

新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定委員会 第1回ワーキング部会

日 時：平成 15 年 8 月 29 日（金）午後 1 時～3 時 20 分

場 所：池坊学園洗心館 6 階第 1 会議室

## 1 開会

事務局（西川） 定刻になりましたので新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定委員会第1回ワーキング部会を開催いたします。私は、この策定委員会の事務局を務めさせていただいている商業振興課長の西川でございます。どうかよろしくお願いいたします。

開会に際しまして、本来、島田産業観光局長が一言ご挨拶を申しあげるべきところでございますが、あいにく市議会公務のために欠席させていただいております。島田につきましては、2 回目以降のワーキング部会に出席させていただき、皆様にご挨拶させていただく機会があるかと存じますのでよろしくお願いいたします。また、このワーキング部会の委員として参画させていただきます山添商工部長につきましても、同じく議会公務により本日は遅れて出席させていただきます。申し訳ございませんがご了解いただきますようお願いいたします。山添には本日いただきました皆さんのご意見等を議事録等により報告いたします。

次に本日の資料ですが、時間の都合もございますので皆さんにお配りしております資料リストの資料番号とご照会いただき、過不足等がございましたら事務局までお申し出ください。

さて、新京都市商業振興ビジョン（仮称）の策定についてですが、詳細については後ほど資料で詳しく説明させていただきますが、平成 10 年度に策定した現行ビジョンで掲げた短期的施策にはすべて着手したところです。そのことから今回 2010 年を目途とする新たなビジョンを策定しようとするものです。競争社会を前提とすることなど、現行のビジョンにおける基本的な考え方については、とくに大きな変化はないと考えていますが、その後生じている商業分野における今日的な課題を整理し、アクションプランとしてまとめあげられればと思っております。部会の回数は限られていますが、いろいろな方法で委員の皆様からできるだけ多くのご意見を頂戴し、このビジョンに反映できればと考えております。どうぞよろしくお願いいたします。

## 2 策定委員会の設置・運営について

事務局（西川） それではこのワーキング部会の設置、および運営についてご説明させていただきます。

この部会は新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定の一環として、親委員会である策定委員会の下部組織として具体的な議論をしていただき、素案を取りまとめるために設置しようとするものです。去る 7 月 28 日に第 1 回の新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定委員会を開催し、委員の皆様の見解交換を行いましたところ、具体的な検討につきましては商業振興全般を議論するワーキング部会と、都心部繁華街の活性化を協議する都心部部会の二つの部会を設置して議論を進めるべきとのご意見をいただきました。その後、同ビジョン（仮称）策定委員会の若林委員長とも相談のうえ、ワーキング部会につきましては本日お集まりの学識経験者の皆様、事業者の皆様、また各分野で専門的な知識をおもちの

皆様、そして2名の市民公募委員の皆様と私ども行政の、合計15名で構成することになりました。

本部会委員への就任に関する委嘱状につきましては、あらかじめ皆様方の席上に置かせていただいております。よろしく願いいたします。なお、策定委員会委員と兼務されている委員の皆様におかれましては、改めてワーキング部会委員としての委嘱は行わない旨ご了承くださいますようお願い申し上げます。

次に運営についてですが、京都市民の皆様が広く市政に興味をもち、参加していただきたいという観点から公開で開催したいと考えております。また、ご発言内容等については、あらかじめ委員の皆様のご承諾を得たうえで摘録として公開する予定です。どうかご了承くださいますようお願いいたします。

### 3 委員紹介

事務局（西川） それでは、次に委員の皆様をお席の順に五十音順でご紹介させていただきます。

今回の新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定委員会委員長で、本部会の進行をお願いしております京都大学大学院経済学研究科教授の若林靖永様でございます。株式会社ハートフレンド代表取締役の井上弘治様でございます。佛教大学社会学部応用社会学科助教授の遠州敦子様でございます。市民公募委員の大島祥子様でございます。京都橘女子大学文化政策学部教授の織田直文様でございます。市民公募委員の乗原大輔様でございます。大阪市立大学大学院創造都市研究科教授の佐々木雅幸様でございます。京都商店街振興組合連合会副理事長の高橋亮太郎様でございます。大阪学院大学流通科学部教授の田中道雄様でございます。株式会社伏見夢工房観光担当部長の永山邦明様でございます。京都環境アクションネットワーク代表の松井恵様でございます。伏見大手筋商店街振興組合理事で、あてらの会会長の和田登美子様でございます。

なお本日は、京都大学大学院農学研究科教授の新山陽子委員が所要のためご欠席です。また、山添商工部長は遅れてまいりますのでよろしくお願いいたします。以上が委員の皆様のご紹介です。

次に、関係機関からお越しいただいている方々をご紹介いたします。今回のビジョン策定につきましては中小企業庁の補助制度を活用させていただいております。本日は近畿経済産業局からご担当の清遠様にお越しいただいております。また日頃、私どもと一緒に市内の商店街等の振興を進めていただいている京都府から、商工部観光・商業課の久光企画主任にご出席いただいております。どうかよろしくお願いいたします。

以降のこの部会の議事進行につきましては、若林委員長をお願いしたいと考えております。若林委員長、よろしくお願いいたします。

### 4 意見交換

若林委員長 京都大学の若林です。7月28日に新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定委員会の第1回が開催され、委員長に選ばれました。年度末3月までということですのでビジョンをつくるという意味では本当に短期間、急ピッチでやらなければいけないと理解しています。短い期間ですが、前回のビジョンを受けて、さらに新しい状況にふさわしい

チャレンジが含まれているものをつくりたいと思っています。皆様方のご協力あってのものだと思っておりますので、よろしくお願ひします。

すでに第1回の策定委員会と、都心部部会の会議も1回目を開いています。そのことを含めて5分ほどお時間をいただき、今考えていること、また今後の大きな進め方についてお話をさせていただきたいと思ひます。

まず7月28日の策定委員会ですが、こちらのほうはわかりやすく申しますと、偉い方々にたくさんご出席いただいて最終的なご評価をいただくという感じの会です。ですからここでも委員の皆さんのご意見をうかがっているのですけれども、結構ばらばらでお伝えすることが簡単ではありません。それでもはっきりしてきていることの一つとして間違いなく言えるのは、戦後商業の流れのなかで大きく時代が変わったという認識を消費者の皆さんも商業者の皆さんも、また企業の関係者の方々も共通して理解をされているということです。時代の変化というものは前向きに、率直に受け止めて考えなければいけないということ。これが一つです。

それから前回の商業振興ビジョンをつくっているプロセスで、ちょうど国の商業振興の考え方も大きく変わりました。従来は商業調整に力点を置いていた大店法があったわけですが、これが廃止されていわゆる大規模店舗立地法などポスト大規模店舗小売法の枠組みができ、現在は大型店の出店に関しては大規模店舗立地審議会等で議論がされています。そのあたりの政策に関しても大きく変化のハンドルを切ったわけです。切っているだけに変わった部分もあるのですが、本当に今求められていることができているのかどうかというと、まだいろいろ議論があるわけです。こうした時代の変化と政策の変化に関しては、策定委員会のおきにも皆様方のご意見からうかがわれたことであると理解しています。

8月18日には都心部部会を開きました。都心部部会と本部会との関係ですが、お互いにあまり気にせずにといいところが率直なところだと思ひます。どういふことかと申しますと、都心部は都心部で四條河原町を中心に、範囲は必ずしもはっきりさせないけれども京都駅は違ふという感じの考え方で範囲を決め、その商業のあり方について議論をするということにしているのですが、ワーキング部会とはお互いに独立して勝手に議論をすればいいと思ひます。逆にいえばこのワーキング部会では、「これは都心部のことだから議論しない」といふように住み分けをしたり、限定が必要とは思ひません。京都市の商業について、近隣から広域の商業集積まで広く議論の対象に挙げていただひきたいと思ひます。

都心部の集まりはエリアが限定されてテーマがはっきりしているようなところがありましたので、かなり課題が最初の会合のおきに出ています。そのいくつかだけご紹介します。

やはり京都ということを考えれば、「世界に誇れる京都のまちの商業」としてどういふ打ち出しをするのかという観点で考える必要があるという議論や、交通・治安という歩きやすいまち、安心して歩ける、楽しめる、住めるまちということでは自動車の問題や歩道が狭い問題、最近では治安が多少どうかと思われるといった問題等々をどうするののかということ。またこれからの商業の担い手ということでは人づくりをどうするののか。あるいは商業者同士がもっと発信しあって、お互いに何をやっているか関心をもち、さらにそのことが広くアピールできるという情報発信やコミュニケーションの課題。そのようなことが都心部部会では議論され、大きく六つ程度に整理しました。

