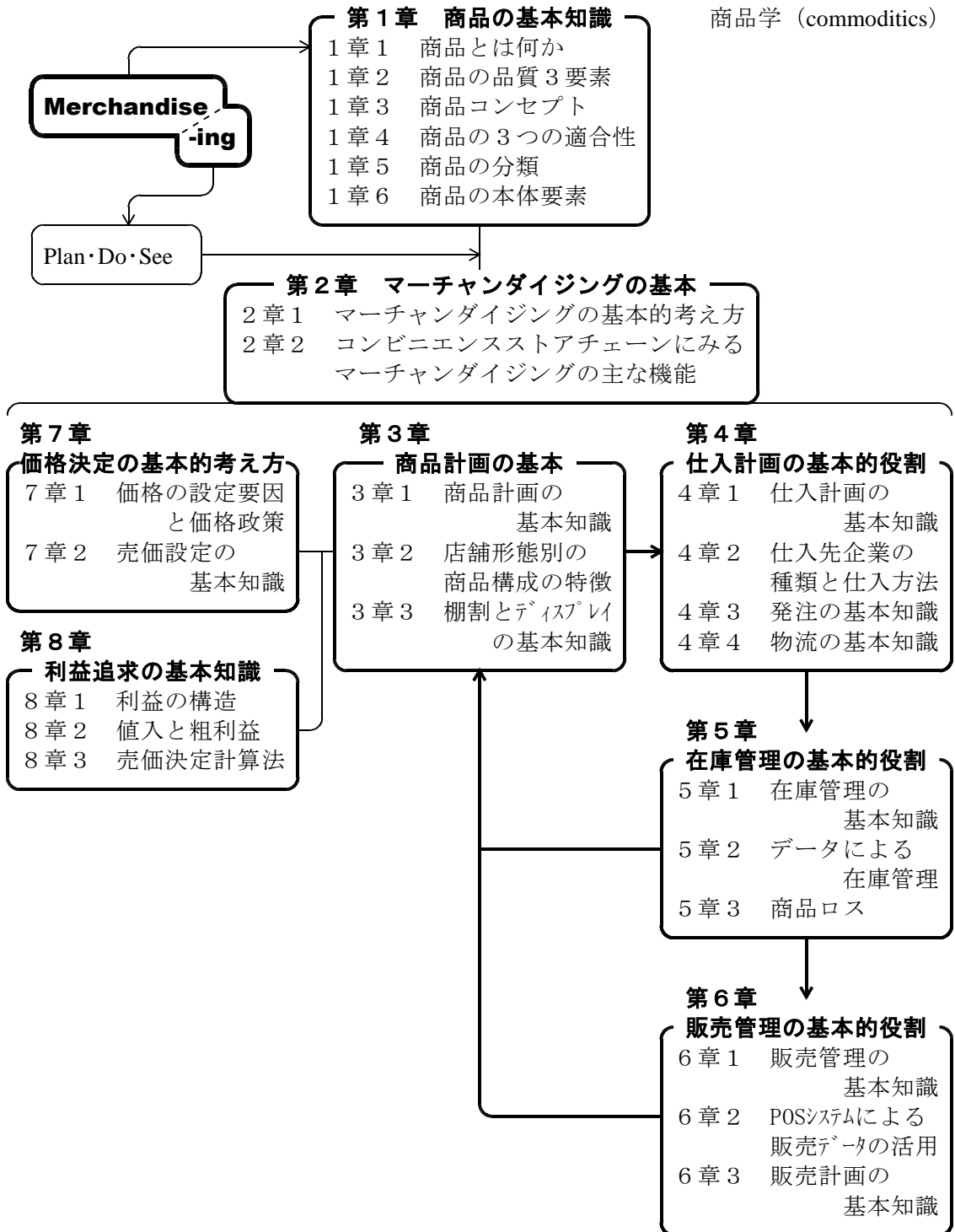


②マーチャンダイジング



「②マーチャンドアイジングの学習範囲」

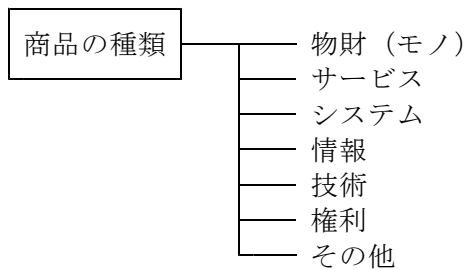


第1章 商品の基本知識

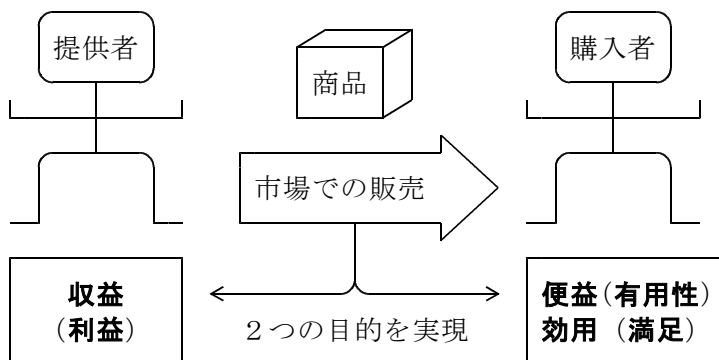
1 商品とは何か

＜商品とは＞

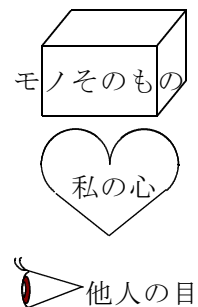
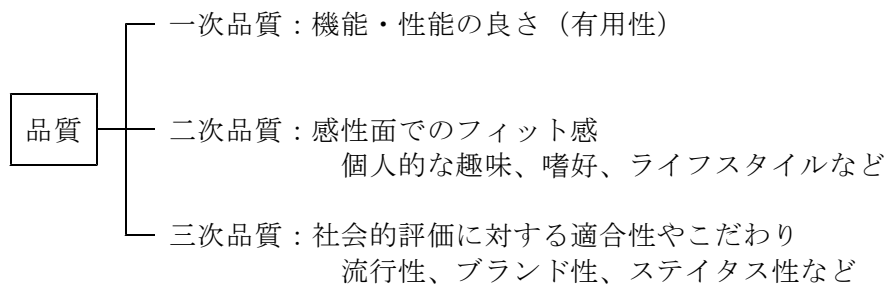
売ることを目的に生産され、
『市場』で売り買い（取引）されるモノ。



●市場で売買される商品に共通した特徴



2 商品の品質3要素

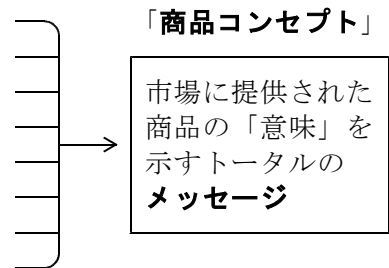


3 商品コンセプト

(1) 商品コンセプトの重要性

商品がどんな満足を実現してくれるのかを消費者に分かってもらうことが大切

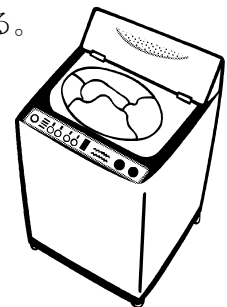
- ・ふさわしい商品名（ネーミング）
- ・ふさわしい価格
- ・ふさわしい売場
- ・ふさわしい売り方
- ・分かりやすい商品説明
- ・内容が伝わる表示
- ・消費者の理解が深まり購買意欲が高まるような宣伝
- ・販売に付随するサービスの提供



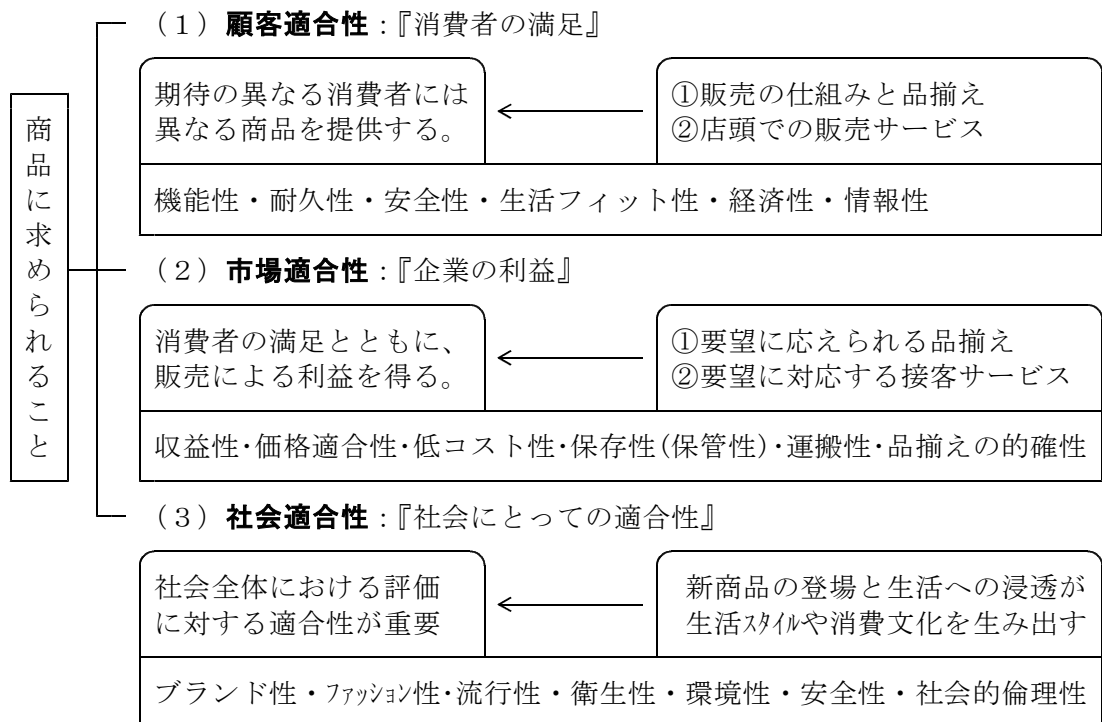
(2) 商品コンセプトの具体的事例

●商品コンセプトを主張することにより、市場で優位性を発揮する。

- ①野菜冷蔵場所を強調した冷蔵庫
- ②静音洗濯機
- ③成分を差別化した清涼飲料水
- ④ヨード卵
- ⑤超高級ブランドのバッグ などなど。



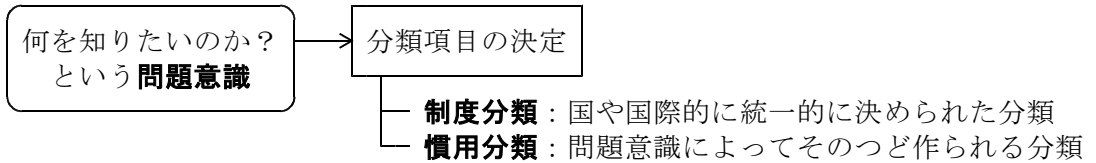
4 商品の3つの適合性



5 商品の分類

5-1 分類の意義

- ・経済活動をより深く理解する。
- ・新たなビジネス活動 ← 新たな分類基準を考える。



5-2 制度分類：産業や経済の状況を把握するための標準

日本標準商品分類	商品の統計的把握
日本標準産業分類	産業レベルでの経済活動の統計
日本標準職業分類	労働や就業の状況を把握する

5-3 慣用分類のいくつかの事例

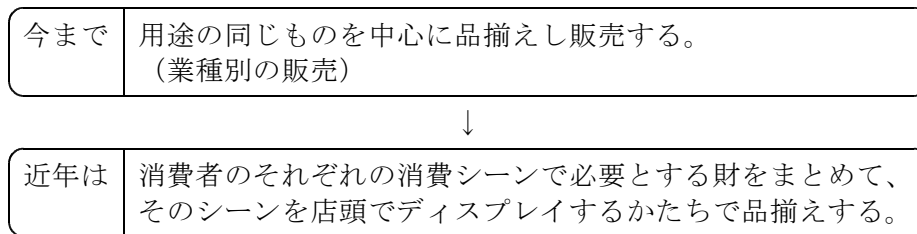
(1) 消費者の購買行動の分類

特徴 \ 分類	最寄品	買回品	専門品
価格	大差ない	比較的高価	かなり高い
購入頻度	高い	低い	極めて低い
商品知識	品質や内容をよく知っている	購買・使用の目的を比較的良好に知っている	専門的なアドバイスや情報が大きな役割
購入場所	住居の比較的近いところ	いくつかの商店を巡り比較検討	
購入時間や労力	かけない	かける	かなりかける

