

第394号 6月号 2017.6.20

岐阜県

# 商店街だより



発行元：岐阜県商店街振興組合連合会 岐阜市藪田南 5-14-53 TEL：058-277-1107

## 岐阜県商店街振興組合連合会 第49回通常総会 任期満了に伴う役員改選 日比野豊氏を理事長に再任

平成29年5月25日(木)午後1時30分より、OKBふれあい会館14階「展望レセプションルーム」(岐阜市藪田南5-14-53)に於いて、岐阜県商店街振興組合連合会第49回通常総会を開催いたしました。



▲第49回通常総会の様子

日比野理事長を議長に、平成28年度事業報告では、昨年12月に岐阜柳ヶ瀬商店街に於いて、サンデービルディングマーケットを土台に、空き店舗への常設店誘致等、柳ヶ瀬の再生を目指す「柳ヶ瀬を楽しいまちにする株式会社」が設立され、早速、人気アパレルブランド「HOLLYWOOD RANCH MARKET」の姉妹ブランド「BLUE BLUE GIFU」がオープンしたことや、本年3月には、中小企業庁の「はばたく商店街30選」に、岐阜柳ヶ瀬商店街振興組合連合会と高山本町三丁目商店街振興組合が選定されたこと等を報告しました。

平成29年度事業計画では、若手や女性経営

者の活躍の場を広げていく事を検討していくことや、ホームページリニューアルによる情報発信、近年、県内でも開催地が増加している「まちゼミ」の知識を深め、情報交換の場とする「岐阜県まちゼミフォーラムinぎふ」の開催を報告いたしました。

今年度は、任期満了に伴う役員改選があり、理事13名と監事3名が選任され、下記の通り理事長と副理事長が選任されました。

### 【理事長】

日比野 豊氏 美濃俵町商店街・理事長

### 【副理事長】

大塚 康芳氏 恵那市商店街・会長  
古川 洋治氏 岐阜市商店街・理事長  
末松 誠栄氏 各務原市商店街・会長  
長瀬 哲氏 高山市商店街・理事長

### 【常任理事】

深川 寛治氏 関市商店街・理事長  
桐井 康次氏 羽島市商店街・理事長



▲矢本次長から表彰状を授与される盛光氏

美濃和 勝文氏 多治見市商店街・会長  
小倉 利之氏 大垣市商店街・理事長  
和田 武雄氏 土岐市商店街・会長  
林 亨一氏 岐阜柳ヶ瀬商店街・理事長  
安藤 良一氏 瑞浪市商店街・会長  
前田 貴史氏 中津川市商店街・会長

#### 【監事】

細井 章吾氏 当連合会顧問税理士(員外)  
広瀬 文雄氏 大垣駅前商店街・理事長  
服部 文明氏 徹明通一丁目商店街・理事長

御来賓では、岐阜県商工労働部次長 矢本哲也様、中部経済産業局流通・サービス産業課長 伊藤和正様、当連合会顧問弁護士 川島和男様の3名からご祝辞をいただきました。

続いて、商店街功労者に贈られる「岐阜県知事賞」の表彰式が行われ、高山さんまち通り商店街振興組合理事長 盛光裕一様が受賞されました。おめでとうございます。

## おもてなしが生み出す暖かなコミュニティ！ 花・花・花フェア

◆主催：TOGETHER 21・関市本町通商店街連合会 ◆後援：関市・関商工会議所・関市観光協会

### ■特典いっぱいの人気イベント

今日、5月7日(日)はゴールデンウィークの最終日。天候にも恵まれ、絶好の行楽日和です。そんな中、関市本町通商店街連合会のおかみさん会「TOGETHER 21」が主催する「花・花・花フェア」も、今年で20回目の節目を迎えることになりました。

花・花・花フェアは、関商工会議所で開催される年1回のイベントで、様々なジャンルの方をお招きしての演奏会を主体としています。今年、オカリナと三味線・和太鼓が奏でる日本的なメロディーが自慢の「平安桜」(へいあんざくら)という男女2人組のグループが招待され、前売券は1,500円ながらも、130席を用意した関商工会議所2Fホールはほぼ満席となりました。また、来場されるお客様については、リピーターの方に加え、初めてお越しになる方も大変多くなっているそうです。



