



それは夢から生まれ、感動で迎えられた。

日本になかった、アメリカンタイプの本格的SC、人と環境に優しいSCをつくりたい。
イオンモールの夢は、第1号店、イオン柏SCからはじまり、
イオン下田SCの出現でひとつの集大成を見ました。
さまざまな壁にぶつかりながらも、こぎ着けたオープンの日には、
誰の胸にも感動が渦巻き、その感動は続いています。
それは、開発に関わったすべての人と、見守る地域住民の皆さまの夢の結晶だからこそ。
現在まで大切に受け継がれ、さらに進化する、イオンモールの夢の源泉を訪ねました。



イオン柏SC全景（1992年当時）



龍宮城のようだ、と言われたイオン柏SCの開店当時の夜景。イオン柏SCは名前を公募し、津軽弁で「私とあなた」という意味を持つ「わどな」と命名されました（1992年11月当時）

左から、梅田義晴（SC営業本部 SC運営部 営業企画グループM）、敷中博（取締役/イオン高岡SC GM）、横田稔弘（常務取締役/SC開発本部長）、川瀬晃（SC開発本部 開発部第一開発グループM）。「最初にめざしたのは、百貨店とスーパーが核になったSC。百貨店が積極的に出店してくれるようになると、もっとお客さまのニーズを満たすものができると思う。それがこれからやりたいことであり、めざすところです」と横田常務



本格的なアメリカンスタイルのSCづくりをめざして。

1989年、SCを開発するディベロッパーとして、イオンモール株式会社（当時の社名はイオン興産株式会社）は誕生しました。イオンモールがめざしたSCとは、2つの核となる大型店舗を専門店街、つまりモールでつなぐ2核1モール式のアメリカンスタイル。モータリゼーションの時代に対応して、お客さまが車で集まる、商圏の広い郊外型のSCです。

「当時、都市型のファッションビルはありましたが、生活に密着した本格的な郊外型のSCは、日本にはまだ存在していませんでした」と語るのは、建設部の一之瀬M（マネージャー）。そうした時代に、イオンの岡田名誉会長をはじめ、社員が何度もアメリカへ渡り研究を重ねました。理想と熱意を胸に、イオンモールは第一歩を踏み出したのです。

1号店イオン柏SCでは、大店法との調整が最大の課題でした。

イオンモールの第1号店は、1992年11月にオープンした、青森県のイオン柏SCです。「柏村の村長さんから、田んぼを開発したい、というお話をいただいたんです」と、当時ジャスコ（現イオン（株））の開発部長として開発を手がけた横田常務。「岡田名誉会長の“タヌキやキツネが出るような場所にSCをつくれ”とのご指示に、ぴったりの立地でした」。道路が整備され、車で来やすいこと、広大な駐車場が十分とれる用地であることから、開発に着手しました。

土地開発の面では、柏村が農村活性化構想を打ち出し、地域の方々からも全面的に協力いただいたため、大きな問題なくすすみました。しかし、苦労したのは大店法でした。

「非常に厳しい法律でした。いちばんの問題は、周辺市町村から激しい反対運動が起こったことでした」と言う横田常務をはじめ担当者が周辺市町村へお願いにあがり、調整をすすめていきました。

めざしたのはアメリカンタイプで、人と環境に優しいSC。

「なんでも最初につくるのは苦労するんですが、それだけに思いが深い」と、感慨深く語るのは建設部の吉村部長。「建設でまず考えたのは、快適な環境づくりをしようということです。大きな空間に太陽がサンサンと照っていて、中には緑があふれているような」。お客さまがSCに一步足を踏み入れただけで、快適な気分になるようインテリア、エクステリアともに気を配りました。

同時に、環境への対策として植樹を行いました。「冬の厳しい土地ですから、気候にあった寒さや雪に強い木を選んで4万本の植樹をしました」と横田常務。13年目に入り、当時植えた木は大きな森に成長し、鳥や蛇のすみかになっています。

さらに、建物はバリアフリー構造に。「段差がほとんどなくて、車椅子対応のトイレやエレベーターもつけた。当時は画期的でした」とイオン柏SCの初代GM（ゼネラルマネージャー）を務めた敷中GM。

人と環境に優しいSCというコンセプトは、1号店から変わらない、イオンモールの思いなのです。

平身低頭の専門店集め。会社自体が発展途上でした。

第1号店ならではの苦労に、専門店集めもありました。横田常務は言います。「人口5,000人の柏村で商売になるのか、という疑問を唱える方ばかりでした」。敷中GMは「話をしに行っても相手にしてもらえなかった。ジャスコの名前を出して、やっと話を聞いてもらった。会社自体、発展途上でしたね」。

