

特集 県内卸売業の現状と課題について

<要旨>

ここ数年来、県内でも大手小売業者による大型店の出店が増えている。このため小売業者間の競争は激化しており、淘汰される中小小売業者も多くなっている。この影響は卸売業者へも及んでいる。また、全国的には卸売業者を介さずに、製造業者と小売業者が直接取引をする「中抜き」という取引形態が広がりつつある。従って、小売業者の競争激化、淘汰による取引先（中小小売業者）の減少のほか、全国的な中抜きの流れなど、卸売業者を取り巻く環境は厳しくなりつつある。

このような状況下における県内の卸売業の現状をみると、1999年現在で商店数は3,619店、従業者数は31,845人、年間販売額は1,690,136百万円となっている。1商店当たり年間販売額は467百万円、従業者1人当たり年間販売額は53百万円となっている。

時系列の推移をみると、商店数、従業者数、年間販売額ともに1991年まで順調に伸びた後、1994年は落ち込んでいる。その後、1997年、1999年と回復傾向にあるものの、商店数については1999年現在でも1991年の水準を下回ったままである。県内卸売業にも淘汰の波が押し寄せていることがうかがえる。販売効率を示す1商店当たり年間販売額、従業者1人当たり年間販売額については1991年以降、頭打ちの傾向がみえ始めている。ここでも県内卸売業者の経営環境が厳しくなってきたことがうかがえる。

従業者数の規模別で県内卸売業をみると、1997年現在で従業者数9人以下の業者が全体の78.3%を占めており、規模の小さな業者が約8割を占めている。経営組織別に同構成比をみると、法人卸売業者は63.3%、個人卸売業者は96.2%となっており、個人のほとんどが規模の小さな業者となっている。

個人は、商店数、従業者数、年間販売額、1商店当たり年間販売額、従業者1人当たり年間販売額ともに1988年にピークを打ち、その後は先細りの傾向がみられる。明らかに全体の流れと異なっており、規模の小さな業者の厳しい実態が浮き彫りとなっている。

中小卸売業者の構成比の高い県内卸内業においては、多頻度小口配送等への対応、一方的なコスト負担、中小小売業者との取引の効率化、などが問題となっており、これらの課題解決が求められている。

多頻度小口配送への対応としては、情報システムや配送システムの構築による効率化が考えられる。ただ、規模の小さな卸売業者がこれらのシステム構築を個別に行なうには、資金面でかなり厳しいものがある。配送システムの

効率化の一手段としての荷分け・検品のデジタルピッキングというシステムは年間売上高 100 億円以上の規模でなければ導入しても採算に見合わないとも言われている。つまり、規模の小さな業者が個別に対応するには無理があり、規模の拡大を図らなければ効率化投資も難しいということである。従って、現実的な対応としては卸売業者間の提携等が考えられる。実際、県内卸売業者においては、共同で大型コンピューターを購入し経営管理システムを稼働させている事例があり、また過去には試験的に共同配送を行なった事例もある。今後、このような複数業者による情報システム、配送システムの構築が現実的な対応として考えられる。

一方的なコスト負担への対応としては、保管コストや返品コストなどの取引条件の明確化が考えられる。一言で片付けると簡単であるが、卸売業者は小売業者との取引においては立場が弱く、卸売業者から小売業者へ取引条件の明確化を切り出せないのが現実となっている。ただ、本県の場合は地理的な問題もあり、他府県と比較して物流の中での卸売業の果たす役割は大きなものがある。県内卸売業者においては、この点を改めて認識し、取引条件の明確化について考えるべきである。ただ、個別の対応では小売業者が他の卸売業者へ乗り換える可能性もあるので、業界全体で取引条件の明確化に真剣に取り組む時期に差し掛かっていると言える。

なお、取引条件の明確化を求めるにあたっては、卸売業者自身の物流コストの正確な把握なくしては、小売業者へコスト金額の提示、分担を求めることはできない。県内卸売業者においては、この物流コストの把握について早急な対応が求められる。

中小小売業者への対応としては、行政による支援が考えられる。卸売業者と小売業者の関係は表裏一体といえ、卸売業者の効率化を推し進めるためには、小売業者の効率化も必要不可欠である。しかしながら、県内の卸売業者、小売業者ともに規模が小さな業者が多く、独自での効率化投資には限界がある。今後、行政による支援が期待される。

今回のレポートでは、課題の解決手段として様々な対応策を考察した。ただ、ヒアリングなどを通して卸売業者の置かれている現状みると、改めて個別での対応の難しさが認識される結果となった。現実的な対応として業者間での提携等が考えられ一部では実現しているが、ほとんどの場合、卸売業者間の温度差などもあり実現していない。従って、最終的な鍵は卸売業経営者自身が握っていると言える。今一番必要なのは、卸売業者（業界）の意識の変革と思われる。

目 次

- 1 . はじめに
- 2 . 県内卸売業の現状
 - (1) 商店数
 - (2) 従業者数
 - (3) 年間販売額
 - (4) 販売効率
- 3 . 課題
 - (1) 多頻度小口配送への対応
 - (2) 一方的なコスト負担
 - (3) 中小小売業者との取引の効率化
- 4 . 対応策
 - (1) 卸売業者間の提携等
 - (2) 取引条件の明確化
 - (3) 行政による支援
- 5 . 最後に

1.はじめに

ここ数年来、県内においても大手小売業者による大型店の出店が増えている。特に 2000 年は、旧大店法下での駆け込み的な大型店の出店が目立った。また、新しい大店立地法に基づいた大型店の出店も既に計画されている。

県内各地に大型店が増えることにより私たち消費者の生活は便利になったが、一方で、小売業者にとっては一段と競争が激化し、厳しい経営環境となっている。この影響は卸売業者にも及んでいる。中小小売業者へ商品を納品している卸売業者にとっては取引先の減少といった事態を生んでいる。また、全国的には、卸売業者を介さずに製造業者と小売業者が直接取引をする「中抜き」という取引形態が広がりつつある。従って、小売業者間の競争激化、淘汰による取引先（中小小売業者）の減少、全国的な中抜きの流れなど、卸売業者を取り巻く環境は厳しくなりつつある。

