

news  
1

## 醤油蔵でクラシックコンサート ~東部商店街が能登半島地震復興1周年イベントを開催~



4月29日(火)に東部商店街の老舗小山屋醤油店で能登半島地震の復興1周年を記念した「蔵でクラシックコンサート」が開かれ、オーケストラ・アンサンブル金沢のメンバーにより演奏されたバッハの「G線上のアリア」他5曲に、市民や観光客ら約70人は優雅な調べに耳を傾け、至

福の時間を過ごした。  
 同店は、昨年三月の能登半島地震で傾き、全壊とされた蔵を修復し、蔵内部の一部を美術展やコンサートなどができるギャラリーに甦らせた。  
 このコンサートは、地元商店街の復興をアピールするために東部商店街振興会が開催した。千円の入場券には、同商店街などの三十六店舗で利用できる商品券千円分が付けられた。  
 七尾商店街連合会



news  
2

## 平成20年度石川県商店街振興組合連合会・石川県商店街連合会通常総会開催

平成20年度石川県商店街振興組合連合会通常総会・第2回理事会並びに石川県商店街連合会通常総会が、去る5月29日(木)午後4時から金沢ニューグランドホテルにおいて開催されました。

石川県商店街振興組合連合会通常総会は、東川理事長が議長となり議案審議が進められ、平成19年度事業報告・決算報告、平成20年度事業計画・予算(案)の議案を諮り原案通り可決しました。又、役員改選では単位組合からの推薦者をもって当選者とし、満場一致で決定されました。

その後、来賓の石川県商工労働部経営支援課長大森信夫氏よりご祝辞をいただきました。

石川県商店街連合会通常総会は、東川会長が議長となり、平成19年度事業報告・決算報告、平成20年度事業計画・予算(案)の議案を諮り原案通り可決しました。又、役員改選では各連盟・連合会等より推薦を受けている推薦者をもって当選者とし、満場一致で決定されました。

最後に、来賓の石川県商工会議所連合会専務理事越島正喜氏よりご祝辞をいただきました。

ここで、前任理事の方々のご苦勞に対し、心より厚くお礼申し上げます。



平成20年度 石川県商店街振興組合連合会 役員			平成20年度 石川県商店街連合会 役員		
役職	氏名	振興組合名	役職	氏名	所属役職名
理事長	東川 庄一	堅町商店街振興組合	会長	東川 庄一	金沢市商店街連盟 会長
副理事長	日吉 謙一	輪島市本町商店街振興組合	副会長	富岡加賀夫	小松商店会連盟 会長
副理事長	高橋 徹	尾張町商店街振興組合	理事	小間井隆幸	金沢市商店街連盟 副会長
副理事長	金津 善樹	小松中央通り商店街振興組合	理事	高橋 徹	金沢市商店街連盟 副会長
専務理事	小間井隆幸	片町商店街振興組合	理事	中島 祥博	金沢市商店街連盟 副会長
理事(相談役)	山田 勝二	尾張町商店街振興組合	理事	宮保 喜一	金沢市商店街連盟 副会長
理事	所村 眞	横安江町商店街振興組合	理事	谷口 保	小松商店会連盟 副会長
理事	中島 祥博	武蔵商店街振興組合	理事	島村 敏行	小松商店会連盟 副会長
理事	瀬戸 正昭	尾山神社前商店街振興組合	理事	新城 純一	七尾商店街連合会 会長
理事	山本 隆文	香林坊商店街振興組合	理事	和倉 久勝	七尾商店街連合会 副会長
理事	国分 裕行	玉川町通り商店街振興組合	理事	野手 博司	加賀市商店会連盟 会長
理事	角谷 治男	三日市商店街振興組合	理事	小崎 正信	加賀市商店会連盟 副会長
理事	荒井 角男	近江町市場商店街振興組合	理事	板谷七海雄	輪島市商店街連合会 会長
理事	谷 一則	彦三商店街振興組合	理事	坂下 敏博	輪島市商店街連合会 専務理事
理事	福田 耕介	平和町大通り商店街振興組合	理事	床坊 紘	飯田町商店街協同組合 理事長
理事	北川 昇三	八日市商店街振興組合	理事	泉谷 信七	飯田町商店街協同組合 監事
理事	佐内外喜男	山代温泉通り商店街振興組合	理事	長 眞人	白山市松任商店街連合会 会長
理事	大岩 利康	七尾駅前通り商店街振興組合	理事	布目 光英	白山市松任商店街連合会 副会長
監事	平野 久史	石引商店街振興組合	監事	福村 清	金沢市商店街連盟 理事
監事	福村 清	駅前別院通り商店街振興組合	監事	平野 久史	金沢市商店街連盟 監事

