岐阜新聞　2026年11月07日付　県内

気になるニュース　わたしの視点

変革繰り返し 豊かな社会に

道家経営・法務事務所代表 道家睦明さん



県内のスーパー最前線



店舗乱立「戦国時代」

スーパーマーケット最前線@岐阜2026

他県地盤の各社が攻勢

県内で食品スーパーの競争が激化している。人口減少に伴う市場の縮小、物価高、原材料との価格競争と逆風が続く中、他県のスーパー各社が出店攻勢をかけている。

「今は戦国時代、ここは合戦場です。取った者が勝つんです」

関西地盤の大手ベイシア

（前橋市）の上席執行役員で、昨年10月に子会社化した「心（岐阜市）社長を兼務する大盛正樹氏は語る。

全国スーパーマーケット協会（東京）などの統計によると、2026年の岐阜県内のスーパー店舗数（9月末時点）は、前年同月比1・3％増の311店舗と、2年連続で増えた。市場規模が比較的大きい県南部の出店が増え、一部地域では店舗が乱立する「激戦地」も生まれている。

物価高だが、従来のように価格の安さだけで来店客を引きつけることはできない。勝ち抜くには、他社にはない特色を打ち出し、メリハリをつけた価格設定で

4面に

10月21日付１面より

10月21～24日に「スーパーマーケット最前線@岐阜２０２６」という連載記事が出ていました。県内の食品スーパー業界の動きや、各企業の新しい取り組みなどが紹介されていました。

経営学においては、「小売の輪は回る」という「小売の輪」理論というものがあります。１９５８年に米国の経営学者マルコム・Ｐ・マクネアが提唱した、小売業態の変遷と発展を示す循環ループを説明した理論です。小売業界では、低価格・コスパなどを武器に新規の「変革」的な事業者が参入し、シェアを拡大します。その後、競合も増えてきて、品揃えを増やしたり、手厚いサービスなどを付加する等で「改善」を進めていきます。そうなると、低価格だけではなくなっていきます。その後、さらに低価格・低コスト等を掲げる新しい「変革」的な事業者が現れ、再びシェアを奪われるようになります。そのような循環が繰り返されるという理論です。

今回の連載記事は、70年近く後の世界でも「小売の輪」が回り続けていることを、取材から証明しているようにも思えます。

この現象は、小売業だけではなく、製造業でも、サービス業でも、さらに生活や社会の様々なシーンでも「輪が回って」いると考えられます。例えば天気も、高気圧と低気圧の繰り返しの中に、台風などが来て季節を変えていくように。

このような「輪」を加速させるのは、「変革」的な存在があるからではないでしょうか。「変革」は「改善」を凌駕し、世の中を変えていく。そのような繰り返しが、世の中をさらに良くしているともいえます。

医療技術の向上や、ＡＩ（人工知能）の活用など、「変革」的な要素が次々と現れる中で、これまでの常識が通用しなくなっていることも数多くあります。電話も家庭に１台だった時代は、とうの昔になってしまいました。われわれ一人一人の生活も、より平和で、より豊かな社会をつくっていくためにも、「変革」を意識して、自らの生活を変えていくという意識も必要なのではないでしょうか。長期的な視点で、また、世界全体を見渡しながら少しでもいいので変えていってもらいたいと願うばかりです。（引用記事は岐阜新聞デジタルの紙面ビューア７日付朝刊最終面に掲載）

どうけ・むつあき　１９６５年、羽島郡笠松町生まれ。慶応大商学部卒。中小企業診断士、行政書士。広告会社勤務を経て、道家経営・法務事務所代表取締役。県中小企業診断士協会会長。笠松町在住。

ⓒ岐阜新聞