

「は非...」
「...」

「...」
「...」

酒屋が目立
店を健康し
たこと

加...
「...」
「...」

「...」
「...」

「...」
「...」

「...」
「...」

「...」
「...」

「...」
「...」
「...」

7-11 の成功につながったこと

アメリカから借りた知恵

- ◇ 店が小さいこと
- ◇ 長時間の営業時間
- ◇ 値引きがないこと
- ◇ 商品の種類が大きいこと

日本で考えついたこと

- ◇ 一つの地域に多くの店舗を開いて、有効に商品を配送できるようにしたこと、商品を小分けして配送すること
- ◇ 毎日在庫を詳しく調べるようにしたこと

日本に独特の文化

- ◇ 日本人が新しいもの好きであること

運が良かったこと

- ◇ アメリカで7-11に出会ったこと／7-11をみつけたこと
- ◇ 酒屋が自分の店を提供してくれたこと
- ◇ メンバーのそれぞれが役に立つ特技を持っていたこと

創業者たちの特徴

- ◇ 違う特技があった
- ◇ 巻き込んだ人々への責任感が強かった
- ◇ 素人で、先入観がなかった
- ◇ 逆境をきっかけにがんばるタイプの人間だった

逆境が逆に幸運をもたらしたこと

- ◇ 本部が資金を1/2しか出資してくれなかったもので、がんばらなくてはならなかった
- ◇ 石油ショックのすぐあと、土地の値段があがり、巨大スーパーではなく新しい業界に入らなければならなかった
- ◇ アメリカの店舗より小さかったもので、もっと工夫が必要になった。例えば、スペースの効率的な使い方とか、配送の仕方。これが流通革命のきっかけになった
- ◇ 一つの地域にたくさん店があることで、7-11のブランドイメージが定着した

社会的、歴史的チャンス

- ◇ 7-11を導入した時、他のコンビニなど競争者がいなかった
- ◇ 小売り業界は成功していなかったもので、安く改造できる店がたくさんあった
- ◇ 7-11を導入した後、経済がよくなって、余裕ができてきた一方、忙しくなって便利なものが喜ばれた
- ◇ アメリカのものがいろいろ受け入れられた時期だった

