

ほろにが

令和6年10月16日
全国卸売酒販組合中央会

「神のみぞ知る」

四国卸酒販組合

副理事長 鹿子 浩史

(全国卸売酒販組合中央会 総合企画委員会委員)

7月下旬「ほろにが」への寄稿のお話を頂いた時には、「どこまで続くか円安、株高」「ほぼトラに備えて」「当地阿波踊りの完全復活」「パリオリンピック」などをテーマに書かせて頂こうと考えておりました。

ただ10月掲載という事で時間もまだあり、トランプ元大統領の暗殺未遂事件があったばかりで、なにか社会情勢の大きな変化があるかもしれないから8月下旬にテーマを決めようと思っておりました。

やはりその間、アメリカで民主党バイデン大統領からハリス候補へ、中東ではイランの報復、日本では過去最大の株価の乱高下、地震・南海トラフ地震臨時情報、台風災害などが起こり、掲載時には与野党総裁選後、新しい総理大臣の下、解散総選挙になっているかもしれませんし、米国FRBの政策金利の大幅利下げがあるかもしれません。

今、企業は先見性がないと衰退。変化に対応できてやっと現状維持です。様々な事柄を織り込んで経営しなければなりません。新型コロナウイルスから始まり現在のこの状況まで誰が予測できたでしょうか？コロナ禍、企業として感染症が流行した場合に取るべき行動や事業を継続させる為の構造改革、再構築を皆考えたと思います。

しかし、私は酒類業界が感染症に脆いという事は今も将来も解決できない課題だと思っています。

現在、業務用酒類市場も株高やインバウンドなどが後押しし、以前には届かないものの平常に戻りました。世界情勢は足元不安定ですが、この戻るという事が酒の懐の広さであり課題を先送りにさせてしまう原因だと考えているからです。

さて、四国では大資本による小売業の合併や買収が急速に進んでいます。その結果、酒類の販売数量は上位すべて四国外の企業で業態はSMかDgSです。新規出店も四国外の企業ばかりで、地場の企業は防戦一方、市場の売価を見ても安値安定しております。

またDgSは2、30年前、アメリカでは食品の扱いも増やし好調な業態で、日本もこれからそうなるだろうと言われておりました。正に現在の日本で、アメリカでは今後も成長が継続すると期待されている産業ですので、当分の間この状況が続くと考えられます。その場合、市場がどうなるのか容易に想像ができ大変不安に思っております。

スマートフォンというイノベーションが世界を変え、当然消費行動も変わりました。急速に進むAI技術やロボット化、酒類卸売業もDXがもたらす社会変化にチャンスがあり、対応できないと生き残れない変革期だと頭ではわかっているのですが…。