

質問事項		選択式回答	記述式回答
経済動向			
1-1	現在の経済状況について、関連する業界、地域等の現状やご自身の知見・経験等を踏まえ、3か月前(5月下旬から6月上旬)と比べて①良くなっているか、②悪くなっているか選んでいただき、その理由をデータや具体的な事例とともに300字以内でご記入ください。	良くなっている	4月の消費税率引き上げ以降、販売の落ち込み幅はゆるやかに改善している。たしかに7月は梅雨明けの遅れ、8月は西日本の冷夏および降雨のため、販売の回復基調は足踏み状態にある。しかし消費者の生活の変化に応じて商品や売り方を見直し続けることで、売上を伸ばし続けることができると考えている。
1-2	今後の経済のリスク要因について、300字以内でご記入ください。	—	中期的には、①新店の建設コスト高、②物流コスト高、③電力料の増加、④人件費アップ、などをリスク要因として挙げたい。今のお客様は、「値段の安さ」よりも「新しさ、商品が提供する価値」に関心が高い。魅力ある商品を開発し、接客や試食を通してお客様に提案することで、業績を伸ばしていきたい。新店の建設コスト高に対しては、設計や建設素材を徹底的に見直し、建設コストを抑えることで生産性を高めて行く。
景気回復の拡大に向けた取組			
2-1	安倍内閣の目指す、経済の好循環シナリオについて、ご意見があれば、300字以内でご記入ください。	—	
2-2	設備投資・企業収益、賃金・雇用、そして消費の拡大について、それぞれ進展しているとお考えになるか、「Yes」、「No」で選び、その理由及び今後の課題等を300字以内でご記入ください。 ①設備投資・企業収益の増加	Yes	イトーヨーカ堂では、既存店の設備投資を積極的に進めている。 高齢化が進み、女性の就業率も高まっていることから、惣菜売り場などを充実させている。レシピ紹介などの情報発信も重視している。さらに休憩スペースなどを増やすことで、快適な環境を提供していく。消費者の変化に合わせて売り方を修正して売り場を作り変えるためには、積極的な設備投資が必要になる。

政策コメンテーター報告(第1回、意見照会期間:2014年8月22日~9月4日) 戸井 和久:株式会社イトーヨーカ堂代表取締役社長

質問事項		選択式回答	記述式回答
2-2	②賃金上昇・雇用拡大	Yes	安倍内閣の要請に率先して答えるため、セブン&アイHDは、昨年(平成25年)に続いて今年(平成26年度)もベースアップを行った。さらにイトーヨーカ堂では、これまでのセルフ販売から脱し、接客型販売へ切り替えを進めている。パート社員を積極的に採用し接客教育を徹底することで、雇用の拡大に貢献している。
	③個人消費の拡大	Yes	最近のお客様は、価値あるモノやサービスに対して、高い関心を示す。メーカー・問屋と力を合わせ価値ある商品やサービスを開発し提供することで、潜在需要を掘り起こすことができる。「値下げ」一辺倒の政策だけでは、お客様に満足いただくことはできない。
2-3	<p>昨年、経済の好循環に向けて、政労使会議が立ち上がり、「経済の好循環実現に向けた取組」との文章がまとめられました。</p> <p>その中に記載されている4つの取組(賃金上昇、中小企業等支援、非正規雇用労働者の処遇改善、生産性向上・人材育成)について、取組が進んでいるとお考えになるか、「Yes」、「No」で選び、その理由及び今後の課題等を300字以内でご記入ください。</p>	Yes	<p>中小企業等支援の一環として、消費税の円滑な転嫁がテーマとして掲げられている。</p> <p>イトーヨーカ堂では、関連部署に対して何度も”転嫁法”の説明会を催し、円滑な転嫁を徹底してきた。監督省庁とも積極的に情報交換を行い、取引価格の適正化に注力している。</p>
自由テーマ			
3	<p>その他、政府の政策課題等について、ご意見があれば、300字以内でご記入ください。</p>	—	