

“気づき”を促すための工夫をあれこれ展開中

組合士であることとは、常に「行動すること」の中にこそ現れる。岡ビル商業協同組合の太田敏之事務長のお話を伺っていると強く感じることである。

市内に残る唯一の小売市場

縦横50メートル四方、4階建ての鉄筋コンクリートの商業ビルが岡ビルである。ビルは竣工は戦後間もない昭和26年。当時では目新しい、1階が店舗、2、3、4階が店舗入居者の住居という職住一体型の商業施設だった。そして、太田さんが事務長を務める岡ビル商業協同組合は、2年後の昭和28年に設立されている。現在の組合員数は32名。生鮮食品などを扱う小売店が中心だが、組合員間には、設立以来の組合の伝統である「共同性」がまだ強い。

とはいえ、岡ビルも店頭集客力は低下している。空き店舗も増加傾向にある。組合員の高齢化も進んでいる。これらがこの10年間で顕著な変化だということ。その中でも、活力を失わないために何ができるか。太田さんは日々思考を重ねている。

岡山市内では大型店舗の進出が進んで昔ながらの「お店屋さんでの買い物」ができる場が消えていく中、岡ビル市場は中心市街地で唯一残った小売市場であり、

店舗ごとの特徴や個性が生きる存在となっている。

このような、既存のスーパーや百貨店にはない持ち味を新しい形でお客さんに届けることが組合の使命になっていると太田さんは言う。「店先でのお客さんとのやりとりや、きめ細かい注文に応じるといった昔ながらの市場、商店のよさが岡ビルにはあります。しかし、そういうよさが昔ながらのやり方ではお客様に伝わらなくなっていることも事実です。そこをどのように伝えていくか」

事務長に就任して7年、太田さんは常にそこを追求している。それは、組合事業にも如実に表れている。たとえば、環境整備事業では、就任年にトイレの全面改修、10箇所のビル出入り口の自動ドアへの回収、通路照明の取替え、通路タイルの改修、通路天井塗装・板金の整備、休憩所兼イベント会場の整備とほぼ毎年、何らかの改修、改良を進めている。販促・宣伝事業では、月1回の大売り出しとそれに向けてのチラシづくりの工夫、毎週1回の得々抽選会の実施、土曜市の開催などに取り組んでいる。特に、チラシづくりは、単なる特売商品の宣伝ではなく、「市場のイメージ、息づかいが伝わるものになりたい」と、読み物的な記事を増やすなど、よりメッセージ性の高いチ

ラシづくりへ変化させている。

これらは事務局だけで取り組んでいるわけではない。組合青年部には20代、40代までの若手組合員が集まっているが、ここ数年で世代交代が進み、自らが店主としての責任を担うメンバーも増えてきている。そういう若手と一緒にやってこれら工夫を積み重ねてきているのである。

岡ビルの将来を見据えて

「置かれている状況が厳しいことは間違いない。しかし、縮こまってしまったら厳しくなる一方です。抽選会やチラシづくりなど、新しい取組みをすることで、まず、動いてみる。そうやって動いていくと、自然とその先に展望が開けてくると思うのです」

このような考え方を実行に移すとき、「岡ビルの中だけで考えていると考えが狭くなってしまうから」と、積極的に「外」とつながることに努めている。「地域の中の岡ビルであり、岡ビルは地域の中にある」ということに気づき、そういう視点で岡ビルを見直し、作り直していきたいのです」

ここ2年ほど、青年部の有志が音頭を取り、ビルに隣接する緑道公園を会場に春と秋の年2回、お祭りを開催している。

その企画・運営には、町内会やまちづくりのNPO、近隣の若手商店主なども参加、「(岡ビルの)外の力とのコラボレーション」を実現している。外部とのつながりは、若手組合員の人脈などで広がっているそうだが、「とりあえずやってみよう」という若い人の積極性があって物事は動く。それを盛り立て、支えるのが事務方の役割」と、太田さんはサポートに余念がない。そこで、「何のためにやっているのか」という目標を明確にし、共有しながら、できる範囲で役割を分担することに気を配っていると言う。こうすると、イベント実行者もイベントを楽しみながら、マンネリ化せず次へとつないでいけると考えているのである。

「岡ビルの将来を考えることは、若い組合員の将来を考えることと重なります。岡ビル市場が岡山中心市街地唯一の小売市場であるという持ち味をお客様にどうやって提供していくか」。ここを、組合員であることと事務局であることのちがいを大切にしながら、明確にしていく。「岡ビルの将来を考え、具体的な形にしていくのは、個々の店舗では限界も多い。しかし、組合という器を活用すれば可能性は広がる。それを実現するのは、事務局を通じてしかできないし、ぜひ実現していきたい」。太田さんの次のテーマである。

