

報道関係者各位

2025 年 12 月 25 日
株式会社ラクーンコマース

【BtoB 販売動向発表】

クリスマス雑貨は前年比約 1.2 倍 需要は分散 主役はツリーから小物へ

～分散する消費が映すクリスマスの変化・ユニークな小型雑貨を選ぶ動きが広がる～

株式会社ラクーンコマース（本社：東京都中央区、代表取締役社長：和久井 岳）が運営する卸・仕入れサイト「スーパーデリバリー」は、受注額の推移や購入店舗の分析によるクリスマス雑貨の仕入れ動向をまとめたレポートを発表しました。



2025 年のクリスマス商戦は、卸・小売の現場では、大型ツリーや一式装飾を仕入れる動きが鈍る一方、省スペースで一点から取り入れられる小型雑貨を選ぶ動きが広がっています。日本最大級の卸 EC「スーパーデリバリー」でも、クリスマス雑貨全体の流通額は前年比約 1.2 倍と堅調に推移しているものの、特定の商品に需要が集中する傾向は見られませんでした。その結果、ユニークなデザインのミニオブジェや卓上サイズの装飾など、小型雑貨が各地の売り場で採用されています。

こうした動きの背景には、単身世帯の増加や住環境の省スペース化、物価高による仕入れ・購買判断の変化など、複数の要因があります。これらの変化を受け、卸・小売の現場では、盛大に飾るイベントとしてのクリスマスから、暮らしの中で無理なく季節感を楽しむ行事へと、その捉え方が変わりつつあります。

■クリスマス雑貨の流通額は前年同月比約 1.2 倍、需要は分散

スーパーデリバリーでも同様の動きが見られ、2025 年 10 月のクリスマスカテゴリにおける流通額は、前年同月比で約 1.2 倍となりました。一方で、特定の商品に需要が集中する傾向は見られず、仕入れの現場では大型ツリーよりも、ミニオブジェや卓上サイズの装飾など、省スペースで一点から取り入れられる雑貨の動きが伸びています。こうした分散した需要の中で、ユニークなデザインを持つ小型オブジェの一例として、サンタがヨガのポーズを取るミニチュアシリーズ「ヨガサンタ」が、雑貨専門店やインテリアショップを中心に採用されています。ヨガサンタの取り扱い店舗数は前年より 41 店舗増加しており、特徴のある商品が点で動いている状況がうかがえます。

■小型・ユニーク雑貨が広がるクリスマス売り場

【事例①】ヨガサンタ

ヨガサンタは、ヨガという生活者にとって身近な体験と結びついたユニークさに加え、省スペースでも取り入れやすい点が特徴です。また、シリーズとして展開されていることから、一度にまとめて購入するのではなく、年に一つずつ買い足すといった購入スタイルも見られます。こうした「一点完結型」「コレクション型」の特性が、今年のクリスマス雑貨に見られる分散した消費動向と重なっています。



東京ローソク製造「クリスマス【置物】ヨガサンタ A」

https://www.superdelivery.com/p/r/pd_p/13618319/

●メーカーの声 (東京ローソク製造 ご担当者様)

ヨガサンタは約 7 年前に発売したシリーズで、当初は小規模な取り扱いでしたが、タレントの SNS 投稿をきっかけに認知が広がり、現在は一定のファン層に支えられています。定番ポーズに加え、新作を毎年一つずつ買い足すような楽しみ方も定着しています。またヨガのように生活者にとって身近なテーマの商品は、季節商材であっても日常の延長として受け入れられやすいと感じています。こうした点が、近年の小型クリスマス雑貨の動向とも重なっています。

【事例②】動物モチーフの小型雑貨

ヨガサンタ以外にも、スーパーデリバリーでは複数の小型クリスマス雑貨が分散して動いています。スノードームやミニフィギュア、卓上サイズのオーナメントなど、省スペースで一点から取り入れられる商品が中心で、売り場や客層に合わせて選ばれる傾向が見られます。

