

## 食品流通審議会

### 第2回食品流通情報化専門委員会議事録

#### 農 林 水 産 省

#### 目 次

##### [1. 開会](#)

##### [1. 大田市場における情報化の現状について](#)

##### [1. 再開](#)

##### [1. 卸売会社の情報化の現状等について](#)

##### [1. 生鮮食品等の取引電子化基盤の開発状況等について](#)

##### [1. 今後のスケジュールについて](#)

##### [1. 閉会](#)

#### 開 会

事務局 ただいまから、第2回食品流通審議会食品流通情報化専門委員会を開催させていただきます。

早速ですが、本日の進行につきまして、簡単にご説明させていただきます。

本日は、まず、大田市場の概要について、簡単にご説明いただき、引き続き、花き棟の方へ移動いたしまして、花きの自動化せりの運行状況を視察していただきます。続いて、青果卸売会社の電算処理の状況を視察していただきます。その後、この場に戻りまして、議事に入るとい運びになっておりますので宜しくお願い申し上げます。

[目次に戻る。](#)

#### 大田市場における情報化の現状について

(市場関係者より、市場の概要について簡単に説明をうけるとともに、花きの自動化せりの運行状況及び青果卸売会社の電算処理状況を視察)

[目次に戻る。](#)

#### 再 開

事務局 大変寒い中お疲れさまでございました。

それでは、ただいまから議事に入らせていただきます。進行につきましては、委員長にお願いしたいと思います。

[目次に戻る。](#)

#### 卸売会社の情報化の現状等について

委員長 早速ですが、議事に入らせていただきます。

まず、資料3によりまして「卸売会社の情報化の現状等について」御説明をいただきたいと思えます。

説明者 それでは、資料3の御説明をさせていただきます。

まず、1枚目の「青果市場情報処理システム」の図から説明させていただきます。この図は、先ほど下でいろいろな帳票を用いながら説明したんですが、それをまとめてございます。左の方から仕事が始まります。産地の方から出荷情報をいただくのですが、これは、大体せりの前日の午後から始まっています。あしたのせりの場合は、きょうの午後から始まるということです。出荷情報は経済連とオンラインになっていて、ベジフルセンターというのがございますが、ここを通してこの

出荷情報を流してくれる産地は、今のところ15県連です。私どもに入ってくる全体の出荷情報の中で、ベジフルで入ってくるのは12%程度なんです。その他はFAXとか、電話という形で、極端な例は、朝の荷物が届いてみないとわからないという状況になっています。

仲卸会員、小売屋さんの方からは、夕方注文が入ってきます。セリ人は出荷情報と注文を調整しながら、先ほどごらんになっていただいた分荷指示書というのをつくりまして、会員ごとの荷物を割り振っていきます。そのデータをコンピュータで入力しまして、入力しているのは、最近では早いですけれども、通常は夜の8時半から9時ごろまでやっています。遅いときは10時とかいう時間までやっています。それは、産地からの出荷情報が遅いということで10時ごろになるわけでございます。

委員 それは自由に入力できるんですか。

説明者 いや、先ほどの部屋で、電算の入力担当者という専門の人間がおりまして、やります。以前はセリ人が自分たちでやっていたんですが、組織改革がございまして、そういう仕事は専門的にやらせようということで、今は電算部で集中して入力しております。

そういうデータの入力が終わりますと、先ほどごらんになっていただきました荷渡書、カップと言ってますが、割符ができます。荷物がきますと、荷物のところにそれを張っておくわけですが、それと同時に、会員さんは注文どおり自分の数がついてるかどうかがどうかというのがわかりませんので、FAXで分荷確定通知ということで会員さんに流しております。それは19時と、20時30分と、21時と、22時30分の4回に分けて、仲卸さんとか、小売さんに流しております。

そういう仕事を大体夜の10時ぐらいまでやりまして、さらに、時間前販売申込書ってありますが、これは、仲卸さんは追加注文なんてきますので、その追加注文分は20時からの申込書で申し込んでいただいて、先取りというんですか、そういう処理を行っております。

そういう夜中の取り引きを朝の4時ごろまでやっています、そういう作業が全部終わりますと初めてセリ荷で使います販売原票というのを印刷しまして、セリ人がそれを見ながら残っている数をセリにかけるという仕事をやっています。そして、セリで初めて値段が確定するというわけです。

セリで売れないものは残品相対と言いまして、セリ人がいろんなお客さんのところに電話とかかけまして売って歩くということです。それが全部確定した段階で、先ほどの部屋に販売原票を回収しまして入力していくわけですが、入力し終わりますと、産地には相場表をFAXで送ってやります。これはほとんど農協さんに送ってます。

それと同時に、オンラインされていますベジフルセンターにも同じデータを流しています。これは経済連と直結になっていますので、経済連まではすぐデータとして流れているわけですが、経済連から農協までは、ベジフルセンターのデータというのはすぐ流れません。大体、我々卸売会社はベジフルセンターに13時まで送りましょうという話合いになっていまして、各卸売会社が13時までベジフルセンターにデータを送るわけですが、そうしますと、経済連がベジフルセンターから取り出すのは13時以降という形です。

経済連は、全国のデータを確保しまして、それから農協さんに流しますので、早くとも1時間後とか2時間後という形になるわけですが、農協さんはそれまで自分たちの品物が幾らで売れたかというのがわかりませんので、どうしても相場表という形でFAXで送っているのが現状でございます。

