



業界レポート

食品スーパー業界

株式会社CCイノベーション

令和5年6月

目次 -CONTENTS-

01. レポートサマリー
02. 基礎知識
03. 業界の動向
04. 今後の焦点
05. CCIのソリューション

1. レポートサマリー

基礎知識

- 食品スーパー業界とは、各種食料品を一括して一事業所で小売する業界。
- 全国の食品スーパー販売額（2022年）：約15兆円 店舗数：23,038店舗
- 商品別売上構成は、生鮮3部門（青果、水産、畜産）で約4割を占める。

業界の動向

- 食品スーパーの店舗数は、中型、小型店舗を中心に微増。
- 他業界（ドラッグストア）が食品売上を強化しており、食品スーパー業界にとって脅威。
- 人材不足対策として、セルフレジの設置店舗数は2019年～2021年の間に2倍以上に増加。

今後の焦点

- 国内人口の減少にともない、市場規模は縮小していくことが予想される。
- 他業界（ドラッグストア）の食品売上割合が増加しており、今後も顧客の確保が難しくなる。

⇒「商品力」による顧客獲得が重要となる。

食品スーパー業界とは

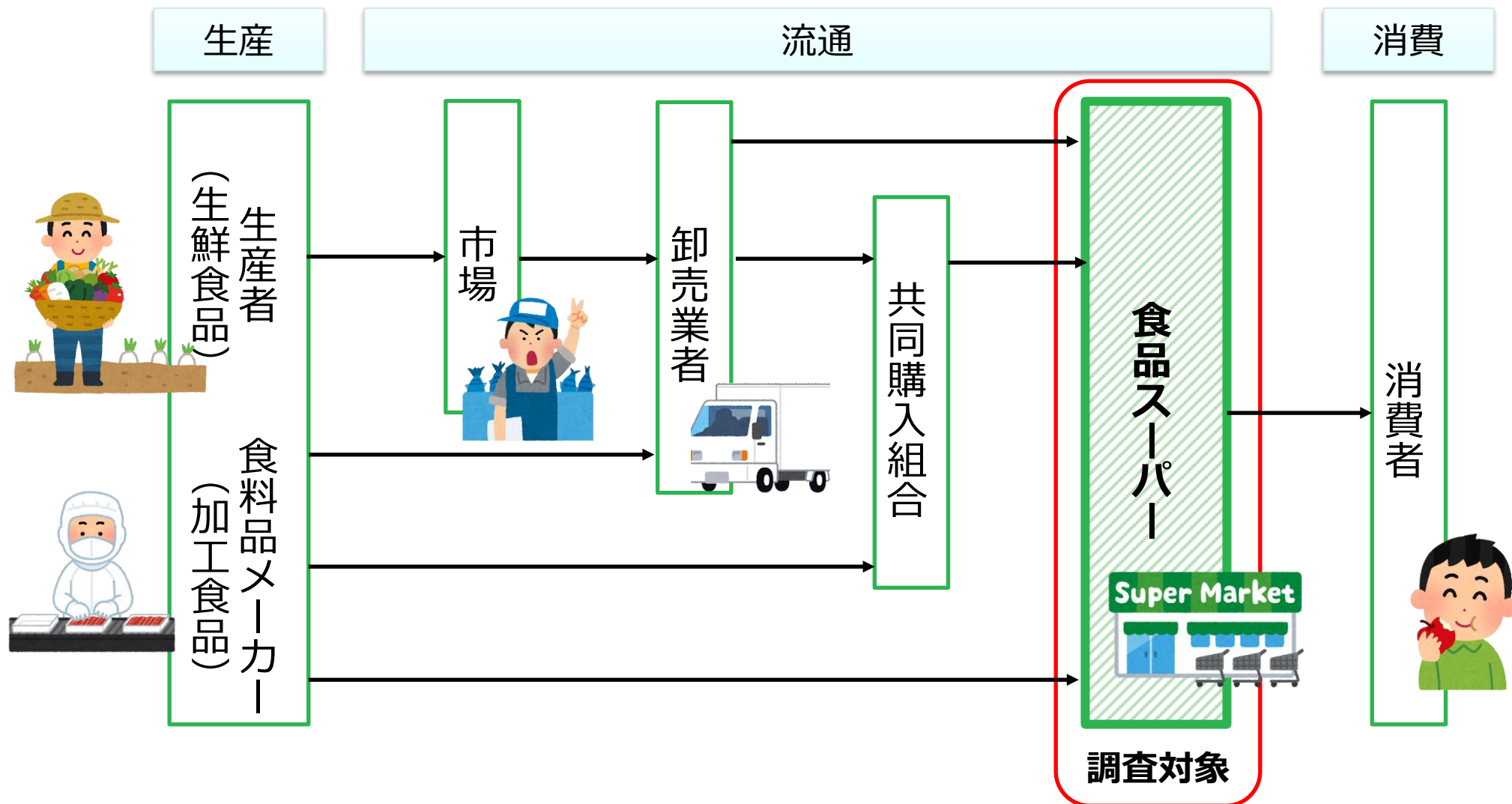
- 食品スーパー業界とは、飲食料品小売業界の中に位置し、各種食料品を一括して一事業所で小売する業界である。

