

新京都市商業振興ビジョン（仮称）第3回策定委員会

日時：平成16年2月24日（火）17:00～19:45

場所：学校法人池坊学園 洗心館 6階第1会議室

1 開会

事務局（西川） 3カ月ぶりの会合でございます。いよいよ最後の策定委員会となりました。それでは定刻になりましたので、新京都市商業振興ビジョン（仮称）第3回策定委員会をただいまから開催いたします。私、事務局を務めさせていただいております商業振興課長の西川でございます。よろしくお願いいたします。

本日の策定委員会の出欠状況ですが、宮井委員からは30分ほど遅れるとご連絡をいただいております。新山委員、西脇委員は間もなく到着されるということです。よろしくお願いいたします。次に本日の資料でございますけれども、お手元にお配りしております資料一覧とご照合のうえ、もし過不足等ございましたら事務局までお申し出いただきますようお願いいたします。

それではこのあとの会議の進行につきましては、若林委員長にお任せいたしますのでどうぞよろしくお願いいたします。

若林委員長 委員長の若林です。前回、11月26日に第2回策定委員会を行いまして、そこで7月から検討してまいりました商業振興ビジョン（仮称）の中間報告を取りまとめました。その後、市役所のなかでの事務調整を経まして12月18日に中間報告を発表しております。それにつきましては今日改めて資料のなかに中間報告と、その際に同時に策定委員会として市民の皆様から市民意見とビジョンの名称募集を実施しました。そのときの呼びかけのパンフレットが別紙で入っております。これは12月23日から今年の1月22日までの約1カ月間実施をしております。また中間報告発表後、商業団体や経済団体のほうにもお時間をつくっていただきまして説明、そして意見交換の場を設けていろいろな形でご意見の募集に努めてまいりました。その結果、市民意見が65件、名称についてのご意見は5件お寄せいただいております。あとでこれら市民意見の概要につきましては事務局から報告をしていただくことになっております。

本日のテーマですが、本日は7月からの策定委員会の最終会議ということでビジョンの最終報告を取りまとめることが主な任務でございます。先週の2月16日（月）に都心部部会、17日（火）にワーキング部会を開催いたしまして、そこでも活発なご意見をいただきまして、それを踏まえて本日加筆、修正をして提案をしておりますものがこの分厚い冊子のような、実際に冊子になると思っておりますけれどもビジョンでございます。本日はこの案につきまして意見交換をさせていただいて、とくに具体的な意見については取扱いも含めてここで確認させていただいて全体として確認をしたいですし、文言の修正等ご意見があれば、それは例えば反映させるように調整を行ってやるというような取扱いについて検討して案を固めたいと思っております。

またもう一つの課題として、ずっとこの策定委員会は「（仮称）」がついていて落ち着きが悪かったわけですが、ビジョンの名称につきましても皆さんからのご意見をうかがってほしいこれできこうというように、できれば一つ、どうしてもわからなければ二つぐら

いになるかもしれませんがなんとか案を決めることができればということも役割としてございます。そういったことでまず事務局から市民意見の概要について説明していただき、そのあとでこの冊子のような最終報告の案について私のほうから内容の説明をさせていただきます、その後、1時間弱、意見交換を考えております。またそのあとでビジョンの名称についての提案と意見交換をいたしまして、本日の議題というように予定をしております。

最後の会議でございますのでこれまでの経過を含めまして、皆様方からお一人一言でもご発言をしていただくような会議の運営で進めていきたいと思っておりますので、そのつもりでご協力いただければありがたいと思います。

最初に、寄せられた市民意見についてのご説明を事務局からお願いいたします。

2 ビジョン（案）の検討

(1) 事務局による市民意見の報告

（事務局による報告）

若林委員長 この件につきまして何かご質問等がございましたらお願いいたします。全体の案と併せて注目していただき議論していただくということでもかまいませんが、とくに今お気づきの点があればお出しいただきたいと思っております。よろしいですか。それでは市民の意見のところを読んでいただいて、最終案を固めるときに関連するところがありましたら、そのときでももちろんかまいませんのでふれていただければと思います。

(2) ビジョン（案）の報告

（若林委員長による報告）

(3) 意見交換

若林委員長 以上で説明は終わらせていただいて、これからご意見、ご感想をいただきながら考えていきたいと思っております。何かございますか。

事務局（西川） すみませんが本文のなかで「寄り道」というコーナーが六つ入っております。その趣旨も少しご説明していただけますか。

若林委員長 いくつか「寄り道」というものが入っております。これは最初の寄り道が入っているところが12ページですけれども、このビジョンの理解を助けるために少し具体的な例とか説明を挙げて、ある種の解説とアドバイスのような性格で加えております。市民・観光客・商業者の皆さんが読んだ際に、ビジョンはわかりやすく書いたつもりですけれども何か硬いので、それに対して少し「寄り道」としてより理解を深められるようにということで入れたものです。

それではご意見、ご感想をお願いいたします。

伊藤委員 先陣を切って私の経験からいろいろな話をさせていただいて、このなかに織り込めるところがあれば参考にさせていただいたらありがたいと思います。

最近の例ですけれども河原町商店街が駐輪の締出をしました。そのためにテトラポットなり植木を置いてきれいにされたのです。これはたしかに見栄えもいいし、いいことなのですが、どうもいうことを聞いてくれないところがあります。パチンコ屋の前は依然として自転車が違法駐輪をしています。こういうところへ行政が徹底した取締りをしていただかないとこの話は前に進まないのかなというのがまず一つ。

それから商店街の空き店舗がたくさんあります。ここでこの前、大学生諸君と話をしたのですが、彼らは商売に非常に魅力を感じている。ただ、残念ことに商店街の空き店舗で借りたいと思ってもお金がない。けれども融資という話になってくると経験がない、実績がないということでまったくだめだ。そこで商店街の人にもいろいろ尋ねてお話をするけれどもそれは連帯保証人が必要だということでハードルが高すぎて、新しい世代で、商店街で何とか一翼を担って協力できる、また自分の商売にもつなげるということで希望をもっているけれども非常に難しいということでした。これが現実の問題としてあります。

もう一つは私なりの商店街のイメージがありますけれども、今日は時間がありませんので申しあげませんが、やはり車公害というものが商店街活性化のために非常に大きなネックになっています。これをなんとか、京都市だけではできない話なので府の行政も巻き込んだなかで車の取締り、違法駐車、車の流れを促進するための一方通行、いろいろありますけれども、そういったものを検討して研究していく組織が必要ではないかと思えます。この活性化委員会でそういうところまで深く踏み込んで、いわゆる市民の合意が必要であるということも明確にこういうビジョンのなかで打ち出すべきではないかと思えます。これはいうことではないので、ビジョンとしてはいいと見ているのですが、ただ、一方的に文章化されると市民合意というのが欠けている面があると思えます。

皆さん方の要望なりいろいろな提案なりがありますが、それを実行するためには行政は、私も行政のやり方はよくわかっていますが、要望はあるけれどもその裏づけがない、だから行政としても要望を100%実現はできないという話なのです。例えば車の交通規制、一方通行にするということになれば、その周辺住民にそれなりの痛みが伴います。南一方通行にすると北へ行く人は少し道路を隔てて他の路へ行かなければならない。また一つ通りを越えて足を運んで行かなければならない。これは市民の痛みだと思えますけれども、これがなければまちの活性化に一つのブレーキとして今後とも残っていくと思えます。この市民合意をどこで皆さんにご理解していただくかが大きな問題ではないかと思えます。

