

平成31年度税制改正等に関する要望書

平成30年9月

一般社団法人 日本加工食品卸協会
会長 國分 晃

1. 消費税率引き上げに伴う課題

1) 軽減税率の対象品目の見直し

酒を除く全ての飲食料品が一括して対象品目となるが、食品卸が扱う医薬部外品の栄養ドリンクは対象品目となっていない。当該品は、広くコンビニエンスストアやスーパーマーケットで販売されており、その取り扱いは食品の栄養ドリンクと何ら変わらないことから、医薬部外品の栄養ドリンクも食品扱いとして対象品目に加えていただきたい。

2) 95%ルールの復活

95%ルールが廃止されたことに伴い、仕入税額控除ができない非課税取引については価格転嫁が行うことが困難であるため損税が発生している。また、中小企業者にとっては経理事務負担の増加にもつながっている。円滑な価格転嫁を実現するため、仕入税額控除における95%ルールを復活していただきたい。

3) 事業者間取引についての経過措置の継続適用及び端数処理の四捨五入方式への統一

総額表示義務の規定の適用を受けない事業者間取引においては、税抜価格を前提にした端数処理が認められており、事務負担の軽減に繋がっている。したがって、税抜価格を前提とした端数処理の特例（経過措置）の適用を継続していただきたい。また、端数処理については、公正取引確保の観点から事業者間での不公平が生じないよう四捨五入方式へ統一していただきたい。

4) 適格請求書等保存方式（インボイス制度）の再考

当業界は、中小零細企業比率が9割強となっており、インボイス制度に対応するための事務負担並びにシステム改修負担が大きい。したがって、現在使用している請求書に事業者番号を記載することで仕入税額控除の要件を満たす等、制度の見直しをしていただきたい。

また、免税事業者からの仕入税額控除が認められなくなるため、その仕入れを区分する必要があるが、免税事業者が課税事業者になる可能性もあり、その事実を仕入れ計上の前にタイムリーに把握し経理処理に反映することは困難である。そのため、事務負担の増加を避ける上でも、従来どおり免税事業者からの課税仕入も仕入税額

控除の対象としていただきたい。

5) 商品明細毎の消費税積み上げ計算の容認

当業界においては、商品明細毎に消費税の積み上げ計算、端数処理を行っている企業が多い。このため、インボイス制度導入時には一度積み上げ計算を行った数値を取り消して、請求書毎に再度計算を行う（一請求書毎に一回の端数処理）必要があり、新たなシステム対応の負担が発生する。したがって、現状の商品明細毎の消費税計算を容認していただきたい。

6) 消費税転嫁対策特別措置法の明確化

インボイス制度導入後は、免税事業者からの仕入税額控除が認められなくなるため、免税事業者が取引から排除されるおそれがある。そこで、取引継続のため免税事業者に適格請求書発行事業者の登録を要求することは転嫁措置法に抵触するのか、また、免税事業者は免税事業者であることを取引先に伝える義務があるのか、法律上明確化していただきたい。

7) 返還インボイスの廃止

当業界においては、返品や割戻し、販売奨励金等全ての対価返還に一律で適格返還請求書の交付・保管を要求することは商慣行自体に影響を与え、多大なコストと労力を強いることになる。したがって、返還インボイス制度は廃止していただきたい。

8) 軽減税率対策補助金の拡充

現行規程では補助金対象者は中小企業・小規模事業者等に限定されているが、大企業間でも軽減税率対象品目を扱う企業とそうでない企業でシステム改修のコストは大幅に異なることが想定され、業態・業種間での不公平が存在する。大企業についても業種・業態による補助金制度を設けていただきたい。

9) 外税表示の恒久化

消費税の価格転嫁には、外税表示や税抜価格の強調表示が有効な対策となっている。総額表示が義務化され価格表示が総額表示に変わると、消費者に値上げの印象を強く与えることになり、これを回避するため税込価格の引き下げ圧力がかかり、結果として消費税の価格転嫁が難しくなりかねない。円滑な価格転嫁を実現するため、外税表示を認める措置を恒久化していただきたい。

2. 企業の生産性の向上に資する税制の整備

1) 法人税及び消費税の見直し

①受取配当金の全額益金不算入

受取配当等の益金不算入制度は二重課税防止のために設けられた制度である。しかし、近年財源確保の観点から一定の持株比率の株式等に係る受取配当等の益金不算入割合が引き下げられた。これは二重課税排除の趣旨に反しているため、受取配当

等は全額を益金不算入としていただきたい。

②法人税基本通達等の一部改正に伴う消費税基本通達改正の実施

収益認識基準を踏まえた法人税基本通達の改正が実施されたが、消費税については改正は未実施であるため、法人税における収益の認識と消費税における課税売上の認識のタイミングが泣き別れてしまっている。現税制では、企業における消費税申告計算が非常に煩雑となり、事務効率が非常に悪化する。よって、消費税基本通達の改正を検討していただきたい。

