



# 微 明

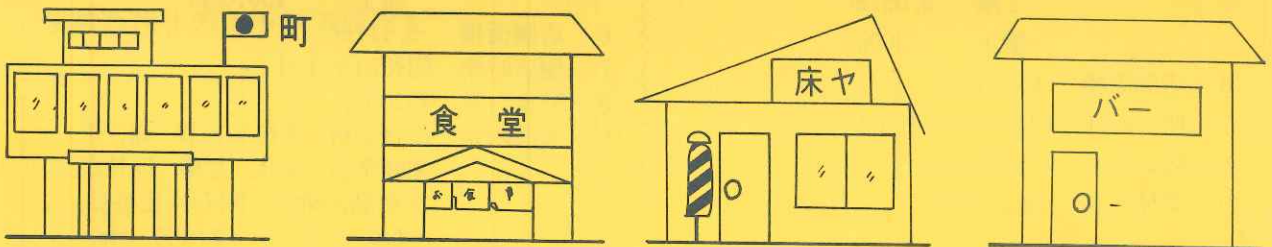
発行 青年部部长  
責任者 山崎 健一

## 高喜・伊勢甚の進出は絶対に阻止しなければなりません

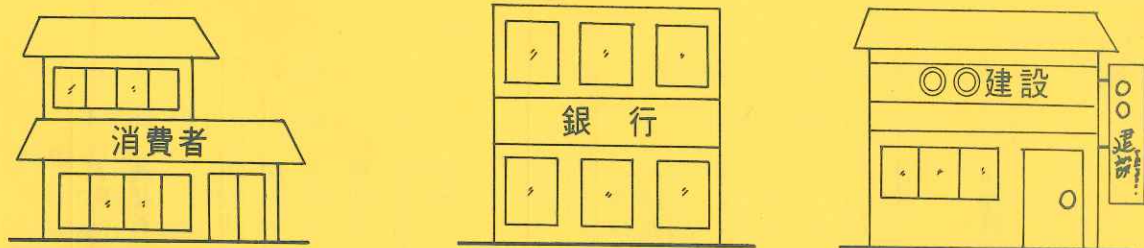


何んと10店のうち8店が売上げ0となるわけです  
 それとも残りの19億円を500店で奪い合いましょうか？  
 ウチは高喜・伊勢甚とは競合しないから大丈夫→貴方の商売を皆んなでねらっています←

## 高喜・伊勢甚とが進出すればほかにも影響がたくさんです



- さびれた町 活気のない町 ●もう外食はやめよう ●月に1回を3ヵ月に1回にすれば良い ●不景気だから酒どころではない
- 税金が減る  
↳若者(2世・3世)が町を去る



- 結局は高い商品を買わなければならない
- 預金が集まりません
- 店を建てなおす気力もない

## 団 結 す れ ば 絶 対 に 阻 止 で き ま す

# はじめに

私達青年部は、上尾市（埼玉県49. 4）柏、松戸市（千葉県50. 2）鹿島町（51. 7）駒ヶ根市（長野県52. 6）真岡市（栃木県53. 6）西那須野町（栃木県54. 3）と、いずれも大型店進出後、先進的な街の再開発事業の数々の施設の実状を、視察してまいりました。これらの市、町は大型店を積極的に受け入れたり、反対しながらも最終的には進出されてしまったり、あるいは阻止したり、とさまざまですが、一ついえることは、大型店に進出されてしまったら既存の商店街は、さびれてしまい、共存共栄は絶対に有り得ない、ということです。「自分の店には直接影響はない」などと安易に構えているのはもってのほか、町全体に活気があってこそ自分の店にも活気があるのです。「大型店問題だけは起きてほしくなかった」我が鉾田町に於いても、53年8月以降の大型店問題は、町の死活問題であり、もはや「対岸の火」ではなく現実問題として、きびしく対処しなければなりません。過去3回の「微明」は青年部の事業報告を中心に発行してまいりましたが、今回の「微明」作成にあたりましては、大型店問題を中心に企画しました。

