兵庫県立星陵高等学校
総合的な探究の時間
活動発表会

～住民が見逃している垂水の「もったいない」を、
大人が驚く「新価値」に変換せよ～

星陵高校一年生　福原　古賀　坂田　山本

提案

高校生がSNSを活用して
垂水商店街を発信する

垂水商店街の魅力

①アクセスのしやすさ、立ち寄りやすさ

②昔ながらのお店や、
店主さんとの距離の近さ

③イベントを通した、
人とのつながりの形成

▶実際に商店街に行ったり、
地域の人と関わったりしなければ分かりにくい



なぜこの発信方法に？

・事務員さん**1人**の運営

・紹介の**平等性**

・投稿にかかる**時間**や**費用**

・**許可どり**の難しさ

これまでの投稿

▶主に40代以上の主婦層を意識

▶高校生の私たちには、文章が長い
「何ができるのか」が伝わりにくい

☆人員や時間、費用、許可などの条件で制限で
これまでのターゲットに合わせて発信してきた

垂水商店街Instagramアカウント
「なんかめっちゃええ街 垂水」の投稿の

2つの「もったいない」

1　文章が長く改行が少ない

→最後まで読みきれない

2　体験のワクワクが届かない

→もう一歩きっかけが欲しい

「高校生が知りたい情報への変換」や
「実際に行ってみたいと思わせる投稿」へ

他の地域や企業のSNSの活用方法の

成功例と失敗例

SNS…若い世代にも
魅力を届ける
ツールともなる

成功例
地域の人が出演し
PRする

**▶若い世代にも
地域の魅力が伝わる**

失敗例
❶バズることのみを狙った
▶見る人の反感を買う

❷興味を引こうとキャラクターを使った
▶伝統文化への配慮❌

▶地域やお店が大切にしているものを尊重

▶見る人に分かりやすく

ただバズるだけでは✕

垂水商店街の魅力の

発信方法

「今ある魅力を若者に伝わる形に翻訳する」

写真だけでなく、短い動画やリールなどでも発信

▶商店街と星陵高校生のコラボも検討



「もったいない」を「めっちゃええやん」へ

最終的な目標

「高校生が垂水商店街の知らなかった魅力を
高校生目線で発見し、『行ってみたい』と思える
SNS発信の仕組みをつくること」

これで発表を終わります。
ご清聴、ありがとうございました。