

物語の主人公の心情に迫る「感想文」以外にも、心理を素材とした作文は可能。			
教案番号	08	対象	小学校高学年
分野	心理・経理	タイトル	店の工夫
時間	人数に関係なく 30 分前後		
指導概要	<p>①衣料の量販店が収益をあげるためにとった方策を知る。</p> <p>②客の心理をどう推察してそのような方策をとったのかを考える。</p> <p>③推察したことを基に、説明文を書く。</p> <p>本教材は、衣料品販売チェーンの販売戦略に関するテレビ番組の解説者のコメントを参考に作成した。</p>		

【1】授業の流れ

具体的活動内容	教材・教具
<p>1. 導入</p> <p>①手ごろな価格で衣料品を販売している<u>大きな店</u>が身近にないか話し合う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・品数の少ない小さな店舗は除く。 ・東京では、ユニクロ、しまむら、西松屋、GU、ワークマンなど。 ・それぞれの特徴を知っていたら挙げさせる。 	プリント① 本文
<p>2. 表で考察</p> <p>①ある衣料品スーパーのとった販売戦略を知る。</p> <p>②その方策の背景にある考えを話し合う。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・顧客の心理をどのように読んだのか。 <p>③話し合ったことをメモする。</p>	プリント① ①課題文
<p>3. 話し合ったことを基に説明文を書く</p> <p>①メモを見ながらこの店の販売戦略に関する説明文を書く。</p>	プリント① 原稿用紙

【2】次ページより教材例を提示（子ども用に続き、指導者用を掲載）

1 ここは、全国に 1500店舗^{てんぽ}を展開する格安衣料品店チェーン「安売り王」の社長室。

ある日、社長は店長会議でこう言った。

「安い同じ服を大量に仕入れて販売する方法はもうとらない。
売れ残って、さらに大安売りするのでちっとももうからない。
そこで、今後は次のようにする。

- ①各店舗、同じ服は2着しか置かない。
- ②服はたたんでおかずに、すべてハンガーにかけておく。
- ③「安売り王」という名の服を自分で作らず、服作り^{せんもん}専門の会社から仕入れ、その会社のブランドタグで売る。

