



平成27年6月 マンスリー レポート

集計企業数 60 社

① 売上高・前年同月比

	全 店			既 存 店	
	売上高	構成比(前月)	前年同月比(前月)	売上高	前年同月比(前月)
総 額	55,945,295 万円	100.0%	103.9% (107.8%)	53,899,561 万円	101.6% (105.8%)
食 料 品	47,281,291 万円	84.5% (84.9%)	104.3% (107.9%)	45,741,213 万円	102.1% (105.7%)
農 産	7,289,115 万円	13.0% (13.3%)	108.8% (112.9%)	7,138,111 万円	106.4% (110.4%)
水 産	4,496,372 万円	8.0% (8.2%)	103.8% (106.0%)	4,333,074 万円	101.3% (103.4%)
畜 産	5,700,241 万円	10.2% (10.3%)	105.4% (108.6%)	5,484,498 万円	102.9% (105.8%)
惣 菜	5,192,547 万円	9.3% (9.5%)	105.4% (108.9%)	4,990,068 万円	102.5% (106.7%)
日配食品	10,587,495 万円	18.9% (19.0%)	103.1% (106.4%)	10,235,967 万円	101.2% (104.4%)
加工食品	14,015,520 万円	25.1% (24.6%)	102.3% (106.6%)	13,559,496 万円	100.5% (104.6%)
生活関連	3,678,349 万円	6.6% (6.2%)	103.4% (110.0%)	3,559,916 万円	102.0% (108.8%)
衣 料 品	1,844,003 万円	3.3% (3.2%)	94.4% (103.4%)	1,773,551 万円	93.2% (104.1%)
そ の 他	3,141,653 万円	5.6% (5.7%)	104.4% (105.7%)	2,824,881 万円	98.0% (104.5%)

② 数 値

全店総売上高	55,945,295 万円	店 舗 数	4,803 店舗
総売場面積	9,407,232.7 m ²	総従業員数	259,287 人

店舗平均月商	11,648.0 万円	平均客単価 (前年同月比)	1,830.0 円 (101.1%)
月間m ² 売上(前月)	5.9 万円 (6.2 万円)	平均店舗面積	1,958.6 m ²
月間坪売上(前月)	19.7 万円 (20.4 万円)	パート比率(前月)	77.8% (77.6%)

注) 総従業員数…パート・アルバイト数は、8時間換算しています

《 全体概況 》

- ・6月は梅雨前線が西日本南岸から東日本の南海上に停滞することが多く、西日本では平均気温が低く日照時間も少なかった。特に九州南部は降水量が平年比227%と統計開始以降最も多かった。一方で東北地方は南部で26日、北部は27日頃の梅雨入りとかなり遅めであったため、日照時間は多かった。
- ・農産および畜産の相場高は継続しているものの、昨年に比べ日曜日が1日少ないことや月後半からの気温低下などで苦戦を強いられる状況も散見された。

《 商品動向 》

○ 農産

- ・主力のトマト、キャベツ、ブロッコリーなどは相場高が継続。ほうれん草、レタスなども堅調。枝豆（特に枝付き枝豆）の販売に注力。
- ・佐藤錦を代表とするさくらんぼが売れ行き好調。バナナ、桃、キュウイも比較的好調。

○ 水産

- ・銀鮭が相場安定により売上良好。お造りも堅調。
- ・うなぎの単価が低下したこともあり国産（愛知、静岡、鹿児島など）中心に好調。

○ 畜産

- ・牛肉の相場高継続を受け、豚肉（特に国産豚）が売上堅調。
- ・一方でローストビーフ、ステーキなど高価格帯商品の動きは良好。

○ 惣菜

- ・昨年に比べ気温が低かったこともあり涼味系（うどん、そばなど）商品の動きが不振。
- ・「栄養士が考えた・・・」との命名された商品や健康を基軸とした商品（雑穀米弁当）など時代のニーズにマッチした展開は好調。
- ・コーヒーにあわせてドーナツの売場拡大。

○ 日配・加工食品

- ・飲料、アイス、乾麺、つゆなどが気温低下を受けて需要減少。
- ・機能性ヨーグルトやプレミアムオイル、シリアルなどが引き続き堅調。
- ・季節物の梅干が（南高梅中心に）好調。
- ・高齢化を受けて拡販したところてん、あんみつなどもヒット。

○ 「父の日・サマーギフト」について

- ・ご馳走&スタミナをテーマに、ステーキ、焼き肉、うなぎ、にぎり寿司などを展開。
- ・お酒についてはボリュームが年々減少する中、輸入ビール、プレミアム系ビールなどやワインの企画を展開。
- ・サマーギフトは例年どおり予約と店頭で実施。産直商品や地元商品の品揃えを拡大。

○ 「その他」について

- ・美容と健康の観点もあり、酢をテーマにビネガーを使ったメニューなどを提案したところ売上大幅増。
- ・地域によっては記録的降水量を踏まえ、部屋干し関連商品を拡充。

以 上