

電源地域のトップランナー・ 産業創造都市 新潟県 柏崎市

水、すなわち石油のまちとしてエネルギーと深く関わりを持ちながら発展してきました。原子力発電所については、昭和四十四年、市議会で誘致決議が行われました。これと前後して故小林治助市長を応援する青年層が一致団結し、市議会、商工会議所とともに

完成しました。現在は関東圏で消費される電力の実に二割強を柏崎刈羽原子力発電所が送り出しています。

産業の中心は商業と機械金属工業

産業の面から見ると、柏崎は商業と機械金属工業が盛ん

石油の町から
世界一の原子力のまちへ

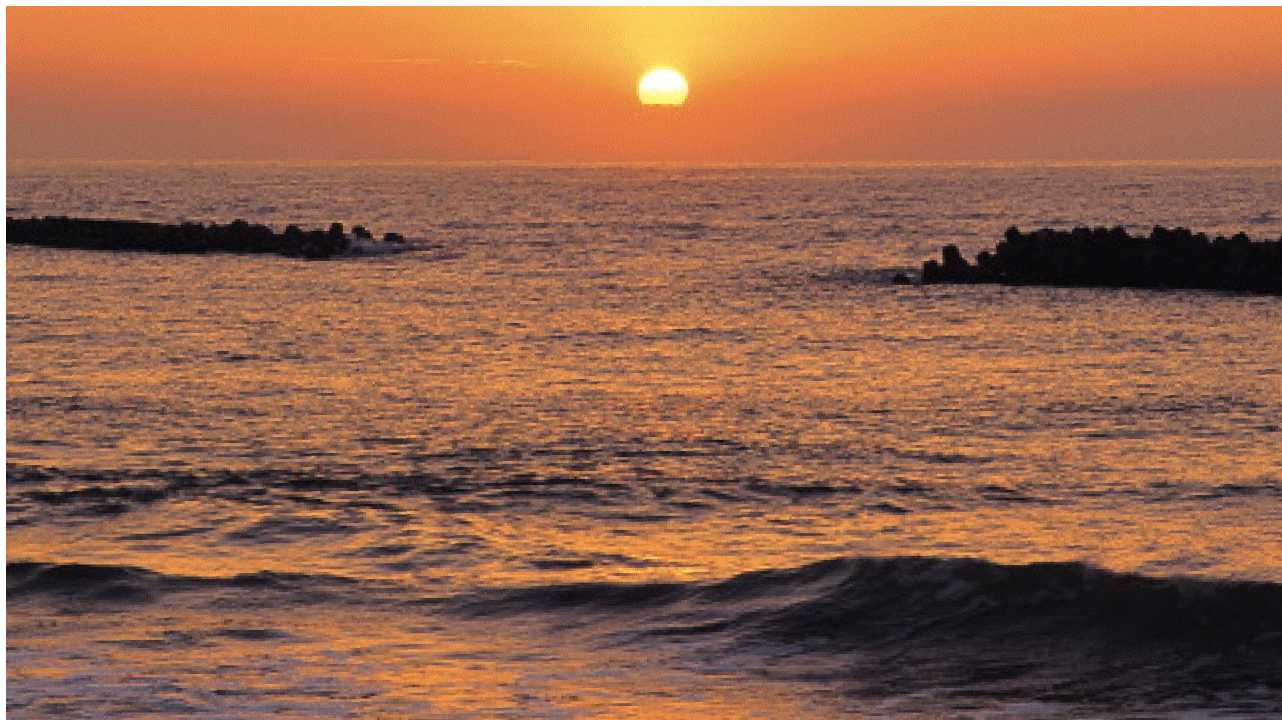
柏崎市は、世界一の出力を誇る東京電力㈱柏崎刈羽原子力発電所の立地するまちです。現在は新潟県内第四位の人口約九万人を擁しています。古くは明治三十一年に日本石油本社が置かれるなど、燃える

「国のエネルギー政策に協力すること、発電所建設を契機として地域振興を推進すること」を主な目的とし、原子力発電になじみのない市民への理解活動を精力的に進めました。建設推進と反対の意見で市内が二分してしまう苦難を克服し着工から四半世紀後の平成九年七月、世界一の発電所は

です。江戸時代から小千谷縮や近隣の産物の積出港であり、北前船が寄港する貿易都市として繁栄し、また、戦前から自動車精密部品を中心とする工業が発展しました。特に、柏崎に進出した大手製造業が大きく成長していく中で、広範な関連企業群・下請け企業群が形成され、順調に発展を遂げた時期が続きました。一方、郊外の大型店舗が賑わいを見せる中、衰退していく中心市街地に対して再開発事業を実施し、賑わいを取り戻しつつあります。

また、現在も近隣の刈羽郡三町一村を含めた各産業の中心地であり、広域行政の核として大きな役割を果たしています。

今回、柏崎市の産業の中核である商工業を取り上げ、平成十三年に完成した中心市街地の商業地域活性化事業と、新規分野への進出や産学官連携を目指す工業振興策について検証してみたいと思います。



