

新京都市商業振興ビジョン（仮称）策定委員会 第3回ワーキング部会

日 時：平成15年10月16日（木）午後7時～午後9時

場 所：ひと・まち交流館京都 3階第4・5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3回ワーキング部会を開催いたします。私は事務局の商業振興課長の西川でございます。どうぞよろしくお願いいたします。

本日のワーキング部会の出欠状況でございますが、小出委員、佐々木委員、新山委員からは所用のため欠席のご連絡をいただいておりますのでご了承願います。

次に関係機関からのご出席でございますが、本日は、近畿経済産業局産業振興部流通・サービス産業課から小谷係長様が後ほどいらっしゃる予定でございます。さらにご担当の清遠様にお越しいただいております。また、京都府からは商工部観光・商業課の久光企画主任様にご出席いただいております。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の資料でございますが、時間の都合もございますので、お手元の資料リストとご照合いただきまして、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、このあとの部会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、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。第3回ワーキング部会を進めていきたいと思っております。よろしくお願いいたします。前回は永山委員から「伏見地区におけるTMOの取組」、新山委員から「食の安全」についてご報告いただき、それを受けて意見交換をさせていただきました。今日も同じようにテーマを決めて委員の方からご報告をいただき、それを中心に意見交換を進めていくということで進行させていただく予定にしております。

繰り返し申しあげておりますが、次回11月19日の第4回ワーキング部会で、これまで議論を受けて勉強させていただいた内容その他をとりまとめて、商業振興ビジョンの中間的な骨子をまとめて提案させていただく予定にしております。その関係で、中間骨子にこういう論点も大事ではないかというご意見がございましたら、今日のこの会議のなかでも時間をとりたいと思っておりますし、また後日、事務局に文書等の形でご提案いただければ、事務局そして委員長のところで読ませていただいて反映させるよう努力したいと思っておりますのでよろしくお願いいたします。

これまで議論をしていろいろなことを考えています。商業振興ビジョンということだけでなく、商業というのを狭くにとって、商業者の皆が元気であるビジョンというような形だけではいけない。やはり消費者・市民、そして環境問題とか、京都というまちが私たちにとって、また世界に発信できる価値ある魅力あるものとしてつくっていくという流れのなかでの商業振興ビジョンを議論していくということが大きな方向性の一つとしてあるのだろうということが、この間の議論の一つとしてございました。

もう一つは、それを担っていく中心はやはり商業者の皆さんなのです。商業者の皆さんの才覚。商業者の皆さんがネットワークをつくっていろいろな形の共同事業を展開してい

く意味での商店街振興組合など商業者のグループの取組。こういったものが現実の商業の支え手、担い手ですので、そこどころに光を当てて、どう元気に活躍できる場をつくっていくかということも大きな課題であると思っています。

そういったあたりがはっきりするようなビジョンを議論し、そしてビジョンというのはある種作文のところがあるわけです。つまり、こういうふうになったらいいなと。なったらいいなということはいくら議論してもしようがないじゃないかという見方もありますが、他方で、まちづくりとか商業振興とか、こういう都市の未来に関することはいろいろな人たちがいろいろな思惑で協力しあったり、場合によってはぶつかりあったりしながら実現していくものだと思いますので、はっきりとした共有していくビジョンを問題提起して投げかけていくということはそれ自体非常に意味があることだと思っています。そういうことができたならなと考えています。

さらに、商業振興ビジョンをつくっていくうえで、それを担っていくのは市民であり商業者になるのだと思うのですが、それを支援していく行政の施策の有り様も、今までの施策の延長線にとどまらず、新たな施策、新たな位置づけで展開をすることも課題になると思いますので、ビジョンをつくるということと施策を展開するということはこの振興ビジョンの会議のなかで考えていきたいと思っています。

前回の部会のまとめの資料は送っていただいていますので、もし自分の発言のところでも「ちょっとこれは」という箇所があれば事務局にいただくとということで基本的によければ、まずそれを確認させていただきますが、よろしいでしょうか。

(一同了承)

若林委員長 では、事務局から、先ほども追加の資料が配られましたが、お手元にお配りしています資料について説明をよろしくお願いします。

事務局 それでは、事前に机の上に置かせていただきました資料のいちばん最後についております、こちらの資料の説明をさせていただきます。これは高橋委員が代表幹事を務めておられます「きょうと情報カードシステム」が、今ちょうどクレジットカードキャンペーンをやっておりまして、その資料をつけさせていただきます。

中を見ていただきますと、クレジットカードでお買い物をする、処理通番の下二ケタによって大当り・小当りする、ゲーム感覚で買い物ができるというものでございます。いちばん最後のページに参加商店街が記載されています。1,180 のお店が参加されているということで、京都の有力なお店がほとんど入っている取組です。本日は商店街のお話を中心になるかと思っておりますので、そういう意味でご紹介をさせていただきました。以上でございます。

若林委員長 それでは、本日の議題に入っていきたいと思っております。本日の部会は、商店街の現状や課題について、高橋委員と和田委員からご報告をしていただきまして意見交換ということで考えております。また、最後に少しお時間をとって、この議題に関連してもしなくても何かご意見があればうかがう機会をつくりたいと思っております。

まずお1人目として、京都商店街振興組合連合会副理事長の高橋委員から「市内商店街の現状について」というテーマで10分程度ご報告をお願いしたいと思います。この京都商店街振興組合連合会は、京都府下49の商店街振興組合の上部団体です。日ごろ、商店街の各種相談を受け付けたり、振興施策の推進についての助言や指導を行っておられます。また、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(KICS)の代表幹事という立場でもいらっしゃいます。本日はとくに市内商店街の代表という立場で商店街全般の現状や課題についてお話していただいて、そのあと皆さんで意見交換をしていきたいと思えます。それでは、高橋委員よろしくお願ひします。

## 2 高橋委員からの報告

### ・市内商店街の現状について

高橋委員 10分間ほど報告させていただいて、今後こういう商業施策をどういうふうに考えていくべきかというものの何かが出てきたらうれしいと思っています。

まず京都市の商店街の現況でございますが、「京都商店街振興組合連合会会員名簿」にありますように、49の団体でできています。このほかに任意団体として50ほどございまして、京都にあります商店街は100ということでございまして。そのうち独自の事務局をもっている、あるいは専従の職員をもっているところは20ぐらいしかございせん。本当に活性化して動いている組合はどれくらいかといひますと、20? 30というところでは、20? 30というところでは頑張っているということになります。

中心部と周辺部と二つに分けて考えたらいいのではないかと思っています。中心部は元気がありますし、よその土地と比べて活発に皆さん動いており、また商業集積も非常にうまくいっているといひます。ところが周辺部は問題がございまして、廃業等によりまして組合員が減少してきています。平成8年12月31日、京都府下の商店街振興組合の初の解散がございまして。三専会に続きまして、平成12年に1組合、平成14年に3組合、平成15年に1組合とすでに6組合が解散しております。また、解散に関する相談が非常に多くなっている現状から、来年度以降も組合をもちきれない、空き店舗ができて、組合員も組合費も払ってくれないということで解散をする組合がまだまだ出てくるのではないかとみております。

この組合等にアーケードあるいは共同施設を行政の援助をいただいでつくっているものが20年、30年経ってきて老朽化して建替えなければいけなくなってくるのですが、その力がないということで、補助金を受けて建設した共同施設をどうするか、これがきわめて深刻な社会問題になってくるのではないかと考えております。中心部の元気のいいところはそれに手を加えているいろいろなことをしていきまして、片方ではそういうふう具合の悪いところがございまして。

商店街が解散しても、残っている商店は経営を継続してありまして、商業活動を続けるうえで新たな組織の必要性から、これをまた任意団体にしたり、解散したいがその後の明確なよりどころが消滅することに不安を感じて商店街振興組合があるのも実態でございます。伏見のようにTMOとの連携を模索している商店街もあります。そういうことで周辺部に関しては非常に問題があるということがいひます。

一方において中心部のほうでは元気よく事業をやってあります。

中心のほうでは、都市間競争に勝ち抜くために合理化という明確なコンセプトで京都市内を網羅する KICS を立ち上げまして、都市計画やまちづくりも視野に入れた商業集積活性化のための組織、商店街を超越した活動も活発になっています。といたしますのは、中京東支部の 19 の商店街でつくります、商店街を超えた若い人の考え方の動き方、あるいはまちなかを歩く日とかいろいろございまして、そういう組織化されていない団体も非常に動いているわけです。

今いちばん私がいいたいのは、KICS のことです。これは前の商業ビジョンのなかで生まれてきたようなものですが、行政の後押しを受けて非常にうまくって年々進歩していますので、これについてふれさせてもらいます。

KICS は平成 4 年に 8 商店街の 380 店舗で発足しまして、平成 9 年には第 2 次システム、平成 14 年には第 3 次システムへと 5 年ごとに更新を重ねてきました。商店街だけではなく、商店街でくれないお布団屋の組合とか写真屋の組合とか同業種組合も入っていただいて、41 組合、1,300 の加盟店をもっている中小事業者で構成する地域情報化団体として日本最大規模の組織体にまで成長しております。これは京都市内の商店街をほとんど網羅しておりまして、小規模の商店街は 3 つ、4 つ一緒になって商店街という名前ではなくて、例えば七条通の商店街は 6 つ一緒になりまして、七条のほうのお神輿は「ほいっと、ほいっと」と担ぐそうですが、「ほいっと七条」という名前を付けてこれに参加していただいています。そういうことで、34 の商店街と 7 つの同業種組合で運営しております。KICS には各商店街から若手に出ていただいて、いつも夜の 9 時頃から 12 時近くまで寄っていただいて、これの運営に携わっています。

