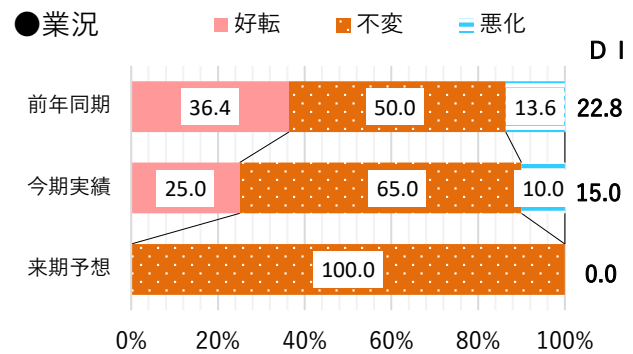


小 売 業

業況、売上、採算

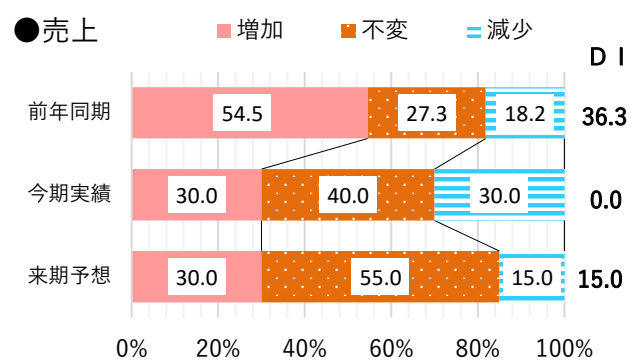
今期（2025.1～3）の業況判断DIは15.0で、前年同期（2024.1～3）と比べ7.8ポイント低下しました。

来期（2025.4～6）の業況DIは15.0ポイント低下すると予想しています。



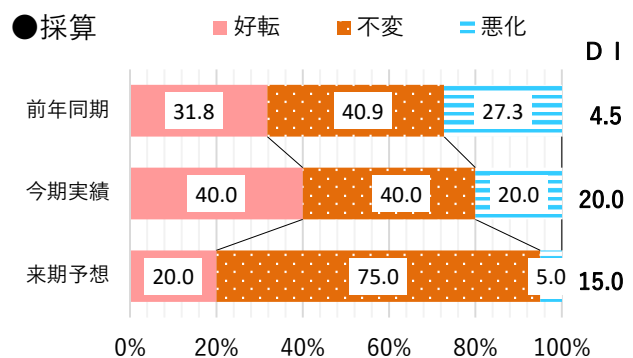
今期の売上高DIは0.0で、前年同期と比べ36.3ポイントと大幅に低下しました。

