

## ドラッグストア激戦地視察

# 石川県珠洲市(ゲンキー珠洲宝立店周辺)

## 過疎地でも支持を集める ワンストップの便利性

**カート二台にカゴ四個を載せ  
食料品を買い込むお客に遭遇**

金沢市から車で二時間半。能登半島を海岸線に沿って北上し、途中起伏の激しい山道を延々と抜けた先に、ぽつんと店が現れた。ゲンキー珠洲宝立店。現時点における、能登半島最先端のゲンキー店舗だ。

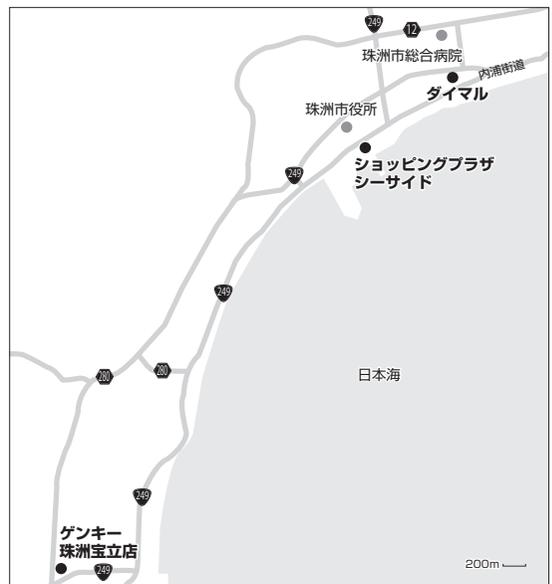
同店が立地する石川県珠洲市は人口約一万三五〇〇人、本州でも人口が少ない市といわれる。ゲンキー以前に同市に展開していたドラッグストアは、マツモトキヨシが二店、ウエルシアが一店のみ。この他コンビニを除けばナショナルチェーンはほぼ皆無、日々の買い物はローカルスーパーや個人商店頼みというエリアだ。

ゲンキーは昨年五月、ここに三〇〇坪のレギュラー店を開いた。棚の配置、そこに置かれている品揃えは別エリアのゲンキーと全く変わらない。半島の果てでもおそれない同社の店づくりがうかがえるが、驚くのはその盛況ぶりだ。五月八日土曜日の夕方四時に訪れる

と、四〇台ほど停められる駐車場はほぼ満車。店内には四〇人近いお客がひしめき、レジに列をなしていた。客層は腰の曲がったお年寄りから若いカップルまで幅広い。カートを押して買い回るお客がほとんどで、ある年配の女性は一、二品だけ何か買うにも買えるし、しっかりとした夕飯の買い物もできる。使い勝手が良

と、四〇台ほど停められる駐車場はほぼ満車。店内には四〇人近いお客がひしめき、レジに列をなしていた。客層は腰の曲がったお年寄りから若いカップルまで幅広い。カートを押して買い回るお客がほとんどで、ある年配の女性は一、二品だけ何か買うにも買えるし、しっかりとした夕飯の買い物もできる。使い勝手が良

と、四〇台ほど停められる駐車場はほぼ満車。店内には四〇人近いお客がひしめき、レジに列をなしていた。客層は腰の曲がったお年寄りから若いカップルまで幅広い。カートを押して買い回るお客がほとんどで、ある年配の女性は一、二品だけ何か買うにも買えるし、しっかりとした夕飯の買い物もできる。使い勝手が良



い」と主婦目線からも太鼓判を押した。

また別の一人暮らしと思しき中年の男性は、「前は別のスーパーに行っていたけど、ここができてからはもっぱらこっちで買い物している」と話す。「安くて、一カ所で大体揃うから便利。ものによつてはスーパーよりもこっちの方がいろいろ選べるものもあるから」というのがその理由だという。近くて、安くて、生活に必要なものが一通り揃う。ゲンキーが