特集 電源地域のサクセス・ストーリー

新潟県・柏崎市

電源地域のトップランナー・産業創造都市

産業復興に挑む柏崎市

― 柏崎市産業振興部が取り組む商工業振興策 ―

■ People プランナー

「起業しやすい町」で新しい企業を育てたい

柏崎商工会議所 内藤信寛さん

高い金属加工技術を地元に継承し 新規分野を開拓します

酒井鉄工所 酒井好道さん

洗練された生活用品を育て発信しています

青山工芸 品田洋さん

柏崎の顔「中心商店街」の再生を進めます

最上屋 吉田勝彦さん

中心市街地活性化事業の 標準工程計画について

■ DATA PAL

柏崎市

Focus 政策・制度

中心市街地活性化事業

岩手県一関市「総合型チャレンジショップ」

地元若者の企画・運営による「目指すは賑わい発信基地」

ふるさとじまんの一品

広島県東広島市

静岡県富士宮市

宮崎県野尻町

沖縄県具志川市

情報クリップ

地元産ワサビの加工・販売事業

株式会社つえエービー（大分県中津江村）

第13回「電気のふるさとじまん市」開催のお知らせ

表紙イラスト・相原健二

「地域のひろば」は、電気のふるさとのかまちづくりを応援する情報誌です。



産業復興に挑む柏崎市

― 柏崎市産業振興部が取り組む商工業振興策 ―

知的資産・大学を生かした
地元工業界の再編成

柏崎市の工業界は、明治中期の石油掘削・精製業、大正後期の製菓業、昭和初期の自動車部品製造業の発展に支えられ、その後の電気機械製造業、精密機械製造業、金属製品製造業の進出により、市内に広範な関連企業群を形成し、機械金属製造業の集積が図られました。

このように柏崎市の工業は

柏崎商圏の動向（2001年度新潟県調査）

- 商圏人口 127,333（▲3.5％）
- ・第一次 柏崎市・高柳市・刈羽村
- ・第二次 西山町
- ・第三次 出雲崎町・小国町・柿崎町
- 購買人口 74,251（▲13.7％）
- 商圏内シェア 58.3（▲7％）
- 地元購買率 79％（▲4.5％）県内5位
- ・新潟市、上越市、長岡市、十日町市、柏崎市

（注）▲は1998年度調査との比較

大手企業を中心とした企業群として大きな発展を遂げてきました。しかし、最近の景気低迷や安価な外国製品の攻勢に圧され、柏崎市を撤退する大手企業もありましたが、これからは、大手企業との提携で培った製造技術に大学の研究成果を取り入れて新製品を開発し、新たな需要を掘り起こすなど、直接顧客・下請に求められる自立した企業経営が期待されています。

そのための具体策として、新潟産業大学、新潟工科大学という二つの大学と連携した工業振興策を重視しています。二つの大学は人材育成の重要性の観点から、電源立地の財源を活用して誘致建設を支援したものです。

新潟工科大学には、産学連携を推進する地域産学交流センター、新潟県が整備して地元製造業の技術の高度化、新製品・新分野進出を促すこと

もに起業化のための研究開発を支援する柏崎起業化センターがあり、これらの機能を有機的に結びつけて新事業・新産業への取り組みを促進すべく、市が支援しています。

二つの大学を東西においた学園ゾーンに建設を予定している新産業団地には、電気・機械部品などの製造業や、ソフト・デザイン等のサービス業の誘致を予定しています。さらに、大学との共同研究や大学で開発された新技術の応用のためにベンチャー企業が進出してくることも期待しています（平成十八年、分譲予定約十六畝）コラム参照。

また、重要な地域資源でありながら技術水準が高く手が届かなかった原子力発電所に對しても、メンテナンスだけでなく製造業として参加する意欲を持つ企業が現れ始めたことは力強いことです。

中心市街地の活性化へ
再チャレンジ

大型駐車場を備えた大型店の郊外への進出が相次ぎ、中心市街地の商店街の不振が課題となっていました。平成十三年三月、約十年の歳月をかけた東本町まちづくり事業が完成しました。昨年、商店街活性化の中心的役割を担うショッピングセンターが、経営不振のため民事再生法による申し立てを行いました。八月の債権者集会では再生計画案も承認されました。現在、招聘した外部の専門家を中心に再生計画を実行しつつある段階です。市も再生のための支援をしています。

六月に発表された新潟県の商圏調査では、三年前と比較して

柏崎市の商圏人口は三・五％減、買物における地元購買率も四・五％減と低迷しています。

コラム ベンチャー企業が求める大学の資源

地方における企業誘致は相当困難な状況にありますが、独自の技術にかけるベンチャー企業にとって、高いポテンシャルを有する大学の研究成果が企業立地の強いインセンティブになると考えられます。

