

ICHIBANGAI

SHIMABARA SHOGYO

SHIMASHOP

20<sup>th</sup>

島原一番街



島商ッブ20周年記念冊子



## はじめに

平成 16 年度から始まった島商uppですが、今後さらに、応援して下さる地域の方々、商店街の皆様に元気をお届けするとともに、生徒たちの学びや交流の場を広げていきたいと思っております。

また、11月に開催いたしました座談会では、20年に渡りお世話になった先生方や商店街理事長、店長経験者の皆様と、島商uppの軌跡を辿ることができました。

20年間のご支援、ご協力に心より感謝申し上げます。

これからも変わらぬご愛顧を賜りますよう、どうぞよろしくお願い申し上げます。

長崎県立島原商業高等学校 校長

宮崎伸一

## CONTENTS

### - 目次 -

02	—	20年のあゆみ
04	—	島商生の声
06	—	商店街とのパートナーシップ
08	—	地域への貢献
10	—	成果と成長
12	—	島商upp 20周年座談会
20	—	終わりに

# HISTORY

島原一番街商店街 × 島原商業高等学校  
20年のあゆみ

## 2022

イオン島原店リニューアルオープン  
Mijoかふえオープン

島原市 × 島原市内にある県立高校5校の共創プロジェクトとして、Mijoかふえがオープンしました。学びを実践し更に理解を深めることを目的とし、学校の魅力を発信しながら地域と交流することで、地域活性化を目指しています。



## 2016

ゆとろぎの湯の指定管理

## 2020

スーパーキッド島原店閉店  
商店街へ来街者が一気に減り、撤退する店舗もありました。

## 2023

現在の島商ッブ

開業20周年を迎え、記念トートバックの販売や看板の新調を行いました。また、新しい取り組みとして、オリジナルLINEスタンプの販売も行いました。

## 2021

オンライン販売スタート

今まで行っていた場所から移店し、新しい店舗での販売が始まりました。新型コロナウイルスの影響で来店が難しいお客様の為に、新しい取り組みとしてインターネットでの販売を始めました。また、SNSの活用にも取り組み、PR活動にも力を入れました。



## 2004

島商ッブ開業

「商店街の活性化」を目的に、空き店舗を活用した、高校生の店「島商ッブ」がオープンしました。夏休みにかき氷販売を行って資金集めを行ったり、商工会議所や商店街の方々にサポートしてもらいながらのオープンでした。

## 2012

エレナー一番街店閉店



## 2006

島原商業創立50周年

50周年記念Tシャツの販売を行ったり、島商ッブの歌を作り、店先でそれをながしたりしました。(島商ッブの歌一部)  
毎週土曜は島商ッブ♪一番街にお店が出たよ♪  
島原商業島商ッブ♪毎週土曜は島商ッブ♪



# 島商生の声



本年度島商upp店長  
前田 七虹

私達は4月から総合実践の授業を使い、島商uppの準備に取り組んできました。島商uppを通して、多くの方々と関わる機会を得ることができコミュニケーション能力を身につけることができたと思います。お客様との対話や生徒同士の連携を通じて、円滑なコミュニケーションの重要性を痛感しました。また、会計が合わないことや仕入れの遅れによる機会損失など、失敗や迷惑を沢山かけてしまいました。しかし、それらの経験を通して問題解決能力を身につけることができたと感じています。島商uppでの学びを今後の生活に活かしていきたいと強く思っています。この経験で培ったスキルを活かし自分自身を成長させながら、様々な場面で社会貢献していきたいです。最後に協力してくださった先生方、地域の皆様、そして保護者の方々、ありがとうございました。地域や保護者の皆様の温かいお言葉があったからこそ、私達は充実した経験を積むことができたと思います。本当にありがとうございました。



平成21年度島商upp店長  
入江 和博

島商upp運営のための株式発行、夏休みはかき氷販売で資金集めをし実際にお金を扱いました。  
お金を扱うことの大切さは福有先生から特に厳しく指導がありました。お客様との信頼関係に直結するからです。  
島商uppが開業するための商品の発注で色んなお店に電話をかけて、ご協力を頂きました。最初の内はメモをしっかりと準備してカタコトになりながらやっていたのですが、慣れてきた頃には最小限のメモで電話ができるようになりました。店長として他のメンバーと協力しながらやっていたのですが、すぐに動いてくれる人、全然動かない人が居たりとなかなか連携が難しく苦戦しました。それでも期限までにどうにか商品を揃えられるようにみんなと協力しました。知識的には自分があまり覚えきれなくて身につけて無いこともありますが、精神的な面ですごく成長することができました。島商uppは自分にとってすごく良かったですが、それ以上に大きく成長することができた良い思い出です。  
指導してくださった福有先生、岩橋先生、ともに闘ったメンバーの皆さんにはとても感謝しています。ありがとうございました。