当調査部では、1999 年 8 月に出したレポート「県内物流のロジスティクス」において、県内物流（卸売業、小売業、運輸業）の現状・課題について分析した。その中で、物流全体の中における卸売業者の状況について報告した。今回のレポートでは、前回のレポートを踏まえた上で、改めて卸売業者に焦点を絞り、現状を認識、課題を指摘するものとする。

2. 県内卸売業の現状

県内卸売業の規模は1999年現在、商店数は3,619店、従業者数は31,845人、年間販売額は1,690,136百万円となっている。販売効率を示す1商店当たり年間販売額は467百万円、従業者1人当たり年間販売額は53百万円となっている。

これらの項目について時系列の推移を見ると、商店数、従業者数、年間販売額は1979年から1991年まで順調に増加した。ただ、バブル経済崩壊による景気低迷を受け1994年と1997年は、1991年の水準を下回る状況となった。従業者数と年間販売額が1991年の水準を回復したのは、8年後の1999年になってからである。商店数については、1999年時点でも、1991年の水準は回復していない。

一方、販売効率を示す1商店当たり年間販売額、従業者1人当たり年間販売額は、1991年までは増減を繰り返しながらも増加傾向を続けていた。ただ、その後は増加ピッチが鈍ってきており、やや頭打ちの傾向がみられる。

【図表1】商店数、従業者数、年間販売額の推移

区 分	1976年	1979年	1982年	1985年	1988年	1991年	1994年	1997年	1999年
商店数(店)	2,547	2,463	3,075	3,165	3,513	3,633	3,214	3,302	3,619
うち法人	1,016	1,018	1,439	1,533	1,795	2,086	1,843	1,921	2,175
うち個人	1,531	1,445	1,636	1,632	1,718	1,547	1,371	1,381	1,444
従業者数(人)	18,640	18,504	23,067	24,889	27,424	29,844	28,010	27,561	31,845
うち法人	13,421	13,423	16,932	18,883	21,003	24,615	23,205	22,734	27,018
うち個人	5,219	5,081	6,135	6,006	6,421	5,229	4,805	4,827	4,827
年間販売額(百万円)	541,578	629,593	1,076,713	1,172,899	1,261,531	1,610,170	1,473,968	1,545,851	1,690,136
うち法人	469,477	541,997	967,752	1,050,661	1,114,706	1,494,434	1,366,634	1,445,666	1,598,698
うち個人	72,101	87,596	108,961	122,238	146,824	115,736	107,333	100,185	91,438
1商店当り従業者数(人)	7.3	7.5	7.5	7.9	7.8	8.2	8.7	8.3	8.8
うち法人	13.2	13.2	11.8	12.3	11.7	11.8	12.6	11.8	12.4
うち個人	3.4	3.5	3.8	3.7	3.7	3.4	3.5	3.5	3.3
1商店当り年間販売額(百万円)	213	256	350	371	359	443	459	468	467
うち法人	462	532	673	685	621	716	742	753	735
うち個人	47	61	67	75	85	75	78	73	63
従業者1人当り年間販売額(百万円)	29	34	47	47	46	54	53	56	53
うち法人	35	40	57	56	53	61	59	64	59
うち個人	14	17	18	20	23	22	22	21	19

(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成11年商業統計表」

次に、経営組織別にみていく。

法人卸売業者(以下、法人という)は、商店数、従業者数、年間販売額は1994年と1997年は、1991年の水準を下回った。1991年の水準を回復したのは1999

年になってからである。1 商店当たり年間販売額、従業者 1 人当たり年間販売額は 1991 年以降、やや頭打ちの傾向がみられる。

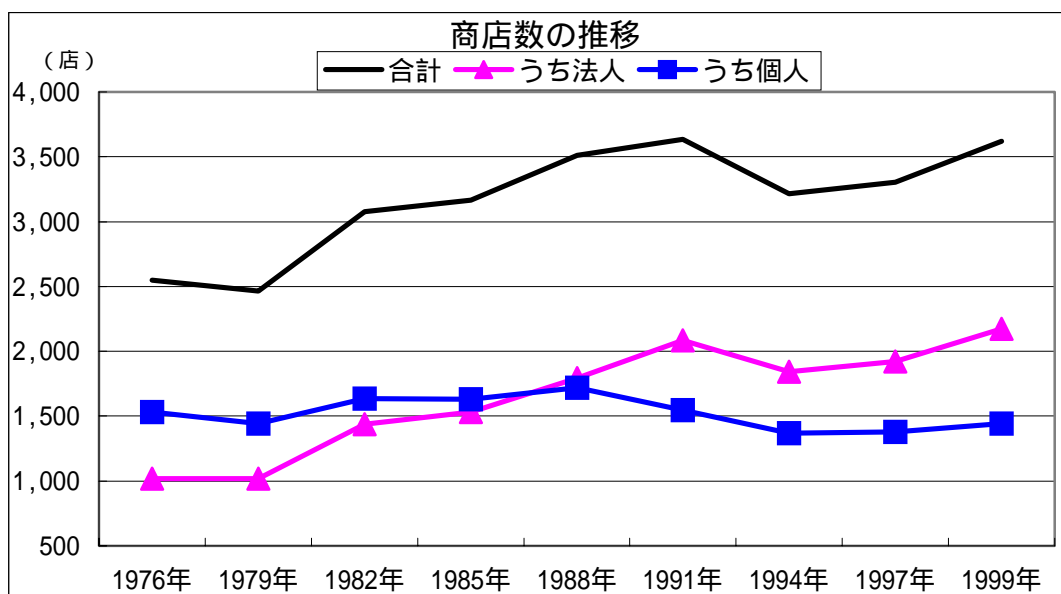
個人卸売業者（以下、個人という）は、商店数、従業者数、年間販売額ともに 1988 年にピークをうっている。その後は減少傾向が続き、1988 年の水準を大きく下回っている。1 商店当たり年間販売額、従業者 1 人当たり年間販売額も同様の推移を示しており、個人の経営環境の厳しい実態が浮き彫りとなっている。

