



若手で
子どもの
送迎!

やっちゃん?
街コン!

3 若いアイデア 聞いてみよう

若手と女性の参加促進



Facebookは
どう?



フリマ
やりたい!

「ものは試し」の精神で、 若手と“仲間”になる機会。

ある商店街の例から

大城通り商店会 星野谷 清孝 会長

大城通り商店会では若手役員の発案により「おおしろ地蔵」を建立しました。きっかけは、同役員 萩原 俊明さんの家族に立て続けにかかってきた“振り込め詐欺”の電話。幸い被害は免れたものの、警察に相談すると近隣の被害件数も増加傾向にあるとのことでした。そこで地域住民に振り込め詐欺の注意喚起を促す意味で「おおしろ地蔵」の建立を発案。商店街の役員会でこの考えを話したところ、他の役員からも被害に合いそうになったとの報告もあり、理解と賛同を得ることができました。商店会名の“おおしろ”に引っかけ、白い尻尾を付けたお地蔵さんのデザインから、製作者探し、建立まで萩原さんが事業を担当。「おおしろ地蔵」は今日も地域の振り込め詐欺撲滅を見守っています。



課題

- 商店街活動に、若手や女性の参加者が少ない。
- 若手や女性の発言する場がなく、意見が反映されにくい。

これが大切

若手や主婦などの集客を図るには、若手や女性会員の柔軟な発想、商店街活動への協力が不可欠です。若者のことは若者に、女性のことは女性に聞くのが一番です。限られたメンバーだけでは、事業のマンネリ化を招くだけでなく、運営のノウハウも引き継がれません。「意見を聞かせてよ」と、まずは声をかけてみましょう。近頃の若者は、それを待っています。

これから始める

若手、女性の会員を戦力にするために

1 相手に合わせた時間帯にミーティングを開く

商店街は様々な業種・業態が混在しています。できるだけ、相手の都合のよい時間帯にミーティングを設定してみてください。また、営業形態が似ているグループや、仲のよいメンバーなど少人数で集まってみるのもよいでしょう。

例

- 早朝ミーティング、ランチミーティング
- 飲食店主の会、生鮮三品の店主会
- おかみさん会、同級生の会

2 時間と目的を明確にする

ミーティングの目的を明確にして、短時間で参加できるようにすると、相手も予定が立てやすく、興味のあるテーマであれば参加率も上がります。

3 意見のしやすい「オフレコの会」を開く

とにかく思っていることを言い合える会を開きます。誰が何を言ったかは問わず、言った人が実行しなければいけない、といった責任も負わせないようにします。愚痴や不満もあるかもしれませんが、そこから商店街の課題が浮き彫りになることもあります。

例

- 女性の方に、イベントの景品を考えてもらう1時間のランチミーティング
- 若手の方に、どんなホームページにしたらいいか自由に意見を言ってもらう会

4 得意分野で「行動しやすく」

商店街には様々な人がいますので、いろいろな得意分野を持っています。イベントのポスターやチラシのデザイン、ちょっとした大工仕事、ホームページの更新など、得意な分野を一部分だけ任せると、相手の負担感も減ります。

5 商店街活動の面白さを知ってもらう

イベントの簡単な仕事に協力してもらい、商店街活動の楽しい部分を知ってもらいましょう。面白さがわかれば、もっとやってみたいと思うはず。そして、企画・準備・実行・実施報告など少しずつ経験してもらいましょう。

6 商店街のベテランのみなさんは、とにかく任せる!

若手・女性の方にお話を聞くと、「意見を言ってもベテランの方に受け入れてもらえない」と言われることがよくあります。ベテランの方は失敗を恐れずに、まずは任せてみてください。若手や女性に商店街活動の楽しさを知ってもらい、成功体験を積んでもらうことは、非常に大事です。たとえ失敗したとしても、それはよい経験となり次につながります。次世代を担ってもらう人たちに、チャンスを与えてください。

若手のITスキルは、商店街活動にとって非常に貴重です。イベントの補助金申請書や実績報告書、経費明細書などは、パソコンを使えば格段に効率的にできますし、計算ミスも少なくなります。若手にお願いして、便利なツールは積極的に取り入れてください。

利用できる制度

- 大田区新・元気をだせ！商店街事業
- 商店街活性化推進事業 [大田区]
- 再生支援事業 [大田区]
- 合同活性化事業 [大田区]
- 進め！若手商人育成事業 [東京都]
- 小売商業後継者育成・開業支援事業 [東京都]