



## 横浜銀行 ニューヨーク駐在員事務所

週間トピックス Vol. 530 (2021. 11. 30)

<今週のトピックス>

### 実店舗の価値が見直される！！

日本および米国をはじめとして様々な国において使い勝手の良さから年々ネット販売（EC市場）による市場が拡大を続けています。ここ2年弱は新型コロナウイルスによるパンデミックもあり、人の流れが抑制されたことから、より一層拍車が掛かりました。今では人の生活を支える一部となってきています。その中商品は実店舗で見て、購入は安価なネットで行う人が多いのではないのでしょうか。こういったネット販売の増加に伴い、実店舗の売上（価値）は年々低下し小売り店は減少してきました。しかしそのような中、米国では、2017年以來はじめて閉店数より開店数が増加する、言わば小売店が増加するという情報が出ていました。通常で考えれば減少を続けるはずの実店舗が増加するというのです。これにはどのような要因があるのでしょうか。ここには米国特有の文化や新型コロナウイルスによる市場変化など3点の要因があるようです。

1点目は米国特有の文化です。これは聞いたことがある人も多いと思いますが、米国では返品を行うのが当たり前です。電化製品から洋服、食べ物まであらゆるものが返品対象になります。日本人の感覚では使用後の返品は駄目かなと考えると思いますが、米国では全く違います。洋服も購入後に使用してみて気に入らなければ返品を行います。最も驚いたのが、食品を食べてみてから、思った味と違えば返品するというのです。このように米国では販売者側が返品を受けることも重要なサービスの一環となっています。この返品窓口こそが実店舗の利用価値として見直され、店舗を必要（増加）させている要因なのです。

2点目は配送拠点として実店舗を利用するというものです。米国では新型コロナウイルスの感染拡大を発端として深刻なサプライチェーン問題が起きているのは皆さんご存じだと思います。そのような中、11月下旬のBlack Fridayから12月下旬の

Christmas 商戦までが小売店にとって1年間で最も売上を上げる時期となります。しかし同問題から常時店舗では品薄状態が続いています。ネット販売を強化したくても配送拠点が相応になれば、その対応も困難となります。まさに配送拠点が小売店の売上を維持・増加させる上で必須となってきたのです。

3点目は不動産市況の変化です。同じく新型コロナウイルス感染拡大を発端として多くのテナントが撤退したため、都市圏でも多くの路面店が空室の状態になっています。このいった事情が小売店側に有利なリース条件を家主から引出せる環境を作り、店舗出店を容易にさせているのです。まさに環境変化が店舗を増加させていると言えます。

上記の3点が実店舗を増加させている大きな要因ですが、ほかにはデジタルに対するコスト増加も一方ではあると言われています。ネット販売を行う上で、セキュリティ管理は必須といえます。しかし売上高の小さい企業ではデジタル整備よりも実店舗の方が安価な出店が可能という面もあるようです。ネットの普及によりリスクが増大し、従前以上にセキュリティコストが掛かる世の中になったということです。いずれにしても以前は買い物をする中心であった店舗が品定めをする場が変わり、現在はそこに返品窓口や配送拠点としての機能が備わり生まれ変わったと言えるのです。これからは年々ネット販売は増加が予想されますが、その一方で一定の店舗を確保していくことも運営をしていく面では必要なのだと思います。ハードをいかに工夫し、付加価値を付けていくのか、米国の店舗増減にも非常に興味を沸いた話題でした。個人的には新型コロナウイルス感染拡大が終息し、気兼ねなく店舗での買い物を楽しむ日が早く来てほしいなと感じました。



(出所 : Wall Street Journal)

- ・本レポートは情報提供のみを目的として作成したものであり、何らかの行動を勧誘するものではありません。
- ・ご利用に関しては、すべてお客さまご自身でご判断くださいますよう、よろしくお願い申し上げます。
- ・本レポートは信頼できると思われる情報に基づいて作成していますが、当行はその正確性を保証するものではありません。