千葉県T社は、真空皮膜に関する岩手大学M研究室の研究成果を活用するために岩手県に進出しています。また、三重県のA社も共同研究を申し入れると共に、大学側に企業の研究部門を設置したいとの意向を表明しています。

柏崎新産業団地へも、大学との連携を求めるベンチャー企業の進出が期待されます。

す。この点からも柏崎市を元気づける施策として、中心市街地の活性化は非常に重要です。若者を呼び戻すためには若者のアイデアによるまちづくりが必要との考えから、新潟産業大学や新潟工科大学の協力を得て、若者による政策提案・プロジェクトも実施しています。

東本町を中心とした中心市街地のハード整備は完了し、最も賑やかだった八〇年代前半の通りが戻ってきたようです。次は、顧客重視の店づくりと品揃えによる魅力づくりです。市としても、まちを元気づけるソフト事業や市民参加活動を支援しながら、中心市街地の活性化に努めています。



「起業しやすい町」で新しい企業を育てたい

柏崎商工会議所 専務理事 内藤 信寛さん

柏崎の産業の課題

大手企業の撤退、これが最近の柏崎の産業を取り巻く大きな課題です。平成十一年に小松エレクトロニクス（従業員約三百人）平成十三年には日本石油の子会社・日本石油加工（同約三十人）、新潟日本電気（同約

九百人が撤退したため、平成十三年度の製造品出荷額は、ピーク時の平成九年度より千百十一億円減少し、同じく事業所は六十社減少、従業員も二千百二十一人減少しています。

新産業団地で
企業の自立を支援

柏崎は、明治以来大企業の誘致により発展してきたため大手約十社の親企業が約四百社の企業を支えているという下請け構造が定着しています。

しかし、ここに来て親企業がいつの間にかいなくなると

いような状況が急速に目立ってきました。これを受け親を頼りにしているような企業ではやっていけないというところで、下請け企業自体から、下請け体質の脱却という方向がでてきました。そのためには、自主製品の開発や新たな取引先の開拓を目指していかなくてはならないわけです。

基幹産業である
機械金属工業の方向

市や商工会議所も一体となつて、下請け体質からの脱却を支援しています。その一つが、二つの大学が東西に位置

特定商業集積法の中心市街地活性化事業を実施

次に、商業を中心としたまちづくりです。少子化による

する学園ゾーンの中に整備する約二十八畝の新産業団地です。とはいえ、日本の工業団地の六割が空いているような状況ですから、外の地域から企業を誘致してすることは難しいものです。自社製品の開発や新たな成長分野にチャレンジするような元気のある地元企業を選抜してその団地に誘導していく、そういう方向性を目指します。

さらに、二つの大学と共同研究などを通じて連携できるような企業やエネルギー関連の研究開発型の企業も誘致していきます。それには、電気料金が高額になるという原子力発電立地地域のメリットを大いに活用させていただきます。

このような税優遇・助成金・融資等の制度が高く評価され、起業情報誌、ベンチャークラブでは、柏崎市を、起業しやすい町全国都市第二位にランキングしています。

特定商業集積法の中心市街地活性化事業を実施

次に、商業を中心としたまちづくりです。少子化による

人口減少は避けられないとしても、人が集まって賑わっていくことは大切です。柏崎では、平成三年に当時の通産省・建設省・自治省の三省共管によるまちづくりである特定商業集積法の指定を受け、十年をかけ、道路の拡幅や駐車場整備、ショッピングセンター「フォンジェ」の建設など、の中心市街地再開発を行いました。

特に、首都圏との交流を活

発化させるために相当規模の大会など開催できるよう、収容人員八百人ものコンベンションホール「市民プラザ」も整備しました。

今までは地域の企業全体を底上げしようと行政や商工会議所は頑張ってきましたが、これからは、新分野への挑戦や、新規顧客の開拓など、新しい経営の実現に意欲的な元

気のある企業人を応援していく時代になると思います。このような意欲を、これからの地元産業を担っていく若い方々に、ぜひとも期待したいと思っています。

電源地域の
サクセスストーリー

製造品出荷額（億円）		
H9	3,220	
H13	2,109	▲1,111
事業所数		
H9	520	
H13	460	▲60
従業員数		
H9	12,360	
H13	10,239	▲2,121

㈱酒井鉄工所は、昭和十三年から柏崎市で金属加工業を営んでいます。十年前には、当時まだ開発されていなかった移動体の衛星放送受信装置を㈱新日鉄と共同して製品化するなど先進的な取り組みを行っています。

そして、柏崎商工会議所の機械金属部会長としても柏崎工業界の指導的立場にもおられる社長の酒井好道さんに、将来の金属加工業を支える人材育成と、新しい受注活動への取り組みについて伺いました。



