

2017年夏期セールの販売動向

2017年夏期セールの販売動向について、主に会員企業が管理・運営するSCを対象に調査を行ない下記の通りの結果を得た(有効回答126SCのうち50SCは中心地域立地、76SCは周辺地域立地※)。

■2017年夏のセールの販売状況(昨年比)

| | | |
|------------|---|-------|
| 1日当り平均売上高 | … | ▲0.3% |
| 1日当り平均レジ客数 | … | +0.5% |
| 客単価 | … | ▲0.9% |

<セールの販売状況>

- ・2017年の本セールの1日あたりのレジ客数は昨年に比べてわずかながら増加(+0.5%)したが、客単価は低下(▲0.9%)したため、1日あたりのセールの売上高は昨年をわずかに下回った(▲0.3%)。
- ・セールの販売状況を、昨年と比べて「好調」「不調」「変わらない」の3択で聞いた結果も、「不調」が45%で「好調」の29%を上回った。
- ・好調業種・不調業種として各SCが挙げた業種は一樣ではないが、好調業種としては「雑貨」を挙げるSCが比較的多く、不調業種としては「ファッション」を挙げるSCが多かった。

<セール開始時期、実施期間>

- ・本セールの開始時期は、6月23日(金)が34%、6月30日(金)が24%、翌7月1日(土)が15%と多かった。昨年は、7月1日(金)に開始したSCが39%と多かったが、今年は7月1日が土曜だったため、1日スタートのSCは半分弱に少なくなり、その分6月30日(金)開始のSCが増えた。
- ・セール実施期間は、6～10日間で25%、11～15日が17%、16～20日が20%と多く、平均は20日間だった(昨年の平均も20日)。

<1日あたり売上高・レジ客数・客単価>

- ・1日あたりのセールの売上高が昨年に比べて増加したSCが48%、減少したSCが51%(不変が1%)であった。平均すると昨年比▲0.3%とわずかに減少した。
- ・レジ客数が昨年に比べて増加したSCが50%、減少したSCが50%で、ほぼ同数だった。平均すると昨年比+0.5%とわずかながらプラスとなった。
- ・客単価が昨年に比べて上昇したSCが50%、低下したSCが50%とほぼ同数だった。平均すると昨年比▲0.9%であった。

<好調要因、不調要因>

- ・セール販売が好調であったとするSCに好調要因を聞いたところ、「リニューアル効果」(11SC)、「天候要因」(10SC)、「販促・キャンペーンの強化」(7SC)を挙げるSCが多かった。
- ・セール販売が不調であったとするSCに不調要因を聞いたところ、「周辺での新規開業や改装」(15SC)、「テナント独自のプレセール実施」(11SC)、「天候要因」(10SC)などを挙げるSCが多かった。

<本来好ましいと考えるセール開始時期>

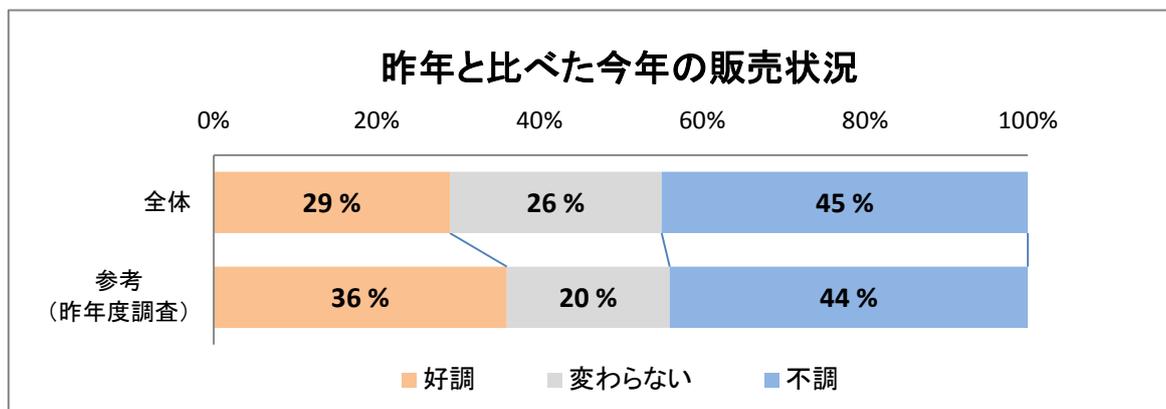
- ・「7月第1週」にセールを開始するのが望ましいとするSCが41%、「6月第4週」が33%と多かった。実際のセール開始時期と概ね一致している。

