

特集

「マーケティングの基本21」・・・流通経路戦略（その2）

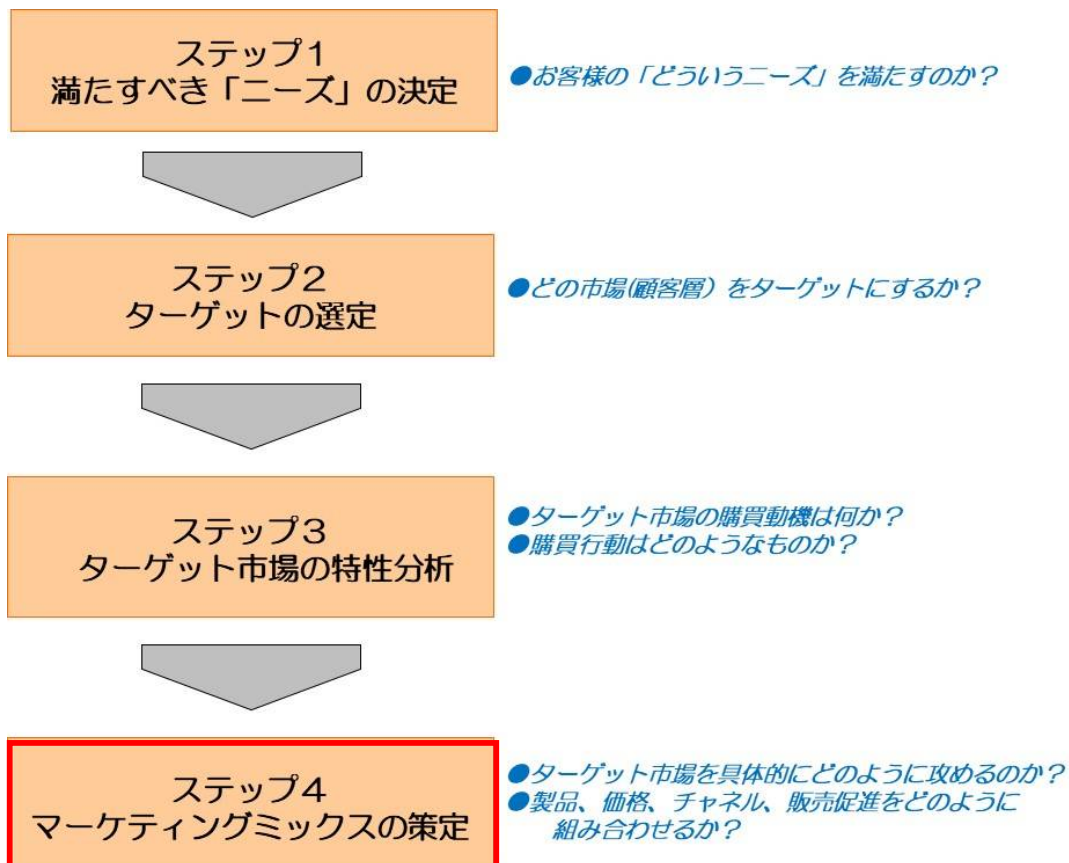
本誌では、「マーケティングの基本」というテーマを特集しています。
今は、ステップ4の「マーケティングミックスの策定」の解説をしています。
今回からは、4Pの中の流通経路戦略について、基本的な考え方と事例をご紹介します。