会員さんの方にも、自分が夜中取った品物が幾らの値段になっているかというのは、セリに参加していればわかりますけれども、全部の品物のセリに立ってはおりませんので、そういう意味では単価が幾らになっているかというのはわからないわけですが、そこで売立案内書という形でFAXで送っております。

そういう結果をコンピュータ処理している仲卸さんもございまして、現在は57店舗なんですけど、売立案内とか、正式な請求データとしてフロッピーで渡しています。これは私ども卸売会社が仲卸の組合に届けまして、組合の方で、大田市場の場合は青果卸売会社が4社ございまして、4社のデータを集めて組合員に渡しているわけですが、

今、青果の仲卸さんは大田市場の場合は大体200ぐらいあると思います。そのうち電算を入れているというのは120~130ぐらいだということで、全部の仲卸さんにコンピュータは入ってません。そんな状況でございます。

右の方の事故申立といえますのは、卸売会社から正式な請求書がいくんですが、私が買った値段が違ふとか、数が違ふとかいうことで間違った請求がいきますので、そういうところで事故申立書がきます。これが一連の市場の業務処理の流れでございまして、東京青果だけじゃなくて、卸売会社残りの3社も大体同じような形でやっております。

下の方に「注意」で書いていますけれども、紗をかけた部分は、将来的にEDI化が進んだ段階ではコンピュータ同士で情報交換をやっていきたいなと考えているところでございます。

簡単ですが、この表を終わりますと、次の図に入りますと、「大田市場の小売代払システム」ということです。代払というのは、御存じだと思いますけれども、小売さんが卸売会社とか、仲卸と

か、その他関連のお店からいろんなものを仕入れるわけですが、その代金の支払いを個人個人で支払うのではなく、右上の方に書いていますように、小売組合というのは12組合ございますが、その中のどっかの組合に加入してまして、その仕入れた金額を入金するときは、その組合に入金するわけです。組合が集金していただいているわけです。我々会社には、組合からまとめてその組合員の合計した金額が入ってくる。そんなことを代払と言っていますが、その小売組合さんがやっている仕事を、たまたま私どものコンピュータで処理しているということで、小売組合の代行業務ということをやっています。

小売屋さんがいろんな会社から買うわけですが、請求書はそれぞれの会社が発行します。その会社から合計金額だけ私どもの会社にいただきまして、ここで集計をするわけです。それで支払合計表という表をつくるんですが、東京青果から幾ら、仲卸組合から幾らとかいう形で、かがみをつくりまして小売組合さんに返す。そうすると、小売組合さんでは各社からの請求書がいってきますので、支払合計表というかがみと一緒にしまして、個々の小売屋さんにお渡ししまして、その支払合計表に基づきまして銀行に入金してもらう。その入金データをまた私どものコンピュータに入れていただいて、残高管理とか、そういう処理をしております。

そうしまして、小売屋さんの1ヵ月間の日別の仕入台帳というのをつくってありまして、これは、そのまま税務申告に使うと聞いております。

あと代払というのをやっていますので、卸売会社から、それぞれ完納奨励金というのを払うわけです。売上金額の1%を払うことになっていて、私どもの会社は組合単位に合計金額で入れてやるんですが、小売組合では個々の組合員個人個人のを計算をしなくちゃいけないわけですが、そういう奨励金の個人計算もこのコンピュータでやっております。大体、大まかには小売代払というのはそんなシステムでございます。

3枚目、「情報化の取組み」です。これは当社の今までの情報化の取組状況を書いたものですが、大体大きく分けてシステム開発は4段階に分かれています。まず昭和46年に電算化いたしました。給与計算とか、仕切書とか、請求書の電算化を始めました。

昭和54年に、営業部門を対象にしまして送り状からデータ入力が始まりまして、販売原票を電算機で発行する。それから、先ほどごらんになっていただきました産地に報告する相場表の作成とか、営業部門の機械化を始めました。

57年に、総務、経理部門の電算化を行いました。

昭和60年からは、大田市場に移転するということがわかっており、当時OA化というのもしろいろ世の中で取り入れられてきましたので、当社もおくればせながらOA化を採用すると同時に、大田市場移転に向けて新しいシステムを開発いたしました。主にデータ入力を、ホストコンピュータに直接端末をつないでオンラインによるデータ入力という形で開発をしたわけです。

そうしまして、平成元年5月に大田市場に移転しましたので、60年から開発をしましたシステムが全面的に稼働したということです。その後、平成10年までの間にいろいろシステムを開発してまいりましたけれども、先ほどごらんいただいた売立案内とか、残荷表とか、相場表とかを、産地さんとか会員さんにサービスを強化しようということでやってまいりました。

平成10年、ことですが、社内的に業務改革・情報化推進プロジェクトというのが発足しまして、今後さらに、最近言われていますCS、顧客満足度というお客様指向のシステムを開発していこうと考えています。それには、EDI化というのを積極的に取り入れていこうという考えであります。

