

都市政策・地域経済ワークショップⅠ 講演要旨

【テーマ】 都市と商業まちづくり

【日時】 令和4年4月15日（金）18時30分～21時20分

【講師】 京都府立大学名誉教授 宗田 好史先生

1. 都市商業の問題

① 地方都市の中心市街地が衰退

- ・商店街が「シャッター通り」になってしまった
- ・地方都市中心部のデパートが閉店
- ・郊外が「ファストフード化：地域の独自性が失われる」してしまった

② 「フードデザート（買物難民）」が増加

- ・身近な場所で生活必需品を変えない高齢者が増加

③ 地方の高齢化と人手不足が産業経済に影響

- ・人手不足に対し留学生をはじめとした外国人で補っている、それでも足りない

以上3点があげられる。これらを改善するために取り組んでいたところにコロナウイルスが襲い掛かった。

2. コロナ禍で都市商業はどうなったか

《縮小社会が本格化》

- ・人の往来が減ったことにより、飲食・宿泊業だけでなく小売とその他サービス業も深刻な影響が出た。特にアパレル業は売上高が4割減となり、国からの補償のないため非常に厳しい状況となっている。逆にネット通販は生活必需品の購入の機会が増え、需要が伸びている。
- ・リモートワークが一般的になってきたことで空きオフィスが増え、これまで活況であったオフィス街の飲食店、コンビニが衰退し、新たにキッチンカーの営業が盛況、など都市商業の構造が変わりつつある。

3. 都市商業の課題に対して何をしてきたか

都市商業政策として、以下のような調整政策・振興政策を実施してきた。

【調整政策】

- ・百貨店法（1956年）
- ・大規模小売店舗法（1973年）
- ・大規模小売店舗立地法（2000年）

【振興政策】

- ・中小小売商業振興法（1973 年）
- ・中心市街地活性化法（1998 年）

調整政策では大規模店舗の面積や営業形態を規制することによって地域の小規模店舗を守る施策、振興政策では中小小売業者の保護や育成、インフラ整備などを支援する取り組みであったが、いずれも効果は乏しいものであった。

一方で大資本はスマートに都心部での商業振興をやっている。例えば京都市の新風館（NTT 都市開発）を整備する際、テナント選定は地元の商業と重ならないことを第一とした。競合させず、隙間を狙うことでよりお互いが引き立つようなものを入れた。商業施設が成功すると、最終的には都市経営が成功することになる。

4. 現在の日本の都市の課題

これから本格的な人口減少が始まり、都市縮小につながっていく。労働力不足が深刻化し、外国人労働力に頼る都市もでてきている。

国から地方への所得の移動は「公共事業主導型：インフラ整備により雇用を創生」から「社会保障主導型：年金支給」に転換している。つまり国に頼り、地域経済を立て直すという時代は終わったといえる。

また、大手流通資本は

- ① 都心（都市）シフト（郊外店よりも都心店舗の採算性が上昇）
- ② シニア・シフト（特に都心のシニア世代が高価格高品質志向へ）
- ③ デジタル・シフト（E コマース（無店舗小売業）の比重が増大）
- ④ アジア・シフト（高級・本物志向のアジア諸国に訴える）

これら4つのシフトがおこっており、零細小売業では対応できない状況になっている。

商業・サービス業をとってみても、

- ① ウィミン・シフト（女性客の増加により消費形態が変化する）
- ② サービス・シフト（都心での過ごし方が、小売よりサービスの消費が増える）
- ③ シニア・シフト（シニア世代を中心とした量から質への転換）
- ④ 都心シフト（消費活動が都心にあつまるところ）

このようなシフトが起こっている。

つまり、人口減少に向かうことにより、薄利多売から厚利少売への転換があり、そのためには品質、サービス、立地、接客手法をシフトしていく必要がある。

5. 人口減少時代のまちづくり

《人口減少しても稼げる街を創る》

- ・イギリス・アメリカなど人口減少を経験した先進国では。例えば歴史的建造物の活用で文化活動と呼び、商業サービスを活性化するという都市再生政策により「創造都市」を生み、定住・交流人口を招いた。
- ・世界における一人当たりのGDPをみると、1位はルクセンブルクで、日本は25位である。OECD諸国の中では、人口が少ない国のほうが豊かであり、一人当たりのGDPが高く、一人当たりの土地が広いことがわかる。
- ・日本国内をみると、コンビニートや原子力発電所などの施設が多く立地している市町村は、それらの投資額が多く固定資産税の納税額が大きいことから地方交付税の不交付団体となっている場合が多い。
- ・しかし、そのような枠にはまらない例もある。例えば箱根町や軽井沢町などは地方交付税の不交付団体となっているが、箱根町については観光業者を中心とした法人住民税の納税額が、軽井沢町は固定資産税の納税額が高額であり、かつ人口が少ないため支出に対して収入が大きいことが理由である。

このように、人口の少ないまちでも、観光・商業サービス分野の得意な市町村においては、まちづくりによって“稼げる街”になれる、ということがわかる。これは人口減少期における示唆のある事例である。人口が少ないことが必ずしも悪というわけではない。

《人口減少時代のコンパクトシティ》

- ・立地適正化計画とは、①都市機能を集め、②居住区域を集めたうえでネットワークを結ぶ街づくりを推進するものであるが、必ずしも現実的、効果的な計画になっていないという意見がある。
- ・商業政策からすすめるコンパクトシティとして、商業集積ガイドラインの策定がある。これは大型店をはじめ、大規模集客施設の適正立地を図るしくみである。商業立地の観点から都市内の地域の特性をタイプ分けし、ゾーニングに基づいて望ましい商業集積の在り方と商業立地の誘導・規制の方向を示したものとなっている。
全国で京都市が初めに策定し、具体的には京都駅、四条烏丸・河原町 付近は大規模店舗の出店を許し、それ以外は規制することとした。これにより、都心小規模店舗を維持し、大型店抑制に効果を発揮した。これは都心のデパートを守る、都心の中小規模店舗を守るという Win-Win の政策となっている。
- ・上記のような取り組みにより、都心が空洞化することなく、一定の都市機能を維持しており、商業集積がコンパクトを誘引しているということが言える。