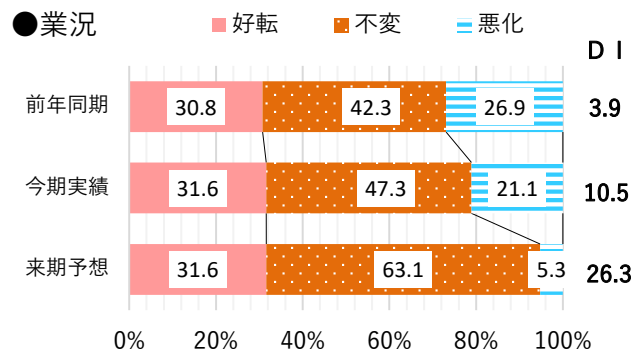


小 売 業

業況、売上、採算

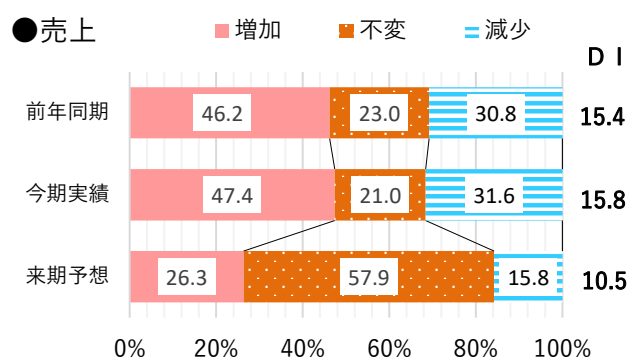
今期(2023.4~6)の業況判断DIは10.5で、前年同期(2022.4~6)と比べ6.6ポイント上昇しました。

