



148

規制緩和にどう立ち向かうか

協中小企業総合研究所 主席研究員 坂東輝夫

政府の「骨太の方針」に沿って、規制改革の動きが進んでいる。その進行状態は必ずしもなめらかとはいえないが、時代の大勢が規制を緩める方向にあるのは間違いないだろう。では、中小企業はこの規制緩和の動きをどう受け止めればいいのか。

一足先に規制緩和の荒波に襲われた業界に酒類販売業がある。昨年9月に酒販免許の規制が緩和されて、自由化の大風が吹き荒れるようになった。もともと、酒類の販売自体が低迷しているうえに、自由化の波に乗って異業種からの参入が相次いだ。市場の縮小と競争の激化が現実のものとなり、中小酒販店の淘汰が進むようになった。

酒販自由化からの1年間で酒販免許の新規申請は2万件余に達した。このうち、スーパーとコンビニが6割近くを占める。客寄せの有効な手段として、いかにスーパーやコンビニが酒類販売に力を入れるようになっていっているかがよくわかる。加えて、宅配ピザやホームセンター、ドラッグストア業者などからも申請が相次いだ。

ある民間調査機関の推計では、酒販免許店に占めるスーパーとコンビ

二両業種を合わせた店舗シェアは2000年末の23.1%から2005年末には35.3%に高まるという。このあおりを食らって、一般酒販店（町の酒屋さん）は同期間に72.2%から59.8%にシェアを下げる。

コンビニ最大手のセブン・イレブン・ジャパンの酒類取り扱い店が今年5月末に総店舗数の82.6%となり、昨年2月末に比べて5.1ポイント上がったという結果を聞くと、上の推計もうなずける。コンビニ2位のローソンでも酒販店の比率が昨年9月の63%から今年9月には83%に上昇したそうだ。

とはいえ、小泉改革の核心は規制改革だから、酒販自由化に対して表立って反対は出来ない。しかし、規制改革の派手な掛け声の裏側で、中小酒販店の淘汰が否応なく進んでいるのも事実だ。では、中小酒販店は自由化というこの荒波にどう立ち向かっていけばいいのか。

一つは規制緩和という流れに逆らうけれども、再び規制に頼るという手だ。「逆特区」と呼ばれるものがこれに当たる。税務署から酒販店の新規参入を1年凍結する「緊急調整地域」に指定してもらって、その間に中小酒販店が体力を強化するというものだ。現に、昨年9月に

922地域、今年9月にも1,274地域が逆特区に指定されている。

確かに、自由化には逆行するが、この期間は強力な競争相手が出てこないはずだから、中小酒販店が競争力をつける良い機会だろう。では、逆特区にその効果は期待できるのか。昨年から今年にかけて逆特区が4割近くも増えたが、このことは逆特区の有効性に疑問を投げかける。

逆特区の趣旨からいうと、1年経って中小酒販店が体力をつけ、それに応じて逆特区を解除するようになるはずだ。逆特区は減って当然なのに、逆に増えている。このこととは、逆特区のなかでも中小酒販店が苦戦を強いられていることを示す。では、規制緩和の下で、中小企業は発展できないのか。中小企業は所詮、規制に守られていないと生きていけないのだろうか。

そうではあるまい。確かに、酒販自由化は中小酒販店に競争激化をもたらした。しかしその反面、自由化は規制の厳しい枠から中小酒販店の経営を解き放した。文字通り、経営の自由度が高まったのだ。

そう考えると、自由化という厳しいシゴキが酒販店を昔ながらの古臭い経営から脱皮させるきっかけになるとも言える。環境激化に対応するために知恵を絞ることが、結果的には規制に守られなくても生きていける自立の姿勢をもたらすのである。自由化が企業を蘇らすチャンスになると言ってもいい。

もっとも、こう書くと、「言うだけなら簡単さ」という声が聞こえてきそうである。しかし実は、酒販業界が自由化に移ってから、酒販店の大胆な改革が目立つようになっているのである。紙面の都合でくわしい紹介はできないが、1921年創業の昔ながらの酒販店が今では1日に1万件の注文を受け、年商500億円を売り上げるまでになった例がある。

成長の秘密はただ一つ、酒販自由化に対処しようと宅配システムを取り入れたことだ。「ビール1本から無料で」宅配するシステムを構築することに成功、都内に130店舗の宅配ネットを敷くまでになった。注文を受けてから2時間程度で届けるというスピードを売り物に、酒販店の勝ち組になった。

さらに、業務用酒販店5社が共同で江東区に延べ床面積1万平方メートルを超える物流センターを建設した例もある。仕入れや配送を協業化することでお互いのコスト競争力を高めようというのである。営業面ではライバル同士の結束を酒販自由化という荒波が後押しした。京都市でも、中小酒販店1,200店が会員になった組織が誕生した。各店の商品仕入れ価格や売れ筋動向などの情報を共有して、経営力の向上に結びつけることを狙ったことだ。

規制緩和で勝敗が際立つのはなにも酒販業界にとどまらない。規制緩和をチャンスと捉える前向きの姿勢が必要だろう。