



投機的流通からへ  
延期的流通へ

第13章

---

屋我 福美

新垣 真奈美

# 本日の要約

- ❖はじめに
- ❖投機と延期の理論
- ❖延期的流通の登場
- ❖おわりに

はじめに

## 大量生産の場合

消費者



売り手



欲しい物が  
すぐ手入る  
し、安くて  
便利♪♪

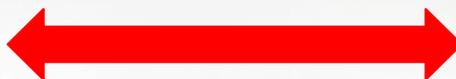
消費者のニーズが  
掴めない...  
**売れ残りのリスク**が  
大きくなる...



# はじめに

## 受注生産の場合

消費者



売り手



商品が届く  
まで待てな  
い!!!価格も  
高い!!!



完全注文性  
で売れ残りの  
リスクはゼロに  
なったぞ♪

# はじめに

本章で学ぶこと・・・以上のようなの問題を抱える  
流通の現場がいかにして効率よく市場リスクを  
処理しようとしているのかを「投機と延期の理論」  
を用いて考えていく

# 投機と延期の理論

## 投機とは

- ❖ マクドナルド(=メーカー)  
来店するお客さまを予測し、予め  
商品を作っておく計画生産



メリット  
大量生産し  
生産コストを抑える  
デメリット  
売れ残りのリスクが  
大きい

## 延期とは

- ❖ モスバーガー(=小売店)  
注文を受けてから商品を作る形態



メリット  
