

人材開発 流通ビジネススクール

流通ビジネススクール

個別企業向け研修

過去の講座

ダイレクトメールのご登録

お問い合わせ

流通ビジネススクール
総合案内 (PDF)

▲ [流通ビジネススクールへ戻る](#)

卸売流通動向講座 — 日用品部編 —

2017年度の講義は終了いたしました。
多数のご参加ありがとうございました。
2018年度の日程が決まり次第、弊所ホームページに掲載いたします

開催日時	2017年9月20日 (水) 13:30～17:30
開催場所	公益財団法人流通経済研究所会議室 東京都千代田区九段南4-9-21 山崎ビル10F(市ヶ谷駅徒歩2分)
参加料	1名様 振込30,000円(税込32,400円)
参加対象	メーカー、卸売業、小売業、物流関連事業者、情報システム関連事業者など

- 本講座では卸売流通の基本的な見方と構造変化を踏まえた卸売業各社の戦略動向を学びます。
- 今回は主に「日用品」の卸売流通を取り上げます。

- ・ 弊研究所は、これまで卸売流通に関する自主研究会・教育講座・官公庁委託事業・書籍出版等を行ってきました。
(新取引制度・価格政策研究会、営業・取引革新研究会、ロジスティクス&チャネル戦略研究会、中間流通研究会、卸売マネジメント技法講座、卸売業・小売業等連携のモデル事業、宮下正房監修『進化する日本の食品卸売業』等)
- ・ 本講座では、卸売流通について蓄積してきた知見、各社の新しい戦略動向を踏まえた情報を提供します。

なぜ卸売流通を学ぶのか

- ・ 卸売業は、流通の中心的役割を担っています。メーカーと小売業の中間に位置し、商流・物流・資金回収・情報共有など流通機能を果たしています。
- ・ メーカーや小売業が今後の卸店政策を考える上で、卸売流通について理解することは重要であると考えます。

講座の内容

1. 卸売流通の基本的な見方

- (1)卸売業の定義と分類
- (2)卸売流通の特徴
- (3)卸売業の機能
- (4)卸売業を取り巻く環境変化による影響



2. 日用雑貨・医薬品卸売業の特徴と構造変化

- (1)日用雑貨・医薬品卸売業の多段階性的変化
- (2)日用雑貨・医薬品卸売業の上位集中度の変化
- (3)日用雑貨・医薬品卸売業の財務・在庫水準の変化
- (4)日用雑貨・医薬品卸売業の取扱品目の変化

3. 主要日用品卸売業各社の動向

対象企業	整理する項目
PPALTAQ あらた CBグルーブマネジメント(中央物産) アルフレッサヘルスケア 大木ヘルスケアホールディングス エコトレーディング	(1)企業概要 (2)沿革(事業背景) (3)財務状況(売上高、利益等) (4)経営戦略・事業戦略 (5)マーチャンダイジング機能 (6)ロジスティクス機能 (7)ファイナンス機能 (8)トータル・マネジメント機能(情報提供等) (9)その他事業・新事業(ネット通販、海外展開等)

卸売流通の基本的な見方

- ・ 卸売業は、メーカーや他の卸から商品を仕入れて、小売業や他の卸に販売しています。
- ・ 卸売業にも、広域大手卸や地域中小卸、専業卸などタイプが異なります。また、仕入先の違いによって一次店、二次店と格付けされることもあります。
- ・ 卸売業の特徴の一つは、古くからのメーカーの代理店制によって、業種別の縦割構造になっていることです。
- ・ メーカーと小売業の間で、主に4つの卸売機能を果たしています(下表参照)。
- ・ 中間に位置するため、メーカーの取引(制度)改定や小売業の上位集中化といった環境変化から、多大な影響を受けます(特に中小卸や二次店)。

卸売機能の例

卸売機能	小売業の購買代理機能	メーカーの販売代理機能
マーチャンダイジング機能	販売促進支援機能 カテゴリーマネジメント機能 市場分析情報提供機能 クロスセル商品開発機能 商品フルライン化機能 商材調達機能	販売機能 販売促進支援機能 商品価格調整機能 販売情報交換機能 商品開発支援機能 商品選別育成機能 価格設定機能
ロジスティクス機能	センター・精簡開発機能 マテリアル情報開発機能 欠品防止機能 流通加工機能 ジャストインタイム機能 業態別物流システム機能 鮮度管理機能	配荷機能 集荷機能 保管機能 荷役機能 流通加工機能 鮮度管理機能
ファイナンス機能	金融・与信機能	金融・与信機能
トータル・マネジメント機能	EDI比推進・開発機能 情報共有化・活用機能 店舗支援指導機能	EDI比推進・開発機能 情報共有化・活用機能 販売網の提供・育成機能