食品スーパーの種類

種類	特徴
総合スーパー	日常生活に必要な物を総合的に扱う。大衆向けの大規模店舗。 「GMS：ゼネラルマーチャンダイズストア」と呼ばれる。
食品スーパー	高頻度に消費される食料品や日用品などをセルフサービスで短時間で購入可能な店舗。
ディスカウントストア	各商品を年間を通じて同じ低価格で販売する価格戦略を展開する店舗。
業務用スーパー	「包装が簡素」「大容量で比較的安価」な商品を取り扱う店舗。 飲食店や小売業者を対象に営業を行っているが、一般消費者でも購入可能な店舗もある。

2. 基礎知識

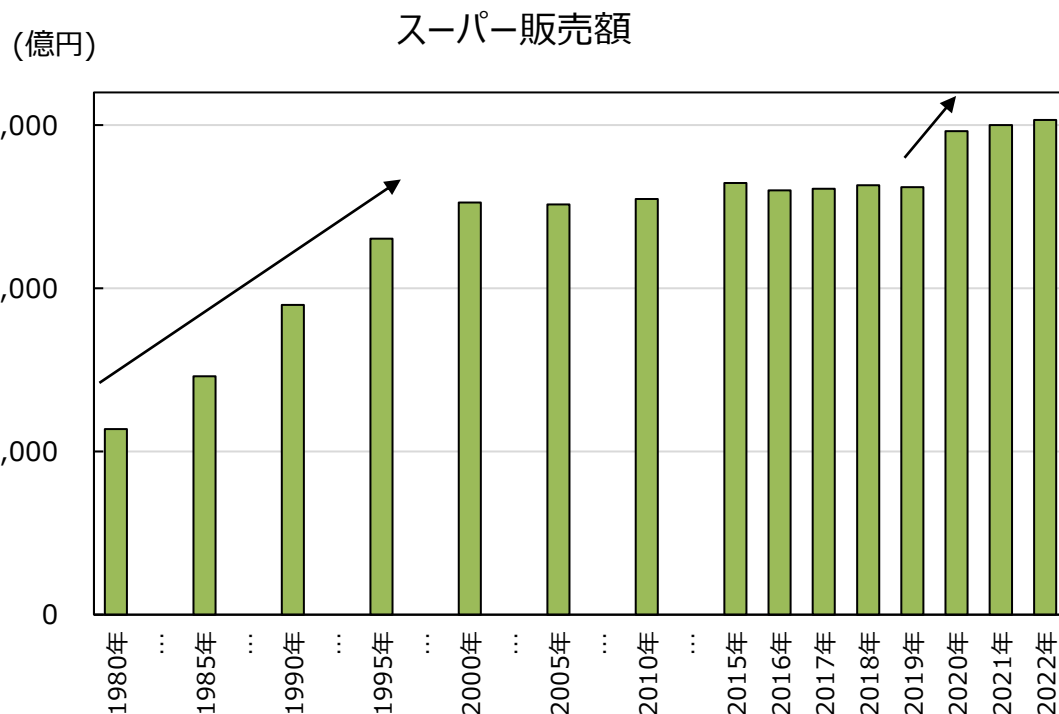
業界俯瞰図



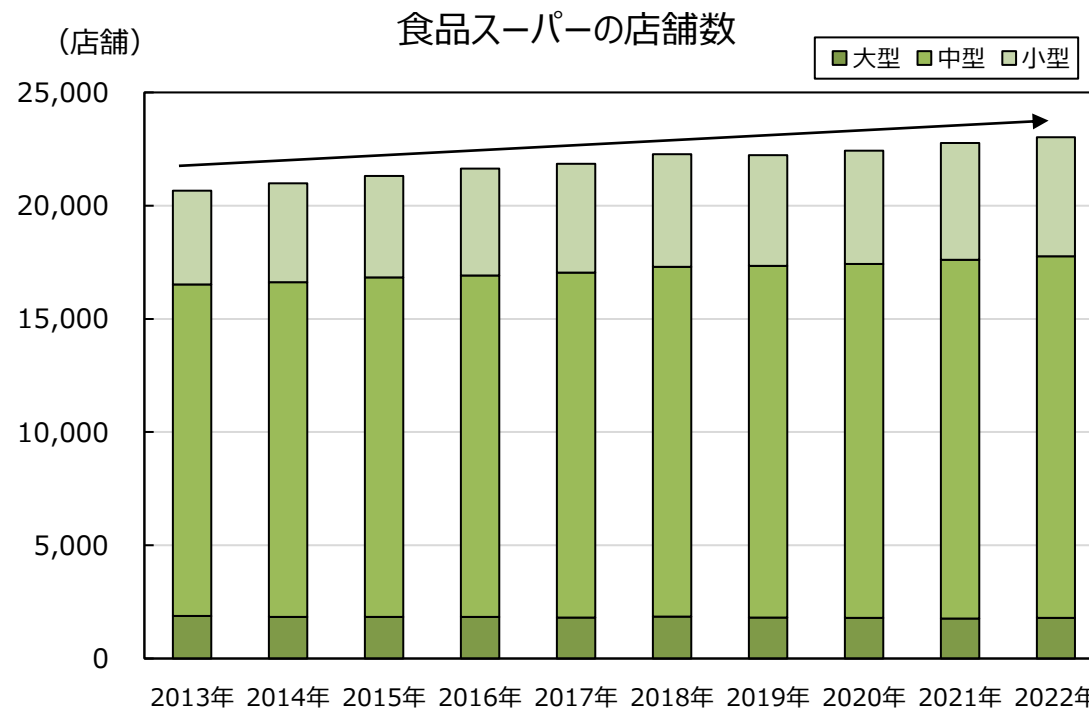
