

繁栄する近代社会の中で、限界集落、買物難民と言う信じられない言葉が生れ、現実に私達の身近にも姿を見せ始めて居ります。

従来、人を集め、にぎわいを作り、品物と一緒に情報・知識を提供し、伝統文化、景観を支え、人を育てふるさとを守って来た商店街は、大店法の廃止、行きすぎた規制緩和によって崩壊してしまったからだと私は思っています。

しかしこのまちで生きる私達商人達は、たとえどんな事情があってもそのまちを守って行く役目があります。こう言う時こそ市民のお役に立てることが地元商人の存在感が生れる大切な時であります。会議所では来春を目指して仮称「まごころ“お届け”サポート事業」が進められて居りますが、座してその日を待つのではなく、その時に今から備えていただける様提案させて頂きたいと存じます。

私の会社富士食品は毎日15名の営業社員が県内の得意先へ新規開発のため、1日200ヶ所目標に歩いて居ります。新商品の紹介・情報提供・御用聞きであり、時には大小の展示説明会を開いてお客様に接して居ります。その経験から御参考になればと書きました。

まず商圈内の現在のお客様の名簿と配送コースと所要時間表を作って下さい。これは基本であります。

次に商圈内を実際に走ってみてお客さんが今度の買物支援活動に何を期待して居り、必需品を聞いておかれると予めアイテム作りに役立ちます。出来るだけ何店かで共同して受注配達ของกลุ่มを作れると合理的です。

配送車は先進地の事例を見ますと電動自転車が主力であります。この補助金が出ている市もあります。

私の会社も、昭和40年頃冷凍食品が市場に初めて出た時、よくおこなった経験がありますが、お客様を集めて、新商品の紹介・料理教室等、商品に関する豊富な知識を提供する店内無料講座…まちゼミが全国200ヶ所余りに急速な広がりを見せて成功して居ります。

この「まちゼミ」を買物支援と是非両立させて頂きたい。

最初は5名位から始められゼミでは商品は売らないこともコツの様です。

得意先から注文が来るのを待っていては今のお客さんはこられませんので、こちらが足を運んで下さい。今度の宅配の成功のコツは個人家庭だけですと採算が中々むつかしいと思いますので、近くの小さな事業所、居酒屋、食堂等の業務用先を見つけて下さい。

商店街の商人達の特徴は地域に係り合いが深く、まちの情報、慣習をよく知っており、商品の知識、経験等も豊富ですから是非この宅配やまちゼミで活用されることでもあります。

孤立、高齢化社会の中ではこの会話が何よりの価値であります。

コンビニがスーパーより高くても売れるのは利便性があるからです。これから商店街の人通りを多くすることはむつかしいと思いますが、この方策を皆さんの参加によって成功させることが売上げを伸ばし、街を繁栄させ、後継者を生む不可欠な要素であります。

少子高齢化、財政ひっ迫する社会環境は韓国等で見られる様に中高年者が働ける地場産業を確保しなければ街はさびてしまいます。

※こちらの「まちゼミ」は、平成27年11月に実施致します！