

コロナ禍の商店街の取組み

商店街イベント等の実施を支援する「Go To 商店街事業」の募集が10月より開始されました。

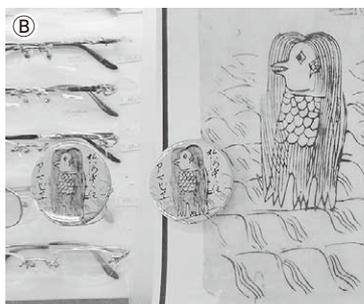
同事業は、各地域で、消費者や生産者との接点を持つ「商店街」が、率先して「地元」の良さの発信や、地域社会の価値を見直すきっかけとなる取組みを行い、地域に活気を取り戻していくことを通じて商店街の活性化につなげるのが狙いです。

こうした中、県内商店街の理事長のメッセージと、県内商店街・店舗の取組みを紹介する最終回は、藤岡市内、太田市内、渋川市内の4商店街です。

※取材時の情報のため、現在とは違っている点がある場合は、ご了承ください。



店名と虎のデザイン入りのオリジナルマスクを店員が着用。(左)



店内で作成したアマビエの缶バッジをプレゼント。(上)
市内材木店が製造したアクリルパネルを店内に設置。(下)



店員自身の体験から、持ち歩ける「紙石鹸」などを紹介するウイルス対策商品コーナーを設置。(上)

出入口付近に消毒液とマスクを設置。(左)



- ①虎屋本店(和菓子店・カフェ)
- ②江原時計店(時計販売)
- ③マチダ(衣料品店)
- ④武田呉服店(呉服店)



武田理事長

藤岡市中央通り商店街振興組合

理事長 武田秀雄
組合員数 25人

コロナの影響を受け、持続化給付金を活用した店も多い。影響は、長期化すると思う。昨今、想定外のことも多く、考え方を改める必要性を強く感じる。



手すりなど、お客様が手を触れる箇所の除菌を定期的に行う。(左)



出入口に除菌用アルコールを設置。(左) また、学用品販売においては、学校毎に来店日と時間を設定し、感染防止対策を行った。



マスク販売コーナーを設置するとともに、コロナによるストレスを和らげるため、カウンセリングや感染防止策として免疫力を高めるアドバイスを行う。(右)



ネット販売のページ(上)で、手作りマスク用のゴム紐などをネットで販売したところ、一時は品薄となる。

- ①日華堂(化粧品・婦人雑貨)
- ②アマガサ靴店(靴販売)
- ③太田薬局(薬局)
- ④栗原絲店(手芸店)



栗原理事長

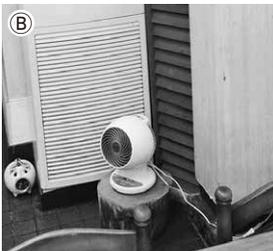
商店街の人通りは寂しい。お客様には安心して買い物して欲しいので、早く元の生活に戻れることを願っている。ただ、今回ネット販売の可能性を感じた。

太田市中央商店街振興組合

理事長 栗原徳治
組合員数 18人



音楽教室内の窓を絶えず開け放し、換気を向上。(右) 教室内のベンチは座れるスペースを制限し、ソーシャルディスタンスを確保。(左)



天井近くの換気口を開放。(右) 床にはサーキュレータを設置。(左) 店内の換気能力を高めている。



レジ前には、ビニールシートを設置。(左)

- ①鈴木楽器(楽器店・スタジオ)
- ②エペレ(中華料理店)
- ③ナカムラヤ(書店)



中村理事長

コロナに脅威を感じている。来店するお客様、従業員がお互い安心でさるよ様に配慮は必要。元に戻るまで、持ちこたえていけるよう努力していきたい。

太田市本町商店街振興組合

理事長 中村光雄
組合員数 8人

渋川駅前通り商店街振興組合

理事長 入沢秀樹
組合員数 26人



入沢理事長

持続化給付金などの支援策で何とか店を維持している。へそまつりは中止となったが、30年以上続けているイルミネーションイベントは、今年も開催したい。



客同士の間隔を広げ、仕切り板を設置。(左)
来店客全員にマスクを配布。(上)



トイレ用のタオルを布からペーパータオルへ変更。(左)
手作りマスク用の様々な生地を提案。(右)
また、サービスで手作りマスク用の型紙を配布。(右下)



①フレンド(美容院)
②ミュキ(メンズショップ)
③アリス(コーヒーハウス)



各テーブルにアクリル板を設置。(上)



お客様に選ばれる接客を学ぶ

ライフビューティー(協)

9月25日、高崎市・組合事務所において、「美容スタッフの接客サービスの改善・向上」をテーマに講習会を開催した。

講師は、株式会社オフィス・アドバン所属でキャリアアコンサルタントの鈴木道子氏。

本組合は美容室を経営する事業者で組織され、今回は、新入社員を対象に、接客サービスについてロールプレイングやセルフチェックを交えつつ講習を実施した。

鈴木氏は、サービスに心を加え

てお客様を満足させることがホスピタリティであると説明。ホスピタリティを実践してこそ、「顧客感動」を与えられると述べた。

ポイントは次の通り。

- 相手に物事を伝える際には、「恐れ入りますが」など、クッション言葉を活用しながら、正しい敬語を使うことで好印象を与えられる。
- お客様との会話で重要なのは、「伝える」という自分目線よりも「伝わる」という相手目線。同じ説明をしても伝わり方は異なるため、相手によって伝え方を変えるといったスキルが求められる。
- 言葉遣いや伝え方のスキルを身に付けることでホスピタリティを生み出し、お客様から選ばれる人・選ばれるお店を目指してほしい。



ワークでは、耳にした情報だけを頼りにブロックを組み立てた