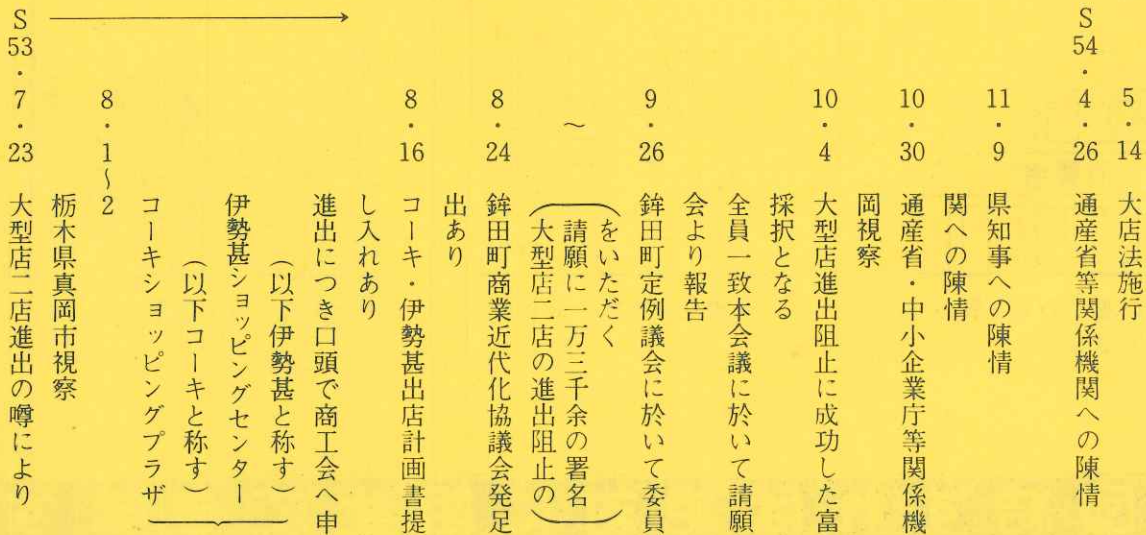
## 〈特集〉 大型店問題

### 1. 大型店出店計画のあらましと現状

#### a. 大型店出店計画内容

<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 出店場所 鉾田町西台バイパス通り</li> <li>2. 出店名称 伊勢甚ショッピングセンター</li> <li>3. 敷地面積 約8,000㎡</li> <li>4. 建築面積 8,265㎡</li> <li>5. 階 層 2階             <ul style="list-style-type: none"> <li>1階 4,008㎡</li> <li>2階 4,057㎡</li> <li>屋上 200㎡</li> </ul> </li> <li>6. 店舗面積 6,281㎡</li> <li>7. 開店時期 昭和54年6月1日</li> <li>8. 駐車台数 約300台</li> <li>9. 業種内容 (商品総合)</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 出店場所 鉾田町本町関鉄鉾田駅前</li> <li>2. 出店名称 コーキショッピングプラザ</li> <li>3. 敷地面積 約12,618㎡</li> <li>4. 建築面積 7,137.43㎡</li> <li>5. 階 層 2階             <ul style="list-style-type: none"> <li>1階 3,643.23㎡</li> <li>2階 3,341.20㎡</li> <li>屋上 153.00㎡</li> </ul> </li> <li>6. 店舗面積 5,117㎡</li> <li>7. 開店時期 昭和54年4月</li> <li>8. 駐車台数 約200台</li> <li>9. 業種内容 総合衣料、食料品雑貨、靴、花、家庭電器、文具、書籍、DPE、医薬品、時計、宝石、化粧品、催事場、名店街、レディスパーラー etc</li> </ol>
---	---

#### b. 大型店出店計画提出後の動き



## 〈特集〉大型店問題 2. 大型店に対抗するには！！

「大型店進出の打開策は、まず、自店や商店街の見直しから、

大型店進出による打撃は、当然どこの地域にもあります。また、大型店同志が、サンマやパケツを無料であげて、客を呼び込むなど、地元商店に不快感を与えたという事実もあります。こうしたことが報道されると、大型店は怖いということになり、反対運動に発展することが少なくありません。だが、多くの反対運動をみると、「オレが困る」といった理由で成功したものは、ほとんどありません。「オレが困る」という人は、自分の店や、商店街をもう一度見直す必要があります。「オレが困る」より、いままでどれほど「お客を困らせていた」か、気づくはずです。大型店にばかり向いている眼を、もう一度、すなおにお客の方へ向けてみることで。そこに大型店に負けない方法があることがわかりいただけると思います。

### 〈商店街のチェックリスト〉

①商店街は徒歩でも車でも買物に便利か。②雨や雪が降っても買物に不自由しないか。③商店街の中が歯ぬけになっていないか。④人あつめの核店舗があるか。⑤業種構成は均衡がとれているか。⑥車がお客の買い物のじゃまをしていないか。⑦商店街組織は、振興組合などの法人組織で、独立した商店事務所があるか。⑧商店街業務を、責任をもって執行する専任の事務局長がいるか。⑨商店街活動ができるだけの資金があるか。⑩商店街のリーダーはすぐれた人物で、組合員は協力的か。など……などです。イエスの項目がいくつありましたか。半分以上なら良い方で、それ以下なら、お客のためにあまりになっていないことになります。以上が須田泰三氏の講演を要約した新聞の一節です。鉾田町の商店街には欠けているものばかりですがなによりも若い人達をひきつけるはなやかさと、ショッピングする楽しさがいちじるしく欠けていると感じません。

独身貴族といわれる人達の消費力は、商店街にとってかなりの魅力です。しかし彼等の消費意欲を満足させられないという事実は、売上げがのびないだけでなく、多くの問題点を我々に示唆していると思います。

### 商業近代化のチャンスは今だ！

不便でたいした魅力も感じないがわざわざ遠くまで行くまでもない、といったまにあわせのお客様と、タバコは地元で……的な、買物を対象にしての商売でやって行ける時代は終りつつあると思います。いまや都市間の競争をぬきにしての商業活動は考えられない時代です。鉾田商圏の市場性という観点から大型店というものをとらえるならば、現在の我々では持つことのできない可能性を与えてくれるとは思いませんか。商圏そのものが衰退してしまつては、個店の存在はあり得ないのです。オレ達が困るから、お客が喜ぶ大型店進出を反対する以上、協同組合なり、株式会社なりを設立して、オレ達自身で、お客の喜ぶ大型店を作るぐらいの計画が必要であり、義務であり、生きのびる道でもあると思います。大型店が出て来たら皆がつぶれるならばつぶれた覚悟で事に当れば大型店のひとつぐらい作れる可能性は充分でしょう。資本主義社会とは自由競争が原則の社会です。虫けら同然の我々も必死にがんばらねばなりません。なみはずれた力を持つ大企業ですら、なおいっそうの発展のためには、内部的な努力はもとより、人材のスカウト、業務提携、合併など、あらゆる手をつくして、総合的な機能と合理的経営を追求し続けているわけです。それに比し、虫けら同然の私達はどうか。消費者の皆様に対してはもとより自分自身に対しても厳しさが足りなすぎるのではないのでしょうか。まがりなりにも当商店街全体の売上げは年間 130億ぐらひはあるわけです。大型店進出問題が起きている今をひとつのチャンスとして、誇りをもって次の世代に譲れる町づくりの一步をしるべきです。商工会会員の皆様のご良識と人格に期待したいと思います。

