



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

——能登半島地震から 1 年が経ちました

復旧・復興には予想以上に膨大な時間と労力が必要となる。最低でも 5 年から 10 年のスパンで見なければならぬだろう。

「おもてなし」を全国の旅館・ホテルに広めた原点と言われる石川・和倉温泉は、震災前には県全体の観光客の 1/3 近くを集客していたが、大きな打撃を受け、まだまだ復興途上の状況にある。また珠洲市と輪島市は産業、仕事、働く場所などにも復興には相当な時間とエネルギーが必要だ。事業会社カナカンも懸命に復旧・復興に務めているが、これからも極力応援していきたい。

——北陸三県（石川・富山・福井）統一ラベルの日

本酒も話題に三県の酒造組合、小売酒販組合連合会と連携して「北陸新幹線敦賀延伸を記念した統一ラベルの日本

売上高 1 兆円、前倒しで 26 年にも

酒」を発売した。併せて能登半島地震の被災地支援としてチャリティーグッズも販売。この継続と共に、昨年末に「日本の伝統的酒造り」がユネスコの「世界無形文化遺産」に登録された。これを追い風に北陸も地酒を中心に様々な企画や、被災した蔵元支援も含め、インバウンドや日本各地からの観光客にも響く販促活動にも積極的に取り組んでいる。

酒類に関しては、厚生労働省のいわゆる「酒類ガイドライン」をきっかけに、

働・共創の時代へと変わる、いわば潮目であると期待したいし、トモシアグループ全体で協力体制で臨んでいく。

（※荒木社長は長らく「北陸三県卸売酒販組合」の要職を歴任してきた。令和 6 年秋の文化勲章では、財務省関係で元同組合理事長として旭日小綬章を受章）。

——今年の業界見通し

大きなインパクトの予想として 3 つ挙げたい。1 つめは、国内でいわゆる「103 万円の壁」がどうなるか。人手不足の改善に繋が

酒類メーカー各社がそれぞれ「適正飲酒による酒類の素晴らしさ」などの発信が大いになされている。これからは小売業・卸売業の製配販三層が協力し、サプライチェーン全体で酒類の魅力をどのように発信していくかも大事なポイントである。当社も以前から提唱してきたことで、メンバーとして活動している「日本酒需要創造会議」でも同様の提唱を行っている。

製配販三層が社会課題解決へスクラムを組み、協

かに寄り添いながら伴走していくかのスタンスで取り組んでおり、小売業の変化は直接的にトモシアグループ全体の経営に影響を及ぼすからだ。

——2 月下旬に本社が移転

最寄りと同じ東京・新橋駅で、ワンフロアに入居する。よりグループの一体感が醸成できるのではないかと楽しみだ。人的交流や意思疎通もこれまで以上に活発になるだろう。またリモート商談やテレビ会議にも適した部屋も設ける。

——今期の売上高・経常利益の進捗

は？

現状で（12 月末まで）売上高はほぼ目標通りに推移している。経常は人件費・物流費高騰の影響も見られ、通期では増収・減益での着地を見込む。中計 2027 では売上高 1 兆円・経常利益 110 億円を目標としている。現在はこれを 1 年前倒しし 26 年度に達成できるようにしたい。ただし、それも通過点と考える。さらなる規模拡大と品質向上を目指していく。

（聞き手 松丸浩二）

問屋、再起動！

問屋



にっぽん



人を育てる。食で育てる。
トモシアホールディングス株式会社

「にっぽん問屋」は、地域のうまいもんを目利きし、全国の食卓にお届けする食品卸問屋のプロジェクトです。古くから、問屋は地域のいい素材を掘り出し、全国に広げてきました。そんな問屋が選びぬいた、とっておきのうまいもんをお楽しみください。

