

テーマ

卸売業者が生き残るには

適用分野

商学、経営効率、生産性向上、卸売業



研究名称

中小卸売業者の生産性向上と専門化の関係

氏名所属

西村順二 教授
経営学部 経営学科

内容

●特徴

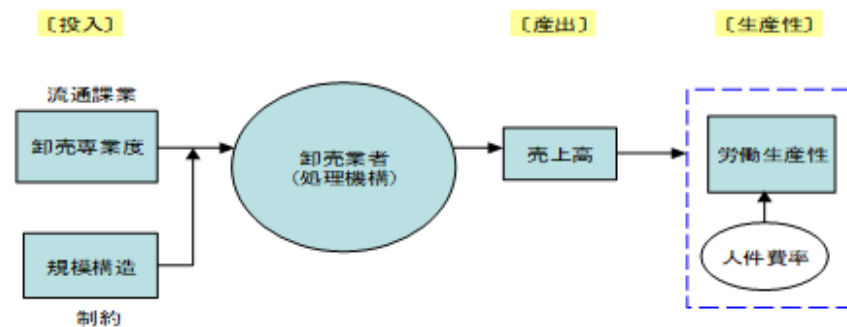
一般的に「生産性」は売上高や品揃え物などの産出・アウトプットと労働力や経費などの投入・インプットの割合で表され、マージン率・営業経費率・売上利益率などが指標となるが、ここでは特に労働生産性に言及する。

●研究内容

卸売業者は小売業者と異なり商品を仕入れて品揃えを行い、それらを再販売することが業務である。仕入れ取引と販売取引をあわせて行い、販売先は最終消費者ではなく小売業者である。従って、川上と川下のマッチングが重要となる。しかも、小売レベルよりは多種多様な品揃え形成が求められる。即ち、単なる商業・流通業ではなく卸売業務に特化しているかどうか成否を決める要因である。卸売業の生産性（特に労働生産性）向上には卸売業務への特化が重要である。また、完全な卸売業務特化型卸売業者においては、大規模化への志向は労働生産性にプラスとなるが、一部の業務を小売や製造業にシフトしている場合には規模構造は影響していない。そし

て、卸売専門度と規模構造では卸売専門度の方が生産性への影響力は大きい。

結局のところ、中小規模の卸売業者にとっては生産性向上のためには、卸売専門度を上げる方向性と、従業員数の適正規模を考慮して売上高人件費率をコントロールしていく方向性が重要であるということが基礎データの分析から抽出される知見である。



キーワード

労働生産性、卸売専門度、規模構造、品揃え

連携方法

■ 講演 ■ 研修 ■ 研究相談 ■ 学術調査 ■ コメントート ■ 共同研究