



新しいスーパーができる・・・

サミットが開店

横浜の井土ヶ谷駅近くに食品の売り場面積三二〇〇平米という大きなスーパー「マルエツ」がある。そのすぐ近くに七月初めに「サミット」が開店。売り場面積二二〇〇平米。二つのスーパーが競えば、値段が下がる・・・と期待が膨らむ。

お買い物人口は？

南区の人口は一九七〇年代からほぼ一定の二〇万人弱。お店は増えるが、お買い物をする人口が増えた訳ではない。

お店のコストは？

サミットの新しい店舗のコスト、つまり、建設費、株主への配当、経営トップの給料、従業員の人件費等々のコ

ストは売り上げから出す。それはマルエツも同じ。これまでマルエツで買っていたお客全体を考えると、その人はマルエツだけのコストを負担していた。

それが、サミットが出来る、サミットのコストまで負担することになる。結局は、トータルで負担するコストは増えるのだ。

二つも店は要らない？

そんなことならお店は二つも要らない。でも、そうすると安売りが競争がない・・・いや、問題はお客様の利益にかなうように店を運営することだ。お店が一つでもお店の経営に消費者が参画し、消費者の声に合わせた営業をすれば良いのではない

か？生協のように・・・皆さんはどう思われますか？

ハバナ 青空市

(中米 キューバ)



ハバナの住宅街を歩いた。革命前は大きな土地を所有する金持ちの住宅だったと思われる建物が続く。それらは分割されて労働者が住んでいる。

玄関のドアが開いていて中が見える。ドアのすぐそばに食卓があり、テレビがあった。各家庭のスペースはお世辞にも広いとは云えない。でも、庭は手入れされ、花が咲き、どの街路も掃除が行き届いていた。

やがて、青空市の開かれていた小さな公園に行き当たった。日用品、花、CD、工具、アクセサリー等雑多なものがあった。手仕事で作ったのか、大小色々の籠を並べている店も。右奥に見える建物はスーパー。そこに来たついでに寄るお客に買って貰おうというのだろうか？

来週はお休みします