高い金属加工技術を地元に継承し 新規分野を開拓します

株式会社酒井鉄工所 代表取締役社長 酒井 好道さん

大手地元企業と培った 高い技術が 柏崎工業界の資産

ここ柏崎には、㈱リケンという、BMW・フォードなどにも採用され、国内新車の約

五〇%のシェアを占めるピストニングを製造しているほか、ホンダのレースエンジン用に部品供給を行うほどの世界的な技術を有する自動車部品メーカーがあります。そのリケンさんと五十年にわた

腕もあり管理もできる 技能士の育成が重要

しかし、自動車関連製品の激減という景気の波をまともに受けはじめた四、五年前から、非常に厳しい経営が続いています。

この高度技術を駆使して県内外に打って出るには、腕もあり、管理もできる、ブルー

文を受けるのは難しいので、全国規模で受注活動を展開する必要があります。

部品製造を受注するため 原子力発電所の 品質保証指針をクリア

今年四月ころ、東京電力さんから、原子力発電所内で使う機具類や部品の製造を地元製造業に発注したいとのお話があり、地元製造業二十数社が柏崎商工会議所に推薦していただきました。

メンテナンスではなく、本業の製造業として原子力発電所の高度な技術部門の仕事に地元企業が参加することは稀ときいています。東京電力さんからも、技術水準に対する高い評価を頂いたうえ、原子力発電所のISOともいえる「JEA G4101 一九九三年原子力発電所の品質保証指針」について、一週間から十日に一度の割合で一回五時間計十回くらい、マンツーマンによる指導をしてくださいました。見直し依頼に対する品質保証の提出など管理に関する具体的な方法です。技術水準

カラーでもホワイトカラーでもない人材の育成が重要です。というのは、加工業の仕事は、物を削って形を作っていくわけですが、多品種で少量の生産を効率よく行うには、メーカーから新たな機械を購入する必要や既存の設備の組み合わせによる対応の可能性、既存汎用機の専用機への改造の可能性、さらには効率的な加工手順や人によるカバールの必要性など、実際の加工工程を作り上げる担当者の現場での判断が非常に重要になります。

加工屋というのはどうしても注文を受けてから設備を考えるわけで、それは結局、個々職人の腕に任せられることになるのです。そして、この職人の腕を資格という形で新規分野に進出する際のアピールポイントにしようと、「技能士」の取得を進めています。

地元で若者を発掘し 技術技能を継承したい

若者の育成も大切です。「ものづくり」が好きで職業として関心をもっている地元の若者に、工場に入って実際の仕

事を身をもって体験してもらいたいのです。そうすれば、イメージと違ったりとすぐに辞めたりすることも防げますし、適性を持った地元若者の発掘につながることもできるのです。新潟工科大学の学生でも柏崎工業高校の学生でも同じです。

何も工業系の生徒である必要はありません。文科系の人も適性のある人が多いのです。必要な知識は現場で噛み砕いて教えますから。要は、「ものづくり」に愛着を持っているかどうかだと思います。

こうして発掘した適性ある若者を大切に育てて、柏崎の地元高度技術を継承させていきたいと考えています。

高い技術を持った 仲間数社による グループ営業の開始

これまで受注活動は、商工会議所と市が大手企業の購買担当者を招聘して行っていました。そこで、今年から高い技術水準をもつ仲間数社でグループを作って、県内外のメーカーに受注の働きかけを始めました。一社から多量の注



工場で作製品のピストンを持つ酒井社長

や品質管理など、あらゆる面で要求される水準が非常に高いことは十分承知していますが、新分野への挑戦の絶好のチャンスととらえています。

技術革新と 人材育成が 製造業の要

近ごろ、産業界では企業を評価するときに勝ち組・負け組と分けたがります。この単純な考え方には疑問を持っています。受注競争では、勝つために相当無理をすることがあります。ただ受注量を増やすために、設計者の意図も拘まずに図面をみて安い値段で期限に間に合わせるだけになります。人材育成に対しても不要な経費となります。このような企業は長続きしません。負けたと言われる大半の企業も、実は日本のものづくりの中で大切な役割を果たし、きちんと技術力の継承を



特殊車両に使う特別の強度が必要なピストン

行っているのです。昔から、物を削って形をつくっていく加工屋として、発注者の、時には極めて高度な技術水準の要望にあれこれ工夫しながら自分たちの技術を高めることで応えてきました。バルト一本をつくる技術を大切に、人を育てものづくりに励んでいきたいと考えています。

「青山工芸」は市街地活性化事業と時を同じくして、先代から世代交代を行い、店舗を一新し、大正・昭和レトロの食卓用品中心へ取扱商品をシフトしています。店の入り口では、木製の茶箱に積まれた昭和三十年代製造の新品茶碗が目立ちます。若手スタッフのセンスとアイデアを重視した店舗の演出と、IT

