

臨時理事会

- ・平成20年度 年初暫定収支予算案承認----- ー 1月30日 ー ---- 2

事業活動

- ・付加価値を高めた名目成長の競争を----- ー各地で新春賀詞交換会ー ---- 4
- ・JEDIC(EDI推進協議会) 活動に入会----- ー本部事務局ー ---- 7
- ・平成19年度環境自主行動計画フォローアップ会合開催----- ー本部事務局ー ---- 8
- ・キリンビール横浜工場の環境マネージメントを研修----- ー環境問題対応W・Gー ---- 10
- ・第23回異業種交流委員会開催----- ー 2月13日 ー ---- 11
- ・第5回新価格体系再構築委員会開催----- ー 2月22日 ー ---- 11
- ・食品による薬物事案の発生防止策の調査----- ー本部事務局ー ---- 12

支部活動

- ・関東支部経営実務研修会 講演録--流通マーケティング研究所代表 白井秀彰氏ー ---- 14
- ・近畿支部研修会開催----- ー 2月12日 ー ---- 18
- ・四国支部経営実務研修会開催----- ー 2月26日 ー ---- 19

関連省庁・団体からのお知らせ

- ・農林水産大臣所信表明----- ー農林水産委員会ー ---- 20
- ・国際穀物相場の動向を踏まえた輸入麦の政府売渡価格の改定
 (平成20年4月期) と麦関連製品の適正な価格設定について----- ー農林水産大臣ー ---- 24
- ・卸の流通BMSへの取り組み状況~共同実証に参加した4社に聞く~----- 25
- ・卸の流通BMS導入効果~着実に出るコスト削減と業務効率化効果~----- 27
- ・流通BMSのさらなる発展に向けて~卸からみた課題と要望~----- 29

ー(財)流通システム開発センターー

回								
覧								

臨時理事会

平成20年度 年初暫定収支予算案承認

－1月30日－

平成20年1月30日（水）日食協会議室において、午後3時より臨時理事会を開催し、平成20年度年初暫定収支予算案を承認した。

これは定款第39条の定めにより、毎年4月1日より開始される新年度の当初期間については、5月中に開催される総会において議決される予算成立迄、執行されるべき予算がないことから、例年この時期に暫定予算として理事会を開催して（本来は総会を開催して）議決すべきものとされている事によるものである。

当日は執行運営委員会を開催する事として、予め各理事にこの暫定予算についてご意見、賛否についてご案内し、執行運営委員会出席者が委任状により各理事の代理を兼ねる形で開催した。この臨時理事会の内容については、議事録の抜粋を以下に掲載します。

出欠状況： 理事総数 26名中 出席理事 9名 委任状出席 17名 計26名
監事総数 3名中 委任状出席 3名 計 3名

出席理事氏名： 國分勘兵衛（代理 清水 宣和）、後藤 雅治（代理 国分 正道）
吉野 芳夫（代理 成田 祐一）、濱口 泰三（代理 佐田 幸夫）
津久浦慶之（代理 津久浦慶信）、三枝 皓祐（代理 小林 由朗）
磯野 謙次（代理 大竹一太郎）、加藤 武雄（代理 破魔 重美）
奥山 則康

◎委任状出席理事 山本佳宏、村山圭一、堀内琢夫、水足眞一、上田 弘、松川隆志、永津邦彦
鈴木重一、桑島敏彰、中村成朗、竹内克之、本村道生、柳川 信、中島 保
菱田州男、大野志郎、成田 健

◎委任状出席監事 萩原弥重、横山敬一、濱口吉右衛門

議 案 第1号議案 平成20年度年初収支暫定予算の件
第2号議案 その他

定刻、事務局より開会の案内と本日の出欠状況を報告。理事会の成立を確認。

正・副会長いずれも代理出席なので、定款第14条3項に基づき議長として、専務理事の就任の是非について諮ったところ、異議なく承認されたので奥山則康専務理事が議長席に着席した。

議長は直ちに議事録署名人として、津久浦慶信理事代理と大竹一太郎理事代理を指名し、了承を得たので議事に入った。

第1号議案 平成20年度年初収支暫定予算の件

議長より資料1の予算案と策定経緯について説明し、さらに事前に各理事・監事に質疑と賛否を問うた結果、全員質問もなく異議もなく賛成との回答文書を得ている旨の報告を行った。ここで改めて出席者に賛否、質疑を問うたが、異議なく承認された。尚、この暫定予算は5月に予定されている総会において議決される平成20年度収支予算に包含される事も併せて確認した。

第2号議案 その他

議長より出席者に問題提起の有無を諮ったが、何もなかった。

以上で、予定の議題の審議が終了したので議長より閉会を告げた。

以上

平成20年度年初収支暫定予算（案）

（自平成20年4月1日～至平成20年5月27日）

1 収入の部

大科目	中科目	金額（円）
会費収入	会員会費収入	9,005,000
雑収入	雑収入	15,000
当期収入合計		9,020,000
前期繰越収支差額		20,170,359
収入合計		29,190,359

2 支出の部

大科目	中科目	金額（円）
事業費	調査研究事業費	3,120,000
	知識啓発事業費	910,000
管理費	人件費	2,400,000
	会議費	320,000
	事務諸費	1,620,000
当期支出合計		8,370,000
当期収支差額		650,000
次期繰越収支差額		20,820,359

議案内容について

定款第39条により、平成20年度年初（平成20年4月1日より平成20年5月27日（総会開催予定日）まで）収支暫定予算を次の如き立案方針で策定致しました。

収入の部であります。前期からの繰越分については平成19年度予算の翌期繰越金額としました。

会費収入については、当局の指導に基づき、平成19年度実績（9月末）額の「12分の2（2ヶ月分の意）」としました。

支出については、調査研究費・知識啓発事業費ともに平成19年度予算を参考とし推計しました。

人件費については、平成20年度見込み額にて算出しました。

会議費と事務諸費については、19年度実績（2ヶ月間）と同額として算出致しました。

以上

事業活動

付加価値を高めた名目成長の競争を

—各地で新春賀詞交換会—

酒類食品業界の親睦団体である酒類食料品業懇話会は5日、東京都中央区のロイヤルパークホテルで新年賀詞交換会を開催した。席上、**國分勤兵衛会長**（国分(株)）は次のように年頭挨拶を行った。

「昨年日本経済は、戦後最長の景気回復を続けているということであったが、業界は商品需要の伸びが余り見られない1年であった。経済の成長の割には国民所得の増加が見られず、また先行き不透明感もあり消費の盛り上がりには欠いた1年でもあった。食品業界の市場は、少子高齢化と人口減少によって余り伸びが期待できない状況に加えて、途上国の生活水準アップや地球温暖化、投機マネーの流入もあり原油価格や食糧原料の値上がりからコストアップ分を合理化で吸収できず、製品価格への転嫁が始まった年だった。食品の信頼を揺るがす出来事が多く起きたことも残念だ。今年は年初から原油価格の上昇や株価の大幅な下落など先行きは予断を許さない状況である。今まで酒類食品業界では実質成長では伸びてきたが、今後は付加価値をつけた、名目成長で競ってもらったらどうか。量を伸ばしながら質を追求するのはどうだろう。昨年は食品に関して信頼を欠くような出来事が多かった。この業界はやはり、正直である事が重要である。今年は名目成長をいかに伸ばすか、いかに正直に身を処するかを考えるべき年である」

同会にはメーカー・卸の幹部クラスを中心に203社694人が出席し、業界の年男を代表して、**廣屋国分の濱口吉右衛門副会長**が日本酒で乾杯の発声を行った。

最後は明治屋商事の**今村忠如社長**が万歳三唱で締めくくった。



本締め挨拶をする**國分勤兵衛会長**

缶詰業界新年賀詞交換会は10日、東京・大手町のパレスホテルで(社)日本缶詰協会、(社)日本加工食品卸協会、日本製缶協会、(財)食品環境検査協会、日本鮪缶詰輸出水産業組合、日本水産缶詰輸出水産業組合、日本蜜柑缶詰工業組合、日本ジャム工業会の8団体の共催で約450名が参加して開催された。

関連団体を代表して、日本缶詰協会の**小瀬 昉氏** (ハウス食品(株))は、「昨年は日缶協80周年の節目を迎え、缶・瓶詰・レトルト食品の価値を再認識する年でもあった。食品業界は原料高や少子高齢化という大変厳しい環境だが、安心・安全による食の信頼確保、そしてお客様視点で価値向上に取り組み、多くの難題を乗り越えていかねばならない。1億総健康志向という時代を迎え、缶・瓶詰・レトルト食品は「健康」「美味しさ」「個食・即食化」のニーズにマッチした食品であり、新たな技術開発で需要を喚起できる可能性を秘めている。関連団体が連携し、消費者のニーズを的確につかみ、たゆまぬ品質で業界発展につなげていこう」と挨拶された。

続いて、農林水産省総合食料局・**中島昭弘次長**が祝辞を述べ、関連8団体のトップの掛け声で今年の缶詰業界の発展を祝した。会の締めくくりを日本加工食品卸協会の**國分勤兵衛会長** (国分(株))が行って閉会となった。

近畿支部においては、「'08大阪食品業界新春名刺交換会」が7日、大阪・太閤園で開催された。同催しは、日本加工食品卸協会、大阪府食品卸同業会の共催で、210社、695人のメーカー・卸業界の幹部が出席した。主催者を代表して近畿支部長の**濱口泰三氏** (伊藤忠食品(株))が「日米の株式値下げのニュースで新年がスタートした。少子高齢化や人口減、ライフスタイルの変化といった消費者の変化、企業の統合再編成という業界の変化、物流から原資材の高騰という価格の変化などに対し、今年は製配販三層に生活者を加えた四位一体となって安心・安全な食生活を提供する事に全力を傾注していこう」と挨拶した。