<セールに関する主な意見等>

- ・テナント独自のプレセールの実施や、ネット販売の普及、ファストファッションの広がりなどによって、夏のセールが売上に結びにくくなっていると指摘する意見などが寄せられた。

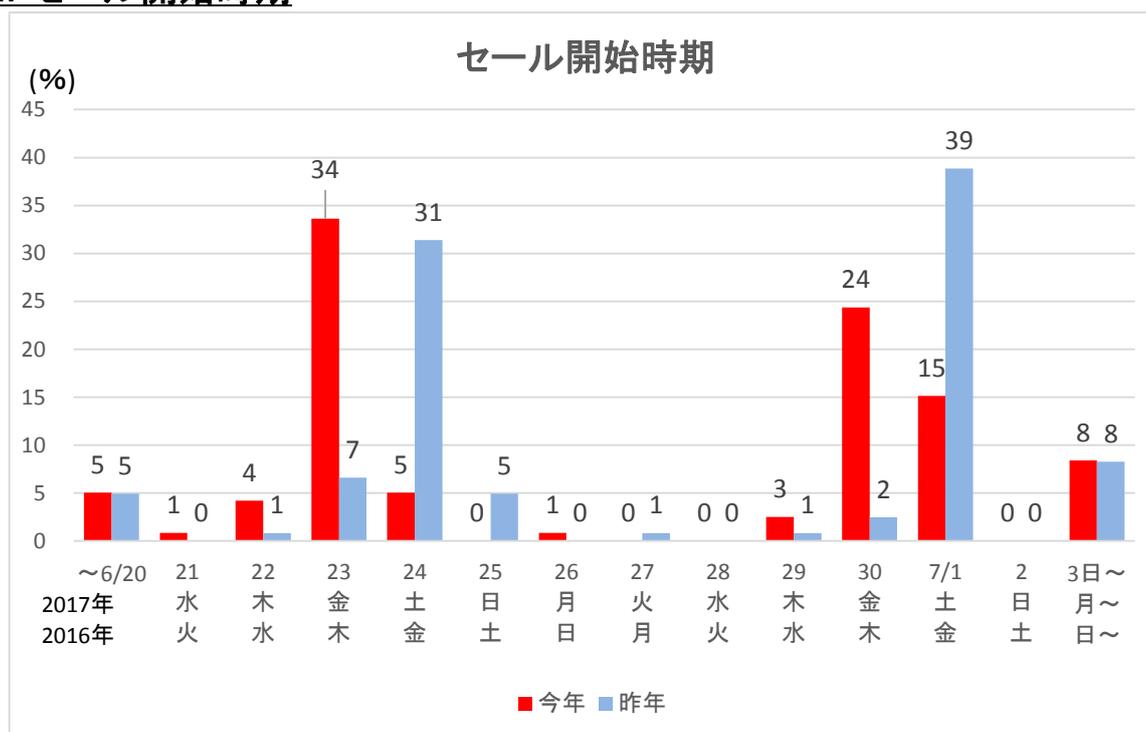
※中心地域:人口15万人以上の都市(東京23区を含む)で、商業機能が集積した中心市街地
周辺地域:上記中心地域以外の全ての地域

