

第三回ディベート開題について

田中大介 佐伯佑介 矢富ひかる

1. テーマ 「情報技術（IT）の発展は卸売業の諸機能を代替するか？」

1960年代、わが国では流通革命論が提唱され、合わせて問屋無用論が広まった。これは、大規模小売店の登場によって、大規模な生産メーカーと大規模小売店との大きな取引が可能になり、流通が効率化するのではないかというものであった。すなわち、大規模なメーカーと小売が直結することによって、必ずしもその中間に位置する卸売業は必要ではなくなるのではないかということである。しかし、その後わが国において卸売業は減少するどころか、むしろ増加してきた。それは様々なものに起因していると考えられる。

ところが、1980年代後半になってからわが国の流通機構は再び大きな変革を迎えだした。それは、あらゆる分野でのコンピューター・ネットワーク・システムの形成が急ピッチで進み、それまでのメーカーと小売業との間の取引に関する卸売業の役割が大きく減少するのではないかというものである。これが、新問屋無用論である。

今回はこの新問屋無用論をもとに、わが国の卸売業が持つ様々な役割について研究し、情報技術の発展によって卸売業者の数と機能が減少するのかが議論の対象である。

2. 班分けについて

肯定班

- 井川 倫士
- 鶴岡 大樹
- 田中 大介
- 奈良崎 亮介
- 荻原 脩
- 福田 恭子

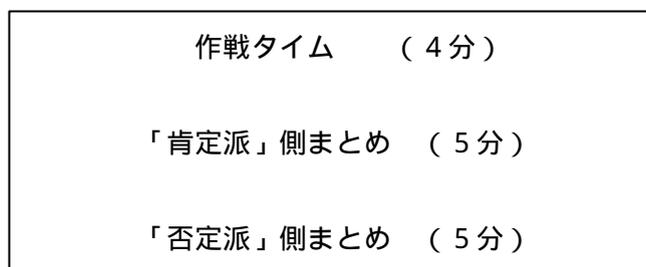
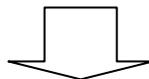
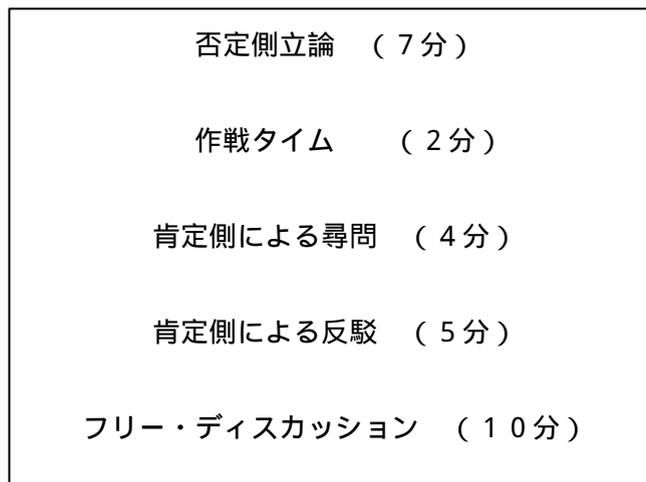
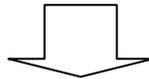
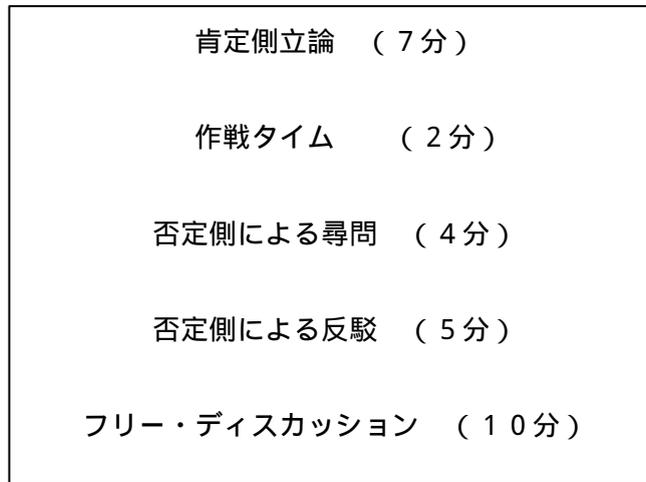
否定班