3. 業界の動向

売上規模、店舗数

CC Innovation / 2021



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」

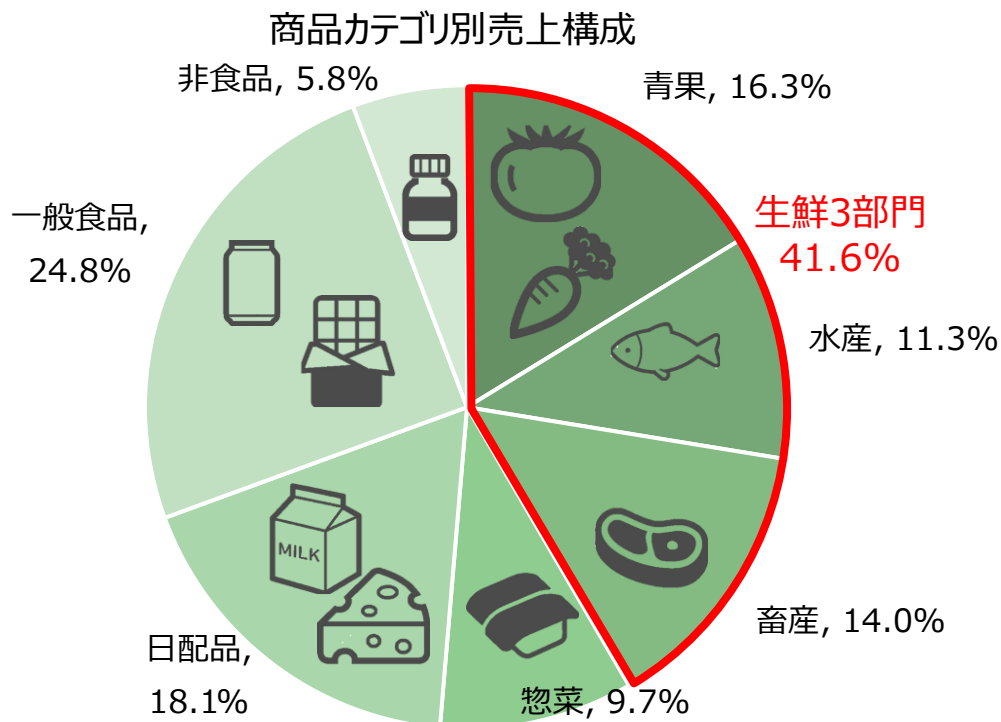


出所：全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット年次統計調査」

- スーパーの販売額は、コロナ禍の巣ごもり需要により、2020年以降増加している。
- 食品スーパーの店舗数は、中型、小型店舗を中心に微増している。

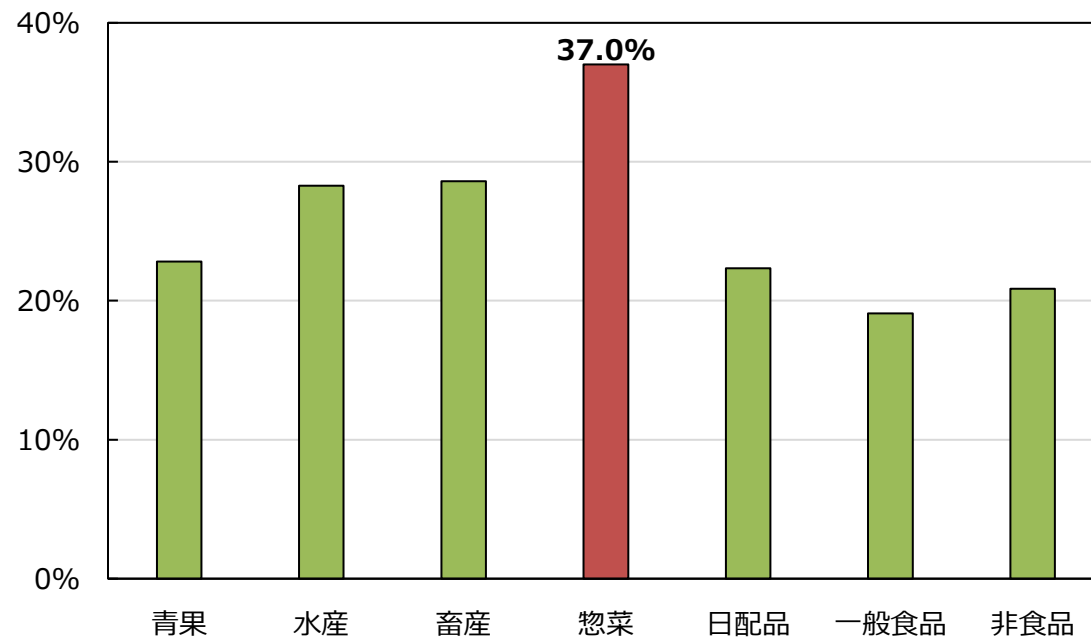
3. 業界の動向

