

昨日宇都宮の餃子街を歩き、壮大なオリオン通りを眺めて帰ってきました。明日は沼津のアーケード街を見学してその結果を今回の記事にしたかったのですが、締め切りに追われて前半だけ書いてみました。相変わらず商店街の危機は続いており、バブル最盛期には日本の小売業はおよそ172万店ありましたが、毎年2万店以上が消滅して、今年は最高で2万4千の店が消えて戦後最高の減少により、小売商店は110万店となりました。

しかし、私達零細小売店だけではなく、コンビニもすでに頭打ちであり、ヨーカ堂もまた大きく、大きく業績を落とし、株価を半落させております。スーパー最大手のイオンも、今後3年間で100店スクラップさせ、ショッピングセンターも開発予定も半分に減らすと報じられております。

イオンもまた株主の評価は半落しております。

気になる木更津築地イオンも、さまざまな噂、憶測を呼んでおりますが、某大手新聞記者からの情報ですと、「平成22年3月オープン予定と延びた」と伝えてくれました。

今、全国各地で大型店同士の戦いに体力を消耗して地元店と共に、大型店自体が地方から消えゆくのも現実であります。消費者のニーズとは飽き易いから消費者志向を追うのではなく、常に先手、先手と新鮮な提案をしていかなければ消費者から飽きられ、見向きされなくなってしまいます。これまで消滅した小売店は昔ながらの伝統的業種店が主であります。

地方小売業界は、今や少子化、超高齢化社会を迎えて市民生活者の志向は多品種、少量化、多様化の傾向はますます強くなっています。商店街で生鮮産品を扱う店が無くなっています。歩いて買える店を求める声が大きくなってきています。

今こそ私達に訪れた先業のチャンスだと私は思っています。

もう一度親父さんは社長名を、奥さんは専務などとのいかめしい肩書を捨て、昔のように親父さん、おかみさんとなって朝夕店頭で愛嬌をふりまき、腰を低く、耳を傾けて消費者の声を直接聞いて下さい。店が売れなくなった原因は大型店や時代のせいではなく、お客様の求める新しい提案を怠って来た事に気が付くことであります。

ライバルは他者ではなく、経営者自身の不勉強と甘えだと私は思っています。

ご自身で解決できない課題、悩み、展望が見つからない時は是非会議所にご相談ください。

会頭の私はほとんど常勤しています。全国津々浦々私自身も波瀾万丈の苦勞をいくつも乗り越えた経験があります。是非直接ご相談ください。

今でも何人もの方が来られています。これからの会議所は、弱小、零細業の方達がどんどん来て下さる会議所でありたいと願っています。会議所は皆さんが活用して下さる所であります。

昨夜も柏、船橋の仲間から、君津はいい所ですね、活気がありますね！と褒められました。他人に褒められるよりも、自分たちが先ず、この街の良さを見つけてください。それを自信と誇りとして頑張ってください。

次は「地元商人で元気で流行っている、平たい、長い商店街」を書いてみたいと準備しております。

—「商業界」参照しました。—