来賓代表では、**斉藤 昭**農林水産省近畿農政局局長が「世界の食と農は大きな変動の年を迎えている。国際的な穀物相場の高騰に対し、行政として正確な情報を発信し業界をサポートしたい。その一環として、『食料の未来を描く戦略会議』の開発などで情報発信を強化、国民全体で認識を共有するよう努める。また、国内の川上インフレ、川下デフレに対しては業界の持続可能性(サステナビリティ)を考え、原料価格の上昇は小売価格に適正に転嫁されるべきだと考えている。また、昨年相次いだ偽装事件に関しては、農水省としても厳しく受け止めており、本年はコンプライアンスやHACCP手法、ISO22000に関連する各種セミナーや研修会の充実、企業の信頼向上に向けた自主行動計画のためのガイドライン策定などを通じ、食品の品質管理体制づくりに向けて支援強化を図っていく」と述べた。

次いで大阪府食品卸同業界会長の**佐藤 進氏** (伊藤忠食品(株))が、「今年は今までと異なる新しい年。原料資材の高騰など国際的な大きな津波が業界に襲来してきているが、関西という2千万人の台所を担ってきた我々業界が一致団結して商売の原点に立ち返り、今年こそ採算の合う商いをやっっていこう」と挨拶して乾杯の音頭を取った。

北海道支部は1月7日、京王プラザ札幌で平成20年加工食品業界新年交礼会を開催した。会員、賛助会員など約300人が参加し、今年は挑戦的姿勢で乗り切ろうと誓い合った。

北海道支部長の**村山圭一氏** (スハラ食品(株))は「日食協の重点活動の1つに新価格体系の

構築がある。現在の卸売業の経営状況は大変厳しく、経常利益率1%出せば優秀とされるが、この1~2年は1%を出せる企業は本当に少なくなってきた。我々中間流通業は円滑な食品流通のためにも絶対かかせないものであり、この役目を果たすのに最低限の利益は必要。デフレの中で卸売業は一生懸命にコストダウンして納入価格低下を補ってきた。

今年はデフレからインフレへの大きな転換期の年で、量から質への転換を図らなければ厳しいと考える。食料自給率40%も憂慮すべきで、今の食品業界で改革しなければならない問題は山積している。今年は洞爺湖サミットが開催されるが、北海道への関心は世界的にも高まると期待される」と挨拶した。

賛助会員世話人代表の今井良輔氏は「常に新しい目標に向かって邁進する、08年に全員がそういう取り組みをする事で楽しい09年を迎えることができる」と述べた。

副支部長の山本佳宏氏（日本アクセス北海道(株)）は「昨年、流行したKYという言葉があるが、まさに空気を読んで取り組み事が大事だと思う」と結びの挨拶を行った。

九州・沖縄支部は、1月5日に「平成20年度新年交礼会」をホテル日航福岡で開催した。

福岡県の主要卸はもとより九州各地区卸同業会、商社、メーカー幹部らが多数出席して新年の始まりを祝った。

九州・沖縄支部長の本村道生氏（コゲツ産業(株)）は、「平成を迎えて20年が経過し、昭和は遠くになりけりの感が強い。昨年は原油価格が高騰し、ガソリン、包装資材などが上昇、直接的な影響を受けた。また穀物がバイオエネルギーに代わり、需給関係が崩れた。水産、畜産物なども価格が上昇し、価格改定が進んだが、一部では価格凍結や値下げなども起きている。これが続けば安定供給も懸念される。何とかしなければならない。加えて、食の信頼が損なわれた一年でもあった。これらのことが消費に影響したと思われるが、業界全体の問題としてとらえることが必要だ。今回の価格改定も前向きに解決しながら、業界が発展する事を願う。今年の子年であり、子孫繁栄、商売繁盛の意味があり、めでたい年でもある。皆さまがたのご繁盛を祈念する」と挨拶した。



缶詰業界 新年賀詞交換会

ついで味の素(株)九州支社、村林誠支社長は「昨年は原油高、新興国経済、バイオエネルギーなどコスト上昇に見舞われた。所得が伸び悩み、環境対策も義務となった。食の業界も舵取りが難しい時代となり、小売業界の競争は依然として激しく、製・配・販の合従連衡が続いている。その中で、値上げの動きにつながったが、食の信頼、自給率、ライフスタイルの乱れなど社会問題も浮上した。今年も一気に景気が回復することはなく、資源、穀物価格も戻らず、

厳しい状況が続く。これには短期と中期に亘る問題解決が必要だ。製・配・販との強制や消費者の心をつかむ事が重要。九州地区は高齢化が進み、低価格が特徴だが、豊かな農産物が多く健康意識も高い。アジアの玄関口としての意味合いも強い。メーカーとして安全を大前提として、卸さまとともに、品質を上げ、コストを改善し、地域の食と健康に貢献していく。」と挨拶した。

九州・沖縄支部副支部長の柳川 信氏（ヤマエ久野(株)）は、「国会はネジレ現象となっているが、食品業界も同様だ。メーカーの価格改定も進み、舞台は既に整った。子年は干支の始まりであり、これにならい、われわれも原点に戻って、あるべき姿に全員が協力して乗り切っていきたい」と挨拶した。

JEDIC (EDI 推進協議会) 活動に入会

—本部事務局—

1. JEDICの概要

JEDIC(EDI推進協議会)は、EDI(電子データ交換)の普及促進・国際交流とビジネスプロトコル等の標準化を主要な活動として、EDIの業種横断的な共通課題の検討及び情報交換を目的に、(財)日本情報処理開発協会電子商取引推進センターが事務局を務めており、同センターが事務局を務めているECOM(次世代電子商取引推進協議会)及び関連業界標準化団体との有機的連携を図るとともに、経済産業省等政府機関の支援を得て活動している業界団体と関係省庁(オブザーバー)で構成する任意団体です。

1992年設立、現在61団体が加盟。

2. JEDICの拡充・改組の必要性

産業競争力の強化、生産性の向上、安全安心の確保が喫緊の課題である事を踏まえ、JEDEICを母体として拡充・改組する事により、官民一体となって取り組む体制を構築する事が必要となる。

- ① 次世代EDI化と業種間連携による我が国の産業力の強化
- ② 普及期を迎えた電子タグと次世代EDIの連携による生産性の向上
- ③ 「安全・安心」という国民ニーズに応えるための業種間連携の推進

3. 次世代EDI推進協議会の創立

企業・業種の壁を越えた情報共有の仕組みを構築するため、今後3年間(2010年度まで)を集中的に検討する期間と位置づけ、JEDICの拡充・改組により体制及び活動の強化を図る。

(1) 体制の強化

- ① 次世代EDI推進協議会は、現行JEDICに加盟する61団体に加え、医薬、食品などの業界団体にも幅広く参加を呼びかける。
- ② 関係省庁として、経済産業省に加え、農林水産省、厚生労働省、総務省等もオブザーバーとする。

(2) 活動内容

- ① 業種別の次世代EDI化／業種間連携のための標準化
- ② 電子タグ普及に向けた標準化活動
- ③ 安全安心情報の円滑な流通
- ④ 国際的な標準化活動への積極的な対応

次世代EDI推進協議会の創立を機に農林水産省からのご紹介と経済産業省からの加盟呼びかけがあり、検討の結果、活動主旨に賛同し、平成20年1月にJEDIC（EDI推進協議会）に入会手続きを行いました。

平成19年度環境自主行動計画フォローアップ会合開催

－農林水産省食品環境対策室－

平成19年12月10日(月)午前9時45分から農林水産省共用第10会議室において、平成19年度環境自主行動計画フォローアップ第1回会合が開催された。

これは食品産業（食品製造業、食品流通業及び外食産業）団体の策定した環境自主行動計画の平成18年度実施状況の把握を行うため、農林水産省の「環境自主行動計画フォローアップチーム」が毎年定期的にフォローアップの会合を開催しているものである。

日食協は、平成11年3月に加工食品卸売業の「環境自主行動計画」を策定し環境に対する方針を定めており、毎年所管当局に調査票を提出しているが、フォローアップ会合には昨年度から参加している。

会合は事務局の農林水産省食品環境対策室 課長補佐 前島 仁氏の司会進行で始まり最初に、農林水産省食品産業企画課長 川合 靖洋氏が開会のご挨拶を行った。

次いで座長の牛久保 明邦氏（東京農業大学 国際食料情報学部教授）が議長席について議事に入り、事務局から①自主行動計画に関する最近の動きについての報告 ②本日の参加7団体から平成18年度自主行動計画実施状況等について報告がなされ、質疑応答を行った。

日食協からは平成18年度から改正省エネ法で特定荷主に指定された会員卸11社からの積み上げ数値による業界の環境数値について報告を行った。主な報告内容を以下に掲載する。

平成18年度 環境自主行動計画についての調査票提出の内容骨子

(提出先：農林水産省食品環境対策室)		
・団体の会員数	正会員	157名
	事業所会員	156名
	賛助会員	121名
	団体賛助会員	3名
	合計	437名

- ・フォローアップに参加している(特定荷主) 11社
企業数及び売上高 53,644億円
- ・フォローアップのカバー数 正会員数の7.0%
(11社/157社)
- ・原単位の算出方法 エネルギー消費量を分子に、売上高(倉出売上)を分母にして算出