平成26年度島商upp店長  
金子 佳樹

私が店長をしていた2014年を振り返ると昨日のこのように甦ります。空き店舗にて商いの重要性を学ぶ島商uppは、学校内では体験できない貴重な経験ばかりです。私の年代は、リアカーにて外回り・ポイントカードの発行・プロモーション動画を店頭にて流すなど様々な経験をさせていただきました。そこでは皆で協力しながら様々な課題を乗り越える団結力・臨機応変な対応など大いに学ぶことが多く、今の私に生きています。限られた時間の中で、挑戦の場数を踏み布石を打つことで、社会人として生活していくための重要な架け橋になると考えます。  
この先島商uppを学ぶ生徒の皆様、これほど多くのことを学べる授業は珍しいと思いますので、失敗を恐れず前へ進みどんどん成長してください。教育課程である島商uppですが、時代の変化に柔軟に対応し、これからも1つの立派な店として島原とともに歩いて行って欲しいです。応援しております。



# 商店街とのパートナーシップ

## 1. 空き店舗活用

島商uppが商店街の空き店舗を有効活用することで、町の魅力が引き立ち、地域づくりに寄与します。活気にあふれた店舗が、新しい憩いの場となることを願っています。



島商uppの準備風景

## 2. 来街者の増加

島商uppが出店することで、新しいショッピングスポットとして注目を浴び、来街者増加に寄与することができました。これにより、商店街全体に賑わいが生まれるよう努力しています。



普段の商店街



島商upp開店時の商店街

## 3. 地域のつながり

島商uppの活動は、地元の人たちが集まり、交流する場として機能します。商店街組合の方々や地域住民と協力しあい、街全体に活気をもたらす一助となれば幸いです。

また、島原市役所では、大学生、地元高校生、商店街関係者らが5つのグループに分かれ、「島原市商店街の未来像、活性化に向けたプラン」について意見交換後、発表を行うなどのワークショップも行われています。



島商uppの活動を通じ、私たち商店街は新しい風を感じ、地域の発展への夢が広がります。からっぽだった店舗が活気にあふれ、商店街全体が元気を取り戻していることに心から感謝しています。空き店舗を有効に利用し、島商uppが創り出す新しい拠点は、地域の魅力を引き立て、多くの方々を引き寄せています。地元住民同士が集まり、笑顔が広がる場所を見ると、これぞまさに地域の結束力。商店街はこれからも、皆さまとともに歩むパートナーとして成長していきます。

島商uppが地域の企業や商店と連携し、地域の商品を広めることで、地元の魅力が一層輝きます。これが、地元の個性や特産品が大切にされ、支えられている証。商店街は地域全体の発展に貢献することを誇りに思います。学校や自治体との連携を通じて、学生たちに地域の魅力やビジネスの奥深さを伝える機会が増えていることも嬉しい限りです。若い世代が地域に愛着を持ち、将来的に地域を支えていくことが期待されます。島原市の魅力を広く発信するためにも、島商uppが活躍する場は重要です。地域の商品やサービスを通じて、市の魅力が広く知られ、誇りを感じます。これからも一層の連携と協力を重ね、商店街と地域社会が共に成長する未来を心待ちにしています。どうぞよろしくお願いいたします。

(中堀町商店街理事長 中山智一朗)



# 地域への貢献

学生の学びの実践ができる場としてだけでなく、地域全体を巻き込んだ大きなプロジェクトになり、活気あふれる商店街を目指します！

## 1. 島原市や地域のPR

地域の商品やサービスの販売を通じて、島原市の魅力を広く発信します。島商UPが地域の広報活動に積極的に参加し、市の知名度向上に寄与します。また、SNSを活用し、より幅の広いターゲットに向けて島原の魅力を発信しています。

