

第7章 小売業態とは何か



仲松 香菜子
松長 あかり
島袋 希玲
上原 佳子

OUTLINE

1.はじめに

2.コンビニエンス・ストアの誕生

3.業態革新と業態技術

4.おわりに



業種による分類

取り扱い商品による分類



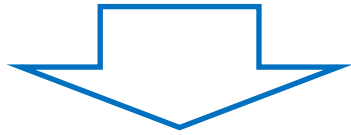
業態による分類

同じ商品を扱っている
小売店でも
扱い方に差がある。

この扱い方の分け方をさす。

業種の壁が出来るのも崩れるのも・・・

商品の取り扱い技術が原因



業態技術

小売業において
業態技術の開発が
競争の一番の焦点!!

コンビニエンス・ストアの誕生



♥コンビニの誕生♥

1960年代

スーパー急成長！

中小小売業
経営難に

1970年代

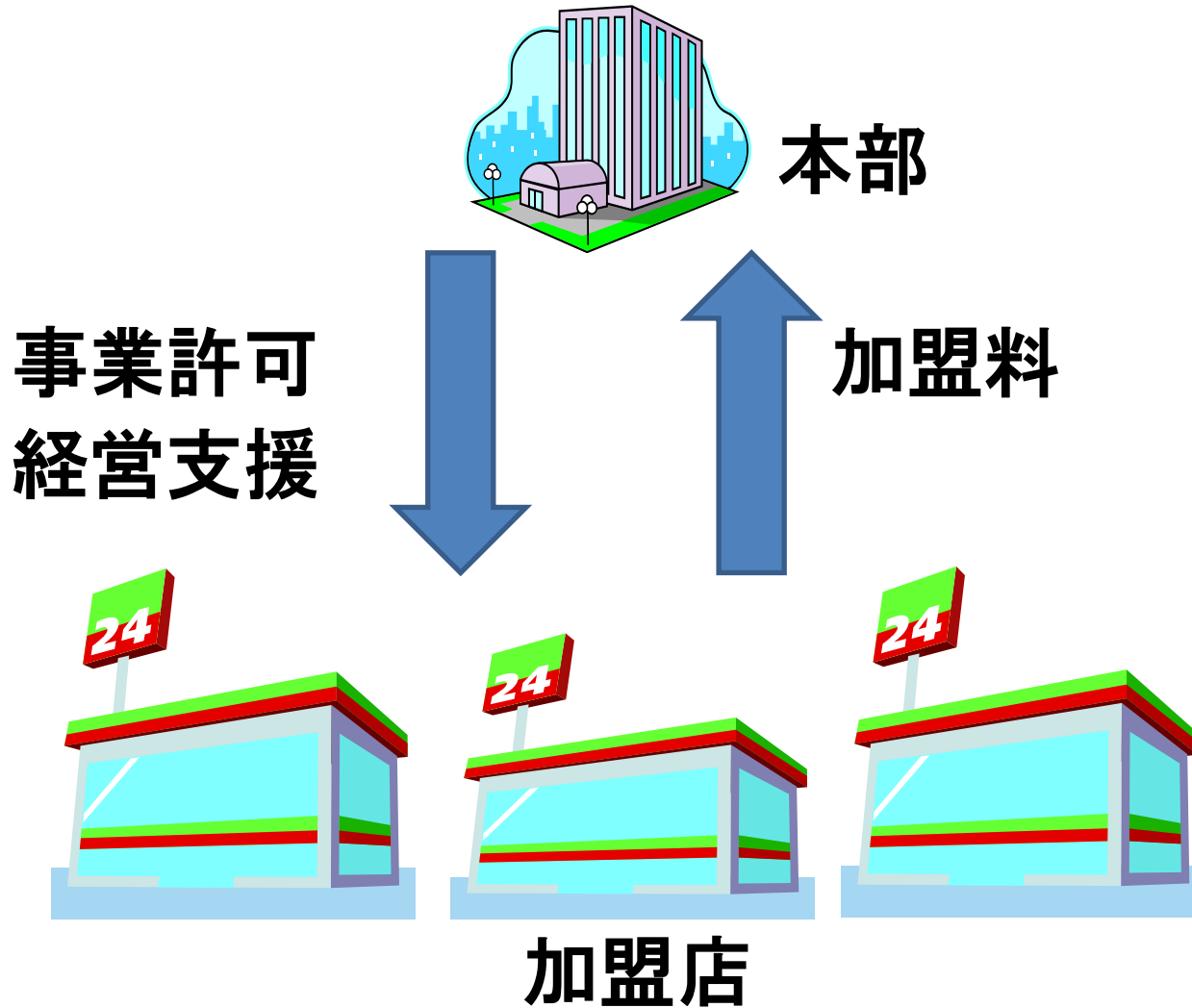
大規模小売店舗法の成立！

スーパー成長
STOP!



