

川崎進一著「新・小売業経営の条件」商業界 2001年3月10日刊を読む

## 新・小売業経営の条件

1. 商店街は、櫛の歯が抜けるように減少している。しかし、それは大型小売業の圧迫によるものではなく、企業としての将来計画のなさ、小売企業としての社会的自覚の喪失によるものであろう。明らかに歴史的な構造変革期にきている証拠である。
2. 注意しなければならないことは、衰退業種とか不振業種とかいっても、対象とするマーケットが変わったためなのか、新しい商品提供技術の不足そのものの中に問題があるのかを明瞭にしなければならない。それを低価格のみによって解決しようとするのは見当違いであろう。
3. 要するに、マーケット不適應になった原因について明らかにしなければ、経営的には手の打ちようがないのである。すべてはこれからである。
4. 以上のように、小売業の外ではマーケットは変わり、商品も変わり、提供方法も変わったのであるから、もう一度、小売業のあり方について検討すべきであろう。無為無策の行政の保護、援助がこのような結果をもたらしたのではないか。これからはインターネット取引など、この変化にさらなる追い打ちがかけられることになる。
5. このような激動の中で小売業経営として新しい路線をつかむには、次の三つの原点から始めなければならない。
  - (1) その一つは、小売業の社会的任務(消費者代位機能)の再確認である。
  - (2) 二つ目は、小売業は常に消費者のためにあること、消費マーケットの要求を忘れてはならない。今日は、再び若いトップが、柔軟な頭で新しい小売業の力の源泉にならねばならない。若いリーダーは、新しい知識を資産に加え、判断力と推進力と決断力を養って、行く手に立ちほだかっているハードルをいくつも超える気力を持たねばならない。
  - (3) 三つ目は、これからの経営トップは長距離ランナーでなければならない。かつてのように猪突猛進型ではなくて、熟慮断行型の経営者が求められている。しかも、新しい情報・知識を十分に持ち自力で「考える経営者」の型である。彼らには仲間を作り、勉強会を定期的開催して、自己研修することが求められる。

[コメント]

ペガサスクラブの講師であられた川崎進一先生の小売業だけではなくすべてのサービス産業の経営者、経営幹部へ向けた心温まるメッセージ。91歳の時に改訂なされた御著書。読みごたえ抜群の実務書。

- 2010年11月5日林 明夫記 -