

業績アップ情報を本会員様に向けて限定配信!!

号外版 データ **COMPASS** 2016/6/6  
第15号

**GLOBAL** Amusement グローバルアミューズメント株式会社 TEL 0120-519-113  
〒150-0002 東京都渋谷区渋谷1-12-2 クロスオフィス渋谷8F FAX 03-6805-1029

## ホール業界のチェーンストア理論は 凄く間違つてると私は思います!!

グローバルアミューズメント株式会社

代表取締役 青山 真将樹

Hondaのマーケティングプロジェクトリーダーとして新商品の開発企画に従事。

企画商品は「日本カーオブザイヤー」、「日経新聞大賞」など各賞を獲得。

2007年、とあるコンサル会社に入社。在籍6年9か月で4度の  
「年間最多コンサルティング受注」を獲得、現役最強トップコンサルタントとして突出した  
存在となる。2013年12月、パチンコ・パチスロの機械評価・市場分析に特化した、  
コンサル&シンクタンク会社グローバルアミューズメント株式会社を設立。  
現在、ホール&メーカーの双方から支持される業界唯一のコンサルタントであり経営者。



皆様、こんにちは。グローバルアミューズメント株式会社 代表取締役 青山真将樹です。

さて、環境変化が色々あり、2016年は実に力量が問われる年になりました。こうゆう時は大手等、  
“上”を観るのではなく、潰れそうな“下”(下位店)を観て、頑張りましょう。「あんな風にはなりたくない…」というパワーは厳しい環境下で人間を突き動かす根源的なパワーだと私は思います。

さて、本日は業界内の未来を1つ“預言”したいと思います。低玉中心のチェーンストアモデルは  
今後、総倒れになると私は思います。

### ■多分、企画実務者のレベルが超低かった“業界内CS”

先日、東京でN01の売上を誇るユニクロで買い物をしておりました。(ちなみに、私が良く  
勉強会で履いている派手な赤パンツはユニクロ製品です。) 1日32時間 頭から仕事が離れ  
無い性分ですので、「低消費時代のビジネスモデルとして参考になるな、」等と諸々を観てお  
りましたが、途中から「あ、業界は全く間違つてるな」と確信を持ちました。チェーンストア理論の  
成功要因の1つが「安いと思わせて、大量購入を促し、いかに売上を伸ばすか?」という点が  
あると思います。結局、店単位で考えると「売上を伸ばすビジネスモデル」が絶対的に正義だと  
思います。その点ではユニクロは非常に理に適ったビジネスモデルとなっていますし、取り組んで  
いる内容を観ると、コストコ等の先駆者に添っていると思います。一方、業界内の低玉チェーン  
ストアモデルは全く異なる内容で、「参加人口減少市場では、全くあわないことをやっている」

### ■内容比較 業界内チェーンストア店 VS ユニクロ

	業界内チェーンストア理論 (続かないチェーンストア理論)	ユニクロ (理に適ったチェーンストア理論)
客層	シニア・女性	ファミリー
客単価	低い	意外と高い (カゴ一杯に買う)
中心となる曜日	平日	土日
来店頻度	高い	低い(まとめ買い発想)
事業主側の 時間価値観	長く遊んでもらうことが良い。	いかに早く消費させるか? (ファストレジ、大規模フィッティング等)
商品鮮度	相対的に低い	高い (定番+季節で変わるアイテム)
商品カテゴリー数	少ない(低単価中心)	多い(下着からコート迄)
カテゴリー内 アイテム数	多い(バラエティ中心)	少ない (カラーは豊富だがパターンは少ない)
プライベート商品	他にもある、粗利率だけ高い。	流行のデザインを安く
根底価値観	個別対応モデル (地域密着型モデル)	大量消費モデル

と私は思います。“ホール業界とチェーンストア理論がマッチしない”と言う話はしていません。

ただ、現状、業界内でチェーンストア理論と言われている内容は“大間違いでは?”と私は  
思います。多分、「パチンコに詳しくない幹部 + サラリーマン気質の企画実務者」で短期間で  
成果を求めた結果、凄く変な形になっていると思います。まるで、シニア向けの“デイサービス”の  
ような業態に向かっているので、ユニクロやコストコでは消費意欲が高まる私も、「なんか嫌だな」と  
感じるような業態になっているのだと思います。(ちなみに、シニア向けデイサービスは、手間に  
対して儲からない業態です。) 低玉チェーンストア理論店は店単位でドンドン収益性を低下させ  
ていくと想定しますが、上場企業等は時間をかけてじっくりと立て直すことができないし、それを  
牽引できる人もいないと思いますので、数字作りのために毎年のように合併を繰り返すと思います。

ちょっと前までは低玉チェーンストア理論は、「トップブランドが最後には総取りするモデル」だと  
考えていましたが。「このままでは2025年までに全部潰れるのでは?」というのが今の私の考  
えです。2025年迄にこの記事のとおりになつたら、「あの預言、当たつたね。」と褒めてください。  
先に繋がることに投資しよう!! 今日の記事もヒントがいっぱい!! 本日もありがとうございました。

6月の勉強会は仙台・大阪で開催!! エスサポート三木さんの講座もあり!! 詳細は弊社HPをご確認ください。