最後に、商工会組織の充実と、ステイタスの高揚をめざし、多くの犠牲をはらいながら努力してきた活動を、無視あるいは否定すらしめて来た人達がヒステリックに叫ぶ、組織の利益を考えぬ自分よがりなアジテーションにまどわされ、町づくりに対してなんの理念もない反対のための反対運動に終始するならば、結果的には、一部の人達の利益を守る手助けにはなつても、町全体の発展の道を見失う危険性は多分にあることをあえて記しておきたいと思ひます。

〈特集〉大型店問題

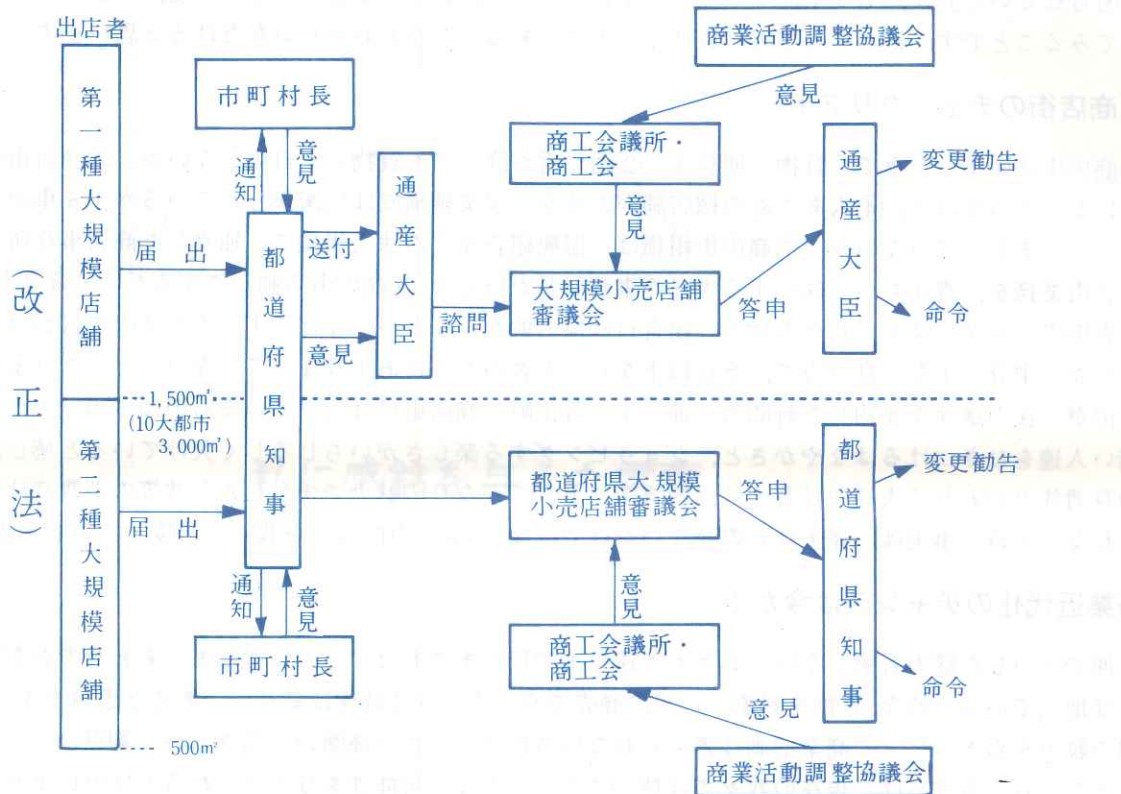
3.大型店とは

a 大型店の知識

(イ) 大店法（大規模小売店舗法）とは

80年代の新しい商業秩序をめざした新小売り関係法がいよいよ誕生の運びとなった。  
 大規模小売店舗法（大店法）と小売商業調整特別措置法（商調法）を新法に一本化する。  
 この新法は小売業の将来に何をもたらすか？改正案は下図参照

(ロ) 出店調整のしくみ



(ハ) 主な改正点（大店法）

- 調整届けい出制) 対象面積の下限を引き下げ一律「500㎡を超えるもの」とし、中型店まで規制できる。
- 対象店舗面積が1,500㎡以上（十大都市では3,000㎡以上）は通産大臣が、500㎡～1,500㎡未満は都道府県知事がそれぞれ調整する。
- 通産大臣が調整する店舗の届けい出も知事経由とし、知事は意見を申し出ることができる。
- 小売業者に対する店舗面積についての勧告命令は、通産大臣、知事調整案件とも、一つの建物の店舗面積の合計を500㎡まで引き下げられる。
- 勧告期間は現行の3ヶ月を4ヶ月にし、必要があればさらに4ヶ月を限度に延長できる。逆に、必要がなければ期間短縮できる。

以上が主な改正点であるが、その中で都道府県知事が大きな位置を占める。すなわち、知事が届け出の窓口になること（現行は通産省）。大型店出店の是非について知事が意見を添付できること。さらには出店中止の勧告、命令までできるようになったこと。——などの規制が盛り込まれたため、全般に規制強化の性格が強まった。

知事に対しては市町村長の意見申し出が出来、小売業者の意見申し出も市町村長に出来る訳であるが、大型店出店反対においては消費者と一体となった町ぐるみの反対が重要であり、そこに商業の近代化——買いやすい店作り、街作り——が急務となっている。

## b 大型店出店後の事例（栃木県真岡市，昭和49年出店）

各地で大型店出店による既存商店街の衰退が多くあげられているが，その中でも県下に「ノーモア・真岡」と大きな波紋をなげかけた栃木県真岡市の事例をとりあげて見る

人口5万人，周辺は農村地帯，いわば田園都市の風情を色濃く残している真岡市に群馬県伊勢崎市に本拠をもつ中堅スーパー「いせや」と地元，栃木県の百貨店の雄「福田屋」の二つの大型店が出店申請。出店場所は市中心街から国鉄真岡線をはさんで反対側の駅西地区。たんぼの真中に百貨店とスーパーがニョキニョキと建つ典型的な郊外型大型店（図参照）以下その経過を見ると

