

全体要旨

インタビュー結果

- 地域において、若干の違いはあるが、高田、直江津ともに後継者の問題が深刻ということがわかった。
- 商店主の世代間において、意思疎通が多少うまくいっていない感は否めないと思う。(商店街にかぎったことではない問題ではあるが。)
- 厳しい状況にもかかわらず、街の活性のために努力されている姿には敬服する。
- 即効的に売り上げアップ効果は望めないにしても、イベント継続の必要性を改めて感じた。
- 街・行政・JCに加え、地域住民の「街」づくりへの参加がこれからの重要なポイントになると感じた。
- 高田・直江津の協働については「難しい」との回答だった。
- 県外出身の方から見ると、高田・直江津の協働が行われていないことへの違和感があることがわかった。

アンケート結果

- 回答者の年齢層の大半は50-60歳代で、商売歴は6割が41年以上であった。1日当たりの売り上げは7割が1-9万円だいであった。
- 全体の7割がイベント行事へ参加しているが、企画運営については半数が全く関与していなかった。イベントについては、それが売り上げに結びつかない点、イベントの時にしか人が来ない点、駐車場の問題などの意見が出た。
- 商店街自身では商店街の魅力を顧客との信頼関係や人情味などに見いだしている。安さは魅力となっていないと考えているようである。また隣接して行われている朝市などへの言及はまったくなかった。
- 商店街の魅力を引き立たせるための工夫として、商品開発、交通整備、観光連携などを挙げていた。中にはスーパーの誘致や昔の姿に戻すべきとの意見もあった。具体的なアイデアについてはQ13-2を参照のこと。
- 空き店舗対策として賃貸料の引き下げ、新規開業の促進を挙げていたが、重要なのは人が商店街に集まる仕組みをつくることであるとの意見もあった。
- 商店街活性化において中心的役割を果たすべき人として、若手、二代目などが多く、女性や議員なども次いで多かった。ただし、実際にイベントなどを担っている人からはいっぱい状態であるとの悲鳴も聞こえる。少数の核となるグループを中心としながらも幅広い協力が必要であろう。
- 直江津と高田が共に活性化していくために必要なこととして両方の良さを活かしていくことであるとの回答が多かったが、そのためには直江津と高田の双方で日頃から話し合える環境を整備する必要があるように思われる。
- 10年後の商店街像に対する回答の多くは悲観的なものであった。これは商店街をどのようにしたいのかと言うことに対するビジョンが描けていないことを表しているように思われる。全体の54パーセントが何らかの形で10年後も商売を続けていると考えているのであるから、この点については業種や商売歴を問わず幅広く意見を交換できる環境が必要だろう。その際、自分たちで解決できる問題をより多く発見することが重要であろう。

高田・直江津両商店街の協働についての提言

- 高田・直江津両商店街のことがわかるホームページ、ブログ、フリーペーパー紙(既存のものも含む)の活用
- 高田・直江津の「対決モノ」イベントの提案
- 老舗の店舗が多いことから、その店の「お宝」を紹介してもらう企画の提案
- 今まで活動してきたものを今一度見直し、両商店街の人たちでディスカッションする
- 大きなイベントに組み込めるようなものの企画立案
- 市民大学の他グループへの協力、参画の要請や依頼
- 高田・直江津両商店街関係者の協議する場をセッティングする試み(当グループのかけ声による)
- 上記の協議によって、新しい試みが提案され、実施されることを目標にしたい。

商店街の方々へのインタビュー

趣 旨

アンケート調査だけでは、なかなか知りえないであろうことをお聞きするため、高田・直江津商店街の方々にインタビューを行うこととした。

商店街の中心的存在の方、後継者の方、新しく開業された方などを無作為に選び、協力を依頼。了解いただいた方々に対して実施。(了解いただいた方々の年齢が偏ってしまったところが反省点として残る。)

なお、商店街以外に、お話をお聞きできた方々もいらっしゃるので、一緒に紹介する。

お答えいただいた方々

以下に、お答えいただいた方々を列記する。(インタビューを行った順による)

	所 属	性別・年代	属 性	インタビュー日時
1	直江津商店街	男性 50～60歳代	商店街の中心的存在	2009・10. 24
2	高田駅観光案内所	女性 50歳代	ツアーガイドも行う方	2009. 10. 30
3	高田商店街	男性 50～60歳代	商店街の中心的存在	2009. 10. 31
4	直江津商店街	男性 30歳代	代々続くお店を継がれた方	2009. 11. 9
5	高田商店街	男性 50～60歳代	商店街の中心的存在	2009. 11. 10
6	大和 上越店	男性 50～60歳代	店長 商店街の「核」	2009. 11. 12

インタビュー項目について

こちらの伺いたい項目は最低限に抑え、お話の中での流れを重視し、フリートーク的な内容にしたいと考えた。聞き手の力量のなさもあり、お答えいただいた方々の本質的な部分がお聞きできたかどうか？不安が残る。

インタビュー内容

次項以降を参照。(内容は要約したものを載せた。)

注 意

インタビュー内容について、個人を特定できるような情報が含まれています。取り扱いには、十分ご注意ください。

インタビュー（１）・直江津商店街 男性 ５０～６０歳代

アンケート調査について

- これまで色々なアンケートに答えたが、それに対しての返答・結果が返ってこない。答えた側に返答・結果の報告がないと、こたえた側は何のプラスにもならない。

高田・直江津両商店街の協働について

- 資金面や立地条件の違いなど、問題が多いので、協働は不可能に近いのではないだろうか。それを乗り越えるには、相当のパワーが要る。そのパワーがいまの街にないと思う。

若い店主について

- 親からあとを継いだ人より、自分の代で商売を始めた人のほうが、それなりに努力をしているように見える。
- 後継者たちは、会合の参加についても積極性がみられないように感じる。
- 親と一緒に住まず、郊外地や県外に出て行ってしまおう若者は多い。この街は、跡継ぎ問題が深刻。

街の道路計画について

- 数年前、道路拡張計画があって、準備の早いところでは、それに合わせて建物のリフォームや建て直しをした。その後、直江津駅が新しくなり、南口・大通りに通じる道路が整備される。先の計画は有耶無耶となる。
- その後に、街の通りのバスレーン専用化、歩行者専用化についての社会実験がお行われた。警察関係の一方通行化案などもあった。
- その都度、街側は協力し、実際に動いた。しかし、結果がどうなったのか、計画は進むのか、回答がない。
- 「一度計画したものは、変えられない。」というのが、行政側の返答。こんなことで、果たして「中心市街地活性化の基本計画」が策定できるのだろうか。

新規出店者への支援について

- 審査内容や書類上のわい雑さを緩和しなければ、うまく活用できないと思う。
- 地主さん、大家さんとの関係もあり、出店する人はなかなかいない。

街の大型店舗について

- 店長によって街に協力的だったり、そうでなかったりする。（註：店長の交代によるもの）
- 街としては、「核」としての存在。それなりの貢献を街にしてほしい。
- いまの空き店舗に日用雑貨、食料品、介護用品などを扱う、大型店舗の「出先販売所」のようなものを置けば、大型店舗、街とともに Win/Win の結果となり、興味のある取り組みなので、注目も集めると思う。

お宮さんでのミニ・マーケット

- 近くのお宮さんで、「軽トラック市」なるものを開催している。（本年度は終了。）境内に軽トラック（５台）を乗り入れ、小さな市のようなもの。（註：もちろん許可を得ている。）某生産組合との協働。評判も上々で、１時間ほどで売り切れるような状態。
- 将来的には、青果以外の商品も扱って行きたい。

学校近隣の店舗

- 法整備の問題点もあるだろうが、学校のそばに文具店・書店などを置いてみたらどうだろう。保護者にしても、郊外大型店に出かけなくて済み、安心ではないだろうか。学校側との連携を密にとれば、不可能なことではないと思う。
- お寺さんのそばに、花屋や仏具屋を置くのも同様。
- これからは、「待ち」ではなく、「出て」いく商売が必要なのではないだろうか。

街・行政・JC

- 行政側には、臨機応変な対応を望む。「お役所仕事」といわれないように、お願いしたい。
- 行政・JC・街との間で、意思疎通のできていない部分が、多々あるように思う。早急に改善しなければならない事と思う。

その他

- いままでの「続き」のような都市計画ではなく、根本からまちを見直していくような計画をしないと、中心市街地は死んでしまうだろう。斬新で、画期的な計画を立てていくようお願いしたい。

インタビュー（２）・高田駅観光案内所の方 ５０歳代

観光物産センターのお土産コーナーについて

- 高田駅には、コンビニ「NEWDAYS」で少数のお土産品を扱っている。以前は、駅前にお土産店があった。
- JRを利用するお客様にとって、現状は不便だと思う。
- スーパーマーケットが近くにあれば、そこで生鮮品を扱うこともできるが、それもない。（註：現状は、本町丁目か幸町かにあるが…。）
- 大和の地下には、ある程度のものはあるが、品揃えに不満が残る。その大和も無くなってしまふし…。（註：彼女は、大和のヘビーユーザー）
- 駅近隣にお土産を扱う店舗があれば、とてもよいと思う。駅から観光物産センターに行くのは、バスの便が悪い。タクシーだと不経済だし…。

大和の閉鎖について

- 無くなるのは困る。存続運動の署名はしたが、いままでの市民側の態度を見ると、閉鎖は止もう得ないと思う。
- 閉鎖問題が起こる前に、打つ手はあったと思う。（註：市民側のアクションのことを言っているのだと思う。）
- 「いまさら、何を？」という感じは残る。

観光客数・各種イベントの来客数について

- 大河ドラマのおかげで、今年はとても好調。大きいイベントは、ほぼみな成功だ。
- 本町のイベントも同様。県外のお客様が増えている。
- 朝市の評判は、とても良い。両手いっぱい野菜類を買い込んで、「こんなに新鮮なのに、とても安い！」と大喜びだった。（註：この後も、まだ巡らなければいけない場所があるにもかかわらず。東京からのお客様だそうだ。）
- 出店数が減っているのが心配だ。
- 今以上に、上越らしいものを扱って欲しい。お土産にもなると思う。（註：出店側にも、県外の人が少数だが、いるようだ。）

観光客を商店街へ

- ツアーでご案内したあとには、「あとは商店街にお出かけになって、財布の紐を緩めてらしてください。」といつも言っているのだが、多くのお客様は、そのまま次の目的地へ。（註：そればかりか、宿泊先も上越以外ということになる。）
- 観光客を呼び込めるような魅力ある商店街になって欲しい。（註：イベント時以外の集客問題。）
- 「町家巡り」も好評なので、町家を観たあとに本町でお買い物できれば、とても良いと思う。

その他

- 本町通りが、毎週末に歩行者天国になり、小さなイベントやミニコンサートを行っていき、「本町に行けば、何か面白いことをやっている」感を定着させられると思う。
- 駐車場は完全無料化にして欲しい。
- まちの活性化に向け、多くの個人・団体が活動しているが、今以上に「横のつながり」を密にして、効果的な活動が持続できるようになればいい。素敵なまちになって欲しい。

インタビュー（3）・高田商店街 男性 50～60歳代

高田と直江津の共催イベントについて

- 距離的な問題、住民の性格の違いなどがあり、共催イベントは難しいと思う。反目しているということはない。
- あなたたち（註：市民大学）がいままでにないような方策を考えてくれれば、面白いかも。
- イベントに関して、直江津と特別な協議をすることはない。（註：本町3、4、5丁目は、年間スパンでイベントが決まっているためだろう。）

現行イベントについて

- 先日の「SAKEまつり」では、二日間合わせて5万5千人の人手があった。県外からも多くの人が来越。
- ほかのイベントも定着してきた感はある。「ラーメンまつり」もいい結果が出ているし、これからも充実させていきたい。
- 天候の悪いとき、本町のアーケードは頼りになる。この通りは、イベントを行うのにできしていると感じる。

行政・JC・他団体との関係

- 概ねうまくいっていると思う。行政に対しての不満はない。もしあったとしても、クレームをつけるのではなく、こちらも一緒になって問題の解決に当たるよう、行動している。
- 他団体とは、「仲間」というかたちで、お互いに尊重しあっているし、協働もしている。競合するというのではない。それが、いい関係を築いている要因ではないか。