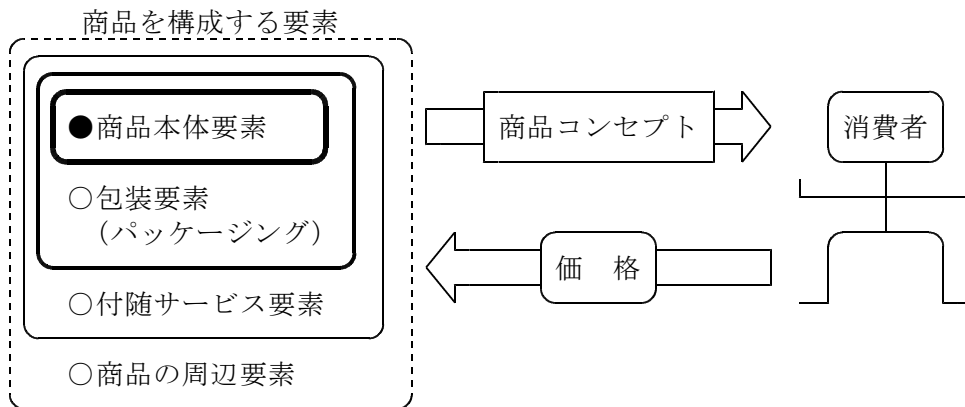
※現代では同一商品でも、購入する人によって分類が違ってくることがある。



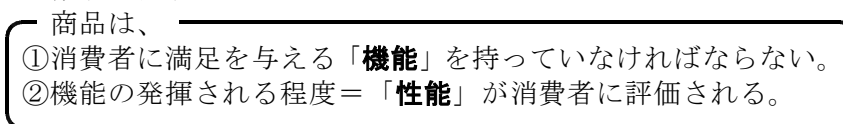
(2) 生活シーンによる分類と売場構成



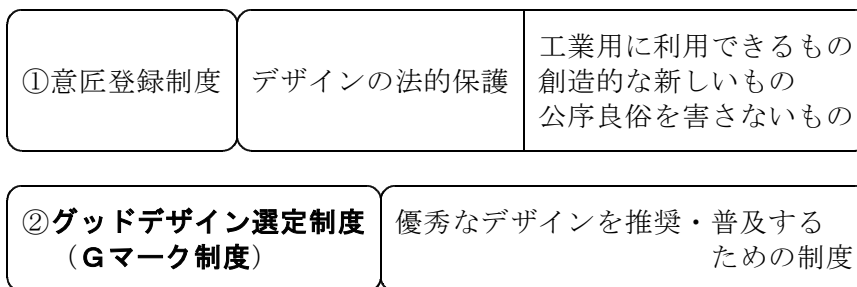
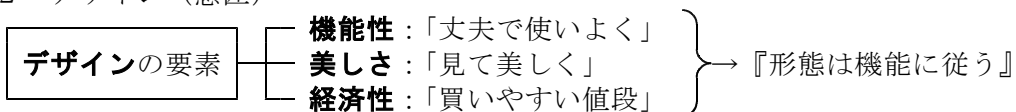
6 商品の本体要素



