

視点(930)

I Saw All America(その130)!!

アメリカの流通と魚屋さんの回転寿司理論

魚屋さんの回転寿司理論とは、魚介類を専門的に扱う魚屋さんが回転寿司屋を営業すると、新鮮で安くおいしい回転寿司屋ができるという概念です。すなわち、特定の個性あるいは異質性のある発想に基づく概念(コンセプト)を切り口に、優位性のある業態や企業を創出するノウハウのことを言い、またの名を「比喩論法に基づく業態深化の原則」と言います(六車流:流通理論)。

アメリカの流通の中で、比喩論法に基づく業態深化の原則の事例( )が開発・経営すると となる)を示すと次の通りです。

	業態深化の切り口	企業名
1	医者がSSMを開発・経営すると	バイタミнкаテッジ
2	医者がドラッグストアを開発・経営すると	ファルマカ
3	料理人がSSMを開発・経営すると	ウェグマンズ
4	農家がSSMを開発・経営すると	スチュレオナルズ
5	食通がSSMを開発・経営すると	ホールフーズ
6	ヒッピーがSSMを開発・経営すると	ボルダーコープ( )
7	大工がホームセンターを開発・経営すると	ホームデポ
8	貴婦人が下着の店を開発・経営すると	ヴィクトリアズシークレット
9	蓄えはないが働き者がホームファニシング店を開発・経営すると	イケア
10	貧乏人が総合店を開発・経営すると	ウォルマート
11	百貨店がディスカウントストアを開発・経営すると	ターゲット
12	貧乏なエリートがSMを開発・経営すると	トレーダージョーズ
13	太陽族がカレッジファッションの専門店を開発・経営すると	アバクロンビ&フィッチ
14	ライオン一家がSCを開発・経営すると	サウスコースト・プラザ
15	不動産会社と金融会社が小売業を開発・経営すると	SC(ショッピングセンター)
16	ダーウィンがSCを開発・経営すると	ユニバーシティ・ヴィレッジ
17	市役所がSCを開発・経営すると	サウスレイク・タウン・スクエア
18	イグアナがSCを開発・経営すると	アルダーウッド・モール
19	大学がSCを開発・経営すると	スタンフォードSC
20	ペット愛好家がペットショップを開発・経営すると	ペッツマート(ペッツスマート)
21	キャリアウーマンが百貨店を開発・経営すると	ノードストローム
22	熟年者がSCを開発・経営すると	ライフスタイルセンター(LSC)
23	シェフが中華料理店を開発・経営すると	PFチャン
24	漁師・釣り師がスポーツ店を開発・経営すると	バスプロショップス
25	働く婦人が食料品を開発・経営すると	イーチーズ
26	お金持ちが百貨店を開発・経営すると	ニーマンマーカス
27	読書好きの人が書店を開発・経営すると	バーンズ&ノーブル
28	ガーデニング好きな人が店を開発・経営すると	スミス&ホーケン
29	お父さん・お母さんが子供の店を開発・経営すると	アメリカンガールズ
30	儉約家がSCを開発・経営すると	アウトレットモール

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>3</sup>  
代表 六車秀之