

THE ROTARY CLUB OF NAGOYA-CHIKUSA



WEEKLY

なごや
ちくさ

題字 黒野貞夫

名古屋千種ロータリークラブ
承認 1982年 8月24日
例会日 火曜日 12:30
例会場 愛知厚生年金会館
事務局 ☎763-5110
会長 成田良治
幹事 鷺野義明
会報委員長 杉浦比左夫

No. 10

ロータリーを高めよ!

思いを尽くし熱意を尽くし!

1990~91年度 RI会長 パウロ V.C. コスタ

第400回例会 平成2年9月11日(火) 晴

◇ “それでこそロータリー”

◇出席報告

会員 68(67)名 出席 40名
出席率 59.70 %
前回 9月4日 (修正出席率) 98.51%

◇ビジター紹介 10名

◇お誕生日祝福

堀江夫人(8/31)、中山君(9/14)、林君(9/17)

◇ニコボックス

名古屋東RC 尾関 重雄君 千種RCの皆様、ご無沙汰しております。

成田 良治君、松居 敬二君 太田 茂君ホールインワンコンペ、楽しくプレーさせていただきました。

渡辺 辰夫君 ハワイホノルル空港で池田さんにお世話になりました。

秋山 茂則君、水野 民也君、水野 賀統君
西尾 正巳君、佐久間良治君、竹内 真三君
鷺野 義明君 太田 茂君ホールインワンコンペ有難う。

林 淳三君、中山 信夫君 誕生日祝い。

堀江 宏輝君 夫人誕生日祝い。

◇鷺野幹事報告

1. 次回例会は、分区代理訪問ですので、全会員のご出席をお願い致します。

又、例会終了後クラブアセンブリーを開催いたしますので、理事役員、各委員長はお残り下さい。

◇米山功労者メダル授与

成田 良治君

◇財団奨学生 竹下 鈴鹿さん帰国挨拶

千種RCの皆様のご推薦でアメリカ、オレゴン大学で勉強できるチャンスをいただき、ありがとうございました。

オレゴン州は、美しい自然と親切な人々が多く、楽しませていただきましたが、勉強の方は日本の大学とくらべようもない位大変で、1~2ヶ月はカルチャーショックでした。

毎日勉強ばかりという大変なスケジュールの中にも、ユージーンのRCの例会に出席させていただき、会員やアドバイザーの方々に大変お世話になりました。

このようにすばらしいチャンスを与えていただいた事に、この場を借りてお礼申し上げます。

◇成田会長挨拶

9月1日は“防災の日”でした。全国各地で地震を想定した総合防災訓練が行われました。

今年の重点は超高層マンション、高速道路からの避難などの都市型災害や夜間発生に対する訓練の様でした。

9月1日といえば、1923年(大正12年)午前11時58分の関東大震災の発生した日です。マグニチュード7.9、死者9万1,000人、行方不明1万3,000人、負傷者5万2,000人、被害世帯69万(全焼38万戸、全壊8万戸)であります。

もし、今の東京で同規模の地震が起きたら大変な事になると思われます。万全なる事前の対策を願うものであります。又自分の家庭を考えた時、あまりの対策のなさにびっくりしました。皆様の家庭の対策はいかがですか。“備えあれば憂いなし”と申します。常日頃から準備をおこたりにくしておかなければと思った次第です。

◇講 演

“大店法規制緩和とその影響”

(株)社会システム研究所 代表取締役

前河 國輝 氏 (紹介 青山君)



1. 大店法規制緩和のポイント

① 出店調整処理期間の短縮

出店調整処理期間(出店表明～事前説明終了、事前商調協審議、正式商調協～勧告の各手続きに要する期間の合計)を1年半以内とする。

② 事前説明の目的の明確化

「出店調整処理手続きの適正化」の「事前説明の主旨等の明確化」の中で「事前説明の目的」が明確にされている。即ち、事前説明は、商調協等の審議に資するために中小小売業者に対し、出店計画の内容を明確にするものであって、出店計画の内容について出店予定地周辺の中小小売業者等の合意等を得ることを目的とするものではない。

2. 大型店の対応

1) 出店予定大型店の態度

① 行政・商工会議所などには、「街づくりへの協力」・「地元小売商業への助成」など。

② 都市間競争を踏まえて、「地域内競争大型店」対策を中心に、「高級化」・「規模の拡大」・「差別化」・「駐車場など付帯施設の充実」など。

③ 「地元小売業者」への対策としては、「テナント参加条件の優遇」・「地元商業への貢献・金銭助成」など。

④ 地元消費者には、「環境施設開発への助成」・「地元住民に関連する事業への参加・助成」など。

への積極的な参加を心がけているようだ。

2) 競合大型店の対応

出店大型店と競合する大型店の対応策は、おおむね「規模の拡大」・「高級化」・「差別化」につきるようだ。

3. 既存小売商業(商店街・個店)の対応

1) ハード面

「再開発」・「ファサードの統一」・「アーケード・カラー舗装の整備」・「ストリートファニチャーの整備」・「店舗改装」・「駐車場・駐輪場の整備」などに、力点をおいているようだ。

2) ソフト面

「個店のレベルアップ」・「空地・空き店舗対策の企画と対策」・「ファサード統一などに向けての建築協定事業の準備と実施」・「情報収集・処理方法の合理化」・「イベントの企画と実施」・「宣伝活動の企画と実施」・「顧

客管理などの共同化・合理化」・「商業環境整備についての提案・陳情」など活発な動きがみられる。

4. 行政・商工会議所(第三セクターを含む)の対応

1) ハード面

「出店大型店に対する街づくりを前提とする指導・協力の要請」・「大型店出店にともなう交通状況など商業環境の整備」・「商店街など既存商業施設の集客に寄与する公共施設の・開発・配置」などに留意する傾向がみられる。

2) ソフト面

(1) 商業近代化・活性化の助成策の充実

既存商業、なかでも中小小売商業の近代化・活性化を目的とする国・都道府県・市町村の助成策は、いろいろと研究・実施され、今後もその充実が期待される。

(2) 街づくり会社による既存商業の近代化・活性化

① 街づくり会社の必要性

街づくりのための組織としては、

・商店街や再開発組合などが行う事業推進上の課題を、事業実施面で支援する開発公社のような組織

・情報の収集・整理・発信、商品の提供、人材の確保・教育・店づくりや運営のノウハウの提供、イベントの企画と実施、共同施設の開発・運営などを行う組織(いわゆる街づくり会社)

の二通りが考えられる。

② 街づくり会社の構成

「商店街組織が連合して、共同出資する」・「行政も参加支援するいわゆる第三セクター方式」・「住民が自分達の街づくりのために投資するコミュニティ基金方式」などが考えられ、国の援助制度も整備されている。

③ 街づくり会社の事業

事業の内容は、「①街づくり会社の必要性」で、既に述べたように、情報の収集、商品の提供、人材の確保・提供、店づくりのコンサルタント業務、イベントの企画と実施、共同施設の開発・運営などが中心となるであろう。

◇次回例会(9月18日)

講演 “瀬戸の焼物”

瀬戸陶芸協会理事

川村 碩山 氏 (紹介 佐野君)

◇次々回例会(9月25日)

講演 “世相とペレストロイカ”

会員 今枝 秀夫 君

講演 “私の職業について”

会員 小杉 啓彰 君