

分科会(4)「商工業振興」

平成14年10月19日(土)午後1時~3時
さくら会館2階第4集会室

コーディネーター : 山下 真一氏
プロジェクトチーム : 産業振興PT

司会

「いっしょに話そう、まちづくりフォーラム」商工業振興分科会をはじめさせていただきます。昨年のフォーラムの後に市でもプロジェクトチームが立ち上がり、商工業振興についての研究や検討を進めています。また商工会では商工業活性化プラン実行委員会でも商業振興の検討が進められています。

今回は市のプロジェクトでの検討内容の報告や、商工会の動きなどをお話させていただいて、それに対していろいろな御意見を賜ればと思っています。

今日のフォーラムに当たりましては、山下さんにコーディネーターをお願いしております、そして市からはプロジェクトチームのリーダーである高橋が来ております。それでは、この後はコーディネーターの山下さんに進行をお願いいたします。



山下

コーディネーターを務めさせていただき山下でございます。よろしくお願いいたします。

市でも商業振興のプロジェクトチームを立ち上げたとか、商工会でも40周年記念の論文を募集し、それを実現化するために商工業の活性化プラン実行委員会が立ち上がっております。このことについても時間があればお話をさせていただきたいと思っています。

はじめに、市のプロジェクトチームより提案事項ということでお話をいただきます。生活環境部の高橋部長よりお願いします。

PT高橋

生活環境部長の高橋と申します。プロジェクトチームは市の職員の有志により構成をしております。この提案が商工業の振興の参考になればと思っております。今日は発表させていただきます。

福生市の商業の活性化については、集客を視点を討議を進めています。なぜかと申しますと、人が集

まればまちに活気があふれ、お金も落ちていきます。そのために魅力的なまちづくりを進め、環境整備をしていく。まちの持っている資源を再評価し、発展させていくことができるのではないかと考えております。

「人、お客さんを集めるためには」をテーマにメンバーからの提案を簡単に説明させていただきます。なお、この提案23件については、実行性のあるなしを問わずに提案していますのでご了承ください。

1点目「西口駅前通り歩行者天国の復活」。福生駅西口駅前ロータリーからあさひ銀行までの間を3カ月に一度、日曜日を歩行者天国にする。市内13商栄会の合同フリーマーケット及びイベントを実施する。路上を商栄会ごとに区切り、各個店の一押し商品の販売や、あわせて商栄会のPRを行うという提案。

2点目「出会いの像のストラップ、キーホルダーの制作」。この出会いの像とは七夕の織り姫と彦星の像で福生駅西口駅前のポケット広場公園にある。男性が織り姫に触れると彼女に会い、女性が彦星に触れると彼氏に会えるということで、これを福生のグッズとしてインターネット等で幅広くPRし、販売をするという内容。特に流行に敏感な学生対象にPRし、全国区になればという提案。

3点目「アメリカから風の吹く16号沿いの商店街」。国道16号沿いの商店街は、現在もアメリカナイズされた町並みと品ぞろいで人気があり、それをより活性化するためにアメリカの流行を最初に取り込むという提案。

4点目「地元産業とのタイアップ」。福生には造り酒屋が2軒ある。またハム製造会社が2軒ある。この辺とタイアップした集客事業の実施という内容。

5点目「環境に配慮した商店街」。障害を持っている方以外は自転車、徒歩で来ていただき、クリーンな環境の中で買い物をする。商店街自体が環境について統一した方向性を持ち、各店が環境保全に関する取り組みを行う。またその取り組みをPRし、市民に環境についての啓発を行いともに学び合う商店街を目指す。商店街を市民のコミュニティの場とし、また商店街、まち全体から排気ガス等を排除する。そのためには商店街の各個店に駐輪場の整備をすることが必要という提案。

6点目「個性化を図る商店街」。商店街ごとにテーマ、色等を決め、統一感を図る。いわゆる美観地区のような決まりをつくり、ウインドーショッピングだけでも楽しい商店街にするという提案。

7点目「商品の宅配サービス」。高齢者等の対応

として商品を宅配する。買い物は電話で受け、どんな小さな物でも宅配をする。宅配料金は幾らか利用者に負担してもらい、大型店とは異なったサービスを提供するという提案。

8番目「核となる店舗の誘致」。人が集まりそうな核となる店舗を誘致する。また稀少な商品を置く店などを誘致するという内容。

9番目「ホームページで商店街の紹介やネット販売の実施」。ホームページですべての商店街の位置、販売している商品、各店舗の取り組みなどを紹介する。また割引券なども打ち出せるようにし、ネットで商品が注文できるようにするという提案。

