

6月22日（金）11時30分より、香川厚生年金会館において四国支部幹事会が開催され、総会の運営次第についての打合わせを行った。

出席者は支部長竹内克之氏（旭食品(株)）、副支部長（代理）町田淳氏（(株)四国リョーシヨク）、会計幹事 前川恭廣氏（(株)明治屋）、幹事 塩山勝氏（四国国分(株)）、本部より運営副委員 大竹一太郎氏（(株)明治屋）と片岡次之事務長。

12時より渡辺国雄氏（旭食品(株)）の司会で総会が開催され、四国支部長 竹内克之氏のご挨拶に続いて議事に入った。

今日は四国支部の総会のご案内を申し上げました  
処、会員の皆様そして賛助会員の皆様、70名の方々  
のご出席を頂き有難うございます。

また、本部より大竹運営副委員様、片岡事務長様  
が四国までお越しを頂き誠に有難うございます。

後に本部より全体の活動報告をお願いしたいと思います。



挨拶される竹内支部長

先月加工食品卸協会の全国の総会が東京で行われまして、詳しくは会報に掲載されてるわけですが、その中でも65ページを見て頂きますと、加工食品卸協会に加入しておる各支部の会員数の状況が出ておるわけです。

四国支部の会員数は5社、事業所会員10社で後はメーカーさんであります賛助会員でなりたっておる状況であります。

流通業の最前線の中で年々会員数が減少しておるのが現状であります。そう言ったことから、この度18ページに会費が変わるといふことで、規模別に会費の改定があります。後程大竹さんより改定の主旨とご協力のお願いのお話があらうかと思ひます。

今日の新聞をみますと、日本の経済財政の問題等について答申されておりましたが、総論と致しましては、まだ2～3年は日本丸が厳しい状況が続くといふことでもありますし、又金融業界、建設業界等を中心に不良債権処理額がものすごい金額で残っておるといふことですから、これの処理の痛みが全国各地で出てきそうだといふことでもありますし、地方財政は困窮を極め、その上日本の国家財政は国債をどんどん発行し、借金が益々増大しておるわけでもあります。



経済の3つの輪である公共投資というのが、相当変革の時期を迎える中、民間企業がやや持ち直しつつあるとはいえ、民間投資そのものは停滞しておるのが現状であると思われます。

この2～3年の間に雇用が新しく創造されるかということ、そうではなくて、20万～30万人の首が切られることが懸念されるわけであります。

この答申を見てみますと、先行き不安に対する個人消費の財布のヒモが、中々緩まないのではないかという印象を受けます。

そうなってくると経済の3つの輪がうまく回らないということでありますから、この2～3年はまだまだアゲインストの風が続くものと考えられるわけで、その中での経営の舵取りをしっかりしていかなければならないという事だと思います。

流通業界におきましては、業種だけの競争だけではなくて業態間の競争が益々激化しておるのが現状であろうかと思えます。

大店法の改正によってスーパーの出店ラッシュも一段落しましたから、今年からは従来の店舗を改装していくとか、小さい小型店舗を運営して行くとか、競争激化の中、単価の見直しをすとかして、いろんな作戦をとりながら生き残っていくしかないものと思えます。

薬事法の改正によって、CVSでも薬を扱える時代になっております。北関東で見られるドラッグストアが大規模に展開しており、その商品構成の中、食品の取扱が40パーセント位ともいわれ、飲料とか、ラーメンとか、山積み陳列を行い、ものすごい安値で売られておるのを見るにつけ、業態間の戦いもさる事ながら、更に大手スーパーの営業時間延長戦略等から垣根が低くなって、益々熾烈な競争になっております。

消費量が増えない割には、売り場の面積が増大しておる中で、どういった品揃えを強化したら良いか、又安売価格の脱皮をいかにしていくべきか、模索しておるのが現状かと思えます。

情報を密に、その上、売り場の活性化と商品育成、更には新商品開発を含めた活力を生み出していないと、中々食品業界も厳しいアゲインストの風から逃れられないという感じがします。

今日は、(株)フジヴェスタ第2商品部長上田悦男様をお招きいたしまして「広域量販店の方向と卸売業・メーカーに望むこと」というテーマで講演を頂く事になっておりますが、以前私どもの会社で社員研修の折、講演をお願いしまして、大変手厳しいご指摘を受けた経験があります。

そう言った意味で課題は課題として、問題を提示しながら、よりよい方向に向かっていくようにとの意識づけを承ったものでした。

最後までお聞き頂きたくお願いを致しまして私の挨拶と致します。



総 会 会 場

議 題 第1号議案	平成12年度事業活動報告の件
第2号議案	平成12年度収支報告の件
第3号議案	平成13年度事業計画案の件
第4号議案	その他



講演会 上田悦男氏(株フジヴェスタ)

事業報告・収支報告・監査報告、平成13年度事業計画の説明・報告があり原案通り承認された。

この後、本部片岡事務長より会員並びに賛助会員に謝意を述べ、運営副委員大竹一太郎氏(株明治屋)より事業報告を行った。

総会后、講演会に入り、講師上田悦男氏(株フジヴェスタ第2商品部長)が「広域量販店の方向と卸売業・メーカーに望むこと」と題する講演を行い、卸売業に対して「ブロー

ーカー機能やホールセラー機能を明確にし効率化できるかどうか？ 各々の機能にかかるコストをメーカーや小売店に主張できる強さ(規模と能力)を持たない中間業者は、ECR時代の如何に関わらず生き残れない」と示唆があり、有意義な講演であった。

## 支部活動費の有効活用を

### 中国支部

6月22日(金)12時よりホテルグランヴィア広島にて中国支部の総会が開催された。

会はずまず昼食の後で、始めて今回支部活動に参加した人が多かったので出席者の自己紹介がなされた。そのあとで中国支部長中村成朗氏(中村角株)より「ご多用の中ご参集頂きありがとうございます。我々をとり巻く環境は益々厳しいものがあり、バイイングパワーの発揮に起因する問題、デフレ傾向下の価格への悪影響、加えて消費者のメーカー製品に対する過剰反応等々が重なっている。かかる時にこそ我々は一致団結してこれに対応する事が望ましいと考える。そこに日食協が中心となり存在感を高めて行かねばならないと考えている。当支部としても、一致団結して本部に協力して行きたいと考えているので皆様方のご支援をよろしくお願ひしたい」と挨拶があり、議長席についた。

まず事務局担当 梶忠雄氏(中村角株)より、同社後任の中村潤吉氏に変わる事の紹介があり、このあと事務局から、本日の出席について、33社中16社出席 委任状出席13社と報告がなされ、議案審議に入った。



挨拶される中村支部長



総会会場



賛助会員世話人会との合同研修会

第1号議案 平成12年度事業報告に関する件と第2号議案 平成12年度決算報告書に関する件を事務局より説明。議長が補足説明し、異議なく承認。第3号議案 平成13年度事業計画案に関する件、第4号議案 平成13年度収支予算案に関する件についても事務局と議長より説明があり、いずれも承認された。

会員動向報告の後、懇談となったので、井岸専務理事より、予算についての本部の考え方の説明があり、議長からは、支部活動費の有効活用については是非また意見交換などして頂き、他支部同様支部の活性化につなげて頂きたいとの要望を含めた依頼があった。

13時より、賛助会員世話人会との合同研修会となり、冒頭、中村支部長より「6月というご多用の中ご参集頂き感謝申し上げたい。いうまでもなく我々を取り巻く環境はデフレスパイラルの長期化、バイイングパワーの価格要請、小売業のオーバーストア等の厳しいものがある。その中で我々の業界の全国組織である当協会の存在意義が、今ほど問われている時期はないと考えている。自分が支部長として本部の諸会議に出席しているが、通常我々が考えている以上に、本部の各委員の皆様方は業界のためにいろいろと尽くして下さっている。その活動状況を賛助会員の方々と共に当地で何うのも意義あることと考えた。我々会員は一致団結して業界の発展のために努力しようと考えている所であり、重ねてご支援をお願い申し上げてご挨拶に代えさせて頂きたい」と挨拶があり、その後井岸専務理事より活動状況報告がなされ、14時45分、研修会は閉会となった。

## 地域特性を生かして

### 九州沖縄支部

6月26日(火)11時より博多全日空ホテルにて九州沖縄支部の幹事会が開催された。事務局の山下恭輔氏(コゲツ産業㈱)がまず本日のスケジュール、新幹事の紹介、総会の出欠状況、本部役員の紹介をしたあと、九州沖縄支部長 本村道生氏(コゲツ産業㈱)が挨拶され幹事会の議事に入った。

幹事会には各県ブロックの同業会の会長企業が幹事として出席されるが、今回はその会長企業の異動があり、また幹事企業内の人事異動もあってフレッシュな顔ぶれとなったので、内容の実質的審議をする場である事を本村支部長が強調された。



九州支部 幹事会

幹事会の議案として①議事録署名人候補選出 ②平成 12 年度事業報告・会計報告・監査報告 ③平成 13 年度事業計画案と予算案の内容検討 ④各県ブロック報告の担当確認 ⑤支部ワーキンググループ（福岡地区協議会当役員）と各県同業会の連絡窓口の設置 ⑥本年度商品展示特売会自粛の継続申合せの可否を討議した。その諸々の意見交換の中で各県ブロック報告の担当の一人となった福岡地区協議会当役会の土井弘光氏（国分㈱九州支社）からは「毎月定例的に開催しているが、この所欠席が増えて来て困る。幹事の方々の部下の方々の事であるのでご留意頂きたい。代理出席も可としているので是非ご協力を均等をお願いしたい。」との発言があった。また商品展示特売会自粛の件について討議した際に「日配チルド、冷凍食品についても同様に考えるのか」という意見があり、討議の末包含する事になった旨の、経過報告がなされた。その後幹事会の開始時間について、支部長より確認があったが、従来通りで良しと決定した。

13 時からは賛助会員 57 社のご出席も得て総会を開催した。

司会山下恭輔氏から本日の出席者が会員 56 社中出席 34 社 委任状出席 16 社 計 50 社により総会成立した旨の報告と本部役員井岸専務理事の紹介があった後、副支部長 濱本正人代理山内宏和氏（ヤマエ久野㈱）が、ご出席の賛助会員に対する御礼と平素のご支援を感謝申し上げ開会を宣言した。

続いて本村支部長より概略次の如きご挨拶があった。

ご多用の中、かつご遠方からもご出席頂きありがとうございます存じます。平素は当協会活動にご支援を頂いておりますことを重ねて御礼申し上げます。

さて本年は 21 世紀を迎えての期待もありましたが、極めて厳しい幕明けであります。「痛みを伴う改革」と言われておりますが、我々の業界は長らく価格は低迷、消費は不振を続けており、生活者は鮮度に必要以上に反応する等の状態であります。そして従来の特約店の役割であった、製品を小売店に販売するという業務以外に、新しい役割が要請されております。稼働時間も 365 日 24 時間に近いものが要求されております。従って製造業の方にも対応をして頂かねばならない事態になっております。

こうした諸問題ある中で、当協会本部は基礎的な部分の取り組みを行っております。調査研究では「公正取引・公正競争の概念の明確化」実戦事業では「IT 対応」等ではありますが、後程説明があります。また日本は非常に地域性の強いマーケットであり、その点は諸外国とは異



挨拶される本村支部長

なる。九州にも地域性がある。当支部としてはこの地域の問題は、ここで賛助会員の方と共に解決することも可能であると考えております。各地区の同業会毎に話合ったりしたものを取りまとめ、辛抱強く当協会の意見としてまとめて行くものと考えます。従って話合いの場には是非出席して頂きたいのであります。本日もお出かけの皆様には大変に感謝申し上げます次第であります。

規約に従い本村支部長が議長席に着席し、議事録署名人として下田商事(株)殿と九州伊藤忠食品(株)殿を指名した。

議案審議として、第1号議案 平成12年度事業報告並びに収支決算書承認の件、第2号議案 平成13年度事業計画案並びに予算案承認の件を事務局より説明。監査報告を会計監事木村茂氏(株三友小網)が行った。更に第3号議案(イ)取引慣行改善に係わる地域活動の実態報告として、まず福岡地区協議会より土井弘光氏(国分(株))が次の如き報告を行った。

