

『第 22 回ビデオレンタル店実態調査(2008 年)』について

当協会は 10 月 10 日(金)午前 11 時より、協会会議室において『第 22 回ビデオレンタル店実態調査結果』について記者発表会を開催しました。当日の出席者は、上田武二郎統計調査委員会委員長(株)ポニーキャニオン営業本部本部長、後藤健郎理事・事務局長、肥田幹夫管理部長、上田直子管理部次長兼広報課長。

以下に記者発表された報告の中から抜粋して「調査結果の概要」と「各調査項目の平均値」の表をご報告いたします。

なお、同調査の詳細な結果は『ビデオレンタル店実態調査報告書 2008』として冊子にまとめられ、一般の方にも有料にて頒布しております。

詳細については、広報課上田まで(03-3542-4433)、もしくは協会ホームページ「お問い合わせ」にアクセスしてください。

以上

<調査結果の概要>

第 22 回ビデオレンタル店実態調査(2008 年)結果について

～ 過去最高の売上を更新ながらも、効率化を目指した経営に～

調査実施概要

| | |
|---------|---|
| 調査対象 | (社)日本映像ソフト協会レンタルシステム加盟店のレンタルビデオ店 (ネットレンタル及び自動レンタル機器によるレンタルを除く) |
| 調査時期 | 2008 年 6 月 |
| 調査方法 | 郵送アンケート方式 |
| 調査票送付数 | 4,468 票 |
| 有効回答標本数 | 700 票 (有効回収率 15.7%) |
| 調査主体 | (社)日本映像ソフト協会 |
| 集計分析 | (株)文化科学研究所 |
| 集計機関 | (株)ビデオリサーチ |

レンタル売上は過去最高。 脱 VHS が売上増加のカギとなる

2008年調査におけるレンタルビデオ部門の月平均総売上(DVDレンタル+VHSレンタル)は、前年比115.4%の610.3万円となり、過去最高の売上を更新した。増加率は2007年時点での前年比107%を越え大きな伸長となった。

DVDレンタルについては前年比117.5%で590.2万円と増加しているが、増加率としては2007年の125.6%を下回った。しかしVHSの在庫整理が一通り完了し売上シェアもDVDレンタルの比重がさらに高まったことで、VHSレンタル売上による負の影響が前回より緩くなったことが、総売上の前年比を押し上げる要因となっている。

月平均総売上を店舗の面積規模別に見ると、大規模店(100坪以上)で885.4万円/前年比115.7%、中規模店(40坪以上100坪未満)で535.6万円/同110.6%、小規模店(40坪未満)で157.6万円/同107.6%と、どのランクでも総売上は増加した。最も前年比が高い100坪以上の大規模店のDVDレンタル売上シェアは97.4%と最も高く、中規模店で96.7%、小規模店で91.3%と、ここでもDVDレンタルのシェアが高いほど総売上の前年比も高くなっていく傾向が表れている。

また、VHSからDVDへと商材の入替が進み効率化が図られた結果、今回調査では店舗内レンタルコーナー部分の平均面積が若干減少している。このため、坪効率(坪当りの売上)がどの規模の店舗においても上昇する結果となった。

貸出料金は低価格化ながらも、延滞料金が値上がり。店舗規模によりそれぞれの工夫

DVDレンタルの新作DVD(1泊2日)の平均貸出料金は、380円と前年に比べて-5円となり、低価格化傾向は続いている。一方で、新作DVDの延滞料金は262円で8円の上昇となり、低価格化による売上減を延滞料金の値上げによって補う工夫が数値に表れたと言えよう。

レンタル部分の面積規模別にDVD新作の貸出料金について傾向を見てみると、小規模店では1泊2日料金が1円のマイナス、一週間レンタルでは10円のマイナスとなったのに対し、延滞料金は9円の上昇、当日料金では11円の値上がりとなった。中規模店では、1泊2日が12円のマイナス、一週間レンタルでも31円ものマイナスとなったのに対し、延滞料金は9円のプラスとなっている。また大規模店では、1泊2日が3円のマイナス、一週間レンタルでは15円のマイナスとなったのに対し、延滞料金は2円のプラスとなった。このように面積規模によって、変動した貸出期間設定の種類やその変動の大きさは異なるが、特に中・小規模店舗においては、経営体力の強い大規模店に対抗すべく低料金設定を取り入れつつも、各貸出期間設定や延滞ごとに料金を見直すことで、面積規模なりの経営バランスをとりながら価格競争をしのいでいる工夫が表れていると言えよう。

