消耗品調達システム導入に対し
神戸市と神戸文協との質疑応答

先ず、木下理事長より、理事会での懸念事項として総括的な2件の質問があった。1つ目は、自治体として公正な取引の仕組みになっているのか。2つ目は、地域経済、地元企業とりわけ中小企業の活性化を推進する自治体の立場として、市内供給業者の役割をどう考えているのか。プラットフォーム上に登録できるのはシステム及び、物流のシステム構築ができる事業者であり、地元以外の大手業者の範疇になる。市に納税している地元業者のビジネスチャンスを奪うことにならないのか、と質問。

これに対して、市担当者は、現段階は実証実験的な形で、スモールスタートを取っている。始めに自社EC通販サイトを持つ大手に声をかけ、了解を得られた販売業者のカタログを掲載した。このシステムが順調に運用できれば、中小企業にも広く参画できる仕組みを取っていきたい。

また、大手だけを対象としているわけではない。これまでの受発注業の流れが新しいプラットフォームに移行していくだけで、中小企業も投資の前提条件がなく参加してもらえるものと考えている。中小企業を排除する意図はない。現状では、カタログ購買はかなりのウエイトを占めているが、それ以外にも取引の幅を広げていく方向で考えている、とした。

このあと、各出席者より次のような質問が行われ、市担当者が回答した。

質問＝最終的にシステム運用で目指すところは。

担当者＝最終的に目指すところは全庁での展開。今までにない試みなので、システムが正しく機能するのか、現状は様子見の段階にある。

質問＝零細企業、中小企業潰しの議案が議会を通過したこと自体、信じ難い。地域経済の活性化のための事業が予算化されるものと思うが。

担当者＝投資額に見合う効果を十分に見込んでスタートを切った。色々な事業者が広く参画できるという点を評価して採用した。

質問＝アスクルにはエージェントの地元業者が介在しているが、たのめーる、モノタロウとの競争が始まると、エージェントの利益も薄くなり、地元以外に落ちていくことになる。そのことについては、どう理解されているのか。

担当者＝今後の展開としてはローカルカタログの充実を予定しており、市内の事業者に広く門戸を開いていきたい。ソロエルが必ずしも大手に資するシステムとは考えていない。

組合員、卸賛助会員が出席して質疑応答

フエキ
http://www.fueki.co.jp/

質問＝ローカルカタログの掲載方法は。

担当者＝カタログ情報記入シートを用意している。登録事業者にはエクセルで商品データベースを提供してもらい、プラットフォーム上に登録いただく。事業者が必要なインフラは、ネットワーク環境とパソコンで商品の登録が可能。商品は数点でも登録できる。

質問＝大手3社のカタログ検索ありきで、ローカルカタログの利用は見込まれると思うのか。

担当者＝今後はローカルカタログを充実していきたい。

質問＝大手3社のカタログに対抗して、ローカルカタログが果たして実際に機能するのか、差別化できるのか、疑問に思う。たのめーる、モノタロウは直接購買、ここにAmazonが参加すると、我々の商圏から外れてしまう。登録媒体のアスクルにしても、エージェントは複数社あるのに、ソナエルに繋がるエージェントが1社のみというのは問題ではないか。

担当者＝エージェントの取り扱いについてはサプライヤの判断による。システム上では同カタログで、複数のエージェントのカタログを掲載することは可能な仕組みになっている。外部カタログは価格検索に時間がかかる。必ずしも大手が有利とは考えていない。

質問＝オーダーが入ると商品発注の通知があるのか。納期の条件はあるのか。

担当者＝通知はされる。納期についても発注の申請をする際にきちんと伝える形での運用を考えている。パッケージシステムには納期のフォームがないため、別枠で納期を知らせるような恰好にしていきたい。

質問＝今日持って来て欲しいなど、個別の要望には対応できるのか。

担当者＝対応できる。

質問＝ローカルカタログに掲載する商品のイメージがつかめない。オリジナル商品、通販カタログと差別化した商品だと、注文につながるイメージが湧く。具体的にどういった商品か。

担当者＝掲載商品について詳細は決まっていない。登録いただいた範囲で実績のある商品は網羅する方向で考えている。

質問＝ローカルカタログに商品を掲載する際に画像提供が必要で、労力やコストもかかり、中小事業者にとっては負担が大きい。市税を納めている地元業者とのタイアップで、地域経済、中小企業を活性化する施策を考えるべきでは。

担当者＝地元業者に多く登録してもらい、取引させてもらいたいという思いでいる。現状FAXでの取引もあるが、システム移行後も排除することはなく、皆さん方と取引できる運用を考えている。