によるコンベ形式で作家と商品開発を行っていることも特徴です。地方の生活用品を、確かな見立てと全国とつながる情報網によって、大都市にひけをとらない洗練された商品に育てることができるとい意味で、地方商店街の新たな可能性を見いだすことができます。



洗練された生活用品を育て発信しています

しなだ ひろし
品田 洋さん
有限会社青山工芸

中心市街地活性化事業を店づくりに生かす

中心市街地事業が完成し、道路が拡幅され、人通りも増えてきました。フオンジェなどテナント経営では苦勞され

ていますが、全体としては道路や駐車場が整備されただけでなく、商店街がとても明るく、センスが良い感じになりました。これからは私たち商店が魅力を備えて行く番です。それまでは主に結婚式場の

「蔵の街」川越から学んだ店づくり

新しい店づくりを決定するのに最も参考になったのは、「蔵の街」川越一番街でした。特に、ある陶器屋さんには教えられました。実は、この新しい店を黒塗りにしたのは、この店の影響なのです。黒塗りの壁の店蔵の中には、地元陶芸作家の作品が展示されていました。それだけでなく、陶芸教室や地元作家の陶器を使った懷石料理まで扱っていました。

その店の中にいるだけで、自分の店もこんな店にしてみたいと思わせる人の心をとらえる雰囲気がありました。街全体のもつ雰囲気と、店のも

つ雰囲気がうまく溶け合っていて、それが人の心を動かす力になっているように感じました。

「身の丈に合った生活提案」が新しい店の目標

私たちスタッフは、日常生活を基本に、プラスチックを提供する演出を大切にしています。同様の商品を並べて販売するのでなく、食卓などに並べた時のイメージを店内に演出し、お客様に楽しんでもいただく、販売に結びつけています。

夏場には、半月盆に切子の冷酒グラスと蕎麦猪口、ガラス器の取り合わせ、玄關用にはデッドストックの分厚いガラス製の金魚鉢に水を張って藻を浮かべたものが好評でした。秋には、陶器と高柳や小国の和紙を使った小振りな電気スタンドを用いた空間づくりも良いと思います、品揃え



を進めています。

これらのアイデアが売り上げにも反映されつつあります。二階の展示スペースでは、「ウオーホール」のボスター展を開催しました。仕入れはインターネットを活用して、国内とニューヨークから手配しました。

生活者が「もったいなくて普段使いできない」生活用品は、家庭の食卓やリビングルームに定着しません。「毎日使って楽しんでいただくこと」をモットーにしています。このため、廃業した県内の食器店のデッドストック品を一括購入するなど、仕入価格を引き下げる努力が必要です。

皮肉な話ですが、県内の寂れてしまった商店街には、若い消費者に新たな感覚で大歓迎される商品がたくさん眠っているのです。著名な作家の作品でなくても、レトロな雰囲気や新品の器で手軽に味わえる喜びは大きなものです。これらを手でできる拠点として、ここ柏崎にも定着させたいのです。



古いものと新しいものの融合で生まれたオリジナルの熨斗紙

明るくなった街との調和、お客様へ生活情報を発信し共感していただける場所として演出された店内

人づくりと顧客の感性を掘り起こす生活情報の提案が大切

こつこつと「身の丈に合った生活提案」をしていくには、既存概念にとらわれない若い感性が不可欠です。古いものを新しい視線で評価し、スタッフ自ら組み合わせを楽しむお客様に奨める、まさに若い世代の感性がものをいう場面です。若いスタッフも経営者も同列でアイデアを競うという覚悟が、私たち経営者に求められています。

スタッフには京都や川越など、伝統を素材に革新的な店舗づくりをしている街に積極的に出張させて勉強してもらっています。商品開発、販売方法については、若いスタッフを含めた全員で話し合っ、既存概念にとらわれない新鮮な感覚を大切にしています。

若手作家と組んだ商品づくり

今、陶器や掛け軸など、若手作家の作品に力を入れてい

ます。店のコーナーに展示したり、二階の一部屋で個展を開いたりしています。作家とスタッフの間にはお互いに切磋琢磨しながら商品を作っていく、といった仕組みが機能しつつあります。

中には、口コミで知った作家が作品を置いてほしい、と訪ねてこられたこともありました。今では、この店から作家とお客様の直接のネットワークもできつつあって、私たちを支える強いバックボーンになっています。

また今は、インターネットというあまり費用のかららない、使いやすいのは計り知れない宣伝効果をもたらす情報発信手段もあります。店に來られない人にも、われわれの「生活情報提案」による品揃えに共感してもらえるよう、臨場感のある新鮮な情報を発信していきたいと思っています。

これから商店街の一員として、商店街の魅力アップに貢献できる店づくりに励みたいと思っています。

市内の商業中心地である西本町に和菓子のお舗「最上屋」があります。代表取締役であり、青年会議所の理事長を務めた吉田さんは、「(株)柏崎ショッピングモール」の役員として中心市街地の活性化事業に取り組みま