それから市民のマナーの悪さというのが徹底的にあります。木屋町でせつかくいろいろな形で膨大なお金をかけて、三条から五条までの歩くための歩道をつくりました。ところが駐輪はするし、真ん中に駐車しているし、また夜に人が通って足元に灯りをともすようなものがありますがそれをなぎ倒していく。このようなマナーの悪さがあります。それから木屋町通に自転車を放っておくなど、こういうことがある限り、地域住民だけでこの問題を解決することは非常に難しいのではないのでしょうか。そうなると行政の力を借りてこういう取締りについては徹底的に行ってほしいと思えます。

もう一つ、京都を暗くしているイメージとしてはネオンサインの規制があると思えます。これをもっと華やかな、アイデアのあるネオンサインにすれば、もう少しまちのにぎわいというものに貢献できるのではないかと思えます。四条通を一步離れますと、晩になると商店街はほとんど真っ暗になります。これは営業時間の短縮、5時になるとみんな閉めら

れるということも一つの要因かもしれませんが、やはり京都には社寺仏閣を中心とした貴重な文化財がありますから、これをなんとか夜間拝観できるような方向づけをして、四条以外の商店街にも華やかさを出す。景観問題もありますけれどもネオンサインの問題、看板の問題も出てくるでしょう。こういうこともあまり規制しすぎると京都はなんとなく暗いイメージがあります。そういうこともこれからの京都の華やかさ、にぎわいということについては大きな問題だろうと思っています。

もう一つは大規模小売店舗、それからスーパー、コンビニエンスストア、こういうところの地域に対しての協力がありません。私たち商店街、小売業者というのは地域の文化財に対して非常に協力しています。例えば京都全体で、年代別にして江戸初期から大正末期に至るまでの神輿が100基あります。このうち文化財指定を受けているものもたくさんありますが、それを今も京都の文化財として守っているのは地域の商店街であり、商売人だと思います。日頃、町内ではいろいろな形で貢献し、また祭など事あるごとに寄付をし、また神輿を担ぐといえれば前日から行って準備をし、当日は自分たちが担いで伝統と文化をいつまでも継承してやってきました。

ところが私どもが常に気になるのは、このなかにコンビニとか大規模小売店舗、スーパーなどの協力が無いということです。このあたりをなんとか、地域で個別にお願いに行きますけれども従業員にそこまで言えません。私どもは従業員については時間内の仕事ですから給料を払いますけれども、それ以外のところまでは強制できませんから無理ですと、頭からこういう話でまったくわれわれとの会話が進みませんし、そういうことも理解してもらえない。こういうことがこれからの商店街の活性化には大きなマイナスブレーキがかかっているのではないかと思います。私はこういう現状に直面して、いわゆる市民の合意が必要だということ。行政もさることながら、それを推進するためには市民一人ひとり、また商店街一つ、商売人一人ひとりの意識革命をきちんと定義づけて、そういうものがもしこの文章のなかに織り込められるような方向であれば、もう少し具体的に内容が濃くなるのではないかなという思いがいたします。

若林委員長 ありがとうございます。市民の合意が必要だということをめぐって少し考えてみようと思うのです。どういえばいいのでしょうか。私は市民が合意しないとできないというのはそのとおりだと思います。同時に、市民の合意が必要だということは市民に意見を押しつけることではないということも、そのとおりです。そういうことからいっても、今回ビジョンをつくるときに市民・観光客・商業者でぜひ議論をしていただき、みんなで考えて、みんなで進めていくという考え方でつくっていくという発想をしています。最終的には具体化していくうえでは行政独自の役割が大きいのですが、やはり市民や関係する商業者の皆さんが今の交通の問題なら交通の問題をこうしたい、こうしようという意見を取りまとめたり、提案したり、そういう議論が生まれてくるのが大事だと思います。

伊藤委員 過去、京都市からこういういろいろなビジョンが発表されました。これはおそらくタイトルをどう変えても、一般市民は商売人の皆さん方がお考えになって読んでいただく冊子であるという認識をもっているのではないかと、過去の経験からしますとそう思います。一般市民にこれをよく読んでいただいて、こういうことですよということが内

容的に織り込んでもらえる魅力的なものに、こういう冊子をつくり上げてもらったらありがたいと思います。

それからもう一つ、以前若林委員長にお話を少ししたと思いますが、まちの都心部、商店街のあり方についてということです。例えば四条通は銀行が辻から辻まで1町内を占めている。証券会社がある。そういうところが土日はまったく閉まっています。夕方5時になると閉まります。銀行ですと3時になったら閉まります。こういうところに華やかさにぎわいというものは創出できないと思います。そのために今度行政にお願いしたいのは、そういうところの施設は2階から上を業務にして、地下には飲食街、1階は商業施設にさせていただいて、4連のエスカレーターをつけて2階に業務を移してもらう。このぐらい思い切った都市計画をしてもらわなければ、まちの中心的なにぎやかさは衰退していくのではないかと思います。

これからの新しいそういう施設についてもそういう取組方をしてもらうことによって、よりいっそう相乗効果が出てくるのかなという思いがしています。その新しい制度のなかで今までと違う、京都市も田の字型のなかでこれからマンションをつくる場合には下に商業施設を一部入れるとか、いろいろ議論してそういう方向づけが示されたわけですが、実際にはあまりそういうところは完成されていません。ですから、そういう面についてももう少し行政面の目玉といいますか、そういう行政指導の方向性も少々あって中に織り込んでもらえたらありがたいという、個人的な見解なので大変失礼かと思いますが、そういう思いがいたします。

若林委員長 今のこととの関連で言いますと、現在御池通のところに関しては条例案がようやくまとまってこれから市会にかかっていくということです。御池通に面している鴨川ぐらいから堀川通まで、南北30メートルの建物に関しては1階部分については床面積の半分は住宅や自動車の駐車場以外の用途で使ってください。要するに商業かオフィスか何かで使ってくださいということですが、そういう趣旨の用途地区規制というものを条例として取りまとめることになりました。それもまたある意味で商工会議所とかその地権者、事業者、自治会の住民代表者の皆さん等々、そのご議論のなかで、そういう提言があり、議論があったのです。これを進めるためには当然市民意見の募集等もやり、そういう方向が望ましいということでようやくこの条例がなんとか形になったということです。

伊藤委員 これは一つ議論があるのですが、提言の半分も織り込んでいないというのが一つなのです。商工会議所でいろいろな提言をさせてもらいましたけれども、今度の条例には半分ぐらいしか織り込んでいない。このあたりの事前説明もないし、こういう形で今度条例ができますと一方的に押しつけられていくという話のなかには、実際商工会議所では大きな不満があります。このあたりをこれからどう取り組んでいくのか。そういう二の舞にならないかなという懸念をしているので、今日は担当部局が違いますけれども今お話しさせてもらったのもその一因なのです。

若林委員長 ありがとうございます。他の委員からのご意見もいただきたいと思います。いかがでしょうか。大橋委員から何かございましたらお願いしたいのですがいかがでしょ

うか。

大橋委員 関連することではございませんが、こうして商業のビジョンをしていただくについては、やはり消費者といいますか買い物をする人がたくさんあって増えないことには市民側のことにしろ、観光客側のことにしろ、こういう商店街を強化したり、個店にいるいる援助をしていただいたりしても、買いに来る人がなければ実際は仕方がない。今までの商店街はある程度人が寄るから、商店街の個々のお店が自由というとおかしいのですが自分のところでいろいろ改装をしたり、お客さんにサービスをしたり、いろいろやってきたわけです。しかし今はなかなか、今日は商店の関係の方も来ておられますが商店街としてのにぎわいがありません。