質問＝システム導入のきっかけとなったのは。

担当者＝システム導入の目的は行政のコスト削減と、事業者の負担軽減。神戸市全体の消耗品発注は年間10万件の取引がある。発注から支払いまで1件当たりに要する時間は約30分。システムに移行することで、業務にかかる時間を短縮できる。

ローカルカタログ登録の事業者負担についてはある程度理解している。わずかな商品点数でも登録可能な仕組みで、ハードルを低くしている。

質問＝地元の中小企業が営業力で勝ち取った取引がシステムへの移行で消滅する。コスト削減というが、地元業者の売上・利益が低下すれば、市税収入は減少する。他市ではカタログ購買を利用しているが、地域経済を支える地元業者からの購入を優先しているところがある。神戸市は地元業者を応援する施策を取っているのか。

担当者＝すべてをシステムに移行しようとは思っていない。既存の仕組みをできるだけ壊さずに運用したい。

質問＝フェイス to フェイスによる提案営業が我々の強みだ。システムに集約されると、購買者も的確な提案を受ける機会を損ねてしまい、不利益につながるのでは。

担当者＝提案営業も併用できる形で考えている。全てをこのシステムに集約していこうとは考えていない。

質問＝従来の商流をシステムに変えていくのなら、既存の取引業者に対して、事前アナウンスやフォローがあって然るべしでは。ローカルカタログに登録する際、行政からの支援はあるのか。参加資格、条件は設けているのか。

担当者＝登録に際してはヘルプデスクを活用して、できる限りの対応していきたい。参加資格については広く開放する方向になると思う。繰り返しになるが、実証実験の段階で参加して、提案してほしい。本格運用までの間に皆さん方にとって使いやすい仕組みを整えていきたい。

最後に木下理事長は「業務改革やコスト削減の必要性は理解できるが、その手段として、たのめーる、モノタロウなどの直接購買ができるシステムを自治体が利用することはやはり公正とは思えない」と抗議し、改善を求めて説明会を終了した。

神戸市とソナエルとの契約期間は契約締結日から令和5年3月31日。システム構築及び管理費の見積金額は約4千960万円。10万円未満の消耗品発注合計金額は約20億円（平成30年度実績）。消耗品調達システムの移行による本稼働時の取引件数は年間3万件程度を見込んでいる。

同組合は、この説明会で得た情報を基に問題点を精査し、議会を通過した経緯も確認しながら今後の対応を決めていくことにしている。

質問＝ローカルカタログに事業者が登録すると、カタログを見に行く形になるのか、商品一覧が表示されるのか。

担当者＝現在は実証実験の段階で、運用面については検討しているところ。

質問＝同品番の商品を複数事業者が登録できるのか。商品検索すると価格は公開されるのか。

担当者＝同品番の商品であっても複数事業者が登録できる。現状では価格は見えない形を想定している。

質問＝10万円以内のパソコンや家具はどうなるのか。

担当者＝規則上、発注できない仕組みになっている。

質問＝備品の該当品目は。

担当者＝カメラ、ICレコーダー、公印など。

質問＝消耗品以外の発注が把握できる仕組みになるのか。

担当者＝運用で回避している。システム管理者がいるし、ログが残る。

質問＝ローカルカタログの検索表示はどういうイメージになるのか。1つの商品を検索すると、取引先、価格の一覧が表示されるのか。

担当者＝大手3社の外部カタログ接続とは違ったフレームでの登録イメージを持っている。

質問＝ソロエルを介して地元業者をどういう形で参加させようと思っているのか。アスクルはエージェントが介在できるが、たのめーる、モノタロウは直接購買。不公平な構造で、販売業者は価格競争にさらされるではないか。

担当者＝大手3社とは既存販売サイトとの外部カタログ登録。中小事業者向けには別途、ローカルカタログを設けており、登録業者の商品情報を掲載するイメージを持っている。

質問＝業界商品は改廃が頻繁に行われる。更新と発注にタイムラグがあったとすると、正確な商品情報を提供できず、事業者にペナルティがかかる。大手なら対応できるが、中小事業者には難しい。この辺りの救済措置は検討しているのか。

担当者＝ローカルカタログの運用はこれからで、現段階では課題や問題が見えていない。然しながら中小事業者に不利益や、支障がきたさないような運営を模索していきたい。

実証実験の段階で、組合で取りまとめてカタログ掲載に協力いただきたい。運用に参加いただく中で、見えてくるものもあると思う。

KOKUYO

貼るって、こんなに変われる。
GLOO