

Vol. 139 大型店出店対策委員会その後の報告 Part 3
—路線転換後、見えなくなった築地イオンの動向— (平成 20 年 7 月 10 日)

委員会は去る6月19日第2回目の会合が開かれて急いで消費者 1000 戸の買い物動向、現況の希望、不満、提案を調査すると共に、物販小売業の意識調査と、ちば総研の協力を得て行い、合わせて大型店攻勢の中にユニークな戦いをしている足立東和商店会等を 8 月中に見学するように進めております。東和商店会等がよければ皆様と再視察も考えてみたいと思っております。

一方築地イオンについては、相変わらず不確実な噂、推測が多く現地木更津市民へは公式な発表はなく「出店中止」の噂が多く見られます。

そこで私は思い切って、今春に岡田元也社長宛に「個人名」で直接手紙を書きました。

「築地イオン出店については、資料、会議にて充分検討され、決定したことと存じますが、ご自身で直接現地の立地条件（交通、環境、地元商店街未処分の区画整理事業）等を再検分して下さい、この地域への出店が本当に市民のためにも必要かをご再考下さい。私は出店について賛成できませんが、反対運動も致すつもりはありません・・・云々」と書き送りました。返事はすぐに参りました。

「お手紙は役員・関係部署につたえ、十分検討させていただきます・・・云々」と丁寧な文面でありました。

その後、6月初めに友人の大手新聞社の記者にイオンの開店時期を調べてもらった答えは「22年3月予定」で遅れる理由は、羽田空港拡張工事の交通渋滞を避けるためでありました。

更に下旬にイオンと深い関係のある友人から電話があり、「出店は3年延期・・・これは出店することが大変難しいと思う。理由は資金調達ができなくなっている??」と伝えてきました。

さて、そのイオンの現況ですが、今朝の株価は下げて 1,200 円台ですので、昨年同期のちょうど半値です。時価総額 2 兆円超だったものが半減しました。

昨日発表の 2008 年 3 月～5 月期の営業利益が 228 億円と前年同期比の 20%減りました。

主な理由は、主力商品タルボット（イオングループの衣料ブランド）の不振であり、ダイエーが重荷と思われれます。

今後は国内総合スーパー 400 店舗のうち 100 店舗をスクラップして海外へシフトすると伝えられておりますが、アジア地域の売上は今 3,000 億円程度で、先行きは不透明だと私は思っております。

イオンの「ドミナント戦略」は成熟市場に出店競争を繰り返す、私に言わせれば織田信長の様に熾烈な内部競争を強いてきた結果、企業戦略を変えなければならない時に到達していると思われれます。

株価が下り時価総額が半減すれば、有利子負債が倍加する？私の素人判断ですが・・・この様な傾向はかつてダイエーが歩いた道と全く同じであります。

小売業界の栄枯盛衰の歴史の中で、過去の王者達が亡びていった例はたくさんあります。

北総の大発展を遂げる中で、彼の地のリーダーである私の友人達が「君津はいいね」と言うのは君津は地元の中小零細業者達が協力して、まだまだ生き残れる政策があり、立地条件があるからだと思いました。北総は巨大な外部からの圧力によって押しつぶされているのかもしれない。