1. 今年の販売状況

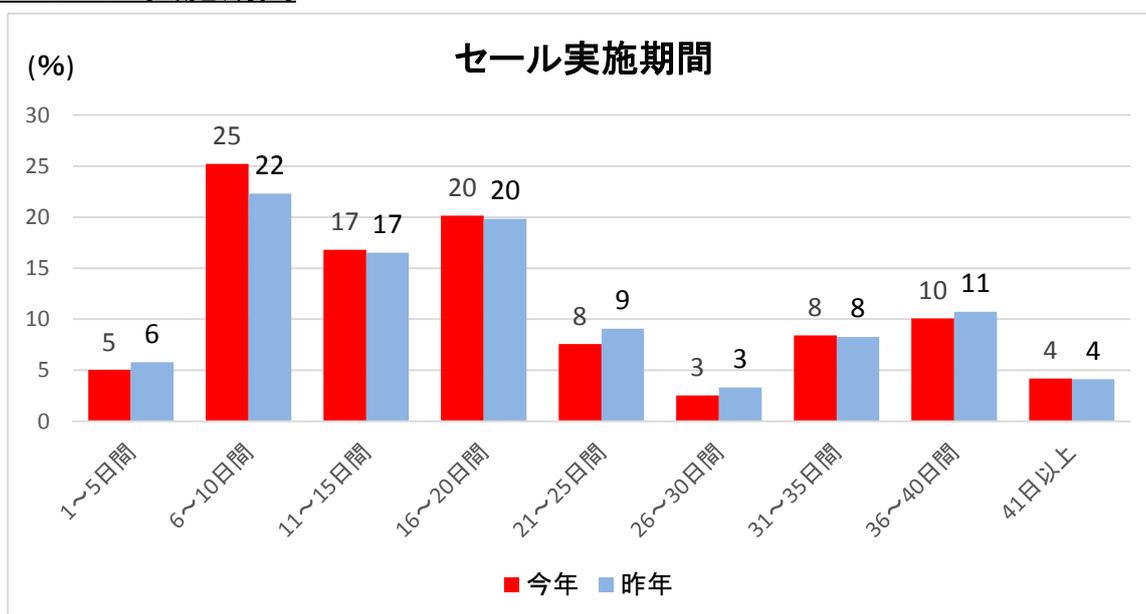


(注)2016年と比較した好・不調の状況。参考データの昨年度調査は、2015年と比較した2016年のセールの販売状況。

2. セール開始時期



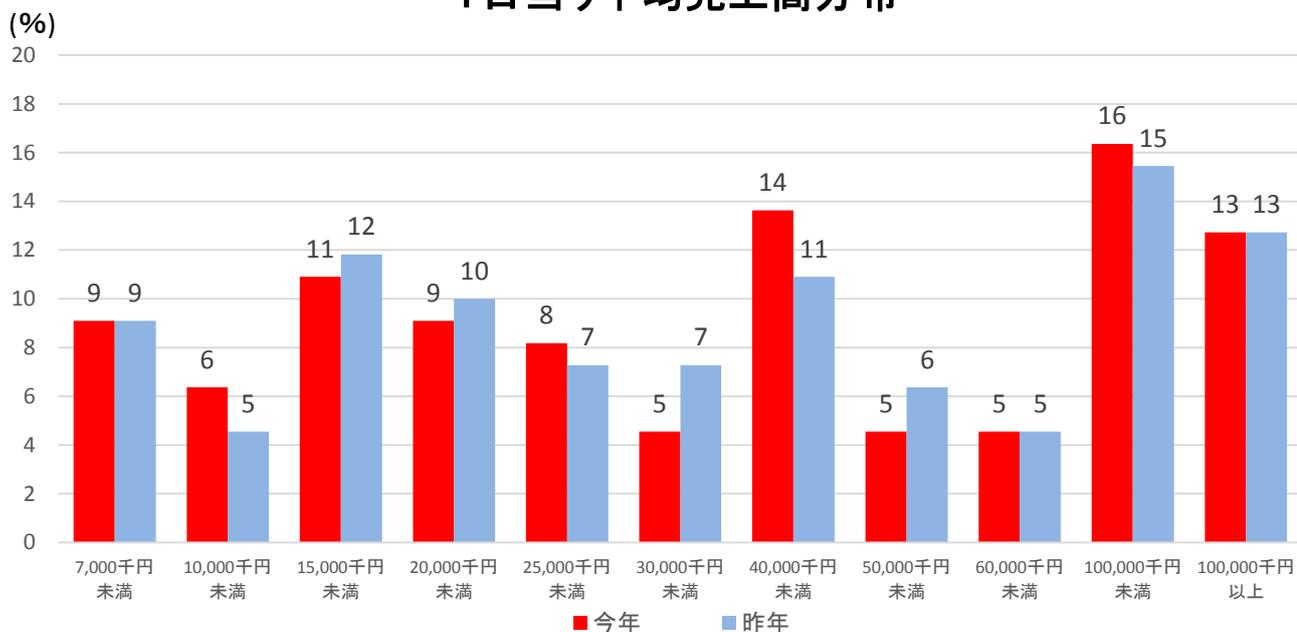
3. セール実施期間



4. 1日当り平均売上高

1日当り平均売上高 平均 4,876万円 / 日 昨年比 ▲0.3%
 (昨年 4,891万円 / 日)

