

第112号

令和8年6月

# 生鮮EDI

- 令和8年度通常総会の概要
- 続・条約改正の話「その後」  
(貿易と関税の話6)
- 【新連載】(第1回)  
Amazon.comは生鮮品を運べなかった!?  
アメリカ食品小売企業の  
オムニチャネル化への挑戦



生鮮取引電子化推進協議会

## 「生鮮EDI」第112号 目次

	ページ
● 令和8年度通常総会の概要 .....	1
● 続・条約改正の話「その後」(貿易と関税の話6) .....	26
生鮮取引電子化推進協議会 事務局長 佐南谷 英龍	
● 【新連載】(第1回) Amazon.comは生鮮品を運べなかった！？ アメリカ食品小売企業のオムニチャネル化への挑戦.....	39
日本大学経済学部 教授 横井 のり枝 氏	
● 巻末コラム.....	49
生鮮取引電子化推進協議会 事務局 田中 成児	
● 編集後記	

---

---

## 令和8年度 通常総会の概要

令和8年度通常総会を下記の通り開催しましたので、その概要についてご報告します。

来賓には農林水産省大臣官房新事業・食品産業部 食品流通課の原田課長、公益財団法人食品等持続的供給推進機構から村上会長にご臨席いただき、ご挨拶を賜りました。

規約により勇崎会長が議長となり、議事次第に基づき議案審議を行い、各議案とも原案通り承認されました。



■日 時：令和8年6月9日（火）13：00～14：00

■会 場：喜山倶楽部 飛鳥の間（東京都千代田区一ツ橋2-6-2 日本教育会館9階）

■次 第：

1. 開 会
2. 会長挨拶
3. 来賓挨拶
4. 議長の選出
5. 議事録署名人の選出
6. 議 案
  - 第1号議案 令和7年度事業報告及び収支決算報告について
  - 第2号議案 令和7年度繰越金処分について
  - 第3号議案 令和8年度事業計画及び収支予算について
  - 第4号議案 役員の新選任について
  - 第5号議案 組織・経理規程の一部変更について
  - 第6号議案 その他
7. 閉 会

---

---

## 令和8年度 通常総会 会長挨拶

生鮮取引電子化推進協議会  
会長 勇 崎 恒 宏

本日は、会員の皆様にはご多忙のところ、生鮮取引電子化推進協議会の令和8年度通常総会にご出席いただき、ありがとうございます。

また、公務ご多忙の中、農林水産省食品流通課の原田課長のご臨席を賜り、厚く御礼を申し上げます。

食品等の流通に関しては、昨年6月に食品等流通法が大改正され「食料システム法」となり、食料の生産、加工・流通から消費に至る「食料システム」について、合理的な価格形成や食品産業の持続的な発展に向けた事業活動を促進する取組が進められています。

また、食品流通業界が最大の課題として取り組んできた「物流2024年問題」に関しては、物流効率化法など物流2法が段階的に施行され、この4月からは特定事業者に中長期計画の策定などが義務付けられています。

また、この3月には2030年度までを物流革新の「集中改革期間」とする新たな総合物流施策大綱が策定され、物流に携わる多様な関係者の連携・協力による物流標準化と物流DX・GXの推進などを強力に推進することとされました。

皆様ご案内のように米国・イスラエルとイランの軍事衝突により、ホルムズ海峡が事実上封鎖され、我が国においてもエネルギー価格の上昇、ナフサ由来の食品容器包装等の化学製品の供給の目詰まりなど需給の混乱が生じております。農林水産省をはじめ政府全体として中東情勢の緊迫化を踏まえた対策に取り組んでいただいておりますが、現場では様々な影響が出てきております。

昨年来のエネルギー価格、原材料価格の上昇に伴う食料品価格の上昇は根強いものがあり、トラックドライバーをはじめとする人手不足など、食品等の流通を巡る情勢は引き続き厳しいものがあります。

このような中、物流デジタルトランスフォーメーション（DX）や物流標準化の推進によるサプライチェーン全体の合理化・効率化など、当協議会の果たすべき役割は一層重要性を増していると考えております。

本日は、令和7年度の事業報告と決算報告、令和8年度の事業計画と予算などについてお諮りいたします。

食料システムの持続的な発展を図り、また新たな総合物流施策大綱に基づく物流革新を強力に推進するため、令和8年度の生鮮EDI協議会の事業運営にも意欲的に取り組んでまいりたいと考えております。

最後になりましたが、今後とも会員の皆様方の御理解・御支援をお願い申し上げ、開会に当たってのご挨拶とさせていただきます。

## 令和7年度 事業報告

(令和7年4月1日～令和8年3月31日)

### 1. 全体概要

生鮮取引電子化推進協議会（以下「協議会」という。）の活動として、令和7年度は先進事例見学会を例年通り開催し、生鮮 EDI の普及啓発及び協議会会員企業・団体の発展に資するため、生鮮取引電子化セミナーの開催及び会報「生鮮 EDI」の発行等を行いました。

まず、生鮮取引電子化セミナーを2回開催し、1回目は食料品地域物流円滑化等推進協議会及び公益財団法人食品等持続的供給推進機構との共催となり、「食料システム法について（持続可能な食料システムの実現に向けた取組について）」というテーマで、農林水産省の菊池調査官にご講演いただきました。また、2回目は「物流に関する政策の動向」というテーマで、同じく農林水産省の原田食品流通課長にご講演いただきました。なお、何れのセミナーもオンライン参加が可能なハイブリッド形式により開催しております。

先進事例見学会は2回開催し、1回目は高松市中央卸売市場青果棟を、2回目は株式会社ヒューテクノオリン埼玉支店を見学しました。1回目の高松市中央卸売市場青果棟については、温度・湿度管理が可能な高機能冷蔵庫と「コールドチェーン」を基本とした、方面別の物流手配・配送機能を具備した施設等について学習しました。2回目の株式会社ヒューテクノオリン埼玉支店は冷凍食品の共同配送や病院食材物流を担う関東地区有数の施設で、自動倉庫等を活用した効率的なセンター運営等について学習しました。

なお、会報「生鮮 EDI」については例年通り季刊で4回発行し、また、会員相互の勉強会等における講師派遣等については、5件の支援を行いました。

### 2. 事業内容

#### (1) 生鮮取引電子化セミナーの開催

生鮮取引電子化セミナーについて、以下の講演をハイブリッド形式で行いました。

開催時間	講演内容
第1回 令和7年 12月12日(金) 13:30～15:00	食料システム法について (持続可能な食料システムの実現に向けた取組について) 講師：農林水産省 大臣官房 新事業・食品産業部 調査官 菊池 茂史 氏 会場で22名、Webで41名の参加があった。


※ 食料品地域物流円滑化等推進協議会及び公益財団法人食品等持続的供給推進機構との共催

第1号議案

開催時間	講演内容
第2回 令和8年 2月6日(金) 13:30~15:00	物流に関する政策の動向 講師：農林水産省 大臣官房 新事業・食品産業部 食品流通課長 原田 達 氏 会場で22名、Webで42名の参加があった。

(2) 先進事例見学会の開催

先進事例の見学会について、以下の通り行いました。

開催時間	見学先
第1回 令和7年 8月5日(火) 10:00~12:30  【参加者:30名】	<ul style="list-style-type: none"> <li>・高松市中央卸売市場青果棟（香川県高松市朝日町3-8-25）</li> </ul> <p>流通の仕組みや価値観が変わってきた近年の状況を受け、新青果棟は「①適切な温度管理ができる閉鎖型施設」「②場内物流の効率化を図るため、合理的で利便性の高い動線計画」「③敷地内の建物を屋根で接続し、天候に左右されないレイアウト」を基本コンセプトとし、2025年(令和7年)4月7日より移転新設した形で営業を開始しています。</p> <p>また、同市場の卸会社である高松青果(株)は、社員のIT環境を充実させており、基幹(販売管理)システム、データ分析プラットフォーム、人事労務クラウドソフト等を導入・活用し、DX化を推進しています。</p> 

開催時間	見学先
<p>第2回 令和7年 11月25日(火) 13:30～15:30</p> <p>【参加者:18名】</p>	<p>・株式会社ヒューテクノオリン埼玉支店 (さいたま市岩槻区長宮 1544-1)</p> <p>ヒューテクノオリン埼玉支店は、冷凍食品の共同配送や病院食材物流を担う関東地区有数の支店です。支店（センター）内では、自動倉庫等を活用した効率的なセンター運営と同時に、自主的な環境保全活動を促進することによりさいたま市から令和6年度「さいたま市環境負荷低減計画優秀事業者」として表彰されています。</p> 

※ 先進事例見学会の詳細につきましては、協議会 HP (<https://www.ofsi.or.jp/kyougikai/jirei/>) をご参照ください。

### (3) 会報の発行

機関誌「生鮮 EDI」を季刊で4回発行しました。主な掲載内容は、以下のとおりです。

<p>◆第108号（令和7年6月発行）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・ 令和7年度通常総会の概要</li> <li>・ 続・貿易と関税の話（事務局長 佐南谷 英龍）</li> <li>・ 【連載 第1回】 近代食品流通史からみる卸売市場流通の貢献と今後 ～ “日本型チェーンストア経営” による食品流通業の発展～ (株式会社ジャスタコンサルティング 代表取締役 石田 健太 氏)</li> </ul>
---

第1号議案

<p>◆第109号（令和7年9月発行）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・条約改正の話（貿易と関税の話3）（事務局長 佐南谷 英龍）</li> <li>・【連載 第2回】 生鮮食品流通における情報連携の課題と未来 （株式会社ジャスタコンサルティング 代表取締役 石田 健太 氏）</li> <li>・第1回先進事例見学会の概要（高松市中央卸売市場青果棟）</li> <li>・物流生産性向上伴走支援事業のご紹介</li> </ul>
<p>◆第110号（令和7年12月発行）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・続・条約改正の話（貿易と関税の話4）（事務局長 佐南谷 英龍）</li> <li>・【連載 第3回】 インボイス制度・電子帳簿保存法改正による 情報電子化の状況と生鮮流通業界の現在 （株式会社ジャスタコンサルティング 代表取締役 石田 健太 氏）</li> <li>・第2回先進事例見学会の概要（株式会社ヒューテックノオリン埼玉支店）</li> <li>・公益財団法人食品等持続的供給推進機構について</li> </ul>
<p>◆第111号（令和8年3月発行）</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・条約改正の話「その後」（貿易と関税の話5）（事務局長 佐南谷 英龍）</li> <li>・【連載 第4回】 食料システム法の施行と生鮮 EDI の役割 （株式会社ジャスタコンサルティング 代表取締役 石田 健太 氏）</li> <li>・食品等物流合理化緊急対策事業のご紹介</li> <li>・令和8年度 第1回理事会・通常総会のお知らせ</li> </ul>

（4）講師派遣等協力

生鮮 EDI に関する会員相互の勉強会のほか、会員の業界における関心事項についての講演会に対し、以下のとおり講師派遣費等の支援を行いました。

【講師派遣等実績】

	主催者	開催日時	講師
①	(公財)日本食肉流通センター	令和7年 6月5日(木) 14:00~16:10	日本ハム・ソーセージ工業協同組合 専務理事 強谷 雅彦 氏

	主催者	開催日時	講師
②	(一社)日本外食品流通協会	令和7年 5月26日(月) 15:00~16:20	ノースアジア大学経済学部 特任教授 野口 秀行 氏
③	全国青果卸売協同組合連合会	令和7年 7月22日(火) 14:00~15:00	卸売市場政策研究所 代表 細川 允史 氏
④	(公財)日本食肉市場卸売協会	令和7年 10月24日(金) 13:30~16:00	(一社)家畜改良事業団 家畜改良研究所 技術開発部 上席専門役 佐々木 整輝 氏
⑤	(公財)日本食肉流通センター	令和7年 11月11日(火) 14:00~15:30	リライズコンサルティング株式会社 チームリーダー 吉田 圭良 氏

#### (5) 生鮮標準商品コードの維持管理業務

青果物流通情報処理協議会（青流協）が行ったベジフルコード更新に合わせ、令和7年4月（第43次）及び令和7年10月（第44次）に青果標準商品コードのバージョンアップを行うとともに、関係業界において広く活用できるように、協議会及び流通システム標準普及推進協議会のホームページ上に公開しました。

### 3. 会議の開催等

#### (1) 理事会

##### 【 第1回 】(オンライン併用開催)

■ 開催日時：令和7年6月12日（木）11:30~12:30

■ 議 案：

第1号議案 令和6年度事業報告及び収支決算報告について

第2号議案 令和6年度繰越金処分について

第3号議案 令和7年度事業計画及び収支予算について

第4号議案 役員の改選について

第5号議案 その他

---

---

## 第1号議案

### (2) 通常総会（オンライン併用開催）

■ 開催日時：令和7年6月12日（木）13:00～14:00

■ 議 案：

- 第1号議案 令和6年度事業報告及び収支決算報告について
- 第2号議案 令和6年度繰越金処分について
- 第3号議案 令和7年度事業計画及び収支予算について
- 第4号議案 役員の改選について
- 第5号議案 その他

### (3) 企画運営委員会

#### 【 第1回 】（オンライン併用開催）

■ 開催日時：令和7年5月12日（月）10:30～12:00

■ 議 案：

1. 令和6年度 事業報告（案）および収支決算（案）について
2. 令和6年度繰越金処分（会費の戻入処理）について
3. 令和7年度 事業計画（案）および収支予算（案）について
4. 役員の改選について
5. 令和7年度 第1回理事会・通常総会について
6. その他

### (4) 監事監査

■ 開催日時：令和7年5月28日（水）10:30～11:30

## 4. 令和7年度 入退会者

### ① 入会者

- ・公益財団法人流通経済研究所（賛助会員）

### ② 退会者

- ・独立行政法人農畜産業振興機構（正会員）
- ・一般社団法人米ゲル技術研究所 所長 杉山 純一 氏（特別会員）

## 令和7年度 収支決算

(令和7年4月1日～令和8年3月31日)

(単位:円)

区 分	予 算 額	決 算 額	増 減 額	備 考
I 収入の部				
1. 会費収入	5,770,000	5,970,000	200,000	正会員:49 賛助会員:10
2. 事業収入	0	0	0	
3. 補助金収入	0	0	0	
4. 利子収入	0	8,055	8,055	
5. 雑収入	0	596	596	※デビットカードポイント還元額、戻入額
6. 前年度繰越金	3,519,631	3,519,631	0	
収入合計	9,289,631	9,498,282	208,651	
II 支出の部				
1. セミナー開催費	900,000	717,525	△ 182,475	12月、2月開催 (ウェビナー形式)
2. 先進事例視察費	900,000	898,409	△ 1,591	8月高松、11月春日部 開催
3. 会報発行費	1,200,000	1,127,780	△ 72,220	4回発行
4. 資料発送費	30,000	36,585	6,585	会報発送等
5. EDI普及資料作成費	50,000	0	△ 50,000	パンフレット作成費等
6. 講師派遣等協力費	150,000	177,970	27,970	5件
7. 会議開催費	1,200,000	858,701	△ 341,299	総会・理事会 企画運営委員会
8. 雑役務費	2,500,000	2,392,639	△ 107,361	賃金、消耗品等
9. 予備費	2,359,631	0	△ 2,359,631	
支出合計	9,289,631	6,209,609	△ 3,080,022	
12. 次期繰越額	0	3,288,673	3,288,673	
総合計	9,289,631	9,498,282	208,651	