来期の売上DIは15.0ポイント上昇すると予想しています。

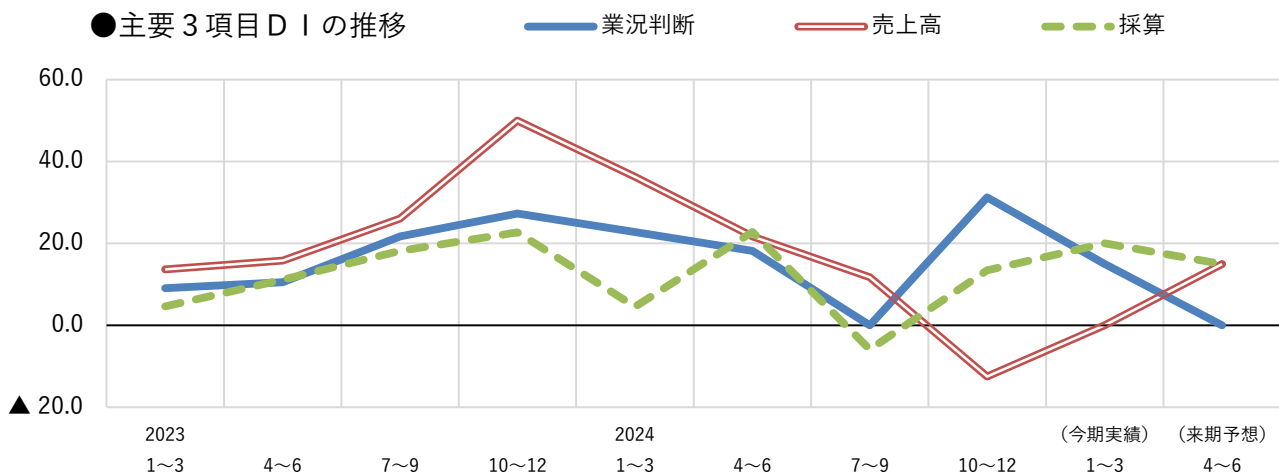


今期の採算DIは20.0で、前年同期と比べ15.5ポイント上昇しました。

来期の採算DIは5.0ポイント低下すると予想しています。



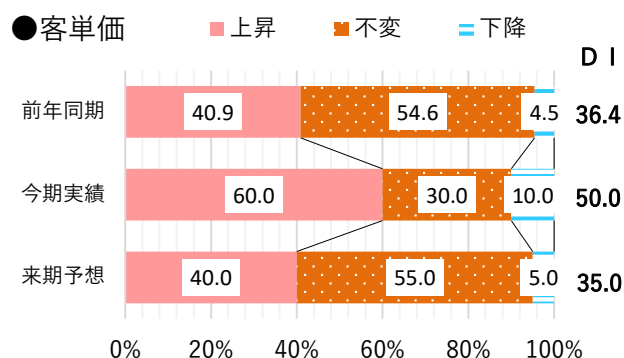
●主要3項目D Iの推移



客単価、客数

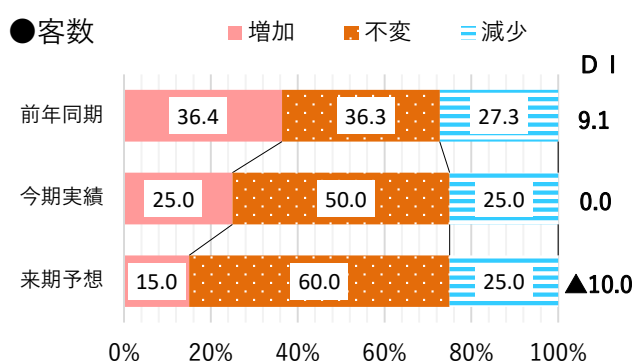
今期の客単価DIは50.0で、前年同期と比べ13.6ポイント上昇しました。

来期の客単価DIは15.0ポイント低下すると予想しています。



今期の客数DIは0.0で、前年同期と比べ9.1ポイント低下しました。

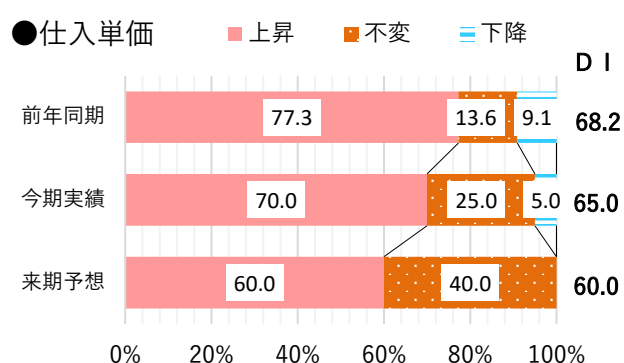
来期の客数DIは10.0ポイント低下し、マイナスに転じると予想しています。



商品仕入単価、商品仕入額、商品在庫数

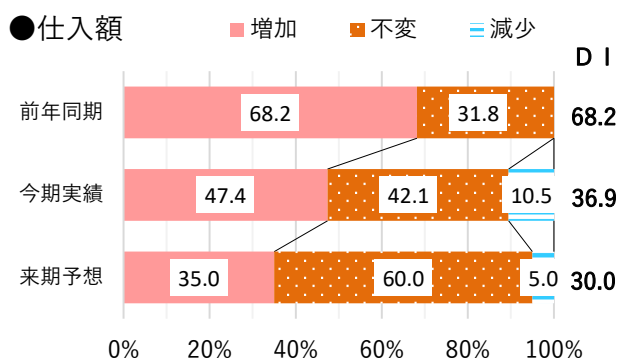
今期の仕入単価DIは65.0で、前年同期と比べ3.2ポイント低下しました。

来期の仕入単価DIは5.0ポイント低下すると予想しています。



