

セミナー

▶ 講座・セミナーへ戻る |

消費と流通の今を捉え、明日を読む2018/12
～2018年のレビューと短期、中期、長期展望～本セミナーは終了いたしました。
多数のご参加、ありがとうございました。

2018年も年末を迎えるところとなりました。
TPP11、日欧EPAの発効、改元、消費税引き上げなどが予定される来年度計画、五輪とその後を見込んだ中期計画、さらには2030年あたりを目指す長期計画をお考えの方も多くおいでのこと存じます。
そこで、そのような方々に参考となる情報をご提供するため、本セミナーを開催させて頂きます。
まずパートⅠでは、2030年、部分的には2040年前後を見込み、消費と流通の基本的な変化を把握します。そしてパートⅡでは、GMS、CVS、SM、ドラッグストアの主要な小売チェーンの業績と来期に向けた展開を把握します。パートⅢでは、すでに離れた自由貿易協定の発効、消費税引き上げなどに付する対応のあり方として検討してきたところをご報告申し上げます。
ほかにもまだITやアプリ、決済系の問題など、ご報告したいことがありますが、時間の都合、今回上記のようなところご限り、それらについては、途中で適宜触れさせて頂くことと致します。
食品、日用品、医薬品などの分野で来期計画をご検討の皆様、中長期計画をお考えの皆様のご参加をおすすめします。
なお、下記両日それぞれ同じ内容のセミナーを開催いたしますので、都合のよい方をご選択ください。

開催日時	2018年12月4日(火)・12月7日(金) 13:00～17:30
会場	AP市ヶ谷 Learning Space A1ルーム 東京都千代田区五番町1-10 市ヶ谷六樹ビル8階 JR 地下鉄市ヶ谷駅2番、3番出口から徒歩1分 https://www.tc-forum.co.jp/kanto-area/ap-chiegaya/ic-base/
報告者	(公財)流通経済研究所 理事 / 拓殖大学 名誉教授 根本重之 (公財)流通経済研究所 主任研究員 後藤重希子
参加費	1名様につき 40,000円 (消費税別)
参加対象	メーカー、卸売業、小売業、外食産業、物流業などの方々 上記の業種以外の場合、お申込をお受けできない場合がございますこと、あらかじめご了承ください。

※本セミナーには、カジュアルな服装でお越しください。

プログラム

Ⅰ. 市場と流通の基本的な変化と長期展望 (13:00～13:50)

(公財)流通経済研究所 理事 / 拓殖大学 名誉教授 根本重之

●市場の基本的な変化・・・人口、世帯数の将来推計の確認

- 2030年、40年までの人口構造と世帯数推計構造の変化
- 高齢化は40年以上まで進むと推定されていることが必要

●弊研究所コホート分析による2030年までの小売消費市場予測から

- コホート分析・・・人口減少高齢化に加えて、世代交代の影響を見ておく
- 食品は21年ピークアウト、生鮮激減、日用品は18年から減少過程へ
- 食品系小売業の基本的な課題

●弊研究所による小売業態別食品売上高と店舗数の2030年予測から

- スーパー、コンビニ、ドラッグストア、生協、ECの食品売上高予測
- 2021年、スーパーとドラッグストアの店舗数が逆転する

●2020年代の流通を考えるうえで重要な診療報酬改定とドラッグストア業界の将来展望

- これからは知っておきたい診療報酬改定、薬価改定と直送の変化
- 今後の診療報酬・薬価改定がドラッグストア業界に与える影響

●ECの動向とアマゾンの状況

- 経産省調査によるBtoC・ECの動向
- アマゾンの直営売上高と第三者売上高の推移など

●小売業の競争戦略とメーカー、卸売業のチャネル戦略の基本的な方向

Ⅱ. 主要小売チェーンの業績と来期に向けた展開 (14:00～15:45)

(公財)流通経済研究所 主任研究員 後藤重希子
(公財)流通経済研究所 理事 / 拓殖大学 名誉教授 根本重之

●総合スーパー・総合ディスカウントストアの状況と上位チェーンの展開から

- 上場企業10社の上期業績と通期予想
- ドン・キホーテHD
 - ・ ドンキ主簿のユニクロ店、ファミマ2店の業績は大幅上昇
 - ・ 単独の直営売上高ですでにCVを抜き去り、ユニクロで売上高でもCVを抜く
 - ・ ユニファミマHDの出資を受け入れ、差引引き2000億円規模のキャッシュを獲得
 - ・ 西友とトナリ、イオンリテールを規模で抜く
 - ・ ネット通販事業は切捨て、店舗のデジタル化を追求
- イオングループの展開
 - ・ イオンリテールはSPA志向で分社化、フジとの資本業務提携
 - ・ 地域SM再編、規模拡大へ
- イトーヨーカ堂
 - ・ 淡及も想定されるイズミとの業務提携
 - ・ サトーコノカドー型の展開、AIによる業務改革、不動産活用