こういうふうに、中小企業としてやる気があるけれどなかなかうまくいかないところを全部拾っていく。昔でいう護送船団ではなくて、やる気があるものを集めて強大な存在になっていくという動き方でこれをやっています。

KICS は 1,300 店舗に参加していただいております。そして KICS は何をやっているのかということですが、まずカード一括処理事業です。クレジットカード、デビットカード、ポイントカード、提携クレジットカードなどのカードの処理事業をしています。それから物流経費合理化学業は宅配の荷物を一括処理していく事業。インターネットで動かす事業。今後つくっていききたいと思っていますのはセキュリティー事業です。防犯カメラとか、いろいろな意味で安全がこれからのまちづくりに大切であるという形で、これにも関わっていきたいと考えています。社会福祉還元事業もいたします。今はやりの IP 電話普及促進事業、携帯電話活用事業など、いろいろやっております。

どうしてこのようになったかと言いますと 1 店ではできないことが集まると百貨店よりも巨大な組織になりまして、クレジット会社も 1,000 店舗以上になると手数料も全部下げてくれるわけです。1 店ではどうしようもないので、こうして集まってこういう問題を解決していったわけです。一つひとつ契約していかなければならなかったのを全部一括してやってしまった。伝票等に何も書かなくても全部コンピュータで処理してもらえということなのです。

また、加盟店の CAT から ISDN を通って、補助金を受けて京都市の第三セクターでございます KICS のセンターのコンピュータに入ります。NTT の CAFIS を通って各クレジット会社に数秒で行くわけです。それが返ってきまして、こちらのコンピュータに全部入ってきま

す。売上は一括してクレジット会社からドンと KICS の口座に入りまして、その口座から各店に振り分けます。ですから非常に手間が省けて、クレジット会社の省力化のお助けをしていますから、向こうさんも喜んでいますが、こちらでも手間が省けて喜んでいるというような形でございます。

2002 年度の KICS の売上の推移は上がってきています。それから何がわかったかということですが、クレジットカード売上単価分布を見ますと、平均単価は 17,200 円です。クレジットは 17,000 円も平均であるのかというふうにお考えですけど、件数では 3,000 円がいちばん多いのです。あと 10 万円、30 万円という方もいらっしゃいますので、平均すると 17,200 円ですけど、3,000 円のお客さんがいちばん多いのです。そうしますと 3,000 円のお客さんを大事にしていけないといけないということが、こういうデータを握ることによってわかってきたわけです。これはわれわれにとっていい勉強になったと思います。

物流もこのシステムを応用しまして、現在は佐川急便とヤマト運輸の 2 社と契約をして、定価の 2 分の 1 ぐらいの値段で引き受けていただいております。ですから物流の経費の合理化が非常に大きくて、これだけでも KICS に入れてくれというお店がたくさんございます。われわれはクレジットのお金を全部払い込むという組織をもっていますから、このシステムを使って宅配会社のコンピュータから、どの店がいくら送って、運賃はこれだけというのが組合に入りまして、それを KICS でクレジットの支払いと差引しましてやりますから、宅配会社は請求書を作成したり、集金に行く手間が省けるわけです。2002 年度は 278,500 個、売上は非常に大きな金額になっております。

こういう面で得ました資金を流用しましてインターネット事業もやらせていただいて、「きょうと wel.com ( ウェルカム )」というサイトを立ち上げまして、あらゆる商品の宣伝をしております。これは非常にたくさんのアクセスがございまして、世界のランキングのなかで京都関係では、京都新聞が 1 番で、きょうとウェルカムもだいぶ上の方にありますので相当の人に見ていただいているのではないかと考えています。

これからも IP 電話をやったり、いろいろな形でますますこれが発展していきます。こういう取組は大阪とかいろいろなところでやられたのですが、京都の大きさというのがこういうことをするのにうまくいく土地でございまして、そういう意味で京都というのは非常にまとめやすいということが一つの特色ではないかと考えています。

もう一つはまちづくりの関連ですが、今回はじめて地区計画の策定に取り組みました。風格と華やぎのある商店街を残そうということで、1 年にわたって大至急で立ち上げて条例化することに今回なったわけでございます。これからは、これに盛り込めなかった景観についてもう少し勉強して、景観をどういうふうにしていくかということもやっていきたいと思っています。

先日、四条通にマツモトキヨシが出てきまして建物を建設中ですが、東京では真っ黄色の建物なのです。真っ黄色や真っ赤がぼこぼこ京都に出てきますと面白くないので、だいぶ先方にも言わせて、京都市のほうでもいろいろ指導していただいたようで少々ましになったように思います。今後こういうまちづくりや景観の問題にもわれわれ商業者は立ち会っていかなければならないわけです。

それから風俗産業もほとんど入れないようにいたしております。またマンションが前に出てきますと物干が見えたりいろいろな問題が出てきますので、四条通から何メートル引

っ込んで建ててくださいというような形で、まちづくりの面でもわれわれはやっていくということでございます。

最後に、これからどういうふうにしていったらいいだろうということでございます。今いろいろいいましたような中心街ではなく、周辺部では商店街の存在意識が希薄になっていきますし、また、中心部では御幸町とか麸屋町とか蛸薬師に若いお兄さんがやっている店が増えておりまして、こういう店は振興組合法に引っかからないわけですが、これを地区的にどういうふうにまとめてネットワークみたいな形で、行政のお手伝いができる施策ができないかという問題があります。商店街振興組合法は、まちづくりを主体として商業活動をさせる組合でございます。他の中小企業組合と比較した場合に非常に特異性がございます。「公共の福祉増進に資することを存立目的にもつ、大企業や事業者でないものも組合員資格を有する」ということで、この地区のなかにいる大企業も入ってこられるわけです。そういう、まちづくりの点からの法律でございます。こういう新しい店とかくり方ということはどういうふうに変えていくか、そういうことだけではいけないのではないかと。言葉足らずで申し訳ないのですが、非組合員をどういうふうの中に組み込んでいくかということも法律のうえからも考えてやっていかなければならない。そういうような商業の現状のたいい話でございます。以上でございます。ありがとうございました。

### 3 意見交換

若林委員長 どうもありがとうございました。今のお話にもありましたように、私たち消費者の目からみると、市街地とか駅前とか通りにお店が並んでいるのを商店街というふうに見るといふ見方もあると思いますが、一方で商業者が何らかの共同事業をやる、お祭りをやるとかアーケードをつくるとか、そのために組織をつくるということで、まずは任意団体で振興会とか懇親会のような組織をつくるケースもありますし、さらに共同事業を本格的に進める組織として、商店街振興組合法に基づく振興組合という形で独立した法人をもって展開をするものもありまして、本来、商店街というのは、そちらの見方でいえば、商業者が参加して組織をつくってひとまとまりの共同事業をやっていく組織だといえます。消費者からみるとお店が並んでいるというイメージなのですが、一つの組織としてなっているわけです。ところが一方で、全員加盟制というわけではないので、その通りのほとんどの商業者が入っているケースもあれば、入っていない方が結構いるような通りもあります。

ですから、商店街という言葉で物事を議論する際に、組合を指しているのか、それとも地域の通りの商業のにぎわいを指しているのか、そのあたりはビジョンを議論していくうえでも注意深く取り上げていかないといけない、施策を考える場合も注意深く考えないといけないのかなと思っています。

高橋委員のお話は、振興組合の取組を中心にご報告をしていただきました。では、何かご質問、ご感想を自由に発言いただければと思いますが、いかがですか。

織田委員 私はまちづくりの研究をしまして滋賀県フィールドが多いものですから、KICS のことも噂には聞いていたのですが、今日わずかな時間ですがお聞かせいただいて、

すごいなと驚きました。あまり大阪等の大きなスケールはうまくいなくて、大阪は大阪の事情があるのでしょうけれど、京都では非常にうまくいったというのは、京都の規模なのか、あるいは違ういろいろなファクターがからんでいるのか、KICSの成功要因をもう少し分析的に知りたいなという思いがあります。

高橋委員 この規模が非常にいいのです。盆地ですから非常にまとまりやすい地区のように考えております。それと若い人が中心になって最初のものをつくりましたので、理事長は全然わからなかったのですが。若い人が寄って、明治維新の頃のように桂小五郎が出てきて、藩ではなくて実際にこうなると。四条から若い者が出てきて、河原町から若い者が出てきて、よそから若い者が出てきて、ITに関する「プロ」ともいえる人たちも含めているいろいろなことをやったので、クレジット一括処理も理事長が聞いても全然わからなかったのですが、「まあ、いいことならやれ」ということで、これがうまくいったので、かえって下からのネットワークでこれは成功したと思っています。

織田委員 そのあたりをもう少し、規模とか盆地とかスケールという問題もありますけれど、若い人たちの出番を思いきってつくったのか、あるいは知らないうちに若い連中がやったのか知りませんが、そこが非常に私は大事だと考えています。

高橋委員 出番はつくったのですけれど、うまくそれが機能したわけです。

織田委員 たぶんそうだろうと想像したのですが、今うかがって、そこがやはり大事ななど。そのあたりはこれからのいろいろな展開のときにヒントになるというか、前回やった成功例のなかから次のビジョンをつくるための一つのファクターとして重要視すべきではないかと思えます。

