

流通とSC・私の視点

2015年9月27日

視点(1981)

奇跡の原則による業態別の売上タイプ!!

(流通理論編)

流通業のノウハウのレベルには「奇跡の原則」(世の中に1つか2つしかない超少数の事例から導き出された超高度なノウハウ)、「例外の原則」(世の中にある程度存在するが、少数しかない事例から導き出された高度なノウハウ)、「原理原則」(いわゆる勝ちパターン化された事例で一定のノウハウを駆使すれば達成できるノウハウ)があります。ここでは、「奇跡の原則」から導き出されたノウハウの事例(メカニズムではありません)を示します。

①業態別の奇跡の原則による奇跡の売上の基準値

業態	奇跡の原則	例外の原則	原理原則	完成度の低い原則
売上の倍数 (原理原則を1倍)	3倍	2倍	1倍(基準)	0.5倍
S C	1,000億円	500億円	250~300億円	100~150億円
百貨店	2,000億円	1,000億円	300~500億円	100~200億円
G M S	200億円	100億円	50億円	20~30億円
S M	100億円	50億円	25~30億円	10~20億円
スペシャリティ百貨店	1,000億円	500億円	250~300億円	100~150億円
メガ専門店	50億円	10億円	5億円	1~2億円
メガレストラン	10億円	5億円	2~3億円	1億円以下
スペシャリティセンター	1,000億円	500億円	250~300億円	100~200億円
アウトレットセンター	1,000億円	500億円	300億円	100~200億円

②業態別の奇跡の原則による奇跡の売上の事例

S C	玉川高島屋SC 1,000億円	ラゾーナ川崎プラザ 1,000億円
百貨店	伊勢丹新宿本店 2,200億円	阪急百貨店梅田本店 1,900億円
G M S	過去にダイエーやイトーヨーカドーに存在したが、現在はなし	
S M	スーパー三和ラゾーナ川崎店 100億円	ロピア港北東急SC店 80億円
スペシャリティ百貨店	ヨドバシカメラマルチメディア梅田 1,000億円	
メガ専門店	ルイヴィトン銀座 100億円	ユニクロ銀座 80億円
メガレストラン	今後出現するが、現在はなし	
スペシャリティセンター	ルミネ新宿 1,000億円	ルクアOSAKA 700億円
アウトレットセンター	プレミアム・アウトレット御殿場 800億円	

私が考える奇跡の原則のノウハウに基づいた日本における事例の店・SCは上記の通りです。上記以外に今、奇跡の原則の予備軍が少しずつ日本で芽生えつつあります。一方、アメリカではサウスコーストプラザが1,500億円、アップルストアニューヨーク旗艦店が400億円、ホールフーズマーケットのコロンバスサークル店が300億円、チーズケーキファクトリーの繁盛店が20億円といったように、奇跡の原則の店が日本よりも数多く成立しています。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六 車 秀 之