(敬称略)

TOPIC  
1

# スズビトの顔が見える“姫どら”

能登では良質で多様な産物がとれます。しかし、身近にありすぎて価値のあるものだという事に気が付いていないことが多い、という現実があります。「能登大納言小豆」もその一つです。

能登大納言小豆は「こしあんにするなんてバチが当たる」と言われるほど、全国に数ある大納言小豆のなかでも粒の大きさと、宝石のような鮮やかな赤い色が特徴の小豆です。

今からちょうど2年前「スズビトの顔が見えるお土産を能登大納言小豆で作ろう」を合言葉に、私達自身がお土産に持っていきたい、または持たせたいと思うお土産を企画し、珠洲を全国に発信していこうと、のと珠姫（ノトマメヒメ）が結成されました。のと珠姫のメンバーは家業が造り酒屋や、精肉店、また古民家レストラン経営者や、旅館業、贈答品専門店など、異業種であり比較的若い女性中心で構成されています。

そのため、のと珠姫のメンバーは「能登大納言小豆」に関しては素人の集団です。会を結成し、最初に行ったことは「能登大納言小豆」の現状を知るための勉強会でした。

そこで、収穫のほとんどは農家のお年寄りが畑の隅で作る、1件当たりスーパーのナイロン袋ほどの量であるということを知ります。それは進む過疎で後継者が少ないという問題、また能登大納言小豆の収穫方法は、時間と手間のかかる手作業がはずせないため、大型農家ができにくいという問題です。販路に関しては、珠洲において加工・販売しているところが皆無であり、そのほとんどは県内外に流出しているということも知ります。

しかし、この価値のある能登大納言小豆を私たちの世代が引き継ぎ、後世に残していかななくてはならない。そのためには、能登大納言小豆の価値をまずは地元である珠洲において認識しなくてはならないという活動の目的を明確にし、スタートしました。

まずはどんなお菓子がいいのか、小豆と言えば何を思い浮かべるか、一番貰って嬉しかったお土産は何か、などの市場調査をおこない、皆さんから頂いた回答を元に試作品を絞り込みました。その中から、ご年配から小さいお子さんまで好まれるお菓子ということでどら焼きに決まったのです。それから市内や隣町のイベントに参加し、とにかくアンケートをとりました。そして結成してから7ヶ月目の12月、ようやく私たちのスイーツ「姫どら」が形になりました。

その後も珠洲市を飛び出し、いろいろなところで試食販売を重ねアンケートをとりました。自己満足ではなく、多くの人の意見を伺い、一人でも多くの人に愛され、全国へと珠洲をPRするお菓子にするために妥協はできませんでした。嬉しいことも沢山言われました。しかしその反面「応援するわ。頑張るわね。」という温かいお声も沢山頂きました。その言葉を励みに試行錯誤し「姫どら」が完成したのです。

「姫どら」は甘いものが苦手な方にも食べて頂けるように甘さを抑え、小豆の風味が感じられるようにしてあります。また一番こだわったのは能登大納言小豆の最大の特徴である「粒」の大きさを最大限に生かした餡です。「姫どら」を半分に手で割ると、艶々と輝く能登大納言小豆がごぼれんばかりに入っています。

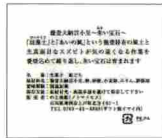
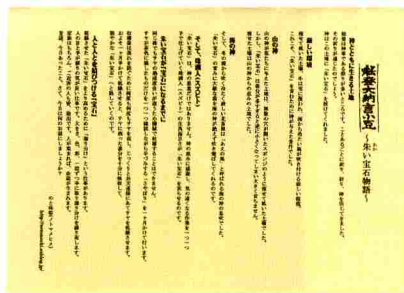
私たちが最初に掲げた、自分達が持っていききたいお土産を作ろうという目標は、現在、多くの皆さんに応援いただき、皆さんにとっても「持っていききたいお土産」として愛されるお菓子に一步ずつ近づいているようです。

今は「能登大納言小豆」の「姫どら」だけですが、珠洲の特産品を色々組み合わせ、それらに携わる人達を巻き込み、全国に珠洲をPRしていく企画をしていきたいと考えています。

