

アパレル業界における商慣習の改善に関する研究

学籍番号:0523013 氏名:小川 信太郎 指導教員:黒川 久幸 准教授

1. 序論

アパレル業界における高コスト構造の原因として、小売の売れ残りをメーカー・卸が負担する委託仕入が取り上げられている。

そこで本研究ではこの委託仕入による高コスト構造のメカニズムを解明するとともに、契約形態の見直しによる改善策を検討する。

2. シミュレーションモデル

メーカー（製造卸）、小売、消費者の3者間の発注、納品、そして購入、返品といったプロセスをシステムダイナミクスとして iThink を用いてモデル化した。図1にモデルの概要を示す。

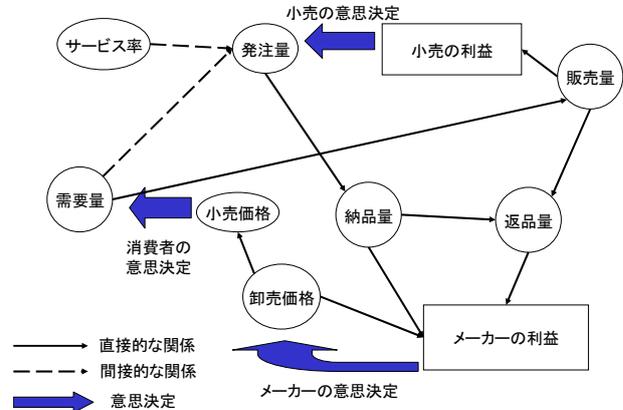


図1 シミュレーションモデル

3. 委託仕入のシミュレーション実行結果

消費の大幅な増加が望めない市場において小売が売上高を伸ばすには欠品による販売機会の損失を防ぐ必要がある。図2はこの場合の販売量と小売とメーカーの利益の推移をみた結果である。

小売に売れ残り商品の負担がない委託仕入では、小売は利益追求のため発注量を増やす。この結果、初期は販売量の増加による利益の増加が期待できる。

しかし、継続的な発注量の増加は一方でメーカーへの返品量の増加をもたらし、メーカーは最低限の利益を確保するために卸売価格の値上げに踏み切ることとなる。これは小売価格の上昇による販売量の減少につながり、結果として小売、メーカーともに大幅に利益が減少することが分かった。

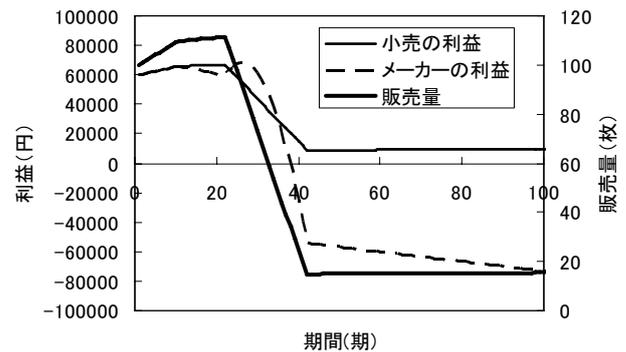


図2 委託仕入の実行結果

4. 買取仕入のシミュレーション実行結果

委託仕入を小売に売れ残り商品の負担がある買取仕入に変えた場合の結果を図3に示す。

委託仕入と異なり小売が過剰な発注をしないことにより販売量は一定で推移し、この結果、小売及びメーカーとも安定した利益を確保できることが分かった。

5. 結論

シミュレーションの実行結果から消費の大幅な増加が望めない市場においては、委託仕入よりも買取仕入の方が、小売、メーカー、更には、消費者を含めた3者にとって望ましい契約であることが分かった。

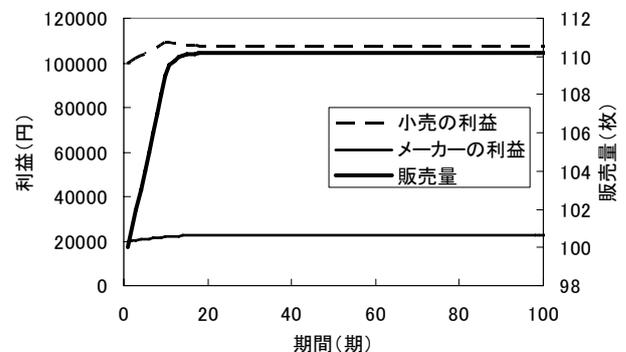


図3 買取仕入の実行結果

キーワード:アパレル,委託仕入,システムダイナミクス