

卸売業新春トップインタビュー

トモシアホールディングス

荒木 章社長



また、今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、これによる変動も加味

昨年6月28日付でトモシアホールディングスの社長に就任した荒木章氏(写真)。

着任後の近況や、3事業会社(旭食品、カナカン、丸大堀内)の今期動向、来る23年に迎える同社10周年プロジェクトなど中心に話を伺った。

また、長らく酒類卸売業団体の役員を務めてきた視点から、コロナ禍の酒類産業、さらには清酒への想いなどを語ってもらった。

トモシアグループ全体では、微増収・微増益での推移となっている。

旭食品は業務用やホテル事業、カナカンでは外食部や酒類、丸大堀内は南東北がそれぞれ厳しい環境となっている。

今後は業務用の改善や納

価・経費の改善がポイントとなるだろう。

また、今期から「収益認識に関する会計基準」等を適用しているが、これによる変動も加味

しつ。年末・年始の動向次第の部分もあるが、なんとか増収・増益での着地としたいところだ。

——今期はコロナ禍が続いたが

コロナ禍で自社やグループを改めて見直す機会になったと感じている。さらにはSDGsも一気に浸透してきた。環境への貢献意識も高まっている。

その一方で地方経済がさらに疲弊が進んでしまった。祭りや観光、帰省、冠婚葬祭などが経済効果を生

「志」と「人材」を磨き「地域」に全力

んできたが、これらがなくなってしまう。

地域卸売業への貢献ウエイトが高い部分でもあり、影響はかなり大きいと考えている。

——昨今の食品流通業界に関して

「デフレの主犯格は食品流通業界」「食品の値上げは悪の風潮」などの論調が一部で見られたがいかがなものか。「メーカー値上げは商品に転嫁しない。消費者の味方だ」とする小売業も一部に見られ、これを美化する報道も散見された

が、時代錯誤ではないだろうか。

こうしたことがもてはやされている間は、小売業もメーカーも、さらには卸売業も現在の低収益体質から

は脱却できないだろう。すでにひずみがあらゆる場面で出てきており、改善していかなければならない。

そのためにはサプライチェーンの全体最適化が不可欠だ。さらには物流、受発注システム、商習慣などの非競争分野での協調領域課題を推進していくことが

大事なことだ。

——社長就任から半年が経過したが

「志」と「人材」を磨いていきたい。そしてトモシアの根幹でもある「地域」にも、これまで以上にこだわっていく方針だ。

「地域」は「個性」とニアリーコールの関係にある。「付加価値」とニアリーコールの関係にあると考えている。そのため「地域」に根差していくことは、「個性」を尊重することにつながる、それがトモシアにとつ



て大きな付加価値になっていくと確信している。「地域に根差し、ともに

く戦略に舵を切っていく。懸案だった事業会社のシステム統合が3月に完了し、いよいよ4月の新年度からスタートすることになる。一部得意先向けでAI発注を水平展開していくが、様々な得意先に向けても導入を進めていきたい。さらに音声ピッキングシステムの利用領域も拡大させていく。

——現在の酒類を取り巻く環境と清酒への想いなど 今回のコロナ禍で酒類が悪者になったことは由々しき問題ととらえている。酒類は長らく酒税を通して、国家を支え、国民を支えてきた。現状を鑑みると、支えてきた歴史への理解や認識が世間であまりなされていないように感じられる。酒類消費が国や国民を支え、貢献していくということを啓発するためにも広報活動を強化していくべきではないだろうか。

来年は「トモシアホールディングス」創業10周年

2023年1月に創業10周年の節目を迎えることになる。これに合わせて「10周年記念プロジェクト」を立ち上げている。

次世代に向けた人材育成・人材交流の一端となるものであり、若手メンバー中心のプロジェクトだ。創業から10周年までを振り返るとともに、次の10年に向けた当社としての在り方や目指すべく方向性などを話し合う場としていきたい

——22年の重点施策 3事業会社と各エリアでの強みをさらに伸ばしてい

また、コロナ禍の現状では、日本全国の清酒メーカーが大変苦勞している。大きな需要である地元向けや大都市圏での業務用が影響を受けているほか、観光土産用も苦しい状況に置かれている。

なんとか清酒メーカー・卸・小売が力をあわせて清酒需要を喚起していきたいと考えている。そして清酒の美味しさや魅力などもアピールしていかななくてはならない。地域密着卸売業として共にできることも大いにあるだろう。(聞き手 松丸浩二)