

調査速報

外食需要動向（2017年6月）

外食産業のメニュー価格の引き上げが客単価上昇の一因に

主任研究員

佐橋 官

045-225-2375

sahashi@yokohama-ri.co.jp

要約

- 2017年6月の家計の実質外食支出（季節調整値）は前月比4.4%増と、前月の落ち込みから持ち直した。
- 一方、同月の外食産業売上高は前年同月比4.7%増となり、10か月連続で前年の水準を上回った。
- 同月は外食産業の客単価が売上高の押し上げ要因となった。その背景には価格引き上げを図る外食チェーンが増えたことがあるとみられる。

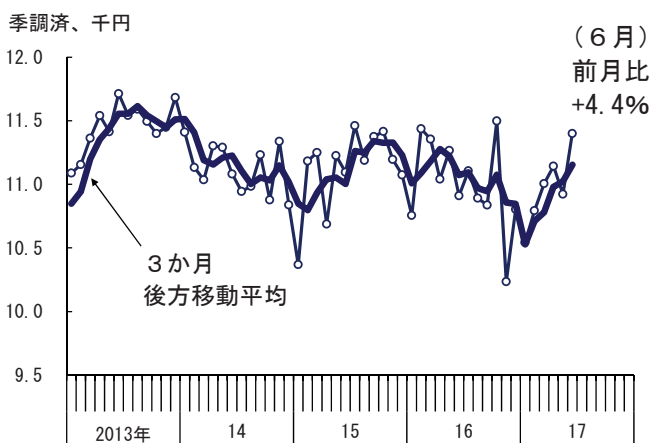
1. 2017年6月の家計の実質外食支出は2か月ぶりに前月比プラス

7月28日に総務省が発表した2017年6月の「家計調査」によると、全国の1世帯あたり実質外食支出（2人以上の世帯、学校給食を除く、季調済）は前月比4.4%増と、前月の落ち込みから持ち直した（図表1）。3か月後方移動平均でみたトレンドは上向いており、家計の外食支出金額は増加基調にある。

2. 外食産業売上高は10か月連続で前年水準を上回る

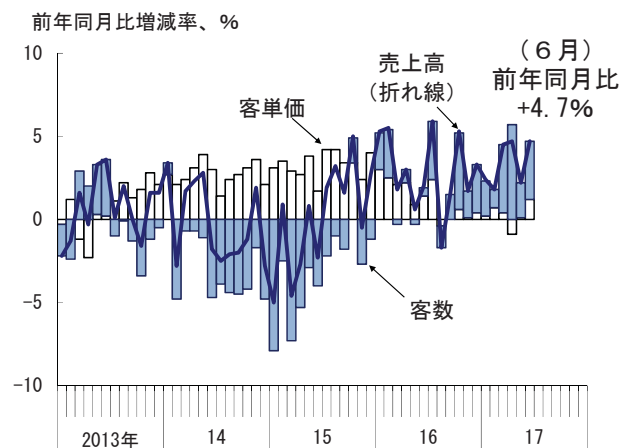
これに対して、一般社団法人日本フードサービス協会が7月25日に発表した6月の外食産業売上高は前年同月比4.7%増となり、10か月連続で前年同月の水準を上回った（図表2）。売上高の伸びを客単価と客数の伸びに分解すると、同月は客数の伸び（同3.5%増）に加えて、客単価（同1.2%増）の伸びも売上高の押し上げ要因となった。

