利益改善進む

業務用　需要回復と値上げ効果

需要回復と値上げ効果で多くの業務用酒販店の利益が増えている。10月は、コロナ前の2019年同月比を上回った向きもある。飲食店で忘年会の予約受け付けが始まり、歳末商戦が事実上スタート。この最大の繁忙期の業績は、新型コロナウイルス感染症の影響に左右される。新規感染者が一定数増加しても、サラリーマンが気にせずに外飲みに出かけ、各会社が忘年会を開く展開になれば、酒販店の経営基盤は強化される。

ナイト系の得意先が大半を占める**イノウエ酒販**（大阪市中央区）の**井上芳敬社長**は、10月の業績について「コロナ前の2019年との比較ではリッター数で97、98％。1日から価格を改定したので売上高は2ケタ増で着地。3年間で4回も値上がりしたシャンパンの注文も活発。粗利益率も向上しているので、利益はコロナ前を上回った。新規感染者が減ったので自粛をやめてナイト系に繰り出す裕福な客層のご祝儀相場的な需要が売れ行きを押し上げた可能性もある」という。

森田（大阪市東住吉区）の**森田邦章社長**も「得意先全部ではないが、樽生ビールは1リットル60円の引き上げを実現できた。みりんなども小幅ながら利益改善できた」と、値上げの成果を話す。

取引先飲食店が京都、大阪、兵庫と広範囲に及ぶ、**酒の専門店きたむら**（京都府八幡市）の**北村誠一郎社長**は「コロナ禍による業務用市場の低迷は確実に好転した。観光客の増加などで、中でも京都の飲食店が好調。10月の売り上げは昨年、一昨年を大きく上回り、コロナ前の水準に近づいた。飲食店の新規オープンも増えていて、取り込めるよう積極的な営業活動に取り組んでいる。大阪や兵庫の人出もさらに増えれば年末商戦の展望は明るい」と商いの活性化を説明したうえで「納価の引き上げも順調に進められ、利益率は改善できた」と利益向上にも触れた。

ただ、同社長は「京都の活況の一方で、物価高や不景気による消費の低迷も予測され、なかなか先が読みづらい」とも付け加えた。

一方、**森脇酒店**（大阪市西区）の場合は「10月の売り上げは昨年、一昨年に比べればはるかにましだが、コロナ前に比べればまだ70％ほど。人の動きはだいぶ戻ってきたが、天候が不順な日が多かったのがマイナス要因だった」と**左川慶太社長**。

それでも「価格改定は順調に進められて、利益率も相当改善できた。値上げ幅は樽生ビールで1リットルあたり約60円。取引飲食店には『ここで値上げをしておけば、来秋のビールの酒税引き下げの際に利益を増やせる』と説いて、ドリンクメニュー価格の改定を促した」と利益改善には成功している。

さらに「今後は外国人を含め観光客の増加に期待できる。そして、この2年間、ほぼゼロに近かった忘年会需要がある程度戻ってくると予想され、それに向けて、飲食店への各種提案を積極的に行っていく。12月の売り上げはコロナ前の数字に戻す目標をたてている」と、売り上げ回復に向け、意気込みを示す。

人ごとじゃないSDGs

「セキュリティ」と「環境保全」を軸に

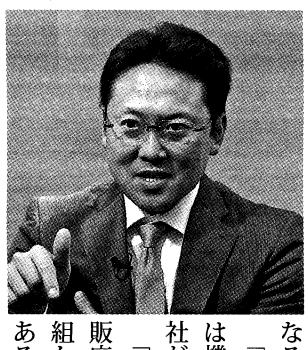
ザ・コンピュータ與良社長は考える【下】

早い時期に取り組めば大きな差別化のポイントに

人類が継続的に繁栄していくための17項目の「持続可能な開発目標（SDGs＝エス・ディー・ジーズ）」は、2015年に150か国を超える世界のリーダーが参加した「国連持続可能な開発サミット」で定められた国際社会の共通目標。7年後の今、大企業のほとんどは企業活動に採り入れるようになったものの、中小企業の場合は「関係がない」と、人ごととととらえている風潮が強い。こうした中、酒販店専用のPOSシステム「ベストパートナープラス」を開発・提供しているザ・コンピュータ（本社・横浜市神奈川区）の與良剛社長＝**写真**＝は「これからは小規模店を含め酒販業者全体がSDGsをしっかりと意識した業務に取り組む必要がある」との見方を示す。前号の「不可欠なデジタル・トランスフォーメーション（DX）」に続き、今号では同社長に「自社と酒販業者のSDGs取り組みの在り方とDXとの関連」について考えを語ってもらった。