10番目「日曜バーゲンの開催」。日曜日ごとにバーゲンセールを開催する。各店舗はバーゲン向けではなくしっかりした商品を用意する。またそのPRも行うという提案。

11番目「空き店舗の期限付き廉価での貸し出し」。現在、空き店舗となっている所を商工会等で借り上げ、開業希望を持っているが資金面で不足している人に安い価格であっせんする。ただし貸し出し期間は1年から2年と限定し、月々の売り上げ等の報告をしてもらう。このことにより空き店舗の解消が図れ、商工業者の育成も図りたいという提案。

12番目「駅前保育所の設置」。駅前保育所を設置し、商店街の整備も実施する。子ども洋品店や食料品店を置き、忙しい世帯向きにおいしくて安全なお惣菜店を誘致する。保育所で使うものや毎日の生活必需品を揃えて、子どもの送迎のついでに買い物ができるようにし、共働き世帯向きの商店街にする。また買い物をしながら店の人たちと子育て相談のようなことができればよい提案。

13番目「商店街関係者以外の検討会」。一般市民などで構成された商店街の検討会を開催する。馴れ合いにならない意見を収集し商店街に提供する。市民に商店街に親しみ、親近感や愛着を持ってもらうことを目的とする。

14番目「集合住宅の増加促進」。集合住宅の増加を図り、人口密度を上げることで消費者増を図る。駅前商店の存在としては日用品等が買い物の対象になっていくのではないかと。現在、駅周辺は商業にとって有利な立地条件ではないが、住宅の立地条件としては有利であるので、優良住宅、高級アパート等集合住宅の増加促進、社宅の誘致などを行うことで人口密度を上げ、日用品の購買人口をふやすという提案。

15番目「商店街のモール化」。歩行者を優先とした快適に買い物等ができる散策型モールの整備を行う。個性や特色のある店舗形成で、単に買い物だけでなく何度でも来たくするような商店街を目指す、これには地元商店街の自助努力も必要という提案。

16番目「現駐車場等の共有化と情報装置(案内標識)の設置」。駐車場の不足により、路上駐車を招きゆくりと買い物ができないため、現在個々の商店街が保有している駐車場、あるいは商店街周辺駐車場及び空き地を商店街で一括買い上げ整備管理し、これに伴い共有駐車場の案内標識を設置する。

どのお店の駐車場も利用できるようにする。

17番目「共同駐車場設置」。共同駐車場を市内小・中学校校庭の地下に造り地域住民に利用してもらおう。また耐震構造にして避難場所にも使用する。共同駐車場は商業振興の目的とは多少異なっているが、買い物客が利用すれば商業の活性化につながり、またイベント等にも必要という提案。

18番目「商店で住民票等の申請・交付」。商店に委託をして申請・交付をお願いする。そのついでに買い物をしていただくという提案。

19番目「16号線商店街経由の観光客回遊ロード整備」。横田基地を観光資源として活用。この現にある資源を最大限活用した観光拠点づくりによる集客とそれに伴うまちづくりを短時間に、低予算で実行するという提案。牛浜駅からの茶室を含む文化の森、第5ゲートからのアメリカナイズされた店、福生ゲートから福生駅間のオープンカフェ、さらに八高線を越えたコンビニ付近の多国籍料理店をはじめ外国商品が並ぶ店、これらの資源を有機的に結びつける中で観光客を回遊させる。そのためには福生ゲートから福生駅までの歩道の拡幅整備を進める。またこの回遊をより魅力的にする方法として手形や足形等のプレートを埋め込む。市民や観光客に有料にてそれらを作成し、これを歩道に埋め込み次回の来場のときに探し回るといった付加的楽しみを加える。さらに歩道の整備後は電動カート等を行い、来場者の利便や買い物品の駅までの運搬にも役立てたいという提案。

20番目「福生の見所満載マップの作成」。お店を紹介したマップがないかという問い合わせが多くあるが、市として個店を紹介できない面があるので、マップを作成しホームページにも掲載するという提案。

21番目「横田基地を観光資源に」。軍事上の問題があるかもしれないが、基地沿いに高めのビルを建設中には航空博物館、平和博物館や免税店ショップなどを入れ、横田基地をながめるデートスポットを造るという提案。

22番目「フリーマーケットのまち福生」。フリーマーケットを市内中心部の空き地や西口市営駐車場、各商店街駐車場等に分散して行う。出店場所のマップを作り、来場者が市内を回遊する。月1回開催し、来場者に市内の商店で買い物や食事をしてもらう。