以下、それぞれの項目について詳細にみてみたい。

（1）商店数

商店数は、順調に増加して 1991 年には 3,633 店となった。ただ、1994 年は減少に転じ 3,214 店まで落ち込んだ。その後、増加に転じたものの 1997 年は 3,302 店、1999 年は 3,619 店と、依然として 1991 年の水準は回復していない。

【図表 2】商店数の推移



（資料）沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成 11 年商業統計表」

法人は、1991 年は 2,086 店だったのに対し、1994 年は 1,843 店まで落ち込んだ。1997 年は 1,921 店とやや増加したものの、1991 年の水準を下回っている。1999 年になって 2,175 店となり、ようやく 1991 年の水準を回復している。

個人は、1988 年の 1,718 店がピークとなっている。1991 年は 1,547 店、1994

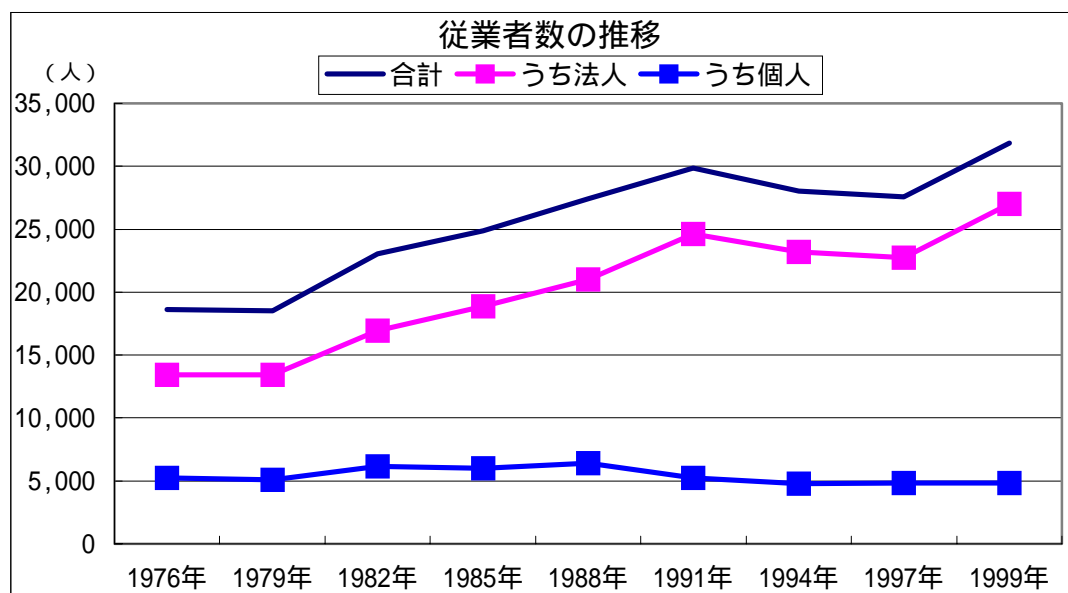
年は1,371店、1997年は1,381店、1999年は1,444店と、1988年の水準を下回り続けている。1999年に1991年時点の水準を回復した法人とは、対照的な推移となっている。

卸売業に占める経営組織別の構成比は、1985年までは個人が過半数を占めていた。ところが、1988年以降は構成比が逆転し、法人の商店数が過半数を占めるようになった。その後、法人と個人の構成比の差は徐々に拡大する傾向にあり、1999年現在の構成比は、法人は60.1%、個人は39.9%となっている。

(2) 従業者数

従業者数は、順調に増加し1991年には29,844人となった。その後、減少に転じて1994年には28,010人、1997年には27,561人まで落ち込んだ。ただ、1999年は上昇に転じ31,845人なり、1991年の水準を一気に回復している。

【図表3】従業者数の推移



(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成11年商業統計表」

法人の従業者数は、1991年は24,615人となった後、1994年は23,205人、1997年は22,734人と落ち込んだ。ただ、1999年には27,018人となり、1991年の水準を回復している。

個人の従業者数は、1988年の6,421人をピークに、1991年は5,229人、1994年は4,805人、1997年は4,827人、1999年は4,827人となっており、1988年の

水準を下回り続けている。ここでも、法人の従業者数は 1999 年に 1991 年の水準を回復したのに対して、個人の従業者数は 1988 年の水準を下回り続けており、対照的な推移となっている。

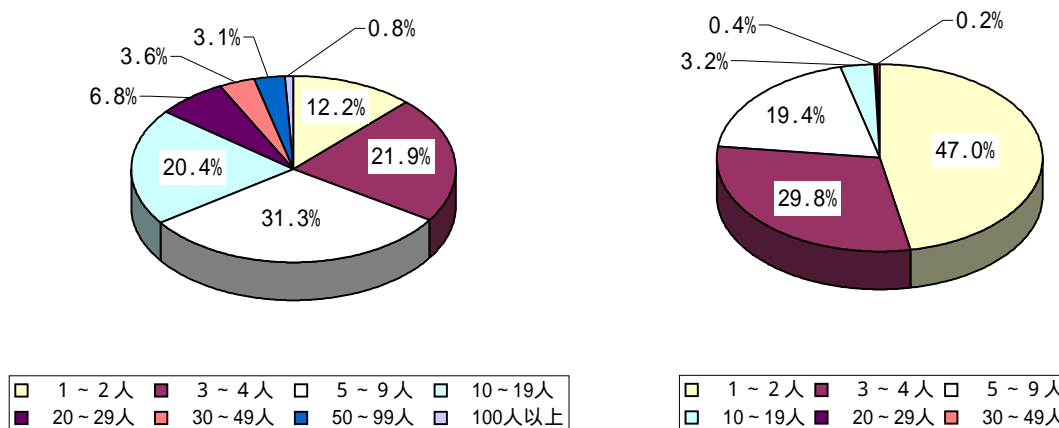
卸売業従業者全体に占める構成比は、組織規模の大きな法人が個人を上回っており、その状況に変化はみられない。ただ、その中でも法人の構成比が徐々に上昇し、反対に個人の構成比が徐々に低下するといった傾向が続いている。1976 年に 72.0%であった法人の構成比は、1999 年には 84.8%まで上昇し、反対に個人は 1976 年の 28.0%が 1999 年には 15.2%となっている。