ただ、都心部部会は地域が限定されていることで逆に身動きが取りにくい部分があります。具体化すればするほどいろいろな関係者のご意見が具体的な問題になってしまいます。ですから、3月までに結論を出そうと無理に頑張るのではなく、大きな方向性や課題が調整できればいいなという話をしながら進めているところです。

今日スタートするこのワーキング部会は新たな商業振興ビジョンそのものの具体化を推進するというので、とにかくここでビジョンをつくらないといけない部会だという位置づけになります。京都市の商業の現状をどう見るか。京都市の商業の方向性、課題をどう設定するか。そして最後に京都市行政としてどのような支援策を今後打ち出すべきか。今までに行ってきた事業もありますが、時代の変化に対応して新たなチャレンジ事業に落とししていく。そうした現状、方向性、課題、そして最後に施策として具体化できるようなものをつくっていきたいと思っています。

2回目の策定委員会が11月26日に予定されており、その直前のワーキング部会は11月19日を予定しています。ですから3月までと申しあげましたが、実質的には本当にできるかどうか心配なのです。11月19日のワーキング部会に何らかの中間まとめが骨子でもいいので出ないと話にならないということになります。今日は8月最後の金曜日です。9月、10月、11月上旬でワーキング部会を中心に作業を進めさせていただき、中間的な方向性を出せたらと思っておりますのでよろしくお願ひします。以上のようなことが私の今考えている全体の流れです。この後お一人ずつお話していただきますが、そのときに京都市商業の現状なり課題なり、施策についてのご意見をどしどし出していただきたいと思います。

## 5 報告

若林委員長 私の話は全体の話でしたが、市で資料を用意していただいています。事務局からまずこの策定委員会、新京都市商業振興ビジョン（仮称）の策定そのものについてどういう課題整理をしているかということ、それから京都市の商業についても一定資料の整理をしていただいていますので、まずこの二つについて説明をしていただきます。それでは事務局、よろしくお願ひいたします。

（事務局より資料説明）

## 6 意見交換

若林委員長 今までの説明でわからない点もいろいろあると思いますが、限られた時間ですので、もしご質問等がございましたら事務局に後ほど個別で聞いていただくか、あるいはどうしてもここでということがあれば出してください。最初に申しあげましたように11月19日のワーキング部会で骨子、中間報告という形で課題の洗い出しや施策のアイデアをどんどん並べて列挙するということまでもっていきたいと考えています。

今日は第1回目の会合ですので自己紹介も兼ねながら、この新京都市商業振興ビジョン（仮称）でこういうことが課題ではないとか、こういうことを研究しなさいとか、こういう資料を事務局でもっと用意してくれとか、こういう施策の具体化をぜひ期待しているというように率直なところのご意見、ご感想をお聞かせください。最初ですのでとりあえず今お考えのことで結構です。今後、具体化したり、意見をすり合せていくということになると思います。今日は皆さん全員からのご意見・ご発言をうかがって、とくにバトルは考

えておりませんのでそれで終わって、次回以降、いくつか論点になるようなテーマを設定させていただき、それについてさらに深めていくという進め方を考えております。

お一人3~4分ぐらいで、5分になりそうな場合は議事の円滑な進行上、私のほうからお声をかけたいと思っています。それでは私から順番にご指名をさせていただきたいと思えます。

佐々木委員 今ご説明いただいた資料のところで確認をしておきたいのですが、資料6の18・19ページで、このデータは卸売業と小売業を比較して並べたグラフになっています。ここから京都の卸売業の衰退がよくわかります。一方で小売業はこれを見る限り、横ばいになっています。問題点をよりはっきりさせる意味では、大型店とそれ以外との関係を問題にしたいということなのでしょうか。また、この場では卸売は問題にせず、小売業を議論するということですね。

事務局（西川） メインは小売業になってくると思います。ただ、卸との関係も食の安全のようところで出てくるかもしれません。この資料については大型店との比較でどうという考えを持った資料ではなく、単純に商業統計のデータを出させていただいているということです。

若林委員長 17ページを見てください。これは事業所数の推移で、全国的データでもそうですが、1990年代以降は店舗数の減少が進む一方、従業者数はそれほど減っていません。大型店の部分が増えていることは事実です。

佐々木委員 一般的には事業所数の変化はあまりないが店舗数は減っているわけですから、考えられるのは大型店の影響が出ているのだらうと思うのです。ここで議論すべき点は何かということに関して、データで仮にそういう問題があるなら、そのことをもう少し追加した資料がほしいということです。アクションプランを立てる場合には、京都商業のいちばん大きな問題点はどこにあるかということが共通認識にならないと困るので、お聞きしているわけです。

事務局（西川） 追加資料等は次回用意させていただきます。ただ現在、国、府と比べて京都市の商業統計の速報値には規模別のデータの発表がまだありませんでした。11月には出てくると聞いています。そこでは事業所数の推移等も如実にわかると思います。従来の傾向から推察はできるのですが。

若林委員長 従業者規模別に分析したとき、10人以下が減っている傾向が強いのですが、逆にいえば100人以上がどんどん増えているわけでもなく、意外と真ん中もあたりが増え、大と小の議論だけでなく中というのもあって、いろいろなわけです。

佐々木委員 細かく出して議論すればいいのでは。

若林委員長 ただ、平成14年度の詳細データはまだ公表されていません。本当は京都市全体で議論すると大きすぎるので、区別で見たいとかいうことがあります。そうしたデータはもう少し待たないと出てきません。その以前のデータで出せる部分はあると思いますので、適宜そういう課題も出していただければ事務局でどんどん仕事をしてくれると思います。ぜひご指摘ください。

それでは最初にご発言をお願いしたいのは、やはり商業振興の専門ということで、策定委員会の委員長代理もお願いしております大阪学院大学流通科学部教授の田中委員からお話しいただきたいと思います。田中委員はこれまで国の商業関係の委員をはじめ、兵庫県、大阪府下で地域商業の現場に数多く携わっておられますので、そういうところからご指摘をいただければと思います。よろしくをお願いします。

田中委員 時間もありませんし、最初から細かい議論をしてもなかなか噛み合わないこともあろうかと思しますので、大きな話だけをさせていただきたいと思います。

私は先ほどご説明もございましたが京都市商業集積ガイドプランというものにも関わっております。その後まちづくり条例というのができまして、実は今これが全国のまさに注目の的になっているわけです。各府県、各市が京都市のつくったまちづくり条例に向かっていろいろ研究を重ねておられるわけです。今現在のところ、京都市がすでにおつくりになったところを超えたものをつくったかという残念ながらそこまでいっていません。その原因といいますか、なぜ京都市が全国で初めてつくって、なおかつかなり大胆なことをやれたのかというのが私としては興味のあるところです。

前回の商業ビジョンの公正で自由な競争というものと、商業集積ガイドプランというのは実は若干の齟齬をきたしているわけです。しかしそれが全国の一つの注目の的になっているというのはどういうことなのかと申しますと、若林委員長がいわれた大規模店舗立地法というものがどこの地域でももて余してしまっているというのが正直なところであるわけです。京都はそれを全国的に最初に取り組んだ。その特徴はいろいろな特徴があるのですが私が見る限り、商業の方々に対して、たまたまそのときに出ておられた婦人会の方々が同じ地域の人として問題を見ていた。そのような感覚を当時非常に感じたわけです。これが他の地域に行きますと、「商業者対市民」という対立構造で捉えられられることが多いのですけれども、京都の場合は「商業者も京都市民の一人ではないか」という発想が婦人会の方々から何回も出たのを覚えております。

そういう意味からすると京都の商業と市民というのは一つの仲間であるという部分が他の地域よりもやはり濃いのではないかという感じがいたします。私は神戸市でもそういうことをやっておりますけれども、同じことを神戸市でいってもおそらくものにはならないだろうという感じがするわけです。

すると今回の商業ビジョンを考えていくうえで、保守的でありながら革新的であるというこの京都が他の地域ではできないことというのは、さらに商業者と市民の間を結びつけていくさまざまな取組をやっていくべきではなからうか。そういうことをやるのが実は商業者の支援になるし、また市民の方々と商業者との信頼感というものが高まっていく。今も子育て支援とかいろいろなことが各地で行われていますが、それに対して商業者がやるべきことはたくさんあるわけです。しかしその根底に信頼感というものがなければ、地

域の消費者はその商業者のすることに参加してくれないわけです。京都というのはそういう基盤をもっている。この基盤を他の地域が追従できないことをさらに強めていくことが必要なのではないか。それが迂遠なようだけれども地域商業をさらに強化していくことになると思います。もちろんそこには自由で公正な競争があってしかるべきです。