来期(2023.7~9)は、業況の好転傾向が強まると予想しています。



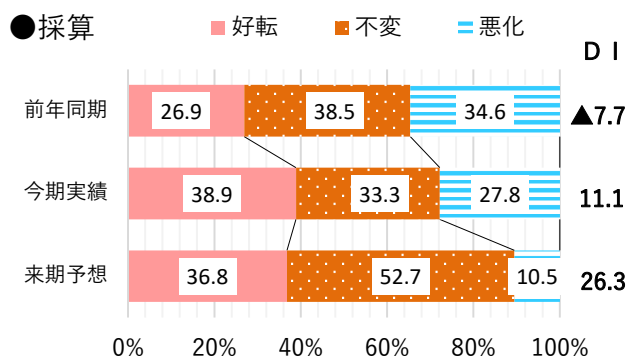
今期の売上高DIは15.8で、前年同期と比べ0.4ポイント上昇しました。

来期は、売上の増加傾向が続くと予想しています。

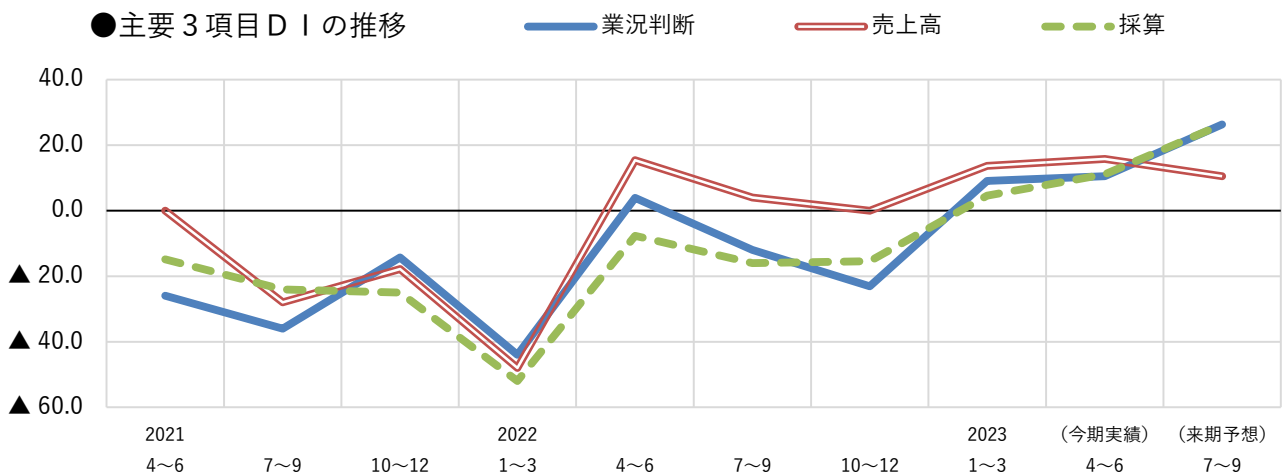


今期の採算DIは11.1で、前年同期と比べ18.8ポイント上昇し、プラスに転じました。

来期は、採算の好転傾向が強まると予想しています。



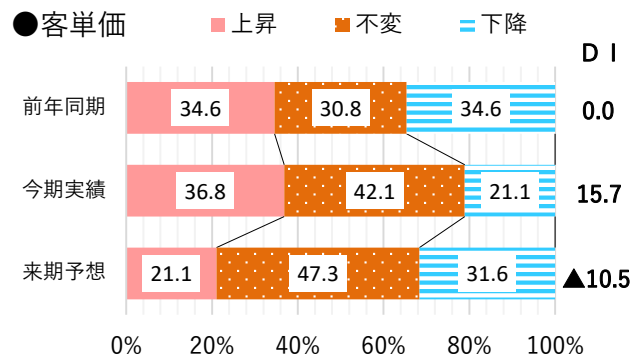
●主要3項目D Iの推移



客単価、客数

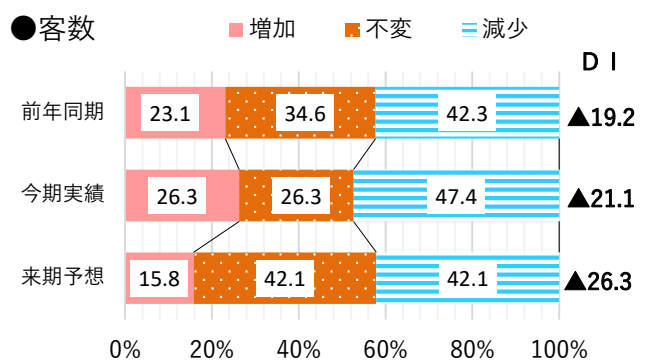
今期の客単価DIは15.7で、前年同期と比べ15.7ポイント上昇しました。

来期は、客単価がマイナスに転じると予想しています。



今期の客数DIは▲21.1で、前年同期と比べ1.9ポイント低下しました。

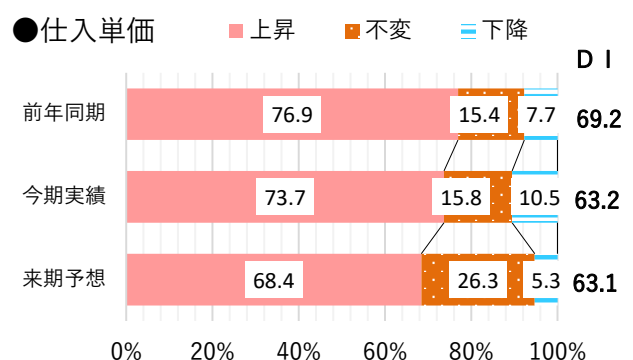
来期は、客数の減少傾向が続くと予想しています。



商品仕入単価、商品仕入額、商品在庫数

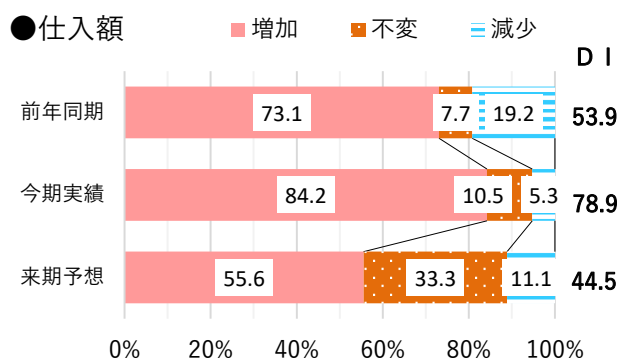
今期の仕入単価DIは63.2で、前年同期と比べ6.0ポイント低下しました。

来期は、仕入単価のほぼ横ばいを予想しています。