	申請内容	商調協議後
いせや 50. 12. 3 オープン	店舗面積 10,328㎡ 年中無休 500台収容駐車場	→ 6,500㎡ 年間40日休日
福田屋 51. 11. 23 オープン	店舗面積 13,927㎡ 450台収容 駐車場	→ 7,500㎡ 年間40日休日

例 市内の小売店舗面積26,000㎡

加えると自動車の普及率が高くとくに周辺農村地帯からの買い物はほとんど車である。

この二つの大型店の出店の影響はただちに現われS49. 12～S50. 5までの売上げを100とした場合，S50. 12～S51. 5までの売上指数は84.3（25～30%減）この間のいせやの売上約45億円（50/12～51/11）51年5月入店数平日 4,000人土曜日 7,000人日曜日 9,900人→1人平均 5,300円の買い物。

51年12月の調査で商店街の売上げは29.5%減，この売上げ減は今になっても戻っていない。

反対運動に立ちあがった少数派、の一人は言う「問題を投げかけてもぜんぜん反応がない。大型店なんかおっかなくない，十分やってゆけると思ったのだろう。1万平方メートルという売り場面積がどういう打撃を与えるのかだれも理解できなかったのだろう」と……。

真岡市——栃木県の小さな市で起った事であるが明日は我身か？……。

## c 近代化の事例（佐賀県鳥栖市昭和46年開始）

最近商業近代化事業の計画も目に見えて増え商業，商店経営の近代化を急務のものとしている。

ここで紹介する佐賀県鳥栖市本通筋商店街は46年に近代化事業を開始し，現在では新規計画者にとってのモデルともなっている。

鳥栖市の商業活動は40年代に至り道路交通網の発達により，博多（車で50分），久留米市（車で15分），といった商業都市が近くなり顧客の流出が相次ぎ，購買力の減少が著しく，衰退傾向となっていた。また商店街は鳥栖駅を中心として国道に面した自然発生的商店街であったため建物の老朽化が著しく，加えて道巾9m，歩道がない等，交通量の増大に伴い顧客はゆっくりと買物も出来ず魅力ある商店街としてはほど遠いものになっていた。

近代化の契機は43年都市計画による道路拡幅（15m），及び歩道造成事業が着工され商店街の中にあった郵便局，警察署の移転払い下げに伴い，少数の有志で街の振興策が考えられた。

45年に僅か32人の組合が組織され，近代事業としての都市高度化資金の受入れスタートまで2年と他の商店に見られないスピードで計画が固まったのは組合員に危機意識が強く，さらに結束力が強かったと言える。

以上その経過詳細は

◎業種構成（組合員44名）衣，12，文代9，装8，食料品5，喫茶及び食堂3，サービス4，その他

◎46年度→3ヶ年計画 総事業費 5億5千万円

（高度化資金 1億8千万円 自己資金 1億9千万円 その他）

◎49年度 アーケード，カラー舗装に着手 総事業費 1億4千万円

（高度化資金 1億1千万円 自己負担金 3千万円）

◎売上 50年度約22億（1店平均 5,000万円）

その後毎年10%近い伸び率を上げ，52年度は27億円を達成している

その間，商店街として適切な機能を持つための業種構成の充実から必要な業種転換の指導や資金計画，店舗レイアウトを経て，顧客の十分満足を得られる商品構成を得て，客寄せ効果がさらに大きくなり，近代的な街に生まれかわり今後の発展が期待されている。

## 座談会

## 〈特集〉大型店問題

## 4. 大型店問題を考える

司…さてこの座談会は人口わずか2万8千人のこの銚田町になぜ相續いて2店の大型店の申請があったかというところから始めたいのですが……。

A…今年5月に大店法の改正があるがそれ以前に申請をしたい大型店のおもわくと、経済的な理由があると思う。つまり都市部では消費力の低下と大型店対大型店の競争と大変にきびしい状態になってきたのでターゲットを地方に持ってきたんだな。それが都市部を含めて大型店どうしの競争を有利にする材料にもなる訳だ。

B…それではなぜこの町を選んだかということだが第一にまだ大型店がないこと。それに消費者が割合豊かな経済力を持っていること。町の商業の近代化も確立していなくて市場性よしとにらんだんだろう。

C…それに、これだけの大問題になったのは町の商工業者に大きな責任がある。しっかりした商圈を確立して商業の近代化をして消費者をがっちり把握できていればこれだけの騒ぎにならなかったろう。

司…では、現在の銚田町の商店では消費者は満足していないということですか？

C…そう、以前に行った消費者購買調査では消費者意識と経営者側の考えにはかなりのズレがあるんだ。たとえば、商工構成、駐車場の問題、サービス、接客態度、今後の商圈の予想、その他なんかだな。

D…でも、たとえ大型店が出店してもそんな消費者の不満は全部は満たしてはくれないだろうし、品ぞろえ、サービスなんかは専門店の方がいいと思うがな。

B…ところが消費者の意識はちがう駐車場に車を置いて雨にもぬれずに一つの建物の中で殆どどの商品が買える。食堂もある。子供たちだってゲームコーナーや屋上の広場で遊べる。たとえ、品ぞろえは専門店に劣っていても、それにもましてワンストップショッピングの魅力はあるんだな。

C…消費者としては大型店大歓迎というところだ。

司…では、もしこの2店が出店ということになったら……？

A…これはもう、銚田の商店街の売上げは $\frac{1}{2}$ 以下になるな。たとえ、大店法の改正等で規模の小さいものが出店となっても売上げ50%ダウンは覚悟がいるだろう。

C…市場性、車の普及率をみてもその影響は真岡とは比べものにならんだろう。

D…私は大型店が出店ということになれば市場が拡大され、町の消費者の吸収力が増えてその

大塚吉問問

結果売上げが増加すると思うが!?