ただ、一つだけいいますと、例えばフランスではラ・ファラン法というのが1996年から出されておりますけれども、これは郊外に出てしまった大型店はフランス国内ではもう出店させない。ですからカルフルは日本へやってくるわけでフランスでは店を出せないわけです。そういう意味での国によってそれぞれの地域の本当に自分たちのいいものをどう守っていくのか。それは公正で自由な競争と決して矛盾するものではない。そういうことをこの京都市商業振興ビジョン(仮称)で少し考えていくべきではなかるうかと思えます。

若林委員長 ありがとうございます。印象としては格調高い感じで始まってしまったような感じがしないでもないのですけれども、この京都市商業集積ガイドプラン、まちづくり条例、つまり商業調整という形でダイレクトに商業者同士でぶつかり合って、大型店の進出を抑制するというようなやり方は、ポスト大店法の法律的な枠組みの下ではできなくなりましたから、そういうことは今の公正な競争ということを考える現段階の状況のなかでは似つかわしくないということで、大きな政策転換が切られたわけです。逆にいうと、だからこそどういうまちをつくっていくのかというなかに商業を位置づけて、都市計画的な手法を生かした形で進めたのがこの京都市商業集積ガイドプランであり、まちづくり条例ということです。

ですからこのサポートをしていただいているのは商業振興課なのですけれども、実際に商業のために使える施策ということであれば交通の問題があったり、都市計画の問題があったり、今回環境のネットワークの方も来られていますけれども環境のことがあったり、京都市側として見ればいろいろな部署と関わるようなことが重なってきて当然だと思えます。そのあたりも限定なしで問題提起をしていただければと思います。

続きまして、佛教大学社会学部応用社会学科助教授の遠州委員にお願いしたいと思えます。遠州委員は近年、商店街の調査、交流を進めておられますので、そういったところで実際のフィールドを回りながら感じられている課題なり、この委員会への提言、提案をいただきたいと思えます。よろしくお願ひいたします。

遠州委員 私自身は京都に住み始めてまだ2年ということで、あまり京都のまちの様子がわからないまま商店街の研究に入ってしまったのですけれども、いくつか感じたことがありますのでそれを発言させていただきたいと思えます。

今から1年半ぐらい前、2001年の1月から2月にかけて京都の北西部、区でいいますと上京区、中京区の西部あたりを中心におよそ5地区ぐらいで商店街の調査をしました。商店街が厳しいと全国的に言われているわけですが、よその府県から来た人間にとっては「京都は元気だ」という印象がとても強いのです。例えば卑近なお話で恥ずかしいのですけれども、京都に引っ越してきて専用の冷凍庫を廃棄したのです。つまり1週間とか10日間分ぐらいの食生活を冷蔵庫、冷凍庫ときっちり決めないと維持できないという生活ではなくて、もしかすると運がよければ毎日職場の帰りに買い物ができる。この快適さがこのまち

にはあるということに非常に感激したわけです。その意味では私の第一印象は生活がしやすい、それも商店街を中心としながらさまざまな規模・形態の商業施設が市民の生活の身近に配置されているというのは、きわめて京都の特徴であると思いました。

しかし商店街の方々にお話を聞くとやはり厳しい。一言でいえば高齢化ということがひしひしと迫っております。実はその調査から1年半ということ今年のお盆に同じところをチェックして歩いたのです。非常に多くの廃業を発見しました。私の手元には1年半前には「まだ頑張ります」「もう少し頑張りたい」という評価表を書いていた方がパタパタと閉めている。なぜこれほど簡単に、たった1年かそこらで廃業してしまったのかと考えてみると、やはり調査の段階で平均年齢がすでに50歳代の半ばなのです。最高齢は90歳代の方もいらしたのです。それではやはり支えきれないということです。

もう一つの廃業の要因は意外な気もしたのですが、生活とお商売がどのような関係で行われているのかということ1年半前に聞いたわけですが、商売はご主人が1人、もしくは奥さんと2人ぐらいなのです。ところが生活は子どもさん夫婦、お孫さんまで含めて4人、5人、6人というたくさんの方で生活をしているというパターンが多かったのです。つまり、あまり儲からなくても都心居住が快適だからこの場にいるという方がかなり残っていたのです。例えばこれ以上事業を支えられないのでやめたいとか、非常に不幸にご主人がお亡くなりになったので廃業したいといったときに、どうしようかと踏みとどまるエネルギーがなくて、それなら全部崩れてしまっても快適な住宅にしようということで、商店街のなかに住宅地が非常に進行している。これが1年半の変化でした。

商業をバックアップ、もしくはサポートしていく政策としてこの部分をどう取り扱うのかというのは非常に難しいし、現代の日本のなかでは個人の権利について必要以上に制限をかけることはできませんけれども、しかし何らかの視点をもっておかないと、政策、公の仕組みをたくさん投下しながら商店街は解散して、商店街のエリアで仕事をしている人もある日急に専用住宅になってしまう。単に暮らしやすい都心住宅になってしまうことは、もしかすると投下した資金が間違っていたのかということ厳しく突きつけられる問題になってくると思うのです。その意味ではどのようにバックアップするのかというバックアップの仕方が厳しく問われているのではないかと、私自身も衝撃をもって感じました。

ただ、「だめだ、だめだ」というわけではなく、個人商店でありながら非常に面白い商売をしていらっしゃるところが多いのです。例えば個人商店でありながら、ご家族が3人、4人と関わっている。これはご主人と奥さんだけではなくて子ども世代が入っている。つまり子どもと一緒に将来に引き継ぐ仕事を安心してできる、もしくははしたいという選択をしているお店だろうと思います。それから一生懸命に従業員さんを雇って、さらに展開したいと思っいらっしゃるお店もある。それから京都の一つの特徴だと思うのですが、販売だけではないのです。かなりの部分のところで「製造」をもっいらっしゃる。これは非常に強みがあるし、もちろん多くの商店は製造の部分をもっいらっしゃるのですけれども、よその都市に比べても京都は「製造・販売」という強みをもっている。

このあたりをバックアップすれば非常に京都ならではの、京都だからこそその商店がもっと展開すると期待も感じたところです。抽象的で申し訳ありませんが以上です。



若林委員長 2001年に回られて、今年回られてですから間は1~2年程度しか経っていないわけです。それで廃業が目立つというのは、ここ数年でも新しい動きがあるのかなという感じがいたします。もう一つは小売業を中心にとのことですけれども、たしかに京都のユニークな商業という製造と合体しているところで京都の技術と結びついたものがあります。前回の商業振興ビジョンではそのあたりは十分意識できていない点で、製造とくっついている部分の商業のところも視野に入れて、京都商業の独自性のようなものをもっと自覚しようというのはかなり大事な着眼点の一つだと思います。前回はそういう議論をした記憶がほとんどないので、新しい見方かと思います。また商店街の調査結果のレポートなどをみんなで共有できればと思いますのでよろしくをお願いします。

それでは次に、京都橘女子大学文化政策学部教授の織田委員にお願いしたいと思います。織田委員は長く滋賀県の彦根市、草津市のまちづくりに関わってこられて、昨年から山科区の商店街の活性化事業にも携わっておられるとお聞きしています。本日は関わっておられる関係の資料をご用意していただきましたので、それを配っていただいております。それではよろしくお願いたします。

織田委員 3分では資料のご紹介はできませんので、これはお持ち帰りいただきたいと思います。私は京都のことはまったくわからなくてこれから勉強するわけですが、もともと商業の専門ではありませんで、総合的に地域をよくしようというまちづくりを滋賀県で24年やってきているわけです。ですから商業問題に限らないのですけれども、今特化する問題は、社会問題もそうですが集中治療方式で解かないとだめだとずっと思い続けています。したがって縦割りですべて扱っていく詰め方ではかなりつらいものがあるということも申しあげているのです。しかし行政上やむを得ないという縛りはあると思います。ですからまちづくり的な総合的な戦略を展開することを願っております。そのことが一つです。

二つ目にはもやもやしているのですが、景気低迷とか経済がだめになってきているから上げよう、数値目標を上げるのが大前提ですからいいと思います。けれども京都の商業振興ビジョンの新しいこれからの商業の価値観・あり方論の質的面はこういうものが目標だというものを世間に示してほしいと思います。それが何かはまだよくわかりませんが。必ずしも将来目標、数値目標のなかで売上が上がるとかいろいろな店が増えていくというような数字が拡大していくということではなくて、新しいあり方論を開拓していく、世間に提示していくという高邁なと申しますか、生意気な思いを、京都は世界都市ですからそういうものがあっていいと思います。

それから戦略を打ち出すために、もう少し京都らしさをシャープに整理して打ち出す必要があるのではないか。そのために基礎的な比較としてデータ統計数字もいいのですが、もう少し100万都市の特性を浮かび上がらせるような、他都市との比較分析が若干いるのではないかと思います。近くでいえば神戸や大阪、あるいは世界に目を広げていろいろな都市の戦略ですとかそういうもの。京都は今も出ていましたように歴史性や町衆性、生活空間性と申しますか、あるいは製造と販売の一体性とか、戦略を練っていくうえでの非常に独特な特性が浮かび上がってくるのではないかと思います。

