

会 報



日食協

Vol. 135 Jul. 30. 2004

目

次

新役員名簿	-----	2
総会開催		
新役員に6人を迎えて	-----	5月25日・本部----- 3
価値ある販売で売上の競争を	-----	6月4日・近畿----- 11
想像以上に早く、激しく	-----	6月9日・関東----- 13
支部運営体制の交代	-----	6月15日・東海----- 16
地域としての活性化をめざして	-----	6月16日・中国----- 17
雇用回復なき景気回復では	-----	6月22日・九州沖縄----- 18
明日への最善の準備は	-----	6月25日・東北----- 22
食卓のメニューの変化から	-----	6月30日・四国----- 24
地方分権の時代へ	-----	7月2日・北海道----- 27
小売間競争に巻きこまれて	-----	7月9日・北陸----- 31
講演録		
第2次流通革命時代を迎えて	-----	前関東支部長 湯浅慎一郎氏----- 33
- 業界で考えねばならないこと -		
業務日誌より		
連休時の発注・物流体制について	-----	物流委員会----- 43
第48回賛助会員世話人会	-----	5月12日----- 44
卸の意見の集約の場として	-----	情報システム委員会----- 46
人事異動の多い静岡県で	-----	静岡食品卸同業会----- 46

回								
覧								

平成 16 年度 社団法人 日本加工食品卸協会 役員

(平成 16 年 7 月 1 日現在)

(敬称略)

役員	氏名	社名・所属	役職	備考
会長(非常勤)	國分勘兵衛	国分株式会社	代表取締役会長	
副会長(非常勤)	磯野計一	株式会社明治屋	取締役会長	
副会長(非常勤)	尾崎弘	伊藤忠食品株式会社	代表取締役社長	
副会長(非常勤)	後藤雅治	株式会社菱食	代表取締役社長	
専務理事(常勤)	井岸松根	(社)日本加工食品卸協会	運営委員長	
理事(非常勤)	山本佳宏	杉野雪印アール株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	村山圭一	株式会社スハラ食品	代表取締役社長	
理事(非常勤)	堀内琢夫	丸大堀内株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	津久浦慶之	コンタツ株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	吉野芳夫	株式会社日本アクセス	代表取締役社長	
理事(非常勤)	水足真一	三井食品株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	濱口吉右衛門	株式会社廣屋	代表取締役社長	
理事(非常勤)	三枝皓祐	株式会社サンヨー堂	代表取締役社長	
理事(非常勤)	上田弘	ユアサ・フナシヨク株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	鈴木重一	株式会社梅澤	代表取締役社長	
理事(非常勤)	永津邦彦	株式会社トーカン	代表取締役社長	
理事(非常勤)	桑島敏彰	カナカン株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	加藤武雄	加藤産業株式会社	代表取締役会長	
理事(非常勤)	中村成朗	中村角株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	竹内克之	旭食品株式会社	代表取締役会長	
理事(非常勤)	本村道生	コゲツ産業株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	柳川信	ヤマエ久野株式会社	代表取締役社長	
理事(非常勤)	市ノ瀬竹久	学識経験者		
理事(非常勤)	塩田良英	学識経験者		
理事(非常勤)	西村均	学識経験者		
監事(非常勤)	萩原弥重	株式会社ヤグチ	代表取締役会長	
監事(非常勤)	牧明夫	西野商事株式会社	代表取締役社長	
監事(非常勤)	進藤大二	味の素株式会社	常務執行役員	
顧問(非常勤)	廣田正	株式会社菱食	代表取締役会長	

新役員に6人を迎えて

－本部－

5月25日(火) 鉄道会館ルビーホールにて12時30分より理事会が開催され、定時総会提出議案内容の最終的確認と新年度事業の確認がなされた。以下に議事録の抜粋を掲載する。

出欠状況	理事総数	25名中	出席理事	23名	委任状出席	2名	計	25名
	監事総数	3名中	出席監事	3名			計	3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	理事会運営体制の件
	第3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次の如く挨拶。

國分会長挨拶

前回に引き続き、ご多忙の中、ご遠方からもご参集を頂き誠に有難う存じます。

また今回の役員改選に伴い、本日始めてご出席の方もいらっしゃる事と存じますが、どうぞよろしくお願い申し上げます。

今回は、総会直前の理事会でありますので、ご挨拶は後程にさせて頂く事としまして、早速議事進行に移らせて頂きますが、その前に去る4月29日、(株)菱食廣田会長が栄えある旭日中綬賞の叙勲の栄に浴されましたので、皆様と共に心よりお慶び申し上げたいと存じます。

どうもおめでとうございます。



理事会で挨拶する國分会長

廣田顧問はこれに答えて、次の如く謝辞を述べた。

本当に思いがけなく頂戴することができまして、誠に有難うございました。これも、永年、日食協で皆様方と一緒に卸売業の産業化を目指して努めてきたということが、ご評価を頂いたものと大変喜んでおりますし、またこれを契機にこの業界が大きく発展されるということ

心から願ってやまない次第でございます。

微力でございますが残された期間出来るだけお手伝いを申し上げたいと、かように思っておりますのでよろしくお願い致します。

ありがとうございました。

このあと事務局より定足数の確認報告があり、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 平野博史理事と市ノ瀬竹久理事を指名し審議に入った。



理事会において謝辞を述べる
廣田顧問

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。

事務局は提出資料のうち「役員改選」に関し、企業人事の都合で再任の内諾の取消等があったので、理事会における最終的な推薦候補の変更があった旨を報告した。

受けて、議長はここで改めて新任予定者を紹介し、出席した前任者と新任者各自より簡単な挨拶を頂いた。

続いて

- ① これ以外の資料の内容の変更（記載順序の変更）
- ② 4 月 20 日正副会長会議における決定事項
- ③ 新年度の活動概要

を報告した。

議長はこれについての質疑を求めたが、無かったので、承認を求め可決された。

続いて

第 2 号議案 理事会運営体制の件

議長から、ここに居られる新任候補全員が承認されたという事を前提として、予め会長・副会長・専務理事の選任を行っておきたい、として意見を求めた。

出席者より全員現体制の再任が望ましいと考えるという発言があり、議長は副会長に意見を求めた。

結果として、現体制でもう一期続ける事を内定した。議長は廣田氏には顧問の就任を依頼した。

議長は第3号議案 その他について出席者から提起を求めたが、無かったので、事務局に尋ねた。

事務局は総会で、第7号議案役員改選の議案終了後、中断し、この運営体制の確認をとるものの、その議事録は作成せず、上記の過程を本理事会議事録に残す事の了解を求めた。その後

- ① 支部活動費の確認
- ② 総会席次の確認
- ③ 承諾書の返送
- ④ 次回11月5日(金)の予定

を報告した。

以上で討議を終了。

議長は13時40分閉会を宣した。

以上

同日引き続き14時から定時会員総会が開催された。会場には賛助会員も多数参加し、今回で交代される6組の新旧役員がそれぞれ挨拶を交換する和やかな雰囲気の中であった。以下に議事録の抜粋を掲載する。

議案	第1号議案	平成15年度事業報告に関する件
	第2号議案	平成15年度収支決算報告に関する件
	第3号議案	会員の動向に関する件
	第4号議案	会費の額及び徴収の方法に関する件
	第5号議案	平成16年度事業計画案に関する件
	第6号議案	平成16年度収支予算案に関する件
	第7号議案	役員改選に関する件
	第8号議案	その他

出欠状況 会員総数 189社 出席会員 33社 委任状出席者 125社
計158社

出席賛助会員 57名 事業所会員 3名

来賓出席者 農林水産省総合食料局流通課 課長 斎藤 昭殿
商業調整官 瀬戸一美殿
課長補佐 三瓶宜弘殿
係長 薄井 剛殿

定刻、井岸専務理事の司会により開会。自己紹介し進行役兼事務局である事を告げる。冒頭、國分会長は次の如く挨拶を行った。

國分会長挨拶

会長の國分でございます。

本日はご多用の中、またご遠方からもかくも多数ご参集を頂きまして、誠に有難うございます。また多数お出まし頂いております賛助会員の皆さま方を始めとして、本日まで出席の皆さま方には平素大変にお世話になっております事を、重ねて御礼申し上げます。

そして公務ご多用の中を割いて、農林水産省総合食料局流通課より齊藤課長様始め幹部の方々にご来臨を頂き、平素のご指導と合わせて厚く御礼申し上げる次第であります。

さて、国外にあってはイラク、北朝鮮、国内にあっては年金問題を始めとして、誠に混沌とした諸問題の多発しておりますの中で、当業界だけを顧みれば、消費税問題対応が大きなヤマ場の1つでありました。



総会で開会挨拶する國分会長

幸いにもシステムの混乱のない中で、一部企業の内税取引への切換えも無事推移出来たと考えておりますが、問題はこれからの店頭価格であり、活性化の理由で早くも低価格要請が来ている向きもあり、これからの対応が懸念される所でございます。

また、関連してビールの価格制度の変更は、これが引き金となり、外国流通資本との取引と相まって我々の基本的な収益構造のあり方にインパクトを与えてくる事も想定される所でございます。

かように看過する事ができない大きな課題が山積する中で、当協会は皆さま方のご協力により事業計画を策定し、遂行して参っておりますが、本日はその15年度の成果と16年度の期待についてご審議頂く所と考えております。

よろしくご審議下さい。

加えて任期満了につき、役員全員改選の年でございます。これにつきましてもお諮りを致しますので、よろしくお願い申し上げます。

当業界も、その存在と見解を社会的に主張すべき時が来たと考えておりますので、皆様方のご意見を多数お寄せ頂ければ幸いと考えます。

甚だ簡単ですが、開会のご挨拶とさせていただきます。

事務局はここで、来賓4名を紹介した。来賓代表として農林水産省総合食料局流通課課長齊藤昭殿が次の如く挨拶した。



挨拶される農林水産省
齋藤課長

齋藤課長ご挨拶

ご紹介頂きました流通課長の齋藤でございます。どうぞ宜しくお願い致します。

本日は平成 16 年度日本加工食品卸協会の定時総会にお招きいただきまして、誠に有難うございます。本日出席の皆様方に於かれましては、日頃より加工食品の安定かつ効率的な流通を通して、社会的に大きな役割を果たして頂く他、農政の各般の施策に関しまして、多大なるご協力を頂いておりますことに、まずもって感謝を申し上げます。

さて、農林水産省のこれまでの農政のフレームは、ご案内のように昭和 30 年代は農政基本法で農業など第一次産業中心の施策でございましたが、平成 11 年に成立しました食料・農業・農村基本法のフレームによりまし

て、農業と食品産業を車の両輪という形で、1 億 3 千万人の国民の皆さまに安定した安全な食品を提供するという責務を規定することにより、本日出席の流通業界の皆さまと連携するような役割を規定しているところであります。

その食料・農業・農村基本法の実行プログラムである基本計画も、今般いよいよ改訂期にさしかかっております。前回の基本計画策定の後、新たに起こりましたのは、ご案内のように「BSE」でございます。現在も、アメリカとの間で、米国 BSE 問題の調整が行われておりますけれども、国際的にも大きな影響を与えました。これは技術水準が高くなり、迅速、適確に色々な病原体等が把握出来るようになったことでもあります。より大事なことは、食品流通につきまして、国際的なネットワーク、ロジスティクス等が完備されてきたことにもよります。

一つの国で起こったことがすぐに世界に波及してゆく、このため今回の BSE でも農林水産省では消費安全局というのを作りまして、さらに政府全体としましても、そういう部局を作りまして、リスクマネジメント、リスク評価、リスク管理などを行うシステムを、厚生労働省も入れたトライアングルのシステムを構築しました。

世界各国でも、ドイツもイタリアもイギリスも、多くの国に於いて農林水産省の役割というものが見直され、国によっては農林水産省というものをほとんど解体したところもあり、消費者行政中心にその役割も大きく変わってきました。即ち、世界的レベルに農政が消費者起点にシフトした大きな契機になったわけでありまして。

そういう課題をふまえました今回のプログラム、実行計画としての基本計画が見直しの年に入っていますが、策定のポイントの 1 つは食の安全問題、いま 1 つは WTO の規律が非常に厳しくなっておりまして、グローバルスタンダードで、農業に対してより効率化を求めるルールでございます。従ってこれに合わせる必要もある、農業についてより足腰を強めなくてはならない、競争力をつけて、対外競争力を強化してゆく必要があります。

これは一方では規制緩和、もう一方で安全・安心の規制強化の対応力が考えられます。この二つの視点からの施策の見直しを図っていく必要があるということで、現在、鋭意改正の見直しをやっているところでございます。今回の卸売市場法の改正はある意味でその先行モデルともいえるものです。

我が国の場合、一部にフルライン化の動きもございませうけれども、比較的加工食品と生鮮流通がやや分離した形で行われております。

そういう中であって、卸売市場につきましては、価格形成の公平性の確保が必要であることもあり、国の関与が比較的強いものがあります。ご案内のように、フランスもイタリアさらにスペインなども歴史の古い国、食文化の比較的歴史のある国においては、生鮮分野についても、中間流通に対する国の介入というものが、比較的結構強いものがあります。

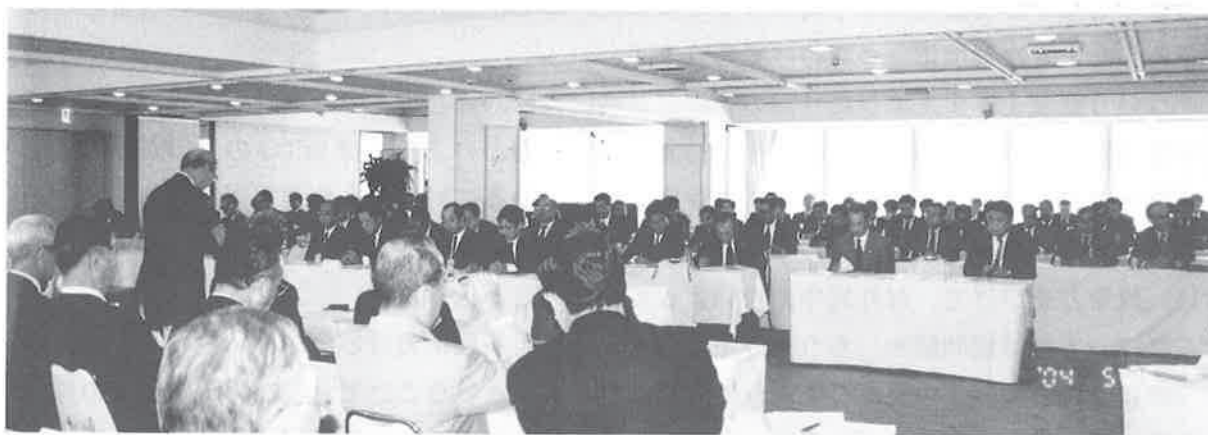
今回、卸売市場法を国会で議論して頂いている最中ですが、参議院から今週にも衆議院で議論を頂くタイミングですが、その過程で、つくづく思いますのは、我が国の食品流通、「中間流通の偉大さ」ということです。加工食品についても生鮮食品についても、これだけの1億3千万人の国民の皆さんに鮮度の高い、極めて正確にデストリビュートというか、しっかり物流を提供して頂いているということは、いかに当該部門の中間流通というものが我が国においては、非常に優れているなあと云う感じが致します。