## 2. 学校や自治体との連携

島商UPは地元の学校や自治体と協力し、市内公立高校とのコラボ商品開発等を通し、学生たちに地域の魅力やビジネスについて学ぶ機会を提供します。地域社会全体にわたる協力を築き、地域の発展に貢献します。また、島原市内にある県立5校の生徒らが、各校の得意分野を生かし、校外で協働して取り組む初の企画「島原市と市内県立学校5校による共創プロジェクト」を進めています。中堀町の一番街アーケードでカフェやマルシェを開き、地域活性化に繋げる取り組みです。



## 3. 地元の企業・商店との協力

島原半島内の企業や商店と連携し、地域の商品を取り扱うことで、地域ブランドの向上を目指します。島商UPは地域の特産品やサービスをアピールし、地元事業者をサポートします。



島商UP20周年、おめでとうございます！創業明治43年の染物店「山口屋染物店」を運営しております。私も含め家族のほとんどが島商OBOGで島原商業高校へはとても思い入れがあり、島商UPへの商品仕入れのお話を生徒の方から頂いた時には二つ返事でご協力をお約束しました。若い時の苦勞は買ってでもせよという言葉がありますが、島商での高校生活の中で学び得た知識や経験は大人になった今でも、むしろ大人になり社会人になってからの方が活かされていると感じることが多々あります。実習に参加される生徒の皆さんにとっては島商や島商UPで学んだ挨拶やコミュニケーションというのは社会に出てからそれから先の人生の中で一生ものの学びとなり、活かされていくのだと思います。これからも応援しています。  
(山口屋染物店 湯川尚美)



# 成果と成長

商店街と島商uppは20年間、様々な取り組みを行ってきました。リアカーや天秤棒を使っての移動販売を行い、商店街だけにとどまらない活動を行ったり、SNSを活用し、新たなターゲットへのアプローチを行ったりしました。

## 1. オンラインショッピングサイトの活用



中堀町商店街が運営するオンラインショップ「the Shimabara Store」にて期間限定で販売しています。

2021年からスタートしたオンラインショッピングサイトは、新型コロナウイルスの感染拡大を受け、安心・安全な買い物を提供しています。島原出身の方で遠方にいる方々も手軽に商品を購入でき、地域コミュニティの枠を超えて繋がりを育んでいます。



## 2. オリジナルLINE スタンプ

「島商upp×島原一番街商店街のコラボLINEスタンプ」の制作・販売を行っています。

デザインは、熊本県の崇城大学芸術学部の生徒さんがご協力してくれました。



## 3. オリジナル商品

2009年よりオリジナル商品の開発・販売を始めました。

地域の協力菓子店にアドバイスをいただきながら、生徒プロデュースにより「眉山クッキー」と「普賢ブラン」を作りました。2010年に「噴火ちゃんぽん」、2014年に「かまポテト」の開発を行うなど、地元企業様にもご協力いただきながらその後も新商品を生み出しています。

食品だけではなく、オリジナルノート、トートバックなどの販売もオンラインサイトを活用しながら、行っています。



眉山クッキー



普賢ブラン



島原野菜パンシリーズ「キャベツフィーユ」



島原商業創立50周年記念Tシャツ



オリジナルノート



島商upp20周年記念トートバック

## 4. 最新機材の導入

島商uppではキャッシュレス、電子マネー決済に対応している最新のレジを導入しています。

お支払いをするお客様の待ち時間が減り、スムーズなお買い物を楽しんでいただけたら、誤差や金銭取引のミスを減らせるメリットがあります。

また、商店街のいくつかの店舗も同じレジを導入しており、商店街全体のキャッシュレスやDX化への意識が高まるきっかけとなっています。



# 島商upp 20周年座談会

2023.11.23 島原商業高校

島商upp 20周年を記念して、島商uppの始まり～現在までを振り返る座談会を開催しました。  
当時島商uppを担当されていた先生やOB、商店街理事長と当時を振り返ります。



中堀町商店街前理事長  
鹿田 信雄



島原翔南高校教諭  
錦戸 雅彦



島原商業高校校長  
宮崎 伸一



島原商業高校教諭  
市川 稔



島原商業高校教頭  
岩橋 宗弘



島原商業高校教諭  
伊藤 俊信



高校教育課課長補佐  
岩國 峰明



島原商業高校教諭  
内田 薫



諫早商業高校教頭  
安藤 由香



入江製菓舗  
入江 和博



長崎商業高校教諭  
福有 一步



島原鉄道株式会社  
金子 佳樹



平戸高校教諭  
松本 優



令和5年度島商upp店長  
前田 七虹

## 「島商upp」のはじまり

Date / /

No.