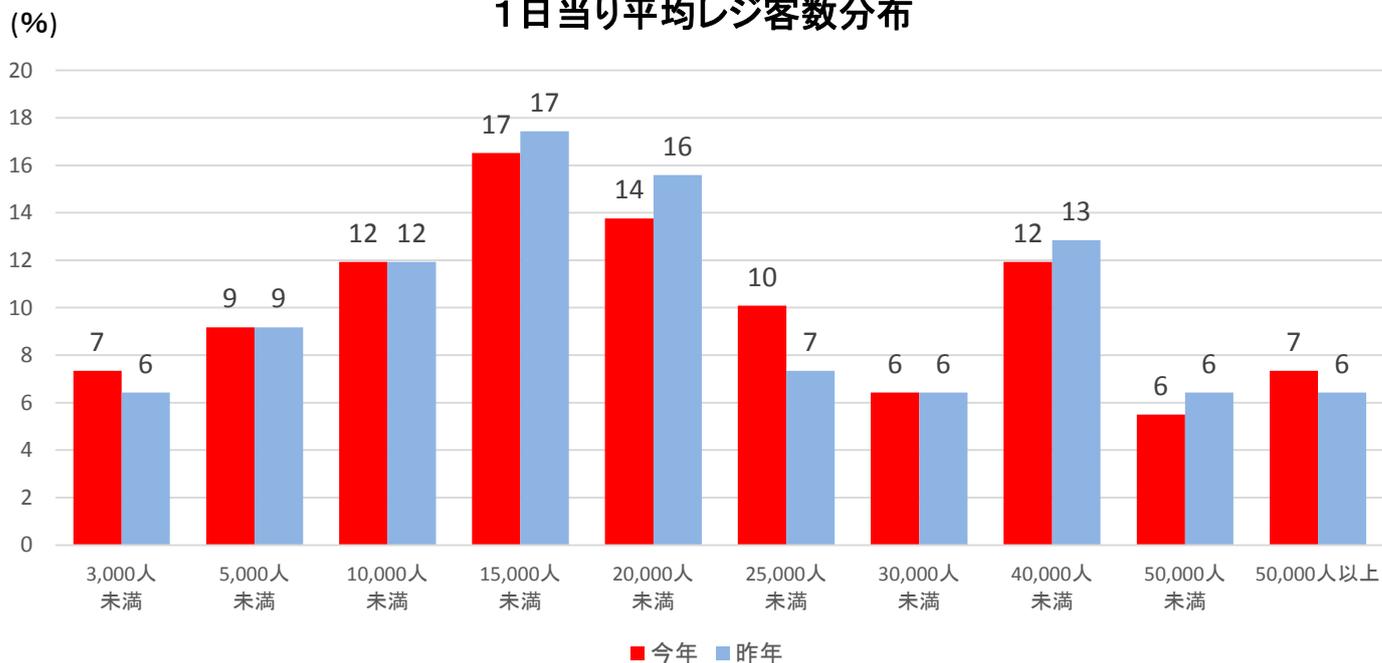
1日当り平均売上高分布



5. 1日当り平均レジ客数

