

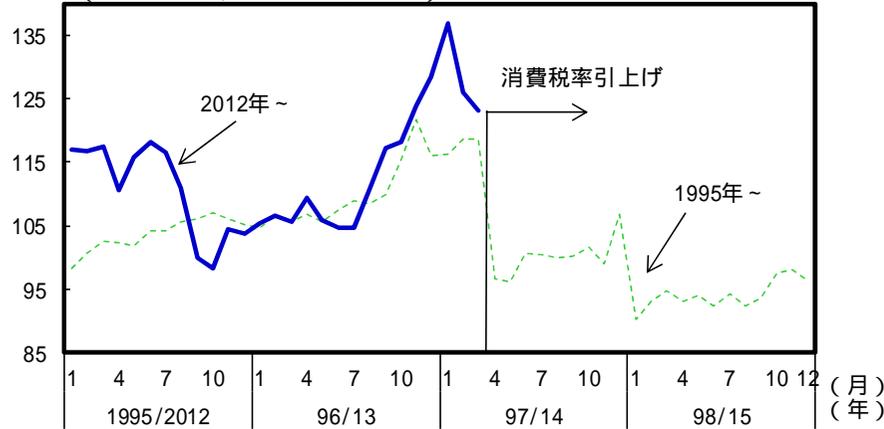
消費税率引上げ後の消費動向等 について

平成26年4月11日
内閣府

自動車・家電販売の動向

自動車販売は、受注残が下支えも、反動減により弱い動きとなっているとみられる。

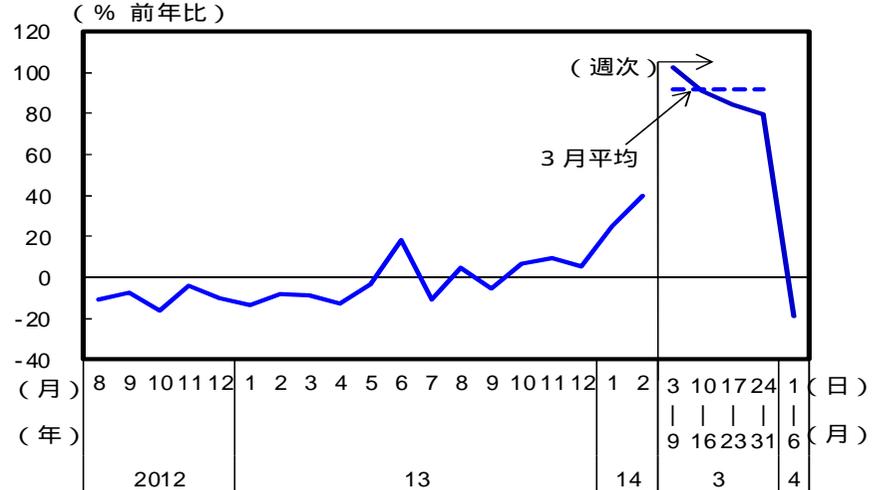
新車販売台数（含軽）（1997年頃との比較）
（1993～95年、2010～12年 = 100）



（備考）1．日本自動車販売協会連合会、全国軽自動車協会連合会により作成。
2．内閣府による季節調整値を指数化したもの。

家電販売は、3月には前年比約90%の大幅増となったが、4月第1週は同約20%減。

家電販売金額（家電量販店主要5品目）（税抜き）



（備考）1．GfKジャパン（全国の有力家電量販店販売実績を調査・集計）により内閣府作成。
2．テレビ、エアコン、冷蔵庫、パソコン、携帯電話の5品目の合計。税抜き価格ベース。
3．主要5品目の販売状況の集計値であるため、2014年3月までは、前年比が高めに出る傾向があった。
4．3月24日～31日及び4月1日～7日の前年比については、内閣府による独自集計を行った。3月24日～31日は、2014年3月24日～31日の1日当たり販売金額の、2013年3月25日～31日の1日当たり販売金額に対する伸び率。また、4月1日～6日の前年比は、2014年4月1日～6日の1日当たり販売金額の、2013年4月1日～7日の1日当たり販売金額に対する伸び率。

4月第1週は、駆け込み需要の反動減により、大きく落ち込んでいるとみられる。受注残が相当程度あるものの、反動減の下押しの方が大きかったと考えられる。4月以降に新車の発表が予定されており、予約状況は好調であると聞いているので、その押し上げ効果に期待したい。
【業界団体】

秋から年末にかけて新車を投入したこともあり、どのくらいが駆け込み需要だったかは把握できていないが、受注が相当程度残っているので、ある程度は4月以降の販売台数の下支えになる可能性がある。
【自動車会社】

4月第1週については、ほぼ全ての品目で前年を下回っており、反動減がみられる。97年と比較すると、駆け込み需要が幅広いカテゴリーでみられたことから、反動減についても幅広いカテゴリーで生じると予想され、反動減は前回より大きくなると考えている。
【市場アナリスト】