③消費税の申告期限の延長

法人税の調整項目は消費税も一体であることも多いため、消費税の申告期限を法人税同様に延長できるようにしていただきたい。

④一括償却資産制度の廃止

実務負担が重い現行の制度を廃止し、当該資産の一括損金算入を可能としていただきたい。

⑤休止電話加入権の損金算入

実質的に市場価値のない電話加入権は全額損金算入可能としていただきたい。

⑥繰越欠損金期限切れの廃止

我が国の法人税率は、国際的にみて未だ高い水準にあるが、加えて繰越欠損金の期限切れ制度が、投資魅力の乏しい国であることの一因となっている。そのため、当該制度は早期に廃止し、国際競争力の向上に努めるべきである。また、繰越欠損金の使用制限については、期間の短さと相まって更に魅力を削ぐものであり、早急に廃止していただきたい。

2) 印紙税の廃止

印紙税は契約書等、印紙税法に合致した文書に課税されるものであるが、電子商取引やペーパーレス化が進展する中、文書を課税対象とすることに合理性がなく時代に即していない。媒体によって課税の要否が変わるのは税の公平性に反している。印紙税は速やかに廃止していただきたい。

3) 地方税の簡素化

①償却資産税の見直し

- ・事務負担軽減のため、法人税法の減価償却の計算方法との合致および、申告時期の法人税との統一化を図っていただきたい
- ・慢性的な人手不足に対応するための設備投資は不可欠であり、機械装置への課税は廃止していただきたい

②法人税地方税の申告納付処理の一元化もしくは簡素化

現在、申告・納税手続きは、国及び個々の自治体ごとに申告書を作成し、納付を行っている。また、修正申告等により還付が発生した場合は、個々の自治体から還付通知が送付され、還付金も個々に入金されている。これを国・自治体で統合・連携強化を図り、ワンストップ化を推進することで、企業の事務負担の軽減と行政のスリム化を実現していただきたい。

③事業所税の廃止

大都市には住民税の徴収能力があり、他方、人口30万人以上の都市のみに課税されるのは公平ではない。また、事業所用家屋に対する課税（資産割）は固定資産税にて、従業者に対する課税（従業者割）は外形標準課税対象企業における事業税にて納税していることから、事業所税は廃止していただきたい。

4) 申告納税の環境改善および業務効率の改善

申告、納税に係る事務負担の軽減、業務効率の改善を図るため以下の項目を実現していただきたい。

- ①e-Tax、eLTAX における全日 24 時間利用可能な体制の構築
- ②e-Tax、eLTAX、多国籍企業情報の報告コーナー（e-Tax）のポータル画面の統合
- ③地方税の申告書書式の統一並びに eLTAX の全自治体への導入
- ④国税同様、地方税における日付指定の電子納税（ダイレクト納付）の全自治体への導入
- ⑤移転価格文書化に係る申告を行う e-Tax 画面に関して、入力途中での保存機能の具備

以上

日食協 荷待ち改善へ新施策

卸向けトラック入荷受付・予約システムを開発

日本加工食品卸協会（日食協）は卸物流拠点向けのクラウド型トラック入荷受付・予約システムを完成させた。入荷時間帯の事前予約や拠点に到着したトラックの円滑な誘導によってドライバー待機時間の削減につながるもの。9月から大手卸3社の中核センターで実証実験が始まっており、早ければ年内にも普及拡大に乗り出す。

全体最適重視の共同利用型—来月にも提供開始

ドライバー不足が年々深刻化する中、国土交通省は15年のトラック下請ガイドラインの改正を皮切りに、食品卸などの着荷主にドライバー待機時間の改善を求めている。ドライバーを運ぶ業務に集中させ、生産性と賃金を引き上げるのが狙いだ。

ドライバーのスマホ端末などと連動した入荷受付システムはその切り札と目され、既に国分グループや日本アクセスが一部拠点への導入を進めている。しかし、消費財物流の有力着荷主である食品卸各社がそれぞれ異なるシステムを採用した場合、発荷主側のメーカーやドライバーに納品先ごとの個別対応が生じる。

日食協物流問題研究会はこの問題を重視し、昨秋の会合で標準システムの早期整備を提言。今年1月、同計画が農林水産省の補助事業（食品産業等生産性向上緊急支援事業）に認定され、物流問題研究会管下のプロジェクトチーム（物流効率化専門部会、座長＝伊藤忠食品ロジスティクス本部副本部長・神山浩二氏）と協力ベンダーの富士通が開発を急ピッチで進めてきた。

日食協が業界向け物流関連システムの開発・運用を手がけるのは初。ドライバーのスマホなどと連動し、入構車両を空きバースに効率的に誘導する仕組みは既存の入荷受付システムと同様だが、業界共有システムならではの全体最適機能も設けた。

最大のポイントは発荷主側の運行管理者らがドライバー情報をシステムに一度登録すると、システムを利用する卸各社で当該情報を共有できる名寄せ機能を取り入れたことだ。メーカーの商品を運ぶドライバーは複数の卸を巡回するケースが多く、名寄せ機能によって届け先ごとの登録・メンテナンス負担を解消できる。同機能は特許申請済み。

新システムの早期普及に向け、三菱食品・加藤産業・伊藤忠食品は首都圏の中核センターで今月上旬から実証実験を開始。今月中に結果を持ち寄って効果検証を行い、早ければ年内にも賛助会員メーカーを含む会員各社へのサービス提供に踏み切る。料金は既存システムに比べ割安な利用拠点数に応じた定額制となる見通しだ。日食協への加入を前提に異業種へのサービス提供も検討する。システムの詳細は今月26?28日に東京ビッグサイトで開催される日食協主催の食品物流総合展示会「フードディストリビューション2018」で正式に披露する。