- 井上 貴晴
- 臼木 善治
- 遠藤 麻美
- 内田 理華
- 矢富 ひかる
- 佐伯 佑介

ジャッジ

梶山啓介 玉野朋子 今村亜矢子

3. 当日の進行方法について

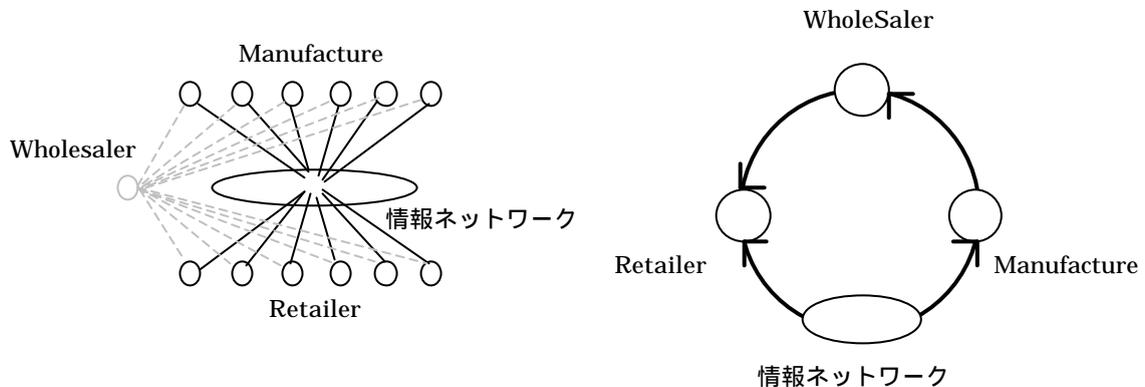


『情報技術(IT)の発展は卸売業の規模を縮小するか?』肯定班

福田恭子、井川倫士、奈良崎亮介、荻原脩、田中中介、鶴岡大樹

1. 肯定派側 主張

『情報技術の発展に伴い、卸売業の機能は効率化ないし低下し、
卸売業の規模が縮小する』



今や卸売業の規模は著しく縮小している。的確な需要予測とリスクの低減による卸売業の機能低下が起きたからだ。それをもたらしたのは、生産者や小売の直接的関係を構築し、情報のスピード化、コストダウンをもたらした情報技術の発展であった。

以下、卸売のどのような機能がなぜ効率化・低下していくのかを説明していく。

2. 現状分析

立論を述べるにあたって、そのベースとなる現状を述べていきたい。

2-1. 卸売業の機能

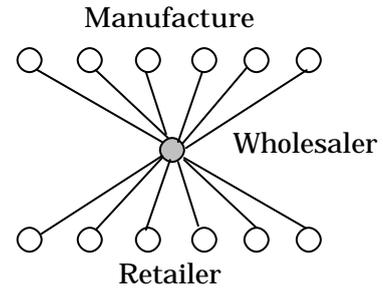
商的流通機能(取引流通機能)

契約機能や品揃え形成を果たしている。

流通機能に関して統一した見解というものは、未だもって存在しない。したがって、流通機能や流通の存在意義を論じるにあたり、何人かの研究論者のアイデアに援用して見解を進めるのが妥当である。本論では、田島義博(1977)、田村正紀(1980)の見解に沿って諸機能を分析する。

～取引数極小化の原理～

卸売業が介在することにより、取引回数や流通総費用が削減されるのである。その他、卸売が大量に仕入れそれを個々の小売店に流すことで規模の経済性を効かせることができる。