（株）今井商店（珠洲市飯田町・上戸町）



販売者「ギフト館 イマイ」



TOPIC  
2

# 金澤表参道 もんぜん市



金澤表参道（横安江町商店街）恒例のもんぜん市（毎月第一日曜日開催）も早十五年目となりました。

各店の目玉商品やポイントサービス・近江町市場直送のもぎたて果実を目当てにしたお客様が大勢おこしになります。リピーターのお客様も増えています。

今年から「市」に新しいスケッチが登場しました。「市」の日に「旭日やさしい村」（金沢市朝日牧町）が出店、地元でとれたての新鮮野菜などが並びます。中山間地の特産品が市街地の人たちに味わってもらえると同時に、私たち商店街に地域の人たちが立ち寄り買い物をする機会が又1つふえることとなります。

今後共、内容をより充実させて、晴れの日も・くもりの日も・雨の日でも・雪の日でも「そんな関係ない!!」末長〜く続けていきます。

横安江町商店街振興組合  
常任理事 島谷 美成



TOPIC  
3

# 来街者にやさしいまちづくり —AEDで安全・安心なまちを創出—

安全・安心なまちづくりを推進するため、商店街中程にある「おけいこ座」にAED（自動体外式除細動器）が設置されました。小松市39番目の登録です。角谷理事長、室谷副理事長自ら率先して救急法の資格を取得するなど、まちづくりに取り組む姿に並々ならぬものがありました。

5月30日AED設置を機に「AED救急講習会—初動体制の必要性」と題した講習会と実技（講師 小松中消防署新木氏）がおこなわれ、22名の参加者全員（商店街組合員）心肺蘇生法とAED操作方法にも真剣な眼差しで取り組むなど、ゆるやかではあるが、商店街の結束力の底堅さ・安定感を感じました。商店街は、買い物の場であると同時に様々な人たちが集い、楽しみ、憩う、公共空間であることの必要性がひしひしと伝わる講習会で大変勉強になりました。

先だって、小松の一大イベント「お旅まつり」が盛況のうちにとりおこなわれ、伝統文化が息吹く曳山子供歌舞伎（材木町と西町）（山車は美術工芸の匠の技の結晶）や匠の市（春）では小松ものづくりの技が余すところなく披露されておりました。

華やかななかにも地域の人たちに愛されるようにとちゃんと仕掛けもつづられています。西尾の野菜市、能美食彩市（夏の味覚市）で日常のお買い物。竹組のいすでお休み処も設けられており、お店のトイレで自由に、などなど。



小松中心商店街は、都市ルネッサンス石川・都心軸整備事業が近々完成、にぎわい再生の核「円形広場」を起爆に、賑わいあふれるまちづくり・来街者にやさしいまちづくりに更なる前進。皆様方の応援よろしくをお願いします。

小松三日市商店街振興組合角谷理事長から（取材）



## 石川県からのお知らせ

### ○中小小売商業活性化推進事業支援

- ・商店街等の活性化計画（構想）策定、商店街の活性化に資する調査研究事業
  - ・商店街等イベント事業（2年間→3年間）、ただし、認定基本計画エリアの商店街の助成限度額は200万円に改正。
  - ・商店街空き店舗を活用するための改装事業
  - ・人づくり支援事業
  - ・認定基本計画エリアの中心商店街が、商店街の魅力を高めるために、県域を越えて集客力アップが期待できる店舗を誘致し、それに家賃補助を行う場合の家賃助成事業（モデル事業として3年間限定で実施。）
- （中心市街地商店街への対策として、TMOエリアの個別商店街のソフト事業を新たに支援助成対象に追加）
- お問い合わせは、石川県商工労働部経営支援課まで  
電話 076-225-1524

### ○公的制度で設備投資を

#### 1 設備資金貸付制度

この制度は、小規模企業者等や未創業者・創業後1年未満の方が創業ならびに経営基盤の強化を図ろうとするために必要な設備資金を長期・無利子で貸付するものです。

- ・貸付割合 設備購入代金の1/2以内
- ・貸付期間 7年以内（うち据置期間半年または1年）
- ・償還方法 年賦、半年賦、月賦のいずれか、均等償還

#### 2 設備貸与制度（割賦）

この制度は、中小企業者や未創業者・創業後1年未満の方が希望される設備を現金一括払いで購入し、これを長期・低利で割賦またはリースするものです。

- ・保証金 設備価格の10%
  - ・貸与期間 7年以内（うち据置期間半年または1年）
  - ・償還方法 年賦、半年賦、月賦のいずれか、均等償還
- #### 3 設備貸与制度（リース）
- ・リース限度額 100万円～6000万円以下
  - ・リース期間 3～7年
  - ・月額リース料率 3.006%（3年）～1.408%（7年）
  - ・支払方法 毎月定額支払