業界最大の物流拠点を持つ日本アクセスは今年からWMSと連動した独自の入荷受付システムを汎用センターに順次導入しているが、同社取締役常務執行役員ロジスティクス管掌の宇佐美文俊氏は今春の本紙取材で「受託専用センターでは日食協システムの導入も視野に入れる」と述べており、同社を含む大手食品卸

に急速に普及する可能性がある。

なお、新システムには発荷主側の運行管理者らが納品時間を事前にオンラインで予約する機能が実装されているが、これによって卸側の入荷開始時間に予約が集中する恐れもある。このため、まずは卸側が入荷受付機能を使って時間帯ごとの待機状況などを把握し、

その上でカテゴリごとに入荷時間枠を設けるなど、平準化の工夫が必要だ。

新システムに使ったこれら入荷フローの段階的改善により、日食協は平均1時間45分とされるドライバー待機時間(国土交通省15年調査)を食品卸業界全体で30%削減する方針だ。

9月21日付 食品新聞より転載

ドライバーの荷待ち時間短縮を実現する 食品等物流効率化ソリューション 日食協標準 卸向けトラック入荷受付・予約システム

※サービスご利用には当協会へのご入会が必要となります。



一般社団法人 日本加工食品卸協会

特許出願中

2018年10月稼働予定

メリット

- ◆ 入構時刻の事前予約によりトラック集中を緩和、ドライバーの荷待ち時間短縮、庫内作業の平準化が可能。
- ◆ バース空き状態を管理、待機中のドライバーを呼出/バース誘導により作業の滞留を解消。
- ◆ 受付から作業開始、終了の実績収集や分析による業務の効率化が可能。

1. 機能

(1) 入構予約



(2) 受付・バース誘導



2. 特長

(1) 月額サービスご提供

トラック予約・受付システムに必要な機能をサービスとしてご提供。お手持ちのスマートフォン、タブレット、PCにて、低コストでスピーディーに利用開始可能。

(3) 日食協 標準システム

日食協 トラック予約・受付システムは業界標準とすべく、日食協にて仕様策定・構築・ご提供。今後、会員企業様の順次導入に向けて取り組んで参ります。

(2) 会員企業各社様の声を反映した機能・画面

会員企業各社からご意見を伺い、利用者視点に立った機能・画面を搭載しております。
例 待機時間実績照会、運送事業者マスタ統合機能※

※特許出願中 運送事業者の卸複数センタ予約時のログイン効率化を実現するマスタ統合機能につき、特許技術を含みます。

サービスについてのお問い合わせは

一般社団法人 日本加工食品卸協会 03-3241-6568

受付時間 10:00~17:00 (土・日・祝日・当協会指定の休業日を除く)

日食協公開サイト <http://nsh.c.ooco.jp/>

・注記：記載されたサービスの仕様・内容などは、予告なしに変更されることがあります。予めご了承ください。

パインアップル缶詰 平成30年度「開缶研究会」開催

— 9月27日 —

(一社)日本パインアップル缶詰協会は9月27日(木)、都内のスクワール麹町で平成30年度開缶研究会を開催した。国産(沖縄)5缶(昨年5缶)、輸入27缶(同29缶)合計32缶(同34缶)を開缶し、参加者が香味、色沢、肉質、形態、その他の5項目について25点満点(各項目5点)で品評した。引き続き、農林水産消費安全技術センター、食品環境検査協会が講評。表示、計量など今回も品質面での問題はなく、全般的に高品位であった。品評の結果の平均点(25点満点)は、国産(沖縄)は17.94(最高18.26、最低17.23)、輸入は17.44(同20.06、同15.04)

柘植茂晃専務理事は、懇親会の冒頭、研究会の意義と協会の取組みなど要旨を次のとおり挨拶「開缶研究会がスタートした昭和35年は転換期であった。当時の琉球政府のバックアップで始まった。昭和10年頃はメイドインジャパン(台湾産)が輸出により外貨を稼いだが、統制で75工場が1つに集約された。以降、沖縄の石垣島で栽培が始まり、戦後は山原で栽培が始まった。栽培面積は3,000ha、生産量は3万t超、生産工場は22工場で70万ケースを製造していたが品質は良くなかった。零細工場をはじめ品質の向上をはかる必要があった。今では国産が平均で輸入品を上回り、品質向上に成果を上げている。平成2年にパインが輸入自由化されたことで、TQ制度に移行した。輸入品も売れないといけないので、消費拡大を図るために料理コンテストなどを実施している。欧州では古代ローマ帝国時代から果実の需要が高い。食材として料理に使っているから嗜好品のイメージがある日本の3倍ほどの消費量がある」と語った。

また、会場では新需要開発料理缶詰を紹介、「島唐辛子入りパイン辛味だれ」(パウチ)、「パインポークビーンズ」「鶏肉のパインソース煮白味噌仕立て」「豚肉のパインアップルポワレ風」を試食PRした。このほか、先頃決定した第29回料理コンテストの最優秀作品(甘酒パイナップリン)と優秀作品(パインでフルーティ豚丼・パインとさつま芋のキッシュ)を試食し紹介した。