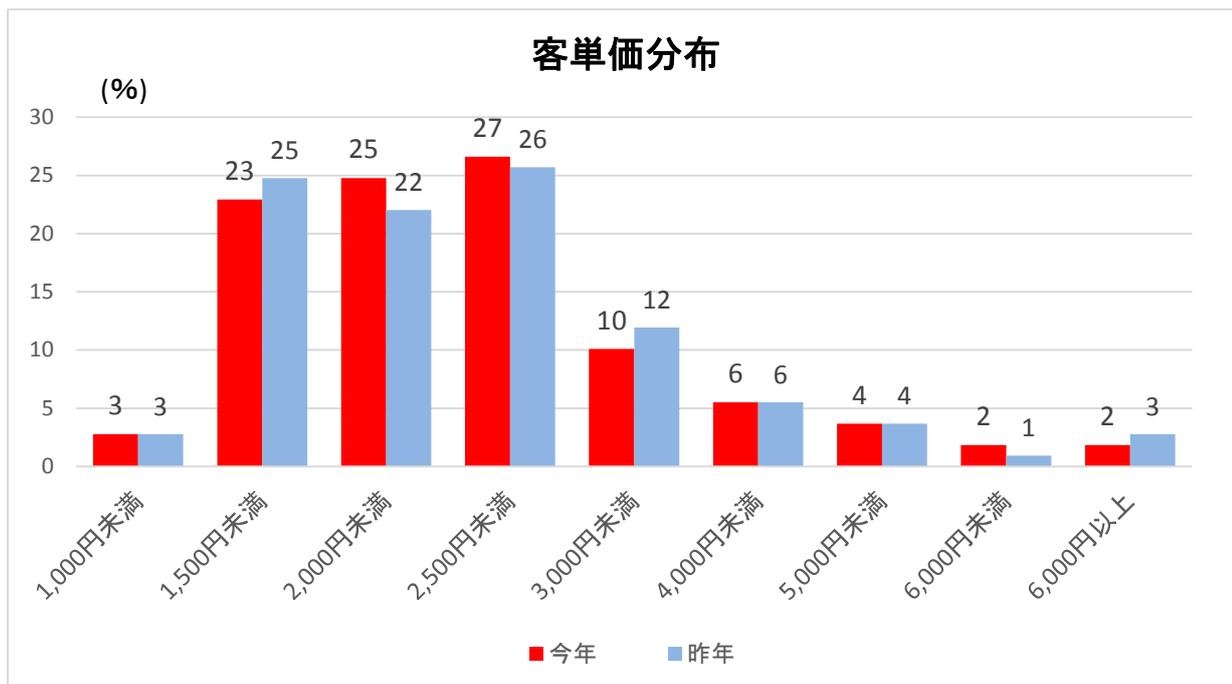
1日当り平均レジ客数 平均 21,704人 / 日 昨年比 +0.5%
 (昨年 21,604人 / 日)

