

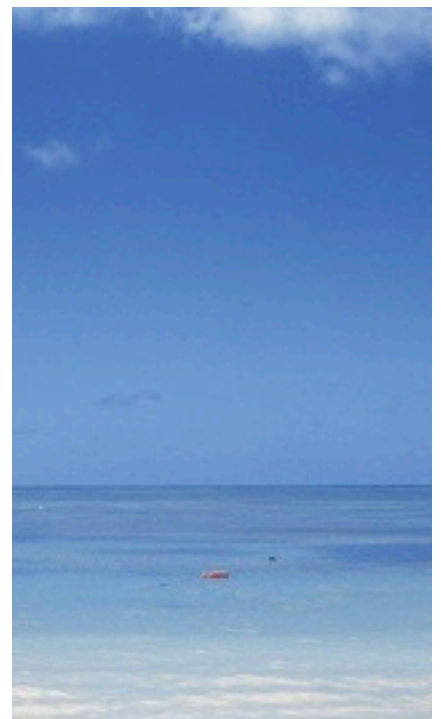
わが国流通業界の50年の軌跡を辿る時、先ずスーパーマーケットの歴史を振り返りたい。

スーパーマーケットの誕生は、1930年（昭和5年）アメリカのマイケル・カレンが、キング・カレンの名前で開店したのが始まりとされている。このスーパーマーケットに代表されるセルフ・サービス販売方式は、既に大正の初めアメリカで存在していた、西部ゴールドラッシュの最中のことである。

大正5年（1916年）米国の小売業のチェーンは全米に進展し、各小売店はサービスの競争におおわらわで、配達をする、掛売りはする、ご用聞きはする、等経費はかさむ一方であった。こうした時、食料品屋のクラレンス・サンダースという人が、一つのアイデアを考えついた。それは「客に働いてもらおう、その代わりその分安く売ろう」という発想である。

テネシー州メンフィズで店をオープンした彼は、商品をうず高く積み、客が自分で自由に商品を選び、金を払って持ち帰るようにすすめた、その代わり、うんと安く値をつけた。彼のモットーは「商品はうず高く、値は低く」で、世をあげサービスの競争時代に、その反対のことを敢然と実行した勇氣ある商人で、これがセルフ・サービスの始まりであり、彼こそ近代セルフ・サービスの元祖といえる。

彼の店は入口に回転柵扉をとりつけ、入れるがそこから出られないように工夫した。当時は木製であったが、その後金属製に変わっただけで、ごく最近までスーパーのどの店にも設置されて



いた。レイアウトも一方通行で、客は店内のどこへもというわけにいかず、入口から出口まで一本道で、出口でレジスターで清算する仕組みになっていた。出口は一人ずつしか通れないように柵を設け、その幅は自店の女子従業員の腰の大きさを測って決めたという。では果たしてこの結果はどうであったかといえば、客は彼の店に殺到し、またたくまに1600店ものチェーンストアに発展し、サンダースは百万長者となってこの勇氣にむくいられた。それではスーパーマーケットはどのようにして登場したのか。

1930年（昭和5年）8月ニューヨーク、ジャマイカに、マイケル・カレンが「キング・カレン」店をオープンさせたが、彼は常に新しいアイデアを

もった46歳の食料品商人であつた。カレンは当時或るチェーンストアで働いていたが、カレンは常にどうしたら競争相手勝ち、安く売って成功するかを考え、自分の考えを働いている会社に提案した。

彼の考えは、店は150～200坪の大型店で売上げ週12500ドルを目標にするもので5店舗を1単位と考えていた。当時の食料品店は、せいぜい10～20坪で売上げも僅か500～800ドルにすぎなかった。彼の提案は「いかにすれば、他の人より安く売れるか、いかにすれば他の人を負かすことができるか、そしていかにすれば会社のためにもつと稼げるか、答は極めて簡単、経費を低く維持する事」だと考え、働いている会社に提案した然しこの提案は



### 彼の店は入口に回転柵扉をとりつけ、入れるがそこから出られないように工夫した。

彼の店は入口に回転柵扉をとりつけ、入れるがそこから出られないように工夫した。当時は木製であったが、その後金属製に変わっただけで、ごく最近までスーパーのどの店にも設置されていた。レイアウトも一方通行で、客は店内のどこへもというわけにいかず、入口から出口まで一本道で、出口でレジスターで清算する仕組みになっていた。出口は一人ずつしか通れないように柵を設け、その幅は自店の女子従業員の腰の大きさを測って決めたという。では果たしてこの結果はどうであったかといえば、客は彼の店に殺到し、ま

たたくまに1600店ものチェーンストアに発展し、サンダースは百万長者となってこの勇氣にむくいられた。それではスーパーマーケットはどのようにして登場したのか。

1930年（昭和5年）8月ニューヨーク、ジャマイカに、マイケル・カレンが「キング・カレン」店をオープンさせたが、彼は常に新しいアイデアをもった46歳の食料品商人であつた。カレンは当時或るチェーンストアで働いていたが、カレンは常にどうしたら競争相手勝ち、安く売って成功するかを考え、自分の考えを働いている会社に提案した。彼の考えは、店は150～200坪の大型店で売上げ週12500ドルを目標にするもので5店舗を1単位と考えていた。当時の食料品店は、せいぜい10～20坪で売上げも僅か500～800ドルにすぎなかった。