この資料のなかでも例えば12ページあたりには、ビジョンを待たずしてという失礼かもしれませんが、最近の京都商業の動きに多分にそういうものを感じ取るわけです。

町家のブームなどはこれからどのように使えるのか、なぜそういうものが今クローズアップされているのかというようなこと。あるいは大きなショッピング街や強い商店街の側面ではなくて、たくさんの方が住んでいる暮らしのまち京都としての面白さやあり方論なども、高齢者や学生が多いまちですからそういうものを少し入れ込ませていく。

四点目にはコラボレーションをもっと多彩に面白くできないかということです。つまり産業経済の関係が基本で商業もそのなかにあるわけですが、そのなかでも地場産業と商店街がもっとダイレクトに面白い店づくりができないかとか、市民、学生などにどんどん店を開かせる。これは大学や学生とのコラボレーションになりますし、行政はもちろん市民、それから国際的ないろいろなステージ、チャンネルをどんどん持ち込む。産と公と民と学と際で、題して「産公民学際型コラボレーション商業振興」ということを勝手にいたりしているのです。そういうことで質的な面での面白い切り口の提示を大胆にしていただけないかと思っております。

もう少し加えると五点目に、当事者がいちばん頑張らなければいけないので、店主の人たちに気づきをさせるために絵葉書をつくったり、商店街の人と学生でマップをつくったり、こういうことからやっています。できそうなことからやりながら動機づけをしてもらう。商業者だけではなく市民もそうですがモチベーションを高めたり、創造性を高めたりするような戦略や施策もぜひ入れていってほしいと思っています。

若林委員長 ありがとうございます。最初にいわれた点は、最終的には商業振興ビジョンなのですけれどもいろいろな角度から京都市のプランはつくられていますし、それにつながっていくものだろうと思います。

逆にいえば商業振興の「振興」という言葉で今回も「新商業振興ビジョン(仮称)」とあるように、そもそも本当に目指すものは商業振興ビジョンなのかという言葉の問題なども気になります。そのあたりは総合的なまちづくりのなかで商業のあり方を、商業は別に商売をやっているだけではなくていろいろな機能がございますから、そういった点で併せて議論をする。そのあたりは制限はなしで議論をしながら、そうはいつでも最終的には事務方からすれば商業振興課の仕事、施策として落ちないと一方で仕事がいづらいいのでそのあたりの兼合いはございますけれども、大枠の議論をするときにはまちづくりの議論でやろうというのは大賛成ですので、そういうことで結構です。ぜひお願いしたいと思います。

もちろんもう一つ、最後にいわれた当事者が頑張らないといけないというのはそうなので、商業者が元気で儲からないと話にならないということが一方でございます。その二つを見ながら議論していきたいと思っております。

学識の委員のご発言が続いておりますけれども、次に大阪市立大学大学院創造都市研究科教授の佐々木委員にお願いしたいと思います。佐々木委員はご著書もおありなのですが、文化と産業の創造性に富んだ創造都市の実現、創造産業の発展ということで「創造都市」というキーワードでいろいろご提案をされています。よろしくお願ひいたします。

佐々木委員 それではかいつまんでお話をいたします。私は現在は今年の4月に大阪市立大学のほうに新しくできた大学院におりますが、過去3年間は立命館大学の衣笠のほうで政策各論をしておりまして、その前は15年ほど金沢大学にありましてあちこち回ってお

ります。先ほど商業集積ガイドプランのお話が出ましたが、これは京都市が徐々に放ったヒットだと思っているのです。ちょうど同じ時期に金沢市がこういったものをつくりたいということで相談を受けまして、やや遅れて金沢市もこの取組をやりました。府立大学の宗田助教授にもご協力いただいて、いわゆる商業を中心にした商業調整からまちづくりの観点を入れた空間的な商業機能の配置という形で取り組んだわけです。その意味ではこれはよかったと思っています。

しかしそれにしても、私が数十年前に学生時代を京都で過ごしたときと比べて京都のまちの商店の風格が変わってきていると思います。それこそ四条河原町あたりも文化の香る書店、古本屋、老舗等が京都らしい町並を形成していたと思うのです。しかしバブルによってこれが一変してしまいました。たしかに賑わいはあるのですけれども、どこにでもあるような、こういってはなんですが携帯電話のショップなどのそうした比較的簡便なものに変わってしまって、コンビニエンスストアが急激に増えています。これは都心居住の形態が変わってしまってマンションが増えたことと関係がありますし、何といたっても室町の卸売業態が変わったということです。ですから町並というのは小売商業だけではなく、卸売の商業のもっていた大きな力があつたのですが、これが変わることで急激に変化しているわけです。

そういうなかで京都の危機というのは深まっていると思います。京都らしさが失われているので京都らしさにこだわっている。こういう現象があると思います。やはり世界的な文化都市として京都を見た場合に、風格のあるお店が残れるようなそういうシステムを一方でぜひ考えたいと思っています。老舗、先ほど出たような工房型のお店も、京都でしか存在できないようなお店が存在し得ることが京都の国際的な集客につながるわけです。今私がおりますような大阪市は、牛すじ屋をつくってこれで集客しようとしています。これは間違いなのです。京都にしかないような店があつて初めて世界からたくさん来てもらえる。そこにまず一つのポイントを置く必要があります。

それから個々のお店を見ていると、例えば錦のかね松さんでしたか。京野菜を今非常に一生懸命に細かく売り出されていて、そして2階に京野菜を食べるようなショップがあります。社会の流れが明らかにファーストフードからスローフードに変わっているわけです。私はイタリアに留学したことがあるのですが、スローフードというのは文化運動なのです。ただ単に食材だけの問題ではなくて生活全体の話なのです。京都の京都らしい暮らしを取り戻すことと商店が風格を取り戻す。これをセットで運動を起さなければいけないのではないかと考えています。

それからできれば小売商業と卸売商業の関係性についても、やはり私から見ると卸売が、とくに和装業界が急激に変わってしまつて、和装の職人さんたちが大変困っているわけです。卸売業が本格的に再構築できないのだとすると、職人さんたちのネットワーク型の結びつきで、新たな展開でお店をもたせるというようなことが考えられないかと思っています。実は私は少し前に高木副市長に、四条京町家をどうしたらいいかのアイデアを出せと言われたのです。今見るとあれはきれいすぎるのです。ああいう場所で本当は職人さんたちがネットワークでものをつくって、それで販売する。そういうお店にしてほしかったのです。ただきれいに並べているだけでは面白くないのです。

それとの関係で、今の町家ブームというのは本物と偽物をきちっと分けないといけない

と思っています。例えば西陣の町家クラブの活動では、町家にアーティストや職人さんたちが住んでお店を開いている。つい最近あったのはわらび餅が大変な人気で、私も買いに行ったのですが11時には売り切れてしまうのです。まさに今まで料理屋さんに出していた職人さんが料理屋さんに出すのをやめて、自分のお店で売ようになった。そのために町家に住むことにこだわるのです。町家というのは住んでこそ意味があるわけです。ところが一方で町家らしい佇まいを生かして、主に東京資本ですけれどもこれが入ってきてレストランとかにする。これは町家そのものを構造的に壊していますからあとで再生できないのです。行ってもオーナーシェフではないのであまりおいしくないのです。

ですから町家もどきの商売と本物の町家を区別するような段階に入ってきているのではないかということで、こういう町家ブームは偽物ばかりが増えると衰退します。ですからもっと長続きするようにするためにはどうしたらいいかということです。商業の点から考えてみたらいいなと思っています。

若林委員長 ありがとうございます。以前に京都市都心部の町並保全・再生の議論をするときにも、現実にはどれぐらい根拠があるのかという議論もあるのですけれども職住、職人だけとは限らないのですが仕事場と住むところが同じところだということのもつ意義、価値を大事にできないかという議論がありました。商業の議論をするときに、押しつけるわけにはいかないのですが京都で京都らしい暮らしとそれを支える商業というのは、ある意味でコインの裏表のようなことであって、そういうことが語られるわけです。実際にビジョンをつくっていく際のイメージとして、行政でコントロールできることではないけれどもこうありたいという部分で語る部分と、最終的に施策として数値とか何とかがありましたけれども、そのように何とかしたいという両方が含まれていてもいいのだらうと思います。

最終的には行政の文書にはなりませんけれども、前半部分は京都市の市民、商業者、いろいろな方々がいろいろな形でご協力していただいて、一緒にこういうまちにできたらいいねというものを問題提起するという部分もあるのだらうと思います。そういうことなかで受け止められればと思います。

