

講演会「元気出せ商店街！地域活性化の秘訣」
平成17年3月11日(金) 午後7時30分
品川区商店街連合会 副会長 綱嶋信一氏

経営者自身の心が敵だ！

みんな病・・・ここから解放されよう！

みんな？・・・それは幻想だ...私が頑張るだ！

青年部は親会が云々という...親会はもっと青年部が云々という...

私は....と答えよう！

俺がどうするか・・・それは一人が立ち上がること...

三人称では物事は解決しない。

みんなでガンバル・・・それは駄目だ。

(例) 地域づくり...

4月5月はできない・・・商工会が忙しいから..

6月から動き出し

行政、地域住民や団体、コンサルタントなどか集まるのが7月...

これだけ集まったのだから・・・きっとよいものができるでしょう

こんな挨拶がある...

自己紹介で一時間半...

8月を迎え休憩？が入り...

終わりにはコンサルタントが案を...

水、緑、高齢者にやさしい、豊か.....

かくして・・・こんな誰も否定できないモノが出てくる...

これで・・・街が活性化したためしが無い。

綱嶋さん・・・うちの街、何とかなりますか？

こう聞かれる。

店の人が街を歩かない。

それなのに、人が街を歩かないという...

昨日、今日悪くなった訳ではないでしょう。

40年50年で駄目になったんなら...

10年で戻せるかもしれない...

今日の講演がキッカケになるかもしれない。

うちの・・・山、川・・・美しいでしょう...と言われる。

しかし、もっと美しいところはあるよ...

会いに来たのは・・・自然ではなくて貴方たちとだ！

ディズニースパーク以外は・・・テーマパークは全て駄目！

毎年、何十億円の投資をしている。

他のテーマパークは大きいが....

更に大きいところに真似される...

だから2,3年で駄目になる。

このように・・・モノやカネで街はおきない。

人の心でないと街はおきない。

他所へ行って、自分の街を熱く語れるか。

2-3時間、熱く語れるようにすること！

それには、文化や歴史を好きになることだ。

イベントやハードは二の次だ！

何よりも、貴方と会いたいために来てもらうことだ...

みんなでやらない街おこし・・・これが大切だ！

大体2割がやる気がある・・・その逆が2割いる。

だから・・・チャチャが入る。

6割は楽の方につく・・・かくして会合は面白くなる。

楽しいものは広がるし・・・面白いものには参加してくる。

面白くもないイベント・・・このために皆があつまることになることが多い。

こんなときには誰も言わない・・・余計面白くもない。

脱予算、脱組織なんだ。

それが先行しているものに・・・面白いものはない。

本来・・・商工会や青年部は何でもできる組織なんだ。

一人立ち上がる⇒面白いものには人は寄ってくる。

そこから、物事は始るのだ...

地方では・・・出る杭はたたかれる。

これが日本だ。

出すぎて届かないようにすることだ。

1回2回で諦めるな...

本気でやるならば・・・一つ叩かれたら喜べ！

それを回避して・・・自分達は頑張っていると思ってもらいたい。

それが多い....

東京から佐渡へ19000円でくる。

これでは儲からない。

こんな、やり方では活性化しない。

もっと島民が、知り合いに来てもらおうべきだ。

かつて・・・街一番の店があった。

商売を変えたい。

効率的な商売を教えてほしいといわれた。

でも、そんな商売は他人が即真似る。

頑張ったと本人はいう。

では、何をどう頑張ったのか？

その結果、他店とは・・・どこが違うのか？...と

安くするから客が来る・・・その時代は私達の店では終わった。

昔は・・・安売りがなく、チラシもない時代もあった。

それなら父の代が行った・・・チラシと安売りでよかった。

今は、父の時代と同じでは売れない。

例えば・・・布団屋ならば...

この街の・・・おじいちゃん、おばあちゃんの布団をフカフカにする。

そうしてから、布団屋をやメロ！・・・こう言ったことがある。

乾燥機を使っている時間に布団やマクラについて勉強しろ

こんなマクラなら楽だとか...

そんな話をする中で・・・生きた情報が入るんだ！

あそこの子どもが進学する...

今度、あそこが新築するらしい...

青年部が活動するとは・・・こんな情報とは違う？

それでは駄目なんだ。

同じ一生懸命でも差が出てしまう！

正月に・・・神社の横の店が閉まっている。

普段は客がこない・・・客が通るときには店は閉めている。

マクラの下にいれる〇〇紙を渡したらどうなんだ！

汚れた枕のときに思い出してもらえる・・・顔が浮かぶ・・・それが必要！

銭洗い弁天で洗ったお金を配る。

そのお金をみるごとに・・・店の顔が浮かぶ...

