

2018年夏期セールの販売動向

2018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165SCから回答を得た。

<集計SC標本構成>

	中心	周辺	計
大都市	40	48	88
中都市	26	25	51
小都市・町村		26	26
計	66	99	165

(注)

■立地

中心地域:人口15万人以上の都市(東京23区を含む159都市)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

■都市規模

大都市:政令指定都市(札幌・仙台・さいたま・千葉・東京都区部・川崎・横浜・名古屋・京都・大阪・神戸・広島・北九州・福岡の各市)

中都市:大都市を除く、人口15万人以上の都市

小都市・町村:人口15万人未満の都市と町村

■2018年夏期セールの販売状況 (昨年比)

1日当り平均売上高 … ▲ 0.5%

1日当り平均レジ客数 … ▲ 1.7%

客単価 … + 1.2%

<セールの販売状況>

・2018年のセールの1日あたりのレジ客数は昨年比▲1.7%と減少、客単価は同+1.2%増加で、1日あたりのセールの売上高は▲0.5%と昨年をわずかに下回った。セール開始日を6月29日(金)に設定したSCが多いなかで、西日本を中心に豪雨の影響により客足が伸び悩んだとの回答が多くみられた。

・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46%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がもっとも多かった。また「サービス」や「飲食」も上位にあがった。一方で不調業種としては「婦人衣料」「紳士衣料」「靴・鞆」などファッション関連の業種を挙げるSCが多かった。

<セール開始時期、実施期間>

・セールの開始時期は、6月29日(金)が42%ともっとも多く、次いで6月22日(金)の20%が続いた。6月末から7月始めの期間で土曜日にセールを開始したSCの割合を比較すると、昨年(7月1日(土))は17%であったが、今年(6月30日(土))は4%まで減少した。また、セールの実施期間は平均19.5日間で昨年の20.6日から約1日の短縮となった。

<好調要因、不調要因>

・昨年と比べてセールが好調であったとするSCに好調要因を聞いたところ、「販促・キャンペーンの強化」、「リニューアル効果」、「セール開始時期を早めた」、「実需期にあわせ、在庫を確保したから」とSCの施策が成果につながったことが伺える結果となった。一方で昨年と比べて不調であったとするSCに不調要因を聞いたところ、「天候要因」を挙げるSCが突出して多かった。

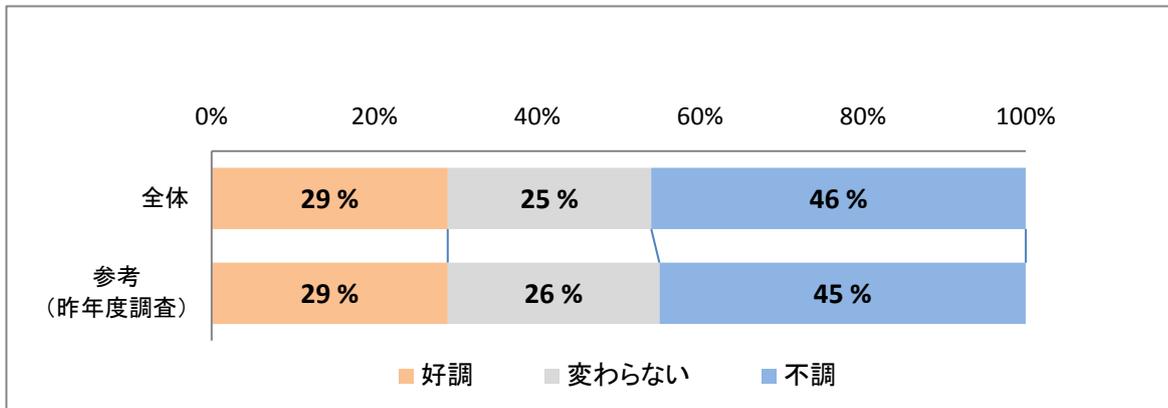
<本来好ましいと考えるセール開始時期>

・「7月第1週」が38%、「6月第4週」が30%で6月の終わりから7月の始めにかけてセールを開始するのが好ましいと考えるSCが全体の7割近くを占めた。実際のセール開始時期をみると6月29日(金)から7月7日(土)の期間にセールを開始したSCは56%であった。一方で6月22日(金)以前にセール開始したSCが32%となり、全体としては本来好ましいと考えるセール開始時期よりもやや早くセールを開始する傾向がみられた。