情報化の効果としましては、まず省力化ですけれども、この表の右に書いていますように、社員が昭和46年ごろは911名でしたが、現在は512名でやっております。そのうち電算要員も当初94人ですが、どんどん減ってきました。平成10年で55人とちょっとふえています。注意書きしていますように、今までやってきた人数ですと28人でございますけれども、組織改革によりましてデータ入力の仕事は全部電算でやろうということになりまして、営業の人たちは営業に専念してほしいということで、集中方式に戻ったところです。それでも55人で今やっております。55人は24時間体制でやっていますので、夜の20時から朝の6時まで10人で産地から来た送り状をどんどん入力するという形でやっています。そういう人間を含めまして55人でやっております。

そのほか、事務処理の効率化、正確化というのはどこの企業でもやっていることでございます。

最後に4ページ目、「生鮮食品等の取引電子化システム」ということです。将来的にはこういう形になるのではないかと図でございまして、今までの説明してきた内容をまとめたものでございます。こういうネットワーク化をするためには、やはり、コードの標準化とか、EDIメッセージの標準化、さらには、こうやって標準化されたことに基づきソフト開発等が進んできますと、こんな形になるのではないかと考えています。特に産地の方の任意組合とか個人は、ほとんど今オンラインで情報は流れてきませんが、この辺のパソコン導入はどんどん進んでいますので、当然インターネットとかなんかで入ってくるのではないかと考えています。

卸売市場も、卸売会社が私ども4社あります。仲卸さんも200ぐらいおりますが、この仲卸さんも

大きい規模の会社もありますし、本当に小さい仲卸さんとか、大小さまざまな仲卸さんがいるわけです。そういうところでコンピュータ化を進めるのは大変かと思いますが、まず、市場内のLANが、こういうインフラが整備されてこない、なかなか進んでこないのではないかと思います。

それと、産地、仲卸さんもそうですけれども、同じような仕事をやっているわけですので、こういう標準化が進んだことによってハードとか、ソフトを安く提供できるような形になればと思っています。

以上で、簡単ですが説明を終わらせていただきます。

委員長 ありがとうございます。

今の御説明に、何か御質問はございますか。

委員 1点だけ、ちょっと御質問させていただきたいと思います。

仲卸のことまで考えた非常にすばらしいシステムのように見受けられたんですが、ここでは他の卸会社との整合性というんですか、連携はどの程度まで進んでいらっしゃるのでしょうか。例えば、規格とか、コードとか。

説明者 品物の規格とかですか。それは、産地が共通ですと同じ品物が入ってますよね。そうしますと、現状ですと等級とか階級というのは、産地でつけたものをそのまま使っているところなんですね。それで、今、農水省でやっています電子化基盤開発整備事業の方で、商品のコードの統一とか、メッセージ交換の標準化とかをやっているんですが、まだ作業が進んでいるところでございます。その辺決まりますと、標準化がどんどん進んでくるんじゃないかと思っています。

委員長 ほかにいかがですか。よろしゅうございますか。

それでは、また何か思いつかれたら後で出させていただきます。

[目次に戻る。](#)

## 生鮮食品等の取引電子化基盤の開発状況等について

委員長 続いて、事務局から、資料4「生鮮食品等の取引電子化基盤の開発状況等について」を御説明いただいて、その後また皆さんから御質問なり、御意見を伺いたいと思います。

事務局 それでは、資料4につきまして簡単に御説明をさせていただきます。

資料4「取引電子化の基盤開発状況等について」ということでございますけれども、前回のときにいろいろな議論がございましたので、そのあたりも含めまして、一応我々の方で説明できる限りのものを用意したつもりでございます。

1ページですけれども、基盤開発事業の概要です。2ページは予算ということで、4億幾らという予算を用意しながら進めているということでございます。

まず1ページでありますけれども、取引の電子化を進めるために10年度から基盤開発事業を実施してございまして、白丸の二つ目に「昨年度は基本構想を取りまとめた」と書いてございます。これは前回配付したものでございまして、この事業を進める上での基本的な考え方なりを整理したものでございます。現在ですけれども、品目別の専門委員会を設けまして、基本構想を踏まえて、青果、水産、食肉、花きにつきまして、それぞれコード、EDI標準等々の開発を進めている状況でございます。矢印が青果のところ短くなっておりますが、これは9年8月という意味でして、食肉、花きは10年1月から専門委員会がスタートし、水産物は10年6月からという進捗状況を示してございます。

2ページは予算の状況でございます。2の「事業内容」でございますが、コード、EDI標準の開発のほか、(3)にありますように、中小事業者に対し取引電子化に伴う業務運営プロセス、ワークフローの再構築といった支援も並行的に進めているということでございます。

3ページであります。いずれにしても、コード、EDI標準、商品のデータベースをつくらないことには電子化取引は進まないだろうというインフラ開発の基本的考え方でございます。基本構想のものが繰り返しになっておりますけれども、まず全体の最適化を追求して、流通トータルコストの削減を目指すということでございます。二つ目には、4品で可能な限り共通的な形にしていこうということでございます。流通段階を考えますと、すべての流通段階の取引の電子化ができるように目指していきたい。ただし、いずれにしても段階的にやっていくしかない部分があるということが(4)でございます。

そういったものを踏まえまして、さらに具体的には、その下の方であります。流通業界のEDI標準との整合性なり、あるいは国際標準 EDIFACTを考慮した形でやっていこうということでございます。そういった中でも、既存の標準的に使われている項目については、そういうものを優先的に考慮するとともに、将来に向け拡張性を持たせる、すべての流通段階を対象に検討するというところでございます。

