

신선식품의 스마트폰 주문시대를 열다

도쿄지사

스마트폰으로 주문하고 매장에서 수령

- 지난 3월, 일본 편의점 로손(Lawson)은 신선식품을 스마트폰으로 주문하는 서비스를 시작했다. 매일 아침 8시 까지 스마트폰 어플리케이션을 통해 주문을 마치면 카나가와에 있는 EC물류센터에서 상품이 출하된다. 출하된 상품은 냉장배송센터(수도권 배송센터 약 10개소)로 분산되며 다시, 오후 1시~ 6시 사이에 각 점포로 배송된다.

| 도쿄도내 로손편의점 매장모습 |



출처 : www.yonhapnews.co.kr

| 로손편의점에서 판매하는 야채 |



출처 : news.joins.com

- 배송된 신선식품은 각 점포의 냉장고에 보관되며, 주문고객이 오후 6시를 전후해 해당 점포를 방문하여 계산대에서 대금을 지불하고 물건을 수령하게 된다. 점포당 하루 주문건수는 평균 10건이며, 주로 10,000~15,000엔대의 주문이 많다.
- 매출은 가맹점 매출에 포함되며, 상품수령을 위해 방문한 고객들은 다른 물건까지 구입하는 경우가 있어 일석이조의 효과를 누리고 있다.

1인가구의 신선식품 소비확대

- 스마트폰 주문서비스는 도쿄 및 카나가와현 일대의 약 200군데 점포에서 시행중이며 이용객은 꾸준히 늘어나는 추세이다. 연말까지 도쿄 및 카나가와현 내 점포를 2,000개까지 확대하고 내년부터는 타 대도시권까지 서비스를 확장할 방침이다.
- 또한 로손은 2010년부터 '로손팜'이라는 농업생산법인에서 직접 생산한 농산물을 생산 점포에 납품하고 있다. 근거리 소비문화가 확산되고 1~2인 가구가 증가하면서 편의점에서도 채소와 같은 신선식품을 구매하는 소비자가 늘어나고 있기 때문이다.






스마트폰 이용한 쇼핑인구 증가

- 또다른 배경은 온라인을 통한 거래비율(이하 EC화율*)의 증가다. 우리나라 뿐 아니라 일본 역시, 소비자층이나 상품 종류를 막론하고 소비재산업 전반에 걸쳐 스마트폰 쇼핑인구가 늘어나고 있는 추세다.
- 스마트폰을 이용한 인터넷 이용자가 2015년 말 전체 인구의 54.3%인 것으로 집계되고 있으며 이 중 상당수가 스마트폰으로 물건을 구입하는 것으로 알려져 있다.
- 로손은 최근의 소비트렌드와 구매형태를 한발 앞서 분석하고, 마케팅에 반영함으로써 해당 시장의 고객들에게 좋은 이미지로 어필하고 있으며 매출상승의 효과를 누리고 있다.

*EC(E-Commerce)시장 : 인터넷을 통해 이루어지는 소비자용 전자상거래

*EC화율 : 전체 상거래 금액 중 온라인을 통한 거래비율

| EC화율 규모추이 |

색 분류	2014년		2015년		2016년	
	EC시장 규모(억엔)	EC화율 (%)	EC시장 규모(억엔)	EC화율 (%)	EC시장 규모(억엔)	EC화율 (%)
 생활가전/AV기기, PC/주변기기	12,706	24.13	13,103	28.34	14,278	29.93
 잡화, 가구, 인테리어	11,590	15.49	12,120	16.74	13,500	18.66
 옷, 복장잡화	12,822	8.11	13,839	9.04	15,297	10.93
 화장품, 의약품	4,415	4.18	4,699	4.48%	5,268	5.02
 식품, 음료, 주류	11,915	1.89	13,162	2.03	14,503	2.25

세계적 추세가 되어가는 스마트폰 전자상거래

- 일본의 신선식품 시장규모는 25조 엔이다. 그 중 EC는 현재 1,500억 엔 미만인데 시장규모가 큰데도 불구하고 EC화율이 낮은편이다. 이는 소비자들이 식품신선도를 직접 눈으로 확인하고 싶어하기 때문인 것으로 보인다.
- 그러나 지난해 아마존닷컴에서 '아마존프레시'란 이름으로 신선식품을 최단 4시간 이내에 발송하는 서비스를 시작했으며, 올해는 편의점에서도 관련 서비스가 시작된만큼 식품 EC시장의 성장가능성은 높아질 것으로 전망된다.
- EC화율의 증가는 전세계적 추세이며, 식품업계에도 불어닥칠 강력한 태풍의 눈이 될 것으로 예상되는 만큼 새로운 시장에 대응하기 위해서는 EC 화율에 대한 전망을 염두에 두고 사업계획을 세우는 것이 시장경제에서 유리한 고지를 확보하는 방안이 될 것이다.

출처 : www.ebisumart.com, 식품산업신문 (2018.3.22)