研究会会場

フードディストリビューション2018開催

— 9月26日～28日 —

食品の物流現場の効率化・課題解決のための展示会として弊協会と(一財)食品産業センターが主催して9月26日(水)～9月28日(金)東京ビッグサイト東ホールにて「フードディストリビューション2018」を開催した。共催は事務局業務をつとめるアテックス(株)。農林水産省、厚生労働省、経済産業省、国土交通省から後援をいただき、また多数の団体からも協賛をいただいた。この展示会は「食品の物流センター」にフォーカスした国内唯一の専門展示会。賞味期限などの日付管理や温度管理や衛生対策など食品だからこそ必要な製品や機器、システムなどを一堂に集めて食品関連事業者に「物流の効率化」を訴求するのが狙い。また日食協が開発した業界標準の「卸向けトラック入荷受付・予約システム」を初めて会場では公開した。3日間の入場者数は前年を上回る、46,085名であった。

加工食品卸売業の物流戦略における競争と協調

《採録》大手卸物流トップ パネルディスカッション

9月27日、大手食品卸8社の物流部門トップが物流危機克服の方向性を話し合う業界パネルディスカッションが東京ビッグサイトで開催された。日本加工食品卸協会(以下、日食協)主催の物流総合展示会「フードディストリビューション」の特別企画として編まれたもので、この顔触れが壇上で一堂に会するのは初。深刻なドライバー不足などを背景にコスト上昇と食品物流そのものの持続性が懸念される中、共同配送やメーカーと連携した入荷待機時間の削減など、企業の枠を超えた協調の重要性を改めて確認した。日食協協力のもと、当日の様態を採録する。

〈パネリスト〉

- 秋山隆司氏(国分グループ本社 取締役常務執行役員 経営統括本部副本部長兼物流統括部長)
- 宇佐美文俊氏(日本アクセス 取締役常務執行役員 ロジスティクス管掌)
- 佐藤稔氏(日本酒類販売 常務執行役員 情報物流本部本部長)
- 鈴木昌氏(伊藤忠食品 執行役員 ロジスティクス本部長)
- 千田建氏(三菱食品 ロジスティクス本部長)
- 日比啓介氏(加藤産業 取締役ロジスティクス本部長兼ロジスティクス部長)
- 福島徹氏(旭食品 経営企画本部 取締役本部長)
- 水谷幸雄氏(三井食品 常務執行役員 物流・システム本部本部長)

〈コーディネーター〉

- 奥山則康氏(日本加工食品卸協会 専務理事)

奥山 昨今は物流環境が大変厳しく、卸各社は人手不足やコスト上昇への対応を急いでいます。し

かし、加工食品卸売業とひと言で申しましても、各社の経営戦略や取扱品目には大きな違いがあり、それを踏まえた物流戦略があろうと思います。そこで前半の部では各社それぞれの物流高度化、効率化、合理化策をご紹介いただき、その特徴と差別的物流の実態を共有して参ります。皆様よろしくお願ひします。

福島(旭食品) 私どもは持株会社トモシアホールディングスのもと、北海道・東北の丸大堀内様、北陸のカナカン様、西日本の当社という形で全国商物流網を形成している会社です。物流拠点数は汎用センター108カ所・専用センター23カ所(丸大堀内＝汎用31・専用3、カナカン＝汎用35・専用2、旭食品＝汎用42・専用18)。グループの特色は各事業会社が得意とするエリアを持ち、全国的な展開をしながらも地域貢献・地域活性化への思いが大変強いということです。われわれ旭食品も5年後の創業100周年に向け、日本一頼りがいのある問屋、食に関わるすべての事業で地域社会に貢献する会社を目指しています。

こういう会社ですので物流面でも地域性を重視しており、高知の本社に全国対応組織を設ける一方、各支社にも物流本部機能を配置しています。この組織体制を活かして各地の物流パートナー企業と密接に話し合い、地域ごとに異なる物流事情やお客様の要望にスピーディーに対応しています。また、地方商材の育成に向けて行政と連携した輸送環境整備などにも取り組んでおり、最終的にはこうした成果をグループで全国に広げたいと考えています。



業界パネルディスカッションのパネリスト

鈴木(伊藤忠食品) 当社は売上高6千600億円、経常利益50億円の企業です。現在の売上げシェアはお客様上位100社で90%を超えており、仕入高もメーカー様上位100社で約94%となっています。これが当社の特徴でして、優良顧客との取引拡大に力を入れていることがお分かりになるかと思ひます。物流拠点もこの方針に基づいて配置しており、現在の拠点構成は専用センター21カ所、汎用センター25カ所、営業担当センターが144カ所となっています。この144カ所の約半数は私どもが注力するギフト関係のセンターです。

次に物流方針について申し上げます。私どもは昨年、進行中の中期経営計画に沿った物流改革プロジェクトを策定しました。目標は将来も安定して継続可能な物流体制の構築です。そこに向けて物流品質の向上、先進技術による生産性の向上などに取り組んでいます。この技術活用の進捗に少し触れておくと、現在、入荷業務の合理化に向けて需要予測型自動発注システムや自動画像入荷検品システムの導入を検討しているところです。検品の自動化は技術的にまだ難しい面もありますが、ぜひ実現させたいと考えています。

