

今回は「仕事で一番大切にしたい 31 の言葉」という本からです

成功体験を捨てろと言うのはたやすいが、実行は難しい。「新しく創る」ことよりも、大切なことは「捨てる」ことだ

(ジャスコ〈イオン〉元会長 岡田卓也)

岡田卓也は、一枚の紙切れからビックストアへの道が始まったと書く。

「1968 年（昭和 43 年）2 月、東レサークルセミナーで、私は隣り合った二木一さんに「合併」と書いた 1 枚の紙切れを渡した。当時われわれはセミナーなどを通じて交流があり、私は二木さんの人間的魅力、商人としての姿勢に強く惹かれていたが、この合併の提案を二木さんも前向きに受け止めていただいた」

昭和 40 年代、日本の流通革命が開花した。大手スーパーのダイエー、西友は成長期に入り、全国展開を開始していた。この動きに、三重県四日市市で地元スーパーの岡田屋を経営していた岡田卓也は焦った。このままではローカルスーパーの可能性はない。大手に蹴散らされてしまう。今こそローカルスーパーは提携・合併して、資本と人材の集中することが必要だ、と考えた。岡田卓也と兵庫県姫路市でフタギを経営する二木一はナショナルチェーンへの飛躍で意気投合した。これに大阪吹田市に本部を置くシロも参加表明をした。1969 年（昭和 44 年）2 月 21 日、三社共同出資のジャスコ株式会社は発足。会長にはフタギの二木一、社長は岡田屋の岡田卓也、副社長にシロの井上次郎が就いた。新しい社名は社内公募で日本ユナイテッド・チェーン株式会社、略して JUSCO（ジャスコ）とした。

岡田のスーパー人生は、中内ダイエーとの死闘の連続だったといっても過言ではない。1969 年（昭和 44 年）10 月 10 日、新生ジャスコの 1 号店が静岡県焼津市にオープンした。ダイエーに追いつくため出店を急いだ。だが、ダイエーの敵ではなかった。ダイエーは 1968 年（昭和 43 年）11 月に日本で最初の駐車場のあるショッピングセンターを大阪・寝屋川市の香里と茨木市オープンした。これが小売業のモータルゼイション元年である。振興スーパーが老舗の百貨店から小売業の王座を奪い取る記念すべき日となった。ダイエーの大型店が出店すると、ジャスコの店舗は次々と閉鎖に追い込まれた。ジャスコの古い弱小店舗では勝負にならなかった。「タヌキやキツネの出るところ、カエルの鳴くところに店をつくれ」卓也は号令した。ダイエーと同じ商圈で正面から激突しても勝ち目がない。ダイエーが出てこない地方への戦法を変えた。ダイエーは人口 30 万以上の都市に出店していたが、ジャスコは人口が 3~5 万人の小都市を狙った。破竹の勢いで拡大するダイエーを尻目に、卓也は地方への出店に徹し力を蓄えた。雌伏 15 年。安く売れる仕組みと魅力のある店づくりを身につけた卓也はダイエーに戦いを挑んだ。1984 年（昭和 59 年）4 月、埼玉県川口市に大型店を出店したのを皮切りに、ダイエーの地盤といわれていた太平洋ベルト地帯に超大型店を相次ぎオープンした。この時のジャスコは、かつて尻尾を巻いて退散したジャスコではなかった。ジャスコがダイエーの近くに出店すると、今度は、ダイエーの店舗が次々と閉鎖になった。流通業界では、これを「ジャスコの吊い合戦」と呼んだ。ダイエーに勝利した卓也は、1989 年（平成元年）9 月、グループ名をイオンと命名した。

イオンはラテン語で永遠を意味する。社名をジャスコからイオンに変更したのは 2001 年（平成 13 年）8 月である。その後、店名もイオンに統一した。

ジャスコの創立メンバーは、誰ですか？

() () () ()

ダイエーの店を次々に閉鎖させ、流通業界では何と呼ばれましたか？

()