した。「市と商工会議所、商業者が一体となったことが事業完成の秘訣」と語る吉田さんに、商業地域の再生を目指す人へアドバイスをいただきました。
なお、このテーマは本誌第二特集でも取り上げています。



柏崎の顔「中心商店街」の再生を進めます

株式会社最上屋 代表取締役 吉田 勝彦さん

「以前から中心地商店街活性化に取り込む地域はたくさんありますが多くは苦戦しています。これから市町村単位を超えた地域づくりが進む中で、中心商店街の整備は必要なのではないでしょうか？」

工業だつて工業団地ができて中小工場が優遇され発展する。商業も柏崎が生きていく

ための一つの基盤です。
今の商業は売り上げ、集客数とも郊外が主流になっています。柏崎でも中心部ではかなり空き店舗が目立ってきました。
だからといって、中心部にも全国チェーンの大店舗を誘致すれば良いというわけではないし、何もせずに商店街を

放置して良いとは思いません。これが柏崎ですよ、と言えるものを表現できるのはやはり伝統ある商店街です。駅前を中心とした歴史ある場所を大切にすべきです。柏崎の顔が作れずにいたら、商店街も街も間違いなく衰退します。
私たちは、この衰退しかけた商店街をショッピングモールの形で再生することにした。これまでの商店街は、自分の土地と建物でやってきたから時代遅れの商売でも続けていたのです。ショッピングモールにすれば、時代に合った店舗構成と品揃えの入れ替えが可能になるのです。

「事業を起こさずにつけは何だったのでしょうか？」
また、今回商店街が団結した

秘訣はありますか？
平成三年に特定商業集積法が施行された時、私たちはこれが再開発のラストチャンスだと思いました。

これまでは、商店街の一部分をテナントビルに建て替える方法が主流でしたから、一部の商店だけがいったん立ち退きをして仮店舗営業をし、



中心市街地活性化の核となるショッピングセンター「フォンジェ」

トの選択など、じっくりと顧客本位の店舗構成を検討できなかったのです。そのことがオープン当初からの売り上げ不振につながったと思います。

「事業全体を推進するには、行政との協力が必要ですが、どのような役割分担をされましたか？」

私たちが今回の事業で誇れることは、行政も商工会議所も皆が柏崎を良くしたいという思いで取り組んだことです。

商工会議所からアドバイスを受けて、市との連携を強化したことが事業の推進につながりました。補助金などの申請手続きはすべて市が担当したので、われわれ商業者はテナント募集や商業者の間の調整に集中することができました。定められた手続きを期間内に必ずしてくれる市の担当者たちの熱意を見て、私たち商業者の事業意欲にもつながっていきました。

補助金申請時に国へ提出した事業工程や資金計画は、正当な理由がないと変更が困難です。ですから、これから活性化事業を行う商業者の方に

は、テナント募集や契約などをこの事業工程に合わせて確実に進めるよう努力する必要があります。

あると思います。商業者は仮店舗で商売をしながら新しい商店街づくりの仕事もしなければなりませんから、ソフト整備が遅れがちになります。

慌ててテナントの数合わせをしても顧客に選ばれる店舗づくりは困難です。県と市の打ち合わせに自分たちも立ち合うなどして、柔軟な対応をお願いすることも時には必要になると思います。

「店舗づくりの専門家のアドバイスが有効だと思えますが、どのように活用されましたか？」

われわれ役員は、大型店の経営では素人だと痛感しました。未経験の大店舗経営に携わることは限界がありました。そこで、一度は破綻しかけた事業を再生するため、オープン後三年経過した昨年十二月に長崎屋の元店長を総支配人に招きました。やはり、われわれとはけた違いの実践力がありました。テナント募集、仕入・販売等すべての面

で効果が現れました。

商売の成功には集客の環境づくりが必要です。しかし今回は、ショッピングモールが最初にオープンし、残るコンベンション施設工事などの影響で、メインストリートに買い物客の車が入れない状態が続きました。この点も専門家から指導を受けていたら早い段階で解決できた問題です。

ショッピングモールの経営は、現在困難な状況ですが、私たちが当初描いていた良い状況に進んでいます。難しい

事業に地元の皆で挑戦したことは、プライドを持って良いと思うし、「補助金をいただいた以上、必ず事業を成功させよう」と努力したことは、これからの店舗づくりに生きてくると思います。叔父*から「人間生きている中で仕事をすることが一番偉いんだ」といわれました。この言葉を胸に新しい商店街の再生に向けて励むつもりです。