商品の種類



出所：全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット年次統計調査」

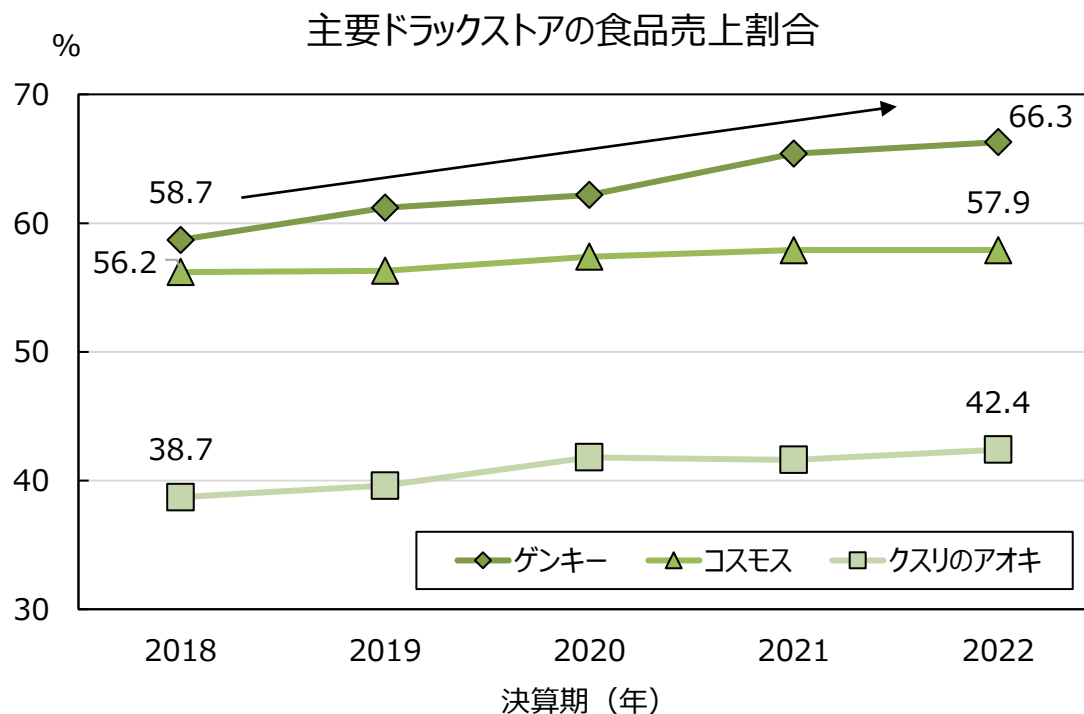
商品カテゴリ別目標利益率



出所：全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット年次統計調査」

- スーパーの売上構成は、生鮮3部門（青果、水産、畜産）で約4割を占める。
- 食品スーパーが目標としている利益率は、惣菜が一番高く、37.0%となっている。

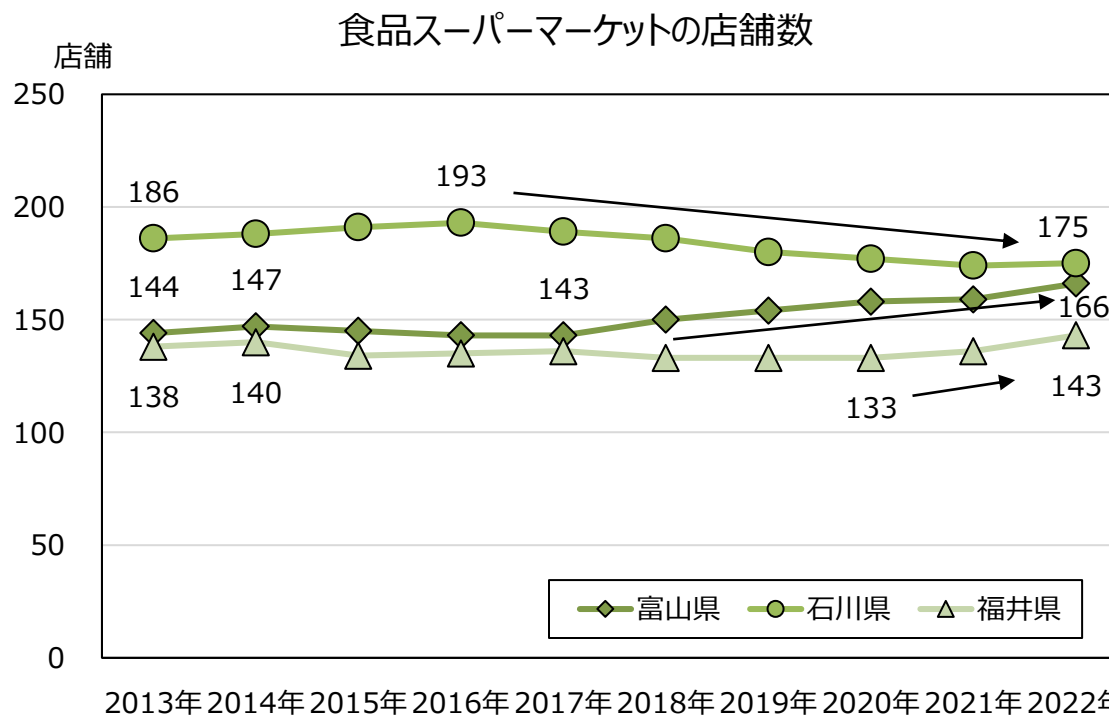
ドラッグストアの食品売上強化



出所：各社IR資料より、CCイノベーションが作成

- 近年では、ドラッグストアでの生鮮食品や加工食品の販売を拡大している。
- ゲンキーでは売上の約3分の2を食品売上で占める。

北陸地域の動向



2013年 2014年 2015年 2016年 2017年 2018年 2019年 2020年 2021年 2022年

出所：全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット年次統計調査」

- 富山県の店舗数は、2017年から2022年にかけて、23店舗増加。
- 石川県の店舗数は、2016年から2022年にかけて、18店舗減少。
- 福井県の店舗数は、2020年から2022年にかけて、10店舗増加。