「福岡地区協議会は当支部会員14社より構成し、基本的活動方針に則り、これに沿った情報交換を毎月定例的に行っている。特に本年度は取引問題としてセンターフィ問題、優越的地位濫用問題、返品問題等をテーマとして討議している。特に年末のギフトセットの返品については実態調査も行い、平均5.2%であったが、かつては2ケタ台の返品率であった頃との比較では好転したと考えている。メーカー各位にお願いしていた年末年始等の物流対応は2年前より継続しているが、多くのメーカーが対応して下さって来た。しかし一部まだ受注締切日が早かったり、稀には欠品発生があるので改善をよろしくお願い申し上げます。

本年度は重複するがセンターフィ問題を取り上げている。販路の全業態で配送センターを構築するようになったので、問題点をより明確化させて行きたい。

返品問題についてはギフトセットだけでなく、単品返品がまたふえる傾向にある。福岡の1例では売上比率2%に上るスーパーが出ている、との報告があるので対応を考えて行く事とする。

優越的地位の濫用問題では「労務提供」「強制購入」について情報交換し対応を検討中である。」

次に熊本の親熊会報告を高濱勝彦氏(亀井通産(株))が次の如く報告した。

「親熊会の本年になってからの報告であるが、定例会は2月と4月に開催。その時には教育委員会の企画による研修会を行っている。研修会としては、2月は健康管理 4月は鎌倉時代の武士団について いずれも専門講師を招き研修を行った。流通問題委員会は4つのテーマを手がけた。その一つのメーカー卸間の商談会のあり方の改善、これは時間をかけて検討する事になっている。2つ目は債権管理の研究、3つ目はリサイクル法の施行に伴う情報交換、4つ目は不当返品・労務提供の問題を取り上げた。リクリエーション委員会は年3回の行事を企画。フードフェア委員会は年に1回のフードフェアの企画実施を担当している。本年は6月16日17日実施したが、目的は「食の安全と新商品の紹介」。賛助会員のご支援で盛大に行なうことができた。その他にも色々なテーマのイベントも併催できた。両日で7,000名を越す入場者があった。」

議案(ロ)商品展示特売会の本年度自粛の継続については、議長から先刻の幹事会では承認されたものであるが、改めての意見があれば、これを求めると説明した。

議長は第1号から第3号議案の説明報告が為された後各議案についての意見を求めたが、会場からは異議なく全議案承認された。

このあとで本部事業活動報告を井岸専務理事が行い、14時35分 木村茂会計監事が、出席者に対し謝辞を述べて総会は閉会された。



研修会会場風景

そして14時45分より中村学園大学教授 柳沢孝氏の特別講演が行われた研修会となった。

演題は「IT時代の卸売業の活路」であった。16時までの間、有意義な講演を頂いたが、しめくくりとして「その地域に住んでいる人の需要を知ることができるのは卸のみである。この情報により市場を制覇することができるのが卸の特権である」と言われた。

終了後数多くの会員から感銘賞賛の声が上っていた。



研修会講師 柳沢 孝氏

## まさに転換期を迎えて

### 北海道支部

6月28日(木)札幌駅近くの京王プラザホテルにて、11時30分より北海道支部役員会が開催された。当日は11時より同支部ワーキンググループの定例会合が併催されていた。



北海道支部 役員会

役員会では、支部長以下副支部長・会計監事・常任幹事と各ブロックの幹事が出席し、支部長より「まさに当協会の転換期か」とご挨拶。その後で配布資料を事務局が説明した。議事内容は①総会出席状況 ②スケジュールと運営内容と議事内容確認 ③懇親会について ④来年度新年交礼会開催予定 ⑤役員改選及び新役員候補案についてであった。

昼食の後、13 時より総会が開催された。司会は事務局役の和田靖裕氏（杉野雪印アクセス㈱）。冒頭北海道支部長 杉野恵二郎氏（杉野雪印アクセス㈱）より次の如くご挨拶があった。

ご多忙中ご出席を賜りありがとうございます。現在会員 32 社 賛助会員 77 社で構成されているが、この中のワーキンググループ 8 社の 8 名の委員の方が毎月定例的に実務にとりくんでくださってその成果を挙げている。この活動は他支部のそれと比較する時、かなりハイレベルの活動と自負するところである。

当協会の総会は去る 5 月 25 日に開催されたが、その審議内容において本年度は、当協会の基本的根幹に関するものが多くあり、議決された予算を見ても厳しいものがあると感じる次第である。まさに当協会の転換期を迎えたと考える。時代の変化に会員は互いに研鑽を励み乍ら難局をのり切らねばならない。



挨拶される杉野支部長

議長席について杉野支部長は議事録署名人に北海道酒類販売㈱殿と㈱菱食札幌支社殿を指名し議事に入った。

第 1 号議案 平成 12 年度 支部事業報告に関する件と第 2 号議案 平成 12 年度支部決算報告及び監査報告に関する件は事務局より報告の後、会計監事北村隆氏（今井醸造㈱）より監査の結果報告がなされ、これに対して拍手で承認された。

続いて第 3 号議案 平成 13 年度 支部事業計画案 第 4 号議案 支部事業予算案の説明を事務局が行いこれも承認された。

第 5 号議案 平成 13 年度支部役員改選に関する件については役員全員人気満了に伴う改選の時であるが、議長より他に案がなければ用意された全員留任を原則とした候補案として以下の発表があり、満場一致でこれも決定した。



総会会場

新役員体制は次の通りである。支部長 杉野恵二郎氏（杉野雪印アクセス㈱） 副支部長 井本幸吉氏（国分㈱北海道支社） 同村山圭一氏（㈱スハラ食品） 常任幹事 宇田川悦哉氏（㈱菱食札幌支社） 同斉藤誠一氏（㈱明治屋札幌支店） 同稲村保行氏（㈱北酒連） 同吉田八郎氏（北海道酒類販売㈱） 同前川定敏氏（㈱三友小網北海道支社） 会計監事 北村隆氏（今井醸造㈱） 函館ブロック幹事 渡辺重信氏（㈱ヤマツ） 室蘭・苫小牧ブロック幹事 及川隆夫氏（道央国分㈱） 小樽ブロック幹事 三箇一弘氏（三箇㈱） 旭川ブロック幹事 矢野雄三氏（旭川

国分(株) 帯広ブロック幹事 松隈秀雄氏 (道東国分(株)) 釧路ブロック幹事 高橋義彦氏  
(株三友小網) 北見ブロック幹事 中津真氏 (道東国分(株))。  
第6号議案 その他 は問題提起なく総会は終了した。



### 賛助会員連絡会並びに懇談会会場

そして 14 時より賛助会員が出席し、賛助会員連絡会となった。席上世話人代表 大風寛二氏 (味の素(株)) は、「まず平素会員の皆様方に一方ならぬ御引立を頂き厚く御礼申し上げます。

さて戦後一步一步成長を遂げて来た食品業界も I T 革命や国際化の潮流が、強い競争環境を作り安定成長から外れ、軋みが生じている。その典型例が「卸中抜き論」である。

これは強力なチェーンストアと外国流通資本が我々に働きかけて来て、一部の外資系メーカーがこの直取引に応じている。

しかしこの問題は以前からあり、議論がなされ答えが出ている筈である。即ち流通システムが変化しても中間流通の機能が必要不可欠であり、その機能を発揮し続ける限り卸は存続する、ということである。しかしながら時代は刻々と変わっているので求められている機能も変化している。例えば店舗段階の状況と生産段階を同一の視野に入れ、サプライチェーンの最適化を具現化するロジスティクス機能である。

また各地のマーケット情報を集めて、メーカー小売業のマーケティングに活用する機能であったり、流通過程における価格形成機能であったりするのである。

この問題は日本の食品業界が波に揉まれて新しい時代に向かっている事を象徴していると思えるし、大転換期にさしかかっている事を実感させられる。

それ故、今こそ生配販三層が機能分担を明確化し、共存してその相互の発展をめざす必要がある。

先読みの難しい時である。しかし着実に進歩する食品業界でありたいと考えている。(後略)」と挨拶があった。

このあと事務局より賛助会員連絡会の平成 12 年度の事業報告と平成 13 年度の事業計画の報告があった。

続いて、このあと 14 時 20 分になり日食協懇談会の場となった。

開会挨拶は杉野支部長より、「総会、連絡会のあと懇談会という事でご来会を頂いた事を感謝申し上げます。

このあと、ご協力ご支援を頂いたワーキンググループの報告と本部報告をさせて頂く。先程の大風氏のお話にもあった厳しい環境の中で北海道は更にきびしい環境にある。全国の中でも景気の悪い北海道であるが、専門家によれば『大変きびしい状況にあり、更に先行き弱含みで



ある』と言う状態である。旭川においても中小金融機関が破綻をきたしたりしている。この傾向は続くのだろう。痛みを伴う改革の覚悟を強いられている感じである。

世代間バトル、政治家と官僚のバトル、地方と中央のバトルの時代である。あらゆる制度疲労が出て食品業界もまた然り。

『中抜き論』が出ているが、我々が正しい理論武装をして機能の充実を図らねば、排除される時が来ていると自戒している。

北海道は人口希薄、地方は過疎という特色がある。にもかかわらず、他地域のものさしで営業する向きがある。これは地域に合ったマーケティングを行って行く必要がある。特性を無視した歪みが出ているので賛助会員共々改めていかねばと考えている。

当支部は改革すべきことも含めて、実戦活動はワーキンググループを中心に当って行く。そして地域毎のブロック活動も活性化して、全体のレベルアップを考えているので各地域におけるご支援ご指導を賛助会員にお願い申し上げたい。(後略)」

続いて支部活動状況と賛助会共催関係の報告をワーキンググループ代表 東野英二氏(杉野雪印アクセス株)が行った。報告の中でまず前年8月22日に定例会合が200回(17年間)を迎えた事を報告すると共に、発足当時(昭和57年11月)の経緯とメンバー、そして当時の活動状況(①冬期間の運賃補助の要請 ②ロット問題 ③メーカーリベート・支払いサイクルの短縮化 ④金券処理 ⑤返品問題)を詳細に回顧し、更に196回~207回(12年度)活動報告(①活動計画策定 ②ITFコード普及活動 ③200回記念研修会 ④各件ブロックとの情報交換 ⑤賛助会員との情報交換)を行い、更に平成13年度の活動方針 ①賛助会員世話人会と一層の情報交換及び研修会 ②市場価格下落傾向に対する対応検討 ③センターフィーの補填協力要請を継続 ④その他情報活動について説明した。

そのあと井岸専務理事より本部事業活動報告を行い、懇談会は15時45分副支部長 井本幸吉氏(国分株)が閉会挨拶。

更に15時50分より懇親会会場に移行し、余韻のさめぬ中に情報交換が続けられた。

## 価格競争の果てに繁栄なし

北陸支部



役員会風景

7月18日（水）ホテル日航金沢にて北陸支部役員会が11時15分より開催された。議案は、直後に開催予定の総会の議題・議案の確認が主体であったが、また業界環境認識の情報交換が活発に行われた役員会となった。出席役員7社であった。

12時より昼食をとり、12時30分総会が開催された。北陸支部長角間俊夫氏（カナカン㈱）が冒頭、次の如く挨拶された。

「ご多用中ご参集頂きありがとうございます。平素のご協力を重ねて感謝申し上げます。さて昨年度の大店舗法改正に伴う「かけこみ出店」競争は完全にオーバーストアとなり、一段と競争が激化致しました。それは必然的に価格競争となっております。価格競争の果てに永遠の繁栄が無いという事は業界例を見るまでもない事であります。過去例では百貨店の登場時も量販店の登場時も、それぞれの従来価格の破壊であった訳ですが、それのみでは次の発展がない事も立証しています。今日の価格競争は国際化しております。繁栄している衣料品業界のユニクロも1つの価格競争の現象であります。食品においても安全性に留意し乍ら、国際化の道をたどっております。我々も対応せねばなりません。既にGMSと地域スーパーはこうした対応を含めて、すみ分けが進んでいる様であります。特に対応が進んでいる地域スーパーに頼もしさを感じるところもあります。我々もこうした対応の違いが出て行くのかと考えます。

