

- 1 卸売業の役割とはなんだろう？
- 2 卸売業ってどんな種類があるのだろう？
- 3 卸売業は今後どう変わっていくのだろう？



① 卸売業者は、一般的に
問屋ともよばれます。

② 卸売業者がいない場合、小売店は必要以上の在庫を抱えることで、売れ行きの不確実性に対応しなければなりません。しかし、卸売業者がいる場合は、必要最低限の在庫を持ち、売れ行きがよければその都度仕入れればよくなります。このように卸売業は、売れるかどうかの不確実性に対するリスクを負担してくれます。これを、**不確実性プール原理**とよび、卸売業者の重要な役割となっています。

③ このほかに、小売業者や生産者に対して、事業資金の融資および融資の仲介、経営指導、従業員の教育などの支援を行っています。

1 卸売業の役割

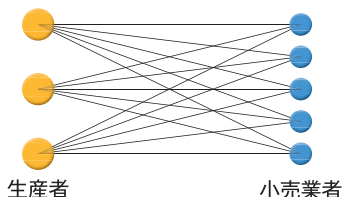
卸売業者^①は、流通経路で生産者と小売業者の橋渡し^{わた}をします。生産者には、生産したものをできるだけ多く、安定的に取引をしたいというニーズがあります。また小売業者には、さまざまなニーズをもった消費者に合わせた小口の取引をしたいというニーズがあります。こうした生産者と小売業者の別々のニーズを満たして、商品を流通させるのが卸売業の役割です。その過程で生産地や消費者の動向といった情報も流通させています。

また、生産者と小売業者の間に卸売業者が入ることで、取引の総数を少なくしています。これを**取引総数最小化の原理**とよび、取引にかかる全体のコストを下げる役割も果たしています。

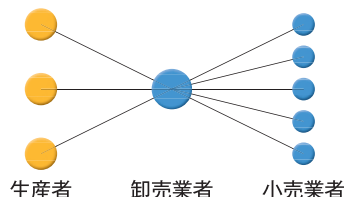
さらに、卸売業者は、品ぞろえの過程で、商品が売れるまでの間、中間在庫として一定期間商品を保管し、売れ残りによるリスクの一部を負担したり、商品の輸送という物流活動も行ったりしています。

卸売業者の働き

●卸売業者がいない場合



●卸売業者がいる場合



生産者が3人、小売業者が5人いるとします。卸売業者がいない場合、左図のように取引回数は15回、いる場合には右図のように8回となります。取引回数が減ることによって、流通全体の輸送費などの費用が節約できます。

2 卸売業の種類

卸売業者は、商品流通において担当する機能によって、次のように分類できます^①。

1 収集機能を担う卸売業者

- 5 農水産物や小規模^{きぼ}に生産される工業製品などを買集め、消費地などへ出荷する卸売業者で、**産地卸売業者・産地仲買人**^{なかがいん}などがこれにあたります。この機能を担う卸売業者は、農産物や地場産品^{じばさんびん}^②のように、生産規模が小さくて、生産者の数が多い場合に重要です。

2 仲継機能を担う卸売業者

- 10 おもに大口^{おおぐち}の売り手から商品を仕入れて大口の買い手に販売する卸売業者で、**集散地卸売業者・元卸売業者・商社**^③などがこれにあたります。

集散地卸売業者は、地場産品や一部の農水産物を、各生産地の産地卸売業者などから仕入れ、消費地卸売業者に販売しています。

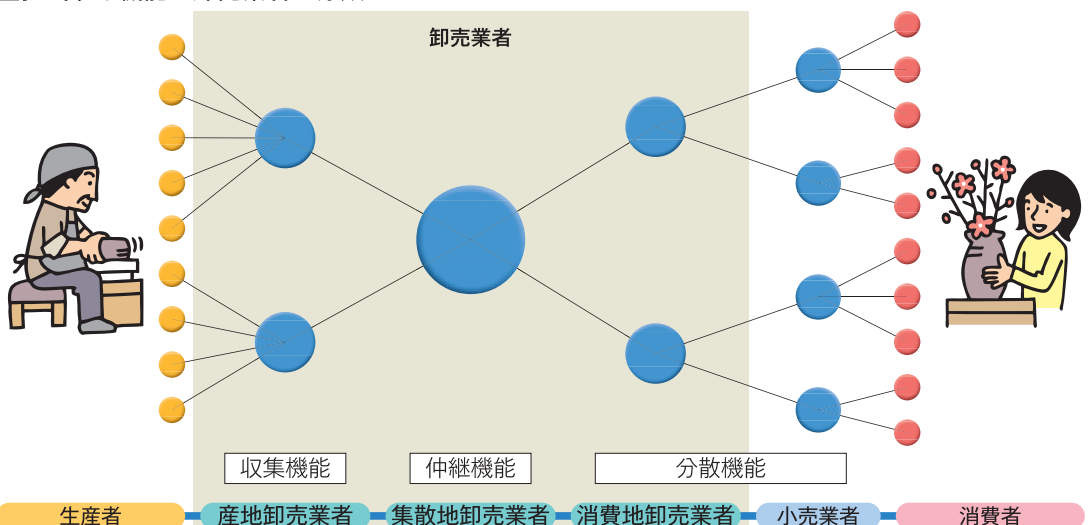
- 15 元卸売業者は、産業用品や生活用品など、大規模に生産される商品を生産者から直接仕入れて、ほかの卸売業者に販売しています。