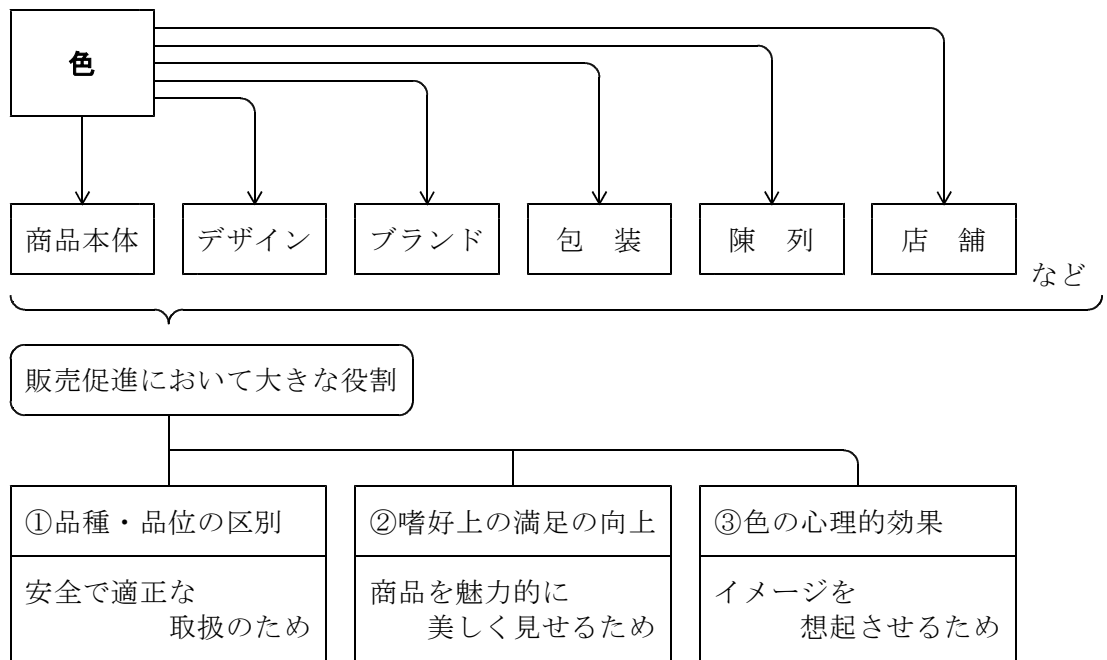
6-1 機能と性能



6-2 デザイン（意匠）



6-3 色



6-4 ブランドネーム・ブランドマーク

ブランドは消費者へのメッセージを伝える重要なシグナル

● **ブランドネーム**：ブランドの中核をなすもの。

—— ブランド選定時に考慮すべきこと ——

①単純で覚えやすい、②読みやすい（発音しやすい）
③親しみやすい、④商品を連想させる、
⑤独自性がある

● **ブランドマーク**：商品本体、包装、広告、社内封筒・便箋などあらゆる印刷物につけられ、つねに消費者の目に触れ、視覚的な印象を与えるもの。



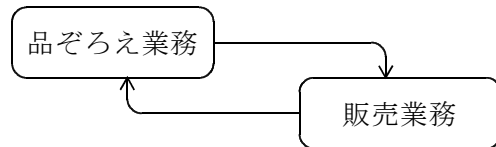
第2章 マーチャンダイジングの基本

1 マーチャンダイジングの基本的考え方

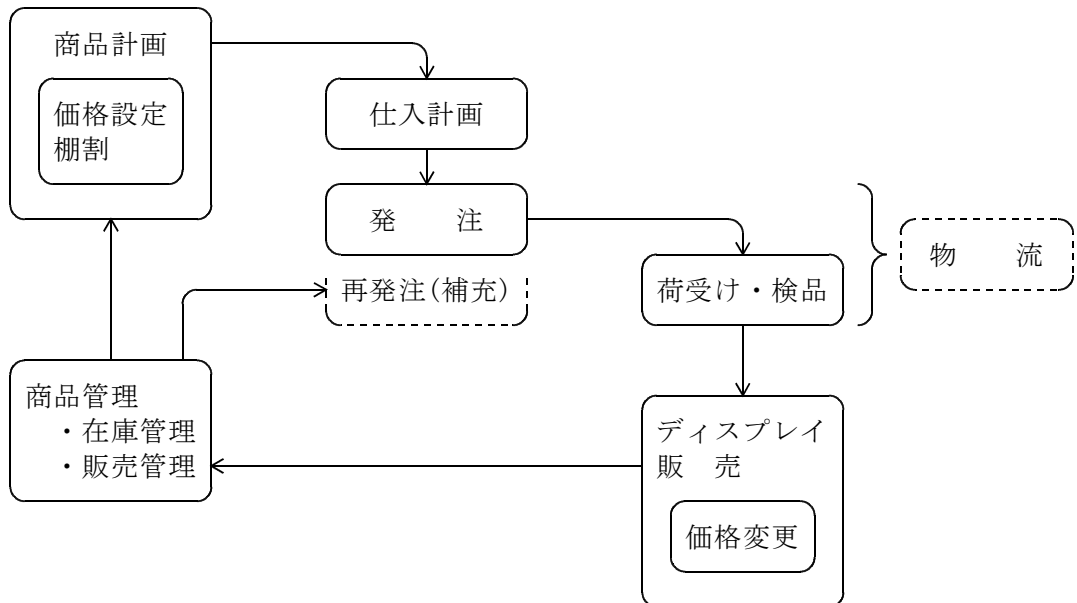
1-1 マーチャンダイジングの基本

＜マーチャンダイジングとは＞
小売業が商品を品ぞろえし、
顧客に対して販売する業務のこと

Merchandising = 商品化政策 or 商品計画



1-2 マーチャンダイジングの構成要素と全体像



1-3 経営管理としてのマーチャンダイジング

1-4 チェーンストアのマーチャンダイジング

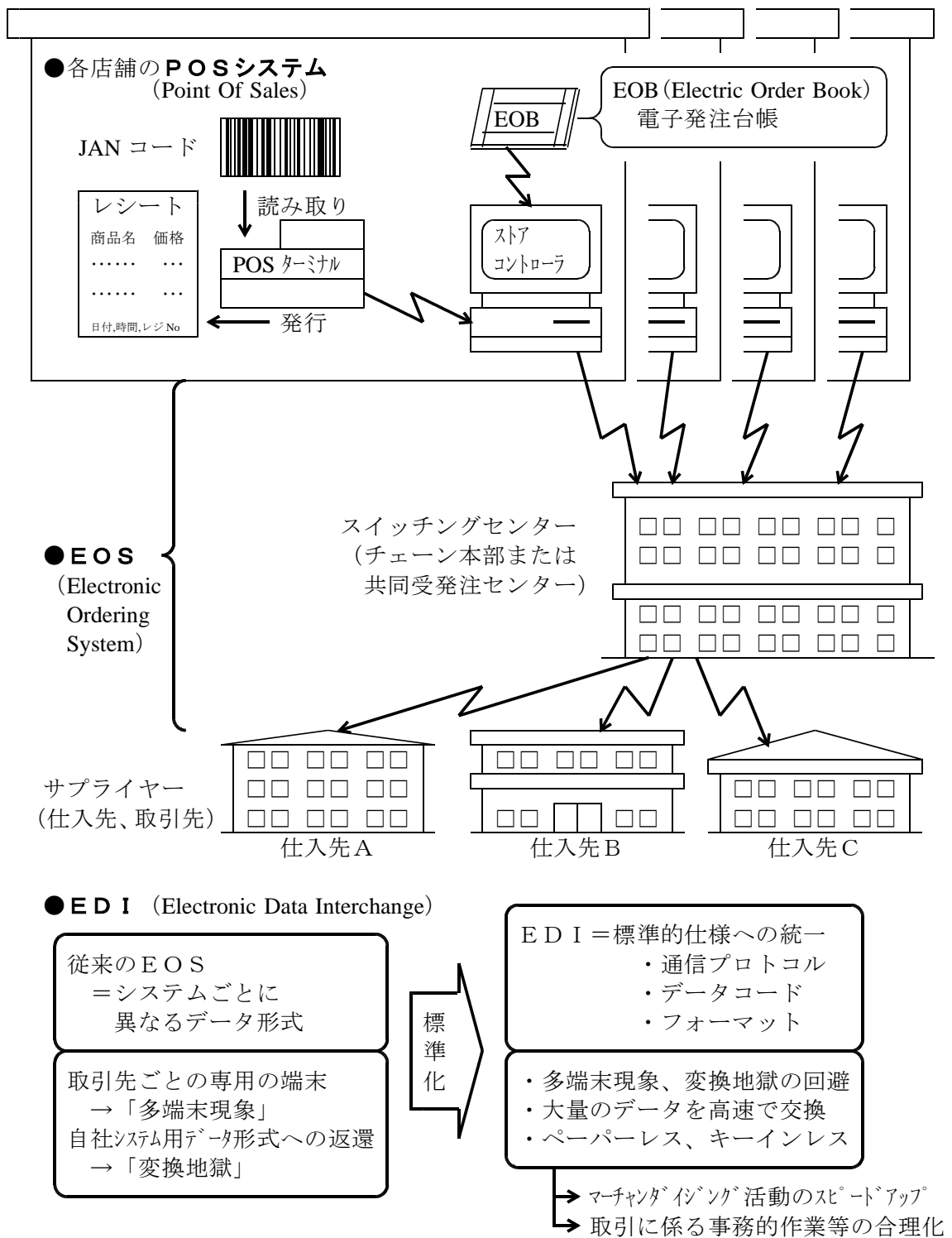
計画：Plan（主に本部）



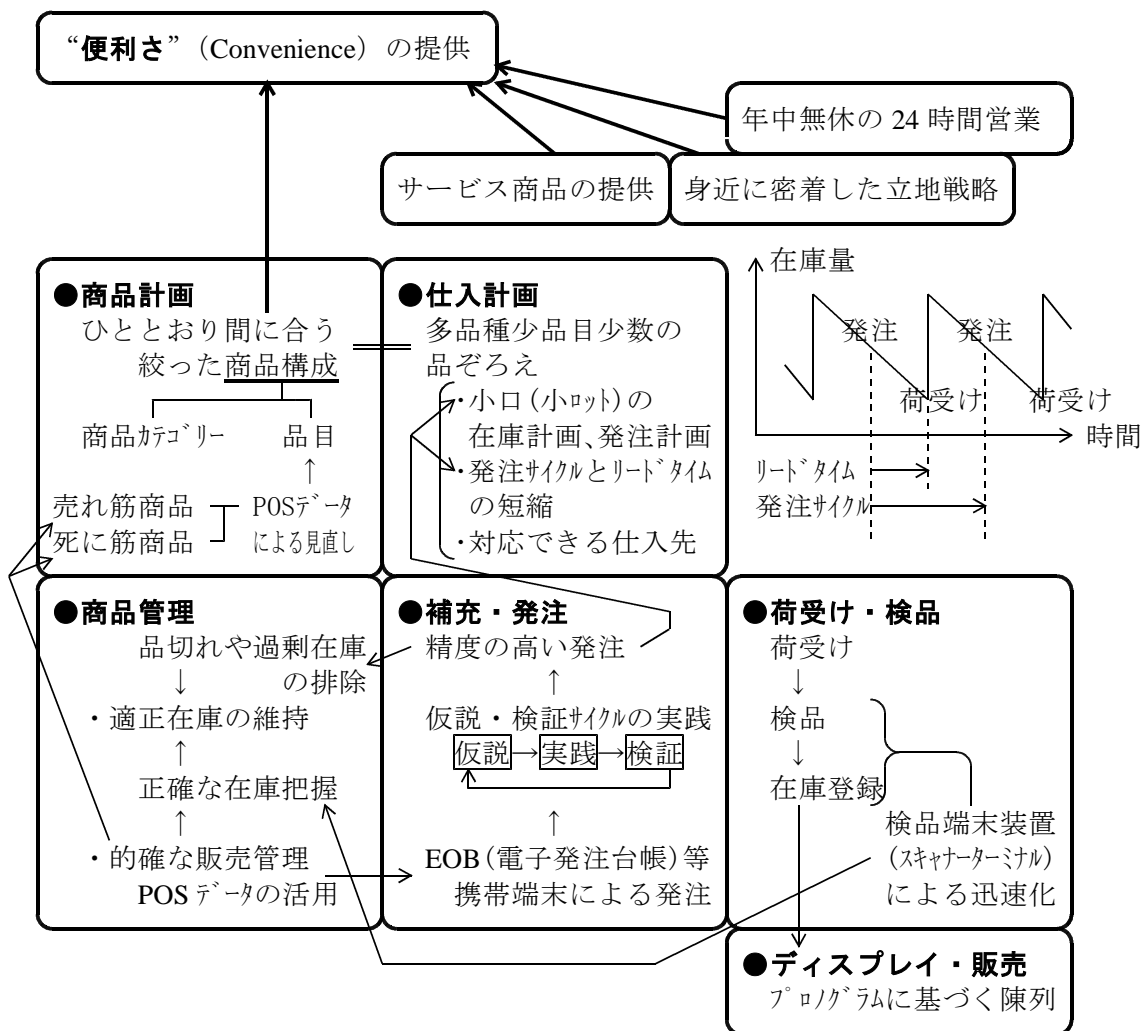
検証・評価：See

実行：Do（店舗）＝ストアオペレーション

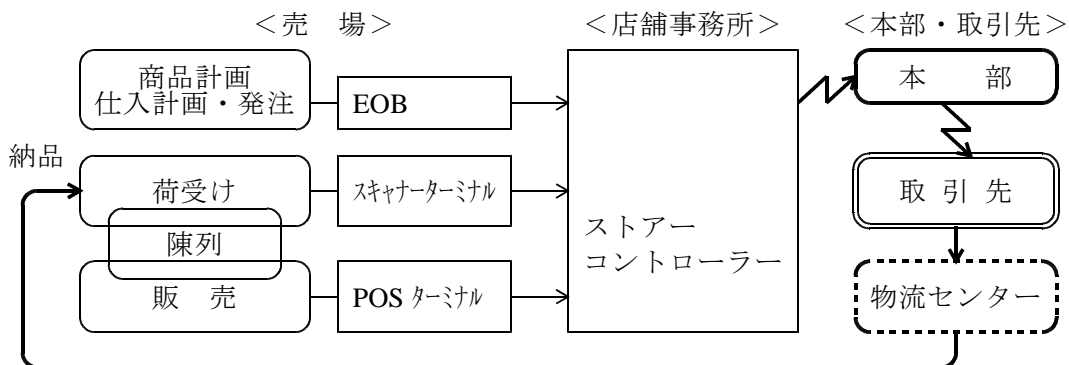
1-5 マーチャンダイジングにおけるIT活用



2 コンビニエンスストア・チェーンにみるマーチャндаイジングの主な機能

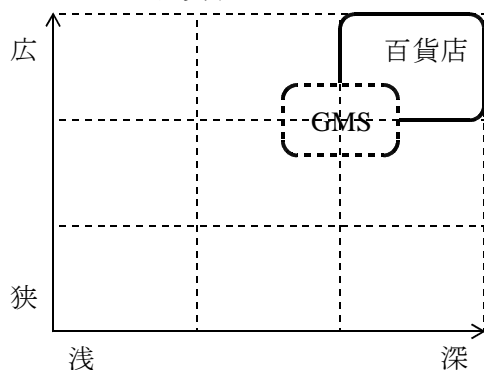


●コンビニエンスストア・チェーンのITシステム体系

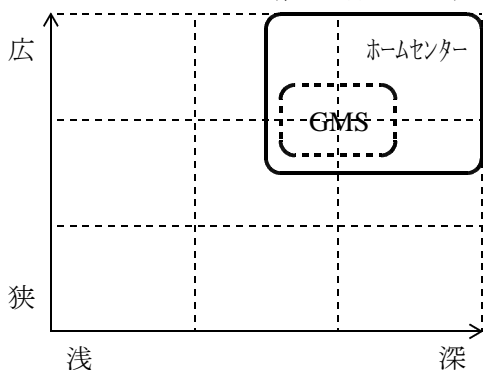


2 店舗形態別にみた商品構成の特徴

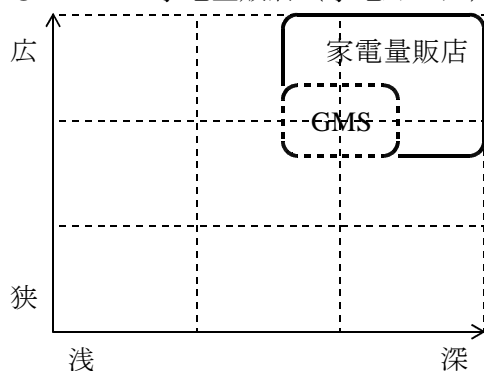
●GMSと百貨店



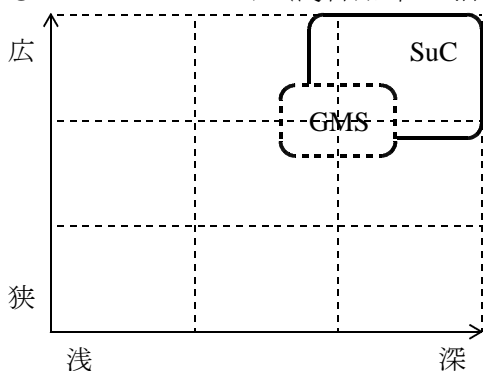
●GMSとホームセンター（住生活カテゴリー）



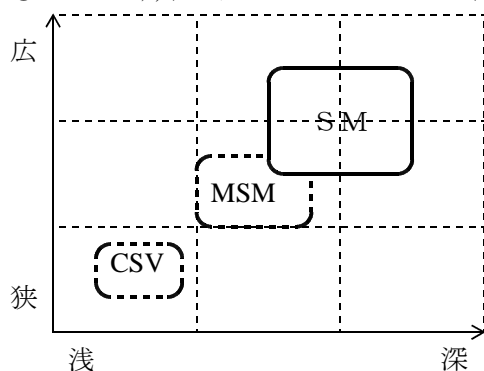
●GMSと家電量販店（家電カテゴリー）



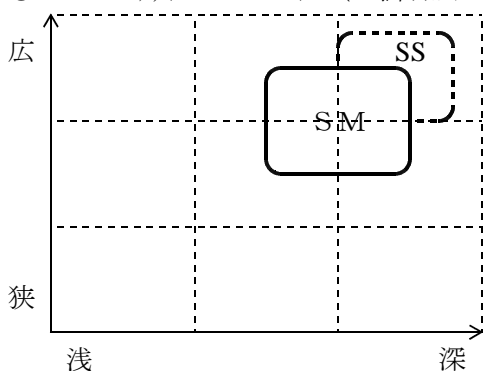
●GMSとスーパーセンター（食料品・住生活品）



●スーパーマーケットとミニスーパーとコンビニエンスストア



●スーパーマーケットとスーパーストア（生鮮品カテゴリー）

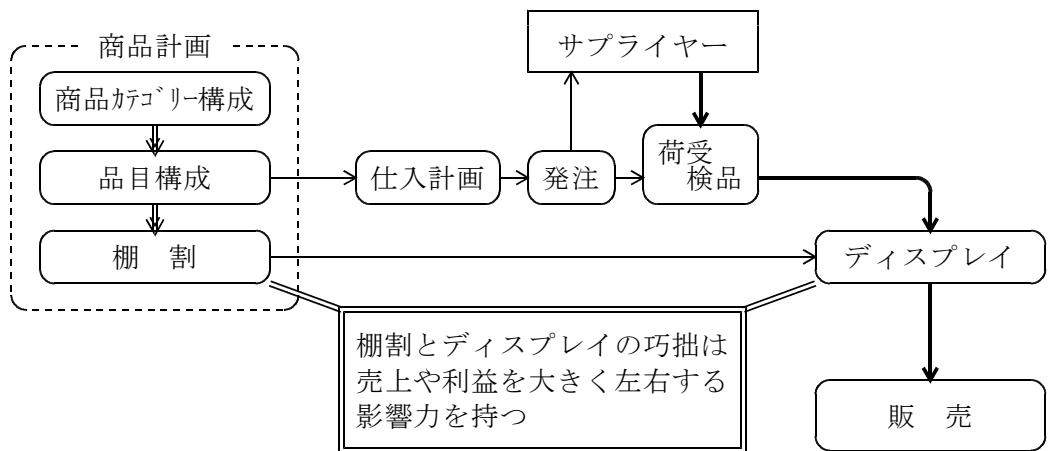


●小売業態間の競争と差別化

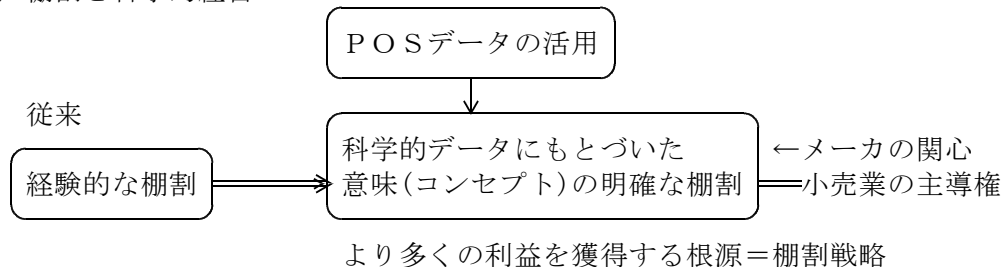
- ・同一カテゴリー内…幅広く深い品ぞろえの方が魅力的 → 大型店優位
- ・小型店…差別化、個性化で対応する

