

(株)ダイナミックマーケティング社では海外流通視察(主としてアメリカ)を毎年3回、私(六車)が総合コーディネーター兼団長(チームリーダー)として実施しています。今までの実施回数は30回、参加者数は延べ700名を超えています。この海外流通視察は、アメリカの流通の実態を見に行く視察ツアーではありません。アメリカの流通が現在に至ったプロセスと成功のメカニズムを学ぶことにより、参加者の方々の意識革命に伴う流通業界の人材の輩出を目的とした視察ツアーです。アメリカの流通の研究を通じて、日本での成果を発揮することを使命として実施しています(生意気のような感じが、本気でそう思っています)。

アメリカあるいは海外の流通の「視察」(実際にその地に行き、事情を見極めること)には、次の3つのタイプがあります。

アメリカ及び海外の流通を「知見を広める視察」

アメリカ及び海外の流通を「研究する視察」

アメリカ及び海外の流通から「意識改革するための視察」

私は、アメリカの流通視察においては、海外へ出発する前に「アメリカの流通を学び、成果を出す手法」として、第1段階の「知識」(知識とは知ることであり、知識は現象論であり、ノウハウではありませんが、成果を出す第1歩)、第2段階は「理論」(理論とは知識をメカニズム分析し、成功・失敗の因果関係を解明すること)、第3段階は「戦略」(知識を基に理論化されたメカニズムを、成果を出す仕組みにノウハウ化すること)、第4段階は「戦術」(戦略によって成果を出すように策定されたノウハウを具体的に仕上げる手法)の説明を行います(詳細は視点539参照)。

この知識 理論 戦略 戦術の4段階の成果創出システムを、アメリカ及び海外の視察のタイプに基づいて解説すると、次の通りとなります(六車流：流通理論)。

(1) アメリカ及び海外の流通を「知見を広める視察」のタイプ

文字通り、知見とは見て知ることであり、現状のアメリカ及び海外の流通現象(今、起こっている流通上の形としての出来事)を自分の目で見ることです。アメリカの流通はすごいなとか、珍しいものがあるとか、こんなことをしているのかとか、こんな商品があるのか...等々の知識レベルの情報を得ることであり、また、視察で得る情報も、流通企業紹介、店舗紹介、S C紹介、商品特性紹介等の実態の把握を中心とした視察のことです。それゆえに、アメリカの専門新聞、専門誌等に出ている記事の内容と、その解説が中心になります。

(2) アメリカ及び海外の流通を「研究する視察」のタイプ

アメリカ及び海外の流通の現象を見ても、現象は刻々と変化していますので、すぐに役立たなくなります。4~5年アメリカの流通を見ていないと、全く変わってしまっていると言う方がたくさんいらっしゃいます。確かにその通りなのですが、アメリカの流通の現象の形を目で見るのではなく、メカニズムで見る、すなわち自分の脳で見る必要があります。アメリカの流通と日本の流通は40年間の時差(アメリカの1960年代と日本の2000年代が同じ流通現象)があり、アメリカの流通の歴史の中に成功と失敗の事例がたくさんあります。我々は、このアメリカの流通の歴史を宝の山として、メカニズム分析(因果関係を究明・解明)し、理論化(すべての流通関係者に共有できるように体系化すること)しなければなりません。また、現在起こっている流通現象(例：なぜ、この企業やこの店は売れているのか?)も、表面的な企業紹介や店舗紹介、商品特性紹介ではなく、メカニズム分析する必要があります。このように、アメリカを視察するとは、アメリカの流通の歴史と流通の現象をメカニズム分析(何故そうなっているのかを目ではなく脳で解析)することです。

(3) アメリカ及び海外の流通から「意識改革するための視察」のタイプ

アメリカや海外の流通を研究する視察は確かに効果があり、流通をメカニズム分析することは、日本の流通への波及効果の高い視察手法ですが、1回や2回、あるいは3~5回の視察によって得るノウハウは増大しますが、やはり限界があります。実は、本当のアメリカや海外の流通の視察は、「アメリカや海外の流通を視察して、メカニズム解析することを「手段」として、目的は参加者の方々の今までの流通の価値観を変えてもらうこと」です。つまり、アメリカや海外の先進流通の実態とそのメカニズムを知ることにより、自らの脳の思考の基軸を過去の延長線上の思考ではなく、未来からの思考に変えることです。すなわち、3次元に住んでいる人は、4次元にいて初めて3次元の真の姿が見えます。同じように、3次元思考の人は4次元思考ができないと、真の3次元思考は見えないのです。自らの位置する3次元を次の4次元から見ることを意識改革と言います。それゆえに、自らの将来を成果ある方向に切り開くための手段としてのアメリカ及び海外の流通視察(4次元から3次元を見る視察)が望まれます。

(株)ダイナミックマーケティング社³

代表 六車 秀之