とりわけ、加工食品については、生鮮に相対して、国のサポートもあまりなく、皆さま方が自主的にいろいろと努力をされて、今や世界にも冠たるシステムを構築されております。今までグローバルスタンダード、基本はすべてを世界に合わせるという姿勢が基本でございましたが、今やコンピュータの分野でも例えば、「トロン」「ユビキタス」等日本初のいろいろなフレーム、日本的な日本スタンダードが揃いつつあります。加工食品分野でもビジネスモデルとして、当協会その関係の皆さんが、中間流通分野の見本型モデルを将来作って頂けるのではないかと、そのような感じが致すところでございます。

当協会につきましては、会長からお話ございましたように、消費税、とくに総額表示問題でいろいろとご苦労されておられます。わたしどもも、量販店等に対して昨年12月から公正取引委員会と連携しまして、諸問題に対応するというのでその体制をとっております。

当面は卸売市場の見直しをしております。とくに卸売市場は「公正な価格の形成」が命でございますので、まず焦点を当てまして、6月には重点期間ということで、公正取引委員会とともにいろいろな問題に対処することにしております。

従いまして、一連の加工食品につきましても、問題がございましたら、わたしども公正取引委員会と連携をとっておりますので、どんどん言って頂けたらと思います。本件につきましては、当協会と連携して、総額表示問題、あるいは返品問題等に対応して行きたいと考えます。



総 会 会 場

また当協会ではいろいろと困難な中で、環境問題など対策をとられております、とくに平成13年に作りました食品リサイクル法との関係で、平成18年には一定の義務化がかかってまいりますので、それについての対応が食品関連でなされることが必要となってまいります。当協会としては環境自主行動計画ということでございますが、当局としてもこれをサポートしていきたいと考えております。

情報化等の問題には長い間幹部の皆さんいろいろとご苦勞されて、5年ほど前からでございましたが、協会でのEDIワーキング・グループの活動により着実にシステムの充実と協会のホームページの開設等いろいろ実施されてきたとお聞きしております。

日本全体の経済が厳しいなかで、新しいビジネスモデルが見えない、どのように産業構造を変えて行くのか、なかなか大きなビジョンが見えないなかで、やはり具体的なところからやってゆくしかない、と思っております。

今後、流通全般の見直しのなかで、サプライチェーンの最適化ですね、中間流通・卸、加工食品あるいは生鮮食品それぞれ、将来には両方の機能、役割を持つ者もでてくると思いますが、「戦略的で多様な独創的なモデル」が出てくるものと期待しております。

皆さま方、これからも協会に結集して、メーカーの皆さんと消費者に支援される協会として発展されることを祈念し、また本日まで出席の皆さま方の今後ますますのご発展を祈念しまして、私の挨拶とさせていただきます。

ありがとうございました。

続いて事務局はここで出欠状況を報告し、定足数を確認した。

引き続き議長の選出に入ったが、定款20条2項により、出席会員の中から選出とあるが、事務局より慣例により会長を推薦したいと提議し、拍手で承認された。

國分会長は議長席に着席した。

議長は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升喜殿を指名し承認を求め、承認の後、議事に入った。

第1号議案 平成15年度事業報告に関する件

第2号議案 平成15年度収支決算報告に関する件

議長より事務局に対し、この両案は関連あるので続けて説明報告するよう指示があった。

事務局は会報Vol.134号と別冊レポート「約定の早期決済推進に向けた卸～メーカー間の決済項目の統一化、パターン化について」と「返品問題の解決に向けて」を資料（別添）として次の如く報告を行った。

①概要②総務関係③各委員会活動④各支部活動⑤事務局活動、そして平成15年度の収支決算状況（収入合計42,692,802円及びその内訳・予算比、支出合計46,331,537円、その内訳・予算比、次期繰越収支差額15,392,998円、その内訳を貸借対照表と財産目録の如く報告）。

議長はここで進藤大二監事に監査報告を求めた。

進藤監事は「平成 16 年 4 月 13 日(火) に萩原弥重監事、兼崎勝行監事の三名により監査を実施した。当日業務内容の報告を受け、財務諸表及び帳票・証憑につき、適法正確に処理され、報告の事実と相違ない事を確認した」と報告した。

議長は第 1 号、第 2 号両議案の質疑を求めたが、異議なく拍手をもって承認された。

第 3 号議案 会員の動向に関する件

議長から説明を求められ、事務局は資料を元に退会会員 5 社、退会事業所会員 2 社、入会会員 2 社を報告。

議長はこれについての承認を求め、拍手で承認された。

第 4 号議案 会費の額及び徴収の方法に関する件

議長の指示により、事務局は、基本的に前年と同額を同様な方法で納付。即ち、14 年度の適用措置を 16 年度にも適用し、6 月末日までに各社一括で、振込手数料各自負担にて、指定口座に振込む事になると説明した。議長はこれについて意見を求めたが無かったので、承認を求め、拍手で承認された。

第 5 号議案 平成 16 年度事業計画案に関する件

第 6 号議案 平成 16 年度収支予算案に関する件

議長より両案関連あるので、続けて事務局より説明させたい、との指示があり、事務局は Vol.134 号を資料として、業界背景と当協会の果たすべき使命というスタンスから、調査研究事業、普及・啓発・実践事業、本部活動に分けて事業計画を説明した。

そして、平成 16 年 1 月 28 日(水) 開催の理事会議決事項である「平成 16 年度暫定収支予算」を内包する平成 16 年度の収支予算案を次の如く説明した。

前期繰越収支差額 15,392,998 円、当期収入合計 42,625,000 円、当期支出合計 55,535,000 円、次期繰越収支差額 2,482,998 円(それぞれの内訳概要と対前年予算比)。

議長はこれについての承認を求めたが、意見もなく拍手で承認された。

第 7 号議案 役員改選に関する件

議長は「本年は全役員任期満了につき、改選となる。改選について何れか出席者より意見があれば先に賜りたい」と諮ったが、意見は無かった。

そこで、「午前中に行われた理事会において決定した推薦候補案を提出したが、原則として全員に再任をお願いした。しかし会社人事の都合で一部の方より後任の推薦があった。」

事務局より説明させたいと発言。

事務局は資料に基づき再任以外の部分について報告した。

議長はこの役員候補の承認を求めたが、異議なく拍手で認められた。

議長は謝辞を述べ、ここで退任される方への労をねぎらった。また、承認を受けた候補者全員に対し、就任の承諾を確認した所、全員が承諾した。

ここで議長は休憩を宣した。

休憩中に全役員に対し、会長、副会長、専務理事の互選について、午前中の理事会議決の再確認を行い、直ちに総会を再開した。

議長は休憩時間中に役員意思と理事会における議決の再確認をした所、配布した資料の如く三役全員が留任と決まった事を報告。微力ながら2年1期を勤めると挨拶した。また個々の紹介は時間の都合で省略し、資料の配布に代えると断った。

第8号議案 その他

議長は、会場の出席者各位から問題提起を求めたが、発言が無かった。

そこで議事審議の終了を告げた。

そして、長時間の審議に対する御礼と今年度のご協力をお願いし、閉会の挨拶とすると結んだ。

事務局は以上で本日の総会が終了した事を告げた。

15時15分であった。

以上

価値ある販売で売上の競争を

—近畿支部—

6月4日(金)13時より大阪太閤園にて総会を開催した。司会は事務局役の内藤 純氏(伊藤忠食品株)。冒頭近畿支部長 尾崎 弘氏(伊藤忠食品株)は、「前年は入院手術中で欠席し申訳なかった。皆様のお陰で健康を取戻し、感謝している。本部報告は、井岸専務理事に譲るが、一言述べさせて頂く。



開会挨拶する尾崎支部長

先日、チェーンストア団体、会合に招かれ、ご挨拶をさせて頂いたが、その中で現状を踏まえて生配販三層のそれぞれにおける無駄な競争即ち、低価格競争について如何なものかと苦言を呈した。終って、小売業の方から辛口の挨拶だと言われたが、需要には限界があり、価値ある販売で売上の競争をすべきだ。せめて我々卸売業界だけでもこの無駄な競争を排したい。かかる観点からも当協会の事業報告を最後までお聞き届け頂きたい。」と挨拶した。



司会する事務局 内藤 純氏

司会はこのあと、会員総数 43 名中 31 名出席(委任状含む)と定足数を報告、慣例で尾崎支部長が議長に就くと案内した。

議事に入り、①平成 15 年度事業報告、②平成 15 年度収支決算報告を事務局が行い、監査報告を会計監事として乾 敏展氏(カネトミ商事株)が行った。

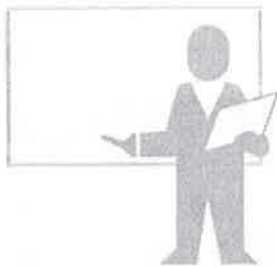


監査報告する乾会計監事

これが承認された後、続いて、③平成 16 年度事業計画、④平成 16 年度収支予算も事務局が報告。同様に承認された。そして、⑤任期満了に伴う役員改選については事務局案として、支部長 尾崎 弘氏(伊藤忠食品株)、副支部長 羽入田武久氏(加藤産業株) 会計幹事 乾 敏展氏(カネトミ商事株)、幹事 佐々木 満氏(株)ヒメカン)が紹介された。議長は議場に諮ったが異議なく承認された。以上で審議は終了し、このあと井岸専務理事より本部事業報告がなされ、14 時 10 分閉会した。



当日の受付



総会会場

想像以上に早く、激しく

－ 関東支部 －

6月9日(水) 11時30分より鉄道会館ルビーホール 12階にて、関東支部幹事会が開催された。食事の後、直ちに議事に入った。冒頭関東支部長 湯浅慎一郎氏(株)日本アクセス)が簡単な開会挨拶をしたあとで、事務局より幹事24名中22名出席(含む委任状・代理出席)と定足数を満たしている旨の報告。ついで議長に湯浅支部長が就く事について同意を求めた。異議なく議長席に就いて以下の議事を進めた。幹事会ではこのあとの総会の運営と、役員改選を含む議案の内容の確認を行った。



幹事会会場

その後に各県ブロック代表及び流通業務委員長等から各県の状況、活動に対する期待、協力の要請等の意見交換が行なわれた。

- ・ 物流コストの調査研究については、協力もするし、データの公開もほしい。
- ・ 県レベルと全国レベルの意識の整合性の必要性。
- ・ 県単位の同業会との併存並立のあり方の研究をすべき。
- ・ 返品問題解決の実践化についての協力。

この後 13時40分より定時総会を開催した。賛助会員にも参加して頂いたので出席者は80名を超した。



開会挨拶をする湯浅支部長

当日の内容を議事録より抜粋すると以下の通りであった。議決された中の新役員体制も併せて掲示する。

定刻、井岸常任幹事の司会兼事務局の発声により開会。
冒頭、関東支部長湯浅慎一郎氏(株)日本アクセス)より、次の如き挨拶がなされた。

湯浅支部長挨拶

ご紹介頂きました支部長を担当しております日本アクセスの湯浅でございます。

会を始めるに当たりまして、一言ご挨拶を申し上げます。

本日はお忙しい中を、また遠路から多数お集まり頂きまして有難うございます。会員の皆さんそして賛助会員の皆さんも日頃の支部活動につきまして、ご理解とご協力を頂いておりますことを、この席をお借りして厚く御礼申し上げます。

さて、一般の経済情勢など、ここにきての年金問題等については、すでに皆さま方ご承知の通りでございますので省略させていただきますが、たまたま本日の日経新聞の一面に、消費が回復したよ、という記事がありましたのを読まれた方が多いのではないかと思います。この1つは、ここにきて多少消費者も落ち着いてきて、ちょっといいものを買う層が増えてきたという記事なのです、全体としてそのような傾向がこれから強くなっていくということについては、われわれも賛同しているのですが、記事の後半のほうによりますと、「普段着の消費」についてはダメである、これは何かといいますと食料品と日用品だそうです。これは、相変わらず低調であって、4月のチェーンストアのデータを見ましても、前年比マイナス4.4%になっている。

たまたま、私もこの一ヶ月ぐらいの間に全国の市場を回ってきました。行って見て本当に考えますことは、どの市場もオーバーストアーと言われながら新しい業態なり、また新しい勢力が新しい店をバンバン出しているのです。これ一体オーバーストアーがどういうことになってしまうのか、非常に心配をしております。それに伴ってメーカーさん、我々会員もこのような動きが我々の想像以上に早く、激しく、動いているということをお互いに意識しながら対応していかないと、共倒れになってしまうのではないかとこの心配をしました。

いずれに致しましてもこういったことに対して、それぞれの業界、またこの日食協という団体の中で、お互いの共通認識を持ちながら対応してゆく、そのための協会であるし、また全国の日食協の中の関東支部というのは最大勢力でもあり、ここが中心でございますので、これからの時代の流れに取り残されないようにやっていきたいと考えておりますので、ぜひ今まで以上のご理解とご協力をお願いを申し上げて簡単ではございますが、ご挨拶に代えたいと思います。よろしくお願い致します。

続いて事務局が定足数の報告をし、議長に湯浅支部長を推挙し、拍手で承認され、湯浅支部長が議長席に着席した。

議長は議事録署名人として、株式会社ヤグチ殿とコンタツ株式会社殿を指名し、承認され、議事に入った。



総 会 会 場

第 1 号議案 平成 15 年度事業報告に関する件

第 2 号議案 平成 15 年度収支決算報告に関する件

議長より事務局に両案続けて説明する様指示があった。これを受けて事務局は、5 月 25 日(火)に開催された本部の定時総会に於ける状況報告を含めて、①役員改選、②概況、③消費税問題対応、④約定の早期決済の為の EDI 化、⑤賞味期限の定義改正、⑥関東支部流通業務委員会活動、⑦百貨店共同配送委員会活動、⑧全体の収支状況、⑨関東支部の収支決算（前期繰越額 1,068,417 円、当期収入合計 2,051,017 円、当期支出合計 1,186,993 円、次期繰越収支差額 1,932,441 円、各予算費と内容概要）を会報 Vol.134 号と別添資料により説明した。