<セールに関する主な意見等>

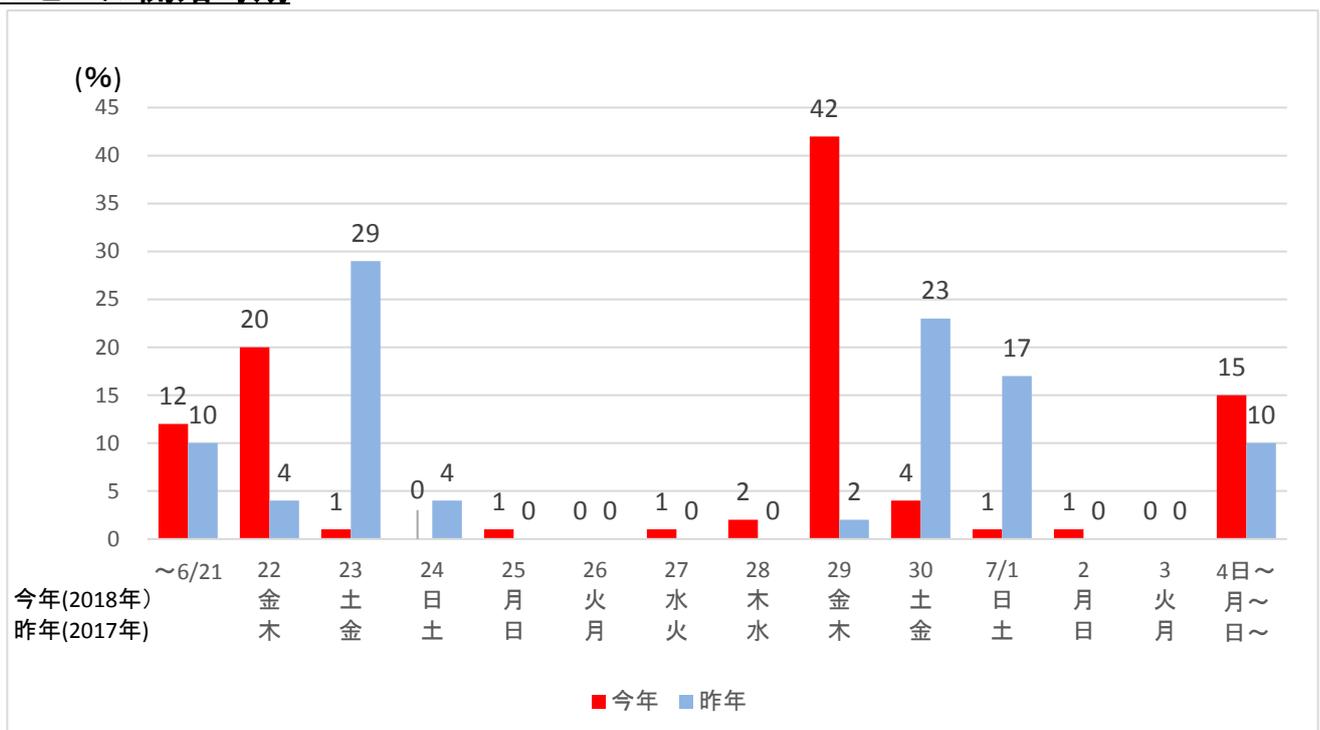
・セール(価格)が来店動機や購買意欲の向上に繋がりにくくなっており、物販以外に飲食等での施策での盛り上げも重要だと感じているといった意見がみられた。