それと併せて、これはずいぶん会員が増えているのですが、先ほどの委員長のご指摘がいけば、周辺といいですか、京都市の旧市街地の中心地ばかりではなくて、私は大学が山科にあるのですが山科地域はほとんどこれにはリンクしていないわけです。周辺の地域もこういうものに乗っていただくのか、これは伏見も含めてでしょうけれど、それとも、そこから先の展開は相当難しいのか。展望があるのかないか、そのあたりも知りたかったです。

高橋委員 まず事務局がないと運営できないわけです。どこか一つ中核の少し大きいところがあって、山科のなかに小さな商店街が3つ、4つあって、それをまとめたらできるのですけれど、やはり事務局がないと本当に動かしにくいのです。

織田委員 最低のそれぞれの組織体の組織面での基盤がないと、じっと待っていてもできないと。

高橋委員 どこかの商店街が一肌脱いでリーダーシップをとらないと、これはできません。その点で四条繁栄会が中心になっていますが、わりにうまくいっています。問題は、

大きくなりすぎて今後どういう組織にしようかということです。今、KICS は任意団体なので、銀行との取引は四条繁栄会が代表ということで全部ここを通して行っていますので、これから税金の問題とか責任の問題とか今後の課題が多いと思っています。

織田委員 非常に参考になりました。今後の議論につながる、単にこれまでやった成功事例にとどまらない、非常にすばらしい話だったと思います。

高橋委員 これはまだまだ発展していくと思うのです。子どもでいったら成長していく、そういう組織のように私は感じております。

織田委員 十分よくわかりました。ありがとうございました。

若林委員長 関連してでも結構ですし、別のことで構いませんが、いかがでしょうか。KICS のお話はいろいろな角度で面白いですね。こういう言い方をすると多少語弊があるのですが、一つの商店街のなかではなかなかチャンスがなくて、自分の商売以外のことで活躍をする場が与えられていなかった相対的に若い商業者の皆さんが、そこから飛び出て自分たちの思いで元気に取り組めるチャンスを得たという面もあるでしょうし、同時に、どんな組織もすぐれたリーダーがいて、KICS も単にクレジットの仕組みだけで終わってればここまでなっていないわけで、それを基盤に次から次へとアイデアを出し、アイデアを出せば当然壁にぶち当たります。その壁も創意工夫や向上力をもって乗り越えていくということで、一つひとつ形をつくって結果を出してきたことがこれだけのものになってきたということで、「ローマは一日にしてならず」といいますが、これも一步一步そういうことの積み重ねの結果なのだろうと思います。

高橋委員 宅配も、インターネットをやってはじめて宅配の問題が出てきたのです。それで宅配も組織のなかに入れてしまおうということで物流経費合理化事業ができたわけです。この商品を注文したときに運賃はいくらかということが各店バラバラのインターネットのホームページではどうしようもないということで、これはまとめないといけないところから発想が出てきてこういうことができたのです。こういうふうに成長していくというのは非常に面白いのです。

若林委員長 ありがとうございます。他にいかがでしょうか。

大島委員 インターネットという話が出たので、簡単な質問ですけどおうかがいします。商店街はどちらかという顔が見える関係が重視されると思ったのですが、京都がゆえに顧客は全国というのがあると思うのです。そういう意味で、インターネットでアクセスして実際に買っていく人の割合は、京都と外の人ではどういう感じかお聞かせいただきたいと思います。

高橋委員 ここには載っていないので、きちんと調べてまたご報告します。

若林委員長 その点はまた調べて答えていただきます。

松井委員 景観のご発言がありましたが、四条繁栄会のほかにも景観のことでいろいろ動き出しているところは結構ありますか。

高橋委員 祇園南町が初めてできまして、四条は2番目みたいな感じですね。

松井委員 御池通の商店街のところも統一してやりだすというのが新聞に出ていたのですが、そこは入っていらっやらないのですか。

高橋委員 御池は商店街がないので・・・。

若林委員長 御池通は私の観点から少しコメントすると、御池通は商店街がないのです。商店街がないのだけれど御池通をシンボルロードにということで、シンボルロードにふさわしいお店を誘致して活性化したいとか、花を用意してきれいに歩ける楽しいまちにしようとか、そういったことを地権者、ビルをお持ちの方、商工会議所、自治連、その住民の皆さんで話し合っていて、その意見を聞きながら京都市のほうでいろいろやっているという感じです。ですから、四条通とか河原町通であれば商店街が重要な実行者として活躍するでしょうけれど、御池通は景観の問題を議論するといってもそうではなくてという形になっているということがあります。

逆にいえば、商店街が地区計画に取り組むとか、景観に取り組むということで、自らがまちの価値にきちんと責任をもって、商業は自由だからという意見が出てくると思うのですが、それに気がついて取組をされているということで、直接それに関わってやられている非常に重要なケースではないかと思えます。地区計画というのは、直接まちづくりの問題を商店街の皆さんが発言してルールをつくったというケースですね。

松井委員 商店街の繁栄のために商店街で地域づくりをしていくというのと、地域住民がその地域全体を盛り上げていくという形もあると思うのです。とくに京都の場合、町並みとか、京都以外の方が京都に目指してこられる意味合いはもっと京都らしさを感じていらっやることが多いから、そういう場合は商店街だけで雰囲気を出そうと思ってもなかなか難しいことがあると思うのです。

私は京都に生まれ育っていますが、11年間金沢に行っておりまして11年ぶりに京都に帰ってきたら、まちの雰囲気ががらっと変わっていたのがショックで、京都のまちはどうしてしまったのだろうと思うくらいにまちの雰囲気が変わっていたという印象が強いのです。ですから、イメージが短い期間で変わっていくのはあれでしょうけれど、11年というスパンのなかで、道に落ちているごみが増えている、町並みも変わってきている、中のほうががらっと変わったのです。以前は表だけは変わっていても中のほうはまだ京都があったのですが、今はどんどん中のほうまで変わってきていますし、京都らしさが失われてきているのに非常に危機感を感じています。

こういうのは商店街だけではなくて、京都の雰囲気というのは、すべてのことに期待し

て京都に来られることが多いと思いますので、全体で関わっていくということが非常に大きいことではないかと思います。

若林委員長 商店街だけではなくというのを聞きしていて少し気になるのは、でも四条通のように商店街として商業者が中心につくっているところは商業者自身がビジョンをもって、こういうまちにしていくということではないかと。自分たちで自分たちの理想とか倫理とかルールをつくって、その実現のために努力していくということが大事で、商店街は商店街自らそういった点について高い理想なり志をもつという方向はすごく意味があることだと思うのです。もちろん商業が中心ではなくて、住居が中心のところは住んでおられる方々がどうしたいから中心なるでしょうし、それはそれぞれの地域の状況のなかでということだと思うのです。

ですから私は、住民が中心になって頑張るべきエリアもあるだろうけれど、商店街の皆さんも商店街が通りのにぎわいをつくったり雰囲気をつくったりという、パブリックな空間をどういうものとして維持し発展させていくかに重要な役割を果たしているわけだから、商店街の方々がこういう地区計画をつくるということでも有り様を考えると、あるいは景観をどうしようかという議論をするということそのものはすごく大事だと思います。

法律的に言えば、やる義務があるわけではないのだけれど、自分たちがそこに住んで商売をして関わっていくということから言えば、そういう志をもってやられるということは、今後のビジョンを考えるうえで大事な位置づけではないかと思っています。

松井委員 そのとおりだと思います。私のいっているのは、先生のおっしゃることと少しも変わらないのです。もちろん商店街が努力されて雰囲気づくりとかいろいろなことを考えられるのに、地域住民も一緒になって応援できるというのがいいということをいっているわけで、少しも矛盾しないのです。

遠州委員 非常に興味深いお話をありがとうございました。京都というと、私も初めて京都に来たときに行った場所は四条河原町なのです。お友だちに「京都の真ん中へどんぶくしに行こか」といわれて、ついていったのが四条河原町で、「あっ、ここがいちばん京都らしくて、にぎやかなところなんだ」と思ったのです。京都の観光に来た人は、まずお寺めぐりと賑わいを求めて四条へ行くものだと思っていて、そういう意味では、30年も40年も昔から京都で一番のエリアだと認識しているのです。

ただ、高橋委員が先ほどいわれたように、京都市内だけを見ても、商店街は二極にきれいに分かれています。中心街は、力がある店も老舗も頑張って新しいにぎわいを求めて競争しあうけれど、お互いにいい地域をつくるために一定の協定をつくってコントロールをし始めている。いってみたら自己運動をしているというので安心だと思うのです。

問題は、それ以外の周辺のところどう見るのかということが非常に難しいと思うのです。私自身は職場も自分の家も西陣エリアにありますので、まったく違う傾向がある。元気がないだけではなくて、そこで暮らしたいという状況がぼつぼつ出てきているのです。商業者の方も、いつ死ねるかという様子見が見て取れるわけです。