I. 温暖化対策

1. 自主行動計画における目標

- ・基準年度1998年度に対し2003年度において95%の水準

2. 目標達成のための主要な取り組み

- ・排ガス規制指示の遵守
- ・省エネ機器、環境対応機器部品及び消耗品の優先的使用

3. 2006年度に実施した温暖化対策

- ・エコドライブの推進
- ・車輛装備の変更に伴う燃費の向上
- ・物流センターの統廃合
- ・着荷主との取引慣行の見直し

4. エネルギー消費量 2006年度

- ・生産高(庫出売上高) 53,644億円
- ・エネルギー消費量 125,644
(原油換算Kl)
- ・エネルギー消費量原単位 2.31
(原油換算K1/億円)
- ・CO₂排出量 325,868
(t-CO₂)
- ・CO₂排出原単位 6.07
(t-CO₂/億円)

5. CO₂排出量増減の要因分析

- ・得意先からの要請による多頻度・少量定時配送の対応によるエネルギー(燃料)使用量の増加

6. 2010年度における生産活動、CO₂排出量等の見通し

- ・業界全体としては、少子高齢化社会の顕在化を受け市場規模の拡大は期待できないが、その中で上位集約化傾向があり大手企業だけが伸びている。
こうした状況の中で、インフラ整備を強化して流通効率を上げ、目標である原単位での目標達成に向けて努力する。

II. 廃棄物対策

1. 自主行動計画における目標

- ・事業所毎に発生する廃棄物の削減、適正処理及びリサイクルに努める

2. 目標達成のための主要な取り組み

- ・リターナブル容器への転換
- ・ペーパーレス化の促進
- ・通い箱（オリコン等）による納品

3. 2006年度に実施した廃棄物対策の事例、効果

- ・日食協の作成した「食品リサイクル法」への対応ガイドラインによる普及・啓発

4. 廃棄物排出量・再資源化量の実績及び見通し

- ・廃棄物排出量(t) OA用紙使用量

2006年度 534(t)

*参考数値として(株)菱食からの提出数値

キリンビール横浜工場の環境マネジメントを研修

—環境問題対応ワーキング・グループ—

平成19年12月7日(金)環境問題対応ワーキング・グループは、A・Bチーム合同で、横浜市鶴見区生麦にあるキリンビール横浜工場を訪問し、キリンビール(株)横浜工場 副工場長 兼環境安全室長 畝 博之氏から横浜工場で行われている環境マネジメントについて研修した。

キリンビール横浜工場が環境に関して取り組んでいる具体的事例としては、①水を磨き、水を還し、水を守る活動 ②廃棄物と副産物を再資源化する活動 ③エネルギーを有効に利用する新しい取り組み ④地域に根ざした活動とコミュニケーションがあり、環境方針として、事業活動が環境に与える影響を捉えて、次ぎの5つの分野においては目的及び目標を適切に設定して対応をしている。

①用水・エネルギーの効率的利用 ②副産物・廃棄物の排出抑制・適正処理・再資源化 ③温室効果ガス(CO₂等)の排出規制 ④排水・排ガス・騒音等の抑制による近隣環境保全 ⑤行政・NPO・市民と連携した環境活動の推進。特に、参考になった点は廃棄物と副産物を再資源化する活動で、工場内の各職場で発生する副産物、廃棄物を14分類に分別し全てを再資源化している事であった。

また、横浜工場のエネルギー原単位(①蒸気 ②電気 ③用水)が、いずれも知恵と努力と設備で毎年目標値を上回る減少値を示しており、環境問題に対する強い意気込みを感じた。

キリンビール横浜工場
・環境マネジメント研修会場



第23回 異業種交流委員会開催

－2月13日－

平成20年2月13日(水)午後2時より、今回の当番幹事である日本医薬品卸業連合会の会議室において第23回異業種交流委員会が、異業種卸6団体から13名が参加して行われた。

主な議題としては①平成19年度全卸連アンケートの調査結果についての分析報告(全国化粧品日用品卸連合会) ②取引メーカーの倒産・廃業に関する問題点について・取引商品に品質・表示等で違反が発生した場合の業界対応について(全国医療用卸商連合会) ③流通業のロジスティクス「センター機能とコスト」に関して(日本加工食品卸協会) ④センターフィについて(日本医療品卸業連合会)等であったが、特にセンターフィの負担問題が各業界で深刻になっており、共通のテーマとして熱心な意見交換がなされた。卸売業として小売業に対しセンターフィ問題を含めてどのような主体的取引制度を構築していくべきか今後も継続して情報交換していくことを確認して閉会となった。

次の開催予定は、当番幹事・全国紙業同業会連合会、開催予定日10月3日。

第5回 新価格体系再構築委員会開催

－2月22日－

2月22日(金)午後3時30分より日本橋精養軒会議室において、第5回目の新価格体系再構築委員会が開催された。

当日は執行運営委員会終了後に行われたもので、議題テーマは、①メーカーから市場対応策の現状について②業界のインフラ推進策についてであった。

冒頭、奥山専務理事から本日の会議の主旨について、次のような説明がなされた。

「我々は課題山積の渦中にあるが、当面の優先課題は、良質で安全な食品を提供し、円滑な食品流通を維持していくためにもメーカーと卸が一致団結して価格改定の説明責任を果たして適正価格での流通を実現しなくてはならない事だ。従ってメーカーの取り組んでいる市場対応策について、きちっと共有化する必要がある。ついで小売業や消費者に価格の改定をお願い、理解してもらうには、メーカー、卸が流通の全体最適化を目指して自社のコストの削減策は当然として、流通のインフラ整備に色々取り組んで、コスト削減、合理化をしている事を理解していただく事が重要。インフラは共通、ビジネスは競争のコンセプトである。したがって現状のインフラ策についての評価と今後の取り組み課題について意見交換を行いたい。」

その後、各メーカーから市場対応策の現状について説明がなされたが、現在、価格の改定に強い意志で臨んでいる卸に対し敬意を表す意見も多かった。また、インフラの推進策については

個々に課題はあるものの取り組みの必要性を確認した。

食品による薬物事案の発生防止策の調査

庶発第107号
平成20年2月5日

(社)日本加工食品卸協会会員 各位

社団法人 日本加工食品卸協会
専務理事 奥山 則康
〈公印省略〉

食品による薬物事案の発生防止策の報告等についてのお願い

謹啓貴社ますますご隆昌のこととお慶び申し上げます。

さて、中国産冷凍食品による健康被害が発生したことを踏まえ、別紙のような「食品による薬物中毒事案の発生防止策について」（平成20年2月1日付け19消安第12813号）が発出されました。同文書では「食品の安全性確保については事業者が一義的責任を有していることを踏まえ、輸入する食品について、輸出国の製造、加工及び流通段階における有毒有害物質の混入防止対策について、幅広く確認することにより同様の事案の発生を予防する」よう各会員に周知を要請し、また各会員の確認終了後、その結果についての報告を求めています。

確認等の要領詳細につきましては下記のとおりです。大変お忙しいところ誠に恐縮ですがよろしくお願ひ申し上げます

謹白

記

1. 対象企業

輸入食品（ドライ・冷凍品を問わず）を取り扱っている企業で、自社のPB商品等を外国から調達している日食協の会員卸企業。（海外から食品を自ら企画し直接または他社に委託して輸入している企業）

2. 確認項目事例

対象企業として該当された企業は、以下の項目例を参考に防止対策を記載して下さい。

- ① 有害化学物質（殺虫剤、消毒剤、殺そ剤など）を適切に管理していること
- ② 原材料の仕入に当たっては、品質等を適切に点検していること。
- ③ 衛生管理に関する法令等を遵守していること。

3. 報告期限

- ・2月7日(木)までに別紙FAX回答用紙にてご報告下さい。

以上

- ◆定期的な工場訪問・製造立会・製品検査（残留農薬等）・製造工程の安全管理及び確認
原材料の仕入先の特定・受け入れ時の品質確認・使用農薬の有無や種類の確認を常備実施している。 「(株)S」
- ◆原材料の仕入れにあたっては原料企画書・配合表・製品試験成績書・原料企画書・製造工程表及び残留農薬使用農薬リスト・残留農薬試験成績書等々により安全性及び品質の適正確保に努めている。法令遵守の徹底は勿論の事衛生管理体制についても商社と一体になり推進。この事故を契機にこれまでの危機管理体制の見直し及び管理項目を更に増やす方向で検討に入った。 「M(株)」
- ◆原材料受け入れ時までのトレーサビリティの確保の確認。製造時の安全衛生に関する製造履歴を帳票にて確認。法令遵守のため安全衛生に関するセミナー等に参加し新たな情報の収集を図り必要に応じ委託工場に情報を提供している。 「M.S(株)」

支部活動

センターフィ問題 理論ベースの協議を（講演録）

— 関東支部経営実務研修会 —

流通マーケティング研究所代表 臼井秀彰氏講演より



講演する臼井秀彰氏

“川中危機”の最大の原因と目されるセンターフィ問題。中堅以下を含む小売業の専用センター装備率の上昇、センター物流の対象カテゴリーの拡大といった今日的現象は、卸側にセンターフィ支払い負担の急増という深刻な事態をもたらし、業界収益基盤を激しく揺さぶり続ける。消費財の専用センター物流が“主流化”し、汎用店着物流への回帰があり得なくなった今、小売業はどのように舵を

切ろうとしているのか。そして、高コスト化のギャップを解決する道筋はあるのか。この問題を業界最優先課題に位置づける日本加工食品卸協会の関東支部は先月20日、流通マーケティング研究所代表の臼井秀彰氏を講師に招き、会員卸・賛助会員メーカー向けの経営実務研修会を開催。小売業の物流スタンス、センターフィ問題の解決の方向性などの知見を共有した。同協会の特別許可の下、精緻なコスト検証にまで踏み込んだ講演の中から主要部分をお伝えする。

