

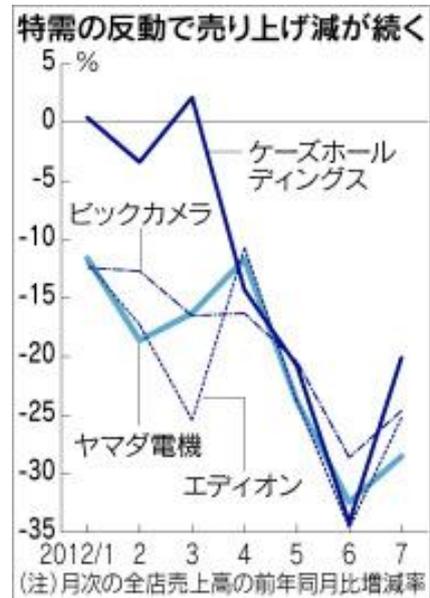
共同仕入のメリット

～ ヤマダとベストの協調戦略 ～

2012年は家電業界の大きな再編がありました。ベスト、ヤマダ、ビッグカメラ、コジマなど、大手の企業が資本提携を行いました。その背景としては、家電エコポイントや地デジによる特需の反動から、消費者が家電を購入しなくなったことによる売上げの減少です。さらに追い打ちをかけるのが、アマゾンなどのネット通販会社との価格競争も激しいこともあげられます。

テレビ市場は韓国 SAMSUNG が低価格、高品質の商品を売るなど、価格競争がおこりました。国内の大手のメーカーは影響を受け、家電業界にも波紋が広がりました。

経営が苦しい家電業界では、他の競合企業と協力することで、生き残りをかけたわけです。



(引用：日本経済新聞 2012年8月23日)

— 家電業界が資本提携を行うメリットは大きく2つあります。 —

①「規模の経済」効果が発揮できる。②「市場シェア」を占有できる。

ヤマダ電機とベスト電器は、資本提携を行いました。背景としては①「規模の経済」の効果を期待したものです。これにより、営業のノウハウや、情報システムを共有することにより、お互いの長所を組み込むことが可能になります。

さらにメリットがあるのは、共同で商品を調達できる面です。家電の売価が下がる中、企業が収益を得るために行わなければならないのは、コストダウンです。運送や保管などの調達コストを抑えることで、利益率は改善できるメリットがあります。また、大量に仕入れを行うことでメーカーとの仕入れ交渉力も強くなるのです。

また、②「市場シェア」を占有することで、エリアの販売力は強くなります。新たなヒット商品が生まれ、地デジなどの特需が再来した際には、消費者への販売力が強い状態を保てるわけです。家電業界ではスクラップ&ビルドが行われています。将来の収益を期待するためにも、家電業界ではコストの削減とインフラの整備を行い、競合企業との差別化を行う必要があるのです。