C…それはちがう。大型店の出店している他の町でも町としての吸収力は増えているがその十  
α分も含めて大型店に持っていかれっちまっている。まして現在の銚田じゃ考えられんこと  
だな。

A・B…その通りだ。

司…大型店に対抗できるものはありますか？

B…現在の銚田の商店街では何もなだらうな。真岡市のように閉店においこまれる店も多い  
だらう。

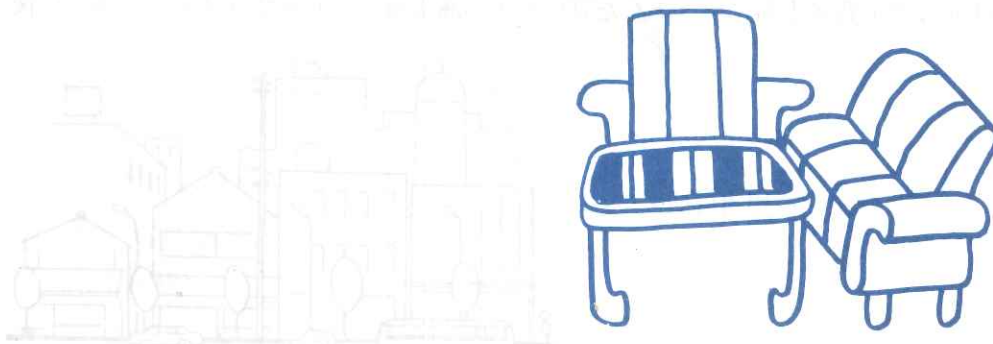
C…たとえば商店街が近代化されていて、消費者をがっちり把握していればそんな町に大型店  
が出店してきても、町の消費者を刺激して商圈が拡大して……ということになり得るだらう  
が、今のこのままの町では無理だ。しかし、大型店がどうのこうの問題でなく、早急に商  
業の近代化をしておく必要がある。

A…銚田の都市計画もすすめられ鹿島線・都市計画道路の開通と町の様子も一変するだらうが  
中心の商業地区だけ、いやその周りも含めて商工業者だけが現在と同じようなことをしてい  
ては、ますます消費者の地元商店街離れが進んじゃうだらうな。

B…たとえば大型店に対抗するものとはいうと現商店街を整備して共同店舗を運営するとか、  
新しい土地に商店街を作るとか。また、大型店が出店するならその運営を地元でするなんて  
ことも可能なんだぞ。今、そういったものを始めないとますます地元には不利になるだらう。

C…とにかく出店してからでは遅い。それ以前に対策を立てて実行することだな。真岡市や西  
那須野町という大型店出店後地元商店街の売上げが激減している地域では何の対策もないま  
ま、反対運動もシリ切れのままで大型店が出店してしまったため、本当に目もあてられない  
状態だ。

A…ここにきたからにはもう、大型店云々の問題もさておいて自らの問題なんだから、町の開  
発を含めた商業の近代化を考えて対策を立てて消費者の心をはっきりつかんでおく必要があ  
る。この騒ぎの原因の一端はというと大部分は地元商店街の経営者側にあったんだから。



## 〈特集〉大型店問題

# 5. 鉾田町の現状と未来像

## a. 鉾田町の現状

鉾田町は、昭和45年以降人口・世帯数とも増加率は低いですが、昼間人口は常住人口より5%多くなっている。これは、当町が鹿行地方における行政の中心的都市として発達し、国及び県の出先機関が集中したことや、金融機関・高等学校など人の集まる機関が多くあるからである。このような施設を都市機能施設と呼ぶが、鉾田町にはまだ都市機能施設が整っているわけではない。このような都市機能施設に対する商店街に必要な施設として「レクリエーション施設」「文化施設」「福祉施設」「医療施設」などがあり、このような施設が「住みよい」「働きよい」「買いよい」街づくりにつながり、人の集積が小売商業にとって最大の協力者であり、極めて重要な関連施設であるのでこれらのレベルアップに商工会、商店会、小売業者は関心を持たなければならないのに、現実には表面的関心しかもっていないところに意識・考え方の問題がある。

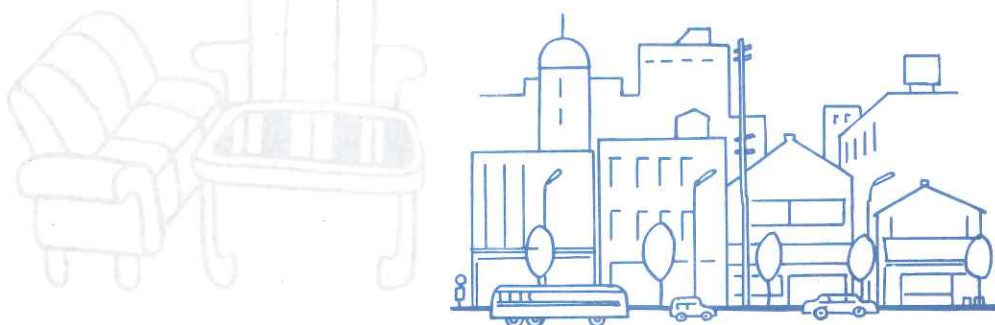
交通機関の状況は、バス路線、関鉄鉾田線とも年々減少し、それに変わって自家用車の利用度が極めて高くなっている。特に乗用車普及率は、県内では鹿島・神栖に次いで88.4%と高い普及率を示しており、自家用車を利用して家族ショッピングする割合がふえている現在、経営者は駐車場問題を真剣に考えなければならない。