以上！」

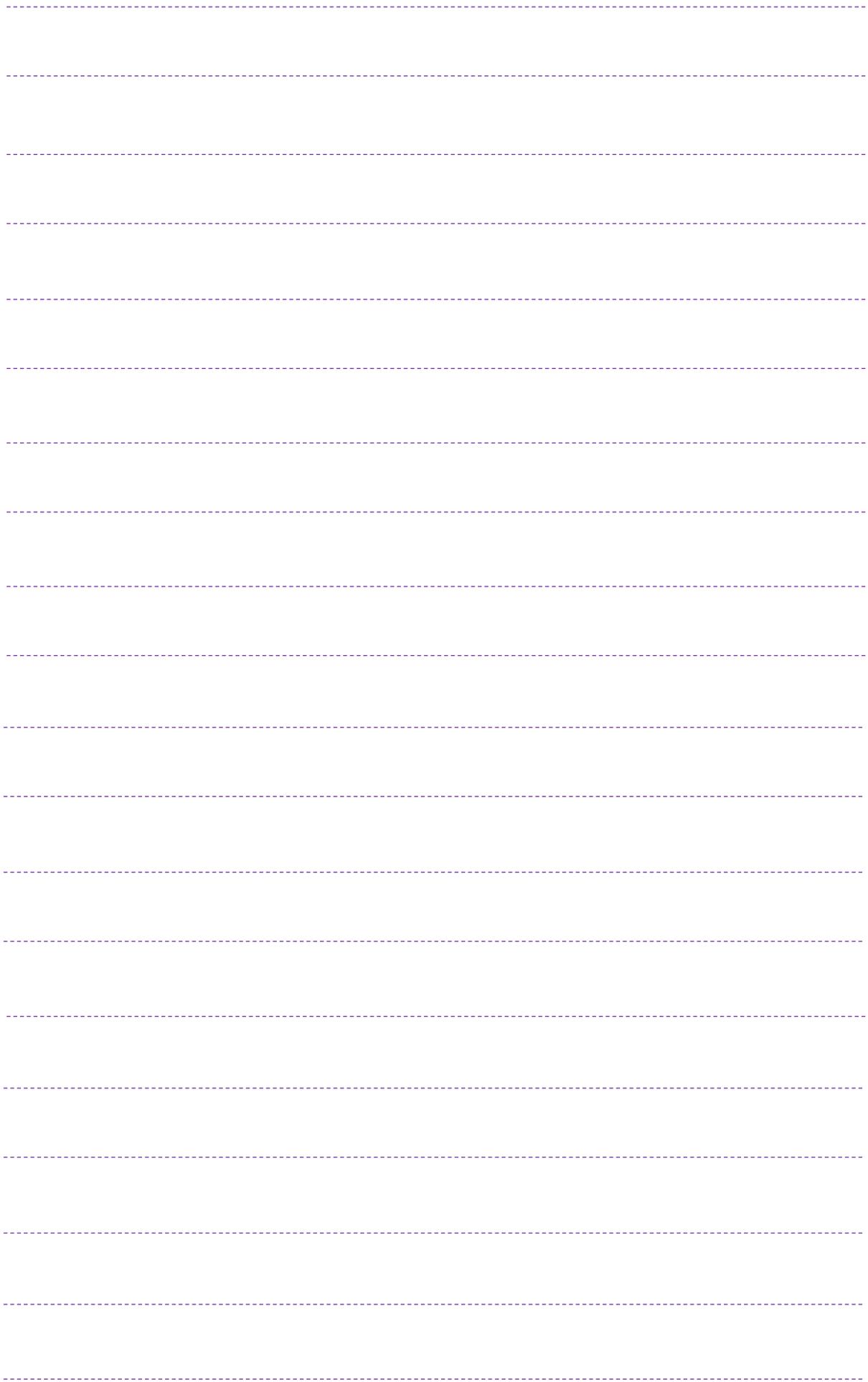


② 社長はどのような考えで、それぞれの方針を決めたのでしょうか。お客さんの気持ちになって考えてみましょう。

① 各店舗、同じ服は2着しか置かない。

② 服はたたんでおかずに、すべてハンガーにかけておく。

③ 「安売り王」という名の服を自分で作らず、服作り専門^{せんもん}の会社から仕入れ、その会社のブランドタグで売る。



1 ここは、全国に 1500店舗^{てんぽ}を展開する格安衣料品店チェーン「安売り王」の社長室。

ある日、社長は店長会議でこう言った。

「安い同じ服を大量に仕入れて販売する方法はもうとらない。
売れ残って、さらに大安売りするのでちっとももうからない。
そこで、今後は次のようにする。

- ①各店舗、同じ服は2着しか置かない。
- ②服はたたんでおかずに、すべてハンガーにかけておく。
- ③「安売り王」という名の服を自分で作らず、服作り^{せんもん}専門の会社から仕入れ、その会社のブランドタグで売る。

以上！」



② 社長はどのような考えで、それぞれの方針を決めたのでしょうか。お客さんの気持ちになって考えてみましょう。

① 各店舗、同じ服は2着しか置かない。

①他人が同じ服を着ているのは嫌だ。自分だけの服を着たい。

②客は安い服を着ていると思われたくない。

→街中で同じ服を着ている人に出会うと安い服を着ていることが分かってしまう。

*購入量が少なくなると卸価格は上がってしまうが、1500店舗で売り切れればよいという考えらしい。

*また、売り切れたからといって再仕入れをするのではなく、売れ残っている店舗から売り切れた店舗に回す方式をとっているらしい。

*売れ残りを大安売りしたり、返品したりすると制作会社が嫌がるのも理由の一つ。

② 服はただでかかずに、すべてハンガーにかけておく。

①商品が見やすい。

②服を手にとって自分に当てて似合う色柄か判断できる。

片手に商品を持っていても、片手で取ってさっと合わせられる。

③畳んで置いてあると、あとで畳んで戻さないといけなくて客が手に取りにくい。

手に取ってくれれば買ってくれる機会も増える。

*畳みなおす店員を配置しなくてよいので人件費が浮くというのも理由らしい。

③ 「安売り王」という名の服を自分で作らず、服作り専門^{せんもん}の会社から仕入れ、その会社のブランドタグで売る。

①他人がタグを見て「安売り王」と分かってしまうのは嫌だ。服を作る会社のタグなら安売りの服ではないと思ってもらえる。

*この教材のモデルになった会社では、自社は販売に徹し、メーカーから安く買い付ける代わりに返品はしないという約束でメーカーの信頼を得ていると言われる。

*ユニクロは品質の高い自社製品を海外の工場で作らせている。注文量が少ないのに細かいことまで指示してうるさいと工場に嫌がられるので、種類を限り、大量に注文することで取引を維持しているらしい。

参考にしたこの会社は、あくまでも安いものを仕入れての販売に徹する戦略らしい。ユニクロは安いと言ってもユニクロ製品であることが分かってもよい、むしろ普段着としてユニクロを着ていることを分かってほしいという程度の安さで商品を提供する戦略のようだ。

- ③ この店の新たな販売戦略で売り上げが上がったことを新聞記者になったつもりで、記事にしましょう。目を引く見出しも考えてください。

見出し

本文

【作文例】 ここまで子どもが書けるとは思わないが、同じようなポイントを押さえて書いてあればよいでしょう。また、最後に先生が書いたモデル文を読ませることは大事です。ワンランク上の文章との出会いが子どもの語彙・表現力を高めることにつながります。

タイトル

「安売り王」販売戦略を変更

本文

衣料品の安売りで有名な「安売り王」が販売方針を変更した。新たな方針とは、①品ぞろえは各店舗 2 着まで、②服は全てハンガーにかけて販売、③自社製品は作らない、の 3 点からなる。

品揃えを各店舗 2 着までとしたのは、客が同じ服を着ている人と出会う確率を下げることで「自分だけの服」という気持ちを満たすのが狙いらしい。確かに、街中で同じ服を着ている人に会うのは気持ちが良いものではない。また、ブランドタグが「安売り王」というのも消費者心理から考えるとどうかと思う。

服を全てハンガーにかけておけば、片手に荷物をもっていても新たに商品を手に取りやすく買ってもらえるチャンスが増える。他の店では商品を畳んでおいてあるが、手に取ったあと、また畳んで戻さなければならないと思うと、手を伸ばしにくいという戦略もうなずける。

高品質な自社製品の大量販売にこだわる U 社（ユニクロ）と反対の戦略をとるのが「安売り王」だ。いろいろな商品を仕入れて売ることによって品ぞろえを豊富にすることで客のニーズに答えようとしている。1 店舗 2 着という少しずつの仕入れでも 1500 店舗もあるので、全体では多くの商品を仕入れることになり、その結果、安くもできるというのが「安売り王」の新たな戦略のようだ。