私が北陸ブロック長を仰せつかってから早や17年たっております。

17年前支部の総会も30社以上の出席がありましたが、今日は15社ということで、時代の変遷を強く感じるものであり、業界の将来に危惧を覚えます。資本主義は競争至上主義でありただ効率一辺倒であります。果たしてこれでいいのかと考えるところであります。時には人間らしさのある資本主義が望まれるのではないかと考えます。以前は会合があり、同業間でよく顔を合わせる機会もあったが、最近はその減ってしまっています。そういう意味において今日の会合も貴重なチャンスであり、またこの支部のあり方についてもいろいろご意見を出して頂きたいと思っております。

重ねて本日もご多忙中にご出席頂いた事を感謝申し上げます。



挨拶される角間支部長

出欠状況は会員29社中出席15社。委任状出席数社。

角間支部長が議長となって議事に入った。

第1号議案 平成12年度事業報告並びに収支決算報告に関する件、について事業報告は角間支部長が、収支決算報告は会計幹事丸岡信一氏（㈱マルシン）、監査報告は幹事此和源一氏（㈱明治屋富山営業所）が行ったが異議なく承認された。

続いて第2号議案 平成13年度事業計画並びに収支予算に関する件については角間支部長より案の説明があり、これも異議なく承認された。



総会会場

そのあとで井岸専務理事より本部事業活動報告を近況を折りこんで一時間余りの報告があった。最後に北陸副支部長 澤田悦守氏（北陸中央食品㈱）が閉会の挨拶を行った。

梅雨入り宣言と共に始まった各地支部総会もこれで滞りなく一巡した。梅雨も明けて、暑い一日であった。

## 事業活動

### 今考えるべき国家の問題、企業の問題

関東支部研修会

6月12日(火)鉄道会館ルビーホールにて、関東支部主催の研修会が14時50分より17時まで行なわれた。当日は100名を超す参加者があり、総会に引続いての長時間に亘ってのイベントとなったが、大半の方が終了まで熱心に聴講され、後刻の話題においても極めて好評であった。

前述した如く第一部は特別講演として清水信次氏に、「国民と国益を無視した政治・行政の大罪」と題する時局講演をして頂いた。同氏をご存知の通り㈱ライフコーポレーションの会長兼社長の傍ら、我々と身近な(社)日本パインアップル缶詰協会の会長と日本スーパーマーケット協会会長やその他要職を兼職されていらっしゃる方。参議院選を控えて時局の捕え方について熱っぽく語って頂いた。

第二部は鈴木威雄氏（旧鈴木倉庫 現㈱富士ロジステック社長）に「物流の現状と問題点(SCM/e-Market)の出現によって何がわかるか」と題して、同氏の豊富な体験と永年に亘る研鑽に基づいた感銘深い、実務に則した貴重な講演を1時間30分に亘り頂戴した。各講演の一部を省略させて頂いたが概略を次に続けて掲載する。

### 清水信次氏 講演概要

只今ご紹介頂きました清水でございます。大変お世話になっておりますこと厚く御礼申し上げます。

時間は30分頂いておりますので、その中で私の思いを申し上げたいと思います。

私は三重県生まれの大阪出身でありまして、現在75才になります。住まいは東京が約50年間で一番長いのです。政治には直接関与し

ない方がいい、というのが大阪商人の昔からの教えであったわけですがけれども、近来、政



治が経済を直撃してくるというような状態が度重なって来ています。特に昨今は国の財政が非常に枯渇しておるといような中で、結局政治家の諸君も、或いは行政の官僚達もその原資を求めて企業に大変な負担をかけざるを得ない状態にあります。

### 国家の赤字額は

これを数字で申し上げると、昨年度は国の予算は 89 兆円であったわけですが、今年平成 13 年度は、いくら何でも彼らもそんなに膨張を続けるわけにはいかないと、経済も停滞し失速しておるといこと、83 兆円という予算を組んでおります。中央政府が 83 兆円使うのに対して、収入はご承知の通り 50 兆円しかないとい年間 33 兆円どうしても足りない。これを小泉総理は 30 兆円以内に新規の国債の発行は縮めなさいといこと、どこかで 3 兆円削れと、指示しているわけです。しかしなかなかこれも困難な状態であるといところにもってきて、47 都道府県の地方自治体と 12 政令都市が、年間使うお金が 90 兆円です。ところが収入は 70 兆円しかないといこと、毎年ここ 3 年ばかり、50 兆から 55 兆円くらいが年間国家予算で不足を来しております。その分を建設国債であれ、赤字国債であれ発行して、足りない分は要するに闇借金で、大蔵省日銀の持っているいろいろな項目の引当勘定に実態は金がないけれども、勘定科目だけある。そこに数字を押しつけて何とか予算を実行しておるといこと、でございます。

### それだけではなく

この間大蔵省の副大臣と懇談したら、いやあ清水さんそれだけならいいけれども 50 兆円足らんとい。実は、国債が、国で 470 兆、地方の公債も出ているわけですが全部で 666 兆円とい。国債が毎年 3 年債、5 年債、10 年債と出してる中から 50 兆円の期限が回

ってきてその決済をしなければいけない。ところがその原資は、発行した時は税込等を引き当ていってできると勘定したのだけれど、今は全然ないから新しい国債を、言うなら闇で出して、それを日銀に渡して割り引いて、一応償還の来たものを払っているといのです。そうすると、年間予算の国と地方の不足が大体 50 から 53 兆円、プラス国債の期限の到来したものに払う原資がない。つまり 100 兆円足りない。ですから構造改革や財政再建なんて言っても絵空事みたいな話である。

### リサイクル法のウラで

そこで当然国で持たなければいけないいろいろな費用を、結局業界に押しつけざるを得ない。一番わかりやすいのは、容器包装リサイクル法という法律を、平成 5 年頃から準備をして平成 7 年にたちあげたのですが、5 省庁が関係していて、環境庁は環境庁で自分の縄張りをとろうとし、当時の通産省、大蔵省、厚生省等それぞれ引っ張り合いをしてやっと平成 7 年に法律はできた。しかし法律の実行がなかなか手がかず、昨年平成 12 年 4 月 1 日に容器包装リサイクル法の完全実施といことをやった。これで去年 160 億円を、容器包装リサイクル協会が業界から集めて、使ったのは 60 億円。余った 100 億円をどうするかといことである。これには私共も通告書で、13 年度は一銭も払わない、契約しないと通告した。これはひとつの例ですけども、そういうこともこれから至る所で起こってくる。とにかく目先の金がないとい何とか民間に押しつけて取りたてて行く。

### 問題の「構造」とは

こんなのはまだ小さい例ですが、もっと大きいのは、今小泉総理がやっている道路特定財源とか、官僚幹部の中に手をつっこんでいくと、いわゆる役人と政治家が飯を食うために、官僚幹部とか特殊法人とかが用途を限定

した予算をとっているということが明らかになる。戦後約 20 年たった池田内閣の時に、日本の予算がやっと 1 兆円になったと言っていたのが、その後どんどん膨張して行って、今は国で 80 何兆、地方で 90 兆円使うという現状です。財政を緊縮して小さな政府にするというのは今や全く困難であると思います。

### 明治維新以来の予算不足

今月の 21 日頃に発売になるんですが、「真の独立国家への提言、国家存亡の危機、政治家は国のために死になさい、国民と国益を無視した政治行政の大罪」、とこの本をやっと書き上げて今印刷中です。出来上ったら是非読んで頂きたいと思います。ここに書かれているのは、日本という国は明治維新までは封建国家で、外と完全に海で遮断されていた。世界地図では極東にあつて、外的には蒙古の襲来を受けましたが、維新までは外国に主権を脅かされることなく、一民族一国家で海に囲まれて幸せな民族であった。けれども、今から 130 年ほど前、明治維新の時にペリーが浦賀に来て以来、日本が開国か鎖国か攘夷かで大騒ぎして 200 人近い佐幕派、**謹皇派**、開国派、攘夷派の人々が入り乱れて大変な議論をして、血を流し明治維新を成し遂げた。明治維新というのは、日本の国としては世界の仲間入りをするための代償だった。残念だったのは一流の政治をやってほしかった人達が、ほとんど維新を前後して倒れて行って、言葉を厳しくして言えば二流三流の人達が残って国家経営をやることになったことである。それでもまだましだったのはこの国を世界の国と同列に近づけたいと、明治 4 年に岩倉具視を団長として 100 人の人をアメリカ、ヨーロッパに視察に出して、つぶさに先進欧米の国々の政治経済、国民の民生のあり方を研究させた事である。帰って来てあまりの差に愕然としたが、明治政府は当時借金だらけで一銭の金もないわけです。薩摩・長州・土佐・

肥前と組んで、官軍が徳川幕府軍と戦ってやっと維新は成し遂げたけれど、肝腎の国の経営をやる原資がないという状態だった。

### そこで指導者は

指導者達は世界各国から、学者とか軍人とか技術者を集めて造船所を作り、製鉄所を作り、或いは紡績会社を作り製糸工場も作った。それから何よりもそれまでは藩校か寺子屋しかなかったのを、全国に小学校、中学校、高等学校、大学までの学校制度を作り、そして高等師範学校を作って先生の養成をした。優秀な子供達が貧乏で上級学校へ進めないときに国が費用を負担して師範学校で教育した。そのかわり学校の先生になってもらって教育を広めた。(中略)。

### 3 回目の国造り

ですから最近の歴史では明治維新と太平洋戦争の敗戦と 2 回ひどい目にあっているんですけれども、今、正に 3 回目の国造りをしなければならない時であると思います。幸いにも世界一の製造業の技術を持っているということと、国民の貯蓄性の現金預金、年金・保険の積立金といういわゆる預金性の資産が 1,400 兆円ある、これは 10 年前 900 兆円だったのですが、最近 4 年間で毎年 50 兆円、国民の預貯金は増えている。国は 50 兆円足りないけれども国民でも企業でも力を貯めているんですね。

### 第二次大戦は 5,000 兆円

もう一つ申し上げたいのは、あの戦争でいくら使ったかといろいろ資料を集めて計算してみました。昭和 6 年の満州事変が始まって以来、12 年の日中戦争、昭和 16 年 12 月 8 日に太平洋戦争を始めて 20 年 8 月 15 日に終るまでの 700 万の軍隊を動員した 15 年間の軍事費は、当時の金で 2,000 億円。今のお金にするとちょうど 1 万倍した 2,000 兆円使っ

ています。その他に何と戦争が終った時の政府の負債と、国民の受けた損害が3,000兆円あり、合計すると5,000兆円。約5,000兆円の富が失われても日本は再建して今日にきているということで、決して悲観することはない。戦争が終った時、明治維新の時と比べると、今の日本の持っている知識水準、物を製造する力、設備、技術等総合すると天下に冠たるものがあります。

### 国連での発言力

もう一つ申し上げたいのは、国連でものを言ったり、世界を動かしているのはやはり白人だけの相談で動いているのです。日本はG7やサミットに入っているけれども、大事なことはサミット7ヶ国の内6ヶ国の白人だけでみな決めて日本人は蚊帳の外です。日本は金を持っているから仲間に入れておいて使おうと、国連負担金は22パーセント位、ODAも25パーセント位と世界一です。湾岸戦争の全費用も日本が払ったというようなことです。どういうふうにして国益を守り、日本の国民、企業を守っていくか、これが政治家と官僚の役目だけ彼らにはそういう意識が非常に希薄で、自分の省の利益、自分の政治的生命を優先して、ただ彼らの頭の中にはそういう意識なくして、やっているのです。

### 国益のため

参議院に選ばれた、衆議院に選ばれた、或いは財務省の役人、経済産業省の役人、農林水産省の役人に選ばれた、それで国のために一生懸命やっていると彼らは思っているのです。しかし、実際は自民党は自民党、公明党は公明党と自分らの党の利益とか勢力拡張ばかり無意識に優先しているのです。本当に自分が犠牲になった明治の志士達のように、或いは太平洋戦争で散っていった我々の320万人の仲間のように、本当に国のために、この国を守ろう良くしようというのは政治家にはない。役人に至ってはもっともない。国家と

言うのは国益国民を守り、世界が白人も有色人種も仲良く栄えていく、平和な良い世界をつくればというのが理想ですけど、なかなか一朝一夕には難しいということをおし上げておきます。