売れる分だけ仕入れ  
売れ残りのリスクは  
小さい  
デメリット  
売り逃しロスがある

# 投機と延期の理論

	メリット	デメリット
投機	効率的	
	少ない欠品	大きい市場リスク
	短い調達時間	
延期		非効率的
	小さい市場リスク	多い欠品
		長い調達時間

※市場リスク＝商品売れ残りリスク

# 投機と延期の理論

## 投機的生産

- ①過剰生産や製品多様化
  - ②新製品開発の激化で製品サイクルの短縮化
- 結果⇒在庫量が増加する悪循環



- ①半製品の作り置き(投機メリット)
  - ②最新の需要情報(延期メリット)
- 結果⇒コスト・時間の節約や、無駄な在庫や市場リスクカットが可能に

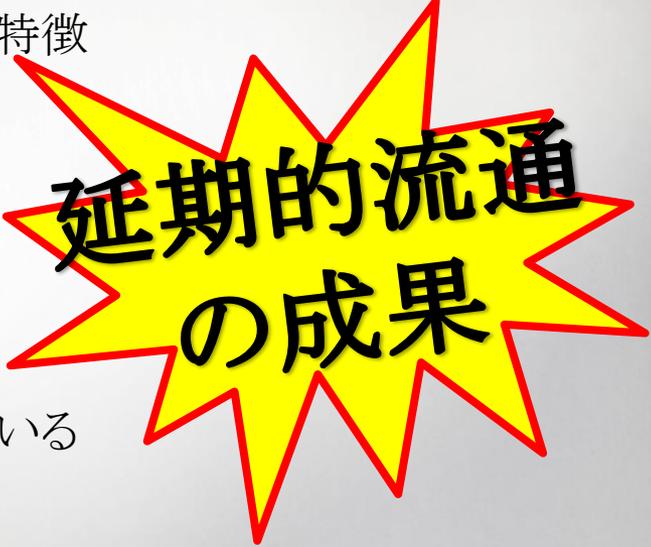
## 投機+延期的 生産



# 延期的流通の登場

## コンビニエンス・ストア (CVS) の特徴

1. 売り場面積が狭い
2. 品数が多い
3. 頻繁に製品が入れ替わり、  
常に売れ行きの良い製品が並べられている
4. 大きなバックヤードがない



**延期的流通  
の成果**

# 延期的流通の登場

1. POSシステム利用 → 単品管理

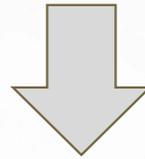
2. 受発注システム化、

ロジスティクス・システム化 → 多頻度小口配送

販売サイクル  
