

【RQ】これまで雑誌、新聞などで信じられてきたコンビニエンス・ストアが高い業績をあげるために必要な成功要因は本当に店舗業績向上に貢献してきたかどうか

問題背景

1. 一般的に店舗業績向上の成功要因として語られている活動を採用しながらも、高い平均売上高(以下、日販)を達成できていないコンビニ・チェーンが少なからず存在してきたから
2. 特定チェーンから発信された情報をそのまま検証することなく成功要因として挙げていたため、成功要因が店舗業績向上に対して効果を発揮しているかどうかについて、体系的に収集されたデータを用いて検証されたことがない

【仮説】

- 仮説 1 : 24 時間営業仮説
 仮説 2 : 免許店仮説 (酒販売店)
 仮説 3 : 免許店仮説 (たばこ販売店)
 仮説 4 : ドミナント出店仮説
 仮説 5 : 少数店舗指導仮説
 仮説 6 : 直接対話仮説
 仮説 7 : 配送多頻度化仮説
 仮説 8 : 荒利分配方式仮説

仮説 9 : 規模優位仮説 [独自の仮説]

【検証結果】

- 仮説 1 : 支持
 仮説 2 : 棄却
 仮説 3 : 棄却
 仮説 4 : 棄却
 仮説 5 : 棄却
 仮説 6 : 棄却
 仮説 7 : 棄却 (見せかけの有意性)
 仮説 8 : 支持
 仮説 9 : 支持

【調査概要】

[分析手法]相関分析
 [データ源]専門誌「コンビニ」(1997 秋号掲載の 96 年日販データ)
 コンビニ・チェーンに対する質問表 (44 社中 25 社から回答)

【考察】

1. 『貢献なし』
 - ・免許店の当該チェーン内シェア
 - ・店舗指導員の担当店舗数
 - ・トップ・役員・店舗指導員との直接対話の頻度
 - ・多頻度小口納品の実現
2. 『貢献あり』
 - ・24 時間営業店のチェーン内シェア
 - ・荒利分配方式の採用
3. 『新たな成功要因』
 - ・1000 店舗以上を展開している

【本研究からの示唆】

- ・根拠のない成功要因を信じてきた可能性が高く、盲信を防ぐためには、科学的手続きを踏んだ地道な分析の蓄積が必要
- ・いつでも開いているというコンビニの店舗営業形態の優位性がなくなりつつある
- ・規模優位効果について、より深い分析が必要

貢献する？
貢献しない？