先ほど若林委員長が、商業者がその地域で商売をする以上は、どんな景観にしていく

かというのを積極的に考えて頑張るべきだといわれたのですが、例えば周辺の商店街ですと、ここは商業が集まってはいるけれど歯抜けになっている。そこで生活をしている人も、ある人は私は商業者であると思っているだろうし、ある人は私は単なる居住者である。別に賑わいがいいほうがいい、静かなほうがいいという要求もあるだろう。その中間のところには、風を見ていて、いつやめようという方もいらっしゃる。こういう地域をどういうふうに見たらいいのかということについて勉強しているつもりですが、全然答えが見いだせないで困っているのです。

京都の商業ビジョンを考えると、自己運動をしていく中心部分は中心部分だけけれど、その周辺のところをどう見るのかということを高橋委員のほうから少し教えていただければありがたいと思います。

高橋委員 それがわかっただら、京都市内の小売屋は全部喜ぶでしょうけれど、地域特性をこれから出してもらうということですね。例えば東京のとげぬき地蔵で有名な年寄ばかりのまち巢鴨とか、ああいうのは別ですけど、陰陽師のまちだとか今はいろいろできていますので、地域の特性を出してお客さんを引きつけるという形のまちづくりも必要ではないかと思います。今のご質問は誰しもが聞きたい話ですが、そういうふうにするのですけれど。

ただ、先ほども少しいいましたが、若い人を集めること自体が難しいのです。KICSの集まりでも夜の9時から10時頃から12時でないと商売が忙しいから手が空かないのです。12時に帰ってケガでもしてもらったら困るので、本部としては一人ひとりに保険をかけました。何かあったときに大変ですから。帰り道に襲われてどうにかなったとか、それが怖いから全員に保険をかけました。それくらい若い人が出てきやすい形をつくっていくということが大事ではないかと思っています。

若林委員長 たしかに周辺の部分はどうなるのか。例えば私は京都大学の近くに住んでいます。東大路通沿いは少なくとも任意団体の商店街がたくさんあるような気がするのですが、もちろんKICSに加盟しているようなものは一つもない。中心と周辺という言い方もあれですけど。

高橋委員 簡単にいいますと、生活様式が変わって、真ん中に住んでいる人も惣菜はデパ地下へ買い物に行きます。錦市場は観光商店街になっているのです。あのへんの奥さん連中はもっぱらデパ地下です。そういう意味で、商売がかなり変わってきているのです。日本中の構造改革といったらいいようなものです。周辺の場合は、イズミヤとか大きいところへ行って、小さな店はもたないという形で、これはしょうがないことだけれど。

今は真ん中で増えているところに、真ん中ばかりではいかんというけれど、そこにどういうふうに入力していくかという施策を、つぶれかかったところもほっておいたらいけないだろうけれど、今伸びつつあるところにももう少し力を入れてもらうという施策をつくってほしいなと思います。

織田委員 私も先ほど言いかかってやめたのですが、一つは、周辺もKICSにどんどん若

手が入っていけるようにしてもらえたらどうかという希望と、もう一つは、地域特性をベースにして、私でしたら山科に関わってまだ 1 年ですけど山科のエリアでミニ KICS システムみたいなものを。たしかにカードシステムは数が相当ないと回りませんからそれを小さなブロックでやるのは難しいと思うのです。

高橋委員 クレジット売上が KICS の根幹なのです。クレジットの売上のない店がいくら寄っても全然動きがないのです。ただ、物流だけやりたいという場合は別ですけど。

織田委員 あと半分提案したいことがございまして、したがってカードシステムに乗せていくことが無理であれば、地域特性ベースのミニ TMO 事業とセットで若手育成のシステム化を図ると。そういう意味で私は伏見に非常に注目してございまして、ただ、この前のお話ではまだまだ大変だとおっしゃっていましたが、ですから、カードシステムに寄って立つことは周辺地域では無理だろうから、その地域特性ベースにした、ややまちづくりっぽいものをからめながら、しかし KICS に匹敵するような、及ばなくてもベクトルとしては地域別の特性を帯びた KICS 展開が 5 年とか 10 年の間に育つようなシステム開発ができないかと、そういうことをイメージしているのです。

高橋委員 ただ、いえることは、これはオールボランティアなのです。誰も一銭ももらっていないのです。少しでももらいだすと、もたない組織ではないかと。これも悩みの種なのです。役員でも誰でもボランティアで奉仕しているからできるのです。少しでもいただいたら、これは分解すると思うのです。これをこれからどういうふうと考えていくか、そういう問題があると思います。

織田委員 先ほどまちづくりというと地区計画とか景観の話が出ましたが、ボランティアの精神で社会的な構造をしているというのもソフトなまちづくりの思想ですから、何らかの形で維持・発展させていくと。拙速にそれをビジネス化すると、おっしゃるように大変なのかという気がするのですが、ソフトなまちづくりシステムの思想を維持・発展させていくという工夫。私がミニ TMO というか、地域特性でまちづくりっぽくやれというのは、そういうものの仕組みで回さないと、ここはそれでもベースがカードシステムでいろいろな経済が回っているほうだと思うのですが、周辺地域になるとハードのみならずソフトも成り立たないので。伏見のまちづくり会社も大変ですからね。あれもビジネス的にはなかなか回っていかない。ぎりぎりのところで回っているのだと思うのですけれど。そういう意味で、意見というか提案的なことも入れて申しあげました。

若林委員長 そのあたりの評価はもう少し研究が必要なのでしょうね。KICS のようなことを小さな単位で可能なのかというのは慎重に考えたほうがいいように思います。KICS というビジネスシステムは、ある程度の規模で集まって、ある程度の取扱高があって成立しているものなので、逆にいうと 1 商店街や 2 商店街みたいな小さな規模でできるようなものでは本来ない。大きければ大きいほどいいわけではないけれど、ある程度の規模があって成立しているものなので、織田委員がいわれている地域ごとのビジネスを成功させると

いうモデルにつなげていくときには、少し難しい面もあるかもしれないのです。

織田委員 それは誤解されています。私は無理だと思っていますから、ビジネスのモデルに乗らないまちづくりのシステムで、事業展開と若手を育成するという意味のものの局所の KICS 化といっているのです。

若林委員長 私は一方で、KICS の本質は、きちんと結果が出る、もうけが出る仕組みをつくったところにあると考えています。それは地域を超えて京都全体でスクラムを組んでいるようなコンソーシアム、事業連合を組んでいるところにメリットがあるので、やはり地域の発展ということも商業振興からみて大事だけれど、商業者が京都のなかで元気で頑張るときには 地域を超えた発想の KICS のような仕組みをつくったということもすごく大きな意味があったのです。この二つの組み合わせというのですかね。

織田委員 だから私は周辺地域の、数は少なくなってきたかもしれませんが、若手で元気のいい人を KICS に呼び込んでいくことをもっと積極的にやってほしいと。山科からも行くし、伏見からも行くし。それが一つです。

もう一つは、ローカルな周辺地域でまちづくりの論理で、ボランティアリズムで成り立つような運動的なことで、そして若手が育つとか、あるいはホームページを小さいながらも開いてみようとか、経済ベースでの展開までは至らないまでも、地域らしいなにか、介護サービスと商店街の物を売ったりサービスを届けるのをローカルに小さく回るような仕組みを開発していくとか、そういう挑戦があっただけいいのではないかという両面を申しあげたのです。

若林委員長 ありがとうございます。これは引き続いて意見交換ができると思うので、今日はもう一つご報告を予定しておりますので、それをお聞きして、さらに意見交換ができればと思います。

お二人目のご報告者は和田委員です。和田委員は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で構成されている「あてらの会」の会長を務めておられます。和田委員の目で結構なのですけれど、商店街や行政の動きに実際問題はなかなか女性の意見が反映されていないのではないかということや、いろいろお気付きの点もあるかと思しますので、商店街の運営や事業展開、あるいは今までの議論を聞かれた感想も含めて、10 分ほどの時間でご報告をいただければと思います。では、よろしく申し上げます。

#### 4 和田委員からの報告

##### ・女性の目から見た商店街

和田委員 和田登美子と申します。よろしくおしいたします。伏見は KICS に大変お世話になっておりまして、若手も寄せてもらって頑張っているようですけれど、今の話のように夜中にやっていて大変みたいです。商店街活動を夜中にやっているというのはどこもあまり歓迎されないけれど、とくに若い子にしてもらおうと思うとそういう状況があります。

3点ほどにまとめてみたので、1番から順次いきたいと思います。「あてらの会」は、10年ほど前に婦人会があったのですがほとんど活動していない、おばあちゃま方のお集りで、それもごはんを年に一回食べるか食べないかというくらいの集りになっていたのを、あちこちで女の方が活躍されていて、そういうものを商店街につくったらどうかという声がありまして、「あてらの会」という名前で、ただ遊びにいくだけでなく勉強をしようじゃないかというのがそもそもの始まりでつくりました。村上さんという前会長が長年会長をやってくださっておりました。

今考えると、あの頃のほうがもう少し世の中が明るかったかなという気がします。おかみさんサミットを京都でやらせていただいたり、結構マスコミの話題に載せていただいたりして、にぎやかやっておりましたが、だんだんしんどくなってきて息切れしている状況という言い過ぎですけど、3年ぐらい前に、村上さんがあまり自分ばかりやっていて疲れて大変だということもあるし、もう少しリフレッシュしたらどうかというお話もあって、私が会長をさせていただくようになりました。

