



平成22年2月
四日市商店街
振興組合
TEL 33-4420
隔月発行

アンテナショップ「よろこや」

二年後の生存確率は何パーセント？

理事長 安部 敏雄



一、「よろこや」がオープンして二ヶ月あまりが経過した。関係者の努力でかなり改善してきていると思う。

野菜は冬場という時期的な関係からどうしても種類が少ないが、それでもずいぶん充実してきた。又、加工品も着実に品数を増してきている。店舗の中央にお茶を飲むスペースを移動した事により、お客さんとの対話もかなりできるようになり、固定客が増えつつある。売り上げ額はまだまだであるが、少しずつなにかいけるのではないかとこの自信が感じられているのは私だけであろうか。

消費者・生産者・組合員の中には、あれはダメだ、という厳しい評価をされている方々がけっこういるように聞いている。補助金が切れる二年後にはやっつけていけないだろう、という事であろうか。私も、もちろんその可能性を否定するものではない。しかし、もし組合員の中にそういう事

を言う人がいるとしたら、少し考えて欲しいと思う。この店は商店街の中に少しでも客呼び込もうという目的で作られたものである。しかも農協のふれあい市場とは違い、宇佐市内のいろいろな生産物はこの店なら手に入るという「アンテナショップ」としての機能を持った店である。もちろん、まだまだ不十分な品揃えではあるが、これからの努力で確実にその内容は充実してくると思う。このような目的を持って作られた「よろこや」である。組合員のみなさんの手で育てていくて欲しいのである。ぜひ、ちよくちよく店に来ていただけて、建設的な意見をスタッフにさせていただければありがたいと思う。いずれにせよ「よろこや」が補助金の切れる二年後に一本立ちしているかどうか、いわばその生存率は、まず第一は店のスタッフの努力、次に運営委員を始め組合員がどれくらいこの店の事を思い、支

えてくれるかにかかっていると思う。重ねてみなさん方の御協力をよろしくお願いしたい。

二、去る一月十九日・二十日の二日間の事業は全国商店街支援センターの主催で、全国二十商店街をピックアップして行われており、当商店街もその一つに選定されたものである。この研修は三月九日まで四回計八日間行われる予定である。

今回は、これまでの研修事業と大きく違っている。従来、商店街を活性化させるにはどうしたらよいか、ハード的な対策や、宅配事業、スタンブ事業といったような内容が中心であった。しかし、商店街の個々の店をどうしたらいいのか、という議論は極めて弱かった。その重要な理由は、個々の店の経営内容まで立ち入って話をするとこの事はどうしてもできないからである。この点は、四日市商店街振興組

である。この点は、四日市商店街振興組である。この点は、四日市商店街振興組である。しかし、本当は、各個店が儲からなければ本場に商店街の活性化をしたとは言えないのではないかと、逆に言えば、儲かっている店を沢山作り出してこそ、本場に商店街の活性化をしたと言えるのではないだろうか。今回の全国二十商店街で行われている研修事業は、まさにこの点に焦点をあてて行われているものであり、これまでとは異なり画期的なものだといえる。

講師は武雄信夫氏というこの方面で多くのすぐれた実績を持っておられる方である。講師の指導を素直に受け入れ、その指導に従って各個店が努力をすれば数ヶ月で一〜二割の売り上げアップはかなりの確率で期待できそうである。

彼の指導はきわめて平易で自分の店をなんとか良くしたいという意欲さえあればだれでも取り組めるものである。「計画は立てない」「金はかけない」をモットーにしている。彼は各個店をまわり、店のフアサード(外見)、品物の陳列、商品構成、商品の量の多少、接客態度等を店主と一緒に考える。夜は毎回、三時間程勉強会を持つ、というパターンである。

派遣のための経費は、多くは全国商店街支援センターが負担してくれるが、各個店は資料代等を含め一万五百円を負担しなければならない。無料にすれば、派遣費用という税金を個人の店のために使うことになり問題が残る事と、ただであれば、希望者が多く出て対応が困難になる恐れがある事、さらに一定額の費用を負担させる事で本場にやる気のある個店を選びたいというねらいがあるものと考えられる。

いずれにせよ、この研修事業は今回始まったばかりである。今回参加希望のあった八店舗が全員数ヶ月後に売り上げアップを果たし、他のモデルケースになつて欲しいと願っている。