情報伝達機能

財やサービスに関する情報を販売（消費）や生産の側に向けて伝達する機能。

- 販売向け... 人的販売、広告、販売促進
- 生産向け... 市場調査活動、商品の需要動向 等

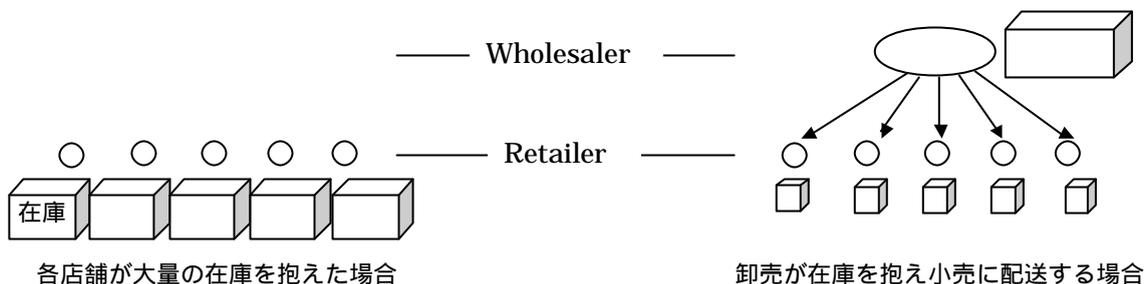
物的流通機能

輸送機能、保管機能、包装活動、流通加工活動からなるものである。

財の輸送活動が保管活動と高レベルで連結統合されることによって、需給変動に対応した効率的な物流管理システムが構築される。

～集中貯蔵の原理、不確実性プールの原理～

卸売業が(生産者に比べ)小売店に近い所で集中的に在庫を管理することにより、必要に応じて小売店に追加補充する。小売の販売量は一定しないが、小売店の総在庫量を削減することができる。これにより、各小売店が無駄な在庫を抱えないので、社会的にも総在庫量を削減することができる。



金融機能

主に営業金融機能と危険負担機能からなる。

営業金融機能とは、資金の調達・運用を中心とする諸種の働きかけである。これは生産と販売の時間的差異による金銭的ズレを埋め、継続的な生産にかかる費用を補填するもの

である。つまり、製品が小売店で売れてから、生産者にお金が届くのでは生産費を保てないのである。

次に危険負担機能について説明する。生産者は仮需要により生産量を決めていく。しかしながら、実際に需要の予測は難しく、しばしば多くの在庫が残ってしまう。卸売業がこうした生産物を買上げることで、在庫リスクの一部分を肩代わりすることになる。当然リスクが高い業界ならば、その分卸売業は多段階になり、そのリスクを分散させる。

～補足 流通多段階性の意味～

流通の段階数と流通全体の効率との関連は、生産構造・小売構造、さらに消費者行動によって変わり、かつ必要とされる機能をいかに遂行しているかという活動レベルによっても左右され、一般的な結論は存在しない。

例) 生産者と、小売業者が零細で多数存在するならば、集荷卸・分荷卸を多数必要とするであろう。

ただし、生産段階が大規模化し、かつ一人の生産者が関連する多種類の商品を生産することによって、消費者がまとめて購入したい商品のかなりを一括供給できるようになれば、収集・集荷機構の必要性は小さくなる。(問屋無用論)

2-2. 情報技術の機能

情報化・情報システム化という言葉に見られるように、わが国ではコンピューター・ネットワーク・システムの形成が進んでいる。情報技術(IT)は諸種の活動を効率化させ、コストダウンを実現可能にする。また、流通段階では情報をスピーディに伝達し、小売段階の販売動向により、正確な需要予測を実現させて生産に反映させている。

～現状分析のまとめ～

卸売業は“生産者と消費者、生産者と小売業者の面での隔たりを埋めるがごとく存在するもの”なのである。情報技術は、これまで円滑的な活動促進のための卸売業の活動補助のためという位置づけであった。しかし現在、情報技術(IT)は、テレビや雑誌、新聞などにおいても“人と人、モノとモノの間の隔たりをつなぐためのツール”としての側面が強調されてきている。そんな中で、情報技術は主体的に機能して、生産者と小売を直接的に結び付け、あらたに卸売業の担ってきた円滑な経済活動の促進に対する機能を低下、ないし効率化させるのではないか。