今は声をかけて出てきてくださるのは4,5人の方だけが定着しているという感じで、22名ほどいらっしゃるのですが、実態として動いているのは4人か5人という感じになっています。やはり厳しくて、商家の奥さんというのは小売の最前線におられて、実際に会に出ていくと店が回らないというのがこのところ実情としてあります。リストラされていて少ない人数でやっておられるので、昼間の店が開いている時間に出歩けないのです。夜に出てこいというと、若手は夜なら自由にある程度時間がとれるので出てきてくれますが、奥さん方は夜には何があるかということ、次の日の段取りをして、お弁当の下ごしらえをして、晩ご飯を食べたら片付けてというのがあって、その時間にも出てこられなくて、結局声をかけても出てきてくださる方は決まっているという状況になっていて、これ以上何かをしるとはいえない状況になっております。

そのなかでも、あまり何もしないのもあれだし何かやりたいというのがあって、商店街の奥田代表理事のからみで一緒にやっているのが、2番の「7時から10時を考える会」です。もともとの始まりは、7時から10時をもう少し、せっかく電気もついていて明るくてある程度歩いておられる方もいて、朝の通勤時間帯にいっぱい通られるのです。それで何かできないだろうかというのが始まりだったのですが、そのうちだんだんそれどころでなくなって、「普通の平日の時間でもどないかせないかんのとちがうか」という話になってきたのです。

それに、空き店舗が少ないといわれていたのですが、ここにきて老舗の何年もやっておられて、それこそ遠いところからお客さんをお客さんと呼んでいる店なのにやめられたところが何軒もあって、それも商店街の人にしたらすごいショックで、小売部はやっていけないし小売だけは閉めますとか、やめて貸しますとか、そういう話が山のようにここ数カ月間に出てきているのです。店舗が空いているというのもありますし、新しくやってくる店は本当に限られていて、これはどこの商店街でも同じだと思いますが、今やってくるのはドラッグストアです。その前は電話屋、その前は何かやらと決まっているのです。だんだん地元店がなくなって行って、これはあまりに寂しいのではないかといろいろいっていたのですが、お店の方に「やめんといってくれ」といっても、それは個々のお店の事情なので、どうしようもないし。

物を売っている時代ではなくて、サービスを売るといって変ですけど、楽しさを売るといって空間を売って時代だというのが、商店街を眺めていて感じます。物販のお店は、ドラッグストア以外は新しくできません。商店街の一等地の1階に塾ができた、このあいだできたのはインターネットのヤフーBBです。とりあえず物ではないのだなというのがあるのです。

ちらっと話が出たのが健康麻雀です。これが東京で火がついてはやり出しているようで、急に思いついたのでその資料は持ってこられなくて申し訳なのですが、日経新聞にも先日記事が載っていました。年齢層の高いシニアの方で昔麻雀をされた方が結構おられるというのあって、それから麻雀というと不健康というイメージがありますが、そうではなくて、東京の品川では行政のからみでやっておられるところもあるのです。これは健康をいちばんの売り物にして、今までいろいろなことを行政でされたようですが男の方が出てきてくれなかったのです。

『商店街振興情報』の2面に記事が載っていますので見ていただいたらいいかと思えます。「賭けない」「吸わない」「徹夜しない」というのをモットーにして、楽しい社交場になっていました。みんなすごく楽しそうにやっておられて、なかなかよかったのです。行政の方がいちばんいいとおっしゃっていたのは、今までいろいろな催しをしても男の方がなかなか出てきてくださらないのです。それがいちばん悩みだったのですが、これは応募してくださる方も多くて、男の人がたくさん出てきてくださったのです。今までは男の方は、今引退される年頃の男の方はとくにそうだと思うのですが、会社を中心に回っていて地域にお友だちもいらっしゃらなかったら、仕事を辞めたら家にこもっているしかしょうがないみたいな感じの方が多らしいのです。そういう方も結構出てきてくださるのです。お友だちもできて楽しく麻雀をされていて、健康にも配慮して時間も夕方まで終わりという感じでやっておられて、日経の記事は他にも載っていたりしたのですが、なかなかいいのではないかという話になっていて、それを事業化して商店街のどこかのお店でやっていこうじゃないかと。形はまだどういうふうにしていくかというのはまだ決まっていないのですが、それをとりあえず形にしていきたいと思っています。

もう一つ、今私が主にやらせてもらっているのは、商店街の理事として情報研修を担当させてもらっていて、新聞をつくらせてもらったりいろいろしています。今回は若い子が頑張ってくれて、前は黒一色で刷ったものだったのですが、これが2号目で名前も新しく「MON」とつけて、今までは「大手筋ニュース」だったのですが、それこそ夜中に何回も集まって企画をしてつくらせてもらっています。

先ほど若林委員長がおっしゃっていたのですが、路面に面している店が全部組合員だったらいいのですけれど、大手筋でも新しくやって来たところは商店街に入ってくれないところがあります。再三お願いにいくと、アーケード代だけ払いますといわれるところがあります。そういうなかで、今まで地元に住んでいる人だけがボランティアで組合員活動をやっているわけです。KICSのときにも問題になっていましたが、厳しいところの厳しい人たちがボランティアでやっていって果たしてどうなるだろうかという気がちらっとしないでもないのです。そういうのも考えながら今やっています。

女性、女性と強調するのはよくないと私も思いますけれど、一つだけ商店街活動をやらせてもらっていて気がついたことがあります。それは大手筋の商店街だけの特色かもわか

りませんが、ここは青年会活動が昔から活発で、男の方はお祭りのときには、『MON』の1面に花傘が載っていますが、花傘を担ぐのです。小さいときは女の子も男の子も行くのですが、小学校ぐらいになると女の子は行かなくなって、いつのまにか男の社会になります。入ってはいけないといわれるわけではないのだろうけれど、男の人ばかりやっておられて、実際に女性がやりたいといったら断られたという話もあったりして、男の人は結構仲良くやっておられるのです。

それはTMOをやるときにも地元の間人間関係があってすごくいいのではないかというのが一つあったのですが、それと裏表のところがあって、その青年会活動がそのまま商店街活動に移行していくのです。人間関係が青年会活動の間人間関係のままあがっていくもので、すごい上下関係があるのです。私はそれが全然ないもので、いろいろな人をつかまえているいろいろなことをいうのですが、理事会に若い子が出てきても理事会で意見がいえないうのです。この頃の若い子はおとなしくて、私どもの頃はもっとひどかったのではないかと思うのだけれど、いえないというのです。活動していて、こうしてほしい、ああしてほしいというのがあるのだけれど、それをつぶされると嫌になってやる気をなくしたりするのです。そのへんが、いい面もあるけれど、若い子が伸びていくのを阻害しているなという気がするのです。それで、今回この新聞をつくるときにも大騒ぎだったのです。地元の業者をやめて、わざわざ遠いところの業者に頼みたいという話が出たのです。今回1年間はやらせてもらったけれど、来年はまたゼロから値段を入れてもらってやりましょうということになっています。

新しいものをつくらうと思ったときに、形ができていないから、どんなのをやるのか、これがいくらだといわれても、これもやっこの形になって、これではいかん、あれではいかんという話になっているのですが、わからないのですよ。値段も入れられなかったりして、そこで一緒につくっていくというときに、それで一緒にやっていきましょうと手が拳がったところにやってもらわないと。若い子がここでやりたいといったので、それやらせていただいたのですが、そんな経緯があったりしました。

私はずっと地元に住んでいて顔も名前もわかっていて、ある程度そのへんは身内みたいなものですが、外から来られた方にとっては、商店街の活動はたぶん何をやっているかもわからないし、寄せてくれとは絶対にいえないし、仕事が増えるから嫌は嫌ですけど、すごく閉鎖的なものなのだろうなと最近思うことがあって、もう少し考えていかなかったら、だんだん地元店がなくなっていく状況でどうしていくのかなという気がします。

おかげで、みんな前向きにどうにかしてやっていこうじゃないかというのでいろいろなことをやってくださっていて、その方向で少しでも私を感じるところをいってやっていきたいと思っています。こんな話でいいのでしょうか。ありがとうございました。

## 6 意見交換

若林委員長 ありがとうございます。和田委員から、「あてらの会」のお話と健康麻雀とか新しいニュース『MON』をつくられたお話とかをご紹介いただきました。それを受けて何かご質問、ご感想があればと思いますが、いかがでしょうか。

松井委員 このニュースはどのあたりの人たちに配られているのですか。

和田委員 今までは商店街の中だけに配付していたのですが、どこに配るかというのもすごく問題になったのですけれど、今回配ったのは、板橋小学校、南浜小学校、住吉小学校のエリアが大手筋に歩いてきてもらえるエリアというくりがあって、そのなかの京都新聞と毎日新聞に入れました。それも全部は入れられなくて、2万いくらのうち1万部ちょっとしか出せなかったのです。本当はもっと出したいのですけれど、いろいろあって。今のところ板橋を中心にその程度しか配れておりませんが、一般の方に読んでもらえるというくりで今年はやっていこうということで配らせてもらいました。

遠州委員 和田委員の報告を聞きまして私もすごくショックで、この変わり様は何なのだよと言葉も出ないというような気持ちです。2年前の2000年ぐらいまで、ここ10年ちょっとの住宅地図で大手筋の商店の移り変わりをまとめたのです。それで、大手筋はしぶといという結論をつけたつもりなのです。なぜかという、空き店舗が一瞬発生しても数年の間に必ず埋まっているので、住宅地図を並べていっても2回、3回続けて空き店舗のままというのがほとんど出てこないのです。一瞬空き店舗であっても次の住宅地図では必ず新しい店舗が入っているというので非常に強いところだと。奥田代表理事にお話をうかがって、全員入っていただいておりますといわれて、私が個人的に消費者金融ビルと名付けているビルがありまして、1階も2階も3階も金融業者が入っているところも入っているのだというのが信じられなかったのです。