## 監 査 報 告 書

令和7年度の生鮮取引電子化推進協議会事業報告書、決算報告書の提出を受け、監査いたしました。諸帳簿、証拠書類等いずれも適正に処理されており、かつ、次期繰越金額についても妥当と認めるので、ここに報告します。

令和8年5月21日

---

生鮮取引電子化推進協議会

監事 中 村 祥 典 

監事 廣 川 治 

令和7年度 繰越金処分

当期処分繰越金 3,288,673円

これを次のとおり処分する。

次期繰越金 3,288,673円

## 令和8年度 事業計画

(令和8年4月1日～令和9年3月31日)

### 1. 基本方針

昨今の生鮮流通情勢は、地政学リスク、気候変動、コスト増大が複雑に絡み合い、歴史的な転換期を迎えています。ロシア・ウクライナ情勢の長期化や中東情勢の不安定化は、エネルギー価格の高騰と物流網の混乱を招きました。これは輸送コストの増大に留まらず、肥料原料の供給停滞を通じて世界的な産品価格を押し上げる要因となっています。さらに、異常気象による産地の不作は「供給の不安定化」を常態化させ、特定の調達先に依存する構造の脆弱性を浮き彫りにしました。

国内においても、これら外部要因に加え「物流の2024年問題」による運送能力の低下が深刻な課題となっています。今後、産地から食卓までのサプライチェーンを維持するためには、デジタル化(DX)の推進による需要予測と在庫最適化を通じた廃棄ロスの削減、物流の共同化による配送効率の向上、さらには国内産地の支援や輸入先の分散化といった多角的な対策が不可欠です。

このような状況の下、生鮮取引電子化推進協議会(以下「協議会」という。)は、令和8年度も引き続き、生鮮流通業界の事業活動に資する最新の情報提供に注力いたします。取引の電子化はもとより、物流効率化を含めた生鮮流通業者の業務改善に寄与するため、以下の諸活動に邁進してまいります。

### 2. 事業計画

#### (1) 生鮮取引電子化セミナー等の開催

生鮮EDIを中心に生鮮流通の効率化に資するテーマによりセミナーを開催し、会員をはじめとする生鮮流通業界への啓発を推進します。本年度も広く参加を募れるよう、オンライン併用によるハイブリッド方式で開催します。

開催時期(予定)	開催地区(方法)	課題テーマ(例)
令和8年9月	都内予定 (ハイブリッド方式)	・流通BMS ・物流問題
令和9年1月	都内予定 (ハイブリッド方式)	・生鮮標準商品コード ・生鮮物流サプライチェーン 事業の先進事例 等

**(2) 先進事例見学**

生鮮流通の効率化に関する先進事例について見学会を開催します。

開催時期（予定）	見学先候補（調整中）
令和8年6月30日	・和歌山市中央卸売市場（予定）
令和9年1月	・再整備した卸売市場 ・物流会社の食品向け配送センター ・物流生産性向上推進事業等の先進事例先 等

**(3) 会報「生鮮 EDI」の発行（4回）**

協議会の活動連絡、EDI 導入事例の紹介、流通 BMS の導入・普及動向等、生鮮 EDI の普及・推進に必要な情報を提供するため、会報「生鮮 EDI」を四半期毎に発行します。

**(4) EDI 普及資料の作成、配布**

先進的な技術・EDI 導入事例など取引電子化等に関する参考資料等を作成し、会員に配布します。

**(5) 講師派遣等協力**

生鮮 EDI に関する会員相互の勉強会をはじめ、会員の業界における関心事項をテーマとする講演会等に対し、講師派遣費や会議費等の支援を行います。ウェビナーやズームミーティングなどオンラインによる勉強会の支援も積極的に行います。

**(6) 生鮮標準商品コードの維持管理業務**

生鮮標準商品コードについて、流通システム標準普及推進協議会（流通 BMS 協議会）とも協力して、その維持管理業務を行うこととし、更なる普及推進に努めます。

**(7) その他**

特別会員として、流通経済大学 流通情報学部 大学院 物流情報学研究科 物流科学研究所 教授（流通情報学部長、物流科学研究所長）の矢野裕児氏にご入会いただく予定です。

**令和8年度 収支予算**  
(令和8年4月1日～令和9年3月31日)

(単位：円)

区 分	前 年 度 予 算 額	令和8年度 予 算 額	対前年度 増 減 額	備 考
I 収入の部				
1. 会費収入	5,770,000	5,920,000	150,000	正会員:48 賛助会員:10
2. 事業収入	0	0	0	
3. 補助金収入	0	0	0	
4. 利子収入	0	0	0	
5. 雑収入	0	0	0	
6. 前年度繰越金	3,519,631	3,288,673	△ 230,958	
収入合計	9,289,631	9,208,673	△ 80,958	
II 支出の部				
1. セミナー開催費	900,000	900,000	0	2回開催
2. 先進事例視察費	900,000	900,000	0	2ヶ所
3. 会報発行費	1,200,000	1,200,000	0	4回発行
4. 資料発送費	30,000	50,000	20,000	会報他
5. EDI普及資料作成費	50,000	50,000	0	パンフレット 作成費等
6. 講師派遣等協力費	150,000	200,000	50,000	4件
7. 会議開催費	1,200,000	1,000,000	△ 200,000	理事会、総会 企画運営委員会
8. 雑役務費	2,500,000	2,500,000	0	
9. 予備費	2,359,631	2,408,673	49,042	
支出合計	9,289,631	9,208,673	△ 80,958	

## 役員の補欠選任

### 理事

出田 安利	一般社団法人全国中央市場青果卸売協会	前専務理事	前任
國井 聡	一般社団法人全国中央市場青果卸売協会	専務理事	新任
大石 一雄	一般社団法人全国水産卸協会	常務理事	前任
佐藤 正	一般社団法人全国水産卸協会	専務理事	新任

(敬称略)

## 令和8年度 役員名簿

### 会 長

勇崎 恒宏 札幌みらい中央青果株式会社 代表取締役会長

### 副会長

井原 實 一般社団法人日本ボランティアチェーン協会 会長

半田 潤 全国農業協同組合連合会 園芸部 次長

前田 雄一 東京青果株式会社 情報システム部長

八木沼 隆 日本生活協同組合連合会 常務執行役員

### 理 事

井出 禎久 全国青果卸売協同組合連合会 専務理事

國井 聡 一般社団法人全国中央市場青果卸売協会 専務理事 新任

佐藤 正 一般社団法人全国水産卸協会 専務理事 新任

小林 博行 公益財団法人 日本食肉流通センター 専務理事

城山 将臣 一般社団法人全国スーパーマーケット協会 事業部長

千葉 和男 全国水産物商業協同組合連合会 専務理事

三浦 秀樹 全国漁業協同組合連合会 常務理事

森木 晋也 一般社団法人日本花き卸売市場協会 常務理事

山口 隆宏 一般社団法人大日本水産会 輸出促進部長

山田 啓二 全国青果物商業協同組合連合会 専務理事

### 監 事

中村 祥典 一般社団法人日本外食品流通協会 専務理事

廣川 治 公益社団法人日本食肉市場卸売協会 専務理事

(順不同、敬称略)

生鮮取引電子化推進協議会 組織・経理規程 一部変更新旧対照表

変更案	現行
<p><b>第1 組織・体制</b></p> <p>1 事務局については、<u>公益財団法人食品等持続的供給推進機構</u>（以下、「機構」という。）に置くこととする。</p> <p>2～6（略）</p>	<p>(下線部は改正部分)</p> <p><b>第1 組織・体制</b></p> <p>1 事務局については、<u>公益財団法人食品等流通合理化促進機構</u>（以下、「機構」という。）に置くこととする。</p> <p>2～6（略）</p>
<p><b>第3 経理関係</b></p> <p>1～6（略）</p> <p>7 経費の支出基準</p> <p>(1) 賃金 ア～エ（略）</p> <p>(2) 旅費</p> <p><u>協議会の事務局員及び依頼者が協議会の用務のため旅行する場合、<u>機構の旅費規程</u>により支出することとする。</u></p> <p>(3) 謝金・原稿料等</p> <p>委員謝金、講師謝金及び原稿料等については、<u>機構の謝金等単価表</u>により実施する。</p> <p>ただし、講師がセミナー等のテキストを作成した場合は、講師謝金及び原稿料を併せて支払いをすることが出来ることとする。</p>	<p><b>第3 経理関係</b></p> <p>1～6（略）</p> <p>7 経費の支出基準</p> <p>(1) 賃金 ア～エ（略）</p> <p>(2) 旅費</p> <p><u>協議会の事務局員及び依頼者が協議会の用務のため旅行する場合は、<u>別紙3の旅費規程</u>により支出するものとする。</u></p> <p>(3) 謝金・原稿料等</p> <p>委員謝金、講師謝金及び原稿料等については、<u>別紙4の謝金・原稿料等単価表</u>により実施する。</p> <p>ただし、講師がセミナー等のテキストを作成した場合は、講師謝金及び原稿料を併せて支払いをすることが出来ることとする。</p>
<p><b>第6 会費の基準</b></p> <p>1 会費の基準については、規約第7条第2項において「会費の基準は、総会で定める。」とされている。</p> <p>2 令和8年6月〇日に開催された総会において、次のとおり定められた。</p> <p>・年会費（1口5万円） 正会員：原則として2口以上 賛助会員：原則として4口以上</p>	<p><b>第6 会費の基準</b></p> <p>1 会費の基準については、規約第7条第2項において「会費の基準は、総会で定める。」とされている。</p> <p>2 平成10年6月9日に開催された設立総会において、次のとおり定められた。</p> <p>・入会金 正会員：10万円（10年度入会者については無料） 賛助会員：20万円（同上）</p> <p>・年会費（1口5万円） 正会員：原則として2口以上 賛助会員：原則として4口以上</p> <p>(注) 平成13年6月4日の理事会において「入会金の取扱について」審議され当分の間入会金は徴収しないこととし、納入済みの会員に対しては払い戻しを行った。</p>
<p>附 則</p> <p>この変更は、令和8年6月〇日から施行する。</p>	<p>附 則</p> <p>この変更は、令和8年6月〇日から施行する。</p>

変更案	現行
<p>(廃止)</p>	<p>(別紙3)</p> <p><b>生鮮取引電子化推進協議会 旅費規程</b></p> <p>(主旨)</p> <p>第1 生鮮取引電子化推進協議会（以下「協議会」という。）の事務局員及び外部に依頼して協議会の用務のため旅行するときは、この規程の定めるところによる。</p> <p>(旅費の種類)</p> <p>第2 旅費の種類は鉄道賃、船賃、航空賃、車賃、日当及び宿泊料とする。</p> <p>鉄道賃：普通車</p> <p>船賃：等級なし</p> <p>航空賃：等級なし</p> <p>車賃：実費</p> <p>日当：2,600円</p> <p>宿泊費：甲地 13,100円 乙地 11,800円</p> <p>(注1) 急行料金は50km以上、特急料金は100km以上から支給する。</p> <p>(注2) 宿泊料のうち、甲地は、国家公務員等の旅費に関する諸法令に準ずるものとす。</p> <p>(旅費の経路)</p> <p>第3 旅費は順路によりこれを計算する。ただし、用務の都合又は不可抗力により順路により難い場合は、実際に通過した経路による。</p> <p>(概算払)</p> <p>第4 旅費は出発前に概算額を前渡しすることができる。この場合、帰着後速やかに精算するものとする。</p> <p>(日当及び宿泊料)</p> <p>第5 日当は旅行日数に、宿泊料は宿泊日数に応じてそれぞれ支給する。</p>

変更案	現行
	<p>(日帰り出張)</p> <p>第6 50km未満の箇所に出張し、日帰りの時は、日当の半額を支給する。 (その他)</p> <p>第7 この規程に定めるもののほか、旅費に関し必要な事項は、会長が別に定める。</p> <p>附 則</p> <p>この規程は、平成10年6月9日から施行する。</p> <p>(参 考)</p> <p>会議開催時間が午前の場合で、自宅出発時間が概ね7時以前となる場合は前泊を、会議終了時間が午後5時以降になり、自宅到着時間が概ね午後10時を過ぎる場合は後泊を支給することが出来るものとする。</p>

変更案		現行	
区	分	金額	備考
単位:円			
I	委員謝金		
1	委員会(1回当たり)		
	(1)委員長		
	・有名大学教授級	40,000	
	・大学教授等	30,000	
	・その他	20,000	
(2)	委員会委員 (全国団体関係者等)	10,000~20,000	
(3)	現地調査員手当(1日当たり)	10,000~20,000	
2	現地調査(1日当たり)		
(1)	手当	14,000	
(2)	報酬	14,000	
II	原稿料(400字詰め1枚当たり)		時間を考慮
(1)	有名評論家	5,000	
(2)	評論家	4,000	
(3)	一般	3,000	
III	講師謝金(1.5時間当たり)		
(1)	有名大学教授・有名評論家	120,000	
(2)	大学教授・評論家(A)	80,000	
(3)	大学教授・評論家(B)	60,000	
(4)	業界関係者	30,000~50,000	
IV	調査員等手当(1時間当たり)		
(1)	主任	6,000	部長級
(2)	一般	5,000	課長級

(別紙4) 生鮮取引電子化推進協議会 謝金・原稿料等単価表

(廃止)

\* 上記基準に準拠しがたい場合は、会長が別に定めるものとする。

## 生鮮取引電子化推進協議会 組織・経理規程

生鮮取引電子化推進協議会（以下、協議会）規約第33条第3項の「事務局に関する必要な事項」については、下記のとおり定める。

### 記

#### 第1 組織・体制

- 1 事務局については、公益財団法人食品等持続的供給推進機構（以下、「機構」という。）に置くこととする。
- 2 事務局長には、機構の役員を理事会の承認を経て配置する。
- 3 事務局員には、専任の職員及び賃金職員を配置し事務を遂行する。  
ただし、専任職員の配置が困難な場合は、機構職員の給与の一部を負担して事務を遂行することができるものとする。
- 4 農林水産省等の公募事業が採択された場合には、協議会会長は、別に定める事務処理要領に基づき、当該事業を担当させるため、機構会長に対しその職員に事務局員を兼務させるよう要請することができるものとする。
- 5 協議会会長は、前項により事務局員を兼務した機構職員のうちから、次の職務担当者を選任するものとする。
  - (1) プロジェクトリーダー
  - (2) プロジェクトサブリーダー
- 6 協議会会長は、農林水産省等の公募事業を実施する上で必要がある場合には、機構会長と協議の上、会員に対しその職員を事務局員に兼務されるよう要請することができるものとする。

#### 第2 事業計画等

- 1 事務局は毎年度の収支決算書、収支予算書及び事業計画書を作成し、理事会及び総会の決定を経て事業を実施するものとする。
- 2 協議会の目的を達成するために必要な事業については、外部に委託して実施することができるものとする。

#### 第3 経理関係

- 1 会計年度は規約第32条に定める事業年度に従い、毎年4月1日から翌年3月31日までとする。
- 2 収入及び支出の発生は伝票（収納伝票：別紙1「収入調定決議書」、支払伝票：別紙