### 何がスタンダードか

最後に新会計基準とか退職金積立不足とか企業年金積立不足とか或いは時価会計とか、いろいろなことをアメリカが要求してきて、経済産業省と法務省とこの10月に第一回改訂、来年の4月から秋に改訂、2003年に商法の根本的改訂が予定されている。これは全部グローバルスタンダードというけれど、真っ赤な嘘で、アメリカが日本の銀行や生命保険会社や不動産を買い取ったり、企業支配してきて自分達の思うようにならないものだから、アメリカと同じ会計基準にしようとしている。それなら税制も社会制度もみんなやるならいいけれど、もう部分的で、いまだに敗戦国のままの状態ですから政治家も役人も唯々諾々と従っている。ここに一昨日の発表で3月期決算の会計制度変更で企業特損が9兆4千億円あるといわれているが、これが実態です。3月期だけで約10兆円あるんです。景気のいい時に新会計基準とか積立不足とかいろいろやるならいいですけど、今のような時にやると銀行はめちゃくちゃですよ。内容がもっとも悪いのは銀行で、惨澹たるものです。ですから日本の銀行の整理整頓はまだ5年や10年はかかります。ですから零細企業等弱いところにはお金は出ません。というようなことで時間が参りました。またお話をする機会があるかもしれません。この年で政治に参加してくれというものだから、今度の参議院には出ますけれども最後のご奉公だと思って、今迄のご恩返しだと思って働きます。よろしくお願い致します。どうも有難うございました。

## 鈴木威雄氏 講演概要



只今ご紹介いただきました富士ロジックの鈴木と申します。実はお話を頂いた時にフィールドが違い過ぎるので私の話がどんな役にたつのかやや躊躇致しました。20 数年前にもともと私は技術屋だったものですから、物流フィールドに移ってその中で中小企業の経営をしてみて、この 20 年間かなり自分なりに、苦勞したと思っていますけれども、中小企業の経営者がどんなことを考え、今の変化して行く社会情勢をどういうふうに捉えて企業経営をしているのかと、そのような話の中で多少でも皆様のお役に立てれば良いなと思っております。

### 自然界の環境対応

まず画面をみて頂きたいのですが、物流の話に何で魚が出て来るんだと思われるかもしれませんが、この「くまのみ」という魚は死滅回遊魚と言われています。私が毎年夏頃、潜っていてあの辺にいるなと思うところにはくまのみが必ずいて、攻撃的な魚ですから、顔を突き合わせますと向かってくるような姿勢を示しますが大変かわいい魚です。私が潜っている間は、5月頃から潜り始めて11月頃まででしょうか、水温が20度程度です。真冬は海水温度が13度から14度位まで下がるそうです。ですからこういう熱帯魚は冬の間に死んじゃうわけですね。毎年同じ所に私が見ているのは去年の「くまのみ」ではなくて、

毎年新しい「くまのみ」を見ているんですね。それが死滅回遊魚と呼ばれる理由です。つまり10何度という温度変化にはこういう熱帯魚は耐えられない。私が毎年見ている熱帯魚は新しい別の熱帯魚を見ている。環境変化がきつすぎるわけです。

### 企業と生物

何故こういう話をするのかというと、実は10数年前に見つけた文献なんですけど、MITのチャンドラーというプロフェッサーが「ストラクチャー」という本を書かれています。その中で彼は企業と生物というのはよく似ていて、生物は環境の変化に対応しながら生存し続けようとする。しかし変化が急激過ぎると死んでしまうと書いてあります。先ほどの「くまのみ」等もそうですけど、皆さんご承知のように雷鳥なんかは冬毛といって毛の色を変えてみたり野ウサギもそうですね。冬太って見えるふくら雀は毛を膨らませて空気を取り入れて冷たい環境に対応し、夏になると雀がやせてみえるのは、毛をたたんだだけで暖かい環境に対応をとったわけです。変化が対応の範囲内であればいいんですが、それを超えてしまったら生物は死んでしまうんです。

### 企業の対応は

企業というのは環境の変化に対応して生き続け、かつ成長し続けなければならない。とチャンドラーは言うわけですね。そのためには、つまりどんな環境の変化でも生き続け、成長を続けるためには、企業は外部環境の変化に応じて、自分の内部の組織を変化させることができる、と書いてあるんですね。これはどういう意味かというと、外部の環境が急激に変化した時に生物だと死んでしまうのだ

けれど、企業というのはそれに応じて自分の内部を変えていいんだと、仮に地球上の酸素が急激に半分になってしまったとして、我々2つの肺で20パーセント位の酸素を吸って生きているのだけれど、これが急に10パーセントになってしまうと現状では人間は多分生きていけないでしょう。だけど企業は、外部の環境が、酸素が半分になってしまったら肺を4つ付ければよいではないか。今までの倍の酸素を一応取り込む条件を作り出せば、少なくとも今と同じように生き延びることができる。つまり自分の内部の組織を変化させていいんだと言っているのですね。彼は、自分の内部の組織を変化させることができる。と書いていますけれども、私は彼は本当に言いたいのは逆だと思っただけです。外部環境の変化に応じて自分の内部組織を迅速に変えられない組織、又は企業は、生物と同じように死んじゃわなければしょうがないじゃないか、と言っているのだと思います。

### マネージャーはどうすれば

そうした場合、今度我々マネージャーは何をすればいいのだろうか、何を求められているのだろうか。「マネージャーの役割」これも同じ本ですけども、経営環境の常時徹底的な分析が必要だと言っています。経営環境というのは、政治情勢の変化、国際情勢の変化、社会情勢の変化、自然環境の変化、競争条件の変化ありとあらゆることを彼は書いています。購買者の購買行動に変化はないだろうか、金融機関の行動に変化はないだろうか、金融機関の行動なんてここ何年かの間にものすごい変わりようですね。政治も変わっている、こういうものが我々の経営にどういう影響を与えるのだろうか、数年前までは競争相手の戦略だとか銀行の貸出しだとかその程度を考えていけばよかったと思うんですけど今はそうではない。

### 自己診断

どういう状況に自分がいるのかいろいろなことを分析した上で、2番目に、自社の経営資源の棚卸、絶えざる自己診断が必要ですと書いています。世の中こういうふう動いている、では自分の会社はどういうふうな中で動いているのだろうか、自社のコンペティブアドバンテージに変化はないだろうか、競争していく中で自分の会社の強みであるコンペティブアドバンテージ、それが変化していないだろうか。これはかなり大事な点だと思っただけです。コンペティブアドバンテージのない会社はつぶれると、私はアメリカのビジネススクールに行った時に教わったんですけども、これが自分の会社のコンペティブアドバンテージだと思っているものが、社会情勢の変化によってなくなってしまったり、経営者の判断によって競争条件が変わっている可能性があるんですね。

### 「鈴与」との別れ

実は私はひとつ怖い思いをしたんですけど、先程ご紹介の中に、もとは鈴与倉庫という会社だったとありましたが、私はこの会社の社長になってから当時の運輸省、通商産業省に逆らっているいろいろなことをやろうとしたわけです。それはある意味で、私の義理のいところである「鈴与」の今の当主にとっては困ったことだったわけです。彼は私に「鈴与倉庫」という名前を名乗ってもらっては困る、鈴与の一員としてあなたを扱わないと言ったんです。私は私なりに弁護士に相談して、鈴与倉庫という名前は100年近く続いた会社ですから、変える必要はないですよ、法律的に守られていますから、と言ってもらったわけですけど、何回も言われまして、判った、それではもう変える、ということになったわけです。私にとって当時「鈴与倉庫」という名前はひとつのコンペティブアドバンテージだったんですね。鈴与という古い地方のコン



ツェルンの一員であるということで、金融機関は当時若造だった私にお金を貸してくれたんです。ところが社長の判断で「富士ロジテック」という名前に変えた時私は恐くて眠れなかったんですね。実際に名前を変えた時にどんなことが起こるのだろうと、自分にとって「鈴与倉庫」という名前がコンペティブアドバンテージになっているはずだと思っていましたから、それを捨てて「富士ロジテック」を名乗った時に金融機関はどういう態度をとるだろうと、今までは「鈴与さん」の一員だからお金を貸したんですよ。聞いたこともない会社にお金は貸せませんね。と言われてもどうしようもないですよ。お客様はどうだろうか、今まで「鈴与さん」だから荷物をお任せしたのにそんな聞いたこともない会社に荷物は任せられないと言われる可能性は充分あった。

### 経営資源の評価

当然、そのような心配ごとを起こさない様に考えて手は打ちますよ。お蔭様で名前を変えてからもう 10 年経ちますから一番苦しいときは通り抜けたと思っています。そういう意味では自分がコンペティブアドバンテージだと思っているものを自分から捨てるということもひとつの経営判断として起こり得るんですね。自分が持っている経営資源とは何かというと、私は当時今の富士ロジテックが持っている経営資源とは、ひとつは「鈴与倉庫」という名前だけどそれだけではないはずだ。他にまだお客様に評価して頂けるものがあるはずだ。そっち側に頼って生きてやろうと思ったからこんな判断をしたわけです。こういう中で経営資源を評価しながら、社会はこれをどういう評価をするだろうか。社会が未だコンペティブアドバンテージと認めてくれているだろうか。とそんなことを判断しながら経営しなければならぬ。

### 資源の配分

そういうものが終わった上で、今度は経営資源の配分は妥当であろうか、人と物と金と情報というそうですが、それがちゃんと一番力が出せる状態で配分されているだろうか。私は 20 年位前にこの「鈴与倉庫」の社長になった時、30 才位で若気の至りで、我が社のコンペティブアドバンテージは何かと、60 才位の番頭に聞いたんです。当社にコンペティブアドバンテージなんていうものはございません。倉庫屋にとって唯一の商売というのは揉み手をしてお客様にお願いして、とにかく荷物を入れて頂くことです。と言うわけです。コンペティブアドバンテージのない会社はつぶれるぞ、と教わってきた人間ですからこれは大変だと思ったんですね。だとすればコンペティブアドバンテージを作ってやろうと思ったんですね。私は技術屋でしたから、コンピューターを大学の中からかなりいじっていました。コンピューターと物流とを結び付けたことをやっていらっしゃる方はそうたくさんはいない。これは結び付けてコンペティブアドバンテージを作り上げてやろう、と思ったのが 20 数年前の私のひとつの戦略だったんです。

### 社内で引き抜き

そうやってやろうとした時に、コンピュータをいじれる人間は私だけしかいませんから、誰か 1 人か 2 人引き抜いてやろうとしたんですね。できるだけ優秀なのが欲しいですから、その番頭さんに言ったら、ものすごく怒りまして、コンピュータなんてわけのわからぬものに優秀な営業マンを抜いてどうするんだ、私が名指した奴を抜いたら当社はつぶれてしまいますよ。というわけですよ。当時 400 人くらい社員がいたので、たった 1 人抜いてつぶれるような会社だったら、もともとつぶれているでしょうから、強引にその男を抜いてコンピュータをやれとやり始めたんで

すね。幸い1人くらい抜いたってつぶれませんか、何とかやったわけですけれどもその時にある意味で供給過剰という問題は誰も気がつかないですね。

### 供給過剰とは

人も金も足りなければ担当の人が文句を言いますよね。社長をして25年以上、いまだに部下から、人が余ってしまいました、自分のところは成長している時に人を入れてお金をつぎ込んでもらったので、大体マーケットを固めたんで、もうこれ以上人もお金も要りませんから、1人か2人新しい分野にまわして下さい。とか今まで何億かの投資が一応終了しましたから次の投資は他の部署にまわして下さい。ということは聞いたことがないですね。いつでも足りない足りないという話ばかりなんですよ。現実には起こっているはずなんですよ。ある程度伸びている産業部分が人やお金をいくら入れても、そう急成長しないということが起こっているはずですよ。そういうのを見抜くというのがひとつのマネージャーの役割なんです。本当に足りないのか余っていないか、この分野は1人、2人新しい部署にまわして、新しいことをやらせてもいいんじゃないかな。ここの金を少し減らしても売上げが急激に落ちることはないんじゃないかな。というようなことを判断する。つまり供給過剰のほうが見え難いんですね。供給過剰というのはよほど注意していないと見えなくなりますからマネージャーの役割としては大事だと思います。

