

## 五十嵐ゆうこの米国小売業最新レポート

2020年12月18日

### The Entrepreneurial Spirit in the US Remains Strong amid Pandemic

新型コロナウイルスは罹患者の命のみならず職も奪い続け、今年の夏に高校や大学を卒業した若者たちにも困難な状況を与えています。

その中で仕事が無いなら自分で作るしかない、パンデミック渦中で知恵を絞って起業する若者が今まで以上に増えています。

金融、投資、小売りやサービス業界、マーケティングなどの記事を掲載している世界的に著名な経済マガジン Forbes 社は、過去の事例より不況などの厳しい時期に立ち上げられたスタートアップ企業は、経済的に好都合な時期に立ち上げられた企業よりはるかに耐久性と回復力を併せ持つ傾向があると定義しています。

『パンデミックをきっかけに新しいスタートアップが生まれ、その中の数社はこのタイミングに合わせて浮上してきたが、中にはコロナ終息後まで成長するビジネスも存在する』と記載しています。

コロナ渦で生まれたビジネス例を紹介いたします。

- ① ウイルスの蔓延を防ぐための専門の清掃会社。  
一般的に使用されるすべてのオフィスやそのエリアなど施設を清掃および消毒します。
- ② ファッション性が高いスタイリッシュなフェイスマスクを製造販売する会社。  
ウイルスの増殖に伴い世界中で多くの人々にとってマスクの需要が高まりました。使い捨てのマスクと共に、ファッション性が高いスタイリッシュなフェイスマスクを求める人も増加しています。
- ③ かつて宅配では扱いがなかったニッチなものに焦点をあてた宅配サービス。  
パンデミックによって爆発的成長を遂げた宅配サービスの幾つかは、アフターコロナになると売り上げダウンの影響が懸念されますが、今まで扱いがなかったニッチなもの（例：自宅で本格的なカクテル・パーティを楽しめるキット等）に焦点をあてることで新しいイノベーションを生み出そうとしています。

American Express が 10 月下旬に 1000 人の起業家とスモールビジネスを対象とした最新調査レポートで『米国の起業精神は依然として強固である』と指摘しました。

全体の 75%の起業家はビジネスの回復について楽観的で、82%が将来の危機に対処する準備が整っていると実感しているとありました。



もとより米国では Microsoft の創業者であるビル・ゲイツ氏やポール・アレン氏、Facebook のマーク・ザッカーバーグ氏を始めとする著名な成功者らが、高校や大学生の時に授業やクラブなどがきっかけでスタートしたプロジェクトが、その延長線上で起業へと繋がっており、ビジネスの大小の違いはあるものの、このようなケースは度々起こっています。

数週間前に世界小売業トップの Walmart 店舗内に、ロボットが作るヘルシーなスムージーを販売する無人店を出店した Jamba Juice は、カリフォルニア州にある工科大 Cal Poly San Luis Obispo の四年生らが行った卒業プロジェクトがきっかけでした。

Jamba-Juice は 30 年前の 1990 年に起業し、現在は米国で約 870 店を出店し、日本を始めとするアジア地域へも進出している企業です。



直近で学生が関わる起業のニュースといえば、テキサス州にある小さな町で経済的に困窮している中西部の高校生たちを対象に、スーパーマーケットチェーンのサポートを受けて高校生主導のグロサリーストアをオープンしました。

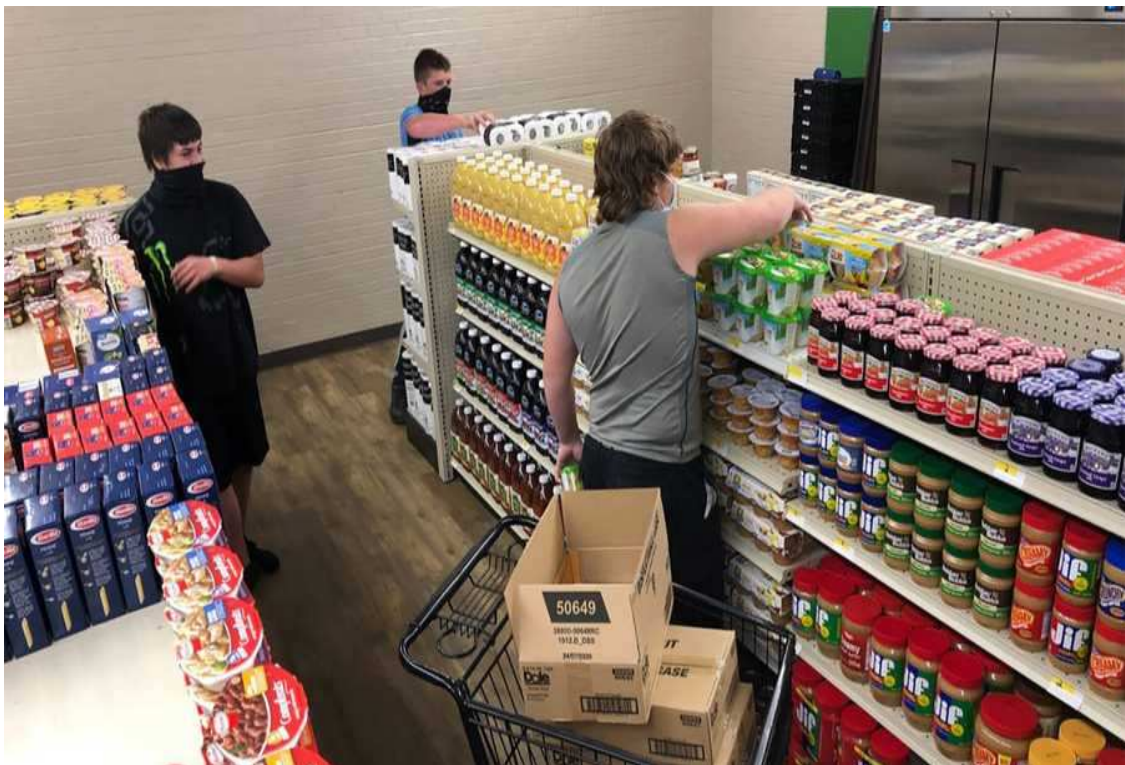
このニュースは感染拡大で打撃を受けているコミュニティ全体に希望の灯をともしたと話題を集め、私もこの報道を見て感動したのでシェアしたいと思います。