これが・・・消費者とお店の距離なんだ。

こちら側から近づかなければ距離は縮まらない。

お年寄りが街にきて・・・縁石？に座っている。

これなら・・・お茶だして店で休んでもらえ！

それで頭の中で・・・お店を浮かべてもらう・・・それが商売なんだ。

効率よく売る・・・これが中心では大型店には勝てない。

タバコ屋・・・昔は店に行く理由があった。

子どもにお駄賃をくれる・・・だから行きたがる...など
今は自販機・・・売れないというが、その店から買う理由がないんだよ。
一番大切な・・・客との距離を離してしまっている。

昭和 20 年代・・・一次産業が 30%あった。

今は 6%だ。

ニ男三男がホワイトカラーになった。

だから・・・着るものは売れた。

人口が倍になり、ホワイトカラーという新しい層ができ、公共投資としてお金がまわった。

物さえあれば・・・売れた時代なんだ。

今は、右肩さがりである。

過去の経験則・・・先行きがわからない時代・・・それには頼れない。

負けること引き分けること・・・これを多くすることが・・・勝ちにつながる。

勝とう勝とうは・・・効率に走り勝てない...

あの・・・ダイエー中内氏でさえ・・・通用しない時代になったんだ。

本当は・・・中小の時代なのに、本気にならないから勝てない。

大型店の担当はスゴク勉強する。

このガンバル給料鳥...地域を食いつぶせば次へ飛んでいく...

大型店の出店⇒まず生鮮三品が負ける

肉屋が駄目になり、魚屋が駄目になり、八百屋がだめになる。

そのうちに・・・バイパスができて・・・強い店は移る。

客は・・・郊外店に集まる。

大型店でさえ・・・郊外に負ける状況となる。

かくして・・・街はゴーストタウンとなる。

TMOができて・・・うまくはいかない。

300 年前・・・街も道だったろう！

そこに・・・戸板をおいて露店する。

次第に人が集まり街ができる。

人も店も今よりも少ないはず・・・

後継者に自分の店を熱く語れないのに....

後継者問題を語る資格はない....

このような店の集まりだから・・・

自分は大型店に買いに行く...

人には自信をもって売れというが...

自分は自信をもって売ってはない...

活性化？

自分の店を・・・

どう活性化しようかせずして・・・街は活性化しない。

給料鳥に負けてはダメ...

あのベトナム戦争だって・・・出て行ったのは米国！

戦うスピリットの問題だ...

それが無い。

本気で自分が立ち上がるところに・・・人は寄る！

商店街主催のサーカー杯がある。

低学年を対象にする大会がないことに目をつけた。

これは・・・お母さん方との距離を縮めるチャンス...

商店街の販促・・・そうではなくて・・・地域の中のイベントを目指す...

価格競争はダメだ。

貴方の店から買いたいといわせることだ。

そして必要なのは本気...

ペットボトル、空き缶・・・一人年間 100 本飲む計算...

品川 3300 万本のうち 1000 万本集めている。

名の早稲田、実の品川だ...

2年生4年生でもわかる環境問題を目指している。
その子ども達に・・・ペットボトルをリサイクルしよう！
こうしてもらおうやり方を模索することだ...
これらが背景となり・・・
あのお兄ちゃんの店で買いたい...
あの店でなく・・・あのお兄ちゃんから買う

そう・・・勝てるのはヒトしかない。
あなたから買いたい・・・客にこう選択させよう！

以上を進めて行くと・・・ビックリすることがおきる。

富士通が来た、〇〇が来る・・・
今、百万アクセスに・・・品川ポータルサイトは挑戦している。
もう・・・マスの力では届かない・・・街の下駄箱の段階で展開しよう！
それが商店街のメディア化だ....

少しづつ・・・楽器を集め・・・今はライブハウスになっている・・・出来事がある。
いま、70バンドがいる。

地域を商店街が育てている...そういえる。
中学生がバンドだと不良？・・・小学生だとカワイイ！..となる。
商店街は・・・販促ではなく・・・街づくりの中の活動とであるべきだ。

今、バンドは幾つも入賞する力をつけた。
そして・・・街おこしには必ず個人のヒトがいる。
そのヒトがやっているのだ。
みんなで、できたことなどない・・・あのヒトがいたから出来たのだ！
私がおきる街おこし・・・それが大切なんだ。

イベントというイベントには手を上げている。

行政は本気でやるところにはカネを出している。
本気モードにはカネをだす。
今までの街は・・・補助金をもらって身銭はださない...だった。

600万円で8万人がくるイベント....
やりたいヒトにやってもらおうイベントだ。
まず・・・やりたい・・・こう言わせる作戦を練る。
言えば・・・後は奴隷シールをつけたも同然だ。

街にはやりたいヒトはいっぱいいる。
役職者には・・・街のしがらみがイッパイついている。
何色にもないヒトが頼みにいく・・・何につけそれが大切だ。
それも、3人位でいけば・・・必ずヒトは動いてくれる。
役職者は、しがらみを解くにカネで解決するからダメだ。