3. 業界の動向

北陸地域の動向

店名	本社所在地	部門 売上高 (億円)	店舗数			
			合計	うち富山県	うち石川県	うち福井県
アルビス	富山県射水市	946	66	38	20	6
大阪屋ショップ	富山県富山市	870	51	43	8	0
どんたく	石川県七尾市	-	13	0	13	0
マルエー	石川県白山市	217	27	0	27	0
ハニー	福井県福井市	-	39	0	0	39
ヤスサキ	福井県福井市	-	12	0	1	11
Aコープ	-	-	-	2	16	7
バロー	岐阜県恵那市	4,218	241	13	14	22
マックスバリュ	-	-	391	5	7	5

出所：各社IR資料、ホームページより、CCイノベーションが作成

- アルビス、大阪屋ショップ（ともに本社が富山県）が石川県での出店数を伸ばしている。
- 近隣県への出店が今後も拡大していくと予想される。

3. 業界の動向

EDLP (Everyday Low Price)

・毎日低価格で顧客に商品を提供することを目指したマーケティング戦略。

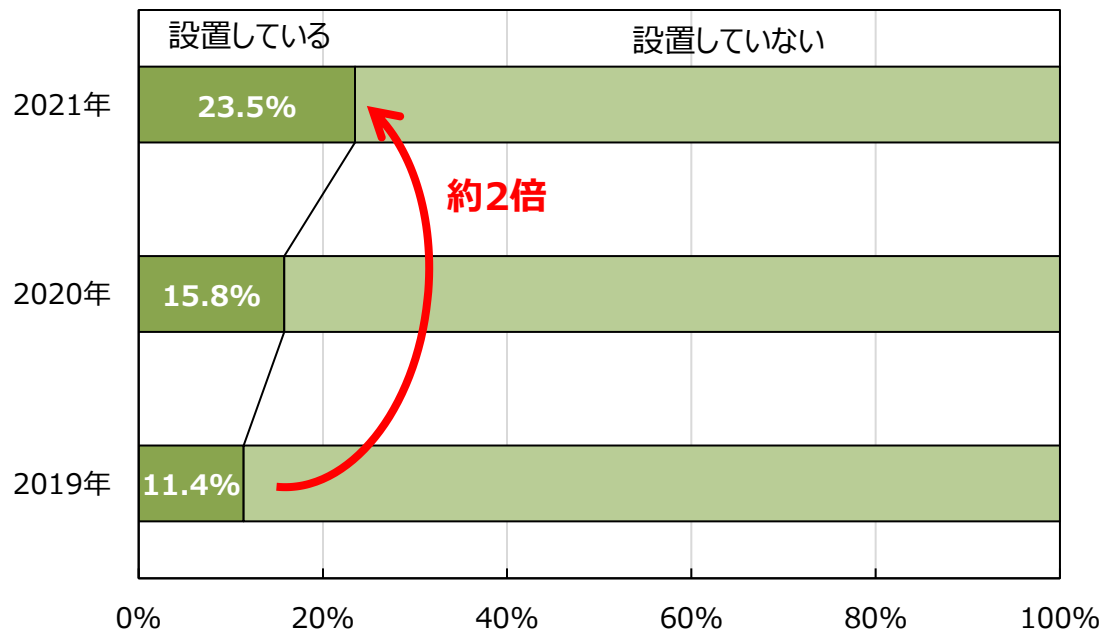
⇔HILO (High-Low Price)

・一定期間に限定したセールやディスカウントを活用するマーケティング戦略。

	EDLP	HILO
企業メリット	広告不要で販促費削減 値札切替作業削減（人件費削減）	購買意欲喚起による集客効果 特売による在庫回転の促進
顧客メリット	いつでも安い商品を購入可能	特売品で他店より安価に購入可能
利益構造	1品毎の薄利多売の積み上げ	特売品（低利益率）とその他の黒字商品（高利益率）の積み上げ
代表的な企業	・オーケー株式会社 ・株式会社西友	・イオングループ ・セブン&アイ・ホールディングスグループ ・多くの地元スーパー