岩橋

島商uppの始まりの部分を、少しお話をしていきたいと思いますが、「島商upp」は  
どういった経緯で始まった取り組みですか？



伊藤

島商の卒業生が就職関係、大学関係で島原外に出て行くことが多く、生徒たちが島原のことをあまり知らない  
状態で半島から出て行ってしまっていました。  
できるだけ地元のことをもっとたくさん知った上で、出て行って欲しいなという思いがあって、地域との関わり  
についてもしっかり取り組む、そういうふうなことで地域と連携した課題研究をスタートしました。



岩橋

確かに、卒業後、島原半島外に行く生徒たちは多いですね。  
地域課題もたくさんあったかと思います。最初の頃は大変なことも多かったのではないのでしょうか？



伊藤

まず資金がなかったです。全然課題研究でお金がないわけですね。  
生徒からお金を取るのはなかなか難しいんじゃないかということでスタートしたのが、かき氷の販売です。保健所から  
のアドバイスを受けながら、準備をして、許可をもらって、生徒や先生方にかき氷を食べてもらいました。  
でもそれでもまだ足りないで、今度は株式会社形式ということで、お金を投資してもらいました。先生方から、  
500円ずつ投資してもらって、開店資金を作るという形で1年目がスタートしました。



岩橋

ありがとうございます。島商uppを始めた頃の商品の仕入れ先などは、どうされてたのですか？



伊藤

生徒たちにさせる部分もあったんですが、やっぱり僕ら教員が広めている形でした。地元の野菜も競合し  
たらいけないので、よく周りのお店を見ながら競合しないものをできるだけ出しながらやっていました。



松本

他にも、貝殻のキーホルダーみたいなものを作られる方がいらっちゃって、生徒をそこに連れて行って、  
作り方を習って、それを商品として販売したりもしていましたね。



岩橋

今でも仕入れさせていただいている事業所さんも多いですね  
課題研究ということでしたが、最初は少ない人数で運営していたのでしょうか？



鹿田

確か20人か10人ぐらいの人数じゃなかったかなと思いますが…。



伊藤

今と違うのは、今は交代でできるんですけど、最初の子供たちはずっと土曜日は固定で、  
休みがないというところですね。毎週販売を頑張っていました。



岩橋

ありがとうございます。だいぶ今の島商uppとは違った形でのスタートだったみたいですね。



岩橋

島商ップを始めた頃の商店街の様子はどのような感じだったのですか？



鹿田

その頃には、寿屋はもう撤退してしまいました。寿屋が撤退してすぐエレナさんが入ったのですが、それも撤退してしまい、人通りも少なくなってしまいましたね。その中で島商の生徒さんが何とか盛り上げようって頑張ってくれていました。



伊藤

実際、商店街の方がシャッター街というか、空き店舗がかなり増えているよとお話をいただき、何かできないのかなという話をして、高校生の店を出したらどうかという形からヒントを得て、今の島商ップに繋がっています。



鹿田

商店街もやっぱり危機感を感じていて、活性化委員会とかいろいろ作って何とかしようというときに、商工会からそういった話もいただいていたので、一緒にやりましょうって話になりましたね。



錦戸

店舗の場所は、重松花屋さんの横の空き店舗ですか？



伊藤

当時は重松花屋さんの横にちょっと小さな店があったんですよね。入口に壁があって、中身が見えないようなところだったんですけど、そこをお借りしてスタートしました。その後、隣の野菜屋さんが空き店舗になり、そこに移店した形になります。