そういう意味では、商店街というのは頑張れば結束力が強いという一つの代表例としてみていたのですが、いつまでもそういうふうが続けていくのはものすごいエネルギーを払っても大変だと思っています。元気だから、頑張ればついてくるというのから少し発想を変えなければいけないのではないかと思いました。

商店街というのは、商業集積というふうにもう少しゆるやかにいべきかもわからないけれど、基本的には個人もしくは一つの企業という形で入ってこられますね。地域、エリアにパワーがあるときは、自分たちの商売のためにどうしたらもっと集積のメリットを生かせるのかということで知恵も工夫も場合によってもお金もしっかり出す。ところが厳しくなったときにどうするのかということが今いろいろなところで突きつけられています。厳しくなったとき、お商売を現状維持、場合によっては少し縮小したいという状況に入ったとき、それでも地域のなかがお商売で一定吸引力をもち続けるためのシステムが実はなかったのだと。

個人的にはよく「ただ乗り」という言葉を使うのですが、例えば商店街にアーケードがあるとか、街灯をつけたり、インターネットで情報を発信しているとか、こういう楽しい新聞を出したりということについても、最初はみんなで支えるのは当然だというようなゆるやかなつながりで支えられていたのに、厳しくなって1店、2店と抜けていったときに「ただ乗り」がどんどん発生する。だけど、もともと私たちが見ている商店街というエリアが非常に強い拘束力をもっていなかったもので、ただ乗りを許してしまうというか、弱くなっていくことを止められないとか、それでも頑張ろうというシステムがないということについて、すごく厳しいという感想をもちました。

そのなかで日々ご努力されている和田委員として、何がいちばんこの間しんどかったの

かということについてももう少し聞かせていただければと思います。個人的には、地図のうえでは2000年が潮目かなと思っているのです。伏見は2000年の潮目は現れないと思っていたのですが、実際に厳しい状態が発生していることについて、何がもっとも大きな影響を与えたのだろうか。

和田委員 何がいちばん大きいかといわれて、いろいろあるなかでいちばん大きいのは、お買い物をされる方の買い物行動が大きく変わったという気がします。景気のよかった頃は大型店対商店街というくりであったと思うのですが、今はそれとも少し違うような気がするのです。商店街も小売店も含めて、商品を買われるときのお客さんの感覚をつかめないところは生き残れない。実際に消費者の立場に立てない、使う人の立場に立てない店とかまちは生き残れないという気がします。

基本的に自分の店のことしか考えないというか、語弊がありますが自分の店をいちばんに考えるのは誰でもそうだと思うのですが、それ以外のプラス要因というか、商店街も明らかにその商店街が集客するのだからあると思うのですが、目に見えないというか形にできないというか数値にならないものを読めない小売業者、こういう言い方をしたら変ですけど。それは大型店の場合にもあります。ところが金融業者は全部商店街に入ってください。これは意外といえば意外です。でも物販は入ってくださらないところがあったりします。

こういう言い方をしたら失礼だと思うのですが、食べ物屋系の喫茶みたいなのが今回入ってもらえなくて、アーケード代だけ払ってくださっているところがあるのです。そういう空間には人が絶対に行きたいと思わない。はっきりいって、形にできないものの値打ちがわからない人はお客さんをもてなせないというのが絶対にあると思うのです。そういっても向こうはすごく嫌がるだけで、絶対に入ってくれとはいえませんが、そういうことを強く感じたのです。

昔から日本人というのは形のないものにお金を意外と出さないというのがよく聞きます。これをどうにかしていこうと思ったら、ある程度商店街の組織自体を会社組織のようにして、入ってもらわなかったら何もメリットがありませんという形にしていけないと、やっていけないのではないかという気がします。ソフトでどうか、阿吽の呼吸とか、そういうものが通じる人には通じるけれど通じない人には通じないみたいな世界になっていて、はっきり形にして示すということが必要という気がします、これは私だけの意見でしょうか。

遠州委員 興味深いお話をありがとうございました。

若林委員長 両方気になる点ですけど、遠州委員はただ乗りが発生してくるところでどう踏み止まれるか、厳しいときはただ乗りするという形で、もう入らないよというのが出てくるときにという話で、それに対して和田委員からは、入らないとメリットがないということで目に見えるメリットを示せるような仕組みなりルールなりをもつように商店街振興組合が脱皮しないと、そこはやはり戦えないというような感じもするというのがあります。

しかし、先ほどのもう一つのほうの議論でいうと、商店街のメリットというのはつくっていくものなのです。あるから入るといふ発想は志が低くて、入ってつくりだすということがなければ時代の変化のなかで面白いまちを担っていくことにならない。メリットがあるから入るといふ発想である限り、商店街は楽しくないと思ったりするのです。このあたりはドライにみるのか、夢みるのかという、ちょっと違う感じがしますけれど。

和田委員 ただ一つ 委員も役員も 四条繁栄会の高橋委員もおっしゃっていましたが、ほとんどボランティアなのです。やりたくてやっているのだろうといわれたら、それまで、そこまでしろとはいいませんけれど、必要最低は組合に入ってきてちゃんと組合費ぐらいは払ってよと大きい声で言いたい気がします。

若林委員長 だから私は逆だと言っているわけです。つまり、メリットだけ感じている人にメリットがあるのだから入りなさいよというだけでは実はあまりメリットがないのです。それよりも、わかってくれない人がいるかもしれないけれど、こういう地域のお祭りがあって、お祭りを一緒にやっていくということの価値をわかって、それに入ってもらって実際にお祭りの実行委員会までやってもらうというふうになるとはじめて商店街振興組合に自分が入っていることの意味がやっと見えてくるのです。メリットとかではなくて、最低限のお金を出すだけという付き合いだと逆にどんどんじり貧になるのです。そこところは鶏が先か卵が先かではないのだけれど、はまってくれないとその味わいというか良さがわからないという面があるのかなと思ったりします。ということで、入るだけという説得のほうに難しいのかなと、そんな印象も逆に思うのです。

商店街振興組合をつくったときは、これをつくって何かやろうというのがあったからつくったので、メリットで入ったわけではないのです。これから入る人はメリット、メリットという議論をされるだろうけれど、メリット論の土俵に乗ってしまうと逆に、もちろんわかりやすいメリットも示したほうがいいけれど、その土俵に乗ってしまうだけだとその議論の行き着く先はじり貧ではないかというような印象をもちました。新しい状況に対応していくところに意義があるのだと思うのです。どうでしょうか。

遠州委員 夢物語だと自分でも思っていて、そうはならないだろうというふうにかなり確信をもっているのですが、商売をするということはそれぞれのお店にとってはきわめて個人的なこと、もしくはその企業の課題であるわけです。ただ、一定の状況になったときに社会的責任があるじゃないかと。

私自身はあまり大きな声でいうと、どこの商店街へ行っても嫌われるようになるのでいたくないと思いながら悩んでいるのですが、例えばアーケードをつくるときも補助金が入ったじゃないかと。ぐるっと回り回って市民の税金でアーケードができた部分もあるのです。そうすると、できてうれしいというだけではなくて、社会で認められたエリアなんだと。そうだとすると、自分の商売だけではなくて社会的な責任があるでしょうという思いが、あまりいってはいけないのだけれど確固として自分のなかにあるのです。

そうすると、個々のお店の良識だけに任せるよりは何らかの形で、商売をするというのはお店を開業するための必要経費とか維持費の他にもう一つ社会負担のような部分を当然

組み込んでいくシステムがもしかしたらいるのかなと思いつつあるのです。良識に任せるというのでは、現在商店街振興組合がやっているような仕事は非常に苦しくなるのではないかと。かといって、どんどん店が抜けていったときに、地域のまちづくりとか商店がいっぱい集まっている魅力的なエリアであるということもどんどん下がっていくとすれば、回り回って最終的にマイナスです。そういう個人レベルの判断ではなくて、もしかすると外側からの仕組みがそろそろ議論のテーマにのぼるかもしれないと何となく思っています。あまり具体的にいえなくて抽象的かも知れませんが、そういうことを思っています。

若林委員長 話を聞いてちょっと難しかったので、またフォローして聞いておきますから。難しい話をいっているような感じもするので。引き続いて、他の切り口でも結構ですので、今日のお2人のお話を聞いてということで結構ですが、いかがでしょうか。

大島委員 大手筋でもKICSを採用されているということで、KICSについておうかがいします。物流経費合理化システムの図をたどってみますと、加盟店がそれぞれトラックで宅配会社の中継地に運ばれるのですね。一方で「従来の共同集荷場設置という発想ではダメ」とありますが、これまでは効率的に荷物を集めていたのを今度は店ごとにやられるのですか。

高橋委員 集めて持っていったのが前の宅配だったのです。皆さんの荷物を集めて、そして届けるという発送だったのです。これは全然違うのです。

大島委員 店ごとに宅急便が取りにくるのですか。

高橋委員 今までどおり宅急便が来て、そして持って帰ります。ただ、システムがきちんと動いて集金ができるということです。

大島委員 実はもう一つの部会の都心部部会にも参加してまして、そこでは交通問題で車を減らして歩きやすい空間をつくっていかうということが話題になっているのですが、これを採用すると車は増えることになるのでしょうか。

