

ほろにかが

令和元年12月16日
全国卸売酒販組合中央会

『十年一昔』～2020年代へ向けて～

北海道支部長 伊関 淑之

2019年が終わろうとしております。

2010年代締めくくりの本年は、新天皇のご即位、「平成」から「令和」への改元という歴史的な1年ともなりました。

振り返りますと、この2010年からの10年間は激動の10年ではなかったのかと思います。

何と申しましても、地震、津波、台風等の甚大な天災が激増しました。

2011年の“東日本大震災”をはじめ、16年の熊本、18年の大阪、北海道胆振東部等未曾有の地震や、西日本豪雨や直近の本州での大規模な台風被害等の自然災害が多発し多くの尊い犠牲者が出ました事に対して心より哀悼の念を表すと共に、現在も復旧に向けての作業が続く地域の方々にお見舞いを申し上げます。

又、この10年に、消費税増税が2回行われました。(2014年、2019年) 私共の主力の酒類もこの増税によって、マーケットも変化し、和酒の減少化、ハイボール需要もあり、ウイスキー類や多彩なフレーバーや高アル化にてRTDが大幅増進となりました。

しかしながら、人口減によつての消費減少に加え低価格指向が一層強まりました。その人口減では、とりわけ酒類市場を牽引して頂いた、団塊の世代の方々の高齢化や健康志向の強まりが影響している一方で、若年層は依然として酒類への支出が減っており、更には30代、40代の世帯でも同様なことから、“若者の酒離れ”は“若・中年の酒離れ”にこの10年で変化してきております。(経済産業省 家計調査：酒類への支出より)

こうした狭まった市場の中で、採算を度外視した廉価販売が業界全体の収益を悪化させてきました。その中で、2017年6月には、『改正酒税法』が施行され、いわゆる〈酒類の公正な取引の基準〉が定められたことは、酒類業界においてこの10年で最も大きな出来事でありました。

北海道地区については、量販店を中心に基準を踏まえた市場価格が順調に推移し、特に初年度は我々卸業界においても少なからず恩恵を被ることが出来ました。

しかしながら、一部全国系GMSの低価格戦略が要因で、徐々に市場売価は下落してきたことから、追随する他量販も現れ、非常に残念な流れとなってきております。

来年度は10月にビール系飲料の税制改正が行われる予定です。物流費を加えたコストオンは勿論、販管費を再度精査し、何とか収益が着実に上がるシステムに改善致しましょう。

さて、来年は、2020年オリンピックイヤーとなります。大勢の方が世界中より、東京に来日され、大混雑が予想されますが、景気の視点では大変喜ばしい、20年代のスタートの年になることでしょう。

次の10年がどうなるかの予測はまったくもって立てづらく、5年後？、3年後？ですら、何が起こるか、不透明であります。人口減少に加え、少子高齢化が一段と進んでることだけは、避けようの無い事実ですので、特に嗜好品を商いとする、我々酒類業界は、存続・発展の為にも今こそ、『量から質』への販売に特化しなければ、生き残れなくなることでしょう。

十年後に、業界が健全化され、「昔、大変な時代があつて、売っても売っても、儲からない馬鹿なことやってたんだな・・・」と若い営業マンが笑い話にするような時代が来るように、我々の代が、精一杯知恵を絞って、次世代へ夢のある業種として、酒類卸売業を継承させたく行動を起こして参りたいと考えております。

今後とも行政官庁、中央会の特段のご指導、ご配慮を宜しくお願い致します。