

1976年にヤオコーは岡部店（埼玉県深谷市）をはじめ、1年間に4店も出店しました。オープン予定がずれてしまった店があったためです。74年施行の大規模小売店舗法（大店法）による出店規制の影響で、70年の半ば以降、出店が難しくなっていたのです。ヤオコーだけでなく、スーパーマーケットを経営する企業全てに共通する、極めて大きな課題でした。

大店法に基づく出店は行政への届け出制ですが、実際は地元の商工会などの経済団体の了承が必要で、事実上の許可制でした。私たち食品スーパーが出店しようとする、近隣の商店街の店主らの反対にことごとく遭いました。76年に出した児玉店（本庄市）を作る際には、商店街の人たちが児玉の街をプラカードを持って出店反対のデモ行進をしました。さらにヤオコーの小川町本部に乗り込み、

～HISTORY～ 暮らしを変えた立役者

声明文を読んで商店街を挙げて反対していることをアピールしました。

82年に開店したT店（所沢市）を巡っては、商店街の皆さんが話し合いの場に喪章を付けてやってきました。商店街の方々の喪章は「われわれを殺す気ですか」という表現です。向こうに

地元商店街の理解に尽力

大店法、出店規制の影響

してみれば、お客様を奪われるわけですから、本気でいます。こちらはそれ以上の強い気持ちで出店の話し合いに臨むしかありません。この頃には私だけでなく、開発の担当者もいましたので、とにかく時間をかけて地元の人たちに理解してもらうことを続けていこうと決め、地道に頑張るしかありませんでした。

ある市では反社会勢力に脅されもしました。私が事務所に呼ばれていくと、2人がタッグを組んで、一方が罵声を浴びせる。もう一



大店法の規制下でも粘り強い交渉で出店を実現した（写真は児玉店）

方かなだめる。そんな繰り返した。私にとって、もちろん初めての経験です。そんなことと続ける、この繰り返し、そんなことと続いた2カ月ほどは、生きた心地がしませんでした。最終的にはお金の問題でしたが、頑として拒否しました。反対している一部の商店街や競合店が裏にいたのだと思います。「ここで脅しに負けたらお店を作れない」と私にも必死です。私の強い意志がなければヤオコーが力を蓄える前に、ほかの資本

こと、この市でもなんとかお店を開くことができました。商店街の方々の気持ちも分かりましたが、スーパーが買収の主流になるのは時代の流れでした。大店法はその流れに逆行する法律だったと思います。なかなか店が作れないというもどかしさを感じ、つらい時期でもありました。他方、ダイエーさんのように大店法の規制以前に出店していた企業の店は、地域一帯店として利益を享受できる構図にもなっていました。

そんな他社の様子を見ていて「ヤオコーも大店法に守られているな」と私は思いました。なぜなら、苦勞して何とか店を出せば、競合店はいくらも出てきません。ヤオコーのような後続の小さな企業が、じわりじわりと実力を付けていくのには、結果として助けられたのだと思います。大店法がなければヤオコーが力を蓄える前に、ほかの資本力のあるスーパーに負けていたかもしれません。

日経MJ 2019年5月24日掲載