日比(加藤産業) 当社は昨年70周年を迎えた企業です。事業所は全国11支社26支店、物流拠点は全国75カ所になります。この陣容で今年度(18年9月期)はグループ売上高1兆円の達成に向けて励んでいます。

少し戦略的なことに触れておくと、私どもは「豊かな食生活を提供して、人々の幸せを実現すること」をグループミッションとし、さらに「食のインフラになる」「食のプロフェッショナルになる」「食のプロデューサーになる」という3つのビジョンを掲げています。この中の「食のインフラになる」というのが物流の大きなテーマでして、その達成に向け、現場力の強化、業務の見える化、社員教育の推進、省人化・省力化、物流BCPの強化という5つの施策に取り組んでいます。少し具体的に申し上げますと、現場力を高めるには、優秀なセンター長や管理者を育成し、物流品質の向上とローコスト運営に全力で取り組む必要があります。そのためには改善の手がかりとなる業務の見える化が不可欠ですし、ロボットなどを活用した省人化・省力化も進めていかなければならない。つまり各施策が連携しているわけです。加えて物流BCPも重要です。私どもの本社は西宮ですので、先般の大阪北部地震と台風21号では少なからず被害を受けました。そうした中でも物流を継続できるよう、蓄電器・発電機を取り入れるなど、対策を強めています。

秋山(国分グループ本社) 私どもは1712年の創業以来、300年強にわたり問屋業を営々と続けている会社です。昨年度の売上高は1兆9千億円弱、物流拠点数は関連会社を合わせ全国約350カ所(常温約200、低温約150)となっています。私どもも既に発言された皆様と同様の物流課題を抱えており、進行中の長期経営計画では同じようなテーマに取り組んでいるわけですが、今日はその中から低温物流の強化に的を絞ってお話したいと思います。

当社は埼玉県・三郷流通センターの開設(12年)を皮切りに、4温度帯対応(常温・冷凍・チルド・フレッシュ)の拠点整備を進めています。従来の常温中心の拠点に低温を加えるだけでなく、汎用・専用・フローズンチルドといった様々な機能を付加し、配送についても全温度帯一括で対応する総合的な取り組みです。来秋までにはこのタイプのセンターを全国13拠点に広げて参ります。

その特徴はフードサービス向けの全温度帯汎用拠点という顔を持っていることです。主力の神奈川県相模原、埼玉県川口の両センターでは首都圏約2千500の高齢者施設や外食店に1年365日の少量多品種配送を行っています。供給カテゴリーは全温度帯の食品から菓子、酒類、日用品まで、外食・施設給食にまつわるものすべてです。こうしたフードサービス特有のキメ細かな物流を継続するためには、庫内労働環境への十分な配慮も必要です。その一環として川口センターには冷凍庫に入らなくても入出庫が可能なバケット型冷凍自動倉庫を導入しました。今後もマテハンメーカーの方々のお知恵を借りながら環境整備と省力化に努めて参ります。

宇佐美(日本アクセス) 私どもは93年10月に雪印系5販社の合併によって発足し、その後、株主が雪印乳業様から伊藤忠商事に変わり、伊藤忠グループの企業と合併を繰り返している会社です。昨年度の売上高は2兆1千374億円、内訳は卸売事業1兆9千240億円、物流事業2千55億円、物流拠点全国642カ所という状況です。

今年度は現・中期3カ年計画のスタート年度でして、ロジスティクス部門でも新たに5つの課題を設定しました。一つめは強みのさらなる強化で、冷蔵・冷凍機能や設備の強化に加え、物流パートナーさんとの信頼強化を目指しています。二つめは物流原価に対する収益確保。従来、われわれ卸は小売業様の見積もり合わせに応じ、自社でコストを削りつつ、物流パートナーさんに支払う費用も据え置いてしまうことがあったわけですが、もうそんなことは言えない。お得意先に非効率業務の改善を提案し、コストに見合わないサービスの見直しを進めていく必要があります。

三つめは省人化・省力化マテハンの導入推進、四つめは物流品質の維持・生産性向上。既にお話しが出ていますが、私どももAI、ロボットの活用を推進して参ります。ただし、伊藤忠食品さんご指摘の通り、賞味期限の自動識別は精度が低く、実用化のレベルに達していない。ご来場のマテハンメーカーさんには、改良をご検討いただきたいと思います。

続いて五つめの課題はEC化による消費環境変化に合わせた次世代ビジネスの構築。六つめは稼働率の向上です。国内消費は確実に減少しています。既存センターの稼働率を改善しつつ、次世代ビジネスへの設備活用に臨みたいと思います。

佐藤(日本酒類販売) 弊社はいわゆる酒問屋でして、前期の連結売上高約5千500億円のうち、アルコール飲料が82%と圧倒的な割合を占めています。そういう会社ですので、酒類メーカーとの協業にポイントを絞ってお話したいと思います。

