



あきんど
AKiNdo

■視点を变える流通ノウハウ■

第2回 商品の基本設計について

株式会社あきんど

【商品設計の基本について】

商品を作り、販売していく上で、『いくらで売ればいいのか？』という課題が圧倒的に多いです。

価格を決めるには、まず、『売りたい場所』『販売方法』『販売数量』などを決めることが重要です。

商品設計の基本は、

- ①どこで（どの場所のどんなお店で）
⇒ 距離や立地条件やお店の属性でコストが変わる
- ②誰が（自分で売なのか／誰かに売ってもらうのか）
⇒ 人件費をどこが負うのか
- ③どうやって（どのような売り方で売なのか）
⇒ パッケージデザインや販促物はどうするのか
- ④いくらでどのくらい売なのか（少しだけ売なのか／たくさん売なのか）
⇒ 売上目標

の4つを考えることが大事です。

【商品設計目安】

■設計目安

- ①原材料原価率（材料・包装材含む）：25%
 - ②製造人件費（製造に関わる人件費）：15%
 - ③販売及び一般管理（諸経費と間接人件費）：15%
 - ④利益：5%
 - ⑤流通マージン：40% ※高く売った場合はここが利益に変わる
- ⇒大枠として
- ・材料原価を25～30%に抑える
 - ・人件費を30%前後に抑える
 - ・利益が5～10%残る設計を目指す。

流通マージン40%分を入れ込み、基本60%出荷で販売できる設計を作ればある程度のチャンネルに流せる。60%出荷以上の価格で販売した際は粗利益が増える設計にしておく。

設計目安

流通マージン40%

利益5%

販管費15%

製造人件費15%

原材料原価25%