センター化に後戻りはない 続く前提で状況打破を

卸売業は今、センターフィの支払い負担の増加という問題に直面している。その背景には、小売業がセンターフィを一つの利益源と

考えていることが挙げられると思う。ある有力チェーンは、経常利益率の20%をセンターフィで取るという分かりやすい目標を打ち出している。なぜそういう目標が出てくるのかというと、出店がスムーズになるから。通常、新店の土地・建物の回収期間は3年程度で設定するが、センターフィで1%の利益を確保できれば、そのハードルが低くなる。そういった流れもあり、専用センターが小売業の利益源として大きなウエートを占める形になってきている。大手のセンター配備は出尽くした感があるが、物流に熱心な企業が非常に増えてきている。

物流センターを構えることで、コストを下げ、仕入原価を削減する――それがセンターの本来あるべき姿だと思う。しかし、現実的には物流コストを引き下げても、それがなかなか原価に反映してこない。ましてドライグロサリーには、建値制度や特約店制度といった商慣習が存在し、原価が見えづらくなっている。また、スーパーのバイヤーは物流に関する知識が乏しい。日本のようなバイヤーの形態だと、キチッと原価管理をして、物流コストを抑え、最終的に幾らで売るのがかといった計算をベースに商談していくのが非常に難しい。そういった背景もあり、物流センターを最大の武器としてフィを取り、収支を確定させる流れが出てきたということだ。

その中で小売業は「物流センターは意外に儲かる」という発想に傾きつつあり、最近では100億円ぐらいの中堅スーパーの中にもセンター化を検討する動きが出てきた。TC型であれば、このクラスの小売業でも十分にセンター方式が成り立つ。一方、DgSチャンネルでも軒並みセンター整備が完了しつつある。外食チェーンも今までの商物一体方式を見直す方向で検討を進めている。こういった状況からみて、小売業のセンター化の流れが逆流することは絶対にあり得ない。では、卸売業とメーカーは今後この問題にどのように向き

合うべきなのか。それが今回の最大のテーマということになるだろう。

小売業は今、二次卸という業態がなくなつたと考えている。ドライグロサリーでは、国分、菱食、伊藤忠食品、加藤産業など、大規模一次卸しか残っていない。そこから仕入れ続けている限りは、原価は下がらない――そんなことを感じている。そこで、いかにして卸を抜き、少しずつでもメーカーとの直接取引を広げていくかということに目を向け始めている。もちろん、卸を外してマーチャンダイジングができるのか、情報システムのジャッジができるのかといった問題はある。しかし、可能なところはできるだけメーカー直にしていこうと。

メーカーの中にも、小売のセンターにダイレクトでデリバリーし、直接取引を進めるには、どうすればいいのかを考え始めているところがある。私もメーカーの方々から直接そういう話を聞くことがある。卸売業の物流機能はバラピッキングであり、店頭までケースで行く商品であれば、メーカー物流である程度まで対応できる。ケース比率を高め、中ロットの回数を減らし、できるだけメーカーと直接つないでいきたい。それが小売業の一つの大きな流れになっている。

最近では卸売業が専用センターの受託活動を積極的にやらなくなってきた。部分的にはCVS向けなどで幾つかの開設事例があるが、以前ほど大々的には取り組んでいない。センターを受けたからといって、なかなか商流が広がらないという事情もあるのだろう。物流コストや燃油が上がり、収支が合わなくなってきたという問題も大きい。卸はここへ来て小売業に対する物流戦略を大きく転換したといえるのではないか。小売側からみた委託先は、配送系の限られた選択肢になりつつある。雑貨も流れは同じで、今後のセンター運営は物流業者が中心になっていく。

ただし、センターには商取引に関する情報

も必要で、物流業者だけでは対応しきれない部分もある。まだまだしっかりとロジスティクス武装ができていない小売業は少ないので、卸売業にはもう少し積極的に挑んでほしいし、活躍できる余地は多分にある。商流の拡大を期待せず、3PL事業で純然たる利益を上げる企業になるという成長の道筋もあると思う。

小売業のロジスティクス戦略の体系に少し触れてみたい。本来、ロジスティクスはセンターフィを取ることを目的であってはいけない。あるべき姿はコストセンターであり、そこで原価を削減し、SCM全体のコストを引き下げるのが最大の業務だ。経常利益率を5%にするのか、4%にするのか。そういった経営戦略の下に商品戦略、仕入・販売戦略、流通経路戦略、店舗戦略というものがあり、それらを実現する道具として物流センターが必要になってくる。

当たり前の話だが、いかにストックポイントを減らし、経路を少なくするかがSCMのポイントである。物流センターはその中で機能を果たすべきものだ。しかし、そうしたロジスティクス戦略とリンクせず、センターフィの獲得を目的にセンターを作る企業のほうが多くなってしまっているのが実状である。最近ではセンターの貢献利益を商品部の成績にする企業が増えている。なぜかという、小売業は自社が最も安い価格で仕入れているかどうか分からない。そういう中でセンターフィで取ったほうがいいという流れが出てきているのだろう。

次に小売業のロジスティクス戦略の目的。これは仕入原価の低減と店舗オペレーションコストの削減ということに集約できる。後者の具体例としては、通路別納品が挙げられるだろう。しかし、この方式はもの凄くコストがかかる。カテゴリーが4～5分類程度なら、手作業でも間違いが起きにくく、生産性も維持できる。これが10分類ぐらいにな

ってくると、生産性が大幅に低下し、商品の入れ間違いも起こりやすくなる。対策として卸（が運営するセンター）はケース自動倉庫を採用してきたが、これを入れると100億円ぐらいはかかる。過剰投資といわざるを得ない。

ところが、通路別納品で店側の人件費が下がるかということ、現実的には難しい。ただでさえ採用難の時代であり、なかなか雇用（の見直し）には結び付かない。品だし作業が3～4時間ほど浮く程度であり、浮いた時間を販売に割くともいうが、削減効果は手から砂がこぼれるように消えていってしまう。私がみる限り、あれだけのマテハンを入れても店舗オペレーションコストは変わっていない。そんな流れもあり、センターの最近の目的は、仕入原価の削減ということのほうに比重が移ってきている。特売をTCで対応する、ケース出荷比率を高める、あるいは高回転商品を預かり在庫から買い取り在庫に変更する。それもできれば卸ではなくメーカーから買いたい。そういうことに小売業のフォーカスが当たってきている。

根深い建値＝店着価格問題

営業も物流認識強めよ

次に建値制度の下での物流コスト。これが一つの問題ではないかと思う。メーカー参考価格があり、伝票原価はほぼ一律、そして補填やリベート等でネットの粗利は企業の数だけ存在すると。下手をすると、（店頭価格が）メーカー出荷価格よりも低い商品もある。（もともとの建値制度に）幾らで売れるのか、幾らの粗利が必要なのかという考えを入れてきているので、建値制度が逆ざやになっている。そしてこの建値が店着価格であるということが、センターフィ問題の最大の焦点といえる。

小売業の立場でいえば、以前は店まで運んでもらっていたから、100円で買っていた。

今は物流センター止まりなので、（卸が）センターフィを払うのは当たり前ではないか。そういう理屈になる。しかも、後から戻す方式ではなく、決まった料率が支払い相殺されるので、卸の利益が確実に減ってきているのが現状である。なおかつ、ほとんどの小売業がセンターを構える状況が生まれつつあると。

実際問題としてどうだろうか？ 小売業が仕入原価を最も安くするには、卸1社に商流をまとめ、フルラインで店頭着にするのが一番だと思う。しかし、卸1社では競争が働かないし、相見積もりも取れない。すると、どうしても商流を一本にすることはできず、2～3社の卸を使い、センターを構える方向になってしまう。ただ、小売業がセンターを持っても、卸の物流インフラが不要になるわけではない。そうして高コストな構造が続いてしまう。

一方、メーカー側も物流の問題がよく分かっていない。10ト_ン車納品で何%引きにするといった取り決めを行っている企業もあるが、10ト_ン車と4ト_ン車のロットの違いなどが社内でキチッと認識されているわけではない。センターへの納品が週1回でも2回でも条件が変わらないといったケースもある。そういう制度を再設定していかないと、センターの問題は誇大化するだけである。

センターフィという言葉は、実のところメーカー・卸・小売の世界でしか通じてない。一般の物流業の世界では全く使われていない。そもそも通過金額という概念は、物流コストとは何の関係もない。要するに製配販の物流は取引物流、取引のために必要な物流である。そうなると、小売は店舗粗利が幾ら必要だとか、仕入に対して何%の物流経費がかけられるのかを確定させなければならない。その中で小売業独特の慣習としてセンターフィという概念が生まれてきた。

こういう成立背景があるので、センターフ

ィの料率はカテゴリーによっても業態によっても幅が出てくる。GMS・SMのDC型のセンターフィは、加工食品で4～6%程度。これはケース単価2千500円を基準に考えている。実額は100～150円ぐらいだ。一方、雑貨はケース単価4千円とすると、センターフィが4～6%。160円～240円となり、実額は加工食品などに比べて高い。これはバラ出荷の割合が他のカテゴリーに比べて高いことに起因している。つまり、仕入原価をベースに、必要なコストを割り返して料率を弾き出しているということだ。コスト形成のポイントは、一つはバラとケースの割合、もう一つがケース単価。おおむねこの二つに分けられる。

少し視点を変え、発注の問題に触れてみたい。大手小売業は毎日発注を掲げているが、本当に毎日商品が店に行っているのだろうか？ ある店の加工食品のカテゴリーで検証してみたところ、最も発注頻度の高いアイテムでも、発注回数は月19回だった。これならば週3回発注でも特に問題はない。理論的にはほとんどの加工食品が週1回発注で行ける。しかし、各店舗からアイテム・曜日バラバラで注文が入ってくるので、なかなか直せない。