駅前マンション（旧長崎屋）について

- 当初の計画よりも、少し縮小した形で進行中のようだ。（註：高さが少し低くなり、内部の商公住スペースの変更などがあったようだ。）1階に入る店舗が決まりつつあるように聞いた。
- 人口が増えるのは、商店街にとって何よりのプラスとなる。そのためにも、「歯抜け」通りにしないように努力したい。

後継者について

- 30歳代の人たちが、こちらに戻ってくるようになってきた。お婿さんを迎える店も幾つかある。
- 若い人たちは、概ね、組合に協力的だし、よく参加もしている。
- 親の代がまちのために努力している姿を見て、子の世代も意欲を見せるようになったのかもしれない。
- しかし、後継者不足は深厚な問題にかわりはない。

中心市街地の商店街を守らなければならない意味

- 商店街の歴史を将来に繋げていかななくてはならない。もし、近い将来に商店街が「崩壊状態」にでもなったら、その世代の人たちは死んでも死に切れない思いだろうと想像する。廃れてしまったら、それは上越が廃れてしまうのと同じ意味を持つ。
- 日本全国、どこへ行っても郊外地は同じような風景となった。そのまちの特徴をだせるのは、決して郊外の大店舗群などではない。やはり、歴史のある「商店街」ではないだろうか。

空き店舗の賃貸料について

- 大家さんには、なるべく安くしてくれるようお願いしている。
- 「うちは、別に無理して借りてもらわなくてもいい」という大家さんがいるのも事実。
- インターネットで空き店舗情報を公開している。（註：JCのホームページにて閲覧できる。）

- 新規出店者が借りやすい状況をつくるように、知恵を絞っていく。

その他

- イベントが好調といっても、それが即、個店の売り上げアップにつながるとは、正直言ってない。それに結びつけるためには、各個店が創意工夫し、努力していくことが必要。
- 大和さんが閉鎖してからが、本当の意味の「本番」なのだろう。本気になって取り組んでいきたいし、取り組まなければいけない。
- 最後には、「やる気」の問題。これがなければ、側からバックアップしてもどうにもならない。
- 大和さんは、商店街に対して協力的だし、企画段階にも参加してくれている。そんな意味でも、やはり閉鎖は残念だ。

インタビュー（４）・直江津商店街 男性 ３０歳代

商店街のイベントについて

- この商店組合は、ほとんど「休止」状態だったのだが、プレミアム商品券の関係で、組合を復活させた経緯がある。プレミアム商品券のためではなく、違った形で復活したほうが尚よかったと感じる。
- 商店街の人たちも、タイプはいろいろ。「ヤル気」のある人じゃないと、組合をまとめるのは、なかなか…………。
- 街としては、大きいイベントをいきなり打つのではなく、小さなことからやっていきたい。例えば、歩道沿いにプランターなり花壇なりを設けて、「商店街の通り」として一目でわかるようにするとか。

若い跡継ぎ・経営者について

- 若い者だけで、毎週、会合を設けている。企画も出し合っている。
- お客様を街へ呼び込むようなイベントを考えている。内容自体のこだわりはなく、まさに「人目」を引くようなものを。
- お客様を呼び寄せたら、あとは売上げに繋げる工夫を。各店の腕の見せ所でもある。が、一番難しいのはこの部分。
- 数年かけてイベントを定着させ、お客様に飽きさせないようにして、離さないようにする。そんな感じのくり返していくといいのではないかと考えている。

会議の進め方について

- 全世代が集まる今までの会議だと、実のある会議になっていないように思う。
- 内容の進展が見られない。ディスカッションなのか文句の言い合いなのか、わからない。話題の中心にいたいために、意味もなく議事進行を延ばす。(註:社会的フリーライダーというそうだ。)何のために話をしているのか、進むべき論点が見えなくなる。などなど…………。結局、「例年どおり」で幕となってしまふ。
- 会議を意義のある、いい方向に進めなければ、若い人たちが参加しなくなるのも当然だ。

空き店舗について

- 若い人が、「何とか安く借りられませんか・」と若さゆえの甘え方をすれば、最初は取っ付きにくくても「しょうがねーなあ。」といいつつ、力になってくれる人がいると思う。
- 土地がらみの問題もあるが、少しずつクリアにしていく方向になればと思う。

イトーヨーカドーについて

- もし、噂されている撤退があったとしても、「しょうがない。」という感想だ。別に、厭世的な意味ではなく、そういうマイナス面を経験し、そこから、各店が頑張ってヤル気を見せればいい。
- イトーヨーカドーは、食品がメイン的なので、大和よりもまだ力が残っているように思う。
- 最悪、撤退となったら、テナント・オーナーたちで直江津の「核」となるようなショッピングモールを作りたい。(註:新潟市内のモール施設)

若者が集まるようなまち

- 当然、売る商品によって年齢層は分かれてしまう。
- 若い人を取り込むために、工夫をしていくことが大切。うちの店では、味噌の量り売りの際、マイ容器を持ってきたお客様には10%増量している。ECOに敏感な若い主婦たちが、来てくれるようになっている。(註:インタビューしている時も、若い奥さんが容器を持って買い物に来ていた。)
- 世代のニーズ・時代のニーズを読んで対応していきたい。魅力ある店を作って、路上駐車(註:違法ですが。)をしてでも、ち

よっと寄って、買い物したくなるようになればと、日々考えている。

- 古くからある老舗とって、伝統を守っていただけではだめで、常に進化していかないと。新しいことを次々に考え、進化して店をやっていきたい。(註:京都の名だたる老舗たちは、常に新しいものを生み出してきた結果、老舗として生き残ってきたのだから、この意見には大きく頷ける。)

高田・直江津両商店街の協働について

- 難しいと思う。

その他

- 店や業界の中だけに留まっていなくて、外に出て、他の分野の人との交流をして、いろいろ吸収していきたい。
- 味噌のことを知ってもらおうと、お客様に呼びかけて「仕込み体験」を行った。これからも、いろんなことをやってみたいと思っている。(註:「参加者が増えすぎると、工場に入れなくなってしまうので、それも困るが…」とおっしゃっていた。)

インタビュー（５）・高田商店街 男性 ５０～６０歳代

直近のイベント成果について

- 「花ロード」「SAKEまつり」ともに成功と捉えている。
- 「花ロード」は、昨年より人出は少し減少したものの（註：昨年は、10周年の記念イベント。歩行者天国も実施されたため、人出は多かった。）、県外から来越された方が増えたように感じる。「SAKEまつり」は5万5千人の人出（註：二日間）で賑う。
- 手ごたえは感じるが、やはり、イベントは一過制のもの。顧客の定着にどう繋げるかが重要。
- 飲食関係の店は、イベント時に売り上げを伸ばせる。物販関係の店は、イベント時には店内に入ってくる人が少なくなってしまう。イベント時に路上出店で物販を行ったところがある。効果はあったようだ。「賞品を売る姿勢」としても、大切なことだと思う。（註：待ちの姿勢ではなく、出て行く姿勢ということか）

新しいイベントの可能性について

- 現行のイベントを数えると、2か月に一度の割合で開催していることになる。（註：年末・年始の売り出しも含む。）新しく大きなイベントを立ち上げるのは、スケジュール的にも資金的にも厳しい。現行イベントの充実にも力を入れていくつもりだ。
- 負担が少なく、準備にもあまり時間を取られないような小規模のイベントについては、組み込めると思う。

若い人たちについて

- 昭和55年にアーケードを近代化。今まで、本町3, 4, 5丁目別々で行っていた販促事業を連携していくことになった。大型店対策（註：考えてみれば、この頃から、この問題はあったのだ。）としていろいろアクションしたが、「少し、目先を変える必要がある」と考え、街の女性陣（註：女将さんたち）を中心にして企画を立ててもらおうということに。地元出身の北川フラム氏をアドバイザー的存在として、「城下町・文化・四季」などといった地元の特徴を要素にして、「通りに花を飾ったイベント」が誕生した。（註：現在の「花ロード」）
- 前置きが長くなったが、これからの時代もやはり、「目先を変えて」、若い人たちに段階的に世代交代を進め、その中で、新しいコンセプトの元にアクションして行って欲しい。

後継者問題について

- 街の40歳代の人の中には、子どもがいないところや未婚の人が目に付くように感じる。その次の世代の後継者不足を心配している。
- 以前、農家の嫁不足が話題になった。今は、商店街にそのような状況が見られる。一昔前なら、大店の家に嫁ぐのは、一種のステータスがあったものだが…。
- ある会合で、会津若松の女性が、「子どもがあとを継いでくれない。店を残すためにも、従業員の中でやる気のある人がいれば、その人にすべて任せようと思っている。」という話を聞いた。名を残すより実を残すということは、これからの時代、考えなければならないことと感じた。

空き店舗の問題について

- 中心市街地の空き店舗に出店を計画している人のための内装費用支援制度（上越市）があり、1回目の申し込みは締め切られたが、予算枠がまだあるので、第2回目を行うことに。今回は、本町3, 4, 5丁目限定となる。
- 大家さんたちには、中心市街地活性化協議会のほうから、いろいろお願いをしている。家賃を段階的にしてもらおうとか。（註：最初は安く、徐々に正規の賃料へと。）大家さんの中には、「前向きに考えましょう。」と言う人も。多少の前進的要素のひとつになっていると思う。

高田・直江津両商店街の協働について

- 街としてタイプが違うので、たいへん難しいと思う。
- 高田・直江津の合併当初、「上越まつり」で直江津と高田がひとつとなるいい機会だと、行政側はがんが得たのだと思う。が、結果としてはご存知の通り、高田のまつりに対する気持ちは冷めているし、直江津はその逆。このような例を見ても、やはり、協働は考えにくい。

地域通貨制度について

- なじみがないし、結果も見えにくい部分があり、定着はしないと思う。準備も大変そうだ。
- いまは「夢カード」の今後と充実を考えている。組合、店舗の対応（註：PR、カード提示を顧客に促す）やインセンティブ内容の見直し、プレゼント賞品の効果的な使い方など。（註：東京などでは、ポイントに応じて観劇チケットなどの商品がある。）
- 「夢カード」は日々の販促ツールと捉えている。てこ入れをして、効果的に続けてゆく。

中心市街地の活性化の背景

- 少子高齢化や地元商店街の疲弊、大型店舗の乱立、郊外店舗建設に伴うインフラ整備のコスト増などが考えられる。
- 大店舗は集中仕入れをしているので、お金が地元で回らない。（註：税金も同様。）中心地に人を集めて住んでもらえば、公的コストも減るだろうし、維持管理もしやすくなる。行政側とすれば、是非にも成功させたいだろう。
- 街としても、生き残っていくための手段として大いに活用していく。
- 「商店街に行けば、何でも揃っている」という、昭和30年代に戻っていくような（ソフト・ハードにおいては、現在の良さを活かすのは当然だが、）感じになるといいと思う。

大型店舗について

- 大型店舗側は、自ら「ヤドカリのようなもの」と言っている。当然、撤退後のことなどは考えずに出店する。まちづくりのことなど、眼中にない。
- 中心市街地が疲弊する傾向が見られたころ、大型店舗側から「年末・年始の売出しを一緒にやりませんか？」とやってきた。それから、街では大型店舗と「協働」するようになったと記憶している。最初は、こちらも「敵」と認識していたが、これからは一緒に街を盛り上げていかななくてはと、その当時に感じた。

北陸新幹線について

- 「上越」を単なる通過点にするのではなく、何とか「降りてもらおう」ようにしなければならない。
- 他県と比べると、やはり上越は観光についてのスキルが低いように思う。観光に対しての「DNA」がないのか？
- 上越の文化的質の高さ、生活のしやすさ、四季のはっきりしているところ、治安の良さ、農村などに近い点を考えると、「終の棲家」として、上越をアピールできたらと思う。リタイヤした後のUターンや、都会からの移住者を誘致できたらと考える。

