

長野県佐久市岩村田地区における商業空間の変容

福井一喜・金 延景・上野李佳子・兼子 純

本研究の目的は、長野県佐久市岩村田地区における商業空間の変容を明らかにすることである。街道筋の交点の宿場町として発展した岩村田本町商店街を含む岩村田地区では、その郊外において1990年代後半に大型店中心の商業集積が形成された。その影響を危惧した商店街の若手経営者層は、自店舗の経営を確立しつつ、自発的に商店街組織の再編と経営者間の意思統一を遂行し組織の改革に取り組んだ。商店街組織は地域住民の需要に応じて空き店舗を活用し、新規参入者を獲得しつつ、地域の子育て世帯や高齢者の生活を支援する施設を設置・直営することで、商業機能の維持と新たな社会的機能の形成を進めた。その結果、商店街という地域住民との濃密な関係を基盤に多様かつ細かな需要に手厚く対応する地域密着型の小規模店舗群ならではの地域貢献が果たされている。岩村田地区は商店街という既存資源を有効活用し、郊外の商業集積と共存しつつ、商業空間から集約化された都市空間へと変容しつつある。

キーワード：中心市街地、地域活性化、小規模店舗、岩村田本町商店街、長野県佐久市

I はじめに

近年、高度経済成長期から拡大を続けた流通システムと都市空間が、転換点を迎えていると論じられている。流通システムについて荒井(2007)は、バブル崩壊以降の継続的な雇用不安により、少数の高所得者層と低所得者層への所得の分極化が生じ、高度経済成長期に成立した「中流意識」の存在を前提とした均質的な市場が崩壊し、消費の二極化が生じたと論じた。大量流通システムの成長は限界を迎え、小売業は消費の二極化に対応し、価格訴求業態と品質追求型の小規模な新業態とに二極化した(荒井, 2007)。大量流通システムが成長の限界を迎える中で、消費者との関係構築・維持を重視する「流通の個別化」など、新たな流通システムの構築可能性が模索されている(荒井, 2004; 池田, 2007)。こうした流通システムをめぐる環境変化の中で、消費者ニーズの多様化を伴いながら消費市場の細分化と縮小が進んでいる(箸本, 2013)。

1990年代になると、中心市街地から郊外への商業中心の移転に伴う、中心市街地の「衰退」が表面化した。駒木(2010)と荒木(2006; 2010)は地方都市における大型店やコンビニエンスストアの立地傾向を分析し、業態内競争の激化を背景に新規市場の獲得と経営効率化を目標とした郊外展開が立地戦略として採用され、このことが結果的に商業中心の郊外移転と中心市街地の衰退を加速したことを示した。今日では、中心市街地の中には小売機能が著しく縮小し、地域住民を直接の顧客としない企業間取引の場として維持されている地域も存在する(福井ほか, 2014)。

しかし近年、少子高齢化や低炭素社会化への対策といった文脈の下で、居住の場としての中心市街地の再評価が進んでいる。中心市街地は郊外と比して社会資本整備が進展しており、地域住民に対する集約的な都市機能を形成する上で、郊外に対する優位性が存在する可能性があると論じられている(山下, 2006; 伊藤, 2012)。その都市機能の形成には、住民や商業施設などの諸施設の中

第1表 全国の商店街における問題と退店・廃業理由

商店街における問題 *		退店・廃業した理由 **	
経営者の高齢化による後継者難	51.3%	店主の高齢化・後継者の不在	62.6%
魅力ある店舗が少ない	42.7%	他の地域への移転	23.2%
核となる店舗がない	27.2%	商店街に活気がない	19.4%
店舗等の老朽化	25.4%	同業種との競合	16.8%
商圏人口の減少	24.3%	大型店の進出	7.4%
業種構成に問題がある	19.4%	立地条件・交通条件の悪化	4.8%
空き店舗の増加	18.5%	無回答	3.6%
大型店との競合	17.8%	大型店の退店	1.3%
駐車場の不足	15.7%	公共施設の撤退	0.5%
その他	12.8%	その他	17.3%
無回答	4.7%		