なお、本誌のバックナンバーは、以下のサイトでご覧になれます。

<http://www.thanksmind.co.jp/newsletter.htm>

1. マーケティング戦略策定の基本手順

マーケティング戦略を策定する際の基本的な手順は以下の4ステップです



2. マーケティングミックスの内容・・・詳細は296号を参照ください。

①流通経路戦略の基本的考え方

「流通経路戦略」とは、「お客様に効率的・効果的に製品を届けるために流通を最適化するための戦略」です。

戦略検討の主なポイント

- ターゲットとしたお客様に合わせた流通経路(場所)にすること
- 他社と上手に提携すること

②流通経路戦略の具体例

A：お客様が買いやすい場所の開拓・・・花王のスーパー／DHCのコンビニエンスストア

B：求めるお客様がいる場所への出店・・・外食企業の社員食堂への出店

C：お客様が集まる場所への出店・・・コンビニエンスストアのエキナカ／郵便局への出店

ここまで前回（詳細は前号参照）

D：大手小売店との独占販売契約・・・船井電機&ウォールマート・ヤマダ電機

「アメリカで一番売れている日本のテレビメーカーはどこだと思いますか？
私は研修でよく、こういう質問をします。

「シャープ？」「ソニー？」「パナソニック？」「東芝？」

いろいろなメーカーの名前が挙がりますが、正解は「船井電機」です。

「船井？ 何で？」

それは、世界一のスーパーマーケットである、ウォールマートに独占的に供給しているからです。

消費者は、「FUNAI」のことは良く知らなくても、ウォールマートが売っているならば安心、ということを買っていきます。

力が弱い会社でも、大手と組むことによって、一気に販売を拡大することができます。

大手小売店としても、他のメーカーよりも好条件で仕入れることができるので、消費者にとって魅力的な安価で販売しても、十分な利益を確保することができます。

まさに、「WIN-WINの関係」です。

ちなみに、2017年から船井電機は、日本市場において、ヤマダ電機と同じような仕組みを展開しています。



E：ネット販売と店舗販売の相乗効果の仕組みづくり・・・ワークマンのキャンプ用品

ワークマンの業績が好調です。2019年3月期の売上高（670億円）は、2022年3月期には、1,144億円と、70%も増加しました。

もともと、作業衣や安全靴の店でしたが、今や、ユニクロに対抗するような実用衣料店になっています。そんなワークマンが今年、キャンプ用品市場に参入しました。

販売方法は、オンラインです。

ワークマンの店舗面積は100坪が標準ですが、オンラインですので、店舗に在庫を置いておく必要がありません。

また、特徴的なのは、テントやタープといった高額商品の大半が「店舗受取限定」であることです。消費者にとっては送料無料というメリットがありますが、ワークマンにとっても、受取時に他の商品の購入機会を増やすことが期待できます。

ちなみに、店舗での取り寄せや開封はできませんので、店舗の販売員が行うことは、商品の引き渡しをする程度であり、仕事の負荷は、それほど増加しません。

ネット販売と店舗販売の相乗効果を狙った面白い仕組みです。



【WEB限定】虫が寄り付きにくいソロテント(ミシッドームテントAG 1人用)

商品番号:FTE02
管理番号:66008

★★★★★ 4.3 (レビュー29件)

オールシーズン

7,800円

◆◆返品・交換不可(商品不良の場合のみ返金対応可) ◆◆店舗での開封不可 ◆◆店頭での取り寄せ不可

選択中のカラー：カーキ

サイズ・数量

フリー

返品交換不可 店舗受け取り限定

F：無人店舗による販売・・・餃子の雪松の無人店舗

スポーツジム、日焼けサロン等のサービス業。餃子や、パン等の小売業。

最近、無人店舗を目にすることが多くなりました。

餃子の無人店舗業界NO. 1の「雪松」は、2022年4月時点で、全国に372店の店舗を展開しています。

2020年1月時点では19店だったので、2年間で、何と20倍になっています。

無人店舗のメリットは、何と言っても、人件費がかからないこと。

食料品の小売業においては、人件費率が概ね15%程度ですので、この負担が無くなることは、経営を非常に楽にします。

また、24時間365日営業できることも、大きなメリットです。
消費者の利便性は高まりますし、店舗にとっても販売機会を増やすことができます。
万引き等、セキュリティ面でもリスクもありますが、今後、日本において労働人口が減少する中で、こうした形態の店舗は間違いなく増加して行くことでしょう。



G：自動販売機による販売・・・ヌードルツアー

自動販売機も無人店舗の一種ですが、やはり、最近、非常に増加しています。
昔からある飲料やアイス等はもちろんのこと、パン、菓子、食料等、様々なものが販売されています。
私の自宅は、西武新宿線新所沢駅が最寄り駅ですが、半年くらい前に、駅の構内に、ラーメンの自動販売機が設置されました。
全国の有名店のラーメンが冷凍形式で販売されています。
昼間に買っている人はまだ見たことありませんが、夜は、結構、買って行く人を見かけます。
飲んで帰った後、自宅で「締めラーメン」を食べるのかも知れません。
自動販売機は、上述の無人店舗のメリットに加えて、小スペースで設置できます。 空きスペースを利用した気軽なサイドビジネスとして、今後も増えて行くでしょう。