10年後の街

- 若い人やリタイヤした人など、定住者が増え、体験型の観光客が毎年たくさん訪れ、学生も暮らしやすく、街の中に人が流動しているような上越になっていけばいい。

インタビュー（6）・大和 上越店店長 男性 50～60歳代

高田の第一印象について

- 私は金沢の出身。平成17年3月から店長を勤めている。
- NHK 大河ドラマ「天と地と」の上杉謙信のイメージ(私利私欲を捨て、義の精神を重んじる)が、私の中では強く残っていた。あとは、雪の多いこととか、雁木のこと、歴史のある城下町というイメージをもっていた。
- 最初に街を見たとき、商店街としての形がきちんと残っていると感じた。当時の人口からすると、「しっかりとしている」街という印象を受けた。

商店街との関わりについて

- 各都市の中心に位置し、地元の街と一緒に成長していくのが、当社の企業理念。本町で行われるイベントには協働し、中元・年末年始のセールも街と連動してきた。
- 毎月一回行われる3. 4. 5丁目の理事会にも出席している。

文化的な催事について

- 社内の企画部で計画する。社会・地域振興として行っているので、行政サイドや関係団体との連携は取っている。
- 常に、外部へ「アンテナ」を伸ばし、話題性や時流に沿ったものをキャッチしようと努力している。
- 地元出身の芸術家はもちろん、アマチュア作家、身障者の作品なども扱い、美術だけでなく、工芸、芸能、伝統文化などの方面にも目を向け、催事に取り組んできた。
- 文化の発信点としての役割だけでなく、スペースの提供という面でも中心市街地の「核」としての使命と考える。

中心市街地の核

- 当然、わが社だけの力だけでは「街」として機能しない。この地域の「点」としてではなく、地域全体で「面」の構成を持ち、住民、行政、近隣商店と連動していくうえでの「核」ということになる。
- そういった意味で、商業オンリーでの「街」は成り立たないと考える。

高田・直江津の協働について

- 昭和46年、高田と直江津は合併した。当時は周辺での合併は、「平成の大合併」のように盛んに行われたわけではない。合併理由として、下越の新潟、中越の長岡のように、上越地方の中核都市を目指し、当時からあった新幹線整備事業について、「新幹線を上越に」という考えがあったと聞いている。
- 合併後、大きな点としての新しい拠点づくりは行われず、高田、直江津の旧市街がそのまま中心市街地として残った。(註：現在の市役所がある地域を中心に、上越市の拠点として整備する計画があったようには聞いている。)
- 高田、直江津の合併時にあった思いや志があれば、現在の高田、直江津の中心市街地活性化を考えると、なぜ、別々に考えなければならないのか？ふたつの極をつなぎ合わせて計画していかなければならないのではないだろうか。そのことができれば、上越は埋もれてしまうだろう。今回の合併で、さらに中心市街地と周辺近郊地との関わり合いも考えなくてはいけない。昭和46年当時の熱い思いがあれば、必ずできると思う。

上越人の人柄について

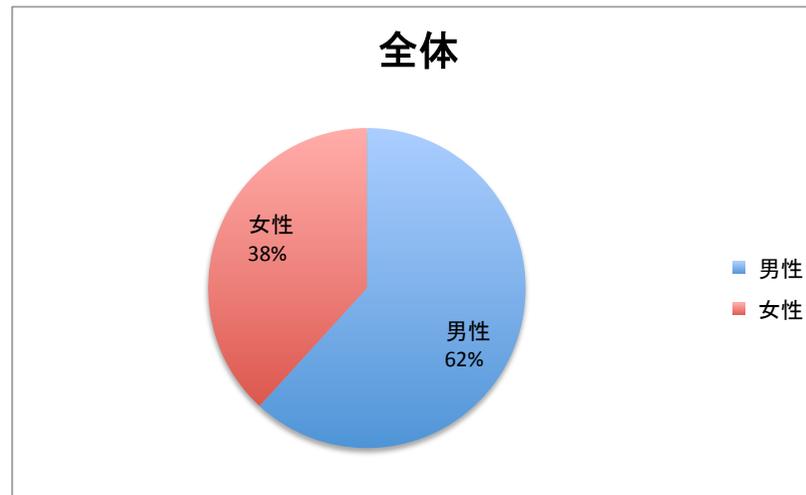
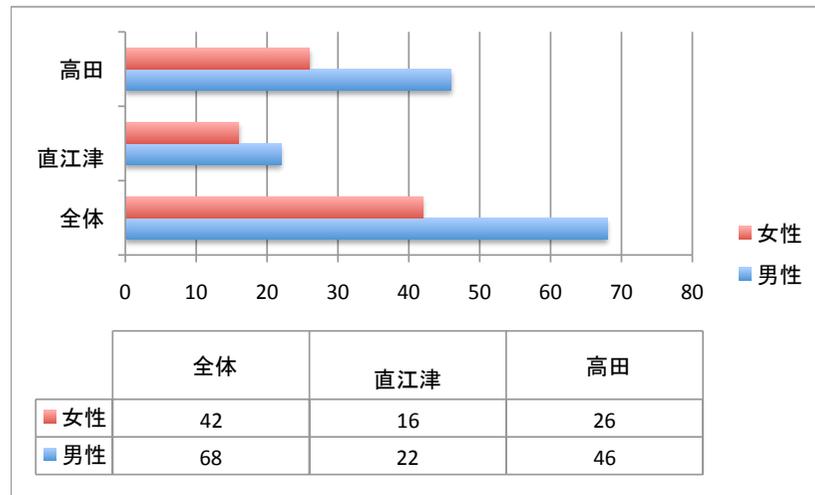
- 「雁木」がすべてをあらわしていると思う。雁木は私有地。日常生活の便宜性を考え、お互いに自分の土地を供出している。お互いを思いやる気持ちが強い人々と考え。この気持ちがあれば、まちづくりもきっとうまくいこう。

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

配布と集計

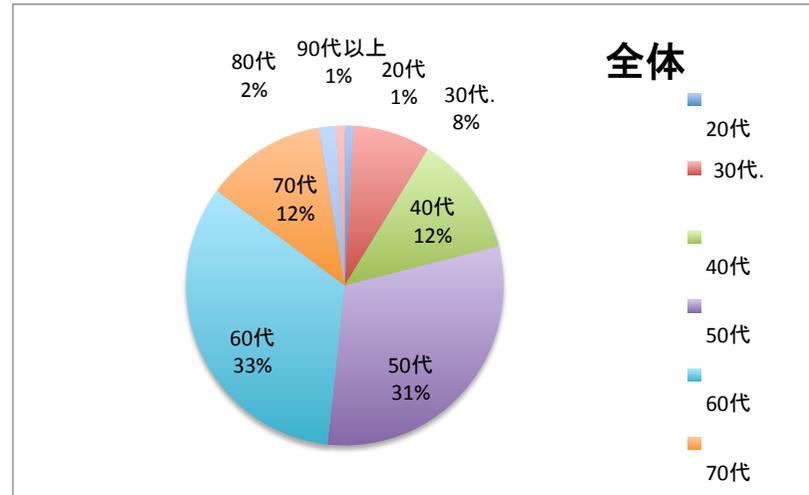
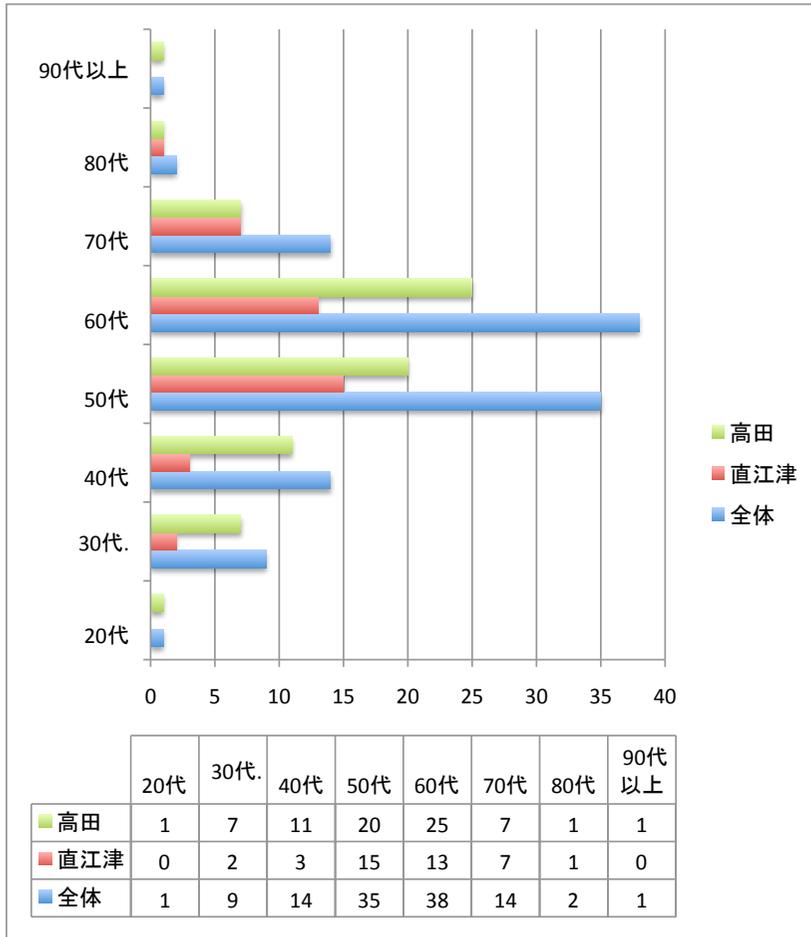
総数	配布	回収	回収率(%)
全体	150	118	78.7
直江津	50	42	84
高田	100	76	76

Q1 性別



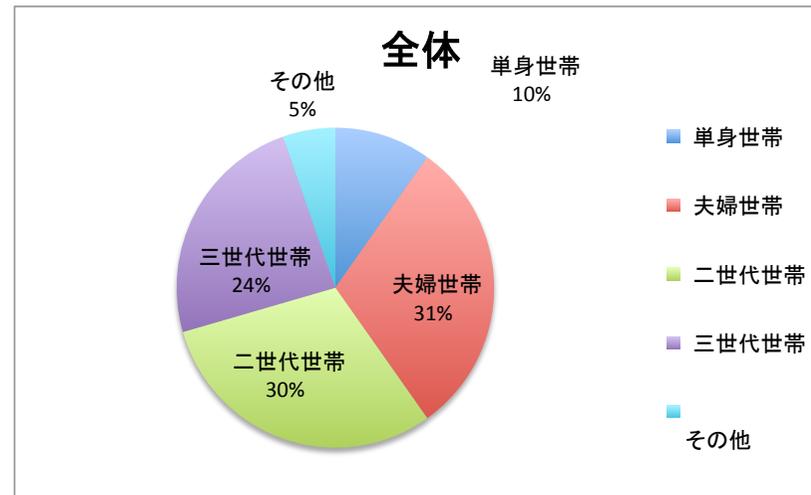
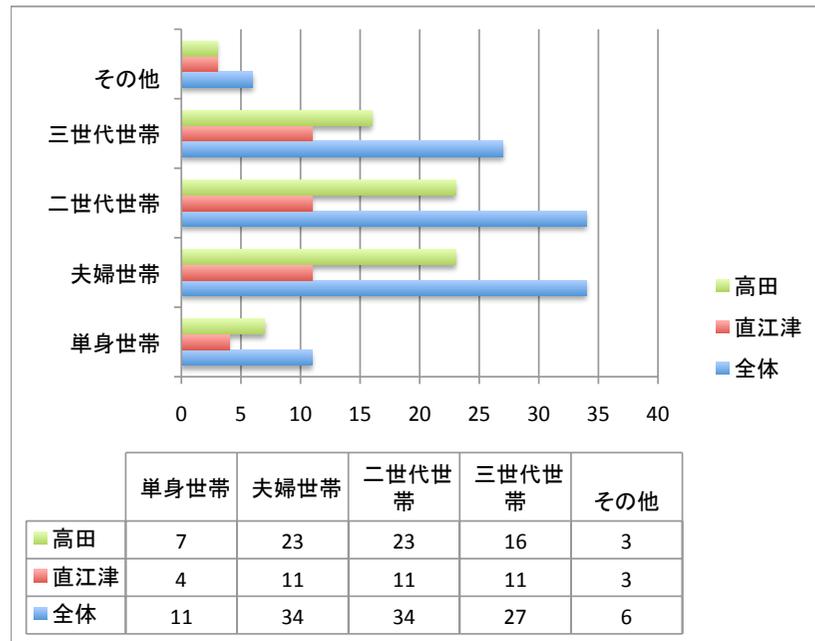
中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q2 年齢構成



