

「鈴木流経営学」を読み解く 第1回

取材・文 ジャーナリスト 勝見 明

この青年の熱意に応えるためにも、  
絶対コンビニを成功させる!



(写真提供 朝日新聞社)

ゲスト

セブンイレブン一号店オーナー 山本憲司

セブンイレブンは全国約二万店と一国内の店舗数で世界最大規模を誇る。その出発点は一九七四(昭和49)年五月二五日、東京・江東区豊洲にオープンした豊洲店だった。

鈴木敏文氏がつくりあげたセブンイレブンのビジネスモデルは世界から注目されるが、それは日本初の本格的コンビニエンスストアチェーンの一号店の経営を成り立たせるため、業界の既存の常識に挑戦する中で生まれたものだった。

その渦中にいたのがオーナーの山本憲司氏だ。豊洲店の平均日販は全店平均約六六万円の三倍。それは山本氏が鈴木流経営学の忠実な実践者であることを示す。短期集中連載第一回は一号店の草創期を振り返り、源流をたどる。

もう後戻りはできない、やり切るしかない

セブンイレブン創業の経緯はこ

「鈴木流経営学」の源流となった草創期の挑戦

それまで前例のなかった「小ロットでの小分け配送」を実現させる

「江東区から一步も出るな」と厳命し、「ドミナント戦略」を貫く

非効率なメーカー主導の流通機構を廃して「共同配送」に挑む

单品ごとに「明日の売れ筋」を揃える「单品管理」の考えを徹底する

顧客がどんな商品を求めるか「仮説・検証」を繰り返し発注精度を高めるための取り組みが始まる

うだ。当時、イトーヨーカ堂の役員だった鈴木氏は新規出店のたびに、反発する地元商店街との交渉の矢面に立っていた。「既存小売店も経営を活性化すれば大型店との共存

共栄が可能」であることを立証するためアメリカ出張時に知ったセブンイレブンの導入を決断する。七三年、立ち上げの準備が始まったとき、「私にやらせてもらえないか」と本

