

流通とSC・私の視点

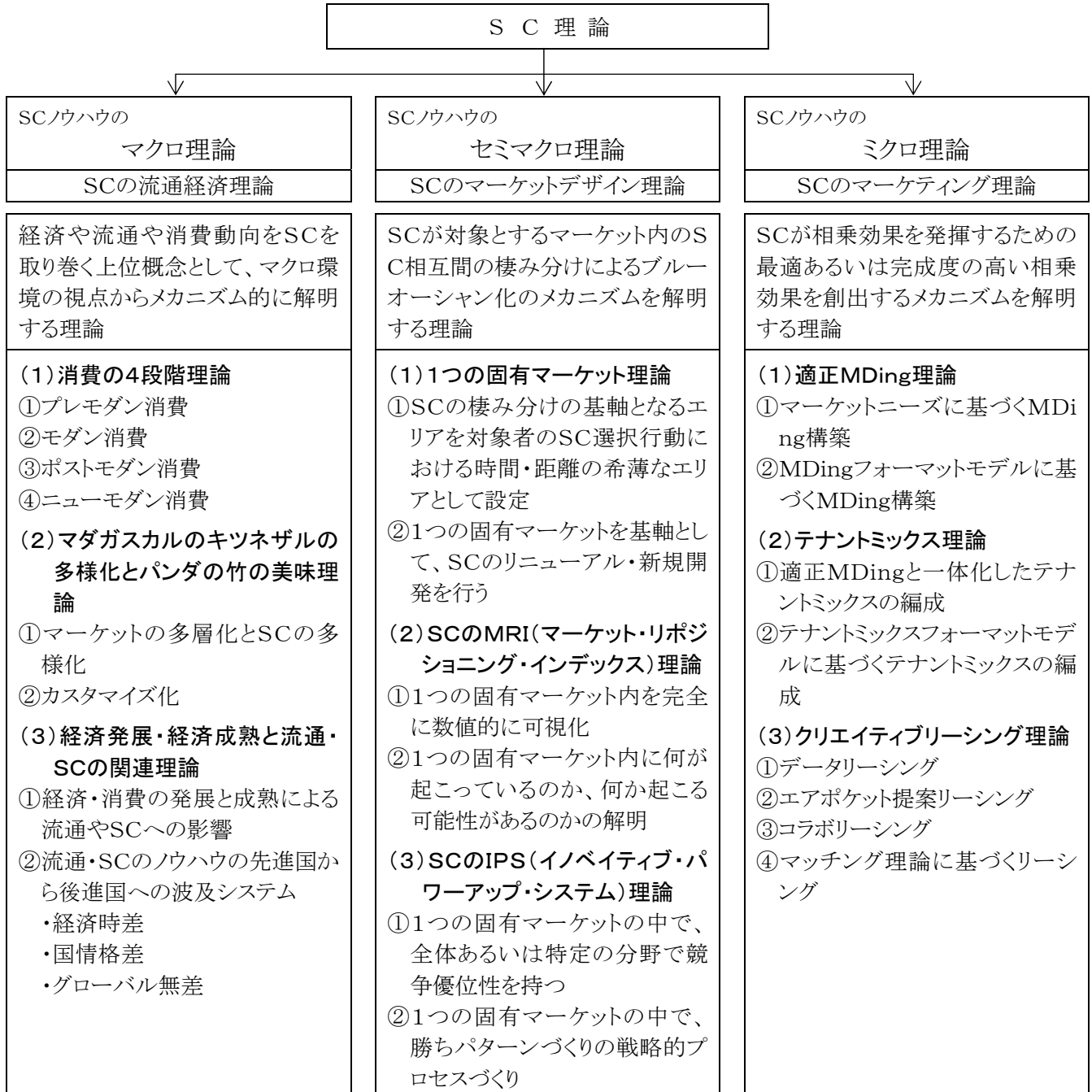
2017年2月26日

視点(2060)

“MUGURUMA THEORY FOR SC”のフレーム!!

(研究思考と成果の概念編)

MUGURUMA THEORY FOR SCのフレーム(骨格)は次の通りです。



21世紀型経済(21世紀型経済は2001年からではなく、2021年から本格化)時代は、ビッグデータ化、IOT化、AI化、VR・AR化、インダストリ4.0化、クラウド化…等のデジタル志向技術と情報技術が融合して、あらゆる分野でメカニズムの可視化が飛躍的に進みます。それゆえに、流通・SC業界で「成功・失敗の歴史」は理歴(メカニズム的に解明された理論の歴史)となり、この理歴を基に新たにSCを構築することや、今まで存在しなかったレベルのイノベーション(需要創造や顧客創造に基づいたマーケットの深耕と拡大)が可能となります。それゆえに、1つの固有マーケット単位で、マーケットを可視化(何が起きているのか、何が起こる可能性があるのか)して、SCの勝ちパターンづくりが必要となります。

(株)ダイナミックマーケティング社⁷
 代表 六 軍 秀 之