
平成 21 年度「通常総会」会長挨拶



生鮮取引電子化推進協議会

会長 鈴木 邦之

((社) 全国中央市場青果卸売協会副会長)

(横浜丸中青果株式会社 代表取締役会長)

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 平成 21 年度通常総会にご出席いただき有り難うございます。

また、農林水産省 総合食料局 流通課から山田商業調整官並びに財団法人 食品流通構造改善促進機構の馬場会長のご臨席を賜り厚く御礼申し上げます。

本協議会は、生鮮食品等の流通の各段階における取引の電子化を推進することなどにより、生鮮食品等の流通の合理化・効率化を図り、もって、流通関係業界の発展に寄与することを目的に平成 10 年度に設立され、今年で 12 年目を迎えることになりました。

生鮮取引の効率化につきましては、これまで食流機構が実施した「食品流通高度化プロジェクト事業」、「商物分離直接流通成果重視事業」、「物流管理効率化新技術確立事業」等において、EDI 標準や電子タグを活用した事業の実施により着実に推進してきていると感じております。

農林水産省では、平成 19 年 4 月「食品の流通部門の構造改善を図るための基本方針」を定め、流通段階を含む食料供給コストの縮減を図ることが喫緊の課題であるとして、平成 18 年 9 月に取りまとめた“食料供給コスト縮減アクションプラン”を着実に推進することとしております。

また、経済産業省が推進している流通業界全体の情報共有・交換の共通インフラの構築を目指した「流通システム標準化事業」は平成 18 年度から平成 20 年度にかけて実施され、その成果として「流通ビジネスメッセージ標準」流通 BMS が策定されました。

生鮮業界においても、同事業の中で、青果・食肉・水産分科会等へ、多くの生鮮業界関係者

の参画を頂き、流通ビジネスメッセージ標準の策定を行い、これを使った実運用に向けた共同実証が行われ、生鮮編の標準仕様バージョン 1.2 が策定されております。

このような情勢を踏まえ、協議会としては、平成 20 年度は 11 月に札幌、福岡で、3 月には東京と大阪で「流通ビジネスメッセージ標準 生鮮編」の導入と利用についての解説とスーパー業界関係者の流通BMSへの取組状況をテーマとしてセミナーを開催し、全国から多数の方の出席をいただきました。

また、会員の資質向上のための事業として先進事例見学を国分株式会社の八潮流通センター、株式会社サンシャインチェーン本部の物流センター及び株式会社赤岡青果市場で実施いたしました。

本年度の協議会活動は、食流機構の事業活動や流通業界の動向等を踏まえ、取引の電子化を推進するための諸活動を積極的に推進していきたいと考えています。

以上、協議会としては基本的な枠組みの普及・啓発に加え、先進的な取組み事例等をどのように活用していくか、新たな段階に入ったと考えていますので、こうした事情にご配慮頂き、本年度も会員の皆様方のご支援・ご協力をお願い申し上げ、簡単ではございますが私の挨拶と致します。



平成 21 年度「通常総会」の概要

平成 21 年度通常総会が下記のとおり開催されましたので、その概要についてご報告します。

総会には来賓として、農林水産省総合食料局流通課 山田商業調整官及び財団法人食品流通構造改善促進機構 馬場会長にご臨席いただきご挨拶を賜りました。

規約により鈴木会長が議長となり、議事次第に基づき議案審議を行い、各議案とも原案どおり承認されました。

なお、役員任期は規約第 13 条により 2 年と定められており、本年が改選期になりますが、異動のありました役員を交替を除きまして、現役員の皆様方に引き続きお願いすることとなりました。

記

日 時 平成 21 年 6 月 9 日 (火) 13:00～13:50
場 所 コートヤード・マリオット銀座東武ホテル 桜の間 (A)
出席数 81 会員 (委任状による出席を含む)

議 事 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 平成 20 年度事業報告及び収支決算報告
 - 第 2 号議案 平成 20 年度繰越金の処分 (案)
 - 第 3 号議案 平成 21 年度事業計画 (案) 及び収支予算 (案)
 - 第 4 号議案 役員改選 (案)
 - 第 5 号議案 その他
7. 閉 会

平成 21 年度事業計画

1. 事業方針

(財) 食品流通構造改善促進機構（以下「食流機構」という。）は、生鮮取引の電子化を推進するため、青果物、花き、食肉及び水産物の 4 品目について標準メッセージ及び標準商品コード等のインフラを整備しました。

生鮮取引電子化推進協議会（以下「協議会」という。）は、その成果の普及及び標準商品コードの維持管理に携わる等、生鮮取引の電子化を推進してまいりました。

農林水産省では、平成 18 年 4 月に「21 世紀新農政 2006」を策定し、食料供給コストを 5 年間で 20%縮減するという目標を掲げる等、更なる流通業務の効率化施策を推進しております。

食流機構では食糧供給コスト縮減施策の一環として、「食品小売業コスト縮減・機能強化構造改善事業」、「地域流通モデル構築支援事業」等の補助事業を実施しております。

一方、経済産業省が推進している流通業界全体の情報共有・交換の共通インフラの構築を目指した、「流通システム標準化事業」は、平成 20 年度で終了しました。今後は業種・業態や製配販の枠を超えたユーザー企業・団体が主役となる「流通システム標準普及推進協議会」（平成 21 年 4 月設立）で、流通ビジネスメッセージ標準（流通 BMS）の継続的な維持管理と普及を行っていくこととなっています。

また、生鮮業界においても、本事業の中で、青果・食肉・水産分科会等に多くの生鮮業界関係者に参加いただき、メッセージ等の作成に参画していただきました。年度末にはこれを利用した流通 BMS の実運用に向けた共同実証（食肉・青果）が行われ、流通 BMS 生鮮編 Ver1.2 が公表されました。

このような状況を踏まえ、当協議会としましては、食流機構の事業活動や流通業界の動向等を踏まえ、本年度も取引の電子化を推進するための諸活動を積極的に推進していきたい。

2. 事業計画

(1) 生鮮取引電子化セミナー等の開催

生鮮 EDI を推進するに当たっての必要な事項及び各品目に合わせた話題提供の出来るセミナー等を開催したい。

(2) 先進事例見学

取引電子化等の先進事例の見学・勉強会を開催したい。

(3) 会報の発行（4回）

協議会の活動連絡、EDI 導入事例の紹介、流通ビジネスメッセージ標準（流通 BMS）の動向及びその他生鮮 EDI の普及・推進に必要な情報を提供するため会報を四半期ごとに発行したい。

(4) 資料の作成配布

会員に対する情報提供として、取引電子化に関する参考資料を作成、配布したい。

(5) 講師派遣等協力

生鮮取引の電子化等について、会員が理解を深めるために開催する勉強会等に講師派遣等の支援を行いたい。

(6) 先進技術・事例等調査

生鮮食品等の取引電子化を推進するに当たっては、関連する技術革新に遅れることなく対応する必要があり、先進的な技術・EDI 導入事例などを調査し、セミナー、会報及び資料等により情報提供をしていきたい。

(7) 生鮮標準商品コードの維持管理

流通システム標準化事業において、農林水産省補助事業で整備した生鮮標準商品コード体系を基本にして品名等の追加、コード展開が行われた生鮮標準商品コードについては、当協議会において維持管理等を行って行くことといたしたい。

このため、平成 21 年度において生鮮標準商品コードの維持管理等に関する運営方法等の規定を整備することとする。

(8) その他

「流通システム標準普及推進協議会」（平成 21 年 4 月発足）での決定事項及び活動内容等についての情報を提供していきたい。

平成 21 年度収支予算

(単位：千円)

区 分	前年度予算額	平成21年度 予 算 額	対前年度増 △ 減	備 考
I 収入の部				
1. 会費収入				
年会費収入	12,460	10,910	△ 1,550	正会員 92 賛助会員 10
2. 事業収入				
1) セミナー参加費	120	120	0	3回開催
2) その他	30	0	△ 30	
3. 利子収入	8	13	5	
4. 前年度繰越金	7,781	6,974	△ 807	
収入合計	20,399	18,017	△ 2,382	
II 支出の部				
1. セミナー開催費	3,300	3,300	0	3回開催
2. 先進事例視察費	800	900	100	3カ所
3. 会報発行費	1,210	1,200	△ 10	4回発行
4. 資料発送費	640	640	0	
5. ビデオ作製費	5,800	0	△ 5,800	
6. EDI普及資料作成費	0	1,800	1,800	
7. 講師派遣等協力費	800	800	0	8件
8. 会議開催費	640	640	0	理事会、総会
9. コード維持管理費	500	700	200	企画運営委員会 コード維持管理委員会
10. 先進技術等調査費	250	250	0	
11. 雑役務費	5,040	5,040	0	
12. 予備費	1,419	2,747	1,328	
支出合計	20,399	18,017	△ 2,382	

平成 21 年度 役員の改選

副会長

(退 任)	大都魚類 株式会社	代表取締役社長	今村 洋一 氏
(就 任)	東都水産 株式会社	代表取締役社長	関本 吉成 氏

(人事異動)

1	(旧) 全国農業協同組合連合会	園芸流通課長	中田 哲也 氏
	(新) 同	園芸農産部 次長	金山 秀範 氏
2	(旧) キューピー 株式会社	代表取締役社長	鈴木 豊 氏
	(新) 同	常務取締役広報室長	島 家時 氏

理 事

(人事異動)

1	(旧) 全国漁業協同組合連合会	漁政・国際部部長	市村 隆紀 氏
	(新) 同	漁政部部長	大森 敏弘 氏
2	(旧) 財団法人 日本食肉流通センター	理事	山本 達雄 氏
	(新) 同	理事	木村 元治 氏
3	(旧) 社団法人 全国中央市場青果卸売協会	専務理事	速見 統一 氏
	(新) 同	専務理事	茅沼 茂實 氏
(退 任)	日本園芸農業協同組合連合会	専務理事	佐本 和男 氏
(退 任)	日本スーパーマーケット協会	専務理事	並木 利昭 氏

平成 21 年度役員名簿

会 長

鈴 木 邦 之 横浜丸中青果株式会社 代表取締役会長

副会長

小 川 修 司 社団法人日本ボランティア・チェーン協会 会 長
金 山 秀 範 全国農業協同組合連合会 園芸農産部次長
島 家 時 キューピー株式会社 常務取締役広報室長
島 岡 勤 日本生活協同組合連合会 常務理事
関 本 吉 成 東都水産株式会社 代表取締役社長
竹 内 一 三 社団法人日本食肉加工協会 副理事長
三 上 敏 典 東京青果株式会社 取締役情報システム部部长

理 事

上 村 健 二 全国青果物商業協同組合連合会 専務理事
大 森 敏 弘 全国漁業協同組合連合会 漁政部部長
尾 崎 健 社団法人全国中央市場水産卸協会 専務理事
茅 沼 茂 實 社団法人全国中央市場青果卸売協会 専務理事
木 村 元 治 財団法人日本食肉流通センター 理 事
齋 藤 壽 典 社団法人大日本水産会 常務理事
齋 藤 充 日本果物商業協同組合連合会 専務理事
西 岸 芳 雄 日本花き取引コード普及促進協議会 事務局長
堀 内 春 男 社団法人日本給食サービス協会 専務理事
三 浦 正 樹 社団法人日本セルフ・サービス協会 専務理事
村 井 光 治 全国水産物商業協同組合連合会 専務理事
村 瀬 史 郎 全国青果卸売協同組合連合会 専務理事
横 田 一 利 社団法人日本花き卸売市場協会 常務理事

監 事

篠 埜 賢 治 社団法人全国青果卸売市場協会 専務理事
花 澤 達 夫 財団法人食品産業センター 専務理事

(敬称略)

流通システム標準化事業（経済産業省委託事業）で策定された 生鮮標準商品コードの維持管理等について

■流通システム標準化事業で策定された商品コード

流通システム標準化事業において、農林水産省補助事業で整備した生鮮標準商品コード体系を基本に、品名の追加、コード展開が行われました。

青果物：汎用性、共通性が高い流通規格及び主要販売規格を、商品形態コード（V）＋階級コード（S）の組合せでコード展開、不足する輸入品名を追加

食肉：畜種＋部位の組合せでコード展開（コード内に商品名と通常小売が使用する規格を追加）

水産物：魚類等の種類を表すコード＋態様＋形状部位／加工方法の組合せでコード展開

■生鮮標準商品コードの維持管理等

流通システム標準普及推進協議会は、「流通ビジネスメッセージ標準」（流通BMS）の開発・維持管理、導入支援・普及推進等を行うことを目的に平成21年4月に設立された。

一方、生鮮標準商品コードについても流通システム標準普及推進協議会において管理等を行うのが原則であるが、その専門性・特殊性、また、精度向上の課題があること等から生鮮業界の自主的なEDI普及推進団体である「生鮮取引電子化推進協議会」において一括管理することを希望している。

○以上について、平成21年度第1回企画運営委員会（21.4.23）に報告し、今後、生鮮標準商品コードの維持管理等を行うに当たっての事務手続き及び維持管理等に必要な規定等を整備することとした。

