

振興協議会の 提言から

中央通り 五ノ町・四ノ町 を商店街の中心ゾーンに

その① 商店密度を高め「核」づくりを

現代の商業界では、車社会の中において商店対商店の競合から、大型店を混じえての商圏の競合となってきました。

このような環境下において白根地域の商業が、新潟市などの周辺大型商圏と対抗していくためには、業種構成が充実し、しかも駐車場などの商店街機能を持つ、商業集積地を形成する必要があります。

現在、散在する商店を中央通り、五ノ町、四ノ町商店街に集め、商店密度を高めて中心ゾーンとして位置づけ、長期計画の中で①商工会、市との連携。②業種構成。③非店舗との話し合い。④駐車場などの付帯施設の設置について、三商店街で検討していくことが

望ましいとしています。

そしてこれが実現できれば、近隣町村を含めた白根市商業の核として、十分に消費者ニーズに添えていくことが可能と結んでいます。

その② 一ノ町は共同市場的な機能を

一ノ町周辺は、生鮮食品（肉、野菜、魚）最寄品（日常必要とする商品）を中心とした商店数は現在も多く、商店密度も高い商店街区です。こうした特色を最大限に生かし、消費者を吸収するために、市場としての機能を高めていくことを勧めています。

具体的な対策として、①現在のままの店舗商店街に販促事業として、市場機能を持たせていく。②周辺、あるいは現在の区画を開発し、新たに共同施設を設ける。③将来は共同

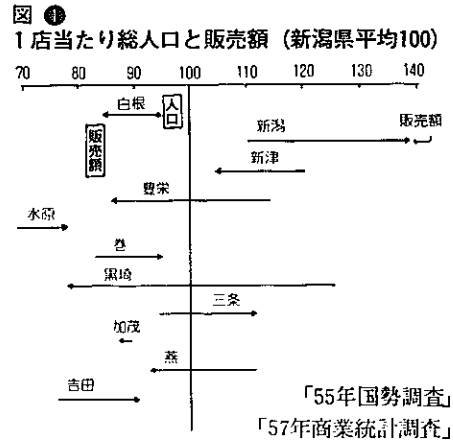
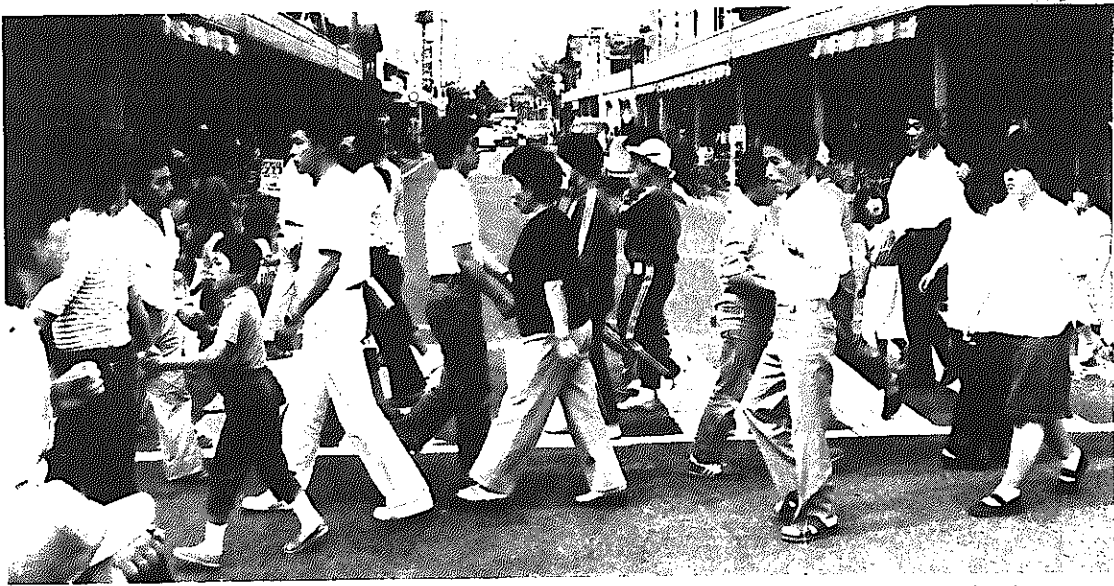
消費者の吸引力は マイナス方向

白根市小売業の二店当たりの生産性を、人口を基にした販売額から見ると（図①参考）、新潟市が二十九、水原町十、巻町十二、

三条市十七、吉田町十三%とプラス方向を示すのに対して、黒崎町四十八、豊栄市三十、燕市十九、新津市十六、白根市十一%のマイナスとなっています。

これは、新潟市、三条市は商業集積も高く他市町村から販売人口を吸引していること。水原町、吉田町、巻町も、それぞれが小さい商圏ながらも地域の中心として購買力を吸引しているのに対し、白根市黒崎町などは自市や町の消費

現 況



生かされにくい 六万人の商圏人口

前述のことを具体的に見ると白根市の商圏は、白根市、味方、月潟、潟東、中之口村、小須戸町で商圏人口（商圏内に常任する人口）は、六万五千百人と想定されます

① 白根市の商圏規模

全品目	数値
商圏人口（商圏内に常任する人口）A	65,073人
購買人口（商圏人口×購買率）B	31,614
白根市	22,665
流入人口 C	8,949
商圏シェア B/A	48.6%
流入購買率 C/B	28.3

（58年商圏動向調査）

② 購買力の主な流出先

流出先	全品目	生鮮食品	日用雑貨	衣料品	食料品
新潟市	18.4%	25.5%	12.7%	3.8%	
三条市	3.4	4.2	2.9	1.3	
新津市	1.9	2.0	2.3	1.3	
黒崎町	5.3	4.2	6.1	7.7	
その他	3.3	3.6	3.3	2.6	
合計	32.3	39.5	27.3	16.7	

（58年商圏動向調査）

他商圏への 流出率は32%

五十八年の白根市の購買力流出を見ると、かなりの高さになっています（別表②参考）。その状況は、全品目で三二%の流出率で、流出先は新潟市が一八%と半数を占め、次いで黒崎町の五%となっています。

その④

個店の対応がポイント

本市の商店にとって急がなければならないこととして、「消費者に支持されない店は繁栄しない」の原点に立った、経営体質の改善強化を求めています。

その心がまえとして、①問題にぶつかった場合は、問題を整理して前向きに進んでいく。②計数管理、データの把握をして常に自店の内容を認識し、改善を行っていく。③独自の業種、業態の確立をめざし、消費者の要求に応える商品構成、店づくりを行う。④家族や従業員の理解を得て、お互いに研究をして一体となって経営目標を持つ。⑤まちづくり地域社会の一員として参加する。の五項目を商業振興には欠かせない条件としています。

新飯田・庄瀬・白井の商店街は

最寄品中心の経営へ

今回の調査報告の中では、新飯田、白井、庄瀬地区の商店街については触れられていませんが、これらの地区にあっては、五十四年五十六年度の調査で将来指向すべき姿として、「白根地区を補完する近隣型商店街として、日常生活に密着した最寄品を中心に、消費者ニーズに添えていくことが必要で、そのための機能の充実と、商店会活動の活性化を図っていくかなければならない」と指摘しています。