

2017年上半期のゴルフ用品販売動向 ドライバー、用品類は堅調に推移するも全体では前年を僅かに下回る

GfKジャパン(東京:中野区)は全国有力ゴルフ用品取扱店の販売実績を基に2017年上半期(1-6月)の主要ゴルフ用品の小売販売動向を発表した※1。

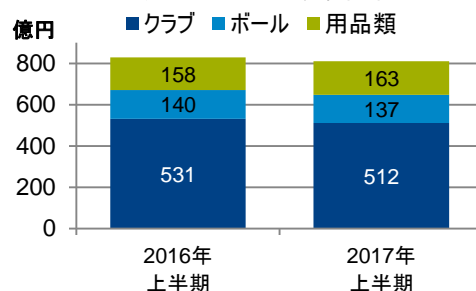
【概要】

- ・2017年上半期の主要ゴルフ用品販売は金額前年比2%減。
- ・クラブ全体は同4%減となるもドライバーは新製品の好調により同6%増。

【2017年上半期のゴルフ用品販売は漸減傾向】

2017年上半期の主要ゴルフ用品小売市場規模※1は、前年比2%減の811億円となった(図1)。分類別にみると、ゴルフクラブは金額前年比4%減、ボールは同2%減と苦戦したが、シューズやキャディバッグ、グローブなどを含む用品類は同3%増とプラス成長に転じた。クラブ、キャディバッグ、シューズなど多くのカテゴリで平均単価の上昇がみられた。

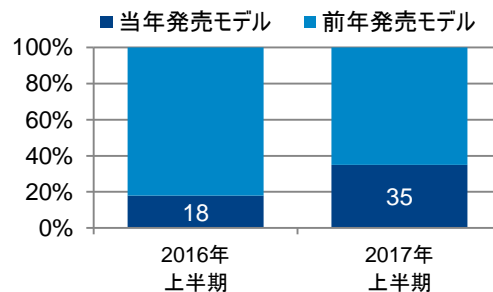
図1. 主要ゴルフ用品市場規模推移



【クラブ: 縮小傾向にある中、ドライバーでは新製品がけん引】

クラブではフェアウェイウッド、ユーティリティ、アイアンなどがマイナス成長となったが、ドライバーは飛距離性能を向上させた新製品がヒットしたことで金額前年比6%増となった。複数のメーカーからこうした製品が発売されたことで、2017年上半期のドライバー販売では新製品(当年販売モデル)の構成比が高まった(図2)。結果、ドライバーの税抜き平均価格は前年同期から約5,000円上昇し、50,000円に達した。飛距離に対するゴルファーの意識は高く、買い替えを喚起する大きな要素となっていることが伺えた。

図2. ドライバー 新製品販売数量構成比



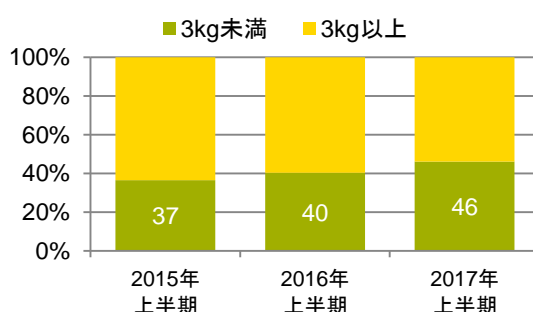
【ゴルフシューズ: スパイクレスモデルが拡大】

前年は市場が縮小したゴルフシューズは金額前年比4%増に転じた。ここ数年市場を下支えしていたダイヤル脱着式シューズは拡大が一服しているが、新たにスパイクレスシューズが徐々に注目を集めている。近年のスパイクレスシューズは、グリップ性能が向上していることからプロゴルファーでも使用が増えている。スパイクレスシューズの販売数量構成比は、前年同期から5%ポイント拡大し26%となった。

【キャディバッグ: 軽量モデルが5割弱へ】

キャディバッグではここ数年、重量が3kg未満の軽量モデルの販売が増えている。2017年上半期では、3kg未満の数量構成比は前年同期から6%ポイント拡大し46%となった(図3)。販売数量ランキング上位にも口径の大きな3kg未満のモデルが多くランクインした。

図3. キャディバッグ 重量別販売数量構成比



市場縮小が続くゴルフ用品販売だが、今上半期は、メリットが明確で訴求軸が新しい製品によって需要が喚起される例が多く見られた。下半期は、各社よりクラブを中心に新製品の発売が予定されており、市場回復が期待される。

※1. 全国有力ゴルフ用品取扱店の実店舗およびインターネットにおける販売実績を基に推計した市場規模。調査対象品目は、ゴルフクラブ、ボール、ゴルフシューズ、キャディバッグ、ゴルフグローブ。並行輸入品、中古品は含まない。またゴルフウェアも含まれない。

※本リリースに関するお問い合わせ先

GfKジャパン
広報グループ 茶野 絢子
tel : 03-5350-4623 Email : info.jp@gfk.com
<http://www.gfk.com/jp>