オープン当時から出店している雑貨店「とわいす」代表で、イオン柏SC出店者協議会会長も務める杉田会長に当時のことを聞きました。「最初は期待半分不安半分でした。保証金のために借金をしましたし」。しかし、経済的な不安感はあるものの、大規模SCに出店することの期待感は大きかったと言います。そんなワクワク感は、他の専門店でも同じでした。「地域全体がワクワクしてSCのオープンを待っていました」と言うのは、地元の老舗そば処儀平庵の工藤店長。

そして現在、「全国チェーンの専門店さんも増えて、我々地元の者には勉強になることが多い。イオンモールさんとは、人と人のお付き合いができる。出店して本当によかったと思います」と杉田会長。一方、現イオン柏SCの村山GMは、「こちらも勉強して、地元出店の専門店さんと一緒に、よりよいSCづくりをしていきたいと思っています」。

全国チェーンの有名店が積極的に出店してくれるようになったとはいえ、地元の店が入っていないと、地域性を出すことはできない。現在、イオンモールはこの信念のもと、全体の3分の1は地元店を入れるようにしていますが、そういったノウハウも、ここ、柏店を皮切りに培った経験から得たものなのです。

「タヌキが出るようなところにSCをつくれ」。すべてはこの言葉からはじまった。

※この座談会は2004年2月26日に開催したものです。肩書きはすべて当時のものです。

夢と感動の源泉を訪ねて



下田町
袴田健義町長

「SCオープンの日、テープカットをした時の感激は忘れられません。今、奥入瀬川流域の3町との合併計画がすすんでいます。合併後にも、SCは新しい町の発展の中心になってくれるに違いない、と思っています」

イオン下田SCの遊園地にある観覧車。「町のランドマークがほしい」という町からの要請でできたもの。「高速道路を走っていると、遠くからよく見えます。観覧車が見えてくると、下田に帰って来た実感します」と下田町の袴田町長。下田町は白鳥飛来地であることから、観覧車はビックスワンと命名。町のシンボルとして、地域の皆さまに親しまれています

「オープンの日、人口5,000人の村がこれから変わっていくんだなと感無量でした」

龍宮城ができた!!
感動をもって迎えたオープン。

さまざまな紆余曲折や、長い準備期間、そして、イオンモールの夢をかけたイオン柏SCのオープンには、さまざまな逸話が残っています。まず、関係者の全員が声を揃えるのは、オープンの前日が大雪だったという話。吉村部長は、「オープン当日の朝、敷地内を巡回していたら、駐車場の中に山がある。なんだらうって雪をどけたら残材だった(笑)。慌ててダンプカーをもって来て、みんなでワーツ、と積み込みました」。現イオン柏SCの村山GMは「従業員の車が雪で出られなくなって大騒ぎだったと聞いています」と笑います。

11月24日のオープン当日は、前の日に降った雪で、周辺の田んぼは真っ白でした。その中にポツンと浮かんだイオン柏SCを見て、「まるで龍宮城のようだ」と言ったのは柏村の村長。夜になると、隣町に住んでいた方が、「柏

村が大火事だ」と、119番通報をしたという伝説も。それまで田んぼしかなくて夜は真っ暗だった場所に、夜空を焦がす明るい照明が灯り、火事のように見えた、と言うのです。

火事と見間違われた照明は、「夢のお城をつくろうと、照明にも苦心しました。オープンの日には、私も関係者も感動しました」と吉村部長。開発に深く関わった敷中GMは「夜景を見た時には、人口5,000人の村がこれから変わっていくんだなと実感しました。開発に乗り出した時には、田んぼしかない場所で本当に大丈夫かな、と思ったこともあります。ダメだったらここで心中しなくてはいけないと思っていましたから、感無量でした」。

地元との交流を大切に、
地域性を重視した活動を展開。

「1号店なので、運営自体、一から決めなければならなかった」と言うのは、当時開発部次長を務めていた川瀬M。そんな中、心

かけたのは地域にあった販促です。当時柏SCで初代販促課長を務めた梅田Mは、「周辺の市町村と組んだイベントや展示会を開催しました」。「子供神輿を周辺の市町村へ寄付して、その神輿をかついでSCを練り歩いてもらったこともあった」と敷中GM。