23番目「音楽祭の開催」。最近はやりのゴスペルのコンサートやコンクールを行う。横田基地にはゴスペルクワイヤー(聖歌隊)があり、年1回市民会館でコンサートを行っている。そのコンサートに参加し本場のゴスペルを聞く。またコンクールを実施し、広く参加者を募る。市民会館を拠点とし、各小・中学校の講堂を利用し、市域全体で取り組むことによりその期間中福生市をゴスペル一色にする。いずれのイベントも市民参加の実行委員会形式で実施。企画段階からテレビ局に売り込む。

以上が職員からの自由な意見です。今後、商店街の皆様に取り組んでいただけるような内容については参考として提案を考えているところでございます。

ます。

山下

内容的には、消費者の目から見た形の御提案ではないかと思えます。

商工会でもいろいろと考えているのですが、核となる店舗の誘致は結構難しいでしょう。店の規模の問題や集客を見込めるお店というのはなかなか来ていただけない。私も立川に買い物に行くと、若い女性の必ず一人はヴィトンの袋を下げているのですね。普通に考えると非常に高価なものを若い女性が平気で買えているという現状もあるので、お金を落してくれそうな方をいかに呼べるかというところが商店の活性化にもつながるのかなと思えました。それと個性的なお店というのが福生は非常に少ないのかなと。福生の西口の駅前を見ますとこれといって何か目についた店が少ないのですね。空き店舗がここでまた増えてしまっているのだから空き店舗対策を含めて何かいい方法があれば、いい条件で借りられるお店があれば開業したいという方もいるでしょうし、具体的に市の方で予算をつけてもらうというのは難しいのですよね。

P T 高橋

そうなのです。市からの提案としてお話をさせていただきましたが、やはり費用の面が大幅にかかるということもありますので、市のプロジェクトチームとしてはこの中から集約し、費用が余りかからないのでできるもので歩行者天国の復活と、16号線の周りを回遊するパンフレットをつくるという内容を検討しているところです。その担当の井上がいますので、歩行者天国の復活の内容を説明してもらいます。

P T 井上

西口駅前からあさひ銀行の間を歩行者天国にし、駅前のロータリー部分でイベント(「福生よさこい」等)を実施する。あさひ銀行の前でもイベントを行う。そのイベントについても、七夕まつり実行委員会のイベント部会が活躍されているので、商店と一緒にイベントを行っていただく。あとはテントを13商栄会ごとに張って商品を販売する。七夕と同じように模擬店とか、ヤキソバを売ったら商業振興にはつながらないので、商店街の商品を持ってきて、日曜日の朝10時頃から夜まで開催する。それが定着すれば、駅前通りだけではなく、次回は銀座通りでとか、次は牛浜の東口の方に行こうという形でやっていったらどうかということです。

P T 高橋

もう1点が、牛浜駅から16号線を通る内容のマップを計画しています。

P T 中根

私は16号沿いの商店街が対外的には福生で一番有名所だと思います。お店の場所や内容の問い合わせが多々ありますが、市としてここはお勧めです

という言い方はなかなかできない面があります。お店の紹介や商品の説明、おいしいものや、この商品が手近かに入るといった内容を含めてイラストマップ風に情報を提供するという内容です。しかし、お店を紹介するということになれば税金を使えるか使えないかという点、それからお店といっても若者層が対象になるので、どのお店をマップに載せていくのかということを考えると市の立場で作るのは若干問題があるのかなと思っています。内容としては若者を対象に、市内の16号を核にして牛浜から福生までを回るマップを作るということです。

実際に作るに当たっては費用がないので、印刷費用は広告費として、マップに掲載をするお店の負担で作っていただければいいのかなという思いがありますが、景気が低迷している中で、果たしてどれだけの店が広告費として協賛していただけるのか厳しい現実と同時に、電子情報(ホームページ)で広く発信をしていく方法を考えており、今先へ進めない状況ですが、ぜひ取り組んで形のあるものにしていきたいです。16号を核にする中で文化の森を拠点にした文化的なイベント等を入れて考えていただければいいのかなと思っています。

山下

やはり市としては公平性を保つためにこの店がお勧めだよとは言にくいのでしょうか。一消費者という面では、市職員は商店街から見ればお客様ですから、お客様ということで考えると特に問題ないのでは。ただ福生市と入れると、なんでうちの店を載せてくれなかったということになるのでしょうか。



Aさん

特定の店舗のみ掲載の地図に市がお金を出すのは、皆さん納得しないかなと思います。

横田の福生武蔵野商店街がこの間新聞に出ていました。簡単な配置図だけでしたが、これだって広告になりますね。昨年のフォーラムで出たお話で、商店街を活性化するためには二つの方法があると。一つは核になる商店をどうもってくるか、もう一つはこの商品なら絶対他には負けないというものを寄せ集める。こうしたら商店街は活性化するというお話があったと思います。それから出会いの像について、若い男性が女性の像に触れればと、これは何か書いてあるのですか。口で言っても恐らく広ま