流通ビジネスメッセージ標準（流通BMS）について

流通BMSは、消費財流通業界で唯一の標準となることを目標に策定している、メッセージ（電子取引文書）と通信プロトコル／セキュリティに関するEDI標準仕様です。

製（メーカー）・配（卸売）・販（小売）の流通三層間のビジネスプロセスをシームレスに接続することによる業務の効率化と高度化を目標としています。

◇平成19年4月 基本形 Ver1.0（スーパー業界とグロサリー業界の基本的な取引）

◇平成20年3月 基本形 Ver1.1

◇平成20年7月 生鮮 Ver1.0（スーパー業界と生鮮業界の取引を対象）

◇平成21年4月 基本形 Ver1.2 生鮮 Ver1.2

総合農協の集荷力高まる

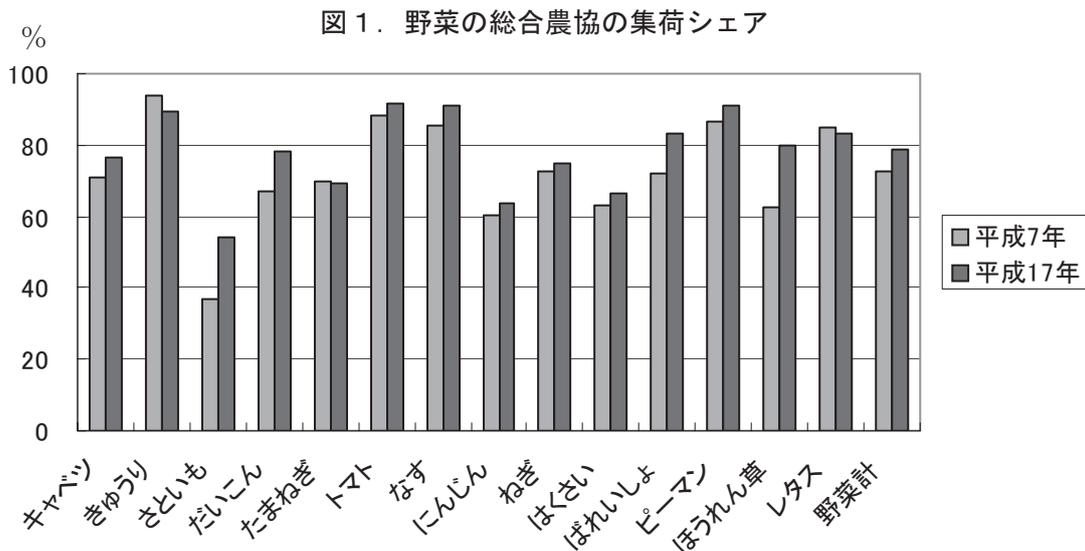
生鮮取引電子化推進協議会
事務局長 柏木 知

1. 野菜では総合農協の集荷力高まる

本誌前号（09年3月刊）で、農協合併の進行に伴い出荷組織の大型化が進んでいることを述べたが、合併が進み大型化しても農協の集荷シェアが低下していたのでは、大型化のメリットは発揮できないとも言えるので、今回は、農協の代表である総合農協の青果物の集荷シェアはどのようになっているかを見てみよう。

この状況を示す統計は、前回も使用した農林水産省の「青果物集出荷機構調査」であるが、この統計の過年度統計を使って、上述の状況を見てみよう。この調査は、5年タームで実施されており、今回は10年前の平成8年度調査と最近年の同18年度調査の比較で総合農協の青果物の集荷シェアを見ることとする。

図1が野菜についてこの10年間（調査は上述の年次に行われ、集荷団体数等は当該年の数値となっているが、取扱い数量等は前年産の数値を調査しているため、その数値で見よう。）で、総合農協の集荷シェアは、野菜全体では平成7年産の72.9%が、同17年産には78.5%と5.6ポイント上昇させている。個別の野菜で見るときゅうり、レタス、玉葱では若干シェアは低下させたが、レタスでは17.2ポイント（62.8%→80.0%）、里芋でも17.0ポイント（37.1%→54.1%）シェアを上昇させたほか、大根で11.4ポイント（66.8%→78.2%）、馬鈴薯で11.1ポイント（72.1%→83.2%）、キャベツ、ナスでそれぞれ5.6ポイント（前者は71.0%→76.6%）、（後者は85.6%→91.2%）シェアを上昇させている。



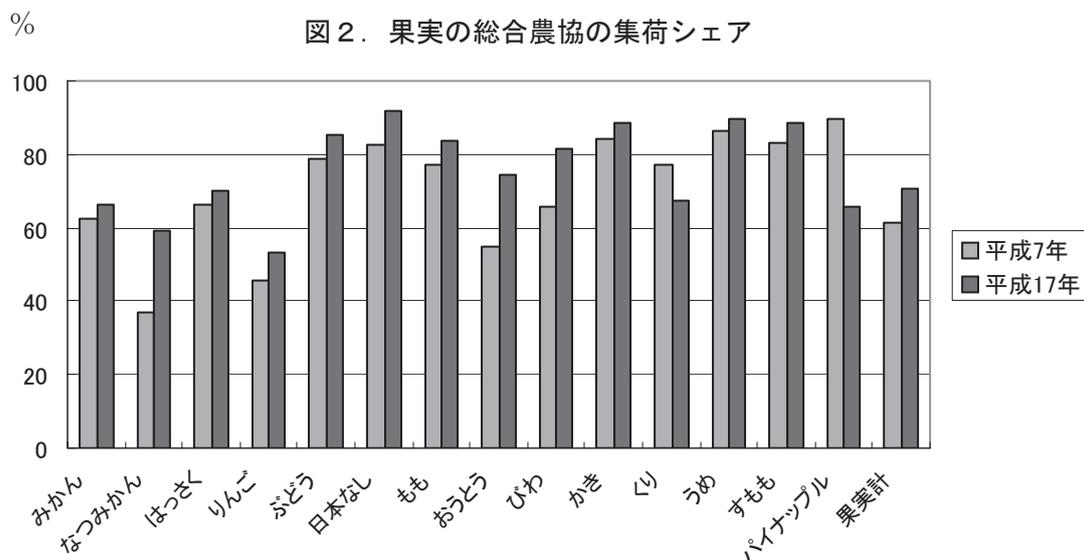
資料：農林水産省「青果物集出荷機構調査」、以下各図も同じ

なお、平成 17 年産の集荷シェアの絶対値を見ると、90%以上となっているのはトマトの 91.4%、ナスの 91.2%、ピーマンの 90.9%で、農協の選果場で協同選果を行っている品目が高くなっており、80%台ではきゅうりの 89.6%、馬鈴薯の 83.2%、レタスの 83.0%、ほうれん草の 80.0%が続いている。一方、総合農協の集荷シェアが低い品目としては 10 年前に比較してシェアを大きく上昇させたものの里芋が 54.1%であるほか、60%台には人参の 63.6%、白菜の 66.7%、玉葱の 69.3%が分布しており、総じて重量野菜と言われるもので、選果場に運んで選果されるのではなく、生産農家で自己選別して出荷する品目が多くなっているようである。

いずれにしても、野菜の 8 割近くは総合農協によって集荷され、卸売市場等に集荷されているので、卸売市場は荷物を集めるためには、総合農協と親密な関係を築くことが不可欠と思われる。

2. 果実でも総合農協の集荷力高まる

同様に果実の状況を見ると、果実計の総合農協の集荷シェアは、平成 7 年産では 61.6%であったが、同 17 年産では 70.5%へと 8.9 ポイント、シェアを上昇させている。個別の果実について見ると、総合農協が集荷シェアを落としているのはパイナップルの 23.8 ポイント (89.8%→66.0%) と栗 10.1 ポイント (77.4%→67.3%) の 2 品目で、他は全て集荷シェアを上昇させている。特に集荷シェア上昇の大きいのは、夏みかんの 22.7 ポイント (36.7%→59.4%)、さくらんぼの 19.7 ポイント (54.9%→74.6%)、びわの 15.7 ポイント (65.6%→81.3%) となっており、りんご、日本なし、桃、ぶどうもかなりシェアを上昇させている。



総合農協のシェアの絶対水準が高いのは、日本なしが 91.6%で最も高くなっており、80%台には梅の 89.6%、スモモの 88.7%、柿の 88.5%、ぶどうの 85.1%、桃の 83.7%、びわの 81.3%が分布している。集荷シェアの低いものとしてはりんごの 53.5%、夏みかんの 59.4%の 2 品目が 50%台にあり、60%台ではパイナップルの 66.0%、温州みかんの 66.2%、栗の

67.3%が分布している。

果実、野菜を通じて、伝統的な産地では産地集荷業者が産地を育ててきたとされており、この業者の集荷力が強く、一方、新興産地は農林水産省の補助事業で育ててきた産地が多く、この補助事業の事業主体には多くの場合、総合農協がなってきたので、これらの産地では総合農協のシェアが高いと言われており、このような観点から見ると、構造改善事業等により生産増強を図ってきた品目では総合農協のシェアが高く、伝統的な品目で、どちらかと言うと需要が減少した品目、生産抑制を行ってきたような品目では農協のシェアは低いようである。

以上のことから、前号で述べたように総合農協の数が減少し、かつ、今回、叙述してきたように総合農協の集荷シェアが上昇していることから、1農協当たりの出荷数量が当然大幅に増大していることが予想される。このことから先号で述べたような卸売市場の対応が求められていることは、十分にご理解いただけると思うのですが如何でしょうか？

3. 産地集荷業者は特定品目で高い集荷シェアを維持

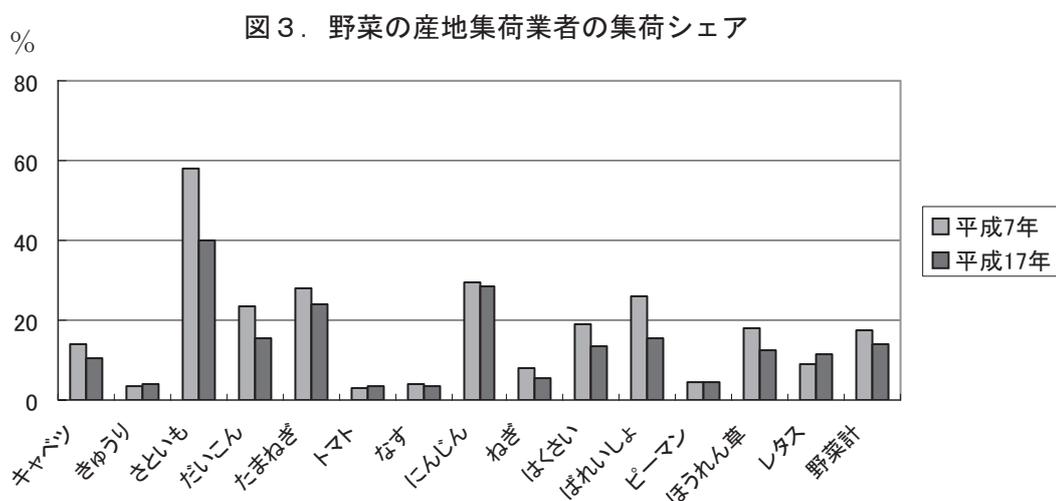
それでは、総合農協以外の集荷団体の集荷シェアはどうなったかを同様の統計で見てみよう。まず、従来から、伝統的な産地では集荷業者のシェアが高いと言われてきた。戦後総合農協制度が確立し、金融部門を中心に農協経営が安定し、経済部門については、生産の合理化のため各種の補助金が総合農協に注ぎ込まれたため、米を中心に総合農協の経済部門が拡大し、補助金が貰えなかった産地集荷業者の集荷機能は停滞、特に、選果過程を機械化した部門にあっては、全く農協に適わなくなるとされており、地元の集荷業者は従来型の手作業による選果過程によらざるを得ない部門にのみ、生きる道が残されていないとされている。

このような前提を念頭に置いて、産地集荷業者の野菜の集荷シェアを見てみよう。

野菜全体の産地集荷業者の集荷シェアは平成7年産には17.6%であったが同17年産では14.0%と、この10年間で3.6ポイント、シェアを低下させた。これを個別の野菜品目で見ると、里芋はこの10年間で17.9ポイントもシェアを低下させたが、なお、40.0%のシェアを持っており、産地集荷業者は依然、有力な集荷組織となっている。次いで集荷シェアの高いのは人参で、そのシェアは0.8ポイント低下の28.7%、次は玉葱の24.2%（3.6%の低下）で、なお、4分の1程度の集荷力を持っている。小生は内地では最大の玉葱産地、淡路島の南あわじ市出身であり、集落では1番の農家であったため、1.5ha程度玉葱を作っており、6月には青切で、8月以降は小屋釣りした玉葱を出荷していたが、青切は青田買いで、収穫、選別を業者が人夫を連れて来てやってくれる集荷業者に出荷しており、釣玉は集荷業者が毎日のように来るが、組合員である農協への顔向けもあり、半々程度に出していたように思います。小さい時はお爺さんが元気で、業者と話しをするのが好きで、業者に多く出していたようであり、親父の時代になると農協のウエイトが高まってきたような気がします。なお、農協は値段が高い年は集荷業者が一生懸命に農家を回り、現金で玉葱を小屋買い（業者側は、

これまた人夫を連れてきた釣玉を切り落とし、選別、箱詰めを行う)を行うので農協にはなかなか玉葱が集まらず、逆に、玉葱がダブつき、安くて買手市場となっている年には農協へ出したいと言ってくるようで、農協は組合員のためにある組織ではあるが、いつも掃き溜めとされるのは困ると話していたのを思い出します。

この外、集荷業者のシェアが10%台にあるのは大根の15.7% (7.7ポイント低下)、馬鈴薯の15.3% (10.5ポイント低下)、白菜の13.3% (5.7ポイント低下)、ほうれん草の12.6% (6.0ポイント低下)、レタスの11.4% (2.3ポイント上昇)、キャベツの10.7% (3.2ポイント低下)が分布しており、野菜においては産地集荷業者は依然、かなりな集荷力を維持している。