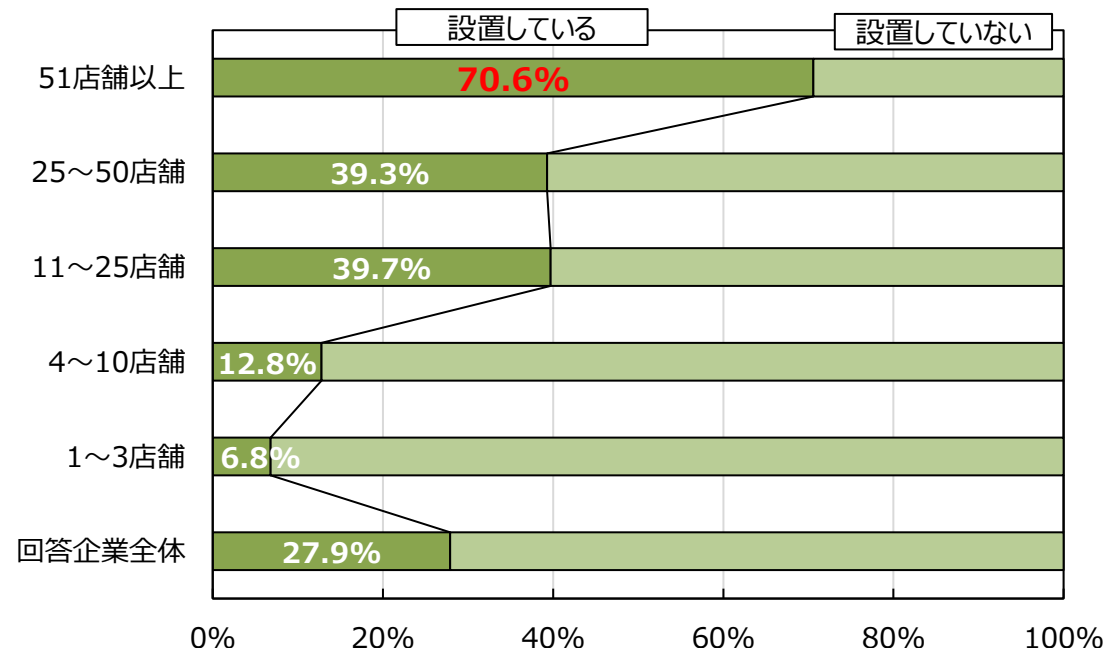
セルフレジの導入

セルフレジ設置状況



出所：全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット年次統計調査」

店舗数別セルフレジ設置状況



出所：全国スーパーマーケット協会「スーパーマーケット年次統計調査」

- セルフレジを設置している店舗数は2019年～2021年の間に2倍以上に増加。
- 大規模（51店舗以上）企業は、約7割でセルフレジを導入している。
- 人材不足によるセルフレジ設置は、今後も続く見通し。

4. 今後の焦点

商品力競争

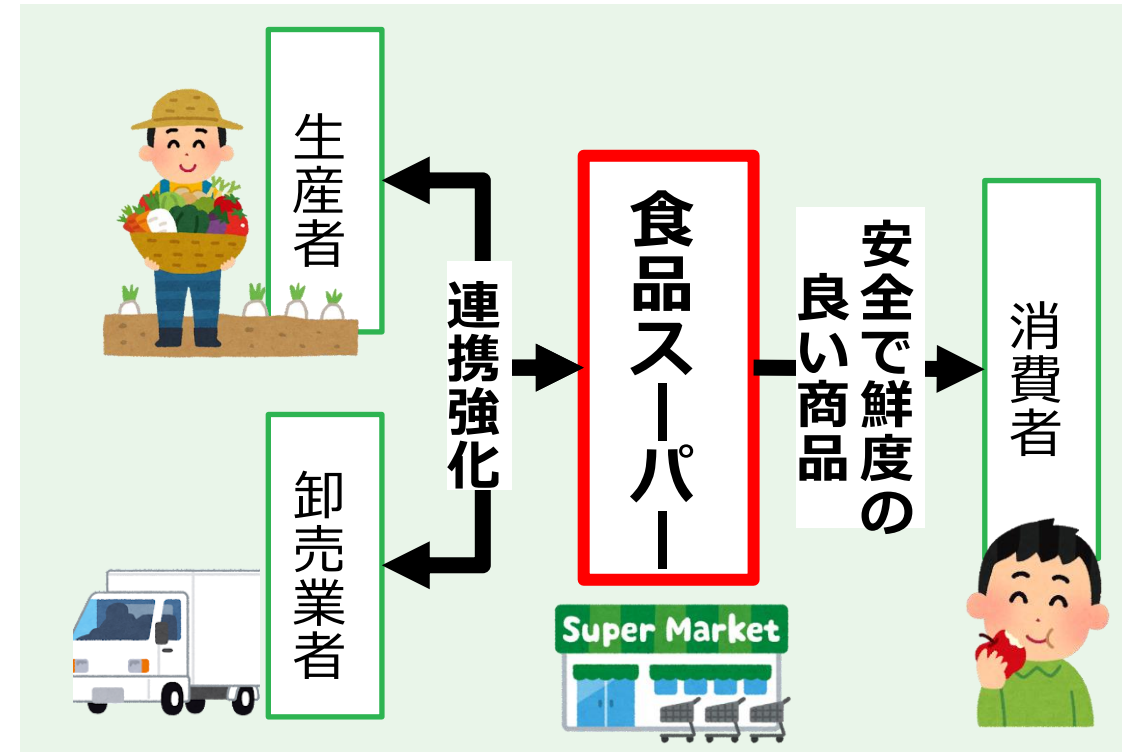
- 国内人口の減少が今後も続き、市場規模は縮小していくことが予想される。
- 他業界（ドラッグストア）の食品売上割合が増加しており、今後も顧客の確保が難しくなる。