*: 3つまで選択可

**: 2つまで選択可

(平成22年度商店街実態調査報告書により作成)

心市街地に呼び戻すだけでは不足であり、郊外には満たせない、地域住民とりわけ高齢者の生活に密着し、生活に必要な機能に徒歩でアクセスできる環境の構築や、その基盤となる地域住民のコミュニティの構築が中心市街地に求められる。中心市街地には、郊外に満たせない機能を集約化する必要があると指摘されている（山下，2006；根田，2008）。

以上の消費と都市空間の縮小は、相互に関連している。均質的な大衆市場が質的に多様な小規模市場へ分割される中で、都市空間においては多様かつ小規模な消費者ニーズに丁寧に対応できる、地域密着型の小規模店舗の役割が注目されている（箸本，2013）。郊外的大型店とは異なり、小規模店舗では顧客を空間的に絞り込んだ小規模経営により、顧客との関係構築と維持を重視し、個々の顧客ニーズを定量的かつ定性的に把握し細やかなサービス提供を可能にしている（箸本，2013；兼子，2013）。また、中心市街地における小規模な食料品小売店や共同売店の設置の取り組みが注目されており、これらは単なる小売機能の提供に限らず、地域社会における生活防衛やコミュニティ維持といった機能を構築・維持していると見られ

ている（駒木ほか，2008；土屋，2008）。

以上のような、中心市街地をめぐる外部環境に対して、中心市街地の内部に目を向けると、その維持においては再開発事業への取り組みだけでなく、個々の店舗経営者の積極的な経営姿勢や、仲間型組織による柔軟な商店街運営の重要性が指摘されてきた（五十嵐，1996；安倉，2007）。郊外開発に歯止めがかかる中、中心市街地にはこうした地域住民の主体的な取り組みがいつそうに求められている。武者（2011）は、各地域に合った都市空間の再生には、都市内部の既存資源の有効活用が必要であり、そこには政府や県ではなく、中心市街地の行政主体や地域住民、経営者自身が主体的に関わるローカルな調整がより求められると指摘する。

商店街の動向に目を向けると、中小企業庁の商店街実態調査¹⁾によれば、全国の商店街における空き店舗率は、2003年に7.31%、2006年に8.98%、2009年に10.82%と、増加傾向にある。また第1表に示したように、店舗の後継者難が深刻で、さらなる空き店舗の増加が懸念されている。また商店街が抱える問題点として多く挙げられているのは、後継者の不在に加え、魅力ある店舗や商店街

の核となる店舗がないことである。商店街では空き店舗の増加に歯止めをかけるため、後継者の獲得と育成、魅力ある店舗の創出が課題となっている。以上のことから、今日の商店街には、地域住民にとって便利で快適な商業空間を構築するため、地域住民から求められる機能を、商店街の個々の店舗経営者がいかに形成するのかが問われている。

上記のことから研究課題として、高度経済成長期以降中心市街地から郊外へ商業の重心が移動するなかで、中心市街地の商店街が、商業機能や都市機能を回復ないし再形成するにはどのような方策が有効であるのかを検討することが挙げられる。そこで本研究の目的は、長野県佐久市岩村田地区本町商店街（以下「本町商店街」と略す）を対象として、その商店街組織である岩村田本町商店街振興組合（以下「振興組合」と略す）における地域活性化に向けた取り組みである、空き店舗対策事業の分析を通して、同地域の商業空間の変容を明らかにすることである。

調査概要は次の通りである。振興組合の理事を含む本町商店街内の各店舗経営者に対する聞き取り調査を、2013年10月と2014年5月に行った。その対象は空き店舗対策事業の店舗24軒の経営者・理事、空き店舗対策事業の対象外の店舗21軒の経営者である。理事に対しては各空き店舗対策事業