---

---

## 第5号議案（参考）

- 2 「支出決議書」により処理し、会計帳簿は伝票に基づき記帳するものとする。  
ただし、収支明細が明確に処理されている場合は、預金通帳の記帳をもって会計帳簿への記帳に代えることができるものとする。
- 3 伝票は証拠書類に基づいて作成すること。
- 4 会計書類の保存期間は、会計年度の翌年から起算して5年とする。
- 5 支払いは、支払伝票に基づき銀行振込又は現金により行い、振込通知書控又は領収書を徴収し支払伝票に添付するものとする。
- 6 事務局は、会計年度終了後速やかに決算書類を作成し、理事会の審議を受ける前に監事の監査を受けなければならない。
- 7 経費の支出基準
  - (1) 賃金
    - ア 協議会の事務を遂行するため、専任の事務局員を配置する場合は、機構の職員給与規定に準じて支給することとする。
    - イ 賃金職員を配置する場合も同様とする。
    - ウ 機構職員を配置して対応する場合は、事務局長と機構総務部長は支払条件等に関して覚書を取り交わして実施することとする。
    - エ 国等の補助事業を実施する場合において、機構職員以外の者を事務局員として配置する場合には、その者の所属する組織の職員給与規定に準じて支給することとする。
  - (2) 旅費  
協議会の事務局員及び依頼者が協議会の用務のため旅行する場合は、協議会の事務局員及び依頼者が協議会の用務のため旅行する場合は、機構の旅費規程に準じて支出することとする。
  - (3) 謝金・原稿料等  
委員謝金、講師謝金及び原稿料等については、機構の謝金等単価表により実施する。  
ただし、講師がセミナー等のテキストを作成した場合は、講師謝金及び原稿料を併せて支払いをすることが出来ることとする。

## 第4 会長印の取扱

- 1 会長印の管理者は事務局長とする。
- 2 会長印は決裁済みの文書を施行する時に限り、当該文書に契印を押捺した上使用するものとする。
- 3 会長印の押印は事務局長の指示を受けて行う。
- 4 事務局長が不在の場合は事務局長の指定する者が行うものとする。

**第5 文書取扱規定**

文書の取扱については、機構の文書取扱規定に準じて行う。

**第6 会費の基準**

- 1 会費の基準については、規約第7条第2項において「会費の基準は、総会で定める。」とされている。
- 2 令和8年6月〇日に開催された総会において、次のとおり定められた。
  - ・年会費（1口5万円） 正会員：原則として2口以上  
賛助会員：原則として4口以上

**附 則**

この規程は、平成16年8月3日から施行する。

**附 則**

この変更は、平成22年6月10日から施行する。

**附 則**

この変更は、平成25年6月10日から施行する。

**附 則**

この変更は、平成27年6月5日から施行する。

**附 則**

この変更は、令和8年6月9日から施行する。

生鮮取引電子化推進協議会 会員名簿

(令和8年6月現在)

正会員(48)			
No.	団体・企業名	No.	団体・企業名
1	全国農業協同組合連合会	25	セントライ青果(株)
2	日本園芸農業協同組合連合会	26	京都青果合同(株)
3	(一社)全国中央市場青果卸売協会	27	広印広島青果(株)
4	(一社)全国青果卸売市場協会	28	北九州青果(株)
5	全国青果卸売協同組合連合会	29	水戸中央青果(株)
6	全国青果物商業協同組合連合会	30	(株)石巻青果
7	(一社)日本花き卸売市場協会	31	静岡VF(株)
8	(公社)日本食肉市場卸売協会	32	プリマハム(株)
9	東京食肉市場卸商協同組合	33	大都魚類(株)
10	全国漁業協同組合連合会	34	築地魚市場(株)
11	(一社)全国水産卸協会	35	第一水産(株)
12	全国魚卸売市場連合会	36	横浜魚類(株)
13	全国水産物卸組合連合会	37	中部水産(株)
14	全国水産物商業協同組合連合会	38	名北魚市場(株)
15	(一社)大日本水産会	39	名古屋海産市場(株)
16	(一社)全国スーパーマーケット協会	40	大東魚類(株)
17	(一社)日本ボランタリーチェーン協会	41	大京魚類(株)
18	日本生活協同組合連合会	42	(株)うおいち
19	(一社)日本外食品流通協会	43	Umios(株)
20	札幌みらい中央青果(株)	44	(株)ニチレイフーズ
21	仙台あおば青果(株)	45	全日本食品(株)
22	東京青果(株)	46	ハウス食品グループ本社(株)
23	東京荏原青果(株)	47	(株)JFフラワー&ロジ
24	横浜丸中青果(株)	48	(公財)日本食肉流通センター

(順不同)

No.	賛助会員(10)	No.	特別会員(8)
1	(株)インダ	1	東京農業大学 名誉教授 藤島 廣二
2	JFEテクノス(株)	2	卸売市場政策研究所 代表 細川 允史
3	(株)寺岡精工	3	フードサプライ研究所 代表 浅沼 進
4	農林中央金庫	4	(株)農経新聞社 代表取締役 宮澤 信一
5	(一財)流通システム開発センター	5	(株)日本農業新聞 監査室長 岡部 泰志
6	(株)サイバーリンクス	6	明治大学 教授 白鳥 和生
7	(株)ひむか流通ネットワーク	7	(株)農経企画情報センター 小林 彰一
8	イーサポートリンク(株)	8	流通経済大学 教授 矢野 裕児
9	パーソナル情報システム(株)		
10	(公財)流通経済研究所		

(敬称略)

令和7年4月度（第43次）ベジフル品名コード新規設定および名称変更品目

I. 新規登録

野菜...1	品名コード	品名	カナ文字
	33405	レタス（包装）	レタスツウ

栽培方法区分等		栽培方法区分等	
指定なし	特別栽培農産物	ハウス栽培	ハウス栽培
000	200	400	400
492233405000	492233405200	492233405400	4922334052004
			4922334054008

果実...2

品名コード	品名	カナ文字
45432	サンシャインレッド	サンシャインレッド
46042	奈乃華	ナノカ

栽培方法区分等		栽培方法区分等	
指定なし	特別栽培農産物	ハウス栽培	ハウス栽培
000	200	400	400
492245432000	492245432200	492245432400	4922454322001
492246042000	492246042200	492246042400	4922460422009
			4922460424003

II. 開始時期：令和7年4月1日

令和7年10月度（第44次）ベジフル品名コード新規設定および名称変更品目

I. 新規登録

野菜...1	品名コード	品名	カナ文字
	31160	オレンジ白菜	オレンジバイ

栽培方法区分等		栽培方法区分等	
指定なし	特別栽培農産物	ハウス栽培	ハウス栽培
000	200	400	400
492231160000	492231160200	492231160400	4922311602000
			4922311604004

果実...5

品名コード	品名	カナ文字
48804	スイートキッズ	スイートキッズ
48805	ピノ・ガール	ピノ・ガール
48806	ルビームーンすいか	ルビームーン
41412	璃の香	リカ
41830	はるあいか	ハルアヒカ

栽培方法区分等		栽培方法区分等	
指定なし	特別栽培農産物	ハウス栽培	ハウス栽培
000	200	400	400
492248804000	492248804200	492248804400	4922488042005
492248805000	492248805200	492248805400	4922488052004
492248806000	492248806200	492248806400	4922488062003
492241412000	492241412200	492241412400	4922414122009
492241830000	492241830200	492241830400	4922418302001
			4922418304005

II. 開始時期：令和7年10月1日

## 続・条約改正の話「その後」(貿易と関税の話6)

生鮮取引電子化推進協議会  
事務局長 佐南谷 英龍

### はじめに

前号では、欧米諸国との不平等条約の改正を成し遂げた我が国が、日清戦争、日露戦争そして第1次世界大戦・21カ条要求を経てワシントン会議に臨むまでの国際情勢について、清朝の状況も交えてご紹介しました。今回は、ワシントン会議での議論・成果とその後の中国を巡る国際情勢の展開について、中国の不平等条約改正の経緯を軸に取り上げたいと思います。

### 1. ワシントン会議の成果

(1) 前号でもご紹介したワシントン会議の成果を改めて整理してみます。

この会議の3大テーマは、海軍軍縮、太平洋の安全保障、そして中国問題でした。  
以下にワシントン会議の成果である7つの条約と12の決議を表にまとめています。

1. 海軍軍縮に関する条約・決議	
海軍軍縮条約（五カ国条約）（日米英仏伊）	主力艦比率 米5：英5：日3
潜水艦・毒ガス使用制限条約	
軍備制限に関する将来の協議に関する決議	
2. 太平洋の安全保障に関する条約・決議	
四ヶ国条約（日米英仏）	太平洋諸島の領土・権利の保全 日英同盟廃止
電気通信に関する条約（ヤップ島問題等）	
太平洋における電気通信に関する決議	
3. 中国問題に関する条約・決議	
九カ国条約（中と日米英仏伊蘭白葡）	中国の主権尊重、領土保全、 門戸開放・機会均等
中国の関税に関する条約（上記9カ国）	関税自主権
山東懸案解決に関する条約（日中）	山東省の旧独権益を中国に返還
治外法権に関する決議 関税会議の開催に関する決議 鉄道に関する決議	

司法制度改革に関する決議 外国郵便局の撤廃に関する決議 外国軍隊の撤退に関する決議 無線電信局に関する決議 武装兵力の削減に関する決議 秘密情報の開示に関する決議 各種委員会の構成に関する決議	
--	--

## (2) 中国の関税に関する条約

「中国の関税に関する条約」は、中国の主権尊重、領土保全、門戸開放・機会均等などを規定した九カ国条約と同じ締結国である日米英仏伊蘭白葡の8カ国と中国により結ばれています。

この条約の第1条では、以下のように中国の輸入関税率を実質的に5%の従価税と同等となるように改定することに原則として合意しました。この第1条に付属文書として添付された決議 (Resolution, which is appended as an Annex to this Article) では、関税率改訂委員会において関税率の改訂について早急に議論するとされていました。

### Article I .

The representatives of the Contracting Powers having adopted, on the fourth day of February, 1922, in the City of Washington, a Resolution, which is appended as an Annex to this Article, with respect to the revision of Chinese Customs duties, for the purpose of making such duties equivalent to an effective 5 per centum ad valorem, in accordance with existing treaties concluded by China with other nations, the Contracting Powers hereby confirm the said Resolution and undertake to accept the tariff rates fixed as a result of such revision. The said tariff rates shall become effective as soon as possible but not earlier than two months after publication thereof.

## (3) 名目的な第1条の譲歩

この第1条は、不平等条約の改正の基本原則・第一歩というべきもので、原則的に5%の従価税に相当する関税の導入に合意し、具体的な条件改定はその後の交渉に委ねるという内容でした。したがって、中国に直ちに関税自主権を認めるものではありませんでした。

このため中国からみれば条約締結した欧米列強7カ国、我が国の8カ国と中国とで早急に交渉に入って条約の改正を達成する必要がありました。さらに、この第1条の欧米諸国の譲歩は、第2条の釐金(りきん：中国の一種の国内関税)の廃止とその代償としての第3条の2.5% (奢侈品には5%) の付加税の賦課を認めるための特別会議 (a Special Conference) の招集と一括のパッケージとなるものでした。

## Article II.

Immediate steps shall be taken, through a Special Conference, to prepare the way for the speedy abolition of likin and for the fulfillment of the other conditions laid down in Article VIII of the Treaty of September 5th, 1902, between Great Britain and China, in Articles IV and V of the Treaty of October 8th, 1903, between the United States and China, and in Article I of the Supplementary Treaty of October 8th, 1903, between Japan and China, with a view to levying the surtaxes provided for in those articles. (以下略)

## Article III.

The Special Conference provided for in Article II shall consider the interim provisions to be applied prior to the abolition of likin and the fulfillment of the other conditions laid down in the articles of the treaties mentioned in Article II; and it shall authorize the levying of a surtax on dutiable imports as from such date, for such purposes, and subject to such conditions as it may determine.

The surtax shall be at a uniform rate of 2 1/2 per centum ad valorem, provided, that in case of certain articles of luxury which, in the opinion of the Special Conference, can bear a greater increase without unduly impeding trade, the total surtax may be increased but may not exceed 5 per centum ad valorem.

この従価税5%という税率は、昨年9月の「条約改正の話（貿易と関税の話3）」でご紹介した不平等条約の日米修好通商条約（1858年：安政5年）の酒類35%、船具類、パン、石炭、材木など外国人の生活用品5%、「その他は20%」とした我が国の関税率と比較して明らかに不利なものでした。もっとも日本の関税20%を引き下げよとの欧米諸国の圧力でその後の1866年の「改税約書」締結により、輸出入の主要品目について関税を当時の従価税率5%を基準としたうえで従価税方式から従量税方式に改められています。これにより従価税5%相当という低税率に加えて、輸入物価上昇にともない従量税の国内保護効果は減殺されるので、従価税の5%と比較してさえ国内保護効果が弱くなったのでした。

つまり、ワシントン会議で今後の交渉に委ねられた「実質的に5%の従価税と同等となるように改定」（従価税5%と同等であれば従価税5%に限られない。）という合意の中国へのメリットは、甚だ限定的なものなのでした。

### (4) 釐金の廃止と2.5%付加税

先ほど釐金（りきん）という言葉が唐突に出てきて驚かれたかもしれません。「釐」という漢字は、千分の1を意味します。野球の打率で、3割3分3厘（リン）というときの「厘」の本字になります。ただし、時にはこの字は百分の1を意味しましたが、いずれにしても「釐

---

---

金」とは少額の金額というニュアンスといわれています。

この釐金税は、清朝当時に1853年の太平天国の乱に際して臨時の軍事費の財源確保のため江蘇省で導入された国内関税です。しかし、この税は、急速に国内に広まり、省から省へ、さらには省内の町から町へ移動する内外の商品に対して税関を設けて省政府、地方当局が釐金を徴収するようになりました。曾国藩の湘軍、李鴻章の淮軍など郷勇組織の財源もこの釐金でした。

この税は、欧米諸国からみれば国境関税を負担したにもかかわらず、さらに国内移動に関税をかけられるという結果となり、関税条約の脱法的な措置になりました。しかも、釐金は国内移動により税関で何度でも徴収されるほか、恣意的な運用もなされ非常に評判の悪いものでした。このあたり、所得税や法人税などの税が定着して税の徴収システムが確立するまでは関税が欧米諸国も含めどの国においても重要な税収源であったことを考えると、中国側の事情もある程度理解できないわけではありません。他方、あの広大な中国の中で、省レベル、それ以下の地方当局レベルで恣意的に国内関税が徴収されることは欧米各国には容認しがたいものでしたし、中国の人々にも迷惑なものでした。

このため、第2条で釐金を廃止するとともにその代償として第3条で2.5%の付加税を認めることとし、その為の特別会議を開催することと規定されたのです。

#### (5) 不平等条約改正への手順

第4条では、第1条による関税率の改定に続いて、4年後に関税率を再改定すること、さらにそれ以降、既存の諸条約に基づく10年毎の改定に代え、7年毎に定期的に改定することが規定され、漸進的に不平等条約を改正していくという基本原則が示されています。

#### Article IV.

Following the immediate revision of the customs schedule of duties on imports into China, mentioned in Article I, there shall be a further revision thereof to take effect at the expiration of four years following the completion of the aforesaid immediate revision, in order to ensure that the customs duties shall correspond to the ad valorem rates fixed by the Special Conference provided for in Article II.

