

# 福島商工会議所 2014～2015年 年末年始商戦アンケート調査結果

調査期間：平成26年12月19日（土）～平成27年1月9日（金）

調査対象：市内大型店（7店）及び一般小売店（28店）

回答件数：市内大型店（6店）及び一般小売店（10店）

調査方法：アンケート調査

## 年末年始商戦概要

### 昨年に比べて客数の減少と客単価の上昇が目立った年末年始商戦

今年は昨年と比較して客数の減少と客単価の上昇が目立った年末年始商戦であった。消費増税前の駆け込み需要など、盛況だった昨年同時期と比較しての回答だったことと、天候の影響もあり、客数は昨年比で減少傾向にあったようだが、高額の商品などが好調などの理由で、客単価が上昇するなど、売上については例年並みの結果となったようだ。

年末商戦においては、客数が減少したと回答した店舗が、大型店では4件、一般小売店では6件と、昨年と比べて集客に苦戦したようだ。一方で、客単価の上昇傾向は昨年と同様で、特に刺身、寿司、ステーキなど高単価の食料品は好調だったようである。

歳末ギフトについては、大型店では回答した全ての店舗が昨年と比べて減少し、一般小売店でも増加が0件と厳しい結果になった。お歳暮の需要は年々減少傾向にあるようだ。

年始商戦においては、大型店で売上が減少した店舗が4件だったのに対し、一般小売店では1件しかなく、今年の年始商戦については、盛況だった昨年と比較して売上減少したとの回答が多かった。特に大型店では、客数が減少したと回答した店舗が5件と、年末より年始の方が昨年と比べて客数の減少が目立った。

福袋についても、大型店では売上が増加したとの回答が1件もなく、「福袋が完売できなかった」とのコメントも目立ち、今年は苦戦したようである。また、高単価の福袋よりも、食料品などの福袋の方が売れたようである。

商店街の通行量については、年末年始ともに、昨年と比較して増加したとの回答が1件もなく、一般小売店も昨年からの反動の影響が大きかったようである。

# 1. 大型店 年末年始商戦概況

## (1) 大型店年末商戦概況

昨年と比較して売上について「増加した」が3件、「減少した」が3件と同数になった。

客数については「増加した」が2件、「減少した」が4件と、客数の減少が目立った。客単価については、「上昇した」が5件、「低下した」が1件と、客単価の上昇が目立った。

特徴的なコメントとしては、「上質志向の高まりから本マグロ、国産牛ステーキ、高級酒が伸長」「高単価の惣菜、寿司、刺身が売れた」など、高単価の食料品は好調だったことが窺えた。

歳末ギフト商品の売上については、「減少した」が4件と、回答した店舗の全てが減少であった。

歳末ギフトに関するコメントでも、「ギフトを送られる方が年々高齢となり、お客様の数も減ってきている」「1人あたりの買い上げ点数は減少している」などの声が寄せられている。

商品の売れ筋価格は2,000円前後の回答が多かった。

### 【主なコメント】

#### — 一年末商戦 —

- ・ 年末の客数が少なかった。
- ・ 防寒中心に良くなかったのと、美術工芸、高単価商品は昨年と比べ、特に厳しかった。
- ・ 衣料品を中心に良くなかった。
- ・ 大きく落としたのがファッションで年末だけでなく、年度を通して低迷している。
- ・ フーズが良かった。中でも食品祭等で生鮮三品が好調であった。
- ・ 寒さの影響から煮物鍋需要で土物野菜や和風調味料、中華まんなどが売上を伸ばした。
- ・ 果物はみかんの箱売りが悪く、売上額が大幅にマイナス。
- ・ 野菜は相場高が続き、買上点数が減少した。
- ・ 暖房用品をはじめとする家電製品、除雪用品、防寒具が良く売れ、物置やカーポートの需要も増えた。

#### — 歳末ギフト —

- ・ 風評被害の影響か、地場商品（柿、シャモ等）が弱かった。
- ・ ギフト自体、送られる方が年々高齢となり、顧客の数も減ってきている。
- ・ 歳末ギフトは、いつもの年と変わらないと思う。
- ・ 酒やステーキなどの高価格商品が好調だったが、一人あたりの買い上げ点数は減少している。
- ・ 単価の低いギフトが売れた。
- ・ 食品ギフトは、売れ筋であった食用油、缶詰、コーヒーなどの嗜好品が不振だった。