議長は会計監事岸原稔氏（㈱明治屋）に監査報告を求め、岸原会計監事は「4 月 28 日(水)に監査を行い、正確である事を確認した」旨を報告した。

議長は両案の質疑を求めたが無かったので、承認を求め、拍手で承認された。

第 3 号議案 平成 16 年度事業計画案に関する件

第 4 号議案 平成 16 年度収支予算案に関する件

議長よりこの両案について、事務局より続けて説明する様に指示し、事務局はこれを受けて、別添の両案を資料とし、協会の事業計画を演繹して関東支部事業計画とし、担当別予定まで流通業務委員会で討議策定した計画案を説明した。そして前期繰越額 1,932,441 円、当期収入合計 1,338,020 円、当期支出合計 1,875,000 円の予算案を説明した。

議長はこれについての質疑を求めたが、無かったので承認を求めた所、拍手で承認された。

第 5 号議案 任期満了に伴う役員改選の件

議長は、今期は役員が全員任期満了となるので、役員改選を行わねばならぬ事を告げ、事務局に本件の案の提出を命じた。

事務局は全員の再任を前提とした上で、役員に事前の内諾を求めた事。6 人の役員より会社人事の都合で交代せざるを得ない事と後任の推薦があったので、候補者リストを作成した事。そして幹事会において承認を得た事を報告した。

議長は幹事候補者全員の就任の承諾の是非について会場に諮った所、拍手で承認された。

続いて事務局は、事前に、もし承認された場合には支部長、副支部長、会計監事、常任幹事を再任する事を原則とした新役員体制について用意した案があるので、重ねてご承認頂きたいと発言した。

議長の許可を得て、事務局は新役員体制を読み上げた。

支部長 吉野芳夫氏（㈱日本アクセス）、副支部長 小松崎寿文氏（㈱国分）、同濱口吉右衛門氏（㈱廣屋）、同川村哲夫氏（三井食品㈱）、同三枝皓祐氏（㈱サンヨー堂）、同津布久剛雄氏（㈱菱食）、会計監事 大井哲雄氏（㈱明治屋）、幹事 篠田信義氏（日本酒類販売㈱）、同牧明夫氏（西野商事㈱）、同山中達夫氏（㈱ヤグチ）、同木村英彦氏（伊藤忠食品㈱）、同西浜元家氏（㈱梅澤）、同鈴木紀一郎氏（コンタツ㈱）、同松井和人氏（㈱升喜）、同高島文治氏（㈱新盛）、同小池守氏

(株丸水長野県水)、同国見悦朗氏(国見商事株)、同箕輪勝朗氏(株みのわ)、同山口茂氏(ヤマキ株)、同上田弘氏(ユアサ・フナショク株)、同大久保和政氏(吉見商事株)、同武田與光氏(武田食品株)、同大谷稔氏(常洋水産株)、同田口勝彦氏(群馬県卸酒販株)、常任幹事 井岸松根(日食協)。

議長は再び承認を求め、全員が拍手で承認された。

第6号議案 その他

議長は会場に問題提起を促したが、無かったので議事の終了を宣言した。

議長は閉会の挨拶を行い、事務局は閉会を告げた。

14時35分であった。

以上

支部運営体制の交代

— 東海支部 —



挨拶される幸村支部長

6月15日(火)13時30分より名古屋観光ホテルにて第26期の定時総会が開催された。当支部は事務局業務を、従来は中部飲食料新聞社 山田 聖氏に依頼していたが、今年度より支部長店である(株)梅澤殿に委嘱する事となったので、司会進行は大鹿正樹氏(株)梅澤が担当した。定刻その事務局 大鹿氏の発声で開会した。冒頭、東海支部長 幸村伸彦氏(株)梅澤は、参集の御礼を述べたあとで、まず、6月18日を以って社内的人事に依り退任する事となった事、同時に当支部長を辞する事

になった旨と、これ迄における出席者の協力に対して謝辞を述べた。そして事務局担当の変更については本部の意向に依り、中部食料品問屋連盟と事務局を一体化させる事で生じていた不合理の是正を考えた。そして副支部長 永津邦彦氏(株)トーカンと相談の上、支部長店である(株)梅澤が担当する事になった事を報告した。そして本日の議題の中で行なう支部長店の交代を含む議案の審議と、本部の事業活動報告をお聞き届け頂きたい、と挨拶した。

事務局の推薦で幸村伸彦氏が議長席に就き、議事に入った。①平成15年度事業報告、②平成15年度収支決算報告を行った後、会計監事 西山 茂氏(西山商事株)が監査報告を行った。議長はここで承認を求め、拍手で承認された。続いて③平成16年度事業計画案、④平成16年度収支予算案を事務局が報告し、異議なく承認された。⑤その他という事で議長は、支部長店(株)トーカン代表者 永津邦彦氏、副支部長店(株)梅澤代表者 鈴木重一氏、幹事店の中で佐竹商事(株)の代表者を星川英樹氏に、同じく三重国分(株)の代表者を坂本順一氏に変更する運営体制の変

更案を報告し、各企業の代表者変更に伴う役員変更であると説明し、これについての承認を求めたが異議なく承認された。ここで議長は交代する出席者を紹介し、各自が挨拶を行った。

以上で議案審議を終了し、この後、井岸専務理事に依る本部事業報告が行われ、14時30分閉会した。

地域としての活性化をめざして

— 中国支部 —



総会で挨拶する中村支部長

6月16日(水)15時30分よりホテルグランヴィア広島にて中国支部の定時総会は開催された。司会は事務局担当の中村潤吉氏(中村角株)。定刻になり、自己紹介のあと定足数は25社の会員中13社出席、12社の委任状があると報告し開会を告げた。資料の確認を行ない、議長に中国支部長中村成朗氏(中村角株)を推薦した。受けて中村支部長は、開会の挨拶として、本日の参会の御礼を述べたあと、新入会員としてニイミ物産(株)殿を迎えた事を報告し、会員増は昨今では珍しい事であり、心から歓迎する事を表明した。そのあと当協会と同業団体唯一の全国組織であり、厳しい我々を取り巻く環境の整備や取引の正常化努力に努めていると評価され、本部の活動が活発に行なわれている事を紹介した。そして本日の合同研修会の企画を説明した。

それから議事に入り、①平成15年度事業報告、②平成15年度決算報告を事務局が報告。会計監事 秋山隆司氏(国分株)が監査報告を行った。会計内容については議長が補足説明を促し、事務局が更に内容を説明した。次に③平成16年度事業計画案、④平成16年度収支予算案を事務局が説明した。収支予算の各項目についても議長が内容確認を行った。

以上各議案いずれも原案が承認された。議長は、予算の用途を含めて何か意見あれば提起する様促したが、無かったので閉会となった。



総会会場



合同研修会会場

続いて16時10分より合同研修会として、賛助会員が参加して研修会を開催した。第1部は井岸専務理事による「本部の事業活動報告」、第2部は㈱ファイネット取締役 小松 進氏を講師に迎え、「酒類・食品業界における企業間データ交換の現状と課題」と題する講演を頂いた。

開会に当たって中村支部長は賛助会員に対して、日頃のご協力とご指導に感謝すると述べ、本部を中心として当協会が活動している諸事業についてのご理解と今後のご協力をお願いした。

研修会の第2部については、会員の中から「EDI化について自社の遅れが気になった。」という感想があったが、綺麗ごとでは済まされない、情報システムの進歩に対する対応の必要性。即ち、その背後にある自社の各業務の迅速化と明確化の実行を認識させられる有意義な機会であった。

17時30分過ぎに研修会は終了し、続いて場を変えて懇親会を行った。



講演する小松 進氏

雇用回復なき景気回復では

—九州沖縄支部—



幹事会会場

6月22日(火)11時より博多全日空ホテルにて、九州沖縄支部の第56回幹事会が開催された。司会は事務局担当の松尾 章氏(コゲツ産業㈱)、当日の出席者の中から新任者を紹介した後、議事に入った。

主要案件はこの後の第27回定時総会議案の確認であった。スケジュールや運営要領の報告と共に、議案内容の討議を行った。特に任期満了に伴う役員改選の為に新役員候補の選出を行ったが、結果として事務局原案を採択した。

13時より会場を移して総会を開催した。事務局より本日のスケジュールの案内と自己紹介を行った後、会員総数54社中出席29社、委任状出席18社計47社にて定足数を満たした事が報告された。直ちに副支部長 柳川 信氏(ヤマエ久野㈱)が開会のことばとして、参会者に対する御礼と特に54社も出席頂いた賛助会員に対して、平素の協力についての謝辞を述べた。そして一般経済環境に復調の兆しありとは云え、業界については前途波乱含みである現状に触れ、尚一層のこの業界の協力の必要性を訴えた。



開会宣言する柳川副支部長



挨拶する本村支部長

続いて支部長 本村道生氏(コゲツ産業㈱)が開会の挨拶として、本日の参会者に対する御礼と平素の理解と支援についての謝辞を述べた後、景気回復が自動車やIT産業の如き一部の産業が牽引し、なされつつあるが、雇用回復なき回復という感じもあり、従来一般企業における景気浮揚につながるかという懸念を示した。「そして地方財源の縮小や年金問題に関する前途不安というものが消費の冷え込みを醸成し、食に関しては安全・安心が今まで以上に求められているのが現状。当協会はこうした環境下において本来の卸売業の役割の明確化とその有能性を社会に訴求して来た。一企業では厳しい環境下では為し得ないものについて、その解決への努力をライバルである同業と共に協力して続けている団体である。幸いにもメーカー各位にも賛助会員としてご参加頂きいろいろと活動にご理解ご協力頂いて来ている。

本日の議案討議や報告を通じて尚一層のご理解とご支援を頂ければ幸いである。」と述べた。

このあと本村支部長が議長席につき、議事録署名人に下田商事㈱殿と㈱菱食殿を指名した。指示により①平成15年度事業報告並びに収支決算書承認、②平成16年度事業計画並びに予算案承認、を続けて事務局が報告し、会計監事 木村 茂氏(三井食品㈱)が監査報告を行った後に議長は承認を求めて可決された。③任期満了に伴う役員改選については、議長はまず会場に案の提出を求めた。無かったのでこの場合に備えて幹事会で用意した候補案を事務局が読み上げた。結果次の如く新体制が承認された。

支部長 本村道生氏(コゲツ産業㈱) 副支部長 柳川 信氏(ヤマエ久野㈱)、会計監事 木村 茂氏(三井食品㈱)、幹事(以下同じ) 亀井創太郎氏(亀井通産㈱)、下田弥吉氏(下田商事

(株)、香西良二氏（九州伊藤忠食品(株)）、荒木 勲氏（南九州国分(株)）、高橋雅信氏（伊藤忠食品(株)）、今村嘉宏氏（(株)明治屋）、土井弘光氏（国分(株)）、村上伊佐男氏（加藤産業(株)）、青野成和氏（(株)日本アクセス）、中島隆夫氏（(株)菱食）、西 猛次氏（佐賀食品(株)）、隈倉啓造氏（(株)隈倉）、平林義光氏（平村食品(株)）、竹之下勝三氏（(株)竹之下）、増田 仁氏（三井食品(株)）、阪本恒徳氏（(株)三久食品）、高田恵喜氏（(株)タカダ）。



活動報告する福岡地区協議会 山口座長

入れをしていたが、ドラッグストア、ディスカウントストア等の新業態には申し入れしていなかった。調査を行ったが、新業態に増加している事が判明。来月に申し入れを行なう事となっている。消費税問題については、当協会としての見解を早くから伝えたので今の所では問題は生じていないが、今後、形を変えた低価格要請があるものと推測している。なお年末年始のメーカーの配送問題についてはメーカー各位のご協力により円滑に推移しているので、メーカーに感謝申し上げたい。」

(D)商品展示特売会の本年度自粛の継続については、議長がその主旨を説明し、異論なくこれも承認された。

討議事項を以上で終了し、そのあと「本部の事業活動報告」を井岸専務理事が行ない 14 時 25 分総会を終了した。

このあと 16 時 35 分より特別講演として福岡大学商学部 田村 馨教授をお招きし「今後の食品流通における競争の構図」と題する講演を頂き 1 時間 20 分余に亘る有意義な研修会を開催した。

田村教授は数少ない流通業界に精通された学者の 1 人であり、独特のスタンスから、日本の流通、中でも卸の効率性について理解を示された上で、今後の課題の明示と方向の示唆をされた。

当日はスライドを駆使しての講演であったので要点語録を紹介する。

- ・日米構造協議の結果、日本の流通構造が問題となり、アメリカにとっての障壁であるので「悪玉」になったが、日本には日本型の流通システムがあって当然である。

④(イ)取引慣行改善に係わる地域活動の実態報告として日食協福岡地区協議会座長 山口春幸氏（ヤマエ久野(株)）が概略次の如く報告した。「福岡地区協議会は平成 15 年度も、月 1 回 13 社が会合を継続している。去年は返品問題、労務提供、消費税問題がテーマであった。返品問題については姿勢の悪いローカルスーパーチェーンに対して協議会名で申し入れを行って来たが、改善され、許容範囲内に収束したので活動を一時中止した。労務提供については、従来からスーパー業界には申



講演する田村教授

・日米の統計による国際比較をするが、与件が異なる数値の比較をして是非を論ずる事はナンセンスである。

例えば、多段階性を表現する「WR 比率」であるが、これは何も真実を伝えてない数値である。

- ・一般的に「流通」は「悪玉」扱いされ易く、かくれた機能に対する理解がない。
- ・数値を「食料品」と「非食料品」に分けないで論ずるのは誤りである。
- ・小売店舗と人口密度と労働集約的サービスと生産性の関連から小売市場を理解する必要性がある。
- ・IT化と中間流通の新しい機能の必要性。IT化即「中抜き」は誤りであることの認識。
- ・車の普及即遠距離への買い物とは言い切れない。
食品は74.5%が10分以内で買い物を済ませている。
- ・食料品小売店は減少が著しいが、取扱う店舗はさほど減少していない。これは卸売業が存在するからである。
- ・日本の大型店舗に対する規制は外国に較べて緩やかである。
- ・一方、人口の高齢化は非常に進んでいる。これは外国資本の進出より遥かに怖い条件である。
- ・サービスで付加価値をつけ、販売高を上げる事しか、現在の販売高が維持できない。
- ・大規模店舗の乱立競争は卸の過当競争の結果の犠牲があって成立っている。
- ・アメリカは小売の仕入れ価格は平等である。このルールが日本にはない。為に卸が犠牲になっている。
- ・人口の減少を考え、消費者を起点に考えて、メーカー或いは小売との連携を考える必要がある。
- ・消費者の消費・購買行動の変化が著しい事に気づかねばならない。
- ・地域において消費者を支える視点からサービスを付加していく事が望ましい。

