

江商連ニュース

江東区商店街連合会機関紙



平成15年3月 発行
 江東区商店街連合会
 広報部
 情報ネットワーク部
 江東区東陽4-5-18
 江東区産業会館2F
 TEL 3645-1231
 FAX 3645-1150

2003 新年賀詞交歓会開催

江東区商店街連合会・振興組合連合会は一月二十三日、ティアラコートにて恒例の賀詞交歓会を室橋区長はじめ多数のご来賓をお招きして盛大に開催されました。

江東区商店街連合会 会長 佐藤勝美
 明けておめでとうございませう。芭蕉「奥の細道」の旅へ、かれます。会員の皆様にお一七〇二年赤穂浪士討入り・一八六〇年桜田門外の変・一八六七年大政奉還・一八六八年江戸を東京と改称・一八七一年廃藩置県により東京府が設置・一九一四年東京駅開業・一九二三年関東大震災・一九二五年山手線環状運転開始・一九三一年羽田空港完成・一九四一年東京港開港・一九四三年東京都となる・一九四五年第二次世界大戦終戦・一九六二年東京都人口一千万人超す・二〇〇三年江戸幕府から四〇〇年



江東区商店街連合会も創立二五周年の年でもございます。江戸に徳川家康が幕府を開いてから今日に至るまで数々の大きな事件、出来事がありました。



このロゴマークは青い丸は東京湾、白い5つの波は江戸・明治・大正・昭和・平成と時代を表現したものだそうです。私達の江商連も一九七八年に深商連と城商連が合併し江東区商店街連合会として結成されました。初代会長に相羽氏・二代会長白杵氏・三代会長幸阪氏と続き四代会長に私、佐藤が継ぐことに成ったのです。歴代会長のご努力ご苦勞を汚す事なく江商連の活性に向かつて一生懸命努力致す事を年頭にあたり会員の皆様方にお誓い、お約束致します。

さて、今年は一五周年、何かアクションを起こす事を考えておりますが、現在の景況は大変悪化しております。この様な時期に式典を開催致す事はいかがかと思えます。名を取るか？実を取るか？実を取る事が賢明かと存じます。今、共通商品券を発行しておりますが、デメリットが大きく表面化しております。この事を謙虚に受け止め改善し経済波及を生むべく、武器にして行きたいと思っております。今年度中に執行部からなる運営委員の皆様方と相談し、

立ち上げていく所存でありませう。どうぞご協力下さいませ。この共通商品券をリニューアルしグレードの高い商品券として作成する事を創立二五周年の記念事業にして行きたいと思っております。昨年の暮れには江商連独自のホームページも完成させました。二〇〇三年(平成一五年度)は意義ある年になしたいと念願致しております。江東区の発展、江商連各単会の発展を我々の江商連事業を積極的に展開する事で果たそうではありませぬか。



今、江東区は40万人超の人口に達し大型店も48店、私達の小売店も200店余り。この条件下で集客性を高め回遊性を活発にさせていくにはありませぬか。この様な区・街・商店街にしているにはやはり私達の意識改革と商店街の構造改革が必要不可欠かと存じます。大変難しい時代ではございますが会員の皆様、心一つにして頑張りて行きましょう。年頭に当たり会員の皆様方をお願い申し上げます。して挨拶とさせていただきます。

江東区商店街連合会ホームページ

http://www.ko-syouren.jp

年頭にあたって

江東区長 室橋 昭



新年あけましておめでと
うございます。江東区商店
街連合会の皆さんには益々
ご健勝のこととお慶び申し
上げます。昨年のわが国の
経済状況は、金融不安に伴
う景気低迷に終始する一年
でありました。この背景に
は金融機関の不良債権処理
問題、産業構造改革に伴う
厳しい雇用調整や財政及び
社会保障制度の将来への持
続可能性への不安などが、
民間需要を低迷させる一方
で、時代や環境の変化に対
応できない諸社会制度が民
間活力を抑制する、いわゆ
る制度疲労現象があったと
言われております。本区に
おきましては、昨年一月に
永代信用組合が破綻し、金
融危機が江東区民の目前に
現れ、多くの区民の方に影

響が出たところでありま
す。区もこうした区内中小
企業の資金調達の困難な状
況に鑑み、昨年十一月から
第四次不況対策緊急融資を
実施したところです。本区
では中小企業の振興のため、
これまで商店街の活性化
化やものづくり産業の活性
化支援など各種の産業振興
施策に取り組んできました
が、区民まつり開催の際、
商店街活性化の一つとし
て、プレミアム付き区内共
通商品券四千万円分の発売
を支援いたしました。さら
に今後とも支援を充実し
てまいりたいと存じます。
区商連においても、昨年末
にホームページをリニュー
アルするなど、新たな魅力
づくりをチャレンジしてい
る姿勢が伝わってまいりま
す。今後ともより一層の結
束を固められ商店街を取り
巻く厳しい状況を乗り越え
るよう期待をいたしており
ます。最後に、商店街連合
会のますますのご発展と会
員各位のご繁栄を心からお
祈り申し上げます。新年の挨拶
といたします。