(*) 北日本製菓(株)現在の(株)ブルボンの三代目社長吉田高章氏の言葉



創業130年 和菓子の老舗

「最上屋」

柏崎は、米山山麓の雪解け水から水道水を

取り入れて良質な飲料水に恵まれています。

そのためか、加工食品にも県外で評判の高い商品が少なくありません。

全国的に有名な(株)ブルボンも柏崎市に本社を置いています。和菓子の老舗「最上屋」から発祥しました。

この「最上屋」は、明治四年創業以来、和菓子を製造・販売しています。特に、人気商品の「越の荒海」は、お茶受け、お土産に多数利用されています。



D A T A P A L

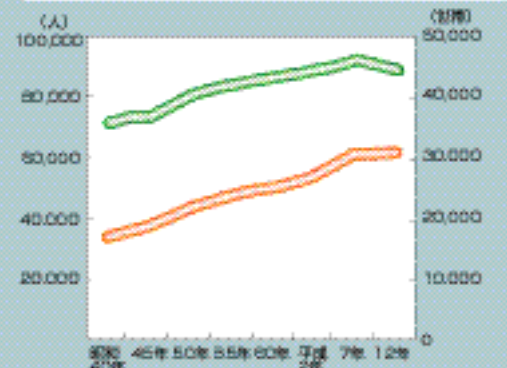
柏崎市

問い合わせ先／柏崎市企画政策課

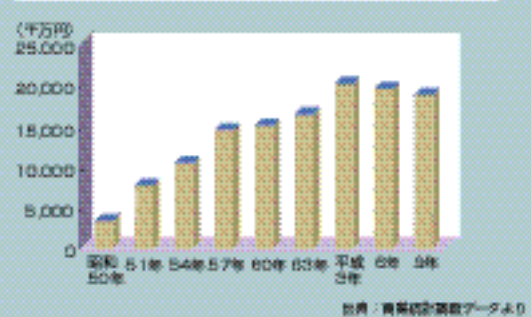
電話 0257-23-5111

URL <http://www.city.kashiwazaki.niigata.jp/index.html>

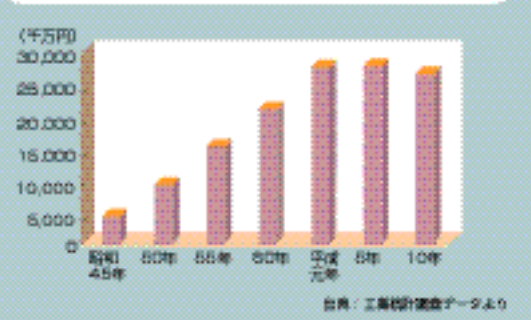
人口と世帯数の推移



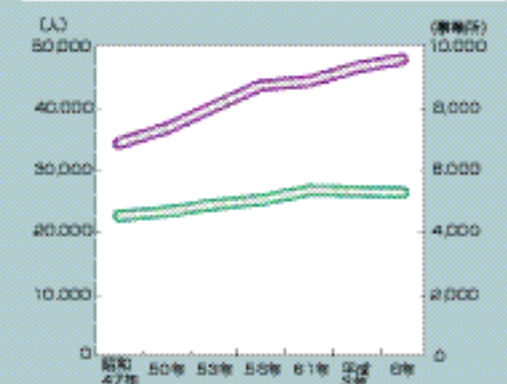
商業販売額の推移



工業出荷額の推移



事業所数と雇用者数の推移



発電所概要

柏崎・刈羽原子力発電所（東京電力）

所在地：新潟県柏崎市及び刈羽村

- 1号機 出力110万kw（原子力）運転開始：昭和60年9月
- 2号機 出力110万kw（原子力）運転開始：平成2年9月
- 3号機 出力110万kw（原子力）運転開始：平成5年8月
- 4号機 出力110万kw（原子力）運転開始：平成6年8月
- 5号機 出力110万kw（原子力）運転開始：平成2年4月
- 6号機 出力135.6万kw（原子力）運転開始：平成8年11月
- 7号機 出力135.6万kw（原子力）運転開始：平成9年7月

