



## 自転車国内販売動向調査月報

平成16年1月分

この月報は、当協会が実施している全国100標準小売店（各車種を一通り取り扱う、従業員が3人までの店舗）を調査対象にしている自転車国内販売動向調査の調査結果をとりまとめたものです。全国の自転車販売の基調となる動向を示すものとしてご活用願えれば幸いです。

注：平成15年4月(3月分)より調査方法を全面的に変更しました。そのため前年同月の結果数値は表記していません。

調査設計：全国を9地域に分け、合計で100店舗になるよう各地域に人口、自転車保有台数、自転車店舗数を考慮した調査店舗数を割り当てました。各地域に含まれる都道府県は次のとおりです。

北海道・東北：北海道、青森、岩手、宮城、秋田、山形、福島

南関東：埼玉、千葉、東京、神奈川

北関東：茨城、栃木、群馬

中部：山梨、長野、岐阜、静岡、愛知

北陸：新潟、富山、石川、福井

近畿：三重、滋賀、奈良、和歌山

京阪神：京都、大阪、兵庫

中国・四国：鳥取、島根、岡山、広島、山口、徳島、香川、愛媛、高知

九州：福岡、佐賀、長崎、熊本、大分、宮崎、鹿児島、沖縄

販 売：1店当たり 9.4台

車種別構成比：シティ車25.2%、ホーム車34.2%、折りたたみ車3.6%、子供車5.4%、  
幼児車1.8%、マウンテンバイク4.5%、スポーツ車4.5%、  
電動アシスト車4.5%（中古車15.3%）

### 1. 調査店1店舗当たりの販売台数（総合）

[全国9地域 店舗：100]

(平成16年1月)

[単位：台 構成比：%]

車種別	1店当たり販売高						
	本月		前月		対前月比	前年同月	
	台数	構成比	台数	構成比		台数	構成比
シティ車	2.8	25.2	3.6	25.5	77.8	-	-
ホーム車	3.8	34.2	5.0	35.5	76.0	-	-
折りたたみ車	0.4	3.6	0.6	4.3	66.7	-	-
子供車	0.6	5.4	1.2	8.5	50.0	-	-
幼児車	0.2	1.8	0.4	2.8	50.0	-	-
マウンテンバイク	0.5	4.5	0.6	4.3	83.3	-	-
スポーツ車	0.5	4.5	0.3	2.1	166.7	-	-
電動アシスト車	0.5	4.5	0.6	4.3	83.3	-	-
合計	9.4	84.7	12.3	87.2	76.4	-	-
中古車	1.7	15.3	1.8	12.8	94.4	-	-
総合計	11.1	100.0	14.1	100.0	78.7	-	-
モーターバイク	0.6	5.4	0.6	4.3	100.0	-	-

注：モーターバイクにおける構成比欄の数字は本月販売台数総合計に対する比率である。

## 2. 地域別車種販売台数・比率（1店当たり）

(平成16年1月)

[上段：台数(台) 下段：比率(%)]

車種別 地域(店舗数)	シティ車	ホーム車	折りたたみ車	子供車	幼児車	マウンテンバイク	スポーツ車	電動アシスト車	小計	中古車	合計	モーターバイク
北海道・東北 (15店)	1.3	2.5	0.2	0.1	-	0.3	0.1	0.1	4.7	1.3	6.0	0.4
	21.7	41.7	3.3	1.7	-	5.0	1.7	1.7	78.3	21.7	100.0	-
北関東 (5店)	4.0	5.0	0.2	0.6	0.2	-	-	0.8	10.8	1.2	12.0	0.6
	33.3	41.7	1.7	5.0	1.7	-	-	6.7	90.0	10.0	100.0	-
関南東 (20店)	3.6	6.9	0.4	0.7	0.1	0.6	0.3	0.5	12.9	1.8	14.7	0.3
	24.5	46.9	2.7	4.8	0.7	4.1	2.0	3.4	87.8	12.2	100.0	-
北陸 (7店)	1.3	0.9	0.1	0.1	-	-	0.3	0.1	2.9	0.6	3.4	0.4
	38.2	26.5	2.9	2.9	-	-	8.8	2.9	85.3	17.6	100.0	-
中部 (13店)	3.8	3.8	-	0.8	0.2	0.4	0.5	0.7	10.0	1.1	11.1	0.9
	34.2	34.2	-	7.2	1.8	3.6	4.5	6.3	90.1	9.9	100.0	-
京阪神 (15店)	3.1	3.7	0.8	0.5	0.2	1.3	1.1	1.2	11.8	0.7	12.5	0.5
	24.8	29.6	6.4	4.0	1.6	10.4	8.8	9.6	94.4	5.6	100.0	-
近畿 (5店)	1.8	2.0	0.4	0.4	-	-	0.4	-	5.0	2.2	7.2	1.2
	25.0	27.8	5.6	5.6	-	-	5.6	-	69.4	30.6	100.0	-
中国・四国 (11店)	3.3	4.1	0.9	1.1	0.2	0.7	0.5	0.7	11.5	2.4	13.9	1.0
	23.7	29.5	6.5	7.9	1.4	5.0	3.6	5.0	82.7	17.3	100.0	-
九州 (9店)	2.2	1.9	0.7	1.3	0.7	0.7	0.7	0.2	8.3	4.9	13.2	0.3
	16.7	14.4	5.3	9.8	5.3	5.3	5.3	1.5	62.9	37.1	100.0	-
合計 (100店)	2.8	3.8	0.4	0.6	0.2	0.5	0.5	0.5	9.4	1.7	11.1	0.6
	25.2	34.2	3.6	5.4	1.8	4.5	4.5	4.5	84.7	15.3	100.0	-