お問い合わせは、財団法人石川県産業創出支援機構まで  
電話 076-267-1174（直通）  
076-267-1001（代表）

## 全国商店街振興組合連合会から

役員会や諸会合、他の講習会と抱き合わせ開催にご活用を。

#### ○「中小企業会計啓蒙・普及セミナー」

経営者、後継者、財務担当者の方々の中小企業の会計の仕組み・あり方、会計データの経営への活用方法等について講習を受けます。

#### ○「中小企業経営者向け事業承継セミナー」

事業承継対策は万全ですか！計画的な対策について理解を深め、また税制改正内容のポイント等についても説明し経営基盤強化の方策を講習します。

（セミナーの概要）

- ・開催費用は、会場費、セミナー募集案内・事務費用等開催に要する経費は15万円を限度に分担金として支給されます。
- ・講義時間は、概ね90～120分、併せて無料相談・フリートークも可。
- ・参加人数は、30人程度、近隣商店街等と共催も可。
- ・講師の選任は、中小企業基盤整備機構がおこないます。

## 商業活性化アドバイザー派遣事業のご活用を

商店街の活性化（来客者を増やしたい、効果的な広告は、商店街イメージづくりなど）などで課題をお持ちの商店街の皆様へ、実務知識、ノウハウを持つアドバイザーを派遣する公的サービスです。

利用する商店街の所在地によって次のいずれかのアドバイザー制度が活用できます。

- ①中心市街地内の商店街は、中心市街地商業活性化アドバイザー（商店街）
- ②上記以外の商店街は、商業活性化アドバイザー

	①	②
無料期間	8人日	7人日
派遣日数	25人日	20人日
派遣回数	5回	4回

無料期間終了後は、謝金の一部（1日当たり12700円）が利用者負担となります。

- ③魅力あるまちを作りたい、協議会を設置するには、協議会が設置されたが、なかなかうまく運営できないなど、の課題解決には、中心市街地商業活性化アドバイザー（協議会）を派遣することができます。

無料期間	10人日
年間利用	120人日までご利用可

無料期間終了後は、報酬の一部（1日当たり16700円）が利用者負担となります。

お問い合わせは、中小企業基盤整備機構

電話 03-5470-1632

URL <http://www.smrj.go.jp/keiei/kodoka/advice/>

## 中心市街地活性化協議会設立状況について

平成20年5月8日現在 100（ ）内：人口（万人）

北海道	富良野市、滝川市（4.5）、小樽市、砂川市（1.9）、北見市、帯広市（17）、稚内市、岩見沢市
東北	青森県 青森市（31）、八戸市、弘前市、三沢市（4.3） 岩手県 久慈市（3.6）、盛岡市、遠野市、奥州市 宮城県 利府町、石巻市、気仙沼市、名取市 秋田県 秋田市 山形県 山形市 福島県 会津若松市、白河市、二本松市、福島市
関東	栃木県 大田原市、日光市 群馬県 高崎市 千葉県 柏市（38）、千葉市（92） 新潟県 新潟市（80）、長岡市、上越市（高田地区）、上越市（直江津地区） 山梨県 甲府市 長野県 長野市（38）、飯田市 静岡県 掛川市、浜松市（82）、藤枝市（12）、静岡市静岡、静岡市清水
北陸	富山県 富山市（42）、高岡市（18） 石川県 金沢市（45）、小松市
中部	福井県 福井市（26）、越前市（8.7）、大野市、敦賀市 岐阜県 岐阜市（42）、中津川市 愛知県 豊田市、豊川市、半田市 三重県 伊賀市、桑名市