〔特定顧客への対応、大型店の弱い領域の強化
商品グレード、価格、商品のオリジナリティ
地域密着のワントゥワン・マーケティング など〕

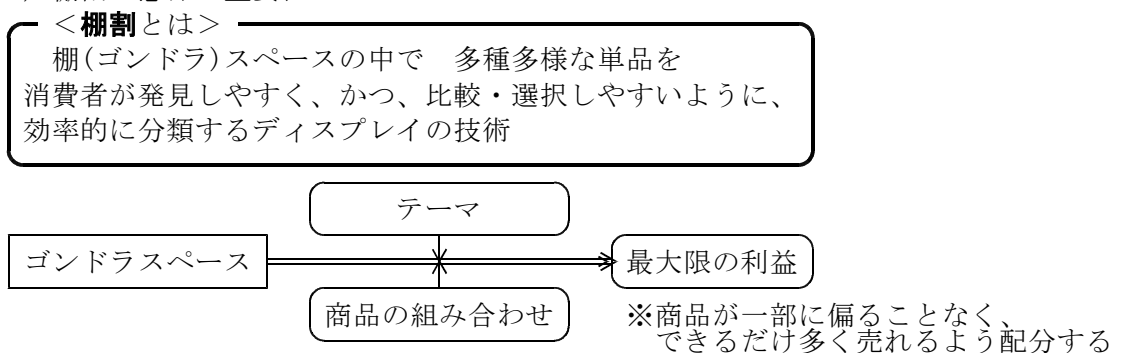
3 棚割とディスプレイの基本知識



(1) 棚割と科学的経営



(2) 棚割の意味と重要性



(3) 棚割変更

- ・ 棚割表やディスプレイ台帳などにより管理する。
- ・ 自己の意思で、勝手に変更しない。

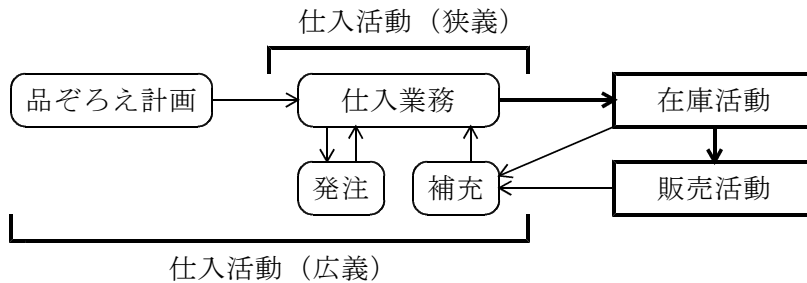
(4) 棚割ソフトの活用

- ・ 棚割変更の煩雑な作業負担からの開放
- ・ メーカーや卸売業者の営業支援活動(リテールサポート)の一環

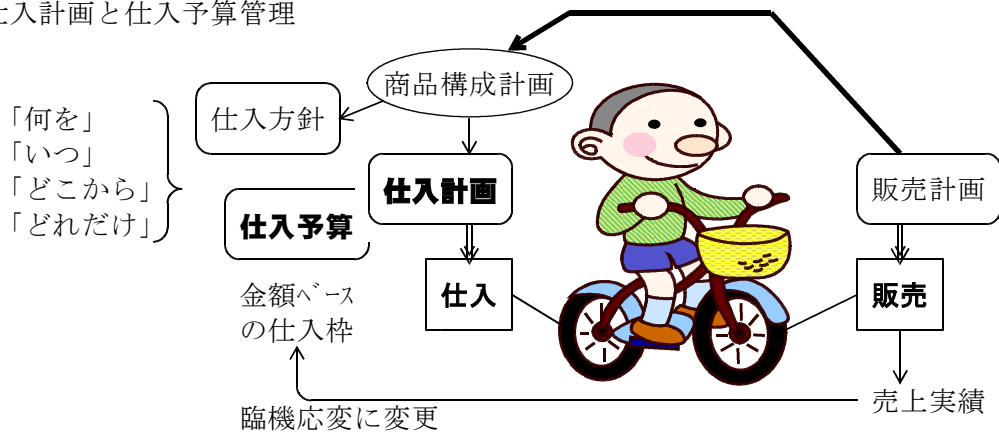
第4章 仕入計画の基本的役割

1 仕入計画の基本知識

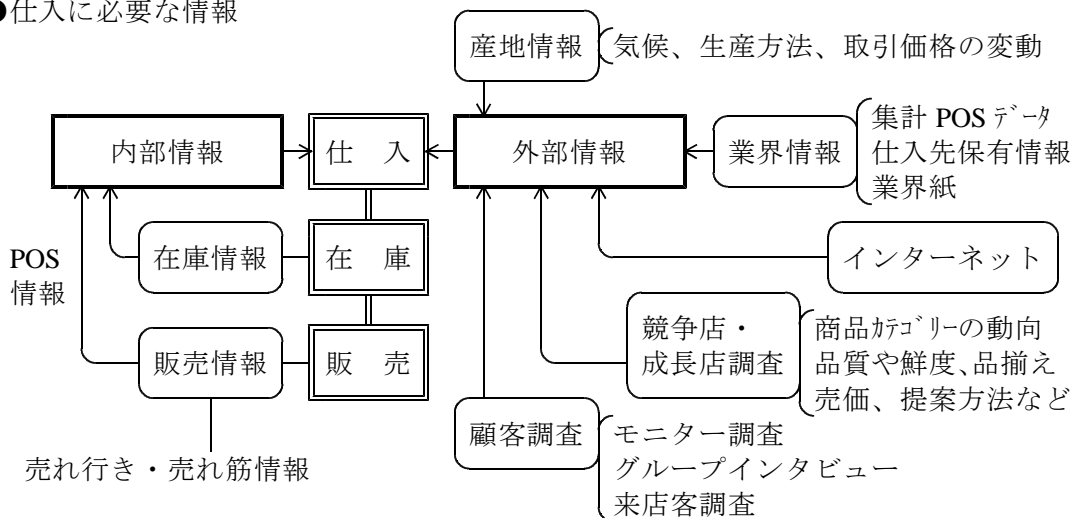
●仕入の位置づけ



●仕入計画と仕入予算管理



●仕入に必要な情報

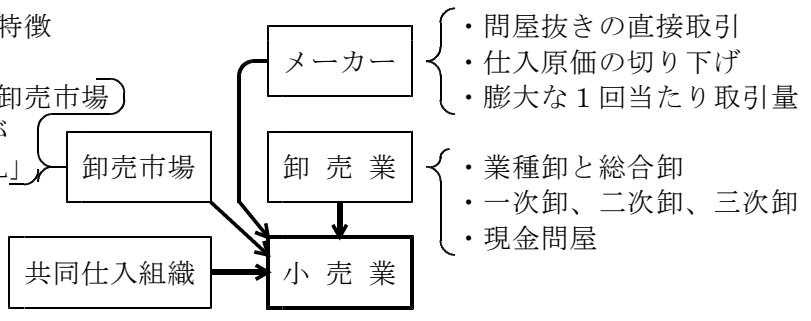


2 仕入先企業の種類と仕入方法

●仕入先企業の種類と特徴

- ・中央卸売市場と地方卸売市場
- ・「仲卸業(仲買人)」が中心の「せり」や「入札」

- ・ボランタリーチェーン
- ・共同仕入会社



●仕入先企業の選定

仕入先企業に
求められる取引条件

- ①商品の安定供給
- ②契約どおりの確実な履行
- ③経営上の指導・助言
- ④的確な市場情報の提供
- ⑤販促ツールなど、さまざまなサービスの提供

仕入方法

大量仕入

…仕入原価の引下げ、仕入経費の低減←→売残り損失

随時仕入

…手持在庫・資金負担の低減←→発注業務の時間とコスト

仕入方式と
仕入担当部門

**集中仕入方式
(セントラル・バイイング)**

<メリット>

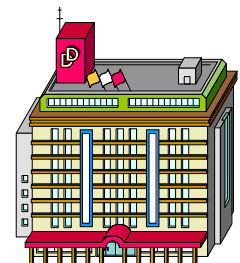
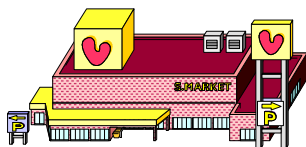
- ・仕入コストの低減
- ・一括大量仕入
- ・全社的統制

<デメリット>

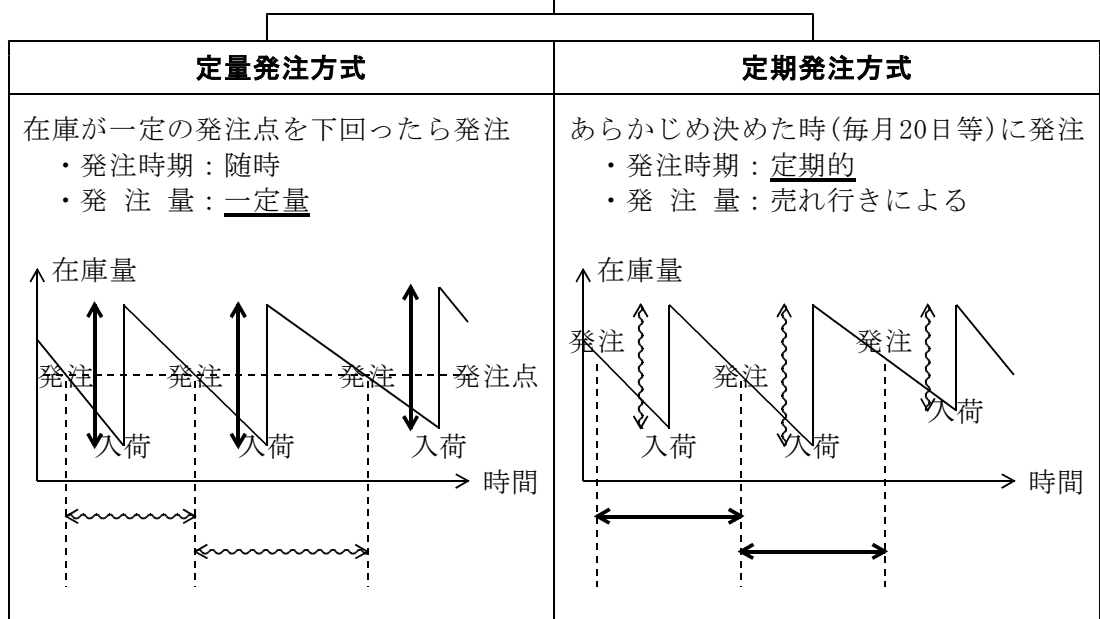
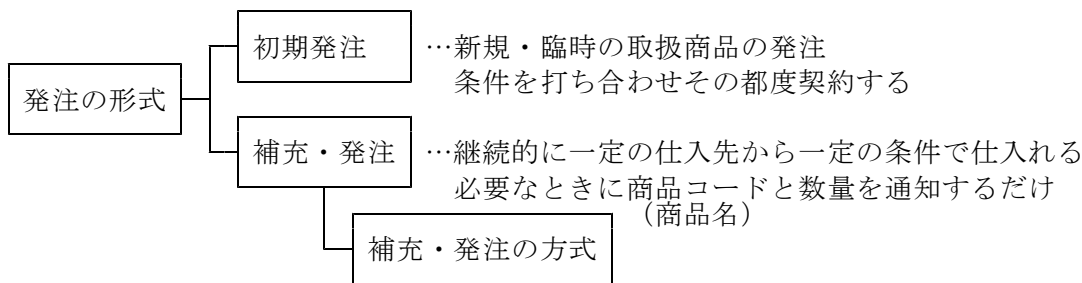
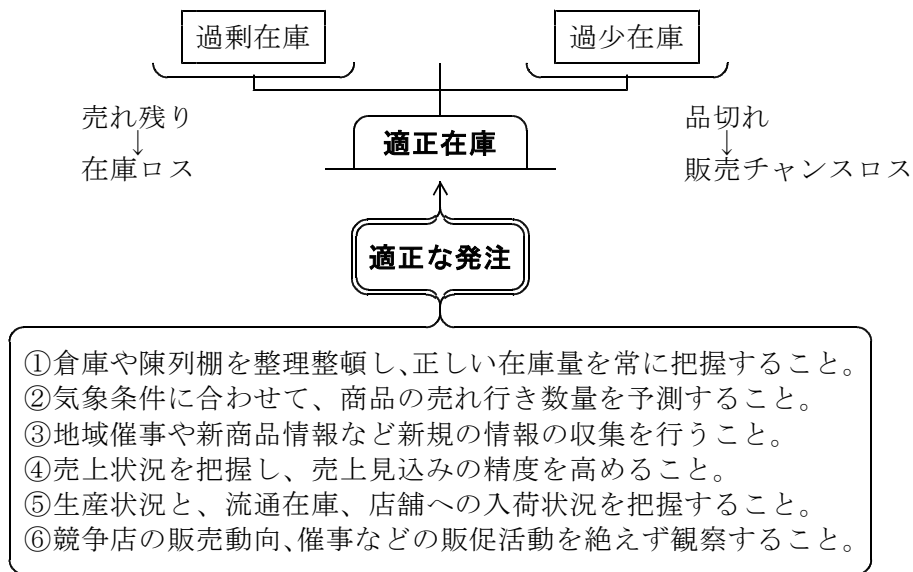
- ・流行品などに不適
- ・見込違いによる在庫ロス
- ・各立地特性への合致難

