

流通とSC・私の視点

2009年5月29日

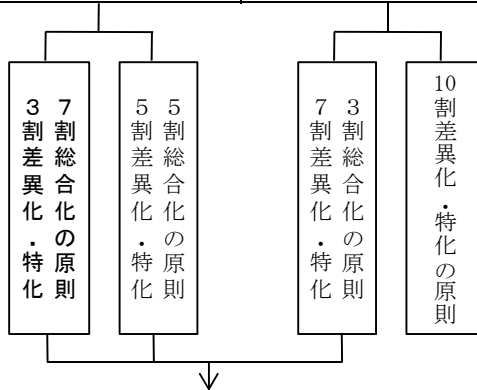
視点(1109)

SCの棲み分け理論と立地!!

SCの飽和期には、アメリカのように「棲み分け」が基本になります。1つのマーケットの中で、性格の異なるSCが互いに競存共栄する状態がSCの飽和期(同じSCはもう必要ない。異なるSCが欲しいと顧客が感じること)です。

SCの飽和期において、勝ち残りあるいは生き残りのための戦略は次の4タイプあります(六車流：流通理論)。

第1の勝ちパターン戦略	第2の勝ちパターン戦略	第3の勝ちパターン戦略	第4の勝ちパターン戦略
勝ち残り戦略			生き残り戦略
完全圧勝・一番型SC	棲み分け分野の新一番型SC	特定分野の集中一番型SC	完璧2番型SC
1つのエリアで競争相手のSCを圧勝し、敵の参入を許さないSCづくり	1つのエリアで複数のSCが互いに特性を出して棲み分けるSCづくり	1つのエリアで特定の分野に完全に絞り込み、特定の分野には敵の参入を許さないSCづくり	一番店の概念を捨て、生き残りのためのSCづくり



棲み分けとは顧客から見て、両方ともあって欲しいと感じるSCのこと!!

以上の棲み分け理論の中で、競争SCとの違いを明確にするための要因は次の通りです。

	客観的立地条件	内 容
第1の要因	立地条件	①立地条件(商業的にどのような場所なのか)の特性の把握 ②立地条件上の何が優位性で何が劣位性(課題)なのかの分析 ③立地条件の優位性の活用手法と劣位性の解決手法あるいは切り捨て手法を解明
第2の要因	競争条件	①競争条件(どのようなSCがどれだけ存在するのか)の特性の把握 ②競争条件上の何が優位性で何が劣位性(課題)なのかの分析 ③競争条件の優位性の活用手法と劣位性の解決手法あるいは切り捨て手法を解明
第3の要因	市場条件	①市場条件(どのようなマーケットがどれだけ存在するのか)の特性の把握 ②市場条件上の何が優位性で何が劣位性(課題)なのかの分析 ③市場条件の優位性の活用手法と劣位性の解決手法あるいは切り捨て手法を解明

このように、棲み分け型SCを開発・運営するには、立地条件により棲み分け上の優位に展開できる要因の探索と解明、競争条件により棲み分け上の異質性の要因の探索と解明、市場条件により棲み分け上の成立性の要因の探索と解明が必要になります。

また、新たなSCの開発・運営をする時には、上記の積み上げ型の現場発掘が7割、未来発想(新たな発想、例外の事例研究、点型ノウハウの解明)が3割必要です。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺₄
代 表 六 車 秀 之