――ザ・コンピュータ社のホームページに、SDGsへの取り組みが紹介されている。

◆当社もまだ取り組み始めたところだ。SDGsの目標の中で「ジェンダー平等を実現しよう」や「働きがいも経済成長も」「産業と技術革新の基盤をつくろう」などに連なる「働きやすい社風、仲間をカバーする組織」「革新的なソリューションサービスでビジネスと生活を豊かに」「個人情報を守り、漏洩しないセキュリティ教育」「環境を意識した行動・啓蒙」「お客様・社員・家族とのパートナーシップを大切に」の5つの課題に取り組んでいる。社員の幸福と自社の成長の両方を実現させていきたい。



一方、得意先の酒販業者に関わりが大きい持続可能な開発目標は「つくる責任、つかう責任」につながる「セキュリティ」と、「気候変動に具体的な対策を」を体現する「環境保全」となる。

「セキュリティ」は機器を通じて当社が提供する。

「環境保全」は酒販店の責任で取り組んでいく必要もある。酒販業界は、環境問題への取り組みが非常に遅れているが、DXの導入によって、劇的に改善することができる。

――DXの導入で、環境問題にどのような貢献ができますか。

◆紙資源の節約が重点。ファックスでの受発注を続けていると、データを一件ごとにプリントアウトする必要が生じ、業者は毎日、多量のコピー用紙を消費してしまう。しかし、当社が「ベストパートナープラス」と連動する受発注システムとして開発した「Go!!注文」を採用すれば、飲食店からの受注は全てオンライン上で済み、印刷に用いる紙の使用量を最小限に減らせる。

また、従業員の仕事量も削減でき、職場環境の改善にもつながる。さらに的確な在庫管理を通じて、コスト面の適正化や死蔵品の減少を実現できるのも大きな効用といえる。

加えてDXの活用で配送業務の効率化を図れば、トラックなどのガソリン使用量も抑えられ、この点も環境保全に直結する。

――酒販業界では、環境保全に関心が弱いのが、現状。

◆大手ビールメーカーを中心にSDGs推進の流れが確実に進んでいる。生産各社は、取引卸・小売りにも同様の姿勢を求めてくるだろう。今は消費者の目も厳しくなって、社会的意識の高い小売店を選んで買い物をするようになってきている。

酒販店にとっては仕入れ先と販売先の両方から要望が高まっていくわけで、早晩真剣に取り組まざるをえなくなるだろう。逆にいえば、早い時期にSDGsに積極的に取り組むことで、大きな差別化のポイントになる。

私は、今後1～2年で、SDGsへの取り組みを求める生産者や消費者の声がなお一層高まると見ている。酒販業者は今こそDXを最大限に活用して〝SDGsの旗〟を掲げるべきだ。

「有機JAS」認定酒類誕生

―改正JAS法10月1日付施行で―

玉乃光酒造「有機純米吟醸GREEN」2商品が第1号に

改正JAS法（日本農林規格等に関する法律）の10月1日付施行で、有機加工食品のJAS規格の対象に「有機酒類」が追加されたのに伴い、玉乃光酒造（京都市伏見区）のオーガニック清酒「有機純米吟醸GREEN山田錦100％」＝**写真・上**、「同雄町100％」＝**同・下**＝が有機JASの認定を受けた。第1号の「有機JASの酒類」として、商材価値が高まっている。

両製品は、それぞれ滋賀県の「山田錦」、岡山県の「雄町」を有機農法で丹精込めて育てた原料米を100％使用して醸した。環境との調和を図って誕生。

有機JASは禁止農薬や化学肥料、遺伝子組み換え技術などを使用せず、種まきまたは植え付け前2年（多年草は3年）以上、有機的管理を行った水田や畑で生産された農産物（有機農産物）を95％以上使用して、薬剤や有機ではない原材料や製品などが混ざらないように製造した「有機加工食品」に与えられる認証。

環境問題に対して意識が高い消費者が増えつつあり、両製品をはじめ有機JASマークが添付された商品は差別化のポイントになると見られている。

「有機　純米吟醸GREEN山田錦」「同　雄町」はいずれもアルコール度数15度、720ミリリットル瓶詰めで税別参考小売価格は1980円。

大吟醸 桃川 山田錦 磨き三割五分

長時間かけて
低温でじっくりと醸し出された
上品で豊かな香りと、
まろやかに熟成された
奥深い味わい

いい酒は朝が知っている
桃川株式会社
青森県上北郡おいらせ町上明堂112

XYGIN
不朽の名作「シティーハンター」×光武酒造場

PINK SILVER
華やかなローズと
甘酸っぱい果実
アルコール度数45度、
700㎖、2,640円（税込）

BLACK GOLD
硝煙の香り漂う
スモーキー感
アルコール度数45度、
700㎖、4,950円（税込）

合資会社光武酒造場　佐賀県 鹿島市浜町 乙 2421 TEL.0954-62-3033 ／ FAX.0954-62-3075