新業態
コンビニエンスストア
誕生！

♥ フランチャイズチェーン ♥

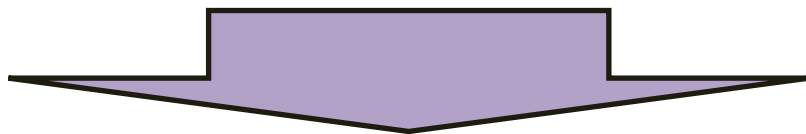
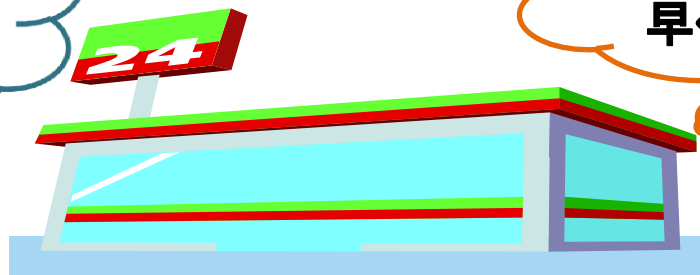


売れ筋商品の把握

♡POSシステム♡

在庫は店頭在庫
だけが理想

店頭在庫を
可能な限り
早く回転させたい



POSシステム



共同配送体制の確立

共同配送体制の確立

多頻度小口配送

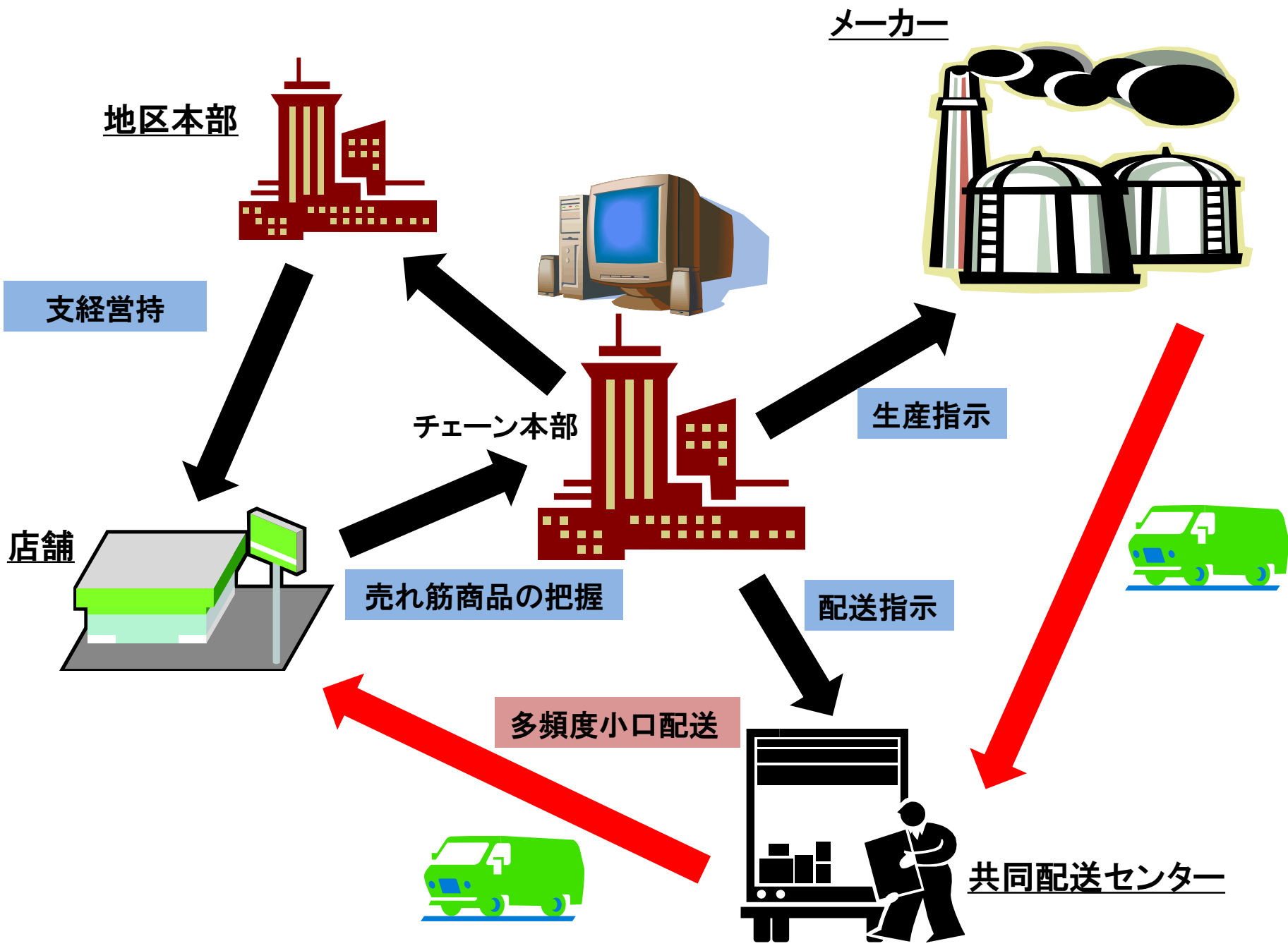


複数の取引先が、より細かく
頻繁に商品を出荷すること

共同配送

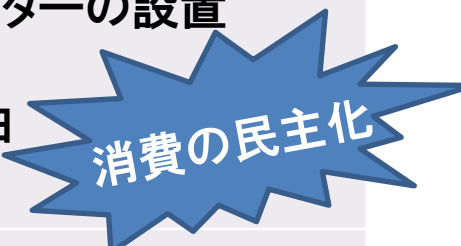



複数の取引先の商品を一つのトラックにまとめて店舗に配送する



業態革新と業態技術

3. 業態革新と業態技術

百貨店	<ul style="list-style-type: none">・建築技術の進歩 →ショーウィンドー、エレベーターの設置・部門別管理 →取扱商品の拡大・店内自由閲覧、正札販売、品質保証、返品自由 
スーパーマーケット	<ul style="list-style-type: none">・セルフサービス方式 →製品の規格、品質、包装の標準化 
ディスカウントストア	<ul style="list-style-type: none">・生産技術 →低価格と品質のバランス(トレードオフ関係)の変革と解消 <p>*100円ショップやカテゴリーキラー</p>
コンビニエンスストア	<ul style="list-style-type: none">・POSシステム →死に筋商品の排除と売れ筋商品の把握・多頻度小口配送、温度帯別物流、ダイヤグラム(時刻表)配送 →温度別かつ適切な時間に、効率的な配送が可能

コラム1: 流通政策と業態

1937年 百貨店法

1956年 第二次百貨店法

スーパーの急成長

1974年 大規模小売店舗法

コンビニ、フランチャイズ・チェーンの登場

1994年 1,000平方メートル未満の出店が自由に

