



2015年1月

株式会社三井住友銀行 企業調査部

江藤 友紀

■ 訪日外国人の消費需要取り込みが期待される小売業界

政府の施策や円安影響を受けて、訪日外国人数が増加しています。こうしたなか、小売業界では、2014年10月の免税店制度改正が後押しとなり、訪日外国人の消費需要捕捉に向けた取り組みが活発化しており、今後の業績を左右する動きとして注目が集まっています。

訪日外国人増加が小売業界に与える影響

訪日外国人は1度の旅行で1人当たり平均約14万円を消費するとされており、これは日本人の年間平均消費額の10分の1に相当するため、小売業界では過去から、長期的な内需減少による業績面への影響をカバーするものとして、訪日外国人需要に対する高い期待がありました。

ただし、2003年に政府が「ビジット・ジャパン事業」を開始し、国を挙げて訪日外国人を呼び込むべく受け入れ体制整備を進めてきましたが、①リーマン・ショックや東日本大震災の影響もあって訪日外国人数の伸びが当初想定より低位にとどまったこと、②消費税の免税対象品目が限定され手続きも煩雑であったこと、などから訪日外国人の消費需要を取り込

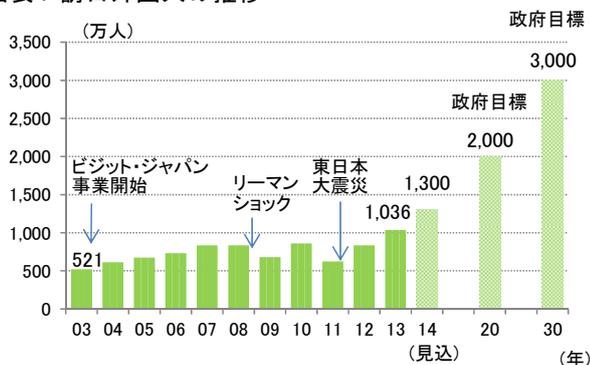
めているのは、都市部の家電量販店や百貨店などに限られ、小売業界全体としての効果は大きくありませんでした。

訪日外国人増加と免税店制度改正

ところが、ここに来てアジア諸国向けのビザ発給要件緩和などの政府による一段の促進策に加え、格安航空便の就航や円安の進行が追い風となることで潮目に変化しており、訪日外国人は2013年に初めて1,000万人を突破、2014年は1,300万人に達する見込みです(図表1)。さらに2014年6月の「日本再興戦略」では、訪日外国人を2020年までに2,000万人、2030年までに3,000万人とするとの目標が掲げられ、ビザ緩和や空港発着枠拡大などの取り組みが更に強化される予定のため、景気や為替相場の動向、自然災害といった外的要因の影響は受けつつも、訪日外国人数は引き続き増加基調をたどるとみられます。

こうした状況下、訪日外国人の日本滞在中の消費促進を図る目的で、2014年10月に税務署長の許可を取得した店舗で訪日外国人に消費税を免除して販売出来る「免税店制度」が改正され、免税対象品目の拡大や、免税手続きに必要な書類様式の簡素化などが進められました(図表2)。さらに、小売店舗の負担軽減を図るため2015年以降には免税手続きを第三者へ委託することを可能とする方向で議論が進められており、小売業界にとって大きなビジネスチャンスとなっています。

図表1 訪日外国人の推移



(資料)日本政府観光局(JNTO)の統計を基に弊行作成

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取扱いいただきますようお願い致します。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ております。



小売業者による取り組み状況

小売業界では、国内消費が低迷するなかで競合激化が続いてきたうえ、足元では消費税率の引き上げ影響もあって業績面で苦戦を余儀なくされている企業は少なくありません。そうしたなかで、訪日外国人の消費需要による業績底上げに期待する機運が高まっており、10月の制度改正を受け、各社が取り組みを強化しています。具体的には、①訪日外国人からのニーズが高い宝飾品や化粧品を取り扱う百貨店では、免税カウンターの拡充やスタッフ増員に努めています。この結果、訪日外国人向け売上高が増加し、これにより内需減少をカバーしている事例もみられます。また、②チェーン展開する大手小売業者では、将来の一段の需要拡大を見越して、都市部や観光地の店舗で幅広く、免税店の許可を申請する動きがあるほか、③外国人誘致と海外出店を合わせて強化することによって現地での知名度向上による相乗効果を狙う企業も出てきています。

もっとも、今後は店舗間での集客競争が激化することも想定されるなかで、小

図表2 免税店の分類と免税対象
<免税店の種類>

	販売形態	免税対象	免税対象者
免税店 (Tax Free)	「輸出品販売場」として許可を受けた免税店	消費税	日本から出国する外国人 (海外居住日本人含む)
市中免税店 (Duty Free)	国際空港・港の出国手続き後の制限区域内で商品を販売する免税店	消費税・関税・酒税・たばこ税	外国人・日本人

<消費税が免税となる品目>

	一般物品	消耗品(2014年10月追加)
対象品目	家電製品、衣料品、鞆など	食料品、薬品、化粧品など
対象範囲	同一店舗における1日の購入合計額が1万円を超えるもの	同一店舗における1日の購入合計額が5千円を超え、50万円までの範囲内のもの

(資料)観光庁の資料を基に弊行作成

本資料は、情報提供を目的に作成されたものであり、何らかの取引を誘引することを目的としたものではありません。本資料は、作成日時時点で弊行が一般に信頼できるとされる資料に基づいて作成されたものですが、情報の正確性・完全性を弊行で保証する性格のものではありません。また、本資料の情報の内容は、経済情勢等の変化により変更されることがありますので、ご了承ください。ご利用に際しては、お客さまご自身の判断にてお取り扱いいただきますようお願い致します。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ております。

売業者が訪日外国人の取り込みを成長につなげていくためには、既存の国内顧客に対するサービス水準を維持しながら、外国人向けの売場作りや販促戦略、人材育成などを低コストで行う、というこれまでにない運営が求められます。また、接客や品揃えなどに対する評判が将来のリピーター獲得につながるという側面があるだけに早期に運営体制を整えることも重要になります。

今後の方向性

訪日外国人数の動向は政府施策や経済情勢などの外的要因に左右されるため、小売業者にとって需要が読みにくいという面は否めませんが、国内人口減少が避けられないなかで、この分野での成否が成長に向けたポイントとの見方も出来ま

す。このため足元での先行的な取り組みに加えて、①従業員教育を徹底し接客や免税手続きのオペレーション能力を向上させること、②外国人のし好に合った商品を開発・展開すること、③海外でのイベント実施や現地旅行会社へのアプローチ強化、あるいはポイントカードやSNSといった販促ツールの活用により、認知度向上とリピーター獲得を図ること、また、④こうした取り組みを効果的に行うために、近隣の観光施設や商業施設、交通機関、あるいは海外企業などとの間で業態・国境を超えた連携強化を進めること、などが重要になってくるとみられ、小売業各社の取り組みが注目されます。

(江藤)