

## サーキット・シティー・ストアーズ社

サーキット・シティー・ストアーズ社の計画担当部長であるエド・コフは、コンサルタントからのレポートを読み終えたばかりであった。レポートは、サーキット・シティー社が製品の通信販売を再開すべきである、と結んでいた。コンサルタントは、特に、マージンの高い消費者向け高級エレクトロニクス製品を満載したハイクラスのメールオーダーカタログの導入を推奨していた。

10

通信販売による潜在メリットは魅力的であった。通信販売体制導入により、既存の市場での同社のシェア拡大というメリットと共に、地域的拡大を短期間の内に安上がりにより達成できるように思われた。更に、メールオーダー販売を再開することにより、全店舗で取り扱うのは事実上不可能な、マージンは高いが少量しか出ない高級品も取扱商品に含めることが可能となり、豊富な品揃えを会社として提供できる。又、メールオーダーと店頭販売の間に相乗効果が生まれ、販促活動も強化されよう。

15

コンサルタントは、今こそ、サーキット・シティー社が通信販売を再開する絶好のチャンスであると主張した。サーキット・シティー社が取り扱っている製品分野に特化した通信販売カタログ分野でここはという強力な業者は未だ存在していない。しかも、実績が示す通り、サーキット・シティー社は多様な消費者市場を満足させるための能力を持っている。同社の最新のPOS（ポイント・オブ・セール）システムは、サーキット・シティーの全ての店舗とリッチモンドにある本社をオンラインで結んでおり、これが同社にとって注文処理の観点から大きな競争上の優位性となっている。又、既存の消費者向けエレクトロニクスのメールオーダー業者で、サーキット・シティー社の持つ買付能力に匹敵する能力を有しているところは一社もない。戦略的観点からみても、カタログ販売を始

20

25

---

翻訳は全文コルゲート・ダーデン・経営大学院スポンサーの許諾にもとづいて、慶應義塾大学ビジネス・スクールが行った。（翻訳者：太田康信）訳文の正確度に関する一切の責任は翻訳者にある。

当翻訳文の著作権©（1985年）はThe Colgate Darden Graduate School Sponsors, Charlottesville, Virginia に帰属する。

The Colgate Darden Graduate School Sponsors が著作権©（1985年）を有する原ケース〔CIRCUIT CITY STORES INC.〕は、ジェームズ・オルバーが経営学教授のエレノアG・メイの指導の下にクラスでの討議資料として作成したもので、経営上の状況処理の適否を例示することを目的としたものではない。

Translated in full with permission of The Colgate Darden Graduate School Sponsors by Keio Business School. (translator: Yasunobu Ohta) Sole responsibility for the accuracy of the translation rests with the translator.

Copyright© of the Japanese version by The Colgate Darden Graduate School Sponsors.

The original case entitled〔CIRCUIT CITY STORES INC.〕Copyright©1985 by the Colgate Darden Graduate School Sponsors, was prepared by James Olver under the supervision of Eleanor G. May, Professor of Business Administration as a basis for class discussion rather than to illustrate effective or ineffective handling of an administrative situation.