### 明日への配分

それをどういう配分にするのか、その後に今度は今日の仕事をどれだけの人間とどれだけの金でやって、明日の仕事をどれだけの人間と金でやるのだろう。例えば日本の得意とする半導体だとか電気は、多分開発とカリサーチアンドデベロップメント(R&D)に3

割か4割のお金を割くだろうと思うんですね。私は倉庫屋の社長になってR&Dをやろうとしたところ特にそういう項目がないんですよ。自分の会社にR&Dというコストの項目を作って、当時40億の売上の時に4,000万から5,000万のR&Dのための費用をひねり出して、これはいろいろなことにチャレンジして、レポートさえ出してくれたら成果は問わない、というのをつくったんですね。そうしたら日本経済新聞が面白がって小さな囲み記事を書いてくれたのが、私がマスコミに扱って頂いた最初のことです。

### 問題はバランス

実際にはどんな仕事でも、今日の仕事をやっているだけでは明日は食えないはずなんですよね。例えばNECか東芝のように30から40パーセントR&D、明日の仕事のためにかける企業もあれば、私の会社は明日の仕事をやっているのは私を含めて5、6人で10人もいないでしょうか。仮に1割の40人いたら会社は多分数ヶ月でつぶれてしまうだろうと思います。物流は10パーセント以下、数人でいいと思うんです。仕事の性質と経営者の体質だとかの中で、このバランスをどうするか、明日の仕事をやり過ぎれば今日の仕事を稼ぐ人がいない、今日の仕事を100パーセントやったのだったら明日の食い扶持はない、このバランスというのは結構面白いし難しいのだろうと思います。これはNECが30パーセントだから、同業者が10パーセントだから同じようにするという問題とは全く違うんですね。自分の持っている経営判断、性格、自分が何をコンペティブアドバンテージにして生きて行こうとしているのかを、そういう問題を含めた中でこのバランスを決めていくのだろうと思います。

### 社名の由来

少し生意気な話をしましたが、本論に入っ

ていきたいと思います。先ほど言いましたように私の会社、「鈴与倉庫」は10年ほど前に社名変更をしなければならなくなり、最初私は「富士ロジスティクステクノロジーインク」にしようと思ったんですね。ロジスティクスを人海戦術でなく技術で解いてみたい、というのが私の夢なんです。銀行に行きましてこういう事情で社名をこういう名前に変更したい、と言ったらロジスティクスという言葉がまだ日本に定着していませんでしたし、英語は受け付けられないからカタカナで書くとこんな舌をかむような長い名前は法務局で受け付けてくれないよ、ということでロジスティクスとテクノロジーを2つ造語にしてロジテックという名前にしたんですが、思い入れはロジスティクスにテクノロジーという光で革新をもたらしたいというのが夢なんです。20何年前に最初に使ったキャッチフレーズが、物流と情報をシンクロナイズさせようということを書いたんですね。それがアドバイザーに、10何年使って手垢がついているから変えたらいかがですか、と言われたんですね。古いと言われて考えて、物流と商流と情報をオーガナイズしてみたい、と夢みたいなのを掲げたわけです。

### 「鈴与」の歴史

これは広重の東海道 53 次の絵で清水の港です。江戸時代でも船がいっぱいあるところを見ると、清水というのは物流のひとつの中心となっていたのだなと気が致します。そこに拠点を置いて物流というものを考えてみたい。「鈴与」というのは、1801年に播磨屋与平が江戸幕府からご朱印状を頂いて、回船問屋を始めたことから始まったそうです。大阪から米、塩を運んできて静岡でばらまいたり、富士川を使って甲府の辺りまで運んでいたようです。実は私は「鈴与」の社長の娘をもらったんですね。東レに勤めていて技術屋だったんですが、まさか中小企業に行くとは

は思っていなかったんですけど、私の義理の父が亡くなりまして手伝ううちにそのまま居着いたというのが今の私の姿です。

### 現場の雰囲気

20数年前、大会社の技術屋から物流屋に変わった時は本当にカルチャーショックでした。東レでは毎日新しいことにチャレンジさせられていたんです。それが物流の現場では作業の姿勢をとっても腰を曲げた状態で重いものを持ち上げたりということをやっているんですね。作業台を作ったらどうですか、等と言っても全く受け付けてくれないです。そういう雰囲気がないんですね。とにかく新しいことを一切受け付けられないんです。なぜそうなるかということ私なりに考えたんですけども、どんなに効率の悪いこと危険なことをやっても、競争に負けないんですね。

### 物流コスト高の原因

阪神大震災の時に日本の物流費は世界の3倍だというようなことを言われましたけれども、その前から物流費が高いのは皆さん知っていた。私は何で物流費はこんなに高いのだろうと私なりに仮説を考えてみたんです。一番大きいのは役所による規制が強いということですね。新規産業を認めませんから、新たな競争が生まれません。どんなやり方でやっても構わない、新しいのがきいてお客を取っていくということがないですから、値段はどんどん高くなっていく。更には役所から自分が退官した後、天下って行こうとするわけですから、業者からの値上げの要求に対してそれを認めておけば、将来楽でしょうからどんどん物価があがっていくわけですね。そういう環境にありますから努力をしない。努力不足というのもひとつの大きな要素です。

### 技術革新が起きない

最初にソニーが家庭用テープレコーダーを

出した時、おやじに頼んで買ってもらったんですね。給料が5万円くらいのとき2, 3万円したと思うんですが、どんどん新しい会社が参入して値段が下がって利益が薄くなっていく。ですからソニーは困ったと思うんですね。どうしたらよいか困った時に、始めてこういうふうに工夫してやればもっと安くできる、それが技術革新だと思うんですね。ところが我々の業界物流業は、困らない状況を当時の運輸省、今の国土交通省が作ってくれますから、競争しなくていいので技術革新は起こらない。港湾運送事業だとか、航空運賃は最近競争が入りましたから、国際水準と殆ど同じですね。タクシーは相変わらず高い。高速道路は言うまでもない、内航運賃なんてばかばかしくて話にならない。こうみえてくと値段の規制のあるものは国際競争に耐えられる値段になっていません。

### 本当に改革できるか

で今、小泉さんがいろいろ改革すると言ってますけども、期待はしますが本当に変わるかなというのが私の実感です。今迄 20 何年、変えてくれ変えてくれと言って、時には変わるんだと旧運輸省が言っても、現実には何も変わらなかった。物流基本法ができた時、私は新聞記者に、前よりもっと悪くなるような気がする、と言っていたんですが、現実にもっと悪くなったと思います。つまり役人というのは改正しますと言って、もっと既得権を保護する方向にもって行く。

### 軽自動車のタクシー

これはひとつの例だと思いますが、今年の2月か3月、飯田橋で小さなタクシーに乗ったんですけど軽自動車の日頃3,000円位のところを1,300円位で走ったんですね。こんな面白いものが出てきたと思ったていたら、「暮らしの手帳」の5月号にもっとこんな風になったら世の中便利だな、という記事の中

に、変なタクシーを見つけた、軽自動車で値段が約半分でということが書いてあったんですね。小さなスペースですから何時間も乗る時や荷物の多い時は別として、飯田橋から東京駅までちょっと15分位乗りたいという時には困らないですよ。消費者である我々に、いろいろな選択ができればいいだろうと思うんですね。私はこの記事が出たからこれはつぶれるね。と家内に言ったんです。5月30日に運輸省の人と対談をしたんですね。この話をして、翌日の朝5月31日の新聞を見てびっくりしたんですけど、軽自動車を使って銀座で白タクをやっている推進団体に逮捕状が出たんです。理由は安全じゃないからというんですね。安全じゃないなら日本で軽自動車が許可されているのは何故なんですか。私はこういうものを認めると運輸省の天下り団体に就職口がなくなるからだとしか思えないんです。どんどん変わると言っても何も変わらないのが残念ながら日本の現状だと思います。行政改革の議論の中で、タクシーの運賃なんか自由にしたらいい、と言う議論で新聞記事を読むと、運輸省は消費者に混乱を与えると書いてあるんですね。安いタクシーと高いタクシーがあることで何故混乱を与えるのですか。世界中にそういう使い方をする国があるわけですよ。何も運輸省に指定して頂かなくてもその判断は私がやります。と思っています。

### 行動指針

私が社長になった時に社員に掲げたスローガンですが、「富士ロジテック」の社長に就任するに当たって物流を通じて社会に貢献することにターゲットを絞り込みました。目標としたのは、メイクカスタマーズハッピー、メイクマイエンプロイズハッピー、コンプリシユアーズ、この3つを社長として皆さんに提案します。これを行動の指針にして下さい。ということで20数年前に社長として仕事を

始めたわけです。コンペティブアドバンテージありませんよと言われ、金もない土地もない人材もない中で、技術屋の社長というのは他の倉庫会社にはないだろう、コンピュータを武器にしてコンペティブアドバンテージにしてやろうというのが、こういう領域に入って行ったベースですね。

### リアルタイムの情報

オンラインのシステムを作って当時随分怒られましたね。オンラインでコンピュータシステムを作るのは、まずコンピュータ屋さんが受け付けてくれなかったんですよ。当時、オンラインのリアルタイムというのはコンピュータではまだ作ってないというんですね。バローズに行った時にアメリカの文献に出ているので一緒に勉強ということでもいいのなら、ということでやってくれたんですけどかなり難しかったですね。現場に行ってリアルタイムで貨物情報をお客様に戻すようにしたいと言うと、何を言うんですか。現実が全く分かっていない。20年以上前ですから、お客様の求める在庫情報は一月に一回お届けすれば納得なので、リアルタイムでお答えするなんてお客様は誰も望んでいませんよ。と返事が返ってきましてね。作ってみるとそれなりにメリットはありますから、私共はこれできなお客様を獲得した記憶がございます。

### 帰りの活用システム

倉庫屋はトラックがないと仕事にならない

というのがありまして、トラック会社にいろいろなことを頼んでもなかなかいいことを聞いてくれない。自分でトラック会社を作ろうかと考えたんですけど、どう考えてもトラックの分野に参入しても得になりそうもないんですね。自分でやらずに恰もトラックを持っているように使いたいと考えたんですね。空のトラックに荷物を頼むことはできないかと、1981年に作ったシステムなんですけど、空のトラックの情報と貨物を集めてきてマッチングさせたら紹介料を取れないだろうか、いろいろな人に相談に行って、そりゃできないよと言われる、頭の中でやるとできるのですが、どなたに会っても絶対にできないとおっしゃるんですね。私も頑固で技術屋ですし、やってみないうちは納得いかないですし、やってみたらできたんですね。原理は簡単で、帰り便なんだから少し安くしてよ、手数料を5パーセントちょうだいというようなことはできるんですね。当時の金で1億かかったんですけども最初のひと月は25万円の売上だったんです。何事かと番頭さんが怒ったんですが、私はもしかしたら宝の山をぶち当てたかなと思ったんです。つまり、今迄一度もやったことのない仕事に参入して25万円の売上があったのだから、もっと耕していけばかなりのボリュームになるかもしれないという感じですよ。このシステムは順調に伸びまして、一番いい時はひと月の売上が4億でした。5パーセントの利益で2,000万ですからたいしたことないと言えたいしたことな



研修会会場

いのですが、かなり今後も伸びて行くと思います。今後これをインターネットで載せてということになっていくんでしょうけどもうひとつ何か面白い技術革新がないと今の部分からあまり伸びられないかなという気はしています。

### 今ごろになって役所は

昨年あたりから求車求荷システムというのが新聞に出てきていますが、経済産業省が補助金を出して昨年何億かのお金をつけておやりになった。私のところにもご相談があったんでそれはそれでいいでしょうとお話をしたんですが、私の目からみると 20 数年前から民間がやっていることを何で国の金を使ってそういうシステムを作るのかよくわかりません。ヤマトがやって成功した仕事を、郵政省が国民の税金でやって「ゆうパック」、あれは正に民業圧迫だと思っています。何か今の日本はやることが間違っているような気がします。

