

令和6年 年頭所感

全国小売酒販組合中央会 会長 吉田 精孝

令和6年の年頭にあたり、謹んで新年のご挨拶を申し上げます。組合員の皆様、関係各位の皆様には、日頃より全国小売酒販組合中央会（以下、「中央会」）の活動にご理解とご協力を賜り心より御礼申し上げます。

昨年は、新型コロナウイルス感染症（以下、「新型コロナ」）の感染症法上の位置づけが5類感染症に変更され、中止やオンラインでの開催を余儀なくされていた様々な会議やイベントが復活いたしました。多くの皆様が、人との交流の大切さと喜びを再認識されたのではないのでしょうか。

約3年にも及ぶ新型コロナは、消費者の行動や価値観に変化をもたらしました。大人数での飲食や二次会、三次会などは減り新型コロナ以前の活気を取り戻したとは言えないものの、コロナ禍ではモノに限られていた支出が、行動制限等の解除により、有意義な時間や経験に対する支出に移行しつつあります。今後、消費者参加型のイベント等が、新たな顧客を増やし、酒類業界全体が盛り上がっていくことを、期待をしています。

では、我々「小売酒販組合」は、このような社会・環境変化にどのように対応すべきでしょうか。組合組織を俯瞰し、現状を把握することは、今後の組合の在り方を検討する上で欠かせません。

全国の組合員数は平成8年の約13万7千軒をピークに減少し、現在は約3万5千軒です。その構成は一般酒販店が約7割、続いてコンビニが1割を占めます。他方、市場としてはコンビニが3割強と最も多く、酒販店、スーパーと続きます。また、酒販店は減少していますが、スーパーやドラッグストアは販売場数が増加傾向にあるのも特徴です。このことから、組織率向上のためには、酒販店のみならず他業態に加入いただく必要があります。

市場に即した酒類小売業界を包括した業界団体となった場合、当然、要望も現在とは異なる方向へ舵を切ることになります。どのような組織を目指すのかは、簡単に答えがでるものではありません。執行部はもとより、組合員お一人お一人にも改めてお考えいただきたいことです。

組合員数は減少傾向にありますが決してネガティブなことばかりではあ

りません。

組合員（酒販店）は、長きに渡り地域を支え、地域の魅力をつくってきました。また地酒や地ビール、焼酎、日本ワイン等を地域に愛されるお酒に育てることは、酒販店の得意分野だと思います。地域の酒販店や商店の問題解決を目指すことは、国が掲げる「地方創生」や雇用の創出、所得増加に向けた施策にも合致するものです。議連等を通じ、酒販店の現状を伝えていくとともに、酒販店を守ることの意義と必要性を、政治・行政等へ強く訴えてまいります。

また、組織は常に動いていなければ衰退し、いかなる応援も支援も得られないと考えています。何かを待つのではなく、組織を発展させていくために、前に進む力が必要です。努力する組会員の皆様や組合を制度面から支える組織でいることそのためのより積極的、精力的な取組みとして、今年からオンライン酒類販売管理研修を実施する予定です。オンライン研修は、受講手段の一つとして、離島・遠隔地の方や組合員の皆様の利便性の向上、時代の要請に応えるものになることを期待しています。

オンライン研修の実施後も集合研修の重要性は変わりません。昨年11月に約8年ぶりとなるコア講師講習を開催しましたが、全国のコア講師の皆様と連携・協力し、集合研修の一層の充実に向けて取り組んでまいります。

引き続き高い緊張感と使命感を持って、業界を取り巻く環境を俯瞰し、困難な課題に正面から向き合い、社会的使命を果たしてまいります。結びに、本年が皆様にとって、よい年となることを祈念いたしまして、年頭のご挨拶とさせていただきます。