Following this further revision there shall be, for the same purpose, periodical revisions of the customs schedule of duties on imports into China every seven years, in lieu of the decennial revision authorized by existing treaties with China. (以下略)

昨年12月の「続・条約改正の話（貿易と関税の話4）」でご紹介した我が国の関税自主権の回復に至る道筋として、対英国では1894年の日英通商航海条約の調印、その発効まで5年間、発効後の条約破棄による関税自主権の回復まで12年間という経過をみれば、第4条の規定は、単純な比較はできませんが好意的ともいえるものでした。

---

---

つまり、英国が1894年に我が国に事実上認めた17年後の関税自主権の回復とはいきませんでした。欧米列強各国が従来中国に押し付けてきた不平等条約の解消まで明記しないものの、条約改正に向けての道筋を示しており中国との協議を通じて不平等条約の改正をする用意があると示唆するものでした。

## 2. ワシントン条約体制の最初の躓き

(1) このように「中国の関税に関する条約」は、中国にとって必ずしも100点満点のものではありませんでしたが、欧米列強が条約改正の道筋を示して中国と漸進的な関係改善を図ろうとしたものであり、双方の粘り強い努力があれば実現する可能性のあるものでした。しかし、歴史の展開はご案内のとおり不幸なものとなりました。その経緯には、様々な要素がからんでいます。

(2) まず、改めて確認しなければならない点は、中国問題に関する九カ国条約や関税に関する条約は、欧米各国、日本と中国が合意・約束したものであることです。中国にとって不平等条約の解消が悲願であることは当然のことですが、日本が条約改正のため忍耐強く欧米各国と交渉し国内法制度を整備して我が国の不平等条約の改正、つまり治外法権の撤廃、関税自主権の回復を実現したように、中国も国内法制度、関税、税制など諸制度を整備しながら欧米諸国との交渉を通じて改善していくことが前提でした。

### (3) フランスの遅延行為＝金フラン論争

さてワシントン条約体制の最初の躓きは、フランスの条約批准の遅延行為によってその発効が当初から3年間遅れたことでした。

金フラン論争と呼ばれるこの問題は、大戦前に金本位制のフラン建て（金債務＝Gold Debt）であった義和団事件の賠償金支払について、第1次世界大戦中は猶予されていましたが、大戦後、一部の国はこれを免除したものの、フランスが支払い再開を求めたことに始まります。その際、当時のフランス・フランが大戦の結果、金本位制を離脱し大きく減価していたため、フランスは金建てフラン・ベース（金債務）の支払いを要求、中国政府は減価したフラン・ベースでの支払いを主張したことで大論争となりました。

どちらの言い分にも一理あるかもしれませんが、九カ国条約がすべての国の批准を発効要件としており、この論争を理由として批准をせず、その発効を阻止するという（関税自主権の回復交渉を人質にとる）フランスの行動はイタリアとベルギーの支持はあったといえ異例ともいえるものでした。その主張に無理がありましたが、フランスは強硬でした。

表向きの理由とは別に、ヨーロッパにおけるドイツの賠償問題（ドイツ・マルク賠償金を金債務として確保すること）、ドイツの賠償支払いの遅延を理由とするフランス、ベルギーのドイツ・ルール地方の占領などを巡ってフランスとアメリカ、イギリスが激しく対立するなかで、中国九カ国条約の発効という交渉カードをフランスが持とうとしたことが真相では

---

---

ないかといわれています。

この問題は、中国においても当然大きな政治問題となり、国会での反対決議も数度にわたり、内閣が倒れたりする中で交渉は膠着状態に陥りました。結局、この問題は中国政府が関税収入を得られず困窮する中で、第2次奉直戦争によってクーデター、国会解散が行われ1925年に実質的に中国が譲歩して決着をみました。しかしこの3年間の条約発効の遅れは、振りかえってみるとワシントン条約体制の崩壊の一つの大きな要因といえそうです。

### 3. 清朝の滅亡と中華民国の成立

(1) さて、ワシントン条約発効前後の中国を巡る激動をご紹介する前に、まず1911年の辛亥革命以降の経緯にごく簡単に触れておきたいと思います。

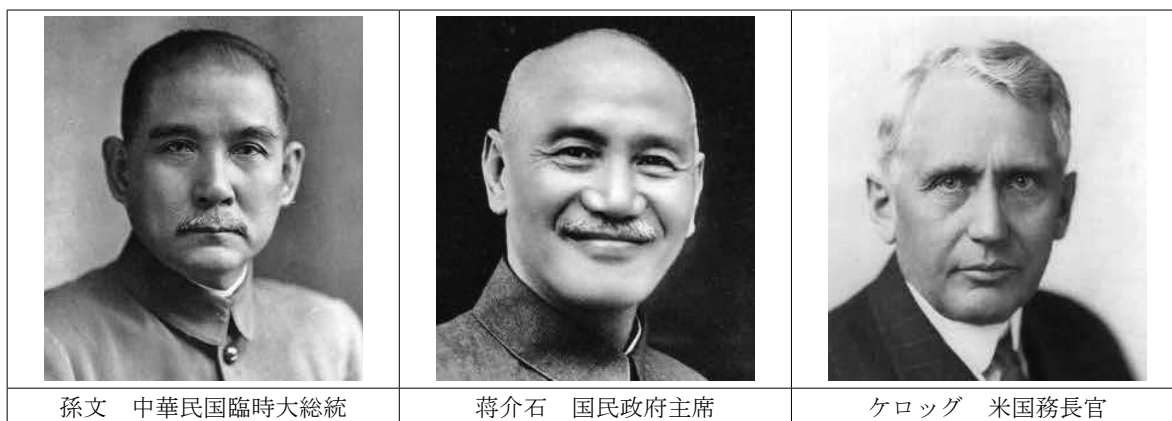
#### (2) 辛亥革命

1911年の辛亥革命で清朝が倒れ、翌年孫文を大総統とする中華民国が成立したと高校世界史で習いました。さて革命というと民衆の支持を背景とした政治、社会の根本的変革というイメージをもちますが、辛亥革命はとりわけそのイメージから遠い事件と言えそうです。というのは、孫文が企てたとされる1911年10月の湖北省武昌の武装蜂起は清朝地方軍内の一部の反乱でした。蜂起自体は計画的でしたが一地方のクーデターのようなもので全国的なものではありませんでした。しかし、武昌蜂起の成功により全国的に武装蜂起が広がり各地に地方政府が樹立されていきました。その結果、翌1912年1月に各地の代表者が南京に集まり南京臨時政府の樹立を宣言、孫文を臨時大総統に選出したのが中華民国です。

しかし、この時点で清朝は実態として存続しており、モンゴル、新疆やチベットはもちろん、漢人主体のいわゆる「関内」18省のうち5省は南京政府に不参加でした。つまり中国は分裂状態になり、清朝は北洋軍閥を李鴻章から引き継いだ袁世凱が清朝の全権大臣として実質的に支えていました。袁世凱はその後中華民国と取引して清朝の宣統帝を退位させ清朝に終止符を打ち、同時に中華民国の臨時大総統に就任しました。しかしもう一方では、モンゴルやチベットに対して清朝から勅書が発出されており、中国の政治権力の分立状態は微妙なバランスの上に維持されていました。清朝最後の皇帝溥儀は、1924年に馮玉祥に追放されるまで12年余にわたって紫禁城で以前と変わらぬ生活をしていました。

その後、袁世凱による南京の国民党の弾圧、袁世凱の独裁、帝政移行の失敗など様々な紆余曲折がありますが、1916年の袁世凱の死去後は軍閥が各地に割拠することになりました。この時から、条約締結諸国からみれば正統的、そして実効的に中国を代表する責任者が不明確になっていきます。

その後、各地の地方軍閥勢力の間で内乱となり、日本をはじめとする外部勢力の干渉もあって複雑な政治状況が続いていきます。その過程で全国的な統一政府組織はありませんでしたし、その状況は厳しくみれば中国共産党が本土を統一する第2次世界大戦後まで変わりませんでした。



(3) さて条約発効が3年間遅れたことによる最大の影響は、中国国内の条約加盟国に対する不信感の増大でした。ワシントン条約締結時に高まった不平等条約改正に向けての期待感でしたが、この3年の間に条約加盟国はいわゆる「権利回復運動」に不誠実で実現する気はないのではないかという疑念が広まったのでした。

この不信感の広がりには、ボロディンなどソ連やコミンテルン(第三インターナショナル)から派遣された孫文の政治顧問の活動が大きな役割を果たしたともいわれています。

その結果、孫文をはじめとする中国の指導層の間で、条約加盟国と粘り強く不平等条約を是正していこうとする地道な努力を放棄し、反帝国主義というイデオロギーに基づき不平等条約を破棄するという政治的冒険主義が次第に浮上していくことになりました。

#### (4) 1925年上海における五・三〇事件

当時を象徴する事件が、1925年5月30日上海で発生したいわゆる五・三〇事件です。2月に日系の紡績工場でスト中の労働者が日本人警備員に射殺されたことに対する民族主義者、共産主義者グループの抗議運動が激化し、5月に至り上海の共同租界で大規模な抗議デモに発展しました。この中で逮捕拘留された者の釈放を求める群衆が租界警察署を包囲、警察署のイギリス人指揮官の指示で発砲、死者13人に及んだとされる事件です。

この事件をきっかけに中国全土で排外的な感情が爆発、特にイギリスと日本に対して強い敵意が向けられることになりました。イギリスは排外運動の標的とされ、1年以上もイギリスとの貿易はボイコットされ、香港、広州で大規模ストライキが展開されました。イギリスを狙い撃ちしたこの動きを助長したのはソ連の国民党政治顧問といわれています。

(5) このような中、1925年8月に九ヵ国条約、関税条約などが漸く発効し、関税会議と治外法権委員会が招集されました。五・三〇事件以降の中国の国民感情の不安定化、過激化の中で、条約締結各国は共同して中国に既往の条約上の義務を履行し外国人の生命・財産を保護し暴動を抑える意思と能力を示せば条約改正の用意があると通告しました。後述するように、この時点で、中国では北京政府と広東国民政府に分裂状態でしたが、条約締結国は事実上北京

---

---

政府を交渉当事者として承認していました。また、当時の加藤高明内閣の外相だった幣原喜重郎はワシントン条約体制を誠実に実行に移すため他の締約国と協調行動をとるとともに、中国への内政不干渉政策をとっていきました。

しかし、中国側の内政の不安定化、具体的には8月の広東国民政府の樹立により北京政府の政権基盤が弱体化して中国側全権団が自然消滅し、成案は中国以外の条約締結国の委員の非公式案として署名・採択されるにとどまりました。中国以外の九ヶ国条約締結国の建設的な交渉努力が中国側の事情により頓挫してしまったのが、悔やまれます。

(6) この交渉過程で、北京政府、広東国民政府ともに日本や欧米条約締結国から、中国で統治権を確立した政府としての承認を得ていませんでしたが、条約締結国が北京政府と条約交渉をしたということは事実上の北京政府の承認でした。

しかし、北京政府、広東国民政府ともに中国国内で沸騰する民族主義的な激情、排外的憎悪のなかで条約締結国に対して冷静な交渉スタンスをとることなく実現可能性のない政治的プロパガンダを展開しました。当然、国内の政治的支持を求めてより強硬な交渉スタンスを北京政府、広東国民政府が競い合うことになり、これでは交渉がまとまるはずはありませんでした。

一口でいえば中国側は九ヶ国条約の合意パッケージである中国の一定の義務履行を前提とした条約締結国の譲歩を無条件のものとして要求、既存条約の廃棄、関税自主権を要求するなどこれまでの合意をリオープンしたことから交渉は行き詰まりました。

#### 4. アメリカ、イギリスの交渉戦略の揺らぎ

(1) こうした中国の九ヶ国条約の合意を無視するような動きを制止し漸進的な問題解決を図るには、条約締結国が協調して誠実な条約合意の履行が不平等条約改正への近道であると中国に示すことが不可欠でした。しかし、ここで条約締結国のなかのキープレーヤー、イギリス、アメリカ、そして日本の足並みが乱れることになりました。

(2) アメリカでは、もともと広範な親近感を中国に持っていましたが、欧州、日本といった列強の下で苦しむ中国に大衆的な同情が集まりました。アメリカはイギリスの植民地でしたから、宗主国イギリスの圧政に立ち向かって独立を勝ち取ったという誇りと独立後も続いたイギリスとの緊張関係から帝国主義の時代にあって中国のような半植民地国への同情、親近感があったのです。さらに、アメリカの教会組織が長年中国における布教活動を展開してきており、教会組織は親中国的で布教活動を促進するうえでも中国を支持する傾向がありました。こういった風潮の中、中国国民党をアメリカ独立戦争の愛国的な戦士、蒋介石をジョージ・ワシントンになぞらえることすらありました。

少し脱線しますが、アメリカの極東地域においてキリスト教の宣教師の果たした役割をご紹介します。今日の大国アメリカを過去に遡ってイメージしがちですが、19世紀から20世

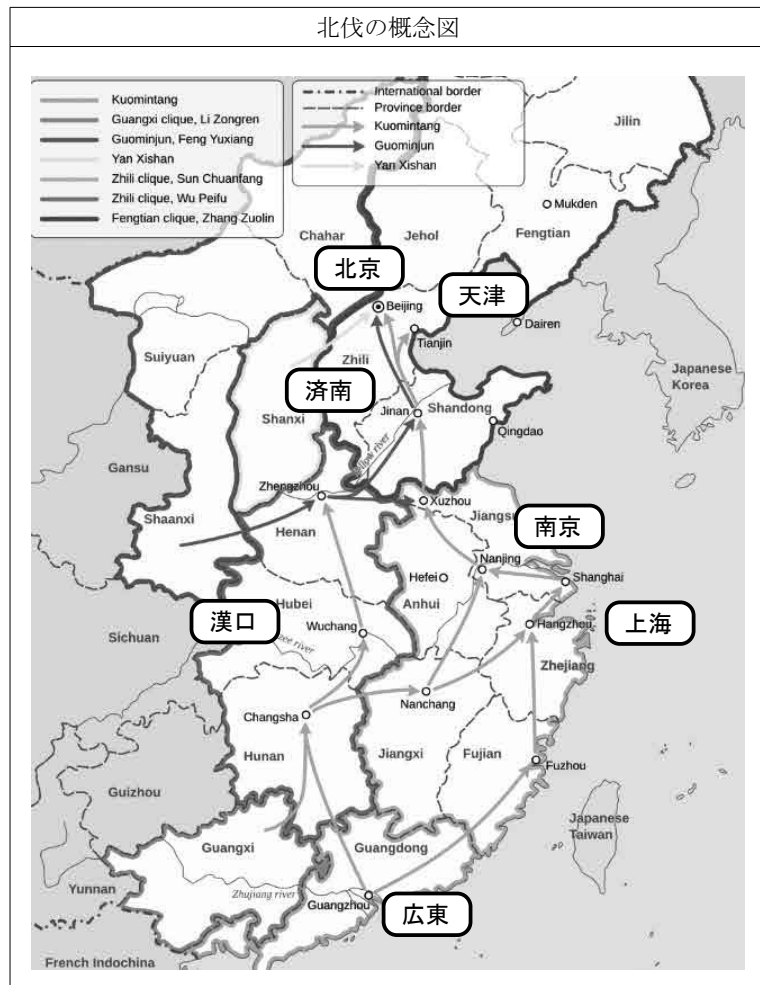
紀にかけてアメリカは当時の覇権国家イギリスに比較すれば新興の弱小国家でした。イギリスは、アヘン戦争で獲得した香港を一大拠点として、1847年には香港に香港総督以下283名の在外公館職員、上海など開港地5港に領事以下49名が派遣されていました。これに対し、アメリカは1845年に世界に89名の領事を置きましたが極東には広東だけでした。1853年には世界に170名の領事を置きましたが、160名は無給の商人領事でした。商人領事とは、貿易商人に領事職を委任する制度で中国には上海、厦門、香港の3港のみでした。そもそもアメリカの外務省にあたる國務省自体が貧弱で1844年時点で全職員15名、うち外交課が3名、アジア担当1名という状況でした。國務省はその後増強されましたが、1849年に総勢24名、1856年には57名という程度でした。