では、どんどんいきたいと思います。続きまして、株式会社ハートフレンド代表取締役の井上委員をお願いしたいと思います。株式会社ハートフレンドはフレスコという名前が京都市内を中心に、滋賀県にも食料品を中心とした食品スーパーを展開されています。どちらかというと小さなタイプで、まちなかにかなりの密度で展開をされています。また井上委員は京都市公設市場連合会の理事長もされておられます。そういう京都の町並のなかで日々の暮らしを支える食品小売の仕事をされている経験も踏まえて、この商業振興ビジョンのことについていろいろご発言いただければありがたいと思います。よろしく願いいたします。

井上委員 私はもともと公設市場の商人として、10年前までは菓子屋をしておりました。このまま小売市場では今後やっていけないということで組合員に、セルフサービス方式の店にしよう、チェーン展開を図ろうと呼びかけました。大企業といってもダイエーもイトーヨーカドーも最初は1店舗から、生業家業の段階から発展されただけのことで、われわ

れも中小企業や零細企業は弱者で保護する対象ということではないのだ、最初は生業家業から発展して大きな企業になられたのだと。そういうことで組合員を説得して10年前に1号店をオープンしました。それからあとは四つの小売市場を吸収ではなくて合併なのですけれども、株を持ってもらって参加してもらいました。現在の幹部はもともと八百屋であり、魚屋であり、肉屋であるという 屋ばかりなのです。現在21店舗を京都市内に、そして大津、大阪に1店舗出しております。明日は22店舗目を修学院に開店させていただきます。

私は商売人というのは弱くないと思うのです。商人としてお祖父さんの代から3代目とか、生まれたときから八百屋だったというような八百屋のサラブレッドのような人がたくさんいるわけです。ですから能力がないわけではないのです。少し力を合わせてまとめれば100坪ぐらいの店ができる。私どもの店はだいたい100坪ぐらいですけれども10人集まれば1軒の店ができるのです。それで力を合わせて自分たちの強みを生かしたら絶対に勝つのです。私どもは10年間増収、増益でして、今期は大卒の新卒を100人採用しました。来年も100人採用します。

ただ、この委員会で、アメリカの西海岸のように住居地区は住居地区、商業地区は商業地区のように分けていいのかという観点からいいますと、まちというのはショッピングセンターだけでは面白くないと思うのです。やはりお店がないといけないと思います。ですから本当に自分たちの強みを生かすということをサポートすれば、いちばん強いのです。自分の家ですから家賃も払わなくていいわけですし、生まれたときからみんな専門家です。それから忙しいのが好きなのです。死ぬほど忙しいのがむちゃくちゃ嬉しいわけです。ですから非常によく働きます。ですから逆手に取れば強みばかりなのです。

ですから不況といえますけれども、私どもはバブルがはじけてから平成4年にスタートしましたが、この2月の10期目が年商140億円で、高額所得法人のランキングでいいますと5,492位でした。大したことはないのですけれども、4,000万円以上の高額所得法人7万2,000社のなかで、10年間で12、13人の商売人が集まって始めた仕事があるわけですから、何か少し引き出すといえますか、コーディネートをして、もっている能力を引き出しさえすればいいのだと思います。そういう意味では怠けていると思います。

若林委員長 ありがとうございます。もう一つの視点ですけれどもやはり商業はみんなの生活を支えるものですし、京都の商業ということで世界の文化だとかそういう難しい議論もあるのですが、なんといっても商業は商業者が元気で活躍するのが本来です。別に行政がどうこういってというのはどうかと正直に思います。ですからその意味でいうと最終的に行政でというのは限られてくる部分が多い。けれども逆にいえば商業者の頑張りをもっと応援したり、引き出したりということがあれば、少しでもそういうものをなくしていけるような施策をとりたいと思います。ぜひお取組にも学ばせていただいでやっていきたいと思っています。よろしくをお願いします。

次に京都商店街振興組合連合会副理事長の高橋委員にお願いします。京都商店街振興組合連合会は京都府下50の商店街振興組合の上部団体ということで、高橋委員は四条繁栄会商店街振興組合の理事長でもありますし、きょうと情報カードシステムの代表幹事でもあります。この四条繁栄会の地区計画のお話も先ほど紹介されましたし、もう一つは商店

街振興組合の代表ということもございますけれども、いろいろご指摘をいただきたいと思  
います。よろしくお願ひいたします。

高橋委員 今もご紹介いただきましたように商店連盟と商店街振興組合連合会というの  
は、商店街振興組合の上部団体で法人組織なのが、振興組合連合会のほうで、任意商店街  
も含めた上部団体として商店連盟という形で括っております。商店連盟傘下の商店街は京  
都市内に100少しあります。それで非常に地域差があるのです。中心街と周辺部とでは大  
変な違いがあります。同じ商業振興の施策をするにしても、一律の方式ではいけない。や  
はり差を考へてやっていかないといけないということを思っております。

それから最近商売は非常に変わってしまいました。この資料にも書いてございますよう  
に消費者も成熟してきまして、例えていえば、いちばん雑な例で申しますと新京極の土産  
物屋はまったくだめです。みんな変わっています。旧式の商売ではやっていけない。新し  
いものもいい。ですから変わっていくわけです。寺町、御幸町、麩屋町、富小路、東西の  
蛸薬師に新しい店がどんどんできています。これはヒゲのお兄さんが経営しているよう  
な店です。これが本当に発生しているわけです。

片方では空き店舗とか何とかいってやめていくところと、新しく発生している現象とは  
何が違うかといいますと、商売が変わっているということをきっちり受け止めなければい  
けないと思うのです。四条通でも今のように地価が下がってきますと商売もやっていけ  
ない、家賃が高いとかビルが具合が悪いというところと売っていきます。すると新しい人  
が買ってどんどん入ってくるわけです。それでこういう人たちは早くお金儲けをしたいの  
で、なんでもいいから高い家賃を出してくれるところなら貸そうということになります  
から、風俗産業などが入ってきて困ります。しかし、これはもう時間の問題です。そうい  
うことで去年の冬から大至急で取りかかりまして、行政の後押しもありまして今年の7  
月に都市計画審議会を通った四条通地区地区計画を成立させていただきました。

これは烏丸から四条大橋までの間が四条繁栄会として、この間の地主さんの賛成を全  
部得たわけです。これは一朝一夕にはなかなかできなかったのです。まちの人の力ででき  
たわけです。最初に繁栄会の皆さんに「変な店ができたなら困るでしょう。地価もますます  
下がる。そのためには華やぎと風格のある商店街にしましょう」と呼びかけて、まず繁  
栄会で賛成をいただきました。それから地区の地主さんを調べて、全部呼んで説明をし  
てご賛同を得ました。なかには大きな会社が何かをやりたいということで反対もあつた  
のですが、名古屋や東京やその本社にもいろいろ行きまして、「こういうことですから」と  
いう了解を得て成功したわけです。ですから既存のところは仕方ないのですが、新しく待  
合やキャバレーのようなものや変な喫茶店というものが一切来ないようにできたわけ  
です。

地区の盛り上がりで皆さんと一緒にやっていくということの後押しを、行政のほうも  
もっとこれからしていただきたいと思ひます。

今先生もおっしゃいましたけれども、京都らしい店が少なくなっているというのは四  
条もそうなのです。イタリアのベネトンが入り、ナイキが来て、今度はスペインの店「  
ザラ」が来るのです。こういう新陳代謝も商売が変わっていくという点では仕方が  
ないと思ひて見ているのですけれども、京都らしい店はできるだけ残ってほしいとい  
うことで頑張っていきたいと思ひています。今、携帯電話の店のブームが終わりま  
して少し落ち着いてきた

のですけれども、次に何が起こったかというドラッグストア競争が始まっています。これは陣取り競争が終わった時点で収まるだろうと思っていますが、するとまた次の何かが来るわけです。ですからこういう通りでも新陳代謝と古いものをどう残すかがこれからの課題ではないかと思っています。

祇園商店街は素晴らしく本当に京都らしい店がどんどん向こうに行っているのです。これは大きな店ではないけれども小さい店で、支店のところもありますけれども、お漬物屋さんが出たり、いろいろ京都らしい店が行ったりしています。あそこは観光商店街です。四条繁栄会は広域商店街で全国からお見えになっています。