① 流通経路上の位置により一次卸売業、二次卸売業、三次卸売業に分類する方法や、商圏^{しょうけん}（来店する顧客^{きやく}の地理的な範囲^{はんい}）の広さ、あるいは品ぞろえの豊富さを基準に分類する方法もあります。

② その土地特有の生産物のことをいいます。

③ 貿易にたずさわりの、大口の取引を行います。特定の商品のみを取り扱う専門商社と、多種多様な商品を取り扱い、幅広くビジネスを展開する総合商社があります。

■ 担当する機能と卸売業者の分類 ● 地場産品の例



物的流通や情報流通が発達したこんにちでは、収集機能と分散機能の直接取引が多くなり、仲継機能の重要性は少なくなる傾向がみられます。

そこで、一般に貿易にたずさわ^{おおくち}り、おもに大口取引^{おこな}を行う商社は、流通業界の再編にかかわり、スーパーどうしの業務提携^{ていけい}の仲介^{ちゅうかい}から、コンビニエンスストアを傘下^{さんか}に加えるなどして、積極^{せっきよく}的に販売部門の強化をはかっています。

3 分散機能を担う卸売業者

収集機能^{にな}を担う卸売業者と仲継機能を担う卸売業者から仕入れた商品を、消費地において小売業者やほかの卸売業者などに販売している卸売業者です。消費地卸売業者^①などがこれにあたります。

消費者が組織する消費生活協同組合^①が、分散機能を果たす場合があります。分散機能は、小口^{こぐち}に消費される食料品などの生活用品の場合に、特^{とく}に重要です。

① 一般には生協とよばれています。

3 卸売業のビジネス

卸売業者のビジネスは、生産者などから仕入れた商品を小売業者などに販売し、利益を出すことを基本としています。したがって、卸売業者は、適切^{てきせつ}な商品を適切な量・場所・時期に応じて小売業者へ提供できるようにすることがとても重要になります。

このため卸売業者は、小売業者のニーズに応じた商品の品ぞろえの充実につとめています。また、生産者や小売業者への情報提供なども行っています。

4 卸売業の動向

近年、中小小売業者が減少し、また、生産者が卸売機能をもった^②り、大規模小売業者が生産者と直接取引したりすることなどを背景に、卸売業者の役割が低下する傾向があります。

しかし、小規模生産者や中小小売業者にとって、適正在庫^{てきせい}の維持^{いじ}

② 生産者が自ら販売会社をつくり、卸売業務を行うことがあります。

や、受発注業務の効率化をはかる卸売業者は、こんにちにおいても重要です。卸売業者は、生産者がつくるさまざまな商品を小口に仕分けして納品したり、複数の卸売業者の商品を特定の卸売業者が一括して納品したりするなど、配送上の工夫を行い、流通経路における地位の確保につとめています。



コラム 卸売業者と消費者の直接取引

大規模小売業者が増えれば、卸売業者の役割は低下していく傾向にあります。そこで、卸売業者も積極的に消費者と直接取引するようになっていきます。

たとえば、東京にある築地市場は、市場を一般客や観光客に開放し、自由に見学できるようにしています。場内の卸売業者は、飲食店や小売店と

の取引が基本ですが、場外に店舗をかまえる卸売業者については、一般客も商品を購入できるようになっています。消費者には鮮度がよく、価格も安い商品が手に入るため、人気になっています。卸売業者にとっては売上増につながるため、こうした消費者との直接取引は、増える傾向にあります。



鮮魚店



鮮魚を使った食事を提供する飲食店



確認問題

卸売業

1——次の文章を完成させましょう。

卸売業者は、一般に(①)とよばれ、生産者と小売業者の橋渡しとしての役割を担っています。卸売業者が、取引の中間に入ることによって、(②)が働き、取引全体のコストを引き下げます。

さらに、卸売業者は、商品が売れるまでの間、(③)として一定期間商品を保管し、売れ残りによる(④)の一部を負担したりしています。商品の売れ行きという不確実性に対するリスクを負担する働きを(⑤)とよびます。

調べ学習

●——近くの生鮮卸売市場の取り扱い商品や、売買のしくみを調べてみよう。