近畿	滋賀県 長浜市、大津市 京都府 福知山市 大阪府 堺市 兵庫県 丹波市、宝塚市（21）、神戸・新長田、伊丹市、尼崎市、川西市 奈良県 奈良市（37） 和歌山県 和歌山市（38）、田辺市
中国	鳥取県 鳥取市（19）、米子市 島根県 出雲市（中核都市拠点地区）、出雲市（東部都市拠点地区）、松江市 広島県 府中市（4.5） 山口県 山口市（19）、岩国市
四国	香川県 高松市（42） 愛媛県 松山市 高知県 四万十市
九州・沖縄	福岡県 久留米市（30）、直方市、北九州市（黒崎地区）、北九州市（小倉地区） 長崎県 大村市、諫早市 熊本県 熊本市（66）、八代市（13）、植木町、菊池市、山都町 大分県 豊後高田市（2.5）、別府市、臼杵市、大分市 宮崎県 宮崎市（36）、日向市（5.9） 鹿児島県 鹿児島市（60） 沖縄県 那覇市

■ 中心市街地活性化基本計画認定市町（32市町）

# 中心市街地活性化基本計画事例紹介

中心市街地活性化促進セミナー（平成20年2月26日東京で開催）（中小機構主催）から、岩手県久慈市の事例を紹介いたします。

当市は、人口約4万人、県北海岸の拠点都市。山・里・海などの自然が豊かなまちとして知られています。地域の文化や特産品を活かし、「風の館」（観光交流センター）、「土の館」（物産館）を整備し、にぎわいの創出や安心に暮らせるまちづくりをめざしています。

## 1 中心市街地の課題

- ①中心市街地から、県立病院、老舗店舗廃業、大型店撤退
- ②郊外大型店の進出
- ③市街地の空洞化

## 2 基本計画

- ①広域観光の拠点づくりと街なかの賑わいづくり
  - 大型店跡地に賑わい拠点観光交流センターを設置
    - 市：「風の館」（道の駅、観光情報発信など）「山車創作体験館」
    - 民：「土の館」（特産品・産直生鮮食料品販売、飲食など）  
「歴通路（レトロ）広場」（屋台村、イベント、商店街への回遊路）
  - 市日、商店街と連携したイベント、市内観光施設と連携した観光商品開発など

## ②結いが支える交流づくり

地産地消、地域住民の最寄り品購入の「市日通り」の整備

## ③安心・快適な生活空間づくり

- ・県立病院跡地、巽山公園整備事業・市民の森整備事業  
憩いの空間として一体的整備
- ・大型駐車場整備、風の館、土の館と共用

## ④ご近所介護ステーション・街なか子育てサポート事業

空き店舗等を活用した社会福祉協議会やNPO法人による高齢者サービス、高齢者サロン、育児支援施設を運営し、世代を超えたイベント交流など実施。

## ⑤街なかへの住み替え支援事業

## 3 成功のかが

- ・「土の館」建設に100を超える地元中小企業・個人から1億8千万円超の出資があるなど、行政主導のまちづくりから地域ぐるみでの取り組みがあったこと。
- ・「風の館」、「土の館」が観光施設として機能するほか、まちなかの空き空間が、地域コミュニティ・交流の場、地産地消・地域住民の生活利便向上として、地域住民が認知したこと。

## 商店街活性化セミナーから

平成19年11月27日（火）午後7時から珠洲商工会議所で伊庭節子氏（八島商店街商業協同組合 八島おかみさん会会長）による「空き店舗を活用した商店街の賑わい・活性化の秘策～がんばる商店街はこんなことをしている～」と題したセミナーがおこなわれました。自分たちが住むまちを見据え、地域の人たちとつよにつよにかかわって、しっかりと生きていく。そのなかで自分の居場所を積極的にみつめていこうとする熱い想いがヒシヒシと伝わってくる講演でした。2時間がアツという間に過ぎていました。

セミナーの内容は次のとおりです。

## 1 商店街の概要

京都府北部に位置する舞鶴市（人口19000人余り）は、城下町の面影を残す西舞鶴と軍港都市として発展してきた東舞鶴地区からなる。八島商店街は三条商店街、七条商店街、大門商店街とともに東舞鶴の中心商店街である。11年前駅前南側に大型店出店。徐々に客足が遠のき、空き店舗が増えていった。特に生鮮食品のお店が撤退。近隣商店街としての存立意義が失われていった。

