

1カ月位前不動産業をしている友人から小糸川南岸開発の一環として住宅地の販売を進めたいが、利便性を良くするために核店舗を作りたい、出来れば地元店を優先したいが良い方法はないかと聞かれました。

私は「鹿児島の阿久根市に「A-Z」と言うスーパーがあるのでもし機会があったらぜひ見て来て下さい「A-Z」店は大手問屋や大手メーカーに頼らず、昔から売っていた品を大切に地元の中小的問屋、生産者から仕入れて「PB商品」は売らない、PB商品は大型店や大手メーカーの儲けにつながるだけで、決して消費者の利益にはならないからと言う地元中心主義の商売をされて成功しているから…」と言いましたら、彼はちょうど鹿児島へと業界の研修旅行があったので、わざわざ予定を変えて見て来てくれました。

この「A-Z」スーパーはその後テレビ等で紹介されたと聞きましたので既にご存じの方も多いたと思いますが、私なりにこの友人の見学談をまとめてみました。「A-Z」は地図で見ますと鹿児島の北端にあって「天草」と向かい合った東シナ海と八代湾に面した人口2万5千人の半農半漁の小さな町であります。しかも65歳以上の高齢者が8千2百人、一人あたりの所得は174～6万円、全国平均は282～6万円でありますから当然購買力が最も低い町の筈ですが、この「A-Z」スーパーはここで年間100億円も売り上げております。敷地16万平方メートル、売り場は巾100メートル、奥行き200メートルの平屋建て、方の入口から奥を見るとかすんで見えましたと友人は驚いておりました。更に構内にはセルフスタンド、コンビニ、車検場もあり、自動車も雑貨の一品目として売っているので営業マンはいないで車両価格と諸経費が表示してあるだけで、値引き交渉などはできない、主にメーカーが店頭展示した新古車を中心に年間3千5百台も売れるそうです。ここのアイテムは35万点と通常スーパーの3倍の品揃え店名は「AからZ」までの品が全て揃ってますと決意を表したものと。来客数は650万人、売り場担当は1人で凡そ50坪、仕入れも行うが地元の素人の人ばかり。仕入れにはマニュアルも何もないが、担当者の判断に任せて仕入れはすべて地元でありますから小回りがきくので、品物の補充も売れ残りの心配も全くないと言う。この店の利点は高齢者への対応であります。品揃えの多い理由は高齢者のそれぞれの好みを多く取り入れたからであります。

阿久根市は広い過疎な町ですから採算を度外視した送迎バス、電話予約で経路を決めずに走らせており、65歳以上の買い物は消費税分を割り引いている。遠くから買い物する客の為に店内に宅配業者も用意されている。これからはアメリカ型の経済効率第一主義の大型店を恐れないで、九州の片田舎で頑張っている「A-Z」を一つのモデルとして地元の小売店、生産者たちが住宅地内に集落を作って共存共栄できるニッポン型の新しい街づくりを友人に提案し、期待したからであります。