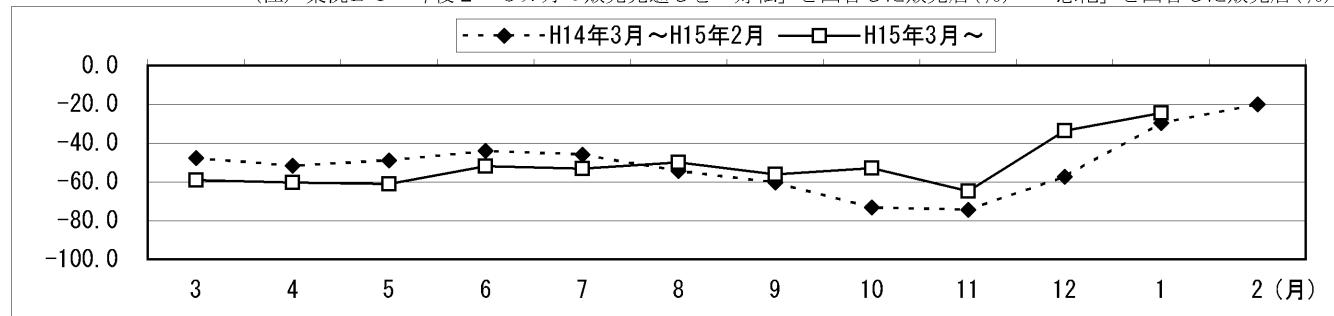
## 3. 1店当たり車種別仕入・在庫状況

(平成16年1月)

車種別		シティ車	ホーム車	折りたたみ車	子供車	幼児車	マウンテンバイク	スポーツ車	電動アシスト車	合計
仕入	本月(台)	3.2	3.5	0.4	0.6	0.1	0.4	0.4	0.5	9.0
	前月比(%)	84.2	77.8	80.0	66.7	33.3	57.1	133.3	100.0	78.9
	前年同月比(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
在庫	本月(台)	16.3	12.4	3.6	4.9	2.7	4.8	2.5	1.4	48.5
	前月比(%)	105.2	101.6	102.9	102.1	100.0	96.0	96.2	107.7	101.9
	前年同月比(%)	-	-	-	-	-	-	-	-	-
在庫率	在庫／販売(倍)	5.8	3.3	9.0	8.2	13.5	9.6	5.0	2.8	5.2
仕入：1店当たり 9.0台 在庫：1店当たり48.5台 在庫率：5.2倍										

## 4. 業況D Iの推移

(注) 業況D I =今後2～3カ月の販売見通しを「好転」と回答した販売店(%) - 「悪化」と回答した販売店(%)



## 5. 自店や他店の動向、消費者ニーズ、メーカー・卸への要望等（抜粋）

平成16年1月

### 【北海道・東北】

- 毎年、正月2日～4日まで、景品付き初売りを行っている。以前であれば、通学車を買いに来店されるお客様が多数を占めていたが、ここ何年かは、婦人車の占める割合が圧倒的に多くなっている。買い物用は近くの自転車店で、子どもの通学用は大型自転車チェーン店で選ぶという傾向があるのでは？（宮城県）
- 国内大手といわれる上位メーカーが、2年間盗難補償を競って打ち出してきた。小売業の段階でこれをいかに消費者へ情報として届けるかを競うかが、勝者・敗者の別かれ道と思うが、同業者の会合では競うべくスタートラインに立つこと自体をあきらめている様子がほとんど。みなで戦って、業界のレベルも上がるのだが。（福島県）

## 【北関東】

- 若い世代の夫婦は、子どもを同乗させて乗る車種を少々高額でも、いろいろ調べて来店し、購入していく。ただ売るだけでなく、専門店を求めて来店される方々にきちんと対応できるようにしなければいけないと思った。（茨城県）

## 【南関東】

- 今は、景気がよくなりまた売れる時の工夫と知恵を学ぶチャンスだと思います。仕事のひまをみて、スーパー、ディスカウントの売場へ行き、照明・陳列・接対者を自分の目で見て学ぶことが必要だと思います。業界も2、3年でよくなると思います。自転車の台数は今でもふえているんですよ。自転車は先々、するとのない乗物なのです。（東京都）
- お年玉で自転車を買う人はほとんどいないのか？元日から始まる大型店で買うのか？開店17年間最悪の1月だった。そんな中で、丸石FRシリーズが好調なのに在庫の未入荷は非常に残念。どこのメーカーも常に品切れであるが、もう少し上手に立ち回ってもらいたい。お客様もみえて売る気も買う気もあるのに、1週間以上では買う気も失せてしまう。在庫を何台も抱えられる店ばかりではないので。（東京都）