▲熱気に包まれる会場

TOGETHER 21の高井委員長に、人気の花・花・花フェアについて伺いました。

「花・花・花フェアは商店街の活性化を目的に、第1回を関善光寺にて開催したところ、ちょうど桜がいい感じで咲いていたこともあり、大成功しました。そこから毎年開催するようになったんです。以前は電話や広告にてPRしていたものの、最近では入場をお断りしないとイケなくなっているほどです。」

このように大変人気のイベントとなった花・花・花フェア。その秘訣はいったい何なのでしょう。実はこのイベント、演奏会だけで終わりではないのです。

演奏会の開始前には、参加者全員にコーヒー1杯とショートケーキが配られ、ゆっくりとティータイムを楽しむことができます。しかも、コーヒーが注がれたコップはプレゼントとしてお持ち帰りが可能となっています。そして、特典はまだまだこれだけではありません。

花・花・花フェアの名の通り、なんと鮮やかなカーネーションの鉢植えがもれなく1鉢プレゼントされるんです！さらにさらに、お楽しみ抽選会として、43名もの来場者に、パジャマセットやカード入れなどといった商店街からの様々な商品が当たるチャンスまで付いてきま

す。



▲お楽しみ抽選会

そうした数々の特典を受け取った後、いよいよ花・花・花フェアのメインイベントである平安桜の演奏会が始まります。約1時間30分に亘り、童謡の「さくらさくら」や坂本九の「上を向いて歩こう」の他、平安桜オリジナルの曲など、全部で10曲を超える曲目を演奏し、会場はその素敵な旋律にすっかり聞き入っていました。



▲平安桜のお二人

## ■人気の秘訣は、おもてなし

さて、改めて花・花・花フェアが人気である秘訣を考えてみます。真っ先に浮かぶのが、1,500円という前売券の販売価格以上の価値を来場者に与えていることでしょう。演奏会に加えて、これだけの特典が付いて1,500円という価格設定は本当に驚きです。

でも、単にお値打ちだからお客様が来ているのでしょうか。何か、もっと違う表現で、この人気の秘訣を表現できるのではないだろうか……。悩める私に、高井委員長は次のように答えてくれました。

「花・花・花フェアの人気の秘訣？それは、おもてなしでしょうね。」

おもてなし……。その言葉に、私は本当に腹落ちしました。

イベント当日は、TOGETHER 21の多数の関係者が会場運営に携わり、来場者一人一人に声を掛けたり、座席まで誘導したりと丁寧な接客をしていました。また、TOGETHER 21はおかみさん会ということで、女性ならではの暖かな心配りが随所で見られたのです。

そして、極めつけには、全ての曲の演奏を終えた平安桜のお二人に、TOGETHER 21からカーネーションなどの記念品をプレゼントするサプライズも。

こうした幾重にわたるおもてなしが、来場者の心を掴み、花・花・花フェアを大人気のイベントに成長させた本当の秘訣と言えるでしょう。

## ■「地域コミュニティの担い手」としての商店街

今回の花・花・花フェアにおける来場者の構成を見てみたところ、中高年の女性の姿が大半を占めていました。そして、ティータイムや演奏会の休憩中などに、来場者同士で世間話をして談笑したり、TOGETHER 21として活動しているおかみさんと来場者がふれあったりする様子が、そこかしこで見られました。

そうしたふれあいの様子を眺めていて、改めて感じたことは、商店街は「地域コミュニティの担い手」であるということです。これは、国や地方自治体の商店街に対する政策の中でしばしば登場するキーワードで、官庁が商店街の役割として期待していることの1つになります。

取材当日、関市本町通商店街は日曜定休のところも多いせいか、シャッターが閉まっている店舗が少なくありませんでした。そのため、イベント会場に到着するまで一抹の寂しさを感じていたのですが、花・花・花フェアにおける人と人とのふれあいを見るにつけ、そうした寂しさは一気に吹き飛んでしまいました。