16時に研修会は終了したが、中間流通に理解を示しつつも我々に対する警鐘と方向づけを与えられたので、会場には余韻が残っていた。



総 会 会 場

明日への最善の準備は

—東北支部—



総会で挨拶する堀内支部長

6月25日(金)11時30分より、ホテルモンテレ仙台にて東北支部の総会が開催された。定刻になり事務局担当の東北支部副支部長 本橋秀夫氏(東北国分(株))が当日のスケジュールを案内し開会を宣した。直ちに東北支部長 堀内琢夫氏(丸大堀内(株))が概要次の如く挨拶した。本日の参集に御礼を述べたあと「5月25日東京で本部総会が開催されたが、これを受けての支部総会なので、本部の事業報告を聞いて頂くことが中心テーマである。

我々の周辺における消費税問題は、表面的には4月1日以降も平穏に推移して来ているが、これからが本格的な低価格要請があり、その対応が憂慮される状況にある。一方、ビール業界に於いては、2大メーカーが来年の実施を発表した価格制度変更が問題とされている。いずれも7~8月以降に内容を公表するとされているが、いずれにもせよ加工食品業界の価格制度に多大の影響を与えるものと予測している。」

我々の周辺における消費税問題は、表面的には4



総 会 会 場



賛助会員連絡会
司会する本橋副支部長

このあと本橋副支部長から会員総数 25 社中出席 13 社、委任状出席 7 社、計 20 社で定足数に達している旨の報告があり議事に入った。

①平成 15 年度事業報告及び決算報告を、議長席に就いた堀内支部長の命に依り本橋副支部長が報告した。更に会計監事 富澤 清氏(株明治屋)の監査を受けた結果の報告を代読した。議長はこの議案承認を求め、承認を受けた後、②平成 16 年度事業計画及び予算の説明を事務局に求めた。これも本橋副支部長が説明を行った。議長はこれに加えて支部活動の活性化のための事業案の提起を求め、質疑等も加えて意見交換を行った。結果、予

定される秋の研修会以外の事業については、支部長以下に一任という事で了解を得て承認された。

③その他については、問題提起もなく総会は終了した。

続いて13時より賛助会員57名のご参加を頂いて賛助会員連絡会を開催した。司会は引続いて本橋副支部長が務め開会を宣した後、堀内支部長が概略次の如く挨拶した。

「ご多忙の中ご参集頂き、かつ平素ご支援を頂いている事と合わせて厚く御礼申し上げます。特に賛助会員全員のご出席を頂き感激しております。本部総会は5月25日、当支部総会は本日午前中に終了し、この連絡会であります。本部からの報告をお聞き届けの上、賛助会員からご指導頂きたいと考えます。特に消費税の問題は今迄は無事といわれておりますが、これからはいろいろとご支援ご指導を頂きたいと考えます。加えてビール業界の価格制度変更もこれから内容が明示されるところでありますが、何かと皆様にご指導頂く事が多いかと存じます。」



挨拶する賛助会員代表
木村英行氏

続いて賛助会員を代表して木村英行氏（味の素株）より、概要次の如きご挨拶を頂いた。

「日本経済の回復といわれ始めたが、本当に急激に回復し得たと判断してよいのか懸念する所である。地域の差もあると考える。しかし我々は皆で協力して明るく盛り上げて行かねばならないと考えている。

アメリカの学者が「明日への最善の準備は、今日いい仕事をする事だ」と述べている。日食協の皆で今日もいい仕事をして地元に貢献して行きたい。」

このあと井岸専務理事より1時間半に亘り、本部の事業活動報告がなされ、連絡会を閉会した。

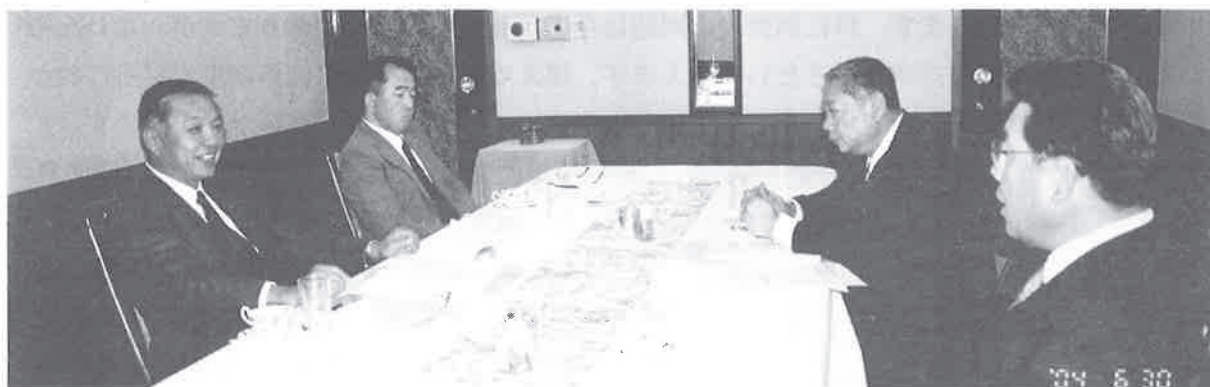


賛助会員連絡会 会場

食卓のメニューの変化から

— 四国支部 —

6月30日(水) 11時30分からウエルシティ高松厚生年金会館にて四国支部役員会が開催され、このあと開催予定の総会の運営と講演会企画を打合せ、本年度の事業について意見交換が行なわれた。



役員会における打ち合わせ

12時より一般会員及び賛助会員が出席し、全員で昼食終了後、第26回通常総会が開催された。

司会は事務局担当の渡辺国雄氏（旭食品株）。自己紹介のあとスケジュールの説明を行った。冒頭四国支部長 竹内克之氏（旭食品株）は、本日の出席者に御礼を述べたあと概略次の如く挨拶を行った。



開会挨拶する竹内支部長

「全国的に卸会員が減少している。日食協会報掲載資料の如く激減している。それを各支部別に分けて見ると当支部も然りであるが、支部活動を独自で行なう事が難しい支部もあるのが実状。その中で役員会にていろいろと討議したが、今年度は、年末年始の物流体制のあり方について検討し、メーカー各位にお願いもし、お互いにムダを排しローコストになる事を目指したいと考えている。

先般訪米し、かの地において、ウォールマートに対抗する現地の小売業を視察したり、日米の生配販のシンポジウムを通じてこれからの店舗の活性化について学ぶ機会があった。

ここでは、ウォールマートの如き巨大流通業の力は計り知れないが、一方、食文化の違いもあり、消費者起点の差別化された品揃えとサービスがあれば、競争の中でも勝ち残る事も可能であるとの確信を得た。今日はその様なスタンスから講演会に(株)博報堂の南部哲宏氏をお招きし、「変化する日本の食卓」と題する講演を頂く事とした。業務の一助としてほしい。」

そのあと議事に入り、事務局が平成 15 年度の事業報告として資料を読み上げ、続いて会計監事 前川恭廣氏が会計報告書を読み上げこれを監査した結果、「正確であった」と報告した。

議長として、竹内支部長から会員に問題提起と質疑を求めたが、なかったので、議事を終了した。

このあと「本部の事業活動報告」を井岸専務理事が行って総会は終了した。



総会会場

13時45分から講演会を開催。講師に(株)博報堂 主任研究員 南部哲宏氏を迎え「変化する日本の食卓」という講演を頂いた。独自の視点と総務省統計局の家計調査年報を駆使したデータに基づいた変化実態を解説されたあと、新・中間流通業のなすべき役割に触れ、貴重な提言を頂いた。スクリーンに細かい資料を投影しながらの講演だったので、講演録は掲載できないので講演録より要旨を抜粋すれば次の如くである。(資料の一部のみ掲載する)



講演中の南部哲宏氏

- ・好きなメニューの10年間の変化を診ると「寿司」のダントツ1位は不変、2位に「刺身」と「焼き肉」が拮抗。「うどん・そば」は「ラーメン・カレー」に喰われる。以下メニューについて傾向的浮沈がある。
- ・消費支出も1世帯当り1994年4,023千円をピークに2002年3,673千円と下落。
- ・食費では1991年1,076千円をピークとし2002年は940千円。
- ・生鮮野菜の購入量は1993年210kgがピーク、2002年は185kg。
- ・その購入金額は1991年86千円に対し、2002年は66千円。
- ・一方外食費は、1997年に183千円を記録、2002年は169千円。
- ・主食的調理食品は1991年に25千円が2002年に39千円。
- ・他の調理食品は10年間横這いで60千円前後。

- ・飲料は1991年39千円が2002年45千円と激増。
- ・意識調査では、女性の20・30・40代が調理済食品を愛用し、外食を好んでいる。
- ・健康志向時代とはいうが、年代が上になる程気をつけるとは言うが全体に低下傾向。
- ・女性の環境変化として働く女性が6割を越した。専業主婦も子育てで多忙。宅配の利用増加。
- ・こうした「変化」に対して中間に存在して情報を発信、新商品開発をする役割があるのではないか。
- ・卸売業は供給サイドから役割や機能を説明して来たが、大切なのは需要サイドからその役割・機能を語る事である。
- ・こうした機能によりシェア奪取、価格アップを考えるべきである。
- ・廃棄物処理費は2兆3000億、内40%は包装資材。
- ・専業主婦の概念で考えているのは誤りである。ターゲットに依って異なる課題がある。
- ・上記の課題を解決する、価値ある商品づくりが存在意義の決め手となる。
- ・サプライチェーンからダイヤモンドチェーン作りがポイント。
- ・健康状態調査では日本全体が健康になった。一方で金が無くて健康志向支出にまわらなくなっている。
- ・追跡調査ではカロリーを非常に気にしている傾向にある。
- ・これに応えるサービス業が増加している。
- ・生活者には「思い」があっても「できない」バランス不安と渴望がある。このマーケットに留意しては。

■好きなメニュー上位35ランキング

生活定点調査2004

位	1992年	1994年	1996年	1998年	2000年	2002年
1	寿司 44.2	寿司 48.4	寿司 48.6	寿司 46.6	寿司 43.2	寿司 43.0
2	刺身 24.1	刺身 23.3	刺身 21.5	焼肉 22.0	焼肉 21.0	焼肉 20.4
3	焼肉 22.2	焼肉 21.7	焼肉 21.0	刺身 21.9	刺身 20.3	刺身 20.1
4	うどん・そば 13.9	野菜の煮物 13.6	うどん・そば 13.5	ラーメン 15.3	ラーメン 15.3	ラーメン 16.7
5	野菜の煮物 13.6	うどん・そば 12.9	野菜の煮物 13.0	うどん・そば 13.9	カレーライス 13.4	カレーライス 14.1
6	天ぷら 13.2	天ぷら 12.6	炊込みご飯 12.7	カレーライス 12.2	うどん・そば 13.4	うどん・そば 10.8
7	カレーライス 11.9	ラーメン 12.0	カレーライス 11.5	野菜の煮物 10.6	野菜の煮物 10.7	野菜の煮物 10.4
8	焼魚 11.5	炊込みご飯 11.9	ラーメン 11.4	焼魚 9.0	天ぷら 10.0	天ぷら 9.3
9	鍋もの 11.4	カレーライス 11.4	天ぷら 11.2	天ぷら 8.7	スパゲティ 9.4	スパゲティ 9.1
10	ステーキ 11.0	鍋もの 11.4	鍋もの 9.8	ステーキ 8.3	焼魚 9.2	焼魚 9.1
11	炊込みご飯 10.6	焼魚 9.7	焼魚 9.5	スパゲティ 8.2	ぎょうざ 9.0	炊込みご飯 8.6
12	ラーメン 10.3	ステーキ 9.0	ステーキ 8.8	漬物 8.1	ステーキ 8.8	サラダ 7.8
13	すき焼 8.3	しゃぶしゃぶ 7.4	スパゲティ 7.4	炊込みご飯 8.0	鍋もの 8.2	鍋もの 7.7
14	みそ汁 7.9	みそ汁 7.4	しゃぶしゃぶ 7.1	サラダ 7.9	みそ汁 8.0	ぎょうざ 7.5
15	しゃぶしゃぶ 7.0	すき焼 6.8	みそ汁 6.5	鍋もの 7.8	炊込みご飯 7.8	ステーキ 7.3
16	漬物 6.8	お好み焼 5.7	豆腐 6.0	みそ汁 6.8	すき焼 7.3	魚の煮物 7.1
17	豆腐 6.1	漬物 5.3	魚の煮物 5.9	ぎょうざ 6.8	漬物 7.2	みそ汁 7.1
18	魚の煮物 6.0	サラダ 5.2	すき焼 5.9	しゃぶしゃぶ 6.2	とんかつ 6.5	とんかつ 6.5
19	お好み焼 5.1	丼物 5.1	漬物 5.9	魚の煮物 5.5	魚の煮物 6.1	お好み焼 6.3
20	丼物 5.0	とんかつ 5.1	お好み焼 5.6	納豆 5.5	サラダ 5.9	しゃぶしゃぶ 6.2
21	とんかつ 4.9	豆腐 5.0	とんかつ 5.5	とんかつ 5.4	豆腐 5.2	漬物 6.0
22	サラダ 4.6	魚の煮物 4.8	丼物 5.2	すき焼 5.3	しゃぶしゃぶ 5.1	納豆 5.9
23	スパゲティ 4.5	スパゲティ 4.7	納豆 5.0	丼物 5.1	お好み焼 5.1	すき焼 5.8
24	ぎょうざ 4.5	酢の物 4.7	ぎょうざ 4.9	お好み焼 5.1	納豆 5.0	豆腐 5.6
25	納豆 4.3	ハンバーグ 4.6	サラダ 4.8	豆腐 5.1	丼物 4.2	ハンバーグ 5.4
26	ハンバーグ 4.1	ぎょうざ 4.5	ハンバーグ 3.6	酢の物 4.4	酢の物 3.7	丼物 4.9
27	酢の物 3.7	グラタン 3.7	酢の物 3.6	ハンバーグ 3.8	ハンバーグ 3.9	グラタン 3.9
28	シチュー 3.1	納豆 3.5	野菜いため 3.4	グラタン 3.1	グラタン 3.2	シチュー 3.3
29	野菜いため 3.0	野菜いため 3.0	グラタン 3.0	シチュー 2.9	ピザ (ピザパイ) 3.1	酢の物 3.0
30	グラタン 3.0	シチュー 2.7	シチュー 2.5	ピザ (ピザパイ) 2.8	シチュー 2.9	ピザ (ピザパイ) 3.0
31	コロッケ 2.1	チャーハン 2.5	ピザ (ピザパイ) 2.4	チャーハン 2.4	チャーハン 2.8	野菜いため 2.6
32	焼そば 2.0	ピザ (ピザパイ) 1.8	焼そば 2.1	野菜いため 2.4	野菜いため 2.8	チャーハン 2.5
33	チャーハン 1.8	焼そば 1.6	チャーハン 1.9	焼そば 2.2	サンドイッチ 2.4	サンドイッチ 2.1
34	ピザ (ピザパイ) 1.5	コロッケ 1.6	コロッケ 1.8	コロッケ 2.0	焼そば 2.0	ハンバーガー 1.7
35	サンドイッチ 0.9	サンドイッチ 1.2	サンドイッチ 1.6	サンドイッチ 1.6	その他の野菜料理 1.7	その他の野菜料理 1.6