●CVS業界の状況と上位チェーンの展開から

- 上場企業6社の上期業績と通期予想
- セブンイレブン
 - ・ 新商品で客層、時間帯、食場面拡大
 - ・ ネットコンビニ・・・北海道でのから展開から全国展開を目指す
 - ・ 強気の配当・・・FFの粗利率を加工食品の粗利率より低くしている
 - ・ アップ活用本格化、19年春にもスマホ決済導入へ
- ファミリーマート
 - ・ 他社と比較可能な方法で計算すると日販、客単価をまみめ、売上が発表値より11%強低いことが判明
 - ・ どの店舗の客単価上昇を目指して急ぐ惣菜や冷蔵強化の取り組み
 - ・ 伊藤忠と組みFinTech開発、海外事業強化、サプライチェーン効率化
- ローソン
 - ・ 「朝堂守って夕復讐」
 - ・ 銀行設立、キャッシュレス決済の実験店拡大など
 - ・ 「シネマックジャパン2018」で提示した「2025年のコンビニ」

●スーパーマーケット業界の状況と上位チェーンの展開から

- 上場企業30社の上期業績と通期予想
- ベルク
 - ・ 標準店舗でのドミナント出店をベースとする生産性向上
 - ・ 営業総利益の5分の1を営業利益として残す経営
- ライフコーポレーション
 - ・ 第6次中期経営計画「ライフス」を明確に打ち出し、ライフブランド確立
 - ・ ネットスーパー展開の本格化・・・専用配送に加え、サードパーティ活用も
- ヤオコー
 - ・ 第9次(18/9～21/8期)中期経営計画:ヤオコーエイの確立
 - ・ 日欧EPA、TPP11対応で先行するワイン、オリーブオイル、菓子などの貿易業務子会社「小川貿易」設立
- サミット
 - ・ 従業員を元気に、消費者を喜ばせる
 - ・ 新MDの本格化・・・総務部門のバッチینگしない生鮮部門の加工度上昇
 - 運ぶ動き再び活発に・・・買物代行サービス導入、移動販売など

●ドラッグストア業界の状況と上位チェーンの展開から

- 2/3月期決算企業9社の上期業績と通期予想
 - ・ 2018年度の診療報酬改定、薬価改定とドラッグストアの経営状況
- ウエルシアHD
 - ・ 「ライバルはマツキヨではなく、セブンイレブンの宣言
 - ・ 専門性強化とコンビニエンス市場への踏み込み
- サンドラッグ
 - ・ HBC型高収益モデルの苦悩
 - ・ 厳格に守ってきた出店基準を緩和
 - ココカラファインなどのネット通販商品の店舗受取拡大

Ⅲ. 2019年の展望と課題 (16:00～17:30)

(公財)流通経済研究所 理事 / 拓殖大学 名誉教授 根本重之

<Ⅲ-1:2019年の主なイベント>

●1～3月:発効の可能性ある日欧EPA、TPP11

- 日欧EPA、TPP11の機軸と発効までのスケジュール
- 主要な関税削減・引き下げ品目と小売業、卸売業、メーカー対応の方向

●4～5月:天皇退位、新天皇即位、改元など

- 基本的なスケジュールと対応

●6～7月:G20サミット大阪開催、参院選、五輪テストイベント開始など

- 五輪テストイベント、ホストタウンなどへの協力の可能性
- イベント開催必要への積極対応

●9～11月:ラグビーワールドカップ開催

<Ⅲ-2:消費税引き上げの捉え方、走り方、戦い方>

●軽減税率付き消費税引き上げの意味合い・・・揺れる売場と揺れない売場

●19年10月の消費税引き上げのインパクト

- 1997年、2014年の消費税引き上げを家計調査日次データでレビューする
 - 消費税率別、日用品の駆け込み需要はいつごろから発生したか
 - 年代による駆け込み需要の差

●2014年の小売業の決算、既存店売上高はどうだったのか

- GMS、CVS、SM、ドラッグストア、HC上場企業業績の決算から
- 上記各業態の上場企業の税率引き上げ前後の既存店売上高前年同期比増減率の変化から考えておきたいこと

●軽減税率導入に伴う価格表示問題

●イトイ・コーナがある店舗での価格表示とオペレーションの基本

●消費税引き上げ後のセールとしてそもそも禁止されていない2%値下げ、還元など

●政府の経済政策に対する対応

●19年10月の消費税引き上げの走り方、戦い方として考えておきたいこと

- 期央での税率引き上げであること
- 外食は税率が上がるが、持ち帰る食品の税率は上がらないこと
- 食品小売業では食と非食品の税率だけが上がること
- 反動減発生時期は、10月、11月、12月であること など

●消費税引き上げを乗り越え、2020年、そして2020年代に向けて走る

※今後の状況の変化などにより上記プログラムには一部変更が生ずる可能性がありますこと、ご了承下さい。なお、とくにパートⅡの各企業に関する項目は10月31日までに整理した情報に基づくものであるため、今後の情報収集により更新・変更する部分が出るものと思えます。

お問い合わせ先

公益財団法人流通経済研究所 (担当:中田、後藤)
TEL: 03-5218-4533