鹿田

その頃からですかね？工業とか他の学校の商品を入れ始めたのは。



伊藤

その頃から入っていましたね。工業高校の生徒さんが作ったものとか、農業高校の生徒さんが作った商品を入れました。



岩橋

なるほど。商店街と島商生が一緒に行った取り組みなどありますか？



鹿田

そうですね、最初何回か勉強会もしましたよね。接客とか挨拶とか。そういうのを一緒に学ぶ会を行ったような。勉強会というかそういう研修みたいな感じで。覚えてない？



入江

勉強会まではちょっと…笑



鹿田

勉強会というかそういう研修みたいな感じで、商店街側もこんなことしたらいいよとか、そういった提案を学生から受けるっていうのを最初の頃はやってみたい



岩橋

島商ップを始めて商店街が変わったことなどありますか？



鹿田

来街客が増えましたね。ただ、島商ップとか夜市とかそういったイベントがある時に限られるのですが…。今年の島商ップは、「不知火祭り」や「共創プロジェクト」など同じ日に開店セレモニーがあったので、多くの方が商店街に来てくださいました。生徒さんたちが朝早くから商品の仕入れや受け渡しを行っていたり、呼び込みの様子を見て、元気といますか、活気的なものを受けています。



岩橋

そんな島商生への印象は地域の方から見てどうでしょうか？



鹿田

じっと待ってから売っただけじゃなくて外に出て売ってということで、リアカーであったり、天秤棒で売ったりとか、いろんな活動をしながら売り上げていうのに対して生徒たちが考えたり、観光客の人に売ったりとかしながらいい雰囲気販売してたなって感じますね。そういうのはやはり初めの頃よりも、商業の生徒が増えたからってということもあって、課題研究ではできなかったことなのかなと。



岩橋

ありがとうございます。確かに最初の頃は課題研究だったので、少ない人数での島商ップ運営でしたね。



宮崎

以前は土曜営業とかで土曜日に試合がある運動部の子たちが、選択しなかったんですね。



岩國

鹿田さんおっしゃったように、最近は人が多いので、接客回数も減るわけなんですよ。10人対お客さん1人とか。課題研究で始まっていたような「自分がしっかり接客しないと！」という危機感もなくなってしまいます。だから分散させるために街ではなくて外に出ようよということで、天秤棒も試しましたし、リアカーっていうのは商店街にいるリアカーのおばちゃんにヒントを得て、ちょっとそのミニチュア版であちこち動けば楽しいだろうなと思いやりました。最終的なゴールとしては、軽トラをレンタルしてですね、生徒と一緒に団地の方面まで行って本当に必要ところに販売ができるようになったらいいねっていう構想はあったんですけどそこはちょっと実現できなかったところです。







先ほどお話にもあがってございました通り、初めのころは課題研究でしたが、岩國先生が担当されてから授業で行うようになってるんですけども、課題研究から授業での担当に移っていく経緯とか、そのときの苦労とか先生ありますか？



課題研究を、福有先生と一緒にさせてもらった時期がありました。そもそも、生徒さんとか卒業生に聞きたいんですけど、商業っていろんなことを学ぶじゃないですか。何を学んだかちょっと言ってもらってもいいですか？



精神やメンタルが、だいぶ変わりましたね。例えばこういう場にいきなり行って、1人ずつ自己紹介をするってなったときに、島商を出てる人と、他の人を比べるのもちょっとよくないんですけど、しゃべり方がちょっと違ったりするんですよね。自信ができましたね、島商に行って。



そうですね。商業って範囲はかなり広いですよね。入江さんとちょっとかぶるところもあるんですけど、商業っていうのは特化してるってことで検定とかですね、いろんな科目を勉強するにあたって、やっぱり検定を何回もチャレンジできるっていうことがすごくいいことだなぁっていうのを思うんですよね。こういう島商アップもそうなんですけど、商業はコミュニケーションに特化していると思います。それは今にとっても生きています。



前田さんが1年時に習った科目は何ですか。



簿記と情報処理を学びました。2年生ではビジネス文書やマーケティングを学び、3年生は島商アップです。



今聞いていただいたように商業には様々な科目があつてですね。前田さんに聞いたところで「あっ」て思われたかもしれませんが、それぞれの学びを集大成として、3年時にアウトプットする場を設けようということで島商アップを明確化させようとしたんですね。いろんな科目、選択科目も含めてたくさん学んで、そしてそれを島商アップっていうところで、商業を学んだ生徒全員が学んで欲しいなと。そういうふうにした教材で、実践的にアウトプットすることに定着を図ってほしいなと思ったんです。先輩たちからあつたように、商業といえば検定というのがやはり印象が強いんですね。実際そうなんです。検定がゴールではなくて、学んだことを実社会で活かせるのかっていうのを生徒さんに感じてもらって、そのまま社会でも通用するようになっていただきたいなという思いがありました。



