

# 流通とSC・私の視点

2014年4月23日

視点(1807)

成功のメカニズムと勝ちパターンのSCづくり!!

(SC理論編)

SCの成熟時代(飽和期=一通りSCが行き渡った段階から、次のステップであるSCの多様化の時代)のSCの勝ちパターンづくりは「SCの棲み分け」です。

SCの棲み分けのメカニズム(客からもう1つあって欲しいSCづくり)は、次の5つのプロセスが必要となります(六車流:流通・マーケティング理論)。

第1ステップ	1つのマーケットの中の	1つのマーケットとは客が同行動圏と感じるマーケットの範囲のこと(マーケットを平面的に見た買物の絶対行動圏)
↓		
第2ステップ	特定の分野で	1つのマーケットを特定のクラスターにマーケットを細分化して、細分化したマーケットを絞り込むこと(マーケットを立体的に見る)
↓		
第3ステップ	競争優位性を持ち	1つのクラスターに絞り込まれたマーケットの中で競争優位性(競争相手の中で一番となる戦略・戦術)を持った状態を作ること
↓		
第4ステップ	成長ベクトルを付加して	経済や消費や流通の変遷の中で、時代が求めている飛躍的に成長を高める要素を付加すること
↓		
第5ステップ	ビジネスモデルを完成度高く構築すること	SCの売上を確保するメカニズムとSCが行う戦略・戦術・運営との適合性の高いビジネスモデルを構築すること

流通・SCの成熟期における勝ちパターンづくりは、「多様化されたマーケット」に「多様なSC」を適合させることです。SCが一通り行き渡るとマダガスカルの猿の多様化理論と同じ現象が起こり、SCの業態も多様化します。この多様なマーケットと多様なSCを適合させるためには次の5つのノウハウが必要となります。

① 1つのマーケットを客の買物行動範囲から設定するノウハウ

客はSCの持つ業態の特性により出向動機が異なり、買物行動範囲が異なります。客の買物行動範囲に基づき1つのマーケットを設定するノウハウ

② 特定の分野をマーケットの細分化(セグメンテーション)により探索するノウハウ

1つのマーケットを“かたまり”として、いくつかのクラスターに区分し、そのクラスターの特性を把握し、カスタマイズ化(適合化)するノウハウ

③ 1つのマーケットの中で競争優位性を発揮するノウハウ

1つのクラスターの中で、競争相手に対して2.0倍(1.4<sup>2</sup>)から3.0倍(1.7<sup>2</sup>)の競争優位性(規模パワーあるいはMDingパワーあるいは異質性パワー)を持つノウハウ

④ 成長ベクトルを付加するノウハウ

時代が求める飛躍的に成長する要素を探索し付加し、自らのSCの開発・運営に導入するノウハウ

⑤ ビジネスモデルを完成度高く仕上げるノウハウ

立地特性やSCの仕組みやMDingや運営の面で、より成果を高く出すためのメカニズムを構築するノウハウ

以上により勝ちパターンのSCづくりが可能となります。

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>+</sup><sub>6</sub>

代表 六車 秀之