このような弱体なアメリカの外交組織を補完したのが教会の宣教師団でした。宣教師たちは、布教にあたって医療、教育、翻訳など欧米の先進的サービスも提供していきました。このような宣教師団活動を通じて力を蓄え、アメリカ外交団の通訳としてもアメリカ人宣教師がその役目を果たしました。ペリーの通訳として来日したのも宣教師でした。

### (3) 北伐の開始

1926年にはじまる蒋介石を司令官とする広東国民政府の北伐は、ワシントン条約体制を実力で崩壊していきます。1926年7月に広州を發した約10万の国民革命軍は二手に分かれて北上し、26年末には漢口、南昌を占拠し、翌1月には広東から首都を移し漢口に武漢国民政府が成立しました。

漢口は、揚子江（長江）中流域の一大港湾都市で英国租界がありました。社会不安が高まる中で、イギリスは香港、上海、天津といった最重要拠点の権益を確保するためそれ以外の拠点では最大限の譲歩をする方針に転じました。例えば漢口



---

---

では、中国側の租界への乱入など紛争が拡大する中で、多数の犠牲者を出すような惨事を避けるためイギリスの軍事兵力を撤収、1927年2月には英国租界の治安維持のための警察権を広東から移転した武漢（漢口も含む広域名）国民政府に返還する協定が結ばれました。これは中国側による租界回収の初のケースとなりました。その後、九江（揚子江と鄱陽湖の合流地点に位置する重要内陸港）においてもほぼ同時にイギリスの租界が返還されました。結局、国民党革命軍に先導された群衆暴動の中で、漢口、九江租界の実力接収が功を奏する結果となりました。

#### (4) イギリスの抜け駆け（クリスマス・メモランダム）

このように事態が展開する中、1926年に、北京政府が広東政府に、九ヶ国条約に規定される2.5%の付加税を発効させる交渉を再開しようと提案しましたが、広東政府は拒否しました。しかし、その後まもなく広東政府は九ヶ国条約の規定を無視し一方的に2.5%の付加税の徴収を始めたのです。これは九ヶ国条約をあからさまに無視するものであり、中国以外の条約締結国すべてにとって大きな問題でした。

これに対して従来であれば条約締結国が協調して、例えば英、米、日が海上封鎖するなどして広東政府に圧力をかけて撤回を求めるといった対応も考えられましたが、各国の足並みはそろいませんでした。こうした中、1926年12月にイギリスは反英ボイコットやストライキの中止を条件に2.5%の付加税の賦課を事実上容認する立場を各国と協調することなく単独で広東政府に伝えたのです（クリスマス・メモランダム）。その中には中国の歓心を買うかのような「各国は、条約上の権利に関し、これまでのように厳格に固執する態度を改めるべきである」といった迎合的な表現も盛り込まれていました。

(5) こういったイギリスの譲歩は、アメリカで特に議会においてイギリスに対抗する動きを誘発しました。後述するポーター決議案が1927年1月に提出され、下院から中国に宥和的な交渉をするように圧力を受けていたアメリカ政府にとって、イギリスに出し抜かれ、イギリスが先頭に立って中国に宥和的な譲歩を行いアメリカがこれに追随することは受け入れがたいものでした。このため、ケロッグ国務長官が「中国の代表者と治外法権の放棄と関税自主権の回復のための交渉に入る用意がある」旨の声明を1月25日に公表し、イギリスに負けじと中国に宥和的な方針を表明したのです。

#### (6) 米国下院のポーター決議案

そして1927年2月、下院でいわゆるポーター決議案が可決されたのです。下院外交委員会委員長であったポーター議員により提出され下院で圧倒的多数で可決されたこの決議案は、大統領を拘束する法的な効果はありませんが、大統領に条約改正のために中国と交渉に入るよう要請するもので米国の交渉方針に大きな影響を与えました。

具体的には、北京政府、広東国民政府ともに正統な中国政府としての国際的な承認が得ら

---

---

れていない中で、事実上、広東国民政府を交渉相手として容認し、アメリカが他の条約締結国との協調に制約されることなく、単独でも不平等条約による権利を無条件に放棄すべきというものでした。国民を代表する下院の圧倒的多数によるこの決議は、中国における米国の交渉方針を大きく左右することになりました。

#### (7) 南京事件

続いて、1927年3月には、蒋介石の国民革命軍が南京を占領、軍の一部が外国人財産の没収、イギリス、アメリカ、日本の領事館を襲撃、居留民などへの暴行・略奪に及びました。これにより英、米、仏、伊より6名の死者が出て、避難した外国人を救出するためイギリス、アメリカの砲艦が艦砲射撃（日本は参加していない）をして暴徒を追い散らしました。

この人的、物的被害に関し、米・英・仏・伊・日の五カ国が共同して、細かなやり取りはともかく、ひと口に言えば、漢口の国民政府と南京の蒋介石に対し謝罪と責任者の処分、損害賠償、再発防止策などからなる責任追及を行いました。国民政府の回答は、事件の原因は不平等条約であるなどとして埒が明かず、蒋介石は無回答でした。（この時点で国民政府と蒋介石は分裂、対立関係にありました。）

この事実上のゼロ回答に対して、列強がさらに協調して圧力をかけようとしたが、アメリカはこれに参加せず、他の4ヶ国の梯子を外して国際協調による問題解決策を瓦解させたのでした。その後紆余曲折がありましたが、結局、この南京事件の一連の展開は、帝国主義列強を暴力によって屈服させるという国民党の挑戦が成功したという結果となりました。

この南京事件の教訓として、国民党は理想主義的建前ばかりでなく、それに伴う民族主義的な暴発を引き起し、国民党はこれを制御できないし、その意思もないことが明らかになりました。このため、各国は自衛措置をとるしかなく、アメリカは暴動による被害を未然に防ぐため国民党軍の占領下の地域、その進撃路の地域のアメリカ人に自国軍力で保護できる上海、天津へ退避を勧告したのです。イギリス、フランスも天津に駐留する軍を増強、我が国も大きな権益をもつ済南など山東省に軍を派遣したのです。

(8) このような構図、すなわち中国側では北京政府と国民政府が国内で統治権を確立しない状況であるにもかかわらず、むしろそれがゆえに對外的に強硬な交渉方針を競って中国民衆にアピールし政治勢力の拡大を図る一方、条約締結国側では、ワシントン条約体制を主導したアメリカとイギリスが中国への迎合的な宥和姿勢を各国間の協調を崩して単独で競いあうという状況は、問題解決を一層困難にしました。このため、最終的には中国における九カ国条約、関税条約などワシントン条約体制の狙いとした建設的、漸進的な不平等条約の撤廃に向けての国際協調の枠組みは、空中分解することになります。

---

---

## 5. 中国による不平等条約の一方的廃止

### (1) 清ベルギー条約の改定交渉

1926年秋に「1865年の清ベルギー条約（北京条約）」の10年毎の条約改定の交渉を求める権利の期限が到来しました。この権利は片務的でベルギーのみに認められていましたが、北方政府はこの機にこの条約を直ちに廃止する権利があると主張しました。

これは九カ国条約などワシントン条約体制全体にかかわる性質の問題でした。小国のベルギーは、自国の交渉力が十分でないと感じていたため、北方政府の一方的条約廃棄は他の条約締結国にも共通の問題であるから、これらの各国と同等の基礎に立つ「暫定協定」を締結したうえで、旧条約に代わる新条約の締結交渉をしたいと提案しました。つまりイギリス、アメリカなど主要国を巻き込んでより有利な条件をとりあえず暫定的に確保し、新条約は時間をかけて交渉しようとの方針でした。この方針に沿って事前にベルギーは他の関税条約締結国に暫定協定の提案を支持するよう要請したのですが、結局アメリカはベルギーを支持しないことを表明しました。このため、ベルギーはハーグの国際常設法廷に提訴しましたが、中国がこれに応じませんでした。結局、ベルギーは条約上の権利を事実上失うことになりました。

### (2) 日清条約の改定交渉

ベルギーの次に標的になったのは日本でした。日清間には、1896年と1903年の通商航海条約（日清条約）が締結されていましたが、10年毎の改定見直し交渉の期限が1926年10月に到来しました。これに当たって日本側は交渉に応じる用意があるとの立場でしたが中国側は両条約の6か月以内の抜本的改正を要求し、6か月以内にまとまらない場合には両条約とも廃棄・失効すると要求したのです。

日本は粘り強く交渉を行い、当初は北方政府と、次に上海・南京の国民政府と交渉を継続しました。しかし、1928年7月に南京の国民政府は改定がまとまらなかったため両条約は失効したと宣言するに至りました。

これに対し、日本は条約上の権利の侵害を拒否しました。ベルギーの前例がありますので、日本は関税条約締結国に対し日本支持を求めた国際協調の働きかけはしませんでした。中国の失効宣言を受け、1928年9月、日本はアメリカの対応を打診したものの、日本に好意的なものではなく、冷淡な対応でした。

### (3) 日本の山東出兵と済南事件

これには、日本の山東出兵が大きく影響していました。蒋介石の北伐軍が北上する中で、我が国は済南など山東省の日本の居留民保護のため1927年5月に日本軍を派遣（第1次山東出兵）、紆余曲折はありましたが1928年4月には日中間の軍事衝突に発展しました（第2次山東出兵）。

日本は、アメリカ、イギリス両国のように国民党軍の進路から避難するよう居留民に勧告

---

---

しませんでした。アメリカが上海、天津の居留民を保護することに断固たる決意を持っていたのと同様、日本はその巨大な権益が集中する済南など山東省の居留民が攻撃されることを許さないという立場でした。しかし、済南が北伐軍が北京、華北に進撃するための重要な鉄道の分岐点であったことは不幸でした。日中間の軍事衝突は小規模でしたが激烈(済南事件)なもので、国民党が北京を押さえ中国の全体の支配者となった時、日本は中国統一を妨げるため軍事干渉を行ったとして激烈な非難をすることになりました。これをきっかけとして中国のナショナリズム、外国人排斥の最大の敵はイギリスから日本になりました。なお、済南における日本軍の行動について現地の外国代表団の受け止めは冷静なものでしたが、アメリカの新聞報道では極めて厳しく日本の行動が批判されました。

#### (4) アメリカの国民政府の承認

一方、1928年7月には米中関税条約が国民政府との間で妥結・調印されました。これはアメリカが国民政府を中国の正統な政府として承認することを前提としており、1928年11月には正式承認されました。官民とも国民党びいきのアメリカは、不平等条約の権利を単独で自発的に放棄する方向に動き出していたのです。

このため、九カ国条約などワシントン条約体制を国際協調主義の下で堅持し、中国の不平等条約の改正要求と各国の権利を国際協調体制の下での漸進的な交渉によって折り合いをつけ解決していこうという日本の方針は、もはや挫折せざるを得ませんでした。

## 結び

ワシントン条約体制は、極東アジア、西太平洋の第1次世界大戦後のフレームワークを規定する国際協調体制の確立と中国の不平等条約の改正を図る大変理想主義的なものでした。

しかし、1922年の交渉妥結からわずか5年足らずで崩壊してしまいました。

日本は、ワシントン条約体制の結果、日英同盟を廃止、第1次世界大戦でドイツから獲得した山東省の権益を中国に返還という代償を甘受しましたが、その対価として得たものは太平洋諸島の領土保全を規定する4カ国条約、中国の主権尊重・領土保全を規定する九カ国条約、そして不平等条約の改正の道筋を規定した中国の関税に関する条約という実質的な内容の乏しいものでした。

アメリカにおける国際協調主義の転換、中国に対する宥和的な対応、中国の国内諸勢力の実力行使も含むワシントン条約体制への攻撃といったなかで、ワシントン条約の国際協調主義を誠実に守ろうとした日本が翻弄され、挫折した歴史といえそうです。日本がどの時点でどのように判断を誤ったのか、歴史の教訓をよく考えてみる必要があります。

【新連載】（第1回）

## Amazon.comは生鮮品を運べなかった！？ アメリカ食品小売企業のオムニチャネル化への挑戦

日本大学経済学部 教授  
横井 のり枝

### 1. 連載にあたって

オンライン通販は、消費者にとっていまや「当たり前」の商品購入媒体になった<sup>1</sup>。物販分野におけるオンライン経由の販売比率が高いアメリカでは、書店や音楽CD販売店は閉店に追い込まれ、大手家電量販店ですら「店舗よりオンライン」に舵を切っている。

アメリカでは、このような非食品の分野では、すでに「店舗で買うよりもオンライン」が進んでいる。では食料品、なかでも日持ちのしない生鮮食料品はどうしているのか？

アメリカ市場における食品小売業ビジネスの過去から現在までをみていながら、消費者の生活に欠かせない食の販売について考えてみたい。

### 2. アメリカ小売市場におけるAmazon.comの成長とスーパーマーケットの買収

2026年2月、「Amazon.comがWalmartの売上高を超えた」というニュースが報じられた。Walmart（ウォルマート）は、鉛筆1本、トマト1個から家具や自動車用用品まで、1つの店舗で何でも買えるスーパーセンター業態店舗を擁し、日本でも少し前まで西友を運営していたアメリカの巨大小売企業である。Amazon.com（アマゾン・ドット・コム）は、ご存じオンライン通販のガリバー企業である。長らく小売売上高世界No.1であったWalmartを抜いて、このAmazon.comがNo.1になるというニュースは、複数のメディアによってセンセーショナルに報道されたのである。

しかし、数字を細かくみると、Amazon.comの売上高のうち18%はクラウドサービスなど非小売部門の売上高であることから、純粋な小売売上高ではWalmartのほうが大きい。とはいえ、Amazon.comの小売売上高は伸びている。

そこで両社の本拠地であり、ともに売上高の大部分を担っているアメリカ国内市場での小売売上高の推移を見てみよう（図1）。2000年の時点では、Amazon.comの売上高はWalmartのわずか1/60ほどであった。それが2015年にはWalmartの1/5の売上高となり、その2年後の2017年には一気に1/3の売上高を計上するまでになった。後述するがこの2017年は、オンライン通販で躍進してきたAmazon.comが、450店舗あまりを運営するスーパーマーケットの

1 Eコマース、ネット通販など様々な呼称があるが、本稿ではオンライン通販と呼ぶ。

Whole Foods Market（ホールフーズ・マーケット）を買収した年である。

続けて、2018年以降の両社の小売売上高も見てみよう（図2）。店舗を有したAmazon.comは、アメリカ市場内でさらに売上高を増加し、2019年にはWalmartの売上高の1/2を超え、2025年には、並び立つに等しい売上高に迫っている。つまり、店舗を買収してから10年弱で、