テキサス州サンガー市の学区には約 2,750 人の生徒が在籍していますが、学区全体の生徒 43%がパンデミックの影響を受けて、経済的に厳しい状況であると考えられています。

教育関係者を始めとするサンガー市の有志達は、困窮する生徒と家族を支援し、彼らの食卓に十分な食事が並ぶことが重要であると考えました。

そして米国 30 州で約 2300 店舗を展開する全米第 2 位のスーパーマーケットチェーン Albertsons の支援により、在庫管理や商品の陳列などの商品管理、高校生が必要な食料品を見出して袋に詰める作業全てを高校生で賄う、グロサリーストアをオープンしました。

「僕はこの町や自分の通う高校が大好きで、手助けしたいと思ってここで働くことを望みました。パンデミック渦中で、特に家族を亡くした人々にとってこの店は気持ちを励ます事に役立つだけでなく、ここで働く生徒やそして訪れる他の生徒たちまでもが、幸福を感じて常に笑顔を見せてくれます。」と、店長として務める高校生のプレストン君は語っていました。



この店での買い物は、主に現金のやり取りでは無く地域の学区全体の生徒とその家族の規模に応じて市が設定して与えられるポイント数を使用して、必要なものを何でも購入するシステムです。

ポイントは学生たちが追加で獲得する事も可能です。

例えば学校での優れたパフォーマンスや、教師やスタッフを助ける行い、または図書館でのサポートや小学生の勉強を手伝う等、学校周辺の仕事を行う事でもより多くのポイントを獲得できます。

このプログラムに参加している地元高校のアンソニー・ラブ校長は、「この試みによって本当に求められていることの1つは、高校生らが授業で学ぶことを超越した何かを行う事で、ポイントを獲得する事なのです。」とCNNのインタビューに答えています。

「追加でポイントが与えられる学生を我々はお祝いします。学校から彼らの自宅に電話して、親御さんにあなたの子供の前向きな行動に対して報酬を得るのですよと伝えていきます。」

高校生が経営するこのグロサリー店の営業は、月曜日から水曜日まで学区の学生と従業員の為に、そして火曜日に1時間だけ一般の人々への営業も行っています。

店舗は12月15日からスタートしています。

ラブ校長は「ここは小さな学区ですが、常に地域社会に還元することの重要性を子供たちに教えようと心掛けてきました。現在、テキサス州にある他の学区にも同様のプログラムを開始する方法を打診中です。この小さな町で始まった良い行動を広げていくことは、私たちにとって本当にエキサイティングな事なのです。」と熱く語っていました。

私はこのテキサス州で起業した高校生グロサリー店のニュースについてレポートしながら、自分の子供時代の事を思い出していました。

大阪の商人が密集する地域にあった私の実家は、市場の傍でお好み焼き屋を営んでいました。

当時は多くの商売人の子供たちがそうであったように、物心ついた時から少しずつお店のお手伝いをしていました。

小学生5年生からは近所の友達と一緒に、暮れの買い出しで忙しい市場の人から頼まれて売り子をした経験もあります。



大晦日の午後1時を過ぎると、全てを売り切る為に「ここからは、なんぼで売ってもええで。その代わり沢山儲けてくれたら、特別にお年玉はずむから頑張りや！」と言われて、大人の真似事でお客さんとの売り買いを任される事が、とても楽しかった記憶として残っています。

毎年、値が下げるタイミングをめぐってやってくる大阪のやり手のおばちゃんらを相手に、少ない知恵を絞りながら、ああでもない、こうでもない、まるで漫才の様な駆け引きを行いました。

値切りに大成功した経験豊富なおばちゃんから「あんた、よう粘ったな。そやけどおばちゃんに勝つのは百年早いわ！」と笑顔で言われ、彼女が値切った額以上の高額チップを頂いた事も多々あります。

『商売は面白くて、楽しいなあ』と言う感情を子供心に叩き込まれた私が、いつしか小売業に関わる仕事を選んだのはこの時の経験があるからだと思います。

何を見たかではなく、何を感じ、どう関わったかという自分自身の実体験こそが人生の醍醐味であり、もっとも記憶に刻まれています。

テキサスの小さな町でスタートした高校生が、営むお店が町に夢や希望を与えるだけでなく、店の経営に携わり、そこで勉学を頑張る学生たちの未来にもきっと素晴らしい経験になると信じております。