このような貸出料金の工夫もあり、DVDの月平均貸出枚数は平均23,557枚と順調に増加した。VHSレンタルの減少率(50.4%)、DVDとVHSのレンタルシェア(DVD96.7%:VHS3.3%)などは、売上の傾向とほぼ同じとなっており、VHSレンタル状況が総貸出数に負の影響与える点も売上と同様である。

特に40坪未満の小規模店舗においては総貸出数で前年比85.7%と前年を下回る平均値となったが、これには、VHSのみだけで経営する小規模な店舗が回答店に数店存在したことが要因となり、平均値を下げる事となった。

DVD への主軸転換に伴う在庫整備は一段落。さらなる充実は体力次第

DVD レンタルにおいては仕入金額 279.7 万円(前年比 109.2%)、仕入枚数 680.8 枚(同 125.4%)と増加は続いた。しかし前回調査時の仕入金額前年比 123.7%、仕入枚数前年比 141.2%に比べると増加率は緩やかになり、DVD レンタルへの主軸転換にともなう在庫整備がほぼ完了した様子が伺える。しかし、レンタル部分の面積規模別では、仕入金額の増加率が前回調査時点の前年比を下回ったのは小規模店舗のみで、大規模店と中規模店舗では依然 DVD の在庫整備が続いている様子が窺える。小規模店舗の場合は主軸転換の完了よりも、それに対するコスト面での負担が表れた結果と捉えられそうだ。

レンタル DVD の在庫枚数は今回調査でも増加しているが、仕入動向においてピークを過ぎていることから、在庫枚数でもその増加率は前回 147.6% 今回 128.5%とやや落ち着いている。面積規模別に見ると、DVD の在庫整備と VHS の在庫整理が効率よく進んだ中・大規模店舗に比べ、小規模店では在庫総数が前年割れ(97.6%)となった。今後の一層の在庫整備・整理が必要と思われる。

仕入金額の売上金額に対する割合である「売上高原価率」では、レンタル全体で 51.0% 47.4%と減少し効率化が図られた。レンタル部分の面積規模別では、中規模店と小規模店で、50.5% 48.2%(中規模)、44.4% 40.6%(小規模)とそれぞれ売上高原価率が減少したが、反対に大規模店舗では 49.3% 49.8%と微増している。

「在庫回転率」では DVD の在庫増の結果、どの面積規模の店舗においても前回調査を下回ることとなった。

経営方針は経営効率化が最大の目標。小規模店の厳しさも如実にあらわす

今回の調査で顕著にあらわれた傾向の一つが経営方針における「客層拡大と経営効率化」層の増加で、前回調査の 57.1%から 68.6%までシェアを伸ばした。一方「事業拡大」層は 22.6%から 9.7%と半分以上に減少している。

レンタル部分面積規模別にみると、中・大規模店舗では7割以上の店舗が「客層拡大と経営効率化」を目指すという結果となったが、小規模店舗は他の店舗規模とは違い「客層拡大と経営効率化」層は減少し「事業縮小・廃業」層と「事業の転換」層のシェアを増やした。特に「事業縮小・廃業」層は他の店舗規模に比べ非常に高く、小規模店の経営事情の厳しさを如実にあらわしている。

「客層拡大と経営効率化」層と「事業拡大」層をあわせた積極派層の推移でも、小規模店舗のみ 10 ポイント程度減少したが、中・大規模店舗では微減しているものの、ほぼ横ばいで推移している。しかし内訳としては、「事業拡大」層の推移が中規模店で 21.5% 6.6%、大規模店で 36.7% 18.2%と減少し、その分が「客層拡大と経営効率化」層にシフトした結果となっている。レンタル事業に関しては、すでに事業拡大時期を終え、客層拡大あるいは店舗統合までを視野に入れ、経営効率化をはかることが最も大切な時期にきていると感じているようだ。

そんな中、新たな試みとして、ブルーレイレンタルを手がける店舗もあらわれている。視聴環境の普及、タイトルの整備などにまだ時間がかかるため本格導入はまだ先と思われ、小規模店舗では未だ現実的な対応は望んでいないようであるが、中・大規模店舗の 5 割以上が今後の導入に前向きである。

以上