### ロボットの研究

次にロボットを作ってみたいと考えました。フォークリフトメーカー全部歩いたんです。営業倉庫の中で荷物を勝手にロボットが仕分するようなシステムを考えて作って見たかったんですが、どこも引き受け手がないんですね。当時、オートマティックのフォークリフトは既に存在しているんですね。当時使われたのは専売公社とキリンビールでした。倉庫の中に入っているものが限られていたらできるといえるんですね。私がやりたい営業倉庫の仕事はできないというんですね。これをどこにやって、これをこっちにやってというのはXYZの数学の行列式の問題なんですね。私は工学部の出身で数学はあまり得意ではないんですが、行列式はコンピュータが解くわけですからソフトは私が開発します、ということにコマツさんをお願いして作っていただ

いたんです。これはなかなかおもしろいですね。私共の倉庫は松下さんのセンターをやらせて頂いていました。松下さんで製造した日本中の洗濯機がここに集まり、翌朝には出ていくということをやっているんですが、作業が夜中というより、朝までぶっ続けになってしまうんですね。それがずっと続くと利益も出ませんし、作業員も倒れそうになってしまいますから、じゃあロボットにやらせようと、これを作ってコンピュータに翌日の計画を入れて帰るわけですね。大体5時にインプットしてシャッターを閉めて帰ると、このフォークリフトがひとりだけで動いて命じられたままに仕事をする。翌朝の準備をし終るとそのまま止まって眠る。ヨナベという名前がついているんですけども全く予想もしなかった効果が出たんですね。それは電気代が月 50 万円くらい安くなったんです。これは真っ暗な中で動きますから駆動の電気でなく、倉庫の中の照明代が要らないんですね。夜中に危険防止のためにローレライの曲を口笛みたいに吹きながら動いている場面を想像すると、薄気味悪いなと思いますけどもかなり面白いシステムだと思います。

### 荷物が返事をする

次にお話するのはやや私の自慢になりますが、先程倉庫の中で荷物を管理するのはXYZの行列式だと申しました。世界中の倉庫はそういうシステムで動かされているわけですが、私は答がひとつというのはあまり好きでないんですね。物を管理するのはXYZ軸で管理するというのはひとつの正しい答ですが、何か他に手が無いのかな、と考えて思いついたのですが、例えば人間だったら鈴木さんいますかと言うと、はい私ここにあります、と言いますね。そういうことを荷物にできないかと、実際にやってみるとできるんですよ。パレットに何らかのセンサーを入れておいて、こっちでフォークリフトで呼んだ時にハイ

と言えいいわけですよ。パレットがなんかの信号でこっちに送り返してくれればいいんですよ。そういう実験するとできるんですよ。センサーを入れて光でも音でもいいのでこれはやるとできるので特許をとったわけです。世界特許になっています。物流の特許はあまりありませんから、かなり自慢なんですけど、実は商品化がまだできていないんです。ひとつ致命的な欠陥がありましてね。オーイと呼ぶのに応えてくれるのですが、何回も呼んでいますと声が涸れるんですね。強い光か音を出す装置を入れておきますと何回か呼ぶとバッテリーが切れちゃうんです。バッテリーが切れると、理論上はもう永久に貨物の場所が判らないという欠陥があるんです。ですから今のところなかなか商品化できないんですが、半月ほど前にアメリカから男がやってきて、バッテリーの消費量を 1000 分の 1 に下げる半導体を作った、これをパレットに使わないかと言ってきたんです。少なくとも 10 年位は返事をするぞと言うんですね。いよいよ商品化ができるかなと考えております。

### 倉庫屋と問屋は

実はきょうは卸売の方というお話で、15 年くらい前に相当悩んだ部分ですが、倉庫屋と問屋というのは割と似ているんですね。当時、菱食さんにしても国分さんにしても大手の食品問屋さんは物流に力を入れておられました。配送センターをお作りになったりすると、メーカーから流れて行く過程で、問屋とか倉庫を経由して行くんですけど、このところで綱引きをやっているなと感じたんですね。問屋さんの方でどんどん物流の機能を高めて行きますから、このまま放つとくと仕事がなくなってしまうと。当時私は真剣に小さな問屋さんを買収して、倉庫に問屋の機能を付けてやろうと思って、金融機関とかコンサルタントとかに相談したこともあるんですが、

調べれば調べるほど問屋さんのお持ちのノウハウというのはそう簡単には身につかないという気がしたんですね。逆の立場で見ますと問屋さんのやってらっしゃる物流というのは差し障りがあればお詫びしますが、こちら目から見ますとたいしてうまくないと思うことがあるんですね。

### 問屋と提携

10 数年前、ある食品問屋さんに頼まれて、そのコンピュータシステムを作ったことがあるんです。売上が年間 20 億から 30 億円位でしょうか。まず現場を見に行きまして、200 坪位の倉庫で、正直言って唾然としたんですけど、倉庫の端の方に 2 年前の大福とかダンボールの箱にいっぱい入っているんですよ。どうするおつもりですかと、つまりそう大きくないセンターの中でもものすごく忙しそうに動いているのは真ん中の部分だけ、頻りに動いているアイテムもその部分だけで、ファシリティの 3 分の 2 くらいは、デッドストックで埋まっているような感じが私にはしました。だとすると、そういう在庫を動かすのは私共は少なくとも自信を持っていますから、このところを共同してやりませんかということをご提案したことがあるんですね。設備から言うとファシリティとか倉庫、配送センターは私共あちこちに持っていますから、そこに物をお預け頂いて物理的な配送は私共でやりましょう。問屋さんはマーケティングの部分に力を入れていかれると、ちょうど倉庫屋としては具合がよい。問屋さんのノウハウは手に入れられない、問屋さんの方もそれほど上手な物流をやっているようには見えない、だったら競争しないで一緒になってやりましょう。と提案したんです。

### 共同センターの提案

1 社に対してコンピュータシステムを頼まれたから、本来作ると 3,000 万円位かか

りますけども、この考え方でいくと中小の間屋さんが10社集まって下さると300万円くらいでいでしょうと、ここに荷物を預けて頂いて配送するのは私共でやりましょう。ここで仮に10の在庫を持っていたとして10社で100の在庫です。それを私共に預けられると10の10ずつ全部要らないでしょうとうまくいけば全部まとめても10社分で60か50で済むはずでしょう。まず在庫が何割か減らせるはずですね。もうひとつ素人なりにご提案したのが50の在庫になったらこれはメーカー在庫にしろよという交渉がおできになるんじゃないですかと話をしたことがあるんですね。15年位前の話だったものですから、残念なことこの1社さんしか私共をお使い頂かなかったんで、この考え方は実現しなかったんですけども、私はこれは今でも使えないかと思えます。大変失礼な言い方ですけど在庫を上手にいじるのは我々のほうが絶対にうまいと自信を持って申し上げます。そういうことを考えると問屋さんと倉庫屋が引っ張り合って競争するという関係よりはうまくするとパートナーシップが組めるのではないかと考えます。これは今でもやりようによってはできるプランではないのかなとあまり評価を頂いていないようですが、いかがでしょうか。

### ABCの必要性

そういったところで、今日はABCというコストのお話をしようと思っていたんですけど、アクティビティベースドコストイングという手法なんですけど、実は数年前に倉庫業も相当悪くなりまして、全然儲からなくなった時があるんですね。これからはどうやって自分の実際のコストをつかまえるかと四苦八苦していた時に、アンダーソンコンサルティングから、外国でこういうやり方が流行って来ているのでやってみませんかとお誘いがありました。何とかコストをつかまえたいと思っていたので頼んでやり始めたんですが、正

直言ってもものすごい金と労力がかかりました。けれども今富士ロジテックが存在しているのは、これを5、6年前にやったことによって生きていると思っているくらい役に立っています。基本的にコストを細かく分析しようということで、倉庫屋もサービス業で、一般的にかなりどんぶり勘定の部分があるんですね。仕事の中に無駄がいっぱいあるということは20年前に社長になった時からわかっています。どれだけの無駄がどこにあるのか、なかなかつかまえ難い、これをやって最後にアンダーソンに富士ロジテックは3分の2が無駄ですねと言われた時は真っ青になりましたね。このままでは私の会社はつぶれるなと思いました。どこにどれだけの無駄があるのかが非常に的確に出てきますから。

ABCというのは基本的にはひとつひとつの単価と、それに要した時間と、それを何回やったのかという繰り返しに分解していただくの話なんですけど、例えばパレットにダンボールの箱をつけたコストというのは、作業者の給料と、何回それが繰り返されたかと、何時間かかったかということなんですね。それによって自分達のやっている仕事を分解していくんですが、これはあるお客様についてやったものです。入庫のフォークリフトが何分間動いて、出庫に何時間かかっているからこれはいくらだとか、これは入庫で3,532円のマイナス、出庫で2,380円のマイナス、保管で3,200円儲けて時間当たりトータルで2,644円の赤字が出ます。ということが書いてあるわけです。ここから交渉が始まるわけですね。それをやっていく過程ですが仕事を頂く時に当初見積りを作りますね。

これはあるお客様に出した見積りですけど、当初我々が推定したコストは入庫で1個31円頂けばこの仕事はできるということで契約をしたんですね。現実にはワンピースに60円かかっていると。これは出庫でワンピース12円でできると思ったら実際には49円かか



っている、圧倒的に時間と労力がかかったということですね。これをもとにしてどういう形で修正していくか、お金を頂くか、この仕事をやめるかとどっちかですね。ということをやっていくわけです。この表は月に1回、お客様別にいくら収入があつていくらコストがかかって最終的に赤だったのか黒だったのか、実際にコストのかかったお客様からはそれなりのお金を頂戴しなければいけないし、そうでないお客様については値段を下げていくということが現実に行えるようになって、営業的にはかなり有効に使っています。さきほど申し上げたようにこのABCの手法を身につけたことによって今富士ロジテックは生きてると認識しています。

### 在庫圧縮効果

サプライチェーンのベースというのは、在庫を減らすということだろうと思います。いろいろなところにお話に行くとご質問の多くがどうやったら在庫が減るんですかと。倉庫屋の僕に聞かないでよと言いたいところですが、そういうことにお応えしていく形でないと、自分で踏み込んで行って新しい仕事に変えていくようなことを考えないと、もう倉庫屋というのは生きていけない時代だということが端的にわかります。私が社長になりました時に倉庫保管料は多分売上の80パーセントだったと思います。今は40パーセントくらいまで下がっていると思います。つまり60パーセントくらいは倉庫で保管すること以外で収入を得ている。この20年間で変わってきて、残念なことに倉庫保管というのが一番儲かるんですね。いろいろな作業というのは利益率が薄いものですから、なかなかうまくいきませんが、やはりお客様の求めるものに応じて変わって行かざるを得ないと思います。

### 日本の中心は名古屋か

ある外資系のお客様でサプライチェーン型の3PLでやりたいというお話でした。現実には日本で拠点をお持ちなんですね。それがアメリカ人の社長になって、日本の中心は名古屋だから、名古屋でセンターを作るという構想でコンペをやるというお話で、私共含めて何社かが応募して提案をした時の実際に使った資料です。名古屋に集めるのはよくないというのが私共の見方だったんですね。物流は何もトラックだけではない、倉庫料は確かに東京より安いですが、コストを比較した場合、名古屋から持っていった方が安いのは富山、金沢といった特殊な場所に限られるんですね。それ以外は東京から運んだ方が安いんですよ。そういうことを資料として名古屋にセンターを置いた場合と、東京名古屋大阪3つにセンターを置いた場合、いろいろコストを比較してシミュレーションをやると、月に2,700万円の差が出ました。現状のものを名古屋に集めてやろうとすると月2,700万円のコストアップになりますという資料を提示したんですね。最終的にこの資料がものをいって、では名古屋に固執しないからということになり、東京周辺で作ろうということ、実際には神奈川の北か栃木の辺りが物流費として安くなるということなんですね。私共の倉庫は全く関係なくなるんですね。うちのファシリティは全然入って来ない。でもそれがお客様にとって一番いい物流であれば、それを提案した方がいいと提案して、最終的にいい場所にある他社の倉庫をお借りすることになって、レーバーもうちでなくていい、トラックはもともとうちはやりませんから佐川さんとか福山さんのを使う、コンピュータもアメリカの本社でやるからいらぬ。とこれで仕事がなくなったと思ったら、アメリカ人の社長が、これはアイディアは富士ロジテックが出したので、3年間の契約は富士ロジテックとやる、富士ロジテックが提携先の倉庫と