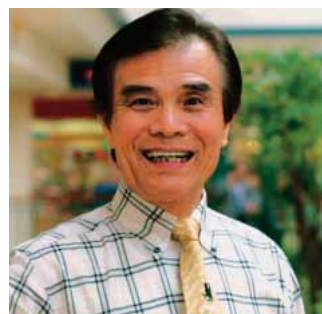
地域の伝統文化も積極的に取り入れました。「あれは感動したなあ」と敷中GMが言うのは津軽凧。「30畳ぐらいの大きさの大凧をつくって、トラックで引っ張って上げました。みんな見に来てくれましてね」。経費はかかりましたが、「地元のために何かしたい、という思いでした」と敷中GM。地元といっしょに元気になる、というイオンモールのコンセプトの源流も、1号店にありました。

初期のエポックメイキング
イオン下田SCの誕生。

「SCのなかで、エポック的な存在がいくつかありますが、イオン下田SCもそのひとつ。



イオン柏SCでの育樹祭。SCのオープンには木を植える植樹祭を行い、以後、木を育てていく育樹祭を毎年開催しています。これも柏以来の伝統で、このSCでも実施しています



雑貨店「とわいす」代表
イオン柏SC出店者協議会会長
杉田榮徹

「地元出店者同士の交流も生まれています。全国チェーンはすごいな、と思うところが多いのですが、私たちは小回りがきく利点を生かして、がんばっていききたいと思います」

イオン柏SCのオープン後、間もなくつくった約30畳の大きさの津軽凧。30人いないと持ち上げられないほどの重さで、上げる時にはトラックで上げました。絵師に依頼し、上げるたびに壊れるので修理も必要で、経費はかかりましたが、地元の伝統を大切にしたい、という思いからつくったもの。大きすぎて店内には展示できず、ラッピングして店の外側にしばらく展示していましたが、現在は柏村役場のロビーを飾っています



夏祭では、子供神輿を無料で配布し、店内を練り歩きました。このほか、雪祭など、地元で根ざした販促活動を展開。地元の皆さまに親んでもらうこと、なにより、地元といっしょに元気になることを意識したイベントを積極的に行っています



初期の集大成的な存在です」と吉村部長。関係者の誰もが抱く感慨です。

イオン下田SCの構想は、青森県下田町からの誘致ではじまりました。「下田には商店街が形成されているところがなかったんですよ」と語るのは下田町の袴田町長。「SCは商店街だと私は思うんです」。農業以外には特に目立った産業のない町に商店街をつくることは、町長はじめ町民みんなの願いだったのです。

ちょうど、第二みちのく有料道路の建設が決定し、下田町内にインターチェンジができることが決定しました。「タヌキが出るような場所」という話がありますが、まさにそういう場所でした」と袴田町長。開発部長として関わった川瀬Mも「高速道路に本当に“動物注意”という標識があるんですよ(笑)」。

役所の中に机をおいて数年。規制や用地の確保に取り組みました。

「苦労は多分あったんでしょうが、すべて

うまくいきましたから、今では苦労したという記憶はありません」と語る袴田町長。それでも、大変だった思い出するのは、用地の問題でした。農地として登録されていた田んぼにSCを建設するためには、宅地に変更しなければなりません。「町を活性化させるという反面、優良な農地をつぶすわけですから、調整に非常に苦労しました。数年間、役所の中に机を置いてもらって勉強しました」と川瀬M。

下田町も規制の問題には積極的に取り組みました。「はじめは農村活性化構想の中で開発をしようとしたのですが、うまくいかない。そのうちに特定商業集積整備法が施行されて、これを利用して開発することにしました」と袴田町長。イオンモールと下田町が出資して、第三セクター、下田タウン(株)を設立し、下田町とイオンモール、青森県が協力して、公共の事業としてスタートしました。

また、用地には約100名の地権者がいま

した。「地権者の中には、先祖伝来の田んぼを手放すことに抵抗を感じる方も多かったのですが、町のために、ということで説得して回りました。それこそ夜うち朝がけで」と第三セクター下田タウンの杉本部長は語ります。

ハートビル法第1号店をめざして徹底した福祉対策。

柏のイオンモール1号店以来、人に優しいSCをめざし、積極的に福祉面にも取り組んできましたが、それが本格的になったのが下田SCでした。「当時、建設省がハートビル法をつくったばかりでしたから、ハートビル法の適応を受けるものをつくりたいと、下田町と青森県から要請を受けました」と川瀬M。

