小売業者①　第３章ビジネスの担い手

Q. 次の商品を購入する際、おすすめのお店を教えてください。

①かばん・・・・・・・
②家電・・・・・・・・
③服・・・・・・・・・
④カップラーメン・・・
⑤野菜・・・・・・・・
⑥ゲームソフト・・・・
⑦ペットボトル飲料・・
⑧ＣＤ・・・・・・・・
⑨食器・・・・・・・・
⑩薬・・・・・・・・・

Q.　あなたがお店<u>以外</u>で購入する商品はどのようなものがあるか。

・　　・
・　　・
・　　・
・　　・
・　　・

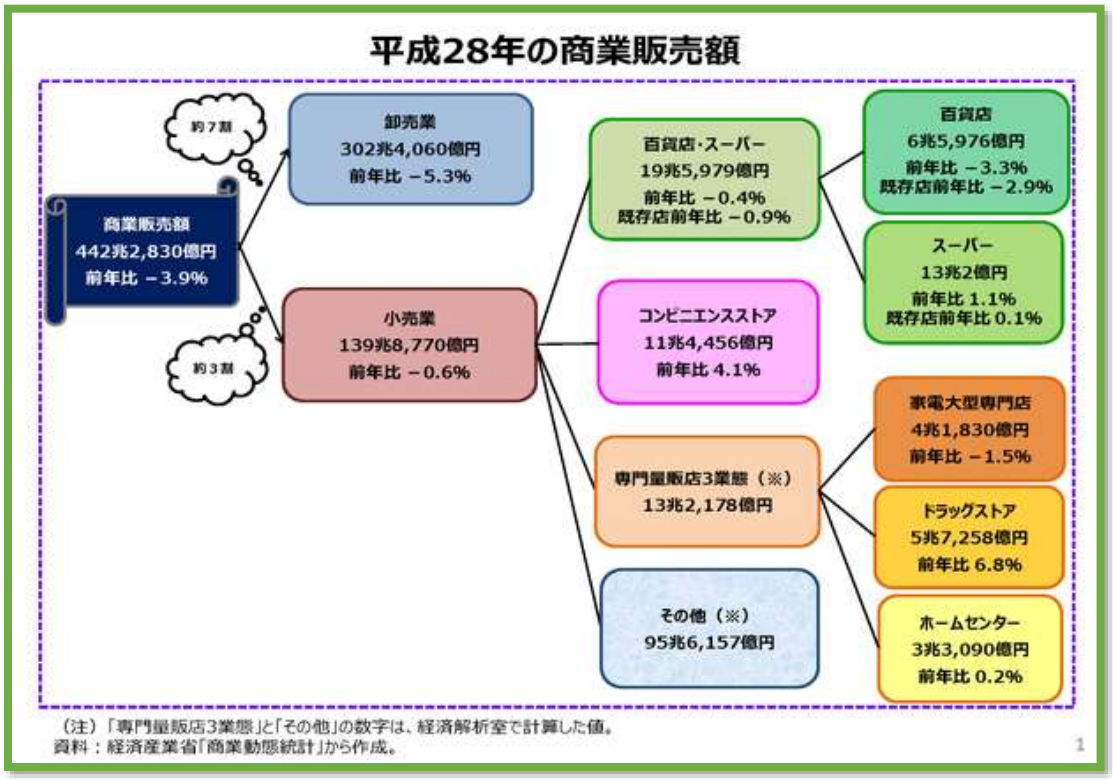
Q. 身近にあるチェーン店をできるだけ多く書いてみよう。

・　　・
・　　・
・　　・
・　　・
・　　・

2016 年岐阜県 〈ショッピングセンター〉 小売業年間商品販売額 （2km 商圏）

順位	店名	販売額	順位	店名	販売額
1	ECT（イクト）	13,157,617万円	16	ピアゴ可児店	6,118,270万円
2	アスティ岐阜	12,687,235万円	17	ピアゴ鶉店	6,034,172万円
3	GIFU アクティブG	12,550,419万円	18	パティオ可児ショッピングプラザ	5,893,086万円
4	オーキッドパーク	12,494,911万円	19	ピュア高山	5,886,980万円
5	岐阜シティ・タワー43	12,187,083万円	20	ピアゴ関店	5,790,768万円
6	ドン・キホーテ柳ケ瀬店	11,774,919万円	21	マーサ２１	5,498,684万円
7	アピタ岐阜	10,048,754万円	22	バロー今渡店・エイデン可児今渡店	5,478,669万円
8	バロー市橋店	7,961,573万円	23	アピタ美濃加茂	5,216,241万円
9	ピアゴ多治見店	7,506,063万円	24	ピアゴ各務原店	5,103,537万円
10	イオンタウン大垣	7,487,539万円	25	多治見インターモール	5,089,437万円
11	クリスタルプラザ多治見	7,329,430万円	26	イオンタウン各務原	4,983,730万円
12	ヤナゲン大垣本店	7,202,322万円	27	イオン柳津店	4,974,204万円
13	大垣アピオ	7,102,572万円	28	アル・プラザ鶴見	4,915,583万円
14	バローショッピングセンター高山店	7,021,146万円	29	サンサンシティ・マーゴ	3,962,425万円
15	アクアウォーク大垣	6,310,551万円	30	アピタ中津川	3,875,051万円

https://storestrategy.jp/?category=3&pref=22&order=12 より



ドラッグストアの食品が安い３つの理由

①日用品や食品を安くして客を引くことで原価率の高い化粧品等での利益を見込んでいる。
②全国的なチェーン展開により、大量注文をすることで商品の単価を下げることができる。
③大半はフランチャイズチェーンではなく直営店であるため、ロイヤリティーがない。