の内容とその経緯を聴取し、店舗経営者に対しては店舗の開業年や従業員数等の基本情報に加え、経営者や顧客、経営上の特徴について調査した。また2014年5月には現地での景観観察に基づく土地利用調査を行った。並行して各種の資料収集を行った。

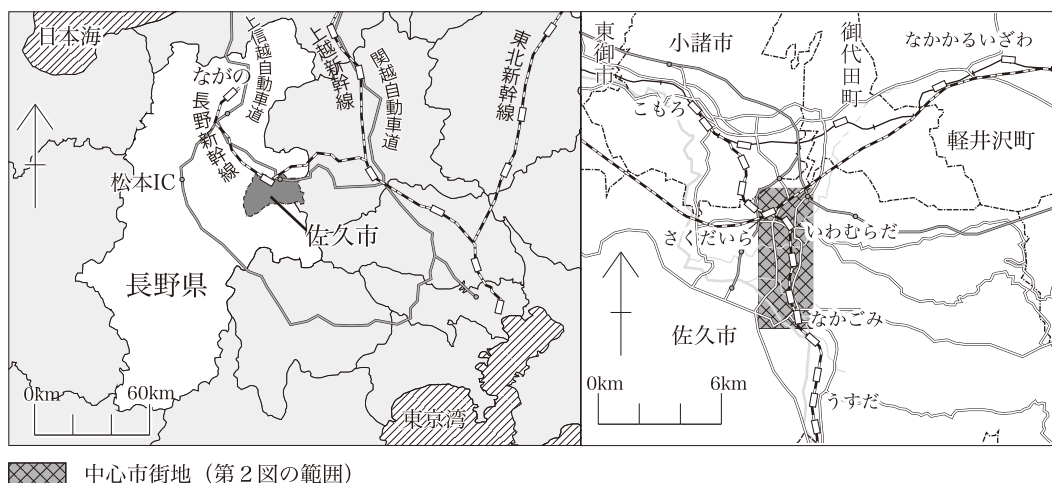
以下、Ⅱ章では研究対象地域である岩村田地区の概要、戦後の岩村田地区における商業発展、現在の岩村田地区の土地利用を分析する。Ⅲでは近年の新幹線をはじめとする交通網の整備に伴う郊外型商業集積の形成に対して、岩村田地区における商業集積がいかに維持されようとしているのか、本町商店街の取り組みと店舗経営から分析する。それらを踏まえ、Ⅳ章で岩村田地区における商業空間の変容を考察し、Ⅴ章で本研究の成果をまとめる。

Ⅱ 岩村田地区の概要と商業発展

Ⅱ－１ 研究対象地域の概要

1) 佐久市における岩村田地区

佐久市は長野県の東信地域に位置し、小諸市、茅野市、東御市、軽井沢町、佐久穂町、御代田町、立科町その他、群馬県の下仁田町および南牧村と隣接する（第1図）。古来から中山道と佐久甲州街道の結節点にあり、現在でも上信越自動車道や北



