

流通とSC・私の視点

2006年2月25日

視点 (607)

もう1つのSCづくりと2.5のSCの成立理論!!

1つのマーケットの中には、正規のSCが2ヶ所、ゲリラ型の特化SCが1ヶ所（ゲリラ型の特化SCの場合は、ニッチニーズ対応の特化SCであるため、複数でも成立する）存在するという、2.5のSC成立理論があります（六車流：流通理論）。この2.5のSC成立理論（SCだけではなくあらゆる業態に適用します）は、アメリカで実証され、わが国でも今後の流通飽和期（2006年～2015年）には普遍化します。この2.5のSCの成立理論は、売り手（SC側）と買い手（客）の両者の妥協理論から生まれた実践理論です。売り手は基本的には独占状態が一番客に対して優位に事業展開ができますが、一方、買い手は基本的にはSCが乱立して選択肢が多いことを望みます。そこで、買い手（客）から見てSCの選択肢が確保され、かつ、売り手（SC）から見て、一定の秩序ある競争状況として、1つのマーケットの中に、2つの正規のSCと、1つのゲリラ型（ニッチ対応の特色あるSC）のSCが成立することになります。政界においても、正規2大政党（政権担当可能な政党の自民党と民主党の2.0）とニッチ対応特色ある政党（公明党や共産党の0.5）の2.5政党が確立され、世界的に2大政党が政治の基本になっています。宇宙の巨大惑星の2つの存在理論、太陽系で言えば木星と土星の2.0と地球（生物の存在する特殊な星）の0.5や、家族におけるお父さんお母さんの2.0と子供の0.5（複数）も同様です。アメリカではこの各業態単位で、また、マーケットの中でこの2.5の成立理論が一般化しています。

そこで、マーケットの中での2.5のSC成立モデルを「もう1つのSCづくり」（互いに棲み分ける）の視点から見ると次の通りです。

		第1のパターン	第2のパターン	第3のパターン	第4のパターン	第5のパターン
正規SC	1位 (1.0)	完全圧勝・ 一番型SC	完全圧勝・ 一番型SC	完全圧勝・ 一番型SC	棲み分け分野の 新一番型SC	ドングリの 背くらべ型競争
	2位 (1.0)	なし	完璧二番型SC (1～2SC)	棲み分け分野の 新一番型SC	棲み分け分野の 新一番型SC	
ゲリラSC	3位 (0.5)	特定分野の 集中一番型SC (1～3SC)	特定分野の 集中一番型SC (1～3SC)	特定分野の 集中一番型SC (1～3SC)	特定分野の 集中一番型SC (1～3SC)	特定分野の 集中一番型SC (1～3SC)
成立指数		1.5 (1.0+0.5)	2.0 (1.0+0.5+0.5)	2.5 (1.0+1.0+0.5)	2.5 (1.0+1.0+0.5)	
競争の状況		一極集中の マーケット	強力なSCと その他のSCの マーケット	準理想的な マーケットの 棲み分け	理想的な マーケットでの 棲み分け	同質競争の ドロ沼マーケッ ト

1つのマーケットの中でのSCの競争状況は、流通飽和期には、上記のようになります。それゆえに、1つのマーケットの中で、勝ち残るためには、規模的に1番店か2番店になることが基本です。

ただ、完璧二番型SCは、低事業性あるいはローコストによる適性事業性を行うことにより、生き残りは可能です（無理をしない身の丈商法）。

(株)ダイナミックマーケティング社³
代 表 六 車 秀 之