【図表 4】従業者規模別の構成（1997 年）

（単位：店）

	合計	1～2人	3～4人	5～9人	10～19人	20～29人	30～49人	50～99人	100人以上
全体	3,302	883	832	869	435	135	73	59	16
法人	1,921	234	420	601	391	130	70	59	16
個人	1,381	649	412	268	44	5	3	0	0

（資料）沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」



県内卸売業者の姿を従業者規模別でみる。なお、「沖縄県の商業」は 1999 年版が出ていないので 1997 年現在の数字を使うものとする。1997 年現在における従業者規模別の県内卸売業者の構成は、1～2人は 26.7%、3～4人は 25.2%、5～9人は 26.3%となっており、従業者数 9 人以下の業者が全体の 78.3%を占めており、従業者規模でみると県内卸売業者の約 8 割が従業者数 9 人以下の規模の小さな業者となっている。

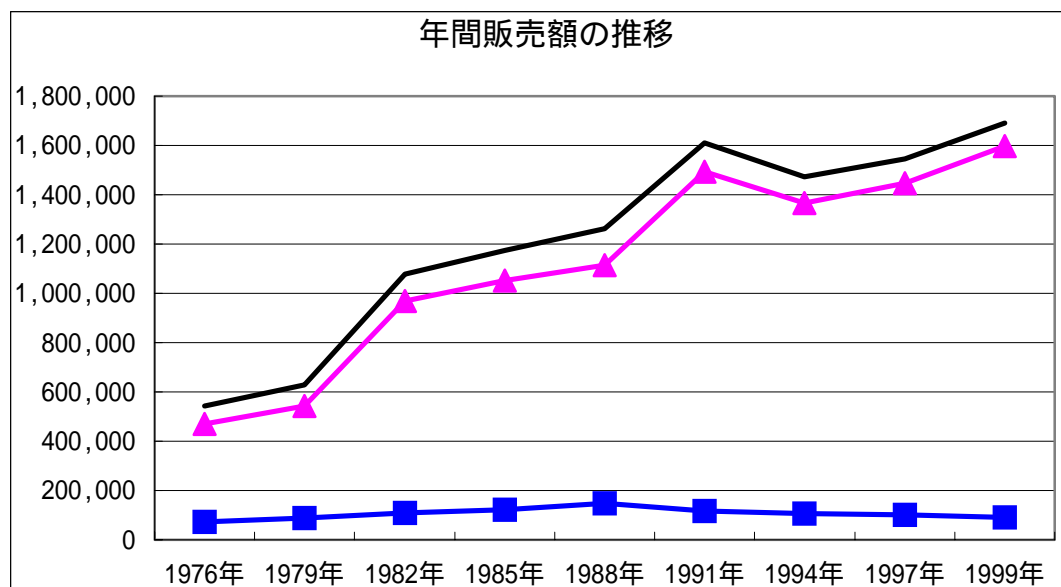
うち法人は、1～2人は 12.2%、3～4人は 21.9%、5～9人は 31.3%と

なっており、従業者数9人以下の業者は63.3%となっている。また、個人は、1～2人は47.0%、3～4人は29.8%、5～9人は19.4%となっており、従業者数9人以下の業者は実に96.2%を占めており、ほとんどが規模の小さな業者となっている。

(3) 年間販売額

年間販売額は順調に増加し1991年は1,610,170百万円となった。ただ、1994年は1,473,968百万円まで落ち込んだ。その後、再び上昇に転じて1997年は1,545,851百万円、1999年は1,690,136百万円となり、1999年に1991年の水準を回復している。

【図表5】年間販売額の推移



(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成11年商業統計表」

法人は、1991年の1,494,434百万円となった後は、1994年は1,366,634百万円、1997年は1,445,666百万円となり、1991年の水準を下回った。1999年には1,598,698となり1991年の水準を回復している。

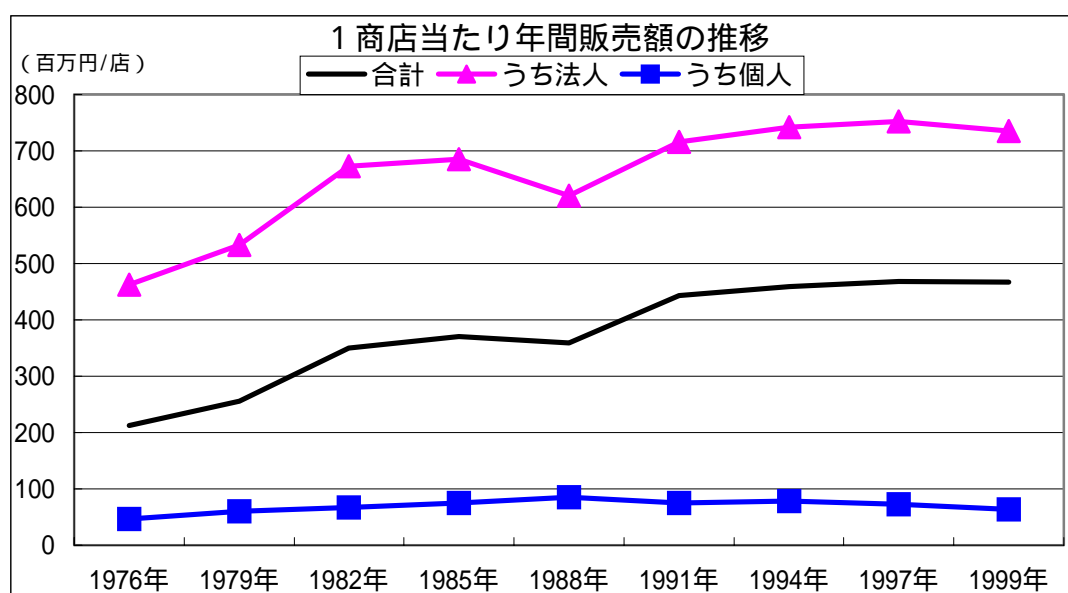
個人は1988年の146,824百万円をピークに、1991年は115,736百万円、1994年は107,333百万円、1997年は100,185百万円、1999年は91,438百万円となっており、減少傾向となっている。1999年の大台割れは1979年調査以来である。ここでも、個人の低迷が目立っている。