小売側が「週3回発注に切り換えたら、どれくらい安くなりますか」と卸に投げかけたとする。卸側の物流担当者は「それは商流の話ですね」と言うだろう。そういうことならば、小売側としては一番コストの高い多頻度少量で取り、センターフィももらっておこうとなる。やろうと思えば、センターコストはいくらでも抑えられる。しかし、それによってメリットが出てくるような取引慣行がない。その辺が小売業の悩みの一つだろう。

最初のほうで申し上げたように、センター化の流れが逆流することは絶対にあり得ない。卸売業は支払い相殺でセンターフィを確実に引かれる。赤字取引だからといって、や

めれば会社の固定費率が上がってしまうという厳しい事情もあるだろう。しかし、理論・理屈を理路整然と伝えていく姿勢を示せば、小売業も聞く耳を持つと思う。

卸のロジスティクスの担当者が理路整然と話しているのに、同じ会社の支店長が「小売業さんのおっしゃる通りです」「なんでもやります」ということでは、先に進めない。卸は一部の物流部だけでなく、末端の営業までが物流を理解した上で商売をしていく必要がある。そうすれば小売業も耳を傾ける。

メーカーも同じで、従来型の営業に偏った部分がある。月末に卸の倉庫に押し込めば売りが立つのかもしれないが、胃袋は月末になったからといって膨らまない。一方、小売のセンターは必要なもの以外は全く発注しない。物流をよく認識すべきだ。センターフィの問題にしても、このまま行けば、最終的にはメーカーが支払うべきだということに行き着く恐れがある。業界によってはそういう流れも出始めている。そうならないためにも、どうやってWINWINの関係を築ける

か。それをメーカー・卸・小売で一つのテーブルの上で議論しあえばいい。

日本の物流センターは世界に勝てる。ダントツである。真剣にやれば、外資が太刀打ちできないような仕組みが作れると私は思う。これまではメーカー・卸・小売が意に反することをやり、その弊害が出てしまった。小売業の物流センターが続くという前提で取引をどう変えていくか。今後はそれに尽きると思う。

* 臼井秀彰（うすい・ひであき）氏

1959年生まれ。大手シンクタンクでの活動を経て、96年、流通マーケティング研究所を設立、代表就任。ロジスティクスコンサルタントとして多くのチェーンストアの物流センター開設に関わる。著書に『卸売業のロジスティクス戦略』（共著／同友館）、『ニューホールセラーの挑戦、理想の卸売を求めて』（共著／ビジネス社）など。

【食品新聞 平成19年12月21日付

卸流通版より転載】

近畿支部研修会開催

—2月12日—

2月12日(火)日本加工食品卸協会近畿支部と大阪府食品卸同業会との共催による研修会が大阪市都島区の太閤園で行われた。冒頭、主催者を代表して近畿支部支部長濱口泰三氏（伊藤忠食品(株)）が挨拶し「おとそ気分の中で株価の大暴落で今年が始まり、中国ショックが食品業界を襲っています。今年は「価格体系の変化」が起こると予測したが、さらに大きい「世界経済の変化」が同時に起こり混迷を深めている。ここにきて、経団連の今年の賃上げ容認宣言にも企業はためらい始めている。



開会の挨拶をする濱口泰三近畿支部長

大多数の消費者は「賃上げが無ければ消費を抑制する」との調査記事もある。小売業の行った食品の価格凍結や値下げ宣言も、お客様を獲得するという効果が期待外れに終わっている。消費者・家計が物価高騰に対して、どんな生活防衛をするのか、不透明な状態です。物価上昇下の不景気というスタグフレーションに直面している感がある。我々企業も生産性を上げ、企業運営のコストを下げて企業防衛をしなくてはならない。本日の講演会を経営の参考にしてもらいたい」と述べた。



講演する森永卓郎氏

続いて、経済アナリスト・獨協大学経済学部教授 森永卓郎氏が「経済構造改革と経営者の課題」と題して講演を行った。森永氏はユニークなコメントで場内の笑いを誘いながらも、独自の情報と分析を交えての景況感を発表した。出席者は混沌する時代の中でいかに経営の舵取りを行うのか、熱心に耳を傾けていた。終了後、閉会挨拶を大阪府食品卸同業会会長 佐藤進氏（伊藤忠食品(株)）が行い、「自分だけが良いことではなく、利益の配分をしっかりとこなって、業界が明るく楽しく豊かになる事が大事」と述べた。



閉会の挨拶をされる大阪府食品卸同業会
佐藤 進会長

四国支部経営実務研修会開催

－2月26日－



開会の挨拶する竹内克之四国支部長
2月26日(火)四国支部の経営実務研修会がウエルシテイ高松香川厚生年金会館に於いて開催された。開催に先立ち、12時から会員会を行った後、昼食後13時から賛助会員の参加も得て総計80人が集っての研修会となった。
四国支部の事務局、渡辺国雄氏（旭食品(株)）の司会進行で開会し冒頭、主催者を代表して四国支部長 竹内克之氏（旭食品(株)）が挨拶し「四国支部の活動として初めて今回、支部総会とは別に研修会を企画した。食品業界は、現状あわただしい動きの印象で非常に時間が長く感じられる。残念ながら加工食品全体が消費者から信頼を失っているように感じるので、信頼の回復に努力する必要がある。現在価格改定の時機にあるが世界の食の状況が変わっている事を踏まえ、新しい流通体系を考えるべきである。



講演する臼井秀彰氏



懇親会で挨拶する中山 徹氏

今年は環境サミットが開催されるが、環境問題などは、共配によるCO₂の削減など、業界でも単独1社では解決できないテーマであり、そういう意味からも日食協の役割が重要であり、業界が一丸となって取り組みをしなければならぬ。」と述べた。

続いて奥山専務理事が日食協の食品取引改善協議会がとりまとめた「流通業のロジスティクス“センター機能とコスト”」について説明した。

ついで流通マーケティング研究所代表取締役役員臼井秀彰氏より「小売業のロジスティクス戦略とセンターフィ」と題して講演が行われた。

終了後15時30分から懇親会に移り、中山 徹氏（四国国分(株)）が乾杯の発声を行い開宴し、16時30分に河野高雄氏（カゴメ(株)）が中締めを行って閉会となった。

関連省庁・団体からのお知らせ

・農林水産委員会における農林水産大臣所信表明

平成20年2月27日
農林水産関係団体各位

農林水産省大臣官房総務課長

農林水産大臣所信の送付について

関係団体の皆様方には、日頃から、農林水産行政の推進にご協力頂き、感謝申し上げます。

さて、先日、衆議院農林水産委員会における若林農林水産大臣所信をお送りいたしますので、傘下の皆様方にご周知頂き、関係の皆様が農政についての認識を農林水産省と共有して、現下の諸課題の解決にご協力を賜りますようお願い申し上げます。

本件問い合わせ先
官房総務課 小林
電話 03-3591-2058

農林水産委員会の開催に当たりまして、私の所信の一端を申し上げます。

農林水産業と農山漁村は、食料の安定供給はもとより、国土や自然環境の保全、良好な景観の形成、文化の伝承といった多面的機能の発揮を通じ、国民の暮らしにおいて重要な役割を担っています。農林水産業を持続的に発展させ、農山漁村の活性化を図ることは、地域を再生し、国民生活の安定向上を図る上で、不可欠であると考えております。

農林水産行政をめぐっては、今年度から実施に移した農政改革の着実な推進、食品に対する消費者の信頼の確保、重要な局面を迎えているWTO交渉への的確な対応をはじめとして、先送りのできない数多くの政策課題を抱えています。

私は、昨年、農林水産大臣に就任して以来、生産現場や消費者の声を十分に踏まえるよう心がけながら、これらの課題に取り組んでまいりました。今後とも、常に国民の立場に立った農林水産行政を展開することによって、地方の主要な産業である農林水産業の活力を高め、「生活者や消費者が主役となる社会」の実現につながるよう、全力で諸施策の推進に取り組む所存です。

その第一は、国内農業の体質強化と農山漁村の活性化です。

農業従事者の減少・高齢化などによる生産構進のぜい弱化や経済のグローバル化が進展する中、我が国の農業・農村が活力を持ち続けるためには、意欲ある担い手の育成などにより農業経営の体質強化を図り、力強い農業構造の構築に取り組むことが不可欠であります。

このような観点から、昨年4月より水田・畑作経営所得安定対策の導入、米政策改革推進対策の見直し、農地・水・環境保全向上対策の導入という三本の柱からなる政策改革を実施に移したところです。

これらの対策については、その着実な実施を図るため、私を含めた農林水産省幹部が全国に出向いて直接生産者や関係の皆様のお意見を伺い、より地域の実態に即したものとなるよう必要な改善を行ったところであり、引き続き、関係者に丁寧に説明を行いながら、対策の普及・定着に努めてまいります。その際、高齢者や小規模な農家も安心して農業に取り組むことができるよう、集落営農を組織化しやすくするための支援を充実するなど、きめ細かな対応に努めてまいります。

また、米の消費の減少や、輸入に多くを依存している麦、大豆、飼料作物等の国際需給や価格の動向等を踏まえ、米の生産調整を確実に実施し、水田において自給率向上が必要な麦、大豆、飼料作物の生産を進めるとともに、非主食用米等の低コスト生産を着実に定着させる取組を推進します。

農業の最も基礎的な生産基盤である農地については、その有効利用を図る観点から、昨年11月に「農地政策の展開方向について」を取りまとめたところであり、この方向に沿って、改革を順次具体化してまいります。

