

Vol. 142 新しい時代には新しい商いの方法が —全国からネットの中にお客様がいっぱい！— (平成 20 年 8 月 25 日)

昔から商人は時代の変化、顧客の要望をいち早く察知してその要求に応じて行くことが商売上手のコツと言われております。

商売の競争相手は商売上のライバルでなく時代の変化であります。

今、中小零細業、地方産業は大変難しい時代を迎えて悪戦苦闘をいたしております。

すばらしい成長をしている企業、商店も少なくありません。私の友人の一人が、今隣街で昔からの伝統的な商売をしております。

先日「お前のところの商売はどうだい？売れているかい？」と聞いてみますと「店頭ではあまり売れていないが、全国各地のお客さんからのネット注文が多いので、毎日忙しくて…」と返事が返ってきました。

私は口には出せませんでした。あんな伝統的な商品がネットで売れるのか?!という半信半疑な思いと一緒に「やっぱり地方、中小業界が生き残れる新しい商売のカギはネットショップと言う店舗のいらない「仮想商店街～バーチャルモール～」だと理屈では早くからわかっていましたが、身近な友人から現実の話として聞いて、まさに目から鱗が落ちる思いでした。

今や日本のバーチャルモールは楽天、ヤフー、DeNAの大手3社だけでもネット内の店舗数は4万2千店、19年度売上は2兆410億円と発表され、全国のネット販売額は4兆円を超えております。5年後には凡そ10兆円と推計されております。日本の小売統計総売上の10%弱であります。

もはやネットショップは一部の人達の事業ではなく、販売に係るすべての者達の事業であり、成長のために欠かせない方法であります。

特にこの所、ガソリン等の高騰によって、家計に大きな不安を与えており、車で買い物に行く回数を減らして、家庭で食事をする団らんの時間を多くとり、買物の時間を他に使いたいとの傾向がネットショップへの依存度を多くしたと言えます。

私も業務用の直納小売業ですが、私共は配達までしても送料は別に頂けません。しかしネットの強みは、送料は全く別扱いであります。このような新しい時代の新しい商法は、この秋、大型量販店も「ネットスーパー」方法で、従来の店舗販売にネット販売を組み合わせる方式で参入することは必至であります。

私共会議所におきましても、私が会頭就任時から、内部では会議所にネットショッピングセンター化が幾度か検討されてきましたが、今期は市からもその必要性が認められて「活性化事業」の一環として予算を頂き、すでに4月より中心市街地商店街活性化推進委員会（ホームページ作成部会）を設置して立ち上げに向けて準備を進めております。

君津市内のお店情報、観光情報、生活・子育て・教育情報、歴史地域情報、イベント情報など市内のさまざまな情報を居ながらにして得られる、言わば玄関口のようなサイトを目指しており、各店が「ネットショップ」に対し、積極的に取り組む事が出来る様期待しております。

近年では若年層を中心に携帯電話の利用度合いも上がっているため、携帯電話からの地域情報やお得情報の閲覧も可能となる事を望んでおります。

君津は今、新しい局面を迎えております。

すばらしい大自然が作る出す産物がいっぱいあります。生販飲食、建工を問わず、この委員会を軸として地方のハンデではなく、特色、強みとして生かして新しい時代への挑戦へと連動して下さる様書かせて頂きました。