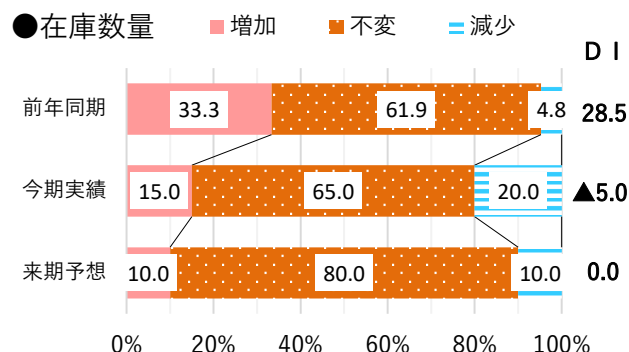
今期の仕入額DIは36.9で、前年同期と比べ31.3ポイントと大幅に低下しました。

来期の仕入額DIは6.9ポイント低下すると予想しています。



今期の在庫数量DIは▲5.0で、前年同期と比べ33.5ポイントと大幅に低下し、マイナスに転じました。

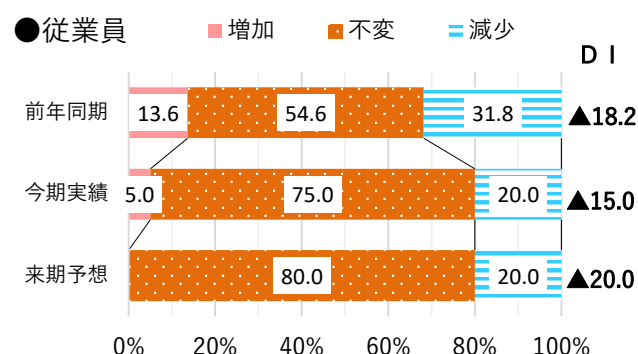
来期の在庫数量DIは5.0ポイント上昇すると予想しています。



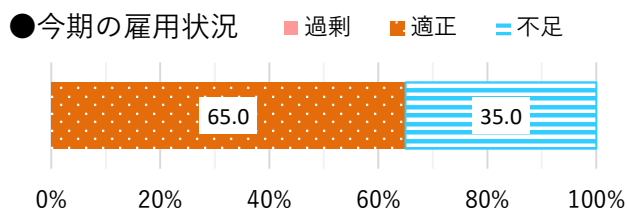
従業員、今期の雇用状況

今期の従業員DIは▲15.0で、前年同期と比べ3.2ポイント上昇しました。

来期の従業員DIは5.0ポイント低下し、マイナス水準が継続すると予想しています。



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、自社の従業員数が適正であると回答した企業の割合は65.0%、不足していると回答した企業の割合は35.0%でした。



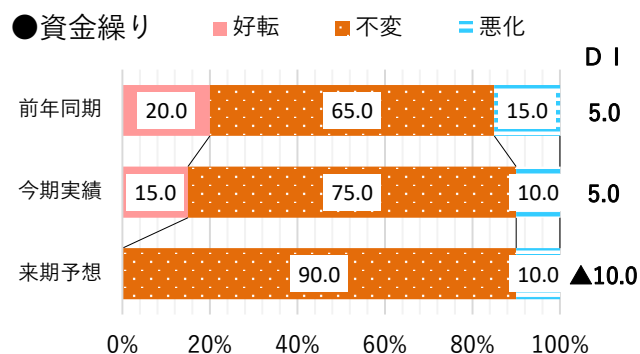
従業員数と雇用状況の相関関係について、最も多かったのは「従業員数は前年同期比で変わらず、充足している」という回答で、55.0%を占めました。