っていかないと思います。せっかくのモチーフそのものが生かされてない。だから何らかの形で、新聞にも載せていただくというもひとつの方法ではないかと思うのですね。せっかくだったら何か立て札みたいなものを立てるとよろしいのではないですか。

山下

そうですね。出会いの像なので実際にうわさを広めて、自主的に盛り上げていくのもいいかもしれませんですね。

Cさん、出会いの像の説明板を立てないかという御質問があったのですが。

Cさん

あれは都市計画課にはお願いしてあるのです。本当は今年の7月までにやることになっているのですが、ちっとも行政はやってくれない。

Aさん

商店街でお造りになってもいいのではないですか。

Cさん

予算もかかるものですからなかなか。それで以前に行政の方に御相談したら年間何基か建設していて、7月までには実施するというお約束はいただいているのですが、まだ立っていないのです。

Dさん

テーマに人を集めるにはということを書いてありまして、市外から見て福生はどういうまちかということ考えた時に、市外で福生を説明する時には横田基地だと。それで横田基地のことを見ますと、この提案件数の23件のうち三つぐらいに横田基地に関わるようなことが書かれています。こういった16号の商店街と、そこからの導入で福生のいろいろな商店街を回遊すればいいのではないですか。16号から福生駅の東口、西口を回る縦のルートの部分について、まちづくりの一環で整備がされて、また店づくりをするということで、これは非常に堅実論じみた内容ではないかなと思っています。いろいろあることの中から一つ一つ整備しながらやっていくということになると、福生は横田基地、では基地は東口、またその裾野のところが発展し、西口は玉川上水、多摩川と。このような流れが具体的に進められればいかなと考えております。

山下

皆さん知らない人から、福生と聞かれると横田基地があるまちだよって言うと思います。そういう紹介の仕方が一番わかりやすいのかなと。あとは石原知事も横田基地のことでいろいろ言っていて、アメリカまで精力的に行かれていますので、世間の認知度からすると横田基地というのは結構高いかなと思います。

Aさん

先ほどの歩行者天国のことで、警察の問題があって大変だろうと思いますけれども、東京都で大道芸人の公認みたいなことができましたね。ああいったものを何か一つ呼び寄せるのも客寄せのための一つの方法ではないかなと。

Eさん

実はおとといですか、都知事が主催するカジノを体験する会というのに行ってみました。私が持っているカジノのイメージと、知事が言っているカジノのイメージと全く違うものだったのです。私は偏見で賭け事ということが一番頭にあってたわけですが、そうではなくてひとつの文化でディズニーランドの大人版というような考え方に立って、大人も子どももみんな遊べるそんな所ですね。今、横田の話が出ましたけれども、必ずアメリカはなくなってしまうと思うのです。これから10年であるか、100年であるかわかりませんが、日本がアメリカの中の一つになってしまったら別ですが。そういうことを考えると、ここから民間の飛行機がいつかは必ず出ると思いますよね。それで、今お話ししたいゆるカジノみたいなもので非常に夢のある、福が生まれるようなまちになるなと思います。その時に聞いた話ですけれども、世界中でカジノができないのは日本ともう1カ所どこかだけで、あとはどこでもカジノはあると言っていました。

そんな中で、始まる前に今の大道芸の話がありました。都が主催してかなり免許を下ろしている人ができたようですので、駅前通りなどで何か企画したときにぜひやってもらったら、みんなが楽しめるようなものができるのかなと思います。ぜひ知恵も貸していただき、予算も少し出していただけるといいのかなと思っているのですけれども、いずれにしても、やはりこれから市民の皆さんと一緒に楽しく暮らすまちをつくるのがこの商業、あるいは工業、まちの活性化なのではないかなと。これからの時代は行政と、そして私ども商工業者と、それから市民の皆さんと一体になってこのまちをどうするのだということにいかないと。例えば先ほどの回遊性の問題が出てくれば、当然市で歩道なり、いろいろな整備というようなことが出てくるわけですので。いろいろなことにチャレンジして、私は一つ一つやるのが大事かなと考えております。

山下

現在、商工業活性化プラン実行委員会を今年の3月から立ち上げて、この半年間で実行委員会15回と、あと分科会に分かれてかなりの時間を費やして論議しております。

これは商工会40周年事業の懸賞論文の中にすばらしいものがありましたので、それを実現化するために実行委員会がつくられました。現在、産・官・学・民・金融界から各委員にお願いいただき、商工会の理事だけでなく一般の方も参加していただいて論議を重ねているところです。またアンケートも実施し、分析については早稲田大学東出教授ゼミにバ

