

卸商業の今後の展望

企業価値をいかにして拡大していくか



卸商業部会 部会長 東海澱粉(株)相談役 神野一成さん

協同組合 静岡流通センター全体図 平成28年3月 組合員数48社

静岡商工会議所・卸商業部会は、紙・玩具・茶・生鮮食品・乾物・医薬品・機械器具・金属製品・建築材料・塗料・石油・靴などを取り扱う卸売業を営む会員事業所約100社で構成されています。

今回の卸商業部会特集は、「卸売業界に今もとめられている大化けの新視点」をテーマに、卸売業を取り巻く課題、今後の展望について静岡産業大学総合研究所の大坪檀所長にご寄稿いただきました。

私たち卸売業界を取り巻く事業環境は大きく変貌し、従来の卸売の機能が大きく変化しています。卸売業の最大の課題は、従来の社会的役割に固守し、事業活動が売上に結び付かない状況に陥っていることであると指摘されています。

人口減、高齢化は大きな構造的な問題ですが、そういうなかでも、お客様から新しいニーズや要望が寄せられています。スピード対応や少量対応など細やかな対応が付加価値となります。自社でなければできないことを極めるとともに、新しい柔軟な発想を持

つことが、今後の卸売業界が伸びていくヒントになると思います。

ITと物流が進んで、消費者の選択肢が大きく広がるなか、お客様が何を求めているのか、得意先のニーズがどこにあるのかを的確にとらえなければなりません。

商流が激変するなかで、ニーズを的確にとらえ、お客様を満足させるには、様々な提案をすることが必要です。自社の強みを把握する人材を育成して、お客様に提案することで自社の魅力が伝わります。企業では人材育成がこれまでに以上に重要だと思えます。

事業の共同化、物流の共通化など共同・共生を図り、一方ではオリジナリティをもった自社でしかできない商品を開発する。企業は常に「企業価値をいかにして拡大していくか」が命題であると思えます。

従来の卸売の機能が大きく変化するなか、自社の強み、ひいては静岡の強みを最大限に発揮し、卸売業界が今後さらに進化発展していくよう卸商業部会事業を通じて企業価値を高め、業界としての役割を担っていきたいと思えます。