基本的にはこれはライフスタイルの変化が大きかったと思います。従来は一つの町内に魚屋さん、八百屋さん、肉屋さん、散髪屋さんとみんな1軒ずつぐらいありました。今は10町内に一つぐらいしかありません。そのように利用度が変わってきました。市民の生活もさることなのですが、私のほうですと今度島津工場の跡地にダイヤモンドシティ・ハナという大きなものができました。これについても誰が買いに来るのかということです。人や消費者や人口が増えていないのにそういう大きいものができるということは、どこかで買っていた人がそこへ来るということであり、どこかが減るわけです。基本的にはそういうことをもう少し考え直さないといけないと思います。商工会議所のほうでも会頭や副会頭直属の大きな事業がございますが、一様に言いますのは京都にもっと企業の施設をもってきて人を増やし、雇用を増やして、それからそういう商業施設ができればそれでバランスが取れるということをお願いしております。

これはまた話が少し変わりますが京都は土地がない、また高いということが出ます。それはやはり知恵を絞っていただいたら何とかかなと思います。そして大阪などと比べますと土地面積のわりに市に入る収入が少ない。簡単にいうと固定資産税などです。これはお寺とか学校とか、信用金庫、生協とか、そういう優遇されたところの面積が大きく占めておりますので収入が少ない。われわれ商店街とか商店の者が今まで固定資産税などを払っているようなわずかなものしか入らない、そういうものはやはり国とかにやってもらわないといけないと思いますけれども。またこの頃人口が変化してきました、小学校でもどんどん子どもが減ってきています。そういう小学校の跡地でもうまく利用して広い用地で、狭かったら五つぐらい結集できるようなまちづくりをしていただいて、逆に大きなものを試行錯誤してつくっていくとか。

今、工業的必要業種といいますか、西陣とか室町の方のあとでもほとんど代が替わってくるとしばらくするとガレージになるかマンションになる。こういうことになってくるとまたそれに応じた学校なり保育所なり医療施設というものもそれに応じて増やしたり、減らしたりという地域も出てくると思います。今日の先生のまとめに対して申しあげることではございませんが、そういう基本的なまちづくりをもう一度考えていただく時期ではないかと思います。市長も古い町家を改装して利用するについては補助金を出すということで、非常にありがたいことではあります。しかし今たくさんそういうところがイタリアン料理の店になったりして結構たくさんできておりますけれども、はたして京都のまちの本当の活力になっているのかなと思います。せっかくやったださっているのに文句をいって

るようですが感謝はしておりますけれども、そういう思いがいたしております。

それから市民は、京都は戦災にあわなかったために以前からの人が住んでおりますと、高齢化だけではなくて意識も違うのです。私の所属している商店街でも年を取ると店をやめられる。やめても人に貸すのは怖い、貸したら出てもらうときが大変だから貸さない。それで閉めてじっとそこに住んでいるだけのお店もたくさん出てきております。そういうことから市民の皆さんも商業に対していろいろご利用をいただく。観光客も外国から見える方にもご利用いただくということですが、今の観光客をただ単に5,000万人にするというところでありますけれども、一部にだけ固まって市民生活が混乱されるような状況が出てきております。するとゆっくり経済的効果のあるような買い物をされたり、食事をされたり、宿泊されるということが非常に少なくなってしまいます。しかしそういう観光客の方にも十分京都に起こしただけのようなまちづくりを考えていただけたら非常にありがたいと思います。

伊藤委員のお話のなかで難しいのは、車がまちのなかにあふれていて高島屋の駐車場でも入るのに並んでいますが大変です。それなら車は来ないようにして自転車で買い物ができるようにする。中国とか台湾などは自転車が日常生活で非常に活躍しています。そういうことになってくると自動車の駐車場はなくして都心部は全部駐輪場にして、自動車は営業車以外入らないようにするとか。自転車の駐輪はけしからんという伊藤委員のお話もっともですけれども、そのあたりのところも兼ね合わせてなんとかよくなるようにということをお願いしております。

若林委員長 最後にご指摘いただいた駐輪、駐車、車のことは、今回の商業ビジョンをまとめるにあたって本当に大きな宿題の一つとして残されていて、都心の場合もあるでしょうし近隣商店街の場合もあると思いますけれども、それぞれ地域ごとに大事な、大きな宿題ということだと思います。ここではそういうことが課題であるということを書いているだけで、各論といいますかそれぞれの地域になるとそれは個別に検討していくことが必要ですから、それは意識して次年度の課題ということで思っております。

それでは次にご意見を大島委員お願いします。

大島委員 市民公募委員の大島と申します。第1回目するときにも申しあげたのですが、私はお商売をしているわけでもなく、市民として市民公募委員として参加させていただいたのですが、やはり商店主の方が見えている店ではものを買うのですけれども、見えていない店ではあまり買っていないという現状があります。今回この市民公募委員として策定委員会、および両部会に参加させていただいたのですが、皆さんの思いや活動をたくさん知ることができて、ますます京都でお買い物をしようと思っているのです。幸い私は一市民としてこの場に参加して、この情報を知って、そういう気づきをすることができましたけれども、はたしてこの場に参加できない市民の方たちはどうやってこの情報を知るのだろう、どうやって情報を発信していったらいいのだろうということについて知恵を絞って考えないといけないのかなと思いました。

と申しますのは前回のワーキング部会ときに、パブリックコメントで65件寄せられた方々はどういう所属の方が寄せられたのかとお聞きすると、50歳以上の男性の方が多いと

おうかがいしまして、私は 30 歳代の女性ですが、そのような方の意見が寄せられていないということは、イコール関心をもっていないということなのかと思いました。このビジョンの発信については同じ内容で発信する内容を工夫するというよりも、例えば 20 歳代の学生とか 30 歳代の主婦、既婚者、未婚者という形でターゲットを絞ったプレゼンテーションが必要かなと思いました。

あとはこれを拝見していると 45 ページに「ビジョン総合推進事業」を立ち上げられるとありますが、この事業の進捗状況等を常に見られるように、見守れるような形の仕組みが整えられれば面白いと思いました。まずはこのビジョンの注目をどう集めるのかというところを、お金は使わないで知恵を絞って考えられたいのかなと思いました。

若林委員長 本当にこのビジョンのお披露目をどうするかは大きな役割だと思います。けれども同時に市民、および商業者の皆さんがこのビジョンに関心をもつのは、やはりこのビジョンの施策 1 2 で議論をされている地域ごとに具体化するというときだと思います。大きな絵のレベルで関心をおもちくださいと言っても、少し難しい面もあるかと思います。ですから次にこれがどのように各論で、それぞれの地域で具体的な課題として議論されていくかでそれぞれ市民や商業者の皆さんがご関心をもっていて、そういうご意見をいただく場をたくさんつくっていくことが課題になるのかなと思っています。ありがとうございました。

では塚本委員、お願いします。

塚本委員 先生の言われた内容につきましてはとくに意見はございません。京都市の商業振興課のほうが、あまりにも商店が衰退しているためにビジョン策定委員会をつくっていただいたことは誠にありがたいと思っております。また若林先生には昨年 7 月末から 7 カ月ほどの間にこれだけよくおまとめいただき、深く感謝しております。私どもとしては商店、あるいは商店街がこの企画書を蹇々匪躬して商店街の振興、発展のために努力していきたいと思っております。またいろいろな面におきまして各商店街に周知徹底をいたしまして、それぞれがまたこのビジョンを基にして研修会等も進めていくようにしたいと思っております。

若林委員長 ありがとうございます。先ほどのお話ともつながりますが、それぞれの地域、それぞれの商店街ということはどう受け止めて、さらに具体的に注文や、これを議論していこうということになると思います。ぜひまた説明をさせていただいたり、ご意見をうかがったりということをして次年度の取組として入れていきたいと思っております。今後ともよろしくお願いいいたします。

