

ショートコメント vol.89 (2017年12月12日)

テーマ：今冬は季節商品の売行き好調も、販売店からは不安の声
～景気ウォッチャー調査の注目コメントから～

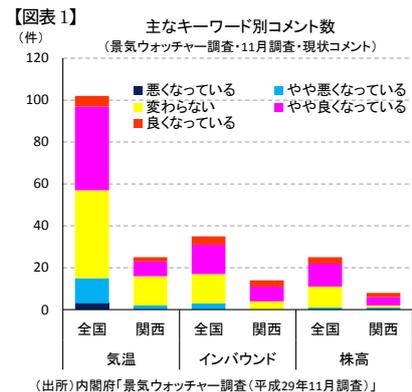
●気温要因による季節商品の売行き好調

景気ウォッチャー調査の11月調査では、現状判断D Iが大きく伸びる結果となった。

いくつかの要因がある中で、特に大きなものとしては、「例年よりも冷え込みが早い」といった気温要因が挙げられる。結果として、衣料品をはじめとする季節品の動きが非常に好調となっている。

実際に、気温要因にまつわるコメントをみると、インバウンド関連や株高関連と比べて、その件数の多さが目立つ(図表1)。

今冬は全体的に気温が低くなるとの予報もあり、季節商材の好調な動きが期待されよう。しかし、業界から聞こえてくる声は、必ずしも期待ばかりではない。



●商品の売れすぎで在庫不足に

主に指摘されているのは、シーズン途中で商品不足に陥る懸念である。例えば、11月調査では図表2のようなコメントがみられる。

冬物商材の生産量が抑えられていることが原因で、早い時期に売れすぎれば、バーゲンまでもたないというものである。

もちろん小売店にとっては、バーゲンで売るよりも、定価で売るのが利益は大きくなるが、理想としてはシーズン当初でも稼ぎ、バーゲンでもしっかりと売上を確保したいところであろう。シーズン途中で品不足に陥ることは、売り逃しの発生を意味する。

【図表2】 (景気ウォッチャー調査)「商品不足」関連のコメント (平成29年11月調査・先行きコメント)

営業担当	現在は防寒衣料が好調であるものの、生産調整により後半の商戦は商品確保が難しくなるため、やや苦戦が見込まれる。(後略)
計画管理 百貨店 担当	最近ではメーカーが在庫を絞って製造しているため、10月前半まで好調であった冬物衣料の在庫がショートしている恐れがある(東京都)。
売場主任 (関西)	(前略)メーカーも商品を作らなくなっているの で、今のうちから商材確保をしているが、結果的に品 不足になることが見込まれるので、数字も伸びない。
販促担当 (関西)	(前略)季節商材が前倒して売れているため、バ ーゲン時の在庫不足が懸念される。(後略)
衣料品専 門店 経営者 (関西)	(前略)10～11月と気候が寒くなるにつれて、冬物 衣料は順調に推移しているが、1～2月は生産量の 観点から落ち込みが懸念される。メーカーの生産は 今冬も保守的であり、定価品が好調に動くのは好ま しいが、ボーナス時期の息切れが懸念される。
営業担当	(前略)定価品の売行きは気候に左右され、寒くな ると売れるが、今冬は売れる商品が少ないため、悪く なる。

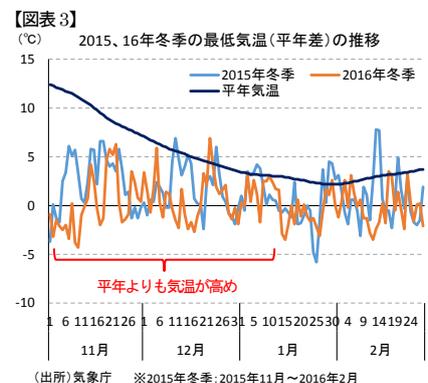
(出所)内閣府「景気ウォッチャー調査(平成29年11月調査)」

●メーカーによる生産抑制の背景

今冬のメーカーによる生産の抑制は、近年の気温の推移にも影響を受けているとみられる。

近年の冬シーズンをみると、最低気温が平年を上回る日が多い(図表3)。冷え込みが厳しくなければ、季節商品の売行きも低迷する。折からの節約志向による販売の鈍化傾向もあり、メーカーの生産計画が徐々に保守的になったとみられる。

例年のサイクルであれば、バーゲンは早いところで12月中旬には始まる。今冬の小売販売の推移としては、11月の売上は上振れしやすい一方、12月以降、特に年明け以降は下ブレ圧力が発生しやすい点に注目が必要となろう。



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。