

店舗開設

中小小売店チェーンによる高齢化社会に対応した店舗開設 ～人口密度が低い買い物不自由地域における店舗運営～

1 概要

中小スーパーへの商品供給や経営支援を手がける全日本食品株式会社(以下「全日食本部」という。)は、市街地等の商圈において出店が可能な低コスト運営の小型スーパーや過疎地域においても採算が合う極小規模のスーパー等を展開している。

2 背景ときっかけ

全日食チェーンは、小売主宰のボランタリーチェーンとして、50年以上一貫して「地域活性化」を目指し、「地域密着・地域商業の永続」のため、全国各地域の中小小売店が集結してチェーン活動を行ってきた。

今後更に「買い物不自由地域の買い物弱者」が「自宅において当たり前の生活を送る」という視点が求められる中、各地に育てられた食品小売店の社会的使命として買い物弱者対策を推進している。

3 取組の内容

1. 小商圈スーパー(シティマーケット)の店舗開設

2007年から取組を開始し、2014年現在、市街地や郊外において、全国で30以上の店舗を運営。

- ①対象地域
店舗から300m～1kmの範囲の人口が4千～6千人程度であり、近隣の競合店との商圈が重複していない地域
- ②店舗規模
売り場面積45坪～70坪程度
- ③販売商品
食料品、日用品を3,500品目
- ④売上高
日商40万円以上で採算が合う。

2. 極小規模スーパー(マイクロスーパー)の店舗開設

2013年11月に茨城県大子町に第1号店を開設。

- ①対象地域
店舗から5kmの範囲の人口が1千人程度
- ②店舗規模
売り場面積10坪程度
- ③販売商品
食料品、日用品を1,000品目
- ④売上高
日商10万円以上で採算が合う。

■シティマーケット店舗外観



■マイクロスーパー店内



4 取組の効果

- 市街地、郊外などの買い物不便地域の解消に貢献。
- マイクロスーパーでは、店舗の5km圏内の宅配も実施しており、高齢者の見守りにもつながっている。
- 過疎地域において生鮮を含む食品の買物の場=コミュニティの場を提供できた。

5 取組上の工夫

- 店舗開設直後は、経営が不安定であるため本部が直営し、その後加盟店に店舗を譲渡することとしている。
- 加盟店の休眠店舗など地域に埋もれた資源を活用することで、初期投資を抑え収支の黒字化が可能。
- POSの導入でデータと連動して自動発注できるようにし、経験、手間やコストを減らしながら品切れを防ぐ仕組みを構築している。
- 通常、食品スーパーでは店舗で行われることの多い生鮮品の加工を生鮮センターに集約することで、運営コストを抑制している。

6 今後の展望

- 買い物弱者解消への取組には、地域社会との連携が必要であり、行政との協力体制の構築が課題。
- 店舗の初期投資を抑える工夫を行っているが、負担軽減措置があれば、買い物不便地域の解消に向けて店舗開設の加速化が可能。

7 異業種小売との連携

青果店、薬局、書店など異業種の小売店とのコラボレーションにより、新たに开店する経済リスクを軽減した買い物不自由地域の解消を目指す取組として、異業種の小売店の壁面に食品販売用の棚「One Wall Street」を設けて、調味料、レトルト食品、即席麺、菓子、飲料品等の食料品の常温陳列販売を2014年2月から実験的に開始。

①対象地域

- ・市街地、郊外、過疎地等を問わずあらゆる地域
- ・住民が日常生活の中で、自動車、電車、バス、自転車、徒歩等の様々な交通手段を用いた場合に買い物が「不便・不自由」と感じられる地域

②設置条件

- ・店舗スペース内に食料品をおけるスペースが確保できる店舗
- ・積極的に販売意欲を有する店舗
- ・店舗を継続的に運営、維持する意思を有する店舗
- ・少量物流の為、物流上の制約有り

■ One Wall Street設置(青果店)



【問い合わせ先】 全日本食品株式会社 RS本部 丸山・山田
住所：東京都足立区入谷6-2-2 電話：03-5691-2171