店舗ごとの
独自の仕入方式

「支店経営」とも呼ばれる独立店舗経営

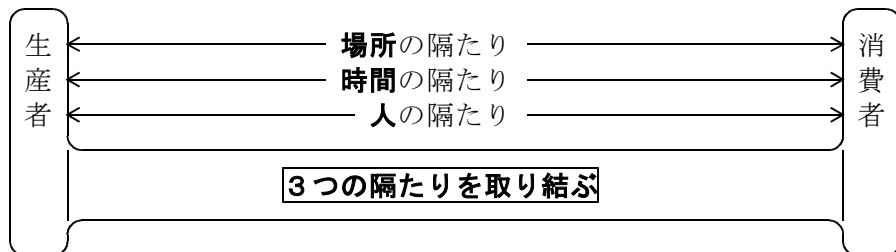


3 発注の基本知識

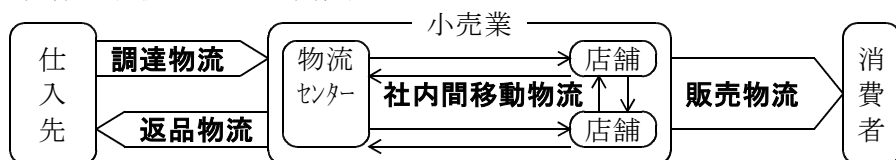


4 物流の基本知識

●物流の役割



●小売業の物流4つの基本機能



●小売業の物流体制

- ・顧客ニーズの個性化
- ・鮮度維持
- ・情報化の進展

→ 多頻度小口配送 →

ジャスト・イン・タイム物流

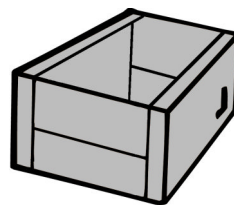
- ・必要なものを
- ・必要なときに
- ・必要な量だけ
- ・必要な場所に
納入する