1日当り平均レジ客数分布

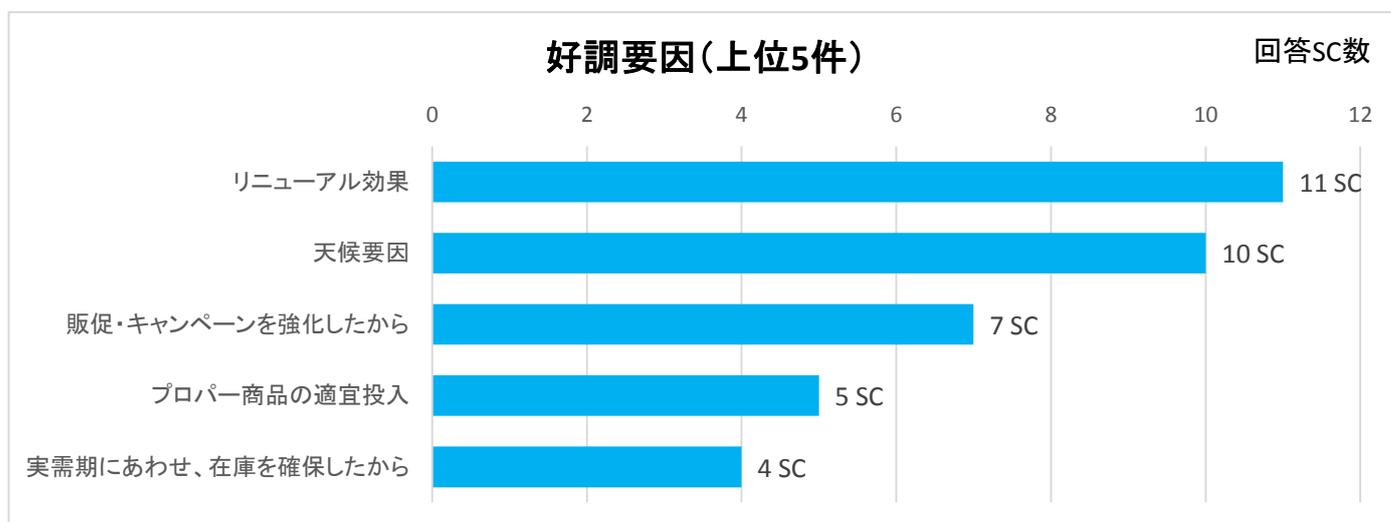


6. 客単価

客単価 平均 2,277円 昨年比 ▲0.9%
(昨年 2,298円)



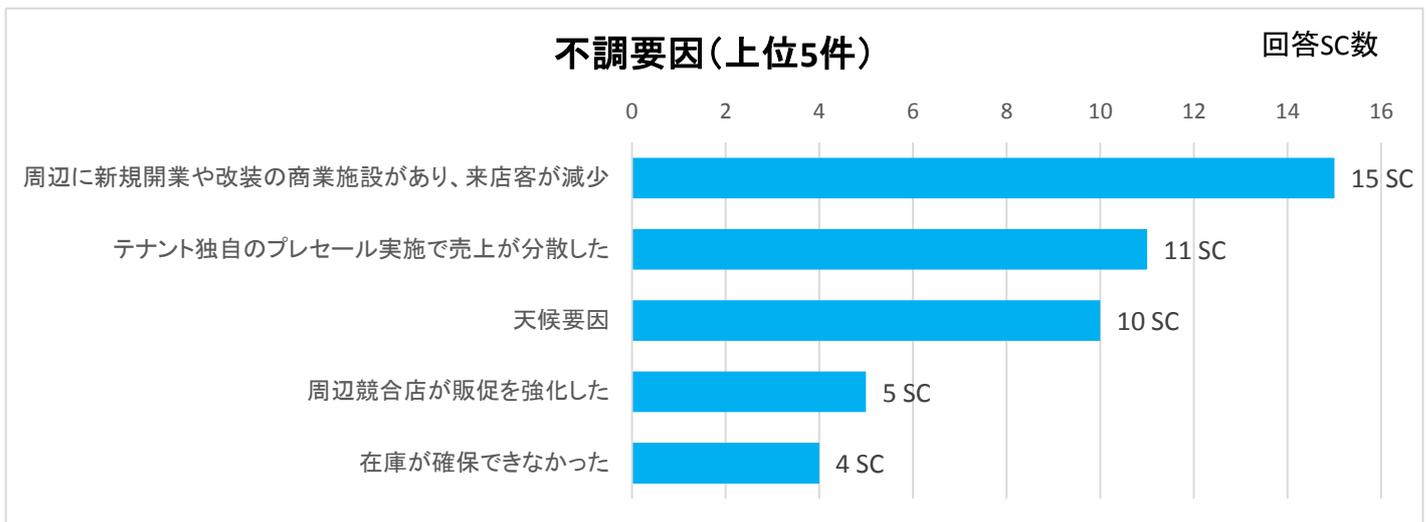
7. 好調要因(複数回答)