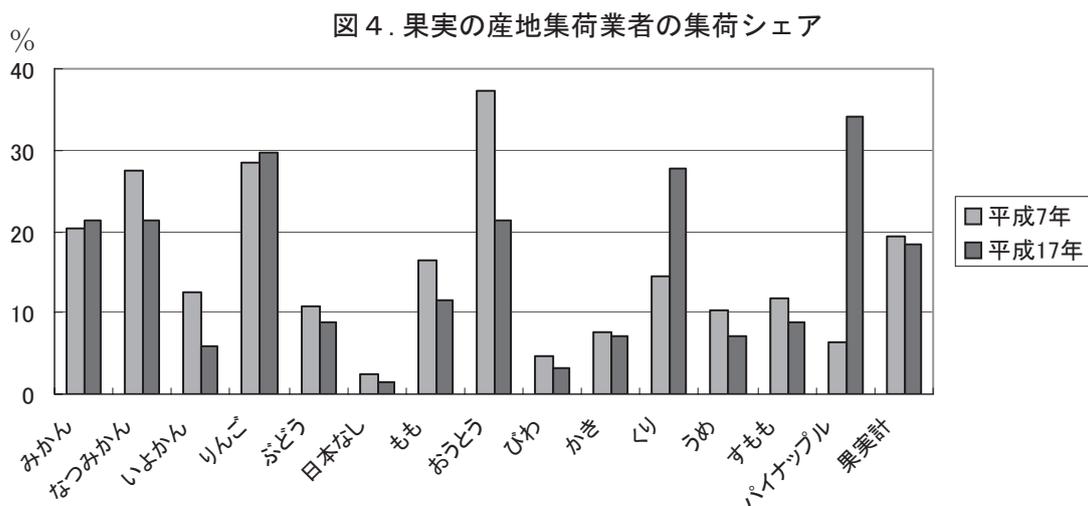


果実について同様の動きを見ると、果実全体では産地集荷業者の集荷シェアは平成7年産には19.3%を占めていたが17年産には18.5%と0.8ポイント低下させた。これを個別品目で見ると、多くの品目でシェアは低下しているが、パイナップル、さくらんぼではかなりシェアを上昇させている。

平成17年産で高いシェアを占めている品目を見ると、最も高いのはパイナップルで34.0%のシェアを占めており、10年前に比べて27.7ポイントも上昇させている。日本におけるパイナップルの生産は沖縄県に限られており、かつ、県内では本島の北部と石垣島に限られており、フィリピンから輸入される安い製品に対して競争力を持っていないので、全国の卸売市場に出回らず、産地の土産物店等で直売されるケースが多いので、農協を通じた流通ではなく、土産物店等に繋がりを持つ業者が集荷を行っているものと見られる。

次いで高いシェアを持つのはリンゴの29.8% (1.4ポイント上昇)で、リンゴは従来から、特に青森県については商系が強いと言われてきた伝統を受け継いでいるためと思われる。

第3位は、さくらんぼの27.8% (13.2ポイント上昇)、次は温州みかんの21.4% (1.0ポイント上昇)、日本なしの21.3% (15.9ポイント低下)が産地集荷業者が活躍している品目のようで、総じて、先に述べたように伝統的な果実とも言える品目である。

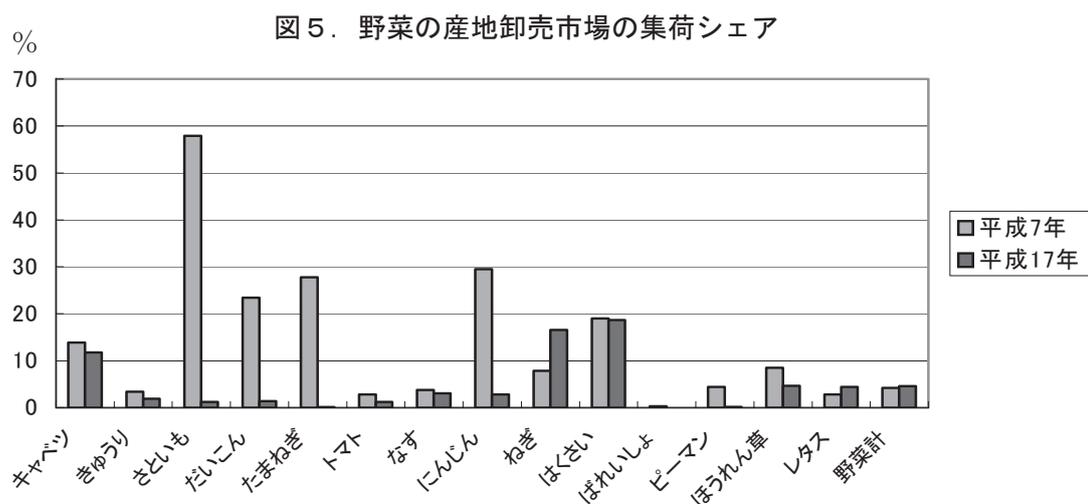


4. 産地卸売市場の集荷シェアは大幅に低下

第3の集荷組織として産地の卸売市場が挙げられ、特に伝統的な産品については大きな集荷力を持ってきたと言われているが、最近の状況を見てみよう。

野菜全体の産地集荷市場の集荷シェアは平成7年には4.2%であったが、同17年には4.6%と僅かに上昇している。しかし、個別の品目について見ると、大きく変動しており、上昇しているのはネギとレタスのみで、それぞれ7.9%から16.6%に8.7ポイント、2.8%から4.4%へ1.6ポイント上昇しているが、他の野菜は総じて大きく集荷シェアを低下させている。

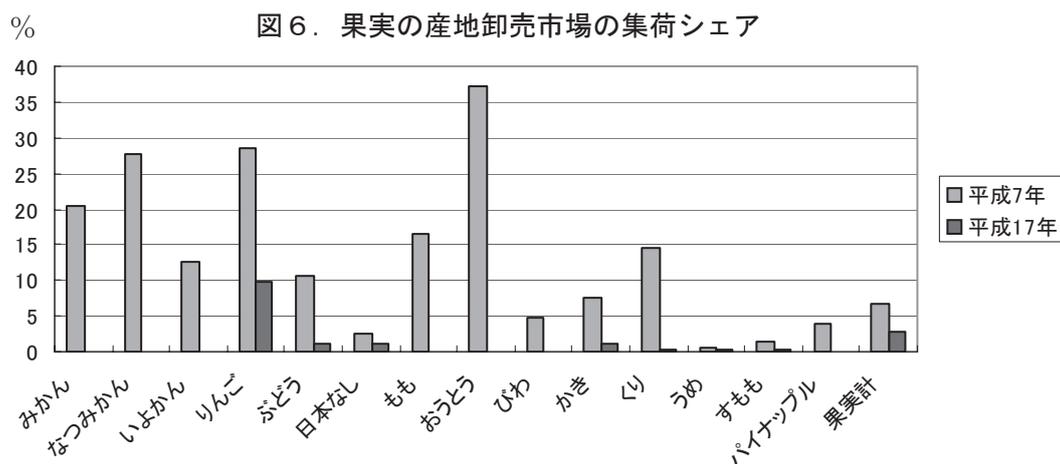
最も大きくシェアを低下させたのは里芋で、平成7年産では57.9%と過半を集めていたが、17年産では1.2%と統計の取り方が変わったのかと思われるほど低下している。



また、平成7年産には2割から3割のシェアを持っていた人参が2.8%へ、玉葱も0.1%へ、大根も1.4%へとほとんど野菜を集められなくなったようである。

現在、産地集荷市場が高い集荷シェアを保持しているのは、白菜の 18.7%、前述のネギの 16.6%、キャベツの 11.8%で、これらの品目については産地集荷市場も無視できない集荷組織となっている。

同様に、果実の状況を見ると、果実全体では平成 7 年産には 6.8%のシェアを持っていたが、17 年産では 2.7%へと 4.1 ポイント、シェアを低下させた。個別の果実について見ると、現在、最も高い集荷シェアを持っているのはリンゴの 9.9%で、約 1 割は産地卸売市場が集荷しているようであるが、これは恐らく、前号で紹介した青森の弘前地方卸売市場が大きく影響しているのではないかと思われる。しかし、このリンゴに関しても、平成 7 年産では 28.4%のシェアを持っていたので、シェアを約 3 分の 1 に落としている。この外の品目は 17 年産では産地集荷市場はほとんど集められなくなっているが、7 年産で見るとさくらんぼでは 37.2%、夏みかんでは 27.6%、温州みかんでも 20.4%のシェアを持っていたので、調査上の変更があったのかも知れないが、もし、この数値が正しいとすると、産地集荷市場は果実ではリンゴを除き壊滅したと言っても過言でなさそうである。



5. 産地卸売市場の生きる道

前号で、恐れながら地方卸売市場の生きるべき道をお示ししたが、以上の統計を見てきたところでは、10 年前には地方卸売市場も産地市場として、地元産品の集荷に努め、かなりの集荷シェアを持っていたので、昔に返れとは言わないが、荷物が集まらないとばかり嘆いているのではなく、野菜や果実の生産地に立地する卸売市場にあっては、野菜、果実の大規模な専作農家は、最も労力を要する収穫作業が規模拡大のネックとなって更なる規模拡大はできないとしているので、前号で紹介したように高知県の赤岡青果市場のように、従来、多くの産地出荷業者が行ってきたような収穫、選別、出荷を行う機能を農協がまだ本格的に行っていない内に卸売市場の機能の一部として設けることで、農協に対抗した集荷組織として機能することが 1 つの生きる道では無いと思われる。

小生が約 25 年前に滞在したアルゼンチンでは、リンゴ生産農家の 1 労働力単位の平均栽

培面積は12ヘクタールとしており、1家族に3労働力を要するならば、36ヘクタールを栽培しており、これは平時の労働力に対応するもので、労力を要する冬の剪定作業は、隣国のチリで同じくリンゴを栽培する農家からの労働力に依存、最も労力を要する収穫に関しては隣国で賃金水準の低いペルーやボリビアからの季節労働力に依存しており、この季節労働者は、大きな収穫袋を抱えてキャタクに登りリンゴを収穫し、袋が一杯になると近くに置いた自分の確か270Kgの木箱にリンゴを詰めており、この木箱一杯で幾ら受取るとの契約で収穫作業を行っていたようです。このため、リンゴ地帯にはこれらの季節労働者が宿泊する長屋のような建物が一杯並んでいました。

この季節労働者による農作物の収穫作業は、日本でも復帰以前の沖縄では一般的で、特に、1戸当りの栽培面積が大きい大東島のサトウキビ栽培では、はじめの頃は台湾から、後にはフィリピンからの季節労働者にサトウキビの収穫を請け負わせており、これらの労働者のための小屋のような宿舎が、復帰後であるが砂糖関係の価格決定を担当した時、大東島を訪れた時にはまだ残っていました。この外人労働力は沖縄の本土復帰以降は受入れが禁止されたため、大型収穫機を入れてサトウキビの収穫を行うようになったが、手労働と違い、大型ハーベスターで出来るだけ多くのサトウキビを収穫しようとして地面に近いところまでカッターを近づけると土をも巻き込んでしまい、また、手では綺麗に取られる葉っぱも幹に近いところは残してしまうので、サトウキビを受け入れる製糖会社は、いわゆるトラッシュが増えて、歩留まりが低下したと嘆いていたのが思い出されます。

やはり、農作物の収穫は手労働に適うものは無い、これは米国でも穀物等は大型のコンバインで収穫されているが、野菜や果物はメキシコからの臨時労働力に大きく依然している現実からそのことが証明できるのではないかと思われる。

平成20年度 生鮮取引電子化セミナーの概要 (大阪会場)

平成20年度生鮮取引電子化セミナーの概要については、会報第42号、第43号に続き、本号では大阪会場での、「スーパー業界の流通BMSへの取組」(株式会社近商ストア)の講演の概要について紹介します。

開催日	平成21年3月13日(金)
場 所	大阪市中央卸売市場本場

当社のEDIと流通BMSへの取り組み

講師 株式会社近商ストア 情報システム部
マネージャー 山田 昌孝 氏



－会社の概要－

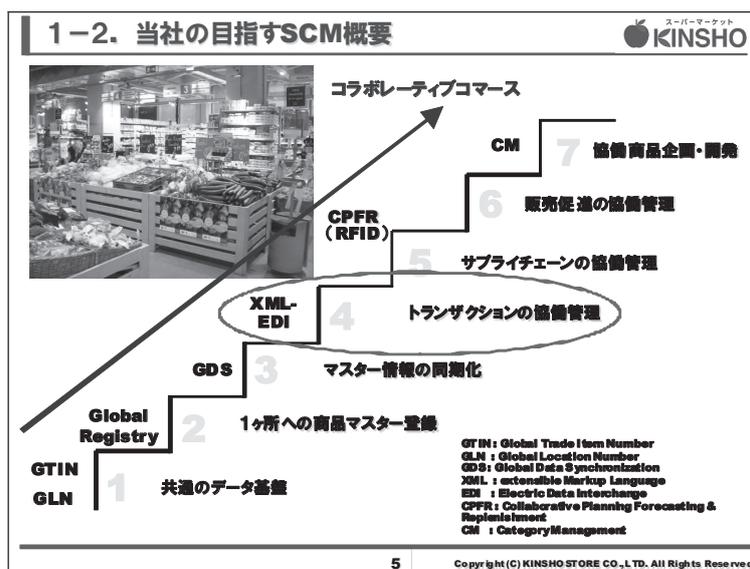
株式会社近商ストア(本社:大阪府松原市)は、昭和28年9月に近畿日本鉄道の系列会社として設立されました。いわゆる電鉄系のスーパーとして、当初近鉄の宅地開発に伴って店舗を展開して、現在は奈良、大阪、京都で地域の台所というコンセプトで主に食品スーパーを展開して、現在46店舗、売上規模は平成19年度で624億円となっております。

－当社の目指すSCM概要－

当社のEDIシステムへの取り組みですが、EDIシステムというのは発注システムの延長ですけれども、従来の発注システムというのは、当社の方で発注処理をしたものを通信で送らせていただいていた受注していただく、この部分だけだったのですけれども、それに伴って実際に商品を出荷していただいた実績をお送りいただき、それを基に仕入れ計上を行うまでの一連の流れのデータ交換を当社でEDIとっております。

情報システム部門の課題として競争力強化とコスト削減に貢献するようなシステム作りがあがっており、それに向かって中期的に取り組んでおりますのがサプライチェーンマネジメントとなります。図1-2が、当社が考えておりますサプライチェーンマネジメントのステップということになります。実現するにはそれ相応の時間とコストが必要となりますが、現実的には当社の方でも一つ一つ着実にステップを踏んで実現していくというようにはなかなか