小売業者①　第３章ビジネスの担い手

教師用

Q.　次の商品を購入する際、おすすめのお店を教えてください。

①かばん・・・・・・ショッピングモール、服や
②家電・・・・・・・ヤマダ電機、エディオン、ジョーシン
③服・・・・・・・・ショッピングモール、しまむら、パルコ、通販
④カップラーメン・・三心、スーパーマーケット、ゲンキー
⑤野菜・・・・・・・スーパーマーケット、生協
⑥ゲームソフト・・・ゲオ、通販
⑦ペットボトル飲料・ゲンキー、アオキ、コンビニエンスストア
⑧CD・・・・・・・ゲオ、セブンネット
⑨食器・・・・・・・無印良品、高島屋、１００円均一
⑩薬・・・・・・・・ゲンキー、薬局、スギヤマ　　など

おすすめのお店だけでなく、理由を含めて発表や交流ができるとよい。
商品の購入理由によって購入場所が違うことを導入として強調し、どのような種類の小売種類の店舗があるかの展開に入る。

Q.　あなたがお店**以外**で購入する商品はどのようなものがあるか。

・靴（ネット販売）　・ジュース（自動販売機）
・化粧品（訪問販売）　・サプリメント（テレビショッピング）　など

生徒がすぐ思いつくのはネットショッピングだが、①通信販売、②訪問販売、③自動販売機による販売が無店舗販売に該当することを学習するため、ネットショッピング以外の商品が出てくるように促す。

Q.　身近にあるチェーン店をできるだけ多く書いてみよう。

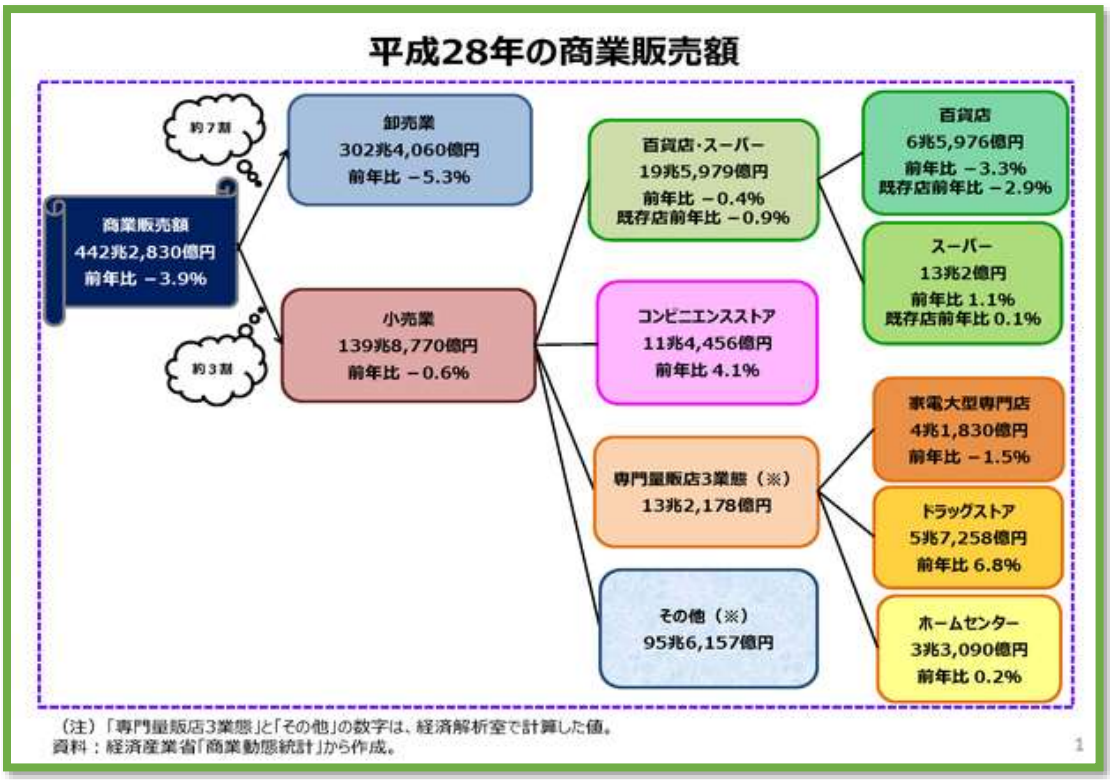
・マクドナルド　・くすりのアオキ
・かっぱ寿司　・ピアゴ
・セブンイレブン　・３１アイスクリーム　など

チェーン店の名前はたくさん出てくるが、それらがすべて同じチェーン形態とは限らないことを強調し、小売業のチェーン化の授業に入る。

岐阜県〈ショッピングセンター〉小売業年間商品販売額 （2km 商圏）

※出店戦略情報局が出しているデータ。出店戦略情報局は、出店をしている企業の為の情報提供サイトであり、エリア情報を数値で把握することで勘からの脱却を図り、出店判断を円滑にすることを目的としたサイトである。
※このデータは順位にある店名を中心に直径２ｋｍ以内にある小売店の総販売高のランキングであり、その店名のみの販売高ではない。
※１位のイクトは名鉄新岐阜に併設された商業施設のことである。
※２位・３位はいずれもＪＲ岐阜駅に併設された商業施設のことである。

https://storestrategy.jp/?category=3&pref=22&order=12 より



ドラッグストアの食品が安い３つの理由
①日用品や食品を安くして客を引くことで原価率の高い化粧品等での利益を見込んでいる。
②全国的なチェーン展開により、大量注文をすることで商品の単価を下げることができる。
③大半はフランチャイズチェーンではなく直営店であるため、ロイヤリティーがない。