

## 五十嵐ゆうこの米國小売業最新レポート

2020年6月11日

Need a change

(意識の変革が必要とされる)

新型コロナウイルスの感染が終息していない米国ミネアポリスで5月末に起きたジョージ・フロイドさんの事件を発端とする抗議運動が各都市で勃発しました。

この運動は数日間で世界各地にも広がり、一部の地域ではこの機会を利用して略奪を行う輩も出現し、暴徒化した映像が世界中に報道されましたが、マスコミによってやや大げさに取り上げられており、実際は平和的なものです。

以下の写真はロサンゼルスの高中生らがSNSで呼び掛け行った抗議活動ですが事前に当局に許可も取っており1時間以内で終了し、終了後、ウイルスが広がっている可能性があるかもしれないので買い物もまとめて行うようにし、不要な外出は控えましょう という注意が流れていました。



米国での新型コロナウイルス感染による犠牲者は、アフリカ系米国人がもっとも多いと発表されており、まず1つ目の理由として、彼らの多くが感染の危険に晒されやすい労働の仕事に就いていること言われています。

イリノイ州シカゴのアフリカ系米国人の人口比率は全体の33%でその内の70%に感染者が出ており、黒人労働者の多いデトロイトでも同様の統計結果で現在の失業率にも似た傾向があるとの報告が上がっています。

2つ目の理由ですが、約2400万人の米国人が”Food Deserts(食の砂漠)”と呼ばれる新鮮な食品が手に入らない地域に住んでおり、多くの添加物や安い油や砂糖を使用した健康には良くないとされる食品を買い続けています。

この地域で生活しているのは低所得者層と様々な有色人種で、多数のアフリカ系米国人もその中に含まれ、健康的な食品を販売するチェーンがこの地域に出店することは珍しく、その影響で低所得者層の人々は、身体に何らかの疾患を抱えているケースが多く、新型コロナウイルス感染で重篤な症状になりやすい人々の特徴と共通し、各州で公開されている地域別と感染者の数を照らし合わせると死者数が多い場所は低所得者層が住むエリアに集中しています。

以前もご紹介しましたが、著名な路上アーティストのバンクシーは新作の星条旗が下から燃えていく絵と共に、今回の問題を高層アパートの上階で壊れたパイプが起こした水漏れというたとえ話に置き換えて投稿しています。「上階（高所得者層の白人たちが住む階）のパイプが壊れているとわかっているにもかかわらず、下層階（低所得者層の有色人種の住む階）の人が高層階の部屋には入れない。しかし放っておけばいずれそのドアを蹴り壊さなければいけなくなる」と綴りました。

3か月以上もロックダウンを実行しているにも関わらず、感染者と犠牲者が減少しない理由は格差社会が生み出す闇が原因であると多くの人々が気付いています。

今回のデモ活動の本質は一人のアフリカ系米国人の命を奪った警官への抗議だけではなく格差社会に対する変革を求めており、今、求められていることは自分よりも弱い誰かを助ける為に、一人一人が起こしていく行動が必要なのかもしれません。

かつて英国の首都ロンドンから列車で2時間離れたロッジデールという町を訪問した際、下記のお話を伺いました。



英国で18世紀後半から19世紀に起こった産業革命は、貴族やお金持ちの生活をより豊かにしましたが、労働者を含む多くの民衆は大気汚染、貧困、病気や犯罪によって苦しむ生活を強いられました。

ロンドンでは水の汚染があまりにも酷く、病気にならない為に水の代用としてビールを飲むことが流行った というのは有名な話です。

労働者達は低賃金で働き、稼いだお金はビールを飲んで使ってしまうため、食料品はツケで買うしかなく、また売る側は少しでも利益を得ようと小麦粉などの食品に小石や藁を混ぜていたそうです。

その結果、子供から大人までもが栄養失調等で亡くなり、自分や家族の命を守る為に状況を変えたい と考えた 30 人足らずの労働者達が、爪の先に火を灯すようにお金を貯めて食料品を販売するお店をスタートさせました。

1844 年の 12 月 21 日の夜 10 時過ぎに開店したお店で販売したのは、小麦、砂糖、バターとオートミールだけでしたが、この動きがやがて多くの労働者の健康と生活を改善させていく結果に繋がりました。

狭い小部屋の中で学芸員の方が話してくれたこのストーリーは、忘れられない記憶となりました。



私にできることは無いだろうか と思っていた矢先、ある記事を目にしました。

パンデミック前の米国でグロサリーをオンラインで購入する値は全体の約 3% でしたが、この数か月でこの数値は 15% に上昇し、世界最大の調査会社ニールセンはパンデミックが終息したとしても変わらずこの数値が続き、およそ 10~15% の間で推移し、2025 年にはグロサリー売り上げの 25% までをオンラインで占めることになるだろう と予測しています。

スタートアップ企業で 2014 年の 11 月にロスアンゼルス創業で、オンラインだけでオーガニック商品を販売 & 宅配する Thrive Market は現在急速に伸びている注目企業です。

Thrive という単語は”（人や国や社会などが） 繁栄する 力強く成長する （人や企業が困難を糧にして） 成功する“という意味があります。

彼らのしくみは生活協同組合のコープと似ていて、年間 \$ 59.95 を支払う有料会員がオーガニックやナチュラル商品をオンラインで定価の 25~50%引きで購入し、指定場所まで宅配してくれる というサービスです。

特筆すべきは低所得者層の会員費は無料で、健康的な商品を購入することが可能で、有料会員が一人入会金を支払う毎にその一部が無料で入会する人の費用に充当されています。

この制度は低所得者のみならず退役軍人や学生、教師、そして現在の新型コロナウイルス感染の被害を受けた人も利用可能で無料で会員になれて、サービスのコンセプトは”It is Whole Foods-type products at Costco-like prices“ “ホールフーズで売られているような商品をホールセールクラブの Costco 価格で買える” だそうです。

会員から集めた資金を収益として活用するところは Costco と似ており店舗を持たないことがコスト削減となって低価格の実現が出来るそうです。

早速アプリをダウンロードしてみると商品はオーガニック中心のグロサリーからワイン、ナチュラルコスメやサプリメント、そして自然雑貨まで揃っています。

ナチュラルコスメのブランドは幅広くトレンドを取り入れて開発されたプライベート・ブランドも含まれる商品数は 2500~2800 種類あり、会員登録を行いクレジットカードで支払設定をすると無料のギフト（定価 \$ 70 のサプリメント）と \$20 の割引を頂きました。

私の食志向からアレルギーの有無、普段好んで使用するバスアイテムや化粧品等のタイプを選択し、入力した情報を分析したお薦めの商品の提案もしてくれ、\$45 以上の買い物を行うことで送料は無料となり、特に気に入った点は、会計時に最終的な割引価格が提示された中からパーセンテージを選んで 寄付 をすることが可能だということです。

寄付金からは Thrive Market は手数料の等など類は一切差し引かず、全額を無料で入会する人と 1000 世帯以上の低所得者への食糧寄付金として提供し、私もセーブできた金額の一部を寄付することが出来ました。

毎月1家族につき\$100支給されるそうですので、そのお金で体に良い食品を Thrive Market から購入することも可能でオンライン店舗&宅配なので、住んでいる地域もあまり関係がありません。

Thrive Market のミッションは全ての米国人が容易に健康的な生活が送れるようになる事で、スタート時から月平均で2万人ずつ新規登録があり、現在では米国で500万人を超える会員数を持つまでに成長しているそうです。

Need a change-たとえ小さな変革でも行動に移すことで確実に社会は変わり、小売業がその一端を担えるのは素晴らしい事だと思います。