2000年 大規模小売店立地法(大店立地法)

近年 「まちづくり3法」

大店立地法・都市計画法・中心市街地活性化法

まとめ①

「消費の即時化」とは？

- ・24時間営業

欲しいと思った時に買いに行ける

- ・半径500mの顧客をターゲット
手間がかからない

- ・「コンビニエンス(便利さ)」を売る店



あなたと、コンビに、
FamilyMart



まとめ②

消費の即時化

- ・コンビニが提案した消費行動
- ・消費者に認められて業態として定着
- ・ 小売業から業態の提案をするから業態が成り立つ
(小売りの輪 理論「コラム2」)



小売り競争のポイント

- ・新しい業態技術を開発
- ・消費者に受け入れられ、
新たな需要を切り開けるか
- ・ 業態というのは、業態技術の
パッケージ



コラム2: 小売りの輪 (理論)

◆ 低価格帯で参入した業態が高価格帯に移行

- 新しい小売業態は低価格を武器にして参入してくることが多い

時間がたつにつれ参入当時にはなかった管理コストが増加

- 売り場拡大の為の費用
- 支店を束ねる本部の運営費用

→ 新たな安売り業態参入を促す空白地帯が生まれる (真空地帯)

◆ 高価格帯で参入した業態が、低価格帯に移行

一般的には、高価格帯でもいいので高水準の品質やサービスを望むという消費者よりも、中程度の価格で中程度の品質やサービスを望む人が多い

→ 新たな高価格業態参入を促す空白地帯が生まれる (真空地帯)

小売りの輪

- 1) 安売りを武器にした参入
- 2) 高価格帯へのマークアップ
- 3) 低価格帯に空白
- 4) 新たな安売り業態の参入



討論

1. グループに対するコメント、あるいは質問
2. あなたがよく行く小売店を思い浮かべてみましょう。そのお店のどんなところが気に入っているか考えてみよう。
3. そのお店の気に入った点を実現するには、どんな業態技術（ノウハウや工夫）があるか考えてみよう。
4. その店に新たな商品やサービスを追加するとしたら、どんな業態技術が必要になるか考えてみよう。（新たなサービスを仮定して、討論してください。）