



アフターコロナに向けて 流通のあり方と販売方法について

北島 陽介 — 徳島県よろず支援拠点コーディネーター

中小、零細企業者のあらゆる経営上の悩みに対応するため、(公財)とくしま産業振興機構内に「徳島県よろず支援拠点」を開設しています。皆様のお役に立ちそうな支援内容を「徳島県よろず支援拠点」のコーディネーターが交代で紹介していきます。今月は北島コーディネーターが紹介します。

～地方の食に関する小規模な 一次製品の生産者と加工業の皆様へ～

アフターコロナに向けて流通のあり方と販売方法について。



「はじめに」

コロナ禍、食に関する小規模な一次製品の生産者と加工業の皆様（以下生産者様）におかれましては好調分野の内食関連以外は概ね以下の3項目の要因で大変な状況になっていると想像いたします。

コロナ禍、大きく3つの変化がありました。

1. 飲食店の営業時間短縮による食材販売の激減
2. 人流抑制による店舗訪問機会の激減
3. 感染懸念による販売チャネルへの営業機会の激減

それではコロナ終末の兆しが見え始め（11月時点）、仮に終息に至ると仮定すれば上記3項目は昔の状態に戻り、今まで通りの来店、販売、営業が復活するかというところはないと思います。なぜならばコロナ感染の影響が出始めてから約2年にわたり人々の行動が大きく変容したからです。例えば外出自粛によるテレワーク、リモートによる会議や営業、WEB経由による物品購入の加速等が今

までになかった行動形態として広く認識されるようになりました。本原稿では上記3項目の3. 項の「販売チャネル」を抜き出し今後、生産者様に求められる販売方法を予測してみます。

自社の販売チャネルはどのようなものか精査してみましょう。

販売チャネルとはマーケティング用語で流通経路別の販売方法のことです。

1. 【0段階チャネル】生産者→消費者
2. 【1段階チャネル】生産者→販売店→消費者
3. 【2段階チャネル】生産者→問屋→販売店→消費者
4. 【3段階チャネル】生産者→1次問屋→2次問屋→販売店→消費者

一般的にコロナ禍以前の流通経路は上記4段階いずれかに位置することが多くありました。

理想は0～3段階を網羅する商品開発や価格設定ができ、あらゆる流通形態に対応できたことだったのですが、生産者様にとってハードルは低くありませんでした。仮に今から好調な内食カテゴリ



yorozu

よろず支援拠点

アフターコロナに向けて流通のあり方と販売方法について

リーの一つ、冷凍食品に参入するにしても冷凍設備のスペックにより品質や賞味期間設定の優劣が決まってしまう多額の設備投資が必要となり、二の足を踏むこととなります。新しい分野にチャレンジするのも方法ですが、まずは販売チャネルの見直しを行いましょう。

【0段階チャネル】、【1段階チャネル】に注目しましょう。

生産者様において今後は上記販売チャネルのうち【0段階チャネル】、【1段階チャネル】に特に注目する必要があります。コロナ禍において、デジタル化の推進施策が始まりDXの合唱が起っています。この流れに乗り、今までの「仕入れてもらう」という概念の一部を【0段階チャネル】へシフトすることが求められます。消費者への直接販売です。

まずウェブサイトの構築を行いInstagram、FB、Twitter、LINE、YouTube等のSNSを有効利用し情報発信をすればほぼ無料での宣伝媒体となります。販売エリアも従来の固定された取引商圏やいわゆる顔なじみ顧客から不特定の全国区に広がります。顔の見えない顧客との取引となるリスクはありますが、細かいフォローアップを行うことでだんだん顔が見えるようになることで、これらのこともすでに始まっているモニターを使ったりリモート販売を導入することで臨場感には欠けるものの解消されると思います。

【1段階チャネル】も同様に販売店へのアプローチは必要ですが自社の商品やサービスを全国区化する可能性が出てきます。

DXを難しく考えずネット発信に置き換えてください。

このようにデジタル環境の変化に生産者様も販売方法を適応させることが大切だと思います。しばらくは従来型の販売方法とデジタルを利用した販売方法が混在すると思いますが、物流関連のDX化はかなり進んでおり手元のスマホ操作で商品を簡単に手に入れる比率が多くなることは間違いないことでしょう。

冒頭に「地方の」と書きましたが、デジタル化が進むとその販売エリアの垣根は意味のないものとなり、物流の遠近の違いのみとなるでしょう。どの生産者様においてもデジタルへアクセスできる通行権を利用し、マインドセットを変えてみてはどうでしょう。今からでも遅くありません。周回遅れでもちよとしたきっかけで先頭ランナーになれるのがデジタル化だと思います。

生産者様の様々なご相談を受け付けています。

「おわりに」

デジタル化の進展は遅れているといい



ながらも予想以上に速いようです。販売や商品開発の現場においても近い将来デジタル化により、その手法は様変わりしていることが想像されます。まだデジタルの準備ができていない生産者の皆様においてもこれを機会に舵を切ってはいかがでしょう。徳島県ではIT導入や生産性向上などに取り組む小規模事業者様には「小規模事業者経営力強化事業費補助金」もご用意しております。紙面の関係で十分な説明はできませんでしたが、販売方法におけるデジタル化の必要性はわかっていただいたと思います。

よろず支援拠点徳島にはIT関連や流通の専門家も在籍し、他支援機関との連携のもとコロナ禍およびアフターコロナにおける生産者の皆様に見合ったご相談を受け付けています。加えてとくしま産業振興機構にはDX相談窓口「とくしまDX推進センター」が設置されご相談も受け付けていますのでよろしく願います。

よろず支援拠点の連絡先は以下のとおりです。

徳島県よろず支援拠点

徳島県徳島市南末広町5番8-8

徳島経済産業会館2階

よろずにゴー

電話 **088-676-4625**

HP <https://yorozu-tokushima.jp/>



【平日】9:00~17:45

【休日相談会】●第2・第4日曜日

10:00~17:00

徳島駅前ポッポ街

●第1・第3土曜日

10:15~17:00

アミコビル9F

(最新情報を確認して下さい)



新型コロナウイルスに関する経営相談窓口を設置しております。相談希望の方は上記、徳島県よろず支援拠点にご連絡ください。