私どもは94年10月から和酒メーカーと共同配送を推進しています。メーカーの商品を当社の共配センターに集め、当社から卸各社に混載で届けています。現在の参加メーカーは40社、配送先卸も10社80拠点に広がっています。仮にこの40社が80拠点に各々運んだ場合、40×80で3千200台のトラックが必要になります。これが共配では足し算に変わり、40+80の120台に削減できるわけです。このとき、配送先の卸に対してロット制限を設けないと十分な配送効率を引き出せなくなるのですが、私どもはメーカーごとのロット制限を設けず、40メーカーの総量で構わないので5トン、10トン単位で発注してもらっています。つまり、卸は必要なものを1本からでも調達できる。デットストックと機会損失のリスクを同時に防げる仕組みではないかと思います。現状では首都圏・東北限定の展開ですが、複数のメーカーから近畿でもという要望があり、昨年末からテスト運用を進めているところです。



業界パネルディスカッションのパネリスト

水谷(三井食品) 私どもは連結売上高8千億円強、従業員数1千名強の会社です。創業は昭和3年(1928年)ですので、90歳を迎えたところです。この間、一貫して日本の豊かな食生活に貢献して参りました。日本人は食に対するこだわりが強く、バリエーションも豊富です。これほど多様な食を毎日味わえるのは、われわれ卸が(メーカーと小売業の)間に入って地道に支えているからだだと自負しています。

物流戦略については皆様が発表されたことと大きく変わらないのですが、主な課題として①物流拠点網のさらなる進化②物流関連システム・マテハンの高度化③さらなるコスト削減を掲げています。全国約50カ所の拠点で自動荷捌き装置、自動仕分け装置、自動搬送機などを駆使し、人手不足

の中でも効率的にものが運べるように工夫を重ねているところです。コスト削減に関しては新電力への切り替えやLEDの導入に加え、段ボールの再利用を手がける三井物産グループ企業との連携などに取り組んでいます。地道な活動ですが、8千億円規模の会社ですので、それぞれ年間数千万円の削減になります。おいしいものをお得な価格で提供し続けていくためには、こういうことの積み重ねが大切だと思います。

千田(三菱食品) 私どもは今年度、売上高2兆5千500億円を目指す規模の会社です。物流拠点数は約400カ所、物流に携わる社員は約1千100名。パートさん、ドライバーさん、庫内管理者の方々を合わせると、総勢約3万人になります。2兆5千500億円を3万人で動かしているのは、強みのようできて、大変苦しいなというのが今の実感です。というのも労働力不足やその解消に向けた最低賃金のアップ、物件・軽油価格の上昇など、物流コストについては上がる要素が大多数を占めているからです。

その中で当社としてどんな戦略を立てているかという、キーワードは「現場運用能力の深耕」「サプライチェーンの再設計」の二つです。まず、現場の今の大変さを切実に我が事として認識し、(改善に向け)運用能力を高めるべきであろうと。しかし、努力して提供している今の様々なサービスが本当に的確なのかという、そうは言えない部分もある。私どもにとって定時・適量納品は最大の使命ですが、本来、最適なリードタイムは商品特性ごとに異なるはずだし、発注単位も細かければいいというものではない。サプライチェーンの再設計というのは、この考え方に基づいて物流に関わる条件を合理化し、かつ(サービス提供先に)不便さを与えないような解を導き出そうという戦略です。そのために今、物流与件の見直しを進めています。これに対して小売業さんの理解が得られたならば、新たな機械設備の能力も最大限に発揮できるはずです。

AI、IoT、ロボティクス技術の活用については、三つのステップを考えています。まず、16～17年度には現場の実用に耐えるロボットパレタイザーやAGVによる自動搬送機などの実装を進めました。次の18～19年度のステップでは、今後実用できそうな機器・技術の検証を進めています。ポイントはマルチデバイス端末による現場業務の見える化です。これによって生産性向上効果などを数値化し、小売業さんにお示しすることで、合理化や与件の見直しに賛同していただきやすくなると思います。さらに20年度以降のステップでは、企業・業界を超えた物流のシェアリングを仕掛けていく。各社がネット上で物流情報を出し合えば、車両を上手に組み合わせたり、メーカーさんから入構時間を卸各社で融通し合うなど、大がかりな効率化が可能になると考えています。

奥山 各社独自の競争戦略をコンパクトにご発表いただきました。次の論点は物流分野における協調です。私ども日食協も共同配送の奨励、あるいは標準トラック入荷予約受付システムの開発といった環境整備に努めていますが、今後さらに業界として共同化を進めるには、どんな方向性があるのか、どんな標準化が必要なのかといった視点で話を進めて参ります。まずは旭食品さんから同業あるいは異業種との物流効率化事例についてお願いします。

福島 昨今の一番の問題は労働力、ドライバー不足ですが、それとは別に小売業様が(在庫型の)専用センターを持ったことで、卸の汎用センターでは稼働率の低下という新たな問題が生じています。その対策として当社では同業他社や雑貨卸の方々と相互補完を各地で推進しています。当社が主体となり(余力のある拠点で)他社の物流業務を受託するパターンもありますし、他社に物流を委託するパターンもあります。

その一つが9月7日の食品新聞に載った関東での下田商事様との協業事例です。当社と下田商

事様は関東での汎用センターの稼働率低下という同じ悩みを持ち、たまたま得意先様の構成も非常に似ていた。そういう経緯もあって下田商事様から共同化のご提案をいただき、私どもの支社物流責任者の判断で実現に至った次第です。昨春以降、当社の汎用センターで下田商事様の荷物をお預かりし、私どもの商品と一緒に配送しています。これによって当社の拠点稼働率と配送効率が向上し、下田商事様のコストも下がりました。今までにない相互補完ができる時代になってきたのかなと実感しているところです。