3. 立論

『情報技術の発展に伴い、卸売業の機能は効率化ないし低下し、
卸売業の規模が縮小する』

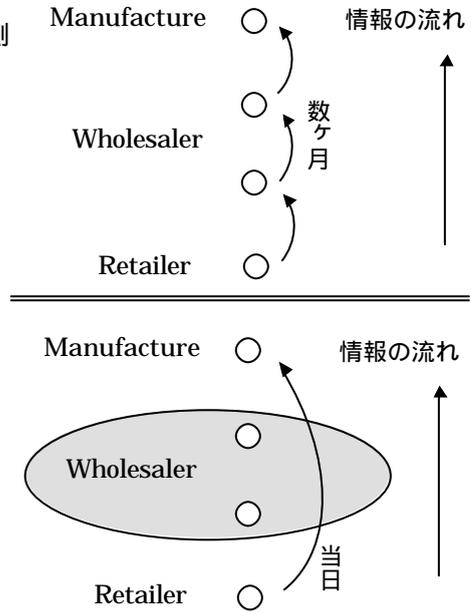
3-1. 情報伝達機能における卸売業の機能縮小

消費者の嗜好の変化が激しい今日、生産者は消費者のニーズに応じてヒット製品を作り出していかねばならない。そのためには正確にかつ迅速に、情報（売れ筋・死に筋情報、さらに需要予測など）を小売店側から取得する必要がある。

多段階的な卸売業を迂回すると、生産者の欲するこうした価値の高い情報は、迅速に取得することができず、また必要となる情報が捨象される可能性もある。さらに、卸売業がこうした情報を扱うことで伝達コストもかさんでしまう。

しかし、情報ネットワーク等の情報技術を活用することで、生産者は情報取得に対するコストを削減しながら、小売から直接、情報を取得することが可能となる。

以上によって、卸売業の機能の1つである、情報伝達機能は低下するであろう。



3-2. 金融機能の縮小

現状分析でも述べたように、生産者と小売は、卸売業の多段階性によって膨大な在庫リスクの分散をしてきた。しかし、生産者と小売は情報技術を活用することで、的確な需要予測ができるようになる。そうすると、両者は効率的な生産、仕入れ活動ができるようになり、在庫数が削減され、流通段階の中での卸売業における危険負担量（在庫コストを抱えるリスク）を減少させることが可能となる。

以上によって、危険負担機能の必要性が低減し、低下するのである。

情報技術の導入	正確な需要予測	効率的生産・仕入れ
		在庫数削減
		危険負担すべき総量が減少する

次に生産者の継続的生産に必要な営業金融機能を考える。生産と販売の間には費用回収時期を分断するタイムラグが存在し、卸売はその間で資金の分断を回避している。この機能も情報技術で得られた的確な需要予測を活用することによって、延期的流通システムの構築を可能とする。これに伴い、生産と販売の間に存在するタイムラグが縮小し、金銭取引が迅速に行われることで、継続的生産費用の確保が可能となる。

以上によって、営業金融機能の必要性が低減し、機能が低下するのである。

情報技術の導入 タイムラグ縮小	正確な需要予測 金銭取引が迅速に行われる	延期的流通システム 継続的生産費用の確保	生産、販売の間の
--------------------	-------------------------	-------------------------	----------

3-3. 物的流通機能の効率化

～ 輸送機能～

輸送においても、情報技術を用いて効率化をはかることができる。例えば、荷役の段階で前もってどのような製品が運び込まれるのかをコンピュータで制御し、次に出発するトラックの行き先と運び込まれた製品を効率的にすばやく組み合わせることができる（クロスドッキング）。従来、卸売が担ってきたこうした機能も情報技術がとって変わろうとしている。

～ 保管機能～

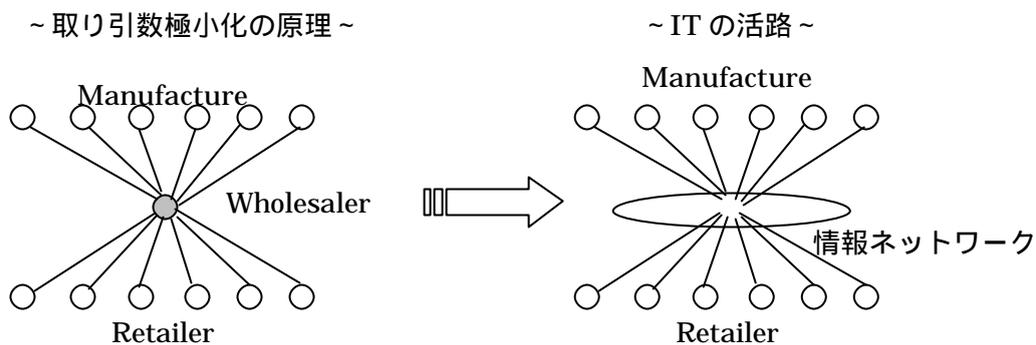
3-1でも述べたように、情報技術により需要予測がより正確になるので、以前より保管量が減り、卸の保管機能は縮小することが可能となる。