1. 昨年と比べた今年の販売状況

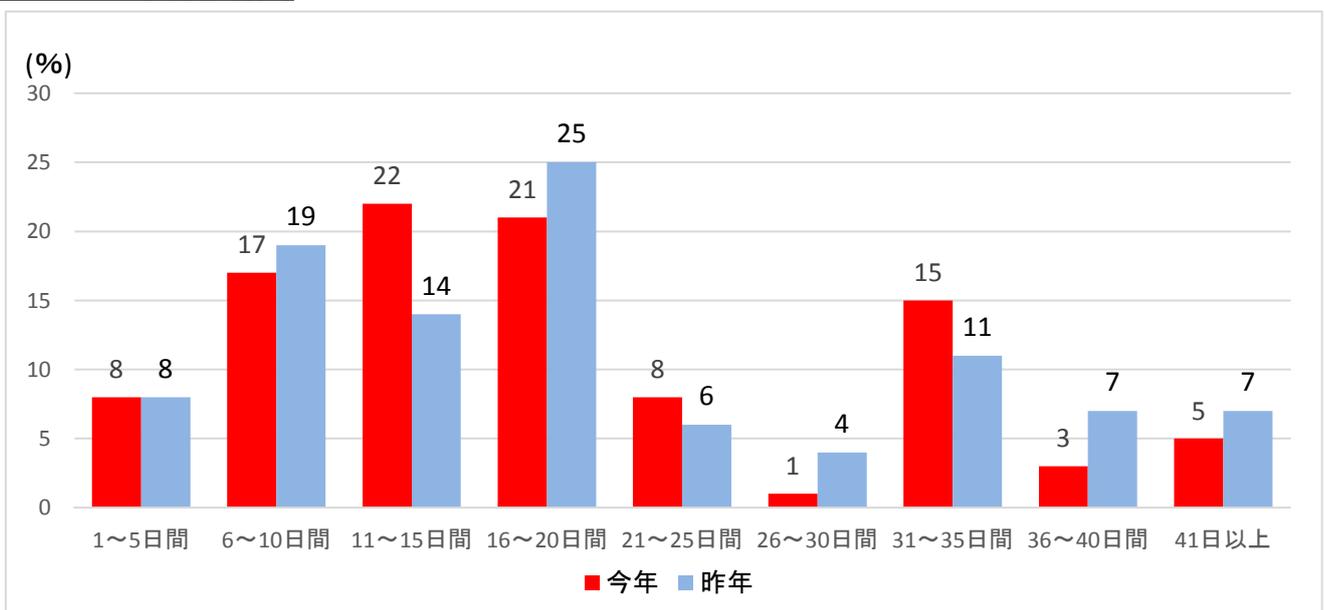


(注) 参考データの昨年度調査は、2016年と比較した2017年のセールの販売状況であり回答したSCは異なる。

2. セール開始時期

