2018年2月の格言

平成３０年２月の格言は

小売店に払うマージンは
「売場借用料」であり、
問屋に払うマージンは
「販売網使用料」である。

　もしも、自分の会社で
自社の商品を売る販売網を作ろうとすれば、
多額の費用と多くの時間を必要とする。
　そのような努力を全く必要としないのが、
代理店と契約するということである。
その報酬が代理店に払うマージンなのである。
だから、マージンというものは
「販売網使用量」であって、
「販売手数料」ではないのである。
販売はあくまでも
自らの会社で行うものなのである。

　このことは、小売店に対しても全く同じである。
小売店に払うマージンは、
販売手数料ではないのである。
その本質は「売場借用料」なのである。
自ら小売店舗を作るには、
これまた多額の費用と時間を必要とする。
そのようなことをやらずに済むのが、
既存の小売店を利用することである。
当然のこととして、売場借用料を払うのである。
小売店の売場を借りて自ら売る、のである。

一倉定先生著「一倉定の経営心得」事業と販売より