また現在、保管のための倉庫の管理に関しても情報技術は導入され、立体自動倉庫に見られるように、商品の種類別の効率的配置、無人化によるコスト削減、自動化・省力化など様々な面で効率化が進んでいる。

こうした効率化により、従来のような非効率な卸売業者は淘汰されていく。

3-4. 商流機能の効率化

従来(左下図)卸売業者が担っていた契約の役割は、右下図のように情報ネットワークがバーチャルな市場を作ること、その機能を担える。



立体自動倉庫...立体自動倉庫は在庫を立体的な多層の固定棚に格納する倉庫で、それらを制御するコンピュータで構成されています。立体自動倉庫のメリットは、1 機械化・自動化による省力化が図れる、2 先入先出などレベルの高い入出庫管理が可能、3 作業環境の安全化が図れる、4 多品種の在庫をスペース効率よく保管管理できる、などがあげられます。

4. まとめ

“情報ネットワーク化”や“情報システム化”に伴い、流通の多段階性の排除を促す方向に働き、小売と生産者の直接的関係を密接にする環境が整う。生産側はこうした環境により小売から製品の売上げデータなどを受け取り、情報加工技術をもって高度な需要予測を行うようになった。こうして、卸売業の果たしていた情報伝達機能は低下する。また、卸売業者は情報技術により、人的資源の削減が可能となり、諸機能の効率化がおきていった。こうして、取引上のリスクを削減することが可能となって、卸売業の規模は縮小せざるを得ない状況になっている。

参考文献

- 菅本健二(2001), “日本の流通システムと情報化”, 古今書院。
- 林周二(1962), “流通革命”, 中央公論社。
- 広田正(1992), “卸売業の新しい役割(特集・卸売の再検討)”, RIRI 流通産業 24(11) 1992.11 p3~9。
- 兼村栄哲(1996), “流通機能の領域”, 産業経済研究(久留米大学産業経済研究会) 36(4) 1996.3 p615~642。
- 金亨洙(1993), “流通の概念と流通機能論に関する諸説の考察”, 商学論纂(中央大学商学研究会)40(5.6) 1993.3 p273~310。
- 宮下正房, 中田信哉(1984), “物流の知識”, 日本経済新聞社。
- 野澤建次(2002), “現代流通入門”, 中央経済社。
- 田口冬樹(2001), “体系流通論”, 白桃書房。
- 田島義博, 原田英生(2000), “ゼミナール流通入門”, 日本経済新聞社。
- 矢作敏行(1999), “現代流通 理論とケースで学ぶ”, 有斐閣アルマ。
- 郵政省郵政研究所編(1994), “ロジスティクス革命 日本経済を変える新物流システム”, 三田出版会。

