

小型店が不況の中で生き残る一つの方法として「商い」の原点に返って「御用聞き」をしてお届けすることだと提案致してまいりました。

私の会社も海から転業して以来、一貫してその方法を社風に取り入れ「陸に上がった河童」が生き残る手法としてまいりました。

一つの例として、私の友人である姉崎の「茂寿し」、茂原の「松寿し」も出前専門で頑張っており、回転寿しにも負けず大繁盛しています。

先日、夷隅町の友人の三浦さんから「岬町に秋元さんが提案する“御用聞き配達”のモデルグループがあるから見に来い」と誘われて、当会議所の経営指導員と岬町へ行ってまいりました。

説明して下さった方は岬町商工会の根元経営指導員と「加盟店七店」・「岬町お届けサービス協会」の中村会長さんのお二人でありました。

「スタートしてちょうど二年目、やる気のある人だけで集まって、頑張っただけでまいりました。お陰様で、登録会員も100名を超えました。入会金も会費も今年から大幅に下げることができるようになりました。目標とする売上高も5年目あたりで目標を達成できそうで、大いに楽しみに致しております」と不況の中で元気な笑顔を見せてくれました。

また、帰りがけ目に留まったものがありました。商工会で「岬信販チケット連盟」という組織を作られて、ここで地域の共通商品券を発行しています。昨年は2500万円、今年は5000万円発行されると聞きました。

君津でも是非ほしいノウハウです。地元店の経済効果をもたらすための一つの手段として共通商品券を活用したイベントは重要です。

次回にはこの「岬信盟」を訪問したいと考えております。同行を希望される方は、交通費等は自費になりますが、お申し出ください。