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	0
不変だった	過剰	0
	適正	11
	不足	4
減少した	過剰	0
	適正	1
	不足	3

資金繰り、設備投資

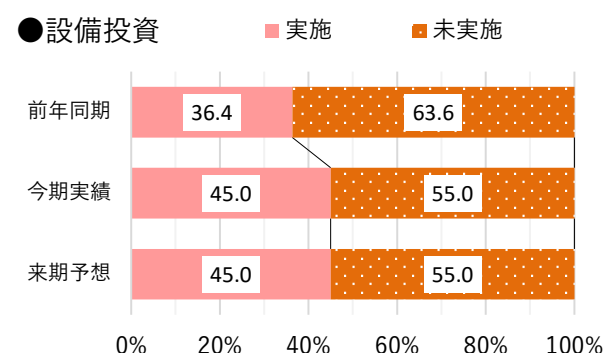
今期の資金繰りDIは5.0で、前年同期と比べ、横ばいとなりました。

来期の資金繰りDIは15.0ポイント低下し、マイナスに転じると予想しています。



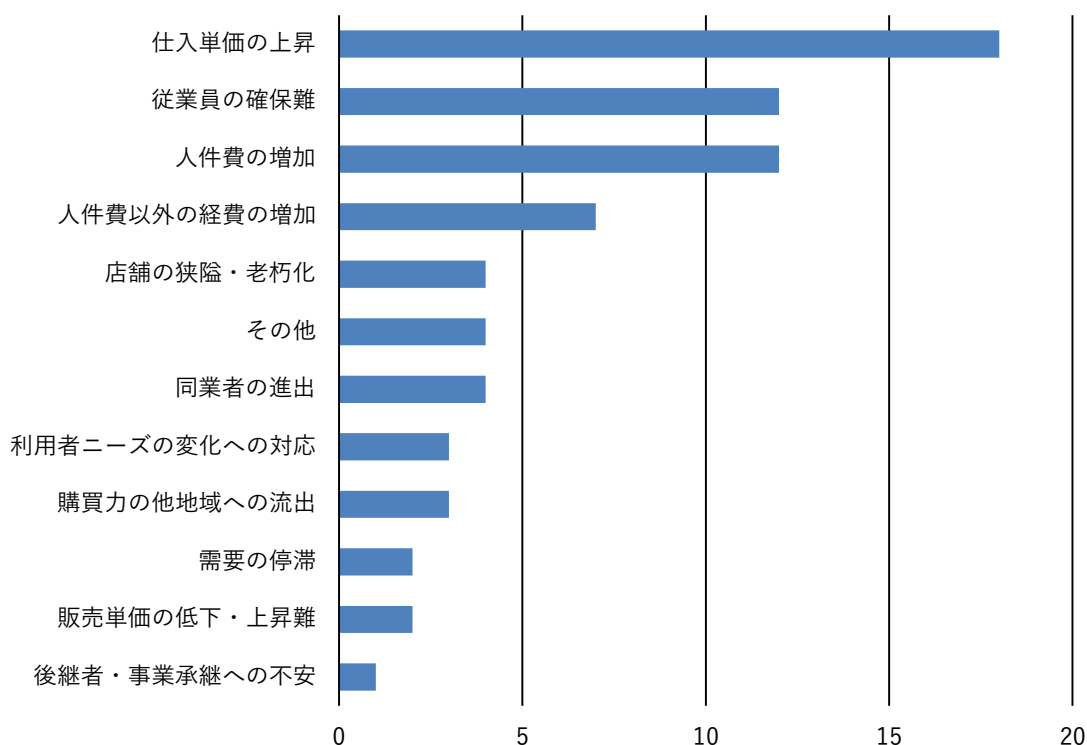
今期の設備投資は45.0%で、前年同期と比べ8.6%上昇しました。投資内容は1位が「店舗」、「販売設備」、「車両運搬具」（同位）でした。