パネルディスカッション会場

奥山 ありがとうございます。次に伊藤忠食品さんに得意先向けセンター前センターの共同物流についてお話しいただきます。

鈴木 われわれ卸は自社のセンターを各地に配置し、それぞれ配送を行っています。それでも商圈規模の大きな東名阪は採算が成り立つのですが、地方はそんな状況ではありません。以前、静岡ではあるお得意先向けのセンター前センターを日本酒類販売さんと当社が各々設置し、それぞれ同じような効率問題を抱えていました。当社のセンターは約700坪でしたが、実際には350坪で十分だろうと。そこで日本酒類販売さんに場所が空いているので来ませんかと持ちかけたところ「行きます、行きます」と。こうして一つの拠点をシェアしたことで、お互いに倉庫代が楽になりました。これは行けると思い、やはり静岡の自社センターから同じお得意先に納品している三菱食品さんに声を掛けたところ、「すぐ行きます」と。ただし、場所のシェアだけではさほど効率が上がらないので、今度はシステムも共同化しようという話になった。これは非常にハードルの高い取り組みですが、システムを一緒にすれば庫内作業も3社で一緒にできるし、カートの一統によってトラックの台数も削減できる。この共同配送方式への移行により、当社は拠点物流費を年間15%ほど削減できました。今後も物流については共同化を積極的に推し進めたいと思います。

奥山 センター前センターの設置事例は全国的にも少なくありません。その効率化に向け、大いに参考になるお話しでした。次に日本酒類販売さんからは本年度のサプライチェーンイノベーション大賞を受賞されたビールメーカー4社との協業事例をご紹介します。

佐藤 それでは神奈川県厚木の当社物流センターで行ったトラック待機時間の削減に関する取り組みをご報告します。昨今、入荷車両の待機時間が大きな問題になっています。恥ずかしながら私どもの厚木センターでも長い待機が発生していました。特に(物量の多い)ビールメーカーの納品が集中すると、バースを長時間専有して他メーカーにもご不便をおかけしていたのが実情です。

そこで今回の改善に際してはまず、ビールメーカー専用のバースを2レーン設けました。その上でビール4社と同じ場で打ち合わせをし、各社の希望を踏まえて納品時間を7時半～9時、9～11時、

11～13時に分散させることとしました。その結果、4社の平均待機時間は従来の62分から13分まで改善し、他メーカーの待機時間も総じて短くなりました。これで皆さんに大変喜ばれたわけですが、よく調べてみると当社の庫内人件費も1人分以上削減されており、分散の波及効果が庫内にも及んでいたことが分かりました。

もう一つ、直近の取り組みをご紹介しますと、現在、国分グループさんと汎用センターの日曜休業化に向けて準備を進めています。当社は自社汎用センターから国分さんが運営する専用センターに商品を毎日届けている。一方、国分さんも自社汎用センターから当社が運営する専用センターに商品を毎日届けている。両社でこの運用を調整すれば、汎用センターの休業日を設定できると思い、話を持ちかけてみたところ、国分さんも同じことを考えていた。コストよりも物流パートナー企業の労働環境改善を優先しようということで意見が一致し、年内には実施できる見通しです。

奥山 ありがとうございます。続いて加藤産業さんからはASN(事前出荷情報)を活用した入荷検品レスの事例をご発表いただきます。

日比 ご説明します。まず最初になぜこの取り組みにフォーカスが当たっているかという、入荷待機時間の問題があるからです。われわれ食品卸の物流センターは平均約5千SKUの商品を扱っています。これを毎日、多品種小ロットで仕入れるわけですから、検品にかかる作業量は膨大です。これが長い待機の原因になっている。その一つの解決策が当社がキューピー様とご一緒に進めている入荷検品レスです。これはメーカーさんから事前に賞味期限などを含むパレット単位の物流納品情報、いわゆるASNをEDIで頂戴することで、現物の入荷時に行う賞味期限登録等の検品業務を省略・簡素化するというものです。ASNのやり取りにはファイネットさんの(日食協フォーマットに基づく)業界標準EDIを使い、この方式に対応する検品レス車両に対しては優先バースを設けています。

確実に待機時間の削減につながる取り組みですので、今後もスピードを上げて普及に努める所存です。現在はパレット単位の入荷分のみを対象としていますが、路線便・宅配便等のパレタイズされていない小口入荷についても対応を検討して参ります。

奥山 続いて三井食品さんにはプラットフォームというキーワードでお話しいたします。

水谷 当社は同業他社との協調戦略として「共通プラットフォームへのチャレンジ」というテーマを掲げています。まだ構想段階であり具体的なお話しはできませんが、このコンセプトを端的に表しているのは、日食協さんがこのほど開発された業界標準のトラック入荷受付予約システムだと思えます。卸物流拠点での待機時間削減に入荷受付システムが有効なのは確かですが、この仕組みを卸各社が別々に作ると、メーカーさんや物流業者さんの業務が煩雑化してしまう。やはりすべての卸が足並みを揃えたほうが良いということで、標準システムが具現化した。今後はこうした発想がますます重要になるでしょう。