以上

地方分権の時代へ

－北海道支部－

7月2日(金)札幌京王プラザホテルにて13時30分より北海道支部の役員会が開催された。司会は事務局担当の藤江 清氏(杉野雪印アクセス㈱)。開会を告げ、自己紹介の後、役員会に初めて出席する新任役員が多い事もあって各自の自己紹介をお願いした。議事に入って、①支部総会運営概要説明、②その中の総会議案について、議長役を務める北海道支部長 杉野恵二郎氏(杉野雪印アクセス㈱)より指示を受け、審議を行なう原案内容の説明を事務局が行った。そして規約の改訂及び役員改選に関する原案説明の前に、議長より提案理由の説明として、自身の会社の人事と、後任候補の北海道副支部長 村山圭一氏(㈱スハラ食品)のご了解を頂いた旨の報告があった。③総会後のスケジュール④平成17年度新年交礼会予定を打合せし討議を終了した。



役員会会場

このあと本部より支部活動費に関し、全体予算についての説明があり役員会は閉会された。

15時より定時総会を同ホテルの別会場にて開催した。司会は事務局担当の藤江 清氏。会員28社中出席17社、委任状9社、計26社で定足数を満たした事と、議事録署名人に㈱菱食殿と北海道酒類販売㈱殿をお願いし、規約9条により北海道支部長 杉野恵二郎氏が議長に就く事を報告した。

開会の挨拶として杉野支部長は概要次の如く述べられた。

「私事であるが、会社人事に依り自分が現業を離れる事となった。従って支部長職をスハラ食品㈱代表取締役 村山圭一氏にお願いしたいと考えた事をご理解頂きたい。後程議案としてご審議頂きたい。

日銀の景気予測ではバブル崩壊後では最高の景況数値を示し、大企業、製造業、とりわけ電器産業等が活況を呈し、これに全体が牽引されている。一方非製造業・サービス業においては芳しくなく、小売業については数値は良くなっ

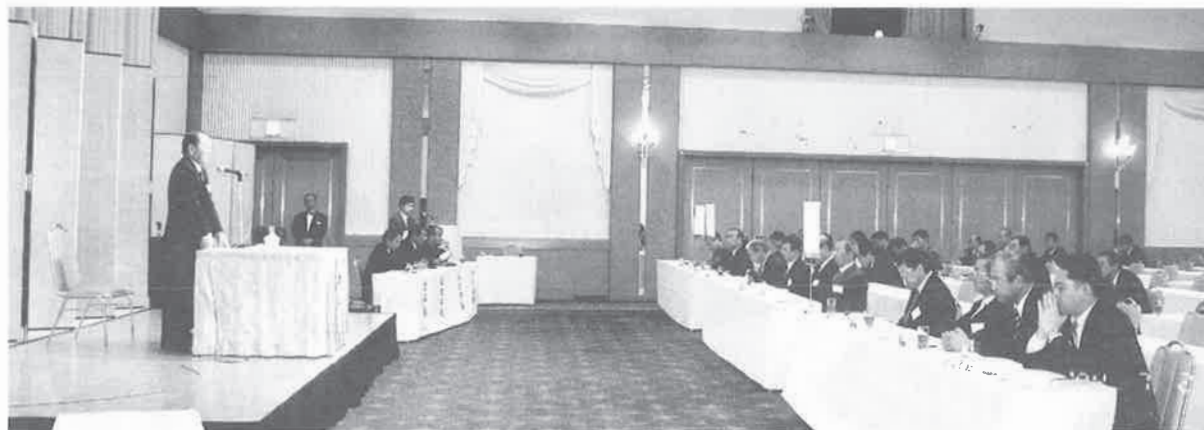


開会挨拶する杉野支部長

ていない。これは店頭価格の総額表示に依る買い控え、年金等の生活不安による消費不振に起因するものと思われる。また地域別に見ると北海道は相不変、水面下で本州とは増々その格差を大きくしている。

今、北海道の流通業界はイオン・アークス・生協の各グループの3強時代である。再編も進む。シュアの拡大・規模の利益追及というビジネスモデルに変化はない。損益分岐点を下げる為に自己努力もさる事乍ら、納入業者である我々に対するしわ寄せはますます厳しくなる。しかし量の追求と納入コストの切下げについては限界にきているのであって、この視点には変更がせまられていると認識すべきである。今後は知能と技能の競争の時代である。また従来の中央集権的画一の時代から地方分権時代に変って来ている。業界としてもこの発想が必要である。

地域に最適である事を目指した事業展開が必要となって来ている。会員がこれについて討議しビジョンを掲げる事こそ当協会の使命であろう。ここで幸いにも今回新進気鋭の村山副支部長に後事を託す事になるが、会員が一丸となって新支部長を盛り立てて行き益々の発展をされる事を祈念すると共に、これ迄のご協力に感謝し、御礼を申し上げる。」



総 会 会 場

このあと①平成15年度事業報告、②平成15年度決算報告及び監査報告（報告は会計監事 小河内薫氏（㈱明治屋）、③平成16年度事業計画、④平成16年度予算、⑤規約の改訂（任期途中の役員改選について、第7条に4項として「役員の任期満了前の改選は、常任役員会に諮り支部総会の議決を得るものとする。」を追加する）。⑥役員の改選。結果として支部長 村山圭一氏（㈱スハラ食品）、副支部長 山本佳宏氏（杉野雪印アクセス㈱）、同 宗像 修氏（国分㈱）、常任幹事 山口利裕氏（㈱菱食）、同 稲村保行氏（㈱北酒連）、山崎英世氏（北海道酒類販売㈱）、同 前川定敏氏（三井食品㈱）、会計監事 小河内薫氏（㈱明治屋）、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（道南国分㈱）、旭川ブロック幹事 中津 眞氏（旭川国分㈱）、帯広ブロック幹事 杉田 昇氏（道東国分㈱）、釧路ブロック幹事 荒川謙一氏（道東国分㈱釧路支店）、北見ブロック幹事 遠山剛正氏（道東国分㈱北見支店）を選出。⑦その他報告。入会、退会各1社及び会社代表者の変更について。以上を承認。

続いて16時より賛助会員約90名が参加。賛助会員連絡会を開催した。冒頭賛助会員の世話人代表星野国幸氏（味の素㈱）より概要次の如きご挨拶があった。平素の御礼とここで退任された前支部長杉野恵二郎氏に対し、功をたたえ、その労に対し感謝を述べたあとで「今期前半は世相の不安、加えて消費税の総額表示に依る消費の冷え込みが業界を襲った。わずかな期待は8月中旬に始まるオリンピックで、内食需要に若干プラスするのではないかとされている。



挨拶される賛助会員世話人代表
星野国幸氏

当社は 1978 年以來 3 年に一度、主婦の食生活についての意識調査をして来ているが、その中から意識の変化の特徴を見ると 3 点ある。10 年前との比較であるが、第 1 が「料理を苦手とする」層が各年代共に増加している。そして簡単に済ます傾向があり、「デパ地下の惣菜」等に依存する層が繁閑の差なく増加している。第 2 が「家族と一緒に食事する機会の低下」である。単身赴任はともかく、メモリアルデーの会食も減り、家族の各々がバラバラに食事をとる傾向が増加している。第 3 は「健康管理意識のルーズ化」である。意識はあるが実行が伴わずアンバランスになっている。消費者の食生活は社会の時代背景に関連あると思うのであるが、これをふまえて業務に活かして行きたい。

年末商戦に対しては消費者ニーズをとらえる「眼力」が要求されている。厳しいと言われてはいるが、それを乗り越えねばならないのが我々の仕事である。会員、賛助会員と連携をとって頑張りたい。」



賛助会員連絡会 会場



懇談会開会挨拶する村山新支部長

このあと、①平成 15 年度事業報告、②平成 16 年度事業計画を事務局が説明し、連絡会は閉会した。

直ちに引続いて、日食協懇談会を開催した。

開会に当り新支部長 村山圭一氏 (株)スハラ食品) が概要次の如く挨拶した。「直前に総会において選任されましたが、浅学非才の身故にご指導鞭撻の程をお願いします。また前任の杉野恵二郎氏におかれましては長い間卓越したご指導を頂きました事、御礼申し上げます。皆様におかれては本日のご出席、平素のご協力に心から御礼申し上げます。

さて、新聞の伝える「日銀の短観」では景気快復が言われているが、個人として感じる北海道経済は悪化していると考えます。特に 4 月以降悪化し、それが総額表示に起因しているので消費税分の値下げが必要

とささやかれているのが実状で、それを憂慮しているのです。小売業の再編も進み、将来の日本の縮図が、北海道で先行している様相を呈していると考えます。何が起きても不思議のない状況の中、グローバル化と共に卸の機能の見直しと充実が言われています。配送のみを取り上げれば他に代るものは居る訳ですが、トータルの機能とコストにおいて、社会が満足するものを、我々が身につけねばならない。そのために当協会を中心に研究実践して行くので賛助会員のご指導を頂きたいと思えます。本部の基本方針、当支部の事業計画にもこの時代に必要テーマを挙げております。これ等について賛助会員からもご指導を頂きたいと考えております。本日のご出席を重ねて感謝致します。」

報告するワーキンググループ代表
高間 誠氏



このあと総会で選任された新任の役員から出席していた6人の紹介がなされた。そして退任した杉野前支部長の退任挨拶が行なわれた。氏は挨拶の中で、5年に亘る任期中にご協力頂いた事に対する謝辞を述べ、多難時代の各企業と協会の繁栄を祈念し賛助会員の尚一層のご支援を希望した。

このあと支部活動状況を賛助会共催関係の報告として北海道支部ワーキンググループ代表 高間誠氏（株明治屋）が次の如く報告した。

日食協北海道支部WG 15年度活動報告

WGは卸8社で4月より翌3月末までを年間期間とし、毎月各社の当番制により月例会を行っております（15年度は第232回～242回まで）。

年間取組実施課題は日食協本部の活動方針をもとに北海道支部としての課題とし、15年度は

- ① 労務提供問題との取組
 - ② 賛助会員世話人会との情報交換を含めた懇談会の実施
 - ③ 日食協北海道支部各ブロック長との情報交換会の実施
- の3点とし活動してまいりました。

年間の活動内容として

4月より6月までは前期よりの労務提供問題に関するアンケート回収後の集計を事務局にお願いし、幹事会に報告のうえ6月の支部総会時に出席者に配布しました。

6月26日支部総会開催。7月は15年度活動内容の再確認と日食協本部でも検討された条件表のフォームの標準化の可能性、卸からメーカー様への発注データのオンライン処理の検証。そして秋の支部懇談会の概略の打ち合わせ。8月は10月の支部懇談会の詳細打ち合わせ。9月は7月例会時の発注データオンライン化に関連し、株ヘリオスの出席を頂き卸、メーカーとしてのメリットの説明を受けました。その後支部総会の最終スケジュールをチェックの上、終了。

10月22日支部懇談会実施。①各ブロック幹事の方との懇談会。内容として各ブロックの活動状況、労務提供についての現状報告などをうけた。

- ②世話人会との懇談会一ブロックと同様に労務提供に関する意見交換を行いました。
- ③講演として日食協本部井岸専務理事より日食協の近況について。価格制度のあり方、消費・賞味期限について、消費税総額表示について。

11月は支部懇談会の総括、16年4月導入の消費税総額表示に関する卸の対応について現状を意見交換。その後1月の北海道支部新年交礼会の打ち合わせ。

12月は交礼会のスケジュールの再確認、労務提供の是正についてのお願い文書の検討。

1月は日食協北海道支部新年交礼会開催。

2・3月は労務提供問題是正の依頼文書送付先検討、決定と消費税総額表示に関する討議を行って15年度を終了しました。なお、労務提供是正の御願い文書については5月末に道内小売業50社に発送をしました。

最後に16年度活動計画として

- ①長期休暇時のメーカー様よりの配送（ゴールデンウィーク、盆休暇、年末年始休暇）時の対応策
- ②賛助会員世話人会との情報交換
- ③日食協北海道支部各ブロックとの情報交換の3点とすることを報告します。

このあと本部事業活動報告として当面の課題とその方向について井岸専務理事が講演を行った。懇談会の閉会に当って副支部長宗像 修氏（国分株）より賛助会員に対する平素の御礼と本日の会議の参加に感謝をのべた後で「自分も業界では古いが、協会活動に役員の1人として参加するのは今回が初めて故、よろしく願います。今迄酒類業界の中で行政当局を味方として公正競争、公正取引に関する尽力をして来ました経験があります。今後はこれも活用して村山新支部長を補佐して、日食協の抱えるテーマに一生懸命努力するつもりでありますれば、どうか賛助会員の皆様におかれてもご支援ご協力の程をお願いするものであります。本日は長時間に亘り、どうもありがとうございました。」と挨拶した。

このあと会場を移して支部、賛助会共催の懇親会が開催された。そこでは開会の挨拶を森 能貞氏（マルハ株）が行ない、中締は常任幹事 前川定敏氏（三井食品株）が行って18時30分和やかなうちに閉会した。

