

平成26年10月31日
株式会社日本政策金融公庫
総合研究所

日本公庫総研レポート「中小卸売業の生き残り戦略『3S+P』」を発行
～繊維・衣服等卸売業と機械器具卸売業の事例研究を通して生き残り戦略を明らかに～

日本政策金融公庫総合研究所では、日本公庫総研レポート「中小卸売業の生き残り戦略『3S+P』」を発行しました。

川上部門と川下部門との間に位置する卸売業について、1960年代初頭に「問屋無用論」が提起されてから既に半世紀が経過しています。しかし、事業所数等こそ減少傾向にあるものの、卸売業は、我が国の流通業界における中間流通業者として依然として重要な役割を担っており、一定の存在感を維持しています。

本レポートは、限られた事例の中で特色を浮き彫りにするべく、卸売業の中でも性格が大いに異なる「繊維・衣服等卸売業」と「機械器具卸売業」の二業種を対象を絞ってアンケート調査及びヒアリング調査を行い、中小卸売業が抱える課題を整理し、今後生き残り、成長していくための方向性を明らかにしました。本レポートの概要は以下のとおりです。

本レポートの概要

I. 中小卸売業の現状 (pp. 1-15)

中小卸売業について、事業所数、従業員数、年間販売額は総じて減少傾向にある。業種別では、機械器具卸売業が卸売業全体と同様に推移しているのに対して、繊維・衣服等卸売業は、事業所数、従業員数、年間販売額のいずれにおいても減少が際立っている。また、中小卸売業を取り巻く外部環境として、「さらなる「中抜き」の進展」「人口減少を背景とした消費需要の減退」「グローバル化に伴う海外事業への対応」に注目して整理した。

II. 中小卸売業の機能に関するアンケート調査結果 (pp. 16-41)

卸売業においては、売れ筋商品の調達力や品揃えの充実、販売価格の安さ、迅速な納品といった卸売業にとって基本といえる機能が重要であるが、中小卸売業は、販売得意先、仕入得意先の期待を十分に満たしておらず、さらに強化すべき機能等が浮き彫りとなった。また、多頻度小口配送を始めとした機動力や、商品や市場に関する情報提供力等が求められていること等が確認された。

III. 中小卸売業の生き残り戦略「3S+P」(pp. 42-48)

アンケート調査及びヒアリング調査の結果を踏まえて、厳しい事業環境下にある中小卸売業が重視すべき生き残り戦略として、「Stock control、Speedy supply、Solution suggestion、Product planning」(3S+P)という存在価値・機能を整理・抽出した。これは、①適正な売れ筋在庫を保有しつつ (Stock control)、②スピード感をもって供給し (Speedy supply)、③面倒事に対する解決策を提案し (Solution suggestion)、④商品を企画 (提案) (Product planning) していくことである。

※本レポートの全文につきましては、[こちら](#)をご覧ください。