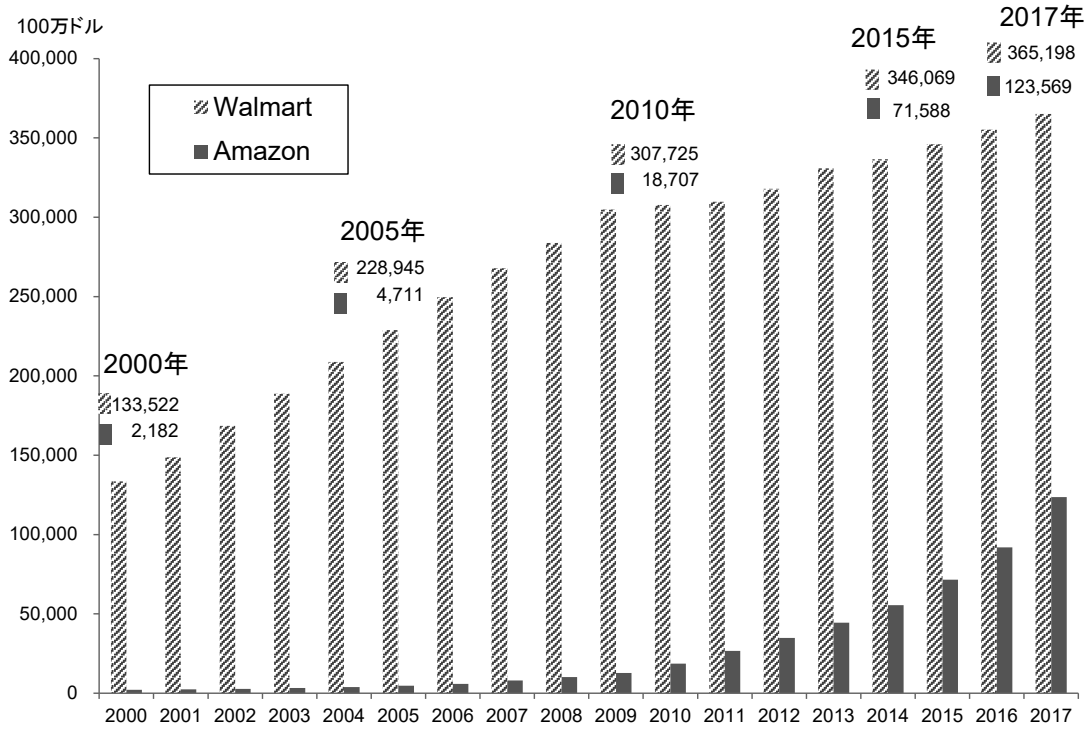


図1：WalmartとAmazon.comのアメリカ市場における売上高推移（2000～2017年）

（参照）Walmart年次報告書、Amazon.com年次報告書より

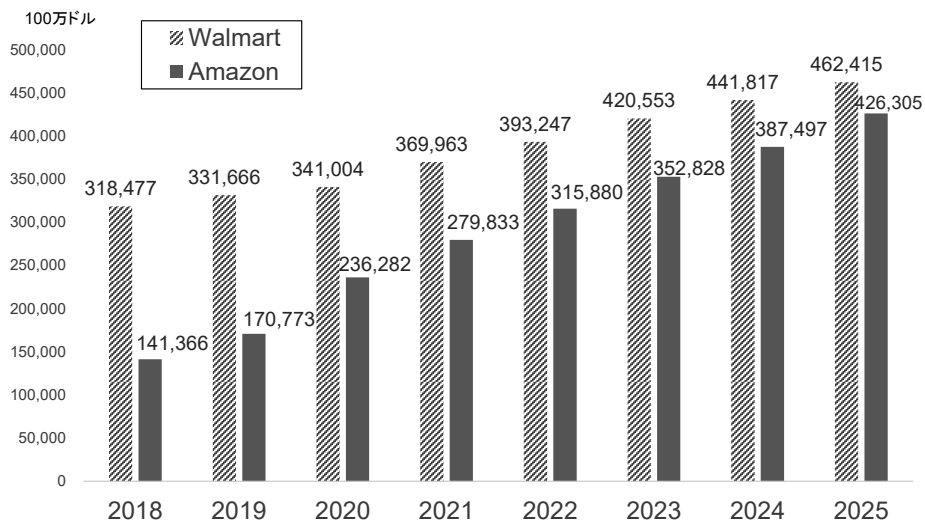


図2：WalmartとAmazon.comのアメリカ市場における売上高推移（2018～2025年）

（参照）Walmart年次報告書、Amazon.com年次報告書より

---

---

Amazon.comは小売売上高でWalmartに最接近するまでになったのだ。先のセンセーショナルなニュースは決して煽った報道ではなく、小売部門においてもAmazon.comはWalmartを十分に脅かしているということがわかる。

ところで、オンライン通販で業績を伸ばしてきたAmazon.comは、なぜ食品スーパーマーケットを買収したのか。それ以前も同社は、実験的に自前で書店を運営したり、オンラインで販売する注目商品の一部を陳列する店舗を数店舗運営してはいたが、なぜ自前でのスーパーマーケット展開を選ばなかったのか。これには、Walmartをはじめとする店舗を有する小売業のオンライン事業での台頭、そしてオンライン通販による生鮮品販売の難しさが関係している。

それを紐解くために、今回はアメリカ市場の食品小売業による、オムニチャネル化への経緯についてみていきたい<sup>2</sup>。

### 3. 生鮮品充実が戦略の中心だった2000年代

2000年代の生鮮品を含む食料品を扱う小売業で、アメリカ国内で売上高上位を占めていたのは、Walmart、Target（ターゲット）、そしてKroger（クローガー）であった。当時は、ディスカウントストアのKmart（Kマート）やスーパーマーケットのAlbertsons（アルバートソンズ）も上位企業であったが、いずれもその後、合併や身売りをすることになるため、ここでは割愛する。

Walmartはディスカウントストア業態で躍進し、アメリカNo.1小売業になった<sup>3</sup>。1980年代後半、ディスカウントストアにスーパーマーケット業態およびドラッグストア業態を加えたスーパーセンター業態を開発し、食品販売でも他を圧倒してきた。Targetは、もともと百貨店を運営していた企業で、その後ディスカウントストア業態店舗で成長し、Walmartを追う存在になっていた。また、Krogerは1800年代後半創業の老舗食品スーパーで、スーパーマーケット業態のみで見ると、いまでも全米で最も規模が大きい。

この2000年代、食品小売業の戦略の柱は「店舗数の増加」そして「店内の商品充実」だった。当時のWalmartが多数の新店オープンとともに熱心に行っていたのは、店内ですべてのものが買えるワンストップショッピングの充実や、少し品質の良い生鮮品の提供、またプライベートブランド商品（PB）の拡充など、商品の充実だった。Walmartの最大のライバルだったTargetは、主力業態がディスカウントストアだったため、生鮮品の充実が命題となっていた。そのため、新たにスーパーセンター業態の店舗を導入した。また、ディスカウントストアの一部には、小規模な生鮮品販売部門を加えて運営した。Targetはアメリカ市場内での小売競争に勝つために、店内の生鮮品販売強化を企業戦略の軸に置いていたのである。一方、食品スーパーのKrogerは、WalmartやTargetに対抗するために、「低価格」を前面に押し出す戦略をとっ

---

2 オムニチャネルとは「消費者が複数のチャネルを縦横どのように経由してもスムーズに情報を入手でき購買へと至ることができるための、販売事業者によるチャネル横断型の戦略やその概念、および実現のための仕組み」と経済産業省は説明している。

3 アメリカのディスカウントストア業態は、日本と同様に低価格販売戦略の店舗であるが、非食品と日持ちのする加工食品の販売が基本であり、生鮮品は取り扱わない。

---

た。さらにロイヤルティプログラムを強化した。買物客にポイントを付与するだけではなく、会員の買物履歴や嗜好性を分析し、会員に合った割引クーポンを発行した。このように上位企業は、いかに消費者に「店」に来てもらうかの戦略を実践していたのである。

一方、最上位以下の食品小売業はどうだったのか。食品スーパーを展開する小売業は、WalmartやTargetほど低価格で商品を販売できず、かつ価格で対抗できる体力はなかった。そのため、良質な青果や精肉を揃えた高級スーパーを開発したり、スーパーセンターでは販売されていない唯一無二のPBを開発し販売するなど、大手小売業とは差別化することで、生き残りを図った。上位企業と同様に、あくまで「店」が主眼だったのである。



写真1：Walmartで試みられた良質な青果販売コーナー（当時）  
（参照）筆者撮影



写真2：Targetで導入された小規模生鮮品販売コーナー（当時）  
（参照）筆者撮影

---

---

## 4. Amazon.comの挑戦と既存小売業のオムニチャネル化

### (1) 非食品中心のオムニチャネル化

このように2000年代の食品小売業は、新規店舗のオープンや既存店の改装、販売商品の充実など、店舗数の拡大と店内の商品充実という店舗政策が主戦略であった。では、彼らはオンライン通販に背を向けていたのだろうか。

Amazon.comが創業するなど、1990年代にEコマースを武器にした企業、いわゆるドット・コム企業が続々と誕生すると、既存の食品小売業の中でもオンライン通販をはじめめる企業が出てきた。Walmartは2000年にWalmart.comを、Targetも1999年にTarget.comを誕生させている。しかし、ともにサイトで取り扱う商品は、非食品もしくは日持ちのする加工食品に限定されていた。

一方、Krogerはこの時期にはまだオンライン通販サイトは立ち上げていない。アメリカ市場のスーパーマーケット運営企業で、この時期にオンラインサイトを立ち上げていたのは、オランダが地盤のAhold（アホールド）がアメリカで運営していた小売業など、ごくわずかな小売業であり、運営も限定されたエリアへの配送などにとどまっていた。

一方、書籍のオンライン通販からはじまったAmazon.comは、当初は書籍や非食品を販売していたが、2006年から食品のオンライン通販も開始した。しかし、こちらも加工食品のみであり、生鮮食品は販売していなかった。

### (2) 風向きを変えたAmazon.comの挑戦

Amazon.comは、加工食品のオンライン通販を開始した翌年、生鮮品のオンライン通販のAmazon Fresh（アマゾン・フレッシュ）を開始した。本拠地のワシントン州シアトルの一部エリア限定で、Amazon.comの会員制度であるPrime（プライム）の会員だけに提供された。その一部エリアの対象となる会員は、Amazon.comサイトから生鮮品を購入できるようになったのである。

これに呼応するかのようには、Walmartは同年、クリック&コレクトを導入した。クリック&コレクトとは、Walmartが運営する通販サイトから注文した商品を、最寄の店舗で受け取れるという、クリック（オンラインサイトでマウスを“クリック”する）と商品を受け取る（英語で“コレクト”）をつなげた言葉である。これにより、Walmartは店内で販売する生鮮品をオンライン販売するという形式をとった。しかし、クリック&コレクト開始当初はそれほど需要がなかったことから、商品受け取り場は店の出入口から遠く、生鮮品や食品売場からも離れた店内の奥に設置されており、20,000㎡級の売場を見回しても「受け取り場所はどこにあるの？」という状況であり、オンライン通販利用者にとって、利便性の高いものではなかった（写真3および4）。とはいえ、Walmartはこの時点で「店舗でも買物ができ、オンラインでも同じように買物ができる」というオムニチャネル化を生鮮品込みの食料品部門で実現したのである。

一方、Amazon.comによる実験的な生鮮品のオンライン通販開始に対して、対応策をとっ

たWalmartに対し、TargetおよびKrogerに動きはなかった。



写真3 および4 : Walmart店内の奥にあった“コレクト”場（当時）  
（参照）筆者撮影

### (3) 最上位企業によるオムニチャネル化競争

その後、Amazon.comはシアトルから徐々に生鮮品のオンライン販売・配送可能エリアを広げていった。シアトルでの実験的な試みに成功したAmazon.comは、2013年に次の手に打って出た。同社はアメリカで最も人口の多い州であるカリフォルニア州の、かつ最も人口の多い都市であるロサンゼルスでも、生鮮品を含む食品のオンライン通販を開始したのである。

このAmazon.comのロサンゼルス進出は、同社の生鮮品オンライン通販の本気度を示すことになり、これまで「店舗」を基準に規模の拡大を目指してきた食品小売業に対して、決定的な打撃を与えた。

同年、Walmartが動いた。コロラド州デンバーで、注文した買物客に対して生鮮品を自宅等に配送するオンライン通販事業を、実験的に開始したのである。そして、これまで動きを見せなかったTargetとKrogerも動いた。Targetは同じく2013年に、クリック&コレクトを導入した。そしてKrogerも同年、地元エリアで生鮮品を含むオンライン通販を運営し、オムニチャネル化を進めていた地域小売業を買収し、オムニチャネル化のノウハウを吸収することにしたのである。

もちろん、企業買収は1日、2日で決まるものではないことから、偶然同じ年に起こったかもしれないが、結果的にこの2013年という年は、アメリカの食品小売業にとってオムニチャネル化強化のターニングポイントになる年だったのである。

---

#### (4) 生鮮品オンライン通販の難しさ

アメリカ市場において、2013年がターニングポイントとなった生鮮品のオンライン通販であるが、なぜもっと前から導入できなかったのか。それはアメリカという広大な市場にも関係する。アメリカの国土面積は、日本の約25倍である。かつ、一部の大都市を除けば、自家用車必須の消費者が大半である。Walmartのスーパーセンター1店舗の商圈は、平均で半径15kmとされる。その全域の家庭に鮮度が重要な生鮮品を即日配送することは、容易ではない。実際、Walmartがデンバーで実験を開始した生鮮品のオンライン通販は、それ以降対応エリアを広げてはいったものの、開始から3年で400店舗ほどにしか、適用できなかった。一方、注文商品を店舗まで受け取りに来てもらうクリック&コレクトに対応できた店舗は、約4,000店舗であり、当時のほぼ全店で可能となった。

Amazon.comの生鮮品オンライン対応も、順調とは言えなかった。シアトルでの導入に始まったAmazon Freshは、2017年春までにロサンゼルスを含めた全米13州の大都市圏と首都のワシントンDCにまで拡大した。しかし、非食品や日持ちのする加工食品と異なり、倉庫に生鮮品や冷凍食品をストックし、そこから消費者の欲しいタイミングで配送することは、あまりにもコスト効率が悪かったのである。

### 5. Amazon.comのオムニチャネル化

#### (1) Whole Foods Marketの買収

そして、本稿の最初の話に戻るが、Amazon.comのスーパーマーケット買収である。物流センター起点での生鮮品配送は難しい、しかし店舗を起点にすればそれは可能である。実際に、Walmartは400店舗ほどではあったが、店舗起点で買物客の自宅等への商品配送を実現していた。また、店舗があればクリック&コレクトも導入できる。

