

はじめに

不思議な成功も不思議な失敗もない!! 成功には成功の理由が、失敗には失敗の理由が必ずある!! という考え方にに基づき、私は流通業界及びS C業界における成功のメカニズムを研究しています。とかく流通業界は暗黒大陸と言われ、まだ成功や失敗のメカニズムが解明されていない分野がたくさんあります。

私は流通及びS Cにおける成功のメカニズムを解明して勝ちパターン化するためには、まず第1に「情報」(知ること)、第2に「理論」(情報をメカニズム的に因果関係を解明して体系化すること)、第3に「戦略」(体系化したメカニズムを成果の出るレベルに組み立てること)、第4に「戦術」(成果の出る戦略を能率よく具体化すること)、最後に「運営(あるいは戦闘)」(具体化したものに磨きをかけて長期繁栄体制とし持続可能にすること)が必要であると考えています。それゆえに、流通及びS Cの勝ちパターンづくりの基軸は「戦略」(成果)であり、情報(知ること)や理論(メカニズムの体系化)は勝ちパターンづくりの前提で、戦術(能率より仕上げる)や運営(持続可能にする)は勝ちパターンづくりの結果と位置づけています。

同じ流通現象やS C現象を見たり調べたり研究したりしても、実際に行動して成功する人と失敗する人があります。また、同じ現象を見て真似して世界一の流通企業になった事例と、逆に失敗して倒産した企業の事例もあります。これは「真似をするにもノウハウが必要」という格言がある通り、真似(事例研究)をする際のこの2つの極端な例は、現象を形で見る(失敗)か、現象をメカニズムで見る(成功)かの違いを意味しています。成功と失敗は紙一重です。これを天国と地獄の理論と呼びますが、他人には見えないが自分には見える奥の深い成功・失敗のメカニズムを探索することがS Cを成功させるポイントです。

流通やS Cのノウハウを学ぶ手法にどちらも比較研究ですが、歴史的思考と国際思考があります。すなわち、過去で起こった流通・S C現象を現在時点で学び、未来へと結びつける歴史的思考と、流通・S C先進国の過去・現在、さらには最先端の流通・S C現象を日本(流通後進国?)で学び、未来へと結びつける国際的思考です。これにより、流通とS Cの「未来の可視化」が可能となります。

アメリカのS Cの歴史は100年で、約10万ヶ所にS Cが立地しています。日本のS Cの歴史は40年であり、約3,200ヶ所にS Cが立地しています。アメリカと日本におけるS Cの歴史の中には成功または失敗した事例が多数あり、S Cの成功のメカニズムを解明するための「宝の山」となっています。この宝の山の中にある玉石混交を玉(成功)と石(失敗)とに見極め、S Cの成功のための原理原則を確立しなければなりません。特に、アメリカのS Cの歴史は日本よりもはるかに長く、かつS Cの成立数もはるかに多いため、アメリカのS Cにおける成功・失敗の歴史を学ぶ「事例研究」はS Cのノウハウづくりに非常に参考になります。

ただ、事例研究（メカニズム的に真似ること）の対象となる流通・SCには成功のメカニズムのレベルがあります。すなわち、1つは「原理原則のレベル」で、基本的なノウハウを取得すれば同じように成功することができるレベルのノウハウです。2つは「例外の原則のレベル」で、多くは失敗しているが稀に成功しているため高度のノウハウを取得しないと同じように成功できないレベルのノウハウです。3つは「奇跡の原則のレベル」で、世界に1つ程度しか成功あるいは存在していないため超奥の深いノウハウを取得しないと同じように成功できないレベルのノウハウです。

このように流通・SC業界の中での企業や成功業態の成功レベルは天と地のレベルの差があり、単に真似をすとか。かなり真剣に取り組んでも奥の深いノウハウをメカニズム的に取得しないと成功しません。

我々は流通先進国であるアメリカ（流通模範国ではない）のSCの事例を学び、日本で多くのSCを開発・運営・指導してきました。このアメリカのSC事例から学び、日本でさらに磨きかけたSCのノウハウをSC後進国である新興国に伝承していくのは我々の義務であると思っています。自国の国民を消費という手法で経済及び生活を豊かにすることは、SCという最強の流通業態の役割でもあります。

私はSCのことを「平和産業」と呼んでいます。過去のように植民地主義によって他国を支配下に置きマーケットを拡大するのではなく、自国民の生活を豊かにし、消費を通じて新しいライフスタイルを創出するSCはまさに平和産業です。私はSC業界に携わることを誇りに思い、SC業界の発展ならびに日本国の平和と繁栄のため、SCの成功のメカニズムを究明することを“志”としています。

本書はまだ完成されたノウハウではありませんが、私が40年間コンサルタントとしてSCの開発・リニューアル・運営指導に関わってきた中で得たコンテンツを「情報→理論→戦略→戦術→運営」のプロセスでまとめたものです。今回は理論編ですが、今後は実践編ならびに事例編を作成する予定です。

(株)ダイナミックマーケティング社
代表 六車 秀之