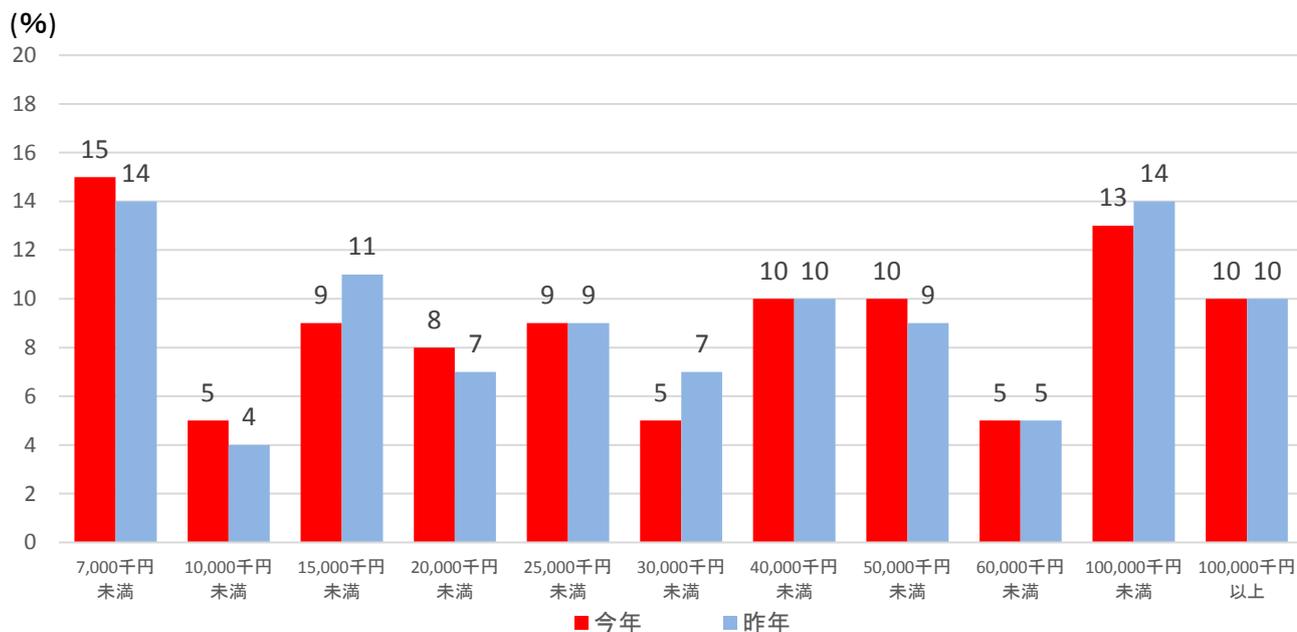


3. セール実施期間



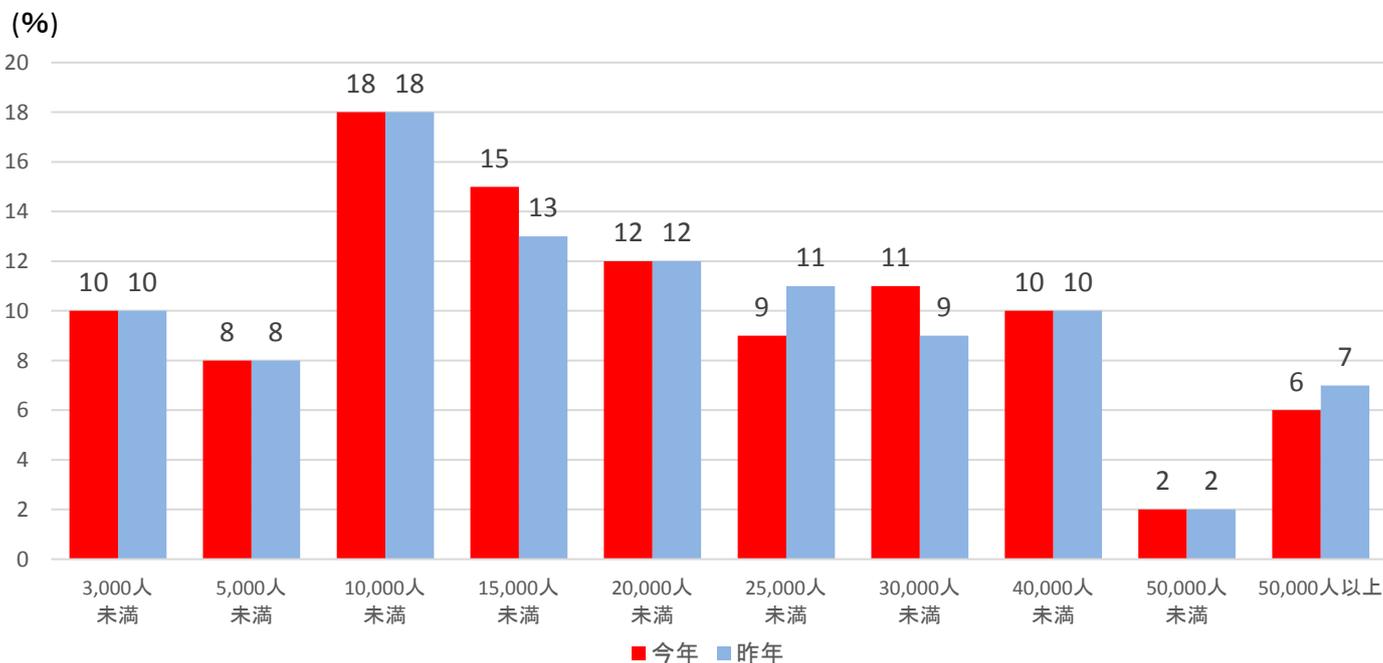
4. 1日当り平均売上高

1日当り平均売上高 昨年比 ▲0.5%
 (参考)平均 45,265千円 / 日 | 昨年45,500千円 / 日