## 2 おかみさん会を立ち上げる（平成3年4月）

- 女性のための勉強会開催（東京浅草おかみさん会招聘）  
大型店出店によるお客の足が遠のくなか誰一人相談者もなく不安を感じていた。
  - ・何かしましたか、何もしないで店の奥にこもって不平をいうのが「奥さん」、これでは商店街がつぶれても当たり前です。おもてのことを良く知って積極的に行動するのが「おかみさん」。「おかみさん」になりなさい、に衝撃を受ける。
  - ・会員の募集（呼びかけ人2人）賛同者30人、会費月500円でおかみさん会を立ち上げる。
- 何をしたらいいの？
  - ・情報交換会  
自己紹介からはじまる（3条の人のうち7～8割の人が8条の人を知らない）。  
みんな集まって話をすることで情報量は30倍。
  - ・消費者懇談会  
舞鶴のまちの情報を一番よく知っているのは、店番をしている「奥さん」・女性です。20代・中・高齢の女性から消費者モニター実施。共通は、商店街の消灯が早い、でした。  
まず、お願いをしてみよう→こんなに大勢の人が10時過ぎまでの街灯に協力。
  - ・空き店舗を活用した無料休憩所を設営。  
交流の場。むぎ茶サービスぐらいはできる。白壁にサークル作品展。  
無料で借上げ出来たらいいね。「だめでもともと、まず行動お金は後からついてくる」→無料借上げ実現。
  - ・グルメ観光マップ制作（マップづくりでまちをPR 平成4年秋完成）  
店番をしていると必ず聞かれること「美味しいお店を紹介してください」。  
一軒一軒訪問（102店舗各々から広告料1万円、1枠3万円で初版まかなう）  
まちなかの回遊促進。まずJR駅の配置交渉。  
マップ販売 1部100円
- \*浜地区に詳しくなった。知らないことが一杯あることを知る。知るほどおもしろくなる。大型店ではできないことです。

・浜地区を知る勉強会は始める（現在17回開催）

・舞鶴のキャンペーン実施

マップだけでは、紙切れ。捨てられる。マップにたべものをセットしよう（舞鶴らしいもの「いわしちくわ」）。ちくわの無料提供（8千本40万円相当）、キャンペーンバス提供、ミスマイル。

・舞鶴タウンガイド

浜地区が元気にならなければ八島は元気にならない。舞鶴すべて元気にしよう。

一軒一軒情報を集め、安心のお店掲載。1口5千円の協賛金280万円集まる。

初版費用まかなう。現在販売。

○舞鶴のおみやげは？

- ・でしかないものが「ない」→「つくろう」
- ・水兵・指揮官ホルダー、赤レンガ倉庫、岸壁の母のタオルなど18オリジナルグッズ

## 3 日替わりシェフの店「八島いっぶく亭」（平成15年）

それでも空き店舗がどんどんできる。どうしたらいいの。賑わいでできることはないのか。「商店街のなかに高齢者がくつろげる場所がない」お客の意見があり、「いっぶく」となすける。ランチタイム以外午後5時までコーヒータ임も設けている。

・発祥の地、八日市へみんなで見学研修

・企画書作成、総会に諮り実施。

・空き店舗家賃交渉 5月分0円 6月分20万円→5万円 敷金0円  
ランチ一律800円で自分の好きなランチをつくらう。20食（毎月29日は元祖肉ジャガ店）

・シェフの呼び込み→新聞報道（無料PR）25～28人

食器、なべ、の類は、無料提供あり。

女性の会ネットワーク活用して、流し、コンロ、冷蔵庫の無料提供。レジのみ購入。

・会報配布 商店街の出来事を毎日会報を書き続けている。

\*8条通りの来街者は少なかったが、いっぶく亭ができ賑わう。素人シェフによる仲間が集う、など話題づくりとしておもしろい。

## 4 空き店舗対策として

・路上野菜の販売

・産直マート（平成15年）

近郊の農家、漁業者等からの委託販売の場を提供する。「安く良質の商品を豊富に提供する」ことに努めている。一日平均100人の利用。1コンテナ月500円で貸し出し。2割手数料。家賃、給料まかないできる。付近のマートがこれをまねる。更なる魅力づくりを模索。

・八島バザールSHOP フリーマーケット 一日平均70人の利用。

## 5 これから

・子どもたちや高齢者、起業したい女性が発揮できる場・空間をつくりたい。

・観光ボランティア まちが好きになった。歩いてまちを案内したい。

・ひとごとにしたらだめ。気のついた人からやればよい。やり続けたら何とかなる。皆さんも頑張ってください。