

はや猛暑日 梅雨明け前から売り上げ増

手持ち扇風機や涼感ウェア人気



ハンディーファンの売り場＝岐阜市長住町、岐阜ロフト



涼感が感じられるウェアや熱中症対策グッズが並ぶ売り場＝岐阜市江添、ヒマラヤ本館

県内 早まる夏商戦

今月から最高気温35度以上の猛暑日が増え、夏物商戦が本格化している。県内の小売店は夏物商品の売り場を展開し、需要の取り込みを図っている。

(松浦健司、玉田健太)

岐阜ロフト(岐阜市)は暑さ対策の商品の売り上げが急激に伸びている。気温が上がった16～22日の1週間で、手持ち扇風機「ハンディーファン」が5月の最終週に比べて3・5倍、晴雨兼用傘のほか、首筋や手首に塗るタイプの冷感剤、日焼け止めがいずれも2・5倍売れた。

夏物商品は例年、ゴールデンウィーク前に陳列するが、年々暑くなる時期が早まっているため、今年は数週間早めた。担当者は「かつて6月は閑散期だったが、夏物が売れるようになった」と語る。

ヒマラヤ本館(同市)では、猛暑日が続いて以降、速乾性や涼感が感じられるウェアなど機能性の高い商品の売上高が伸びている。手持ち扇風機や首回りを冷やすネックリング、アイスタオルといった熱中症対策グッズのほか、今年から1階に売り場を設けた水筒も人気を集めている。

担当者は「売れる商品が一気に変わってきた。例年は梅雨明けから売れるような商品がすでに売れ始めており、客のマインドが変わった」と話す。

ホームセンターバロー(本社多治見市)では16～22日に扇風機とすだれが前の週に比べて3倍売れた。「一気に気温が上がって、虫よけの商品も売れるようになった」(担当者)。オンラインショップでは工場などで使うスポットエアコンや除草剤、空調服などのセールを打ち出している。

ホテルグランウェル岐阜(岐阜市)では、20、21日のビアガーデンの来客数が例年の同じ時期の週末に比べていずれも数十人多かった。週末の予約数も例年に比べ、1日100人程度多いという。