

MING PAO DAILY

September 16, 2003

最潮消費 D1

二〇〇三年九月十六日 星期二







消費

近年到日本旅遊的人,大多不會錯過在當地100¥店瘋狂掃平貨的機會。

一百目圓,約相等於1.2加元,產品價格與本地dollar shop(一元商店統稱)相差無幾。未光顯過百圓商

店的人於是會問:本地一元店夠開到成行成市啦!有必要千里迢迢往日本入貨嗎?

剛於列治文開分店的100¥便利店(Konbiniya the 100¥ Store),以及將於年底開幕的日本大創(Daise

)產業旗下100¥店·相信可以為大家解答目式百圓商店令人着魔之謎。

圖/文:劉德藍



Konbiniya 列市分店 主攻華人市場

百圓便利店 (Konbiniya the 100 ¥ Store)上 月於列治文第三路夾Ackroyd Road開幕。此店 是經營日本錄影帶、旅遊等事業的Canuck通訊 公司,繼溫市市中心Robson街總店後新開設的 分店。百圓便利店的運作模式亦與總店一樣, 店面一邊出售日式食品,另僻一角落出售日式 百圓貨品。

Canuck公司兩年多前開始在溫市中心出售日 本百圓商品,大受日本留學生及主婦歡迎,但 市中心地方小,不能容納大量貨品;加上鋪租 貴,賣百圓貨品利潤不大;再者,該公司亦看 準了列治文有龐大華裔市場,故決定今年於列 市開設分店



兩店的百圓貨品略有不同:列治文分店因爲 地方較闊落,故可容納較多貨色以及玻璃、瓷 器等易摔破產品;價格方面,分店亦因爲鋪租 較便宜,貨品可以調低至每件1.75加元,較溫 市中心貨品的每件1.99加元更抵買。

列市店價格較低

爲Canuck公司提供貨源的數間日本百圓商店 大多在東南亞亦擁有分店,定期需專運送貨 品到亞洲各地,故與船運公司關係很好。這些 百圓店業者知道Canuck有意開拓卑詩省的百圓 商店市場,都大表支持,並主動與船運公司治 談降低加拿大船運費用,令Canuck公司得以極 便宜的運費,便可將百圓商品從日本運到本地 。運費節省了,貨品售價便有調低的空間。

Canuck公司採購部副總裁末永眞理子表示, 日本百圓商品的來價由60多到98日圓不等。「 以1.75的價格出售那些成本價已接近100日圓的 貨品,其實幾乎沒有什麼可賺。」 眞理子說。 不過,她明白到維持低廉及統一價格的重要性 ,所以寧可薄利多銷,也不願將價錢調高或將 貨品分開不同價格出售。

百圓便利店每兩個月會來一次貨,每次來貨 約5萬件百圓商品,填滿整個貨櫃箱。眞理子 解釋,百圓產品去貨極快,所以入貨量必須夠 多,才能保持貨架「常滿」

在採訪尾聲,聽到百圓便利店內,兩名華裔 「師奶」以下對答:

「這個洗衣袋聽講好好用架……!專門用來 洗冷衫,洗完不會起毛頭。」

「得唔得呀?」 「哎呀,個…… -個幾毫,唔得咪當普通洗

衣袋用囉!」 這大概就是一元商店的吸引力所在:買到實 用的便宜貨,像執到寶一樣歡喜;萬一貨品不 怎麼實用,也不過浪費一個幾毫。末永眞理子 說,最瘋狂的一次,還遇見客人一次過買80多 90件貨品回家呢!

DGISO 100¥業巨人 12月強勢登陸

百圓便利店的出現,爲喜歡日式100¥店的 人過足掃貨廳,但正所謂好戲在後頭——12月 中,當本省最大型華人經營商場時代坊落成時 ·亦是大創(Daiso)產業旗下的100¥店正式 登場之日。

在日本,大創產業創了廉價商品的先河,旗 下的100¥店,因爲價廉物美,又適逢出現在 日本經濟陷谷底時,故其渴求量及受歡迎程度 ·發不可收拾。

今日,大創的發展已超越了百圓商店範疇, 200¥、300¥等店鋪陸續出現,並在日本已經 開到「梗有一間喺左近」的地步;全國2千多 間百圓商店當中,接近八成屬大創所有。集團業務亦早已覆蓋東南亞,現在新加坡、台灣、 南韓都有大創100¥店,且繼續以平均每天有 一間分店開幕的速度,在亞洲極速發展中。大 創產業今年年底,終於衝出亞洲首次登陸北美 而溫哥華將成爲大創100 ¥店首間北美銷售 站。

首間北美分店

北美首間Daiso店,預計於本年12月12日, 在列治文的時代坊開幕,而整個Daiso北美發 展計劃背後的策劃人,正是新時代集團總裁馮

馮永發與大創產業的總裁矢野博丈,這次是 以合作方式經營溫哥華的Daiso店,前者佔51% 股分,矢野博丈則佔49%。與其他集團共同經 營百圓商店的合作方式,亦是大創的首次。

其實大創產業每天都會收到不下20個從中國 歐美各大小集團寄來,要求合作或爲他們供 應百圓貨品的信件,但大創統統謝絕

這次新時代集團能得到大創的靑睞,馮永發 認爲,自己做足準備功夫,固然有助矢野博丈 對自己另眼相看,但機緣巧合亦是主要原因之 ·。「就算數年前我想在香港仔中心搞,都會 因地方太小而不被接受,現在則是成熟階段, 他們亦看得好清楚,現在我們有能力幫他們推 廣到(廉價購物市場)。」馮永發說。

訂單以千萬件計

大創所出售的廉價貨品,全部由自己找廠房 製造,並採用了非常嚴格的方式,去控制百圓 商品的品質。

馮永發指出,大創產業每次與生產商訂購貨 品時,每樣貨品的訂單至少都上千萬件。 野先生終品質控制設定在1.5%,即是說100件 貨品當中,只能接受有1.5件出現瑕疵,如果 產品被驗出超過這個容忍度,以千萬計的貨品 便成批不要。這麼一來,廠方哪敢有任何差池 ,肯定將貨品做到最好爲止。」馮永發道,大 部分歐美製造商對貨品的品質控制,也不過是

大創在日本的百圓商品種類多達10萬款,本 地的Daiso分店,亦會先羅致其中3萬多種100 ¥貨品,看看本地消費者反應如何,再加減貨 品種類與數量。日後亦有機會陸續增加200¥

、300¥等貨品。

爲了推廣百圓商品的實用性,馮永發更請 了家居用品專家黃耀德(黃sir)往日本視察 ,確保引入的電器產品全部適合本地使用。 黃sir並會在電台節目中講解百圓貨品的耐用 性何在,以引證「平嘢」並非「冇好」

最後,大衆最有興趣的,自然是想知道 Daiso的百圓商品,會以幾多加元出售?馮永 發對此問題未有確實答案,因爲集團還在衡 量Daiso將自成一國只做零售商,還是會當批 發商,將貨品再批發予其他經銷商或特許經



馮永發解釋:「如果做批發或特許經營,貨 品零售價便會較高,例如如我們會以1.5加元 作爲批發價賣出貨品,讓向我們拿貨的零售業 或者特許經營業者再以3元賣出去,這樣特許 經營者才能生存。 |

相反,如果Daiso以百貨店模式運作,那麼 價格便會較便宜。

不渦,馮永發相信,即使做批發,貨品零售 價亦不會超出3加元。