て、試行錯誤して、何とか実現を目指しているという状況です。4番目のステップがちょうど EDI のステップになります。何とか早く実現させたかったステップで、その後の展開は EDI の実施が前提になると考えていました。ですからサプライチェーンマネジメントの中核の段階が EDI だなどというふうに今とらえております。



一流通 BMS 取組の経緯

平成 19 年 6 月に EDI システムが稼動しております。それとほぼ同時に流通 BMS の基本形の部分が稼動しております。この段階ではまだグロッサリーの仕様しかありませんでしたので、グロッサリーのお取引先様との間で稼動しております。また、平成 19 年度から生鮮の共同実証の事業に参加させていただきまして、昨年の春、共同実証を行い、またそれに続いて本番稼動しております。同時に流通 BMS の展開拡大とお取引先様や商材、各プロセスの拡大についても皆さんと一緒に取り組ませていただいております。

それまで当社は JCA による発注システムというのを運用しておりましたが、機器もそうですが、実際パッケージソフトウェアも老朽化して運用の限界にきておりました。また、伝票等の運用のコストも削減したいということで、新しい EDI システムというのに取り組んだわけです。

一新 EDI システムのコンセプト

新しい EDI システムのコンセプト、課題は大きく 4 点ありました。1 つ目は、全商材で EDI を実施するということです。従来は、一部の商材、一部のプロセスで EDI、データの交換等をやっていたわけですが、新しいシステムの導入を機会にすべての商材で EDI を実施しようということで考えておりました。また、それまで JCA の発注システムはなかなかお取引先様に対応していただくのが大変で、取引の障壁にもなっていました。実際に小規模の取引ではなかなかご対応いただけなくて、電話の発注であったり手書きの伝票であったりというような運用になっておりましたので、すべてのお取引先様との間で EDI を実施しようというのが 2 つ目のコンセプトになっております。

そして 3 つ目は JCA からインターネットを基盤にした通信に全面的な移行です。新しい EDI を検討したときに、流通 BMS (その当時は次世代標準 EDI といっておりましたけれども) の共同実証の取り組みが始まっていると聞いておりましたので、それが近い将来標準になるだろ

うというふうにその時点で思っておりました。今のシステムを変えるときに標準に対応したものにしたいということがありまして、流通 BMS と Web-EDI を併用した EDI システムということにその当時決めたということです。

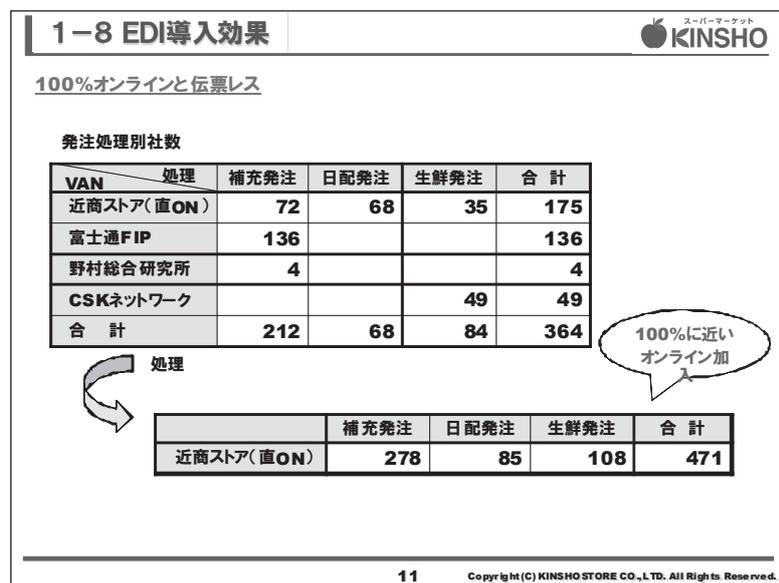
－JCA からインターネット基盤の通信－

JCA から新システムへと考えたのは、もうそろそろ JCA は終わりだということと同時に、JCA での制約事項があったので、これを解消したいということでした。まず通信スピードが全然違います。流通 BMS に移行していただいたお取引先様との間で、発注データの送信を実測すると、従来、10 分ぐらいかかっていたものが 24 秒で送り終えてしまっております。従来、JCA というのは電話回線を使っておりましたので、例えば東京のお取引先様が当社の発注データを取りに来ていただく場合、東京から大阪まで電話をかけないといけないのでよりコストがかかります。通信量が多ければより時間もかかるし、より通信コストがかさむということで VAN サービスを利用しておりました。しかし、インターネットでは距離の制約を受けないので、現在の EDI は当社で自社運用しております。VAN を介さず直で通信を実施しておりますので、VAN での各お取引先様への送信データの準備時間がまったく必要なくなります。発注すると同時に通信が可能になり、その間の空き時間というのが全く無くなったということになります。

－EDI 導入効果－

EDI の導入効果については、図 1-8 は平成 19 年度の 6 月移行段階の数字になりますが、移行前で、364 社様と発注システムが稼動していたのが、新しい EDI になって、その移行当時 471 社に加入していただいております。これによって 100%に近い形でオンラインがその当時でできたということです。同時に、EDI になっておりますので伝票の運

用もほぼ無くなっております。2 年ほどたった現在、お取引先様は約 50 社ぐらい増えております。これは従来の JCA の仕組みに対応していただけなかったり、帳合いで参加していただいていたところというのは、新しい EDI システムによって非常に手軽にシステムを導入していただけるようになったということもあります。



—当社とお取引先様とお互いで共有できている効果—

(通信時間の短縮)

当社とお取引先様とお互いに共有できる効果は、まず一番は通信時間の短縮です。これは電話回線を使う JCA からインターネットになったこと、VAN サービスの利用をやめてしまったということで、発注データの通信が最大で2時間短縮できています。例えば生鮮の発注では店舗からの発注を午後5時に締め、発注データを作成し、それを VAN サービス経由で各お取引先様の方に受信していただいております。VAN に発注データを送信し各お取引先様向けにデータを準備するのに約2時間かかっていたので、夜の7時以降受信可能になっていたというのが、今は締め時間も含めて5時半には受信していただけるようになっております。今は実際5時半でもちょっと遅いというお取引先様もいらっしゃいます。従来、VAN での準備時間として1時間半から2時間はかかったので、店の締め時間を遅くするのを優先していましたが、今はこういう形で非常に早く受信していただけるようになりましたので、お取引先様の業務の効率も含めて店の締め時間等を見直そうかなというふうに今検討しているところです。

発注データの受信時間が早くなったことでお取引先様の方で庫内作業の開始も早くなり、それによって当社もより早く納品していただけるようになりました。また、出荷データの実績も早くいただけるようになりましたので、当社側でも非常に大きなメリットになっております。

(コストの低減)

JCA 通信での通信料金は、今までお取引先様に負担していただいておりますけれども、インターネットの利用でそれが要らなくなりました。VAN サービスの利用コストも不要になり、その分データ処理料の引き下げも実現できております。それと伝票レスにしておりますので、伝票運用に関わるコスト全般が要らなくなりました。また、お互いの仕入れの照合というのがデータごとに非常に正確にできるようになっておりますので、その照合コスト自体も非常に大幅に低減されております。

(商品管理レベルの向上)

そして商品の管理レベルの向上。実はこれが当社にとっては一番大きなメリットとなります。従来、仕入れ確定というのは時間がかかっており、精度にも問題がありました。といいますのは、EOS の場合でも、伝票をもとに仕入計上するために早くても4日ぐらいかかっておりました。伝票に計上してそれを本部の方に集めてデータ入力していたという時間なんですけれども、それが仕入れ実績をお送りいただけてすぐに集計しておりますので、納品いただいたその日のうちには仕入れ計上ができるようになりました。EOS 以外の追加発注分については従来手書き伝票で運用しておりました。手書き伝票の場合はなかなか正確に商品コードを記入していただくというのは困難でしたが、EDI になって EOS 伝票と同じレベルで単品コードをつけて送っていただけるようになり管理レベルが非常に上がっております。グロサ

リーの方では、この EDI を実施した時期と同じようなタイミングで自動発注システムというのを稼働させておりますが、正確な仕入れ計上のデータを基に実施できるようになり、品切れの防止や在庫削減に大きな効果があったと思っております。

そして、生鮮部門ではもともと手書き伝票というのが非常に多く、仕入れの在庫の管理というのが本当に大ざっぱなレベルでしかできておりませんでした。それがより運用の精度の高い商品在庫管理ができるようになりました。また、納品いただいたその日のうちに仕入れ計上しますので、実際の在庫の管理も即できるようになったというところで、非常に大きな効果があったなというふうに思っております。

—Web-EDI のデメリット—

現在、9 社様のお取引先様が流通 BMS でお取引いただいております。新しい EDI システムを稼働させたときに、まだまだ流通 BMS というのが一般的でなかったというのと、Web-EDI を併用して実施し、移行していただいておりますので今の段階では流通 BMS をご利用いただいているお取引先様は少数となっております。現在テスト中のお取引先様が 4 社いらっしゃいますので、近々やっ和二桁台になるというところです。

では、Web-EDI の何が問題か、何を流通 BMS に期待するのかということですが、Web-EDI というのは当社の場合、取引の規模に応じて機能を選択していただくことができます。ブラウザ型とファイル転送型というふうに言っております。ブラウザ型というのは当社のサーバ側ですべてのシステムを用意しております、インターネットのブラウザを通じて、画面を通して業務を行っていただきます。それに対して実際にデータそのものを相互にやりとりするのをファイル転送型というしております。ブラウザ型の場合は、お取引先様の場合では、インシヤルコストというのは本当にインターネットにつながったパソコンと帳票が打てる家庭用のプリンター 1 台、これがあればもう実施していただけるという非常に手軽なシステムになっているんですけども、インターネットのブラウザを使って一画面、一画面処理していただきますので、やはり手間がかかります。一定規模の取引を行っていただくためにはどうしてもファイル転送型をお選びいただかないといけなくなっています。近商ストアの EDI は当社の独自仕様ですから、当社のためにお取引先様がシステム対応していただかなければなりません。対応していただいたシステムというのは当社でしか利用できません。他の小売様と取引するときには役に立たないわけです。従来の発注システムでしたら、例えば当社が発注の手続きをセットさせていただいて、その内容をファックス等でお送りさせていただいて、受信して、自社のシステムを展開していただいた結果で確認いただくだけで済んだということですが、EDI になりますと支払いまでそのデータが連動していきますので、各ステップできちんと検証していかないと他の方に影響していきますので、非常に手間がかかります。簡単にできるとは言っても当社だけのシステム開発にかなり手間がかかることになります。

ー業務プロセス・メッセージの標準化ー

では、流通 BMS はどうかというと、業務プロセスを基にメッセージを標準化しているので、どの小売との間でも同じ仕様でということになっております。一つ対応していただければすべての小売に対応できるという、これが一番大きなメリットではないかなと思っています。

当社の流通 BMS で EDI を実施いただきましたら、流通 BMS を採用している他の小売ともスムーズに EDI を実施していただけます。「一つ入ればみんなにつながる」といっておりますけれども、それが一つのキーワードになるかなと思っています。従来、取引する小売が違えばみんなシステムを作ろうなんていうのはできなかったと思いますが、これが流通 BMS の場合でしたら、違う小売と取引しているお取引先様が集まって同じシステムを作ろうというのも十分可能になるのかなというふうに思っております。逆に言えば、小売側からすれば、現在、取引していただけていないけれども、流通 BMS に対応していただいているお取引先様は、すぐ EDI での取引をお願いできるだろうし、例えば、1年のうちの来週だけこの商品だけ取引してくださいというのも簡単にできるようになるのではないかなというのが、一番期待するところとなります。将来そうなってほしい、と願っているところです。

ー流通 BMS 生鮮版への取組みー

生鮮版流通 BMS への取組みについてですが、平成 19 年度の共同実証の体制は、小売では当社の他にシジシージャパン様、イオンリテール様の 3 社と、卸側の方は、JA 全農ミートフーズ様、伊藤ハム様、日本ハム様、スターゼン様で共同実証をしております。平成 20 年度では小売はベイシア様一社だけになりますけれども、相対の卸様、青果の仲卸様が 9 社で、青果の実証がされております。これにより食肉・青果では流通 BMS が使えるということを実証させているわけですが、少なくとも当社では水産での EDI のプロセスが食肉・青果とは違うということはありませんので、十分、水産でも流通 BMS が使えるだろうということが実証されたというふうに思っております。

(生鮮特有業務プロセスへの対応)

基本形の流通 BMS では対応できなかった生鮮の業務特有のプロセスということですが、出荷時に原価が変わる、出荷時に商品が変わる、商品の規格が変わる、また不定貫商品があるということで、従来のグロサリーのターンアラウンド型の発注システムでの対応が困難であると。これに対して流通 BMS の生鮮版として出荷型の納品プロセスで、不定貫の項目への対応という仕様が策定されまして、これによって生鮮の商材でも同じように流通 BMS によって EDI の業務の合理化ができるということが実証されております。

(従来の EOS)

従来の EOS での生鮮の業務プロセスでは、当社からお取引先様に発注集計したデータをお渡しして、それを基にお取引先様から納品していただき、それを照会した結果を当社のセンター、もしくは中継センターの方で納品の実績を入力しておりました。EOS 外の電話、フ

ファックス、もしくは事前商談による発注による納品についても、お取引先様から明細を当社本部の方に送っていただきまして、当社本部の方で納品データの入力を行ってございました。それを元に受領した結果を、この時点でファックス、もしくはメールにてお取引先様にお送りしてございました。また、システム対応していただいていたお取引先様については、JCAで受領データをお送りしてございました。伝票の運用自体は必要なかったんですけども、納品データの入力にかなりの手間がかかっていたわけです。定貫商品の場合でしたら発注に対しての出荷実績の違いというのはあまりなかったのですが、不定貫商品については全て実績入力する必要がありました。EOS外についてはすべて本部の方でデータ入力を行っており、これにも大変な手間がかかっていました。それと同時に、やはり人を介してデータを入力しますと、どうしても間違いが起きます。これはお取引先様の方からお送りいただくリスト自体に間違いがあったり、当社の方の入力業務にも間違いがあったりするわけです。支払いの段階でどこの部分に間違いがあったかという照合、これには非常に手間がかかります。お互いに確認しながら、また実際に店舗の担当者に確認を取り、間違い箇所を発見して修正するということがあったわけです。こういった業務が非常に多くなり、ちょっと限界に近づいていたということで、生鮮についても新しいEDIシステムに移行と同時に、すべてのお取引先様にEDIに移行していただいたということです。