常任理事会

報告

商店街「護美宣言」

11月19日 (出席20名)

(会長)

・墨田区立花オリピックの増床計画の件

・共通商品券事業の商品券デザイン変更の説明

・江東区長訪問報告

(情報ネットワーク部)

・区商連ホームページリニュー

アルと各商店街単独

ホームページとのリンク

(総務部)

・平成15年新年賀詞交歓会

開催の件

・平成14年度出張常任理事

会開催の件

(指導部)

・ふるさとまつりバザール

決算報告

12月・1月の常任理事会は

お休みです

「元気の出る研修会」のご案内

恒例の「元気の出る研修会」は、来
る3月9日(日)に開催される事とな
りました。

今年は、高崎商店街視察をメイン
に磯辺温泉を予定しております。な
お、今回は江東区消費者団体役員数
名をお招きし、忌憚のない意見を交
わし、現場の声を肌で感じ取って頂
くための研修を企画しておりますの
で、多数のご参加を
お願い申し上げます。

尚お問い合わせ
等は厚生部までお
願いいたします。



のりをはかるた

① 景観は
そこに住む人の
心を写す

② 風景画

③ ゴミ・悪看板・落書き
消されてる

④ ゴミ拾いボランティア
コッコッ十年
さよならしたい

⑤ 沿道に
捨てられた空き缶
捨て主睨んでいる

⑥ 手は心に従う
捨てるも拾うも
心次第

⑦ 愛しましょう
我が街を
環境美化はこれが原点

⑧

⑨

⑩

⑪

⑫

平成15年通常総会のお知らせ

日時：平成15年5月23日(金)
午後6時~
場所：ティアラこうとう
大会議室
詳細は後日お知らせ致します。

編集後記

大相撲では貴乃花が引退し
モンゴル出身の朝青龍が横綱
になりました。ついに日本人
の横綱がいなくなってしまう
ました。若手日本人力士と外
国人力士のハングリ精神の
違いかと思えてなりません。

これは商店でも言えるので
はないでしょうか?一階の自
店は少々赤字でも、あとは二
階・三階のテナント収入でま
かなえる的な考えを持った経
営者はいませんか?極論かも
しれませんが、それこそ一階
店舗をやる気いっぱいの経営
者に貸して、活気ある店舗に
したほうが、よほど商店街お
よび地域の活性になるのでは
?と思うのは借り店舗で営業
している者のひがみでしょう
か?

広報部 石井正彦

特集 都振連主催 商店街大学 受講報告

商店街大学を受講するにあたって、はじめはこの会の意図は単に後継者の育成でお話を聞いていけば良いと簡単に考えていました。しかし初回の講義を受けてみて全く自分の予想とは違いディスカッション有りでおのこの商店会がどのように活動し、それに対して問題点などを考え、いかにこれから町の活性化を図ってお客さんに魅力のある商店街にしていくのかを勉強する大学であるということを知られ、私のような青年部に所属しているだけで、まだ商店会の運営に携わっていない人間がこの席にいてもいいのか考えさせられたというのが本音でした。他の受講生の方々が各々の商店街や地域でどのように会を運営しているとか自治体からの助成金をどのように引き出して、それを使って商店街の活性化を図っているのか話を聞いていてもある程度のことしか分からずに恥ずかしく思い、ディスカッションでもほとんど発言することが出来なかったです。初めて聴くこと、そして見ること、考えさせられたことなどが多かった勉強会であったと思います。

自分のいる江東区の商店会は、ここに参加しているほかの地域の商店街より今何をすべきかということにおいてかなり遅れているというのが現状です。他の地域の商店街の良いところを参考にし、どのようにしていけばいいのか真剣に考えていかなければならない状況であることさえ気づいていないと認識しました。多分、近隣に大型店があるというだけで諦めているのではと考えさせられるところも実際多いと思います。講義の中で地域ブランド確立の大切さ、立地的条件などが集客力に影響を及ぼすことを聴くなど、実際に他の商店街の実態を体験できて良かったと思います。下北沢も神楽坂も自分にとっては歩いてみて楽しく興味ある場所でしたが、それに対する地域の方々の努力は並々ならぬことだと考えさせられました。

講師に来ていただいた先生方の楽しく興味を引かれ

るお話を聴いて「人との出会い」や「カリスマ的リーダーの存在」が不可欠であるのだと認識させられました。現状を維持していれば良いなんていうのは衰退への一歩だと思います。現に我が江東区の商店会は瀕死に等しいという状況にまで沈下しています。商店会役員が予算の使い方を分かっていないとか、仮面仲良しなのか？理解できないことも多々あります。商圈はどれくらいなのか、どのような客層が買い物をしているのか把握できなくて