卸売業者全体に占める構成比は、組織規模の大きな法人が、個人を圧倒的に上回っている。そして、その構成比は法人が徐々に上昇する傾向にある。1976年に86.7%であった法人の構成比は、1999年には94.6%まで上昇し、反対に個人は1976年の13.3%が1999年には5.4%となっている。卸売業全体の年間販売額は、ほとんど法人で占められており、個人は先細りの傾向がみられる。

(4) 販売効率

販売効率を1商店当たり年間販売額、および従業者1人当たり年間販売額で見ると次のようになる。

【図表6】1商店当たり年間販売額



(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成11年商業統計表」

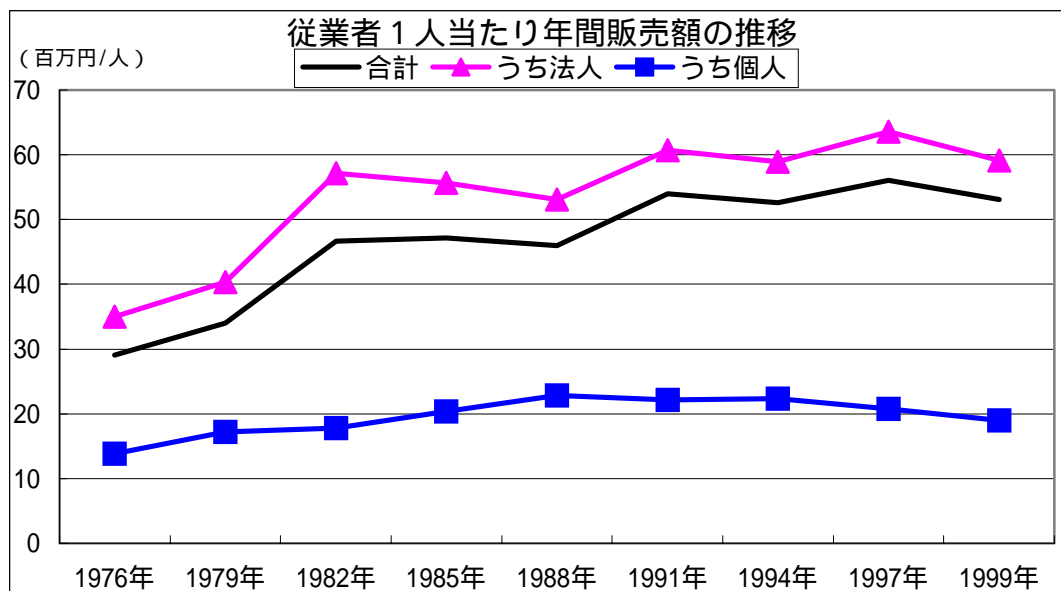
1商店当たり年間販売額は、1988年に大きく減少した。その後、持ち直したものの、1991年以降は伸びが鈍化し、やや頭打ち傾向となっている。1991年は443百万円、1994年は458百万円、1997年は468百万円、1999年は467百万円となっている。

法人は、1988年に大きく落ち込んだものの、1991年以降は持ち直し700百万円台に乗せている。ただ、1994年は741百万円、1997年は752百万円、1999年は735百万円となっており、1994年以降はやや頭打ちの動きがみられる。

個人は、1988年の85百万円をピークに減少傾向にある。1991年は74百万円、

1994年は78百万円、1997年は72百万円、1999年は63百万円となっている。

【図表7】従業員1人当たり年間販売額



(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成11年商業統計表」

従業員1人当たり年間販売額は、1991年に50百万円台に乗せたものの、その後は一進一退が続いている。1991年は53百万円、1994年は52百万円、1997年は56百万円、1999年は53百万円となっており、頭打ち傾向が鮮明となっている。

法人は、1985年、1988年と減少した後、1991年には60百万円となった。その後は、1994年は58百万円、1997年は63百万円、1999年は59百万円となっており、頭打ち傾向がみられる。

個人は、1988年の22百万円をピークに減少している。1991年と1994年は、1988年とほぼ同水準の22百万円を保った。しかし、1997年は20百万円、1999年は18百万円となっており、1997年以降は減少傾向がみられる。

以上のように販売効率は、ここ数年頭打ちの傾向がみられる。商店数、従業員数、年間販売額の項目では回復傾向がみられた法人においても、販売効率では頭打ち傾向がみられる。一方、個人は、商店数、従業員数、年間販売額に加え、販売効率においても1998年にピークをうった後は減少傾向が続いている。法人・個人で明暗がはっきりと分かれている。

3. 課題

前述のように県内卸売業は、1991年以降、これまでの順調な伸びに変化の動きがみられる。1991年まで順調に伸びてきた商店数・従業者数・年間販売額は、競争激化やそれに伴う淘汰の波によって1994年に落ち込んだ。その後、1997年、1999年と回復の動きがみられる。ただ、販売効率を示す指標は、1991年以降は頭打ちの状態が続いており、実態として県内卸売業の業況が回復したとは言いがたい状況となっている。競争激化の中において一定水準の販売効率を維持しているという点では企業努力を評価することができるものの、別の見方をすると1991年以降は販売効率を示す指標には改善がみられないことから、これまで通りの手法での経営効率化は限界に近づいていることも推測される。

以下、卸売業者へのヒアリングや、以前に出した「県内物流のロジスティクス」のレポート、中小企業庁が中小卸売業の問題提起したレポートの中から、県内卸売業の課題として考えられる項目を列挙する。

(1) 多頻度小口配送等への対応

消費者の生活が物質面で満たされ豊かになった結果、消費者は自らの価値観に合ったライフスタイルを築くようになった。これにより、消費者の求める商品は、多様化・個性化する傾向にある。この消費者ニーズの変化は、小売業者の店頭における商品の陳列・品揃えに大きな影響を与えた。小売業者の店頭では、より多くの商品を陳列するようになった。一方で、一品一品を大量に仕入れると売れ残るリスクを抱えることから、仕入れ単位が小口化するようになる。この結果、卸売業者は多頻度小口配送、ジャストインタイム、そして取扱商品の多様化・多品種化に対する対応が迫られるようになった。

