

増収小売業の割合が過去最高!

スクラップ&ビルドが加速

- プレス要約 -

個人消費に一部明るい動きが見られ始めているものの、小売段階では依然、デフレ傾向が続くなど厳しい経済情勢にある中、県外の大手小売業の進出等による競争が一段と激しさを増している。県内小売業が厳しい経営を強いられている昨今、好業績を維持している小売業と、不振が続いている小売業との二極化が、更に進んでいるのではないかと推察される。

このような中、熊本商工会議所と当研究所との共同で第9回目となる流通業調査を実施した。今回のアンケート結果から熊本県内小売業の平成16年度の決算状況をみると、売上が前年比増加した小売業（以下、増収小売業）の割合は49.5%で、前年比二桁増となり、また、その割合は3年ぶりに増加に転じている。一方、経常利益が前年に比べ増加した小売業（以下、増益小売業）の割合は42.8%で、再び前回調査を下回った。売上の回復基調が鮮明となる一方で、収益の確保については厳しい状況がうかがわれた。

調査概要

調査対象：熊本県内に店舗を有する小売業 1,158 社

調査時期：平成 17 年 8 月（郵送法）

有効回答：191 社（有効回答率 16.5%）

調査結果のポイント

（1）売上高 ～ 増収小売業の割合が二桁増、3年ぶりに増加に転じる～

増収小売業の割合は49.5%を占め、前回調査（以下、前回）の34.5%を15.0ポイント増と大きく上回り、3年ぶりに増加に転じている。増収小売業の割合、前回比増加幅とも、平成9年の調査開始以来、過去最高となった。