短縮化の成果

# 延期的流通の登場

## 販売サイクル



納品リードタイム + 店頭在庫期間

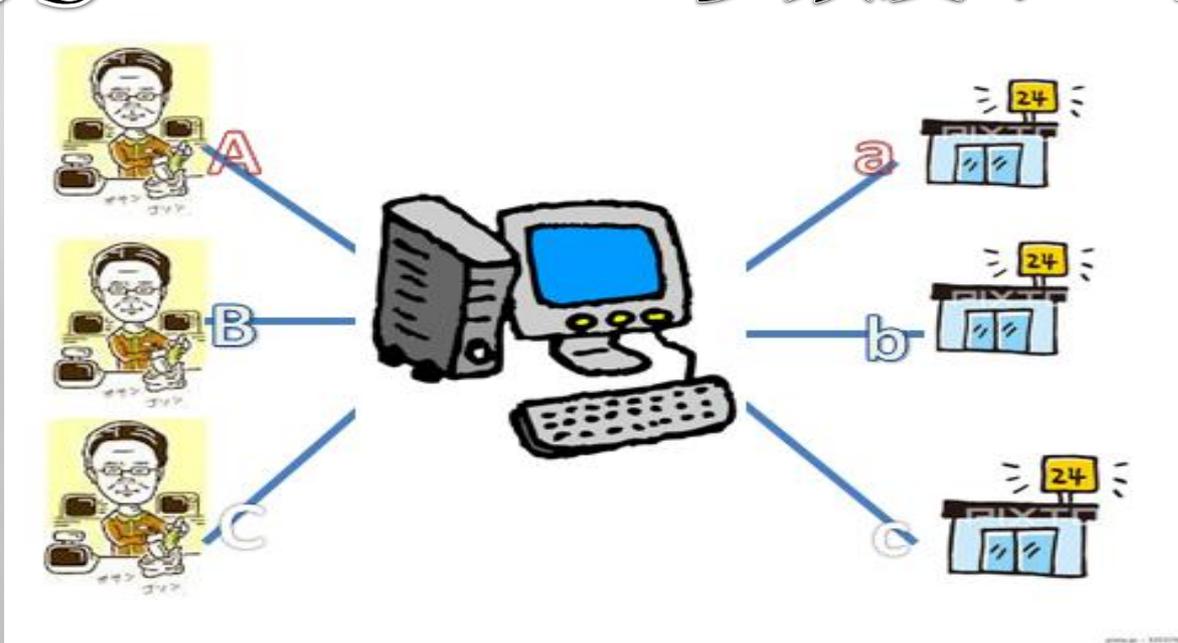
→仕入れのため納入業者に  
発注し納品されるまでの時間

→納品後に製品が消費者へ  
販売されるまでの時間

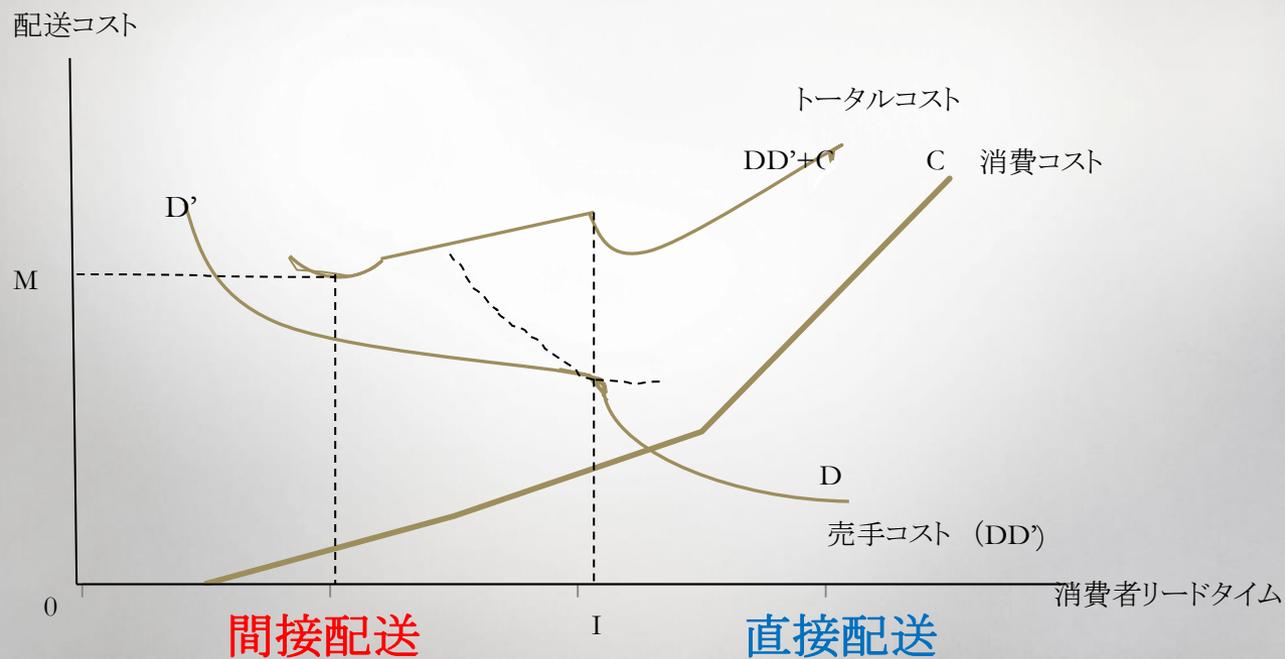
# 延期的流通の登場

POS

多頻度小口配送

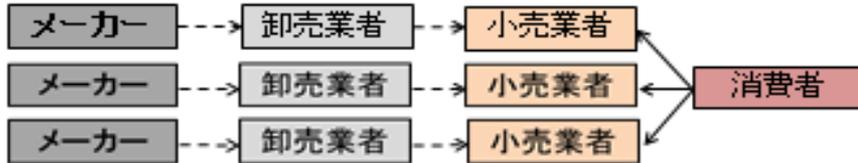


# 延期的流通の登場

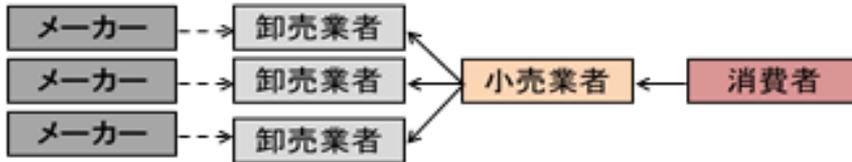


# 延期的流通の登場

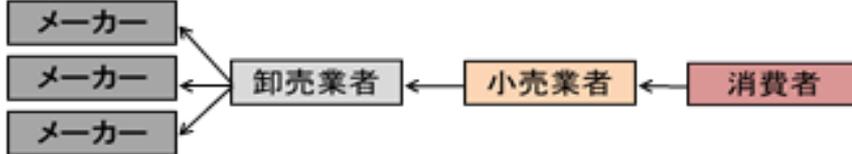
業種型流通チャネルのイメージ (消費者段階まで品揃えを延期)



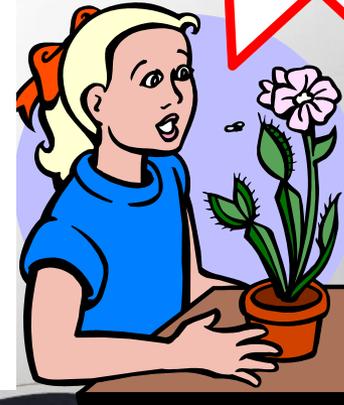
業態型流通チャネルのイメージ (小売段階へ品揃えを投機)



CVS型流通チャネルのイメージ (卸売段階へ品揃えを投機)



物流を  
共同配送化



# おわりに

現代の流通は、

段階を超えた複数の売り手同士が自発的に**情報を共有**し合い、

だれの手元にあれ全体として**トータル在庫を抑制しよう**

とするインセンティブをもつようになった！！