少し具体的に書いてありますのが4ページ以下でございます。代表的なのは青果でありますので青果について書いてございますが、アの一番上の白い丸では生鮮4品識別コードと品名コード、さらに属性情報を標準化したしまして、コードセットという形で体系を整備していくのがいいのではないかと考えてございます。

下の箱の中に、4品の検討方向を載せてございます。青果につきましては、おおよそ、こういった形がいいのではないかとということで、今、商品コードの整備をしているところでございますが、4588、日本の生鮮品ということで、3桁目は3と4で野菜と果実、1番が花き、食肉のところは8、水産6、とりあえず、こういう形で整備したらどうかということです。あいているところが5番とか、2番とか、9番、7番でございまして、そういったところも将来的に使う可能性が残されているような形になってございます。

5ページがEDI標準です。EDIで交換する取引情報を標準メッセージ化していこうという部分でございまして、基本的には、3行目、4行目にありますように、追加等に柔軟に対応できる可変長フォーマットを採用して、さらに国際標準でありますEDIFACTに準拠して開発中ということでございます。他の流通EDI標準、JEDICOS等々ございますが、そういったものとの整合性にも配慮したものにしていこうということを考えてございます。

青果につきましては、下の開発状況のところでございます黒い部分でありますけれども、14のメッセージについて、おおよそ使えるという意味での試供版を既に開発してございます。「今年度末までに」と書いてございますが、卸売業者と仲卸業者、産地と卸売業者、あるいは、仲卸業者から小売業者といったそれぞれの六つのケースを実証試験として一応採用いたしまして、現在、それぞれ7から10ぐらいのメッセージを取り組んだ具体的なシステムをつくり、来年早々にも実際の取引に使ってみることにしています。その後、年度末までに、あるいは来年度に若干の修正が必要になるかと思っておりますが、メッセージを確定していくことにしているということでございます。

6ページでございますが、花き、食肉、水産につきまして、青果で今お話ししたものをある程度考慮しながら、さらに作業を進めている状況でございます。おおよそのところは、花きにつきましては花きコードに準拠しながら、切り花、鉢物等の形態を分けて、形態コードとあわせて利用する方向で検討中であります。食肉につきましては、家畜コード、部位コード、精肉コードといったものを中に入れていく。水産につきましても、共通の考え方というものを踏まえながら検討中ということでございまして、EDI標準メッセージの方は、青果のものを踏まえながら、なおかつ、取引関係業務の実態調査、課題整理ということを行っているところでございます。

7ページ、取引インフラの三つ目ということで商品関連情報データベース・システムというものをつくるのが必要ではないかとということです。加工食品においては、現在JANコードに準拠してJICFSという形で整理されております。それにつきまして、さらに加工食品業界の方でもう少し内容を詰めていったものをつくるという事業をしております。生鮮食品等につきましても、コードの体系が整備できた段階に必要な関連情報を整備するというのもEDI化を進める上で必要ではないかとということで、今後、その必要性なり、運営方法なりを検討することとさせていただきます。

8ページ、9ページ、本専門委員会で標準化に向けて必要な、あるいは留意すべき事項といったもの等々について御検討をいただくということでございますけれども、前回の議論にもいろいろございましたが、なかなか難しい部分をどうやっていくんだということもありましたので、現在開発しているコード、EDI標準にのっとったEDI化というのが、どういうふうに見えるのかというのをこの2枚で整理しておりますので、少し御理解いただければと思っております。

8ページですけれども、青果物につきまして現状を整理すると次のとおりではないか、それから、全体としての情報化なり、標準化に向けて課題が大きいと考えられるということです。これらが、そもそものインフラ開発のもとになっている状況ということになるかと思っておりますが、関係者が多いので恐縮ですけれども、役所の文書ということで御容赦をいただきたいと思っておりますが、大手先進小売業を中心に、一部産品では相当の部分のところもあるかと思っておりますけれども、産地、卸、仲卸との間でそれぞれの独自のコードに基づいてのシステムによってEOS化が取り組まれているということです。

下の方に図を書いてありますが、左下の方に、あるいは前回の資料にもありましたけれども、小売さんと仲卸さんの間で矢印がそれぞれ幾つもあり、相手方が大手小売となっているかどうか分かりませんが、いずれにしても、基本的には仲卸のところに幾つかのシステムと幾つかの端末、多端末と言われている現象が生じているのではないかと思います。

二つ目の黒ぼつに、産地、経済連等と卸売業者間ではかなりの産品について、先ほどお話がありましたけれども、ベジフルシステム等により取引情報の交換が行われていると書いてございます。ただ、内容的に、あるいはスピード等々、それぞれなかなか十分とは言えないのではないかと思いますけれども、ベジフルシステム、すなわちVANを介した形で、全部ではないということでございますが、オンラインでの情報交換が行われているということでございます。

三つ目には、上記以外の段階についても、独自に幾つかいろんな形で行われておりますけれども、多くの段階・分野、ここに書いております単協との関連、仲卸、あるいは専門小売店、卸、

市場開設者等々の間での情報化というのは、かなり立ちおくれているということではないかと思っております。

9ページであります。今回の事業によってこういうふうになるのではないかと、また、なるようにしていきたいということでもありますけれども、取引電子化インフラに基づくEDI化のための標準アプリケーション・ソフトウェアが開発されると、これが普及することによりまして、今の8ページのような課題の多くは解決可能ではないかということでございます。今後、関係者の一層の努力と理解・協力が求められているということでございます。