増収要因は「取扱商品の需要増加」及び「取扱商品の価格上昇」が37.4%で最多となっており、個人消費の持ち直しや、デフレ脱却の動きを裏付ける結果となった。

図1 売上高の増減（対前年比）

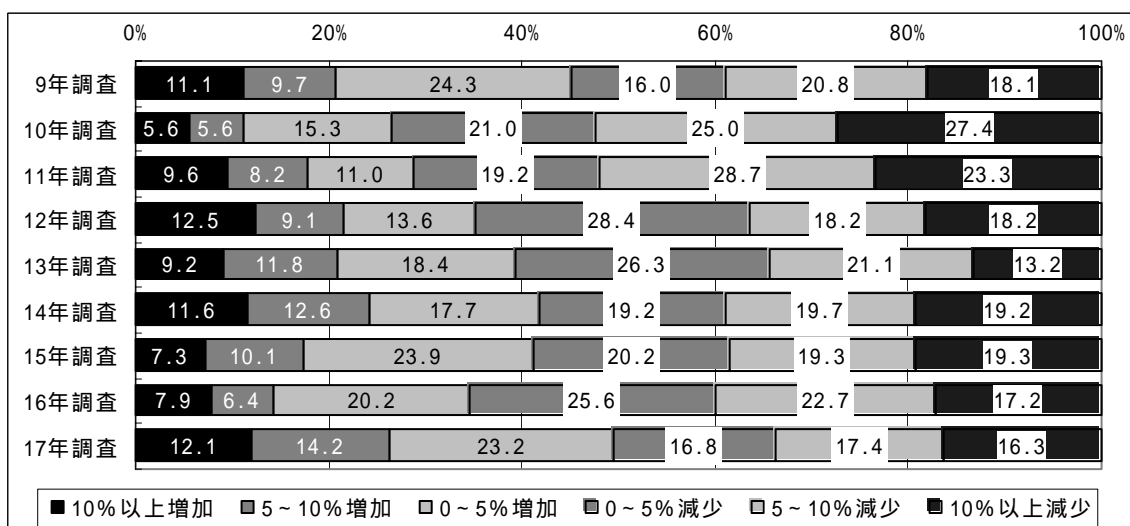


図 2 業種別売上高の増減（対前年比増収小売業の割合）

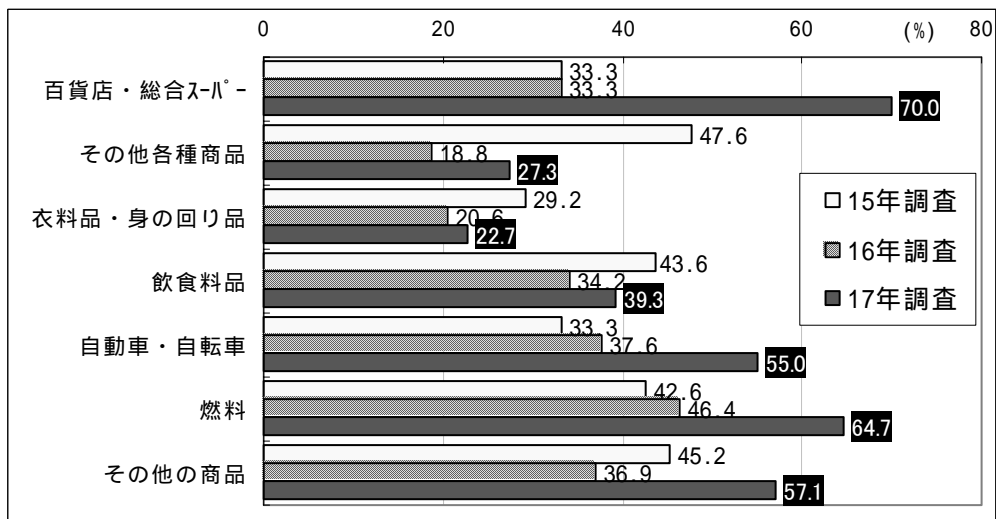
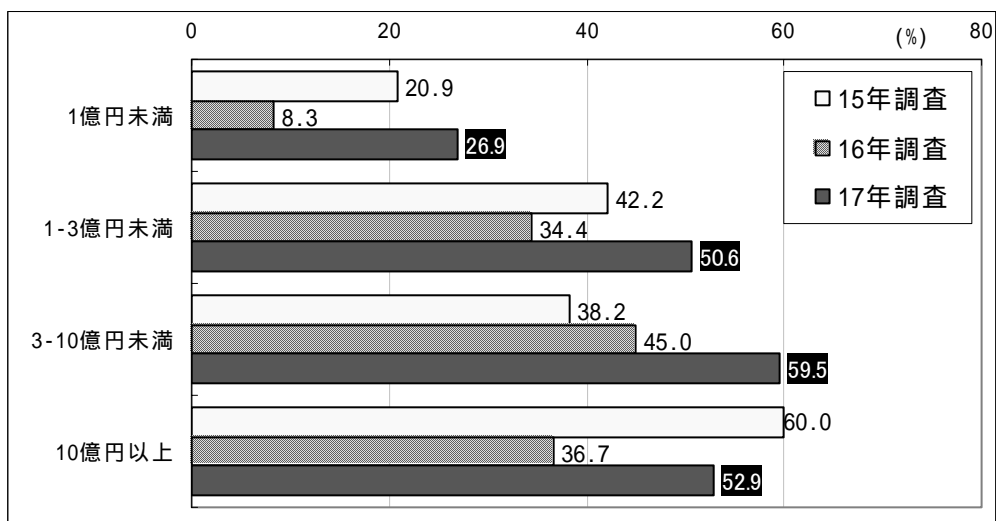


図 3 売上高規模別売上高の増減（対前年比増収小売業の割合）



(2) 経常利益 ~ 増益小売業の割合、再び減少に転じる ~

増益小売業の割合は 42.8% で、前回に比べ 1.9 ポイント減少し、再び減少に転じている。但し、「10%以上増加」の割合は、前回比 3.6 ポイント増加しており、好調な小売業と不振の小売業との業績格差の拡大がうかがわれる。

