

酒類ガイドライン遵守推進本部だより

ほろにかが

平成 26 年 8 月 12 日  
全国卸売酒販組合中央会  
酒類ガイドライン遵守推進本部

## 「仕事の価値を取り戻そう」

委員 福井 誠司

東北支部ガイドライン遵守推進委員会を立ち上げて何年になるだろうか？

公正取引の推進に向けて掲げて様々な取り組みをしてきた。

公正取引とは、各企業が適正な利潤を確保し企業が再投資を繰り返し、その存続と従業員への利益配分を可能にする事が目的だと思う。

しかしその取り組みの成果はいまだ達成できずにいる。取引価格は安値安定、適正利益は確保できず従業員の給与も安値安定のままである。

この数年で同業他社は何社、撤退倒産しただろうか？取引価格を引き上げる機会は何度かあった。

しかし、その度に同業者の結束が図れず最終的に目標価格はおろか値下げに至ったこともあった。今、支部のガイドライン遵守推進委員会にはあきらめムードが漂っている。

メーカーはこの間、取引自社基準を設定、各メーカーがその遵守を推進し過去最高利益達成など利益確保に成功した。なぜ卸業者は公正取引を確立できないのか？それは売上アップしか利益確保の手段がないと思っているからだと考える。

人口減少・飲酒人口の減少・飲酒の魅力減少…今後市場拡大の可能性を見いだせない中で、見せかけの利益増の手段は売り上げ増しかないからだと考えるからだ。

それ故に無理は承知の価格競争に入り、その安値が世の中に伝わっていくのだ。また、値上げ見積もりを提出して取引を失うと、システム変更や従業員の削減が必要であるなど様々な理由がある。勇

気と覚悟と本気が無ければ、値上げの見積もりを提出する事は出来ない。

しかしその後押しをするのが、ガイドライン遵守推進委員会だと僕は思う。

適正利益確保のための見積もり提出の為の意識改革とシステム構築がガイドライン遵守推進委員会の役割だと考える。

その役割は何か？ これまでも的確な方法はなかなか見つけれなかった。

しかし、今またガイドライン遵守推進委員会で本気の議論や協議を重ねて様々な方法を模索したい。

卸各社は全国卸・地方卸・地場卸とその経営形態や得意先は異なる。

いま、ここで必要なのは各々の形態の卸に分かれ、各々の仕事の価値（コスト）を評価し公正取引確立に必要な項目を明確にし、

それをまた全員で協議し必要なアクションプランを作成したい。

適正な仕事の評価が適正な売価に繋がり公正取引を確立する。是非、ガイドライン遵守推進本部でも取り組んで欲しい。全国で全国の卸が一緒に取り組まなければ、業界の公正取引は確立しない。

いま、日本の酒は、その品質・その美味しさに対し適正な価値（価格）で販売されているのだろうか？

私達酒卸の仕事が適正な価値（コスト）で評価されているのだろうか？

私達の業界は魅力があるのだろうか？

僕は仕事の生み出す価値が適正に評価されなければ、そこに魅力も意欲も生まれないと思う。もう一度この委員会から価値に見合った評価を取り戻す取り組みを始めたいと思う。

以 上