

ショートコメントvol.16(2013年10月23日)

[テーマ]

- ① 駆け込み需要のハイライトと目される年末商戦
- ② 開業から半年を迎えるグランフロント大阪

① 駆け込み需要のハイライトと目される年末商戦

来年4月の消費増税を前に、駆け込み需要の動きが注目されています。駆け込み需要といえば、住宅や自動車、大型家電などの購入が年度末に向かって増えていくイメージですが、今回は年末商戦が特に盛況となりそうです。

というのも、例えば住宅では、来年度以降の購入への支援策も拡充され、前回のような動きになりにくい一方、年末商戦はいくつもの追い風が吹くとみられています。かねてから個人消費には、日ごろの消費は節約し、自分の趣味に関する部分や、クリスマスや年末年始といった節目には、ちょっとした贅沢を楽しむ傾向があります。いわゆる「メリハリ消費」ですが、それに伴ってここ数年は年末商戦の好調が続いています。例えば、百貨店、スーパーの売上をみると、年間売上に占める12月の割合が上昇しつつあります(図表1)。売上についても、1~11月合計と12月は異なるトレンドとなっていることから、いやが上にも年末商戦の注目度が高まりやすい状況です(図表2)。

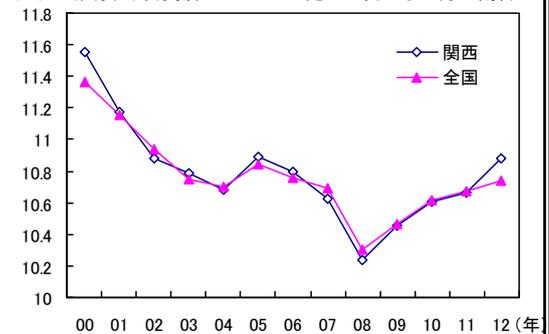
それに加えて、今年は年間を通して高額消費の好調が続いており、その流れが年末商戦への大きな追い風になりそうです。冬のボーナスも全体としては増加が見込まれるなか、増税前の最後の年末商戦に今から注目が集まります。

② 開業から半年を迎えたグランフロント大阪

4月26日に開業したJR大阪駅前の再開発プロジェクト・グランフロント大阪が、まもなく開業から半年を迎えます。事業者の発表では、来場者数や売上も好調に推移しており、特に売上は当初の目標を上回るペースとなっています。

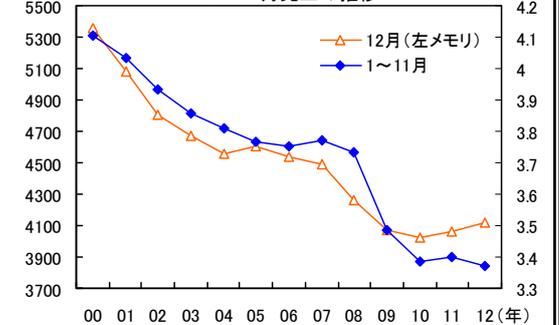
これら自体もちろん明るい材料ですが、やはりグランフロント大阪といえば、ナレッジキャピタルを中心とした新たな取り組みに注目が集まります。この部分は数字で把握しにくいものの、連日のイベントを含む様々な仕掛けが結果として来場数の増加にもつながっているほか、交流サロン「ナレッジサロン」の会員も着実な増加が伝えられるなど、滑り出しは順調といえそうです。このサロンの会員はナレッジキャピタルの基盤の一つともいえますが、当初の700人から9月末には1,450人にまで増えている点をもみても、まさに基盤の整備が着々と進んでいる感があります。

(図表1) 百貨店・スーパーの売上に占める12月の割合



(出所) 経済産業省「大型小売店販売状況」

(図表2) 百貨店・スーパーの12月売上および1~11月売上の推移



(出所) 経済産業省「大型小売店販売状況」

※本稿は情報提供が目的であり、商品取引を勧誘するものではありません。また、本稿は当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。なお、本稿に記載された内容は執筆時点のものであり、今後予告なしに変更されることがあります。

直近の動きでも、企業が自社製品へのアイデアや提案を募るイベントが企画されたり、介護ロボットの研究開発拠点として、介護の現場を再現した施設が開設されるなど、新たな試みが続々と始まっています。また、このほど食をテーマにした大々的なイベントが開催されたりと、消費者を巻き込んだ動きも活発です。これらのサロン会員数の増加や、企業による斬新な取り組みやイベントの開催は、ナレッジキャピタルのコンセプトが浸透すればこそその結果であり、当初の懸念は全くの杞憂に終わったといえそうです。

ともすれば、グランフロント大阪については、梅田地区での競争激化が取りざたされがちですが、ナレッジキャピタルによって梅田の集客エリアが拡大、集客層も多様化していくというプラス効果は、今後さらに拡大することが期待されます。また、コンベンション施設を活用したMICE（国際会議等）需要の取り込みが活発化してくれば、外国人客の増加にもつながります。このMICE関連による外国人客は、LCCの就航等で増えている海外観光客とは客層が異なるとみられるだけに、関西に新たな需要をもたらす動きとしても注目されるようです。

本件照会先: 大阪本社 荒木秀之
TEL:06(4705)3635 mail:hd-araki@rri.co.jp

※本稿は情報提供が目的であり、商品取引を勧誘するではありません。また、本稿は当社が信頼できると判断した各種データに基づき作成しておりますが、その正確性、完全性を保証するものではありません。なお、本稿に記載された内容は執筆時点のものであり、今後予告なしに変更されることがあります。