

公民教材開発論 商店B班

岡本滯奈 笠原芽衣 土田将大
坪井千幸 舟生博紀 吉村春奈

◆テーマ

高田本町商店街の今
～これからを生き抜くために～

◆テーマ設定の理由

- ・取材を通して昔と今では、大きな違いがあることがわかった。

⇒老舗といえども、殿様商売(ただ親の店を継いでなにもしないまま)ではダメだ！！
商店街全体の活性化のためにも、老舗が積極的に関わっていく必要があると
考えた。

◆取材したお店 1軒目
〈正香園〉 創業60年



2軒目

〈肉の米久〉 創業約70年



3軒目

〈竹内泰祥堂〉 創業82年



4軒目

〈大杉屋惣兵衛〉 創業約400年



5軒目

〈渡部鮮魚店〉 創業40年



◆取材内容

- ①商店街に出店してよかったこと
- ②商店街に出店している中で抱えている問題
- ③活性化にどのように関わっているか
- ④昔と今ではどのように違うか
- ⑤商店街で商売する意義
- ⑥今後の商店街の展望

①商店街に出店していてよかったこと

〈創業50～80年〉

- ・昔は雁木通りだったため、人通りが多かった。
⇒ ダイワ・長崎屋の存在もとても大きかった。
- ・近隣の小学校との関わりができる。

〈創業100年以上〉

- ・昔は高田にお店を置いているだけで良かった。
⇒ 昔は「本町商店街」というブランドがあった。
- ・遠方からお客が来てくれる。

②商店街で商売する上で抱えている問題

〈創業50～80年〉

- ・跡継ぎがない
⇒自分の子どもに跡を
継がせるのが可哀そう。
- ・人通りが少なく、
売上減少→経営難→閉店
という店舗が増加している。
- ・店員が少なく、イベントが大
変…
- ・1つ1つのお店に入りづらい

〈創業100年以上〉

- ・昔は高田に3店舗あった。
⇒今は経営上1店舗でもいい
が、それぞれの顧客がいる
ため、店舗を無くせない。

②商店街全体が抱えている問題

- ・交通の便が悪い
（バスの本数が少ない、駐車場がない）
- ・人が集まる施設の減少
（ダイワ・長崎屋・病院・市役所など）
- ・郊外に大型ショッピングモールができた
⇒人が商店街から流出してしまった。
- ・若者や子連れの人が商店街を利用しない
⇒業種が偏り、欲しいものを揃えることができない

③活性化にどのように関わっているか

〈創業50～80年〉

- ・買い物に來れない人のために配達を行っている。(正香園)
- ・イベントには必ず参加する。
⇒今はスタンプラリー
- ・昔作ったオリジナル商品を今も販売している。(米久)

〈創業100年以上〉

- ・歴史ある重要な店舗であるから、本町を支える重要な一員としての意識を持って日々頑張っている。

④商店街の今と昔

- ・全体的に人通りが減少した。
- ・シャッターの店舗が増えた。
- ・呉服店などの老舗店舗減少。
- ・若い客層の大幅減少。
- ・業種の偏り。
 - ⇒大型ショッピングモールへの人の流出
- ・日曜日に人が来なくなった。
 - ⇒平日もダイワ等の撤退により、働く人の商店街利用がほぼなくなった。

⑤ 商店街で商売をすることの意義

- ・お客さんとの関わり
⇒テナントより、一人一人のお客さんと深く関わることができる
- ・個店で商売をすることで、「自分のお店をなくせない！」という気持ちで商売をすることができる。

⑥今後の展望

- ・昔のようにはいかなくとも、長崎屋・ダイワの跡地に人をあつめる施設ができれば、お客さんも少しは高田の街に戻ってきてくれるのではないだろうか。
⇒イベントを行って、商店街全体で客を呼ぶことを考えていきたい。

若い人の力と老舗の店舗の協力が大切。

- ・スーパーが必要！
⇒人が戻ってきてくれるのでは？
- ・本町商店街にしかないものができればいい！

⑥今後の展望

- ・ショッピングモールの真似をするのではなく、
商店街＝専門店の集団でなければならない
- ・特色ある店や店員を作らなければならない
- ・楽しく選択できる商店街

⇒目標：外で買うよりもここで買ったほうがいい
と思えるような中心的商店街
商店街だけでサイクルし、完結出来る。

◆直江津商店街について

- ・直江津には10箇所の商店街がある
⇒「直江津商店連合会」というものを作り、
商店街全体でイベントを行っている。



それぞれの商店街でもイベントを行っている

◆調査

日時：2012年2月1日(水)13:00

- ・直江津中央商店街理事
勝島玩具(創業60年)
- ・子どものおもちゃ全般を取り扱っている

内容：本町商店街の質問内容と同様

◆調査結果

- ・ほぼ、高田本町商店街と同様の結果となった。
- ・直江津中央商店街特有の結果
⇒商店街でそれぞれが頑張ることも大切。でも、直江津地域全体で盛り上げることも大切!

◆調査を通して

- ・昔のように「ここでしか買えないもの」という目玉商品の開発が必要。
⇒老舗が集客の役割を果たし、老舗→活性化につなげる。
- ・学生が利用するように「学割」や、コンビニなど若い層が商店街を通るような工夫が必要！
- ・上越教育大学生も本町のイベントや、本町に行く機会があれば、積極的に利用するべきだと思う。
⇒今回の調査から、わたしたちが周りに広めていくことも必要ではないかと考えた。