建設の立場から、ハートビル法に取り組んだ一之瀬Mは「建設省がハートビル法をつくったといっても、小冊子がひとつあるだけの段階で、読んでみるとSCには合わないところが

「すべてうまくいったので、今では苦労したという記憶は残っていません」



SC開発本部
取締役 建設部長
吉村 惇(左)

SC開発本部建設部
第一建設グループM
一之瀬雅己(右)

「私がいちばん大切にしているのは、人に優しいという視線。何か困った時、迷った時には、お客さまのためになっているかを考えて判断しています」とイオン柏SCから建設に携わる吉村部長。「ここ2年ほど、ユニバーサルデザイン、という言葉がもてはやされていますが、イオン下田SCには、すでにそのエッセンスがかなり入っている。お年寄りも、お子さまも、障害をお持ちの方も、すべての人が使いやすいか、ということ、下田でハートビル法に取り組んだ時、すでに考えていました」とハートビル法を実現させた一之瀬M

夢と感動の源泉を訪ねて



イオン柏SC GM 村山悦郎(右) イオン柏SC 管理課長 足立秀一(左)

「イオン柏SCは第1号店。当時の最新のビジネスモデルで出店しましたが、増床のたびに精度をアップしています。既存の施設の中で、時代の流れに則したお客さまの要望にどう応えていくかが、私たちの課題です」と足立課長

この医院 金野光雄医師



イオン下田SCに2003年に開業した。「人が集まる場所に医院を開きたかった。病院に来たついでに買い物ができたり、付き添ってきた人が、診察が終わるのを待つ間にお茶を飲めたり。SCの中に開業できたことで、患者さんにも喜ばれています」

「イオンモールは要望を全部聞いてくれた!! こんな楽しいSCができて嬉しい」

たくさんある(笑)。建設省が作成した事例は、図書館や公会堂など、公共の施設を想定したもので、巨大なSCに当てはまるものではなかったのです。「青森県の建築の担当者と、建設省を訪ねて、私どもが考えた案をお話したところ、非常に迷っていらっやいましたが、「お試しください」ということになった(笑)」。

たとえば、SCの入口を入ると、「ここは〇〇入口です。左手にインターホンがあります」とアナウンスが流れ、インターホンをとると、サービスカウンターにつながる。盲人センターを見学し、目の不自由な方に使いやすいものを工夫する。「体の不自由な方もプレイできるように、ボーリング場もフルフラットにしたり、自動販売機や銀行のATMも、わざわざ車椅子用のものを用意しました」と横田常務。これら、イオンモールが打ち出した案は、その後、青森県の条例の基礎となり、全国から視察が詰めかけるものとなりました。

障害者の協力が大きな力となり、総理大臣賞を受賞しました。

ハートビル法への取り組みにはもうひとつ、欠かせない協力がありました。「障害のある方に話を聞いた方がいいだろうと、障害者のボランティア団体の方を紹介していただきました」と杉本部長。障害者や年配の方、約20人に集まっていただいて、ヒヤリングを行い、そこから出てきたアイデアが、車椅子用トイレの中にカーテンを付けた“みんなのトイレ”など、たくさんの場所に生かされました。

「オープンの前に、協力いただいた障害者の皆さんに中を見ていただきました。そして、こんなものができるのだから、喜んでくださった。いくら要望を言っても、なかなか実現されなかったのに、イオンモールは全部聞いてくれた。こんな楽しいSCができて嬉しい、ってね」と杉本部長。以来、困ったことがあれば相談をし、気がついたことがあれば意見をい

ただき、よいパートナー関係が続いています。こうした取り組みが実を結び、青森県で初のハートビル法適用の認定を受けました。また、オープン以来の福祉への取り組みが高く評価され2003年には総理大臣賞(※2002年度バリアフリー化推進功労者)、内閣総理大臣賞を受賞。「ハートビル法には町も県も、真剣に取り組んできましたから、それを認めてもらえた、ということが非常に嬉しかった」と袴田町長。

今のイオンモールの基礎が、すべて下田SCに集約されている。

「工夫したのは、ハートビル法だけではありません。それまでの店で勉強したことを集大成として下田SCでチャレンジしている。今のイオンモールの基礎になっているものが、下田SCには全部あるんです」と一之瀬M。