商店街は、お客様の生活をよりよくするために、モノやサービスを提供するだけではなく、商店街を中心として、おもてなしに溢れたコミュ

ニティをも作り出していく。そうすることで、花・花・花フェアのような賑わいが商店街にも生まれてくるのではないのでしょうか。

## たくさんの子供たちの笑顔が溢れる 恵那まちなか市

◆主催：恵那まちなか市実行委員会 ◆協賛：株式会社バロー

### ■株式会社バローと連携した、類を見ないイベント

雲一つない快晴の空。気温はぐんぐん上がり、5月といえども30度を超える地域も多く見られた岐阜県内。恵那市もその例外ではなく、とても汗ばむ陽



▲賑わう恵那銀座商店街

気の中、今回で第26回を数える恵那まちなか市が、5月20日(土)恵那銀座商店街を中心に開かれました。

恵那まちなか市は、地元の出店者を中心に年4回開かれているイベントで、そこでの出店者が将来的に商店街の空き店舗に入って起業することを通じて、商店街に賑わいを生み出すことを目的としています。また、恵那まちなか市は、恵那市戦略的パートナーシップ協定に基づいた事業となっており、その協定には恵那市商店街連合会の他、恵那市が創業の地である株式会社バローも参加しています。そして、恵那の街中の賑わいを創出しようと、お互いが協力して恵那まちなか市を盛り上げています。

イベント当日は、フリーマーケットやスタンプラリーなどの他、五平餅や和菓子作り体験、そして、商店街20mボウリングといった目新しい試みもあり、多くの人で商店街が賑わいまし

た。

### ■子供たちの笑顔が溢れる商店街

今回、恵那まちなか市取材している中で特に印象的だったことは、子供たちの姿が本当に多く見られたことでした。これは、フリーマーケットに子供のお母さんを呼び込んだことや、当日のボランティアとして50名もの中学生が参加していたこと、さらには子供向けのおもちゃ屋さんや駄菓子屋さんが出店していたことなど、イベント全体として多くの子供たちに参加してもらえるよう、一貫した設計がなされていたことが1つの要因だと考えられます。そのため、来街者も運営スタッフも、子供たちの若々しさに溢れていました。



▲カードゲームに集まる子供たち

それを踏まえ、恵那市商店街連合会の大家会長に、商店街における子供の位置付けについて伺いました。

「子供たちがこの街に思い出を作ることがなければ、街は衰退してしまいます。商店街という

のは出会いの場であり、コミュニケーションの場。こういうところで色んな人と出会ったり、新しいことを体験したりすること、それが子供たちの心に自然に残るのです。そのような、地域での感動と思い出を子供たちに体験してもらうことで、初めてこの街の良さが子供たちの意識の中に育っていきます。

街づくりというのは、その街を愛する人をどれだけ増やせるかということなんです。そして、商店街の活性化というのは、大学進学などで恵那を離れていった子供たちが、地元の良さを思い出し、将来、恵那に帰ってきて実現するものだと思います。」

大塚会長のお話から、商店街を、もっと大きく言えば恵那を活性化するために、地元の商店街が主体となって子供たちを育てていく、ということも大事な商店街活動であることを身に染みて感じました。

#### ■最後のもち投げに込められた思い

恵那まちなか市の最後を締めくくるのは、銀座2丁目駐車場におけるもち投げです。14時45分のスタートに合わせ、次第に駐車場に人が集まってきて、気が付けば本当に多くの人で駐車場が一杯になりました。その中には、大人の数をはるかに上回る子供たちの姿がありました。

そうしているうちに、もち投げの開始時間が、刻一刻と近づきます。みんな、その時を楽しみに待っています。そして、残り10秒前となった時、駐車場に集まった人たちが一斉に声を上げ、カウントダウンを始めました。