少し前半でもお話が出ていましたが、島商アップを行うことで得られる力とはどのようなものでしょうか？岩國先生からお話いただきましたが、他にもありますか？



とにかく地域の実態を知ること、自分たちが何かできないかっていうことでスタートしたんですが、最初始める時に、地域の皆様の前で「島商アップをしましょう！」と発表したんです。高校生がたくさん大人の前で発表ができた、良い機会だったと思っています。人の前で話せた、コミュニケーションを取れたということの素晴らしさを最初の頃感じました。学校の先生以外の大人との対面でのやり取りが経験でき、自分の意見を相手に伝える力が身につくことが島商アップの良いところだと考えます。



今もですが、テレビ局からの取材もあるので、コミュニケーション力や対応力は確実に付いているのではないかなと思います。福有先生が指導されてるときとかはどうですか？



生徒は、どうしたら良くなるんだろうとか、ああでもないこうでもないって言いながら調べたり、話し合ったりしながら課題と向き合っていました。そういう助け合ったり、意見のぶつけ合いをしたりすることって本当に大切だと思っています。こんな経験っていうのは、何気なく生活してたらさーっと流れていくんですけど、一生懸命何かに打ち込んで、良い結果も悪い結果も全部含めてそれがその子たちの高校生活の学びであり、それを島商アップで学んで欲しいと思っていました。



課題研究と授業では、少し狙いや求めるものの違いなどあると思いますが、どうですか？



授業で行うにあたって、ほぼ大筋で一緒なんですよね。生徒さんは地域の課題解決ということで、商店街の活性化という命題をもとに走っていく中で、大人に対してしっかりと話ができるかっていう「コミュニケーション能力」の育成を狙っていました。やはり商業教育は人作りが一番メインなので。今日来てくれている入江さんや、金子さん、前田さんをみて、島商アップで学んだことが活かされているなど実感しています。



自分たちが島商の代表なんだ！という自覚を持って取り組んでいましたね。



対面で話すよりも、相手の顔が見えない電話で話をすることが苦手でしたが、島商アップで何度も場数を踏んでいくうちに落ち着いてできるようになりました。



ありがとうございました。先生方が島商アップを通して生徒たちに学んでほしいと思ったことがですね、しっかりと伝わっているからこそ、今日来てくれた先輩方の自信や結果に繋がっているのではないかと思います。





岩橋

ここまで島商uppの歴史についてお話してきましたが、現状の島商uppやこれからについてを皆さんでお話できればと思いますが、今年の島商uppはどうでしたか？



前田

今年は20年目というのと、不知火祭りと島商uppが同日開催で、たくさんの方が初日は来てくださったんですけど、徐々に徐々に減ってきています。まず通る人が少ないから、ちょっと気まずくて声をかけられなかったりとか、お客さんの目にも生徒ばかりで入りにくいって感じてたりするんじゃないかなって。だからそういうところもどうかしていかないと、いけないなって思います。



市川

以前入店した際は人通りがかなり少なく、商品を売るにあたって人も通っていませんでした。ただ、以前はまだ人通りがあったと聞いております。だから周りの店舗の方々もですね、今の経営とか、本当に厳しい状況になるのかなと。ただ、やっぱり島商uppとしてやれることは何なのかなって、また総合実践の授業で反映させていかなきゃいけないって思っています。



伊藤

今おっしゃられた通り、本当に商店街の人通りは20年前からずっと少なくなってますね。この前の火曜日が多分、店舗に入られた方は10人切ったぐらいかな。通れないと声もかけられないもんだから、やはり商店街以外にも出ていくことが今から必要なのかなと思います。今度は本当に軽トラックで乗せていってとか、団地のところに行くのがいいのかなとも話して思っています。次の段階にいかないと、待っているだけではもうどうしようもないと。ただ、いろいろな問題が出てくるんですけど、それを生徒たちと一緒に考えてやっていかなきゃいけないんじゃないかなと僕は思っています。また、商品を20年ぐらい昔と比べると、食べ物もものすごく多いですね。ケーキやクッキーなどがいっぱい来るわけで、それにはどうしても賞味期限があって、売れ残ります。だからしょうがないけど学校に持ってきて売って対応しています。そういうのも今後考えていかなきゃいけない課題だろうなと思います。