●物流センター

<物流センターとは>

商品を一定期間にわたって保管しておく貯蔵機能と
 商品の入荷から出荷までの流れをコントロールし、
 商品を運びやすいように加工する

という「貯蔵+α」機能を備えた倉庫



— 多頻度小口配送に対応したジャスト・イン・タイム物流が可能な機能

…コンピュータ制御の自動倉庫、自動仕分け

— 多店舗展開小売業の効率化

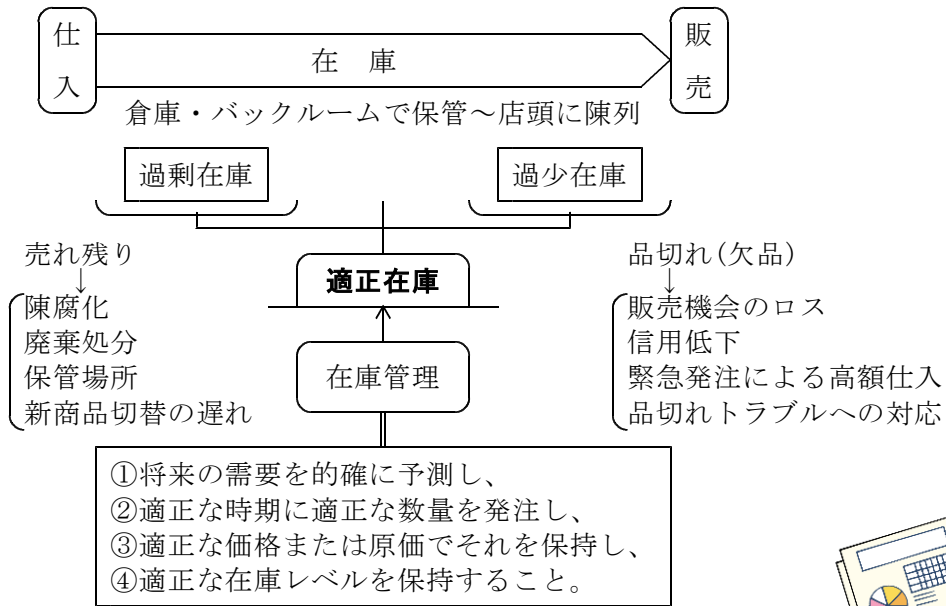
…一括集約して荷受け・検品し、店舗ごとカテゴリーごとに仕分けし配送



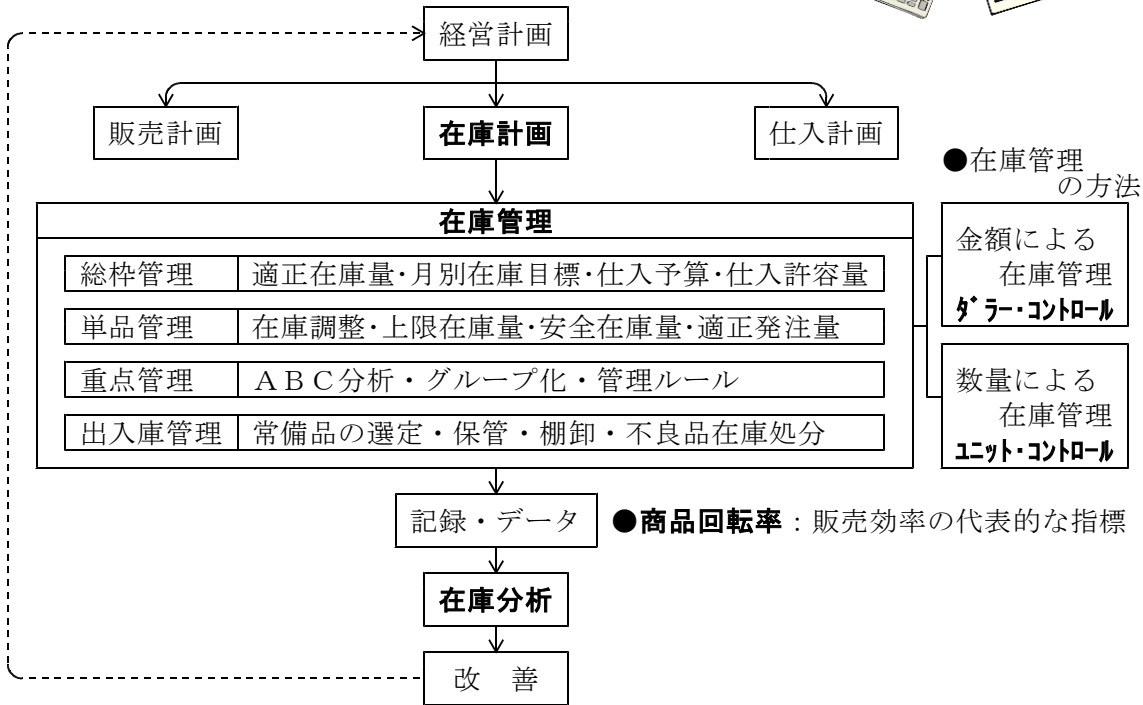
第5章 在庫管理の基本的役割

1 在庫管理の基本知識

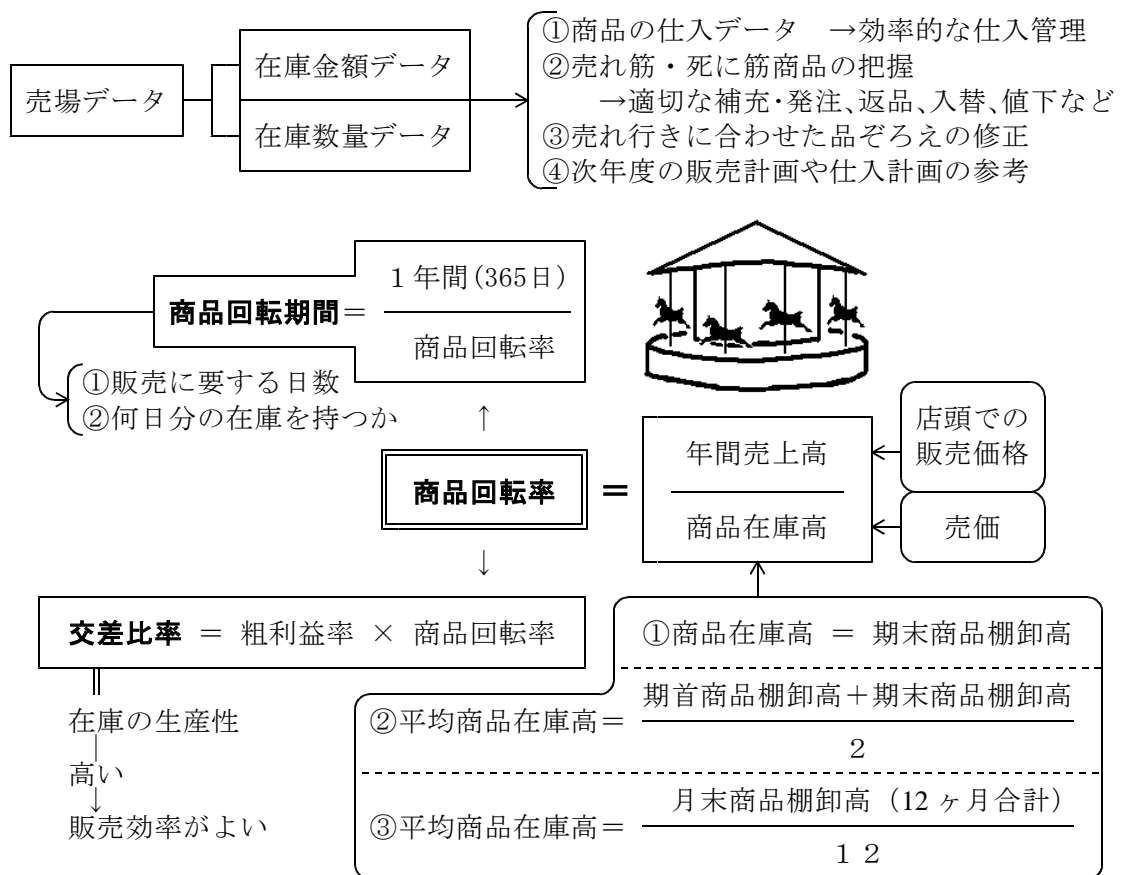
●在庫の意義と在庫管理の必要性



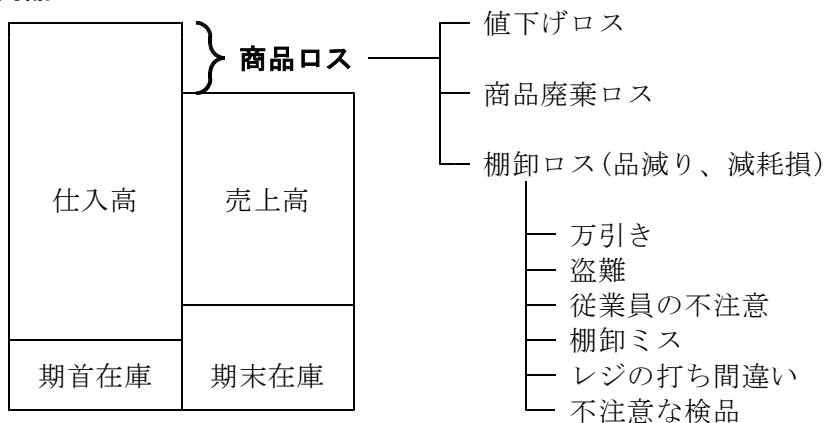
●在庫管理の体系



2 データによる在庫管理



3 商品ロス



第6章 販売管理の基本的役割

1 販売管理の基本知識

＜販売管理とは＞

小売業の販売活動に関連する各種の資料を収集、整理、分析して、
適正な販売計画を策定し、それをもとにして
小売業が実施する種々の販売活動を指揮・統制すること

市場調査、店舗施設管理、商品計画、販売促進など

計画：Plan

商品計画

仕入計画

在庫管理
販売管理

発注

荷受け
ディスプレイ
販売

検証・評価：See

実行：Do

「販売」段階での実績を管理する

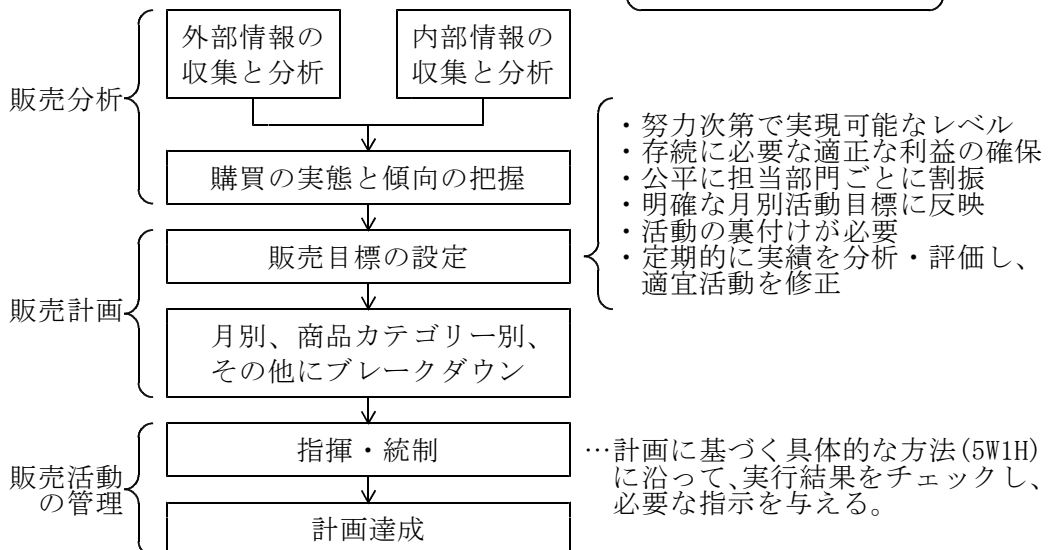


- ①計画を立て、それを示して実行を促す。
- ②実行の方法を指揮・統制する。
- ③実行の結果を評価・分析・統制し、それを計画にフィードバックする。

一連の過程

●販売管理の内容と作業の流れ

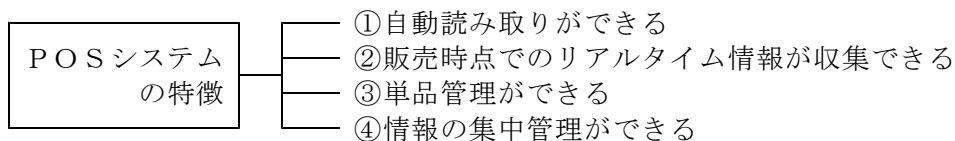
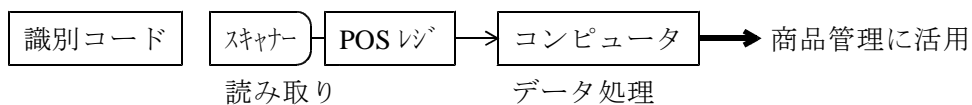
- ・POSデータの活用
- ・PDSサイクルによる遂行



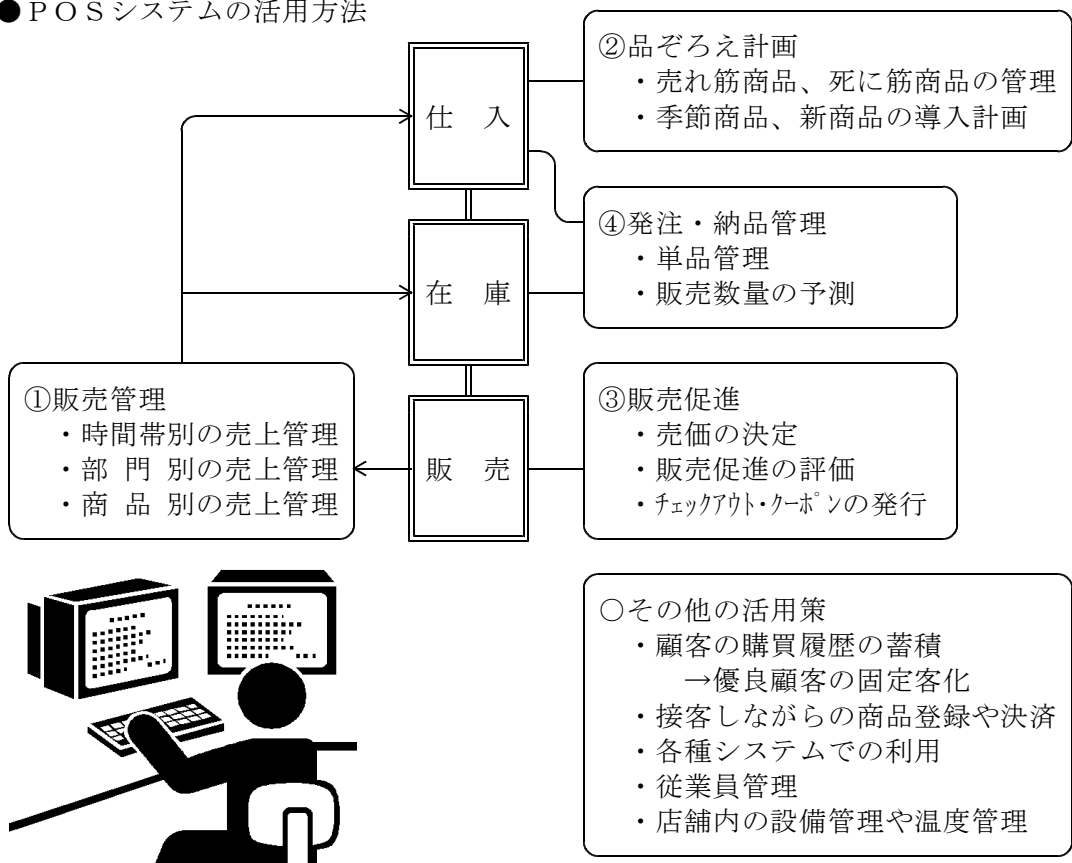
2 POSシステムによる販売データの活用

＜POS（Point Of Sales：販売時点情報管理）システムとは＞

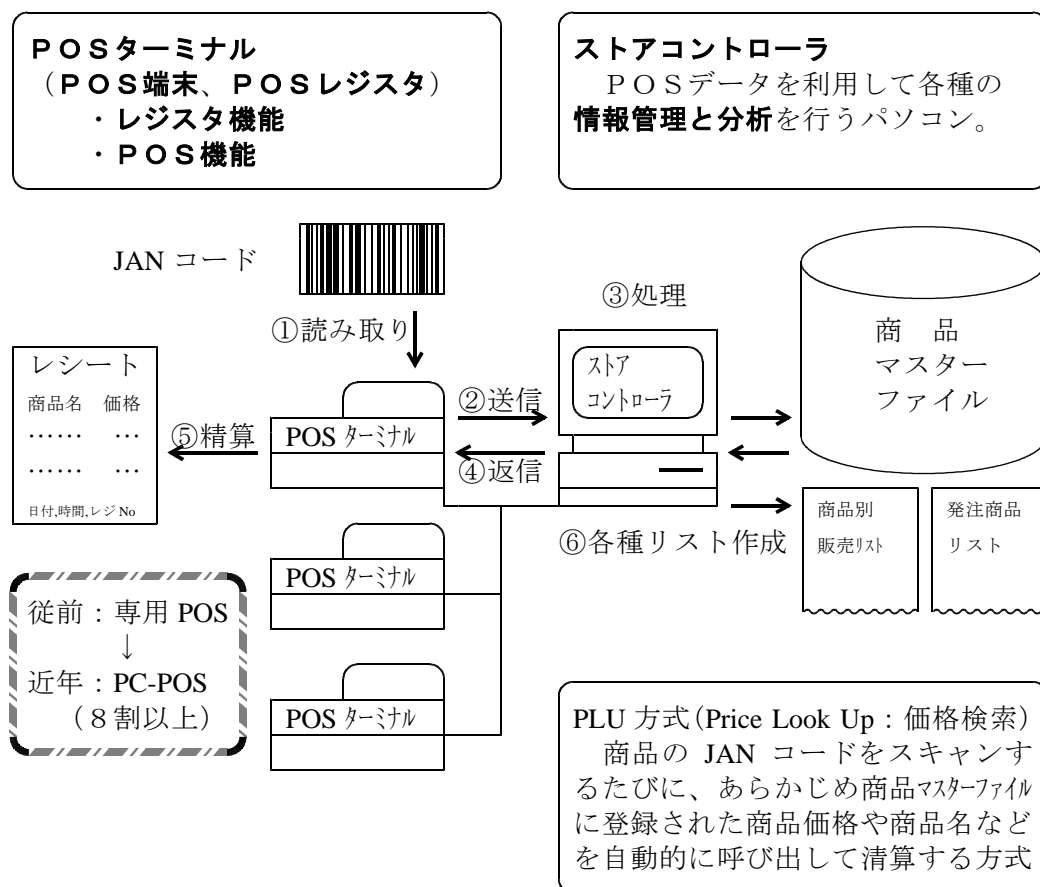
光学式自動読み取り方式のレジスターにより、
商品を单品別に収集した販売情報や
仕入れ、配送などの段階で発生する各種の情報をコンピュータに送り、
各部門がそれぞれの目的に応じて有効利用できるような情報に
処理、加工し、伝送するシステム



●POSシステムの活用方法



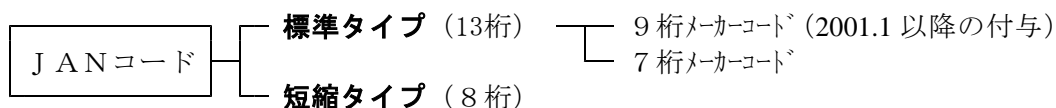
●POSシステムの仕組み



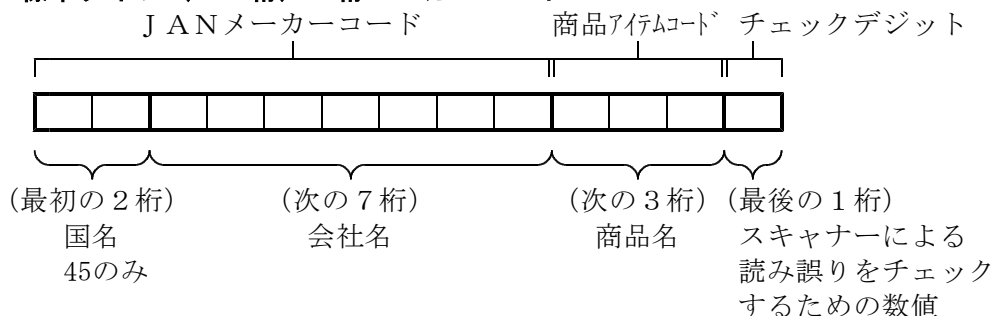
●バーコードの仕組み

<p>JANコード (商品識別コード)</p>	<p>…商品（単品）ごとに印刷</p>
<p>ITFコード (標準物流シンボル)</p>	<p>…同じ商品をダンボールにまとめて発送する場合に印刷</p> <p>…商品の荷姿を示す</p> <p> パッケージ・インジケータ(PI)が先頭に設定されたコード体系</p> <p>…集合包装単位ごとに印刷</p>
<p>UCC/EAN-128 (コード128)</p>	<p>…異なる商品が同じダンボールや折りたたみコンテナに混載された場合に印刷。</p>

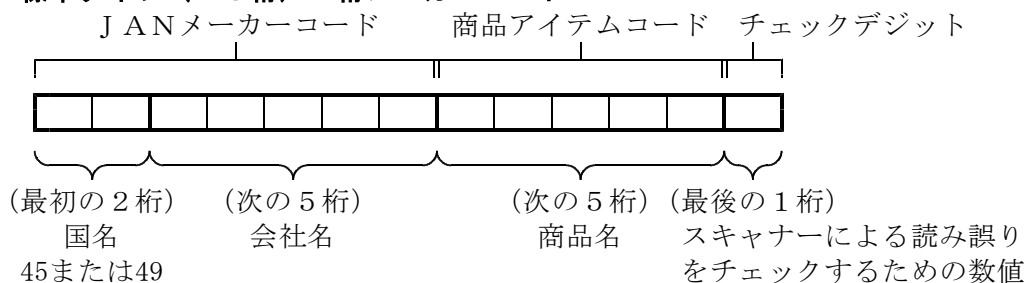
● J A N (Japan Article Number) コードの体系



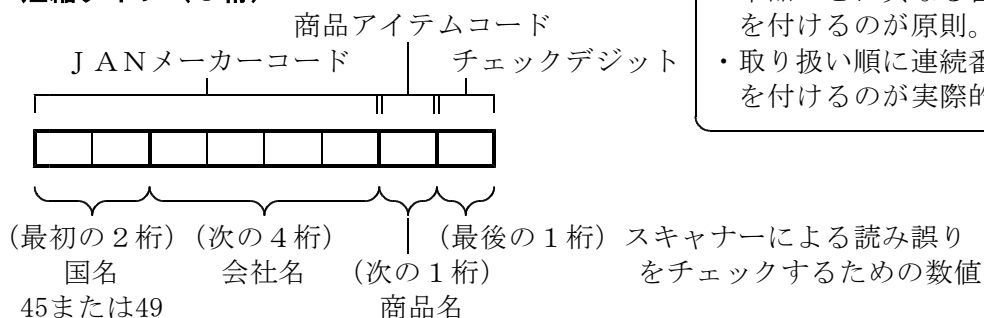
・標準タイプ (13桁) 9桁メーカーコード



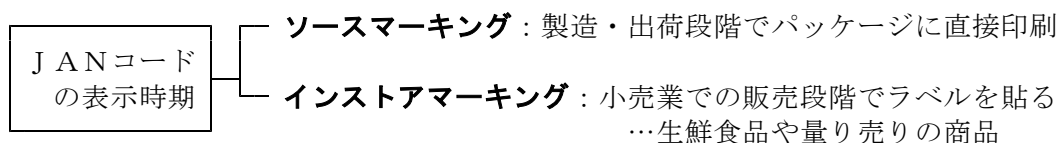
・標準タイプ (13桁) 7桁メーカーコード



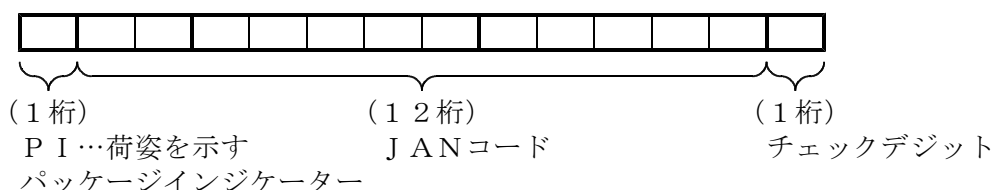
・短縮タイプ (8桁)