(新EDI)

新たなEDIシステム移行後の業務は、当社から発注データをEOSとしてお送りしたものの、EOS外の発注データにつきましても同じように出荷段階で、出荷実績をお返しいただき、それを基にすべて受領するようになっております。ここで入力業務というのはまったくなくなっているわけです。お取引先様からお送りいただいた出荷データを基に即受領データにつなげているわけです。実際に納品された物と違いがありましたら、その部分だけ当社の方で修正しております。それも含めて、受領した結果、当社の方で仕入れ計上した結果を受領データとして納品の翌朝、お取引先様の方にデータでお返しするようになっております。

入力のステップがなくなっておりますので、当社での入力業務は省力化されております。お取引先様の方で当社にお送りいただいた出荷実績を基に仕入れ計上しておりますので、支払いの差異も非常に少なくなっております。照合業務が当社でもお取引先様の方でも大幅に減っており、それでお互いの業務も非常に効率がよくなっております。移行当初は多少混乱がありましたが、稼働から半年ほど経過した後アンケートを取りましたら、お取引先の方からもそういう声をお聞かせいただいております。

業務の効率化というのは当社仕様のEDIでは実現できて当たり前ですが、流通BMSについても同じように問題なくEDIというのは実施できております。というよりも、今私が思うところでは、流通BMSの方がより精度が高いEDIができるんじゃないかなと思っております。といいますのは、Web-EDIというのは当社パッケージを使用していますが、全商品で同じパッケージを使っております。流通BMSというのは生鮮の業務プロセスのために各社の知恵を集めて手間をかけて策定したものですので、当然レベルというのは非常に高いと思

っております。

— 生鮮プロセスでの追加項目 —

流通 BMS 基本形に対して生鮮の発注メッセージで追加された項目だけを抜き出したものが図 2-7 です。上の方と下の方に網掛けしておりますけれども、実はこれが今、当社の使用している項目となります。流通 BMS の生鮮版として追加された項目の中で、これだけしか現在、当社では使っておりません。発注から支払いのプロセスに必要な項目だけを現在は使っている

ということになります。当社のお取引先様百数十社の中で、実は流通 BMS を採用していただいているのは 3 社様だけなので、すべて流通 BMS の項目を基に業務を作り変えるということは現在行っておりません。流通 BMS の拡がりと同時に、生鮮版として追加された項目をより一層活用し、業務の効率化につなげていけるのではないかなというふうに今のところ感じております。

— 当社の EDI システム構成 —

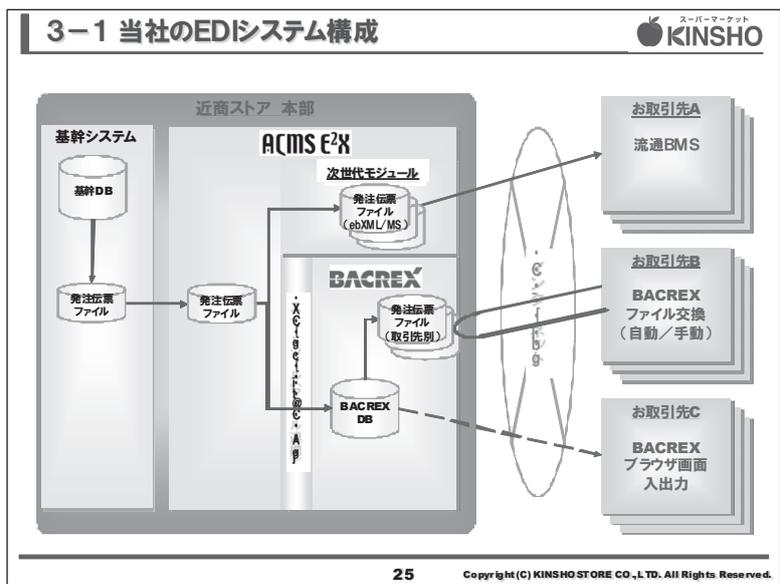
現在、当社が導入しております EDI のシステムですが、ACMSE²X という通信用のミドルウェアで基幹システムとのデータの連携をすべて行っております。同時に、流通 BMS の通信も ACMS で実施しております。Web-EDI の部分は、BACREX という当社が採用している Web-EDI のパッケージとなります。Web-EDI はすべてこのパッケージで完結しております。基幹システムと BACREX とのファイルの連携もすべて ACMS により行っております。基幹システムの側で

2-7 生鮮プロセスでの追加項目

スーパーマーケット
KINSHO

項目	番号	分類	項目名	必須/任意	タイプ	桁数	注記	利用有無	標準利用	流通 BMS での対応状況
生鮮ヘッダー	生鮮22	発注種別(商品)	取引番号区分	任意	数字	2		○	200	00:1/A型 固定
生鮮ヘッダー	生鮮24	発注種別(商品)	パルク区分	任意	数字	2		○	200	01:1/Pパルク
生鮮ヘッダー	生鮮23	発注種別(商品)	不産量区分	任意	数字	2		○	200	00:1/変更 01:1/不変更
生鮮ヘッダー	生鮮21	発注種別(商品)	数量合計	任意	数字(小数点以下3桁まで)	MAX10				
生鮮	生鮮22	発注種別(商品)	先取別番号	任意	英数	MAX10				
生鮮	生鮮23	発注種別(商品)	先取別明細番号	任意	英数	MAX4				
生鮮	生鮮15	発注種別(商品)	入庫	任意	文字	MAX4				
生鮮	生鮮2	発注種別(商品)	配送荷種コード	任意	英数	2				
生鮮	生鮮3	発注種別(商品)	国コード	任意	英数	2				
生鮮	生鮮4	発注種別(商品)	産地名	任意	文字	MAX10				
生鮮	生鮮5	発注種別(商品)	水産コード	任意	英数	2				
生鮮	生鮮6	発注種別(商品)	水産名	任意	文字	MAX10				
生鮮	生鮮7	発注種別(商品)	産地エリア	任意	文字	MAX10				
生鮮	生鮮8	発注種別(商品)	等級	任意	文字	MAX4				
生鮮	生鮮10	発注種別(商品)	銘柄	任意	文字	MAX10				
生鮮	生鮮11	発注種別(商品)	産品 PPR	任意	文字	MAX10				
生鮮	生鮮12	発注種別(商品)	パイク区分	任意	数字	2				
生鮮	生鮮16	発注種別(商品)	品番コード	任意	数字	2				
生鮮	生鮮17	発注種別(商品)	品番区分	任意	数字	2				
生鮮	生鮮18	発注種別(商品)	産地区分	任意	数字	2				
生鮮	生鮮19	発注種別(商品)	産地 産地区分	任意	数字	2				
生鮮	生鮮20	発注種別(商品)	形状・部位	任意	数字	2				
生鮮	生鮮21	発注種別(商品)	用途	任意	文字	MAX10				
生鮮	生鮮26	発注種別(商品)	産地 産地	任意	数字(小数点以下3桁まで)	MAX10		○	MAX10	流通 BMS で使用 産地 産地 × 月 日 時間 (11桁) 桁数確認でセット可能
生鮮	生鮮27	発注種別(商品)	取引 取引区分	任意	数字(小数点以下3桁まで)	MAX10				
生鮮	生鮮13	発注種別(商品)	産地 産地単位	任意	数字	2		○	200	流通 BMS で使用 産地 産地 産地単位 (01:1/4桁あり 02:2/4桁あり) *03:1/4桁あり
生鮮	生鮮14	発注種別(商品)	産地 産地	任意	数字(小数点以下3桁まで)	MAX4		○	MAX10	流通 BMS で使用 産地 産地 (7桁) + 産地 産地 産地単位 (11桁) 桁数確認でセット可能 産地 産地 産地 産地単位 (01:1/4桁あり 02:2/4桁あり) *03:1/4桁あり *04:1/4桁あり *05:1/4桁あり *06:1/4桁あり *07:1/4桁あり *08:1/4桁あり *09:1/4桁あり *10:1/4桁あり *11:1/4桁あり

22 Copyright (C) KINSHO STORE CO.,LTD. All Rights Reserved.



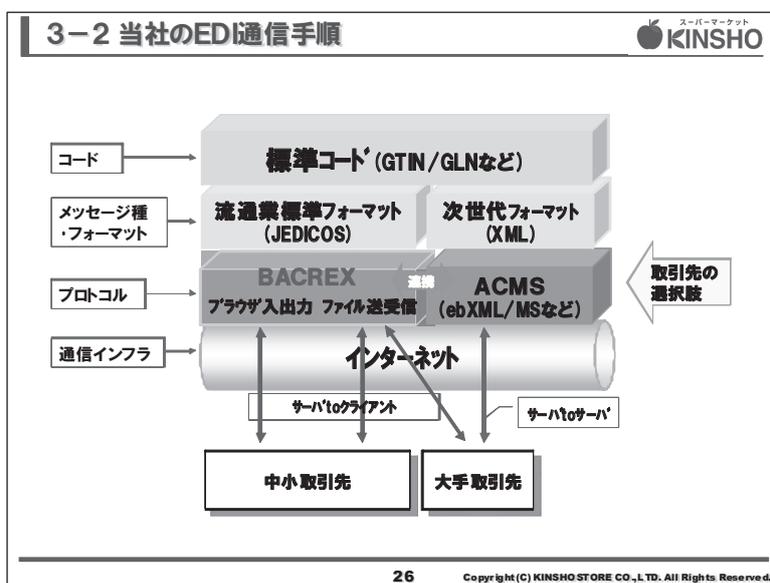
はお取引先様がどの通信手順で EDI を実施されるか意識せずに ACMS との間でデータ交換をしております。お取引先様が流通 BMS をお使いいただいている場合も、Web-EDI をお使いいただいている場合もブラウザ型をお使いいただいている場合でも基幹システムでは対応を区別する必要はありません。

—当社の EDI 通信手順—

EDI の通信手順を簡単にまとめたものが、図 3-2 になります。コード体系や通信インフラにインターネットを使っているという部分は共通なんですけれども、プロトコルが当然異なります。交換するデータのフォーマットについても流通 BMS と Web-EDI では別フォーマットになっているというのが現状です。新しい EDI システムは平成 19 年 6 月から稼働しておりますが、構築したのが平成 18 年度です。この段階ではまだ流通 BMS の共同実証で実証企業様が取り組まれていたところで、流通 BMS の仕様というのがまだ決まっておりました。そのため Web-EDI のデータフォーマットを流通 BMS に準拠させることができませんでした。流通 BMS にご対応をいただけるお取引先様は、その時点では少数でした。それが 2 年たった今では 3 年間の経済産業省の共同実証というものが終わり、その結果が反映され、使用できるメッセージが充足したというふうに思っております。生鮮版と統合され、お取引先様もどの商材を取り扱っているかにかかわらず、同じメッセージをお使いいただけるようになりました。対象とされる業務も基本的な受発注だけではなく、間に物流センターが入ったりということにも十分対応できるし、先ほど生鮮版のご説明であったような商品提案であったりとか、そういったものも取り入れられております。基本的にすべてのお取引先を充足できるというふうになったと思っております。流通 BMS 自体の仕様もきちんと決まりましたので、それに対応するパッケージであったり、サービスというのも十分に用意され、十分実用可能な段階に入ったなというふうに思っております。

また、流通 BMS プロトコルを使わない Web-EDI でも、流通 BMS の項目を使う場合の Web 型 BMS のガイドラインというものも策定されました。

Web-EDI と流通 BMS はプロトコルの部分だけが違うだけでメッセージはすべて同じものを使うとなれば、Web 型 BMS であれば Web-EDI でレジスターを実施していただいたお取引先様を含めて、すべて、例えば当社側システムには同じような流通 BMS という形でパフォーマンスが発揮できるというふうに考えてお



ります。

(実装する小売の拡大・対応するベンダーの拡大)

流通 BMS というのは、いろんな条件が整ってきておりますので、今後、実装する小売が拡大していきたくらうと思っております。同時に、小売が実装すればご対応いただくお取引先様というのは当然拡大していくと。その結果、今は標準の仕様ということですが、本来に標準の通信インフラというふうになっていき、それによるメリットが拡大し、メリットを確信できれば本当に小売はもっともって実際の導入を始めると思っておりますので、今後、加速度的に広がって本当に標準になっていきたくらうと思っております。ちょうど当社のようにシステムを入れ換える段階で初めて流通 BMS というものを導入するというだけではなしに、例えば Web-EDI をお使いいただいている小売様があるとすれば、流通 BMS のメリットが見えてくれば、ここに追加する形でこういったシステムを使う、もしくは別のサービスを使うということでもかなり容易に流通 BMS には対応できるというふうにも思っておりますので、現在、Web-EDI を実施していただいているお取引先様の中でも今後は流通 BMS を採用される場所は、今年度、来年度の間に非常に増えていくのではないかなと思っております。これを機会に皆様も積極的に流通 BMS というものをご検討ください。

最後に、これは補足ですが、お取引先様向けに EDI 関連資料公開ページをご用意しております。こちらの方で非常にコンパクトに流通 BMS の説明をしております。また、流通システム開発センター様の関連資料公開ページへのリンクも見やすくまとめておりますし、あと各システムベンダー様をご用意されているようなパッケージツールというものの紹介のサイトにもリンクしておりますので、何かのご参考になれば幸いですと思っております。



生鮮 EDI に関する勉強会を支援します (平成 21 年度事業)

会員が EDI を理解し、利用・普及することを目的として開催する会員相互の勉強会や、会員がその取引先関係者を対象に EDI 等に関する会合を開催する場合、下記のとおり講師派遣費等を協議会として支援します。