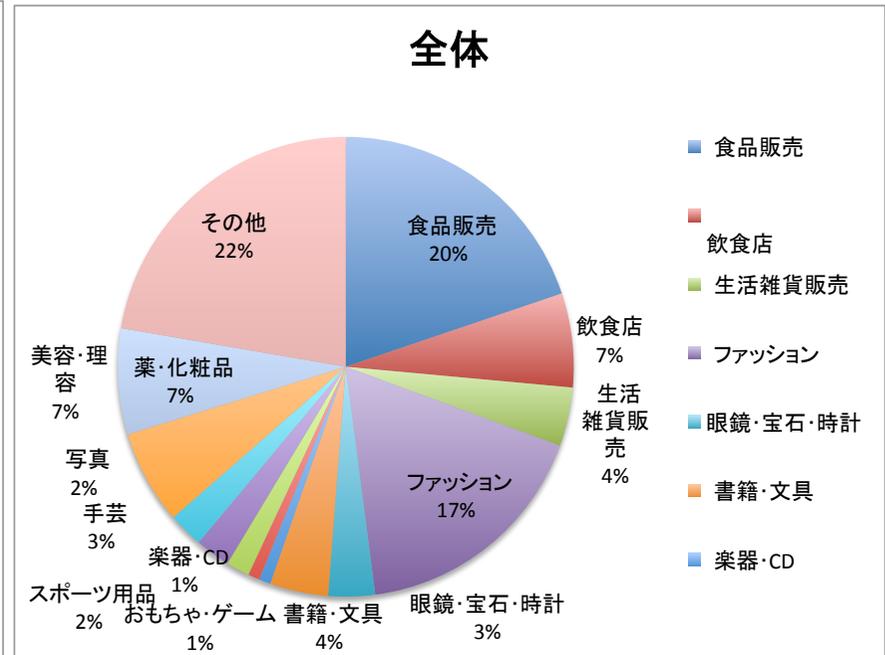
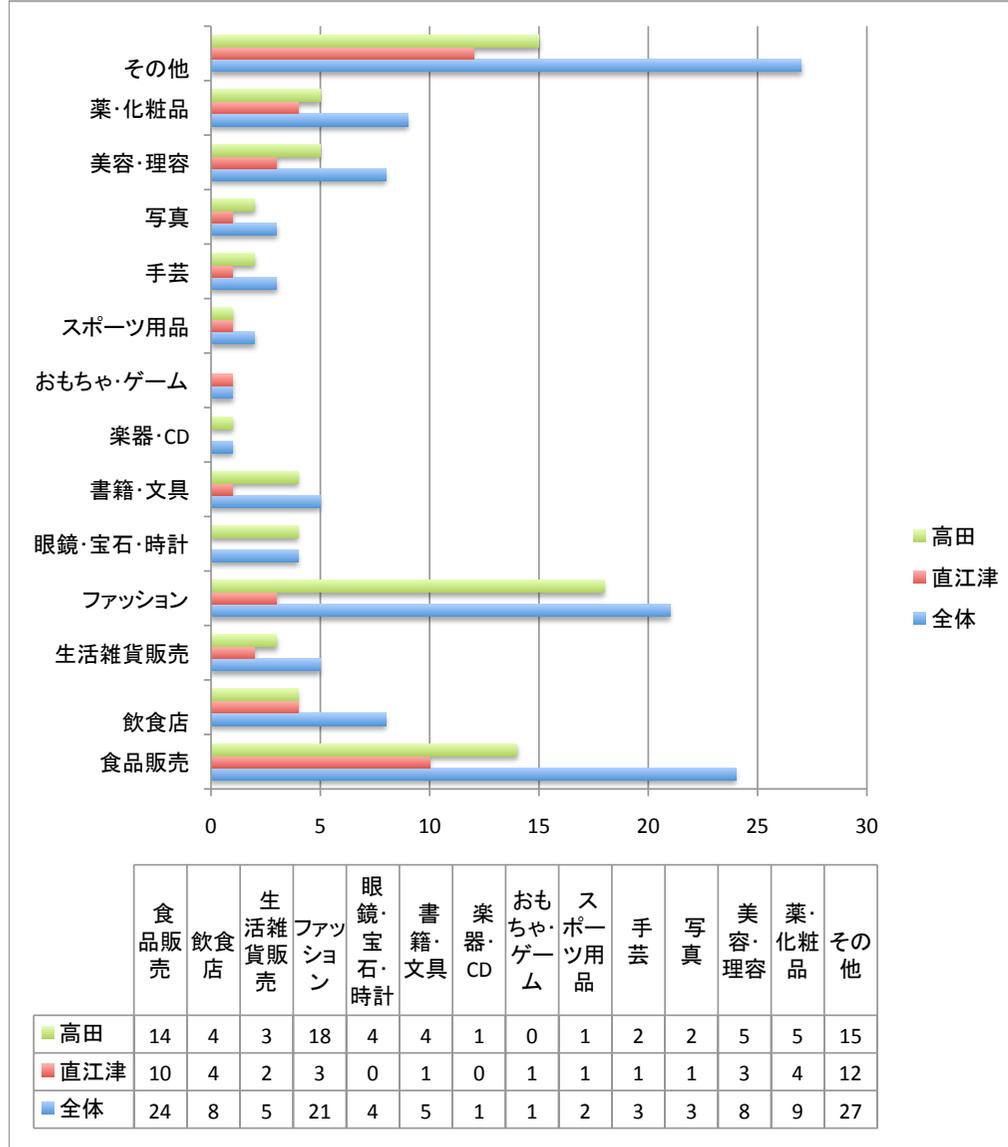
中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q3 家族構成



中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q5 業種(重複あり)



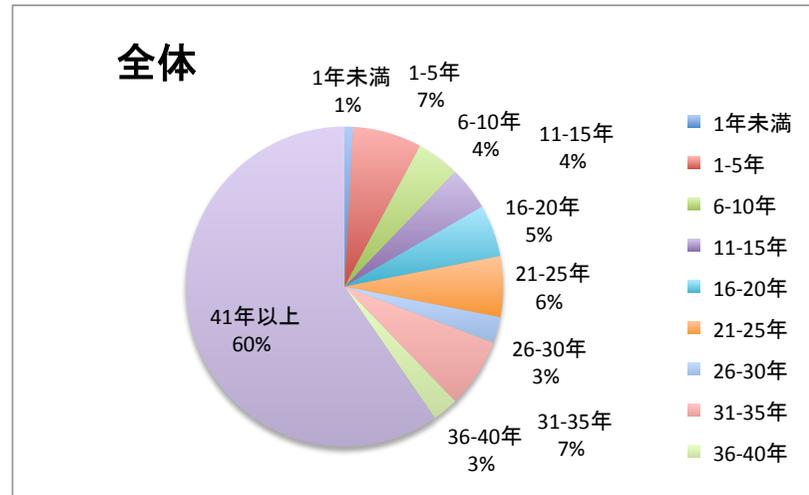
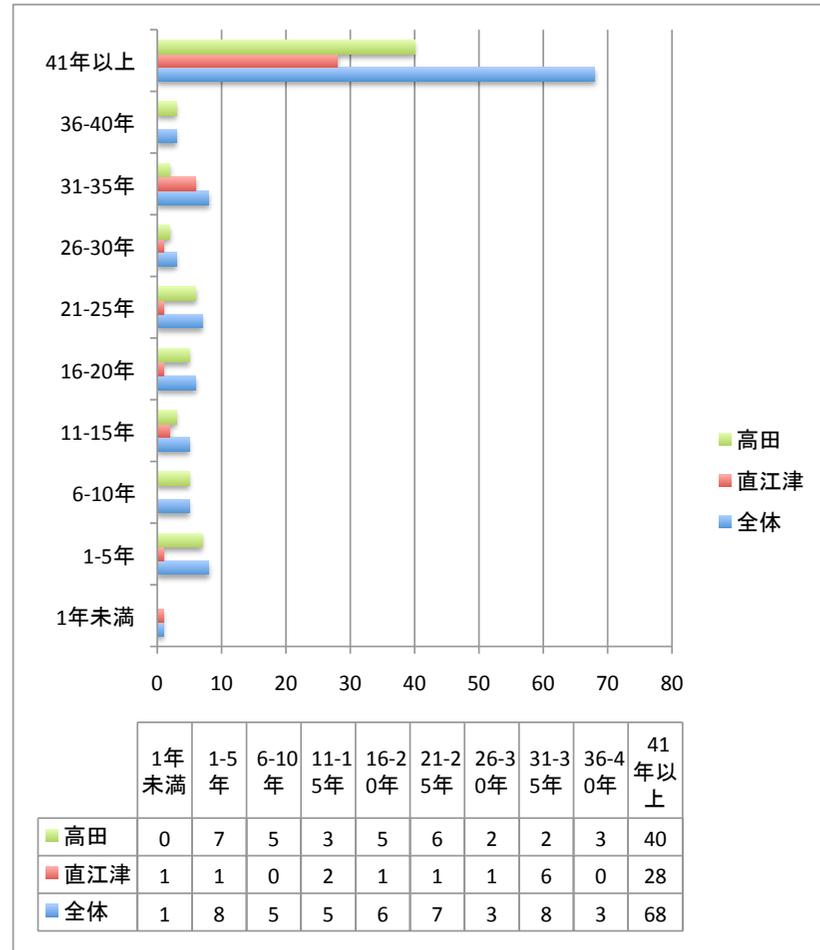
その他の業種

履き物
酒類小売販売
家電販売修理
生花店
シューズ&セレクト
酒類小売販売
学習
呉服

タオル&アートサロン
駐車場, たばこ, 宝くじ
はんこ
プリント加工
和菓子製造販売
珈琲専門店
絵画, 掛け軸
衣料小売業

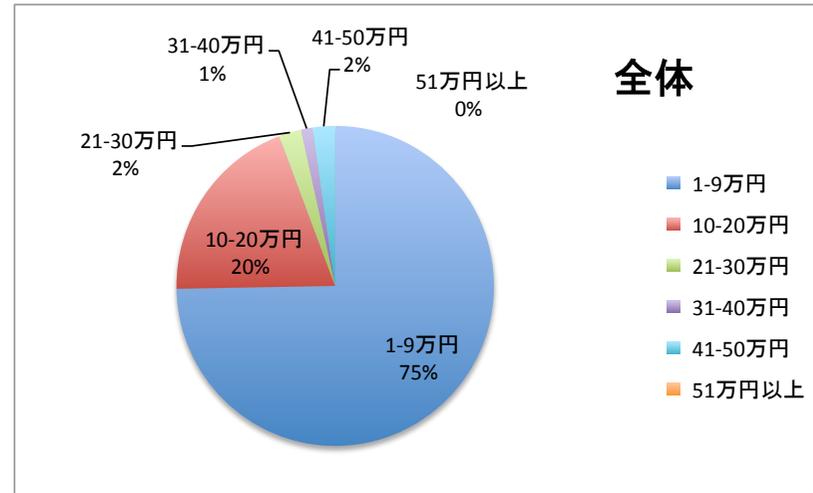
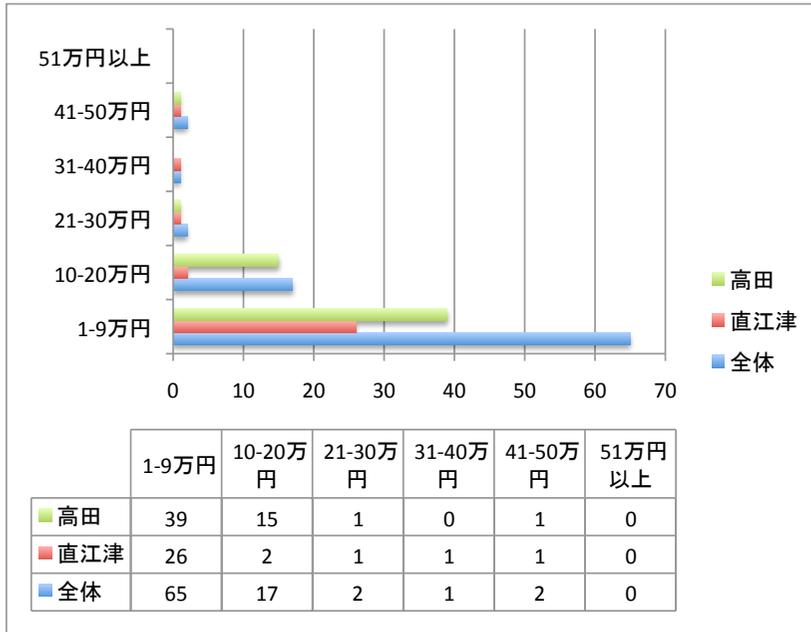
中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q6 商売歴



