

Title	流通チャンネルコントロールと対小売店政策
Sub Title	
Author	相場康則(Aiba, Yasunori) 片岡一郎
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1979
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001979-0001

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the KeiO Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名	相 場 康 則	主査	片 岡 一 郎	教授
	(サントリー株式会社)	副査	嶋 口 充 輝	助教授
所属ゼミナール	嶋 口 充 輝 研		和 田 充 夫	助教授

流通チャネルコントロールと对小売店政策

本論文は、「流通チャネルにおいて、製造業者がどのような政策を実施すれば、小売店を効果的にコントロールしてゆくことができるか。」という問題に焦点をあてている。

従来の製造業者の小売店に対する政策、アプローチは、「物、金」といった経済的インセンティブが中心であり、どちらかといえば、自社の売上高の増大に重点をおきすぎ、必ずしも、効果的なコントロールを達成しえなかったと考えられる。

そこで、「小売店コントロールの刺激として、経済的なパワーの方が有効である。」という仮説的命題を設定し、実地調査を行なった。実地調査にあたっては、調査対象小売店として、日本の小売業のなかでも、圧倒的な数である小規模小売店を選び、酒類小売店62店に対し、「そのニーズ」についての調査を実施した。

その結果、「非経済的ニーズが経済的ニーズよりも高い傾向がある。」という結論を得たため、今後の垂直間の競争、小売構造、需要動向などをふまえて、問題解決のために次のような提言を行なった。すなわち、「製造業者は小売店を効果的にコントロールするためには、まず協調的な関係を保ち、小売店の経営目標達成に必要な非経済的なパワー・ソースの行使を中心とし、指導、相談的なアプローチをもって、小売店をコントロールすることが、製造業者にとって、マーケティング目標達成のために効果的である。」