このほか、生産・流通の各段階での食料供給コストの縮減の取組を強力に推進するとともに、農協の経済事業改革を推進します。また、農業の体質強化に向けて生産性の向上・低コスト化を図る技術の開発・普及を推進するほか、知的財産の戦略的な創造・保護・活用を進め、農業の潜在的な力の発揮を図ります。

農山漁村においては、人口の減少や高齢化などにより、その活力の低下が懸念されており、農山漁村の活性化を図るため、既存の枠組みを超えた新たな取組が必要となっています。昨年11月に取りまとめた「農山漁村活性化のための戦略」に基づき、地域のリーダーとなる人材の育成、祭りや伝統・文化などの保全・復活による農山漁村集落の再生、子ども達の農山漁村における宿泊体験をはじめとした都市と農山漁村の交流の促進等に取り組めます。また、地域の基幹産業である農林水産業と商業・工業等の産業間での連携、いわゆる「農商工連携」を強化し、地域製品の販売促進、新商品開発への支援などを通じた地域全体の所得の向上と雇用の確保を図ります。

さらに、深刻化・広域化する野生鳥獣による農林水産業被害に対応し、地域の実態に即した対策の抜本強化を図るため、市町村等の計画に基づく取組を総合的に支援します。

第二は、食と農に関する施策の戦略的な取組についてです。

昨今、途上国の経済発展に伴う食料需要の大幅な増加、バイオ燃料需要の増加や地球温暖化による農業生産への悪影響など、食料をめぐる世界情勢に大きな変化が見られます。食料問題については、現在、私が主催する「食料の未来を描く戦略会議」において議論を行っているところであり、今後、この議論の成果を取りまとめ、食料に関する認識を国民全体で共有できるよう広く発信してまいります。さらに、平成18年度に39パーセントに低下した食料自給率を平成27年度までに45パーセントとする目標の達成に向けて、生産と消費の両面から戦略的な取組を進めるなど、将来にわたり食料を安定的に供給するための施策を積極的に展開してまいります。

食は生命の源であるとともに、健康で充実した生活の基礎となるものであり、生産・加工・流通の各段階を通じて食品の安全と信頼を確保し、消費者の視点に立った農林水産行政を展開することは、国の重要な責務であります。

昨今、薬物中毒事案の発生により食品の安全に関する不安が高まっていることや、食品表示に対する消費者の信頼を揺るがすような事案が相次いだことを重く受け止め、内閣府や厚生労働省と迅速な情報共有を図りながら政府一体となった対策を進めるとともに、「食品表示特別Gメン」の新設による監視体制の強化や食品の業者間取引へのJAS法の品質表示の義務付け、食品の製造・流通等に携わる企業の法令遵守の徹底を図るなど、消費者の信頼確保に努めてまいります。また、国民の皆様から情報提供があった場合には、直ちに行動するとともに、たらい回しにならないよう関係機関との連絡を密にするなど、消費者の視点を重視した対応を徹底し、「消費者から見て分かりやすい行政」を推進してまいります。

このほか、食品の製造過程における管理の高度化を促進するなど、農場から食卓までを通じた食品の安全確保の取組を進め、消費者の被害の未然防止に努めるとともに、国民の皆様にご理解を深めていただくよう、食育を推進してまいります。

米国産牛肉の輸入問題については、現在、日米間の技術的な会合の結果を取りまとめる作業を行っているところであり、食の安全と消費者の信頼確保を大前提として、科学的知見に基づいて対応してまいります。

次に、現在、重要な節目を迎えているWTO農業交渉については、多様な農業の共存を理念として、引き続き議論に積極的に参画し、輸出国と輸入国のバランスの取れた貿易ルールの確立に向けて戦略的に交渉に取り組んでまいります。一方、日豪をはじめとしたEPA交渉については、我が国全体としての経済上・外交上の利益を考慮し、「守るべきもの」はしっかりと「守る」との方針の下、食料安全保障や国内農業の構造改革の進捗状況にも留意しつつ、政府一体となって取り組んでまいります。

我が国の農林水産物や食品の輸出促進については、平成25年までに輸出額を一兆円規模にするという目標の達成に向け、検疫協議の加速化など輸出環境の整備、品目別の戦略的な輸出促進の取組、意欲ある農林漁業者等に対する支援、日本食・日本食材の海外への情報発信等に重点的に取り組めます。

第三は、地球環境保全に対する貢献です。

農林水産業は、自然の循環機能を利用しながら営まれる活動であり、持続可能な農林水産業を推進することにより、地球温暖化をはじめとした環境問題に適切に対応していく必要があります。農林水産省としても、本年7月に開催される北海道洞爺湖サミットに向けて、農林水産分野における資源・環境対策に積極的に取り組んでまいります。

まず、京都議定書における温室効果ガスの削減目標を達成するため、「美しい森林づくり」を国民的な運動として展開し、市町村の自主性・裁量性を活かした森林整備の取組を支援するなど、間伐をはじめとした森林の整備・保全等の森林吸収源対策を着実に進めてまいります。

次に、国産バイオ燃料の大幅な生産拡大に向けて、農林漁業者とバイオ燃料製造業者の連携による低コストでの安定供給に向けた取組や、食料と競合しない稲わらや間伐材等の非食用資源から効率的にエタノールを生産する「日本型バイオ燃料生産拡大対策」を推進します。

さらに、昨年七月に策定した農林水産省生物多様性戦略に基づき、農林水産施策に生物多様性の保全をより重視した視点を取り入れ、生物の生息・生育環境としての質を高める持続可能な農林水産業を推進してまいります。

第四は、森林・林業政策の推進です。

我が国の国土の三分の二を占める森林は、地球温暖化の防止のほか、国土の保全、水源のかん養など多様な機能を有しております。この「緑の社会資本」というべき森林を後世に引き継いでいくため、森林・林業基本計画に基づき、国民のニーズを捉えた多様で健全な森林づくり、国民の安全・安心の確保のための治山対策を推進するとともに、森林施業の集約化等によるコスト削減、市場ニーズに対応した木材製品の安定供給体制の確立により、国産材の利用拡大を軸とした林業・木材産業の再生を図ります。

なお、官製談合問題を起こした緑資源機構については、本年度限りで廃止することとし、今後とも、入札談合の再発防止に万全を期し、国民の信頼回復に努めてまいります。

第五は、水産政策の展開です。

我が国の水産業・漁村は、資源状況の悪化、漁業生産構造のぜい弱化、燃油価格の高騰など厳しい状況にある一方、世界的に水産物への需要が高まるなど、これまでにない情勢変化に直面しています。

こうした中、力強い水産業と豊かで活力ある漁村を確立するため、昨年策定した水産基本計画に即し、科学的根拠に基づく持続的な利用を基本とした水産資源の回復・管理の推進、漁船漁業の構造改革や新たな経営安定対策の導入による足腰の強い経営体の育成・確保、品質・衛生管理機能の強化や漁港・漁場・漁村の総合的整備など、水産政策の改革を早急に進めてまいります。また、燃油価格の高騰に対応するため、漁業者の経営体質の強化や省エネ型漁業への転換を緊急かつ集中的に推進します。

平成20年度の農林水産予算の編成に当たっては、以上のような農林水産政策を展開するために十分に意を用いたところです。

また、施策の展開に必要な法整備については、今後、御審議をよろしく願いたします。

以上、私の所信の一端を申し上げます。

農林水産行政は、現場に密着した政策課題であると同時に、国民の毎日の生活に深くかかわっているものです。このため、生産現場の取組や消費者の声を積極的に政策に反映するとともに、分かりやすく丁寧な政策運営を行うことにより、国民の信頼と支持が得られるよう努めてまいります。

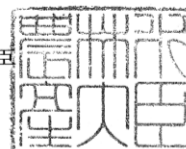
委員各位におかれましては、農林水産行政の推進のため、今後とも一層の御支援・御協力を賜りませう、切にお願い申し上げます。

国際穀物相場の動向を踏まえた輸入麦の政府売渡価格の改定 (平成20年4月期)と麦関連製品の適正な価格設定について

19 総食第996号
平成20年2月15日

日本加工食品卸協会会長 殿

農 林 水 産 大 臣



国際穀物相場の動向を踏まえた輸入麦の政府売渡価格の改定（平成20年4月期）と麦関連製品の適正な価格設定について

時下、ますます御清栄のこととお慶び申し上げます。

日頃より、食糧・食品産業行政の推進にご理解とご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、輸入麦の政府売渡価格については、国際相場の動向等を踏まえて、毎年4月期及び10月期に改定することとしておりますが、平成20年4月から適用する政府売渡価格について、別添のとおり決定いたしましたので、お知らせいたします。

麦の国際相場は、前回価格改定を行った19年10月以降も、

- ① 中国やインド等の人口超大国の経済発展による食料需要の増大
- ② 世界的なバイオ燃料の原料としての穀物等の需要増大
- ③ 地球規模の気候変動の影響

といった構造的な要因による穀物需給のひっ迫や、自国への供給を優先する一部輸出国による輸出規制の動き等により、大幅に上昇しております。

我が国における麦の自給率はわずか13%であり、消費量の大半を輸入に依存しておりますので、その価格が国際穀物需給・価格の影響を大きく受けることは避けられません。

今後とも、年2回、直近8ヶ月間の政府買付コストの平均値をもとに価格改定を行っていくこととしておりますので、ご理解のほどよろしくお願いいたします。

また、輸入麦の政府売渡価格の改定を踏まえて、小麦粉・麦関連製品の価格についての見直し交渉が流通の各段階で行われることになると考えられますが、安全で表示も適正な食品を安定的に供給する観点からは、合理的な範囲での価格の見直しはあり得るものと考えております。