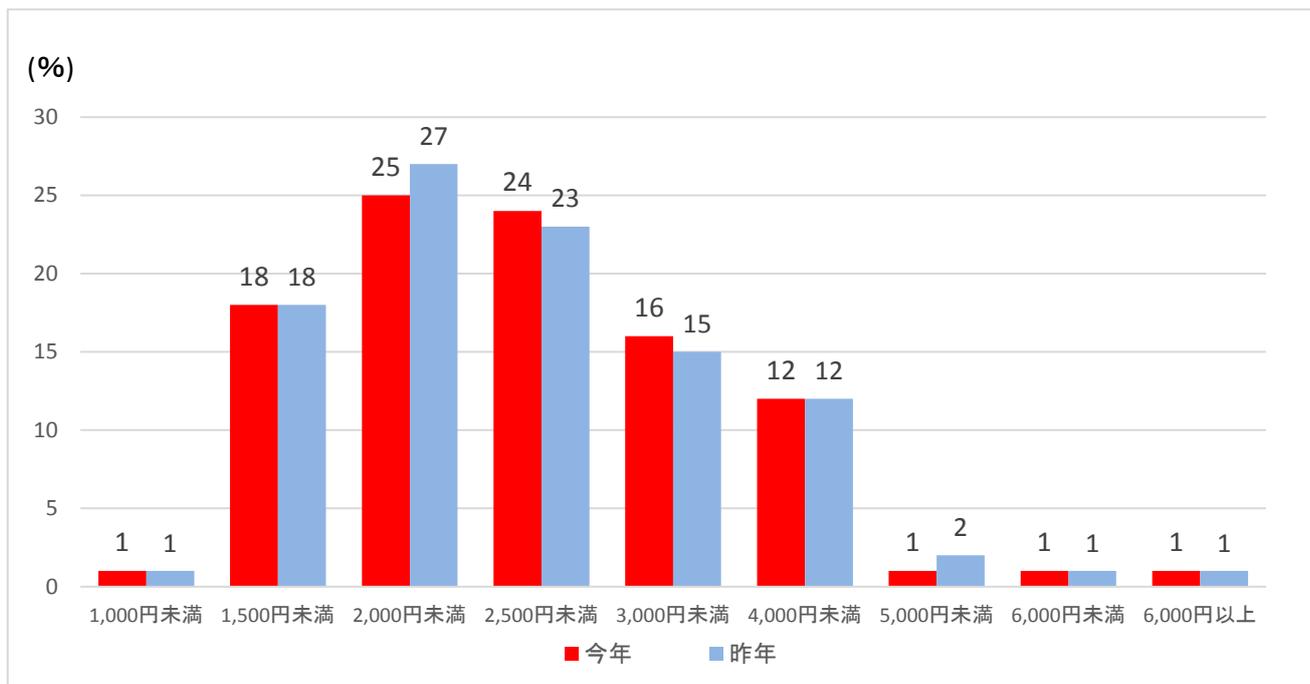
5. 1日当り平均レジ客数

1日当り平均レジ客数 昨年比 ▲1.7%
 (参考)平均 19,135人 / 日 | 昨年19,457人 / 日