記

1 支援対象

- (1) 会員相互が開催する EDI に関する会合への講師派遣費（旅費・謝金）を支援します。
- (2) 会員が取引関係者に対して行う EDI に関する会合にも講師派遣費（旅費・謝金）を支援します。
- (3) 上記会合等で、講師が必要とするプロジェクター等の備品借料を支援します。
- (4) 会場借料については、原則として対象としません。
ただし、特別の事情がある場合は、講師派遣費を含め 100 千円の範囲内で支援できるものとします。

2 支援の範囲

支援金額の計算は協議会の基準によります。

平成 21 年度予算額は 800 千円を予定しています。

1 件あたり概ね 100 千円を限度とし、同一事業年度における支援措置は、原則として同一会員 1 回とします。

ただし、1 件当たりの支援金額が 100 千円に満たない場合は、100 千円を上限として複数回の開催分についても支援します。

3 申込方法

お申し込みに応じて支援していきたいと考えていますので、生鮮 EDI 研修会講師派遣申請書（事務局に請求して下さい。）に必要事項を記入の上、事務局へお申込み下さい。

4 結果の報告

生鮮 EDI 研修会講師派遣事業の承認を受けた会合の代表者（会員）は、会合の結果を協議会事務局宛に速やかに生鮮 EDI 研修実施結果報告書（同様に事務局に請求して下さい。）を提出して下さい。

5 経費の支払い

講師派遣費等は、勉強会を主催する会員が支払うものとします。

協議会事務局は、「生鮮 EDI 研修実施結果報告書」の提出を受けた後、会員の口座に該当金額を振り込むこととします。

6 お問い合わせ・連絡先

生鮮取引電子化推進協議会事務局（担当：野尻）

TEL 03-3845-3664

FAX 03-3845-3665

E-mail noziri@ofsi.or.jp

流通システム標準普及推進協議会 設立総会

「流通システム標準普及推進協議会」の設立総会が平成 21 年 4 月 28 日、ホテルフロラシオン青山で開催されました。

本協議会は、平成 18 年度から平成 20 年度までの 3 年間に実施された経済産業省委託事業「流通システム標準化事業」の活動を引き継ぎ、その成果である流通システム標準の維持管理、導入支援・普及支援を行うことを目的としています。

総会では、会則案、特別会員の選任、役員を選任並びに平成 21 年度の事業計画案が承認されました。

本誌では、「平成 21 年度事業計画」について掲載させていただきます。

なお、本協議会の正会員には、生鮮業界を代表して「食肉流通標準化システム協議会」、「(社)全国中央市場水産卸協会」、「(社)全国中央市場青果卸売協会」、「(社)大日本水産会」及び「(財)食品流通構造改善促進機構」が会員となっています。

流通システム標準普及推進協議会 正会員名簿 (平成 21 年 4 月 23 日現在 44 団体)

(財)家電製品協会	(社)全日本文具協会	日本石鹸洗剤工業会
酒類加工食品企業間情報システム研究会	全日本薬種商協会	(社)日本専門店協会
食肉流通標準化システム協議会	(社)大日本水産会	日本チェーンストア協会
(財)食品産業センター	(社)日本アパレル産業協会	日本チェーンストアドラッグストア協会
(財)食品流通構造改善促進機構	(社)日本医薬品卸業連合会 大衆薬卸協議会	(社)日本ドゥ・イト・ユアセルフ協会
(財)生活用品振興センター	(社)日本衛生材料工業連合会	日本歯磨工業会
全国医薬品小売商業組合連合会	日本OTC医薬品協会	日本ハム・ソーセージ工業協同組合
全国卸売酒販組合中央会	(社)日本加工食品卸協会	日本百貨店協会
全国菓子卸商業組合連合会	(社)日本玩具協会	(社)日本フードサービス協会
全国化粧品日用品卸連合会	日本化粧品工業連合会	日本文紙事務器卸団体連合会
(社)全国スーパーマーケット協会	日本GCI推進協議会	日本ボランティア・チェーン協会
(社)全国中央市場水産卸協会	有限責任中間法人 日本出版インフラセンター	(社)日本レコード協会
(社)全国中央市場青果卸売協会	日本スーパーマーケット協会	(社)日本ロジスティクスシステム協会
全日本菓子協会	(社)日本スポーツ用品工業協会	協同組合 ハウネット
全日本履物団体協議会	日本生活協同組合連合会	

* 支援会員 : 89 社 (平成 21 年 5 月 12 日現在)

平成 21 年度事業計画

1. 基本方針

流通システム標準普及推進協議会の初年度は、経済産業省の流通システム標準化事業の成果を引き継ぎ、早期に普及の軌道に乗せる重要な年であることを認識し、以下のような活動を重点的に行う。

まず、流通ビジネスメッセージ標準（流通 BMS）については、旧来の手順（JCA 手順等）からの早期移行が望まれていることから、業界活動と連携をとりつつ、検討中のメッセージを早期に確定することによって、本来の維持管理業務の確立を図る。

同時に、標準として確定した仕様を早期に普及させるために、流通システム標準化事業で行われてきた普及推進活動を継続し、発展させる。特に、中小流通業向けの普及策を検討する部会を設置し、標準の普遍的な利用を図る。

また、協議会の活動をより強固なものとするために、経済産業省と連携を図りながら、法的・制度的な面の整備を行う。それによって、流通システム標準の適切な利用を促進し、不適切な使用を抑制する活動を展開していく。

2. 流通システム標準の開発・維持管理事業

流通システム標準の開発・維持管理は、対象となる標準仕様ごとに部会を設置して行う。

(1) メッセージメンテナンス部会

商品マスターデータを除く流通 BMS のメッセージや各種ガイドラインに関する維持管理業務を行う。

(注) 標準の維持管理業務とは、既定標準仕様に対する正会員からの変更要求（新規開発や追加・変更の要求）を受けて、対応策の検討と決定及び関係するガイドラインの改訂を行い、変更された新しい標準仕様の公開決定までの業務を指す。以下の 3 部会も同じ。

(2) 商品マスターデータ部会

商品マスターデータの授受に関する流通 BMS のメッセージやガイドラインの維持管理業務を行う。また、流通 BMS を含む各種の商品マスターデータ伝達システムで共通に利用できる標準的な商品マスターデータ項目に関する維持管理業務を行う。

(3) 物流システム部会

流通 BMS メッセージと連携した物流ラベルと付帯帳票の運用ガイドラインに関する維持管理業務を行う。

(4) 技術仕様部会

流通 BMS の標準メッセージを通信回線で交換する際のネットワーク技術や情報処理技術に関するガイドラインの維持管理業務を行う。

3. 流通システム標準の導入支援・普及推進事業

流通システム標準の導入支援・普及推進は、会員からの要請に応じて行う活動と、協議会が主体となって行う活動に大別することができる。

(1) 会員の要請に応じて行う活動

- ① 業界団体等の検討活動への支援
正会員の要請に応じて、業界団体等の検討会議体へ専門家を派遣する。
- ② 個別説明の実施
正会員の要請に応じて業界団体等の主催で行われる各種説明会に講師を派遣する。
- ③ 相談窓口の運営
会員からの各種問合せや相談を受け、適宜対応する。

(2) 協議会が主体となって行う活動

- ① 普及セミナーの開催
全国主要都市（数カ所）で、流通システム標準の説明を半日プログラムで行う。開催時期は、流通 BMS の標準仕様が出揃う 10 月以降を予定。
- ② 流通 BMS 講座の開催
流通 BMS のシステム導入の解説（導入編）を中心に、基礎編、生鮮編を織り交ぜてそれぞれ 1 日プログラムで開催する。（東京は定期開催。大阪でも各編を 1 回ずつ開催）
- ③ フォーラムの開催
11 月に 1 日かけて、各種セミナーやパネルディスカッションのほか、支援会員による流通システム標準関連機器ソフト/ネットワークサービスの展示も予定している。
- ④ 会報の発行
5 月から隔月で会報を発行する。第 1 号は設立総会の模様を中心に構成、第 2 号以降は協議会の活動報告、会員紹介、専門用語解説などを予定している。
- ⑤ 広報普及資料の作成
協議会の活動を紹介したリーフレットや流通システム標準を一般向けに分かり易く解説した概説書を作成し、配付する。
- ⑥ ホームページの運営
5 月下旬を目処に協議会の専用ページを開設する。一般向けの公開ページと会員専用のページで構成する。

(3) 普及推進部会の設置

導入支援・普及推進事業は、事業計画に沿って事務局が実行計画を立て、運営委員会の助言を得ながら進めることとしている。一方、中小流通業に特有の課題について、実効性のある普及策を検討する専門の会議体として普及推進部会を設置し、中小流通業への導入促進を図る。

4. 法的・制度的な面の整備

協議会の活動をより強固なものとするために、経済産業省と連携を図りながら、法的・制度的な面の整備を図っていく。

(1) 商標権の登録

流通 BMS の商標権については、その著作権を有する経済産業省の判断（その権利を実際にコントロールする主体が取得すべき）で、本協議会に代わって(財)流通システム開発センターから下記内容で出願している。（出願者は個人または法人であることが必要なため）

- ・文字商標 2 種（流通ビジネスメッセージ標準、流通 BMS）

《出願日：平成 21 年 1 月 14 日》

- ・図形商標 1 種（流通 BMS のロゴマーク。下掲）

《出願日：平成 21 年 4 月 10 日》



今後、流通 BMS の適合性を判断できるチェックリストを公開し、自社製品やサービスへの「自己適合宣言」を行った支援会員企業に対して、商標権及びロゴマークの使用許諾を与えることで、適切な利用促進と不適切な使用の抑制を図っていく。

(2) JIS 化に向けた活動

経済産業省では、策定した流通システム標準を強力に推奨していくとともに、協議会をその唯一の維持管理組織として位置づけ、権威づけていくためのバックボーンとなるものとして、工業標準化法に基づく通則・制度の規格化（JIS 化）の準備を進めている。

JIS 制定に当たっては、まずその前段とも言える TS (Technical Specification=標準仕様書) の認定を目指して、4月開催の日本工業標準調査会・標準部会に「流通システム標準の策定および維持管理に関わる組織の要件」として諮問し、承認されたところである。

本協議会としては、上記 TS の官報公示を待って必要な対応 (自己適合宣言等) を行っていく。

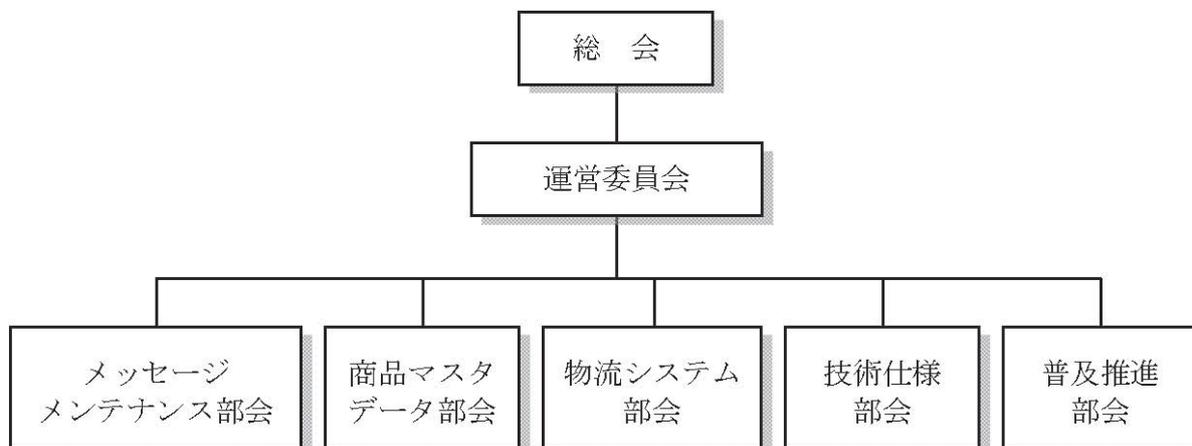
(3) 協議会としての規程整備

協議会活動の基本的な運営ルールは会則に記載されているが、業務運用上の細則については、運営委員会の議決を得て業務運用規程として定める予定である。(会則第 33 条) すでに設立準備活動の過程で下記のような内容を検討しており、これを早期に確定することによって、協議会活動に支障が出ないようにする必要がある。

【業務運用規程案の内容】

- ・ 会議体の運営
運営委員会や部会に委員として参加するための方法や資格要件 等
- ・ 各業務の運用方法
開発・維持管理事業、導入支援・普及推進事業ごとに業務フローを説明
- ・ 情報の利用方法情報の公開と会員限定の範囲、会員に付与された ID、パスワードの管理方法 等

(参考) 平成 21 年度の事業実施体制



※ 必要に応じて、各部会の下にワーキングやタスクを設置することができる。

※ (財)流通システム開発センターが協議会業務全般の事務作業を行う。

農業をめぐる国際情勢と我が国の対応(最終回)

生鮮取引電子化推進協議会
事務局長 柏木 知

18. 農業問題を考える際の留意事項

世界の農産物貿易構造は、次のような特徴を有しており、貿易問題を検討する際には、以下の諸点を十分に考慮しておく必要がある。

<国際的な出回り量は僅か>

農産物の場合、国際的に出回る数量は、生産量に比べ僅少であり、わずかな生産量の変動でも国内消費を優先させ、輸出を制限することがあるため、輸入に大きく依存することは「浮上した鯨の背中で昼寝している状況」に例えられることがある。これは、石油ショックの折、日本が大豆輸入のほとんどを依存していた米国の輸出規制により、日本の豆腐が高騰した例が示すように大きな危険性を孕んでいる。