図表1 家計の実質外食支出は2か月ぶりに増加（全国、2人以上の世帯、季調済）



注1：学校給食を除く外食（一般外食）。
 注2：実質化と季節調整は浜銀総合研究所が実施。
 出所：総務省「家計調査」より浜銀総合研究所作成

図表2 外食産業売上高は10か月連続の前年同月比プラス（全国、全店）



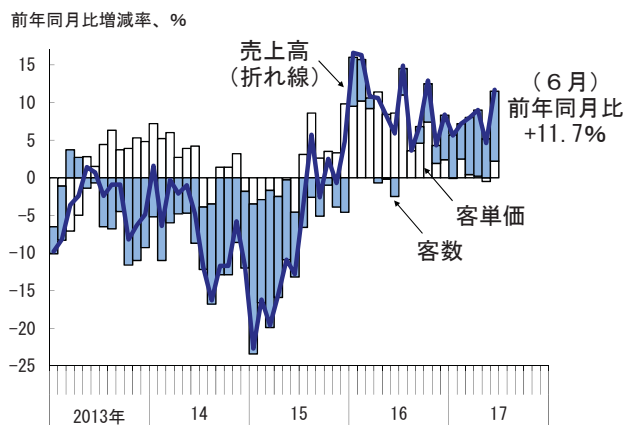
注1：全店とは、既存店と新規店の合計。
 注2：売上高と客単価は税抜き価格による比較。
 出所：一般社団法人日本フードサービス協会「外食産業市場動向調査」

3. 洋風ファストフード売上高が外食産業売上高の伸びを牽引

6月の業態別の売上高の動きをみると、ハンバーガーを中心とする洋風ファストフード業態（前年同月比11.7%増）の伸びが高く、これが外食産業全体の売上高の伸びを牽引している（図表3）。同業態ではボリューム感を訴求した期間限定メニューやセットメニュー等の投入などにより売り上げが堅調に推移し、客数（同9.3%増）と客単価（同2.2%増）の両指標が高い伸びを示した。

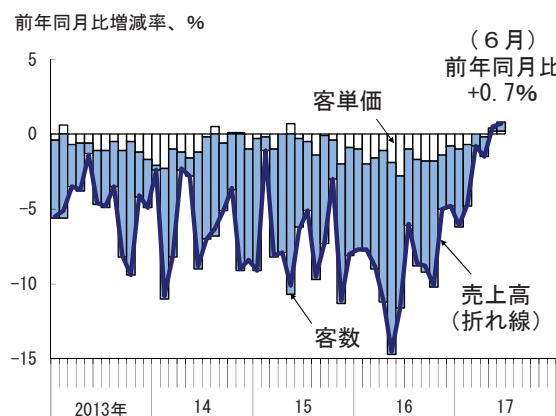
一方、居酒屋業態売上高（同0.7%増）は2か月連続で前年同月比プラスを確保した（図表4）。店舗数（同4.4%減）は依然として純減が続いているものの、客数（同0.6%増）と客単価（同0.2%増）の両指標が2か月連続でプラスとなり、2012年以降の客離れと客単価の下落傾向によりやく歯止めが掛かった。大手チェーンが取り組んできた不採算店舗の閉鎖や業態転換などが完了し、業態全体として構造改革の成果が現れてきたといえよう。

図表3 洋風ファストフード売上高の推移
(全国、全店)



注1：全店とは、既存店と新規店の合計。
注2：売上高と客単価は税抜き価格による比較。
出所：一般社団法人日本フードサービス協会
「外食産業市場動向調査」

図表4 居酒屋売上高の推移
(全国、全店)



注1：全店とは、既存店と新規店の合計。
注2：売上高と客単価は税抜き価格による比較。
出所：一般社団法人日本フードサービス協会
「外食産業市場動向調査」

4. 客単価の上昇は外食チェーンによる価格改定が一因

また、業態別に客単価の動きをみると、ディナーレストラン（前年同月比1.0%減）とパブ・ビアホール（同2.1%減）を除く業態で前年同月の水準を上回った。これは、夏季のメニュー改定において、価格の引き上げを図る外食チェーン企業が増えたことが一因と思われる。人件費や食材価格、店舗賃料などのコストの上昇圧力は依然として強く、外食チェーン企業は収益性向上策のひとつとして、メニュー改定に際して従来メニューの価格引き上げや新たな高付加価値メニューの追加などを進めていると推察される。ただし、前述のとおり、足元の家計の外食支出金額は増加基調にあるが、外食企業による価格引き上げが価格変動に敏感な世帯の外食行動の抑制要因となる可能性も考えられる。

本レポートの目的は情報の提供であり、売買の勧誘ではありません。本レポートに記載されている情報は、浜銀総合研究所・調査部が信頼できると考える情報源に基づいたものですが、その正確性、完全性を保証するものではありません。