

2. シミュレーション

(1) 売上げ

①イオンの売上げの見込み

イオンの売上げの見込みをイオン盛岡SCの例から店舗面積を基準に推計してみると、約170億円となる。

ただし、店舗面積には、飲食・サービスに使用される部分は含まれていないことから、実際のイオン新能代SCの販売額は、170億円を上回ると予測される。

●売上げの予測

・イオン盛岡SCから

予定年商200億円 ÷ 面積41,245m² ≒ 485千円

485千円 × 新能代SC店舗面積35,000m² ≒ 170億円

※店舗面積には、小売業に使用される部分であり、飲食・サービス部分は含まれていない。

<参考資料>

●参考としたイオンの店舗(東日本に立地し、映画館等大型アミューズ施設の無い店舗)

店舗	開店	予定年商	商業施設面積	1m ² 単価	専門店数	商圈人口
盛岡	H15	200億円	41,245m ²	485千円	110	34万人
札幌元町	H14	140億円	25,700m ²	545千円	70	28万人
太田	H15	320億円	62,046m ²	451千円	138	44万人
与野	H16	247億円	52,205m ²	473千円	117	111万人

●平成16年秋田県商業統計調査結果から試算した場合 (6,000m²以上の店舗の販売額と面積)

◎1m²当たり販売額

秋田県内：763億3,418万円(年間販売額) ÷ 166,203m² ≒ 459千円

秋田市：406億2,839万円(年間販売額) ÷ 77,424m² ≒ 525千円

◎1m²当たり販売額を基とした売上げの試算

秋田県内：459千円 × 35,000m² ≒ 161億円

秋田市：525千円 × 35,000m² ≒ 184億円

●参考とした盛岡ＳＣの商圈

盛岡市内には、平成１５年にイオン盛岡ＳＣが、平成１８年にはイオン盛岡南ＳＣが出店している。出店時の商圈はそれぞれ３４万人、４７万人としているが、いずれも商圈市町村として盛岡市、滝沢村、雫石町、矢巾町、紫波町などと記載されていることから、これらの市町村を商圈としていると見られる。

◎商圈の比較

単位：人、万円

市町村名	人口	年間商品 販売額
能代市	52,054	6,602,808
琴丘町	5,806	450,341
二ツ井町	11,400	942,543
八森町	4,488	183,468
山本町	8,024	265,327
八竜町	7,151	371,166
藤里町	4,443	174,165
峰浜村	4,670	117,191
大館市	64,497	7,750,518
田代町	7,583	218,246
比内町	11,672	807,775
鷹巣町	20,944	2,121,488
合川町	7,668	394,667
森吉町	7,463	693,681
阿仁町	4,074	169,899
上小阿仁村	3,141	138,682
若美町	7,310	362,879
大潟村	3,375	1,544,470
岩崎村	2,606	85,056
計	238,369	23,394,370

単位：人、万円

市町村名	人口	年間商品 販売額
盛岡市	288,104	39,167,870
滝沢村	52,988	3,363,169
雫石町	19,344	1,495,681
矢巾町	26,834	2,600,186
紫波町	33,756	2,597,788
計	421,026	49,224,694

盛岡ＳＣ	H15. 8. 9開業
	商圈人口３４万人
	商業施設面積41,245㎡

盛岡南ＳＣ	H18. 9. 15開業
	商圈人口４７万人
	商業施設面積57,220㎡

(5) 商業への影響

イオン盛岡ＳＣの出店による商業者への影響について

平成17年6月の盛岡市議会の中で、市当局ではイオン盛岡ＳＣ出店による盛岡市内の商店街購買額への影響について、景気や消費動向の影響も考えられ、ショッピングセンター進出だけが原因とは特定できないと前置きをし、「物販店では対前年比5%から10%減、飲食店関係で15%前後の売上げの減少があると伺っております。」と答えている。

これは、統計的なものではなく、盛岡市当局が複数の商店街に聞き取りを行った結果を示したものである。

テナント料について

イオン(株)では、ジャスコ鳥取北ＳＣの増床(増床後の店舗部分面積32,272㎡、専門店数56から111店舗へ増加)を計画しており、平成18年11月1日に地元商業者等に対して行った説明会の中で、テナント料は1坪当たり24,000円～25,000円程度と説明を行っている。

ただし、テナント料は店舗の規模や構造、立地場所、店舗内におけるテナントの配置場所、取扱品目などにより異なることから、詳細を示すことは困難である。

(6) ジャスコ能代店

イオンのグループ内店舗が共存している事例について

同一の市町村の中で、イオングループ内の店舗が共存している事例としては、千葉県成田市にはモール型のイオン成田ＳＣ(店舗面積：57,024㎡)と百貨店のボンベルタ成田(店舗面積：22,339㎡)が、神奈川県大和市にはモール型のイオン大和ＳＣ(店舗面積：51,177㎡)とジャスコ大和店(店舗面積：12,665㎡)が、宮城県大崎市にはネイバーフット型のロックタウン古川(店舗面積：23,257㎡)とジャスコ古川店(店舗面積：16,797㎡)、などがある。

また、隣接市町村に立地し、重複した商圈を有している店舗の事例としては、山形県酒田市のジャスコ酒田南店(16,800㎡)と三川町のイオン三川ＳＣ(店舗面積：29,000㎡)がある。

(7) 農業への影響

卸売市場への影響について

青果卸売市場の場合、地場産農産物及び他県産や輸入農産物を地元量販店等に販売しており、青果市場では、総売上げの20%～30%に影響があると予測している。

農産物等の販売手数料について

市内量販店への出品者からの聞き取りによると、手数料の割合は17%～25%程度となっており、出店者や野菜、花卉、加工品等の品目によっても異なっている。