来期は45.0%が設備投資を計画していると回答しています。



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「従業員の確保難」、「人件費の増加」（同位）の順です。



企業の声

[今期の業況について]

- 商品の価格も軒並み上昇しているため、関連するものすべてが上昇。また、北海道の最低賃金も上がっているため当社もそれにならい時給も高くなっている。その中でも客数が若干落ち込んだが、1点単価の上昇により売上の確保が出来ている。(大型店)
 - 値上がりで買い控えが続いている。雇用を増やしたいが人が来ないため、現雇用でやりくりをしている。(大型店)
 - インバウンド客数の増加が好調要因だが、反面日本人の近隣顧客の客数減少が見られる。(大型店)
 - 気温に左右されるエアコンの販売が前期より不調に終わった。(家電量販店)
 - 今期、店を1店舗閉めた結果、利益が上がった。(食肉)
 - ほぼすべての商品を値上げしたが、新規取引先や個人の来店客数も増加している。しかしながら仕入単価も上がっているので収支については棚卸をするまで予断を許さない。(食料品)
 - 今期は、近隣のスーパーへ客が流れたようで売上・客数とも減少した。(コンビニ)
 - 今期は天候が悪いと売上に影響が出た。特に2月は影響が大きかった。原材料、包装資材の値上がりがとまらず仕入れの調整等を行ったが、来期も値上げが多数あり利益の減少に歯止めがかからない。(菓子製造小売)
 - 車両納期の正常化により売上が増加した。レバレート見直しにより客単価が増加した。技能実習生の採用を進めるも日本人の採用は進んでいない。(自動車)
- ※レバレート：自動車整備士1人が作業した場合の1時間あたりの作業単価のこと
- 利用客数が増加し、売上は増加した。(自動車)
 - 来客人数はそんなに変わっていないが、売上が落ちている。客単価の低下が大きな要因の一つだと思われる。(時計・メガネ)
 - 従業員からの賃上げ圧力が強くなってきた。消費税支払時の資金繰りや社会保険の負担が大きい。売上が上がってもほぼ税金で取られる感覚がする。パートは103万円の壁で働き控えている。(花・植木)

[来期の業況について]

- 2025年度も前年と同様、価格の高騰や最低賃金のアップが見込まれる中、客数アップを第一に考え売上をキープしていく。(大型店)
 - 売上は上がっても様々なコスト上昇に加え人材不足や高齢化が顕著であり、厳しい状況が続いていく。(大型店)
 - 店舗改装、設備強化により売上及び客数増加を見込む。(大型店)
 - 販売単価は上昇が続くと予測するが、仕入れ単価の上昇も不透明で収支は不安だ。来店客数はいつ頭打ちになるか読めない。法人先は今後も増加傾向にあると思われるが、販売できる商材が不足しているのでそのまま売り上げ増加となるかどうかは不明。(食料品)
 - 人口減少に歯止めが掛からず期待できない。(コンビニ)
 - 原材料や包装資材の値上げが落ち着けばこれからの見通しも見えてくるとは思うが今の時点ではなかなか予想するのは難しい。(菓子製造小売)
 - 車両納期の正常化により売上が増加した。レバレート見直しにより客単価が増加した。技能実習生の採用を進めるも日本人の採用は進んでいない。(自動車)
- ※レバレート：自動車整備士1人が作業した場合の1時間あたりの作業単価のこと
- 自社の電池交換や簡単な修理の料金の値上げで、客単価の低下を補いたい。(時計・メガネ)
 - このままの状況が進むと、賃上げや税金負担が益々強くなると思う。負担感が減る方向に向かってほしい。(花・植木)