「10、9、8、7、6、5、4、3、2、1・・・、わあー！！」

開始時刻となった次の瞬間、壇上から大塚会長や中学生の子供たちなどが、勢いよく幾つものもちを宙に投げ上げました。みんな、そのもちを何とか手に入れようと、夢中でもちの行く先を目で追いかけて、そして大きく手を伸ばします。その後、約1分半に亘って、もちが来街者に投げられる光景が続き、会場は大きく盛り上がりました。



▲一斉に投げられるもち

こうして、主に子供たちに向かって投げられた、たくさんのもち。私には、そのもちが単なるもちではなく、大塚会長をはじめとする商店街関係者の思いが込められたもののように感じられてなりません。

「大学進学などで地元を離れた子供たちには、こう言いたいです。必ず帰ってこいよ！」

こう力強く話された大塚会長。その思いは、確実に子供たちに伝わっているはずです。

## 美濃俵町商店街振興組合 (株)全国商店街支援センター

## 繁盛店づくり支援事業

美濃俵町商店街振興組合は、(株)全国商店街支援センターの「繁盛店づくり支援事業(実践コース)」を実施し、顧客の獲得や売上アップに繋が

るような店舗改善に取り組んでいます。今回のコースは、「公開臨店研修」・「参加店会議」・「通信指導」・「全体研修」・「成果報告会」を、毎月1

回ずつの全4回で、決められたカリキュラムに基づき実施するものとなっています。そして、専門家のサポートの下、参加店が継続的に店舗改善等に取り組むことで、元気のある繁盛店となることを目指します。

今回の事業では、専門家として、中小企業診断士でフード&ビバレッジビジネス研究所代表の松原憲之氏が講師となり、第1回の研修が本年5月29日(月)に実施されました。当日の研修内容は、まず公開臨店研修として、専門家が参加店をそれぞれ実際に訪問し、店頭・レイアウト・POP等のアドバイスを専門家が行った上で、今後優先的に改善していくテーマを参加店とともに設定していきます。その後、全体研修として、参加全店の関係者出席の下、公開臨店研修にて設定した各店の改善テーマを全体で共有します。

この繁盛店づくり支援事業には、美濃俵町商店街振興組合の組合員以外の店舗も参加しています。具体的には、「めだかの学校」・「栲ツチモト」・「上井きつけ教室」・「甚五郎寿司」・「山本屋」の5店舗が今回の事業に参加し、研修に臨みました。



▲公開臨店研修による店頭での実習

公開臨店研修にて専門家が行ったアドバイス

■事務局(ゆ)のヒトリゴト

こんにちは!

日中はとても暑いのに、朝晩は冷えるという日々が続いておりますが、いかがお過ごしですか?

としては、A型看板などを有効に活用し、店頭で何のお店か一目で分かるようにすることや、顧客に価値ある体験と感じてもらえるようなちょっとしたイベントを開くことなどがありました。そのようなアドバイスを、各参加店が専門家から個別に受けた結果、以下のような改善テーマが設定されることとなり、第1回の研修最後の全体研修にて、その内容を各参加店で共有しました。



▲全体研修で改善テーマを共有

【各参加店の改善テーマ】

- ◆「めだかの学校」：ファサードの活性化、ショルダーネームづくり
- ◆「栲ツチモト」：夏の戦略商品に関するコトPOP作成
- ◆「上井きつけ教室」：お客様のための「店舗づくり」
- ◆「甚五郎寿司」：ドリンクメニュー・フードメニューの作成
- ◆「山本屋」：実店舗を活かした「経験価値づくり」

各参加店は、第1回の研修が終わってから実際にこれらの改善テーマを実践し、その結果を来月の第2回の研修時に報告することになっています。繁盛店になるきっかけがつかめるよう、各参加店の積極的な取り組みが期待されます。

【取材・記事 中小企業診断士 加藤正浩】

天気予報では、もうすぐ梅雨入りと書いていました。梅雨もきつとあつという間に終わって、うだるような暑さの夏がやってきますね。夏はイベントが盛りだくさん! 商店街も賑わうので楽しみです!

岐阜県商店街だよりは、岐阜県からの補助金を受けています。