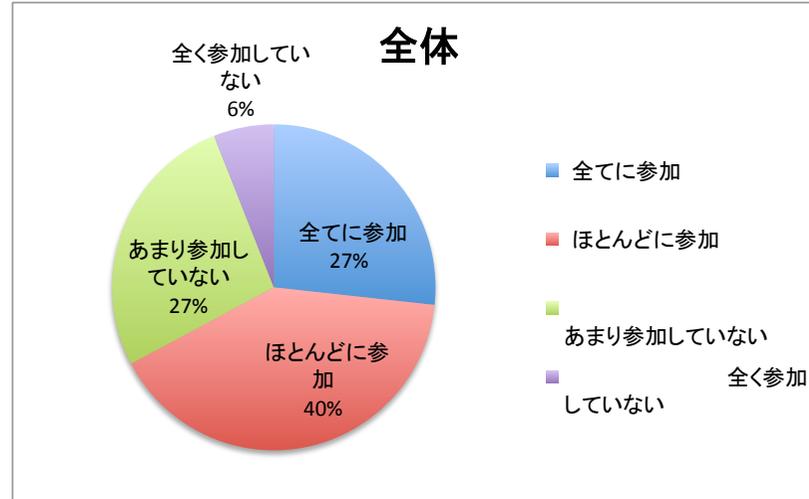
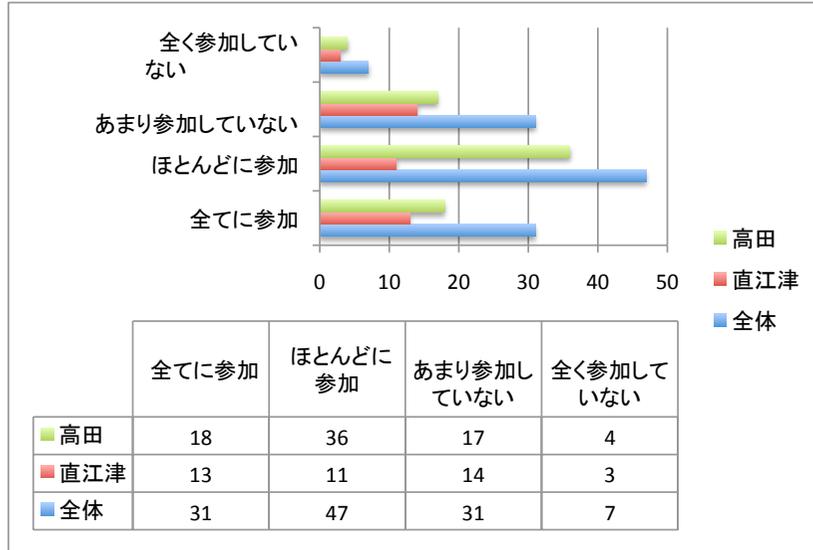
中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q7 1日の売り上げ

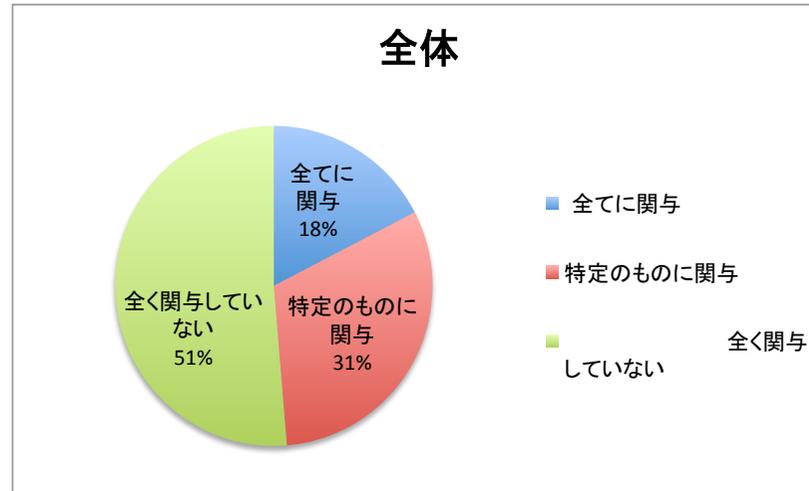
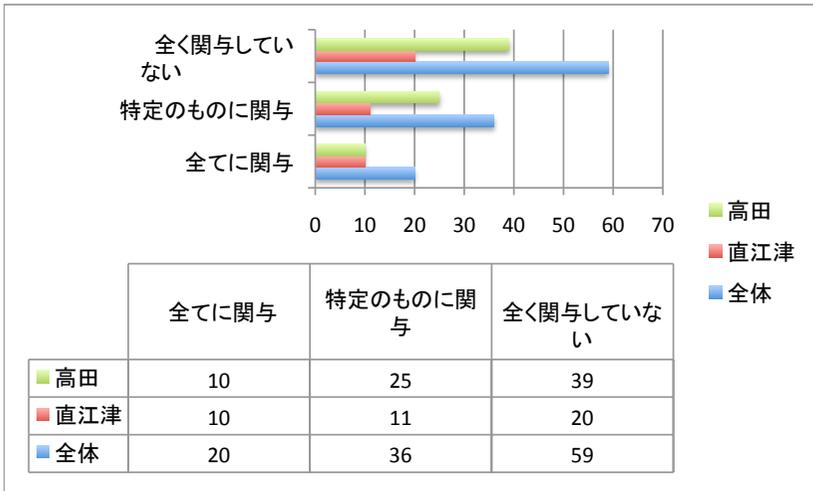


中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q8 イベント行事の参加度



Q9 イベント行事の企画・運営への関わり



関わるイベント行事

祭, マリンカード, 花ロード, , 御馬出し, 御馬出し塾, アート遊市, セタ祭, レルヒ祭, 販促

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q10 イベント行事に対する意見

商店の人々のみでなく共にひとりひとりの前向きな町の愛し方が必要と思います

各商店が今よりもう少し各イベント等に積極的に参加, 協力してもらいたい

思い切って歩行者天国にする。難しいかもしれないが二ヶ月に一度くらいのイベント開催を

イベント, 行事だけではダメ

一つのイベントで全ての業種の商店が潤うことは難しい。イベント毎に業種を絞って順番に脚光を充てる方法はどうか

人手が少ないので店を留守にできないため, 参加が困難なことが多い

国や県からなどの補助金などを当てにして通り一遍のイベントをしても, その時だけは人が集まっても終われば蜘蛛の子を散らすように人はいなくなり商店街にはほとんどメリットはない

一過性のイベントにならないように

毎年毎回同じように催しているが(他商店街も)その時だけの賑わいに思う。その地域への定着性に欠ける, 一過性で終わっている

イベント＝活性化(売り上げと結びつく行事)

行政がらみのイベントについて, 上から目線を感じます。行政は企画, 予算でのバックアップにして頂きたい

補助金目当てのイベントはよくないと思う

以前は参加したが, 今は何をしたら活性化につながるのかわからず, 経費も抑えたいと思う気持ちもあるのでイベントに積極的になれない

まず参加, 家族友人知人を誘い大勢の参加, そして楽しめるように

当商店街のイベント協力参加はいいが, 他の商店街のイベントの協力参加は勘弁して頂きたい

人を呼んで集めておきながら早々に店を閉め見送りもしない。本質が抜けているならわざわざ来て頂いても無様な姿をさらすだけである。先に日々の姿を客観的に見て反省すべきだ

若者向けではない。家族連れか高齢層しか見あたらない。いっそ土日のどちらかを歩行者天国にして毎週何曜日は何々! 的なものを売りにしてしまえば

お手伝いはできていないので恐縮ですが, 高田本町にあった行事(少し大人っぽいイベント)なら行ってもよいと思いますが, 無理に歩行者天国にはしない方がよいと思います。そうなるといつも来てくださっているお客様が敬遠してその日を避けている方が多いと思います

毎週土日の歩行者天国, 小さいイベント

目標は全店参加だが全く興味を示さないお店もある。商店街全体を見る目を持って欲しい

花ロード, 酒まつり以外はあまり人通りがない(盛り上がらない)

参加に費用がかかる場合が多いためか, 参加への足並みがそろわない

イベント, 行事で満足することなく, 日常でも来街者が増えるような努力が必要

通りは賑やかになってよいですね。普通の日も雁木を歩いてくれる方が増えればイベントは成功と言えますかね。現状は厳しいですね。

イベントを知らない方も多いため広めて欲しい

本庁商店街ですが, 全店の参加をお願いしたい

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q10 イベント行事に対する意見(続き)

費用の面からも商店街単体でのイベント開催が困難になっている。テナントさんに運営協力を求めるにもこの不況下では難しいと思う。行政の支援をいただける本庁商店街は恵まれていると思うが、売り上げにつなげられない点が難しいです

誰に対して意見を述べるのですか？言うは易しです。年間定期イベントだけで6本もあります。こんなにやっても何もしないとされます。担当リーダーはいっぱいいっぱいです

近年厳しい状況の中イベントの数が少々少なすぎるように思います。人の手も足りないのなら見直す時期かも

執行部の皆様ご苦労様です

現在のイベントは本町3-5丁目中心であり、駅前等も仲間に入れてはどうか

イベント中心の集客に頼ると危険ではないか

駐車場が少ないため一段のお買い物の方が来店できない状態

例えば花ロードなど市の行政からのバックアップや商店街以外の市民の方からの多くの参加により商店街をこえた行事になるといいと思う

現在の本庁商店街にはきちんとしたコンセプトがない。それぞれの店がどんな商店街にしたいのかもっと広く話し合いができればよいと思います

お花見も蓮祭も観光客が本庁商店街まで来てくれるような工夫が必要

商店街としてのまとまりが少ない

イベント行事に参加しているがたいした売り上げに響かない

イベントのみの活性化には限界がある

業種が理容業のためイベントがある週末の売り上げの減少が最近気になります

いつも言われていることだが、イベント倒れでその時だけ人が集まるという現象はもういい。イベントに頼るのではなく個々の店が品物、店舗、人間に魅力を付けることを真剣に考えて欲しい

できるだけ多くの店に参加して欲しい

街の賑わいを創出するという意味では大変良いことと思いますが、大和デパートの方々から話を聞くとイベントをされると大和に来るお客様が駐車場へ入れるのがスムーズにできないのと、トイレだけを利用する方々が増えてしまし、イベントのデメリットを感じるらしいです。イベント・行事をされるときには今後実行される方々の自己満足にならないようにして欲しい物です。イベントはシナジー効果が無ければ意味がない