もう一つだけ、京都は何かしやすいスケールだと思います。何かをする場合でもKICSでもクレジットの一括処理を私どもがやっておりまして、今売上は100億円以上になりました。そして行政の後押しをいただいてコンピュータセンターをもっているということで、情報が自分たちでつかまえられるようになっていきます。これは非常に素晴らしいことだと思っています。クレジット売上の100億円のなかを分析すると平均単価は1万7,000円です。皆さん高い買い物をしているのかと思いますとそうではなくて、グラフにすると3,000円がピークで3,000円からグーッと下降線を描いているのです。ですから3,000円のお客さんをいちばん大事にしないといけないのです。そういうことがデータを持つということで非常にわかってきました。小出委員さんがお見えでしたらお話していただきたいと思っていたのですが、まだおいででないので代わりに話させていただきました。

若林委員長 ありがとうございます。地区計画というのは非常に強力なコントロールのできる手法ですけれどもその分、今のお話のように地主の皆さん、地域住民の皆さんのご理解、ご協力ができないとできない、なかなか大変なことなのです。いち早く取り組んでこられたというお話でした。それから最初にもありましたように商店連盟、振興組合という点でもやはり一律ではできないということをいわれました。この点も大事なことで、前回の振興ビジョンのときも各地域や広域と近隣でも違うということを議論ではしてはいたのですが、そのことが最終的な振興ビジョンでどう具体化できたかというあまりきちんとできなかったのです。今回はエリアとか性格の違い、この京都市商業集積ガイドプランができた後の振興ビジョンですから、そういうことはより一層意識した形でビジョンや施策の方向性を考えられたらと思いますので、またよろしくお願いします。

続きまして、株式会社伏見夢工房の観光担当部長の永山委員にお願いしたいと思います。資料が配られるようですけれども、伏見夢工房は平成14年2月に設立された市内唯一の中心市街地活性化法に基づくTMO、まちづくり会社ということで伏見エリアの七つの商店街、地元企業、そして京都市、京都商工会議所などが出資をして、資料に書いてありますが「水でつながる文化と暮らし 酒と歴史が薫るまち伏見」をキーワードに、伏見地区のまちづくりを進めておられます。そういった経験も踏まえてこの商業振興ビジョンでのご発言をお願いしたいと思います。よろしくお願いします。

永山委員 ご紹介いただきましたようにまちづくり会社の立場からここに参加させていただいております。この会社は一言でいいますと、まずエリアが指定されておりまして、この地域に現在約3万世帯住んでおられます。外からお越しになる方、観光客という形の

ものですがある集客装置の数字でいくと年間約十数万人です。この現状を、生活者をあとプラス2万世帯にしたい、それから来街者を倍か3倍、20万人、30万人にしていきたい。そういう目標で地域で何ができるかをスタートし、それを会社として動かしていこうという目的でやっております。

そのなかでたまたま観光と商業ということなのですが、例えば近くに大型店のジャスコ久御山店があります。冷房が効いていて、駐車場はただ、託児所があり、銀行があり、映画館があり、すべて揃っているショッピングモールなのです。車ですとそこ10分で行き来できる位置にあるのが私どものおります伏見のほうなのです。そうしたなかでジャスコにないもの、伏見の地域に何があるかという自然、酒蔵、地域固有の眠っている潜在能力です。それを表に出しながら商業の活性化をじっと待っているというのが現状だろうと私自身は考えています。なぜ待っているかと申しますと、お店の前に人通りをたくさん通して歩いていただくのがこの会社の役割だと思うのです。通った前のお店が頑張って集客、売上につなげていってほしいというところまでなのだろうと解釈をしているのです。

ただ、個人的には、井上委員もいわれていきましたが経営者の商人スピリットが感じられなくなってきております。ですからその意識変えをどう起こしていったらいいのかを常々個人的に考えると、簡単なことからアドバイスできるのかなと思っています。例えば商品が並んでいるプライスカードやポップ、店づくり、店舗などを、もうひと工夫、ふた工夫とたくさんできるのですが、それがずっと同じなのです。変わっているところは数字が上がっているのです。遠州委員がいわれたような製造まで、メーカーから仕入れているのではなく自分たちの仲間で作って原価率を落としていっているところは伸びています。そういうことを具体的に話せる、お店側としては信頼できる、本音で話せるパートナーがないのではないかと思います。

井上委員は先ほど10人ほどで創業されたといわれましたが、いろいろな角度から本音で話さないといけない作業だと思います。それが各個店に距離感があるのではないかと感じております。

それから最初に申しましたように大きく人の流れをつくっていく部分として、伏見の場合は水と三十石船、酒蔵などいろいろな地域特有のポテンシャルがあります。それをうまく使いながら同時に個店のクリニックにどんどん入っていく。しかし個店をクリニックするうえで信頼関係があまりないので本音の話がいえぬ。そのあたりが動脈硬化しているのではないかと感じております。そういう両面ですていくような、とくに個店クリニックをどんどんオフィシャルにできるようなシステムをつくる。夢工房自身も商業振興なのです。ですから個店クリニックという部門をつくりたいぐらいなのです。改装するのにお金がいりますからお金も貸しましょうというところまで本当はいきたいのです。そして個店の一つずつをやっていきたくと思っています。今はそういうところです。

若林委員長 ありがとうございます。最後のお言葉を聞いてそのように捉えることが大事だなと思ったのは、伏見夢工房というものはある意味地域のなかで地域の観光や商業を振興する、それ自身がそういう推進機関であるわけです。どのようにそれを推進するのか。それぞれが事業をやっておられて集まって協議会的なという議論もありますが、TMOという会社組織になっているわけですから、より実行力、展開力、企画力のある機関として発



展させていくということ。

つまり商業振興ビジョンを具体化していくうえでも、今まではしばしば商店街をどう応援するのかという議論が一つあって、それは今回の場合でも柱になる事業の組み立て方だと思っています。けれども同時に、例えばTMOのような商店街とは違う形でまちづくり等の観点から振興する。そういうところをどうつくっていくのか。今回はこの伏見の話ですけれども、他のエリアの場合でも当てはまることもあると思います。これは一つ、押さえておきたいポイントだと思います。

次に、京都環境アクションネットワーク代表の松井委員にお願いしたいと思います。松井委員は環境問題について市民の目線に立ってさまざまな活動を展開されています。そういった点で環境という観点もあるでしょうし、一京都市民、消費者としてということもあるでしょうけれども、京都の商業、商店街などについても含めてご意見をいただきたいと思います。よろしくお願いします。

松井委員 私どもは皆さん方と違って環境ということをまず一番に、どうしていったら京都が環境にいいまちづくりができていくかということいろいろな働きかけをしているわけです。このリーフレットを開いていただきますと書いておりますが、今年の3月に京都で「世界水フォーラム」が開かれました。環境の視点から京都の地下水が今まではあまりにも見つめられていない、放っておかれていたといいますか、これだけたくさん地下水を使う産業がありながら、「世界水フォーラム」のなかで京都の地下水について問題を掲げてやるところが一つもなかったのです。

そこで私どもは頑張るって地下水をやろうということになりました。いろいろな業者が地下水を使って商いをされているという長い歴史がございます。そういうことからいろいろ考えて歴史や産業の問題、そしてこれから起こる地震などについて防災のときに飲み水をどうしていくのかという問題。水道水は地震が起こりますと止まってしまうということも考えていかなければいけないという意味合いから、地下水を皆さんにしっかりと見直していただくということで、地下水がどのように京都で使われてきて、これをどう大事にしていかなければいけないのかというところでいろいろ仕掛けをしてまいりました。

商店街といいますと、私はもともと千本の材木屋に生まれまして銘木屋という商売を親がずっとしておりまして、その商売を手伝っていたこともあるのです。しかし時代の波に押されて数寄屋風情の家もだんだんつくっていただけなくなって、父が亡くなり、兄が亡くなり、母と私でやっていましたがとてもできないということで店は5年ほど前に閉めてしまいました。そういう経緯もあって、皆さん方のお話を聞いていて商売を長く続けていくのは本当に大変なことなのだな、もう少し早いうちに仕掛けがあったら、もう少しうまくできたのかと思っていました。今は頑張るって環境問題をやっていますので、これでまちおこしができるのではないかと考えております。

京都は非常にすぐれた、素晴らしい伝統産業がたくさんございますのでいろいろ勉強会を組み立てていったわけですけれども、たくさんの方が参加してくださいました。それも京都の中の人たちが見直したいということたくさん来られたわけです。友禅染のときは70人近くの人が見直したいということたくさん来られたわけです。京都のなかの人でさえこういうものは見たことがないというような面白い現象がありまして、どうやって友禅染を染め

ているのか、洗っているのかも、昔は川で洗っておられましたけれども今は環境問題があるので川で洗えませんが、そういうことが見られるのも非常に興味深く、面白い反応がたくさん出てまいりました。そういうことをきっかけに、京都人が京都をもう一度見直したいという風潮も出てきております。