特に、「マトリョーシカ ねこのクリスマス」や「シマエナガ」、トナカイの子どもをモチーフ

にしたぬいぐるみ「ベビーレインディア」など、動物をモチーフにしたユニークな商品が選ばれています。いずれも大量に売れるヒット商品というよりは、特徴や世界観が評価され、各店舗で一点ものとして選ばれている点が共通しています。

こうした動きから、今年のクリスマス商戦では、特定の商品に需要が集中するのではなく、特徴のある小型雑貨が点で動く構造が強まっていることがうかがえます。

・クレエ「マトリョーシカ ねこのクリスマス」

https://www.superdelivery.com/p/r/pd_p/13967198/

・東京堂「シマエナガ」

https://www.superdelivery.com/p/r/pd_p/12392670/

・東京堂「ベビーレインディア ブラウン」

https://www.superdelivery.com/p/r/pd_p/12392668/



■ 販売事例

● ①医療・福祉系施設併設ショップでの事例（北海道）

北海道にある医療・福祉系施設併設のショップでは、今年のクリスマス雑貨について、売れ行き自体に大きな変化は見られず、全体としては落ち着いた動きとなっています。スノードームや小型オブジェなど、省スペースで取り入れやすい雑貨が中心に選ばれており、来店客はファミリー層が中心です。特に 30 代から 50 代の女性が、暮らしの中に自然になじむ控えめなサイズ感の雑貨を選ぶ傾向があります。

また、ギフト用よりも、自宅で季節感を楽しむための自分用として購入されるケースが多く、毎年一つずつ雑貨を買い足す来店客も一定数見られます。

こうした動きから、今年のクリスマスは、特定の商品に集中することなく、店舗独自の商品も含めた幅広いラインアップの中から分散して選ばれており、「大きく飾るクリスマス」から「無理なく楽しむクリスマス」へと、価値観が移りつつある様子がうかがえます。

● 雑貨専門店での事例（東京都）

東京都内の雑貨専門店では、昨年と比べてクリスマス雑貨の動き出しが早まり、11 月に入る頃から購入が目立つようになりました。来店客の中には複数点をまとめて購入する人も多く、早い段階から少しずつクリスマスの準備を進める様子が見られます。今年特に動きが良かったのは、オブジェ類に加え、ポストカードなどの軽量で手に取りやすいアイテムでした。大型ツリーは扱っておらず、小型雑貨を中心とした品揃えの中で、コンパクトな商品が安定して選ばれています。

購入用途はギフトに限らず、自宅用や、店舗・会社のディスプレイ用などさまざまで、個人利用と業務利用の双方の需要が見られました。また、小さな雑貨をシリーズとして集めたり、毎年少しずつ買い足したりする来店客もあり、クリスマス雑貨が一度きりのイベント商品ではなく、毎年の暮らしの中で無理なく楽しむ季節アイテムとして選ばれつつある様子がうかがえます。

■参照

スーパーデリバリー <https://www.superdelivery.com>

メーカーと小売店やサービス業などの事業者が取引する卸・仕入れサイトです。商品掲載数は200万点超。メーカーにとっては、地域を超えた49万店舗への販路拡大ツールとして効果を発揮し、小売店にとっては3,200社を超える出展企業とインターネットを通して取引でき、仕入先を大幅に拡大することが可能です。またコストや手間、リスク等を解消し効率的な取引を実現します。第1回日本サービス大賞にて地方創生大臣賞を受賞。（数字は全て2025年10月末時点）



株式会社ラクーンコマース

代表者：代表取締役社長 和久井 岳

所在地：東京都中央区日本橋蛸殻町1丁目14番14号

設立：2018年11月

資本金：300,000千円

株式：株式会社ラクーンホールディングス100%

（東京証券取引所プライム市場上場 証券コード3031）

URL：<https://www.raccoon.ne.jp/commerce>

本件に関するお問合せ先

広報担当 大久保

MAIL：pr@raccoon.ne.jp

サービスに関するお問合せ先

スーパーデリバリーサポートデスク

https://www.superdelivery.com/p/content/s/guide/help/help_form.jsp