

新島裕基(専修大学商学部非常勤講師)

**超高齢社会における
中山間地域型スーパーの展開**
－全日食チェーンを事例として－

流通情報(流通経済研究所) No.524
pp.60～75 2017.1.

本論文は、近年のわが国における人口減少と高齢社会の到来という、これまでの拡大から縮小する社会経済の中で、改めて発生してきた新しい問題に対する1つの解決の手がかりを示すものとなっており、大変興味深いものである。

まず、「1. はじめに」では、社会経済の変化とそこでの小売業の新しい動きが説明されている。近年、とくに人口減少・高齢化が顕著な中山間地域においては、超小型スーパーの展開に乗り出すチェーン小売業が誕生しはじめている。中山間地域は、人口密度が低いために、継続的な店舗運営に必要な収益が見込めないため、個人商店や地元スーパーなど閉店したり出店を見送る場合が多いが、他の小売業が市場として成立しないと判断した地域に超小型スーパーを戦略的に展開し、「買い物弱者」問題に対応することで競合他社との差別化をはかり、小売業者間の生き残りをかけた競争に挑んでいるという。このような過疎地域に開設している超小型スーパーを「中山間地域型スーパー」として位置づけ、今後の店舗展開の可能性を考察することを目的としている。コーペラティブ・チェーンである全日本食品(以下、全日食チェーン)が中山間地域で先駆的に運営する「マイクロスーパー」を事例として研究が進められている。

「2. 全日食チェーンの中核的戦略」では、まず、

わが国最大規模のコーペラティブ・チェーンである全日食チェーンの概要(組織、主力事業)の説明からはじまる。そして全日食チェーンの中核的戦略であるPOSデータに基づく情報活用状況が説明されている。月間およそ1億2,000万件にのぼる全ての加盟店のPOSデータを分析し、そこで得られた分析結果を①加盟店の取扱商品の選定、②商品ごとの「最適売価」の設定、③自動発注システムによる店舗・商品ごとの最適発注数量の決定、④顧客別のチラシの発行に反映させることで加盟店の店舗運営を支援しているという。また、この全日食チェーンは加工食品を中心に扱っていることから、ドラッグストアのコーペラティブ・チェーンや全国農業協同組合連合会といった外部団体と業務提携をすることによって品揃えの拡充を行い、加盟店の競争力強化を目指している点、さらに過疎化に対応した店舗展開について検討することで、発展的事業としていかにマイクロスーパーの開設に乗り出してきたのかが述べられている。マイクロスーパーとは、売場面積30㎡(10坪)程度で、取扱商品はNB(ナショナル・ブランド)商品を中心に約1,000品目、販売価格は大手スーパーと同等に設定されている。単一店舗で事業採算性を確保するために数値目標として日商10万円、粗利益率20%が設定されている。また、内外装設備一式・POSレジなどにかかる初期投資は基本的に500万円以内が条件とされている。

「3. マイクロスーパーの運営実態」では、まず、マイクロスーパーの出店について説明がなされている。本格的に運営する前に、茨城県からの要請もあり県内の買い物不便地域で実験店舗を開設(2013年)し、マイクロスーパーの展開の可能性を探り、「はたマーケット(島根

県雲南市)」(2014年10月)と「かあべえ屋(東京都檜原村)」(2016年7月)の開設へつながり、その実態について紹介されている。この2つの店舗は、どちらも住民組織や第3セクターなどの外部主体と連携して運営されており、地域商業の衰退が著しい過疎地域において「買い物弱者」問題を媒介として、公共的あるいは準公共的な組織が、事業活動の一環として全日食チェーンとともにスーパーの開設と運営にあっている。次に、本格的に開設された「はたマーケット」を取り上げ、運営に関わる①品揃え、②商品発注、③配送体制、④送迎・配達サービスについて詳細に整理されている。そして今後の店舗展開に向けた成果と課題について、店舗業績及び運営体制に着目しながら考察がなされている。

「4. おわりに」でまとめとしている。本論文は中山間地域型スーパーの先駆的な事例として全日食チェーンのマイクロスーパーの店舗展開及び運営実態について、直接多くの関係各氏へのヒアリングを通して、分析された。その結果、そもそも人口密度の低下が顕著な中山間地域においては、民間事業者である小売業者だけで店舗運営を継続しつつ複数店舗を展開していくには限界がある一方、「買い物弱者」問題は重要な地域課題であるため、コミュニティ政策の観点から、住民自治の一環として商業まちづくりのあり方を検討していく必要性を提示されている。はたマーケットは小規模多機能自治と呼ばれる住民組織制度に基づいて結成された住民組織が運営主体となり、住民組織の事業活動の一環として運営されているまさに一例であろう。今後は、このような公共的部門と民間事業との組み合わせによる収益事業体として継続的な運営を目指し、地域課題の解決を図る取り組みが、

今後の流通・商業の研究領域において重要な検討課題となるであろうとまとめられている。

(名桜大学国際学群上級准教授 林 優子)