もちろん「世界水フォーラム」をやりましたら日本中のいろいろなところから質問がきまして、今はいろいろなところに原稿を渡したりすることを始めているわけです。世界の方々も非常に興味をもってくださって、京都の文化は日本中、世界中にしっかり伝えていける十分に魅力のあるものであることを、それはもともとからいえることですがけれども本当に確信をいたしました。やはり違う切り口、水という切り口から始めたわけですがけれども、実際に仕事をしているところが見られない、京都の人でもなかなか見せていただけないのです。老舗ですとそういうことをいったら怒られるのではないかとということもありまして、私どもがこういうことをするにあたってたくさんの応募者がありました。そういう意味合いからももう少し皆さんに開かれたといいますか、いろいろなお商売のつくっているところですかと商いをしている状況が見られると、集客することができるのではないかという思いを強くいたしました。

水はもちろんそうなのですが、防災面でも地下水ということで今年は京都市の防災委員にもなっておりますけれども、京都のまちなかに目に見える水の部分が少なくなっています。まちの風情がだんだんなくなってきています。昔は京都のまちなかに小川がたくさん流れていました。それがどんどん埋め立てられてほとんどなくなってきているわけです。防災面からしても、もう少し水益というものを増やす必要があるのではないかとということもあります。それは景観を守る意味でも非常に有意義なことだと思います。町並という中身と、その外の景観という意味からも京都のまちの魅力づくりがもちろんできていきます。商業振興という意味ではかけ離れているのかもしれませんが、地域的にある一つの点、線という意味で見れば、みんなで取り組めることではないかということを感じています。

四条通繁栄会商店街やあちこち商店街もばらばらですが、私の今住んでいるところは御室です。御室は商店街などもほとんどつぶれている状態で、近郊に中型スーパー、少し離れれば大型スーパーがあるという形で、自動車でみんな行くという形になってきています。京都はどこもそうだと思いますけれどもまちなかが非常に高齢化しているので、買い物をするのに少し離れた中型店舗に行くのも大変で、もっと離れた大型店舗に行くのはもっと大変だということで、お年寄りたちが日常の買い物をするのに大変な思いをしている地域です。

そういうことで水のこともそうですけれども、今、地域全体でもう少し活気のあるまちづくりができないかということで、地域の商店街の若主人たちと話し合っ、地域全体を盛り上げる仕掛けをつくれなかと考えました。それでお年寄りが多いのでデイケアサービスや、子どもたちの保育園や児童館が固まっているところがあるので、私たちが毎日出す生ゴミを集めて、生ゴミバイオガス発電で施設を活性化するというをみんなで一生懸命にすることで面白い仕組みができないだろうか、それを商店街のところでもみんなで集まってやるということもできないだろうかという話に入り始めました。まだ動き出してはおりませんが、そういう形で地域の人に次第に関わっていきたいという思いがござ

います。

とりとめのない話ですけれども、商店街のこと、商売のことはなかなかよくわかりませんが、自分の住んでいる地域が面白く、楽しい、活気のある地域になってほしいという思いが非常に強いということで、そういう形で関わらせていただければ嬉しいと思っております。

若林委員長 ありがとうございます。水の話が一つございました。それから御室のお話はやはり最初にも申しあげましたように地域ごとに議論をしていくと、京都には歩いて行けるところにお店がなかなかないエリアもちょっと離れるとあるわけです。その意味でいうとそれぞれの地域で商業に対する満足度、暮らしの住みやすさはかなり違うのだと思います。だから何ができるのかということがあるのですが、そのあたりはリアルに評価することが必要だと思っております。

次に伏見大手筋商店街振興組合の理事で、同商店街のおかみさんの方々に構成されている「あてらの会」という会がございます。その会長の和田委員にお願いしたいと思っております。地元の活動等を通じて感じておられることも含めてお願いいたします。

和田委員 「あてらの会」といいますのは、伏見弁で「私」のことを「あて」ということで、今はそう言われる方もいらっしゃいませんけれども、一応そういう名称を付けさせていただきました。

今日ずっとお話を聞かせていただいているキーワードがいくつかあると思えました。個店というものと安心、安全ということ、これはまちを考えると非常に重要なポイントだと思います。小売だけを考えるのではなくてまち全体を考えていくということをこの会でさせてもらったらいいのかなと思って聞いておりました。井上委員や永山委員のお話を聞いて、私の店は赤字ですし怠けているなど思いながら聞いておりました。厳しい環境のなかでいろいろなことをやって毎日走り回っております。私が何をさせてもらったらいいかと考えると、現場の声をどれだけ吸い上げて形にしていけるかということをやったらいいのかなと思って聞いておりました。本当に細かくて小さな声なのですけれども、毎日現場にいろいろなことを聞きます。それをどれだけ汲み上げて形にしていけるかということだと思います。

大型店舗に行かれる方から多く聞く声は、特に手を常に引いていなくてはいけないような子どもさんがおられる方ですと、一番大きな理由は安全なのです。商店街に買い物に来られると、私も小さい子どもをまちなかで育てたのでわかりますけれども買い物をしている余裕がないのです。子どもを見ているだけで手一杯なのです。自転車がビュービュー通りますし、大手筋の場合は四辻が何本かあります。そこを車が通りますので必ず手をつながないといけませんし、迷子にしても商店街で連絡をかけてもらえますが、はたしてそのエリアに子どもがいるかどうかわかりません。隣の商店街かもしれません。そういうことがいろいろあってそのあたりをクリアできればもっと人に来てもらえると思います。

そして高齢者の方は段差、車椅子が通れない。先日もうちで車を買ってもらい損ねたのですけれども、球がはまり込むということで京阪電車の線路を横切れないのです。メーカーもいろいろ考えているのですが、現場に持っていくとはまり込むのです。そういうこと

があります。

それからいちばんよく聞くのは京阪桃山駅にはエレベーターもエスカレーターもなく、上り下りに往生するということです。それも商店街のあちこちをお願いしているのですけれども、いまだに実行していただけません。本当に小さなことなのですけれども、この間も出ていたのはアーケードのところに消防梯子が付いているのですが、あれを取れとか取ってはいけないとか、警察と消防と行政と行くところもいろいろで、いわれることもいろいろで、やっておられる方はものすごく往生しておられます。そういう細かいことがクリアしていけばもっとまちはよくなって、来てもらえる方も多くなると思います。

それプラス永山委員も言われたように各個店の努力を併せてやっていくということです。伏見は住んでおられる方はたくさんいらっしゃいますし、商店街も本当に大変という状況に至っているところから比べると比較的恵まれた状況にあります。いくつかのエリアでやっていける形をつくれれば他でも同じようにやっていけると思います。そういう仕組みをつくるということをやればいいなと思いました。そんなところです。

若林委員長 ありがとうございます。お話にありましたように商業者にせよ、私たちのような大学の教師も同じだと思いますが、私自身はマーケティングを専門にしている、サービスということが一つのキーワードになるということをいつも思いながらいろいろやっているのです。しかし世の中にはたくさん不満があるわけです。それを当たり前として見過ごしているといいますか、本気でその不満を解決しようと思っていないということが多くて、これは行政の施策においても商業の取組においても出されている不満をきちんと解決する。難しいことを議論する暇があったらそれをきちんとやればということからというのは具体的ですし、実践的な視点ではないかと思えます。

今回、市民公募ということで、この商業振興ビジョン策定委員会に参加していただいている方がお二人いらっしゃいます。そのお一人目ということで、立命館大学大学院の学生さんで商業・流通の研究をされている栗原委員をお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

栗原委員 今回この会議に参加させていただいてということがお役に立てるかわからないのですけれども、一つだけ申しあげたいと思っていますことがあります。私自身は広島出身で京都に来て5年目になります。4年間、バイトとして、皆さんはどう思われるかわかりませんがコンビニエンスストアで働いています。そのなかで感じたことが二つあります。コンビニエンスというのは新しい業態で、新しいといってもできて20年以上経ちますけれども、そのなかで普通の商店、個店と何が違うのかなと思いながら日々働いていました。結論からいいますと、コンビニという新しい業態であったとしても普通の個店となんら変わりはないという私のなかの結論があります。やはりお客様のニーズは変わってくるのですけれども根本的なところは変わっていないと思っています。

体験談としてなのですが、私の働いている店の向かい側にローソンができたのです。知名度からいうとローソンのほうが断然上だったのですけれども、その店と私が働いている店を比べると次第にローソンが衰退していくのが明らかに見えたのです。立地条件は向かい側の店なのでほとんど変わりません。こちらのほうが多く人が来るという理由はないの

です。そこで私が行き着いた結論としては、商売の根幹である「人」という部分が重要になると思っています。私も原因が知りたかったので何回かローソンに行ってみたのですが、やはり製品を売る時代からサービスへの移行ということで、コンビニですからサービスは接客しかないのですけれども、自慢しているようですが私が働いている店のサービスのほうが明らかに上だったとはっきりいうことができますと思います。

