



# 13章 販路の決め方

お菓子作りを仕事にする  
スイーツビジネススクール

*Marimo Cafe*

## この動画で学べること

### 販路の決め方

- 01 店舗を作る
- 02 マルシェに出店
- 03 委託販売
- 04 卸売
- 05 ネット通販

# 販路の候補

どうやって販売しようかな？  
店舗を持つのはリスクが高いかな...



## 販路の候補

- ① 店舗を作る
- ② マルシェに出店
- ③ 委託販売
- ④ 卸売
- ⑤ ネット通販

レンタルキッチン等で  
製造する

# 1. 店舗を作る



開業資金が十分にあり、ある程度の顧客がいる場合にオススメです

- ▶ 条件にもよるが600万~1,000万くらいの資金が必要
- ▶ 家賃、水道光熱費など毎月の運転資金も準備しておく必要がある
- ▶ 好条件の物件との出会いは「運」もある
- ▶ 探し始めてすぐに見つからないことが多い
- ▶ 数年後を見据えて探し始めるのも◎
- ▶ 選ぶポイント：家賃、自宅からのアクセス、最寄駅からのアクセス、広さ、日当たり、電気・ガスなどの設備面

## 2. マルシェに出店



新規のお客様に出会っていききたい！という時にオススメです

- ▶ マルシェ自体に集客力があれば、自然とお客様が集まる
  - ▶ 魅力的な商品を出品すれば売れる可能性がある
  - ▶ 直接お客様と触れ合えるので、やりがいを感じられる
  - ▶ どんな商品がどんな人に好まれるのか、ニーズの発見ができる
  - ▶ 周りの店と比較され、価格競争になる可能性もある
  - ▶ 製造に加え販売にも時間を取られるため、収益化効率は悪い
- その場限りではなく、次回に繋げる仕掛けを作ろう

## 3. 委託販売



販路を拡大したい！という時にオススメです

- ▶ カフェなどでお菓子を販売することで、販売の機会が増える
- ▶ 商品が売れた際に収益の一部を受け取ることができる
- ▶ ブランド名を目にする客が増え、認知向上に繋がる
- ▶ 委託先での人気商品になれば、安定した売上が見込める
- ▶ 安定供給するための技術向上に繋がる
- ▶ 売れない分はロスとなるため、販売期間を考慮した商品作りが必要

## 4. 卸売



**安定した売上を立てたい時に目指したい販売方法です**

- ▶ 卸売業者に商品を販売し、その後の販売や在庫管理には関与しない
- ▶ 卸先での人気商品になれば、安定した売上が見込める
- ▶ 安定供給するための技術向上に繋がる
- ▶ ブランド名を目にする客が増え、認知向上に繋がる
- ▶ 有名百貨店などへの卸の場合は、賞味期限が1ヶ月以上など制約も
- ▶ 食品表示は「特定原材料に準ずるもの」の表示も必要など規定も

## 5. ネット販売



### 自分のタイミングで開店できる販売方法です

- ▶ ネットショップを作成し、商品を掲載し、販売する方法
- ▶ ネットショップは誰でも簡単に無料で作成できる
- ▶ 受注生産ができるため、ロスが少ない
- ▶ 全国どこへでも発送できるので、地理的な制約がない
- ▶ 販売開始すれば、24時間いつでも購入できる
- ▶ ファンがいれば安定した売上が見込める
- ▶ 実物を見せられないため、魅力的に見える写真が必要



# まとめ

# 販路の決め方



	低予算でのスタート	誰でもチャレンジ可	お客様とのふれあい	ロス発生のダメージ	ブランド認知向上	地理的制約がない	売上効率
店舗	×	△	◎	×	×	×	×
マルシェ	◎	◎	◎	×	◎	×	×
委託販売	◎	×	△	×	◎	△	×
卸売	◎	×	△	◎	◎	△	◎
ネット通販	◎	◎	×	◎	×	◎	◎



# HOMEWORK

WORK  
01

あなたがお菓子を販売する際に、  
重視したいことを挙げてみよう

WORK  
02

それを満たす販売方法は何か考えてみよう