

商いの新しいものさし

(株)商い創造研究所
代表取締役

松本 大地

第3回

大量生産・大量販売
右肩上がりを前提にした
高度成長時代の商いのも
のさしさは、まさに規模の
拡大によるスケールメリ
ットであった。人口減
少了、消費と生活者の
成熟化が進展する今、そ
のスケールメリットが作
動せず逆に事業の足かせ
になる事態も増えてい
る。
スケールメリットによ
る大量仕入れでのコスト

タウンで価格破壊を実現し、日本の流通業を引っ張ってきたダイエー。その創業者、故中内氏の最後の言葉は「時代は変わった。顧客が見えない」と話したという。成熟消費社会では小回りの利く小さな組織のほうが双方コミュニケーションによる顧客が見える距離にあり、潜在ニーズを把握することで、社会を変革していくチャンスがある。昨今はスマートメリット

を生かした商いの新しい
ものさしを携え、日々成長する繁盛店が見受けられるようになった。
東海道本線吉原駅（静岡県富士市）にて両編成の岳南鉄道に乗り換えて、2駅目の吉原本町で下車し、商店街を7分ほど歩く場所に杉山フルーツはある。どこにでもある地方都市の普通の商店街の果物店には、連日全國から人が押し寄せる。最高級、最高品質の果物

その評判を聞きつけた全国の百貨店や商業デベロッパーのバイヤー、店舗開発者からの出店の説明は山のようにあるが、自分の目が行き届くスマートメリットを頑なに守る。14年前に近隣にあつた大型スーパーが相次いで撤退した結果、その集客に頼っていた商店街は一気に衰退し、杉山フルーツにも存続の危機が訪

贈り物にふさわしい高質な
フルーツと杉山夫妻



鮮な素材のみでできる生フルーツゼリーの物語を話す。「店はステージ。緞帳が開き、そしてゲストとキラキラが出会いう」という言葉には、スマートメソッドだからできる一期一会を大

強い動物ではなく、環境に対応してきた動物……と言った。時代の変化に対応できずに崩壊したのは恐竜やマンモスだけではなく、スケールメリットを過信した企業も同様であり、質的な成長を伴わない規模の拡大は膨張であつて成長にはつながらない。小さいからこそできるスマートメリットを生かした経営戦略が開花する時代となつた。

スマートメリットを生かした店づくり

て惜しみなく使い、すべて手作業でつくられる生フルーツゼリーは、平日は700個、週末には1

れ
た

ツギフト専門店に業態転換。

切にする姿勢を感じる。

10

100

卷之三