

3 일본

3-1 원 코인 미니 부케(꽃다발) 인기

■ 주요내용

- 원 코인(500엔 짜리 동전)으로 구입할 수 있는 미니 부케가 인기를 끌고 있으며 그 배경에는 인스타그램 등 SNS가 성행하면서, 간편하고 세련되게 장식 한 꽃사진을 SNS에 등록하는 여성들이 증가하고 있기 때문인 것으로 보임



‘해시태그 미니부케’로 업로드되는 인스타그램 사진 예

- 도쿄 신주쿠에 있는 유명 체인 꽃집의 인기 상품은 500엔 미니부케임. 사용되는 꽃은 15cm 정도의 장미와 스카비오사, 허브류 등이며 바이어에 따르면 “미니 부케는 가격이 저렴하여 손쉽게 구입할 수 있고 한번 구입하게 되면 꽃 애호가가가 되는 계기가 될 수도 있다”고 함
- 대규모 화훼 체인점인 아오야마 플라워 마켓은 “라이프 스타일 부케”를 주제로 주방, 거실, 화장실 등 장식하는 장소에 잘 어울리는 미니 부케를 만들어 판매함으로써 남성들도 손쉽게 구매가 가능한 점이 특징임. 점포입구에 전시 판매하는 378엔, 540엔 등 저렴한 가격의 미니 부케를 보고 꽃집을 찾아오는 고객이 증가함



꽃집에서 판매되는 미니부케

* 출처 : 일본농업신문 2016. 5. 15.자

📌 시사점

- SNS의 보급에 따라 젊은 층을 중심으로 앞으로 꽃의 수요가 더욱 늘어날 것으로 예상됨. 특히 지금 까지는 기념일에만 꽃을 구입하는 사람이 많았으나 저렴한 라이프 스타일에 맞는 미니부케의 등장으로 소비자변과 구매 기회가 증가할 전망
- 선인장이나 다육식물은 현재까지 대일 수출은 거의 없었으나 키우기가 편하고 저렴한 가격으로 구입할 수 있기 때문에 젊은 층을 중심으로 인기가 높아질 가능성이 큼

 작성 : 도쿄 지사

3-2 일본 편의점 업계의 타업종 융합 전략

■ 주요내용

- 최근 일본 편의점업계 동향
 - 일본프랜차이즈체인협회의 통계에 따르면 '15년도 일본 전국 편의점의 연간 매출액은 9조 2,974억엔으로 전년 대비 0.9% 확대 추이. '14년의 소비세 인상 이후의 급격한 소비감소의 반동과 경제의 완만한 회복세 등에 기인하는 것으로 판단됨
 - 단신가구수와 고령자의 증가에 따른 개별식, 간편식의 수요 증가와 기호의 다양화 등으로 프리미엄 원두커피, 도넛 등 카운터 주변에서 판매되는 식품, 도시락, 반찬류, 디저트 등이 호조를 보이며 제품 가격이 증가하고 있음
- 편의점업계의 새로운 전략
 - 실적호조 추세를 나타내고 있는 일본 편의점업계가 타사와의 경쟁에서 살아남기 위하여 차별화를 도모하려는 움직임이 나타나고 있으며, 오랜 전략인 점포수 확대가 한계가 보이면서 타 업종과의 포괄적인 제휴로 사업영역을 확대하고 상호 경영자원을 활용하여 시너지효과를 도모하는 사례가 잇달아 나타남
- 차별화를 도모하기 위한 타 업종과의 제휴 사례
 - 세븐일레븐
 - 일본 편의점 업계에서 압도적인 힘을 과시하는 세븐일레븐은 의류 전문 브랜드인 유니클로와 제휴하여 유니클로의 온라인매장에서 구입한 상품을 세븐일레븐 점포에서 수취할 수 있는 서비스를 '16년 2월에 수도권에서 시작하는데 이어 4월부터는 전국으로 확대하였으며, 세븐일레븐 점포에서의 수취하는 경우 별도 수수료는 발생하지 않도록 하였음
 - 로손
 - 일본 편의점 업계 2위인 로손은 오사카 동부지역을 중심으로 드럭스토어와 조제약국을 전개하는 아카카베와 업무 제휴하여 전국에서 첫 조제약국과 상담실을 갖춘 '헬스케어로손·로손아카카베'를


‘16년 2월에 오픈함. 로손은 이전부터 20~30대 여성층을 대상으로 건강지향상품을 판매하는 ‘내추럴 로손’을 118점포 전개하고 있으며 이번 조제약국 병설형 ‘헬스케어로손’이외에도 병원 내의 ‘호스피털로손’, 의약품 출장조제서비스를 제공하는 ‘로손홈약국’을 전개하여 초고령사회에 대응한 새로운 비즈니스를 추구하고 있음

- 패밀리마트

- 일본 편의점 업계 3위인 패밀리마트는 ‘14년에 JA전농(전국농업협동조합연합회)이 전개하는 식품 슈퍼 A-COOP와 융합한 점포를 오픈한데 이어 ‘16년 4월에 농산물직매장과 일체화된 점포 ‘패밀리마트·전농프레시광장’을 오픈함. 편의점의 편리성과 직매장의 신선한 지역 농축산물을 갖추고 있어 직매장의 운영 활성화에도 기여할 것으로 전망됨

📌 시사점

- 상기 사례 이외에도 택배서비스업체와 연계하여 고령자를 위한 배달서비스를 전개하는 편의점 등도 있어 업종을 뛰어넘은 사업 제휴를 통해 큰 시너지효과를 기대할 수 있으며, 경쟁사와의 차별화를 도모할 수도 있어 이러한 트렌드는 향후 더욱 증가할 것으로 전망됨
- 편의점업계로서는 타 업종과 융합함으로써 상호간에 새로운 소비자를 획득할 수 있어 식품 카테고리의 제한 없이 수요 확대가 기대되며 현재 일본에 수입되고 있는 한국식품도 건강기능식품 등 새로운 품목에 대한 수요 및 판매채널의 확대가 기대될 수 있을 것으로 사료됨

 작성 : 오사카 지사