

5月下旬、館山に新装オープンした「イオンロックシティ館山」が大混雑していると聞いて、翌週の土曜日に友人達と見に行き参りました。

館山海岸をすぐ目の前にしたこの施設は、海浜客も遊びの合間にも買物を楽しめる様な店の風景を感じさせられました。開店1週間後の土曜日のイオンは、駐車場は埋まっていたが、店内が広いせいか余り混んではおらず、むしろ閑散としていました。同行した友人達も広告の目玉商品を渡り歩く程度で、店内で驚きの声は聞かれませんでした。出店している店も、水戸内原イオンと同じ県外(都内・横浜等)からの出店がほとんどでした。私の知り合いで、館山市内の2~3の婦人服店も2月に訪問した時は、「5月にイオンに移ります」と、はっきり言っていました。店内には1店も見当たりませんでした。

「出店条件がとても折合いが出来なかった・・・」と伝え聞きました。

館山だけでなく、柏・流山・印西等でも大型店の過剰な進出、過剰な供給競争の中で地元店は「今まで何とか共存できたが、続々と近隣に大型SCが進出するので、このままでは共存してのまち作りはとても難しくなった。」と危機感が高まっております。

この館山イオンロックの売上目標はエリア人口18万人(鴨川・館山・南房総・鋸南・富津)で凡そ180億円と言われ、県内の年間一人当たりの消費額は凡そ200万円ですので、このエリア内の消費額は凡そ3600億円と試算されます。イオンの目標は小売販売の臨界点6%ですから単純計算すれば、180~200億円が想定されます。

この数字を木更津築地のイオンへとあてはめてみますと、商圈32万人(4市)の消費額は6400億円とすれば、築地イオンの売上予想額は360~400億円と思われれます。

水戸内原イオンは280億円の売上目標ですから施設の広さ・規模から妥当な目標かなと思われれます。木更津築地イオンは県内外から1千万人誘導すると言われれますが、1千万人も客回遊は、近隣への巨大SCの進出が多く計画される中では、その条件は見当たらないのではと気念されます。

現に市原市は、ちはら台SCモール・五井駅東口・袖ヶ浦西口・金田東と極めて大型の開発計画が進んで居ります。富津にもイオンに隣接してカインズの出店が決まり、請西地区へもイオンロックが出店を進めております。冠名にイオンを付けておりますが、別法人グループで独自の戦いをしているのですからややこしくなります。

一方優勢だったコンビニにも飽和論が台頭しています。現にコンビニNO1のセブンイレブンは今期、営業減益となり低迷しております。世界NO1のウォルマートは更に大幅に6~7%も売上額がダウンと急減速いたしております。

夜、木更津アピタから南へ請西・真舟を抜け桜井へと至る東側、矢那一带は広大な無住宅地がブラックホールの様な巨大な闇の世界です。この闇が清見台・駅東口・駅西口へ広がらぬ様、祈らざるをえない思いです。