

株式会社さくら都市総合研究所

主 席
研究員

清水秀幸



稿 寄

人口減少社会と
地方都市の活力再生

⑤

家と近代の商店を比較した時に、顕著に異なるのは「屋号の継承」に対する執念の違いである。近世の商家も基本的には家業としての経営を母体とするものであったが、店を後世に残し、継承するとい

う目的意識は極めて強いものであった。商家の総領は次代継承者として武家子息と同等の勉学と素養を身につけ、跡取りに恵まれな

い商家は、積極的にその後継者としてふさわしい人材を外に求め、

奉公人が継承することなどけつしてめずらしいことでは無かった。

それに比べ、近代以降の商店主は屋号への執着は薄く、経営が苦しくなっても自分の子供以外に店を譲ろうとしない。従って、子供が継承する気持ちがないことが分かるとそのま

ま店を畳んでしまう場合が多い。都市部に出で商店街を形成した初代、二代目は年格好も似かより、店を畳むタイミングも自ずとそ

の時期を同じくする。それがシャッター街化が進行した1つの要因である。

また、その大半が住まいと店が一体となった「店舗併用住宅」が大半であった事も、店舗だけを他人に貸し出すことを躊躇させ、廃

業、無期限休業に至らしめた2つ目の要因である。

3つ目は、零細小売業の場合「家業」経営レベルが多く、比較的雇用負荷(従業員を雇用している責任)が小さく、加えて先代から

継承した不動産収入等の本業以外収益が手厚く、店を畳んでもそんなに困らない場合が多い。

4つ目は中心市街地に店舗を構えながらも、一方で郊外のS Mに出店していたり、コンビニCを展開していることで、足かせの本店を閉じた方が収益性が良い、と考える店主もいる。

5つ目は、駐車場がない、歩道が狭い、アーケードが古さびれ暗いといった集客できない理由を自分の事業意欲のなさを棚に置いて外に責任転嫁している場合。この手の店主に

は、郊外S Mに客を奪われたいせいでとか、揚げ句の果てにさんざん敵対視していたデパートが撤退したせいだとする被害妄想店主も多い。

6つ目は隣に「空き店舗」が発生しても、次の入居者を自ら探すとする積極性を持ち合わせない店主とその集合体である商店組合、全国商店街振興組合連

合会の調べ(平成20年度調査)では、空き店舗に対して何か策を講じているのかの問いに対し、「何もしていない」との回答が半数に

のぼり、依然として自分の土地、建物への愛着が他人への貸与を拒み、バブル期の高い地

価の残像を引きずり、好条件を期待しながら売却も賃貸も見送っている店も散見される。

そして、その中小小売店衰退の内在的要因の中で特に顕著であるのは、彼らの利権保護のために用意された規制・特権にあら

をかき、商店街そのものが自分達の既得権益を守ることに汲々とし、顧客の気持ち

を汲み取る本来の「商い精神」を忘れてしまった点、が7つ目としてあげられる。

中心市街地に人に呼び戻すという議論を展開していく中で筆者は「古き良き時代の共同体である商店街を復活

させよう」などと考えている訳ではない。時代は常に変化し、顧客ニーズも変化する。奇しくも先代から継承を受けた彼らにはこれらの衰退要因と真摯に向き

合、常に変化する時代と顧客のニーズを読み取って、自分達の街区の再興に反映してほしいのである。(続く)

清水 秀幸氏(しみず・ひでゆき) 1952年長野市生まれ、76年明治大学政経学部政治学科卒、同年守谷商会入社、2006年6

月取締役就任。各支店長、営業本部長を経て、退任。13年7月にさくら都市総合研究所を設立し、現在社長。

退任。13年7月にさくら都市総合研究所を設立し、現在社長。

退任。13年7月にさくら都市総合研究所を設立し、現在社長。