黒ぼつが二つほど書いてございまして、一つ目でありますけれども、まだ情報化していない業者が多いわけです。未実施者についてはパソコン等のコンピュータと標準アプリケーション・ソフトウェアを導入することによって、このシステムに準拠する相手方との間ではオンラインでの情報交換が可能になるということでございます。

二つ目が問題であります。現に一定の情報化を行っている事業者につきましては、取引電子化インフラによるデータ交換が可能となる変換ソフトウェア(トランスレータ)を導入することによりまして、標準アプリケーション・ソフトウェアだけの方もあろうかと思っておりますけれども、導入した相手方と取引情報の交換が可能だということでございます。

そういうことで、下に箱が幾つも並んでおりますが、一応、JAから卸、仲卸、小売を通したラインで整理しております。トランスレータを入れることによって現在のシステムと接続が可能ということでございますから、今のシステムを、例えば、経済連と卸売業者間のベジフルシステムを少し手直ししながらやっつけていこうという場合には、それにトランスレータをつけるということでも可能ということでありまして、そういう面でトランスレータの導入、あるいは標準アプリケーション・ソフトウェアの開発等々による取引電子化インフラの普及・導入というのが重要な課題ということではないかと思っております。

最後10ページでございます。「中小流通業者に対する支援等」と書いてございまして、一つ目は、当然のことではありますが、中小業者を含めて幅広く普及することによって初めて流通の効率化というのが顕著に発現できると書いてございますが、やはり、ノウハウの蓄積が少ないとか、情報化に投資できる金額に制約があるということ等を考慮する必要があるかと考えてございます。

そういうことで二つ目ではありますが、先ほど基盤開発事業の概要でもお話ししましたけれども、ワークフローの再構築のための手法の開発と実証ということで、そういった面からの支援を予算措置によってしておるところでございますけれども、そういうことは引き続き必要ではないかということが一つでございます。さらに、EDI化を進める上で取引電子化インフラに対応する標準アプリケーション・ソフトウェアを早急に開発するというのが、やはり、何と云っても効果的と考えております。現在開発中のコード、EDI標準に基づくアプリケーション・ソフトウェアの開発ということを取り組むことによりまして、取引電子化を促進していく必要があるかと考えてございます。このために、きょうからですか、国会で審議されております補正予算にも一部アプリケーション・ソフトウェア開発のための予算を確保したところでございます。

次に、そういうものを含めてのさらに今後の課題ということになりますけれども、EDI化の重要性につきまして、いずれにしても幅広い関係者の理解と、こういった関係の努力、協力というのが不可欠ということでございます。民間でも先般お話ししました生鮮取引電子化協議会といったようなものもございます。そういった組織の活動を、役所としても十分連携を取りながら進めていきたいと考えてございます。

このため、さらに関係者の意見を踏まえまして、取引電子化インフラの開発方向や、普及・利用促進のための方策、留意事項等々を取りまとめて指針として公表する必要があるということでございます。これにつきましては、本専門委員会におきまして今後連携指針というような形での御議論をいただきたい、このように考えております。

最後でございますけれども、前回の委員会でも議論がございましたが、コードなり、EDI標準なり、あるいはデータベースという取引電子化インフラにつきまして、流通実態の変化に対応していくということも今後の課題の一つではないかと考えてございます。

以上で私の説明を終わりにさせていただきます。

委員長 それでは、ただいまの事務局の説明についての御意見、御質問があればお願いしたいと思っております。それから、きょう情報化の現状を卸売市場で視察をいたしましたけれども、それを含めて生鮮流通分野の取引の電子化全般について、何かお考えとか疑問の点があれば御発言を、どなたからでも結構でございますが、お願いしたいと思います。

委員 ベジフルセンターとか、ベジフルシステムとか、ベジフルコードというのがありますが、これは、ベジフルだから恐らく青果だけなんでしょうが、どのぐらいのシェア、普及率なんですか。

それから、例えば先ほどのお話で、オンライン情報は経済連にはいくけども農協にはいかないということでしたけれども、農協に行くことは非常に難しいのかとか、そんなことを教えていただければと思います。大変初歩的な質問で恐縮ですが……。

事務局 ベジブルシステムは、基本的には、中央卸売市場の卸売会社と産地県連の間の仕組みということでございまして、たしか県連ベースでは54くらいだったと思います。それから、卸売業者としては、99%、ほぼ100%がその仕組みを使っております。産地が全部入っておりませんので全部ではないわけですが、相当の品物につきまして売立、仕切情報を流しています。一方で、出荷予定表というのが幾つかオンラインで来るところと、FAXで来るところがあります。反対に、売立、仕切情報として整理したものを経済連に返しますが、経済連から単協のところには、先ほどのお話にもありましたけれども、農協の中のいろいろな事情もございまして、オンラインでつながっておりません。経済連と単協の間をどうつなぐか、今後いろいろ考えていく必要があるというふうに伺っております。