それでは大石委員、よろしくお願いいいたします。

大石委員 百貨店のメンバーとして参加をさせていただいております。何点かいろいろ観点が違うことであるのですが、一つはこの内容をどうしていくかということです。私は先ほど大島委員がいわれたことに同感です。先生からポイントを詳しく聞かせていただいて、これを今後具体的に一つでも進めていくにはどうしていったらいいのかということ

思いながら聞かせていただきました。それも先ほど先生のいわれたとおりだと思います。一つは小売の者たちで、例えば今いった地域なり業種でどう落とし込んでいくかという自助努力が本当にいると思います。それから併せて行政のほうにもお手伝いいただいて息長く、広くやるためには一緒にやっていくということが必要ではないかと思っています。いずれにしてもこのボールを受けた者がそのボールをどう転がしていくかが、大変大きなこれからの課題ではないかと思っています。

もう一つはまた観点が違うのですが、私は京都の住民ではなくて大阪の人間でこちらに単身赴任をしているサラリーマンなのです。約1年住んだわけですが、その意味で千何百年の歴史があるところを1年でどうこうということはありませんが、外部からの目で見ると京都ということを感じるいろいろなあります。

大変大勢の観光客が、日本全国、世界から4,000万人以上の人たちがこのまちに来るとするのは大変なこと。東京を除くとこういうまちはまず日本では京都しかないと思っています。商業活動の活性化はもちろん基本にはそこに住んでおられる市民の方々にいる来ていただいて、お買い物も含めていかに楽しんでいただくかということがあるのですが、もう一つはやはり他から来られる観光の方を中心にした4,000万人の方々はどう楽しんでいただくか。これは先ほどの報告のなかにもありましたし話にも出ていましたけれども、ネックになっていることがたくさんあります。嵐山へ来ればそこで一日が終わって、市内に行きたくてもとてもではないけれども行けない。そういうことが現実としてあります。せっかく4,000万人以上の人たちが来ておられるのが、受ける側からしたらその意味では十分おもてなしができていないのではないかと思います。

5,000万人を目指していくことももちろん大事なことで、これも当然やらなければならないことですが、今来られている人数がどうこうではないのですがその4,000万人の方がもっと効率がよいという表現はおかしいのですが、4,000万人の方へのおもてなしをするのに工夫をすれば、それが4,500万人なり5,000万人なりの効果が消費としても生まれてくる。また直接消費だけではなくて満足して帰っていただいて、またリピーターになっていただく。こういうものがあるのではないかと思っています。それにはやはり交通の問題が大きい課題としてあると思います。私は答えをもっていないのですが、20年、30年のタームでも、規制やいろいろな問題がたくさんあるので大変難しいことですが、なんとかしないとまたこの100年、京都は同じことの繰り返しで終わってしまう。これは商業の立場の人間からもいろいろな声を発信していく必要があるのではないかと思います。

このビジョンがその一つのきっかけとして役立っていくのではないかと、そのようにしていかなければならないのではないかと考えています。中身はありませんので誠に申し訳ないのですが、一つのきっかけにしていきたいと思っています。

もう一点、百貨店ということで少し関連することですが、百貨店側の一方的な思いかもしれませぬけれども大型商業施設というお話も出ておりました。いろいろ役割があって、その役割を十分に果たしていない面が一つはあるのではないかと、おっしゃる面もたしかにあるかと思っています。一方では大型店だからこそ、十分とか満足という意味ではなくて役割を果たしている部分もあるのではないかと考えています。一つには地域にお客様を誘導といいますか来ていただいているということもあります。そのなかの一つに細々ですが、

私は高島屋ですがそれ以外の大丸でもそうですし伊勢丹でもそうですし、百貨店の長い歴史をもっているところはずっと文化の発信をし続けてきています。文化というとその中身はいろいろあると思いますが、京都にいれば京都らしい文化の発信をする役割を果たしていかなければならないと思っています。

ただ、これはバブルのときにいろいろな企業が文化発信ということで例えば美術館をつくる等々やりましたけれども、ほとんど今現在残っておりません。それは経済的問題です。これは京都だけではないと思いますけれども、各百貨店ももっといろいろ地域の役割としてやりたいけれども経済的なもので大変縮小されたりして、果てはやめているという企業もなかにはあるわけです。

これをなんとか、当然民間ですから民間の努力でやっていくのですけれども、京都らしいものをさらにやっていこうと思えば、文化財なり何なり、公的なもの、また私的なものいろいろなもっておられるところとうまくミックスして、はやりでいえばコラボレーションといいますが、そういうものももっとやっていけたらなと思うのです。しかしいろいろな規制やルールがあってなかなかできないのです。もちろん利害も関係してきます。このあたりをもう少し地域の活性化、それから大きくいえば県外なり他の地域から京都へ来られれば百貨店もこういうことをやっているのかという地域ぐるみ、京都ぐるみでこういうことをやっているのだなという魅力が出せるのではないかと思います。

もちろん民間ですからまずわれわれがそういう動きをするのですが、商店街なりそういうものを保存なり、もっておられるところともっとお互いに視野を広げた連携をすれば、先ほどいったように来られた方の効率が上がるとか、同じ京都のなかでも市内にもっと新しい魅力を見つけていただいて入って来られる方が少しでもおられるのではないかと。大型店の役割から見て、そういうものもこういうなかのヒントがあるような気がするのやっていきたいなという思いがしています。答えのない感想なり、これからのことにふれましたけれどもそういう思いです。

若林委員長 ありがとうございます。今後どう進めるかということで、商業者ご自身の自助努力と相まってそれを応援する行政というのはこのビジョンの組立てそのものから、そのように受け止めていただく商業者の皆さんが増えるように、行政のほうもこれをどう広げていくかということだと思います。それから都心は独自に、さらに継続的に対応策をもつことが今後の位置づけとしてございます。百貨店のパワーを生かした文化発信のようなことがもう少し横に連携していくということについて、また何かまとまりましたら、これは本当に新しい流れをつくる一つの動きだと思います。行政としてどういうことができるかということはまたございますけれども、そういうことも視野に入れていければいいなと思います。

ではどんどんいかせていただきます。宮井委員、いかがでしょうか。

宮井委員 ずっと聞かせていただいて本当に7カ月ぐらいの短期間でここまでまとめあげられて、素晴らしいなと思いながら聞かせていただきました。やはりこれは大きな考え方であり、これから進むべき道を示したものであると思いますので、その中身に関しては書いてあるとおりだと思います。ただ、これからこの中身をベースにどう具体化していく

のかがいちばんの論点になってくるのだと思います。

そのあたりで私は京都人間でもないですし、私のような者が申しあげていいのかどうかわからないのですが、生活者の立場から一ついわせていただくとすれば、京都は先ほどから何回も出ていますように素晴らしいものがたくさんあるのです。オンリーワンもたくさんあるし、ブランド力もたくさんある。京都ブランドにはやはり憧れがあります。ですから、そういう強みをもっと生かして、もっと活性化する方向というのは必ずあると思います。そのときに加えないといけないのはやはり生活者の変化だだと思います。最近の調査結果などから見ても、どこにお金を使うかというお金の使い方も変わってきていますし、価値観も変わってきているなかで、そういう変化を捉えながら生活者が魅力に感じるような京都を発信していただきたいなと思います。