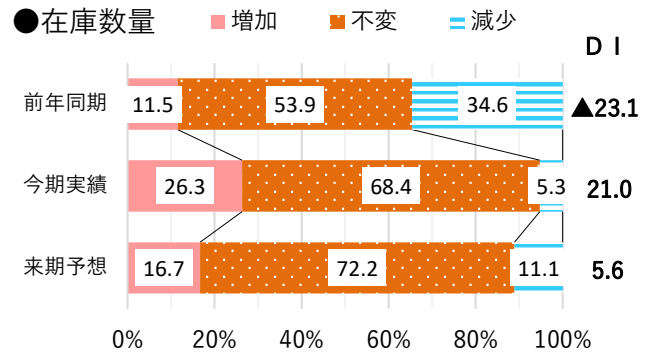
今期の仕入額DIは78.9で、前年同期と比べ25.0ポイント上昇しました。

来期は、仕入額の増加傾向が大幅に弱まると予想しています。



今期の在庫数量DIは21.0で、前年同期と比べ44.1ポイントと大幅に上昇し、プラスに転じました。

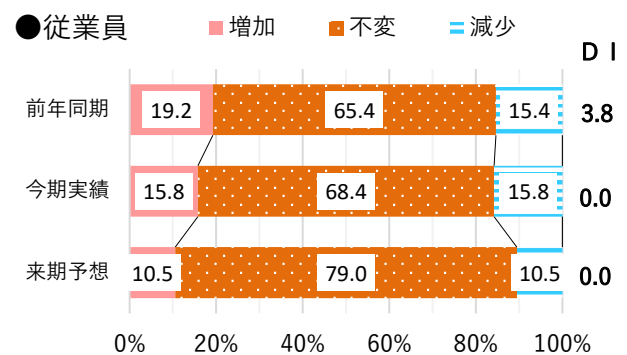
来期は、在庫数量の増加傾向が弱まると予想しています。



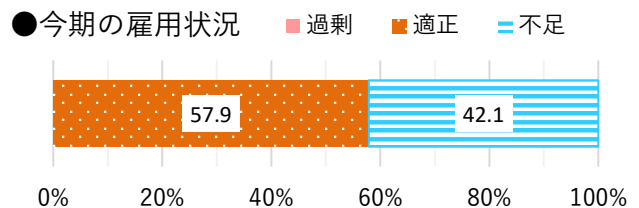
従業員、今期の雇用状況

今期の従業員DIは0.0で、前年同期と比べ3.8ポイント低下しました。

来期は、従業員数の横ばいを予想しています。



今期の雇用状況について、自社の従業員数が過剰であると回答した企業はなく、適正であると回答した企業の割合は57.9%、不足していると回答した企業の割合は42.1%でした。



従業員数と雇用状況の相関関係について、最も多かったのは「従業員数は前年同期比で変わらず、充足している」という回答で、47.3%を占めています。

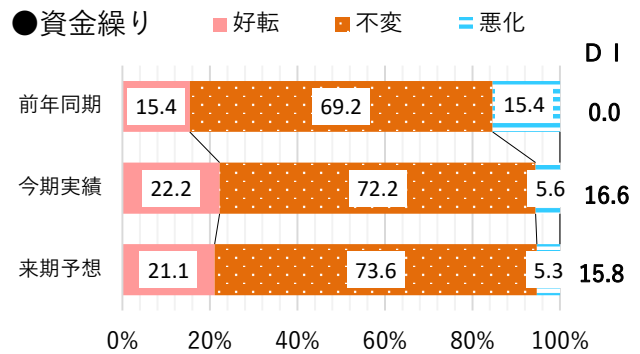
小売業全体では、約4割の企業で従業員が不足しています。

今期従業員数	今期の雇用状況	回答数
増加した	過剰	0
	適正	1
	不足	2
不変だった	過剰	0
	適正	9
	不足	4
減少した	過剰	0
	適正	1
	不足	2