出所:日本加工食品卸協会「価格制度の再構築への提言」(2008年12月)をもとに作成

日用雑貨・医薬品卸売業の特徴と構造変化

- ・ 日用雑貨・医薬品卸売業の特徴を他業種卸と比較しながら学びます。
- ・ 日用雑貨・医薬品卸売業の構造変化を政府統計や業界統計などデータを用いて学びます。

(1)日用雑貨・医薬品卸売業の多段階性的変化

- ・ 日用雑貨・医薬品卸売業が小売業に販売するまで段階数的な変化を、W/R比率を用いて確認します。

(2)日用雑貨・医薬品卸売業の上位集中度の変化

- ・ 日用雑貨・医薬品卸売業の売上ランキングから、上位企業の市場シェア(上位集中度)の表化について確認します。
- ・ 卸売業の再編動向(各社の合併・買収、事業譲渡・譲受など)

(3)日用雑貨・医薬品卸売業の財務・在庫水準の変化

- ・ 日用雑貨・医薬品卸売業の売上、利益、資産・負債、在庫水準などの変化を確認します。

(4)日用雑貨・医薬品卸売業の取扱品目の変化

- ・ 日用雑貨・医薬品卸売業の品目別売上高の変化から、取扱品目の変化を確認します。

主要日用品卸売業各社の動向

- ・ 大手卸売業各社の事例をもとに、卸売業の具体的な戦略動向を学びます。
- ・ 今回、日用品卸売業の社を取り上げる予定です(下記)。

PALTAQ、あらた、CBグルーブマネジメント(中央物産)
アルフレッサヘルスケア、大木ヘルスケアHD、エコトレーディング

【整理する主な内容】

- **沿革:** 現在の事業展開を理解するために必要な背景を確認します。
- **財務状況:** 事業展開の成功・失敗を客観的に評価するための、売上高・利益などを確認します。
- **経営戦略・事業戦略:** 企業の特徴、各種戦略・卸売機能の前提として、経営計画・方針などを確認します。
- **4つの卸売機能**について学びます。
- **マーチャンダイジング機能:** 基本方針、取扱品目数、品目別・業態別売上高構成比、販売先・仕入先等
- **ロジスティクス機能:** 基本方針、物流拠点数・物流ネットワーク、小売DC受取状況、製配販連携の取組等
- **ファイナンス機能:** 債権・債務回転日数、回転差資金、借入金・キャッシュローの状況等
- **トータル・マネジメント機能:** 情報提供、情報システム、リテールサポート等
- **その他事業・新事業:** 卸売業が持つネット通販や海外展開、それらの支援等

※内容は取り上げる企業によって異なります。

講座のプログラム

時間	テーマ内容
13:30-14:10	1. 卸売流通の基本的な見方 (1)卸売業の定義と分類 (2)卸売流通の特徴 (3)卸売業の機能 ①マーチャンダイジング機能 ②ロジスティクス機能 ③ファイナンス機能 ④トータル・マネジメント機能 (4)卸売業を取り巻く環境変化による影響 ①小売業の上位集中化による影響 ②メーカーの取引(制度)改定による影響
14:10-14:20	休憩(10分)
14:20-14:50	2. 日用雑貨・医薬品卸売業の特徴と構造変化 (1)日用雑貨・医薬品卸売業の多段階性的変化 (2)日用雑貨・医薬品卸売業の上位集中度の変化 (3)日用雑貨・医薬品卸売業の財務・在庫水準の変化 (4)日用雑貨・医薬品卸売業の取扱品目の変化
14:50-15:00	休憩(10分)
15:00-17:20 ※途中休憩含む	3. 主要日用品卸売業各社の動向 【対象企業】 PALTAQ あらた CBグルーブマネジメント(中央物産) アルフレッサヘルスケア 大木ヘルスケアホールディングス エコトレーディング 【整理する項目】 (1)企業概要 (2)沿革 (3)財務状況 (4)経営戦略・事業戦略 (5)マーチャンダイジング機能 (6)ロジスティクス機能 (7)ファイナンス機能 (8)トータル・マネジメント機能 (9)その他事業・新事業
17:20-17:30	本日のまとめ、日用品卸売業の今後の方向性

※プログラムは変更される可能性があります。予めご了承ください。

●講師

公益財団法人流通経済研究所 主任研究員 木島豊希

お問い合わせ先

公益財団法人 流通経済研究所 (担当: 木島 豊希)
〒102-0074 東京都千代田区九段南4-9-21 山崎ビル
TEL: 03-5219-4533 FAX: 03-5276-5457

▲ [流通ビジネススクールへ戻る](#)