もう一点、ネットワークというのは非常に大事だと思うのです。人と人とをつなぐネットワークもそうですし、あとは企業と企業、いろいろなところをつないでいくネットワークは非常に大事なだと思います。たまたま先週の金曜日に静岡のほうにお邪魔して、参考になるかどうかわからないのですが SOHO 静岡という静岡県の取組があるのです。そこはいろいろな企業とプランニングをしている会社を結びつけたりして、新たな起業を支援しているような取組をされていました。私も担ぎ出されて取組のご紹介とか、新たなビジネスチャンスはないかということでお話をさせていただいたのですが、そこから例えば下駄屋で日本の下駄なのですが、サンダルに加工して和風を強調して売り出したところ非常によく売れていて、JAL の機内で売上が上がっているとか海外でも売上が上がっているとかいろいろな成功事例を聞かせていただきました。

やはりつなぐことで、いろいろ新たな付加価値がこれだけ出るとなると非常に感心して帰ってきたのです。ですからネットワークをいろいろな点で強化されていくというのは非常に大事なことではないかと思います。

若林委員長 ありがとうございます。生活者が変化しているということはよくいわれるのですが、それが具体的にどういうことなのかということとその時々で熱く、センスよく語る場がたくさんあるということもありますね。その意味ではネットワークの場がたくさんあることと、生活者の変化をピピットに捉えるということとはつながりがあって、「生活者は変わった」といっていいわけではなくて、具体的に見ていくことが問われているということですね。やっかいなのは昨日はこうだったけれども、今日は違うかもしれないということがあるような世界ですからとても大変ですけれども。

栗原委員はいかがでしょうか。

栗原委員 3 回目の最後の委員会ですけれども、最初の委員会で少し申しあげたのですが、学生という立場でこういう京都市を支える施策に加われたことで非常に大きな経験ができたと思っています。そのときに学生という視点と消費者という視点、そして京都に住んでいる生活者という視点、いろいろな視点で物事が見られる立場にいると思っていました。都心部会のほうでヒアリング調査をさせていただいて、商業者の方の視点というのにふれる機会があったときに、もっといろいろな視点があるのだなと思いました。もっと詳しくいいますと、子どもと大人の視点で京都を見たときにはまったく違うものがあるし、

また大人という括りでも社会人とフリーターと学生と、そういう括りでは京都というものがまったく違うように見えると気づきました。

この商業振興ビジョンは進むべき方向を示したものであると理解しているのですが、大島委員もおっしゃっていたように、それをどのように情報発信していくか、また学生ならこうがいいだろう、高齢者ならこのほうがいいだろうとしていくのがよりよい方法かなと思うのが一つ。

あとは以前にも申しあげたのですがネットワークの構築に関してなのです。最近、就職活動をしておりまして、就職サイトというものがあましてそれをうまく利用したコミュニティをつくれなかなと密かに思っております。就職サイトを見られたらおわかりになると思いますが、例えば「2月日に説明会があります」というのはこちらから一方的にエントリーするのです。それを例えば商業者の方が企業側になられて、前の部会でもおっしゃっていたのですが急に来られても相手ができないので、それなら商業者の方からこの日の何時なら話ができるというのを提示してもらおう。学生が話を聞きたい、そこでコミュニティをつくりたいというのであればそちらからエントリーする。満員になったら満員と出してもらおう。すると両方の話し合いができる場をつくれるかなと思うのです。そういう形でいろいろな商業者の方に参加していただいて、学生と結びつけてコミュニティをつくるのも一つの例かなと思っています。

そうすることで若いうちから種を蒔いておいて、あらゆる人と話すことによっていろいろな視点でものを考えられる。そのような感じで人材育成といいますかリーダーを育てていく必要があるかなとこのビジョンを通して思いました。ありがとうございました。

若林委員長 ありがとうございます。ここでいう商業コーディネーターはそういう意味で言っているわけではありません。それでも今回、大学コンソーシアム京都に委託をして大学、学生が商店街について調査して提言をするというようなことをやっております。今後ますます学生の関わりをどう促進して生かしていくか。それは学生にとっても勉強や成長の場になりますし、京都の商業の活性化に若いエネルギーを入れるということでも非常に大きな意味のあることだと思えます。それはそれとして学生の関わりを促進する方策のようなことですね。その研究や実験というような議論も大きな具体化する課題だということだと思えます。

あと学識の委員のご意見をいただいて、全体の議論を通じて事務局からもその議論を受けて少しご感想があればお聞きしたいと思います。まずは西口委員、田中委員長代理という順番でお願いします。

西口委員 本当に各委員の方々、今日の若林先生のお話を聞かただけであれだけの反応をされるというのはすごいなというように感心をいたしました。

これを読んでいると常識とは少し違うかなという部分があると思えます。けれども京都の人なら「なるほど」と思うのですが、例えば新風館ができたために三条通がにぎわったという表現があります。本当は、新風館は烏丸通であるし姉小路であるし、三条通も御池通も同じ距離なのです。今の効率性、利便性、歩く安心からいうと御池通のほうが広い歩道があって安心して歩けるのですけれども、おそらく面白くないので三条通がにぎわった

ということだと思います。やはり都心というのは大変なポテンシャルがあるなと思いました。

その都心でお商売をされるということは、今回のビジョンのなかで今までのビジョンと違うのは、かなり婉曲ですけれども商業者に対して義務感ではありませんが、こういう役割を果たしてくださいということを暗示しているというように思います。と申しますのはポテンシャルのある都心部でお商売をされているのですから、当然その方々の商業活動で結果的にはさらに都心がにぎわうという、今度は都心に対しての貢献というものがなければだめではないか。そういう発想からすると商店街の空き店舗というのは本当に困ったもので、先ほどどなたかからお話がありました。が学生に貸すなり、お商売をしたい方に貸されたいのですね。ととにかく自分のものだという感じで結構エゴなのかなと思います。

行政から見ると、行政が完全にディスクロージャーできないのは、結構市民エゴというのは強いのです。行政はやはり市民エゴについては言えないのです。ディスクロージャーという部分はそういう部分も本当は言わなければいけないのです。いちばん端的な例は、今100円バスができて停留所の密度は濃いのですが、この近くに停留所がほしいけれども私の家の前はだめだという、極端ではなくて本当にそれが多いい見なのです。その意味では行政は他の分野でもなかなか言いにくい。けれども今回はそれを押してでも、行政のやることは章でまとめてありますけれども、それ以外のところでは市民の方々も中心部に住んでいるなら、それなりの地元を活性化するような買い物行動を取ってくれとか、商店街の方にとっても、伊藤委員のお話がありましたけれどももっと地元というようなことがあったと思います。

ただ、大型店の役割は書いていないのです。先ほどご意見もありましたけれども、大型店というのは一般市民から見ても楽しい買い物スペースを提供するだけではないと思いますし、大石委員がおっしゃったようにいろいろな文化活動をされていますし、そういう部分で既存の百貨店と新しい大型スーパーとは違うのかなという気がしました。

あと一つは、「寄り道」のなかにも商業のなかには卸売、小売と書いてあるのですけれども、これは実際小売に特化したプランなので、最初のほうにそれは断っておいたほうがいいのではないかと気がいたしました。以上です。

若林委員長 ありがとうございます。

それぞれのエゴ、期待これの役割、この間のギャップをどう埋めていくかが大きな課題ですね。また、流通業と取りますと卸が入るのだけれども都市施設と考えると卸ではなくて小売かなという感じですね。卸は取りあげないとは書いていないのでそのあたりは考えてみたいと思います。では田中委員、お願いいたします。