ックアップをいただいて、データの取りまとめ等について具体的に進んでおります。

この新事業である「Fの店」は、今後募集をかけていくことになっていますが、福生の目標像の「やすらぎ・いきいき・輝くまち福生」を具体化するにはどうしていくかということを経営の面から「地域の個性や文化が光り、まちと有機的につながる活力あふれる21世紀型商工業」ということで商店の活性ということに重きを置いております。

方向性は「お客様への幸せの提供、みんなでわくわく福生をつくらう」ということです。「Fの店」とは何かという、みんな福生のFで始まるということの言葉からつくっており、「親しみやすく」「誠実」「ファッションブル」「新鮮」「福の生まれる」「福生のお店」「わくわく福生の旗印」とプラス「には自信があります」で、この内容に賛同していただく店にFの店というステッカーをはり、安心してお買い物をしていただけるようにするというのが目的です。

この最後のプラス「には自信があります」というのは、これは各店でこういうもので自信がありますと、この品物でしたら絶対に負けませんというものを一つ、例えば品物ではなくてもあいさつがどこの店よりもいいですか、笑顔が一番ですかというだけでも結構だと思うのですが、なにかプラスを各店の一つ出していただくということです。この七つプラスを宣言していただいた店をFの店として認定して、あとただ単に認定しただけではいけないということで、評価隊をつくらうと考えております。市民からサポートをしていただく方を募集して、お客様の目から批判をいただきます。あとはPRするにも個店ごとでするにはお金がかかってしまうので、ホームページを立ち上げて、そこで共同で何かPRができるとか、広告等についてもFの店に加入していただければ、皆さんで共通なものを使っているいろいろなPRをしていこうと考えております。

あと既存店以外に来年の春までに新規起業者の募集ということで、1年間家賃の半額を補助して、新しいお店を立ち上げようということも今着々と進んでおりまして、11月に入ってから具体的に募集がかけられるように今準備を進めているところです。新店舗については、現在2店もしくは3店ということで募集をかける予定になっておりまして、場所は銀座通りの角地を考えております。そこに新しく建物をつくって、業種についてはやはりお客様に来ていただけるような店、できるだけお金がかからない状況で新しいお店のスタートができるような形を考えております。

昔と同じようにやっているということではなくて、新しい個性的なお店づくりということを希望してつくっているところです。

あと西武信用金庫から条件付で融資を受けられるというような話しも出ておりますし、あとはFの店と同じように市民のサポート隊という方々に評価をしていただいて、そこのお店がいつ行っても気持ちよく買い物ができるという形をつくりたいと

思っております。

一番問題なのは財務状況のチェックですが現在考えているのは、会社組織にして責任感を持っていただくと同時に、財務内容もきちんとチェックをさせていただきます。審査としては、一次審査はこの理念に合致していただいている方で、福生で頑張りたいという理念がある方だったら誰でも応募可能という形をとり、あとは金融関係が二次審査で事業の継続性、企画書の内容、具体的に長くお店がやっていけるかどうかという判断をさせていただきます予定になっています。

年内に新店舗募集のプレス発表等も考えております。商工会で今現在そのような形で、商工業の活性化について考えております。

Fさん

まず、大変アプローチがうまくいったなと思います。七夕まつりの時に駅の所に看板を出しましたね。何かが始まるような、わくわく感をうまくくすぐった看板でした。他市の方や市民の方からも何ができるの？と聞かれましたし、大変持って行き方がいいなと思っています。

それに関連して質問なのですが、前半のヴィトン等に代表された話の中で、お金をうんと落してくれそうな人を云々という話がありましたが、新しいお店への考えとしては薄利多売的なお店を考えるのか、それともその逆か、どちらがまちのためにはいいとお考えでしょうか。

山下

私個人としては、とにかく個性的なお店で、一番いいのは飲食店関係が時間的に長くお店を開けていただけるので、場所的には飲食店関係がいいのかなど。物販の場合は非常に難しく、やはり高級品をたくさんそろえて売るというのも、福生の状況からするとちょっと難しいというのがありますので、あくまでも個性的なもので、この近くでは売ってないようなものを取り扱っていただけるお店がうまく見つければ一番いいなと思います。

決して薄利多売ということではなくて、価値あるものということでしょうか。ブランド品ということではなくて、あっこれはいいなと、例えば自然食品でもいいと思います。食の安全というのは結構今大事ななと思いますので、食品でしたらそういう安全できちんとしたものを売るようなお店が出ていただければ非常にありがたいなと。

