

## 電設資材卸会社におけるネット販売の一般化

◇先日、自宅の廊下の天井に付いているダウンライト用のコンパクト型蛍光灯が点かなくなったため、家電量販店で購入しようとしたが、ランプ類の売り場はほぼLEDランプで埋め尽くされており、従来のランプ類は少なく、しかも電球色であったことから、在庫切れとなっていた。価格は1500円前後だったので、ちよつと高いと感じて、他の量販店で探せばと考えたが、ネット通販でも購入できると思い、早速、スマホで検索してみた。大手ネット通販会社のサイトには単品から10個セット売りまでいろいろな選択肢があった。今後のメンテナンスを考え、10個セットを2セット注文した。即日配送ではないが、配送料は無料で、一個当たりの単価は量販店価格の半分以下であった。

◇当該の販売会社はネット通販のみで商売している。販売会社への信頼度を量る購入者の満足度は100%。価格は量販店の半額、配送は大手通販会社が行い、日時の指定はできないものの送料は無料。こうした条件であれば、商品自体は変わらないだけに購入を控える理由はどこにもない。多くの人がネット通販を利用して商品を購入する理由だと思われるが、注意も必要だ。サイトに表示された価格はまちまちで、ネット通販だからといってすべてが安いというわけではない。実際、今回購入したコンパクト型蛍光灯の価格はさまざまで、10個セットの価格は、最も安い価格と最も高い価格との価格差は4.3倍となっている。購入者が対象商品を眺めていくなかで、価格差が歴然となることは明らかであるにもかかわらず、高い金額を表示して販売し

ている会社が存在しているというのは不思議だが、ここには需給バランスの変化によって値段は変わる、という思惑があるのかもしれない。

◇以前、制御製品を扱っている会社の担当者が「ネット通販会社が本気で制御製品を扱いたら会社の存続が危ぶまれる」と話していた。電設資材卸会社にとつても同様のことがいえるが、危機感という点ではそれほど激しいものは感じられない。一つの工事案件で使用する電設資材は多種多様であるため、ネット通販会社があらゆる電設資材をそろえて販売するビジネスモデルは小さい、と考えているためである。だが、多種多様な商品を取りそろえるのではなく、必要に応じて商品を購入する当用買いの顧客を対象としたサービスを提供することは十分可能で、ビジネスメリットもある。前述した小型蛍光灯はその好例である。

◇電設資材卸会社のなかには一般消費者向けに限られた電材商品をネット販売している会社がある。また、電設資材商品にとどまらない商品群を取りそろえ、ネット販売を行おうと考えている経営者もいる。その背景には、電材卸業はエリアマーケティングが基本であるという捉え方がある。拠点数が少ない電材卸会社が業績を伸ばそうと計画しても、そこには限界があり、同時に競争も激しくなる。ネット通販であれば、顧客は国内にとどまらず、顧客獲得の可能性は世界中へ広がる。既存の得意先との関係などを考え合わせると、中小の電材卸会社でネット販売が増える動きは高まっていくに違いない。