田中委員長代理 今日是最終日でありドラスティックな変化はできないという時点まで来てしまっているわけですけれども、今回の商業ビジョンを考えていくうえで前回のもも受けながらいろいろ考えたなかで、やはり今までの流れと少し変えていこうという気持ちで若林委員長にも強かったと思うのですが、とりわけ一つは個店の問題をどう考えていくのかは、大きな流れとして個店に対してこれから非常に大きな施策を打っていかれる

のであろうと思います。これはおそらく全国的にそうなるのだらうと思いますけれども。同じ商業でも地域商業の立場と都心商業、中小商業と大型店というのは同じものを扱っているとしても、当然違った視点があってしかるべきです。それはやはり具体的な側面で初めて物事が出てくるわけですが、別にこの委員会がもっていることではなくて日本の政策決定のなかで非常に大きな問題は、商業は商業で考える、都市計画は都市計画で考える、交通は交通で考えるというそこにいちばん大きな欠陥があるということです。

ご存じのようにフランスなどでは商業をさらによくし、まちをよくするためにどういう形で LRT を布設していくのか。そして LRT をすると、その LRT の沿線は当然ながら地下鉄とは違って目に見える景観がありますから、その目に見える部分に対してはやはり外装をきれいにしていく。そのためには当然 LRT の沿線には税金がかかっているというような形のワンセットになっているわけです。ところが日本の場合にわれわれが商業で考えて、例えば河原町で車を止めてしまおうというそうはいかないという話になってしまうわけです。どうも縦割り型の弊害がこういうビジョンを考えていくうえでも大きなネックになっています。しかしその部分がある程度クリアしていかないと、先ほどもご指摘がありましたように 100 年経っても同じようなところをぐるぐる回っているという状況が起こってくるわけです。

先ほど大石委員がおっしゃいましたけれども嵐山から河原町に来るのに、嵐電に乗って、そして大宮で降りて地下鉄に乗るか、車で行くか。車に乗った瞬間に動かないというような状況があって一日のなかで非常に動きが悪い。そうなってくると前からいわれている LRT を北にも通し、大宮からそれぞれ四条通りを LRT で河原町まで乗って、もう一度もってくればそういうことはいろいろ解決することがたくさんあるわけですが、しかしそういうことはなかなか進まない。ところが中国ではそういうことはどんどん進めてしまう。日本だけが何かしらないけれども、コンセンサスを得るまでにあまりにも時間がかかりすぎてしまうという状況があるわけです。そういうなかで商業ビジョンだけを考えていくのは誠に難しい側面をもっているわけです。

先ほど伊藤委員がおっしゃいましたけれども、市民の合意というものをどこから起こしていくべきなのか。私の立場はやはり商業の立場ですのでそれは商業から起こしていくべきであると考えております。今回の報告書のなかにも言葉が少し入っておりますけれども、まちづくり会計という考え方をずっと言っているわけです。このまちづくり会計というのは、商業者が市民の合意を得ていくために地域に対して主体的に働きかけていく。そして市民の人々の共感を得て、そして市民を味方にして物事を進めていくという方向性でございます。その意味ではこの立場を商業者がやはりまず理解をして、商業者が市民を味方にする。味方にするということはかつての大型店がゲリラで、商店街が正規軍だった時代から、今は商店街がゲリラで大型店が正規軍でございますからゲリラはやはり地域を味方にしていかなければならない。

そのときに先ほど伊藤委員がいみじくもおっしゃったいろいろな神輿を守り、文化を守ることを地域の人々が見ている。見ていないわけではないのです。その情緒的な側面というものをもっと前面に出してやっていくことが、機能的な大型店が情緒的な部分にも必ず参入していく一つのきっかけになるのではないかと考えております。

その意味ではまず商業者が変化していかなければ、中小商業が変化していかなければ他

のところの変化を待っていたのでは、中小商業は消えていってしまうという側面もあるわけです。その意味で「個」というものに対する大きな支援が、行政のビジョンのなかに少しずつ入ってきているということは大変評価し得ることではないかと思っています。その意味では京都市の商業ビジョンというのは、これから次の段階に入っていくという側面にまだ立ち止まっているわけですが、ぜひとも来年度以降もより具体的な形で一つひとつ積み上げていく。大きな流れはできてきたのではないかと感じております。

若林委員長 ありがとうございます。このビジョンの内容について田中委員長代理のご意見につなげて一言、今感じていることを申し上げます。

7月からこれまでいろいろな事業者の皆さんにお会いして、その方々が直面していること、工夫されていること、このようになっていいなと思われること等々に真剣に耳を傾けることを通じて、そのなかで正直私の目から見て少しネガティブだなというのとポジティブだなということといろいろあるのですが、そういうものに真剣に耳を傾けながら未来につながるような重要なご示唆をまとめていったら、こういう感じのビジョンができあがったということです。

けれどもやはり気持ちとしては微力ではありますが、この策定委員会や各部会、さらに個々の事業者、これらの皆さん等のご意見を受けて、それでこういうものができたという意味では今の時代、京都に関わって頑張ってこられている方の思いなり、見方なり、形式なりが反映されているものがここまでできた。逆にいえばまだこれが足りないとすれば、私たち自身がまだ見えていないこと、やれていないことがあるということで、そこはとくに次年度以降、具体的に落としていくことになります。

重点戦略の1が結構大事なキー戦略だと思っています。つまり地域を限定して、そして事業者の皆さんのご意見、あるいは市民や観光客の方の評価というものを踏まえて、その地域の商業振興のための具体的な課題や方向性や、それを応援する施策課題というものを取りまとめていくということで、地域ごとに具体化していくときにまさしく市民のマナーを問題にするということも具体的な問題になるし、事業者の皆さんは京都で商売をして頑張っていくだけではなくて、京都に貢献する商業として頑張してほしいということも課題になったりもするでしょう。あるいは中小事業者の皆さん自身が変わることで大きな新しい流れ、情緒的な地域の人たちに支持される商業を育てていくということも出てくるでしょう。

あるいは地域商業という組立て方とセットにすることで初めて商業振興は交通問題を含め、さまざまな商業振興だけではない縦割りを超えた問題提起も課題として入ってくるのだらうと思っています。そういうことが次年度以降の取組になればということで、戦略の1をなぜ1番に挙げているのかというのは、やはりこれがいちばんキーになる戦略だと考えているからです。

以上でこのビジョンの案に関する議論をまとめたいと思いますが、島田委員、あるいは事務局からここまでの議論で何か市としてご意見、ご感想がございましたらお願いします。

島田委員 お礼につきましては、最終もう一度機会を与えていただけるとありがたいと思いますのでそれは飛ばさせていただきます。平成10年のビジョンを基に施策をやってま

いったわけですが、今日時点で新しいビジョンを短時間の間に考えていただいてありがとうございます。

それで内容につきまして率直なことを申しますと、私の感じとしては行政というのはいろいろございます。生活保護行政とか行政が専らやらなければならない行政、権限という部分と、私どもの観光産業行政というのは行政だけがどうこうできる分野ではございません。あくまでも主役は市民の方、あるいは事業者の方ということになるのではないかと思います。それを行政がどういう形で支援するのか。主役は商業者、産業界の皆様方ではないかという基本的な問題があるように思っております。その意味では今まで商業振興行政といいますと商店街と一緒にやるものだということがまず頭にございました。しかも相手が、おかしな言い方ですけども商店街という既存の商業集積といいますか、そういうところを専ら対象とし、またパートナーとしてやってきたことになるのかなと思っております。その意味で申しますと新しい切り口をご提案いただきまして、本当にありがたいと思っております。