しかも、主要農産物についてみると、大豆は世界の生産量に対して輸出量の割合は30%前後と、小麦と共に国際商品と言われているが、日本人あるいは広くは東洋人が主食とする米(コメ)は、その割合が数パーセント以下にあり、少しの生産量の変動も輸出量を大きく変動させる可能性を含んでいる。しかも、米にはインデカ・タイプとジャポニカ・タイプがあり、世界の生産と貿易量のほとんどはインデカ・タイプであり、日本人が消費するジャポニカ・タイプはその生産は温帯国の米国(しかもカリフォルニア州の一部のみ)、オーストラリア、中国(東北部のみ)及び生産量の少ないイタリアに限られ、貿易量は数百万トンに限られている。従って、日本が平成5(1993)年のような不作により、翌年に200万トンもの米を輸入しようとする国際価格が暴騰し、日頃からのこれらのコメの輸入国から日本の輸入のおかげで、我々は米を輸入できなくなったと、激しい国際非難を招くこととなった。

また、牛肉も輸出割合は最近でこそ10パーセントを超える水準となったが、この牛肉の国際貿易は口蹄疫の発生、未発生で大きく2分されており、日本が輸入可能なのは口蹄疫の未発生国の米国、オーストラリア、ニュージーランド、メキシコ等に限られ、世界の牛肉輸出大国のアルゼンチン、ブラジル、EU等にはいくら輸出余力があっても輸入が不可能な状況となっている。

更に、豚肉は飼料を輸入しても消費国で生産するのが一般的で、貿易割合は米(コメ)と同等の数パーセント以下にあり、どこかの輸出国で豚コレラが発生すると、輸入が禁止されるので国際価格が暴騰するという何を何度も経験してきており、大きく輸入に依存することは危険この上ないと言われている。

表 2. 世界の農産物生産量に占める輸出量の比率

	1975/ 76	1980/ 81	1985/ 86	1990/ 91	1995/ 96	2000/ 01	2005/ 06	2006/ 07	2007/08 (見込み)	2004/09 (予想)
小麦	19.0	20.7	16.7	17.6	18.5	17.4	18.8	18.7	18.9	18.1
米	3.2	4.6	3.6	3.4	7.4	6.0	7.3	7.4	7.0	6.8
大麦	7.1	8.2	9.4	11.3	9.6	12.5	13.3	11.1	11.8	13.2
とうもろこし	16.3	19.6	11.5	12.1	13.6	13.0	11.6	13.2	12.1	9.7
ソルガム	16.9	23.6	12.4	14.7	12.1	13.6	9.2	9.7	14.5	7.7
大豆	29.5	33.4	29.5	24.4	25.3	30.6	28.9	30.1	36.0	33.1
牛肉	5.3	7.5	7.4	8.6	9.2	9.3	10.0	9.5	12.9	12.5
豚肉	2.4	2.7	3.5	4.0	4.8	5.7	7.3	6.1	6.2	5.4

資料：農林水産省「海外食料需給レポート 2008」、

FAO：「FAOSTAT」（農水省ホームページより）。但し、牛肉、豚肉の 2008、2009 年値は USDA「PS&D」による。

＜輸出国は特定国に集中＞

農産物の国際的な出回り量が限られている上に、輸出余力のある国は特定の数ヶ国に集中しており、売り手市場になりやすく、政治的に使われる可能性をも含んでいる。

主要穀物の上位 3 カ国の輸出シェアを見ると、小麦とコメは 60%前後であるが、大豆、とうもろこしは 90%に近い水準となっている。

具体的に個別品目について 2007/08 年度の状況をみると、小麦は米国が約 30%、カナダが 14%で、通常カナダとほぼ同様のシェアを占める豪州はこの年、干ばつのため輸出量を大きく減少させ 6 位の 6.5%までシェアを低下させ、第 3 位にはロシアの 10.6%が入ったがこれら 3 カ国で 55%のシェアを占めている。これに次ぐ国はアルゼンチンで 9%となっている。

とうもろこしは米国が 65%を占め、次いでアルゼンチンが 16%、ブラジルが 8%を占め、これら 3 カ国で 88%を占めている。

米（コメ）は第 1 位の輸出国はタイで 33%、次いで最近、輸出力を高めてきたベトナムが 16%、余剰が見込まれる時に輸出するインドが 13.5%、先進国で恒常的に輸出する米国が 4 位の 11.5%であり、これら 4 カ国で 73.4%を占めている。

大豆は、従来から 1 位を占めてきた米国のシェアが大分低下したがなお 40%、次いでブラジルが 32%、3 位がアルゼンチンで 17%、4 位がパラグアイで 6.4%、これら 4 カ国で 95.4%を占めることとなり、今や南米組みが 55.7%と従来の米国の作況が世界の需給に大きな影響を与えていた時代は大きく変わっている。

表3. 輸出上位3カ国のシェア (2007/08年度)

(単位：%)

	1位	2位	3位	計
小麦	米国 29.8	カナダ 14.0	ロシア 10.6	54.4
とうもろこし	米国 64.8	アルゼンチン 15.7	ブラジル 7.9	88.4
米	タイ 32.9	ベトナム 15.5	インド 13.5	61.9
大豆	米国 39.7	ブラジル 31.9	アルゼンチン 17.4	89.0

資料：農林水産省「海外食料需給レポート2008」

(注) 小麦の世界第2位の輸出地域はEU27カ国であるが、輸入も大きいので割愛した。

以上のような状況から、大輸出国が何らかの政治的理由で、禁輸等の措置を取れば、世界の食料需給は大きな影響を受ける状況となっている。

具体的な穀物禁輸の例を見ると、先に述べたように、1973年に米国のニクソン大統領が国際的な穀物価格の暴騰に対して、国内需要者を守るため、大豆、穀物の禁輸を行った際には、日本の豆腐が暴騰し、日本の消費者に大きな不安を与えたことは記憶に残ることである。

また、1980年、ソ連がアフガニスタンに侵入したのに対し米国のカーター大統領は対ソ穀物禁輸（いわゆるカーター・エンバーゴ）を行ったが、ソ連は米国からの穀物輸入が不可能になると、唯でさえ国内不安が高まっていた国内政治が持たないと、対ソ穀物禁輸に賛成しない、或いは曖昧な態度をとっている国から穀物を買ひあさり、国際穀物市場は大混乱したが、その折、小生が勤務していたアルゼンチンは対ソ穀物禁輸に賛成しなかったため、ソ連は国際価格の3割から5割高でアルゼンチンの穀物を全部買ってしまい、結果として、日本が連年、300万トン以上輸入してきたコーリャンも全部ソ連に持っていかれた。米国の対ソ穀物禁輸は、米国内の穀物輸出業者及び農業者の反対からしばらくして解除されたが、一度ソ連に向かうこととなった穀物は、米国の対ソ穀物禁輸が解除されても戻らず、日本のアルゼンチンからのコーリャン輸入はその後わずかなものとなっている。

<農産物の国際価格の変動はかなり激しい>

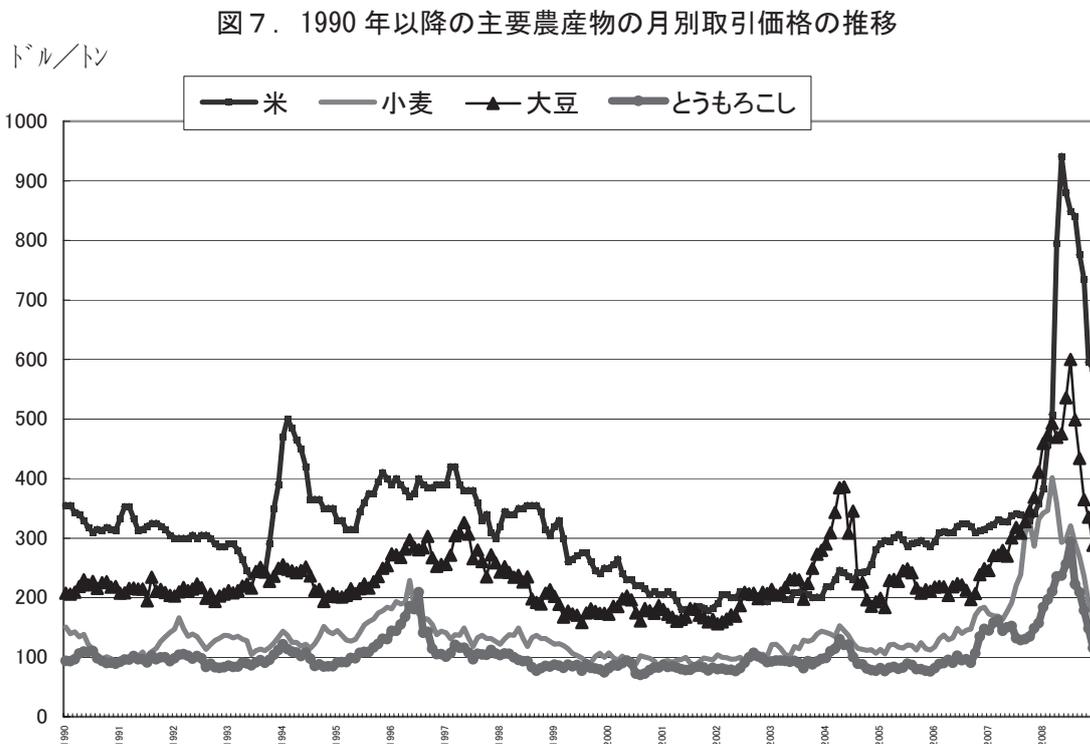
1990年以降でも、月別の最高時と最低時の差は主要農産物（小麦、大豆、とうもろこし、米）で2～3倍となっている。

これをより具体的に見ると、年平均では小麦は最低の2001年の94.1ドル/トンと最高の2008年の292.2ドル/トンの変動幅は3.11倍であり、同様にとうもろこしも最低の2001年の82.0ドル/トンと最高の2008年の207.2ドル/トンでは2.53倍、大豆は2001年の169.4ドル/トンと最高の2008年の452.8ドル/トンでは2.67倍であるが、米は最低の2001年の188ドル/トンと最高の2008年の693ドル/トンの3.69倍の変動となっている。

(この年は、日本は前年の未曾有の冷害により250万トンの米を輸入)

年平均では変動幅が薄められるため、最高月と最低月の値で見ると、小麦でも最低の2000年12月の83.9ドル/トンと最高の2008年3月の401.4ドル/トンでは変動幅は4.78倍に達しており、

とうもろこしでは最低の 2000 年 8 月の 70.4 ドル/トンと最高の 2008 年 8 月の 293.7 ドル/トンでは 4.17 倍、大豆は最低の 2002 年 1 月の 155.8 ドル/トンと最高の 2008 年 7 月の 609.2 ドル/トンでは 3.91 倍であるが、米では最低の 2001 年 8 月の 175 ドル/トンと最高の 2008 年 5 月の 941 ドル/トンでは 5.38 倍となっている。



資料：農林水産省「海外食料需給レポート 2008」

注 1. 米はタイ国貿易取引委員会の各月第 1 水曜日の建値である。

注 2. 他は米国シカゴ市場の各月第 1 金曜日の期近ものの精算価格である。

以上のことから、消費者価格にこの国際価格をそのまま適用したのでは、国民の生活は成り立たず、大きな政治問題になるため、各国とも消費者の食生活安定のため、それぞれ主要食料については国内生産を中心に、価格安定制度を保持して、物価の安定に努めている。

<世界の食料需給は中長期的には不安定>

世界の穀物生産は、1960 年以降、収穫面積が増加しない中、単位当たり収量の増加で、2 倍となり、増加した人口を養ってきたが、今後の状況をみると、単位当たり収量の伸びに限界が見えてきたことに加え、経済成長の著しく、人口の多い中国、インドの食料消費が増大すると、生産が追いつかなくなる可能性が高く、楽観を許さない状況にある。特に、世界の人口の 22% を占める中国の経済成長により、中国人が本格的に動物性蛋白質、中でも牛肉を消費するようになると、カロリーベースで 30 倍近いエネルギーの消費になるので、加速度

的に穀物消費が拡大することとなる。

食料需給の中長期的な不安定要因

例：ア．開発途上国を中心とする人口増加

（1999年の60億人→2005年には65億人→2050年91億人）

イ．開発可能地の減少

ウ．過度な放牧、森林の過伐採、塩類集積等による砂漠化の進行

（年間500万ha、日本の農地面積をはるかに上回る面積）

エ．緑の革命（品種改良と肥料の増投による単位当たり収量の急増）の限界

例：緑の革命が最も成功したとされるインド、パキスタン等での地下水の減少も考慮に入れておく必要。

オ．地球の温暖化による異常気象の多発

カ．穀物需給の地域的格差増大

<日本の食料自給率は主要国では最低>

我が国の食料自給率は年々低下し、カロリーベースで40%となっており、穀物自給率では27%（うち主食用穀物自給率は60%）と、主要先進国では最低の水準となっている。しかも、他の先進国では自給率を上昇させている中、日本だけが低下傾向にある。

我が国が輸入している穀物を全量、国内で生産しようとする、現在の耕作面積（471万ha：2004年）の約3倍の作付面積（1,400万ha）が必要との計算もある。

各国の自給率の推移をみると、農業国の米国とフランスは終始100%を超えており、従来、自給率が低いと言われてきた英国は1961年には42%であったが、1970年に入ると50%を上回るようになり、1980年代には70%台、最近年の2002年には75%となっている。

また、同様に自給率が低いと言われたドイツも1961年の67%が1980年代には80%を上回るようになり、最近では100%（ただし、2002年は91%）に近い水準に達している。