※「その他」好調要因の主な理由

・「新規入店店舗の影響」、「空き店舗に売り上げのとれる店舗が入った」など。

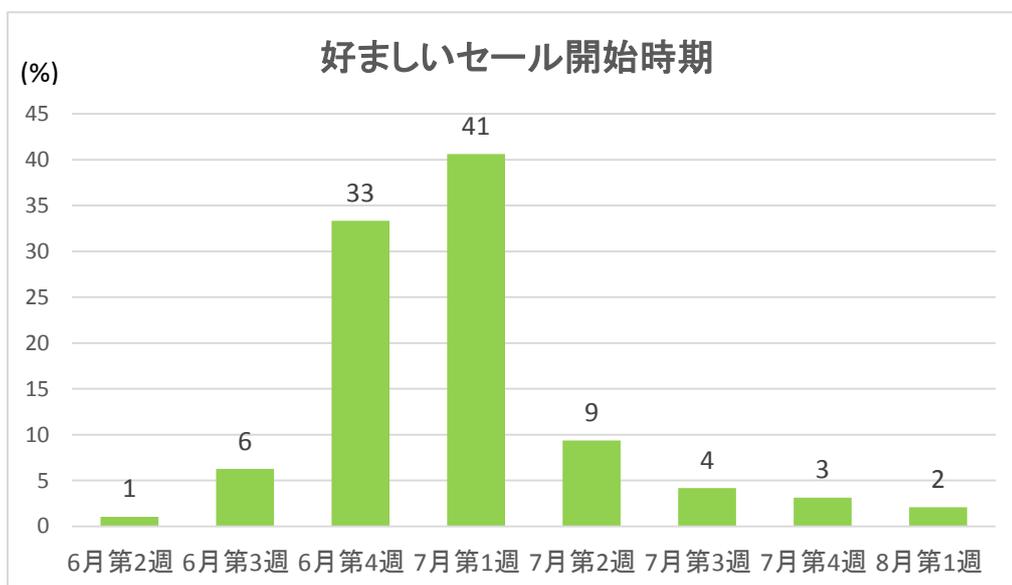
8. 不調要因(複数回答)



※「その他」不調要因の主な理由

・「アパレルブランドの慢性不振」、「セールスへの期待感が薄くなっている」、「テナント店舗の休業」、「ネット通販の影響」など。

9. 好ましいと考えるセール開始時期



10. プレセール

本セール前にSCカード会員限定などのプレセール(SC全体で実施したもの。テナント独自のプレセールを除く)を実施したのは、126SCのうち20SC(昨年も20SC)であった。

1日当り平均売上高 4,971万円/日 昨年比 +0.9%
(昨年 4,928万円/日)

1日当り平均レジ客数 20,227人/日 昨年比 +0.6%
(昨年 20,106人/日)

客単価 2,464円 昨年比 ▲10.1%
(昨年 2,740円)

(一社)日本ショッピングセンター協会 調べ
調査期間:2017年8月1日~8月14日
有効回答数:126

* 端数処理の関係で、合計と内訳が一致しない場合があります。