

新生匠瑳戦略会議（第2回商店街復権部会） 会議録（概要版）

開催日時：平成24年9月14日（金）

午後6時30分～8時40分

開催場所：匠瑳市役所議会棟第3委員会室

出席委員：（学識経験者）渡辺新

（団体推薦者）越川八代枝、鈴木和彦

（一般公募者）大塚榮一、岡田陽子

（5人／名簿順）

欠席委員：なし

市出席者：（事務局/企画課）小川課長、大木副主幹、富井副主査（3人）

1 開 会

2 あいさつ（大塚部会長）

（省略）

3 議 事

（1）「まち（中央商店街）の香りは地域のちから!!」について

- ・ 前回の内容を少し振り返ると、私たちの地域は農業が主体ということもあり、農業を関連させた新しい取り組み、商店街のにぎわいを取り戻すための個店の経営努力が必要だという話があった。また、北の里山地域と南の海岸地域の間地点であるJT跡地を、それぞれの交流センターにできないかという意見もあった。その他に、行きたくなるお店がない、欲しいものがない、空き店舗が使えない、後継者がいない、夜がとても寂しい、高齢者にやさしいまちになっていない、などの意見もあった。前回の部会では、レジュメの①、②が議論の中心になってしまったが、本日は③「再生・中央商店街」について議論をしたい。
- ・ 店にお客が来ない場合には、店からお客のところへ行くしかないと思う。そうなるのと宅配サービスということになるが、近々市内の大型店で宅配サービスを無料で開始するようである。一方、市内の商店街で宅配してくれるところもあるかもしれないが、少量の買い物で宅配をお願いしたら断られる可能性もある。商店街の人も

柔軟に対応してくれたらありがたいと思う。

- 宅配やアフターサービスなどは、本来商店街でウリにしなければならない点であったが、それを大型店がやろうとしている。商店街がウリにしていかなければならないことを、先に大型店がやろうとしているので、対応が後手に回っているのではないかな。
- 隣の横芝光町の商工会では、女性部が早くから宅配に取り組んでいる。匝瑳市の会員の間でも「それいいね」という意見は出ているが、それを実際にやろうというところまではいっていない。
- セブンイレブンはヤマト運輸と提携して宅配サービスをやっている。個店が販売から宅配まで全てを受け持つのは大変なので、そういう専門業者と提携してサービスを提供することも一つの方法だと思う。
- 「それいいね」で終わることなく、次に「ではどうでしょうか」という話になれば、具体的な行動案も出てくると思う。
- 商店街の魅力といえば、きれいなアーケードなどを思い浮かべるが、ちょっと奥の道に入ると「うれしの」みたいなお店があるような、そういうどんな店があるかわからないような雰囲気がいいのではないかな。
- 最近、農工商の連携や六次産業などが注目を浴びているが、赤ピーマンは前者の部類で、生産は野栄地区の人が行って、加工はタイヘイさんが行っている。赤ピーマンのドレッシングやソースなど、4種類ぐらいの試供品を作った。
- 赤ピーマンの生まれたきっかけが燃料の値上がり対策だったように、いろいろ考えて農業を行っている人もいるので、それらを掘り起こし、物産交流施設のようなものができないかと考えている。
- 匝瑳市の給食は、全国学校給食甲子園で日本一になったこともあり、それを高く評価している人がいる。
- 地産地消を本気でやっていこうと考えたら、学校給食で使っていけばいいのだと思うが、学校給食は流通ルートが決まっていたり、難しい面もあるようだ。
- 赤ピーマンの存在は有名だが、地元で一般家庭の食卓に上がらないという問題がある。
- なぜ市内の多くの店で赤ピーマンを販売しないのか。高齢者はなかなか遠くまで買いに行くことができないので、もっといろいろな店で買うことができれば、市民も応援できていいと思う。
- 一定量に供給を制限して価格を下げないようにするなど、売り方にはいろいろ戦略もある。最近、商店街の飲食店が協力して、ポイント制のスタンプラリーをやるこ

とが決定した。ここで赤ピーマンを使った料理を提供することで、お客さんに味を知ってもらいPRするなど、そういう取り組みで広がりができればと思う。

- ・ひかりねぎも全国的に有名だが、やはり地元には出荷せず、主に県外へ出荷しているとのこと。地元の八百屋などで扱っても、一般に流通している普通のネギより高くなってしまいうので結局売れないのではないかと、という話であったが、本当にいいものであれば、高くても買う人はいると思う。
- ・東総文化会館で東日本大震災の復興イベントを行ったとき、私も手伝いに行ったので最後にネギを2本ずつもらってきたが、それを食べたところ甘くてやわらかくて非常においしかった。それが、ひかりねぎであった。
- ・地元でブランド化された商品が並ぶ物産の交流基地みたいなものを、JT跡地に造りたいと思う。そこには、病院でも何でも複合的なものができればいいが、そういうコンセプトが実現できるような場にすればいいのだと思う。
- ・市内にも技術をもった職人はたくさんいるが、後継者がいないという問題がある。
- ・都市部にはハンドメイドの靴屋がけっこうある。また、個人でやっている自転車屋さんや、もちろん修理まで対応してくれる。匠瑛市の場合は、オリジナル商品ではなく有名メーカーのものを扱っているのだから、同じ商品であれば値段が安い大型店のものを買ってしまうと思う。
- ・商店街の活性化が難しい理由は、個店の集まりということで店主の考え方もいろいろあって、それぞれの生活がかかっているからである。
- ・商店街に空き地ができてしまった場合、個人の持ち物というより商店街全体が公の持ち物という感覚にならないと、どう利用するかを考えることすら難しいのだと思う。また、店の建物が文化財の指定などを受けてしまうと自由に変更できなくなるが、そこまでの感覚は必要ないと思う一方、もっと商店街全体のことを考えていかないと厳しいと思う。
- ・どんな店でも、自分の顔や名前を覚えておいてくれたり、愛想のいい店員さんがいるお店は、また行きたくなる。最近はコンビニや大型店でも、店員さんの愛想が良くなった。やはり笑顔は大事だと思う。
- ・あいさつや接客というのは、ある意味やってあたりまえのことである。コンビニや大型店はマニュアル化された丁寧な対応だが、それとは違う対応が必要だと思う。値段で買うものを決める人も多いし、逆に対応や値段が良くなくても、物の良さや優れた技術で判断する人もいる。
- ・戦略会議を通じてわかってきたことは、中間報告にも示されているように、市民が

他人ごとの状態になってしまっているということである。自分ごとにするための中間支援組織が必要ということだが、市民は現況に対して精神的に袋小路に入ってしまった。この現状を打破するために、中間報告のしくみが必要だということで、商店街のマスタープランについても必要性を感じた。

- ・最終報告を作るにあたっては、中間報告からもう一步踏み込んで、具体的に地域の構造を解き明かし、そこでいろいろ構成していかないと難しいと感じた。
- ・市長のリーダーシップは必要だと思う。最近、市民みんなでまちを作っていこうという考え方が主流なのかもしれないが、トップのリーダーシップでみんなの心が突き動かされるということもあると思う。世の中が低迷、混沌としているときには、特にリーダーシップが必要だと感じる。

## (2) その他

次回の戦略会議は、10月15日（月）を候補日として、再度日程調整を行う。