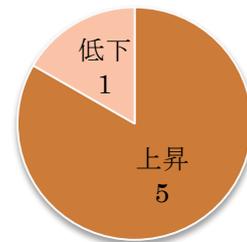
大型店年末商戦 売上



大型店年末商戦 客数



大型店年末商戦 客単価



大型店歳末ギフト 売上



## (2) 大型店年始商戦概況

売上については、「増加した」が1件、「不変」が1件、「減少した」が4件と、「減少した」との回答が多かった。

客数については「増加した」が1件、「減少した」が5件となった。客単価については、「上昇した」が4件、「低下した」が2件となった。

福袋の売上については、「不変」が2件、「減少した」が2件となった。

福袋の売上に関するコメントでは、「福袋が完売できなかった」「高額な福袋が売れ残った」など、今年の福袋商戦は苦戦傾向にあったことが窺えた。

### 【主なコメント】

#### — 一年始商戦 —

- ・ 昨年は増税前の初売りという事で、非常に良かったが、今年は衣料品を中心にトレンドが落ちており、防寒商品も良くなかった。
- ・ 絵画、時計、宝石等の高額商品が特に良くなかった。
- ・ 消費者は、昨年に引き続き消極的である。
- ・ 安くてもいけないものはいけないという傾向が引き続きある。
- ・ 生鮮と帰省みやげは好調であったが、客数、客単価が前年を下回り、売上も前年をクリアできなかった。
- ・ 年末に続き、総菜、寿司、刺身が好調。野菜、果物、加工食品、酒が苦戦。
- ・ 食品は不振。暖房用品、除雪用品、防寒具が良く売れ、また健康器具にも動きがあった。
- ・ 例年より単価の高い物が動いた。

#### — 福袋 —

- ・ 初売の福袋が不調で、高単価福袋が多く残った。
- ・ 開店前のお客様は、約1,500名と昨年より200名増加したが、後半の来店客数が減少し、福袋が完売できなかった。
- ・ 高額な福袋が沢山残ってしまった。
- ・ 福袋の総数は、昨年より250個も多かったが、販売率が90.3%と昨年より1%減少した。
- ・ 全店福袋については370個用意したが、消化に時間がかかった。
- ・ 消費者は、年々中身が本当に欲しいものでないと買わなくなっている。
- ・ 反省として中身の充実、消費財（食品等）を増加させていく必要がある。
- ・ 衣料品については例年通り、予約を含め初日で完売した。
- ・ 食品の千円～3千円はよく売れた。
- ・ 福袋に空クジなしのお年玉を付加したため、食品フロアの利用客が多かった。
- ・ 生鮮三品の中で、鮮魚の福袋が売れた。青果は人気が無かった。

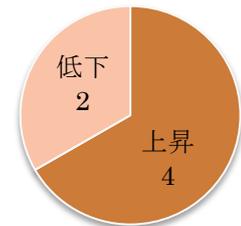
大型店年始商戦 売上



大型店年始商戦 客数



大型店年始商戦 客単価



大型店福袋売上



# 1. 一般小売店 年末年始商戦概況

## (1) 年末商戦概況

一般小売店では、昨年と比較して売上が「増加した」との回答が3件、「不変」が3件、「減少した」が4件となった。

客数については、「増加した」が1件、「不変」が3件、「減少した」が6件となり、客数の減少が目立った。

客単価については、「上昇した」が4件、「不変」が4件、「低下した」が2件となった。

歳末ギフトについては、昨年と比較して、「増加した」が0件と1件もなく、「不変」が2件、「減少した」が2件となった。

コメントからも、「ギフト商品は年々減少」「歳暮需要は皆無で、パーソナルギフトが主流」など歳末ギフトの需要が年々減少している様子が窺えた。

### 【主なコメント】

#### —年末商戦—

- ・当店は年末需要というものは特になく、天候が響いて減少。
- ・客数減少と客単価上昇は、年末のみならず、通年の現象である。
- ・買上客数は来店数×買上率の結果だが、おそらくどちらも減少した結果だと考えられる。
- ・シビアな消費傾向が強まっている。
- ・好調とは言えないが、買上客数の減少を前提に顧客満足度を上げることで売上維持を目標にしてきたことが売上減少をなんとか食い止めている。
- ・おせちの材料が売れない。おせちは完成品を買うようになってきている。
- ・自主避難している方で、正月休みを利用して実家等に一時帰省したお客様が目についた。
- ・主力商品である米価の下落により、単価低下及び縁故米の激増により、売上減少に至ったようである。
- ・果物等の単価が高値で進んだことにより、客単価は増加した。