小売間競争に巻きこまれて

—北陸支部—

7月9日(金) 11時30分より金沢全日空ホテルにて北陸支部役員会が開催された。役員6名全員が揃った所で北陸支部長 桑島敏彰氏（カナカン株）が開会を告げ、議案である総会の運営・議案についての原案を呈示し説明した。支部活動費の活用については本部から出席した井岸専務理事が解説を行った。

続いて昼食の後、会員9名もこれに参加し、12時30分より総会を開催した。開会に当り桑島支部長は概略次の如く挨拶を行った。



挨拶する桑島支部長

「ご多忙の中ご参集を頂きありがとうございます。平素のご協力と併せ厚く御礼申し上げます。さて昨今の状況では前年の冷夏に較べ、飲料水等が出ておりますが、利潤が伴わない。考えれば小売店同志の競争が熾烈を極めていますが、それに巻きこまれて卸売業間の競争がなされているのかと思います。適正な価格が市場に戻る事を願っておりますし、努力せねばと考えます。いろいろと課題はあろうかと存じますがコミュニケーションを図り、業界の存続維持のためにお互いに努める時であると考えています。」



総会会場

このあとで議案審議に入り、桑島支部長自らが①平成15年度事業報告を行ない、会計幹事丸岡信一氏(株マルシン)が収支決算報告と監査を木戸邦雄氏(株明治屋)から受けた旨の報告が為された。これについての質疑を求めたが、異議なく承認された。②平成16年度事業計画並びに収支予算についても原案を桑島支部長が報告。11月開催予定の研修会企画について意見交換を行い、具体化については役員会で詰める事とした。③役員改選については任期満了だが全員留任という案を桑島支部長が呈示し異議なく承認された。因みに役員会メンバーは次の如くである。支部長 桑島敏彰氏(カナカン株)、副支部長 澤田悦守氏(北陸中央食品株)、会計幹事 丸岡信一氏(株マルシン)、幹事 酒井一夫氏(北新商事株)、幹事(監査) 塩田則国氏(株田中興商店)、幹事(監査) 木戸邦雄氏(株明治屋)。

このあと本部事業活動報告を井岸専務理事が行って総会は終了した。

第2次流通革命時代を迎えて

— 業界で考えねばならないこと —

— 前関東支部長 湯浅慎一郎氏 —

6月9日(水) 関東支部の経営実務研修会として、14時45分よりルビーホールにて講演会が行われました。

今回の講師は、その直前迄、関東支部長を勤めて頂いていた湯浅慎一郎氏（株）日本アクセス会長）にお願いした。支部長職（理事）を去るに当たっての訓辞をお願いしたが、体験談で良ければとお引受け下さったものである。

当日の講話概要を以下にご披露するが、50年近いサラリーマン生活の実践を通しての身近な話に多くの共感を得るものを頂戴する機会となった。ご指導頂いた数々に感謝申し上げますと共に、今後の益々のご活躍を祈念申し上げます。



講演する前関東支部長
湯浅慎一郎氏

このたび、支部長を退任するというところで、退任するにあたって何か一言しゃべれという、命令がありました。本来こういうところでしゃべるといことは、得意ではありませんが、命令とあらば致し方ない、快諾ではなくやむを得ず何とか責任だけは果たしたい、こういうことであります。

実は、今まで学生にはしゃべる機会がありました。その時は日本における一般的な食品流通の理論的なことを話せば大体通用するのです。しかし、今日ご出席のみなさま方をみれば、賛助会員の有力メーカーの方そして会員の本当に卸のプロフェッショナルばかりで、

一体何をしゃべればいいのか迷いました。まして題名が「業界に対してもの申す」と言うような題名であり、はたと困ったわけでありました。

そこで考えましたことは、昭和33年に私は雪印乳業に入りまして、最初、北海道を皮切りに全国を股に掛けて鹿児島まで、全部自分の足で、セールスマンとして、また販売課長としてずうっと回ってまいりました。36年間メーカーでやってきて、後半10年間は雪印アクセスという会社で中間卸を担当してきたわけです。ですからその46年間の経験の中から、いま、いろいろと抱えている問題について、参考になればということで、少しお話をしてみたいと思います。

〔当時の小売業の熱気〕

まず、第一はちょうど今から35年前、昭和45年に初めて私はアメリカの小売業の視察、研修ということで、現在もあります、ペガサスの渥美さんのグループ、つまり小売業の人達と一緒にアメリカに行ったわけです。その当時まだ1ドル360円ですから、持ち出しは700ドルだったと思います、サンフランシスコに行く直行便が無くて、途中ハワイによって、それからサンフランシスコに入

ったという時代です。夜、サンフランシスコに着きまして、荷物をほどく暇もなく招集がかり、会議室に集められて渥美さんの講義が始ったわけでありませう。

おそらく、みなさんの中にもペガサスに参加された方がいると思いますが、通常、私も、ナショナルブランドメーカーとして威張ってましたから、お客さんを招待するということが多々ありました。そこでは、日本的に言いますと、「この研修旅行に参加して頂きまして本当に有難うございました。また遠路長時間お疲れだったでしょう。」というぐらいの挨拶があると思ったのです。渥美さんの第一声はそのようなことは一切無く、最初はアメリカの小売業における業種、業態の変化だということから入って、延々2時間夜中まで講義が続いたわけだ。

最初ちょっと失礼ではないか、メーカーとしては初めての参加だったものだから、そういう感じが強かったのですが、その講義が進むにつれて、それを受けている当時の小売業の精鋭たち、いまほとんどトップになって、そろそろリタイアする人が多いのですが、その精鋭たちが、われわれが日本における小売産業を立ち上げるのだと、いう熱気がひしひしと伝わってまいりました。そこで、最初はこの野郎と思ったのですが、逆にそういう無駄といいですか、枕言葉もなく、すぐ本論に入っていくというやり方に対して、また受けている人達の熱意を感じて、一種の清々しさを感じたことを今でも思っております。

〔価格の主導権〕

今、第2次流通革命の時代とよく言われておりますが、外資の進出も含めて流通業界は、全国を回ってきてもそうですが、小売業界は大変動が起っているように私は感じています。

昭和45年、第1次流通革命の時代で、林周二さんが書いた本が非常にヒットしたわけですが、その当時、実はわれわれナショナル

ブランドメーカーとして自負しておりましたから、ダイエーさんを筆頭とするビックチェーンとの闘い、つまり“価格の主導権”に対する闘いというものを正面からぶつかってやったわけだ。

これは大阪でのことですが、古い方に聞けばすぐにわかりますが、あの当時、ダイエー担当というの、1年間持たないと言われたのです。当時の大手量販店とナショナルブランドメーカーのセールスとの交渉というのは、完全にどのように考えても平行線なのです。精神的にも、それも真正面からぶつかってくるタマは覚悟をしますから、対応できるのですが、実は背中から飛んでくるタマのほうがきつかった。つまり社内から何でこんなことを決めたのだという後ろからの鉄砲のほう非常に効いて、「1年くらいで交代してやらんと、精神的におかしくなる。」というような時代だったわけだ。いまでもそういう傾向がメーカーさん、卸もあるのではないかなと思うのです。

私がここで言いたい事は、第2次流通革命の時代といわれて、いま小売業は外資の進出を含めて大混戦になっている。そのときにいま一度、メーカーさん、われわれ中間業も正面から論争をすべきでないかということをお願いしたい。例えばメーカーさんですと、お前のところそのようなこと言うのだったら、店頭から商品を全部はずすぞとか。われわれ中間業ですと、そんなこと言ったら、取引止めるという。脅し的なことがどうしても入って、多少腰が引けてしまうのです。

先日、ライフの清水会長と話していて、あと1~2年で小売業はかたが付くという話もありました。この第2次流通革命の中で、新しい価格体系、価値、そういったものをもう一度、自信を持ってメーカーさんも主張する。メーカーさんがいろんないい商品を開発しても、それが向こうに行けば7掛けとか6掛けという形でやられてしまう。何時だったか新

間に花王の後藤社長が、書いていましたが、「メーカーが一生懸命高額な開発費をかけていい商品をつくっても、市場に出すと何掛けとなっている、これをみると憤りを感じず」と。本当にそういう憤りを感じずような気持ちが必要であるし、メーカーさんですと、その商品の正しい価値、これを論理的に正しく相手との交渉でやるべきではないか。ただ、コモディティーといいますか一般的な商品については、中国から入ってくる商品については、もう価格の対抗しかないであろうという気がします。ここにきてメーカーさんも新しいいい商品、ちょっと高価な商品の開発に大分力を入れられてきた事がよくわかりますので、ここは、脅しといったようなことには負けないで、第1次流通革命時代にわれわれがやったように、ナショナルブランドメーカーの自負を持って、向こうとやり合ってほしい。

〔卸の主張も〕

また卸の方も、この問題は、生産から末端の消費に至るまでの、日本における流通の中でわれわれ中間業の機能というのは、絶対に必要なわけですから、“その機能に対する対価”というものを正当に主張する。これは、コストをすべてオープンにしてもいいと思う、オープンにして相手と話し合う、正面から行くということが、いま一番求められているのではないかというような気がします。ですから、こういう形で行けば、外資系といえども了承し、納得するだろう。これがモヤモヤとした形でやっていくことが、一番危ない。

いまメーカーさんも新しい流通体系、価格体系というものをみんな研究されている（オープン価格等の問題も含めて）と思いますが、日本の伝統的な建値制度というのは、もう実態に合わなくなったということは、はっきりしているわけですから、ここで真剣に各業界とも正しいことは自信を持って主張するというのを、ぜひここ一年でやってほしい。第

2次流通革命的な動きが固まったら、もう手の出しようがなくなってしまうと、私は思います。いま、ちょうど中間ですから、彼等も聞く耳を持っているであろう、ぜひそれをお願いしたいと思います。

〔ここではいけない事〕

そのときに、実は問題になることは、あらゆる業界が過当競争になっている、あらゆる市場がオーバーストアーになっている。これは、適正な競争を止めろといっているのではなく、適正な競争というのは絶対に必要、しかし、くだらない競争をここで止めなかったらいけないということです。

そこで私の経験から話をさせていただくと、昭和55年にご承知のとおり、牛乳が水より安い時があったのですが、当時牛乳の大乱売合戦に入った。それはちょうどチャネルが、従来は牛乳販売店が主力として回してきた業界に、スーパーさんのところに入るようになって、そして牛乳が目玉として使われることで、大乱売合戦が始まった。これでは日本の酪農、メーカー、そして牛乳販売店チャネルも壊滅するよ、という危機感が出てまいりました。そして動いてきたのは、最初は国会なわけですが、国会が委員会を作った、あとは農林省の行政が入り、われわれメーカー、販売店が入った委員会となった。当時、牛乳のリーディングカンパニーは雪印乳業でありまして、ご承知かもしれませんが、山本社長がおりまして、社長が、よし、ここは、まずリーディングカンパニーが協力しなさいということになりました。

その時、私は大宮の支店長をやっておりまして、そのころは一番若かったですから、なんとしても売上150億円をとということで、全員が火の玉ようになってやっていたのです。そのときに大宮の一番大きなチャネルで、名前も言わなくてもわかってしまいましたが、どうしても乱売を止めないチェーンがあったの

です、だけど本社がいくら言ってきたても、われわれは150億円という売上達成の為、現場というものはそうですが、じつは本社の言うことを無視して続けていたのです。

そうしたらある日、本社の営業部長から直接電話がきまして、(その営業部長といいますのは、私の前任の雪印アクセスの社長ですが、)「おい、湯浅、止めろ」というのです。止めろと言われてもこちらは150億円必要なのですから、と言うと、「ダメだ、止めろ」というのです、あまりしつこいので、どうしてなのか、聞いたら、実は社長に呼ばれたというのです。それで、山本社長が、そこまで言うことを聞かないのであれば、湯浅の方を切ってしまう、といて騒いでいるというわけです。そこで私もサラリーマンですから、これは首を切られるのは困るからというので、泣く泣くそのチェーンと取引を止めたのです。それ以後、そのチェーンには私は出入り禁止です。

ここまではしょうがない、業界全体のために。だけどその後ススッと入ってきたのが、「あそこが安売りしている、こっちが安売りしている。」と言って非難していたところが群馬県から入って来た。問題はここなのです。業界の共通認識、業界として一致してやろうではないか、といったときに、“抜け駆け”をやられるというので、みんながびびってしまう所なのです。

ですから、安売りを一番問題としていたその企業なのに、こちらは社長が言うのだから止めたわけなのに、騒いでいたところが入ってきたのです。そこで頭にきまして、農林省にいつて当時の課長のところへデータを持って行って、冗談じゃあない、うちだけでなく、向こうの方がやっているのではないかとやろうと思った。役人というのは本当に頭がいい。「違うのだ、湯浅さん、向こうからボールが飛んできたから取敢えず、そちらに投げたのだ」ときたわけです。

あれが理屈できたら、理屈でやり返そうと思ったのですが、ボールがきたから、手元にあると困るから、お前のところに投げたのだよ、これには、さすが闘いようがなかったですね。

わかったということで、その後収まったのですが。いずれにしても各業界、例えば冷凍業界を見れば一番よくわかるのですが、3割引、4割引なんていう、これが本当の価格かと思ってしまう。消費者も迷っていると思いますよ。ですからこれはなんとしても直さねばならない。冷食の社長さんも必ず言っている、湯浅さんあなたが言う角が立たないからというのですけれども、みんなだと認識を一致させないと、ダメだということです。

〔トップ企業の使命〕

もうひとつ、言いたいことは、リーディングカンパニーというものは、多少の犠牲を払っても覚悟の中で、業界の先頭にたって動かないと絶対に直らない。それぞれの業界トップがあると思うのですが、その経営者が多少自分のところは減っても、ここはみんな我慢をしていこうではないかという気持ちを持たなければいけない。そうしないかぎりなかなか直らない。

昔からですけれども、きょうは油脂の方もみえておりますが、油と牛乳はちょっと待てば、直ぐ値が崩れる、と馬鹿にされているのです、大手量販店に。これがならないようにする、リーディングカンパニーがリードしながら市場の正常化。沢山儲けるのではなく、日本における適正な価格というものを、お互いに認めてやるという事が必要だろうと思います。このままでいきますと、メーカーさんも大変だし、われわれ中間業もそうです。

