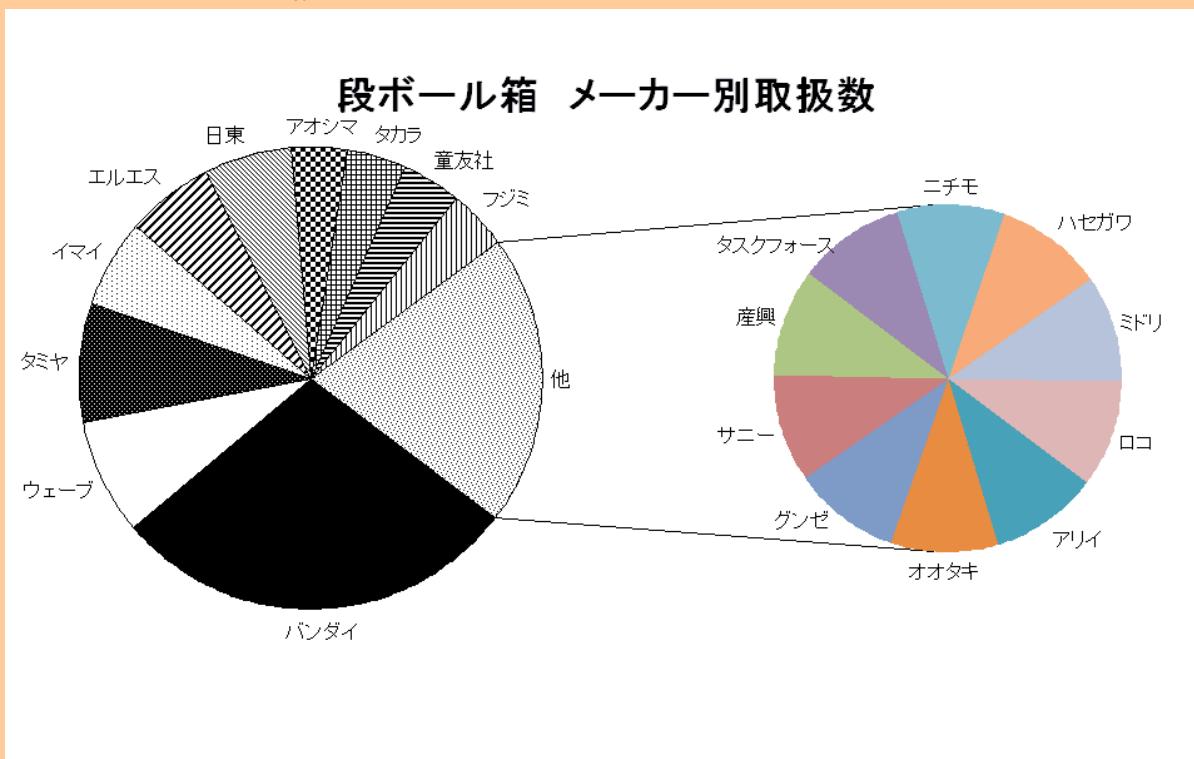




番外編その1 段ボール箱の傾向と対策

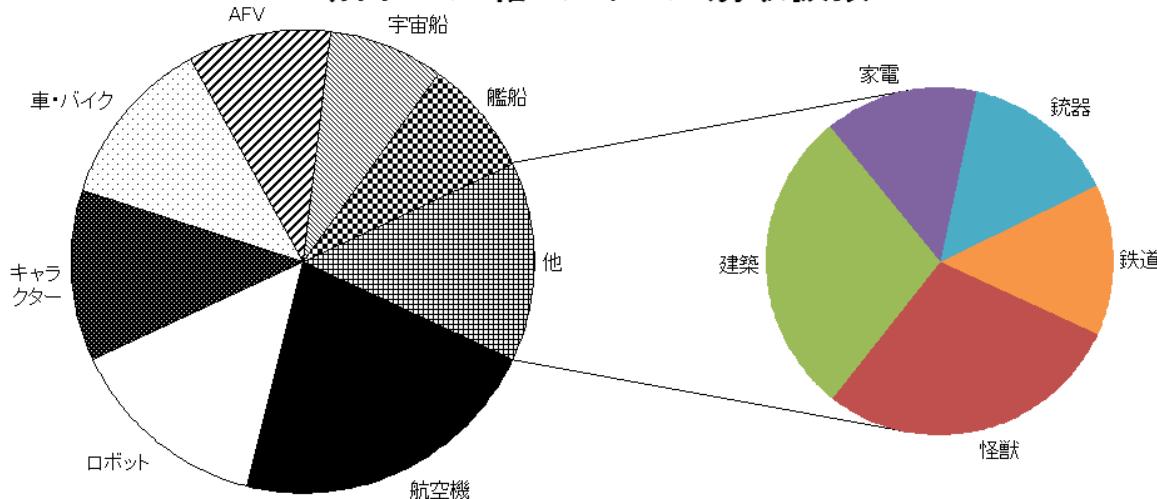
段ボール箱全50回を紹介している間に8年の月日が過ぎました。途中で気付いたことや追補の類を5回にわたりお送りする予定です。