あと家賃設定をできるだけ安く考えていますので、建物自体もある程度コスト的に安く、見栄えよくというような建物で、家賃の単価設定が坪当たり9000円ぐらい、10坪だと9万円ぐらい。最初の1年間はその2分の1を商工会で補助するという形です。現状の家賃はその2倍ぐらいの設定をされているところが結構多いですね。それだと出店しにくいと思うのですよ。ですから、できるだけ安く出して、やる気のある人に経営していただけるといような形を今回は特に考えています。

Aさん
話は違うのですが、カードで支払いのできるお店というのはいくらあるのですか。

Cさん
クレジットカードですね。今、表通りでは3分の1くらい。ただそのカードでもUCは使えるけれどもJCBは使えないとか、そうになってしまうのですよ。だからなかなか一概にすべてのカードが使えるという店舗はないですね。

Aさん
先ほど山下さんから立川のお話があったのですが、若者が10万円ぐらいのものを云々という。現金では10万円ほどと払えないけど、カードでしたら払いやすいかなと。一つの方法としてはそういうクレジットカードが使えるようになると、もっと購買力が出るのではないかと思います。若者がわりと高いものを買うこともできるのではないかと、そうするとそれだけ利益率が大きくなるような気がします。

Fさん
私自身も何か買う時にはカードが使える店かということを見て買いますし、そういう点で残念だなと思った経験が市内で何回もあります。若い人たちもカードで買っている。ですからぜひカードの普及率を上げていただきたいと思います。また逆に質問なのですけれども、いくら以上でなければカードが使えないというのはありますか。

Cさん
いや、それはいいのではないですか。ただカードは全部店負担が5%ありますから、その辺で業種によっていわゆる粗利益の問題で参加できる店舗もあれば、できない店舗がある。やはり小さいところはカードが導入しにくいという点があるのではないかと思います。

山下
実際、私も自分で買い物をするときはほとんどカードなのですが、実はうちの会社もその5%を考えるとなかなかカード導入に踏み切れなくて。これはお客さんの立場ではなくて商売をやっている者の立場からすると現金収入というのは非常にありがたいというのがあります。5%というのは売り上げの5%なので結構痛いのですよね。

その辺はうまく、例えば商店街協同組合に入っていればとか、商工会に入っていればまとまってどうだという交渉をしたら、もしかするともう少し手数料が安くてか、逆に戻ってくるような格好で何かできるかもしれないですね。

Cさん
実は昨日、商工会でカードの話になりまして、いわゆる福生の小売業者の売り上げは1000万円から2500万円です。1000万円だ2000万

円だの年間の売り上げの中で5%を払うというのは、やはり厳しいのかなと。

ここで皆さんがこうやっていろいろなお話をされていることは、当然売り上げ基盤を上げていくことが前提だと思うのですが、商業者の参加意識がまず出ないのです。その辺の意識改革をしていかないとやはり難しいのかなと思います。

山下
あとはカード導入で、なおかつ自分の店で一生懸命やって5%か7%の売り上げが上がるとカードを使っただけのお店も増えるのかなという気はします。皆さんカードを使ったらその手数料分ぐらい売り上げが増えるのかとすぐ言われて、なんかそこで話が終わってしまう感じがするので、何かお知恵を拝借できるとありがたいなと思います。

Aさん
2年ぐらい前、商品券の事業をやりましたね。ああいうものはどうだったのですか。

Gさん
プレミアム商品券についてどうだったのかということですが、数字できっちりといくら商品券が出回ったから幾らもうかったというような話ができないのは非常に残念なのですが、あの時期に商店に行列ができて、やって喜んでいただいたという実感はありますね。非常に顕著だったのは、その商品券をお使いいただくとサービスをいたしますという業者が、商業だけではなくて工業の方にもあったことです。工業者もむしろ積極的に商品券をうちで使ってくださいということで、皆さんも非常に喜んでいただいたかなと思います。

今は地域通貨を各地域でやっています。これは福祉との絡みとかいろいろあるようなので目下研究中です。商工会でこれに類するようなもので商品券があるのですが、ただ使うとなると非常に狭まってしまうで大変申しわけなく思っています。どの店でも使えるというような形を商工会としても考えなければいけないのかなと。今までは例えば大型スーパーでは使えませんということでしたが、現実にはスーパーが今いない状況です。ますますさびれてしまいますよね。だからもうそんなこと言っていないで、どこでも使えてそして対等に、いいお店をそれぞれがつくっていくような、そして協働しなければいけないのではないかなと思います。商品券もそのうち何とかできるという気がしております。