各段階の取引当事者間（売買当事者、生産委託当事者）の価格見直し交渉が、独占禁止法・下請代金法等を遵守して、適切に行われますよう、特段のご配慮をお願い申し上げます。

政府としても、

- ① 引き続き、価格改定ルールに基づいて国際相場の動向をある程度緩和しつつ、国家貿易制度を最大限に活用して必要量の麦を安定的に輸入するとともに、
- ② こうした国際的な穀物の需給状況や事業者の状況などについて、消費者等の理解が得られるよう環境整備に努めてまいります。

卸の流通BMSへの取り組み状況 ～共同実証に参加した4社に聞く～

流通BMS策定の経緯

昨年4月にバージョン1.0が公開された「流通ビジネスメッセージ標準(流通BMS)」は、次世代の流通標準EDIと位置付けられ、普及展開が図られている。

流通BMSは、消費財流通の製(メーカー)～配(卸売)～販(小売)三層を対象として、国内で唯一のEDI標準とすることを目標にしているが、第一段階として小売～卸・メーカー間の領域、具体的には総合スーパー・食品スーパー業界で主流の取引業務プロセスであるターンアラウンド型取引(発注を起点に発注Noを引き継ぐ方式)に基づいて策定された。

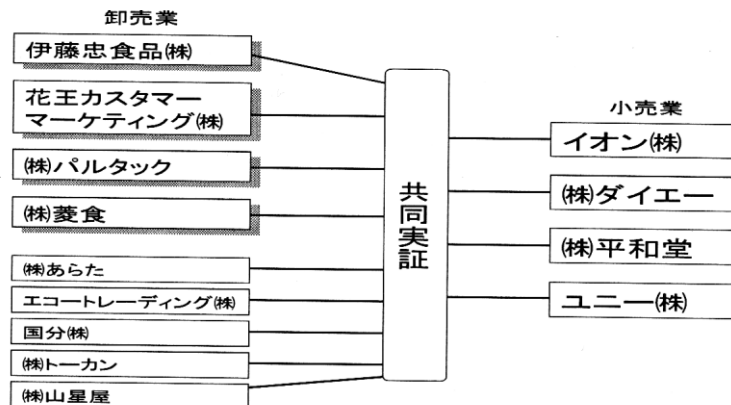
小売のEDIは1980年に制定されたJCA手順(J手順)による方式が今日でも主流となっているが、ハード/ソフトの供給が危ぶまれているという状況に加え、通信速度が遅い、小売ごとのデータ仕様と業務運用への個別対応といったサプライヤー側の課題を解決するために、日本チェーンストア協会と日本スーパーマーケット協会が合同で、2005年8月から“次世代標準EDI”のあり方を検討してきた。

折しも経済産業省では、流通サプライチェーンを構成する製・配・販間の情報連携をより効率的なものとする事で、消費者に提供する価値を高めることを目標とした「流通サプライチェーン全体最適化促進事業(略称:流通SCM事業)」を2003年度からの3ヵ年計画で進めていた。

小売業のEDIの標準化はその突破口となる重要なテーマであり、経済産業省も両協会の標準化活動を積極的に支援した。流通SCM事業は2006年度以降、「流通システム標準化事業」として継続され、その事業の中で主要6業務(発注・出荷・受領・返品・請求・支払)を対象とした標準メッセージ案が2006年10月末にとりまとめられた。

机上で検討されたそれらのメッセージ案が、実業務で支障なく利用でき、想定される効果が期待できることを実証するために、小売4社、卸9社が実装し、2007年2月～3月に共同実証を行った。(図1参照)

図1 2006年度の共同実証参加企業



共同実証参加卸の現在の運用状況

今回、共同実証に参加した卸9社（加工食品4社、日用品3社、菓子1社、ペットフード1社）の中から、複数の小売業と接続した下記4社に個別にインタビューした。

- ・伊藤忠食品㈱（情報システム部竹腰雅一部長）
- ・花王カスタマーマーケティング㈱（流通開発部須賀慎一マネジャー）
- ・㈱パルタック（情報システム本部荒井清一マネジャー）
- ・㈱菱食（ITネットワーク本部稲垣登志男本部長代理）

上記卸4社では、昨年共同実証を経て現在は流通BMSの接続先小売を拡大している。

伊藤忠食品は共同実証参加の小売4社のうち3社と実証を行い、それぞれと本番運用を行っている。メッセージ種は、返品を除く5種類（発注、出荷、受領、請求、支払）。3社との取引では、在庫預り型センターと集計表発注（店舗明細データを含む発注方式）を除くすべての取引で流通BMSを利用している。共同実証参加小売以外では、関西地区の総合スーパーK社と昨年7月から運用しているほか、本年の3月をめどに関西に本社を置く総合スーパーI社と開始の予定。

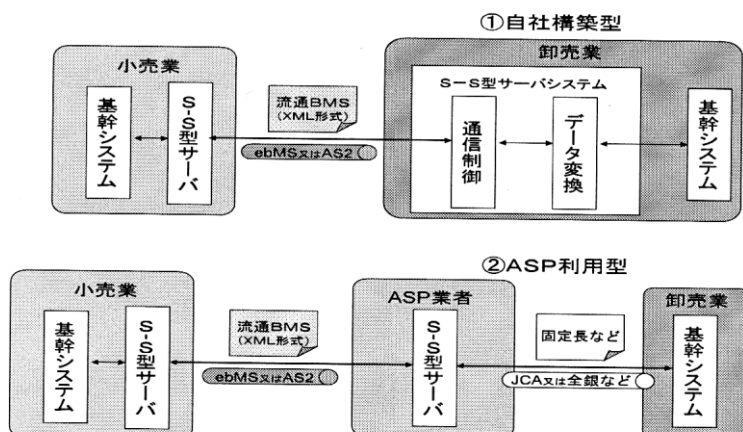
花王カスタマーマーケティング（以下、花王CMKと略）は唯一、小売4社すべてと共同実証を行い、そのうち1社とは4種類（発注、出荷、受領、支払）のメッセージを実運用し、あとの3社とは準備が整ったメッセージ種ごとに順次本番移行を進めている。後続小売としては九州地区の食品スーパーN社と昨年11月から本番運用しているほか、上記関西地区スーパーK社とも準備を進めている。その他、総合スーパー、食品スーパー、ボランティアチェーン本部（以下、VCと略）、ホームセンターなどから話が来ており、「向こう3年間で30社ほどを見込んで活動している」（須賀マネジャー）という。

パルタックは、2社と共同実証を行い、1社とは本番運用、1社とは一部地区で本番運用し、随時拡大を予定している。共同実証に参加した残り2社とは預り在庫型センター取引のため、そのメッセージ標準化を待っている状態という。実証ではすべてのメッセージを使用した。本番運用しているのは、発注、出荷、受領の3種。後続小売業としては有力VC加盟の3社と実施しているほか、地方のスーパーやホームセンターと話を進めている。

菱食は2社と共同実証を行い、そのまま本番運用している。メッセージ種は1社とは発注～支払のすべてを利用し、もう1社とは出荷と返品を除く4種類で実施している。後続小売としては有力VC加盟の10社の他に、前出の総合スーパーK社と計画している。

なお、流通BMS対応のシステム構成は、伊藤忠食品、花王CMK、パルタックの3社は自社導入（サーバシステム）、菱食は外部のASPサービスを利用している。（図2参照）

図2 卸売業の流通BMS対応システム（サーバサーバ型）



卸の流通BMS導入効果 ～着実に出るコスト削減と業務効率化効果～

流通BMS導入による卸売業の効果を、①インターネット通信回線利用、②通信時間の短縮と物流業務、③メッセージや運用ガイドラインの標準化、④業務のEDI化、⑤伝票レス化の5つに分けてみることにする。

インターネット通信回線利用の効果

インターネット回線利用による効果は、通信回線料金と通信手順の2面がある。

JCA手順は電話回線を利用して低速でデータ交換を行う方式のため、大手卸では全国で多くの電話回線を用意して対応している。例えば、パルタックでは東西2カ所のデータセンターでバックアップ対策も含めて120回線を使っている。

しかも、通信の種類はJCA手順で3種類(2,400、9,600、19.2K)、全銀手順で3種類(9,600、19.2K、TCP/IP64K)があり、いずれも接続時間に応じて課金されるが、これらがインターネット回線に集約され、接続時間に関係なく固定料金になることで、通信コストの大幅な削減と通信手順の集約化が期待できるとしている。他の卸もほぼ同様の事情を抱えている。

近年、システム更新時期を迎えた小売業が、JCA手順の後継として様々な通信手順のWeb-EDIを導入していることに対する卸側の危機感は強く、その面でも流通BMSで採用されている標準通信手順への期待は高い。

通信時間の短縮と物流業務の効果

昨年の共同実証で検証されたあるサンプルデータによると、JCA手順で43分47秒かかっていた通信時間が、流通BMSの場合前後のXML変換処理を入れても2分35秒に短縮されるという数値が出ている。割合にすると94%の短縮になる。データボリュームは固定長ファイルの1.9MBがXML化によって21MBに増えるが、通信速度が9,600bpsから100MB/秒と大幅にアップした結果である。

また、JCA手順は受信側が発信側へデータを取りに行くPull型の手順であり、卸は一定の締め時間後に発注データを受信しているが、流通BMSのサーバーサーバ型で採用されている通信手順は、データを送信側から受信側へ送り込むPush型手順である。したがって、小売の発注データが用意でき次第、卸は受信できることになるので、従来の締め時間よりも前倒しで受注できることになる。