やはりそれはお客様が何を求めているか。製品ではなくてサービス、コミュニケーション、ネットワークというところを求めていると思うのです。ですから私の働いている店のお昼に入っている人は、いつも感心するのですがお客様からすごく声をかけられるのです。それは昔見た商店街の、各個人の店主の情景と何ら変わりはないのです。店を出て歩いているだけでも声をかけられるのです。そういうものが昔の理想といえますかあるべき姿だったと思います。そういう点で形態は変わっても生き残っていく店というのは、やはり人という部分が非常に大事ではないかと思っています。

若林委員長 ありがとうございます。栗原委員が話すとき毎回言っていることなのですが、このメンバーのなかで一番若いことははっきりしていますので、どしどしいろいろ調べてご発言いただきたいと思います。

もうお一人、市民公募委員で選ばれました大島委員をご紹介します。一級建築士・技術士で、地域のまちづくりの取組でいろいろ携わってこられています。よろしく願います。

大島委員 私は北区に住んでおりまして、生業はフリーランスで都市計画、及びまちづくりに関することをしております。まちづくりといっても非常に幅広く、調査研究からイベント企画、イベント管理まで何でも屋のような形で動いております。今回のビジョンについて一つ、僭越ながらご提案させていただきたいと思っているのは、今回個別の政策を打ち出すだけではなくて、都心部部会でも情報発信が非常に大事だといわれていたけれども、アウトプットを少し工夫してはどうかと思っております。例えばグランドビジョンなどでは主語が「わたしたちは」という形で始まっていて、これも非常に画期的な提案だったと思います。あるいはシナリオ風に親しみをもってもらえるようなアウトプットにしてはどうかと思っております。

と申しますのは、先ほど織田先生が「商店主の気づき」と言われたのですけれども、今回のビジョンで「消費者の気づき」を促すようなものも盛り込めればいいのかと思っています。消費者の嗜好も変わってきていますし、消費行動もある程度本物志向という形で変わってきていると思いますけれども、京都の人は「京都でいいものを買うんや。その代わりに商店の人はいい商売をしてや」というような関係が構築できるようなビジョンになればいいなと思いました。

最後に今回のこのワーキングの役割です。私は策定委員会と都心部会とワーキング部会の三つとも参加させてもらっていますが、ワーキング部会の役割としては参加されている方々を拜見させていただいても、よりきめ細かい視点と具体的なアクションに向けた検討が可能ではないかと感じました。学識経験者の方や現場の第一線で動いておられる方もたくさんおられますので、いろいろな情報とノウハウが集まるのではないかと思います。

一方で私は何ができるのかと考えたのですが、フットワークだけは軽いと思っていますので、委員長あるいは事務局から指令をいただければいつでもパッと動きたいと思います。命令をお待ちしておりますのでどうぞよろしくお願いいたします。

若林委員長 ありがとうございます。一通りご発言いただきました。1回目なので全員が話さないということを進めてまいりましたけれども、最初に議会の関係でとご説明がございましたが山添委員が来られましたので簡単にお願いいいたします。

山添委員 産業観光局商工部長の山添でございます。皆様方には大変お忙しいのにワーキング部会の委員をお引き受けいただきましてどうもありがとうございます。また熱心なご意見をいただきましてお礼を申し上げたいと思います。

私は5年前のビジョン策定のときには事務局をやっておりまして、若林先生とも一緒に議論をさせていただいた覚えがございます。そのときは大店法が今の大規模小売店舗立地法に大きく変わる、商業環境が非常に変わるだろうということが予測されているなかで何ができるのか。これは行政が何ができるかだけではなく、商業者の皆さんが何をして何ができるかという視点でずいぶん議論をしたことを覚えています。一方でエリアごとのところまではなかなか議論が至らなかったような面もあったように思っています。またこの5年間に環境や安全など、消費者、市民の皆さんの側が意識をされるような部分も変わってきているように思います。

短い時間しかないわけですがそれでもできるだけ濃密なご議論をいただきまして、エリア別の話や個店ごとにやらなければいけないこともあるでしょうし、商店街のレベルもあるでしょうし、商店街の皆さんが集まってやることもあるかもしれません。これまでの商店街単位だけではなく、いろいろな活動をされているNPOも活動の目的が合致するとき是一緒にするとか、いろいろな課題、議論の部分があるうかと思えます。そういう部分をそれぞれのお立場で発言、発信をしていただいて、最初に戻りますけれども商業者の皆さんがやらなければいけないこと、それから行政がやらなければいけないこと、あるいは行政が支援をしていったらいいことを、ぜひうまく発信できるようなものにしていきたいと思えますので、どうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

若林委員長 以上で意見交換は終わらせていただいて、まとめをして終わっていきたいと思います。私のほうからは五点ほどまとめということで簡潔にお話をしたいことがございます。

最初にも申しあげましたけれども11月19日のワーキング部会で何らかの中間まとめ、骨子のようなものを、とにかくラフでもいいので議論したいこと、出したいことはそこに全部出すという感じで新しい環境の視点等も含めてどっと集めてやりたいと思います。それが一つ目です。二つ目は、そのためには今日うかがったご意見も含めて、それぞれご専門、ご関心のあるテーマが違いますのでいくつか括りをつくって、集中的に議論ができるような運営を次回以降のワーキング部会では考えております。その議題の整理、提案は私と事務局のほうで相談してご提案をさせていただきます。そのときには宿題としてメイン発言の準備をお願いしますということもあるかと思いますが、そういう感じでやりたいと

思います。

三つ目は、そうはいいまして時間が短いのでこの場で全部話すというようにはなかなかいきません。運営する側としては、参加された皆さん方のご意見をうかがわないといけないと思いますので、この人の話は詳しくとか、この人はちょっととかいうことをしたら具合が悪いと思います。そういうこともありまして策定委員会も都心部会のほうも個別にご訪問させていただいて、いろいろお話をうかがわせていただくことを始めさせていただいております。皆さん方のところにも私と事務局のほうでうかがわせていただきたいと思いますので、そのときにはよろしく願いいたします。

それから学識の先生方にはそれぞれのご専門から、ワーキング部会のなかでも実質的なドキュメントにしていくプロセスで、ぜひお力をお借りしたいと思っております。今日この後、学識の皆さんとで9月、10月で何回か集まれないかという日程調整をさせていただきたいと思いますので、学識の先生方は少しだけご協力ください。

最後に、今日もいくつか資料を用意させていただきました。こういう感じで文書発言ではありませんが、こういう資料を用意した、こういうものがあるということがございましたら、会議の場でも結構ですし、いずれにしても事務局のほうに出していただければ文書であればコピーもして全員に配らせていただきます。お互いがお互いのもっている情報や問題意識を共有していくことが大事だと思いますので、会議のときだけが会議ではなくて、文書等がございましたらご自由に出していただければありがたいと思いますのでよろしく願いしたいと思います。私のほうからはこの五つをまとめて代えたいと思います。

## 7 閉会

若林委員長 それではこれで第1回ワーキング部会を終了いたしますが、最後に事務局から連絡事項がありましたらお願いします。

事務局（西川） 長時間どうもありがとうございました。次回のワーキング部会の日程でございますが9月17日（水）午前10～12時に、本日と同じこの学校法人池坊学園の会議室で予定しております。どうぞよろしく願いいたします。

また、お手元に資料7としてお配りしておりますとおり、9月1日から京都市で「もっと華やか 京の商業」というテーマの電子会議室を開設いたします。若林委員長に会議室の進行役を務めていただき、このビジョンに市民の意見を生かすための場として運営していきたいと考えております。商業のテーマだけではなくて京都市全体で五つほどテーマ設定があるのですが、インターネットを通じて会員登録をしていただきましたらネット上で会員さん同士の議論ができます。今回の商業のテーマでしたら、大変お忙しいなかを若林委員長にコーディネータ役をお務めいただくことになっておりますので、ぜひとも周りの方々にもお声をかけていただきたいと思います。よろしく願いいたします。そのようにできる限り多くの皆様に参加していただき、意見を聞かせていただいで進めていきたいと考えておりますので、今後ともよろしく願いいたします。

なお、申込方法等につきましては、お手元の資料をご参照いただくか、事務局までお問合わせいただきますようよろしく願いいたします。何かご質問等がございましたら、どうぞ遠慮なくメール、ファックス等を寄せていただきましたら私どものほうで委員の皆

様に事前配布をいたしますので、できるだけ濃密な議論をしていただけたらと思います。よろしく願いいたします。以上でございます。

若林委員長 ありがとうございました。委員の皆様におかれましては、長時間にわたりご意見をいただきまして誠にありがとうございました。今後ともよろしく願いいたします。これで第1回のワーキング部会を閉会いたします。