

I Saw All America (その205) !!

— アメリカの7大過剰とは(その3) —
(流通とSC・私の視点1434より続く)

(6) アメリカはSCが異常に発展 (SCの過度なる発展社会)

アメリカのSC数は10万SC(コンビニエンスセンター含む)、コンビニエンスセンターを除いても4万SCです。小売業に占める売場面積比は5割弱、売上高で6割強を占めています。まさに、SCは覇権業態(1つの分野で突出したパワーを持ち、非覇権業態は、覇権業態の戦略意図を考慮しないと生き残れない状態)で、百貨店もGMSも専門店もエンターテイメント施設も、アメリカではSCの中で成立し、逆にSCの中に立地していない業態もSCとの棲み分けあるいはSCとの異質化を計らなければ勝ち残るどころか生き残ることも出来ない状態です。

1つの業態が売場面積で5割、売上高で6割という占有率は異常です。ランチェスター理論でも41.7%(独占シェア)のシェアを超えると客は定番化(必要ではあるが、異なる特性の業態を望むようになる状態)し、今日のように新陳代謝が激しくなると、ランチェスター理論の26.1%(寡占シェア)のシェアで定番化が起こります。しかし、SCのシェアは50~60%を占めています。

アメリカで計画的に開発された商業施設であるSC(自然発生的につくられた商業施設は商店街やロードサイド店)が覇権業態になれるのはアメリカの郊外住宅の開発と車社会の異常なる高さによるものです。アメリカでは商店街は崩壊しSCが代わりに勤め、ロードサイド店はパワーセンターが代わりに勤め、市場はNSCが代わりに勤め、あらゆる商業施設が過度にSC化しています。

(7) アメリカは中心市街地が崩壊し、郊外商業が異常に発展 (過剰なる郊外商業社会)

アメリカは20世紀初めから車が導入され、庶民的乗用車であるT型フォードが車社会を加速化させました。第2次世界大戦後、人々は郊外住宅へと移動し、郊外住宅と車社会が一体化したのがアメリカ人の文化生活であり、それを買物の面で支えたのがSCです。

1960年代のアメリカの生産産業は日本やドイツに切り崩されて、アメリカの中心市街地(特に下町=ダウンタウンと言われている周辺市街地)の空洞化が起り、そこでアフリカ系アメリカ人が移り住み、白人の郊外移住が加速されました。その結果、中心市街地での商業は成立困難となり、郊外への百貨店や専門店の商業の移動が起り、その受け皿が計画的に開発された商業施設であるSCでした。新たに出来る商業施設は当然ながらほとんどがSCであり、その結果、1970年~1980年代には中心市街地や商店街が崩壊し、小売業に占めるSCの売場と売上高シェアが50~60%を占めるようになりました。それゆえに、本来の中心市街地や商店街が果たす役割が淘汰され、過度にSCが多くなってしまいました。その意味で、中心市街地や商店街の“良さ”を持ったSC(ライフスタイルセンター、タウンセンター、ハイブリッドモールのSC)が続々と開発されています。

以上のように、アメリカには過剰なる現象が7つあります。これは決してアメリカを先進国として追随している我々にとって模範となる現状ではありません。

これらは「アブ・ノーマル」であって、我々は「ニュー・ノーマル」(単なる普通ではなく、新たな普通)へと改善・進化させなければなりません。アメリカで学ぶべきノウハウと、学んではならないノウハウをしっかり認識することが後発組にとって必要です。

(株)ダイナミックマーケティング社⁺⁵
代 表 六 車 秀 之