

台風一過の衆議院選挙が終わってちょうど一か月。

相変わらずの経済情勢の中で、期待と漠然たる不安な日々が続いております。

新政権は福祉、教育、市民生活には手厚い施策を感じられますが、果たして産業、経済に対しても同じような施策を考えてくれるであろうか…との不安感であります。選挙前に自民党が、来年度は成長率4%位を目標と予測しておりました。

私はこの4%と言う数字は目標インフレ(ターゲットインフレ)を密かに進行させて相変わらず続くデフレ不況からの脱出を策していると勝手に思っておりました。このデフレ不況から中小零細業が再起できるのは、この方策しかないとは私は前々から思っていたからであります。

自民党も欧米諸国もまたケインズ論を再浮上させ、不況脱出の努力をいたしております。民主党新政権は、ケインズ論を否定しております。どちらが正しいかは遠からず明白となります。

私達が願う事は、政権交代、時代、社会がいくら変わっても次の世代を託する若者たちが、夢を失わない様に…現代を支えて、懸命に生きておられる人々が希望を捨てない様に…余生を託する人々にとっても、安住の地でありますようにと願い、祈る思いであります。

こうしたデフレ、大型店との戦いの中で頑張っておられる二つの話を書いてみました。

松戸の金物屋と町田の電気販売業の方達です。

業種的には最も至難な商売であります。

この方達の成功の共通点は、先ず顧客名簿を高齢者、核家族を中心に半分に絞り込んで、御用聞きに徹底して「電球が切れた」「テレビがつかない」「パソコンがわからない」「水道の具合が悪い」「包丁が切れなくなった」「ドアが開かない」「冷蔵庫がおかしい」と言えば氷を持って修理に行く。旅行の留守には植木に水をかけ、犬猫の餌を与え、散歩も引き受ける…大掃除、タンス移動まで手伝いに行き、日頃からトコトンお客様に尽くして、遠くて安い大型店よりも、親戚同様近所の頼りになる店。

大型店で安い品を買うよりも、近所の宛になる店がないと困ると言われ、頼りにされる店となったと聞きました。

松戸の金物店さんは、店主、定員、家族の少人数で経営しており、町田の電機商は社員50名、売上12億円、規模は大きく違いますが、やる事は全く同じであります。

この秋には請西にイオンロックシティが間もなく開店の巨大な姿を表しました。

築地のイオンモールも3年後にオープンと伝えられました。大型店進出に対して、商人だけのために商店街を守ろうとすれば、商店街は衰退して行きます。地域のニーズ、顧客の要望に足を運び、耳を傾けて取り組むことであります。広い視点で見れば、大型店のお客は商店街とは全く別のニーズを求めています。商店街不振の理由をすべて大型店のせいにするだけでなく、自ら顧客を創造する努力を怠ってはならないと思います。特に高齢化社会を迎えて大型店商法に満足してはいないはずであります。大型店にはできない部分を十二分に補ってあげて、近くで頼りになる店づくりにお互いに頑張ってください。