かトラックにどう払うかは考えればいい。この料金の体系の中で全部一括して任せるから3年間好きなようにやれと、昨年の暮れに2回目の契約を頂いたところです。

### 日本の3PL成功率は

多くの場合、3PLといっても、日本の場合はまだサプライチェーン以前の段階で、会社の中が混乱しているところが多いですね。社内をまず統一して下さい。この段階ですと3PLという形で我々が物流を引き受けると、物流の川下を押さえてしまいますから、社内の合理化が進まなくなってしまうのですね。社内で意思統一できるようになってからの話です。日本にはトヨタさんとか別にしてこの段階の会社はほとんどないのではないかと思います。そういう意味でサプライチェーンに対してはお考えになっているほど簡単ではないという気がします。特に外資系を中心に私共20社くらいのお客様とやりますけれども、契約をきちんとやっているつもりでいてもかなりトラブルが生じます。外資系の場合、離婚の条件を決めておくというのが大事だなということがよくわかりました。うまくいっている間はいいのですが、思惑通りに行かなくなってくるとだんだんおかしくなってきました。現実に訴訟までいったのはないですけども、日本の裁判所でやりますというのをうたうようにしています。いい面ばかりだけではない、仕事としては大変うまくできた時にはスムーズに流れますし、お客様からも喜んでいただけますけれども、そこに辿り着くまでにかかなりお互いの我慢が必要です。

### Eマーケットで変わるのか

最近私が考えている何が変わって、何が変わらないのか。Eマーケットができてものすごく変わるぞと世の中浮かれていますけど、私は変わるものは変わるんだけど、どこが本当に変わるんだという気がしています。これは

外資系の証券会社で話をする時に使った資料です。アメリカの会社でイトイズの株価が、今年1月にこれを作った時に120ドルしていたのが今年の3月末につぶれましたね。Eベイズは唯一黒字を出しているEマーケットで成功した例ですね。プライスラインドットコムは150ドルの株価が今年2月に98セント、今7ドルまで戻っています。いろいろなものが提案されていますけど、私は今のEコマースの欠陥というのがあると思っています。消費者にとってはベストだけれども、売り手にとってあまりメリットがないシステムの提案が多いですね。買い手にとってとにかく安く買えるという有利な条件が作られるんですけど、売り手にとってはそんなに安く売ることだけでいいのかというと、そうでもないだろう。そうするとEベイズのように、買い手と売り手の双方が納得して満足しなければ長続きしないだろうと感じます。Eビジネスに参入を急ぐあまり、何に収益を求めるのかという議論が足りないような気がします。収益が確立されていないと仕事は儲からないと思うんですね。アマゾンドットコムで本を1冊仮に30ドルで買うと著者が3ドル、出版社が3ドル、アマゾンが9ドル残りの15ドルはどこが取るかということと配送業者が取るのです。これは12ドルから9ドルにはなるでしょうけど3ドルにはならないと思います。つまりどんどん変わっていく中でやはり物流というのは変わらない部分があるんですね。

### インターネットでコストダウンも

インターネットでマーケティングのコストとか手法は大きく変わりました。例えばブリックスアンドモルターズの大きな銀行窓口で1回ダウンアクションすると1.7ドルかかるそうです。ATMだと0.27、インターネットだと0.07つまり10分の1にマーケティングコストは下がっているんですね。

では物流システムはどうかというと、現実

に今トラックで運んでいるものが 10 分の 1 に下がるかという下がりません。物流における制約というのがまだあるんですね。どう頑張ってもトラックで運び、船で運び、1 部を飛行機で運びという不連続にコストがかかっているんですね。物流というのは残念だけれども不連続では変わらないですね。日経に出ていた、ネットで変わります、というのですが、ここでいろいろなものが仕分けされている写真ですけど 20 年前と何も変わっていないですよ。この機械は 20 年前に存在した機械です。インターネットによってマーケティングなり大きく変わる部分があっても、残念だけれども物流そのものは変わっていないということだと思います。

#### だとすれば・・・

そうだとすれば我々がやらなければならないのは何なのかというと、やはり物流コストを正確につかまえようということです。どんぶり勘定では前進はありませんから、今現在コストダウンと称されている動きの大半は、単なる値下げにすぎないと私は思っています。コストを無視した値下げだからバンザイしてしまう会社がたくさん出てくる、バンザイすることによってお客様に迷惑がかかっているはずですよ。そうでなくて本当の意味でのコス

トダウンは、どこに無駄があって何が下げられるのか、無駄をどうやって取り除いて効率を上げるのかということです。

さきほどのアマゾンの 15 ドルが 12 ドルになり 9 ドルになりというのはできるだろうと思います。それが連続的な変化の場合です。不連続な変化を電話線を通してコンテナを動かすのは、まだ 10 年か 20 年かかるだろうという気は致します。

#### 物流マンモス否定論

結論として申し上げたいのは物流にマンモスを作ってはだめだということです。私はアマゾンのはひとつのマンモスを作った、大きいセンターをつくった、それは、やはり私が 20 何年物流をやったのは、お客様の消費性向がどんどん変わって行く中で、物流はこれだという巨大なものをつくると身動きが取れなくなる、やはりお客様が変化するのに合わせて我々がどんどん変化できるような、イメージとしてレゴのように、必要ならどんどん組み立てて大きくして行って、必要がなくなれば取っていくというようなものでなければだめだと思います。物流というのは基本的にビーフレキシブルというのがキーワードだろうと思っています。どうもご静聴有難うございました。



## 話題の商業施設と環境対応する大型工場

関東支部流通業務委員会  
商品研修会

6月15日(金)に関東支部流通業務委員会主催の商品研修会が開催された。今回は、好評だった前回に引き続き、商業施設の視察と話題の工場訪問と現場研修という事で、当番企業の日本酒類販売(株)と(株)明治屋が企画し、先方との交渉を事務局と共にすり合わせて実施したものであった。

当日はまず注目を浴びている東京都町田市にある「南町田駅前アウトレット“グランベリーモール”」とそれに隣接するカルフル2号店の視察を行なった。

丸の内を9時にスタートしたバスは雨中を渋滞もなく目的地に到達。車中で当協会の概要と商業施設の見学時のポイントについてのレクチャーなどを折りこんだ研修が実施された。生憎の雨だったが、参加者は改めて流通担当者というスタンスから施設内の視察を行なった。

アウトレットショップは43店、カルフルは売上55億円目標の店。



アウトレット“グランベリーモール”



キリンビール横浜工場における現場研修

午後からは、賛助会員キリンビール横浜工場殿のご好意に依り、特別の3部構成による見学研修をさせて頂ける機会に恵まれた。まず、2時よりキリングroupがあげて取組む環境問題対応、その中で横浜工場が誇る再資源化率100%達成の現場視察をさせて頂いた。

現実に40分類(資源回収分別表参照)の資源別収集物或いは排水余剰汚泥の処理場まで見学させて頂き、働く全社員がこれに参画している事と、根本的に経営理念の中に環境理念が存在し、基本方針の下に指標目標を掲げ、計画に基づき実践している事を確認する事ができ、極めて有意義な研修となった。

第2部は無人台車、フォークリフトが走行する配送センター内を見学させて頂いた。この工場の生産計画は配送センターの稼働情報より策定される、その意義を確認する事もできた。

第3部は工場内の見学であった。ビールの歴史に始まり、製造過程の半製品の試飲体験をさせて頂くこともできた。

通算3時間余の盛り沢山の研修の機会を作って下さった窓口の、同社首都圏営業本部特約店営業部課長代理 中村智也氏を始め横浜工場広報部担当部長吉積彰氏以下の工場スタッフの方々に心より御礼を申し上げたい。

## 資源回収分別表

2000.06.08修正

分別	種類	分別する品物
1. 樹脂類	(1) 硬質樹脂類 (2) 軟質樹脂類 (3) フィルム状樹脂  (4) 発泡スチロール (5) OA機器テープ類 (6) 硬質塩ビ類 (7) 軟質塩ビ類 (8) 資材固定バンド (9) 電気部品 (10) 電化製品	ポリ容器、ペットボトル、プラストコップ、弁当容器、ボールペン、 アクリル板、硬質カードケース、ガスライター(容器に穴をあけて) ホース類、軟質カードケース ビニールシート、ビニール袋、ポリシート、フィルム、OHPシート、ラッ プ、ラミネート紙、菓子包装袋、セロハンテープ、封筒の窓(セロハ ン)、樽キャップ クッション材、カップラーメン・弁当容器、スポンジ カセットテープ、フロッピー、磁気テープ、ビデオテープ 配管材、マーカーペン、P箱結束ひも、カードケース ホース、キャップシール(容器は別に) 製造ラインから出るバンドは材質別(PP・PE他) プレーカー、スイッチ類(メンテナンスから排出) テレビ、冷蔵庫、クーラー、洗濯機、コンピュータ機器(メーカー引取)
2. 紙類	(1) コピー類 (2) 段ボール類 (3) 新聞類 (4) ミックスペーパー  (5) 焼却ゴミ類	コピー用紙、コンピュータ用紙、秘密文書(下記項目2を参照) 段ボール、仕切帯紙、カートン、ラベル保護用厚紙 新聞紙 雑誌、パンフレット、カタログ、封筒(窓は外して)、はがき、ノンカーボン紙、ち らし、防水加工包装紙、ホップ紙袋、ペーパータオル、感熱紙、樽キャップ 私生活紙(ティッシュ等) 紙コップ、飲料パック、汚れダンボール、タックシール
3. 金属類	(1) 空き缶 (2) 王冠栓、 (3) 鉄類 (4) ステンレス類 (5) 非鉄金属類 (6) アルミ類 (7) 乾電池 (8) 電線(銅) (9) 注射針	スチール缶、アルミ缶、飲料用キャップ 壇用王冠 金属部品、切削くず、スプレー缶(穴をあけて)、スチール製スタンプ台 ステンレス樽、切削くず 真鍮、銅、アルミ(壇キャップ)、 菓子包装材(アルミ箔袋)、料理包装材(アルミ箔)、アルミ材、 アルカリ、水銀、マンガン 配線用(銅、アルミ) サンプリング用、医療用
4. 廃液類	(1) 廃油 (2) 試薬廃液 (3) 廃有機溶剤 (4) アルカリの固まり	潤滑油、切削油他 重金属、有害重金属 塗料、溶剤 排出先に出す前に分析が必要なため保留
5. ガラス類	(1) 着色ガラス (2) 無色ガラス (3) 耐熱ガラス (4) 蛍光灯 (5) 電球	茶壺、グリーン壺 試験壺 実験用 棒状、サークライン 電球
6. 動植物 残さ類	(1) 生ゴミ類 (2) 焼却ゴミ類	残飯他、ぬれ酵母、不良ポップ粕、石混入モルト(モルトのみ) 草木くず、たばこの吸殻、汚れウエス
7. 土石類	(1) 石 (2) 陶器類 (3) 土・砂類	石、コンクリート、石混入モルト(石のみ) 食器 土・砂(庭園に戻す。尚油類を含む土砂は産業廃棄物)
8. その他	(1) 焼却ゴミ類 (2) 判断に困る物	安全靴、繊維くず、ゴム手袋類、お菓子他の乾燥剤 簡単に分別出来る物は分解する

1. 太字は今回変更または追加の品目です。 **焼却ゴミ類：一般廃棄物**
2. 秘密文章は当面事務所地下倉庫にて保管いたします。
  - (1) ダンボールに入れて封印保管。量がまとまった時点でシュレッタ車または公共焼却炉にて焼却;コスト検討中
  - (2) 保管に付いては施錠できる物置を設置予定(場所・管理は検討中)
3. 作業服は転勤、退職及び交換時にリサイクルするために総務で回収いたします。
4. ゴム製品は排出ルートが見つかるまで場内保管とします。
5. 缶蓋スネーク紙(糸混入製品を変更)、糊(成分は有機物類)は処理方法を検討中