P T中根
ドルがそのまま地域通貨になるのかどうかかわらないですけども、昔どうしてポニーさんでドルが使えたのかなと思いませんか。

山下
ドル立てと円立てで確か二通り書いてありましたよね。

P T中根

今海外に行く方も大勢いますし、ドルもタンスのの中に入っているとか。そんな人が福生に来ればドルで買い物ができるよということができないでしょうか。

Fさん

何年か前にドルはどこでも使えるようになりましたよね。デパートなんかでも使えるようになりましたが、なにか登録とか必要なのでしょうか。駅前通りでドルを使ってお買い物といったらやはりお断りでしょうか。

Cさん

お断りする店もあれば、使える所もあります。例えば120円のところ100円でうちは計算して売ります、とか言っている店もあります。だけど、比較的以前に比べると外国人の買い物が減ってきたと。それは基地の中の整備がすごく充実されてきたのということが一番の原因ですか。

Dさん

それとやはり、昔、外国人が福生のまちにたくさん歩いていましたよね。これが唯一の観光資源だと思います。だから外国人には特別な対策を考えた方がいいかなと個人的に思っています。いずれその辺りも検討して、もっと歩いてもらえればと思うのですね。

Cさん

商業振興そのものは、私は昭和40年代に商売を始めて、ある意味では変わってない部分が多いと思います。その点で考えますと、いわゆる実行する場がないのではないかなと思うのです。実行するからにはやはり金のかかる部分が多いですから、これから福生市としては行政主体でやっていくのか、民間団体にイニシアティブを取らせるのかという点をはっきりさせないと。毎年この様な話し合いの場は設けても、実行できないというのはそれなりの原因があるのではないかなと思います。確かにこれを実行していくというのは並大抵のことではないということもよくわかりますし、やらない限り福生の現状から脱皮できないのではないかな。また福生市の商業は10年先どういうものの考え方でいくのかと。

つまり個人個人ではみんな思っているのかも知れないですが、まちとして、この地区はこうしていきたいのだとか、あの地区はどうしていきたいのだという一つの10年サイクルぐらいのプランがあってもいいのではないかなと。それに沿って実行しながらまた方向転換できるような、そういう機関をどこかに設けてもらうとか、いわき市だとか伊勢市では10年間一人のコンサルタントを決めて、10年間の計画で行動していくとか、そのようなことをこれからはしていけないと、いつまでたっても活性化問題は続くと思います。その辺を民間にやらせるのか、行政が主体になっていただいてやるかどっちかだと思うので、方向性をこれから出していただかな

いと厳しいかなと思っています。

商工会では「Fの店」についてもいわゆるボランティアでいろいろなことを考えていても限度があるだろうと思っていますので、そのことも含めて総括していくと、やはりそういった団体をつくるか、行政にイニシアティブを取ってもらうかのどちらかだと思っていますので、何かそういう方向付けをできれば早めに出していただきたいと思います。

Hさん

今の御意見と同じような考えを持ってまして、私は今日、ここに来たのは、普段環境市民会議に参加していて、そういったものに参加するのは本当に始めてなのですが、非常に参加していただいておもしろいのです。すごく自由に発言できる雰囲気ですし、今言われたように、どうやって実行していくかということまで考えているし、その後、実行したものに対して評価をするということまで目標を立てています。市民と行政がうまく協働しているもののモデルとして環境市民会議があると思いますが、産業の方とか、教育の方とか、同じように他の分野にも広がっていかないかなと考えております。

P T高橋

今、Cさんからお話があったとおり、確かに市としてはこの方向でどうしろと言うことが難しいのですよね。市としては補助金等を出させていたいただいているのですが、補助金を出すことで口を出せるということもありますが、人がいて、個々の店があって、商店街協同組合もあるし。この問題については確かに、実行して評価するというお話もありましたが、その辺が一番難しいところで、こういったお集まりでそういう意見を聞かせていただいて、考えていかなければいけないのかなと思っています。今すぐと言われるとなかなか難しく、できていけばもうとっくにこの問題も終わってなければいけないのかなと個人的には思っておりますが。

Cさん

一つ言えることは、結局今まで、自分で気付いてから30年、同じような形態でできていると思います。30年ぐらいの間の同じやり方、同じ結果から抜けるにはどうしたらいいかということが重要だと思うのです。その辺を本当にみんなが、我々も含めて真剣になって、例えば民間にやらせるならそういう会社を作ったりしない限り、ずっとこういうものの考え方でいってしまう気がするのです。