イベントもいいですが駐車場が少なく固定客さんに迷惑をかけるからイベントでの駐車場の問題

車で来るお客様も多いので全面的に通行止めにしてしまうと通行人(人出)は多いけれど店の売り上げはマイナスの方に出る

イベント・行事は多い方がよい

もっと行政もまちづくりに力を貸して欲しい

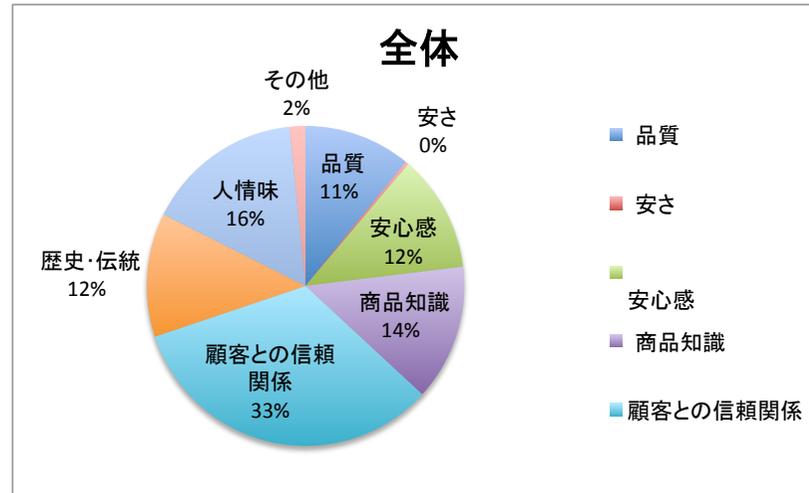
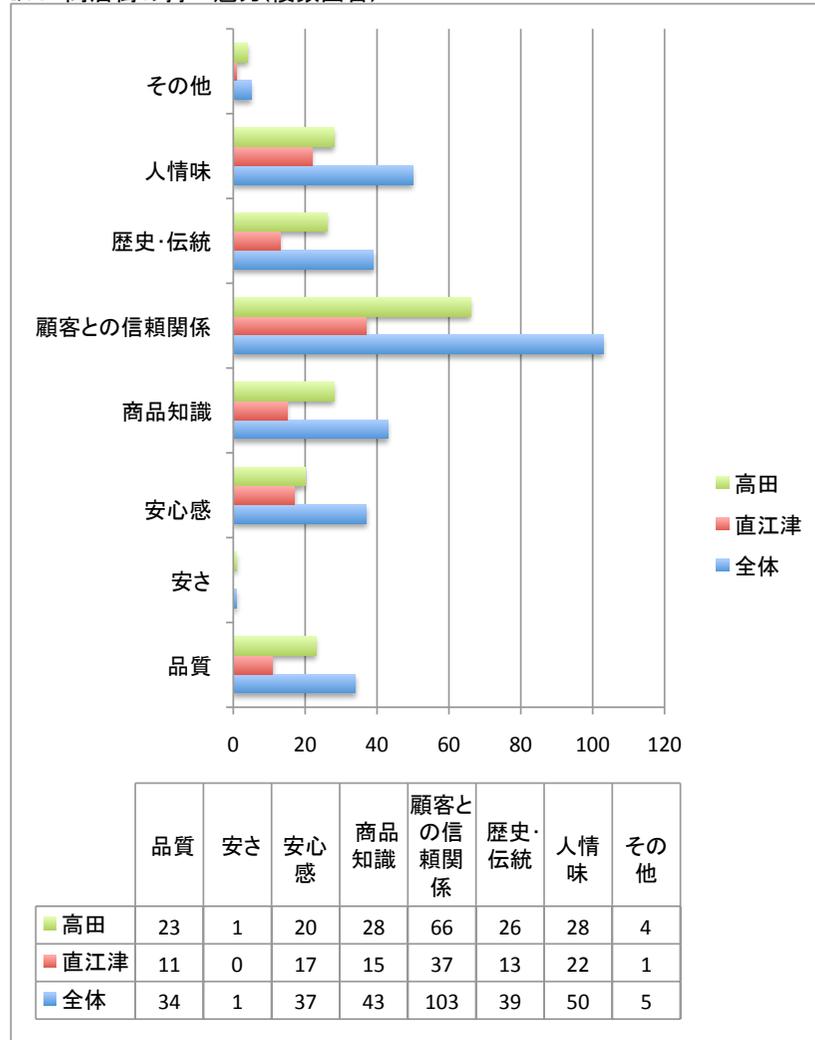
上越祭、花ロード、酒まつりは定着してきており良いのですが、毎月一回は販売につながるイベントがあったらと思う。例えば毎月29日は福の市と銘打って各店特売品とか値引きセールを実施する

花ロード、酒まつりのようなイベントの時だけしか人の出がない

イベント等は商店街全ての店舗が参加しないのはおかしい！！

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q11 商店街の持つ魅力(複数回答)



その他の回答

魅力なし, 商店間で回遊性がある, 商品の独自性, 商品の魅力

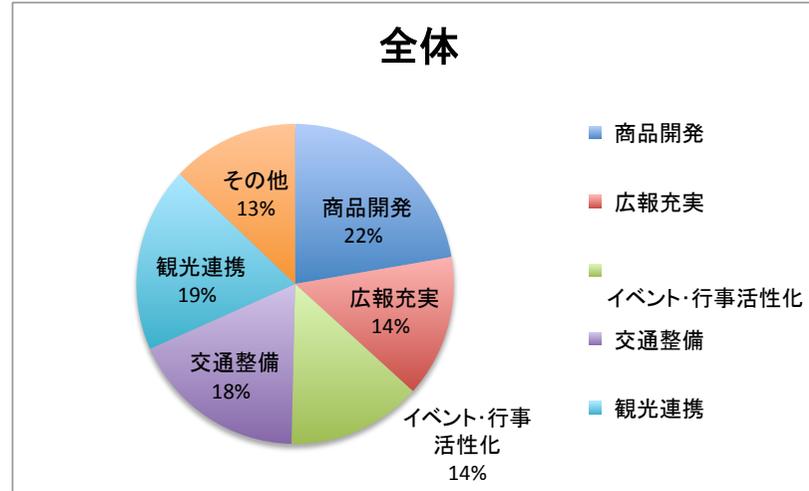
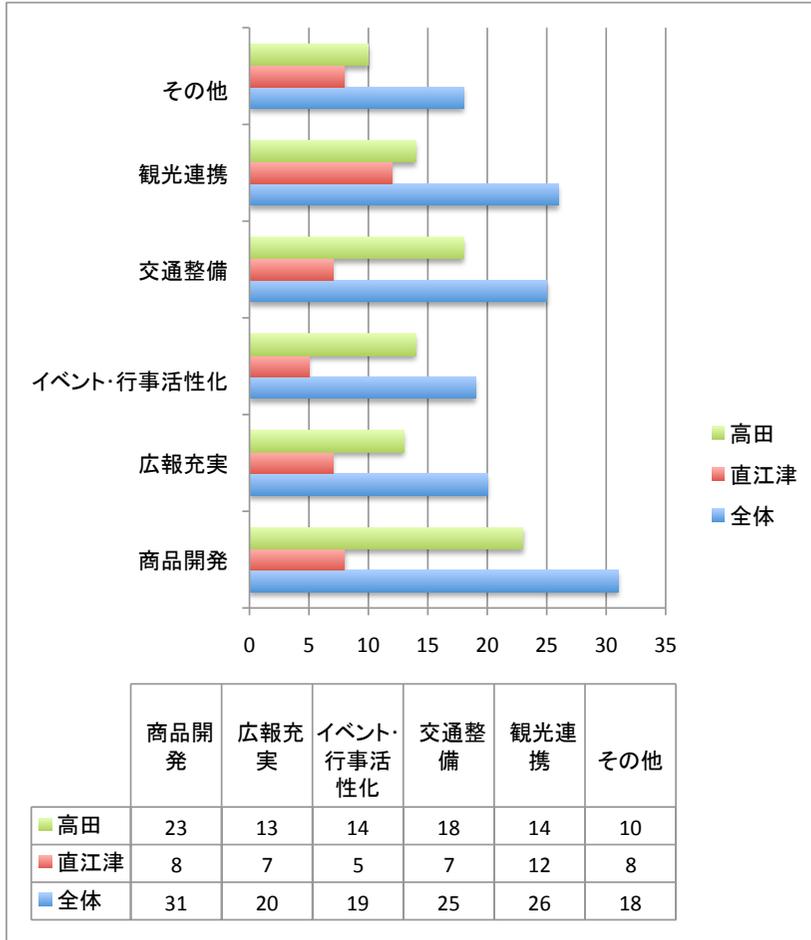
中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q12 商店街を代表する名物

商品	イベント
<p>三野屋のだんご, 草野屋の笹だんごなど 従業員のパーソナリティ 汐するめ, 笹団子 和菓子全般(笹団子等), 駅弁 するめ, 菓子 継続だんご, 笹だんご 高田の風土にあった少しだけ高級感を出したものを売りにすることだと思います 杉田味噌, 味噌漬け, コロッケ 大杉屋「第一義」 杉田さんの味噌 上越で一番中年にとってのおしゃれな街, 本町 和菓子, 味噌 栗飴 掛け軸, 日本画 栄喜堂せんべい, 大杉屋翁あめ 酒</p>	<p>アート縁日 祇園祭 直江津祇園等, 互の市, JR共同イベント 直江津祇園祭, 花火 マリンカード 花市, 年末大売り出し 三八朝市, 花市 花市, ビアガーデン 8/12の花市イベント 盆夜店, 年末売りだし 互の市, アート商店街, 祇園祭, お撰来奉納 城下町, 高田花ロード, お馬出し, アート遊市 酒祭, ラーメン祭 花ロード, 酒まつり, 祇園祭 花ロード, 酒まつり, 上越まつり 本町通を使用するイベント 城下町高田花ロード 花ロード, 酒まつり, 上越まつり 花ロード, 今や酒まつりに押されている 城下町高田花ロード, 越後謙信SAKEまつり 全てのイベント エスニック</p>

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q13-1 商店街の魅力を引き立たせるための工夫(複数回答)



その他の回答

- 空き店舗対策
- 生鮮食料品の充実
- 個店の充実
- まず空き店舗を埋める
- 個店のがんばり
- 商店街各店の意識改革
- 商店専門駐車場
- 駐車場
- 駐車場の確保無料化
- 大型店がある限り見込みがないとおもいます
- 駐車場
- 駐車場の無料化, 個性的魅力的な商店の誘致, そのための賃料の低価格化
- 役所, 病院, 学校など
- 日常の商店の在り方を考えたい
- 魅力ある店舗やスーパー等に出店してもらおう
- アーケードの撤去

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q13-2 商店街の魅力を引き出すための具体的なアイデア

イベントを企画されても、駐車場やトイレなどの不備が集客につながらないのでは

旅人に対し駅前で観光のスタッフがひとりひとりに接して町を案内すること

チャレンジショップをはじめ、生鮮三品等の買い回り品を有る買う業種の出張販売を設置したい

おかずや生鮮食料品の店の充実(ミニストア等)、雁木と歩道の一元化、デコボコをなくす(年寄りや子供にやさしい商店街)

商店街単位の活性化には能力、体力、時間を惜しまない力強いリーダーが必要だと思います

佐渡汽船などの旅行者との関わりと連携で来たらよいと思う

食品、スーパー(年配の人が買い物しやすいように)

個店の魅力

宗教、神話的シンボルを中心に活性化を考える。歴史的なものを継続的に！

超レアな商品群を深く濃く集積させた店舗を多く集め全国から集客する心意気が必要だと思います。自分の取り扱いカテゴリーに精通していなければならない。

要は自分の商売が徹底的に好きでなければならない。東京吉祥寺商店街のブロードウェー商店街のようにマニア、オタクが全国から集まってくるような商店街

でなければストリートとしての魅力は無いと思います。例えば土日祝日でETC1000円で九州から当商店街を目指してくるとしたならば、観光スポット、温泉、美術館

などがあるとかなりのインパクトとなります。

飲食店(スーパー)の誘致

各商店は日々の売りに追われ余裕がない(時間の余裕、各店は親族経営が多いので、商店街全体を考える余裕、イベントに協力できる余裕がない)