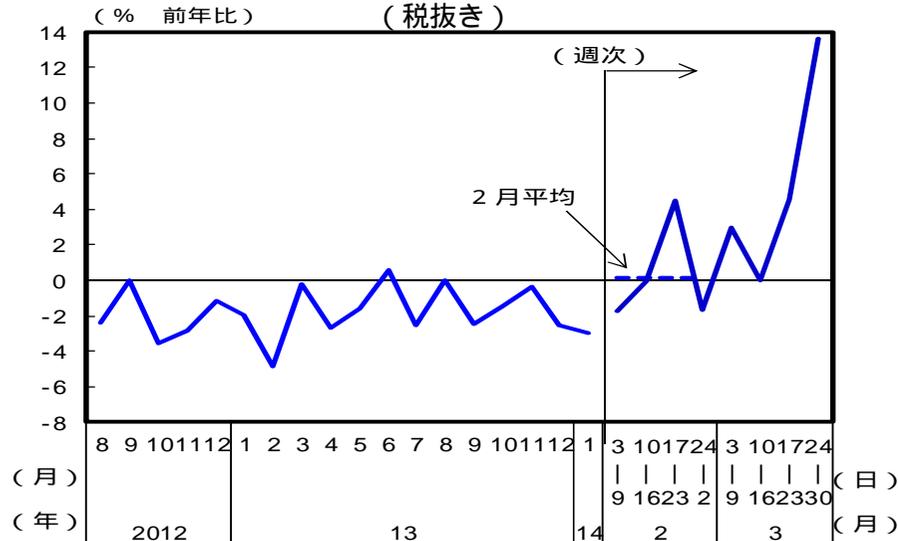
駆け込みの大きな反動減が発生しており、3月と比較しても、4月に入り、客数・客単価とも大幅に減少している。また、カテゴリごとにあまり特徴はない状況。
【家電量販店】

4月に入ってから、客数・単価ともに2割程度減少している。白物家電を中心に落ち込みが大きいが、パソコンなどは相対的に落ち込みが少ない。また、パソコンソフトやシェーバーなどの商品は、あまり反動減がみられていない。
【家電量販店】

その他消費・住宅販売の動向

飲食料品は、駆け込み需要の反動減により、保存がきくものを中心に前年比で弱い動きとなっているとみられる。

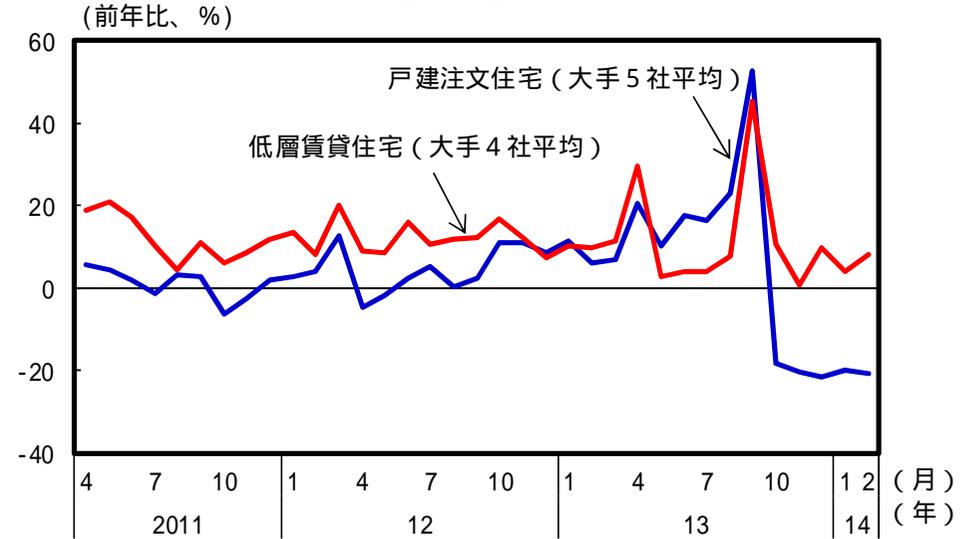
飲食料品（除く生鮮食品）販売金額（スーパー）



(備考) 1. KSP (全国の食品スーパーマーケット販売実績を調査・集計) により作成。
2. 加工食品、飲料・酒類、菓子類の3品目の合計。税抜き価格ベース。
3. 既存店ベースのため、前年比が低めに出る傾向がある。

先行指標である受注をみると、駆け込み需要の反動減もあって、戸建注文住宅で前年比減少。

住宅受注状況



(備考) 各社IR情報により作成。受注実績前年比の前決算期受注額による加重平均。

4月に入ってから、駆け込みが強かった品目を中心に、前年割れの状況。ただし、飲食料品は反動減が長引くとは考えづらく、1か月程度で持ち直すと見込んでいる。【食品スーパー】

サービス消費は、旅行は、駆け込み需要の反動減もあり4月には減少も、夏にかけて持ち直す可能性。外食の一部では、駆け込み需要がみられず、反動減も生じていないとの声も。

外食(ファミリーレストラン)については、3月において駆け込み需要はみられず、4月の第1週時点では、客足が遠のくなどの反動減もみられていない。ただし、もう少し期間を取って注視していくことが必要と考えている。

【飲食チェーン】

低金利の中で、金利・住宅価格の先高観もあって市場は強いとみている。賃貸住宅は、相続税対策としての需要も強い。受注が落ち込んでいる背景としては、駆け込みの反動に加えて、戸建注文住宅では、住宅ローン減税の拡充措置を受けて買い控えをした人たちが動き出すまでのブランク期間ということもあろう。

戸建注文住宅の受注が落ち込んでいる背景には、駆け込みの反動に加えて、消費者が様子を見ているということもある。住宅展示場の来場者は増えているものの、消費税率10%への引上げも含めて今後の見通しが立たないため、なかなか契約に結び付かないのが現状。

【大手住宅メーカー】