#### —歳末ギフト—

- ・お歳暮商品はありません。クリスマス等のギフト商品も年々減少。
- ・歳暮需要は、皆無であり、パーソナルなギフトが主流。お祭り消費、儀礼消費は無い。
- ・ギフトの数は減少していると思う。
- ・オリジナルで詰合せのギフトの方が動くようになった。
- ・決まったものより個性のあるもの、ちょっとした送り物が多くなった。
- ・スーパー、ホームセンターとの価格競争にはついていけない。
- ・1,000円ギフトが動いたことに驚いている。5,000円ギフトは動きが悪かった。
- ・扱い品一点一点の良さをわかりやすく、アピールしつづけることがポイントだと思う。

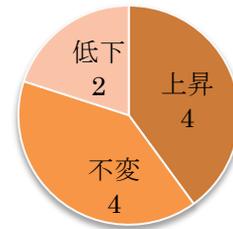
一般小売店 年末商戦 売上



一般小売店 年末商戦 客数



一般小売店 年末商戦 客単価



一般小売店 歳末ギフト 売上



## (2) 年始商戦概況

年末年始の売上については、昨年と比較して「増加した」が3件、「不変」が5件、「減少した」が1件と、「不変」の回答が最も多かった。

客数については「増加した」が2件、「不変」が4件、「減少した」が3件となった。

客単価については、「上昇した」が4件、「不変」が5件、「低下した」が0件となった。

福袋に関しては、実施したと回答したのは2店だけだが、福袋の売上が昨年と比較して「増加した」が1件、「減少した」が1件となった。

### 【主なコメント】

#### — 年始商戦 —

- ・ 本年は2日～4日、全品一割引セールを実施したが、効果はみられず。
- ・ 年始であっても特別な傾向はみられず、通常よりも家族連れが多いことが特徴的だった。
- ・ 小さな催事をいくつか行ったが、絶対客数が少なかった。催事を楽しんでもらえても、「効果」には結びつかなかった。
- ・ お客様は冷静である。価値の高い物には興味を示して下さった。
- ・ お得なお買物よりも、年始のご挨拶用の物が動いた。
- ・ 一時帰省した自主避難しているヘビーユーザーの方が来店し、お買い上げ頂いた。

#### — 福袋 —

- ・ 予約販売の福袋のみを扱っている。
- ・ 3,000円の福袋は動かなかった。
- ・ 独自のマル得商品券の販売へ移そうとも考えている。
- ・ 福袋は昨年より停止。

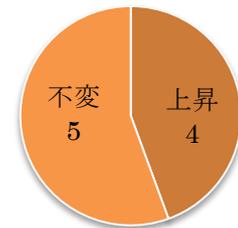
一般小売店 年始商戦 売上



一般小売店 年始商戦 客数



一般小売店 年始商戦 客単価



一般小売店 福袋 売上



### 3. 商店街 年末年始賑わい概況

商店街の通行量については、年末においては、「不変」が4件、「減少した」が5件と、「増加した」の回答が0件だった。

年始においても、「不変」が4件、「減少した」が5件と、年末と同様に「増加した」との回答が0件だった。

#### 【主なコメント】

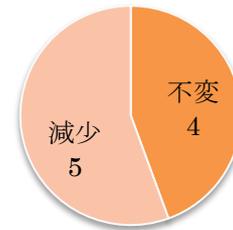
—年末—

- ・年々歩行者は減少。車の交通量は増加していて、渋滞が起きる時間帯がある。
- ・車の往来は、かなりあるが、ほとんどが通過のみで商店街には関係がない。歩行者は、まばら程度。

—年始—

- ・福島稲荷神社初詣の方々の交通量は、毎年同じ位です。

商店街 年末通行量



商店街 年始通行量