資金繰り、設備投資

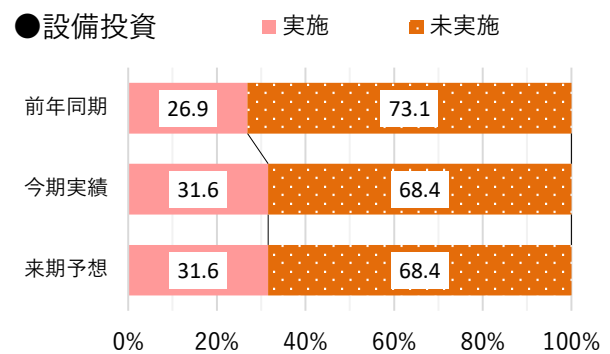
今期の資金繰りDIは16.6で、前年同期と比べ16.6ポイント上昇しました。

来期は、資金繰りに大きな変化はないと予想しています。



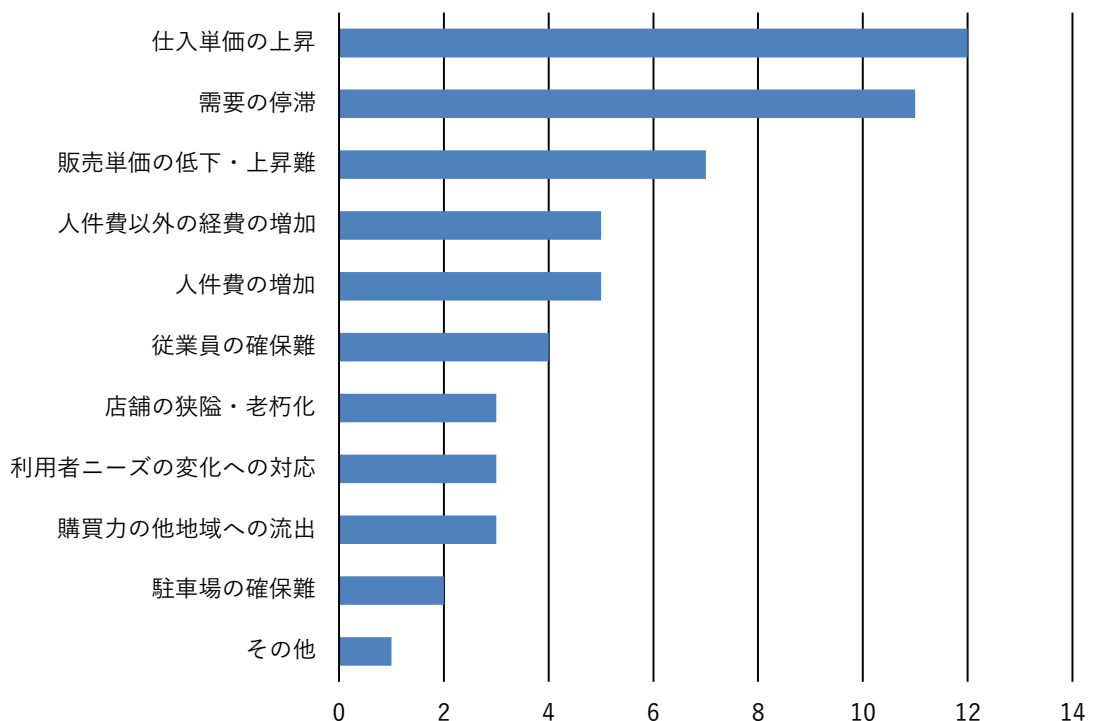
設備投資を実施した企業の割合は31.6%で、前年同期と比べ4.7%上昇しました。投資内容は1位が「OA機器」、
「車両運搬具」（同位）、2位が「店舗」の順です。

