

## 視点(1114)

### SCの根源的特性を見抜く手法とは!!

SCの売上は「立地 30%」「仕組み 35%」「MD i n g 25%」「運営 10%」で決まります。

ここでの運営はSCがオープンしてからの運営であり狭義の運営を意味します。広義の運営は、立地と仕組みとMD i n g と狭義の運営を一体化するノウハウですので、ここで言う運営とは異なります。

SCの成功・失敗の要因は上記の4つの要因の複合によって決まるわけですが、既にオープンしているSCの「根源的特性を見抜く手法」の1つとして「**現場検証法**」があります(六車流：流通理論)。

この現場検証法によるSCの根源的特性(このSCはどこに特性があるの、そもそもこのSCは何なの!?)を見抜く手法は、「1を知るにより10を知る」のSC版の手法を適用することが必要です。

この現場検証法とは次の**4つのプロセス**から成り立っています。

①**第1プロセス**は、SCの売上高やハウスカードや来街調査…等のデータ実績の中から**特異性(他のSCと違っていること、ビックリ現象)**を抽出することです。特異性はプラスの特異性(例えば、通常より特定の分野の売上が著しく高い)とマイナスの特異性(例えば、通常より特定の分野の売上が著しく低い)の両面から分析し、抽出することが必要です。

②**第2プロセス**は、データ実績の中からの特異性をどうしてこのような結果が出るのかという因果関係分析を行うことです。特異現象を因果関係分析することは、特異現象が起こっている**メカニズムを解明すること**でもあります。

この特異現象を見抜く手法に「現場調査法」があります。現場調査法とは、特異現象の起こっている「現場での長時間観察法」と「立地条件の分析」の2つの観点から特異現象のメカニズムを解明する手法です。「現場での長時間観察法」とは、特異現象が起こっている現場を「点」と「線」と「平面」と「立体」的視野で長時間(2時間単位で1回、2回あるいは3回)視察することにより、霧の中から視界が開き明るさが見え、やがて特異現象の全貌が理解できるようになります。

もう1つの「立地条件の分析法」は、SCが置かれている立地上のポジショニングを分析することにより、SC内での特異現象と立地・マーケット・競争上の特性との関連性が明らかになり、同じく霧の中から視界が開き明るさが見え、やがて特異現象の全貌が理解できるようになります。

③**第3プロセス**は、特異現象の全貌が見えると、SC全体へ波及させることによりSC全体の潜在的特性が見えてきて、この**SCが持っている強みや弱みが解明**されます。すなわち、特定の分野の特異現象は、「SCの仕組みから発生した特異現象なのか?」「SCの立地上のポジショニングから発生した特異現象なのか?」「SCのMD i n g 上の特異現象から発生した特異現象なのか?」「SCの運営上の特異現象から発生した特異現象なのか?」さらには、「その複合から発生した特異現象なのか?」を解明し、このSCが持っている潜在的な優位性・劣位性を明確にすることが必要です。

④**第4プロセス**は、このSCが持っている潜在的な優位性及び劣位性を顕在化させることです。顕在化させるということは、プラスの特異性をSC全体にプラスの波及効果として適用し、マイナスの特異性をSC全体に波及させないとか、特異現象から起こっている課題を解明することです。

このように、SCの特定の分野の特異現象を発見する(1を知る)ことにより、SC全体の根源的存在理由を解明し、SC全体にプラスの波及効果と課題を解決する(10を知る)ことは、SCのリニューアルを行い売上を伸ばす1つの手法です。

(株)ダイナミックマーケティング社<sup>+</sup>  
代 表 六 車 秀 之