説明者 出荷情報がオンラインで送られてくるシェアは12%、15県連です。

委員 県連ベースでベジブルシステムに入っていないのは幾つですか。

説明者 ほとんど入ってます。青果の卸会社は、中央市場と地方市場を含めまして300社入ってます。

委員 地方も入っているんですね。

説明者 はい。

委員 そうすると、シェアは、東京青果の場合は12%くらいとおっしゃるんですね。

説明者 業務のデータ量ですね。私どもが使う出荷情報の中でベジブルから流れてくるのが12%くらいと。

委員 全国ではどのくらいなんですか。

説明者 まだ出荷情報は15県連しか流してませんので。

委員 そうすると、まだ少ないと言った方がいいんですか。

説明者 FAXで流れるものが多いです。

委員 わかりました、ありがとうございました。

ついでに済みませんが、4ページの図の一番右のコードのところ、ベジブルコードに限らないんでしょうけど、C/Dというのがありますよね。それは、

事務局 チェックデジットということで、要は間違いをチェックするということです。

委員 コードの中に入るんですか。

事務局 入ります。13番目は読み間違いを防止する数字を入れるということです。

委員 ありがとうございます。

委員 もうちょっと具体的に説明していただきたいんですが、「中小流通業者に対する支援等」のところの「このため」というところがありますね。「このため、取引電子化に伴い必要となるワークフローの再構築のための手法の開発と実証に対する支援措置を講じている」というのを、もうちょっと詳しくおっしゃっていただけるとありがたいんですが。

事務局 これは現実に予算措置をやっているものです。やはり、各地域でシステムを入れた業務の見直しというのを幾つか実証してもらいながら、それを広げていこうという事業をしております。このあたりのイメージに配慮したという形で情報化を進めていくという意味合いです。昨年度は仙台の仲卸組合さんのところで情報化を入れた場合の全体の業務の見直しをやったら、どういう効果があるか、それを具体的に取り組んでもらっております。そういうことも並行的にやっていく必要があるんじゃないかという趣旨でございまして。

委員 これは中小業者も取引の電子化を非常にやりやすくなるということですか。

事務局 はい。ですから、EDIですと、基本的には両者間の情報交換がストレートにできるわけですが、VANを介した方が意外と簡単だというメリットがある場合もあります。それから、仲卸組合なり、小売組合がございまして、そういったところで集中的に業務処理に使う方がやりやすいということもありますので、そういった場合にはこういった仕組みがいいんじゃないかということで関係者を集めて実験をやっているというのがワークフロー・マネジメントの趣旨でございまして。

委員長 いかがでしょうか、取引の電子化の効果と問題点ということで、御見識のある方にお話いただけるといいんじゃないかと思っておりますけど。

委員 そんな見識あるわけじゃないんですが、日常我々が感じていることをお話ししながら、思いついたことをちょっと話してみます。

やはり、情報化というのはそれぞれの企業体がやってきたものが、全体最適化という意味合いの中ではなくて、なかなか結びつかなくて、今回こういうような動きが出てきたと思っているんですけど、そういう中で、一つは取引電子化インフラの整備というものが最低限必要だろうなと思っておりまして、それをつくっても、日々いろいろと商売から、業務体系から変わっているわけです。そういう中で、それをメンテナンスしていく一つの母体が、やはり何らかの形で必要だろうなと常々思っているんです。

効果ということでは、我々は費用対効果という形を常々意識しています。ですから、投資に対してそれだけの見返り分があるのであれば、当然それに対して、投資していくと思うんですけど

も、そういった意味ではコストパフォーマンスをどんなベースでプロモートしていくのか。これは負担し得るベースがランク別にいろいろとあると思うんですね。そういった中でも、幅広く中小事業者にも入っていただくべきであろうなというような感じがしています。

特に問題点といってもそれほどないんですけども、先ほどいったコストパフォーマンスから見ていきますと、言ってみれば、こういうEDI化というのは、一つインプットすれば、それがすべて津々浦々まで、最終的に川上から川下でもいいし、川下から川上でもいいんですけども、そのデータが使えるのが一番いいわけです。そういう意味の中でやっていくべきことが、一つ重要なんじゃないかなと思っているんですけどね。

委員長 どうですか、今のような御意見に何か。

委員 情報化の効果で非常に難しいのは、投資に見合うかということですね。大きいのは、すぐ計算できるメリットと、計算できないメリットがあるということです。先ほどの説明にもありましたように、業績が上がってるのに従事する人数が減っている。これは考えようによっては結果論なんですね。もちろん、業務を効率化するために入れてますから、オンラインで受け取ればパンチをする人がいなくなるというか、配転して販売とかに回せますのでそういう効果というのはありますけれども、全体で見ていくと、考えようによっては情報化だけじゃなくて、いろんなことを組み合わせやって結果の効果である。つまり、簡単に計算できない、経営者の方が意識を持ってやらないと出ない効果があります。

よく私は、「早く得られる効果と、遅く出る効果がありますよ」という話をするんです。それから、意識を持って先へ向けてやりますので、先行投資になるということですね。そうすると、単純に業務処理の効率化、合理化、例えば、昔のオフコン入れるというレベルですと簡単なんですけれども、先行投資という意味を持ってくると、やはり経営者の意識のお話になってきます。