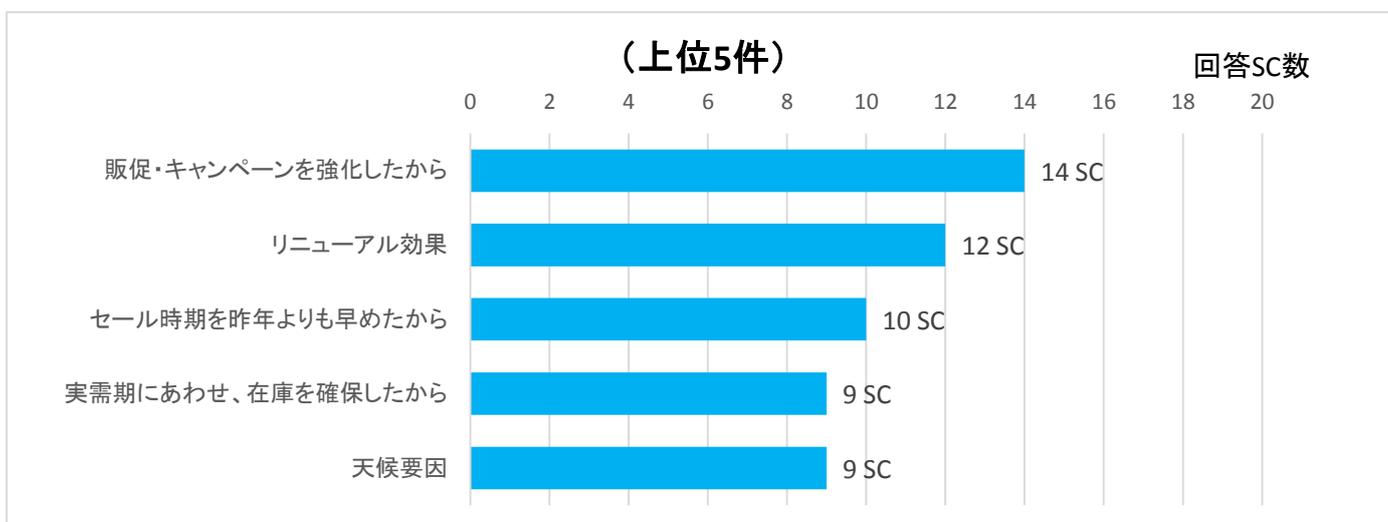
6. 客単価

客単価 昨年比 +1.2%
 (参考)平均 2,366円 | 昨年2,338円



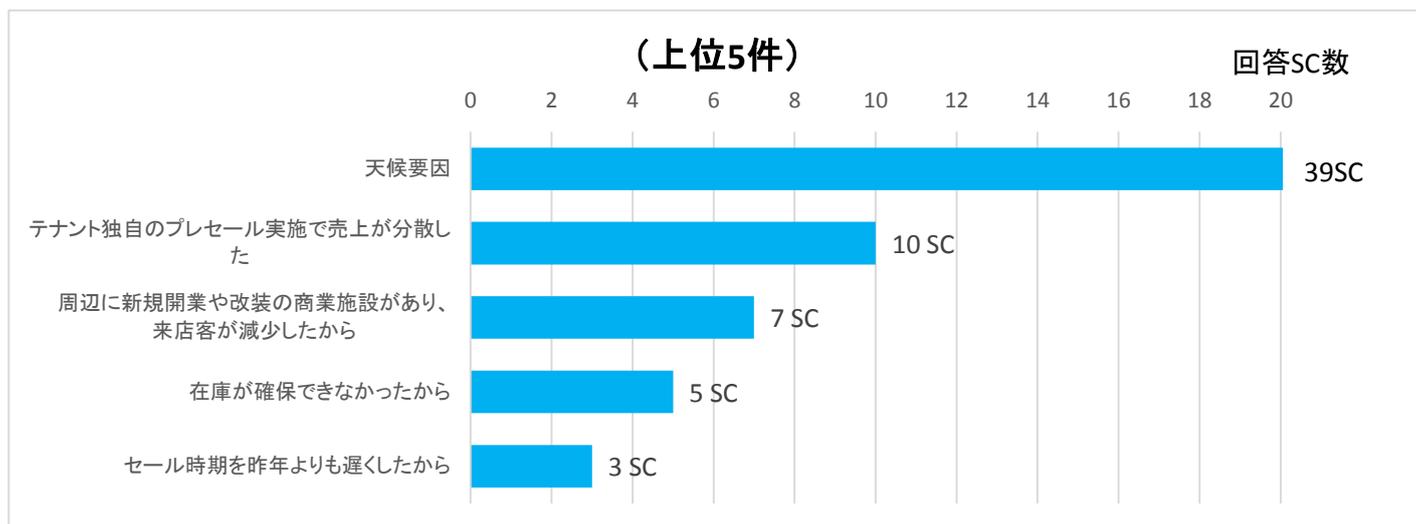
7. 好調要因(複数回答)