高橋委員 車は減ると思います。集金の手間だけでもなくなりますから宅配だけに専念できるわけです。

大島委員 では逆に車は減っていているのですね。

高橋委員 その数はわかりませんが。

大島委員 KICSを活用することで、車をうまく減らしていく仕組みもできるかもしれませんね。

高橋委員 先日も京都市から、車をもっと減らすのに協力してくれという要請がありましたけれど。

和田委員 これでトラックが増えるか減るのかというのを現場で見ている、KICSでうちも荷物を出させてもらっているのですが、電話を入れと、その電話を全部聞いておいて一定の時間に全部取りに回られるわけです。だから業者を幾件も勝手にみんなが入れるというよりは絶対に車は少なくなるし、一定の時間に配送もされるので車は少なくなると思いますよ。

ただ問題になっているのは、10時に店が開いてから届けられるので、せめて店が開くまでの時間に配ってもらうようにすればもっと状況がよくなると思います。少なくなるのは、一軒ずつが勝手なことをやっているよりは明らかに少なくなると思います。集金に来てくださるのも、この頃はキャットの手で持ってこられるのでみんな持ってきて伝票を貼っていかれますし、絶対にいいシステムだと思います。

若林委員長 宅配会社自身がそのように合理化しないとコストが発生しますからね。それと問題は、商売が繁盛して取扱件数が増えて、そのためにトラックが増えるということはあるけれど、同じ取引高でいえば、一日のある時間にダラッと回ってその商店街の宅配便を全部拾って持って帰るといふふうにすれば、結局1台ですずっと回るようなものですから、1台1台が個別に行っているのとは違いますから、そう考えると両方にとって合理的な面があるのだらうと思います。そのあたりも、もしかするとそうっていないところもあるかもしれませんが、まとめて集荷するほうが宅配業者にとっても合理的なので、そういう勉強はされているのではないかと思います。

時間のほうは問題があるかもしれません。時間帯で歩ける時間と車が通る時間みたいなことのほうが現実的ですからね。時間のコントロールでどう棲み分けるかというのは課題かもしれません。

永山委員 ずっと聞いていまして、今は商店街の話がメインなのですが、個店に移ったときに、私は大手筋商店街を含めて7商店街を25年間ずっと見続けてきているのですが、今、大手筋商店街でも大手資本の店が4,5軒あるのです。ああいうところは出てくるのも早いけれど撤退するのも早い。これが同時に4軒パッと出てしまったら大変なことになるのです。そのへんのところが共有して商店街として考えているときに、そういうものが逆にあるのかなのかいいうのを聞いてみたかったです。

組合費とかいろいろなものがあるのですが、アーケードをつくった分担金とかそういう分担金が高い状況にあるのか。そうすると、個性のある店、元気になってやっていこうという店が全然活性化しないのです。お金を持っているところだけしか入らなくなる。その現状をあえてつくっていているのではないかという気がします。それは、先ほど委員長がおっしゃったように商店街が中心になって商店街づくりをしていくのですから、それはそれでいいと思うのですが、ただパッと生活者の目で見ると、そういう恐さを常に含んでいるなと思うのです。

そうすると、商店街でリーダーシップをとっていく人の役割と個店の活性化という部分

が、先ほど遠州委員がおっしゃったような社会的な問題というよりは、もう少し腹を割って個店同士で話をする場がないのではないかという気がしているのです。先ほど大手筋商店街には青年会があって上下関係ができて、役員会へ行っても声をつぶされるというのがあると聞いたのですが、本来そういうものがない状況をつくっていくことが必要だと思のです。KICSでも、高橋委員がやっておられて、私の見識では、樋爪さんという人が頑張っておられるのです。あそこは私も何回も会議に行ったことがあります。若い人が入りやすいのです。どんどん若い人の意見を吸い上げていっているのです。そういう部分が入りやすくなっていると思うのです。その議論のなかに無から有にしていく、要するにクリエイティブ能力というのがありますが、そういうことを日々繰り返しているところは商人として絶対に強くなってくると思うのです。その場面があまりにも伏見は少ないのではないかという気が私自身はしているのです。

変な話ですけど、四条繁栄会ではJCという青年会に入っている青年が異業種の参加、場なれで、情報をどんどん吸収しているのです。しかし伏見では若い人にそういう場をつくっていないような気がします。そうすると人間は絶対に小さくなってしまいます。自分の容量しかないわけですから。その容量をどんどん増やしていく人とそうでない人の違いがすごく出てきているように私は思っています。

簡単にいうと、商店街は商店街としてやらなければいけないリーダーシップで、商店街の3年、5年、10年、20年と絶対に時代を読まないといけない。個店は個店でご自分の店がマイファーストですから、商売替えをしてもどんどん利益をあげていく、これはご自分の裁量だと思のです。その両面がアンバランスになってきている。ですから逆に、商才、才覚のある人が商店街以外で店を出して成功している。いろいろな意味で何か違うという気がします。人づくりをうまくやっているとそうでないところの差が今からはっきり出てくるのではないかという、そんな気がしています。

若林委員長 おっしゃったことでたぶん課題になるのがいろいろあるのですが、商店街として、もうやめようというところはしようがないと思いますが、そうではなくて、やりたいと思っているのだけれどこのままではだめだと思っているところは、やはり変化していますから個店の活性化をしないと残っていけないわけです。そのときに商店街振興組合として個別の店舗の活性化にどう取り組めるかということも課題でしょうし、もう少し広げると、若い人が視野を広げて勉強して人が育ってくるということが、個店が強くなっていくことのベースになるので、そういうチャンスをどうつくるか。

先ほど遠州委員は社会的責任があるといったのですが、そういう見方ではなくて、商売を成功させるためにも社会的なものが必要なのではないかという見方もできるのです。商売をやっていることは同時に社会的責任があるという見方で、責任という議論ができるのですが、いい商売人が育つには社会的な取組のなかで育つという面もあるわけです。もちろん商売人が商売にこだわらなくてどうするのかと。それはそうなのですが、商売人が商売だけにこだわっていて育つのかということもあって、人づくりと個店の活性化は重なりあう部分もあると思いますが、このあたりも大きな課題だろうと思います。

永山委員 これはあくまでも個人的な分析ですが、例えば健康麻雀はいつまで続くと思

いますか。という見方をしてしまうのです。極端な言い方をしますと、健康というのは禁煙にただけですよ。そう分析する人もいていいと思うのです。こういうブレイクストロミングをどんどんやっていかないと育たないと思うのです。

若林委員長 私も麻雀が好きなので、あまりやる機会はありませんけれど、だから少しバイアスがかかっているかもしれませんけれど、健康麻雀は今後 100 年もつのではないかと思います。つまり、麻雀ほどおもしろいものはあるかという思いがちょっとあるので、お年寄りが麻雀にはまるというのはあるのではないかと。そうはいても、男は昔賭けていた頃のあれでやるから、たばこが吸えなくて賭けていないと楽しくないというのはあるかもしれませんが、ゲームとして面白いので、健康麻雀そのものは、ビジネスとして儲かるかどうかは別としても社会的に広がる要素はあるのではないかと思います。

永山委員 それをいかに他のビジネスに摺り替えができるか、チェンジ能力が絶対に必要だと思うのです。

松井委員 今のお話をいろいろ聞かせてもらって私もいろいろ考えるところがあるのですが、お年寄りの行き場とか子どもの行き場とか、そういうものが地域ですごく問題になっています。商店街とかそういう意味ではなくて、集まれる場所がないのです。子どもも遊べる場所がないし、お年寄りはどこへ行ってもいいかわからない。個々のお付き合いも薄れてきて、ないのです。男の人のリタイア組の人たちはどこにどう集まるのだろうと。きっと家でごそごそしておられるか、趣味のある人はそれで出られるでしょうけれど、そうでない人はどこに行っているのだろうということをいつも考えるのです。

私の妹が洛西ニュータウンのラクセーヌでお店をしているのですが、朝早く行くと、お年寄りの男の人が真ん中の広場のところでじっと座っているというのです。それも長い間じっと座っている。あの人たちは行くところがないのかしらと、いつも妹がいうのです。そういうものは社会的な現象としてすごく気になっています。

お年寄りが集まれる場所とか子どもが集まれる場所が商店街にあったら、人が集まってくるきっかけが、お金をどれだけ落とすかとかそういうことはよくわからないけれど、何かのきっかけになるのではないかという気がしました。麻雀もいいと思います。きっと若いときの楽しかった思い出も蘇るだろうし、また楽しくなって来られるということもいいと思いますので。

若林委員長 実は女性が多いのです。

和田委員 半々ぐらいとおっしゃっていました。男女問わず楽しそうにやっておられましたよ。頭を使うし、あまり過激ではなくて、いい切り口かなと思いました。麻雀と上手に健康をリンクされたのはすごくいいと思いました。

永山委員が先ほどおっしゃっていたように、本音で話をする場をつくる必要があると思います。商店街である理事がこんな話をされていたのです。よその店のことには立ち入らないという暗黙の了解があるとおっしゃっていて、それを打破して、あそこの店はもっと