「卸売業は永久に不滅です！！」

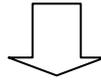
否定班：遠藤麻美 井上貴晴 佐伯佑介 内田理華 白杵善治 矢富ひかる

～目次～

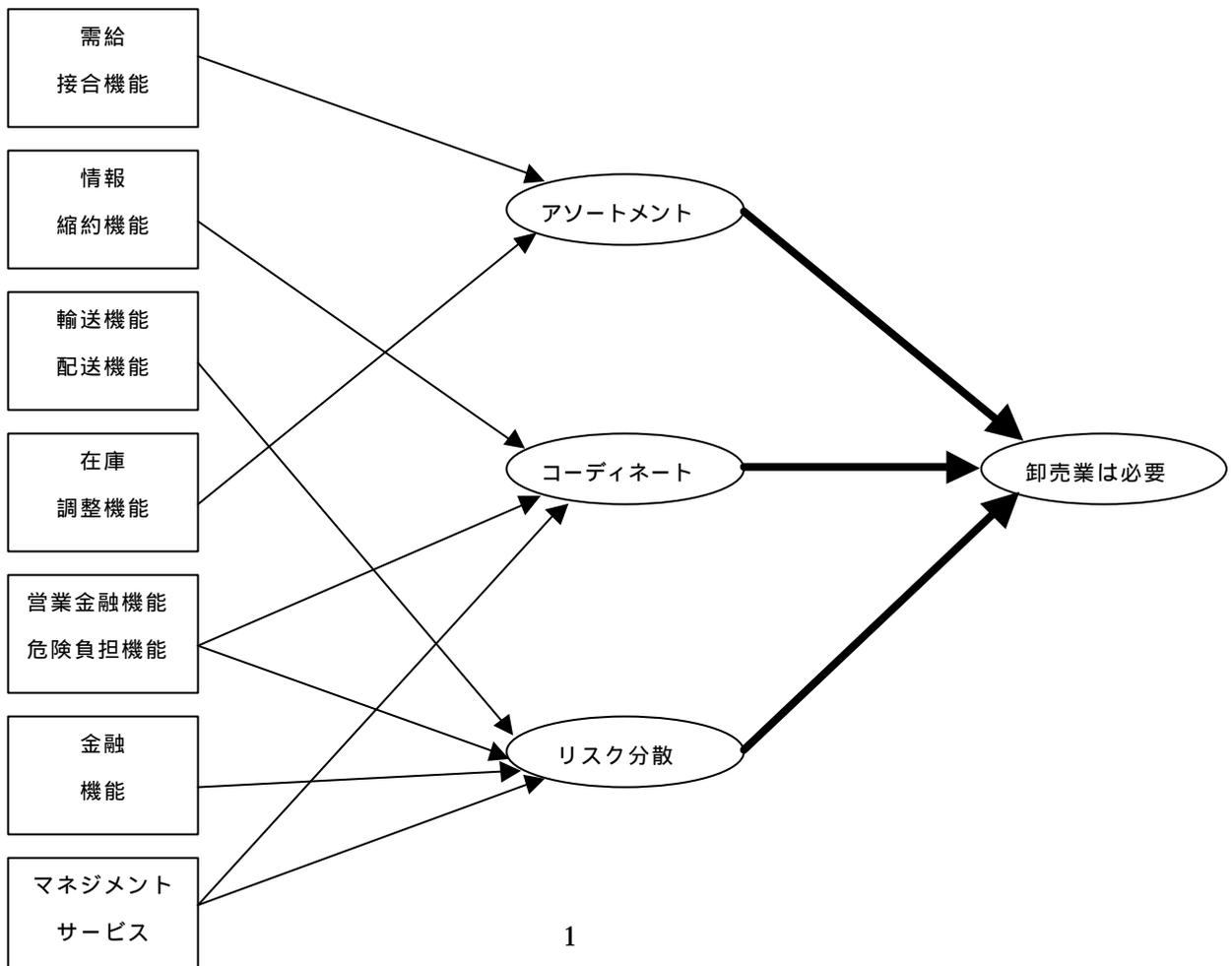
- 1. 卸売業の各機能 pp2-3
- 2. ITの発展が各機能を代替できない論拠 pp3-5
- 3. 3つの大きな役割 pp5-6

我々の主張

卸売業には生産業者と小売業者を結ぶかかせない機能が存在する。



卸売業は必要不可欠である。



1. 卸売業の各機能

需給接合機能

個々の生産者がそれぞれに取引するよりも、卸売業者が中間アソートメントとして介在したほうが取引回数が少なくてすむという機能である。つまり卸売業者製造業者と小売業者の間に入ったほうが全体の社会的総取引回数を減らし、ローコストですむということである。また卸売業者は小売業者が欲しがる製品を選択し、取り揃えるので小売業者の手間を大幅に省くことができる。しかも遠くの製造業者より小売業者との接触が多く、小売業者からの信頼も厚い。

情報縮約機能

卸売業者が製造業者と小売業者の中間に位置するならば、需要情報と供給情報は卸売業者に集約される。つまり卸売業者には多業種の製造業者の情報も、多業種の小売業者の情報も集まるのである。その情報により、生産者・メーカーは生産を調整し、小売業者は仕入れを調整するのである。また、製造業者にしても小売業者にしても知りたい情報（競合他社の活動、新製品、価格の動向など）は、たとえそれが異業種のことであっても卸売業者から仕入れことができるのである。

輸・配送機能

いくら書類上契約しても実際の物資がなければ、商売は成立しない。そこで物資の輸送は不可欠である。この場合も卸売業者は製造業者よりも小売業者に近いために、頻繁に輸送しやすい。

