

平成28年度食品スーパーマーケット調査結果

経営上の問題は「労働力の確保」がトップ、

「価格競争の激化」が第2位に！

静岡市内の食品スーパーマーケットの現状把握のため、前年度の調査内容を一部見直し、実態調査を実施した。
(協力：静岡大型店スーパーマーケット連合会)

- ◇調査時期 平成28年7月
- ◇調査対象 静岡市内に店舗をおく食品スーパーマーケット106店
(※売場面積250㎡以上の店舗)
- ◇調査方法 郵送によるアンケート方式
- ◇回答店舗 79店(回答率74.5%)

**来店客に提供している
 (店内で行っている)
 サービスの上位5サービス**

来店客に提供しているサービスについては「保冷用氷・ドライアイスの提供」が84.8%で最も多く、続いて「宅配便の取り次ぎ」が79.7%、「お買上げポイントの付与」が74.7%、「お買上げポイントの付与」が74.7%となっている。

(表1)

順位		サービスの内容	割合(%)
平成28年度	平成27年度		
1	1	保冷用氷・ドライアイスの提供	84.8
2	3	宅配便の取り次ぎ	79.7
3	5	お買上げポイントの付与	74.7
4	4	イオン水の提供	70.9
5	2	お客様の声の収集・対応	67.1
6	6	銀行ATMの設置	48.1
7	7	エコリサイクル活動協力への特典付与	36.7
8	8	公共料金等収納代行サービス	31.6
9	9	その他	2.5

「イオン水の提供」「お客様の声の収集・対応」は約7割、「銀行ATMの設置」も約半数の店舗で実施されている。
 (表1)

**表面化している
 経営上の問題について**

現在表面化している経営上の問題については、今回の調査から追加した「労働力の確保」が60.8%と約6割を占め、15年連続第1位だった「価格競争の激化」を抜いてトップとなった。

また「人件費の増加」が38.0%で第3位と、雇用に関する問題が上位にランキングされている。

「価格競争の激化」が49.4%で第2位、「他業種(コンビニ、ドラッグストア、ホームセンター等)との競合」が35.4%で第4位、「近隣への同業店の進出」が30.4%で第5位となり、価格競争や競合の激化が雇用に続いての重要な問題となっている。

なお、前年度調査で第3位(44.0%)だった「仕入れコストの上昇」

(表2)

順位		問題の内容	割合(%)
平成28年度	平成27年度		
1	—	労働力の確保	60.8
2	1	価格競争の激化	49.4
3	2	人件費の増加	38.0
4	4	他業種(コンビニ、ドラッグストア、ホームセンター等)との競合	35.4
5	6	近隣への同業店の進出	30.4
6	5	店舗の老朽化	27.8
7	6	消費者ニーズの変化	21.5
8	8	顧客の他地域への流出	10.1
8	9	客単価の低下・低迷	10.1
10	3	仕入れコストの上昇	8.9
11	10	駐車場の確保難	7.6

は、本年度は第10位(8.9%)と大きく後退した。
 (表2)