※メーカーコードは「**流通コードセンター**(GS1 Japan)」が付番管理している。

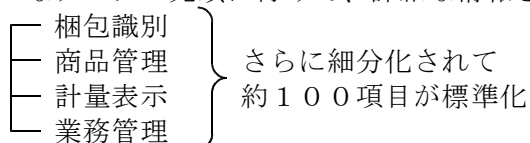


● I T F のコード体系

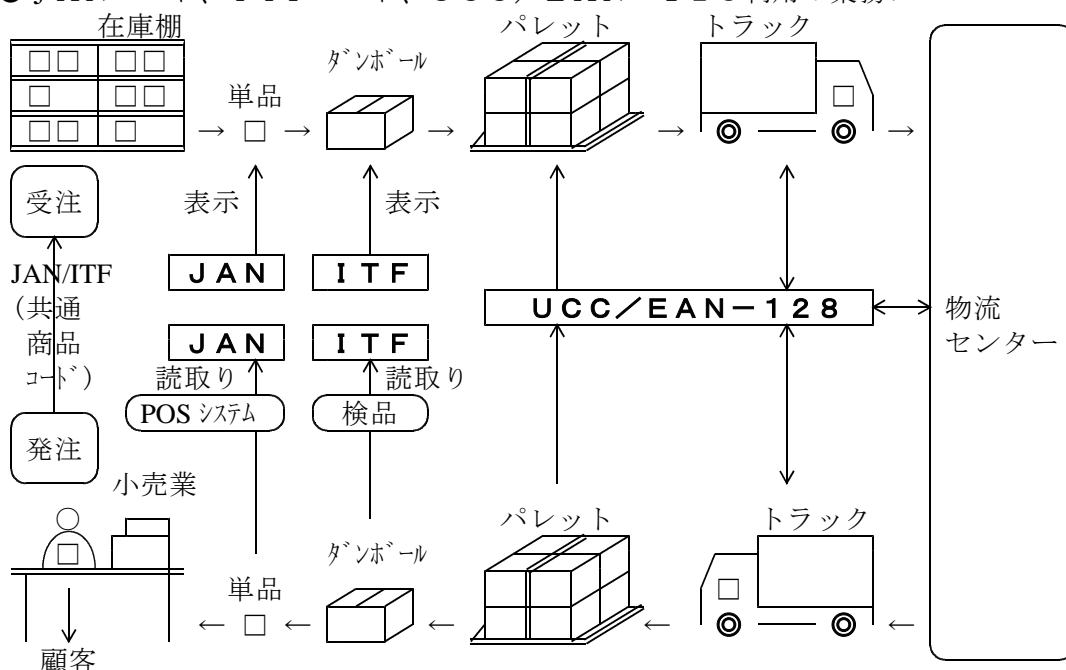


● U C C / E A N - 1 2 8 のコード体系

- ・アプリケーション識別子（A I : Application Identifier）を様々なデータの先頭に付けて、詳細な情報を表示する。



● J A Nコード、I T Fコード、U C C / E A N - 1 2 8利用の業務フロー

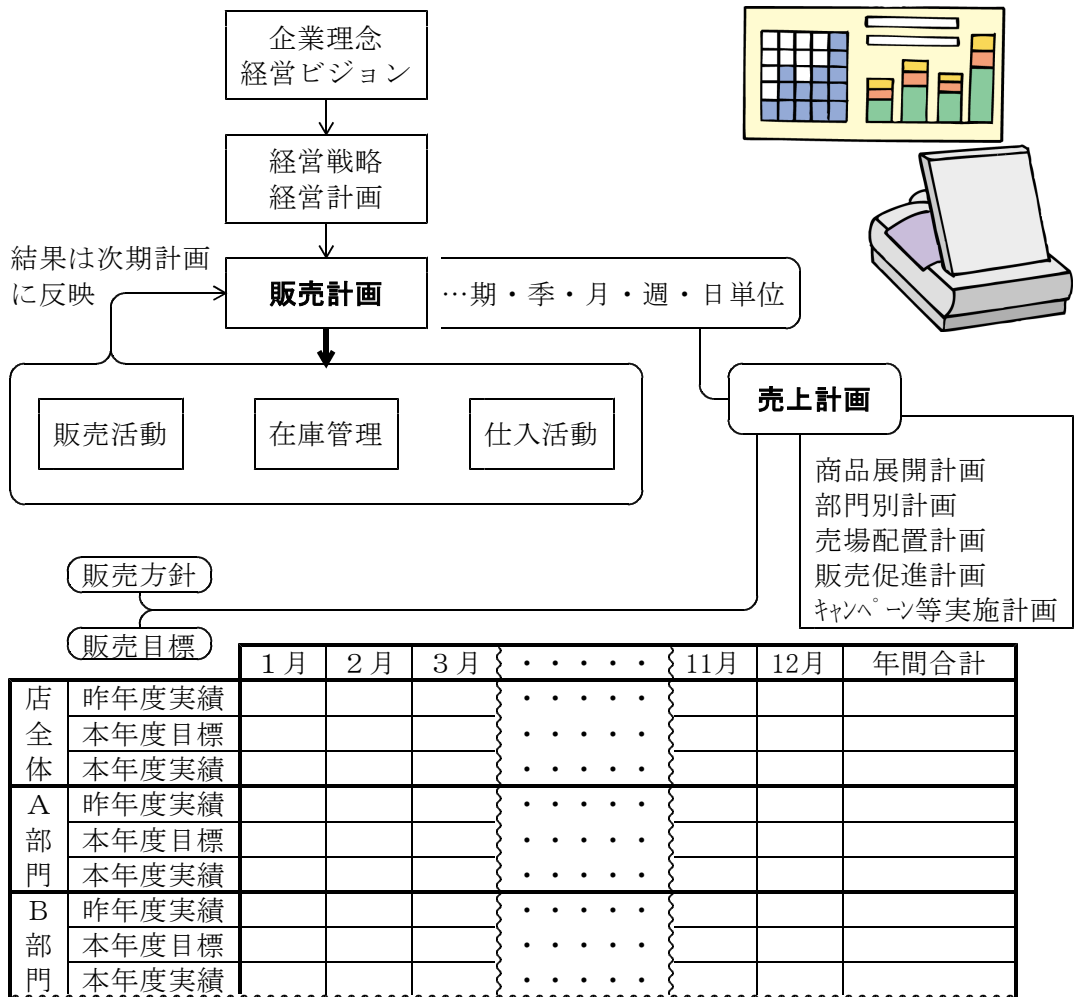


● P O Sシステム導入のメリット

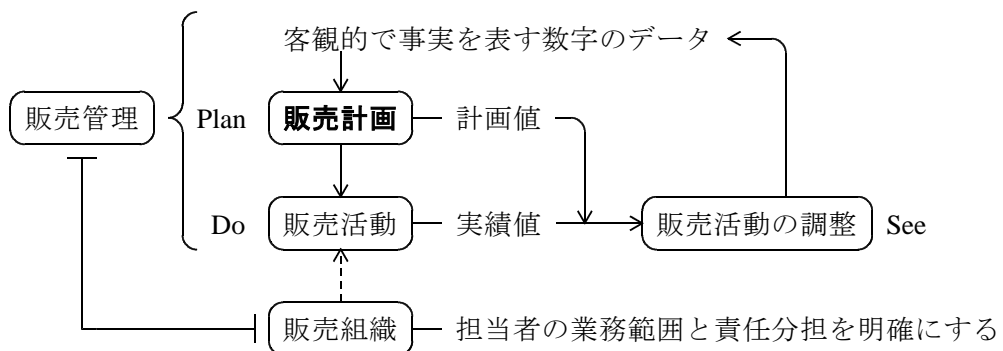
ハード面でのメリット（清算業務面）	ソフト面でのメリット（経営判断面）
①顧客サービスの向上 ②レジの人的作業の合理化 ③値付け作業の省力化	①死に筋商品の把握 ②品切れ商品と過剰在庫の防止 ③各種セールなどの商品販売動向の評価 ④品ぞろえの向上 ⑤その他

3 販売計画の基本知識

●販売計画の位置づけと体系



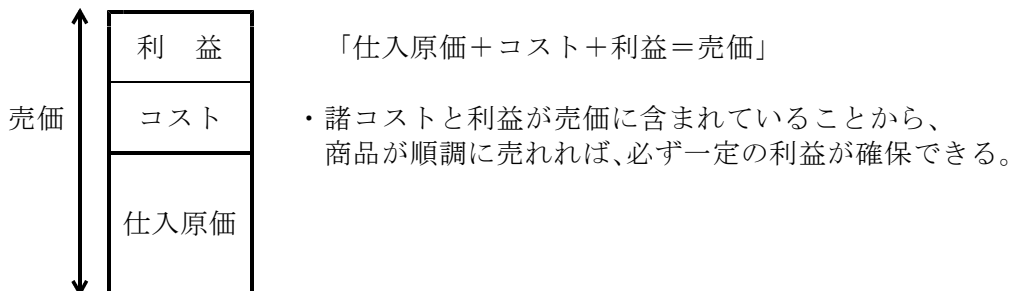
●販売管理における販売計画の位置づけ



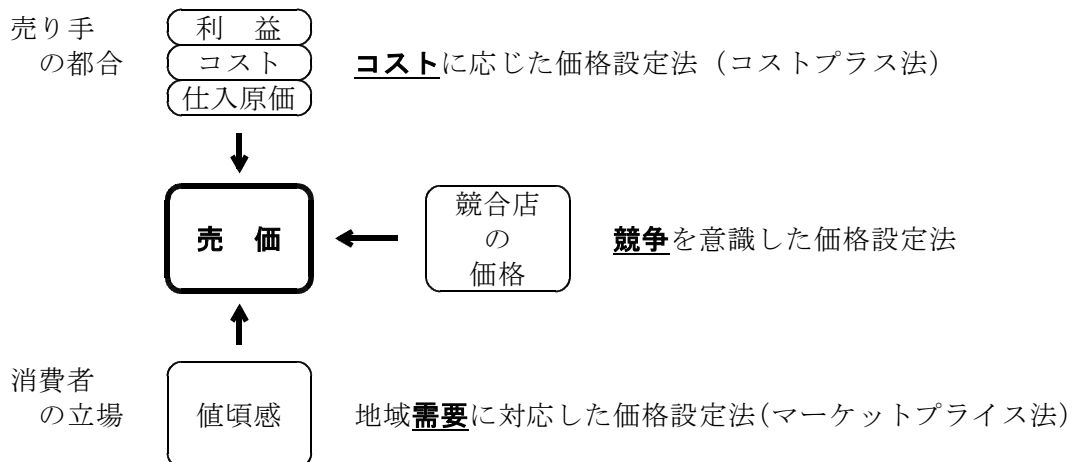
第7章 価格決定の基本的考え方

1 価格の設定要因と価格政策

1-1 価格設定の基本（コストプラス法）



1-2 価格設定の方法



1-3 価格政策

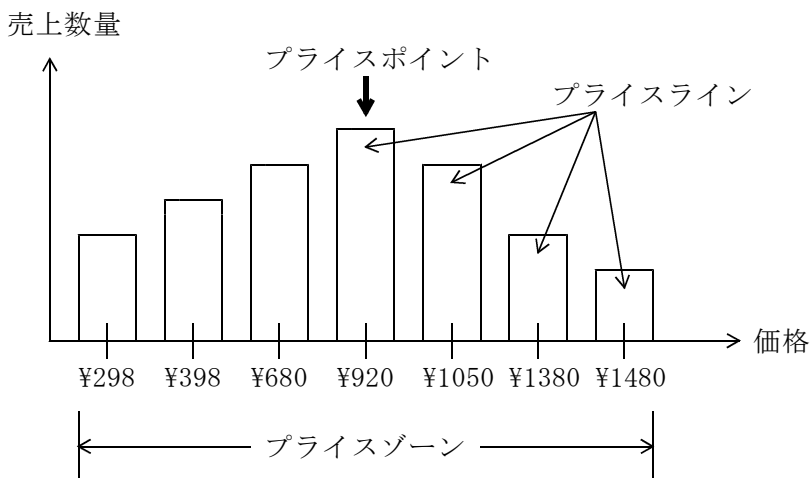
- (1) **正札政策**：誰にでも同じ価格で販売する（通常価格）
- (2) **端数価格政策**：売価の末尾を 8,9 などの数字にし、心理的に安い印象を与える方法
- (3) **段階価格政策**：販売価格に品質や品格によりクラスを設ける方法（階層価格政策）
- (4) **慣習価格政策**：すでに一般的に商品価格が心理的に浸透し、馴染んでしまった価格
- (5) **名声価格政策**：高価格によって高品質を連想させる方法（プレステージ価格政策）
- (6) **割引価格政策**：通常の価格からいくらか差し引いて販売する
- (7) **均一価格政策**：原価の異なる商品にも同一の低価格をつける方法
- (8) **特別価格政策**：特定の商品に著しく安い価格を設定し、来店客数の増加をねらう
- (9) **見切価格政策**：不良在庫を処理するため著しい安い価格を設定する方法