Amazon.comが照準を定めたのは、当時アメリカの食品小売業で売上高トップ10に入り、全米30州以上に店舗を有していたWhole Foods Marketであった。このWhole Foods Marketは、創業者が「他のスーパーにないものを」というポリシーから、創業時はマイナーであったオーガニック食品や自然食品を多数品揃える戦略で、健康に気をつかう高所得者層をターゲットに業績を伸ばしてきた企業である。ところが、2008年末に起こった、いわゆるリーマン・ショックにより、アメリカ市場は不況に陥った。そのため、高所得者層向けで質の高い商品を高価格で販売するWhole Foods Marketは、その店名から「ホール・ペイ・チェック (Whole Paycheck)」と揶揄された。これは、直訳すると「お給料の全部」という意味で、お給料の全部を持っていかれるくらい商品は何でも高価格という意味である。そのため、高価格だが高品質という戦略が他企業との差別化であった同社は、商品価格を下げるなどの対応をしなければならなくなり、業績を落としてしまった。ただし、業績を落とすといっても、売上高営業利益率でいえば、一度は3.0%になったものの、4.5%~5.0%は維持していた。なお、アメリカの上場食品小売企業において、売上高営業利益率が3.0%というのは十分に危険水域である。そして、同社の問題は、既存店の売上高を落としていること

---

であった。それを新店のオープンでカバーする状況になってしまっていた。業績としては赤字を計上したわけではなく、決して悪い数値ではない。しかし、それを穏やかに見守る株主は存在しないのがアメリカである。2011年を100とした場合の同社の株主に対する還元は、S&P（スタンダード&プアーズ）500の平均値に対して、2013年までは上回っていたが、2014年からは下回るようになった。2016年にはS&P500平均の半分ほどとなり、株主は経営者の責任を問うようになった。そのため、同社は投資会社の買収案を退け、従業員を守るために2017年、Amazon.comの買収に応じたのである。

Amazon.comにとって、このタイミングで450店舗あまりを有するWhole Foods Marketを買収できたことは、生鮮品も非食品もオンラインで販売できる企業になる上で、非常に大きな出来事であった。

## (2) 無人コンビニの展開

その前年である2016年に、Amazon.comはコンビニエンスストア業態の店を本社があるシアトルに出店している。この店が出店された際には日本でも大きく報道され、同社の有するテクノロジーを駆使し、無人で店舗が運営される無人コンビニとして注目された。しかしこの店は、無人運営であることと同時に、Amazon.comがサンドウィッチやヨーグルトなど、日持ちのしない食料品を店舗で販売しはじめたということも、実は注目すべき重要なことだったのである。Amazon.comは、シアトルで生鮮品のオンライン通販を開始したころから、生鮮品を含む食品のオンライン販売、配送を模索してきている。その中で登場させたのが、無人コンビニである。

コンビニとはいえ、自社展開であることから、同社であっても1年間で数十店舗、数百店舗という規模で増やしていくことはできなかった。一方で、Walmartは着々とクリック&



写真 5 : Amazon.com がはじめたコンビニ “Amazon Go” 1号店  
(参照) 筆者撮影

コレクトを進めてきている。そのような状況が、Amazon.comをスーパーマーケット買収に至らしめたともいえる。

### (3) Amazon.comの客層

Amazon.comと聞くと、どのような印象を持つだろうか。日本でAmazonを利用するとき、「なんでも売っている」「なんでも自宅まで配送してくれる」という印象を持つ消費者は多い。そして、「Amazonは安い」ではないだろうか。各オンラインサイトでの商品価格を比較する価格.comで検索してみても、Amazonは低価格販売の上位にランクされる。同社がより安価な価格で商品を提供する姿勢は、アメリカでも同じである。では、Amazon.comはなぜ高級スーパーであるWhole Foods Marketを買収したのであろうか。

それは、アメリカ市場におけるAmazon.comのターゲット顧客層にある。Amazon.comが重要視している顧客は、同社が運営する会員制度のプライム会員である。この会員になると、配信する音楽・ビデオ視聴し放題であり、Amazon Freshが利用できるなど特典を享受できる。

日本でもこのプライム会員制度は提供されているが、年会費が異なる。Amazon.comがWhole Foods Marketを買収した当時、日本におけるプライム年会費は3,900円だった。対して、アメリカでは年会費が99ドル、当時のレートで計算すると約11,200円で、日本のおよそ3倍である（なお、月会員では毎月10.99ドルで約1,200円）。日本の年会費がアメリカや他国にくらべて安価だったこともあるが、アメリカで年会費99ドルはどのように受け止められていたのだろうか。

ここで、当時のアメリカの世帯年収別プライム会員率をみてみたい（図3）。なお、世帯年収はわかりやすいようにドルを円に換算している。月会費支払いでの会員も存在するため、年収463万円未満の世帯も5割は会員であるなど、年収問わずプライム会員である世帯は多いが、収入が高くなるほどその比率が高くなっていく。そして、年収1,265万円以上の世帯は、実に8割以上が会員なのだ。

つまり、Amazon.comは高所得者層に支持されている企業なのである。よって、Amazon.

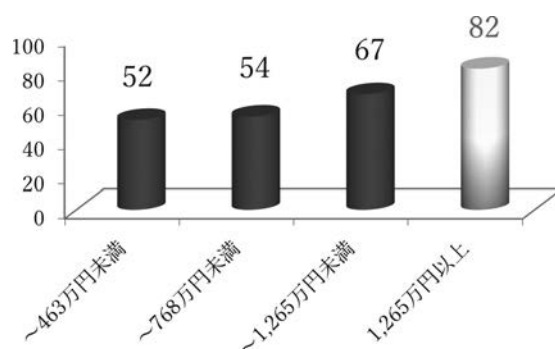


図3：アメリカの世帯年収別 Amazon プライム会員費率 (%)  
(参照) Business Insider, 2016年4月13日付より筆者作成

---

---

comがWhole Foods Marketを買収したことは、実に自社のターゲット顧客層に合っていたということになる。

こうしてAmazon.comは、アメリカ市場で450店舗あまりを手に入れ、自社ターゲット層に生鮮品から非食品までを「店舗でも、オンラインでも買える」オムニチャネル化を実現したのである。

## 6. 次回に向けて

そんなAmazon.comに対し、Walmartはどのように対抗したのか。TargetやKrogerはどのように対抗したのか。また、本稿では登場しなかった、そのほかの食品小売業はどうしていたのか。

今回は、Walmartなど主要小売業のAmazon.com対抗策の話をすすめながら、それらに続く食品小売業のオムニチャネル化に焦点を当てていきたい。

### 参考文献：

The Business Insider, “Amazon Prime has totally taken over upper income households”, April 13<sup>th</sup> 2016.

Norie Yokoi, “Concentration in the U.S. Grocery Retail Market and Leading Firms’ Investment Activities”, Bulletin of Research Institute of Economic Science College of Economics Nihon University No.54, 2024.

経済産業省「平成26年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備（電子商取引に関する市場調査）」2015年.

横井のり枝「オンライン小売業の既存店舗への影響～米国食品市場からの示唆～」，日本産業経済学会「産業経済研究」第19号, pp.58-71, 2019.

## 寝ながら学ぶEDI

こんにちは。事務局の田中でございます。今回もまたざっくばらんな内容となりますので、どうかお気軽に読み飛ばしてください。

さて、私たちがPCやスマホのマップアプリで日常的に目にしている世界地図。その多くは、1569年にフランドル地方（現在のベルギー北部）出身の地理学者ゲラルドゥス・メルカトルが考案した「メルカトル図法」に基づいています。しかし今、この450年以上も続いた「当たり前」だったことに、西アフリカのトーゴ共和国を中心とするアフリカ諸国から異議申し立ての声が上がっています。

トーゴが今年（2026年）9月の国連総会に提出しようとしている決議案は、公教育や公的機関におけるメルカトル図法の使用中止と、「イコールアース図法」への転換を求めるというものです。これは一見すると、地図を作成する際の技術的な議論に思えるかもしれませんが。しかし、その背景に横たわっているのは、長年放置されてきた「面積の歪み」に対する、グローバル・サウス諸国の切実な怨恨です。

メルカトル図法の最大の利点は、地図上のどの点においても角度が正確（正角性）であること。経線と緯線が直交し、コンパスで示した一定の方位を直線として描けるため、大航海時代の船乗りたちにとっては命綱ともいえる画期的な発明でした。その実用性は現代のウェブナビゲーションにおいても極めて高く、私たちがその恩恵に預かっています。

しかし、その代償は小さくありませんでした。メルカトル図法には「高緯度ほど面積が拡大される」という致命的な欠点があったからです。その結果、地図上ではグリーンランドがアフリカ大陸とほぼ同じ大きさに見えてしまいます。実際は、グリーンランドの面積約217万km<sup>2</sup>に対しアフリカ大陸は約3,022万km<sup>2</sup>なので、アフリカ大陸はグリーンランドより約14倍も大きいのです。

トーゴのロベール・ドゥセ外相は、「これは科学的な事実を受け入れるかどうかの闘いだ」と断言しています。アフリカ連合（AU）加盟55カ国がこの動きを支持しているのは、地図上の「小ささ」が国際社会における政治的・経済的な「軽視」に直結しているという共通認識があるからです。なぜ、これほどまでに「面積」にこだわるのか。それは地図が単なる地理情報の伝達手段ではなく、私たちの世界観を形作る「認知のフレーム」そのものだからです。

メルカトル図法が普及した歴史的背景には、かつての植民地支配国であるヨーロッパ諸国が北半球に位置し、地図上で大きく描かれることが、その支配的地位を視覚的に正当化するのに都合が良かったという側面も否めません。「北半球は大きく、重要」である一方、「南半球は小さく、辺境」といった固定観念は、幼少期から教室の壁に貼られた地図を眺めることで、無意識のうちに人々の深層心理に植え付けられてきました。

これに対し、2018年に開発されたイコールアース図法は、各地域の面積比を正確に表現す

---

---

る「正積図法」です。視覚的なバランスが現代的に洗練されており、極地方の過度な引き延ばしも抑えられています。この図法を採用しようとする意図は、単なるデザインのアップデートではありません。地域間の真のスケールを等身大で反映させる、いわば「認知的正義」の追求なのです。

私たちが「世界をどう見るか」は、「世界とどう関わるか」を規定します。正しい面積を知ることが、資源の分配、人口問題、環境負荷の議論において、より公正な判断を下すための第一歩となるはずで

ところで、私たちは地図という道具とどのように向き合ってきたのでしょうか。生物学者の福岡伸一氏は、人間は「マップラバー（地図愛好家）」と「マップヘイター（地図嫌い）」の2タイプに分かれるというユニークな考察を述べています。

マップラバーは全体像と論理を重視するタイプ。地図を頭の中に鳥瞰図として描き、現在地と目的地を座標で捉え、最短距離や効率的なルートを導き出すことに喜びを感じます。彼らにとって、世界は論理によって記述可能な対象です。

一方、マップヘイターは身体感覚と偶然性を尊ぶタイプ。地図の抽象的な線を信用せず、自分の足で歩いた感覚や、角を曲がった先にあるパン屋の匂い、偶然出会った景色といった、一回性の経験を道標にします。彼らにとって、世界は身体を通じて立ち現れる風景です。

かつて、この両者の間には明確な能力の差が存在していました。マップラバーは地図を読み解く「論理性」を、マップヘイターは周囲の異変に気づく「感受性」をそれぞれ磨いてきました。しかし、いまこの境界線はテクノロジーによって急速に曖昧になりつつあります。

GPSとスマホの普及により、私たちはもはや地図を読み解く必要すらなくなりました。画面上の青いドットを辿れば、どれほど重度のマップヘイターであっても、論理的な最短経路で目的地に到着することができます。このことは圧倒的な利便性をもたらしましたが、同時にある種の危惧を孕んでいます。目的地までの道筋を自分で思考し、空間を立体的に把握するという知的なプロセスを、デバイスにすべてアウトソーシングしてしまっているからです。

地図の読み解きをスマホに委ねるようになった私たちは、今や思考そのものをAIに委ねようとしています。生成AIの台頭により、文章や画像、音楽、そして高度なプログラミングに至るまで、あらゆる知的作業が「プロンプト」一つで解決する時代が到来しました。

ここで懸念されるのは、論理力、さらには知能そのものの退化です。かつて人間が苦勞して捻り出していた「答え」をAIが即座に提示してくれるようになれば、私たちは「問い」を深めるプロセスや、試行錯誤の苦しみから解放されます。しかし、その苦しみこそが脳を鍛え、知性を育ててきた土壌であったことも忘れてはなりません。

ただ、ここで悲観論に陥るのは早計でしょう。例えば、自動車が普及し、人間が自分の足で何キロも歩く必要がなくなったからといって、人類の脚力が退化したわけではありません。それどころか、スポーツ科学の発展により、陸上競技の世界記録は更新され続けています。

一方で、まったく歩かない生活にどっぷり浸かり、運動不足から健康を損なう人々が増えているのもまた事実です。つまり、テクノロジーは人間の能力を「二極化」させる性質を持って

---

---

いるのです。道具を使いこなし、浮いた時間をより高度な創造活動に充てる者と、道具に依存し、自らの能力を衰退させる者。この分水嶺は、私たちの「意識的な選択」に委ねられています。

メルカトル図法からイコールアース図法への転換を求めるトーゴの行動は、私たちに「与えられたフレームを疑うこと」の重要性を教えてください。地図という、一見すると中立で客観的なデータにすら、作成者の意図や時代の制約、そして無意識の偏見（バイアス）が混入しているのです。

これはAI時代における情報の受け取り方にも通じます。AIが生成する滑らかな回答は、一見すると「正解」のように見えますが、その背景にある学習データの偏りや、論理の飛躍を私たちが見抜けなければ、私たちは新しい形の「歪んだ地図」を信じ込むことになってしまいます。

だからといって、文明の利器を闇雲に否定する必要はありません。イコールアース図法を使いながらも、航海の時にはメルカトル図法の利便性を借りればよい。AIに下書きを任せながらも、そこに宿る思想や魂は自らの言葉で推敲すればよい。大切なのは、道具に頼り切りになるのではなく、目的に応じて道具を選び取り、使い分ける「リテラシー」を磨き続けることです。

自らの足で歩く感覚を忘れず、かつ正確な地図をポケットに忍ばせる。論理をデバイスに委ねる瞬間があっても、時には地図を伏せて迷子になり、自分の感覚だけで目的地を探してみる。そのような、効率性と身体性のバランスを保つ習慣こそが、情報過多の海に溺れず、自らの知能を健全に保つための唯一の処方箋ではないでしょうか。

