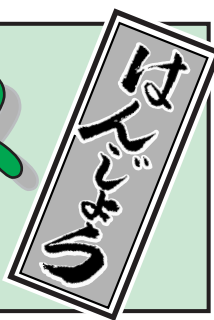


江商連ニュース

江東区商店街連合会機関紙



平成16年6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

元気の出る研修会開催

消費者対策部長 石井誠一

平成16年3月28日(日)蔵と鯉の町、栃木市街視察研修会を実施。快晴の中7時30分区役所前を2台のバスは一路栃木市街へと向かう。研修会の実施にあたり研修会の主旨とは何だろうなんて事を少し考えて見ました。

当日の研修内容につきましては消費者団体側からと商店街側からの意見として左記に照会しますの読み下さい。なお消費者団体の各講師、アドバイザーから適切なご助言を頂き心からお礼申し上げます。

【消費者団体からの意見】

消費者(買う人)と商店街(売る人)とが良好な関係にあつてこそ双方の利益に繋がる。街づくりはそこに住む消費者とそこに住む商店街が主役である。そのためには常に地域消費者の方々の大いなるコミュニケーションが重要である。等々、以上の様な視点にたつて本研修会の計画実施致しました。

高速道も極めて順調、10時過ぎには栃木市街商店街に入り早速視察、大きな鯉の泳ぐ川に沿って歩き、蔵の町商店街を見学、しつとりと落ち着いた感じの町だ。山車会館に入ると更に江戸時代よりの伝統を引き継ぐ山車がずらり、町が商店街がと感心しつう思わずお土産を買い込んだ。

例年通り江東区消費者団体連絡協議会代表田中京子氏ら6名の講師、アドバイザーにご参加を依頼し、合わせて72名の参加を得て無事初期の目的を果たすことが出来ました。

【消費者団体からの意見】
 Aさん(接客態度)買物をするに当って番気持ちが良い店はデパートです。最近では西友、イトヨーカ堂、ジャスコ、ユニーもマニュアルがあるようでかなり良いです。商店はお店によりかなりバラツキがあります。一番気になるのは常連のお客様がおられる時は、あまり愛想が良くない風に感じます。

(商品)品揃えをこまめにチェックし、品切れのないように心がける事が大切だと思います。以前西友東陽町店の品切れが非常に多く、店長は何をしていいのかといつも思っていました。現在はアメリカのウォルマートの傘下に入っている為、店長さん達もかなり気を付けているように伺われます。



Bさん 事務局が作成した資料はバスの中で区商連の役員さんが配っていました。アンケートは提出されませんでしたでしたが意見として直接私に話して下さいました方とコミュニケーションは深まりました。私の意見として、今後高齢社会は益々深刻になつて参ります。その時こそ対話の出来る商店街は必要となつてくると思います。お話が出来て買物の出来るサロン風なお店としては是非商店街の持続を願います。「相談してお買い物」が私のキャッチフレーズです。

Cさん 当日、原稿も作らず、へたな話を皆様から見れば勝手な事と思われたと思います。しかし、私達は物を買う時は誰でもする事と思えますが「表示」を見る、何がどれだけで、幾らなのか、消費期限は、また賞味期限は、原産地は、加工品ならば添加物保存料など、それらが気になるところです。この表示を信じて必要なものを買う、これが偽装表示されていたら本当に欲しい物が手に入れる事が出来ない。商品に対して適切な判断が出来ず誤解をする事になる。商品に対して不信を持つ事は商店に対して不信感をもつ事になります。消費者と商店の信頼関係が成り立つ

てこそ街の発展にも繋がっていくものと信じています。当たり前ですが表示は商品の正しい情報をお願い致します。安心と安全を全てに優先する事を願っています。栃木市のあの穏やかな蔵の町並み、史料館の素晴らしい山車、もつと見ていたい気持ちでした。街を山車が回る時は是非見に行きたいと思いましたがゆつたりした時の流れを感じさせる素敵な商店街でした。

Dさん 川に鯉が泳ぎ風情あふれる町並み、趣のある蔵の街を見物し、そしてすばらしい大きな山車を見て元気が出ました。

・江東区にも日本一を誇る豪華なお神輿があり、このお神輿をPRしながら縁日、もしくは半年に一回位、大々的なイベントをやればもつと人が集まると思っています。

・江東区の商品券をPRし、売っている店や使えるお店を広報すれば良いと思います。商品券を知らない人が沢山います。(一般の住民)安かるう悪かるうの大安売りも良いのですが、安全、安心の商品を売って下さい。一般商店でも