商店街の状況では、「高級衣料」「時計・メガネ・カメラ」「贈答品」などの高級品はまだかなり水戸市のような上位都市で買われているのが現状である。これを防ぐためにも小売業者は、商品の品揃え、専門店化といった対策が必要なのではないだろうか。

## b. 鉾田町の未来像

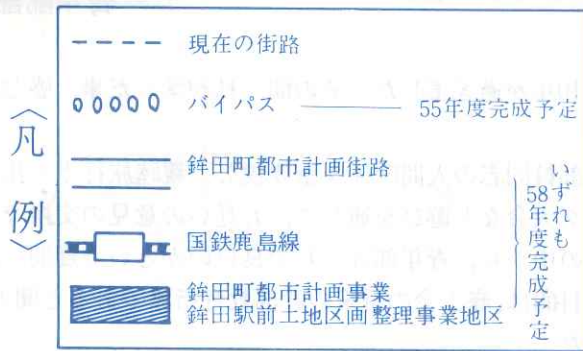
鉾田町の将来の環境変化をとらえるうえで注目されているのが国鉄鹿島線と都市計画街路であり、その状況をみると右図のようになる。

現在国鉄鹿島線が昭和58年に全線開通の見通しですすめられており、これに共なって新鉾田駅周辺の17.6haが58年度中に整備できるようにすすめられている。これによって地区内計画人口1,400人(80人/ha)が入ると予想され、交通機関として7つのバス路線が計画されている。これにより人の流れは現在の関鉄鉾田駅から新鉾田駅に変わるであろう。また、都市計画街路が実現すれば、車の流れは変わり、商店街内の通過車両の減少に伴う買物環境の向上というある程度の利点はあるものの、道路網の整備、交通網の再編成による時間距離の短縮化は顧客の町外流出を促進するという大きな欠点もある。したがってこのような欠点を最少限にする為には、都市計画街路に対する代替策として中心商店街の魅力と吸引力の向上の為、歩車道分離、車の一方通行実施、時間帯通行の実施と駐車場の改造、共同経済事業の実施を含めた商店街近代化事業の実施など消費者志向にマッチした買いやすい商店街づくりができるかが今後の課題といえる。

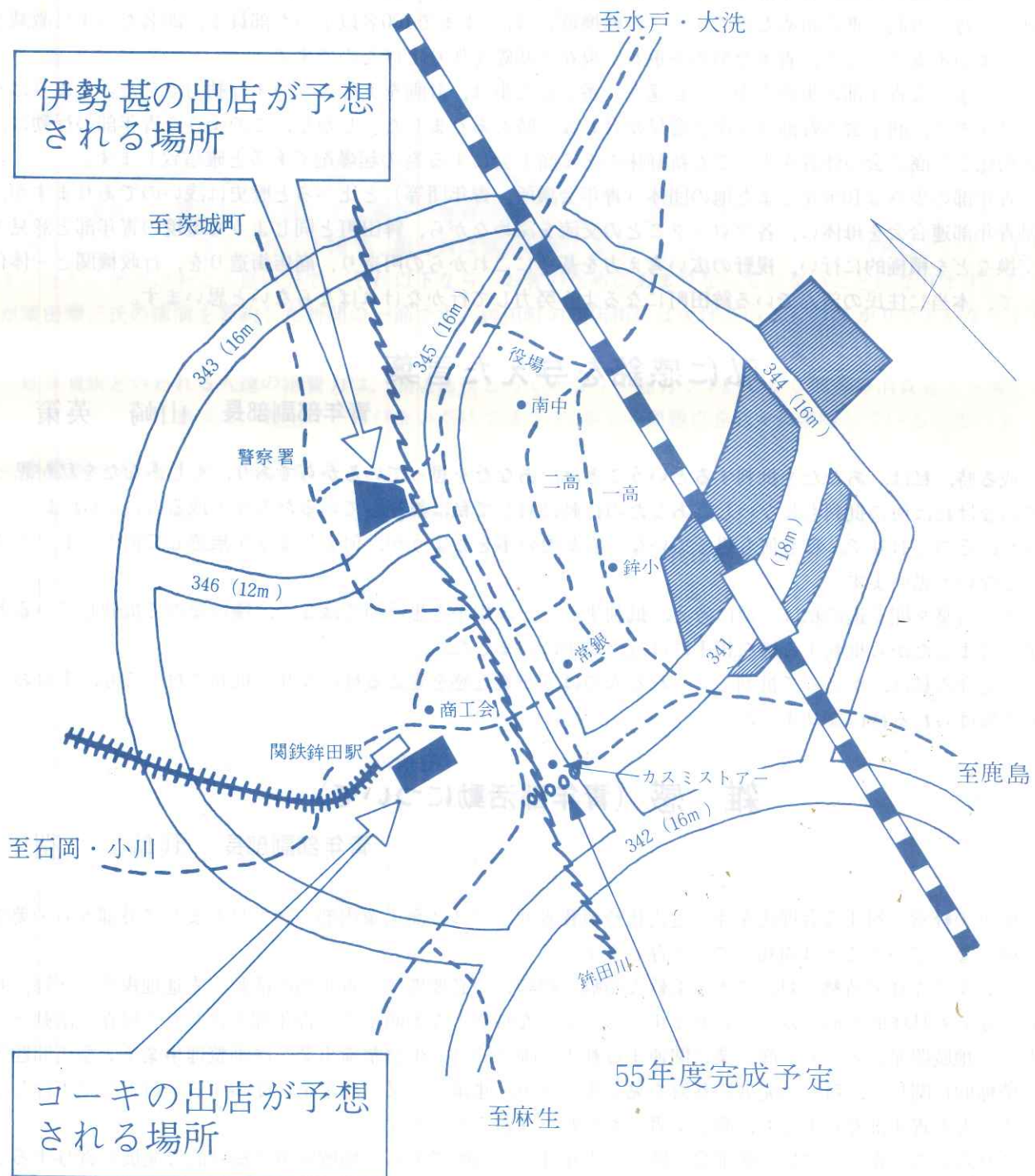




c. 図で見る銚田町の現状と未来像



〔略 図〕





## 青年部について

青年部部长 山崎 健一

私が商工会青年部に入部して10年が過ぎました。その間、私が学んだ事、感じた事を書いてみたいと思います。

発足当時の青年部は、まず、部員同志の人間関係を重要視し、親睦旅行から出発した事を記憶しております。その後数年間は、ボーリング大会など遊びを通じて、お互いの意見の交換などをして来たのですが、これもやがてマンネリ化し、部員の中から、青年部はこれで良いのかという疑問を持ち始めたのです。

