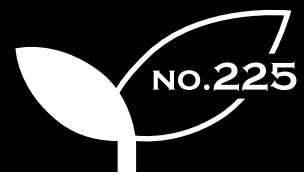


アグリビジネス 経営塾



2004.11.25

本当に知っておきたいマーケティング講座 ⑤

生活者の4Cに対応した生産者の4Pを考える(3)

有限会社エヌ・コンサルタンツ 代表取締役 中小企業診断士
西村 健一

今回は「4P (product=生産物・出荷物、price=価格、place=流通チャネル、promotion=プロモーション)」のうち、placeについて考えます。

Place：流通チャネルの役割は安定出荷だけではない

図1は農作物の流通チャネル(経路)を図式化したものです。最大の流通チャネルは出荷団体や集出荷業者を通じての卸売市場経由です。生産者側の立場で流通チャネルを考える場合、可能なかぎり安定的に生産物を出荷できる系統出荷などを通じての卸売市場活用は至極合理的です。しかし、このチャネルのみに頼ることには大きなデメリットがあります。それは、生活者の嗜好変化やそれに伴う小売業者・飲食業者・食品メーカーなどの戦略方針の変化など、今後の需給を左右する情報の入手が困難になってしまうということです。「売っ

てしまった後のことは知らない」では、法人の将来の方向性をどう決定していくかについての基本情報を得られないということになってしまいます。今後の流通チャネルを考える場合、出荷量の多寡は別として、次の2つの方向性でのチャネル確保が必要とされます。

①直販チャネル

生活者への直接販売のチャネルは確保しておきたいものです。目的としては今後の作目や加工品を検討する際の生活者の嗜好調査を行うためです。近年はインターネットや宅配事業者などを活用することで、広範な地域での多様な生活者との取引が可能となってきています。なお、利益率の高さにばかり着目して直販に乗り出すことはあまりお勧めできません。直販は利益率が高いと一般には思われていますが、これは粗利益(総利益)に於いてであり、営業利益ベースでは慎重かつ詳細に事業展開を計画しないと意外なほど利益が上がらない状態になります。直販比率を上げていく際に

は販売費・一般管理費(販売担当者の人件費、チャネル構築関連費用、広告宣伝費など)が売上に先行して大きく発生するため、無計画に直販比率を上げすぎるとかえって法人経営を圧迫することになります。

②業務用・加工業者チャネル

生活者に対する直販チャネルは、生活者が生産物のまま個々に購入し消費することを前提としたチャネルです。一方、生産物を食材として購入して提供する飲食業者などの業務用チャネルや、生産物を加工し生活者・小売業者・飲食業者などに提供する食品メーカー等の加工業者チャネルは、生活者の食の嗜好変化や外食などの食の環境の変化を知るためにも確保したいチャネルです。近年増加傾向にある中食市場(図2)への対応のためにも、是非ともこのようなチャネルの構築を図るべきでしょう。

生活者の利便性(convenience)に対応できているか

流通チャネルを考える上で見落としはならない点は、御社が提供されているものが生活者の手に入りやすくなっているかという点です。ターゲットとする生活者が生活する場に多くのチャネルを構築することが望ましいですが、現実的には難しい場合も多いはず。少なくとも生活者からの「どこで手に入れられるか」という問合せに対応できる体制を準備しておくようにしてください。生活者を失望させないことが顧客作りというマーケティングの原点です。

次回は4Pの最後のひとつ、プロモーションについて解説します。

図1 農産物の流通チャネル(輸出入・自家消費除く)

