

ほろにか

平成 29 年 9 月 15 日
全国卸売酒販組合中央会

「三ヶ月を経たその先は…」

近畿支部長 喜多 和生

去る6月1日から改正酒税法が施行され、「酒類の公正な取引の基準」が我業界の取引に適用されることになり、早や三ヶ月が経過しました。

私事で恐縮ですが、近畿支部長に就任以来15年になります。その間の支部と傘下の組合の活動はほとんど全て、市場の安定の為の活動でした。それどころか、組合発足当初から、市場の正常化が常に一番の業界の課題であったと聞いています。

65年の長きにわたって常に課題であった市場の正常化ですが、前半、大ざっぱに区切りますと昭和においては、末端価格が比較的安定している中での、増え続ける需要において、何とか量を獲得したいメーカーや卸による業界内での争いであり、業界内の利益を外に出す事はありませんでした。ところが、平成を迎えると同時に小売価格は自由と宣され、更に小売酒販免許が実質自由化されたのに伴い、小売市場は廉売合戦となり、その市場を我が手に収めんとするメーカーの無秩序な価格政策が市場の混乱に拍車をかけ、消費者を巻き込む形で、業界内に留まるべき利益を外に吐き出し続けて今日に至りました。

そのような状況下で、支部として、組合として、決して手をこまねいていたのではなく、是正に向けて積極的に取り組んできました。

そして、今年ついに従来とは違った形、即ち法による規制という形で、市場の正常化がスタートし、酒販業界は新たな一步を踏み出しました。ただ、今後の歩みがこれまでの市場の正常化に向けての活動と大きく違うのは、卸組合がとやかく言うような事ではなく、各企業が許認可企業として自覚と責任をもって対処すべき法律の遵守、即ちコンプライアンスの問題だということ事です。

結局は力及ばずだったとは言え、我々の業界は市場の正常化に向け、卸組合というステージで互いに話し合い、時には説得をし、業界のあるべき秩序を目指してきました。いわば「自治」を推し進めてきたのです。

今回、法律による規制という形で市場の正常化が進む事になり、それはそれで大きな前進ではありますが、法律による規制になったことで、総販売原価割れでさえなければ、自社の方針で販売施策を実行すれば良いのですから、付加価値を一層高める方向の一方で、ローコスト経営を追求して取引を拡大する方向も増えるでありましょう。そうすると資本力の勝負となり、業界は今以上に弱肉強食が進むのではないのでしょうか。そのような業界のゆくえに、卸組合が介在する事は出来ないでありましょう。そうなれば、市場問題における卸組合、特に地方支部やその傘下組合の果たすべき役割はいかなるものになるのでしょうか。ご当局が動く為には出来るだけ多くの情報の提供をと言われていています。ご当局に肅々と情報を提供する下部組織になるべきでしょうか？

市場問題が手から離れた時、地方支部やその傘下組合にとって、組合活動はどれ程の意味を持つのでしょうか。多額の賦課金を払って留まっていて意味があるのか、と思いついても不思議ではありません。

元号が平成に変わった頃、それまでアウトサイダーであったDSが市民権を得たように、次の元号に変わる頃には、非卸組合員である事が市民権を得るかも知れません。

新たな取引基準がスタートとして三ヶ月、順調という声の一方で問題点や憂慮する事態もあり、今後のご当局の活動に期待せざるを得ない状況ですが、組合としては更にその先の業界を展望し、組合の将来像を明確に提示すべき時期に来ているように思うのですが、いかがでしょうか？