駐車場が広すぎて車をとめた場所が分らない、というお客さまがいらしたことから、全部で7カ所ある入口の色を変えて、入った場



イオン柏SC 平安堂薬局 代表 長谷川 臣

オープン当初から出店している。「コンビニ式の薬局が増えるなか、ここは対面式でいい話を聞かせることが、若い人には逆に新鮮に映るようです」



イオン柏SC そば処 儀平庵 店長 工藤 順子

「明治11年創業の老舗で、地元を代表する味としてSCに出店しました。ごみのことなど、最初は大変でしたが、今は普通のこととしてやっています」



イオン柏SC 宝飾店 金正堂本店 店長 三浦 育

「大きな期待を持って出店しました。お客さまに、また来たい、この店で買ってよかった、と思っていただけのよう、心がけています」



イオン下田SCの柏崎歯科。入口から診察室までバリアフリーで、車椅子のまま治療ができるようになっています

イオン下田SCの“みんなのトイレ”。障害者の意見で生まれ、以後すべてのSCで採用しています



イオン下田SCのガイドヘルパー。これもボランティア団体代表者のアイデアから生まれたシステム。車椅子で来館されたお客さまに付き添い、お買い物のお手伝いをします。「どうもありがとう、とプレゼントをしてくださるお客さまもいらっしゃいます」というほど、喜ばれているサービスです

所を分かりやすくする工夫をしたり、お客さまを誘導する表示を徹底的に研究したり。オープン前に障害者の方々をご招待して内覧会を行ったり、車椅子をご利用の方はもちろん、家族みんなで利用できる“みんなのトイレ”をつくったりと、下田SCから発祥してその後すべてのSCで継承されているものが数多くあるのです。

小学校の教室が足りないほど人口増加。これもSCができたおかげです。

SCオープン前の下田町の人口は9,000人でしたが、SCのオープン後、人口は増える一方で、現在14,000人を越えました。伸び率では青森県一で、全国に3,000ある町村のなかで9位になりました。しかも増えているのは若い世代が中心です。「1993年に小学校を新築したんですが、3年後には教室が足りなくなって6教室を増築。今また新しく教室を足さなきゃならない状態になっています」と袴田町長。過疎化、少子高齢化が深刻

になる現代の世情を尻目に、下田町からは嬉しい悲鳴が聞こえてきます。

袴田町長は「これもSCができたからこそ。もしてきていなかったら、過疎がすすんでいでしょう」とも。イオンモールの信念、SCを地域活性の起爆剤として、活気ある街をつくる。その実例が下田に確かにありました。

柏、下田だけでは終わらない。イオンモールは進化し続けるSC。

1992年の柏SCオープンから12年、1995年の下田SCオープンからは9年を経過し、どちらも改装、増床を繰り返して、オープン当初とは違った面持ちになっています。「お客さまのニーズはつねに変化していきます。いつも地域の方々に喜んでいただけるようなお店をつくらなければいけない」と一瀬M。しかし、「地元から元気になる、というコンセプトはずっと変わっていません。消費や生活を含めて文化の向上に貢献する、という願いも同

じです」と横田常務。では、これから先のイオンモールがめざすものは何なのでしょう。

「SCをひとつの街にしたい、と考えると、まだまだ足りない部分はありますね」というのは敷中GM。梅田Mは「郵便局があるといいですね。ポストとATMはできましたけど」。「太田SCなど、行政カウンターが入るようになりましたが、こういった部門をもっと広げたい。それから、病院や歯科医院をもっと入ってほしいですね。そういった施設が充実して、地域のみなさまに便利にお使いいただくと、単なるSCではなくて、生活センターになっていく」と横田常務は言います。

また、横田常務は「私たちの近くにイオンモールのSCができてよかった、と誇れるようなSCをつくりたい。それがはじめから変わらない私の目標です」とも。いずれにしても、人と環境に優しいSCを基本に、より便利なSC、より楽しんでいただけるSCをめざして、イオンモールは日々進化してきました。そして、この進化はまだまだ続いていきます。

「イオンモールができてよかったと地元の方が誇れるようなSCをつくりたい」



イオン下田SC
デイサービスセンター
“でてこいセンターふおれすと”
SCの中にあるからこそ、デイサービスを利用するお年寄りも、出かけて来るのが楽しみだと言います。買い物や病院など、用事も済ませられて便利だと喜ばれています

第三セクター下田タウン(株) 袴田町長と総理大臣賞*を手に。「下田タウンはトップクラスの第三セクター。当初の計画どおり、5年目から10%の配当をしています。イオンモールがリードしたからこそ、成功したのだと思います」
総務部長
杉本 健(右)