こうしたらよくなる、ああしたらよくなるというのをやろうじゃないかといったのですが、いつの間にかその話はなくなったのです。個人の集まりだからそれはそうなのですけど、見えない垣根があるのです。そのへんがなかったらもっと楽しいだろうし、外から来られた人が「私もやりたい」といえるような商店街活動にしていくというのが絶対に必要です。

若林委員長 ありがとうございます。自由なご意見をいただく時間を最後にとっておかないといけないので、時間がきつつあるように思います。

実は大学もそうですね。大学で本当にいい授業をやるのだったら、お互いの授業に関心をもって文句をいって、もっと学生にいい授業をやれということになるわけですが、お互いに絶対に口を出さないことになっている。これではだめなので、最近はカリキュラムの見直しをやるようになったり、うちの学部は導入していませんが、学生の授業評価をアンケートとったり、そういうことがやっと始まった。なかなか大変ですけど、その壁を超えるというのは大事な課題です。すべての商店街の性格からいうと、商店街としてそれをやるのは結構きつくないかみたいな話がよく学者のなかでも出るのでですけど。

今日まだご発言されていない方がお二人いらっしゃるので、田中委員にまとめをなさいとは言いませんけれど、ご発言をいただいて終わっていかうかと思えます。まずは桑原委員どうでしょうか。ご感想なり、あるいは今日の流れと無関係に、3回参加してということでも構いません。

桑原委員 ちょうど昨日に伏見大手筋商店街の和田委員のお店に寄らせていただいて、朝7時から2時ぐらいまで結構長い間いたのですが、正直いいまして、他の商店街よりも人の流れが多いなと率直に感じました。和田委員のお店に入ったときに、どうなのですかとお聞きしたら、売上はあまりよくないとおっしゃっていたのです。人の流れはあるけれど、お店の中にまで人を連れてくる仕組みがないというのが一つの原因だと思っています。

ただ、伏見に関してですが、正直言って歩いていてすごく楽しかったのです。商店街がというよりも、まち全体がといったほうが表現は正しいと思うのですが、そういった意味で商店街が核になることは間違いないと思うのですが、これからは商店街から発する魅力だけではなくて、まちという枠組みで物事をとらえていけば購買力アップとか観光客アップにつながってくると思えます。

もう一点は、商店街の組合に入らない若手の方が多いということは私もよく聞くのですが、それを吸収するだけのシステムが必要になってくるかと思っています。そのシステムは、四条繁栄会のようにチャレンジをするだけの土壌を先輩方がつくるといったシステムが必要かなと。また、商店街は今までは協調性を重視していたと思いますが、これからは競争と強調という二つのバランスが大切ではないかと思っています。以上です。

若林委員長 では、私はまとめをするつもりはないので、まとめの発言になるかどうかわかりませんが、田中委員にお願いして終わっていかうかと思っていますので、よろしくをお願いします。

田中委員 まとめをするという気はないのですが、私個人の考えをいいますと、今日出

たお話は非常に興味深いお話でございました。ただ、遠州委員の学者としての立場と和田委員のご商売で直面しているものの見方と、実は私も大学を出て22歳から商店街で青年部をやっていた時代がありまして、それから商店街研究に入りまして30年近くやっているのですが、今日のお話はずっといわれてきたことなのです。だから、それに対して私は答えをもっていません。もっていたら、それは解決しているわけですから。それはずっといわれてきたことなので、残念ながらここで結論の出る話ではないわけです。

ただ、これは商業ビジョンのワーキングですから、今日のお話のなかから何かを導いていかなければならないだろうと思っています。その一つが、私はKICS そのものに関心があるというわけではないのですが、KICSを生んできた京都の土壌に非常に関心があります。といたしますのは、実は同時期に大阪も神戸も情報化を進めようとしたのですが、まことに面白いことにデジタルデバイドがありまして、神戸は研究会を熱心にやったのですが立ち上がりませんでした。大阪は京都に次いでオムロンの機械を使ってやりだしたのですが見事に失敗しました。これはなぜなのか、いまだにわかりませんが、やはり地域の地盤というものが非常に大きな力をもっています。

私は大阪にも関わっていましたし、神戸にも関わっていたのですが、京都の成功というのは、先ほどから手ごろな規模ということをおっしゃったのですが、もちろん規模だけではなくて、樋爪さんというキーマンの存在ともう一つは四条繁栄会がもってきた先進性なのです。十数年前にビデオテックスを導入しました。そのビデオテックスを導入して、それからデビットカードを導入して、いろいろな形でずっとやってきた「知」が多くの人に共有されてきた。

これは全然話が違いますが、再開発をやるまちとやれないまちということをおっしゃってよくいわれました。再開発は一回やりますと、最初はすごく苦労するのですが、その知識や感覚を市役所のなかで共有できるのです。そうしますと二つ目の再開発はすごく簡単にできてしまうという状況があります。

実は情報という目に見えない説明しにくいものを、四条繁栄会の方々はどこかにもっておられるのではないかと。それを周りの人たちが受け入れていくという形で、私は京都がもっている情報先進性というものを今回のビジョンでも総統強く打ち出していくべきではないかと思っています。

ただ一つだけ、情報先進性というものは諸刃の剣ではないかと思うのです。といたしますのは、情報化というのは、早くいえばカードでいうと汎用カードですから、汎用カード化が進めば進むほど、高橋委員がおっしゃったように中央は栄えて地域が滅んでいくのです。この汎用カードに組み込まれるということは、中央と地域が同じ条件を持つてしまうということなのです。そこにアクセスがしやすくなればなるほど地域が弱くなっていく。地域がそこで生きていこうと思ったら、先ほどからもご指摘のように、個性をきっちり出していかなければならない。ところが汎用化の便利性という形でついついそれに乗ってしまうものですから、地域が個性よりもどちらかというとミニ中心になってしまう。ミニ中心になってしまうと、そこで非常に強いお店は一種のストロー効果が働いて、地域は地域のなかでまた強いものと弱いものとの差が明快に出てきてしまう。

先ほど四条をもっと強くしないとイケないとおっしゃった高橋委員のお話はお立場上よくわかるのですが、これは今の日本の政府が東京を強くしないとだめだといっているのと

よく似ているわけです。これを両立させていくのは一般化すればするほど非常に難しい部分をもっているのです。

そうしますと、施策として商業ビジョンを考えていくときに、中心の施策と地域の施策をまったく違った形にしていかなければならない。そして地域の施策のなかに地域でしかないようなものをどう埋め込んでいくのかということを考えていかなければならない。そういうことになってくるわけです。

そういう意味では、今、京都はだんだん二極化と申しますか、京都駅と四条河原町と中心街という二つ目玉になっていますが、中心地として本当のパワーを持つと思ったら、市場シェアは3割を超えないと本当のパワーをおそらく持てないと思います。何パーセントが絶対正しいかというのは商業学者のなかでもいろいろ意見が違いますが、実は神戸はどんどん下がっています。三宮のシェアはおそらく20%前半だろうと思います。そうなると本当に地域中核的なパワーを持てるかということ、持てなくなってしまう。何が出てくるかということ、専門店のパワーが落ちていく。専門店のパワーが落ちていくと、品揃えが悪くなる。品揃えが悪くなると、チェーン店系は近畿の中心である大阪にもっとも高級な商品を集約してしまうというような状況が生まれてきます。

これは極端に言えば、東京に比べたら弱くなりましたけれど大阪という大関に比べて、例えば河原町と京都駅が関脇とか小結で戦うのだったらいいのですけれど、前頭二枚目とか三枚目で戦うような状況が起こってくる。そうなると、やはり中心核をそれなりに強めていかないと都市間競争に勝てない。こういう非常に難しい問題があるわけです。中心核を強めると、今度は周辺が疲弊をするというやっかいなストロー効果ははっきりここでも動いております。

そういう意味では、商業ビジョンを考えていくうえにおいて、中心は中心でももちろん強めなくてはいけないし、地域の個性をもう一度考え直した商業施策をきちんと打ち出さないと、このビジョンの役割は、今日のお話からする限り、果たせないだろうなという感じがしました。

若林委員長 ありがとうございます。大変な宿題が残ったような形で終わるわけですが、以上で、高橋委員、和田委員のご報告を受けまして、商店街の現状と課題ということで意見交換をさせていただきました。

最初に申しあげましたように、1カ月後の11月19日が次回になります。そこでは中間骨子の提案をしたいと考えておりますので、それに向けて、今までの議論を受けてご意見とかがございましたら、文書提案、意見の提出を引き続き受けたいと思いますので、事務局にご提出いただければと思います。

## 6 閉会

若林委員長 それでは、今日はこれで第3回のワーキング部会を終了したいと思います。最後に、事務局から連絡事項をよろしく願いいたします。

事務局（西川） どうもお疲れさまでございました。ただいま委員長からお話がありましたとおり、次回のワーキング部会は11月19日（水）午後7時から開催いたします。事

前の通知では、この「ひと・まち交流館」とさせていただいておりましたが、前回までと同様に、四条烏丸の池坊学園の会議室へ変更させていただきます。正式には1週間前あたりに文書を発送させていただきますが、お間違いのないようどうかよろしくお願いいたします。

織田委員から、今お手元にお配りしましたけれど、現在山科のほうで取り組んでおられます「三条街道歌声喫茶」を11月7日に催されるようでございます。ご案内させていただきます。以上でございます。

若林委員長 「歌声喫茶」というのは織田委員らしいですね。それでは、本日は長時間どうもありがとうございました。これで第3回のワーキング部会を閉会したいと思います。