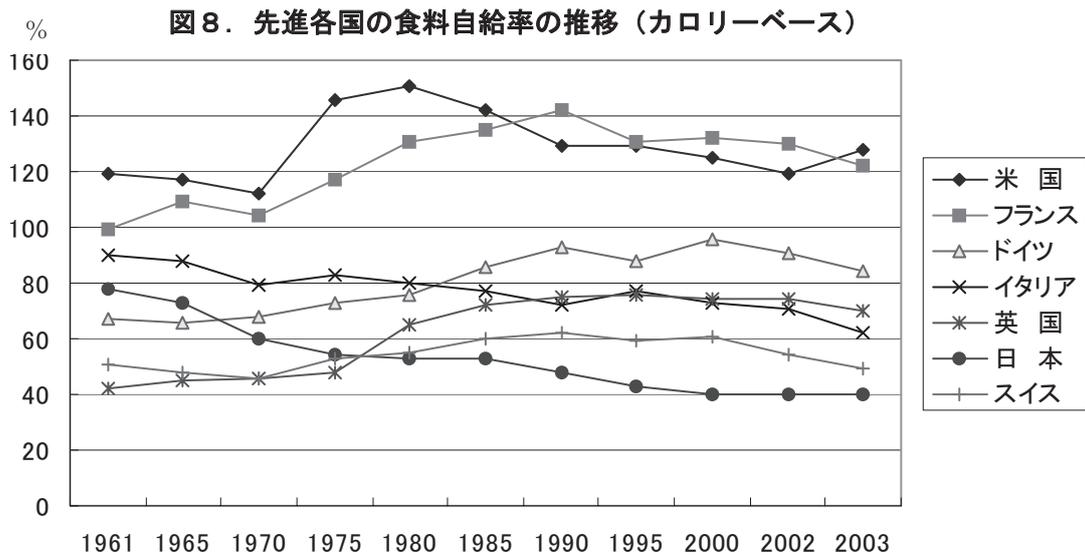
更に、スイスも1960年代には50%前後であったが、最近では60%前後（ただし、2001、2002年は55、54%に低下）に達している。

<農業は多面的な機能を備えている>

農業はただ単に食料を生産するだけでなく、多面的な機能を保持しているため、一定水準の農業生産を国内に保持することが不可欠である。

すなわち、農業を産業としてみると、現在では国内純生産（GNP）に占める農業の割合はわずか1.1%に低下しているが、日本の国土の大部分を占める農山村では基幹産業となっており、これらの地域は農業なくして存続できない状況にある。

日本は国土の狭い工業国と言われているが、国土面積に占める都市地域の割合はわずか3%で、94%は農山村であり、多くの国民はここに居住し、経済活動を行うとともに国土や環



資料：農林水産省総合食料局「食料需給表」

境の保全に当たることにより、現在の緑豊かな日本が存在しているとされている。

これら地域で農業が存立し得なくなると、雨が多く、温度の高い日本では、大都市のところどころの空き地に見られるような、セイタカアワダチ草が生い茂る雑草地に国土全体がなってしまう、美観上も、また、衛生上等でも甚だみすぼらしいものになってしまうとされている。

このことは、既に林業について起こっており、農業については絶対にこの徹を踏むべきではなく、もし、林業のような状況に陥れば、農業は林業に比較して国民に身近な存在故に、都市住民を含めた国民全体にとって、この日本は住み良い国とは言えなくしてしまうのではないかと考えられる。

やはり、国土というものは、季節ごとに管理された緑でカバーされ、心地よい環境を与えてくれるのが、豊かになった日本人の住む国土といえるのではないと思われる。いくら安くても、(しかし、安定しているとは言えず、かつ、食品の安全性にも問題なしとはされていない。)食料が供給されるようになって、国民が休暇で田舎を旅行したり、リゾート地を訪れるような場合、リゾート地内は有料なるが故に整備されていても、その途中、都市を出たとたん、セイタカアワダチ草の生い茂る田舎だったのでは、旅行気分も半減してしまっているのではないと思われる。やはり、夏には、基盤整備された水田に水稻が整然と植えられているのを見ると、心も和み、本当に旅行をした気分になるのではないかとと思われる。

<水田の保水力は黒四ダムの 50 個分>

以上のような情緒的な話は別としても、日本の水田は梅雨期、台風期等、多雨降雨時の洪水調整機能上、大きな役割を果たしている。もし、水田が維持されなくなれば、降雨時、雨水が一時に流れ出すことになり、各所で洪水が頻発することになるのではないかとされており、これを防止しようとする、黒四ダム 50 個分以上ものダムを作らなければならない

なるとの計算もあり、決して、経済的にも効果的とは言えない状況とされている。

また、水田には夏の間、水がたたえられているが、暑い日本では、このことにより、気温の上昇が抑えられ、かなり凌ぎよくしてくれていると言われている。これが裸地であったり、畑地であったり、場合によっては雑草地であったならば、更に気温が上昇し、夏場、東京で言われているようなヒート・アイランドとなったり、現在、自衛隊が派遣されていたイラクのように、気温が 50 度近くまで上昇することも予想され、更に凌ぎずらくなってしまっても言われている。また、この水田に貯えられた水は常に地下に浸透しており、地下水の涵養源となっており、夏場に水不足を起ししやすい大都市の貴重な水資源となっている。例えば、今だに埼玉県の間宮用水供給事業では 63%は地下水に依存している状況にある。これもまた、ダム建設でカバーしようとする、全国で黒四ダム 250 個以上の建設が必要とも計算されている。

更に、この地下水の涵養は、概して日本の大都市が位置する河川下流地域の地盤沈下防止に役立っているとされている。

<均衡ある国土維持には農業が不可欠>

以上、色々な理由を述べてきたが、要は一部の輸出型企業のより一層の利益追求のため、或いは無責任に貸しすぎた銀行の資金回収に協力するため、日本民族が 2,000 年以上かけて開発、維持してきた緑豊かな国土を開発以前の原始林、或いは雑草地としてしまって良いのだろうかということである。

例え、輸出産業が栄えても、都市的地域の工場、或いは住宅地を一步出れば、そこは雑草の生い茂る原野であったというのでは、日本国民の 2,000 年に及ぶ努力の結果としては、情けないのではないのでしょうか。

<イギリスでは農業は田園の管理人>

イギリスでは、農業は「田園の管理人」とされ、その伝統的な生垣を農業の効率性向上のために切り抜かれている状況を痛み、その保存のための国民運動が起こったようなことを、日本でもぼつぼつ見習うべき時期にきているのではないのでしょうか。

ヨーロッパの農村を旅行して思うのは、豊かな国というのはやはり、農村が整備されており、国土が管理され、見た目にも美しく、童話ではないが、“緑の丘の赤い屋根、トンガリ帽子の時計台、……”を実現していると言えるのです。

このような観点から、前回のウルグアイ・ラウンドでも、今回の WTO 交渉でも、あの美しいヨーロッパの農村を荒廃させるような補助金の削減は、EU は絶対に飲むはずが無く、形を変えた形で補助金が継続されると思われ、また、世界の旅行者のためにも飲ませるべきでは無いと思うのですが皆様いかがでしょうか。

<老後は緑豊かな田園で>

豊かになった日本人は、歳を取ったら混み合い雑然とした大都会で生活するのではなく、今や田舎に帰り、集落に残る基幹的農業従事者が行う集落農業を軽く手伝うとともに山野を守るというようなゆとりある人生を送るような時代にきているのではないのでしょうか。

最後に、卑近な話で恐縮ですが、このような老後の帰農が少しでも進めば、大都市の住宅問題、交通問題も少しは解消し、大都市の住環境が良くなると思われるのですが、皆様の人生設計はいかがですか。

19. 日本農業には構造変革が必要

しかし、国民の理解を得て日本農業を存続させるためには、根本的な内外格差の縮小が必要であり、そのためには生産コストの引下げが不可欠であるが、日本の農業にはその余地は大いに存在すると考えられる。その理由は、日本の農家戸数は 2005 年農業センサスで見て、285 万戸（経営耕地面積が 10 アール以上又は年間農産物販売額が 15 万円以上）もあるが、あの広大な農用地を有する米国の 2002 年センサスによる農家（年間農産物販売額が 1,000 ドル以上）数はわずか 213 万戸（40 年前の 1960 年には 396 万あり、平均規模は 120ha であったのが、30 年程度で農場数が半分になり、規模は倍増するという農業生産構造の変革により、現在の平均規模は 197ha）、また、ヨーロッパの大農業国のフランスも馬耕時代には農家数は 300 万戸以上あり、平均耕作規模は 10ha に満たなかったが、30 年程度の世代交代ごとに農家数を半減させ、規模を倍増させてきた結果、現在では農家数は 66 万戸、平均規模は 42ha であることを考えると、日本の農家の平均規模は余りにも小さく、逆に言えば農家数は余りにも多すぎ、先進国の一員として、外国が辿ってきたように構造変革を行わなければならないことは明らかである。しかし、明治以降になって新しく農地を開いていった北海道を除き、いわゆる内地では、何世代に渡って相続してきた農地に対する農家の執着力が異常に強く、どの農家も農地を手放すのは最後の手段、また、第 2 次世界大戦後、大規模な農地改革を経験したことから、農地を賃貸に出すと二度と帰ってこないという幻想に取り付かれたこと、また、多くの農村地帯でも農地価格が高騰し、農業による収益還元地価の範囲を大幅に越えることとなったため、規模拡大希望農家も収益性の面からも規模を拡大させることができなかった。

一方、農地に直接拘わらない農業、例えば養鶏、養豚、耕種部門では施設園芸などは規模を急速に拡大させ、国際競争力を備えてきている。しかし、土地利用型農業の代表である稲作部門においても、高度経済成長以前に就農した、いわゆる昭和一桁世代の勇退期を迎え、また、小規模な稲作の収益性が著しく低下し、日本でもようやく土地過剰時代、これまで日本は土地不足時代、を迎え、日本の歴史上初めて、土地利用型農業部門においても規模拡大の可能性が出てきた時代を迎えており、この機会の有効活用が求められている。

事務所移転のお知らせ

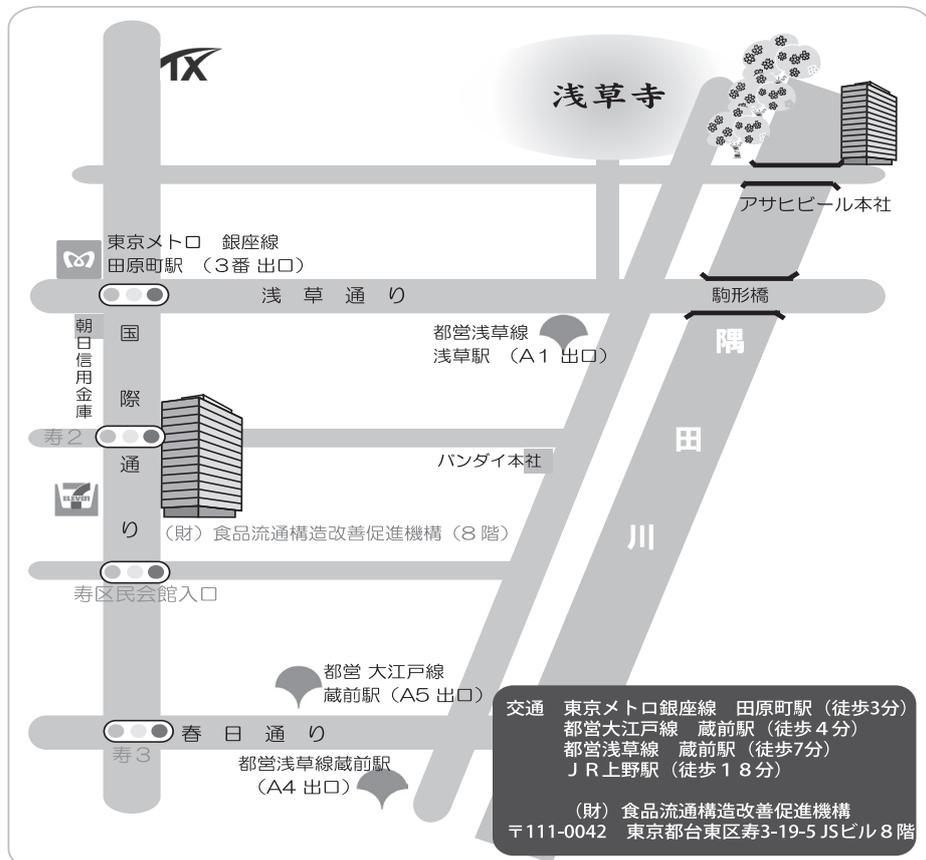
財団法人食品流通構造改善促進機構の事務所移転に伴い、生鮮取引電子化推進協議会事務局も下記のとおり移転いたしました。

記

業務開始日 平成21年5月18日（月）

住 所 〒111-0042
東京都台東区寿3丁目19番5号 JSビル8F
電話 03-3845-3664
FAX 03-3845-3665

交 通 東京メトロ銀座線 田原町駅徒歩3分
都営大江戸線 蔵前駅徒歩4分
都営浅草線 蔵前駅徒歩7分



【生鮮 EDI 関係の会議等の開催状況】

(平成21年4月～6月)

生鮮取引電子化推進協議会 第1回企画運営委員会

日 時：平成21年4月23日(木) 11:00～13:00

場 所：馬事畜産会館 会議室

流通システム標準普及推進協議会 設立総会

日 時：平成21年4月28日(木) 14:00～17:00

場 所：ホテルフロラシオン青山 会議室

食肉流通標準化システム協議会 定時総会

日 時：平成21年6月3日(月) 14:00～17:00

場 所：流通システム開発センター 会議室

生鮮取引電子化推進協議会 平成21年度理事会・総会

理事会 日 時：平成21年6月9日(金) 11:30～12:30

場 所：コートヤード・マリオット銀座東武ホテル 桜の間 (B)

総 会 日 時：平成21年6月9日(金) 13:00～14:00

場 所：コートヤード・マリオット銀座東武ホテル 桜の間 (A)

編集後記

○ 本誌で紹介のとおり本年4月に「流通システム標準普及推進協議会」の設立総会が開催され、これまでの流通システム標準化事業活動を引き継ぎいよいよ実運用に向けた普及推進活動等が展開されます。

また、同協議会の運営の要となる「運営委員会」には、生鮮業界を代表して（財）食品流通構造改善促進機構が入っておりますので、会員の皆様方からのご協力をいただきながら生鮮業界のご意見等を同協議会に反映していきたいと思っております。

○ 本年度も通常総会が開催され無事終了いたしました。事務局といたしましては、了承されました平成21年度事業計画に基づきまして本年度も各事業を実施してまいります。

(H・N)