〔日本の価格制度は〕

それから第1次流通革命の最中に、アメリカに行ったときに、メーカーとして最初の研

修だったものですから、帰ってきて営業担当常務に報告にあがったのですが、どうだったと言いますから、当時乳製品中心でしたから、店頭に並んでいるストアブランドとPBだけだという話をしたら、お前ら何しに行ったのだと。私も当時からアメリカは移民の国ですから、商業から入ってきて工業化するという形。日本は産業から商業にいつていますから、向こうのチェーンストアのストアブランド＝ナショナルブランド的になっている。例えば、牛乳なんかをみるとわかると思うのですが、ほとんど大手量販店のセンターの横に全部くっついていて、牛乳加工をやっている。日本のようにナショナルブランド的な牛乳というのはアメリカにはないのです。そういう報告をしたら、金をかけたわりには意味がなかったと、えらく怒られました。

いずれにしても、今必要とすることは、日本の伝統的な建値制度、これが実態とかけ離れていると、ここで第2次流通革命が完全に固まる前に、メーカーさんも我々も、正しい主張をしながらその価値を認めてもらう、そのためには業界が共通認識を持っていかないといけないと思います。

あちこちで言ってもおりますし、新聞にも書かれておりますが、よく、生・商・販と言われますが、ここにもう一つ消費者というものも入れて、日本における適正価格ということ、消費者まで納得させる必要があるといっているのです。この三者だけではダメですね、やっぱり消費者団体というところも。日本における社会的コストが高いわけですから、ぜひそういった話し合いをする機会を早くやったほうがいいだろうと考えます。

〔高齢化時代を迎えて〕

それから二つ目は、よく言われている少子高齢化の問題に関連した話であります。これは、失敗談を話したいと思います。先ほど言いましたように大宮支店長は××さんとの

大きな取引をこたわったために、関東全体の雪印の業績が悪化した。そうしたら、偉い人というのは立派なもので、関東を悪くしたのは「湯浅だ」という話になった。あいつに責任を負わせろ、責任をとらずと、何かといったら、市乳の販売部長にさせられた。今まで私は乳製品専門の方だったので、それがエリートといわれていた。市乳というのは新しいのであいつが断って数字を落としたのだからあいつに関東の市乳の営業部長にさせろと。まあ栄転といえば栄転ですが、当時の偉い人というのはそういう考えをするのですね、そこで牛乳販売店をどのようにするかということ、いろいろ考えたときに、もういちど牛乳販売店を活性化させなければいかんと考えました。

そこでご承知の通り雪印乳業は全国6千から7千の販売店を持っていますし、関東だけでもすごい数がある。これを使って宅配事業をやってみようと考えました。いまは、コンビニエンス、また量販店はそうですし、GMSもそうです、みんな宅配機能を持とうということで必死になってやっています。

これから高齢化時代に入れば、当然宅配ということが重要視されてくるわけです。ここに65歳以上になったら、何処で物を買いますかというデータがあるのです。

利用が減少するところ・業態

(65歳以上の人)

一番減るのは

デパート	37.3%
ディスカウント	36.6%
コンビニ	38.0%

高齢者は今後、食料品等ここでは段々買わなくなる。

そこで増えるのは何処かといいますと、

地域密着スーパー	29.7%
生協(宅包含む)	21.2%
一般小売店(専門店)	22.6%

(但し、専門店でも高級小売店)

産地直送	24.4%
食材宅配サービス (最も増加する)	26.5%

〔地域差も考えて〕

こういうことを、昭和 57 年頃やろうということで、年末に当時シャケというのがひとつの大きな商材になっていましたから、シャケを採り上げました。同じやるのなら日本で一番いいシャケをやろうではないか、今日、二チロさん居られたらなんですが、二チロさんの北洋船団〇〇丸が獲ってくるシャケが日本で一番いい、特に東京及びこの近辺の高級料亭が使う高級なシャケで。よし、これでいこうということで、パンフレットを作りました。牛乳協会というのは各県単位にありますから、各県の協会を指導しながらやる。最初は非常に好調でした。3 千本とか 5 千本、1 万本とか段々増えてゆきまして、これはうまくいくぞ、ということでした。

そこでちょっと安心したわけではないのですが、たまたまヨーロッパに行く用があり、ヨーロッパへ行って帰ってきた。そしたら四谷の雪印の本社の中にシャケがウヨウヨと泳いでいる、これ一体どうなっているのと聞いたら、その担当者が逃げちゃって出てこなくなりました。

そこでよく聞きましたところ、まずパンフレットを送って、それからサンプルを送ろうと各協会に送った。そしたら最初のクレームが実は群馬協会。その次が新潟協会から出され、彼らが言う一番いいシャケは、“でっかくてしょっぱい” このシャケが一番いい、あの地区では。ところがわれわれは、東京で一番という料亭が、一番いいという小型の油の乗ったシャケである。これだったら日本中どこでも一番だろうということで、非常に単純で、市場調査をしないで、やってしまった。それで大問題になってその処理に困って、二チロさんの当時関東支社長に悪いけど、とっ

てくれと話をしたら、俺の業界では返品というのは、一切無いと言われちゃった。全然とってこない、それで社内でなんとかして捌いた、捌かざるをえなかった。

ここで、言いたいことは、いま、高齢化の社会になって、第 1 次流通革命時代にアメリカから入ってきたチェーンストア理論、効率を重んじるやり方、これではもう対応できないということを含めて、これは大手量販店もそう、コンビニエンスでさえ、その地域の特徴ある商品を並べる風が変わってきている。この動きはますますこれから強くなっていく。ですからメーカーさんもわれわれも、日本特有の食文化、日本特有の購買行動、こういうことをもう一度よく調べて、これからの高齢化時代に対応していく必要があるであろうと考えます。

まあ二チロさんにそのとき、協力をしてくれなかったものですから、ある年の二チロさんの総会でアイサツをせいと言われたものですから、第一声でわたしは二チロさんに 1 億円の貸しがある。という話から入っていったのですが、それでこのシャケの話をしたのです。そしたら後で、二チロさんの役員会で大問題になっていた。1 億円は少しオーバーだったのですが、本当に大きな赤字を出したという事は事実でした。それでこの問題に引っ掛けて、ちょっと社内的なことを言いますと、メーカーさんが一番わかると思いますが、当時、宅配事業というのは、本社の経営企画室に相談に行ったら、そんな事業は 24 番目ぐらいのところだと言うのです。

ですからそんなもの出来るはずがない。ですがこっちはやると、「関東だけでやってしまえ」それでも怖いから、本社の部長たちだけにでも、やりますよと行って始めたのです。ところが大失敗、本社の連中はだから止めろと言ったのだ、ぱっぱぱと消えてなくなったしまった。直属の課長まで逃げちゃった。出てこなくなりました、被告は私一人で

す。一人です。ただ一人味方がいてくれたのです。それが、直属上司の当時の関東本部長をやっていた“磯西”という常務（亡くなられましたが）さん。彼が最初、「おい、湯浅大丈夫か、」と言われた。私がうまく使うからと言ってやったのですが、案の定、常務に言われたようになってしまった。

その人が一言も怒らないで、シャケを 10 本づつ家に持って帰って、奥さんが切り身にして近隣に撒いていると、その話を聞いたときには、本当に私は涙が出ました。それからもう一人天皇陛下といわれた山本社長がいた。当然社長決済の新規事業ですから、何処からか伝わったのでしょうね、私も時々社長に会っていましたが、一言もやったことは言わない。向こうも聞かない。ところが私のいないときに、B という担当者がいて、その担当者を食堂に呼んで、おいどうなっているとこっそり調べていたのですね、だけれども、失敗を知ってからは、一言も言われぬ。最後、監査役 4 人が並んで、被告人、私一人で、一体どうするのだ、どうやって責任取るのだ、と言うので、もうこちらは開き直っていましたからどうにでもしてくれ、牛乳販売など活性化の問題などバンバンやってやるということです、そうしたら、お前がそこまでいうのであれば、今回は許してやるわ、ということに許してもらって首が繋がったのです。

ですから、ここで言いたいことは、日本はアメリカと違います。日本人の食生活は違うのですよ、それも地域によって全部違うのですよ。ですからわれわれ中間業の機能も当然必要だし、メーカーさんも地域ブランド的なものを一生懸命開発されていることはそういうことなのですね。ここを間違えると大変だろうということですよ。

たまたま、ニチロさんの総会で私が言った挨拶を鈴木自動車の鈴木会長が聞いていまして、後から手紙がきました。湯浅さん「面白かった」というのです。参考になったという

のです。車もだんだん地域に合った車を、ニーズを掴んでやらないと対応が出来ないのだ、という話なのです、これもその通りだろうと思いますが、じつはこのような話がありました。

〔接点が変わる、店が変わる〕

いづれにしても、少子高齢化のなかで、購買行動というものが変わってくる。いままでいいましたように、接点が変わってくる。今までのような店舗の接点ではなく、宅配ですよ。カタログ販売、通信販売、インターネットですよ。ケータリングですよ。こういうことが、非常に大きな力になってくるというように思います。

さてそう言いながら、日本の食生活というものが、戦後から比べると大きく変わってきている。そのひとつは家庭の世帯数の問題、年齢構造の問題。そして一番、日本人の食生活が変わってきたターニングポイントといえるのは、戦後の学校給食にある。そこから洋風化というものがはいつて、自分の食生活がだんだん変わっていった。

今週の週刊誌に学校給食の写真がでていて、これがそうですが、学校給食は戦後始まったように思いますが、調べてみるとこれがすごいのですね、実は明治 22 年から始まっている。山形の鶴岡町ではじまった。その時の貧困家庭に対する給食ですけれども、明治 22 年の最初の給食はおにぎり二つ、塩鮭一切れ、それから漬物、というところからはじまった。それから大正時代、昭和の時代、昭和 17 年頃、われわれ小学校のときですが、スイトンが入っていた。それがだんだん洒落てきて、いまになるとバイキングまでであるという。

これが、日本人そのものの食生活が変わってきたことによって、スーパーさんの店頭が変わってくる。いまスーパーさんのレイアウトのパンフレットを取り寄せていろいろチェックしているのですが、そのレイアウトが変

わることによって、われわれ中間業の機能というものも、戦後大きく変わってきた。その辺のひとつの流れというものを、私、個人で整理していこうと考えています。

この学校給食は、戦後日本が占領されたときに、ひとつはララ物資、ひとつはユニセフの給食、もうひとつはガリオア資金とこの三つで、戦後は日本人の子供は貧困家庭のなかで、食べ物が無かったのですから。あのとき、ガリオアは小麦を出す、ユニセフは脱脂粉乳、ララは食糧団体とかいろいろあり、この三つをもって日本人の子供を救おうと入ってきたわけです。昭和 26 年にサンフランシスコ講和条約が結ばれ、日本が占領地でなくなりました。とたんにガリオア資金はこなくなりました。

それでは、これから日本でどうしようということになり、昭和 29 年に給食制度が始まりました。この件は乳業のところで見ると、昭和 39 年オリンピックがあった、日本は惨敗したわけです。その惨敗した一番の大きな原因は、体格の差だというわけであり、そして子供の体格を直さなければならないということで、チーズの輸入をし、子供達に食べさせよう。小学校でキャンペーンチーズを、食べられた方は多いと思いますが、これは雪印が企画し輸入チーズを学校給食にまわしていった。そういうひとつの歴史で、コッペパン、牛乳、などがありますが、日本は米が余ってきたこともあって、昭和 51 年、米飯給食が始まりました。このように日本の食生活は徐々に変わってきた。それに伴って店頭も変わってきたことは、それに伴ってわれわれ中間業の機能というものが変わってきた、これが一つの大きな流れであります。

〔個の時代に対応する〕

ここで申し上げたいことは、よくいわれている“個の時代”に入ってきた。どこの家庭を調べて見ても、個ですよ。子供は子供の

好きなもの、お父さんはお父さん、お母さんはお母さん、そういう個の時代に入っているということです。その個に対して、いったいどういう対応が必要なのか、非常に難しいですが。

私もわからなかったのですが、今の 30 代の主婦というのは、衣・食・住とよくいわれますが、食が最下位、そして一家団欒がなくなってきたり、現代の食はできるだけ食費を削って、旅行とかディズニーランドへ遊びに行く、できるだけ料理に手間をかけない、そしてそれぞれの希望を聞いてスーパー、コンビニエンスから惣菜を買ってくる。いま冷凍食品がわりと動いていますが、値段だけなしに、中学校の教科書の中で、料理の手間を合理化して、ゆとりのある生活を楽しもう、これが教科書に載っているのです。ゆとりある生活に食べ物がなければどうなるのか、そして三種類の冷凍食品を活用してメニューを作りなさいという授業なのです。いったいこれはどういうことなのかということなのです。申し上げたいのは、女性の社会進出を含め、やはり一人一人の価値観、ライフスタイル、このデザインが変わってきている、いままでの延長線上で考えたのではダメですよ。社会環境、外的要因、そのようなことを的確に捉えた中で、時間の面、経済面、健康面、を複合的に設計する、自分の価値に合ったライフスタイルをこれからやっていく、それがひとつの流れですよ。

われわれ、食に携わっている産業の人達はこういった家庭の価値観の動き方を的確につかんで商品を作るなり、ロジスティックを合理化するということがますます必要になってくる。

ここで、家庭の料理のなかで面白いことがあるのです。それは今の若い女性、奥さん方というのはインテリが多いのじゃないかな。ですから栄養素というものをある程度揃えなければならない、ということが、頭の中にある

のです。いま二大流通メニューがある、ひとつが配合飼料型メニュー、あらゆる要素を組み合わせて全部混ぜて作る、そのときは栄養素を重視であって、味覚は無視だ、味の方はどうでもよい、栄養だけは全部そろえる、という料理。もう一つが単品羅列型メニューというもので、あらゆる栄養素のある商品を作ったものを買ってきて、食卓の上に並べる、だいたいこの二つが主力のメニューである。

だから、片方では栄養素ということに対しての知識がある、でももう片方では食に対して手間をかけない、そのためにどうするかというと、冷凍食品なり、いまスーパーの店頭非常にひろがっている惣菜なり、中食の原材料になるというのが売れているというのが、結局こういうことなのです。すべて、われわれのお客さんは消費者というか生活者ですから、彼らの大きな動きを掴む必要がある、そして“個ですよ”ということです。

〔老人の行動〕

これは4~5年前のことですが、あるコラム欄にこんな話が載っていた。今は結構増えましたが、その当時65才とかおじいちゃんがスーパーに買い物に行って、買ったものを下げてウロウロしている姿をみると、どうしても同情したくなる。気の毒だな、一人で。そのコラムは一切同情する必要はないということなのです。その理由は、65才を過ぎた奥さんはもうお父さんの三食をチマチマ作ることは飽きた、だからあなた好きなもの買ってらっしゃい、とってお父さんを出す。私は友達と外に食べに行きますから、このような家庭が増えた。