来期に設備投資を計画している企業の割合は31.6%で、横ばいを予想しています。



経営上の問題点

今期直面している経営上の課題は、1位が「仕入単価の上昇」、2位が「需要の停滞」、3位が「販売単価の低下・上昇難」の順です。



企業の声

[今期の業況について]

- 観光入込客数が増加したことで、ホテルや飲食店への納品額が増加した。(食料品小売)
- コロナ禍による制限がなくなり、人の動きが目に見えて増え、会合等のお土産の受注が増えた。しかし、原材料価格の上昇分を価格転嫁できておらず、思ったほどの利益はない。(菓子製造小売)
- 仕入単価が高騰したが、販売価格に反映できず収益が悪化した。(食肉小売)
- 長靴等の季節用品は閑散期のため売れなかった。食材の値上げが進んでおり、購入の優先度が低い身の回り品を買う余裕は消費者にはない。客単価の下降は当然だと思う。(衣服・身の回り品小売)
- 半導体不足によって新車の納期が遅れており、売上が立たない。注文すらできない商品もあり、市場のニーズに答えられない状況だ。(自動車小売)
- 売上が増加した。(自動車小売)
- 電気代や物価の高騰により、消費者が家計の不安を感じており、出費を控えている。(家電量販店)
- 企画等の見直しを行ったことで、売上や粗利は計画以上に確保できている。上期の間に1年間の目途を立てておきたい。(大型店)
- 商品単価の引き上げに伴う客単価の上昇が顕著だった。(大型店)
- 施設全体の客数が戻ってきている一方で、当店の客数は減少傾向にある。売上は家具、インテリア用品ともに減少した。(ホームセンター)
- 客数の減少が大きく、見込んでいた売上を達成できていない。人材は学生のアルバイトでまかなっている状況だ。(ホームセンター)
- 新型コロナウイルスの5類移行により、売上が好転した。(コンビニ)
- 新型コロナウイルスの5類移行に伴い、消費活動の活発化を感じる。売上は増加しているが、仕入単価や人件費の増加もあり、利益としては微増と思われる。(ドラッグストア)

[来期の業況について]

- 後志管内の農産物や加工品の評価が高まり、店頭への来店客数ならびに客単価の上昇につながっている。この傾向は来期以降もますます顕著になると予想される。(食料品小売)
- このまま客足が増えれば良いと思うが、まだ楽観できない。電気料金の値上げに合わせ、商品価格の引き上げも考えていかなければならない。(菓子製造小売)
- 仕入価格の高騰に伴う収益の悪化が続くと思われる。(食肉小売)
- 高齢者が経営している店舗や個人商店の廃業が急速に進むのではないか。(衣服・身の回り品小売)
- 半導体不足は続くが、在庫整備の単価は上昇しているので何とか乗り切りたい。(自動車小売)
- 引き続き売上の増加を見込む。(自動車小売)
- 光熱費が上昇しているので、省エネや低燃費といった特徴がある高単価商品への注目が高まれば、販売のチャンスが見えてくるかもしれない。(家電量販店)
- 人件費、施設管理費の増加が負担となるため、売上高の底上げが最重要課題だ。(大型店)
- 売上増加による経常利益の増加が見込まれる。(大型店)
- 売上の増加は見込めない。プライベートブランド品等、粗利が大きい商品を売り込んで利益を確保していきたい。(ホームセンター)
- 天候に左右されるが、業況の好転に期待する。(コンビニ)
- 引き続き売上の増加傾向を見込むが、仕入単価や人件費の上昇も続くと思われるので、利益が取れるかを考えていく必要がある。(ドラッグストア)