もう一つ、グロサリー業界、食品・日用品業界の例ですが、先日もちょっと業界の方と話していて、「EDIの意味って何ですか」と言われたんです。例えば、今、グロサリー、缶詰でも、飲料でも、加工食品でも、メーカーは工場で作って在庫として置く。メーカーは卸への対応をするために、物流センターにも在庫を持っている。卸も在庫を持っているし、小売は、最近物流センターに在庫を置かなくなりましたが、一部は持っている。店頭で陳列されているのも店頭在庫なんですね。そうすると、安く売ろう、競争力つけようと思って小売が例えば物流センターの在庫を減らす、店頭在庫を減らすという、その部分での効果というのはあるんですが、さらに強化をというか、もっと消費者にメリットのあることをやろうとすると、卸やメーカーの在庫も減らさなきゃいけない。

今、食品なんかですと全体で40日とか50日在庫を持ってるというわけです。こんなになくてもいいはずなんですね。20日でも間に合うはずなんです。それがなぜ間に合わないかという、早く情報を流せない。もちろん、物流上のトラックとか、交通事情の問題もありますけど、つまり、全体で在庫を40日分持っているという、その間、在庫にかかる費用、経費が寝ているわけです。つまり、「社内の合理化、効率化に限界があるから、みんなでやりませんかというのがEDIであり、グロサリー業界でやっているECRという話じゃないでしょうか」というお話をしたんですが、「それだと、みんなでやる意義があるんですね」というお話が返ってきたんですけど、今グロサリー業界の方はそういう方向を目指して走っているということです。

生鮮流通業界でも同じことではないかなと思います。徹夜の体制を取るというのは、やむを得ないのか。もし情報が早く入ってくれば、要らなくなるんじゃないか。それから、たくさんの方が入力していましたけれども、あの工数とか、費用というのはばかにならないし、こういうラベルをつくることも大変コストがかかるわけですね。これをばらばらに使う、生産者が使う、今度卸さんがつける、小売さんもまたつけるというのをうまく標準化して共有化したら、1円、2円の節約かもしれないけれども、数が多くなれば莫大な効果が出てくるんじゃないかなというのが、このEDI化とか、今進められている事業じゃないかなと思います。

委員 先ほど委員から、在庫という問題も出ておりましたけれども、今小売の方ではグロサリーの在庫期間は大体8日となっております。生鮮の場合は、1.7日ぐらいで回転しておりますけれども、在庫を削減させるということは非常にメリットのある仕事だと我々も聞いておりますが、それがこれとどういうふうに関連してくるかという、確かに考え方としては非常にいいと思うんですけども、まだ、その周辺の整備をしなきゃいけないんじゃないか、バックグラウンドといいますが、それをやっておかないと、中には、こういう電算化をする必要のない非常に家内工業的なところもありますし、また、大きくなってくると、むしろ、それを積極的に取り入れなきゃならないところもあるというふうな、各段階によって事情が違うんじゃないのかなという気がしております。

そういうことを整理することと、前回申し上げましたけれども、これはメンテナンスに非常に金がかかるというところがありまして、もっともっと、ユーザーといいますか、それを利用する人が安く使えるような仕組みをつくってあげなければいけないんじゃないかなと思うわけです。そういったことで、周辺のインフラを整備し、在庫を減らしていく。我々は今、いかに商品をクイックリーに

レスポンスできるかということに取り組んでいるわけですね。

わが社の業績が良いと皆さんおっしゃるんですけども、14、15年前から我々は業革というのを七百何回やっております。一番最初は在庫を減らしたんですね。在庫を半分に減らしましたら利益が倍になったというようなこともあるんですけども、これは衣料品に多かったですね。

食品というのは非常に回転が早いですから、衣料品や住宅関連の商品とまたちょっと性質が異なっております。この前も申し上げましたように、食品の場合は、むしろ最終商品になったものが流通するというではありませんで、原料のままある部分まで流れていって、その後途中で製品化されるというようなことで、なかなかバーコードをついたりいろいろやりますと混乱してしまう。端的に言うと、刺し身の盛り合わせというのは、いろんなものが混ざってきて最終商品になりますから、それにバーコードをつけて管理しなければならないんですけども、川上サイドでは別の名前で流れてくるものを途中で加工するわけです。こういった非常に複雑なところがまだまだ解決されておらず、これは、すごく問題の多い、取り組むと大変だという気がして、これからも相当討議されて、またすべての業界に共通してうまく利用されるという形にしなければいけないんで、いい仕事だと思うんですけども、大変な、かなりエネルギーが要る仕事だなと思っております。

委員長 4品共通での標準化という部分は、どういうものですかね。難しく、ちょっとイメージがわからないんですが。

委員 逆に青果の間屋さんの取扱商品の中には缶詰とか、ジュースとかが入っているんですね。それから、塩干物があるんです。全部生鮮品だけを取り扱っているわけじゃないんです。塩干物というのは、例えばワカメとか、場合によったらウルメの丸干しなんかが入っている。花も入っています、食べられない花ですね。なぜこんなのが入っているんですかと訪ねると、一つは生産者の方がつくって市場へ持ち込むからだ。それから、中小小売店さんが、「何だ、農協さんでやっているんだったら一緒に運んでよ、持ってきてよ」ということで来てしまう。これは非常に特殊な例かもしれないですけども、川上の原点の方から見ますと、商品というのは1個ずつ流れていく筋道が見えていて非常にわかりやすいんですが、小売業さんの方から、消費者行動から見ますと、スーパーさんへ魚だけ買いに行くという人はいないわけです。肉だけという人もいないわけで、それをみんな一緒に買うわけです。もちろん、花屋さんであったって、非常にごく専門的な花以外、逆に花だけ売れるわけではなくて、そこには必ず副用品が要る。端的に言えば、植木鉢とかそういうものなんですが、つまり、流通業というのは消費者に対してどういうふうにサービスや商品を提供していくかということで、一番末端でいろいろな商品が混在して売られている。