これは実は我が家もその典型でして、お父さん好きなもの買ってきて、とこうなのです。ですからスーパーで侘びしようにやっているのは違うのです。一番カネを持っているのはこのゼネレーションですから、何かいいものないか、うまそうなものないか、探している。

したがって同情する必要はないというのが、そのコラムなのです。

実際ここ10年間、男性がクッキングスクールに通っているのは10倍増えているそうです、男性が料理を作る、これはよく言われますが、女性より男性のほうがうまいそうです。ですから、そういう時代にはいりましたよ、という流れを掴むということがこれからの少子高齢化、一番重要なことであろうと考えております。

〔小売業の立場〕

私も、最後ということで全国200カ所の事業所をまわっているのですが、行く先々でそのスーパーのトップと話をしてみると、もうみんなが言っていることは、ここ1~2年生きるか死ぬかの感じで経営をされている。われわれ中間業というのは、もしこちらがダメならあちらに行くよ、と動くことができますが、小売業というのは、横へドンときたら逃げようにも逃げられない。逃げようと思うとペナルティをとられる。かといってそのままでおいておけば、赤字の累積になってしまう、それでもどうしようかと本当に真剣に考えています。

メーカーさんはいい商品を作ったら、セールスマンはいらぬです、ぱあっと捌ける。それに比べて小売業はここ1~2年で生きるか死ぬかになってくる気がしております。

〔自給率の問題〕

一番、大きな問題で、少しスパンを長く考えてみる必要がある。それはどういうことかといいますと、日本人のいまのこの食生活は正しいのであろうか、こんな生活を続けることは出来るのだろうか、ということです。それはよく言われます自給率の問題、いま39%ぐらいになっている。かって、農業基本法が作られたときは41%ぐらいあったのを、45%ぐらいにしようと、この自給率が下がってき

てしまう。たまたま、中国の大連にいたとき、あそこで、ちょうどカルフルとウォルマートと、マイカルが退いたあと独自資本でやっているところの店頭を見てきたのですが、これはすごい人ですね。人が。ですから、あそこが中国の沿岸地域、例えば山東省だけでも 8000 万人いるのですが、そこが、本当に所得が上がってきたら、すべて輸入国になってくる。輸入国になったら、日本のいまの自給率で、もつか、もたないかということなのです。

そういう状態のなかで、結局、輸入しなければならなくなったときに、問題になっているのは、毎日、新聞をみると、雪印乳業を筆頭に例の釈明の広告ばかり多く出ている。たとえばひとつ添加物、食品添加物を考えてみればいいのですが、WHO で国際的に認められている食品添加物は約 600、国内で認められているのは、530 ぐらい、この二つが重なっているのが、わずか 297、いまちょっと増えて 300 ぐらいですか。そうすると、世界的には認められたのだけれども、国内に持ってきたら、廃棄ということになってしまう。それを使ったら。

ですから、これは早く国際基準と日本の基準を合わせないと、ますますこの問題で新聞屋が儲かるだけの話になる。謝罪広告などは突然出すから、非常に高くなる。これは経験のある人はいっぱいおられますが、新聞屋だけ儲かってしまう、ここが先ず一つ。

その結果、日本で、1996 年のデータですが、廃棄されている食料品が 1930 万トン、これに 514 億円かかっている、この数は 3550 万人が 1 年間食べられる量、アメリカはこれ同じ年ですが、4355 万トン廃棄している、これは 8000 万人が 1 年間食べられる量、そして、いま地球の人口、62 億から 63 億人にはいっているのですが、この内、8 億 15 百万人が飢餓に苦しんでいる。食べるものがなくて。毎日 2 万人が子供を中心に食べ物がなくて死ん

でいるのです。こういった時に、食品ロスの問題、無駄な食べ方が続けられるのだろうか、と私は心配します。

ある大学でこの講義をした時に、そのあと全員からレポートがきましたが、今の学生はほとんどアルバイトでコンビニとか、ホテルのレストランへいっているわけです。そこでは、00 時 00 分以降の弁当はすべて捨てる。パーティなども半分も残る、残ったものはすべて廃棄でしょ。彼等ですら、こんなこといいのだろうか、というレポートがものすごくかえってきます。

ですから、いまは金がある、売ってくれるところがある。きょうも NHK でイラク戦争をやっていましたが、ご承知の通り、石油戦争だということがはっきりしている、石油が終わったら、食料戦争、戦略に入るとはっきりいっている。そのときに中国がますます所得が増える。そういったときに日本はいままでのようなことができるのでしょうか、この食生活が正しいのでしょうか、ということ、私は 46 年間この職に携わってきて、いまだにこれでいいのだろうかと考えさせられます。

われわれが戦中、戦後、何も無いときに、大きくなってきたわけですから、粗食に強いのですが、だからこそ思うのかもしれませんが、ただ、いまの若人すら、これはおかしいのではないかということをおっしゃいます。

これは非常に大きなテーマですから、ぜひご出席の方々は全員が食に関連をしている方ばかりだと思いますので、このへんの事について、みんなで今すぐということではありませんが、頭の何処か隅っこにこの問題を置いておく必要があるだろうと思います。

〔無駄な競争だけは〕

要するに、日本において食の総需要はもう増えないことははっきりしている。そしてその増えない升のなかで競争をやっている。その競争もリーズナブルな競争は当然必要だけ

ど、無駄な競争、我々卸で云いますと、大型センター取引をとりに行ったら、我々の計算では、13.5%コストかかるのが、ところがあるところは9.5%でやるなんて行ってとった。ところがやった方が完全にダメになってしまった。ですから、こういうことは、オープンにしたコストを積上げるなかで、向こうと話し合いをすべきです。やっぱり一定のレベルの間屋というのは納価から全部同じですし、スーパー自体も知っているわけですから、価格の競争ではなしに、世の中の食生活の変遷、地域の特徴をつかまえた中での提案ということの競争となってくると考えます。

いずれ、2100年、日本の人口が6千万人と推計上ではなってしまうのですが、外人の労働者を認めるとか、テーマになっていますが、そのときには食生活も変わってくると思っています。

私は“日本における適正価格はあるのだ”ということ、度重なるごとに、しゃべる機会があるごとに言って来ましたが、そのためには、生産者、流通、小売、それから消費者を

どうしてもここに入れる必要がある。この人達に、日本の社会資本コストは高いわけですから、グローバル価格＝正義というのではないということ、なんとしても理解させていかなければならない。

ただ、コモディティーの商品というのは、どうしても、各メーカーさんの生産拠点のほとんどが中国にいますが、これは、グローバル的な価格になってしまうということになります。それを動かす物流コスト等は日本ではちょっと違うと。だから日本における適正価格というものを、業界をあげて、業界が共通認識をもって、抜け駆けはやらず、2、3年みんな我慢する。

今や、リーディングカンパニーがリードをとって、新しい価格体系なり、我々の機能に対する対価なり、これらのことを、業界あげて、真剣に考えるときが来た。

これが第2次流通革命時代において、真剣に討論する必要がある、今だ、ということのお話をして、本日のノルマを果たしたものと思います。有難うございました。

業務日誌より

連休時の発注・物流体制について

— 物流委員会 —

5月10日(月)、物流委員会が開催された。今年度より委員長が交代。正式に就任決定した山本栄二氏(国分株)が挨拶し、直ちに議事に入った。テーマは「5月連休時の物流体制について」であった。

各社から順次、連休時の自社体制と、各メーカーサイドの協力体制の報告がなされた。全般的にはスムーズに行ったが、これにはメーカーサイドの協力が得られた事を再確認した。しかし配送体制は問題がなかったが、メーカーの一部の受注体制には卸として、若干のとまどいがあり、今後の課題となった。従って今年末から年始にかけての対応については、事前に卸の側の体制の合理化もした上で、メーカーサイドの負担をできる限り少なくした要望を作成する事とした。

なお、FLNを活用しているメーカーに関しては、全くスムーズに行き、理想通りの展開であった事が確認された。

第48回 賛助会員世話人会

— 5月12日 —

5月12日(水)日本橋精養軒で第48回賛助会員世話人会が開催された。冒頭、副会長 磯野計一氏(株明治屋)がご挨拶した。磯野副会長は、任意団体日本加工食品卸協会の設立前の経緯、そして最初の仕事が「リベート制度の改善」であった事。更に「今日、オープンプライス制への移行を発表した酒類メーカー各位と交渉中であるが、その我々の背景には、こうした加工食品業界でのメーカー各位との接渉の中でご指導頂いたものがある。」と語り今後のご指導ご協力をお願いした。



開会挨拶する磯野副会長

これを受けて、賛助会員世話人を代表して進藤大二氏(味の素株)は、日頃の卸売業の協力に対する謝辞を述べられたあとで、「4月1日からの小売店頭の総額表示問題に触れ、全国的に消費者が敏感に対応し、



世話人代表 進藤大二氏

末端小売価格の表示で消費買い控えという結果となった。今後5月、6月とこの対応を売場で考える所であるが、我々にとっては厳しい要請となって来る事が十分に予測される。景気回復といわれるものの、我々にとっては厳しさが増すものと認識している。」と語られた。加えて「タイとマレーシアの消費者の小売店頭の楽しそうな目の輝きに気づいた。経済的発展途上の国の勢いであろう。我々の売り場や商品も見直して行かないと、いつかタイやマレーシアの国々に追い越されてしまうのではないかと懸念しつつ出張より帰国した。小売の方々とも手を携えて消費者を楽しませ、感

動を与える様に努力したい。」と結ばれた。

会はこのあと井岸専務理事より、4月20日(火)に開催された理事会の概略報告がなされた後、テーマに沿って意見交換を行った。主な発言は以下の通りであった。

テーマの1は「約定管理の合理化」「EDI化の促進について」であった。

- ・画面でのチェックができていない部分は極めて調子が良い。あとは「販促金」の範囲、請求書の早期提出等慣れが解決するものと思う。
- ・品代の支払サイトと、販促金の支払サイトは互いに歩み寄るしかないのではないかと。基本的にはメーカーの考え方と、卸サイトの考え方は真っ向から異なる。
- ・EDI化のメリットは大きい。進展してない場合は1社1社膝をつき合わせて、営業と情報シ

ステムや経理の担当も同席させて進展させて行くべきである。

- ・最初の「約定」がきちんと契約される事が前提である。これが営業担当同士できちんとやらないと、後の処理にコストがかかる。最初の段階での双方の意志確認が必要である。「約定内容連絡書兼請求明細書」の存在が知られていなかったが。
- ・小売業を含めた約定のタイミングのズレもあるので、技術的にデータの同期化が難しい。

テーマの2は「返品問題」であった。

- ・営業マンの店頭回訪時の仕事の1つに「日付チェック」がある。該当する場合にはその場で条件を出して解決を求めるケースもある。基準として出荷月日より1ヶ月以上経っているものについて拡売をお願いする。一方賞味期限間近のものについてはその場で買い上げ、量が多ければ「返品扱い」をする事になっている。
- ・卸からの返品より、量販店からの返品が問題である。卸と協力してその特定量販店対応を考えたいと思っている。
- ・大手小売店より一般小売店の方が返品の場合は多い。大手小売店（登録小売店）には営業マン回訪もあり、その前の処理が進んでいるものと思われる。また、季節の棚替えや新製品の時には、価格条件と無返品が条件であるので返品が少ない。
- ・ギフトについては季節性があり、卸からの返品もある。小売・卸と共に早目の販売動向把握が必要。
- ・地方百貨店でギフトの処分セールを行なう事があるが卸と共に対応が必要。
- ・新製品導入の時「半値導入」等のルールが登場しつつある。これが条件エスカレートと共に、返品が行なわれる様な事がある。いずれ卸と共に対応すべきである。



賛助会員世話人会 会場

テーマの3は「価格制度のあり方」であった。

- ・卸の悩みの一つは価格差金立替金の発生である。建値制度がある限り、この立替金が発生する。また建値制度の背景も変って来ている。かと言って自社の経費コストの把握もできないでオープンプライス制についていけるのか。

日本的なあり方についてメーカー各位のご指導を頂きながら勉強したいと考えている。

- ・算数の引き算で商売をして来た中で、足し算の商売に変える事ができない卸が、多数存在する。

我々の機能を充実して評価して、これが「フィ」として認知され、商品代価にプラスするこ

とが実行できるのか未知数である。

- ・先行するメーカー各位よりご指導を頂きたい。

卸の意見の集約の場として

－情報システム委員会－

5月26日(水) 情報システム委員会が開催された。冒頭 加藤和弥委員長代行（加藤産業(株)）より、当委員会は「卸の意見の集約の場として益々その重責を荷負いつつある」と挨拶され討議に入った。当日は①情報システム研修会開催とその内容、②EDI ワーキンググループの考える「日食協標準システム」のメンテナンスと討議と決定のプロセス、③メーカーサイドとの意見交換の場とあり方、をまず討議した。①の情報システム研修会は8月下旬に開催。②のプロセスについては追認。③についてはSKDBC 運営委員会の意向を参考として、更に(株)ファイネットの意見も容れて決定して行く事とした。

会議の途中から(株)ファイネットの村尾 斉専務取締役に出席を願い、まず最初に(株)ファイネットの社内の標準化推進会議の活動として、①企業識別コード、②商品識別コード、③商品マスターの同期化、の説明をして頂いた。

次に「日食協標準システム」のメンテナンス作業の一つとして、①EDI ワーキンググループのまとめた素案を、或るステップから、その都度(株)ファイネットに依頼し、その後のまとめを(株)ファイネット側で行ない答申をしてもらう形式で作業を進める。②その際、(株)ファイネットの会議にはEDI ワーキンググループ委員が出席し、検討する。という事にその場で基本的合意が出来上がった。この方向でEDI ワーキンググループの同意を得て、今後の作業を進める事となった。

人事異動の多い静岡県で

－静岡食品卸同業会－

6月2日(水) 15時40分より静岡グランドホテル中島屋で平成16年度の静岡食品卸同業会の総会が開催された。

会長 山口 茂氏（ヤマキ(株)）の挨拶、そして事業報告、決算報告、そして恒例となった「新製品合同説明会」の企画の打合せを中心とした事業計画が採択された後、井岸専務理事より「日食協事業活動報告―当面の課題とその方向」と題して講演が行われた。会はその後の懇親会まで終始和やかに進行した。

賛助会員も含め出席者71名中、前回以降の新しい出席者14名が紹介された。（因みに前年は15名）。「人事異動の多い静岡県で仲良く」と会場から冗談が飛び出したが、明るい雰囲気同業会の会合であった。