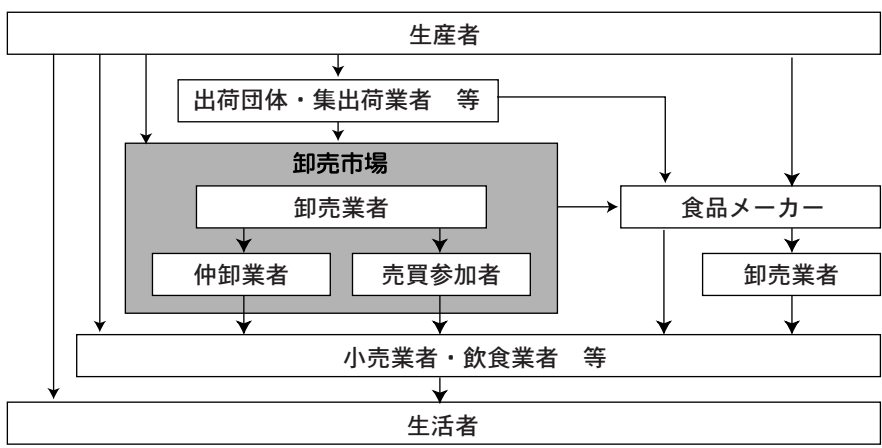
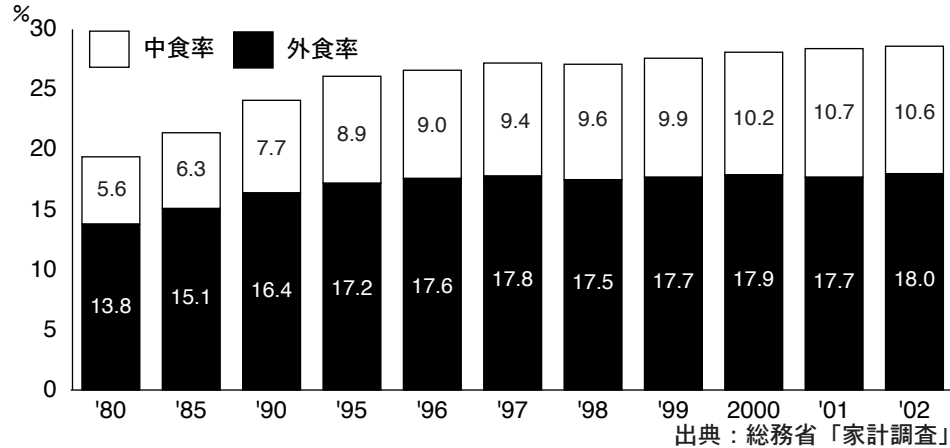


図2 食の外部化率の推移



新潟県中越地震救援募金について

23日は、新潟県中越地震が発生してちょうど1カ月ということで、ニュースでは被災地における追悼の催しなどが紹介されていました。そんな中、被災地で振る舞われていた焼き芋は千葉県の会員から提供いただいたものではないか、などと思って映像を見ていました。

この間、多くの会員、組織の皆様から募金を頂戴いたしました。ここに厚く感謝申し上げますとともに、直近までのご報告をさせていただきます。ご協力ありがとうございます。11月24日午前11時30分現在の集計金額は、1,571,913円となっております。

なお、募金の受付は今月末で締め切らせていただく予定です。

新スタッフより自己紹介です

はじめまして、高須敦俊と申します。結婚してから早8ヶ月。そろそろ、結婚とは何か?夫婦とは何か?と疑問を抱き始めた31才、A型、射手座です。

10月より勤務させていただくこととなりましたが、微力ながら皆様のお役に立てればと思っています。これまで、某畜産関係団体で4年間勤務した後、某牧場に1年間研修生として働いていました。某畜産団体では、経営分析のシステム開発、各種調査事業を担当しておりました。また、研修中は搾乳からふん尿処理まで全般的に従事していました。おかげで、25kgも体重が落ちましたが、その後、半年で15kgもリバウンドが...ちなみに、学生時代まで水泳部に在籍しており、太り始めたのは社会人になってからです。

これから、身を削って(?)仕事に打ち込もうと思っておりますので、ご指導よろしくお願ひします。

「アグリビジネス経営塾」225号
2004年11月25日発行

発行：
社団法人 日本農業法人協会
東京都港区虎ノ門1-25-5
虎ノ門34MTビル
〒105-0001



Tel : 03-5156-0365 Fax : 03-5156-0366
E-mail : hojin@nca.or.jp
HP : http://www.hojin.or.jp/