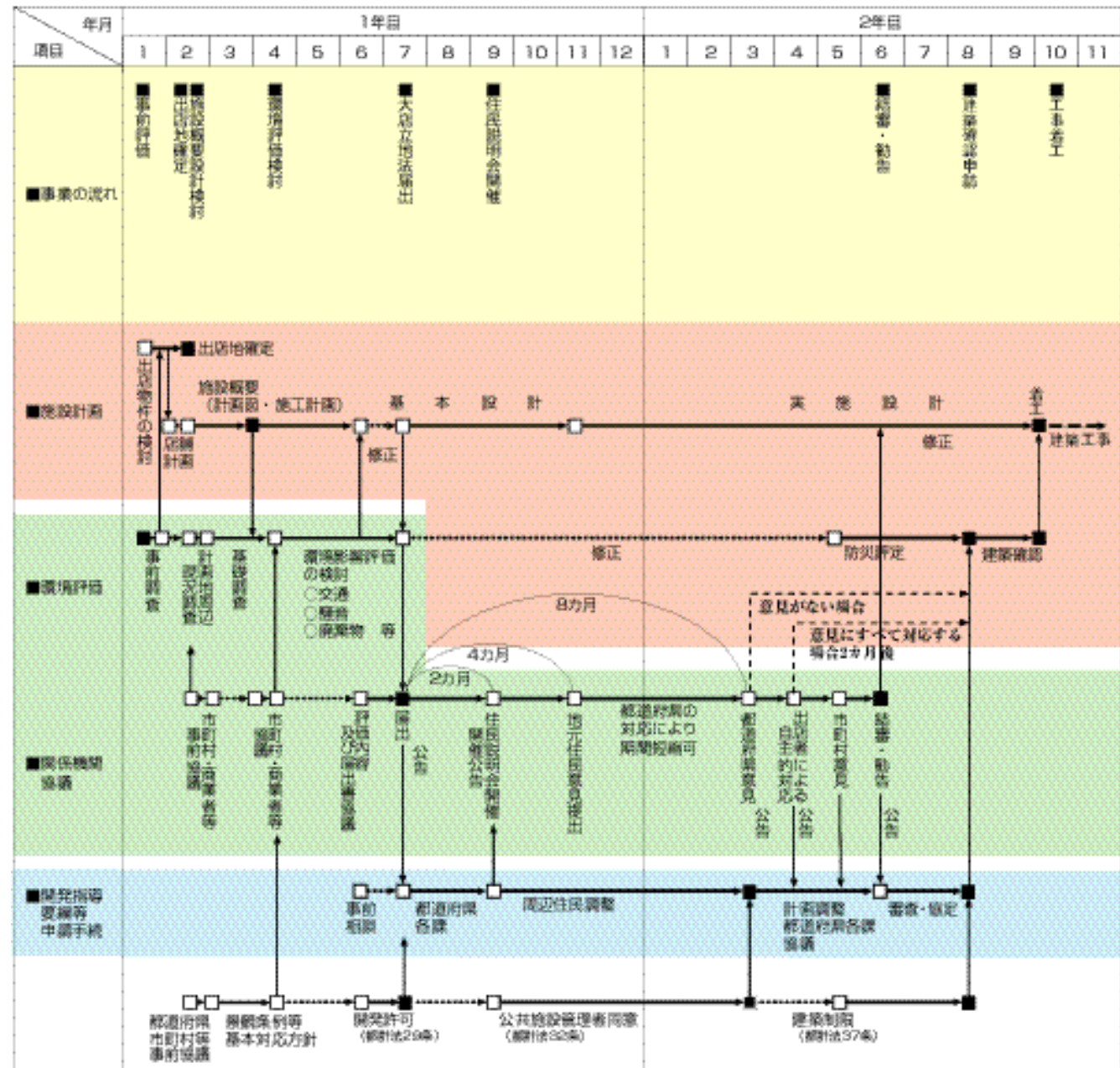
「東本町まちづくり事業」における 商店街の経緯

- 1978 商業近代化策定計画の検討
- 1985 コミュニティーマーケット構想の検討
- 1991 東本町まちづくり委員会結成
*市・商工会議所・商店街による任意の組織
- 1991 特定商業集積法施行
（旧通産省・旧建設省・旧自治省）
- 1997 第三セクター「柏崎ショッピングモール」設立
*東本町の平日の歩行者が1,980人に減少
*1982年では4,642人
*1987年では3,358人
- 1998 ショッピングセンター「フォンジェ」オープン
*10月22日開店日 来店客30,000人
*テナント31店
*初年度売上20億円（当初計画39億円）
- 2001 核テナントのスーパー撤退
*2カ月後に新規スーパー入居
- 2001 「柏崎ショッピングモール」民事再生手続申請
*負債総額約26億円
- 2002 債権者集会において再生計画案承認

中心市街地活性化事業の標準工程計画について

—柏崎市の事例を参考に、あなたの街の事業計画を考えてみませんか—

■中心市街地活性化事業の標準工程計画



届出書等の協議がスムーズに行われることを前提とした工程計画です。周辺環境への影響がない立地であれば期間短縮も可能です。

大規模商業施設を核とした中心市街地活性化事業の標準工程計画を上図に示します。工程は約二年、初年度に出店地を確定し、施設概要を検討した後、環境評価を経て、大規模小売店舗立地法（通称大店立地法）の届け出を行います。その際、開発許可が必要になる場合があります。その後、住民説明会を通じて地元住民の意見を求め、周辺住民との調整に入ります。二年目に入り、都道府県からの意見に対して出店者が自主的に対応することにより、結審がなされ、建築確認申請の後、建築工事の着工が可能となります。

この工程計画におけるポイントは、次の三点です。

環境評価をクリアした後、都道府県に大店立地法の届け出を行うこと。

都道府県や市町村等と開発行為にかかわる協議を十分行うこと。

環境評価・市町村や事業者等の協議・開発申請手続き終了後に建築確認申請を行うこと。

（地域のひろば「編集室」）