商店の閉店および空き地空き店舗を埋めて町並みの整備が第一

観光との連携を考えたとき、外から来る人たちに提供する食堂、レストラン、喫茶店など休憩する場所がない

マニュアルによらない画一的でないサービスと店、オーナーの魅力を伝えられれば

他の地域のイベントなどにも目を向けてイベント行事の回数を増やすべき。どんどん商店街以外の人間もイベントを開けるようにしたらいいと思う

着任したばかりでよくわかりませんが、通りがまっすぐなのでよさこい祭、阿波踊り、七夕祭などやると賑やかでいいと思う

道路を皆解放していろんな人に場を提供

五、六分の買い物で駐車場を利用するのは大変とのお客様の声

移転した公共物等をもどす(人の集積を測る)

商店街としての魅力だけでなく、公共機能、文化機能を兼備しなければ商店街は繁栄しない。街から流出した役所、病院、銀行、ホールを戻すことが必要。併せて

駐車場の充実

まず全店参加で盛り上げる

南北軸はたくさんあるが東西の道路の活性化

生活必需品が商店街での買い物で全て済ませることができないというお客様のお声が多い。できればスーパーや百貨店さんの力をお借りしたいところです。それと

高田は観光資源がある街ですから観光客を呼び込み、来街時間を増加させる工夫を行政にお願いしたい。上越ブランドは観光も一つですから。

歩行者、自転車に優しいハードの充実。馬出橋一やすね前間だけでも拡幅し寺町一仲町の住民の方の利便性を高める。在来線3セク化の時にやすね前駅を設置

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q13-2 商店街の魅力を引き出すための具体的なアイデア(続き)

商店街のクーポン券

一方通行, 片側駐車

個店の魅力発信

大道芸人全国大会, 超大型の有名マンガの主人公を作成, 学校対抗ブラスバンド大会を本町通で行う 大きなトロフィー

飲食店(ファストフード)の出店

3-5丁目の本町通りを月一回歩行者天国にする。イベントをしてもしなくても

日用品の買える街

商店で働く人々が広く他の店に関心を持って良い店の紹介ができる様に。商店街が飲食店ばかりにならないよう。空き店舗の活用はバランスの良い品揃えができる様工夫して欲しい

行政と商店街費用負担の100円小型バス(バイト採用)を近郊近在に回数多く出す

やはり残念ですけど今は食べ物しかおもいつきません

郊外店にはないひと味違う一品物や魅力的な商品および店作り, レイアウトなどもっともっと工夫が必要。要するに大型店とは違うきめ細やかな接客や商品開発

特に食文化(花ロード弁当のような物)

まずは駐車場の無料化。郊外店(ジャスコ等)は駐車料金を気にせずにいけるのだからそこをクリアしないことには始まらない。魅力ある大型店(スーパー, 専門店)を誘致し, 地元商店街が心から歓迎し協力していくこと。地元に住んでいないで家賃収入だけ得ている方へ出て行ってもらい, 地元に住んで商売をする方を増やす最近冬も少なくアーケードの役目が少なくなりました。カネもかかりますがアーケードの撤去。各自の店の特徴が出せると思います。本町通に木を植えてメープル通りとか人が歩ける商店街にしてみても

生鮮食品, 生活雑貨の店。病院の誘致, バランスのとれた街に

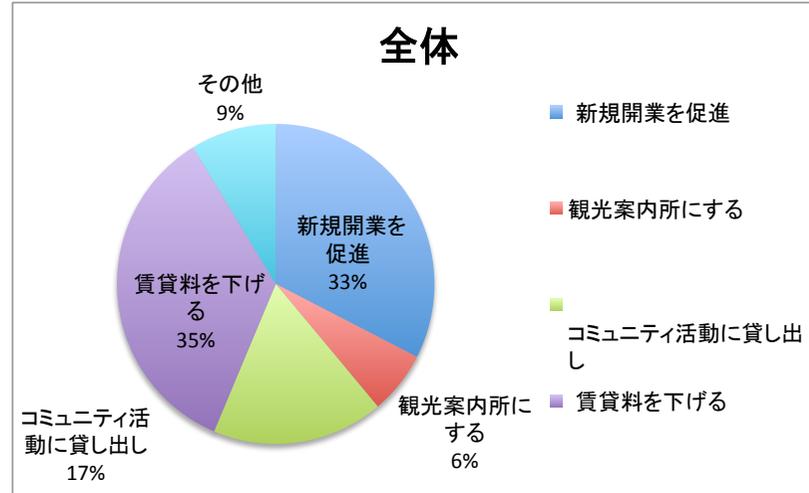
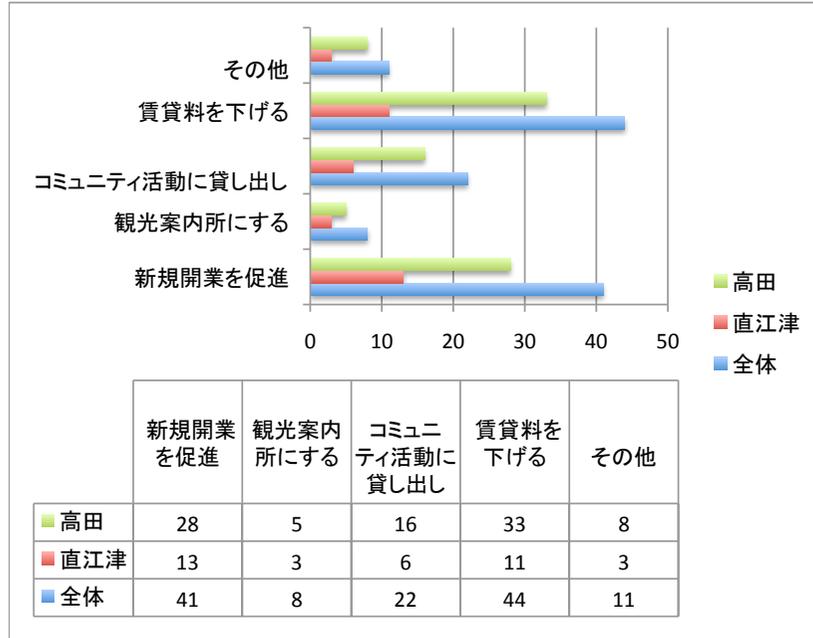
当店の本当の昔のコロッケは10年以上前商店街活性化のため生まれた商品です

交通の整理という点で本町通りは片側駐車は可能だと思うので奇数日は東側偶数日は西側駐車可能としたらお客様も利用しやすくなると思うのですが

花見時は高田公園-本町-高田駅まで催して埋め作る

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q14 空き店舗の活用(複数回答)



その他の回答

若者に安く場を与えてやりたいことをさせる
 期限付きで若い、夢のある人に提供
 食堂、喫茶店
 市の補助金
 街に人が集まる仕組みを作る
 街の掃除、美化
 空き店舗の解消につきる
 お客様が休めるような場所
 賃貸料を下げるのもいいが、自分で商売をしないで貸店舗にしている方は魅力ある店を出店させる努力を不動産や任せにしないで自らすべきで、それができない方はその土地・建物を売ってよそで暮らせばいいと思う
 市、会議所、観光組合で、不足している業種もあるのでテナントの誘致を積極的に行えないでしょうか
 空き地に花壇など、ベンチも

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q15 商店街活性化で中心的な役割を果たすべき人は？

商店街の活性化を切に望む人たちが主になって行すべきだと思う

若い人が中心となってなおかついろんな年代の人の意見も聞いて活動すること

町の中で人でなく外側から町を見つめて要求の出せる人。町を作るプロデューサーが必要！

若い人ややる気のある人

30代、40代の動ける人間を中心に動くべきだと思う

若い人たち

跡継ぎの人たちを中心に

本当に商店街活性化(=まちづくり)を真剣に考えてくれる議員さんなどがよいと思う

その商店街で商売で生きていく人

若い人

ちょっとした野心(山っ気)をもつ若い行動力のある人

見識の高いコーディネーターで(マニア・オタク的感覚も理解できる)財力のある方←こんな人はいない！？

女性

強力なリーダーシップの持ち主、多少ワンマン独善的でもリーダーシップの方を優先

情熱が続く人、自腹の切れる人

若手経営者、オーナーは全面支援する

商工会議所、市の街の活性化に携わる方たち

過去の事例を引きずらず、前例が無ければ作り検証する行動する人

各商店街の組合員が集まって意見を出し合うべき。自分たちの商店街の人間たちだけでは新しい考えは出ないのでは？

理想をいいますと若い方30-60代の方々が中心になると現在の流れにあったものがでてくるのではないのでしょうか

ひとりひとりが果たすべきで、商店街の役員の方が誰かをわからず定期会合を持ってもいいと思う

若手経営者たち

二代目、従業員(行動に責任感がでてくるかも)

市

40-50才の壮年者

街に対して責任感と使命感を持つ人

商店主、今は世代交代中なのか、話がうまくいかない社員としては思うことあり

若手の経営者

各商店がすべきと？

役員はじめ商店街のみんな

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q15 商店街活性化で中心的な役割を果たすべき人は？(続き)

外部から優秀なプランナー(商店街の活性化に実績のある人, アイデアのある人)をアドバイザーとして活性化会議等に入れる

高田本町においては30-55才くらいの若い方の考えを入れる

積極的な人

市長

商店主, さらにテナント業のみの家主さんも自覚すべきだと思う

全体の意見を読み取れる人。いまはやりの若さだけでは無理

30代の若手経営者たち, 50, 60代がサポート役に

新しいアイデアのある若い人

若手

若い人たち, できれば代々そこで生まれ育った家の人

若者

若い女性, 若奥さんのパワー

商店街に愛着を持って柔らかな心で活性化に取り組める人。人間的に魅力(情熱, 積極性, 向上心, 明るさなど)ある人

30, 40代の若い商店主に頑張ってもらいたい

若者

若手, 二代目

やはり女性だと思います。市議員がいいと思います

女性を中心にしたらいいと思う

若い人でやる気のある人

私が小六の時に長崎屋がオープンし, 中学の時大和デパートがオープンしましたが, その時に出店に反対された方々には口を出して欲しくありません。なぜかという、

私は子供ながらに楽しみにわくわく・どきどきしていた当時に思い出したときに反対する人たちが理解できませんでしたし, 未だに理解できません。その当時の市民の大半は大型店がくることにわくわくしていたと思います。そして長崎屋が大和が撤退を表明したらた撤退しないでくれなんてよくそんな調子のいいことが言えたものだとおも

います。商店街のことをそこに来られるお客様の期待に応えられる方で魅力ある大型店を誘致できる方がいいと思います。

現役で働いている人は自分の本業とのかけもちでなかなか実に入らない

実行力のある人

若い人, 昔の考えばかり押しつける人はいらない

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q16 商店街活性化で中心的な役割を果たしている人

古川屋主人, サイクルショップイワシマ, 三野屋菓子店の若

商店街会長, 氏の活性化で頑張った市議員

正香園社長, 松本氏

振興会の人

役員は皆一生懸命

熊田雅明

若い人たちが少ないので限られた若い人たちに全ておんぶにだっこの状態で申し訳ないと思っています

ターミナルホテル田中社長

宮越きね子さん(大杉屋), 御馬出し塾を推進している方々

3-5丁目の振興組合理事長

リーダー会のメンバー

今現在も活躍している宮越さん, 内山さん, 栗田さん

各分野の委員長

現に中心的な役割を果たしている人がいればもっと活性化していると思いますが, その方々には申し訳ないが物足りないです。心に熱い思いのある方々でもなかなか発言する機会がないと思われるので, そういう発言の場があればいいと思います。できればできるだけ多くの方々に意見を出し合えると良いのでは。

知事町, 若手販促委員

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q17 直江津と高田が共に活性化していくために必要なこと

高齢化社会に向けての商店街の在り方を考えた方がよいと思う。ターゲットを決めて、例えば配達を行うとかネットで注文とか低下より安価で商品を提供するとか工夫した方がよいと思う

賃貸料を下げて若者が店を開くことを応援する必要がある

直江津、高田とぐるりと回れるような観光コースをつくること(人力車とか)

共同化、スタンプを共通にしたり(区別しない)

