

日 時	平成30年10月26日（金）18:30～20:10まで
場 所	コミスポあいら
参加者	吾平地域の若手商店主等 6名
	市長、吾平総合支所長、外3名

意見交換

テーマ：吾平のまちの活性化について

○商店街の現状と課題

○これまでの取組紹介

○今後、取り組もうとしていること

○まちの活性化へ向けた取組を行う上での悩みや課題 など

【若手商店主等の意見】

- ・菓子店を経営している。町内だけで販売するのは大変なため、市内や他町からも足を運んでもらい、観光客にも吾平町内で買い物をして欲しい。以前、吾平山上陵でお茶菓子を販売したことがあるが、あまり手応えがなかった。伊勢神宮と言えば「赤福」というイメージで、「飴屋敷跡」の伝説にちなんで「おっぱいまんじゅう」という商品を1ヶ月前に開発した。今後、吾平の歴史をからめた形で商品を宣伝したいと考えている。
- ・雑貨店を経営している。商品がホームセンターと被っているため、客数は減少の一途をたどっていた。最低価格で売れる物を検討し、2年前から駄菓子を販売するようになった。現在は、1日平均76個の売上げがあり徐々に客数は延びている。子どもが来れば祖父母も一緒に来てくれる。単価が低く経営的には厳しいため、何でもレスキューを始めた。70歳以上の方からの依頼が多い。ロコミやリーフレットなどでPRをしており、関連する3社と連携を図りながら行っている。
- ・衣料品店を経営している。年配向けの店というイメージで見られている。顧客の年齢層を下げることを考えていかなければ厳しい状況である。販路がないので通販を考えたりするが、どこも一緒の感じがある。新しい顧客が欲しいが現状では既存のお客様を大事にするしかない。しかし、その方達の購買力が落ちている現状もある。
- ・ラーメン店を経営している。南大隅町の花の木のイベント等でラーメンを販売しており、そのPR効果のせいか南大隅町からのお客が多い。吾平は企業が多いため出前を始めた。ラーメンのほか弁当の配達などの注文も企業から受けている。店に来てもらうために、安い値段、コーヒーサービスもしている。
- ・酒屋を経営している。15年前は焼酎ブームで売上げも良かったが、ブームが去って、特に2016年からは厳しい状況である。特殊な焼酎や酒を販売して独自性を出している。町外からロコミなどで買いに来てくださる方も多い。ワインについても5年前から販売スペースを広げた。しかし、地元の住民のアルコール離れは進んでいるように感じる。販路開拓という部分で、ふるさと納税への出品は助かっているが、その次の展開が大事だと思っている。

- ・ 薬局を経営している。ドラッグストアには、仕入れの面で太刀打ちできないため、競合する商品は徐々に減らしている。新たな取組として6～7年前から漢方相談に力点を置き勉強をしている。現在は、上質の健康食品等を仕入れて販売をしている。まだ知名度がないが、相談は夜に来店していただいても対応することとしている。もっとPRして顧客を増やしていけるように努力したい。また、商工会に紹介していただいたアドバイザーの方により店のレイアウトを大きく変更した。

【市長】

- ・ 吾平山上陵といえば〇〇というものが欲しい。外に出て情報発信をするのも一つの手段である。
- ・ 門前町という位置付けで吾平山上陵に来る人を増やすことが大事ではないか。門前町としての個性、売りが重要である。
- ・ 地元の商店が、初詣の参拝者へお菓子や商品を売っても良いのではないか。
- ・ 高校生とコラボするというのも面白いと思う。串良商業高校や鹿屋中央高校が店舗とコラボしている例もある。
- ・ 一般的に家族経営で続いている店舗は、アフターサービスなど信頼関係であり、消費者の心を掴むと値段が高くても他の量販店に切り替えられないのではないか。人間関係を築くことは良いことであり、待つのではなく打って出ることが大事だと考える。
- ・ 吾平の商店街に足りない機能、買回り品で困っていること、例えば異業種の取次ぎを行うなど、日常生活で足りないものなどを考えてみてはどうか。
- ・ 女性は化粧等に関心があると思う。敬老の日などに施設等に出向き、高齢者の方にお化粧をしてあげれば、お店の良いPRになるのではないか。
- ・ 吾平の商店街は色々な工夫をして努力しており、まだまだ伸びしろがあると感じる。個店の1人勝ちではなくて、商店街全体が横連携で盛り上げていくことが大事だと思う。
- ・ 商店街で宅配サービスを始められたと伺っているが、とてもよい取組だと思うのでPRを積極的に行って欲しい。
- ・ 美里吾平コミュニティ協議会の商店街活性化の会の中でもっと議論し頑張ってもらいたい。