

現在の日本の流通業は、一部の勝ち組と多くの負け組と生き残り組の企業や業態から成り立っています。それゆえに、流通業全体としては課題を多く抱え、元気のない業界となっています。私は大学の臨時講師として学生さんに講義する機会がありますが、その際、いつもする話の1つとして、「流通業界は大成長産業です!!」と言います。今、日本では流通業界は衰退産業とされているようですので、そうではないことを言いたいわけです。その時に、私は「アメリカの1990年代の流通躍進の奇跡」を述べます。すなわち、アメリカの流通業は1980年代には衰退産業と言われディスカウント業態の大盛況の時代であったのが、1990年代にはアメリカ経済の回復と時を同じくして、ITの活用(技術革新)と無形資産(創意工夫による経営革新)の融合により流通業界に新たな価値創造をもたらし、アメリカの流通業が大躍進しました。これを私は「アメリカの1990年代の流通躍進の奇跡」と呼んでいます。

日本経済は、アメリカの景気回復から10年遅れて小泉内閣が日本再生の構造改革に取り組み、少しずつ、しかし確実に再生への道を歩んでいます。確かに、日本経済が回復すれば国内総生産(GDP)の6~7割を占める国内消費が高まり、小売業とサービス業を中心とした流通業が元気になることは事実です。しかし、それでは若干の売上高の上乗せ程度であって、流通大国化=「日はまた昇る日本の再生」へと必ずしも結びつきません。今の日本は一部の優れたエリート企業のみが、アメリカで1990年代に発展した流通上の技術革新と経営革新と同じ事を行い成長しています。それゆえに、独り勝ちの勝ち組のみが躍進している流通業界となっています。

私は、1つの集合体(国家・企業・マーケット...等)の3割が新たな方向に進むと、集合体が全体としてその方向に進み、集合体としての成果が生まれ、一方、その方向性の流れについていけない者(負け組)あるいは、ついていこうとしない者(守旧派)が淘汰される現象が起こり、その集合体全体が新陳代謝すると考えています。その意味において、日本の流通を大躍進させるためには、一握りの勝ち組による流通の躍進ではなく、流通業界の3割以上が新しい時代の新しい価値観に基づく技術革新と経営革新の融合による企業行動を取ることが必要です。これが日本でできると「2010年代の日本の流通躍進の奇跡」が起こります(六車流:流通理論)。

そのためには、日本の国全体で解決しなければならない日本の課題があります。

少子化問題の解決 日本に若者が少なく、高齢者が増大する年齢構成の逆ピラミッド化が進んでいます。しかし、日本の国が活力を持ち、日本人が自信を持てば、少子化の問題は徐々に解決すると同時に、8,000万人から1億人の人口で高度成熟国家を形成することは可能です。さらに、優秀かつ真面目な外国人を一定の秩序に基づき1,000万人(国民の1割)移民させることにより、2050年問題は解決します。

豊かな熟年マーケットの出現 個人金融資産1,500兆円の大半を持っている熟年マーケットが日本史上初めて出現し、その不動産資産の流動化及び個人金融資産の消費化が進めば、莫大な消費が生まれます。アメリカでは、熟年マーケットが小売業やサービス業で顕在化していますが、日本ではこれからです。日本でも流通業者が熟年マーケットのニーズ&ウォンツの解析を行い、潜在的に莫大なマーケットを消費として顕在化する創意工夫を発揮すれば、少子化で失われつつある消費額の何倍もの消費額が新たに創出されます。

匠のノウハウの流通産業への波及 日本は物づくり大国であり、中国や後進国に生産拠点は奪われつつありますが、物づくり技術では世界一です。また、流通業界においても、企業規模やチェーン展開力においてはアメリカの企業に負けていますが、1店舗レベルでは「あらゆる分野の世界最高の売上げを持つ店舗は日本に存在」しています。このように、個々に見ると日本人は匠のノウハウを持っており、この匠のノウハウをメカニズム解析して他の企業や業態に波及すれば、日本の流通業は世界一になれる。

日本の流通業界の中には、まだ未開発の宝の山がたくさんあります。2010年の日本の流通躍進の奇跡を実現しなければなりません。いよいよ日本の経済及び流通の正念場です。