## 【北陸】

- 春の通学車のセールスを展開。1月末で前年並受注。自動点灯車に集中。価格帯30,000円～45,000円、フレームカラーはシルバー系。得意先に通学需要のない販売店は、12月～2月の期間は低調の状況。3～4月は最盛期に。新車展示・積極外交でホームセンターの低価格車に得意様が心動かされないように努力が必要。（新潟県）
- B社のエアハブ搭載の新型車に期待します。くれぐれも、ノーパンクタイヤの二の舞にならなければよいのですが。（新潟県）

## 【中部】

- 今は、高価格のロードレーサーの販売はあったものの、その他の販売はさっぱりで、雪が降ったこともあり修理もなく、苦しい毎日が続きました。雪国の地方の販売店の方は、この時期どうしているのか知りたいです。（山梨県）
- 量販店と専門店の販売比率が、量販65%専門店35%となり、泣きごといつておったら自滅と、思い切って店内改装をして心気一変したら、来店客も増えて、少し元気が出ました。特に中学用に重点を置いて、ミヤタ・B.Sを展示したところ、何とか例年より出足が良いよいです。利益も大切だと思いますが、今はお客様が来て下さることが一番ではなかろうと思います。メーカーに一言いわせてもらいます。専門小売店がメーカーを選ぶことをお忘れなく。（愛知県）

## 【京阪神】

- 3月以降、通学車はあまり期待が持てない。高級スポーツ車の拡販を期待したい。特にロードレーサー。（京都府）
- 近くにもサイクルレンタル店ができ、小さな自転車店（非組合員）が2店、3店と開店している。ディスカウント店、雑貨店、リサイクル店、異業種店といまではどこでも自転車を取り扱っていて、ユーザー意識も「自転車は自転車専門店」ではなくなった。自転車店を開業するには資格も許認可もいらない。そして開業経費が安く手軽に開店できるため、いまの社会情勢を反映してなのか小さな自転車店ができる。景気が悪いだけではなく、自転車専門店のあり方も考慮に入れなければいけない、大変厳しい状況になりそうである。（大阪府）

## 【近畿】

- 1、2月は中学用通学車の予約、販促のみ。今年も少子化傾向が進んで、見通しは悪そう。（滋賀県）
- 新年を迎える春需に期待するところですが、1月の売上げは稼働日数が少ないだけでなく、購買力も衰退の一途をたどっているように感じられ、売上げは残念な結果でした。春需用の仕込みも要注意と認識した。しかし春は確実にくる。頑張るぞ…。（和歌山県）

## 【中国・四国】

- 先月のアンケートの中で、イオングループが49,800円でN社の電動アシスト車を販売はじめたということが書かれていました。私の近くでも、イオンが同じものを売出しました。今後量販店で扱われる電動アシスト車の値引き合戦となっていきそうです。メーカーがなぜ価格競争しなければ売れないものをつくるのか、わたしにはわかりません。もっと独創的な商品を作り出す力が、メーカーになくなってきたのかかもしれません。他のメーカーがつくっていない商品を探し出すことが、私の店の生き残りかもしれないと思っています。（徳島県）
- 新車販売、修理とも激減しています。3月には郊外に大型量販店の出店も決まっており、春商戦も専門店はかなりの苦戦になると思います。輸入車はネット販売に押され、パーツもかなりの値引きを強いられ、経営努力の方向も見えません。修理の減少も天候のせいばかりでもないようですし、頭の痛い毎日です。（愛媛県）

## 【九州】

- 来店のお客はほとんどが買い替えなので、じっくりカタログ販売でやっていける。地域の関係など一様にはゆかないでしょうが、百人百色に対して多く在庫する必要もないで、在庫を少なく取引先の卸との連絡をつねに密にして情報を得て、すばやく対応できるような態勢を整えている。現在、大阪、京都の卸店では、15時くらいまでに注文すれば、翌日の昼までに着荷、東京は翌々日となるので、別に不便は感じていないのが実情である。隣の子どもがスーパーから自転車を、親の知らないうちに買って平気でいるような時代に、何かやり方を変えなくてはとてもやっていけない。各県に組合もあるが、協同組合など実際には現代の流れに添っていないと思う。（熊本県）
- 今年も元旦から店を開けました。例年とちがって、車も人も通りませんでした。後々子どもたちに聞くと、家にいたとのことでした。また1月は、鹿児島といえども雪は積もるし、寒いし、人の動きが悪かったです。（鹿児島県）



## 7. 大型自転車専門店の販売動向の特徴

(平成 16 年 1 月度)

※ 年間販売台数が3,000台以上の企業の一部データを集計したものです。

価格帯別構成比

(单位 : %)

### フレームカラー別構成比

(单位：%)