※昨年と比べた今年の販売状況が「好調」と回答した29%のSCのみ回答



8. 不調要因(複数回答)

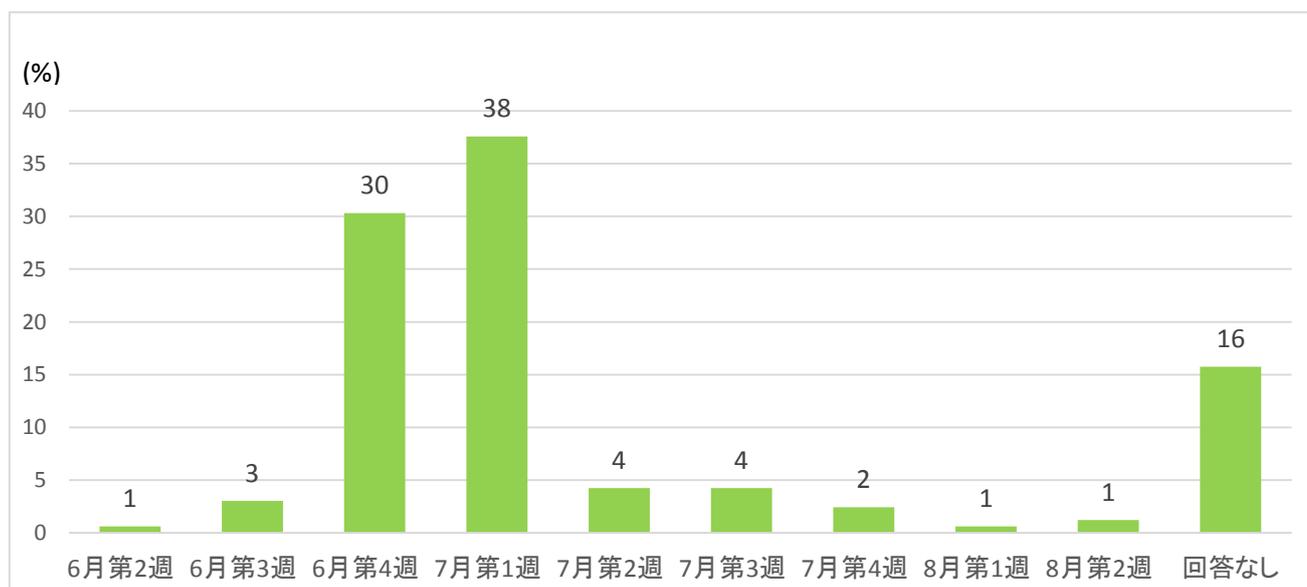
※昨年と比べた今年の販売状況が「不調」と回答した46%のSCのみ回答



※「その他」不調要因の主な理由

- ・テナントの退店等による店舗数の減少(7SC)。

9. 好ましいと考えるセール開始時期



10. プレセール

セールについて回答があった165SCのうち28SCからプレセール(セール前に実施したSCカード会員限定セールなど。なお、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)の回答があった。

1日当たり平均売上高 昨年比 +1.8%
 (参考) 44,803千円/日 | 昨年 43,998千円/日

1日当たり平均レジ客数 昨年比 +1.8%
 (参考) 17,011人/日 | 昨年 16,710人/日

客単価 昨年比 +0.0%(+0.04%)
 (参考) 2,634円 | 昨年 2,633円

(一社)日本ショッピングセンター協会 調べ
 調査期間: 2018年8月2日~8月27日
 有効回答数: 165SC

* 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。