多頻度小口配送やジャストインタイムの流れは、卸売業者の納品回数の増加やトラックの積載率の低下をまねいている。卸売業者では配送手段（運転手、トラック）の確保と積載率の上昇が重要な課題となっている。単に運転手、トラックを増やして対応すると、運転手やトラックの待機（不稼働）時間の増加などの効率悪化をまねく恐れがある。一方で、配送手段を確保できない場合は、外部の運送業者へ割高な料金を支払って委託する必要があるなど、こちらでもコスト増が発生するリスクを抱える。

また、取扱商品の多様化・多品種化が加わることによって、卸売業者の荷分け・検品がより煩雑化することとなる。これらに対してシステム化で対応できればいいが、そうでない卸売業者では、どうしても人手に頼らざるを得ない。この場合、一時的なパートの採用や残業等での対応になる傾向が多くみられ、

人件費負担が重くのしかかってくる。

この人件費負担について1商店当たり従業者数と従業者1人当たり年間販売額のデータでみると図表7のようになる。県内卸売業を取り巻く環境は1991年を境に厳しくなる傾向がみられることから、図表7では1991年を100として指数化した。各々の項目について1991年以降の推移をみると、1商店当たり従業者数は1991年以降100を上回る動きをしているのに対し、従業者1人当たり年間販売額は1991年以降100を下回る動きがみられる。両者の動きはやや開く傾向で推移しており、経営の効率化が進まない一方で、人件費負担が重くなってきていることが分かる。この動きは卸売業全体、法人、個人の全てに共通している。

なお、個人の場合は、1商店当たり従業者数は1999年現在で3.3人(図表1参照)となっており、これ以上従業者を削減できない状況にある。従って、個人の数字に関してはこの点も考慮して、両者の開きの動きは多少割り引いてみる必要があると思われる。

【図表8】1商店当たり従業者数と従業者1人当たり年間販売額

区 分	1976年	1979年	1982年	1985年	1988年	1991年	1994年	1997年	1999年
1商店当り従業者数 (1991年=100)	89.1	91.5	91.3	95.7	95.0	100.0	106.1	101.6	107.1
うち法人	111.9	111.7	99.7	104.4	99.2	100.0	106.7	100.3	105.3
うち個人	100.9	104.0	110.9	108.9	110.6	100.0	103.7	103.4	98.9
従業者1人当り年間 販売額(1991年=100)	53.9	63.1	86.5	87.3	85.3	100.0	97.5	104.0	98.4
うち法人	57.6	66.5	94.1	91.6	87.4	100.0	97.0	104.7	97.5
うち個人	62.4	77.9	80.2	92.0	103.3	100.0	100.9	93.8	85.6

(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成11年度商業統計表」

また、人手に頼らざるを得ないという状況は、企業経営にとっての人件費の増加という問題の他に、従業者の労働条件でも問題を生じさせつつある。従業者数を増やさずに現状の人員で対応している卸売業者においては、従業者一人一人への負担が増し、残業が夜間まで及ぶなど労働条件の悪化が一部に出始めている。最近では若年労働者層を中心に3K(きつい、汚い、危険)の職業を敬遠する傾向があり、労働条件の悪化は労働力確保の面でマイナス要因となることが懸念される。現在のところ本県の卸売業者においては、労働力確保の面での目立った問題は発生していないものの、将来的には本県においても若年労働者層の減少が予想されており、労働条件の悪化は将来の労働力確保に深刻な影響を与える可能性がある。

このほかに、地理的に製造業者との距離が遠く、かつ海を挟んでいる本県の卸売業者は、欠品率を低下させるために本土の卸売業者に比較して厚めの在庫を抱えることが多い。例えば、本土の卸売業者では通常1週間程度の在庫に対し、県内の業者では20日弱の在庫を持ち、多いところでは約1カ月分の在庫を抱えている例もある。更に追い討ちをかけるように取扱商品の多様化・多品種化という波にさらされ、取扱商品数が増加し商品の保管スペースの確保に頭を悩ませている。

このように県内卸売業者においては、多頻度小口配送、ジャストインタイム、取扱商品の多様化・多品種化に対応を迫られる中、いかにコスト上昇を抑え経営を効率的に運用するかということが課題となっている。

(2) 一方的なコスト負担

小売業者と卸売業者の取引においては、保管や配送(返品を含む)に係るコスト負担などで不明確な部分が多く存在している。これは本県に限ったことではなく全国的に言えることであり、中小企業庁がレポート等でも問題提起をしている。

例えば、小売業者の販売予想の見込み違いによる返品、月末・期末の在庫調整のための一方的な返品などが挙げられる。本来は小売業者の都合による一方的な返品にも拘わらず、力関係での立場の弱さから、卸売業者がコストを負担して商品を回収するケースが多い。もっとも、納品で小売業者へ出向いた際に回収する場合はほとんどではあるが、場合によっては、回収のためにわざわざ出向いていくケースもみられる。小売業者からの一方的な返品である以上、本来はこれらのコストは小売業者が負担すべきものである。

現状では、卸売業者の当然のサービスとして受け止める小売業者が見受けられ、一方的なコスト負担の解決が課題となっている。

(3) 中小小売業者との取引の効率化

県内においても、大手小売業者では情報システムの構築、物流配送センターの整備などへの投資、対応が行なわれている。従って、卸売業者と大手小売業者との取引については、物流システムの効率化は進みつつあると言える。

一方で、中小小売業者との取引に関しては、物流システムの効率化の対応はほとんどなされていないのが現状である。そのため、受注システムがオンラインによって結ばれているケースは稀で、ほとんどの場合、電話・FAXにての受注となっている。また小売業者の物流配送センター等が整備されていない場合、卸売業者は小売業者の各店舗へ個別に納品を行なうなど旧態依然とした物