青年部がヤキソバ
また、ヤキソバか！...こうなる。
でも、住民のお母さん方がするヤキソバ店...
事前も最中もイキイキして活動する。
このようなやり方で700店もの店がでるようになった。
面白いことは広がる...
楽しいことは続きつながる...
こんなところに・・・行政は支援したくなるんだ。

自分の街でするなら・・・補助金は必要ない。

自分達が、お金を払ってもしたいところに・・・行政は支援する。
やる気のないところに・・・お金を出して活性化はしない。
官僚は変わってきた・・・変わらないのは街だ。
あれもしてくれない・・・これもしてくれない。
誰もしてくれない....

これが街の人だ...
街おこしのポイント

情熱・・・行動をおこすこと・・・身銭をきること
こうして・・・本気モードになれば・・・岩も山も街も動く！
人の付き合いは・・・長さではなくて質だ。
同志...
涙を流してのつながり・・・これが3-5人いれば街は変わる。
私も、本気で品川区を変えようと思っている。
死んでいく街を、自分達で本気でやらなくて誰がするのか！
本日、出席のみんなが立ち上がるとは思っていない。
2-3人が変わり・・・いつか、それは今日が原点だった...と
そう思ってくれることを期待したい。
すべては、自分の心の中の問題だ...
運は天にあり、天は運にある。
死ぬまでが人生・・・懸命にやろう！
自分が面白いと思うことをやる。
入れて入れてと・・・人がくる。
だから楽しくイキイキするんだ。
これが商売人なんだ....
自分が変わらないのに・・・街が変わらないと嘆くのはダメ！
自分の街を人ごとのように・・・大型店のせいや他人のせいにするのはやめよう！
商売を熱く語り、地域を熱く語る自分となろう！
その輪を広げよう！
この地域の高校性だって・・・甲子園をめざして練習する。
それを・・・ベンチに入らない、バッターボックスにも入らない。
観客席にいて・・・アードコーダという！
まず、バッターボックスに入ろう！
百球のうち、ファールに何回か当たるかもしれない。
塁にでるチャンスも出るかもしれない。
バットを振る楽しさがわかる。
本気ですれば、負けても高校性みたいに涙がでる。
自分達のイベントで涙を流した人はいるか。
街おこしは・・・後からついてくるもの。
まず、自分おこしをしよう！
《質疑》 新穂ダムでカヌーをしたい。
それなら・・・50艘めざそうよ。
まず、これでもかと驚かせないとダメ....
通常は・・・少しずつ参加艘を増やそうとする。
これでは、既に負け戦だ。
数値を明確にすること...自分を追い込むこと...
これがないとダメだ。
そうすると不思議と35艘まではいく...
本気で立ち上がれば、議会も行政も動いてくれる。
今まで、何度、中小店に騙されたことか！
だから、本気でする姿勢を示すことが必要だ。
あのお兄ちゃんは、本当に頑張っているね！
住民に、そういわれることが大切...
5年もやると・・・どんなことも面白くなくなる。
毎年、若い人が新しいことを行うような仕組みが大切だ。
地域の自分は土、私のような講師は風...
土と風が風土になる・・・これを感じとろう。
あれもダメ、これもダメ！...それはいけない。
命まではとられないんだよ...
思いやる心があれば・・・人は動かせる。
今の商売はこれなんだ。

運は天にあり、天は運にある。
これは仕方ないこと....
だから、雨のことは考えない・・・よい天気のことを考えよう！
私は・・・いい加減にやる・・・これが好きだ。
よい加減なんだ。
それぞれが臨機応変にやるんだ....
人を訪れて来るような街にすることが大切だ。
売上を 20-30%増やすのは今は大変なこと...
今の延長上で努力しても生き残れない。
だから、貴方を訪ねて人が来るようにしよう。
もう一店運動をしている。
インショップだ。
例・・・あなたがドライフラワーをほ好きだとする。
店で一生懸命作っている姿をみせる。
それに新しい客がつくのだ...
自分の店を犠牲にしてやるイベントは止めたほうがよい。
店を閉めて手伝う・・・これではダメ！
売れるから再びしたい・・・もう一回して儲けようとなる。
商売人は売れることが一番嬉しい。
そこにつなげないといけない。
だから、売れるところに出て行くことも大切...
イベントには出店してみよう！
また・・・70 歳台のトップの周りには 50 歳台の活動家しか集まらない。
30 歳台のトップなら・・・20 歳台が集まる。
この方式を使おう。
核をつくったら・・・
もっと楽しくしよう...
もっと面白くしよう...
このやり方としよう！

以上がわかる同志を全国に広げたい...
そんな人たちが招いてくれるならば・・・何回でも出向きたい！