

渥美俊一著「21 世紀のチェーンストアチェーンストア経営の目的と現状―」

実務教育出版 2008 年 11 月 30 日刊を読む

チェーンストアの規模別名称

1. はじめに

日本でも一般にマスコミにしばしば登場する名称に、ナショナル・チェーン、リージョナル・チェーン、ローカル・チェーンという、三種類の言葉がある。

2. ローカル・チェーン

(1) まずローカル・チェーンから説明すると、一つの商勢圏内に集中的に 11 店以上を出店しているチェーンストアのことだ。決して大都市を離れたとか、田舎のチェーン、地方都市にあるチェーンという意味ではない。

(2) ここでいう商勢圏とは、わが社が店舗を集中的に出店したいとあらかじめ考えた地域のことで、通常はそこに人口が 120 万人から 300 万人いるというぐらいの単位である。したがって人口が 1、100 万人を超える東京都なら、4 つから 5 つの商勢圏にわかれることになる。行政地域にとらわれず、物流、つまり道路事情の関係で単位が決まるのである。

(3) もしも当初想定した商勢圏に 100 店以上も出店した場合でも、さきの人口の範囲だと 1 つのローカル・チェーンとされている。

3. リージョナル・チェーン

(1) これに対してリージョナル・チェーンは、社内に 2 つ以上の複数のローカル・チェーンをもつ場合をさしている。

(2) 言い換えれば、2 つ以上の商勢圏にそれぞれ集中出店しているというわけである。

(3) ただし、これら商勢圏は隣接しているとは限らない。むしろ離れてつくられたほうが、マネジメント能力が向上するとされている。

4. ナショナル・チェーン

(1) さらにナショナル・チェーンというのは、社内に上のリージョナル・チェーンを 2 つ以上、複数でもつ場合である。

(2) したがって、全国津々浦々に店があるという意味ではない。また札幌と東京と大阪と福岡に 1

店ずつと、全国を縦断して数カ所だけの支店経営をしているわけでもない。

(3)だから、ナショナル・チェーンならどんなに少なくとも 45 店以上あるわけだし、また 100 店あるといっても、あちこちにバラバラ分散出店していて、1 か所もローカル・チェーンと呼べるものがなければ、上の三種類のどれにも属さないわけだ。

4. ドミナント・エイリア

(1)それは、チェーンストア経営のあるべき形がいつもドミナント・エイリア(Dominant Area: 金城湯池地域)づくりを前提とし、その中での購買力寡占を狙い、圧倒的な占拠率をめざしているからである。

(2)ここでいうエイリアとは、標準化された店舗ばかりが 11 店以上集中している地区のことで、ローカル・チェーンとしての出店地区を指す。

(3)1 エイリアにはふつう 15 ～ 50 店。同一地域で 50 店を超えともう一つのエイリアにわけて、2 エイリアとなる。この場合も同じローカル・チェーンである。ドミナントというのは他社が容易に入りこめない、わが社が圧倒的に強い金城湯池、つまり寡占化状況の地域を意味している。

(4)なお、チェーンストア経営でいう寡占化とは、総合的な占拠率が大きいことを意味するのではなくて、商品ライン(価格帯)ごとに、限られた商品分野ごとに 65 %以上をとっている状態をいう。それは、第 2 位と第 3 位の合計よりも多いことなのである(商品ラインとは品種ごとの、ある価格帯に属する品目群のことである)。

(5)しかし、むりやりにそうするというのではなくて、公正な競争の中でひとりでに、お客様からご利益^{りやく}の多い店として選ばれた結果としてそうなることをめざすのである。

5. まとめ

こうしてみると、わが国のチェーンストアを自称する企業の多くが、まだローカル・チェーン段階で、リージョナル・チェーンともいえる段階の企業は少なく、ましてやナショナル・チェーンとはいいいにくい状況であることがわかるであろう。

P18 ～ 20

〔コメント〕

チェーンストアとは何かについて、「理解」することだけでなく、また、実際に「実行」することも困難を極める。「標準化」、「チェーン」、「ローカル・チェーン」、「リージョナル・チェーン」、「ナショナル・チェーン」、「ドミナント・エイリア」、「寡占化」、「商品ライン」などの基本についてのこれ以上コンパクトにまとめられないと思われる渥美俊一先生の御説明。「チェーン・ストア経営」の基本のキが本書のいたるところに示されている。

－ 2010 年 11 月 25 日 林明夫記－