この両面の効果による受信終了時間の大幅な前倒しの結果、物流業務面でさまざまな効果が期待されている。例えば、従来10時から1時間かけて受信していた発注データが9時半から数分で終了すれば、約1時間半前倒しで準備に入れるので、

- ・取引先別の出荷作業順を臨機応変に変更できる
- ・物量増加に伴う出荷作業人員の追加手配、確保が行える
- ・上記の結果、残業が減り、物流コスト削減につながる

といったことが期待されている。

また、従来は受信時間が長いために取引先別に受信し、社内処理が終わった順に倉

庫でピッキング作業を行っていたが、流通BMSが拡大することで受信時間が短縮されると、各社からの受信および社内処理を短時間に集中して行うことが可能となる。その結果、倉庫業務の生産性を高められる可能性がある(花王CMK)と期待している。

その他、従来より早く出荷データを小売に送信する、小売の発注締め時間を遅くする、小売への納品を前倒しにするといったように、小売にもメリットが生じることが想定されている。

標準化による効果

標準化による効果は種々あるが、ここでは個別プログラムの削減と後続小売業の展開のスピードアップの2点を取り上げる。

大手の卸売業になると、得意先小売の個別EDI仕様に対応するために、1万2,000本(菱食グループ)、4,000~5,000本(伊藤忠食品、パルタック)といった膨大な変換プログラムの開発と維持管理を行ってきた。これが全て流通BMSになることによって、例えばパルタックや菱食では基幹業務と連携するための個別プログラムは残るとしても、全体では100本以下になると予想しており、その結果、システム開発と維持管理に要するコストを大幅に削減できると期待している。

具体的には、今まで小売対応のために個別のマスターを持たなければならなかったが、流通BMSの中に含まれてくるので、その対応が全くなかった。コードリストも統一されたので、例えば「特売」を表すコードがA社は1、B社は2という違いがなくなった(伊藤忠食品)といった効果である。

次に、標準メッセージの運用ガイドの標準化によってメッセージを構成する各データ項目の定義と使い方が明確になり、第2弾、3弾の小売業との導入展開の効率化が実現している。例えばパルタックでは実証小売業との間で3~4ヶ月の準備期間を要したが、後続小売業との間では、説明会出席後、約1ヶ月の準備期間で開始できている。

従来は、小売ごとのメッセージ構造やデータ項目の定義の違いがあり、仕様全体の理解に時間がかかっていた。また、説明を受けた項目でも卸側の思い込みによる解釈の違いでトラブルになることが発生していたが、流通BMSでは項目定義と使い方が統一されているので、1回の打合せですぐに準備作業に入れるという。

花王CMKでは、得意先追加時の負荷軽減について、流通BMSになると個別に調整する部分が削減されるため、調整に要する延べ日数がほぼ半減すると想定している。実際、昨年度の実証は初めてであったためかなりの時間を要したが、経験を蓄積した結果その後導入したN社については、非常にスムーズに本番移行が完了できている。

EDI化による効果

流通BMSは発注で卸側に伝えられる取引番号を、出荷、受領と引き継ぐことによって債権・債務の確認を日々行い、最終的には月次の請求/支払照合業務の効率化を目指している。

この効果を最も評価しているのが花王CMKである。例えば、実証参加小売のうち1社とはすべてのメッセージ交換を行っているが、その結果、

- ・日々の売掛/買掛照合が可能になった

- ・受領メッセージに小売側の計上日が記載されているので、締め日の認識違いによる違算がなくなった
- ・支払いメッセージに相殺項目の明細が記載されていることから、締め日後の請求・支払照合時のエラーがゼロになったといった効果につながっている。

パルタックでは今は実施できていない返品データ交換に期待を寄せている。現在は返品伝票を人が入力し、商品のスキャンデータと照合して誤差があれば得意先に調査を依頼している。誤差の原因には、小売の送り間違いや卸の入力間違いなどさまざまがあり、調査にも時間がかかっている。EDI化すれば、入力の人件費がなくなるほか、入力間違いによる誤差も少なくなるという期待がある。

伝票レス化による効果

今回、発注の取引番号をキーに出荷、受領とデータを引き継ぎ、従来の受領伝票に代えて受領データを取引の証憑とすることで、伝票レスを実現できることを流通BMSでは謳っている。

既に大手の総合スーパーではかなりの割合で伝票レスが実施されているが、実証参加小売の中には流通BMS導入を契機に初めて導入した小売もある。その小売と取引しているパルタックでは、毎月何万枚という伝票がなくなり、伝票業務に関わる人件費の削減効果が出ているという。伝票代自体は3～4円／枚だが、印刷発行、切り取りと小分け、配送係へ手渡し、得意先から帰ってきた伝票の訂正入力、保管といった一連の作業の人件費を加えると、10円／枚ほどのコストになるという。

花王CMKでは、これまでも伝票レスの取組みを進めており、伝票代は数年前と比べて現在では8割程度にまで減ってきている。流通BMSがより普及すればより削減されることを期待している。

伝票レスは、流通BMSを導入する小売側にも同様に発生する効果であり、各卸はその効果を広げるべく、得意先へ流通BMS導入の働きかけを行っている。

流通BMSのさらなる発展に向けて ～卸からみた課題と要望～

流通BMSが着実に普及し、その効果を広げるためには、取り組まなければならない課題も多い。今回取材した卸4社からもさまざまな課題と要望が提起されているが、大別すると、①普及拡大、②標準の維持管理、③標準の対象業務拡大の3つに分けることができる。

スピーディな普及拡大

流通BMSの普及拡大は、スーパー以外の小売業態、グロサリー以外の商品分野、中小企業への展開といった側面がある。

流通BMSのVer1.0は、スーパー業界の基本的な取引プロセス(ターンアラウンド型取引)を前提に策定されており、百貨店で多く見られる消化取引などを除くと、他の多くの小

売業態にも基本となるモデルと考えられている。したがって、ドラッグストアやホームセンターなどへの拡大展開が強く望まれている。

経済産業省の委託事業「流通システム標準化事業」では、2006年度から百貨店業界が、2007年度からチェーンドラッグストア業界が標準化検討に参加しており、今後はホームセンター業界や生協、農協（Aコープ）といったグローサリー（加工食品、日用品）を多く取扱う小売業態の参加が期待されている。

次に、グローサリー以外の商品分野としては、2007年度の経産省事業でGMSとアパレル並びにスーパーと生鮮食品の共同実証が予定されており、本年3月を目処に流通BMSのアパレル並びに生鮮対応版が発表される予定である。

中小企業への展開は、卸からみれば取引先の中小小売ということになる。小売の流通BMS対応システムはサーバシステムとなるので、例えば「中小小売には、VAN／ASPがサービスインすることが望まれる」（パルタック・荒井マネジャー）といったように、2007年度の経産省事業で行われている「共同利用型VAN／ASPモデル作成」の成果などが期待されている。

一方、卸側のシステムは、サーバ型だけでなくクライアント型も選択できるので、例えば、「安価なパッケージソフトが出れば、中小卸の間でも爆発的に広がるのではないか」（伊藤忠食品・竹腰部長）といった期待が上がっている。

スピーディな普及に対する期待の背景には、上記のような対象範囲の拡大という側面以外に、個別仕様のWeb-EDIの広がりに対する強い危機感もある。例えば、菱食グループの2007年度調査によると、グループ全体で約80社との間でWeb-EDIを含むインターネットEDI取引があった。同社では、「標準化事業に対しては、流通BMSが“流通業界唯一の標準EDI”として広く普及するよう、積極的な啓発活動を進めてほしい。ただし、ここまで広がったWeb-EDIに対してどう取り組むかが課題である」（稲垣本部長代理）としている。

標準の維持管理

標準が標準としての効果を発揮するためには、流通BMSで規定された考え方を改変することなく利用されることが必要である。

この点について卸からは、「これから流通BMSに取り組む小売／卸に対しては、全体最適化のために安易に妥協して個別を増やさないようにすることが重要で、流通業界全体で標準化を推進しよう、と伝えたい」（菱食・稲垣氏）、「小売にお願いするとすれば、メッセージ項目の解釈を勝手にしないでください、ということ。必要であれば変更要求を出してほしい。全く別の意味の項目として使ってほしくない」（伊藤忠食品・竹腰部長）といった強い要望が出されている。

標準の維持管理体制のあり方については、2007年度の経産省事業でも関係業界団体の代表で構成された専門部会で検討されており、「流通システム標準推進協議会（仮称）」として、流通システム開発センターに置くことを前提に検討されている。2008年度の維持管理業務は経産省事業の中で行われるが、2009年度以降は上記“協議会”と流通センターが連携する形で、標準の維持管理と普及活動を永続的に行っていく予定である。

標準の対象業務拡大

流通BMSで対象としている発注～支払までの基本6業務以外への標準化の拡大を望む声も多い。例えば、花王CMKの須賀マネジャーは下記の業務を上げている。

- ・個別対応削減の意味から物流ラベルの標準化にも大きな期待を寄せている。
- ・また、これからはより本来業務に集中できる環境づくりという意味から、POSデータの標準化、マルチメディアデータ（商品画像やプロモーションビデオの情報をインターネット回線を通じて送信するような用途）の標準化に期待している。
- ・食品の品質情報項目についても引き続き検討を行って、小売のニーズに応えられる標準化を進めてもらいたい。

以上のような期待・要望に応じて標準化の成果をさらに高めるために、今後とも本事業の活動を継続し、発展させていく必要があるため、関係各位のさらなるご支援・ご協力をお願いしたい。（図参照＝本文中に登場するテーマに関連したものを太枠で示した）

（研究開発部長 坂本尚登）

流開センターニュース 平成20年1月号より転載

2007年度流通システム標準化事業 検討・推進テーマ