われわれ卸は日々、システムを駆使して凄まじい物量を動かしています。しかも、日進月歩の技術に合わせて多額のシステム投資を続けていかなければならない。その総額は売上げの0.3%ぐらいを占めており、当社の場合、24億円ほどになります。高度成長期ならともかく、今の時代にこの投資は厳しい。航空各社がアマデウスという共通の予約システムを使っているように、われわれ卸も非競争領域ではもう少し歩み寄るべきです。ただし、それには様々な標準化が必要です。たとえば賞味期限の問題。今の表示は年月日の並びやケタ数がバラバラで、先ほどから話題になっている自動識別などに対応しづらい。この辺の問題も製配販で話し合うべきでしょう。当社もそういう活動に貢献していきます。

奥山 ありがとうございます。残念ですが所定の時刻が迫って参りました。日本アクセスさん、三菱食品さん、国分グループ本社さんには協調領域全体に関わるまとめのお話しをお願いしたいと思います。

宇佐美 強いて申し上げると、先ほど加藤産業の日比さんが報告されたキューピーさんとの検品レスの取り組み。三菱食品さんも1拠点で始めたそうですが、当社も遅ればせながら検討に着手しました。ASNのやり取りには日食協標準フォーマットのファイネットEDIを使います。最近、路線便業者の中から「(待機時間の長い)あの間屋に行くのは勘弁してほしい」という声が聞かれます。標準システムを使って改善を進めていかないことには、卸が仕入難民になり兼ねない状況です。われわれはこのことを肝に銘じるべきでしょう。

それから大手NBメーカー6社のF-LINEという共同物流プラットフォームがいよいよ本格稼働します。大手に関しては改善の方向が見えてきました。しかし、路線便を使う中小メーカーさんは今後どうやって物流を見直せばいいのか。今日ここに集まった8人で飲むと、いつもその話題になります。路線便の入荷は非常に煩雑で、届ける側も受ける卸も負担が大きい。これを共同運用でどうにか改善できないものかと、飲みながら意見を交わしてします。このことをご報告申し上げて私の発表の結びとします。

千田 このパネルディスカッションを通して、協調する、協調せざるを得ないという点については、全会一致をみたわけですが、私から申し上げたいのはその方法論です。よく製配販連携といいますが、製配販で一気通貫に物事を解決させるのは非常に難易度が高い。製造側と売場側の考え方に大きなギャップがあるからです。これは生業の違いによるものであって簡単には埋まらない。

ただ、メーカーさんと卸の間では、標準化推進環境がだいぶ整ってきましたので、協調・連携の進みが早いと思います。まずはこの製配間の取り組みに注力し、その好影響を卸各社が小売さんに粘り強く伝えていくのが望ましいアプローチではないでしょうか。「どこの卸も同じことを言うね」ということになれば、小売さんの理解も得やすいでしょうし、全体最適に早く到達できる可能性がある。こうした考え方、プロセスを共通化していくことも大切だと思います。

秋山 手短かに申し上げますと、今日のメンバーがこういう形で集まり、みんなが協調、協調と言うこと自体、過去にはなかった。もはや机の上で手を握って下で足を蹴飛ばし合うような状況ではないということです。今の厳しい物流環境、労務環境を乗り越えるためには、日食協を中心に様々な形で協調を具現化していかなければならない。われわれだけでなく、全国の日食協メンバーがその方向に向かっていきます。ご来場の皆様にはこのことを心にとどめてお帰りいただき、そしてまた問題解決のお知恵を頂戴できればと思います。よろしくお願いします。

奥山 ありがとうございます。本日のパネルディスカッションはこれですべて終了です。長時間のご清聴、誠にありがとうございました。

10月17日付 食品新聞より転載



パネルディスカッション会場

第44回 異業種交流委員会開催

— 10月5日 —

第44回異業種交流委員会が10月5日(金)午後3時より今回の当番幹事団体である全国化粧品日用品卸連合会(全卸連)関連のライオンエンジニアリング(株)本社(墨田区両国)の会議室で開催された。会議は、全卸連の藤原専務理事の司会進行で始まり、各団体提出の議題について質疑応答が行われた。特に今回は来年10月実施予定の消費税増税と軽減税率制度導入に関する議事が多く提出され活発な意見交換となった。

各団体からの提出議題内容

1. (一社)日本加工食品卸協会

- ①「消費税の価格表示に係る特例措置の恒久化に関する要望」について
- ②「加工食品卸売業の物流システムの課題と革新の方向」について
- ③日食協標準「トラック入荷受付・予約」システムについて

2. 全国医療品卸連合会

- ①消費税引き上げ時の軽減税率制度の対象品目、伝票及び請求書等の記載方法に関して
- ②外国人実習制度の対象職種に「卸物流作業」の要請についての進捗状況について

3. 全国米穀販売事業共済協同組合

- ①「取引実態調査」第12回結果報告

4. 全国化粧品日用品卸連合会

- ①第2回Great Deal Showについて
- ②チャリティボウリング大会第2回CSSカップについて

次回開催は、平成31年3月1日(金)当番幹事は、(一社)日本加工食品卸協会