まずは紹介キットの偏り具合に注目してみましょう。



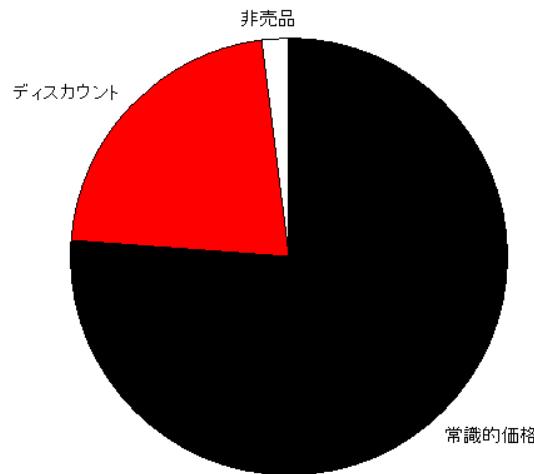
段ボール箱はスケール物とキャラ物を交互に取り上げるという約束でしたので、それぞれ25キットずつを紹介したことになります。メーカー別取り扱い数をまとめたのが上のグラフです（「他」は取扱数が1のキット）。キットのメーカーとして圧倒的に多かったのがバンダイです。80年代以降キャラ物をコンスタントに開発し続けていることからすれば妥当な結果と云えるでしょう。2位はタミヤとウェーブです。「世界のタミヤ」はともかくとして何故にウェーブ？と思われる方も少なくない（そもそも「ウェーブって？」という声も予想される）と思いますが、欲しいものをキット化してくれるメーカーなんですよ、しかもプラで。4位は3社。マイとエルエスはギミック重視なのと小さい（安価な）モデルを作ってくれるというのが私の製作スタイルに合っているからでしょうか。日東は…ネタの魅力かな？ハセガワがすごく少ないのが意外でしたが、勿論ハセガワのキットが悪いという訳では無いです。ハセガワのキットはどれもキチンとしていて良ろしい反面、イレギュラーな感動が生まれにくいのかも（その昔サークルの先輩に「マニアはNECのVTRを買う、当たれば価格の2倍の性能外れれば即日新品交換」と教わったのを思い出しました。ちなみに私自身は手堅くソニーのVTRを買いましたが）。

段ボール箱 ジャンル別取扱数



次にジャンルに注目してみましょう（「他」は取扱数が2以下のキット）。私はヒコーキからこの世界に入り第一次ガンプラブームの洗礼を受け中斷せずに今日に至っています。それが良くわかるグラフですね。キャラクターが多いのは商品サイクルが短いので買い逃さないよう気を付けているからだと思われます。自分の印象だと車・バイクは殆ど作らないのですが、結構取り上げてました。何故だろう？

段ボール箱 購入価格



そして禁断の、「店舗改装とか閉店セールとか均一ワゴンとか、何かそんなところばかり行っている印象を持たれるかもしれませんのがはっきりいってその通りです」(第19回より)を検証してみたのがこのグラフです。ちなみに「ディスカウント」の定義は小売店での一般的な販売価格(二割引～定価)から更に値下げされた状態としました。およそ2割、やはり多い!!

結論。(1)ディスカウントされていたら買う(2)「見た時が買う時」を守って買う この2つのせめぎ合いの結果がキットの偏り具合に反映されていました。やっぱりか。