は次に何をすれば良いのかという考えすら起きてこないのだと感じています。

お客さん呼び寄せられないで商店会費を集めては「何の為に商店会費を払っているのか？」という意見が一部の会員から出ても仕方ないです。まずは情報を収集し、分析していかに商店街を魅力的な場所にしていこうという努力が不可欠で、それなくしては活性化など図れないのだと痛感しています。お客さんに買い物をしにきてもらう、そのためには顧客情報の管理が不可欠。ポイントカード・メンバーズカード等というお客さんを引きつける役目

のものが実は商店街・個々のお店にとってお客さんの情報を得るためのツールであることを自分の知識の中に取り入れることが出来ました。

講義の中で「レンタルビデオ&CDのツタヤ」の情報分析力・販売に対する戦略は凄いと実感し、これからの時代は、情報それに対しての戦略なくしては商店街の存続・活性化を図っていけないと、この「商店街大学」で短期間ではありますが勉強することができ良い経験になったと思いつつ、これも講義の中にあった「出会い」の一つであるのだと考えます。

まずは、今までと違う商店街の活性化の第一歩となるようなことを商店会の仲間と真剣に話し合っ出来ることから一つずつ行動に起こせばと考えています。

大島中央銀座商店会青年部 宝田慶太



商店街イベント報告

ポイントカードセール



深川仲町通り商店街振では日頃当商店街を利用していただく常連客を対象に、平成14年12月6日～15日まで、「もんなか歳末いきいきカードまつり」を行いました。通常百円お買い上げ毎に1ポイントずつ加算している「門仲いきいきカード」のポイントをまつりの期間中は、5倍セールとして5ポイントずつ加算して12月13・14・15日に行う大抽選会に参加してもらおうというものでした。まつり後半の三日間におこなった大抽選会では五百ポイントで一回ガラポン福引を引いて、A賞はデイズニールシアアご招待、B賞は冬の味覚を生産地から直送するスト、やってみようかなイルミネーション、C賞は商店街往復八百メートルにもなる。現金つき夜は光が点るから綺麗だけれど昼間かみ取り、Dのごとく出来上がり、行き交う人々の賞はその目を楽しませている。クリスタルセールは景品はすべて金券にし、当千ポイントは確率を増した所、お客様の反応はまずまずで、「福引は当たらない」という言葉は十三間には通じず、お

クリスタルセール

毎回イベントの企画については、この商店街も頭を悩ます事である。良い案が浮かばないまま、螢族の生産地一員のように夜空を眺めてから直送するスト、やってみようかなイルミネーション、C賞は商店街往復八百メートルにもなる。現金つき夜は光が点るから綺麗だけれど昼間かみ取り、Dのごとく出来上がり、行き交う人々の賞はその目を楽しませている。クリスタルセールは景品はすべて金券にし、当千ポイントは確率を増した所、お客様の反応はまずまずで、「福引は当たらない」という言葉は十三間には通じず、お

ト、E賞はいきいきカード加盟店で使えるお買物券五百円分を獲得するもので空くじ無しの大サービスクラ客の人気を集めています。抽選会場の周辺ではサンタクロースとトナカイのぬいぐるみが通行する子供たちにお菓子や風船をプレゼントしていました。街頭放送スピーカーからはまつりと大抽選会の案内と合わせてクリスマスソングを流して雰囲気盛り上げました。副理事長 石井紀夫



秋の買物天国



11月3日秋晴れの爽やかな日、交通安全パレードに三砂小学校鼓笛隊をお迎えし、お買物道路・歩行者天国が開催されました。イベントは南砂中央睦太鼓（指導者・古畑武男 商栄会副会長）の皆さんによる太鼓の披露、エコリサイクルの絵本・植木の交換市、80セット限定のダイヤモンド特別交換会・スタンプブック（通常五百円）を千円相当の商品との交換などが好評です。いま、商店街は不況の真っ只中と言われているにもかかわらず各店舗、元

店にとってはリピーターのお客が増したとの事です。しかし実際所全体的には売上げは減少し当たり券の回収率も95%以上に登り景気の悪さを実感せざるを得ない結果が出てしまいました。亀戸十三間通商店街振興組合 事業部 田中繁雄

当、亀戸二丁目団地商店会は12店が加盟し積極的な営業活動を日々展開中です。その中、夏季と年末の年一回福引セールを実施しております。経済状態がより厳しくなっていく中ではありますが福引所来客数は増加し状況を呈しております。各店からの出資金と区役所からいただいた補助金を加え、賞品を取り揃える訳ですがその賞品をビールや生活雑貨など幅広く「を念頭にあげた結果、配布した福引券の回収率が非常に高くなりました。また、未等を現金十円、特賞を加盟各店で利用できる二万円分の商品券とし、利便性の高い物にしたのも消費者心理をうまくつかんだようです。福引所では常に行列ができ、逆にお客様にご迷惑をお掛けしてしまつたのが次回以降の課題です。今後も柔軟な発想を持ち、各店一体となつて頑張つていきたいと考えております。

元 亀戸二丁目団地商店会 会長 菅野陸穂

歳末感謝セール



気が販促に力を入れてお客様の来店をお待ちしております。元八幡通り商栄会 総務部 糸井喜一郎