

愛媛県支部

『商店街活動におけるスタンプ事業再生方策』に関する調査研究

調査事業の結果の要旨は、以下の通りである。

現在のスタンプ事業は長期の消費不況の影響もあり、売上高の低下傾向に歯止めがかからない状態にある。かつては、大型店への対抗策の最有力手段としてもはやされたスタンプ事業（現時点ではその大型店がポイントカードを採用し、一步先んじている。）であり、その事業を運営するために設立された組合の構成経営者も、設立時には若々しく、活力があったが現在は高齢化し、その組織の活力の低下も否めない。

本年度の調査事業を実施した結果を省みて、スタンプ事業の先行きを占うとすれば、この方策のみへの依存では商店街の衰退を押し止めることは“不可能である”の一言に尽きる。

商店街及び商業者集団の活動範囲は広く、スタンプ事業は最も重要な活動ではあるが、共同経済事業のうちの販売促進事業、さらにそのうちの1つの戦術に過ぎないことをもっともっと真剣に検討すべきである。すなわち、他の商業者集団及び商店街等集団及び地域住民の集団と地域活性化に関する戦略的なテーマを共有し、積極的に連携した事業活動を促進しなければ、組織の活性化は図れないということである。

今回個店の活性化は当然のこととして、全く触れていないが、個店の活性化は最低条件、前提条件であることは言うまでもない。しかし、経営者の高齢化、後継者なしの商店をどのように活性化するかは長期にわたる課題として残るものと推測される。これらの商店を組み込んでの組合活動であれば、活動の中核となる人々が常に同一人物ということとなり、特定人物が体力との限界を超える負担を背負うこととなる。古くから伝統的に続く全員参加の姿勢は、積極的な自助努力をするものの集団には相応しくないものではなからうか。

積極的な参加姿勢を示す手段作りを目指して組織を見直すことである。時には、意欲のない者を排除する、排除の理論の適用も検討すべきである。強者の集団を組織して、活動強化をしなければ、今後の厳しい競争社会を生き残るのは不可能である。

意欲満々の組合員がシステマティックに組織され、このような強者の集団が連携してこそ、この競争社会を生き残ることが可能である。さらに、これに地域住民を巻き込むことが出来れば、理想の組合及び組合活動が出来たと表現できるのである。

スタンプ事業の強化は現在の各種の戦術としての販売促進事業を見直し強化することと、長期的な展望にたった、地域に生きる“生活文化を創造する”をテーマとした息の長いエンドレスの戦略を、地域住民とともに行動し前進することである。