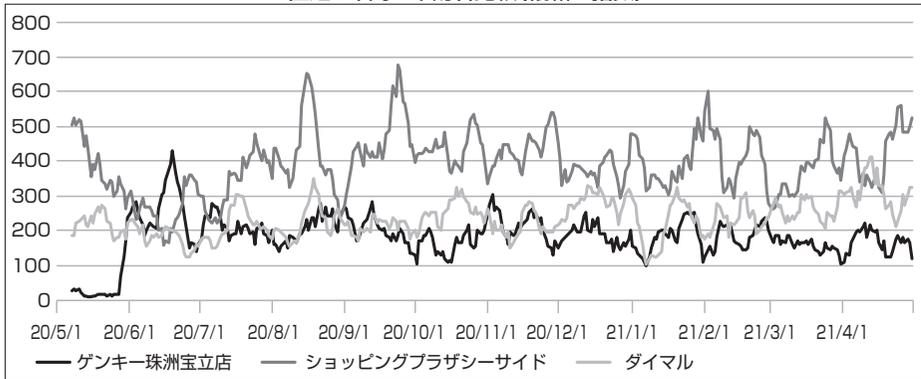
フード&ドラッグ業態として磨いてきた価値が、能登半島の最先端という立地のニーズにぴったりと合致。オープンから一年で、既に足元客の支持をがっちりとかみとっている様子がうかがえた。

## ローカルスーパーとも実力拮抗

一方で、ローカルスーパーとの競合状況はどうか。前述のお客に店を教えてもらい、ゲンキーから五キロほど北上して市役所や病院が集まる市の中心部へと向かった。

近隣で最も大きな商業施設と紹介されたのが「ショッピングプラザシーサイド」だ。二層からなり、フードコートや服飾・雑貨店、百円均一などが入居する。食品売り場は四〇〇坪ほど。施設名の通り、店の裏手が海に面しており、やはり特色があるのは鮮魚売り場。真鯛、ハタハタ、メギス、赤カレイなどの地場の魚がずらりと並んでいた。買い回るお客は夕方四時半時点でざっと二〇人。長年通っているようなお年寄りのお客が多く見えた。

直近1年間の来訪者比較(縦軸は指数)



技研商事インターナショナル、KDDI協業開発の「KDDI Location Analyzer」で作成

シーサイドからもう一キロほど行ったところにあるのがダイマルだ。こちらはフリースタนด์イン

グで三〇〇坪強の食品専門店。同店も鮮魚の品揃えが豊富で、丸物の扱いはシーサイドより多い。夕方五時のお客は約三〇人だった。

視察時の客数を単純に比べると、既にゲンキーはローカルスーパーと互角か、それ以上にお客の支持を得ているように感じられる。直近一年間の来訪者比較を見ても、ゲンキーとダイマルの指数はほぼ拮抗。SC全体でデータを集計しているシーサイドですら、ゲンキーのオープン時には客入りでゲンキーに競り負ける時期があったようだ。

ただしその後、エリア内でどこかが突出したり、低迷している様子は無い。新参者のゲンキーを含め、それぞれの店がしっかりとお客を確保している。その理由は、ゲンキーが近場ニーズを掘り起こしたことに加え、三店ですみ分け・使い分けが成立しているからと考えられる。

ゲンキーにはまず、「家から近い場所」で生活に必要なものが一通り揃う」というウリがある。そして何より安い。ローカルスーパー

二店は、他に買い場がないためか、特にNBの加工食品が割高だった。対してローコストオペレーションを徹底するゲンキーは、珠洲市においても別エリア同様の低価格をキープ。圧倒的な価格優位性を発揮していた。

一方、ローカルスーパーには鮮魚を始め、地物という絶対的な価値がある。こちらも地域になくはない店であり、ゲンキーに流れたお客も、結局これらの店を併せて利用していることが多いだろう。

ただ、エリアの胃袋の総量は決まっているので、お客がローカルスーパー一店当りで買物する額は、ゲンキー出店前に比べ確実に減少していると見られる。ローコストで損益分岐点の低いゲンキーは、他店と持ちつ持たれつでも存続が可能。だが、ローカルスーパーはこれまで殿様商売でなんとか成り立っていた可能性もある。今はよくとも、今後何も手を打たなかったとしたら、じわじわと経営が苦しくなる事態もあり得るのではないか。