

## 第4節 変化への対応を求められる清酒製造業

### 1. 消費者の変化

清酒は過去何度かの地酒ブームを経ながらも、ブームを消費の拡大につなげることができなかった。ブームの間、消費者の本質的なニーズを徹底的に研究することはなかったため、ブームを継続的な需要に結び付けることができず、せっかくの機会を逸してきたといえる。

清酒の需要構造は、主に中高年の清酒愛好家層に依存する形となっている。過去において期待できた年齢が上がるにつれて清酒の消費量が増えるという加齢効果は作用しなくなってきており、加えて、若者を中心に清酒離れが進行しているため、一朝一夕には需要拡大は見込めない状況である。このように需要構造の面からも、清酒製造業界は厳しい場面にある。

もちろん可能性がないわけではない。グループインタビューでは「清酒に詳しいのは格好がいいと思う」や「清酒イコール肉体労働者の酒とは、皆さんが言うようには思わない」などの意見が20歳代前半の男性から聞かれている。インターネットによるアンケート調査でも、今後試みたいお酒として、位置付けている人も少なくない。

「いかに消費者ニーズを読み取るか」が今後の大きな課題であることは間違いない。

### 2. 流通の変化

清酒製造業にとどまらず酒類製造・酒販業界の構造を変えたのが、流通の変化と言ってもよいだろう。ディスカウンターという業態が生まれ、価格破壊が起こった。1万円の洋酒が2千円台になり、ビールがケース3千円台前半などの異常な価格で販売されれば、消費者の購買パターンは大きく変わる。その消費者の行動に対応すべく販売店、組織小売業は、卸売業あるいは製造業に圧力をかけてくる。結局は、デフレ・スパイラルという、誰も得をしない状況に陥ったのである。

製造量の少ない清酒製造業者は、その希少価値を強みにして幻の酒を売る企業となることも可能である。しかし、そのような企業になるためには、卓越したマーケティング力、人脈、運のいずれかが必要であり、誰でもが幻の酒の蔵元になれる訳ではないため、従来どおりの売り方を継続する企業がほとんどであろう。

だが、規制緩和の進展や消費者の購買行動の変化により、小規模な清酒製造業者の主要販売先である一般酒販店の販売力は低下し、スーパーやコンビニエンス・ストア等の組織小売業における酒類の販売量が増加している状況を考えると、既存の販売先に頼っていては、売り上げが落ちるばかりとなるおそれがある。

しかしながら、組織小売業と取引できる量が製造できなかつたり、プライベート・ブランド商品の要望に対応できなかつたり、あるいは組織小売業と取引のある卸売業

と取引ができなくて、スーパーやコンビニエンス・ストアの店頭で自社商品を並べることができない小規模な清酒製造業者が多いのが現実であろう。結果として、売上高が減少する結果になっている企業が多いと思われる。

現在好調な清酒製造業者は、流通の変化を敏感に捉え、スピーディに対応した企業が多い。生き残るためにも、消費者、流通の変化に注意を払い、柔軟な対応が必要である。

また、清酒の消費も国際化が進展している。日本から輸出されている清酒で、アメリカにおいて高級酒として愛飲されているものもある。また、香港でも高い人気を得ているようである。これらの国で受け入れられている要素を細かく検証し、流通サイドと上手に連携して消費者へとアプローチをすれば、国内においても清酒が受け入れられるきっかけになるとと思われる。

今回、清酒製造業の活路を見出すために製造業者に対してヒアリング調査を行った。ヒアリング先の清酒製造業者は、伝統的なビジネスモデル「良いものを造れば、卸が売ってくれる」が通用しなくなったことを認識し、様々な取組に着手し始めている。

ヒアリング先の清酒製造業者は、清酒が本格焼酎にシェアを奪われ始め、消費者が清酒を飲む頻度を下げていることに危機感を感じている。これは清酒が消費者のニーズにきちんと対応することに後手をとったことに起因していることを認識しているようである。また、漠然と酒造りを行うのではなく、しっかりとした経営の理念を持って卸売業にも小売業にも、そして消費者にも受け入れられる企業活動を展開することを目指し始めている。加えて、清酒が消費者には古臭く、おしゃれではないと思われており、小売業者や卸売業者からは利益を稼げない商材と見られていることを認識しており、これら悪いイメージの打破を課題としている。そのために経営理念から人事戦略、製品戦略、販売戦略まで各種の対応を始めている。

伝統を重んじながらも社会の変化に対応していく、消費者に愛され、国酒としての位置付けを確保していくことが清酒製造業にとっての将来ビジョンといえよう。

これらを実現するためには、様々な取組方法がある。次章では具体的な事例を紹介しながら、有効な対応策を解説していく。

《メモ》