

様々な噂、そして期待と不安の中でいよいよ来春 3 月には築地へと出店するイオンの実態を追って書いてみました。

2010 年には売上高 7 兆円を目標とするイオンは、この春ダイエーを傘下におさめれば、ダイエー 1 兆 7000 億円、イオン 4 兆 4000 億円ですから 6 兆円を超えることになります。

日本の小売店は 110 万店から 120 万店ありますが、その総売上高はおよそ 100 兆円から 130 兆円くらいですので、イオンの推定市場シェアは 6% になるだろうと経済誌は予想しております。業界の成長への臨界点は 7% と言われています。

世界の No 1 はウォールマートが今からちょうど 10 年前に 6% を越えた年から粗利率が上昇して時下総額が急増しております。

イオンはかつてライバルだったダイエーと手を組んで、ダイエーを支援することによって成長の臨界点を超えれば、イオンの粗利益はまちがえなく 1% は上がると見込んだ戦略だと思われます。

2010 年には 7 兆円を売り、世界 10 位以内に食い込み、グローバル企業を目指すイオンは、なぜ不況の中で独り急成長したかと調べてみますと「規制緩和の時代が必ず来る」ことを前提として、他の競争相手が土地取得にモタモタしているうちに、空洞化した土地や工場跡地をイオンだけが買い集めてきました。

岡田イオン家の家訓に「下げで儲けよ」とあるそうですが、まさに有史以来の土地デフレを小売業界で独り占めした先見性があります。また土地だけでなく、デフレ不況の中で M&A によってマイカル、マックスバリュ、ヤオハン、カスミ、マルエツ、いなげや、カルフルジャパン、オリジン東秀、そしてダイエーと数え切れないストアを傘下におさめて一気にトップの座に躍り出たのであります。

イオンの弱点といわれる点は、実質的な有利子負債は約 2 兆 4000 億円、ダイエーの経済破綻の要因となった有利子負債は 2 兆 5640 億ですので、イオンの有利子負債も臨界点だという著名アナリストもいます。

これらのイオンの動向から考えて木更津南部へ出店するのは、私達視点から見れば房総の田舎へ出店してもそれだけの需要は起こらないと予想されますが、水戸内原イオンはおよそ 280 億円くらいの売上規模ですから、木更津築地のスケールは 350 億円以上の売上目標と思われる。地元商店会にとっては激震であります。

イオンは総売上高 7 兆円を 2010 年を越えれば、メーカーに対するバーゲニングパワーが働き、粗利率も上がり、十分木更津でも採算が取れるとの計算かなと考えられます。

「岡田社長は日本人じゃない！あの人目線はいつもアメリカに向いている」と業界の首脳たちは岡田社長の人物評をこう表現するのは、岡田社長は早大卒業後渡米してアメリカ資本主義の中で勉強してきたから経営姿勢が日本と違うのだと思われます。その違いが小売業界の盟主は今でもセブン&アイの鈴木敏文氏であり、岡田元也氏はいまだに業界の異端児扱いにされているようであります。

岡田社長はまだ 55 歳ですが、この巨大グループを誰が継ぐかありますが、リーダー、サブリーダー以外は 10 人公募して全員 30 歳代、博報堂フォーサイトと組んで「2020 年プロジェクト」へとバトンを渡そうとしています。企業が繁栄し長続きするかどうかは、大小に関わらず人を育て、後継者を育てられるかあります。まちづくりも間違えなく人づくり、仲間づくりが基本であります。（週刊東洋経済参照）