だから、別に市の方に押しつけて、市がやってくれなければ困るとかという話ではなくて、やはりそういう機関をつくらない限りまず難しいだろうということだと思います。

P T高橋

確かにそうですね。30年ぐらい前ですかね、その時もこういった計画、本ができて、市としてはこれでどうですかということを出したけど、結局そのままになっているみたいなのですね。その後の話し

合いがなかったのですかね。

Cさん

だから市でも行政の立場でアンケートを実施したり、いろいろな方向付けのものは出ていると思うのですよ。これが実行されれば素晴らしいまちになると思うのですが、どこが実行して、誰が金を出すのか、結局何をやるにしてもお金がかかるわけでしょう。だからその辺の問題を解決できない限り、幾ら話し合ってたって、いくら企画したって、実行が伴わないのですから。

P T 高橋

ですから方向付けまでが市の仕事だというようなのが今までのやり方だったかもしれないですけどもね。

Cさん

別組織をつかって、そこが実行機関をやればできるのではないですか。

Gさん

何か別組織というのは市民と行政と、商業者、産業、金融機関や大学だとか、これらを交えて一つの頭脳とする。いずれにしても、私も産業の立場からだけではやはり行き詰まるというのが結論なのです。13商栄会、それぞれの商栄会、商店街ごとに随分お金をかけて作ったのですよね。あれをやっていれば何ていうことないですよ。ところが作ってもお話のように実行になかなかいかないで積んでおくだけで。ですからそこら辺の旗振り役を予算も持ってあるいは自分たちで作りに出して、何かそんな組織を考えた方がいいのかなと最近思っています。

山下

先ほどから出ているとおり、やはり実行と評価がないと物事は進まないで、評価はあくまでも市民というか、お客様の立場からの評価をいただかないと特に商店街の活性化というのはあり得ないと思います。評価については、商売をやっている人達は市民からの評価を謙虚に受けるという姿勢と、また評価部隊みたいなものをきちんと立ち上げるということも必要だし、今後短期間で活性化するにはこのやり方が一番よいのかなと思います。今までは、市でアンケートを取って何か作るということでも、どちらかというと売る方の立場の話ばかりで本来大切な買う側の立場の評価というのが最終的にはなされてなかったと思います。成功しているところは、消費者の声を謙虚に聞いて、どういうニーズが現在あるのか非常によく分析されていますので、今後は一つの商店でもその分析が必要で、それをサポートするのが商工会や市であるのかなと思います。

ですから環境市民会議、ぜひそういう市民からの話と、市で実行していき市民の方から評価をいただくというような、理想的な形でひとつのものが成功してそれを商業に反映することができればこのまちもまだまだ発展する可能性が残っているのかな

と思います。

Hさん

今回の職員提案の「人を集めるためには」というテーマ自体どうなのだろうと思います。例えば今、不況と言われますが、果たして不況というのが何なのかというのちょっとあいまいですよ。その基準がどこにあるのか。商売をなさっている方は売り上げを上げてとか、消費拡大というものが一番の主題になってくると思うのですが、私は今商売をやっていませんので、ちょっと別の見方をしますと、もっと大事なのが暮らしの向上とか豊さとか、そういうものに主眼を置いて地域の産業というものも結果として発展すると、そうなるといいなと思っています。

そういう悠長なことを言っているとなかなか勝ち残っていけないというのがあるのでしょうかけれども、非常に長い目で見ますと、例えば5番に出ていますような環境に配慮した商店街とか、こういった側面をむしろ強調していったとしたら、まち自体にすごく個性といいますか、楽しみといいますか、そういうものが生まれて、自然に住んでいる人たちのまちへの愛着とか、根底にあるものがすごく豊かになってくると思うのですが、そういう中・長期的な見方というのをぜひどんどん話し合っていければなと思います。そういう場としてやはり市民会議みたいなものをつくれなかなと思います。

P T 高橋

確かに御質問のとおり、暮らしのこととか豊さ、地域について中・長期的なことを考えていかなければいけないのですが、どうしても商業、工業と頭で思ってしまうのです。あと消費者の立場としての側面と、確かに両方ありますので、いろいろな意見をいただければよりよい商工業振興というのできてくるのではないかなと思います。

山下

市民の方たちはいろいろな形で様々な分野に参加し、どんどん御意見を出していただいて、まちをよくするためにはどうしたらいいのだということをも市民全体で考えていくように、特に若い方にはたくさん参加していただければなと思っています。

司会

どうも皆さん長時間ありがとうございました。今日のいろいろな御意見をそれぞれのプロジェクトに持ち帰って参考にさせていただきたいと思えます。いろいろな形で生かしていければと思っております。

今日は長時間コーディネーターを務めていただきました山下さん、ありがとうございました。

終了