

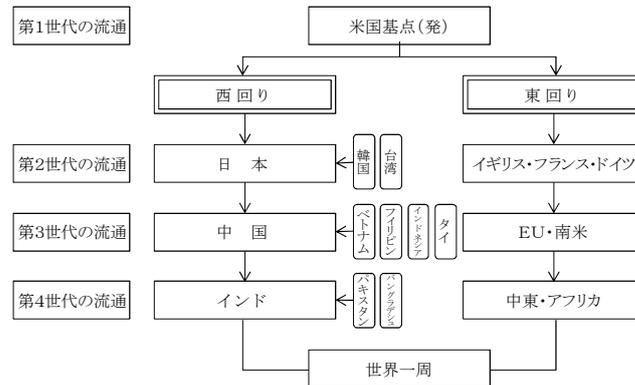
流通とSC・私の視点

2012年2月19日

視点(1508)

過去は変えられないが未来は変えられる!!

近代の流通上の歴史(流通歴)は、アメリカ(もう少し遡ればヨーロッパ)から出発し、西回りと東回り(ヨーロッパへの先祖がえり)の2つの方向に波及しています。その流通の流れは次の通りです(六車流:流通理論)。



流通のノウハウは、流通先進国(必ずしも流通模範国ではない)から流通後進国へと波及します。

我々日本の流通は、流通先進国である「アメリカを学び」、「日本で実践」してきました。我々は、アメリカで学んだ流通ノウハウと日本で実践し経験した流通ノウハウを持っています。その中には成功したノウハウもあり、失敗したノウハウ(?)もあります。それゆえに、私は「真似をするにもノウハウが必要!!」と言い続けています。

“現在”という時限から見ると、「過去は変えることはできません」が「未来は変えることができる」と言えます。

我々には、

- ①すばらしい成功のノウハウがあったこと自体知らなかった!!
- ②知っていたが、いろいろな固有の事情があつてできなかった!!
- ③知っていたが、ノウハウ不足で失敗した!!

という「3つのチャンス逃し」があります。

これらは全て、過去の出来事の「くやし言葉」です。実は、過去の3つのチャンス逃しのくやし言葉は、未来に向けて解決することができるのです。格言の中に「愚者は現象や経験に学ぶが、賢者は歴史に学ぶ」や「不思議な失敗も不思議な成功もない。失敗や成功には必ずメカニズム上の原因がある」があります。

そこで、流通先進国であるアメリカの流通歴から創出されたノウハウを持っていれば、次のようなことを言うことができます(次の3企業は今は新体制でがんばっています。ここで取り上げたのは旧3企業のことです。ご容赦を)

- ①ダイエーは「真のディスカウント業態のノウハウ」を持っていたら「ウォルマート」(40兆円の世界一の流通企業)になれたはずです!!
- ②マイカルは「真のワンランク上のGMS業態のノウハウ」を持っていたら「メイシーズ」(アメリカで600店舗を有するミドルクラスの百貨店)になれたはずです!!
- ③西武百貨店は「真のワンランク上の百貨店業態のノウハウ」を持っていたら「ノードストローム」(中上のレベルの高業績のスペシャリティ百貨店)になれたはずです!!

もう過去は変えることができませんが、この“流通先進国の成功・失敗の紙一重のノウハウ”を知っていた上での3企業の戦略行動をこれからの企業が未来に向かって行えば、「みんなユニクロになれた」のです(ユニクロは10年間で100倍、20年間で200倍の売上高に成長)。

前述した3つのチャンス逃しを、今から過去をふり返るのではなく、今から未来へ向かって適用すると、みんなユニクロになれます。ユニクロになるノウハウはいたるところにあります。みんなが知らないだけです!!

(株)ダイナミックマーケティング社⁺
代表 六車 秀之