1-4 価格に関する諸問題

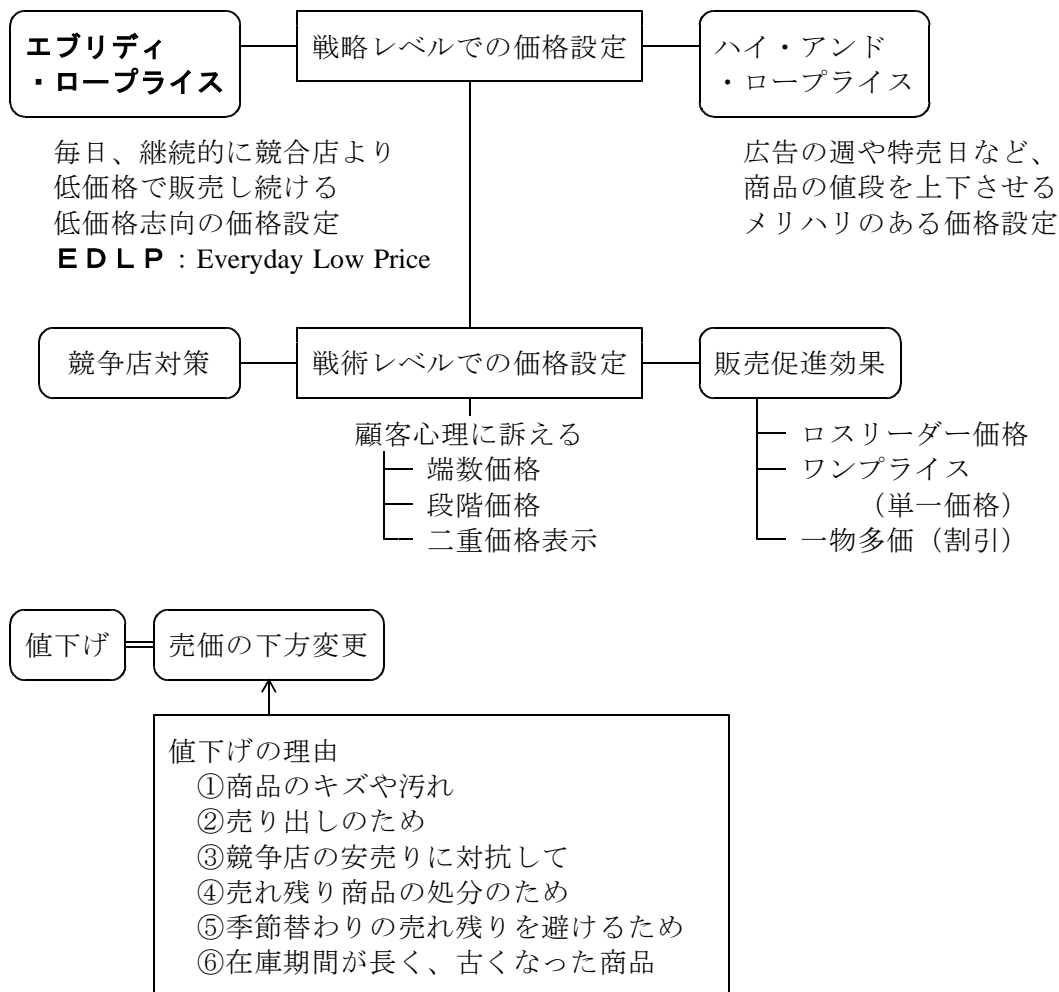
- (1) **再販価格維持制度**：特定の商品を転売する際、**転売する時の価格を指示**し、市場での価格が維持されることを目的に行われる制度。
▲原則的には独禁法で禁止されている。(新聞や書籍は例外)
- (2) **二重価格表示**：店頭でメーカー希望小売価格やその店の平常価格に対して、その時の販売価格を並べて表示すること。
▲著しい価格差は、不当表示となる可能性がある。
- (3) **オープン価格**：メーカーが小売希望価格を示さずに、卸売業者や小売業者が**自主的に販売価格を決定**し、その販売価格だけを店頭で表示するもの。
■販売者にとっては競争に打ち勝つための努力が必要。
- (4) **単位価格表示**：単位あたりの換算価格。(100g ○○円、1m ○○円など)
★消費者にとっては買い物に便利な表示である。
- (5) **バーゲン価格** (季節商品、時間限定商品)：
通常の価格から大幅に値下げした価格で販売すること。
集客効果を高め、購買を増加させるのがねらい。
売れ残りを少なくする効果にもつながる。
◆タイミングが大切。

1-5 プライスゾーン、プライスライン、プライスポイント

- ・ **プライスゾーン** (Price Zone：価格帯)：品種ごとの価格の上限と下限の範囲
・ **プライスライン** (Price Line：価格線)：売価の種類
・ **プライスポイント** (Price Point：値頃)：最も多く売れている価格

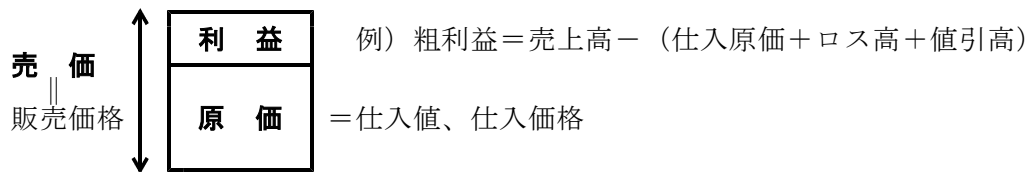


2 売価設定の基本知識

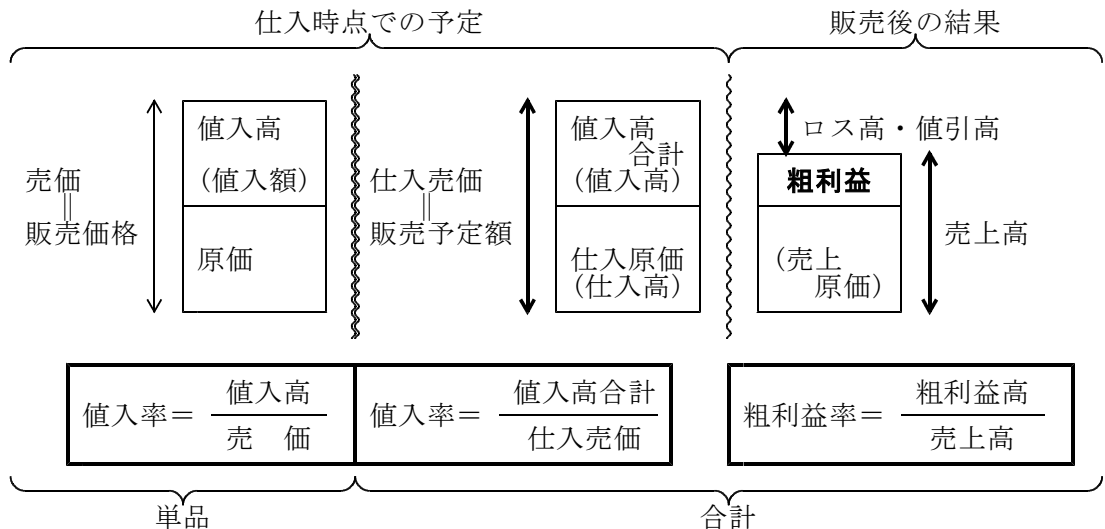


第8章 利益追求の基本知識

1 利益の構造



2 値入れと粗利益の関係



3 売価決定計算法

$$\text{売上高} = \text{売価} \times \text{販売数量}$$

$$\text{売価} - \text{原価} = \text{売買差益}$$

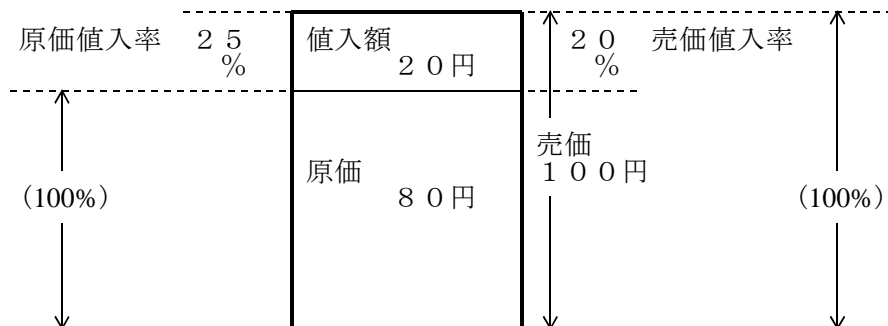
※商品ロス等がなければ
売上総利益＝売買差益合計

(売価＝原価＋値入額)

● 2つの売価計算法

$$\text{原価値入率} = \frac{\text{値入額}}{\text{原価}}$$

$$\text{売価値入率} = \frac{\text{値入額}}{\text{売価}}$$



$$\text{原価値入率} = \frac{\text{値入額}}{\text{原価}}$$

$$\text{売価値入率} = \frac{\text{値入額}}{\text{売価}}$$

$$\begin{aligned} \text{売価} &= \text{原価} + \text{値入額} \\ \text{値入額} &= \text{原価} \times \text{原価値入率} \end{aligned}$$

↓

$$\begin{aligned} \text{売価} &= \text{原価} + \text{原価} \times \text{原価値入率} \\ &= \text{原価} \times (1 + \text{原価値入率}) \end{aligned}$$

$$\text{売価} = \text{原価} \times (1 + \text{原価値入率})$$

$$\begin{aligned} \text{原価} &= \text{売価} - \text{値入額} \\ \text{値入額} &= \text{売価} \times \text{売価値入率} \end{aligned}$$

↓

$$\begin{aligned} \text{原価} &= \text{売価} - \text{売価} \times \text{売価値入率} \\ &= \text{売価} \times (1 - \text{売価値入率}) \end{aligned}$$

↓

$$\text{売価} = \text{原価} \div (1 - \text{売価値入率})$$

$$\text{売価} = \text{原価} \div (1 - \text{売価値入率})$$

$$\begin{aligned} \text{原価} \times \text{原価値入率} &= \text{売価} \times \text{売価値入率} \\ \text{原価値入率} &= \text{売価} \times \text{売価値入率} / \text{原価} \\ &= \text{売価} \times \text{売価値入率} / (\text{売価} \times (1 - \text{売価値入率})) \\ &= \text{売価値入率} / (1 - \text{売価値入率}) \end{aligned}$$

$$\text{原価値入率} = \frac{\text{売価値入率}}{1 - \text{売価値入率}}$$

$$\begin{aligned} \text{原価} \times \text{原価値入率} &= \text{売価} \times \text{売価値入率} \\ \text{原価} \times \text{原価値入率} / \text{売価} &= \text{売価値入率} \\ \text{原価} \times \text{原価値入率} / (\text{原価} \times (1 + \text{原価値入率})) &= \\ \text{原価値入率} / (1 + \text{原価値入率}) &= \end{aligned}$$

$$\text{売価値入率} = \frac{\text{原価値入率}}{1 + \text{原価値入率}}$$

●消費税の計算

$$\text{税込価格} = \text{税抜価格} \times 1.05$$

$$\text{税抜価格} = \text{税込価格} \div 1.05$$