次に売上高と経常利益の推移をみると、「増収・増益」小売業の割合 (25.1% 33.3%) が前回に比べ 8.2 ポイント増加しており、ガソリンスタンド等の「燃料」やドラッグストア等の「その他の商品」を中心に業績の好調な小売業が増加している。

図 4 経常利益の増減 (対前年比)

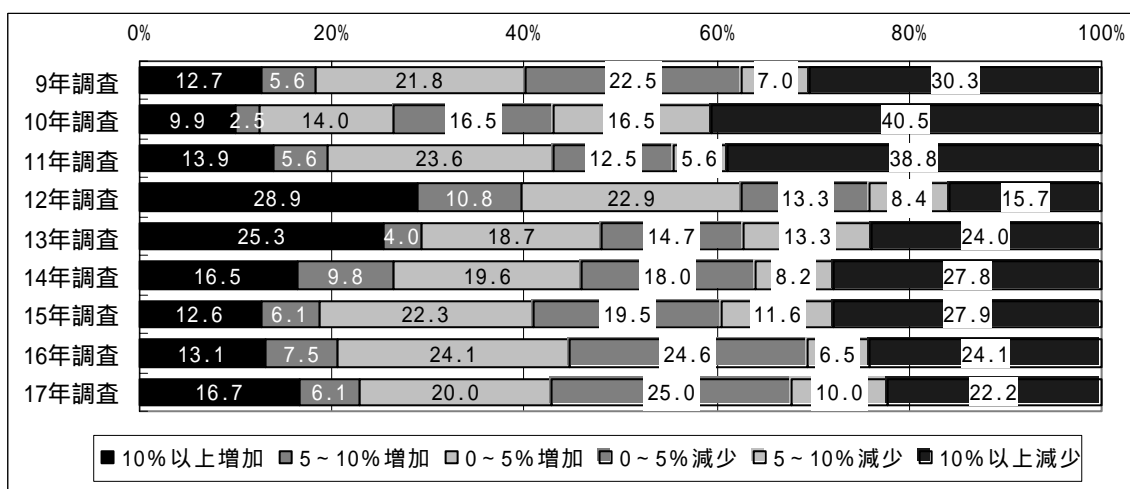


図 5 売上高・経常利益の推移 (対前年比)