商工会が青年部を発足させた目的は、商工会の将来の幹部教育指導であると聞かされていた私達にとって、疑問を持ったのは当然の事でした。

その後、遊びの為の青年部ではなく、商工会と同じように、年間の事業計画を作成し、それに基づいて活動して行く方向に進み始めたのです。この転換期には、いままで100名以上いた部員が、20名たらずに激減してしまい不安でしたが、着実な努力を重ね、現在の基礎を作り上げたのです。

このような青年部の歩みの中で、私達が一番学んだ事は、計画を実行にうつす行動力でした。あまりはりきりすぎて、商工会の幹部の人達と意見が合わない時もありました。しかし、このような青年部の行動は、老朽化した商工会の体質を少しでも新鮮味のある商工会にする為の起爆剤であると確信致します。

青年部の歩みは10余年とまだ他の団体（青年会議所、青年団等）と比べると歴史は浅いのですが、県青年部連合会を母体に、各ブロックごとの交流を深めながら、銚田町と同じような環境の青年部と意見の交換などを積極的に行い、視野の広い考え方を基本にこれからの町造り、商店街造りを、行政機関と一体化して、本当に住民の望んでいる銚田町になるよう努力して行かなければならないと思います。

## 私に感銘を与えた言葉

青年部副部长 山崎 英策

或る時、私は、あなたを批判するという事は、あなたを思っているからであり、もしあなたを私が思っていなければ何の批判もしないし、あなたの行動に対して私は無視しているだろうと或る人に云われました。確かにそのとおりで、私も何も思っていない人が悪い事をしようが、何をしようが無感心で何のアドバイスもしないと思います。

この言葉を聞く迄の私は、逆に考え、批判することは相手を思うのではなく、嫌いなので批判していると思ってましたから批判する様な相手には近づかずにいました。

でも今の私は、かえって批判してくれる人のほうが親近感を覚える様になり、批判に対しても、すなおに耳を傾けられる様になりました。

## 雑感（青年部活動について）

青年部副部长 箕輪 潤

個々の経営に対する合理化を伴う近代化や消費者サービスは商工業内部の努力にもまして外部からの要求が強くなっていることは周知のことと存じます。

そのような経済情勢に対応できる柔軟な頭脳と組織化の必要性は、青年部の活動（先進地視察、研修、対話）からも具体的な形でみうけられます。このような時勢のなか商工会（青年部を含む）の現在の活動とともに、地域開発、とりわけ商工業に関連する都市計画に於ける街路整備事業、区画整理事業や大型店問題等に積極的に関与し、新しい発展の基盤を見出し具申、建議し、又、商工業に従事する一員として実行して行くことが青年部ならずとも、商工業者におかれた課題であります。

これらのことがしいては、商工会（商工会青年部）の目的である「地域経済の総合的な発展に寄与すること」と思います。



# 活動報告

## ❖町執行部との対話 S.53.7.17 商工会会議室

委員長 戸田 隆

商工会青年部活動の一つである「町執行部との対話」が、昨年に続き7月17日午後8時より、商工会会議室に於いて行なわれました。銚田町役場より、塙町長、白井商工広報課長、伊東企画開発課長の出席をいただき対話が行なわれました。以下質疑事項と回答は次の通りです。

### (1)「町営駐車場について」

現在第一、第三日曜日の無料開放と夏季利用時間の延長は実施しているが、夜間の開放、利用券等による料金支払いについては検討する。

### (2)「新駅付近開発計画の現在の進行状況について」

地権者の同意もほぼ終わり、実施しているが、計画等を役場内に公開する広報を出しても来場者が少ないので、もっと関心を持ってもらいたい、とのことでした。

### (3)「土地利用計画法に基づく開発行為の届出について」

土地利用計画法についての説明があり、それに関連する大型店出店問題では、塙町長より「出店反対に協力する」という言葉をいただきました。

### (4)「銚田町の観光開発について」

特に大竹海岸の駐車場問題は、民間の駐車場の利用と、バイパスを建設し、交通渋滞の緩和を計りたい、とのことでした。

以上の問題について、町執行部の方々となごやかな雰囲気に対話が進む中、私達青年部は町政問題に身近に感じ取りました。又、特に大型店問題に対しまして、町長の「出店反対に協力する」という言葉に安心感と共に我々もさらに経営努力をしなければ……という気持ちを抱きながら、「町執行部との対話」を終りました。

## ❖筑波ハイキング S.53.10.5

委員長 岡村 敏夫

今回のハイキングは筑波山(標高876m)をふもとから登って見ました。参加42名  
以下コースをたどって見ますと



## ❖ダンス講習会 S.53.11~12

委員長 真家 吉市

第三回目を迎えた青年部主催ダンス講習会は、商工会二階会議室に於いて、銚田町の従業員25組50名様への参加をいただき、11月の第一木曜日から八回にわたって行いました。

講師には、一昨年もお世話になりました額賀元康氏をおむかえして、ブルース、ジルバ、ワルツなど、回を重ねる事に大部分の人が音楽に合わせて踊れる様になりました。私も必死に挑戦したのでありますが、生来のリズム音痴と申しましょうか、皆様の足手まといとなるばかりでした。