流システムとなっている。この非効率な物流システムの解決が課題となっている。

ところで、大手小売業者との取引においては物流システムの効率化は進んでいると述べたが、前述のコスト負担の問題については未解決であることを付け加えておく。大手小売業者の中には物流センターから各店舗への配送コストは元来卸売業者が負うべきものであるとの考えのもと、卸売業者からセンターフィーを徴求するケースも見受けられる。また、小売業者の規模が大きくなればなるほど、取引上の力関係で優位に立つことから、力関係を背景とした卸売業者へのコストの押し付けなどの問題については、物流システムの効率化が進んでいる大手小売業者との取引においても依然として未解決である。

4. 対応策

以上のことが、県内卸売業者の課題として挙げられる。これに対する対応策としては、以下のようなことが考えられる。

(1) 卸売業者間の提携等

消費者ニーズの変化に端を発した多頻度小口配送、ジャストインタイム、そして取扱商品の多様化・多品種化に対する対応が求められるようになり、情報システムの構築、配送システムの効率化が求められるようになった。これらのシステムについては「県内物流のロジスティックス」でも触れているので、細かな説明については今回のレポートでは省略するが、情報システムとしてはPOSシステム、EOS、EDI、配送システムとしては物流センターの構築などが様々な効率化が考えられる。

しかし、県内卸売業者は規模の小さな業者が多く、自己投資によってこれらのシステムを構築するには限界がある。仮に個別にこれらのシステムを構築できたとしても、それで全てが完了するわけではなく、特に情報システムなどは新たな時代に対応した再構築がつかまとう。また、配送システムの中の荷分け・検品の効率化の手段として、デジタルピッキングというシステムがある。ただ、このシステムは年間売上高100億円以上の規模でなければ導入しても採算に見合わないと言われている。このため、県内の卸売業者は、現状どおり人手に頼るということになる。

つまり、規模の小さな業者が個別で対応するには無理があり、規模の拡大を図らなければ効率化投資も難しいということである。現在、県内の卸売業者に

においても複数の業者が出資して共同で大型ホストコンピューターを購入し、別会社を設立して各社の経営管理システムを構築し稼働させている実例がある。また、過去には複数の卸売業者で試験的に共同配送を実施した例もある。今度、複数業者による情報システム、配送システムの構築が求められる。

(2) 取引条件の明確化

前述のとおり、卸売業者は保管コストや返品コストなど小売業者との取引において一方的なコスト負担を強いられているのが現状である。この問題を解決するためには、小売業者との取引条件を明確にし、コスト等についてどこまでが誰の負担であるかを明確にすることが必要である。ただ、卸売業者は小売業者との取引においては立場が弱く、最悪の場合は小売業者が他の卸売業者へ乗り換える可能性もあるので、卸売業者から小売業者に対して取引条件の明確化を切り出せないのが現実である。実際、県内の卸売業者で取引小売業者と取引条件を明確にしているのは、ごく僅かと言われている。ほとんどの場合は、取引条件は不明確のままとなっている。

ただ、立場が強い小売業者といえども物流の過程において卸売業者が介在しなくては、仕入れが難しいのが現状である。最近物流の世界では、卸売業者を経由せずに小売業者と製造業者が直接取引を行なう「中抜き」の動きが出始めている。県内においても、一部の取引で中抜きがみられるものの、まだ比率としては少ない。また、今後大幅に増加するとも考えにくい。それは、大手小売業者は別として、県内の中小小売業者が本土の製造業者と直接取引するのは難しいのが現実だからである。これは、卸売業者よりも業者数の多い小売業者との直接取引は資金決済などの事務手続きが煩雑となることや、一地方の中小小売業者との直接取引は資金決済リスクも多いことから、製造業者が直接取引を嫌うからである。また、中抜きが実現した場合でも、小売業者は新たな問題に直面することとなる。離島県である本県では、本土の製造業者から多頻度小口配送、ジャストインタイムで商品を仕入れることは不可能である。となると欠品をなくすためには、商品ごとに多めの仕入れが必要となり、結果として保管スペースの確保という問題に直面する。しかしながら、多頻度小口配送等の進展によって保管スペースを極力削減した小売業者にとって、今さら保管スペースを確保することは容易ではない。

従って、離島県である本県においては他府県以上に、物流過程の中で保管機能を果たす卸売業者の存在は重要なのである。卸売業者は、物流における役割を改めて認識し、業界全体で取引条件の明確化に真剣に取り組む時期に差し掛かっていると見えよう。

但し、取引条件を明確化するにあたっては、卸売業者自身にも求められるものがある。それは、物流コストの正確な把握である。物流コストの正確な把握なくしては、小売業者へのコスト金額の提示、分担を求めることもできない。ただ、県内の卸売業者または、卸売業界が物流コストを正確に把握しているかどうかについては、疑問が残るところである。この物流コストの把握については、県内卸売業者にとって早急に対応が求められる。この問題については、中小企業庁も全国レベルで既に指摘、提言している。県内卸売業者においては、行政側から何らかの助言をもらうことも必要と考えられる。

(3) 行政による支援

県内卸売業者が共同化を進め、物流センターを建設しようとしても課題は山積している。例えば、1999年現在県内の卸売業者の商店数を地域別にみると81.3%は市部にあり、那覇市と浦添市に全体の50.3%が集まっている。また同様に年間販売額を地域別にみると90.0%は市部で占められ、那覇市と浦添市の両市で全体の76.7%を占めている(図表9参照)。これらの地域においてまとまった土地を確保しようとしても適当な土地がなく、また土地が確保されたとしても資金面での問題が浮上してくる。このため行政においては、これらの問題解決のために土地確保について何らかの支援も必要と考えられる。また、県内においても既に卸売団地などが存在しているが、形態としては土地を個別業者に分割している状態であり、物流センターなどの供用スペースは存在しないか、あったとしても規模の小さなものとなっている。もっとも、この卸売団地に企業誘致をするにあたり県では複数の卸売業者に共同配送センターの設置を働きかけた事例はある。この件の場合、卸売業者側が了承しなかったことから実現には至っていない。あくまでも民間業者の裁量にまかすという行政のスタンスは分かるが、今後は新時代に対応した物流の構築のために、行政側の一歩踏み込んだ対応も必要となつてこよう。

