

お松の方の

# 経営指南



## < 第211回 無店舗販売 >

無店舗販売とは店舗を経由しない販売方法のことで特殊販売とも呼ばれています。訪問販売や通信販売、カタログ、テレビショッピング番組、インターネット、ホームパーティなど店舗以外の販売形態で消費者に商品を提供します(注1)。無店舗販売の原点は「行商」や「御用聞き」と呼ばれる日本古来の商売であり、商人と顧客が直接1対1でやり取りし、商人が顧客の要望に応える商法です。「行商」がはじめて登場する文献は「日本書紀」の「雄略天皇13年の条」で、行商人が船に商品を積んで水面を往復している様子が記されています(注2)。

歯愛メディカルは「無店舗販売」に分類される通信販売を行っています。無店舗販売は店舗や設備への初期投資を必要としませんが、顧客の開拓と獲得が困難なので工夫が必要とされています。歯愛メディカルの無店舗販売は、主にカタログやホームページを通じて顧客に直接商品を提供しています。新商品は随時ホームページで公開し、カタログは全国の歯科医院に向けて不定期で発送されます。このカタログには季節感を取り入れたり、現物の商品と写真のイメージが一致するように色や写真のサイズなど「魅せる工夫」がなされています。

また、歯愛メディカルの主要な顧客である歯科医師はインターネットよりも電話での注文が多いという特徴があります。医師と直接話す機会を活かして、環境やニーズを探りながら商品の開発・改良に取り組んでいます。歯愛メディカルはこれらの無店舗販売の強みを最大限に活かし、弱みをカバーすることで成長を続けています。

←歯愛メディカルのホームページバナー

上から家庭向け・歯科医師向け・歯科材料の直接輸入とホームページが分かれています！



先生と患者さんに喜ばれたい。



注1: 二神恭一編著「ビジネス・経営学辞典」中央経済社、2006年、p615。

(取材・制作: 経済学部3年:

注2: 高向嘉昭「行商の研究(1)」商経論叢第23号、1974年、p35。

岩倉佑眞、前田吏永、真下夏輝)