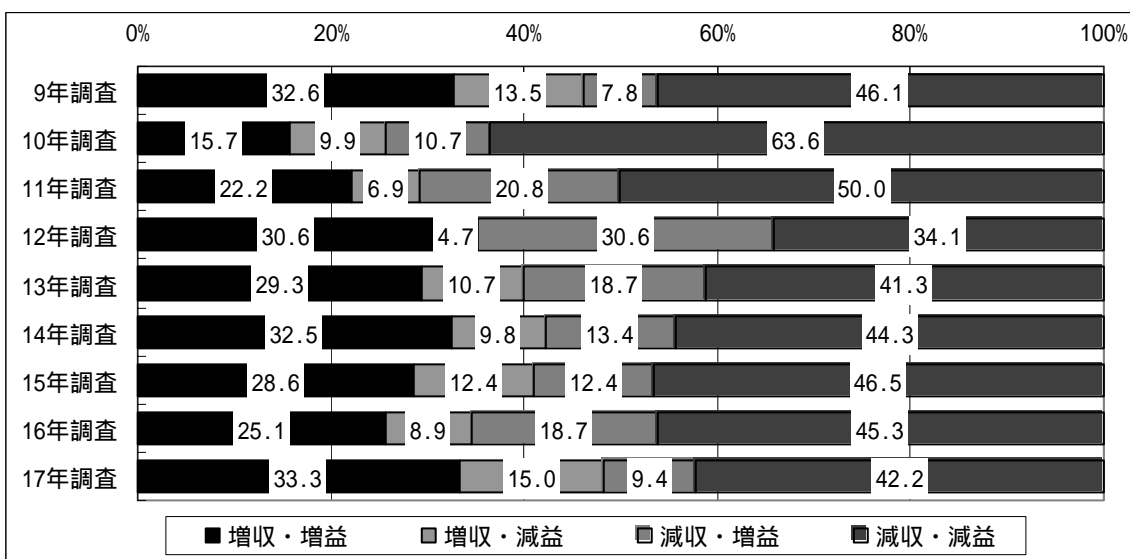


図 6 業種別経常利益の増減（対前年比増益企業の割合）

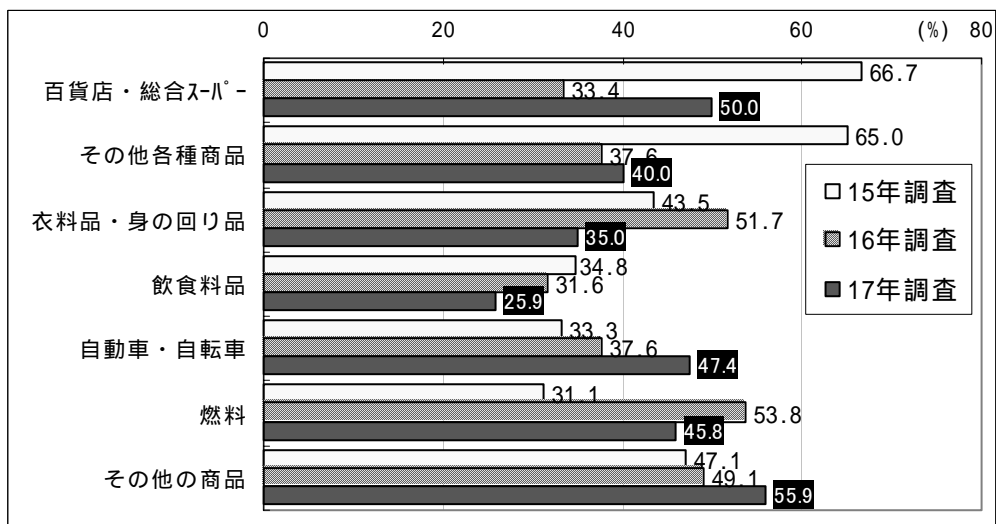
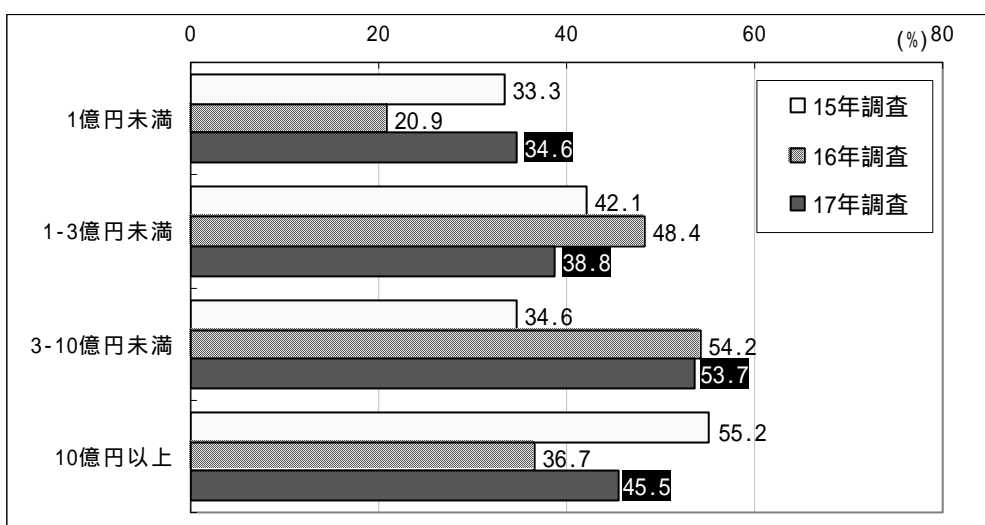