⇒「**商品力**」による顧客獲得競争が今後も必要となる。

<商品力のポイント>

- ①**地元食材**の発掘・調達ルートの実立（地産地消）
…地域の生産者や卸売業者との連携強化が必要。
- ②**食材へのこだわり（品質管理の徹底）**
…食材の安全性や鮮度にこだわった商品の仕入を行う。

⇒生鮮3部門（青果、水産、畜産）で独自性をアピールする。



5. CCIのソリューション

コンサルティングメニュー

経営戦略 <ul style="list-style-type: none"> 経営理念・ビジョン策定 経営計画の策定 個別施策の立案 	コストマネジメント <ul style="list-style-type: none"> 原価管理体制の構築 物件費削減に関する助言 アウトソーシングの受託 	人材紹介 <ul style="list-style-type: none"> 最適な人材マッチング 独自のネットワーク 人材定着サポート
ビジネスマッチング <ul style="list-style-type: none"> 新たな販売・仕入先の紹介 新商品・新技術開発パートナー紹介 グループ会社コレゾの活用 	人事制度・人材育成 <ul style="list-style-type: none"> 人事評価制度の策定 賃金制度の設計 階層別・専門別研修の実施 	
ICT <ul style="list-style-type: none"> システム導入・更改のサポート 独自アプリによる生産性向上 社内コミュニケーションの活性化 	業務効率化 <ul style="list-style-type: none"> BPR企画・立案 クラウド会計を活用した事務効率化 各種業務のマニュアル化 	
海外展開 <ul style="list-style-type: none"> 海外販路の開拓 海外拠点の設立に関する支援 貿易手続に関する助言 	M & A・事業承継 <ul style="list-style-type: none"> 企業の売却・買収のコーディネート 企業価値算定に関する助言 経営の承継に向けた社内体制整備 	



業 務 提 携 機 関

- CCIではお客さまの課題を明確にとらえ、お客さまに最適なソリューションを提供します。
- 北國フィナンシャルHD各社、各業務提携機関がお客さまの成長戦略をご支援します。

WEBサイト



[株式会社CCイノベーション
\(ccinnovation.co.jp\)](http://ccinnovation.co.jp)

当社のコンサルティングについての詳細はこちら

LinkedIn



[株式会社CCイノベーション
LinkedIn](#)

コンサルティング事例やセミナー情報を発信中
ぜひフォローよろしくお願いいたします！

Facebook



[株式会社CCイノベーション
Facebook](#)

- 本資料は、情報の提供のみを目的として作成されたものであり、CCイノベーションとのお取引を勧誘するものではありません。
- 本資料に記載されている意見などはCCイノベーションが信頼に足り、且つ正確であると判断した情報に基づき作成されたものではありませんが、その正確性、確実性を保証するものではありません。なお、本資料は、作成日において入手可能な情報等に基づいて作成したものであり、金融情勢・社会情勢等の変化により、内容が不正確なものになる可能性もあります。
- 本資料のご利用は、お客さま御自身の判断でなされるよう、また、必要な場合には顧問弁護士、税理士などの各種専門家にご相談いただきますようお願いいたします。
- 本資料の著作権はCCイノベーションに帰属し、本資料の一部または全部を、電子的または機械的な手段を問わず、無断での複製または転送等することを禁じます。