在庫調整機能

小売店においては短期間においての需要の売り上げの予測は変動が激しく不可能である。考えられる最大の売り上げ量の仕入れをするとそのための費用はかさむ。かといって在庫を最小にした場合、売り切れを生じて損をってしまう場合がある。

そこで卸売業者が集中して在庫することによって、必要に応じて追加補充することができるなら小売店での在庫量を削減できるだけでなく、社会的に必要な在庫量も削減できる。

営業金融機能、危険負担機能

常に生産は、需要の前に起こる。すると生産業者は生産した製品に対しての代金をどの程度の割合で、どのくらいの期間で回収できるのかは不明である。このとき卸売業者が需要に先行してある一定の量を購入する。この結果、生産者は次の生産のための運転資金を確保できるとともに、危険リスクを分散することができる。卸売がこの機能を担うことで、消費者の実際の需要が少なくて残品が発生し、損失が発生したとしても、その一部を卸売業者が肩代わりするので、生産業者は安心して生産を続けることができる。

金融機能

零細の小売業者には、仕入毎に代金を支払う余裕がない。この時、卸売業者が掛売することにより、資

金力のない小売業者でも月末などにまとめて代金を支払うことができる。

マネジメント・サービス機能

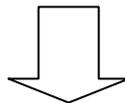
卸売業者は店員を教育したり、店舗のレイアウトやディスプレイを手伝ったり、会話システムと在庫管理システムを確立したりして小売業者の業務を改善することがよくある。教育や技術サービスの提供によって企業顧客を支援する場合もある。

2. ITの発展が各機能を代替できない論拠

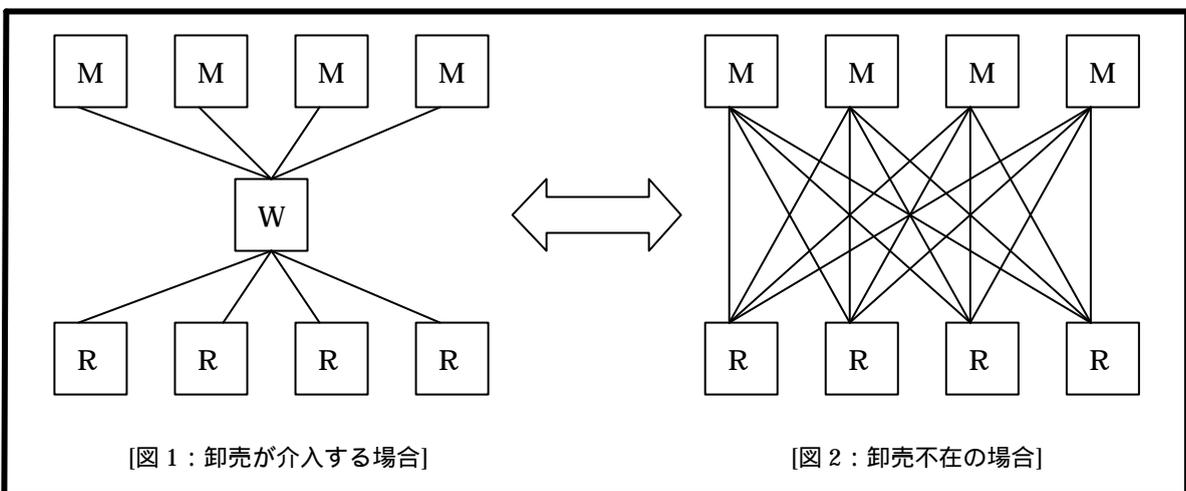
需給接合機能

卸売が中間アソートメントを形成し、生産と小売を、結びつけることによって取引回数を減少し、**効率的に取引を行うことができる。**

ITによって小売と生産との情報交換が即座に、そして従来よりも容易に行われるようになる。よって、小売と生産との直接的な取引が可能になる。



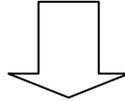
生産者と小売業者との間に卸売業者が存在しなければ小売業者は製品ごとに生産者と取引しなければならないことになる。