図 7 売上高規模別経常利益の増減（対前年比増益企業の割合）



(3) 今後の店舗展開 ~スクラップ&ビルドが加速~

今後の事業展開については「現状維持」(49.0% 48.7%)の48.7%が最多であった。また、「事業の多角化を行う」(19.3% 22.0%)が2.7ポイント増加しており、本業以外の事業に活路を求めている状況がうかがわれる。

次に、今後の店舗展開についても「現状維持」(46.7% 48.9%)が前回に比べ2.2ポイント増加し、約半数を占めている。但し、「新規出店」(22.8% 21.8%)は前回比1.0ポイント低下したものの、ほぼ前回並みを維持する一方で、「不採算店舗の閉鎖」(12.7% 17.6%)が4.9ポイント増加しており、前回に比べ店舗のスクラップ・アンド・ビルドが加速している状況がうかがわれる。また、「既存店の移転」(5.6% 8.5%)も2.9ポイント増加している。

これらのことから新設の大型ショッピングセンター周辺をはじめ、好立地の中心部等、通行量の増加が見込まれる地域への出店の動きが活発化するなど、県内小売業の間で店舗を絞り込む動きが強まっているものと思われる。

図8 今後の事業展開

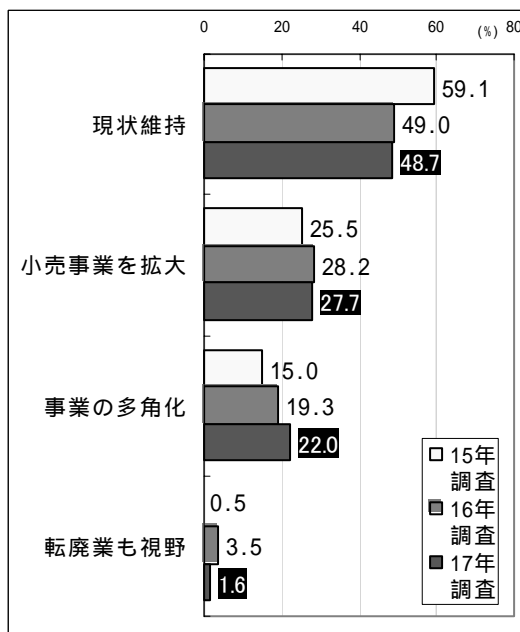
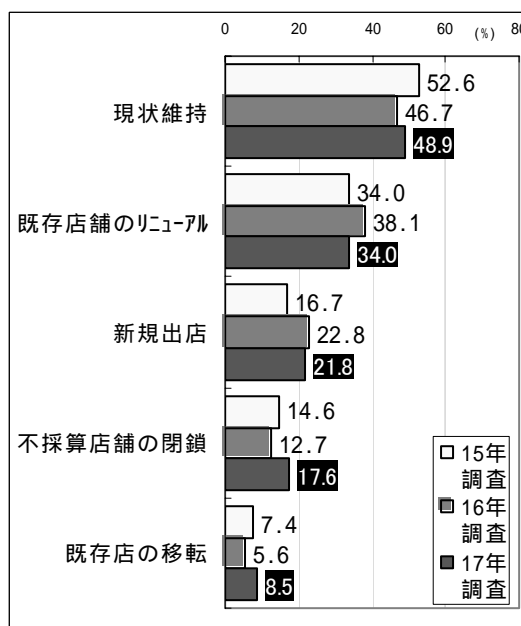


図9 今後の店舗展開



記事掲載の際のお願い

当研究所では、今回の調査レポートをホームページ上でも紹介しております。記事を掲載していただきます際に、下記の文言を加えていただければ幸いです。

調査結果の詳細は(財)地域流通経済研究所ホームページ (<http://www.dik.or.jp/>)をご覧ください。