## 生産者との情報交換

商品開発研究会

広くマーチャндаイジング関連についての調査研究をめざす商品開発研究会の中で、生産者との情報交換を缶詰ブランドオーナー会が2回に亘り開催した。

まず、5月23日(水)は日本蜜柑缶詰工場組合から情報交換の申入れがあり、先方同組合副理事長 上野幸雄氏(日興食品(株))を始め幹部6名が来会され、現状についての情報分析を行なった。また会の開始に先立ち農林水産省生産局果樹花き課からは内澤啓課長補佐と千葉芳信係長がご来臨。本年度の行政レベルの国内農業支援の変更についての解説をして頂いた。

7月3日(火)はJA全農山形園芸部果実課課長 井上俊美氏と前回に引続き丸菱食品(株)代表取締役社長 中村俊光氏にご来会頂いて、井上課長からは山形農業の全般概況と其中的のさくらんぼと桃と洋なしについての報告を頂き、続けて中村社長よりその中での加工用原料とその加工状況についていろいろと具体的事例を挙げてのお話を頂戴した。

その後出席会員より諸々の質問意見が出され、互いに国産果実缶詰の振興を図るべく努力する事を披瀝した。

## 業 務 日 誌

## 平成 13 年度総会開催さる

全国食品缶詰公正取引協議会

5月22日(火)16時より全国食品缶詰公正取引協議会の定時総会が開催された。当協会もこの構成員の一員として参画しており、総会の席上、この総会の議事経過については、例年の如く加盟団体機関紙(当会報を指す)に議事経過を掲載する事により、各位に対する議事録発送を省略する事が議決されたので以降に議事録を掲載するものである。

なお、7月11日(水)には同協議会の表示審査委員会の第一回会合がスタートし、早くも会員から商品表示についての問合せ案件があり、これを審査し、結果を公正取引委員会に報告した。

## 定時総会議事録

全国食品缶詰公正取引協議会

日 時 平成13年5月22日(火曜日)  
午後4時～5時

場 所 東京都千代田区大手町1-9-4  
経団連会館 ダイアモンド・ルーム  
出席者 会員総数 402 社中 委任状とも 325 社  
監事 3 名中 3 名  
臨席官 公正取引委員会事務総局取引部  
消費者取引課 課長補佐 岩 堀 吉 一

定刻、会長理事久井恵之助議長席につき、会員総数 402 名中、出席会員は委任状とも 325 名で、3 分の 1 以上の出席があり、適法に成立している旨を報告し定時総会の開会を宣した。

議事録署名人の選出は慣例に従い議長より指名することになり、次の両氏を指名し、それぞれ本人の承諾あり、議案の審議に入った。

議事録署名人	小林食品株式会社	小 林 恵 一
同	日東アリマン株式会社	内 田 正 弘

議案第 1 号 平成 12 年度事業報告の件

事務局より、別紙事業報告書に基づき報告あり、異議なく可決決定した。

議案第 2 号 平成 12 年度収支決算の件

事務局より、別紙決算資料に基づき報告し、伊藤監事より「5 月 10 日・会計監査を実施したところ、収支決算の各科目の内容及び各残高について、帳簿及び証拠書類との照合の結果、正確に記載され、その使途も適正であった」と報告あり、異議なく承認された。

議案第 3 号 平成 13 年度事業計画の件

事務局より、別紙事業計画書(案)に基づき説明があり、異議なく可決決定した。

議案第 4 号 平成 13 年度収支予算、会費の額  
並びに徴収方法の件

事務局より、別紙収支予算書(案)に基づき説明があり、会費の額は、日本缶詰協会年額 40 万円、日本加工食品卸協会・日本製缶協会夫々年額 20 万円、日本パインアップル缶詰協会年額 10 万円の前年度と同額とし、徴収方法は原則として年 1 回としたい、と提案があり異議なく可決決定した。

なお、款・項目の流用は会長一任となった。

議案第 5 号 任期満了に伴う役員改選の件

議長より、現役員改選期になるので、理事 36 名ならびに監事 3 名の選任をいたしたい。本協議会の主旨よりして、中央及び各地区団体の代表者ならびに大手ブランド所有者の方々

に役員に就任願うことが前例となっているので、これを踏襲し、議長より次の方々を指名したい旨提案あり、満場異議なくこれを承認した。

理事	久井恵之助	社団法人日本缶詰協会	会長
〃	三枝 皓祐	社団法人日本加工食品卸協会	商品開発研究会委員長
〃	三木 啓史	日本製缶協会	会長
〃	森 光國	社団法人日本缶詰協会	専務理事
〃	井岸 松根	社団法人日本加工食品卸協会	専務理事
〃	木原 弘二	日本製缶協会	専務理事
〃	山之内久義	北海道缶詰協会	会長
〃	糸井 彰一	岩手県缶詰協会	会長
〃	鈴木 俊幸	社団法人山形県缶詰協会	会長
〃	三枝 通晃	福島県缶詰協会	会長
〃	今村 洋一	マルハ株式会社	常務取締役
〃	高橋 昌明	日本水産株式会社	取締役広域営業本部長
〃	原 直弘	株式会社ニチレイ	常務取締役
〃	福井 清計	株式会社極洋	専務取締役
〃	小峯 恒二	宝幸水産株式会社	常務取締役
〃	吉原 堅道	新潟県缶詰協会	会長
〃	小出 孝之	株式会社桃屋	社長
〃	北里 一郎	明治製菓株式会社	社長
〃	後藤 康雄	はごろもフーズ株式会社	社長
〃	清水 優	日本ジャム工業組合	理事長
〃	田原 義元	銚子缶詰協会	会長
〃	水井 壽光	社団法人長野県缶詰協会	会長
〃	稲葉 由蔵	社団法人静岡缶詰協会	副会長
〃	伊藤 正嗣	中部缶詰製造協会	会長
〃	斎藤 幸則	瀬戸内缶詰協議会	会長
〃	上野 幸雄	九州缶詰製造協議会	会長
〃	寺井 信隆	愛媛県缶詰協会	会長
〃	柴田 俊宏	株式会社サンヨー堂	顧問
〃	田口 耕輝	株式会社菱食	P B 商品開発部長
〃	塩田 良英	株式会社明治屋	取締役営業副本部長
〃	藤堂 栄一	川鉄商事株式会社	食品流通部長
〃	萩原 稔	東洋製罐株式会社	常務取締役
〃	大石 利政	大和製罐株式会社	常務取締役
〃	稲垣 広次	北海製罐株式会社	取締役
〃	大橋 博	本州製罐株式会社	社長
〃	板野 徹	日本パインアップル缶詰協会	専務理事
			以上36名



監 事	伊藤 嘉彦	天狗缶詰株式会社	専務取締役
”	久家 和昭	雪印食品株式会社	食品企画部長
”	折美 成夫	大和製罐株式会社	監査役
			以上3名

以上のとおり決定した。

議長より、本日選任された理事により、理事会を開き、会長、副会長、常任理事を互選すべきであるが、本協議会の母体が日本缶詰協会、日本加工食品卸協会、ならびに日本製缶協会であり、その役員が選任されるのが前例となっているので、それを踏襲して、議長より指名させていただきたい旨提案したところ、出席者多数の賛成があり、議長より次の通り指名し、満場異議なくこれを承認した。

会 長	久井 恵之助	日本缶詰協会	会長
副 会 長	三枝 皓祐	日本加工食品卸協会	商品開発研究会委員長
同	三木 啓史	日本製缶協会	会長
常任理事	森 光國	日本缶詰協会	専務理事
同	井岸 松根	日本加工食品卸協会	専務理事
同	木原 弘二	日本製缶協会	専務理事

最後に、議長より総会の議事経過の報告については、本年も、日本缶詰協会、日本加工食品卸協会、日本製缶協会ほか加盟団体の機関紙などに議事経過を掲載することにより、議事録発送に替えさせていただく。

なお、理事会議事録については従来通りの方法を取らせていただく旨説明があり、了承を得た。

以上をもって、本日の定時総会の一切の審議を終了した。

平成 13 年 5 月 22 日

全国食品缶詰公正取引協議会 定 時 総 会

議 長	会長理事	久 井 恵之助
議事録署名人	会 員	小林食品株式会社
		小 林 恵 一
議事録署名人	会 員	日東アリマン株式会社
		内 田 正 弘

なお、定時総会に先立ち、公正取引委員会事務総局取引部消費者取引課 岩堀課長補佐より挨拶が行われた。

## 神奈川県食品卸同業会定時総会

6月20日

神奈川県食品卸同業会の定時総会が6月20日(水)16時より、横浜グランドインターコンチネンタルホテルにて開催された。16時30分からの研修会には賛助会員も参加し約140名が出席。「日食協の事業活動報告より」と題して、当協会 井岸専務理事が約1時間に亘り講演を行った。17時40分より懇親会に移り、同業会会長 一木貞夫氏(㈱明治屋)が、「平成12年度は懸念されていた問題点が一気に全部噴出した年であった。従って周辺環境極めて厳しいものがある。その中で、自ら為すべきものを見極めて実行に移すべき・・・」と挨拶され、多数の参加者が相互に情報交換し業界内親睦の輪を拡げた。

## 日本パインアップル缶詰協会 10周年記念行事

6月22日

平成13年6月22日(金)16時より、虎ノ門パストラル新館にて(社)日本パインアップル缶詰協会10周年記念行事が開催された。

記念式典で、長年に亘りパインアップルの生産、缶詰製造及び販売に努めて来られた関係者20名の方に、農林水産大臣、農林水産省生産局長、(社)日本パインアップル缶詰協会会長より、それぞれ感謝状が贈られた。(詳細は別掲の通り)

又、式典終了後、記念祝賀会が開催された。

### 協会創立10周年記念表彰を受けられた方

#### 農林水産大臣感謝状

氏名	協会役職	所属・職名
小野 昭	副会長	神戸真田貿易(株) 代表取締役社長

#### 農林水産省生産局長感謝状

氏名	協会役職	所属・職名
上野 幸雄	理事	日興食品(株) 代表取締役社長
後藤 康雄	理事	はごろもフーズ(株) 代表取締役社長
佐藤 直樹	元専務理事	協会理事・顧問
竹山 満	理事	(株)明治屋 代表取締役副社長
谷尾 和良	元監事	谷尾食糧工業(株) 会長

(社)日本パインアップル缶詰協会会長感樹状

氏名	所属・職名
大橋 康敏	三菱商事(株)食品本部青果物・低温ユニットマネージャー
大原 正志	三井物産(株)中部支社食料部第二営業室長
小杉 寛	(株)明治屋製品本部次長
斎藤己代治	(株)東食加工食品本部製品輸入部長
坂見 好一	はごろもフーズ(株)生産第二部長
島垣 研二	(株)サンヨー堂缶詰部長
白浜 史郎	国分(株)海外事業部課長補佐
竹内 孝充	明治食品(株)代表取締役社長
仲唐 英之	沖縄県経済連農産加工部長
西永 稔	神戸真田貿易(株)専務取締役
野口 卓治	全国農協食品(株)食品流通部考査役
深見 公章	(株)ライフコーポレーション東京事務所長
松丸 正明	(株)ファミリーマート取締役執行役員
渡邊 喜隆	宮原食品(株)取締役副社長

## 埼玉県食品卸業協会定時総会

7月10日

7月10日(火)埼玉県食品卸業協会の定時総会が14時より大宮サンパレスにおいて開催された。賛助会員と併せて約120名の出席がある中で、同協会会長 大久保政一氏(吉見商事株)は「厳しい環境となっているというが、数字で見ると単価は6%の下落という低価格化傾向に加えて、年間商圏内において100店を越す新規開店というオーバーストア状態」と、実態を明確にした。

ご挨拶があつて議事に入った。全議案は原案通りの可決、任期満了の現役員体制がそのまま留任されることも決定した。

その後当協会 井岸専務理事より「日食協の事業活動について」と題する講演と、懇親会が続けて開催された。

### 訃報

前掲の如く、去る6月26日(火)九州沖縄支部総会における研修会にて講師として、講演をして下さいました柳沢 孝氏(中村学園大学教授)が、7月23日(月)心不全にて急逝されました。ここに謹んでご冥福を祈ります。当日のあの名講演が、まさか最後の機会になろうとは。言うべき言葉がありません。