したがって、4品を共通化しようという動きは、今、世界の他の国々でも少し出始めていますけれども、消費者を見ていくと、そういう話になっていく。商品群別のコードだというのは、言うなれば生産者の理論であって、4ページにありますのは、そういう川下の流通末端の事情と川上の事情を勘案したものです。農協さんにとって水産物のコードは関係ないわけですが、しかし、コンピュータの時代ですから、一緒に13けたという商品コードの中に入れていって、農協さんとか経済連さんは4588ときたらその後の4から5けたを引っ張り出して使えばよい。小売はこの全13けたを使い、卸は間に入るのは川上に対しては4けた、ないし5けたを引っ張り出せばいいわけですし、川下からきたときは、その13けたをベースにいけばいいということで、工夫によっては決して難しい話ではないと思います。つまり、川下の都合と川上の都合と両方をシステムでうまくやりませんかというのが4品共通という考え方ではないかなと思います。

委員 さっきから生鮮4品についての標準化、EDIについてございますけど、食品の取引ルートというのは、全体を考えていかなければならないと思うんです。これが、いわゆるフローズンがあって、チルド帯があって、常温帯があってと店の中全部やっております。そうした中で、例えば、加工食品であったり、酒類という常温帯のものは、ほぼ口に入るもの全体のデータベースセンターまでつこうという話まであって、非常に進んでいるというような状況になっているわけです。一方、今、生鮮品についてやっているというような状況なんですけど、その中でチルド帯の、例えば、日配の中の練り物だとか、水物だとかといったものは食品の中でどういうふうに考えているのか、あるいは、今後お考えいただくのかお聞きしたいと思います。

事務局 食品全体のコードの関連ですけども、チルド的なものも整備すべきものが相当あるという認識のもとに、どの辺までやっていったらいいのかというのは実はまだ決まっておりませんが、加工食品としてのデータベースと、生鮮品のデータベースをつくりたいと思っております。それと、基本的にはダブらないで、なおかつ、両方を見れば食品というのが全部カバーできているというものを目指して、各専門委員会でもどこまでやるかというのを検討している状況ですので、考え方としては今御指摘いただいたようなものを踏まえまして作業を進めたいと思っております。

それから、4品共通の話でコードの全体的な体系を13けたのいろんな形で利用しやすいものを基本に考えていくこととしています。正直に言います、品名コードと必要な属性コードを、産地ではこれまで要る、小売段階ではこれだということで、どこまで整理できるのかというのが若干あるんですけども、基本形となるコードセットということで13けたにとりあえずおさめるということ、そ

れから、全体の流通の中ではいろんな使い方が出てくるんだろうと思いますけれども、取引情報のデータ交換ということを中心に、まず流通上でいろんな形でネックになっている部分をオンライン、ペーパーレスで処理できるようなことを念頭に置きながらやっているということでございます。

同じように、EDI標準メッセージの方も、取引情報ですから4品において少し違いがある部分がございますけれども、まず、基本的な部分の定義づけをし、あるいは、整理して、なおかつ、青果物、食肉で違う部分もそれぞれ整理することとします。アプリケーション・ソフトウェアに適用する場合には、EDI標準メッセージの中から、ここまでは入れておいた方がよいだろうというものを使って作成するというを、まず念頭に置きましてやっていこうじゃないかということでございます。

それにつきましても、トランスレータという形の変換ソフトを使ってEDI化を図ることによって、現在、それぞれの段階で取り組まれている取引の電子化のやり方が変わってくることはあるかと思いますが、皆さんが相当程度やるようになれば、少なくとも、この取引情報についてはこれでオンラインでデータ交換ができる。また、そういうことができるようにやっていくというのが私どもの基本的なところでございます。先ほどの説明にもありましたように、先進的な卸売会社などでは、いろんな形で努力をやっているということでもありますから、こういう部分が2割、3割となれば取引の電子化は加速度的に進むのではないかと期待しております。そのスタートのところを、ぜひ、ここにおられる皆さんの強力なバックアップのもとに、リーダーシップのとれるところは積極的にやってもらえるようお願いしたい。皆さんにお集まりいただき、こうした考えを外に指針という形で示していこうじゃないかという趣旨でございますので、十分御議論いただければと思います。

[目次に戻る。](#)

#### 今後のスケジュールについて

委員長 これからのスケジュールを、事務局の方からお願いします。

事務局 次回の開催につきましては、来年の2月か3月、そのあたりを予定したいと思っております。

中身的には、基盤開発事業の実証試験の結果がある程度見えたところがいいのかなと思っておりまして、そういったものも紹介しながら、できれば、今後の生鮮流通業界の電子化の進め方につきまして取りまとめ案を御議論いただくということができるよう、私どもとしては準備を進めたいと思っておりますので、よろしく願いいたします。

委員長 それでは、きょうは朝早くから大変御苦労さまでございました。

きょうは、これで閉会ということにいたします。

どうもありがとうございました。

[目次に戻る。](#)

閉 会

[目次に戻る。](#)