とりわけ最後に若林委員長がおっしゃいました京都市の役割のなかでも重点戦略の1で、地域ビジョンの策定ということをおっしゃっていただきました。私も同感でございます。この資料編でも107ページ以下に関連計画をいろいろまとめていただいておりますし、133ページ以下に「京都市都心における最近の事業一覧」ということで、各地域、各商店街のさまざまな取組を紹介していただいております。また今ございましたとおり四条繁栄会の10の取組とか、御所南、伏見といろいろ各地で一つの商店街、地域ごと、通りごとの取組が現にございます。一つのキーワードで「京都らしい商業振興施策」という大きな括りをしていただいたわけですけども、その地域らしいそれぞれの商業活性計画につながるのではないかと聞いていただきました。本当にありがとうございました。

若林委員長 ありがとうございます。以上でこのビジョン案についての議論ということにさせていただきたいと思っております。今日出された意見につきまして改めて整理をして、最終この文言の調整に今後入って確定としていきます。多少、調整を行うということをお含みおいてでございますけれども、ビジョン案全体としてこれで基本的には了承していただくということによろしいでしょうか。

(委員了承)

若林委員長 ありがとうございます。では確認させていただきます。

3 新京都市商業振興ビジョン(仮称)の名称検討

若林委員長 次にビジョンの名称でございます。これにつきましては別紙資料がございますので、事務局のほうからご提案をお願いいたします。

(事務局による報告)

若林委員長 それでどうするかなのですが、「これはどうか」というものがございました

ら、ぜひおっしゃっていただきたいと思いますが、そういうことを考えていただいている間に、例えば委員長はどういう印象をもっているかということで申します。

一つは本当に素直なタイトルということでいいですと、京都市の目指す商業の姿というような書き方をしているわけです。しかも「新」をつけると、いつが「新」なのか、次も「新」なのかという話になるのであまり「新」もつけたくない。またここに「2004」と書いていますがゴールは2010年ですから、例えば「京都市商業ビジョン2010」とすると2010年に向けた京都商業のビジョンなのだということで、シンプルかつストレートな感じかなと思っています。遊ぶならサブタイトルで遊ぼうということで、例えば「華やか」は前回使いましたので、「品と華のある京の商い」とか、品とは何かと聞かれたらどう答えるか悩ましいのですけれども。にぎやかであればいいとか、こだわりがあればいいというのも京都の商業で大事ですけれども、何か京都らしいプラスアルファでいうと品とか華とか何か入れたいという感じで、そういうサブタイトルを入れるというバランス。

私もずっと悩んでいるのですが、少なくとも今日の時点での私の一押しは「京都市商業ビジョン2010」、サブタイトルで「品と華のある京の商い」、あるいは「品」と「華」を入れて何かつくると感じのサブタイトル。こういう感じのたたき台を一応思っています。もちろんこだわるつもりではございませんので、何かご感想、ご意見、こういうキャッチフレーズなら私に任せてくれという方がいれば、ぜひコピーライターの見識を発揮していただけると嬉しいのですけれども。

西口委員 「華」はだめです。ジャスコが「ハナ」でしょう。

事務局 島津五条工場の跡地ですか。

若林委員長 例の跡地は「ダイヤモンドシティ・ハナ」というタイトルですね。

西口委員 あそこはたしか「はんなりハナ」でしょう。ですから固有名詞になってしまったから。

伊藤委員 私はサブタイトルが「新京都市商業振興ビジョン」でいいと思います。タイトルはむしろ「おいでやす、京の商い」とバツと出したほうが親しみやすいのかなと思います。今まで京都市なりこういう関係のものはすべてタイトルが硬すぎる嫌いがあります。ですからはっきりいって「おいでやす、京の商い」でサブタイトルとして小さく「新京都市商業振興ビジョン」というのを下につけたほうが、皆さんがより目を通しやすいかなと思います。もしくは「京の華やぎで創出する商い」とか。華やぎというのは京都市の一つのキャッチフレーズです。それで今島津の跡地のところも取ったのだと思います。京都の一つのネーミングとして定着していくのかなと思っています。市長もしょっちゅう「京は華やぎと安らぎ」と事あるごとに言葉にされていますから、文書化もされていますので、これを入れるとしたら「京の華やぎを創出する商い」とか。

市民に親しみやすいということだと「おいでやす、京の商い」のほうが親しみやすいと思います。サブタイトルを今の硬い漢字にしたほうがいいのかと思います。あくまでも

私個人の意見です。

若林委員長 タイトルとサブタイトルをひっくり返すのはたしかにありですね。どちらかにどれかが入っていれば大丈夫だと思います。あとは「おいでやす」というのと「華やぎ」が結構二大タイトルの案として出されましたが、他にいかがでしょうか。

西口委員 「おこしやす」と「おいでやす」がありますね。個人の趣味もあると思うのですが、「おこしやす」というと観光客の方などに「おこしやす」という感じですが、「おいでやす」というと、商売の「いらっしゃい」という積極的な感じを受けたりもするのですけれども。普通、観光などでは「おこしやす」を使っていました。おこしやす委員会とか、商工会議所でも。今、先生がおっしゃった「おいでやす」というのと二つ使われるのですけれども、京都の商家の方はどちらを使われるのですか。両方とも使うのですか。

伊藤委員 京都は商売の場合は「おいでやす」といいます。通称「おいでやす」で、塚本委員、われわれ商売をしている場合は「おいでやす」といいますね。「おこしやす」とはいいません。「おいでやす」「おおきに」です。京都の方言では「おいでやす」ですね。

若林委員長 私の捉え方が間違っていたらすみませんが、私が思っていたニュアンスは遠くのほうにいる人にわざわざ来ていただく場合は「おこしやす」だけれども、お店の目の前にいてお店に来てしまった人に呼びかけるときは「おいでやす」ですね。「いらっしゃいませ」という意味ですね。「おいでやす」はもうお店に来ている。これから来てもらう人に来てくださいというのではなくて、「いらっしゃい」というのが「おいでやす」ですね。そういうニュアンスで思っているのですから店頭で「おこしやす」とは言わないと思います。店頭では「おいでやす」だと思っていたのですけれども。観光客のほうは遠くの人に向かってわざわざ来てくださいますから、「おいでやす」ではなくて「おこしやす」ではないのですか。私も京言葉はわかりませんが、そう思っていたということです。

西口委員 観光計画はですから「おこしやす」でつくったのです。ただ、「なぜ、おいでやすにしないのか」という議論はありました。ニュアンスとしては私も若林先生がおっしゃったように観光の場合は「おこしやす」かなと。祇園の女将は「おこしやす」ですね。

大石委員 料理屋はどうなのですか。

大島委員 この前いっておられたのは「おこしやす」でした。

西口委員 料理屋さんとか観光とかはそれで、先生がおっしゃるとおり商業ビジョンは「おいでやす」のほうが、元気がよさそうな感じですね。

伊藤委員 中心の話で、商店街の活性化のためにというと「おいでやす」のほうがいいかなと習慣的にそう思っただけなのですが。

西口委員 商業振興ビジョンのなかに出すのは、合いそうな感じで私はいいと思います。

若林委員長 「華やぎ」という言葉が残るのもいいなと思いますが、より親しみやすい感じでいうと「おいでやす、京の商い」ですね。「華やぎ」というと格好はいいのですがよくわからないという感じの受け止めになるかもしれません。シンプルでストレート、また温かみがあるという言い方でいうと「おいでやす、京の商い」。シンプルでストレートという意味でいうと「京都市商業ビジョン 2010」。その二つをくっつけるとシンプル・ストレート系で、タイトルのほうが「おいでやす」だと温かみがあって、「2010」とつくほうはクールな感じがするという対照で、こういうものもありかなという。

