

「どんな商品がお客さまに喜んでもらえるだろう。そのことを考えることが本当に楽しい！」。逸品フェア終了後に開催された反省会の中で、私が一番印象に残った言葉である。

交通事情や郊外への大規模小売店の進出により既存商店街ではシャッター通りが増えている。“魅力ある商店街を創っていくには、店が個性にあふれ、客に愛される店になる必要がある”。昨年、まちづくり会社である㈱イグゼあまらめが主催、庄内町、余目町商工会と立川町商工会（19年4月に両商工会が合併し庄内町商工会となった）が共催して、愛されるお店づくりを目指し『一店逸品運動』に取り組むことになった。

庄内町で飲食店マップ『まあ〜ず たべっちゃ』『まあ〜ず のめっちゃ』を作成したところ、大変好評だったことから、小売・サービス店マップもあったらおもしろいのではないかということになった。それなら一店逸品運動に取り組んで、お店のパンフレットを作成してはどうか。これが、庄内町における『一店逸品運動』の始まりである。

しかし、この運動が単に店のパンフレット作成事業ではないと気づいたのは、メールマガジンに掲載されていた一店逸品運動の記事に感銘を受け、中心市街地商業活性化アドバイザーの太田巳津彦先生（東京都）に指導を依頼した後であった。

太田先生から「セミナー開催は3回、研究会は10回は必要です」と指導いただいたほか、研究会参加費を2万円とこれまでにない高額に設定したため、この事業企画で商店主たちが集まってくれるだろうか？事務局側は不安になっていた。しかし、先生の講演を直に聞いて「これは本物だ。やるしかない」という気持ちに変わり、町内の店舗を勧誘して回った。そして、最初の参加希望者が申し込みに来た時は「絶対成功させたい！」という思いでいっぱいになっていた。

逸品研究会の参加者は、当初の目標を大きく上回ったが、第1回研究会が始まる前に、進め方を聞いて、また不安になった。10人程度で班を構成し課題などをすべて班ごとに話し合い、毎回発表を行うということであった。「この地域は無口な人が多いし、特に人前で自分の商売のことや他店のことを話すなんて考えられない。し〜んとしたまま、終了時間になってしまうのではないかな？」

「自分のお店のことだけを話してください。大型店

が……とか、道路が……とか、まちづくりが……とかなどは関係なしに、お店のことだけを！」と先生から指導を受けながら研究会がスタートした。すると、終了予定時間になっても話し合いが止まらない。「どこが無口なんですか？」。終了後の先生の感想である。「商店の皆さんは、こんなに商売のことを話したいのだ！」。恥ずかしいことだが、商工会に勤務して20年以上経過した私自身が本当に驚き、感動してしまった。これまでは、イベントやハード整備で商店街が活性化すれば個店も元気になると考え、店の

バリューサイト
VALUE SIGHT

小規模店でも魅力的 商業の王道で商店街 庄内町の「一店逸品

県内でシャッター通りの商店街が目立つ。そして、そうならないようにする挑戦も盛んである。イベント開催、街並み改造、大安売り実施…。だが、商業は商品で勝負するのが本筋だろう。庄内町では店が自信を持って提供できる商品を置く試みを展開中である。その「一店逸品運動」が注目を集める。

品揃えなどは他人が足を踏み入れてはいけない領域と思い込んでいた。その後、研究会ではそれぞれに『おすすめ商品』を持ち寄った。同じ班のメンバーは、地元に住む一消費者の立場で、「こんな商品があったらいい」「このサービスは、こんなやり方もあるのではないかな」という真剣な話し合いが、経験や年齢にかかわらず行われた。辛口な意見も出たが、8カ月間で10回開催した研究会には、ほとんど欠席者がなく、本人が欠席しても家族や従業員が参加するお店もあるほど熱心に取り組んでいただいた。こうして各店の『逸品』を決定すると同時に、逸品フェア、逸品カタログの作成、ホームページの立上げ、のぼり作成などをすべて参加店が分担して行った。会議の回数は相当多くなったが、これを契機に強くなった参加店のネットワークは大きな財産となった。

逸品フェアは3月上旬に研究の成果である『逸品』のお披露目の機会として開催された。客から店に足を運んでいただくことが目的である。逸品やPOP（Point of purchase=店頭広告）ディスプレイの仕方はアドバイザーの佐藤直美先生（東京都）に直接指導していただいた。店に来ていただきたいという気持ちが逸品以外の商品を見直す機会にもなった。

幸い、この事業を報道機関から好意的に取り上げていただいたこともあって、フェア開催前から、かなりの反響があった店もある。また、フェア期間中



新しい食の逸品について議論する逸品研究会
(庄内町商工ふれあい会館)

な商品 活性化 運動」

庄内



庄内町商工会
経営指導員

池田ゆり子

に「逸品巡りツアー」として応募のあった客や、自主的にツアーを企画してくれた町職員の皆さんに店を回っていただき、アンケートに答えていただいた。「初めてお店に入ったが丁寧な対応をもらった。逸品について、わかりやすく説明してもらった」など、よかったという感想が多かった。が、中には「逸品以外にもう一度行ってみようかと思わせる商品がほしい」という意見もあり、店の努力に対し真剣にこたえてくれる消費者が多いことが分かった。太田先生のご指導のとおり、この『一店逸品運動』は逸品フェアの終了で終わってしまう事業ではない。さらに、逸品を多く売ることだけが目的でもない。逸品をきっかけに、店に足を運んでいただき、お得意さまになっていただくことが目的である。事実、現在も逸品が売れ続けている商店がかなりある。

フェア期間中に逸品を購入した新しい顧客がリピーターになっているのである。

「うちの近くの店の人にも、逸品研究会に入れて声をかけているから」

「仲間を増やして、もっと盛り上げよう！」。19年度は前年度より6店舗多い25店舗を目標に参加店を募集する。そのために、先日、太田先生を講師に迎え『一店逸品運動のすすめ！』と題したセミナーを開催した。他の地域の事例として、数年間この事業に取り組んでいる店の品揃えがすっかり変わってしまった例や、逸品として開発した商品が、その店の中心商品になっている例などが紹介された。「本当に一生懸命考えたら、お客さまの反応があった。この喜びが商売の醍醐味である。店全体を見直していきたい」。私たちは、一人でも多くの参加者が、この言葉を実感できるようエールを送り続けていきたい。



運動のロゴマーク

しょうないまち

池田 ゆり子 (いけだ・ゆりこ)

庄内町商工会 経営指導員。

昭和60年7月立川町商工会勤務。経営指導員として平成4年8月より三川町商工会、平成13年4月より余目町商工会に勤務。

〒999-7781

山形県東田川郡庄内町余目字三人谷地13-1

TEL 0234-42-2556