・専門店も、もつと専門の商品を売って欲しいと思います。デパートに行かなくても、ある程度の高級品が地元で買えたら良いと思います。

次頁へつづく

Eさん 商店と大型店の決定的な違いというか、商店が出来ることはお客と対面を通じ、お客の心を掴める「チャンス」を持つている事だと思えます。但し、受け入れ側の商店の方が「面倒」「時間が無い」「手がない」と受け流してしまつては、せうかくのそのチャンスは無きに等しくなつてしまいます。そのチャンスとは対話であり客の話をより多く聞くことではないでしょうか。無駄だと思つ時間がやがて利益に繋がるものと確信します。

【商店側からの意見】

Aさん 我々商店としても一生懸命に頑張つてサービスを考へて行きますので消費者の皆様には是非共地元の商店で買い物をして頂きたいと思つて居ります。そして何でもどんな事でも声掛けて頂きたいと思つております。そうすれば親切とサービスで大型店にないサービスが出来るかと考へています。どうかお買い物は地元の商店街でよろしくお願い致します。

Bさん 消費者との懇談会を兼ねた、このような元気の出る研修会は意義があると思ひます。消費者の方々と一緒に行動することは、「ミニニケーション」が一層深まります。今後もやって行くつもりではありませんか。

栄える商店街づくり

中小企業診断士 後久 敬二
(江東区創業相談員・名店作り支援隊代表)

- (1) **お祭りのではなく、地味な活動をネバリ強く継続しよう**
商店街行事は、歳時記的な意味があり、地域住民との一体感で盛り上がる効果がある。しかし、売上増大には結びつかない場合が多い。
- (2) **シャッター商店街には絶対しないとの決意を役員全員で共有しよう**
空き店舗は平均すると5%位ある。空き店舗の家主と交渉して週替り(月変り)店舗を誘致するなどの努力を続けよう。
- (3) **お客様を惹き付ける力は、規模の大小ではない。魅力的な特徴である。**
商品、接客、陳列、演出、販売促進などの工夫がお客様にとって魅力的なお店の特徴となる。お店では特徴の強い意識改革をする事、お客様には安心と安全をアピールする事が大事である。
- (4) **商店街を構成する店舗の内、最低10%程度のお店に強い顧客吸引力があれば、商店街に人が流動する。**
小規模な繁盛店が10~15%あれば、その商店街は活性化できる。つまり、繁盛店作りこそが商店街活性化事業である。繁盛店になるにはお客様とのコミュニケーションを大切に、お客様の名前を覚え、目的買い+衝動買いを起こさせる事が大事である。
- (5) **栄えている商店街に共通して見られることは、心のこもった接客で、お客様と心を通わせているお店が多い事である。**
商店街で接客コンテストを定例化し、よい意味で刺激し合い、切磋琢磨する緊張感が商店街の発展を約束する。
- (6) **今日の大型店対策とは出店に抵抗することではなく、むしろ撤退を思いとどまらせることである。**
大型店と小規模店の特徴は異なり共生できる。特に大型店の撤退が土地価格を下げる。スーパー・コンビニ・百貨店の撤退は大幅な土地価格下落につながる。
- (7) **商店街としての顧客情報管理、活用を徹底する。**
個店同様、商店街としても顧客情報を把握し、来街の回数変化などを敏感に察知し、販売促進活動を行うことが極めて重要である。定期的に商店街顧客調査を実施する。
住所、家族数 商圈 来街頻度 来街動機
お買物内容 商店街に対する要望 など
以上の事柄を一つ一つネバリ強く実行することが「栄える商店街」づくりに直結すると確信する。

マル経資金融資〔無担保・無保証人〕

本資金は商工会議所の経営指導を受けて融資される安心で有利な国の融資制度です。

融資対象	従業員20人以下(商業・サービス業5人以下)の法人・個人事業主	環境衛生関連業種(飲食店・理美容業等)の方は、運転資金のみの取扱いとなります。推せんまで時間を要することがありますので、お早めにお問い合わせください。
資金用途	事業資金(運転・設備資金)	
融資限度額	550万円+別枠450万円	
返済期間	運転5年以内・設備7年以内(6ヶ月以内での据置もできます)	
利率	年1.4%(平成16年5月末日現在)	

ご相談はお気軽に
東京商工会議所 江東支部
 〒135-0016 江東区東陽4-5-18 江東区産業会館2階
 ☎ 3699-6111 <http://www.tokyo-cci.or.jp>

