金券業界、薄利にあえぐ

ネット業者下げ圧力　法改正でコスト増

新幹線乗車券や株主優待券など幅広いチケットを扱う金券店が薄利にあえいでいる。インターネットを使った金券業者の台頭で販売価格に下落圧力が強まる一方、改正貸金業法の施行などで仕入れコストがじわじわ上昇してきた。新たな収益源の開拓を急ぐ金券店も出てきた。

東京・新橋の金券店。新幹線乗車券の11月下旬の東京―新大阪は1万2850～1万2900円と7月下旬に比べ、中心値が65円下がった。50円切手は46・25円（中心値）。7月下旬に比べ0・75円下落した。

日本チケット商協同組合の伊集院浩二理事長は「1円でも安い店舗やネット業者がいれば、需給と無関係に値下げせざるを得ない」と話す。資金繰りのために金券を早く現金化したい店舗が安値で販売しているようだ。消費者がネットで価格を容易に比較できるようになったことも競争に拍車をかける。特に金券店が立ち並ぶ東京の新橋や新宿での競争は激しい。まだ大きな値崩れがない大阪の金券店も「いつ安値競争が始まるか分からない」と危機感を強める。

外部環境も厳しさを増す。6月中旬の改正貸金業法の完全施行でクレジットカードを使った金券の購入が難しくなっているという。これまで新幹線回数券などは通常の商品と同じ「ショッピング枠」内で購入できた。法改正でキャッシング（小口の現金借り入れ）枠が制限され、借入額が年収の3分の1までになった。「金券の購入も、キャッシングと同等とみなされ、カードを使った際に購入を断られる人が出てきているようだ」（都内の金券店）

従来は換金目的で東京―新大阪などの回数券を買い、金券店に持ち込む人が多かったが、最近は減少しているという。一部の路線では仕入れ量を確保するため、買い取り価格を1％程度引き上げた金券店も出始めた。ただ、販売価格への転嫁は難しく利益を削らざるを得ない。

人気商品の一つだった航空会社の株主優待券の取扱量も減少している。会社更生法の適用により、日本航空は正規運賃の半額で国内線を利用できる株主優待券の発行を停止した。金券店のウィングカードシステム（東京・港）の中山定則社長は、主力商品だった優待券の廃止で「売り上げが2割減った」と嘆く。

金券店は新たな収益源を模索する。金券店のラッキーコレクション（東京・千代田）は外貨両替の取り扱いを中国元や韓国ウォンなどに広げる。銀行より有利な交換レートを打ち出し、両替商の機能を強化する。

大黒屋（東京・中央）はブランド品などを買い取るフランチャイズ店の展開を加速させ、中古ブランド品売買のノウハウを売る。11月中旬時点で64店舗と前年末の約1・4倍に拡大した。今後は収益源を多様化するための「金券店の金券離れ」が進みそうだ。

注目　サービス価格

		11月下旬	7月下旬
新幹線乗車券	東京―新大阪	12,850～12,900	12,880～13,000
	東京―広島	16,900～17,100	16,900～17,500
50円切手		46～46.5	46～48
テレホンカード（50度数）		380～440	420～450
ＪＲ東日本株主優待券		1,800～1,900	1,800～2,000

（注）東京・新橋などの主要金券店の販売価格。単位は円

金券店は新たな収益源づくりが急務だ（東京都港区の金券店）

(C)日本経済新聞社 無断複製転載を禁じます。