

2025 年 7 月



アイスの値段は店によって どれくらい違うのか

～経済で自由研究をしてみる～

けいナビ
～応援!どさんこ経済～

tvh テレビ北海道

「一物一価の法則」とは（日本経済新聞社ホームページより）

本来、自由競争下において同じ市場の同時点における同じ商品・サービスであれば価格は同じになるという経済学の原則。しかし、近年は一律で固定的な値付けが崩れ「**一物多価**」ともいえる状況が生まれつつある。



実際に日常的に食べているアイスの値段は店によって違うことを普段の買い物の経験から知っている。

では、どれくらい値段に幅があるのだろうか。また、なぜそういった値段の違いがあるのだろうかを調べてみることにする。

調べるアイスについて（赤城乳業ホームページより）



「ガリガリ君ソーダ（スティック）」

＜赤城乳業＞

どんな商品か？

ソーダアイスの中に、ガリガリとした食感が特徴のソーダかき氷を入れたアイスキャンディー。

1980 年に「子供が遊びながら片手で食べられるかき氷（赤城しぐれ）が、出来ないか？」という思いで商品開発をスタート。

かき氷にアイスキャンディーでコーティングすることで溶けにくく、棒が抜けない、今のかたちになった。

★種類別：氷菓／内容量：105ml

【参考】ソーダ味以外のラインナップ

コーラ、グレープフルーツ、クリアサイダー、九州みかん、大人なガリガリ君（ゴールデンパイน์・完熟マスカット）、ガリガリ君リッチチョコミント

※ソーダ、メロンソーダ、ゴールデンパイน์は箱でも販売している

価格について

メーカー希望小売価格 86 円（税込）

アイスの消費税は 8 %

80 円（税別）

【参考】価格の変遷（税別）

西暦	価格
1981 年（発売時）	50 円
1991 年	60 円
2016 年	70 円
2024 年	80 円

スーパー・コンビニエンスストアでの

販売価格を調べてみる（調査日：7月10日）

調査方法

札幌市内のスーパー16店・コンビニエンスストア4店を実際に訪問し、各店の価格表示をメモする方法で調べた。ただし、スーパー2店では取り扱いがなかったため対象はスーパー14店・コンビニ4店の合計18店となる。

販売価格一覧

お店	税別価格	備考
全国大手グループ系スーパーA	78	
全国大手グループ系スーパーB	78	
全国大手グループ系スーパーC	70	
全国スーパーD	68	
全国スーパーE	48	
道内大手グループ系スーパーF	80	
道内大手グループ系スーパーG	68	
道内大手スーパーH	79	
道内スーパーI①（札幌中心部）	58	7月限定
道内スーパーI②（札幌郊外店）	58	3日間限定特売
道内スーパーI③（札幌郊外店）	58	3日間限定特売
札幌などスーパーJ	70	冷凍商品本日限り10%割引
札幌スーパーK	48	本日限り特売
札幌独立スーパーL	58	
コンビニ①	80	
コンビニ②	80	
コンビニ③	80	
コンビニ④	80	



わかったこと

- ・ コンビニエンスストアは全てメーカー希望小売価格で販売
- ・ スーパーは最安値 48 円、最高値 80 円でその差額は 32 円
- ・ 同じグループのスーパーでも値段は異なることがある
- ・ 同じスーパーは値段が同じだった（特売期間に違いがあった）
- ・ 日付限定の割引をしている店も複数あった
- ・ 同じスーパー 3 店を 1 つとして扱った場合のスーパーの平均価格は 66.9 円とメーカー希望小売価格より約 10 円安かった

など

なぜ価格に差があるのか

仮説

賞味期限が迫っていて早く売るために安くしているのではないか

検証

◆方法：店の人に直接聞いてみる

◆話を聞いた人：キテネ食品館中塚誠社長

※キテネ食品館月寒店＝上記一覧表のスーパーL

◆販売価格：58 円（←2 店あった 48 円の次に安い価格）



Q. どうしてメーカー希望小売価格80円のアイスをこんなに安く販売できるのですか？

A. 通常で考えると7月・8月アイスが一番売れる時期なのにこんなに安くできるのは2月～4月のアイスが売れない時期にたくさん売っていった努力が認められていい条件で仕入れられたから。安く入れば安く出します。

Q. 賞味期限が迫っているから安くなるわけではないのですか？

A. アイスに賞味期限はないけれど、そういう商品もあります。通常税別139円で売っているこの飲料はいまほぼ半額の79円で販売している。これは今月の賞味期限なので安く仕入れて販売している。日々問屋さんやメーカーさんとコミュニケーションをとりながら、彼らの売りたいものも頑張って売って、代わりにそういう安く仕入れられる商品を引き出している。

Q. お店には安くなっている商品がたくさんありますが、ほかにどんな理由で安く販売できるのですか？

A. 「さくらティー」という春の季節商品は通常418円が198円で販売しています。これは春の季節に合わせた商品で、しかも今暑い季節に熱い紅茶は売れない。賞味期限は来年までであるけれどもその時まで取っておくわけにもいかないから安く販売するというような例もあります。味もおいしいですよ。



わかったこと

- ・この店では冬のアイスが売れない季節にたくさん販売した実績が認められて安く仕入れることができたので安く販売している。
- ・仮説通り、賞味期限が迫っている商品を安く販売することはあるが、アイスに賞味期限はない。
- ・今回のアイスは違うが、季節がずれた商品は安く販売することがある。

ここまでの内容を

AI（ChatGPT）に壁打ちしてみることに・・・

「アイスが安く売れる理由は売れない時期にも売ることによって安く仕入れられるからと聞きました。ほかにはどんな理由が考えられますか？」と質問するといくつか例を挙げてくれた。

①在庫過多（過剰在庫）

→ 販売予測を誤って多く仕入れてしまい、在庫を抱えすぎた結果、値下げして処分するケース。

②新商品発売前の旧商品一掃セール

→ 新しいアイスやフレーバーを展開する前に、旧モデルや旧パッケージを値引きして売り切る。

③パッケージ変更やリニューアルによる処分

→ 内容は同じでもパッケージ変更やブランド刷新で旧版を安く販売する。

④販促・集客目的（特売や目玉商品）

→ 利益は薄くても客寄せ用として安く販売。スーパーやコンビニの戦略としてよく使われる。

⑤仕入れルートの違い（アウトレット商品など）

→ 通常ルートではなく、業者間の処分品・余剰品を安価に仕入れている場合。

⑥販路限定商品が一般流通に回ったケース

→ 工場直売やネット限定品が別ルートで出回り、安く売られることがある。

⑦天候による需要のブレ

→ 暑くなると見込んで大量仕入れしたが、涼しい天候で売れずに値下げ、というケースもある

★ガリガリ君ソーダ味は定番商品なので②③は除外されると思われるが、日付・期間限定で販売していたケースは④に該当する可能性も高いだろう

まとめ

- ・メーカー希望小売価格80円（税別）のアイス「ガリガリ君ソーダ味」は48円～80円で売られていてその差額は32円。
- ・スーパーだとメーカー希望小売価格より
約10円安く買うことができる
- ・どうして安く売れるのか理由はさまざま考えられるが、一年を通して売れない時期にもたくさん売ることによって売れる時期に安く仕入れられるケースが確認された。
- ・スーパーでは販売価格はバラバラであったが、コンビニエンスストアに限って言えば「一物一価の法則」が成立していた