期待しています！

地元商店街の力

大災害に備え、区と「協力協定」を結んでください（江東区防災課）

商店街の皆様には日頃から大層お世話になっております。紙面をお借りして御礼申し上げます。昨今、東海地震や東京直下地震の発生が懸念されていますが、9年前の阪神・淡路大震災を思い起こすまでもなく、ひとたび大災害に見舞われますと身の安全に次いで必要になって来るのが食料品などの生活物資です。江東区では災害に備え、防災倉庫に備蓄を行っており都や国からも救援物資が届けられる計画になっております。しかし災害の規模が深刻で、被災者が多数に上ったり鉄道や道路交通に重大な障害が生じた場合は、需要にかなった物資が揃わなかったり、輸送に手間取って避難場所に物資が届かないなどの事態も予想されます。こうした食料品・生活必需品の不足から被災者を守るために、災害時に商店街連合会を通じて商品を提供していただくための「協定」を締結してくださるよう区は

提案してあります。多彩で大量の商品を備え、輸送至便という災害時に最大の利点を有する地元商店街の力に期待いたしております。会員の皆様のご理解ご協力をお願い致します。

近代化研修旅行のお知らせ

事業部長 柿澤 秀一

本年は「栄える商店街づくり」を考え平塚駅前パールロード・湘南スタ―モール商店街見学視察研修会を開催いたします。平塚七夕祭りで有名な商店街を見学して南奥伊豆まで足を伸ばし現代人の心のふるさとやすらぎの宿で英気を養い明日への活力を取り戻したく左記の通り企画いたしました。研修内容は次号商連ニュースにてご報告いたします。

開催日時 平成16年6月20日(日) 21日(月) 研修地 神奈川県平塚駅前商店街 宿泊場所 南伊豆大沢温泉ホテル

江東区役所の組織が変わりました。

4月より江東区経済課の組織体制が変更になり「融資相談係」「産業振興係」「商業観光係」の3係体制となりました。今回の組織改正でイベント補助や装飾灯建替えなどの活性化事業は、商店街振興事業の担当係の「商業観光係」が行うこととなりました。また、「商業観光係」では観光振興事業、地域商業活性化事業も実施します。「融資相談係」は各種融資事業と経営相談事業などを、「産業振興係」は産学公連携事業や商工業の情報化支援事業等を行っています。

各係の直通電話等の連絡先は下記のとおりです。お気軽にお問い合わせ下さい。

Table with 2 columns: Department Name and Phone/Fax Number. Includes Economic Dept Commercial Tourism, Finance Consultation, and Industry Promotion.

常任理事会報告

2月出張常任理事会・後継者・経営者合同研修開催 2月22日 場所・大江戸温泉物語 研修テーマ・栄える商店街 後久敬二氏

【総務部】

- 役員改選について
平成16年度新年賀詞交換会
実績報告

【財務部】

- 平成16年度予算策定基本方針案
平成16年度事業計画予算案
共通商品券運営委員会

【厚生部】

- 元気の出る研修会開催概要
3月常任理事会
3月19日(出席21名)

【総務部】

- 区商連健全財政運営案
各部事業の見直し

【財務部】

- 平成16年度事業予算概要案
平成15年度決算概要
指導部

【厚生部】

- 後継者・経営者研修会実績報告
元気の出る研修会参加申込状況

4月常任理事会

4月19日(出席17名)

【総務部】

- 災害時に於ける緊急物資供給に関する協定(案)の件

- 区商連会長選任の件
区商連・区振運通常総会開催

【財務部】

- 平成15年度決算・16年度収支予算案概要
共通商品券平成15年度決算・16年度収支予算案

【厚生部】

- 元気の出る研修会実績報告

【広報部】

- 平成16年度区商連ニュース編集方針

新規入会商店街紹介

この度左記の通り大島銀座商店会が江商連に入会いたしました。宜しくお願致します。

商店会名・大島銀座商店会 場所・大島一丁目 所属会員数・37名 店舗数・28店舗

編集後記

最近健康ブームとかやられて、納豆がいい、黒酢もいい、いや茶カテキンがいい、果てはアガリクスだ、クエン酸だ、アミノ酸だ、など数え上げたらキリがなく、話題になる度に試している方も多いのでは。結局は、色々なものを幅広く食べるのが一番簡単で、健康になれる近道ではないでしょうか。商店も基本を大切に、過度の話題や情報に惑わされる事無く、筋の通った経営をしているところ、安定成長を遂げているかと思えます。この度、江商連も役員改選で会長が変わるとの事、新執行部にはどんなビジョンを打ち出して商連の行く道を示していただるか期待をしています。なお新会長の抱負は次号の商連ニュースで詳しくお知らせ致します。

広報部長 石井正彦

商店街イベント報告

ポイントカード開始

辰巳商店会長 川上 崧

イトーヨーカ堂木場店、マルエツ潮見駅前店、コンビニエンス等の出店攻勢に、消費不況等の商環境の変化で売上低下に苦慮している矢先、平成十四年の春に辰巳商店街から二百メートル、旧三菱製鋼東雲工場跡地の再開発事業としてイオングループ・ジャスコ東雲店が二十四時間営業で出店する事に決まりました。辰巳商店街には爆弾が落ちた様な衝撃を受けました。対策会議を何回となく開き、如何に固定客を掴み売上の減少を食い止めるかという事になり商店会でポイントカードシステムを導入する事に決めました。