共に活性化していくのは地域性等を見て難しいと思う

価格だけでなプラスアルファのサービスが必要。売ってやるではお客様はこない

集客→土地所有者の協力

それぞれ歴史や条件が違うので独自のアイデアを持ってまちづくりをするべきだが、平等に活性化させるべきやる気

共にというのは難しいと思う！パイが限られている

直江津は無理！高田に集中を

エゴ(地域エゴ)を捨てる

同じようなまちづくりではなく高田は城下町、直江津は港町(エキゾチックな街にする)

直江津地区(関前、中央の統合と周辺部)の再編成と両地区の特徴を出し合った競争

意見のやりとり

一般の方々のライフスタイル・ライフサイクルにあった営業をすべき。特に新たな層(世代)を取り込まねば市場が無くなる。店と家が分離できずに貸せないところもあるのでは？インフラ整備？

直江津と高田どちらも利用したくなるようなイベント、スタンプラリーなど

お祭り

両市にあったそれぞれのイベントの充実

交通の便、直江津の商店街の町並み

商店街の方向性が見えない

最寄品のお店を充実させる

交流が少しはあった方がよいのかもしれませんが

共通ポイントカードか？

消費者のニーズにあったまちづくり

商店街に役所や病院など人が集まる設備を郊外に移して何の活性化か？

わからない

大和、旧長崎屋、イトーヨーカドーの活性化

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q17 直江津と高田が共に活性化していくために必要なこと(続き)

難しいと思います

ひとつひとつできることをみんなで協力して行うこと

商店街と地域との連携

各お店自身のやる気

そこしかない差別化のできる魅力ある商店街

まず商店街自身が元気になること。他力本願ではなく自店にとって何が不足しているのかを見直して1人1人が活性化に取り組む覚悟が必要だと思います

ある程度の大きさの核となる店舗が必要

行政は実際の地価を何十年も完全に無視し、過酷な固定資産税を課し商店街を疲弊させてきたが、私は前々から主張しているが毎年商店街の税を少しづつ下げ、郊外型店舗の税をすこしづつ上げ格差を減らし公正な社会にすべきである

組合同士の話し合い(合同会議)

条件が違う、同列に論ずるのは無理

統一の販促が必要になってくると思います

両方となるとちょっと思いつきません

直江津は直江津、高田は高田の良いところを出し合い、アピールし、お互い切磋琢磨することが大事で祇園祭はもっともっと共に盛り上げることができるとおもいます

共同ポイント制

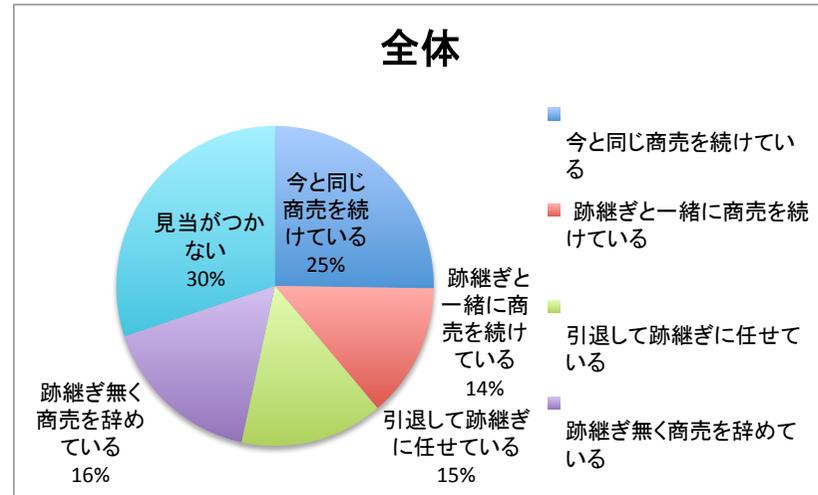
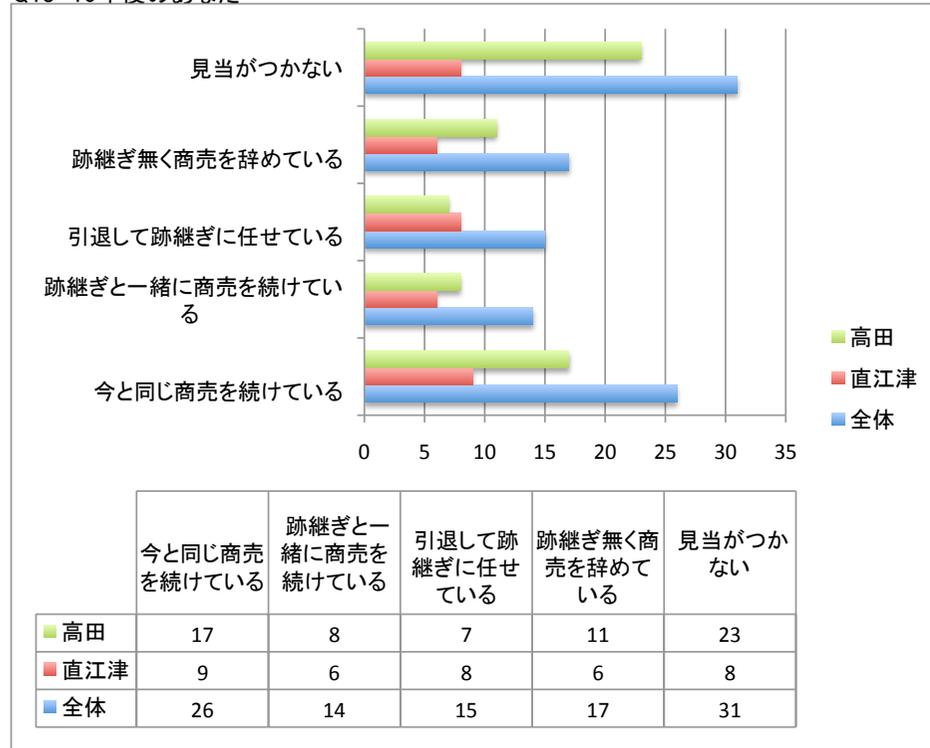
独自の魅力を出しつつ、情報交換しながら進む

行政の積極的後押し

駐車場を無料にしない限り郊外には勝てない

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q18 10年後のあなた



中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q19 10年後の商店街像

次の世代が商売を続けているかどうか疑問であり、商店街全体でお客様へのサービス(レシート等にナンバーを付けて商店街で買い物をするメリットがあるように何か
が当たるとか、割引券が当たるとか)向上を考えることだと思います

外商用の倉庫街になっていると思います

どの店も後継者不足です。何件残っているかわからない

開いている店を作らない工夫。人が休まって集える場所を作る

直江津駅前商店街は現在進行形で夜型飲食業の街に変化しつつあるように思う。通常の小売店は半数以上減ると思う

ゆったり時間が流れるような商店街

商売を辞めている店が多くなっている

老人だけの町屋にならないように

「市政はどんな街を目指すのか」によって今以上にダメになっているか、新たな元気のある商店街になっているか、政治方針が決め手だ

高齢者との上手な関わりを持ちながら幼児や小学生との行事も含めて大きな関わりを持つ商店街

よく言われる「歴史は繰り返す」のことわざ通り、繁栄もあれば衰退もあり、よき時代に育てられた今の二代目三代目の店主は調子のよいときはおもしろいほどお客さんが来てくれていましたが、時代が変わり不景気に直面すると二言目には昔はよかった今はダメだダメだの愚痴ばかりこぼし、若い者は「どうせやるなら大型店店長かテナントに入り格好い商売をしたいとうわべの良さばかり見ている気がする。どんな業種であれ若さとバイタリティで身を粉にして泥まみれでがんばればたとえ小さな店から始めてもお客さんは来てくれます。お客さんの方がそれを望んでいるからです。自分の店は自分で守り抜くぞという気迫のある人だけが生き残り、やる気のないもの特に他力本願の人はどんどん店をたたんだ方がいい。商店街が原っぱになっても(これはちょっと言い過ぎかな)小さな店が重宝される時が必ずくると信じ、それほど今が一番踏ん張り所なのだと思う。最後に一言。国や県はなんとか金などと表面をとりつくりうのではなく昔の高いままの土地評価額を思い切り下げるなどの対策を取ってもらいたいと思う

想像がつかない

今現在よりはよくなっていると思う！ そのように期待しないと夢がない

可処分所得の高い優良なコンシューマが眼を二重丸にして各商店に集まるような商店街です。提灯は後からたくさんついてくると思います。はやくしないと死んでしまいます。

十年後はたぶん壊滅？もう手遅れ

商店は存続するが、商店街ではなくなっている

今のままでは衰退していると思う。商店街としての体をなしていない！

現状では悲観的

個人のお店が増えていることを願う

このままでは商店街はなくなると思います。商店会費、町内会費が高額すぎる。役員の考えが古くてついていけない。会費は役員の飲食、旅行等に使われている。この町内に来て40年以上になっていますが、10年くらい前に町内会で「あなたはよそ者だから」と言われた。20年30年町内にいてもよそ者扱いです

このままだと飲食街もしくはそのピークも去ったさびれた長屋街

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q19 10年後の商店街像(その2)

脇野田に新幹線が止まるようになれば、高田直江津はきつと思う。このままだとほとんどの店舗が無くなっているのではないのでしょうか？いろいろと勝手なことを書きましたが、自分は何年かぶりに上越に帰ってきました。高田の駅の状態を見て深刻だと思います。もっと若者を。革新が必要だと思います。古いものを大切にすることも大事ですが、発展のためには若者を中心にすべきだと考えます。

流れはやはり変わっていると思います。若い方から来て頂ける形をつくっていくのがいいのではないのでしょうか
老人が増加して本町のお店が必要になり昔の賑わいのある街になっていることを希望しています

生活するに便利な街、ほっとする空間のある街

核になる大規模店があり、専門店もまたそれなりに見直されていることを望む

残念ながら更に淘汰が進むと思われます。新幹線開業も決して商店街にとってはプラスになるとは思えません

予見できません

人が自然に集まる街になればよいと思います

飲食店街か？

しっかりと自分の軸足で立って、小さくてもしっかりと商売をしている者や店の集まりであって欲しい。なんと言っても駐車場が欲しい

消費者といろんな意味で濃密なコミュニケーションがとれていて活気あるまちづくりはできないと思う。特に田舎町では

本町はすばらしい通りになると思う

わからない

夢はありません

高齢化が商店街内だけではなく周辺住民にもますます振興するだろうし、公的機関や公共交通が無くなり不便になった場合は空洞化は深刻になると思う。耐えることができれば商品やサービスに魅力ある個店がのこり、商店街としての機能は保てないのではと心配している。そうならないように個店の元気を取り戻す努力をしたいと思っています。

おしゃれをして時間を過ごせる場所

明確なコンセプトがない商店街は消滅してしまう。宅配やネット通販に席卷されてしまう

従業員のいないおじいさんおばあさんが店番をしている暗い街

このままでは半数が閉店していると思う

現状の商店街からは希望を持てる商店街のイメージはわいてきません。皆が力を出し合って知恵を絞って活性化したいです

市の中心地活性化いかにかかっていると思います

ゴースタウンになっているだろう

現状のままでは無理。新しい商店街を立ち上げれば生き残れる

10年後はあまり良くない。20年後ぐらいにまた良くなってきていると思います(間違いないと思います)

高田の場合は寺町、西城町のお客が多いが共に高齢化しているので足を確保するための手段として商店街所有のバスを周遊させて自由に乗り降りできしかもワンコインくらいでというようなことも必要では。10年後というより今すぐできたらいいと思っています

中心市街地の実態調査に関するアンケート集計結果

Q19 10年後の商店街像(その3)

文化・芸術＋専門店の街

今の状況だと今より寂しい商店街になっていると思います

駐車場があり道路にはメープルの街道。カフェ、レストランがあり人々が散歩できるゆとりのある商店街

旧長崎屋ビル、大和上越店、後継者がいないため自然的に店を閉める、テナントでできている店の人がこの商店街をどのように見るようになるかなど、10年後のことは計り知れない

もっと駐車場を整備し、車でも徒歩でも行ける商店街にしてください

今が過渡期(良くなるも寂びるも)。想像できません。

このままいけばなくなる