12月21日のパーティーでは、全員が講習会の成果を存分に発揮して、非常に楽しく、華やかに終了しました。

講習会、パーティーを通して青年部員、出席していただいた従業員の皆様の親睦を深める意味においても、有意義なダンス講習会であったと思います。

## ❖スキーツアー S.54.2.22

委員長 中山 惣司

2月21日、待ちに待った栃木県鶏頂山スキーバスに銚田町商店街の店員を含め男女総数43名が午後11時に出発しました。

今年は、例年になく雪が少ないため、スキー場のコンディションが心配されましたが、思ったより良く、心がはずみました。

車中一泊でしたので、皆さん疲れるかと思いましたが、疲れもみせず青年部の指導者に従い、元気に、楽しく滑ってくれたこと、とてもうれしく思っています。出発のとき、昼食のとき、帰るとき、いづれも集まり良く、明るい雰囲気であいへんよかった……。これも皆さんひとりひとりが、気を配ってくれたからだと思います。

帰りのバスの中も、居眠りする人も少なく、最後まで歌などがでて、楽しく、協和のとれた、車中一泊のスキーバスツアーを終えることができました。



あ っ け る と

昨年の活動状況

開催年月日	開催場所	題名	部参加数	備考
S 53. 5. 26	銚田安房グランド	親睦野球大会	16名	税務署招待
S 53. 6. 18	栃木県真岡市	先進地視察	11名	(銚田町に大型店出店が予想され、身近な商店街として先進地視察を行う)
	銚田町商工会	町執行部との対話	16名	
S 53. 9. 25	銚田町役場	献血運動	10名	
S 53. 10. 12	筑波山	ハイキング	部員10名 従業員30名 計40名	
S 53. 10. 25	磯一旅館	経営講習会	22名	日東電機工業KK 阿部 吉之助社長
S 53. 11. 4~5日	福島県湯本	青年部親睦旅行	10名	
S 53. 11. 2~12日	銚田町商工会	社交ダンス講習会	延 222名(8週間)	毎週木曜日
S 53. 11. 26	銚田二高体育館	歌謡ショー協力	全員参加	
S 54. 2. 21 ~ 22	栃木県鶏頂山	スキーバス	43名(部員11名)	
S 54. 3. 22	栃木県西那須野町	先進地視察	11名	
S 54. 3	銚田町商工会	広報発行	全部員	

広く部員を募集しています。  
我々と一緒に活動してみませんか!!  
連絡先 商工会内 嶋山 悟  
TEL(2)二二四六

部員紹介 (銚田町商工会青年部名簿 昭和54年4月1日)

番号	氏名	住所	備考	番号	氏名	住所	備考	
1	石崎 明	銚田町新町	下鹿長酒店	0	19	田山 芳彦	銚田町上新町	喫茶 もんく
2	石崎 千明	〃 旭町	ときわ食堂	0	20	田山 勝敏	〃 横町	田山化粧品店
3	磯崎 優	〃 昭和町	磯一旅館	0	21	戸田 隆	〃 本町	戸田化粧品店
4	岩崎 忠介	〃 旭町	鬼沢そば店	0	22	飛田 欣造	〃 旭町	飛田板金塗装
5	伊東 光一	〃 本町	伊東時計店	0	23	仲田 正広	〃 上宿	仲田精肉店
6	岡村 忠	〃 舟木	岡村商会	0	24	中山 末夫	〃 柏熊	中山建築
7	岡村 敏夫	〃 舟木	岡村商店	0	25	中山 惣司	〃 柏熊	中山製材所
8	大槻 幸治	〃 坂戸	大槻ハウジング	0	26	星野 博光	〃 桜本	星野京染店
9	大沼 次男	〃 舟木	大沼建設	0	27	真家 吉市	〃 借宿	真家自動車修理工場
10	鬼沢 好紀	〃 旭町	鬼沢そば店	0	28	永長 和広	〃 古宿	永長食品
11	小野瀬将美	〃 御城	小野瀬農機具店	0	29	橋本 佳之	〃 堀ノ内	橋本商店
12	川島 美次	〃 下富田	川島建築	0	30	二重物惣司	〃 借宿	丸加スズキ販売
13	君和田 孝	〃 旭町	君和田理容店	0	31	箕輪 潤	〃 旭町	みの写真館
14	木村 貞夫	〃 横町	木村陶器店	0	32	山崎 健一	〃 古宿	クリーニングのやまと
15	栗原 修	〃 七軒町	栗原牛乳店	0	33	山崎 英策	〃 昭和町	山崎電機工業所
16	桜井 正昭	〃 舟木	礎建築設計事務所	0	34	渡辺 隆	〃 新町	カナモノマルキ
17	勢司 正躬	〃 古宿	フードショップかちよう	0	35	渡辺 統之	〃 仲須	八百徳米菓店(ブリアン)
18	鬼沢 勝兵	〃 高田	鬼沢左官	0				

微 明

引き締めようと思うなら、しばらく拡張させておくに限る。  
弱めようと思うなら、しばらく与えておくに限る。この道理を知ることが「微明」という。柔弱は剛強に勝つものなのである。

▶あ と が き◀

大型店問題のみならず、銚田町の将来を考えるにあたり、次代を担う私達は、町の近代化を今こそ真剣に考えなければ、時代に残された何も魅力のない、さびれた町になってしまうだろう。大型店の進出により、街の形成が大きく変わり、銚田町の歴史をも変えてしまう、といっても過言ではないと思います。10年後、20年後の、「住みよい」「働きよい」「魅力ある」街造りを、今町ぐるみで対策をたてなければ、「明日の銚田町はない」と痛感しました。

大型店出店反対

編集者一同