第一に困った事はポイントカードシステムの立上げ資金の調達でした。区役所の区民部経済課産業振興係に相談に行ったところ係官は快く相談に乗ってくれました。区からの補助金、都からの補助も得る事が出来ました。不足分は商店一般会計の剰余金で補いました。全会員の意思統一をはかる為に役員がポイントカードを行っている商店街の見学をしました。さらに全国商店街振興組合連合会理事長の桑島俊彦氏を講師に招き、これからの商店街のあり方に付いて講話を聞き、質疑応答を行い全員熱心に勉強しました。会員の意思統一が出来た所で消費者アンケート調査

を行い、運用規定を決め端末機操作説明会を開き十五年九月一日に辰巳商店会ポイントカードを立上げる事が出来ました。



9/1よりポイントカードスタート!
カード参加店のお買い物でポイントを溜めます。
★手続きなしで無料発行!
★入会金・年会費なし!
★有効期限もなし!
★貼る手間もなし!
このほかお得なことがたくさんあります。

9/1より4ヶ月まで4日間限り
各店先着50名様に
¥5,000のプレゼント
お買い物が
1ptにつき¥500
350ptで
¥500のお買い物が
できます!

お客様には大変な好評を受けております。カードに魅力を持たせる為、イベントなどによりお客様への還元率を高めたいと思っております。

開催日変更で

わくわく市改革

東陽商店街事業部長 大場浩市

わくわく市は東陽商店街のメイン事業として三十年以上の歴史があります。びつくり特価市プラス楽しいイベント開催で集客力をアップしようというコンセプトで始めました。

ちようどその頃発足した商店街青年部が中心となり夜遅くまで議論しながら企画や実行の準備にと皆が熱い気持ちで取り組んでいました。当時のイベントで「豚レース」は大盛況でした。本物の豚を走らせ、馬券ならぬ豚券をレース毎に発行したので、スタート時のすごい大歓声は、まだに記憶に残っています。当初は

毎月8日9日に開催!! わくわく市

東陽商店街振興組合

第一金曜・土曜の年四回開催でしたがその後一月を除く毎月開催に発展していきました。しかし、その後大型店の出店攻勢や景気の低迷で物販店の廃業が相次ぎ五十店以上あつた参加店数が二十店を割り込むようになりました。その結果イベントやチラシ広告の予算縮小を余儀無くされ、わくわく市はだんだん元気を失っていききました。このままではいけないという危機感から、いまずぐ実行できることから始めようという意見が事業部会で論議されました。その結果以下のような改革案を実行することになりました。

- 一、平成16年4月より開催日を従来の毎月8日9日に変更する。
 - 二、パソコンの得意な会員を中心にチラシ広告を自主制作。宣伝広告費を劇的にコストダウンし、折り込み広告の回数を増やす。
 - 三、わくわく市のロゴマークをわくわく8・9市に変え8日9日開催を周知徹底する。
 - 四、わく8・9市ののぼり旗やパソコンで作成したポスター、街路灯ポスターで広告宣伝をする。
 - 五、開催日変更を内容にした応募タイズで変更告知キャンペーンを行う
- 以上が改革案の概略です。難しい時代ですが何か行動を起こすことで商店街の活性化につながればという思いで活動しています。



街が元気を出すことが地域の皆様への恩返しだと思います。目標は3万人を集める予定でしたが今後また頑張っていきたいと思っています。

美術館通り春祭り 一万人大集合

美術館通り石島商店会長 小材一利

美術館通り石島・扇南両商店会は、江東区職員労働組合、扇橋診療所の多大なる協力のもと5月16日(日)「春まつり」を大々的に開催しました。1月より準備を始め万全の態勢で望みましたが、当日は生憎の雨になりイベントの一部が中止になりました。特に子供達が期待していたミニSSL、木工教室、ジャズバンド他大変くやしい思いをしました。しかし、スタッフ一同テント・ブルーシートなどを張り決行。各種模擬店、わんこそば大会、健康コーナー、地元歌手深谷次郎、浅草慶子さんによるコンサート、先着四百名に配ったトルマリ入健康うちわ、当日商店街で買物をしたレシートによる一等3万円の福引大会には長蛇の列が出来ました。集まった皆様の一番の目的、アレグリアによるサンパレード、雨の中総勢35名が人々の心を高揚するサンパレードのり大熱演。びしょ濡れになりながら、商店街を一時間に渡りパレード、集まった延べ1万人の人も大満足でした。商店