岩橋

入江くん、商店街に「入江製菓舗」進出してもいいんだよ？



入江

いや〜笑

(一同 笑)



岩橋

そもそもが商店街の活性化ということで始めてる取り組みでもあるので、商店街の外に出て行って販売するのとまたバランスを取りながらやることになるんでしょうね。ありがとうございます。



岩橋

最後に、島商uppが30年、40年と続いていくためにはどうしたら良いか、未来への展望などをお聞かせください。当時を思い出して、もう少しこうしておけばよかったなどありますか？



金子

期間が短かったと思います。9月から12月までで、今も短いんですけど、もうちょっとあってもためになると思います。全力で取り組みましたが、今でも反省点はたくさんありますね。



入江

自分で店舗に買い物に行けないところに、島商uppで販売に行ってもらって、その方は固定客になってくれて、次の売り上げにも繋がると思うんです。団地などに、もし行ったときに、商店街の広告や商品も一緒に持って行って販売することで、それも宣伝効果に繋がれば、この商店街にもこういう商品があるんだって知ってもらって足を運んでもらえるきっかけになるかなと考えます。



岩橋

もう生徒に給料を払った方がいいんじゃないか議論もありますよね。報酬をやればもっと責任を持ってやるのではと。他にも、SNSの活用などもよくお話には上がっていますが。



岩國

SNSは、生徒さんの方がかなり使い慣れていて、我々大人は知らないところなので、ぜひ頑張って欲しいところだと思っていますね。最近の島商uppさんの取り組みですごいなと思ってるのが、レジの導入ですね。地域の高齢化経営者が増加していて、業務のDXが苦手で、不安に思っておられるところを、高校生が何か新しいものを導入して見せるというのは、すごい刺激だと思います。そういうふうアンテナ張って、最先端の技術をお試する場っていうのもですね、新しい付加価値を生み出せることができるのかなと思います。ぜひどんどん新たなものを導入していただければと思います。



安藤

半島内に人が少ないので、外から呼び込んで観光と結びつけるのもいいかもしれないですね。商店街だけでなく市とも連携してですね。



福有

1年生、2年生で学んできたことを形にする授業になっていったら、生徒が自分たちで作った授業になると思います。そんな仕組みを教師が作って、あとは生徒に任せてみるとかも面白いかなって。



岩橋

これだけ世の中変わってるんですね。島商uppも形を変えながらやっていかないといけない時代になりましたね。大変貴重な当時のお話が聞けてよかったです。本日はどうもお集まりいただきありがとうございました。



## おわりに



島原市中堀町商店街協同組合  
理事長 中山 智一郎

この度の冊子発刊にあたり、心より感謝申し上げます。島商ツ  
プの20周年を記念し、商店街と地域の歩みを一冊にまとめるこ  
とは、地域への深い愛と繋がり証となります。多くの方々のご  
協力と支援に心から感謝いたします。

また、このプロジェクトを通じて携わった生徒たちを見守り、彼  
らの成長と未来に寄り添っていきたいと思います。今後も地域  
コミュニティの発展に向け、一層の努力を重ねてまいります。



長崎県立島原商業高等学校  
教頭 岩橋 宗弘

島商ツプ創業20年の節目に記念誌を発行できることは、大  
変意義深いことと思います。長年に渡り島商ツプを支えてくだ  
さっている中堀町商店街をはじめ関係の皆様方には、多大なる  
ご支援とご協力を賜り厚くお礼申し上げます。

また、記念誌作成に関する業務を一手に引き受けていただいた  
島原BD事務所様にも、この場を借りて感謝申し上げます。

これからも脈々と受け継がれていくであろう「島商ツプ」にご  
期待いただきますようお願い申し上げます。巻末のご挨拶とさせ  
ていただきます。

### <制作>

島原市中堀町商店街協同組合  
長崎県立島原商業高等学校

### <デザイン>

島原ブランディングデザイン事務所

### <連絡先情報>

島原市中堀町商店街協同組合  
〒855-0806 長崎県島原市中堀町 34-5  
電話番号：0957-63-2503

長崎県立島原商業高等学校  
〒855-0036 長崎県島原市内 1丁目 1213  
電話番号：0957-62-4059