ところで、卸売業者と小売業者の関係は表裏一体ともいえる。従って、卸売業者の効率化を推し進めるためには、小売業者側の効率化を推し進めることも必要である。例えば、商店街への共同荷受け施設の設置などが一例として挙げられる。複数の小売業者への納品場所を集約することにより、卸売業者のコスト・時間・労働力の効率化が図られる。しかしながら、商店街等での共同荷受け施設の土地・資金の確保は、中小の小売業者にとっては難しい。このため、商店街への共同荷受け施設の設置について行政の対応が必要となつてこよう。

【図表 9】地域別の商店数、年間販売額

	商店数(店)			年間販売額(百万円)		
	1994年	1997年	1999年	1994年	1997年	1999年
那覇市 (構成比、%)	1,331 (41.4)	1,188 (36.0)	1,279 (35.4)	669,586 (45.4)	639,160 (41.3)	697,910 (41.3)
浦添市 (構成比、%)	445 (13.8)	542 (16.4)	538 (14.9)	473,686 (32.1)	493,868 (31.9)	599,132 (35.4)
沖縄市 (構成比、%)	310 (9.6)	259 (7.8)	314 (8.7)	59,958 (4.1)	51,903 (3.4)	50,222 (3.0)
宜野湾市 (構成比、%)	206 (6.4)	188 (5.7)	239 (6.6)	57,522 (3.9)	56,224 (3.6)	60,041 (3.6)
名護市 (構成比、%)	107 (3.3)	124 (3.8)	121 (3.3)	25,773 (1.7)	41,574 (2.7)	27,513 (1.6)
平良市 (構成比、%)	103 (3.2)	115 (3.5)	105 (2.9)	18,874 (1.3)	26,229 (1.7)	24,597 (1.5)
石垣市 (構成比、%)	91 (2.8)	101 (3.1)	110 (3.0)	22,642 (1.5)	23,418 (1.5)	15,838 (0.9)
糸満市 (構成比、%)	80 (2.5)	98 (3.0)	97 (2.7)	16,011 (1.1)	18,403 (1.2)	19,326 (1.1)
具志川市 (構成比、%)	61 (1.9)	85 (2.6)	97 (2.7)	11,878 (0.8)	18,128 (1.2)	23,042 (1.4)
石川市 (構成比、%)	32 (1.0)	38 (1.2)	42 (1.2)	3,129 (0.2)	3,621 (0.2)	3,603 (0.2)
市部計 (構成比、%)	2,766 (86.1)	2,738 (82.9)	2,942 (81.3)	1,359,059 (92.2)	1,372,526 (88.8)	1,521,223 (90.0)
郡部計 (構成比、%)	448 (13.9)	564 (17.1)	676 (18.7)	114,909 (7.8)	173,325 (11.2)	168,912 (10.0)
沖縄県全体 (構成比、%)	3,214 (100.0)	3,302 (100.0)	3,618 (100.0)	1,473,968 (100.0)	1,545,852 (100.0)	1,690,136 (100.0)

(資料) 沖縄県企画開発部統計課「沖縄県の商業」

経済産業省 経済産業政策局 調査統計部「平成 11 年度商業統計表」

また、小売業者からの商品受注について、ある卸売業者は営業員にハンディ端末を持たせて受注に対応している。本来は卸売業者と小売業者間がオンラインで結ばれることが理想であるが、現実問題として対応不可能であるため、ハンディ端末による対応が現在できる最善の策だと卸売業者では言っている。ただ、ハンディ端末のシステムにしても営業員が持って回るのではなく、各小売業者が同端末を持っていて、かつセンターなどでこれらの小売業者からの受注を集計して卸売業者へ注文データが送られる方が、理想的だとしている。これまで、行政側の対応は“物を運ぶシステム”への効率化のみに目が向けられ、受注システムについては何ら対応が行なわれていなかったように思われる。今

後は、これらの受注など情報システムに対する行政の対応も期待したい。

なお、以上述べたような共同配送センターや共同荷受け施設設置は、個別民間業者への支援であり、行政としての支援にも限界があることは理解できる。しかしながら、物流コストの低減、効率化は県内物流の円滑化につながり、ひいては県民全体の利益につながる問題である。また、物流の効率化により、都市部の慢性的な交通渋滞等の解決にも寄与するものと思われる。今後の行政の対応が期待されるところである。

5.最後に

課題への対応策としては以上のようなことが挙げられる。県内の卸売業者の場合は規模の小さな業者が多いことから、個別の対応は非常に難しいと思われる。今後は、業者間での協力・提携といった対応も必要となつてこよう。

この業者間での協力・提携の必要性については、一部の卸売業者においては既に認識していると思われる。過去には、複数の卸売業者で試験的に共同配送を実施した例がある。また、複数の卸売業者が出資して大型ホストコンピュータを購入し、別会社を設立して各社の経理事務システム等を構築した事例もある。ただ、前者の例は実験で終わり、後者の例では利害調整がうまくいかず当初計画より参加企業が少なくなったという経緯がある。卸売業経営者が、“これまでの既得権”や“一国一城の主的な考え方”に固執すると業者間での協力・提携は非常に難しい。

もちろん卸売業者の業況の違いが、そのまま危機感に対する温度差となつていると思われる。ただ、大手小売業者との取引を行なっている卸売業者といつても楽観はできない。極端な言い方をすると、これまでは大手小売業者が店舗拡大することによって、卸売業者は営業努力をしないでも業績が自動的に伸びる構図があった。しかし、最近では本県でも小売業の店舗は飽和状態になりつつあり店舗拡大をしても、以前のような伸びがみられなくなつてきている。従つて、大手小売業者と取引をしている卸売業者であっても、あぐらをかいていられる状態は終わったとみるべきであろう。

本レポートでは、行政側の対応策も含めて様々な対応策を考察してみた。しかしながら、最後に鍵を握るのは卸売業者（業界）自身である。今一番必要なのは、卸売業者（業界）の意識の変革と思われる。

（武田 智夫）