



慶應義塾大学ビジネス・スクール

K 社の出店計画

5

K 社はクワガタムシ専門の育成・販売をおこなっている。近年、オンラインゲームなどをはじめとするデジタルコンテンツを介した遊びが子供たちのあいだで流行しているものの、クワガタムシなどをはじめとする、生き物の飼育も子供たちに依然人気である。K 社は、7 月～8 月の夏季に、郊外にある A 地区、B 地区、C 地区の、どれか 1 つの大規模ショッピングセンターへの出店を計画している。夏季限定の理由は、夏休みの子供たちに興味を持ってもらい、買ってもらうためと、もともと冬にはクワガタムシの需要が見込めないことにある。例年のおお、K 社は大きな販売数が期待できるように出店地域を選びたいと考えている。

10

過去の経験から、大規模ショッピングセンターを訪れる顧客の間では、毎年固定の需要 (FD) に加えて、年によって変動する需要 (VD) があつた。毎年固定の需要 (FD) とは、A 地区、B 地区、C 地区のどの大規模ショッピングセンターに出店した場合でも、カブトムシ、クワガタムシを購入する顧客によるものである。つまり、A 地区の大規模ショッピングセンターが住まいから近くて便利でも、他の地区 (つまり、B 地区、C 地区) の大規模ショッピングセンターでしかカブトムシ、クワガタムシを購入できなければ、そこに出向いて購入する顧客層である。子供の成長に従い、顧客層に入れ替わりがあるものの、毎年固定の需要 (FD) の規模はほぼ毎年一定であつた。また年によって変動する需要 (VD) は、その年の子供たちの中の流行などに影響を受けるため、毎年、その予測がおこなわれている。

15

20

K 社はいずれの大規模ショッピングセンターへの出店を計画しても、毎年、 $FD(K) = 1500$ 匹のクワガタムシに対する固定の需要がある。それに加えて、今年は、A 地区への出店であれば $VD(K,A) = 400$ 匹、B 地区への出店であれば $VD(K,B) = 500$ 匹、C 地区への出店であれば $VD(K,C) = 300$ 匹の需要が予想されている。勿論、クワガタムシの販売価格をどの程度に設定するかによって需要は変化すると考えられた。しかし、今年も例年通りの価格水準を予定しており、過去の販売実績などから導出された今回の予測販売数はある程度正確な数字と思われた。

25

近隣の地域においてクワガタムシ専門業者はいくつかあつたが、最大の懸念は、カブトムシ専門業

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクールまで (〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉 4 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp)。また、注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/> 慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、いかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またいかなる方法 (電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない) による伝送も、これを禁ずる。ケースの購入は <http://www.bookpark.ne.jp/kbs/> から。(販売不可のケースを除く)

30

Copyright© 安道知寛 (2014 年 5 月作成)