

## コロナ禍でも積極的投資で底上げ

渡辺食品機械、ワタナベ冷機、ワタシヨウ、ワタシヨウフーズ、マルシヨウ、ナベビルの6社に加え、20年には厨房機器を取り扱う企業にM&Aを実施。これによって厨房機材の「引き取り」も可能となり、グループシナジーはさらに強化、飲食のトータルブランドとしての存在感に一層磨きがかかった。

業界をリードする存在とはいえ、コロナショックの影響は甚大で、「通常の営業展開を行えたのは、実質2ヵ月程度」とこの1年を振り返るが、酒販部門での苦戦は食品部門をはじめ、他の部門でカバーできるのが同社の強み。ダメージを分散させることで、高品質な

サービスの提供を維持している。

なかでも21年は「収益物件を複数取得した」という通り、不動産部門を強化、グループの底上げを図った。

「不動産が紙切れになることはない。渡辺食品機械もバブル崩壊直後

は不良債権を抱える時代を送ったが、不動産を所得していたことから、収入が途切れることはなかった」という経験からだ。

また、4月1日にはM&Aを実施した「厨房フアクトリー」を移転オープンさせており、この敷地内には倉庫を新設する

など、コロナ禍においても「積極的な投資」を行っている。「グループ全体に対して新たな付加価値をつけるための投資。こういった投資には、良いタイミングも悪いタイミングもない」といった観点からだ。

これらの動きは先頃の



コロナ禍で苦戦が続くものの、培われた感性で21年は不動産部門を強化。グループ全体の底上げを図った。疲弊した飲食店、とりわけ「三位一体」をキーワード掲げ、復活を後押しする。  
(取材日：10月21日)

# 飲食店、酒屋 ですすきの再生へ

ワタナベグループ **渡邊 正一** 会長

(わたなべ しゅういち)1947年3月12日生まれ、亥年。札幌市出身、74歳。札幌東高を経て早稲田大教育学部卒。70年4月、渡辺食品機械に入社。74年常務、89年社長、2019年5月に取締役会長就任。

M&Aが実施されたからこそその投資と言えそうで、今後についても、「M&Aは『時間を買う』ということ。その種のノウハウを持った企業を仲間に加えることは、相当な時間の短縮につながる。前回同様、オフアアがあれば積極的に検討させていただく」という。

「酒屋のM&Aというのは極めて難しい。お得意先」の長いつながりがそれぞれにあり、もちろん引き継いできた先代の想いもあるでしょう。ただ、世の中がこうした状況である以上、常にその「タイミングを見極めることが肝要」

業務用の酒を取り扱う企業で、年100億円の売り上げを計上するところがないのは北海道だけ

「コロナ禍」後継者問題など、山積する課題を乗り越えるためにも、業界がひとつとなり、活路を見出す時期にきているのかもしれない。

## 忘年会開催が「再生の起爆剤」

緊急事態宣言は解除されたものの、すすきのへの客足の戻りは鈍く、「まだ従来の2〜3割程度。本来のすすきのの姿を取り戻すにはまだまだ時間を要する」という。

これには「来店客の人数制限といった縛りもその原因」と分析する一方、かねてからすすきのをひとつの文化として捉え、繁栄にひたすら汗をかき続けてきただけに、これまで行政が実施してきた対策、支援に対しては、

「飲食店だけに援助をするのではなく、水や氷、

花やおしぼりなどを取り扱う業者もいる。こうした見えにくい部分にも支援の手を差し伸べなければならぬ」と

と注文を付け、さらに、「中小企業はこうで、大企業はこう——、極めていい加減。しっかりと精査してから実施しなければ、飲食店も納得できず、お客様も利用しづらい」と話す。

また、「よさこい」や「さっぽろ夏祭り」「オータムフェスト」など、大型イベントの中止が続いているが、こうしたイベントの再開もすすきの復活には不可欠で、これには「忘年会」をひとつのキーワードにあげる。「このまま感染者数が減少し続け、忘年会を開催できる状況になれば、さまざまなキャンペーンを

絡めて多くの人をすすきのに集客できる。すすきのはもとより、業界と注目のきつかけになる」と

と期待を寄せるが、懸念材料もあるという。「Go To」

「Go To」トラベルキャンペーン」が再開されることで、人流が発生する。第6波は警戒しなければならぬ」と

さらには、「感染対策が必須なのは言うまでもないが、ワクチン接種の証明書提示やPCR検査を条件にするといったお客様を振り回すようなキャンペーンでは意味がない」と強調する。

# ビルオーナー、『三位一体』

「ビルオーナー、飲食店、酒屋をはじめとする御業者が三位一体となつて議論し、さまざまな課題を乗り越えていく。そうさえすれば、必ずや強く楽しいすすきのが復活する」と、新しい年を見据える。