

パレードも花やかに

きょうから鹿屋市祇園祭

【鹿屋】鹿屋市の祇園祭はきょう一日の前夜祭を皮切りに、三日まで例年になく花やかなパレードをくりひろげる。前夜祭は一日午後七時から向江町八坂神社でひらかれ、翌二日午前十時鹿屋駅前をミコシの行列がくり出す。ヤマは北田商店街の男ヤマ（牛若丸）をはじめ本町、向江・共栄地区から七つが続き、大店舗加盟三十八店の仮装隊十八車も特別出場する。宝船、竜宮城、人形車など鹿児島市の祇園行列からヒントを得、一車四、五万円もかけた豪華ぞろい。また桜デパートでは花の女王、月の女王、海の女王など水着姿の美人を乗せた長さ5間のロケット型のトラック式のヤマをくり出し、飛行機から祝賀パラシュートを落とす。

この行列は市内目抜き通りを練り歩き、西原小前で折返し、北田公園で中食、八坂神社にもどる。同日午後七時から市役所と北田公園で演芸会。

翌三日は午後五時から市役所前広場で各商店提供の芸能大会同八時から池ノ上公園で花火大会をひらき、仕掛花火をふくむ三百発の花火を夜空に打ち上げる。祭の経費は八十万円という例年になく奮発で、商議所でも二十二日からフタあけした祇園祭大売出しは農村客がしり上りに増え、この調子では売上げ目標6百万円は確実とふんでいる。

見物客で「ごったかえす

鹿屋市の祇園祭

【鹿屋】鹿屋市の祇園祭は四日開かれ炎天のもと市民慰安と夏の商戦のクライマックスを盛上げた。

御巡幸はことし初参加の西原町のこどもみこしなど先頭に北田商店街の牛若丸の男山をはじめ、七台の山車を従え大店会加盟店三十六店の仮装車二十台もこれにつづき例年にないはなやかな祭り絵巻をくりひろげ、市内中心街を通過して午前十一時半北田公園着、休憩のち午後二時出発、西原小前で折返し夕刻ごろ共栄町八坂神社帰った。

午後五時から北田公園でと市役所前の仮設舞台で夕涼み素人演芸会が開かれた。

市内は郡部から押かけた見物客で「ごったかえし」、三州バスでも各線とも臨時バス十台をくりだすにぎわい。商店は朝から大入り、とくに氷類は飛ぶような売行きを見せ平日の三分を軽く売上げた店もあり、夏枯れを一気に取もどしたかたち。

きょうは午後五時から市役所前で各商店提供の芸能大会、同八時から池ノ上公園で花火大会がある。

鹿屋

祇園祭が教えたもの

【鹿屋】四、五の二日間、鹿屋市ではかつてない盛大なギオン祭りが行われた。さる七月十三日の桜デパート増築開店を頂点として市内の商店街は、外形と運営の近代化にいままでになかった変り方をみせているが、それが、夏物商いの最後の勝負といわれるギオン祭にハッキリ現われ、今後の地方小都市商業の深刻な存り方を示すものとして注目される。

昭和31年8月11日
の新聞記事

同市の「夏枯れ商戦」は大店会の特賞付「田植サノボリ大売出し」と、売場を七百坪に増築、食堂、社交室、屋上遊園施設などサービスと資本力をバックにした桜デパートの開店大売出しが本格的な出発点だった。昨年のギオン大売出しは商議所加盟店で合計6百万円（桜デパートやく2百万円）を上げたが、ことしは桜デパートは参加せず五十五店で売上げ百円の抽選券を六万四千枚（六百四十万円）出し、やく五万枚（五百万円）を消化したが、抽選券を出さず値引き売りをした加盟店もあって総売上げは六百五十万円とみられている。一方桜デパートは増築後、急速に客足がのび一日平均四割の増加で五千人、全市の六〇が売上げを見込んでいたが、予想どおり

四、五の二日間だけで入実績を上げた（同デパート調べ）結局ことしのギオン祭売出しは総計で一千四百万円を売り上げ、昨年の実績の倍以上という好成绩。というのもデパートの

