

時化と鮮魚介類の需要（14）

前回は、B2C（消費者へ）の場合を中心に「どの様にお渡しするか」について述べる・・・と結んだ。究極のお渡し方は、宅配（出前）であるが、再配達等の問題より、結局、配達料を価格に転嫁（お客様負担に）せざるを得ない結論に至り、考え出した結果が、◇サテライトデポ方式：「大人の食育書 いしかわ旬の鮪だより®百選譚」ページより【イメージと特徴】

サテライトデポ方式の「サテライト」は（複数の）拠点・中継地・お渡し場所を「デポ」は「いしかわ旬の鮪だより®」の置き場所・一時保管場所をイメージ願いたい。具体的には、昔からある取次店のイメージ、クリーニングの取次店が良い例である。

- （1）「いしかわ旬の鮪だより®」の製造は「すしセン®」製造ラインにて一括製造
- （2）サテライト店は「すしセン®」製造ラインまで取りに来ていただく方式
- （3）お客様にサテライト店まで取りに来ていただき、お代をお支払いいただく方式
- （4）お客様（利用者）登録制（無料）
- （5）「いしかわ旬の鮪だより®」は当日予約受注生産制
- （6）キャンセル年2回まで可。3アウト制。お客様都合の返品・返金は原則無し

【上記（1）～（6）に対する目的】主なものを抜粋

- （1）①一括集中管理による食の安全・安心の担保・徹底対策
②製造コストの大幅減→製品を安価で提供
- （2）サテライト店の人員・車輛の活用による配送コストの低減
- （3）①お客様の待ち時間からの解放
②お客様に宅配コストのご負担を掛けない→製品を安価で提供
- （4）①食の安全・安心の担保と食のトレーサビリティ掌握。不特定多数に販売しない
②本人様確認。③上得意様への謝礼。④キャンセルロック解除
- （5）製造の過少過多回避→機会損失とロスの回避→コスト削減→安価で提供
- （6）お客様の「おすしどころではない」事情に対し、弊社は、何もお手伝いできません。したがって、無断キャンセルで一向に構いません。年2回まで可とします。

当初のお鮪中心の品揃えの場合1／5万人デポ～取扱い種・量が増えた場合1／1万人デポ～鮮魚介類全てを扱う場合1／小学校区程度デポを想定している。

つまり、失礼ながら小学生でも通える距離にデポを設置すれば、より多くの方の利便性が向上する仕組みである。それでもそのデポまでたどり着けない方に対しての施策は、行政と相談し、その方策を練るしかない。1企業としての事業持続可能限界を超える。