情報縮約機能

集約された情報を効率的に利用することができる。

ITによって情報のやり取りが容易になり、卸売を通さなくても生産者と小売業者は直接、情報交換ができるようになる。



卸売をおかないと生産業者、小売業者それぞれが情報を収集するので上の図2のように情報交換回数が多くなり、非効率である。一方、卸売がいれば異なる生産者・メーカーの商品の需要供給動向、異なる小売業態・小売組織での異なる需要動向などが集約されるので、その**集約された情報を効率的に利用することができる**。

また、卸は情報を集約するだけでなく、現在ではその情報をもとに生産者や小売に対してコンサルティングを行うこともできる。

輸・配送機能

今まで以上に輸・配送機能の重要性が増す。

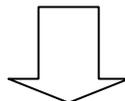
生産と小売をつなぐ輸・配送機能はITには代替できない機能である。卸がアソートメントを形成することによって、取引回数を減らすことが可能になる。つまり、**輸・配送回数も減り、コストを引き下げることができる**。

また、POSシステムに代表される情報システムの発達により、多品種少量の輸送形態へ移行し、輸送頻度は増加する。結果として、**今まで以上に輸・配送機能の重要性が増してくる**であろう。

在庫調整機能

在庫はどこかで保持する必要が必ずあり、卸が必要となる。

ITによって生産は小売の情報をダイレクトに得ることができ、より確かな予測が可能となることで在庫量を減らすことができる。



ITの発達によって、商品に関する情報がある程度把握できたとしても、短期間の需要の予測が難しいことには変わらない。ITによって在庫量が多少減ることはあっても、無くなることは決してない。また、さらに、新製品に関しては元となる情報が無いので意味をなさない。

リスク分散

リスクはなくなる。

生産と消費は、どうやっても生産の方が先行してしまうため、社会のどこかで在庫が発生する。ITによって小売情報が即座に生産側に伝わったとしても、モノが売れたという情報を待って生産するわけではないのでこのタイムラグを埋めるため卸が必要である。

金融機能

零細小売業者に資金力がないのには何の変化もない。

ITは卸売が行ってきた掛売などの行為を代替できない。卸売は金策面でも小売をサポートしている。卸売が生産者への信用を付与している側面もあり、零細企業にとっては特に欠かすことのできない機能である。

マネジメント・サービス機能

卸売業者には今までの経験とノウハウがある。

卸売が培ってきた経験やノウハウによるマネジメント・サービスもまた、ITでは代替し得ない機能の一つである。ITで縦の繋がりが代替できたとしても、横の繋がりは代替できない。競合他社や異業種の動向などを知るには、幅広く品を扱う卸の情報が必要である。

3. 3つの役割

1. コーディネート

卸売業は単に生産者と小売業者の間で物資を集め分散しているのではない。様々な産業の間で信頼を築き、生産と小売を社会的に結んでいるのである。ITによって直結的な取引の可能性がでてきても、今まで卸を介在して取引していた生産者と小売業者が直接取引するのは現実的に可能であろうか。又、新たな事業を始める際、直接生産者と小売業者が事業を立ち上げる資金力とコネクションがあるだろうか。やはり、様々な企業にコネクションがある卸売業者を介在してコーディネートする方がスムーズに進むし、生産業者も小売業者も新事業に対するコストを軽減することができるであろう。

以上のことにより卸売業者が今までつちかってきたコネクションによるコーディネート機能はITが発展しても売買にとって不可欠な要素であろう。

2. アソートメント

卸売業が中間アソートメントを形成することによって、小売業者は製品ごとにそれぞれの生産者と何度も取引を重ねることなく一括した取引を行うことができる。

3. リスク分散

事業を運営していくうえでは様々なリスクを伴う。生産はいつも需要に先行しているし、取引に関しても常にリスクは存在する。卸売業者はこのような生産や取引の際に生じてしまう様々なリスクを負担したり、排除したりすることによってわが国の経済を円滑にする作用を担っていたと言っても過言ではないだろう。

このような機能をITの発展が代替してくれるだろうか。リスクが低減されることと分散しなくなったりするのは大きく相違しているといえる。

<参考文献>

- 田島義博（1997）「ゼミナール流通入門」、日本経済新聞社。
林周二（1962）「流通革命」、中公新書。
林周二（1964）「流通革命新論」、中公新書。
糸園辰雄（1989）「転換期の流通経済2 卸売業」、大月新書。