もう一度いいいます。例えば「おいでやす、京の商い」がメインタイトルで、サブタイトルが「京都市商業ビジョン 2010」とつける。これを第1候補にしてみたらどうかということです。

西口委員 いいと思います。観光振興推進計画というものがございまして、その具体的なプランが「おこしやすプラン 21」といっています。ですから観光の分野は「おこしやす」といっていますので、俗称で「おいでやすプラン」ということになるのかなと思います。区分する意味では観光は「おこしやす」といっていますから。

若林委員長 では、あえて「おこしやす」ではなくて「おいでやす」でいく方向で、名称についての候補を取りまとめさせていただきたいと思います。「おいでやす、京の商い 京都市商業ビジョン 2010」ということでこの策定委員会としての名称の案とします。また市役所のなかでもご検討していただきたいと思います。策定委員会としてはこれを候補ということで確認させていただきたいと思います。よろしいでしょうか。

(委員了承)

若林委員長 ありがとうございます。やはりズバリ出ますととてもいいものができて、ありがたく思います。

事務局 「あきない」は、前は「商業」と書いて「あきない」と読ませたのですが。

伊藤委員 「商い」だけです。

若林委員長 「商い」のほうが素直ですね。

西口委員 「京の商い」は「みやこのあきない」ではなくて、「きょうのあきない」でいいですね。

若林委員長 「きょう」のほうですね。そのあとは京都市と出ますから「京」でいいで

しょう。「京」を「みやこ」と読ませるとまた悪乗りしすぎな感じがします。今でも都といっているのかといわれそうなので、そこは少し抑えて「京(きょう)」にしておきましょうか。ありがとうございました。以上で今日の二つの任務、ビジョン案の検討とビジョンの名称についての検討を終えたいと思います。

今後の予定でございますが、今日のご意見についてもう一度どういうご意見が出たのかきちんと確認させていただきながら事務局と調整をして、最終の文言のチェックを今週から来週にかけて集中的に進めていくこととなります。そして京都市内部での調整を踏まえまして3月末には分厚い、このままでいくと何ページになるのでしょうか。現段階で140ページあって、これにさらに大学コンソーシアム京都の調査が入りますので160ページぐらいになりそうです。そういったページ数の冊子がまとまります。まとまり次第、もちろん皆様宛に送らせていただきますので、お受け取りいただきたいと思っています。

もう一つは、今日も出ましたけれども次のステップにおいては商業者の皆さん、市民の皆さんにこの内容をどう伝えていくのか。こういう分厚いものでは伝わりませんのできちんと伝える別の作戦が必要になります。ビジュアルな冊子等々、今後具体化をしていきます。もし、こういう情報発信をしてみたらどうですかというアイデアもございましたら、事務局のほうにご意見をお寄せいただくと嬉しいと思います。

また次年度、このビジョンを受けてそれを推進する事業として委員会を設置していくことにしております。そこで引き続き今後具体化をしてまいりますので、またこの委員会を応援していただけるようご協力をお願いしたいと思います。

最後の四つ目ですが都心部部会では、都心部部会としてはもちろん今回これをつくって一つのまとめではあるのですが、ある意味でこの7カ月間、都心部の問題に焦点を絞った議論をすることでようやくスタートラインについたというような状況でございます。都心商業の活性化に向けた検討をさらに具体化していく、発展させていく。今日の田中委員のお話ですと、商業者自身がこうしようというリーダーシップといいますか主張をすることで、初めてまちが商業の発展と結びついた形で総合的に発展していく。そういう関係だと思っていますのでそのようなご意見、ご検討が商業者、あるいは場合によっては市民、NPOなども含めて、いろいろな方々のご意見がどんどん出されていくような形の都心部の取組も次年度に進めていくことを考えております。この四つが今後の予定ということでご紹介させていただきます。

西口委員 一言だけ。全部委員長がおっしゃったのですけれども、都心部のなかであえてここでご披露といいますか事務局が大変ご苦労されたのですが、いちばん最後に実際に歩いて、資料に商店を載せてくれているのです。これは今までなかなかつくりたくてもできなかったのです。今回どういうものが張り付いているかという非常に貴重な資料なので、それをぜひお目通しいただいて、事務局に感謝ということで余分な発言ですけれどもさせていただきます。

若林委員長 少しフォローしますと129~132ページに非常に小さい図になっていますけれども、京都は縦横がはっきりしていますのでよく見ていただくとおわかりだと思います。やはり京都商業のあり様を考えるためには悉皆調査といいますか、すべての個店を対

象とした実態調査が大事だということが西口委員からご提案がありまして、それで事務局、市民公募委員、あるいは今回ご協力をいただいているアルパックのご協力で、大島委員が頑張っただけで歩かれたそうですけれども4時間ぐらいですか。ですから分担して一つの通りという感じだそうですが、4時間ほど頑張ればこれができたということですので、結構こういった取組も今後非常に大事です。これはまた見ていただくといろいろまた気づきもあると思いますので、今後もこういう取組を進めていければと思います。ぜひご参考にしていただければと思います。西口委員、どうもありがとうございました。

では最後になりますけれども、先ほどもご発言いただきましたが京都市の島田産業観光局長からご挨拶をお願いいたします。

島田局長 委員でございますけれども産業観光局長といたしまして、一言お礼を申しあげたいと思います。

若林委員長におかれましては第1回の策定委員会以来、委員会、部会のみならず、策定委員会の委員の皆様との個別のヒアリング、あるいは関係団体へのご協力をいただきまして誠にありがとうございます。また委員の先生方、一人ひとりにおかれましては、第3回策定委員会の本日まで7カ月という短い期間でございましたけれども、節目ごとに積極的な論議をいただきまして誠にありがとうございました。また本日このビジョンの名称もお付けいただきまして、本当に魂が宿ったような感じがいたしております。

このまとめていただきましたビジョンを踏まえまして、本市のなかで調整しました後、発表させていただくことになるかと思っております。よろしくお願ひしたいと思っております。このビジョンが、先ほどもご説明ございましたとおり、報告書ではなくて企画書という位置づけになっております。今後の取組がその意味では何よりも重要でございます。この企画書が生きたものになり、成長し続けますよう、次年度以降につきましても先ほど委員長から四つのご説明をいただきました分につきまして、皆さんの裏づけもできましたので、一つひとつ着実に取り組んでまいることをお約束させていただきます。7カ月にわたります本当に短い間でございましたが、ご労苦に感謝申しあげまして終わりたいと思っております。本当にありがとうございました。お礼申し上げます。

若林委員長 以上で本日の議事は終わらせていただきます。本当にこの委員長の仕事をお引き受けした際にはどういうものができるのか、大丈夫かなと正直思わないでもありませんでした。しかし結果的には本当に多くの事業者、そして委員の皆様のご意見をいただいてそれに後押しされて、何とかそれなりに2010年に向けてチャレンジするにふさわしい、自画自賛になりますが意味のあるビジョンをつくることができ嬉しく思っております。本当にこの7カ月間お世話になりました。ありがとうございました。

4 閉会

若林委員長 それではこれで最終の策定委員会を終了いたします。事務局から事務連絡をお願いいたします。

事務局（西川） どうもありがとうございました。私のほうから一点だけご連絡申し上げます。新しく発表されますビジョンにつきましては、4月に入りましてから委員の皆さんのほうに郵送をさせていただきますのでよろしくお願いいたします。

本当に短い期間でございましたけれども、集中的にご議論いただきましてありがとうございます。私ども事務局のメンバーも大変勉強になりました。今後ともよろしくお願いいたします。本当にありがとうございました。

若林委員長 それではこれで終わります。どうもご苦労様でした。ありがとうございました。