アフリカの小国が掲げた「地図を正せ」という訴えは、世界の形を正すための戦いであると同時に、私たちの「思考の歪み」を正すための警笛でもあるのです。

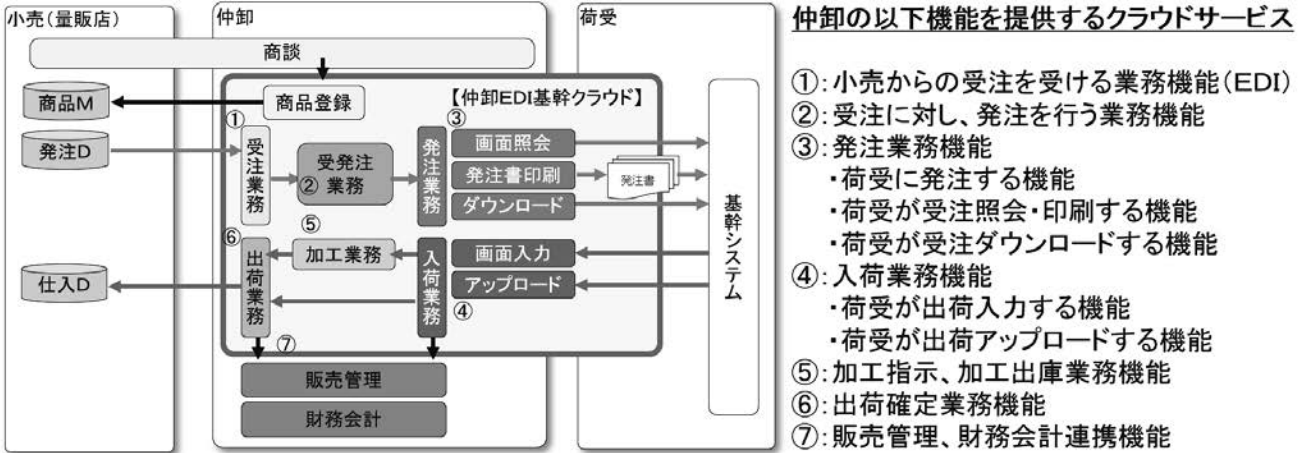
生鮮取引電子化推進協議会事務局

田中 成児

サイバーリンクスは、生鮮流通に必要なシステムをクラウドサービスでご提案します。

### ＜仲卸EDI基幹クラウドサービス＞

量販店との生鮮EDIを実現する為には、各社フォーマットに合わせたシステム開発が必要でした。仲卸EDI基幹クラウドサービスは、取引先(量販店や専門店)からのEDI受注を容易に実現します。また、受発注機能だけでなく「基幹業務機能」も備えており、必要な機能だけをご利用頂くことが可能な為、システム投資コストや維持コストを軽減します。



### ＜食品スーパー向け生鮮EDIサービス @rms(アームズ)生鮮＞

当社の生鮮EDIは、生鮮標準コードを活用し生鮮部門のEDI化を実現します。発注業務だけではなく、日々の利益管理が出来るシステムです。中小から大手小売業様まで抱えている問題点を生鮮業務に特化したサイバーリンクスのクラウドサービスが解決します。



導入実績 **66** 社以上  
(2023年1月時点)

取引先 **2,000** 社以上

### 【お問い合わせ先】

株式会社サイバーリンクス 流通クラウド事業本部 営業1課 TEL:03-3453-2000 FAX:03-3453-2000

GS1 標準の学びを、  
もっと手軽に、もっと身近に。

## GS1 Japan 講座動画 プラットフォーム

「GS1 Japan 講座動画プラットフォーム」は、  
入門から応用まで、GS1 標準に関する各種講座を

**オンラインで配信**するサービスです。

場所や時間にとらわれず、

**“学びたいときに、すぐ学べる”**

環境をご提供します。

### ■ こんな方におすすめです

- ・ 新任担当者の基礎教育に
- ・ GS1 標準の最新動向を知りたい方
- ・ 活用事例をキャッチアップしたい方
- ・ 物流・小売・メーカーなど、  
サプライチェーンに関わる皆さま

### ■ 特徴・メリット

- ・ 配信期間中、24 時間いつでも視聴可能
- ・ 講義資料もダウンロードでき、復習しやすい  
※一部講座を除く。
- ・ 登録無料
- ・ 一部講座は無料で視聴可能
- ・ 必要なチャプターを選択、繰り返し再生できる
- ・ 再生速度の変更が可能

### ■ ご利用方法

1. 右記の QR コードを読み取る、または URL にアクセス  
[https://www.gs1jp.org/seminar\\_book/seminar/onlineplatform/](https://www.gs1jp.org/seminar_book/seminar/onlineplatform/)
2. 講座動画プラットフォームにユーザー登録（無料）
3. 視聴したい講座を選択し、動画で受講



## 配信講座ラインナップ

### 無料講座

- ・ EPC/RFID 入門講座
- ・ GS1 Digital Link 入門講座
- ・ EPCIS 入門講座
- ・ 次世代バーコード入門講座

### 有料講座

- ・ EPC エンコード技術講座 – TDS1.x 編
- ・ EPC エンコード技術講座 – TDS2.x 編
- ・ GS1 Digital Link 技術講座 – 基礎編
- ・ EPCIS 技術講座 – 基礎編
- ・ GTIN パーフェクトセミナー
- ・ ヘルスケアバーコード入門講座

※講座は順次追加・更新予定です。



### ■ お問い合わせ先

講座内容やご利用方法についてご不明な点がございましたら、  
お気軽にお問い合わせください。



- ☑ 講師派遣
- ☑ ネットワーク
- ☑ 営業研修
- ☑ 事業承継
- ☑ 労務管理

# 青果流通業界を トータルサポートする 農経新聞社



青果物流通の週刊専門紙「農経新聞」の発行をベースに  
様々なサービスの提供で青果流通業界に貢献します！



## 講師派遣

全国で講演実績が豊富な代表取締役社長・宮澤信一が、最新事例紹介や経営者の意識改善など、現場に即した話題を提供。  
「学識経験者の講演では満足できない」「現場の社員にも聞かせたい」というニーズにお応えします。専門分野を持つ提携コンサルタントの派遣も承ります。



## ネットワーク

2008年から参加者限定の会員制ネットワーク「青果流通業者交流会」を主催。年4~5回の市場や産地等の視察研修により最新事例を学ぶとともに、会員同士の交流を促し、発展に寄与します。



## 営業研修

大手青果流通業で20年近い営業経験を持つ当社提携・青果流通コンサルタントの本田茂氏が、営業社員へのスキルアップ研修、さらには人材を育成できる体質に会社組織を変革するまでの工程を提案します。



## 事業承継

事業承継の専門家集団「CRC企業再建・承継コンサルタント協同組合」が、次世代への承継に悩んでいる青果流通業者に様々な事業承継手法をアドバイスするとともに、再建が必要な場合は親身にサポート。  
大手コンビニエンスストア本部での経験が豊富で、青果仲卸とも接点が多い当社提携コンサルタント・吉田雅巳氏（中小企業診断士）も連携します。



## 労務管理

当社提携の特定社会保険労務士・内川真彩美氏（いづどり社会保険労務士事務所代表）が、中小青果流通業者がおるそかにしがちな雇用・就労など労務管理の基本をアドバイスするとともに、労働基準局からの指摘が多いポイントなども指南します。

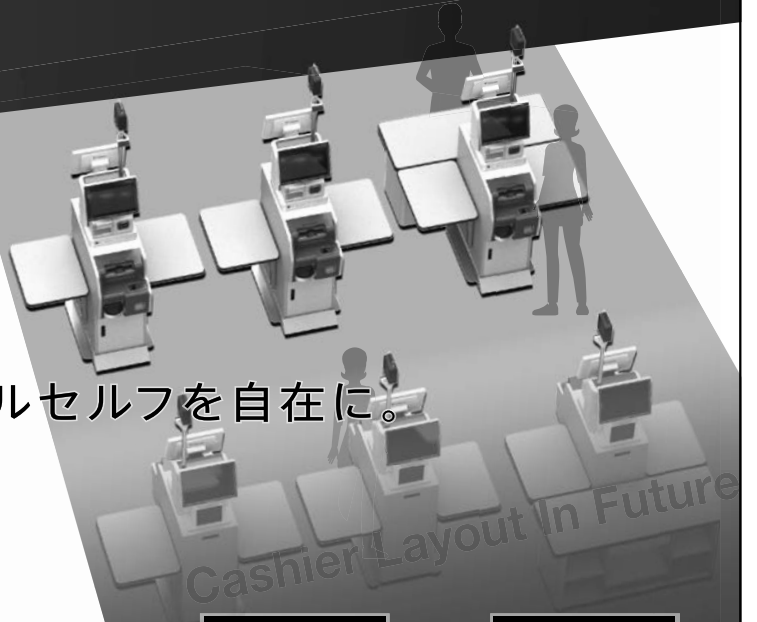
■お問い合わせは

株式会社 農経新聞社

〒141-0031 東京都品川区西五反田 1-27-6 市原ビル 9F

TEL 03-3491-0360 <https://www.nokei.jp>

セミセルフ、フルセルフを自在に。



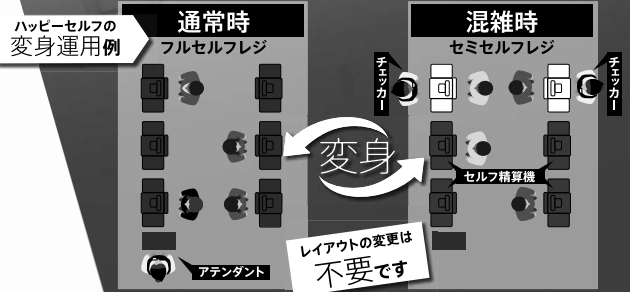
## MappySelf ハッピーセルフ (Web3800) / Web3800T

セミセルフレジ・フルセルフレジ・対面セルフレジの3つの機能を搭載した、マルチセルフレジです。状況に応じて「セミ」・「フル」の機能を変えることにより、人手不足への対応やチェックアウトのさらなるスピードアップを実現。時間とスペースを効率的に使いたい店舗の抱える課題を解決します。 ※「HappySelf」は株式会社寺岡精工の登録商標です。

新しい常識を創造する

株式会社 寺岡精工

お客さま窓口 平日 9:30~17:30  
0120-37-5270  
www.teraokaseiko.com



## JA集出荷システム

JA と生産者をつなぐ情報発信ツールとしても利用いただけます  
伝えるを効率化! 人件費と経費を削減する、スマートな JA コミュニケーション

- 1 JA 担当者がお知らせを作成
- 2 生産者へ配信

市況  
講習会のお知らせ  
収穫時の注意についてなど...



既読状況の確認や  
アンケートの実施も可能!



普段お使いの LINE から  
確認可能です



資料請求・お問い合わせ >> [contact@agripoint.jp](mailto:contact@agripoint.jp)

まずはお気軽に  
お問い合わせください。

詳しくはこちらから



流通・マーケティング専門の研究情報誌



# 流通情報

The Journal of Marketing and Distribution

ISSN:0389-7672 (冊子版) 2433-9784 (電子版) / 1967年創刊



## ●○○最新号特集 ポスト物流2024年問題●○○



### ○コンテンツ○

- **ポスト物流2024年問題**
  - 国土交通省 物流・自動車局 物流政策課
  - **トラック会社における物流2024年問題への対応—運賃実態および運賃交渉を中心に**
  - 久保田精一(合同会社サプライチェーン・ロジスティクス研究所 代表)
  - **ポスト物流2024年問題を解決する自動化技術のトレンド**
  - 井上文彦(株式会社NX 総合研究所 リサーチ&コンサルティングユニット4)
  - **物流標準事業所コード活用に関する一考察**
  - 飯島溪(公益財団法人流通経済研究所 研究員)
  - **インタビュー SM物流研究会の取り組み**
  - 渋谷剛(SM 物流研究会/株式会社ライフコーポレーション 首都圏PC・物流本部 本部長)
  - 聞き手 田代英男(公益財団法人流通経済研究所 サプライチェーン部門 部門長/上席研究員)
- 
- 視点 顧客志向のパラドックスと納得経営**
- 金雲鎬(中央大学 戦略経営研究科 教授)

### 研究情報誌『流通情報』

- 流通・マーケティングの注目すべきトピックを深掘り●当研究所研究員や有識者による調査研究レポート●研究所の研究報告、業界動向●流通関係統計●流通・マーケティングの視点から抄録した記事●小売経営者インタビュー(不定期)●欧米トピックス

○年間購読料：33,000円 (+オンラインアクセス権)

○隔月刊：年6号発行

○A4判/約80~100ページ

### お問い合わせ

公益財団法人流通経済研究所 資料室

E-mail : lib-member@dei.or.jp

T E L : 03-5213-4535

### ○購読お申し込み

流通情報

検索



## 編集後記

- ▶ 6月9日に開催した令和8年度 第1回理事会及び通常総会においては、すべての議案についてご承認いただきました。会員の皆様のご協力にこの場を借りて改めて御礼申し上げます。
- ▶ 本号から日本大学経済学部の横井のり枝先生にご寄稿いただけることとなりました。横井先生のご専門は経済政策や国際マーケティング。食品流通・小売にも非常に造詣が深く、本連載でもネットと実店舗を融合させる「オムニチャネル」の戦略的価値など、大変興味深いトピックをご紹介しますので、是非ご期待ください。
- ▶ 食料システム法が施行され、食品流通は「安ければ強い」という時代から、「生産から物流までのコストを正しく支払い、持続可能な供給網を維持できる者が強い」という時代へと変わります。
- ▶ 流通業者にとっては、コスト分析力と産地との信頼関係が生き残りの鍵を握ることになりますので、本件についても有意な情報発信に努めて参る所存です。

(トンボ)



生鮮品輸入商社様向け  
フロント業務に特化した  
エッジリッチなソリューション

# 荷割システム



パーソナル情報システム株式会社



パーソナル情報システム

検索

TEL:03-6880-7211  
Email:marketing@pjs.co.jp

こんなお悩みありませんか？



日次の売上報告が  
個々の管理になっていて  
集計に時間がかかる

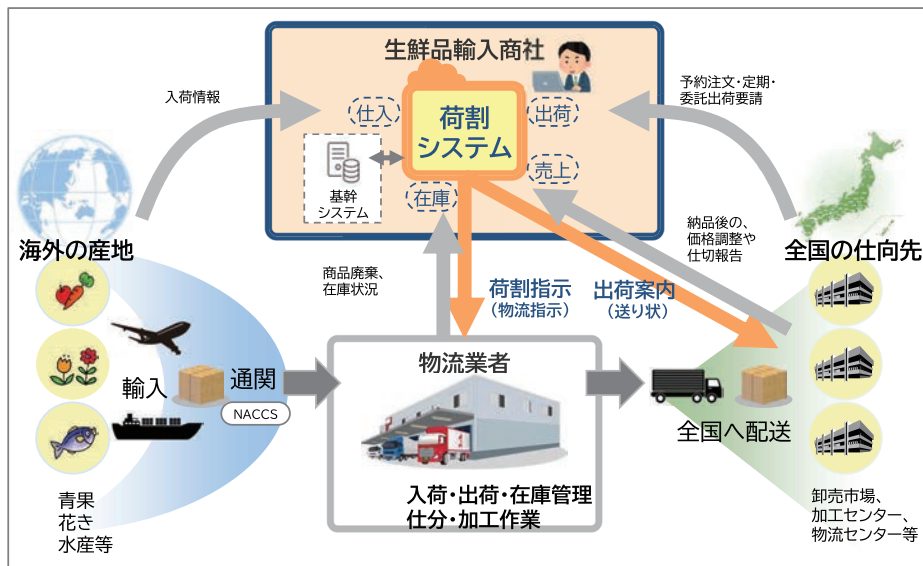
業務が属人的になってしまい、  
事業継続に課題がある

Excelが横行していて、  
なかなか離れられない

在庫把握が  
手台帳・アナログになっている

物流指示書が煩雑で、  
紙で作っていて手間が多い

## 荷割システムで解決！！



## 生鮮取引電子化推進協議会会報

第112号 令和8年6月発行

発行所 生鮮取引電子化推進協議会

〒101-0032 東京都千代田区岩本町  
3丁目4番5号 第1東ビル6F

(公財)食品等持続的供給推進機構内

TEL: 03-5809-2867

FAX: 03-5809-2183

発行責任者 事務局長 佐南谷英龍

印刷所 株式会社 キタジマ