増築で、大隅各地から市内に入る農村局客が三割ぐらい増加。花火大会の五日は延べ七万人の人数があつたほどでこの客を各商店が協力して有効に吸収しようという考えに一般商店の運営方法が変り、その対策に積極的な手を打った結果であるともみられる。

たとえば御神幸には商店街から七台の山車と三十台の宣伝車が参加したが、宣伝車のうち十八台は市内のAクラス十八店が加盟する大店会の出したもので、平均一台に三万円の費用をかけ、デパートからは今まで見られなかった水着美人も乗せて鹿屋ツ子の度胆を抜き、その派手な演出は鹿児島市ギオン祭にもおとらないと言われた。

今までの一般商店の経営は古いノレンと固定客に頼り、もうけを拡張とサービスには入れず貸家、土地などの不動産にふり向けていたがデパートの進出と他都市商社の出張販売などにシゲキされて直接、間接

な経営拡張とサービス面に投資するようになった。

宣伝にハデな演出

売上高昨年の二倍以上

例を拾ってみると▽仲町のマツヤ洋装店では市街地に一軒もななく多くの市民が望んでいる。純喫茶に目をつけて紳士服二階をミュージック喫茶に改装してから一日から開店、顧客のサービスをはじめた▽大資本だけが建てていたネオン塔を専用店の東邦ミシン商会では製造メーカーとタイアップして大ネオン塔を立て、池ノ上百貨店とマツヤ洋装店は共同で建立を計画している。▽和田時計店など本町Aクラス十二商社は「闇の玄関」として不評な瀬戸街坂に街灯十二本を建て、郊外の住民や郡部のひとびとから喜ばれている。▽もつとも顕著な変化は出張販売に見られる。昨年夏、遠矢百貨店が大店会がチケットを利用した出張販売をはじめ、現在では六商社が自家用車で大隅一円に網を広げ、良品と原価で信用を高めており、また大店会が月賦で責任を持って集金するのが強味となっており、同百貨店の場合総売上げの一割、スズヤ洋装店では出張販売とそれに関係する売上げが六割を占めるほど。▽協同化も目立っている。市内のAクラス十八店が二十八年「大店会」を結成、現在は三十六店に増え大隅地区はじめてのチケット販売で実効を上げ、三十年度売上げ三千万円、本年度は六千万を目標にしており、七月十二日から二十日まで行っ

た「田植サノボリ大売出し」では牛、七面鳥、豚などの景品つきで五百万円を売り上げている。また向江町商店街の「向江市」北田銀座街の「八日市」などの値引きサービスは農村客に好評だが「八日市」の場合、鹿児島市の山形屋と納屋通りの商法で桜デパートが加入している。卸売商店でも連合大売出し本年からはじめている。▽その他A級商社の軒並みの増改築、商工会議所主催の照明コンクール、経営診断、青色申告の普及、各通り会の街灯建設、公園の美化運動、店員講習会など中小商店が手をつないでつぎつぎと打った新手がギオン祭に効果をあげたといえる。しかしこれで十分だとはいえない。ギオン大売出しの売上げ増加の大半がデパートに吸い上げられたことからわかるように、デパートの客寄せは意外に大きく、このうえ出張販売、営業時間の延長などを行われると屋台骨をゆすぶられる店も出よう。こうしたマサツを避けるためさる七月五日百貨店法に伴い商工会議所、百貨店、卸小売商社、消費者、学識経験者などで商業活動調整協議会を結成、不当に小売店を圧迫するおそれのあるときは同協議会で百貨店に勧告するこゝとになっている。すでに営業時間、特定の廉売などについて疑

点を照会するなどの活動を行っている。

商工会議所の活動も一つの転機に来ており、今後の商戦の中で、経営改善の波にも乗れず、専門店化する資力も持たないBクラス以下の商社が現状のままでは、二十九年夏のよう古いノレンを誇った商店が倒産したような事態を未然に調整する方策などが望まれるともあれ今秋のカライモ祭り、農民祭りに全市商店がどんな手を打つか、そこに再び新しい時の動きと運営形態がみられよう。



ギオン祭における
大店会の宣伝



賑わった祇園祭