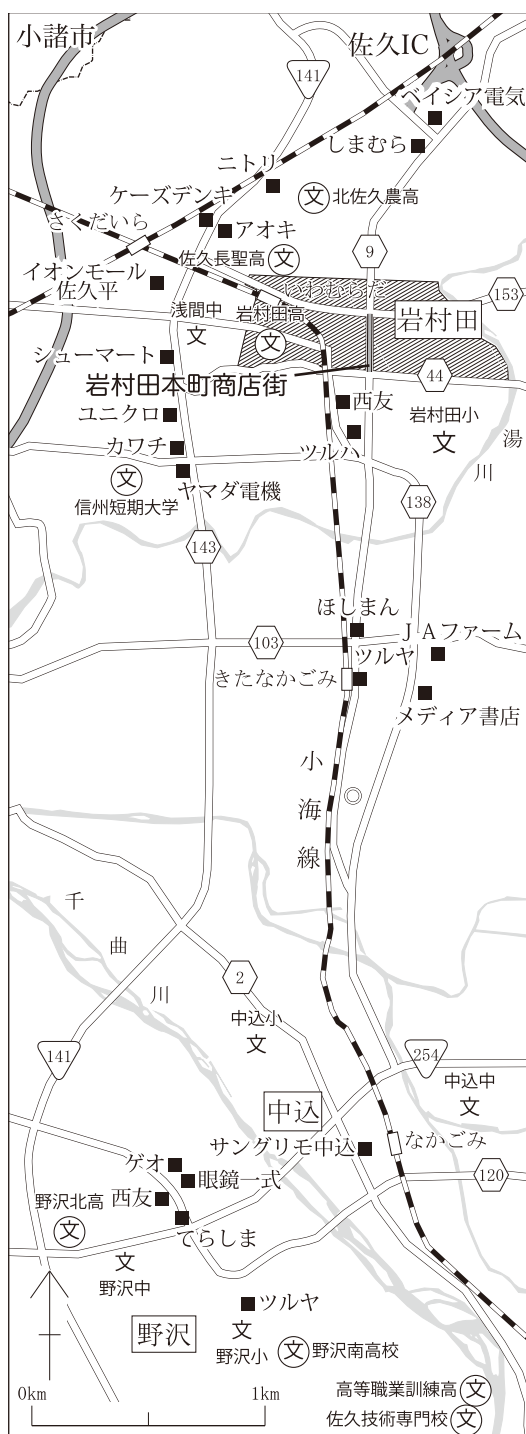
第1図 佐久市および佐久市中心市街地の位置

陸新幹線を介して関東地方との近接性が認められる。

現在の佐久市は2005年に旧佐久市が望月町、浅科村、臼田町と合併して発足した。この旧佐久市は1961年に浅間町、東村、野沢町、中込町の合併により発足した。このように合併を繰り返したため、佐久市は特定の中心市街地や中心駅による一極集中型ではなく、複数の中心市街地を持つ分散型の都市構造である。その中心市街地は野沢地区、中込地区、岩村田地区の3地区である。第2図に示したように、これら3地区は佐久市北東部に南北に広がり、野沢地区と中込地区は千曲川を挟んで隣接し、岩村田地区は両地区から5kmほど北部に位置する。

岩村田地区には中心部の本町、その西部の西本町、東部の花園町、稲荷町、大和町、南部の相生町が存在する。岩村田地区は古来から交通の影響を受けながら発展してきた。本町は中山道と佐久甲州街道との結節点であることから、中山道の宿場町「岩村田宿」として、信州における江戸への玄関口として栄えた。一方稲荷町、花園町は湯川の対岸に位置する鼻面稲荷神社の門前町として発展し、その商業機能は1889（明治22）年における岩村田遊郭の開業を契機に強化された。1915（大正4）年になると、小諸－小海間を結ぶ佐久鉄道²⁾の開通と同時に岩村田駅が開業し、岩村田地区はさらなる商業発展をみた。

近年の変化としては、上信越自動車道と長野新幹線の開通に伴う、インターチェンジと新駅の設置が挙げられる。岩村田地区北部の佐久インターチェンジが1993年に、岩村田地区北西部の佐久平駅が1997年に設置された。現在、佐久平駅周辺の佐久平地区では国道141号線と県道143号線沿いに、1999年に開業したイオンモール佐久平を中心として、衣料品店や家電量販店などの大型店の商業集積が形成されている。他方、岩村田地区に近接して立地する大型店は食料品スーパーの西友とドラッグストアのツルハドラッグのみである。この2店舗に加え、岩村田地区北端の県道9号線と153号線の交差点にコンビニエンスストアが2軒



■:主な商業施設 ■:岩村田地区

第2図 佐久市の中心市街地（2014年）

第2表 佐久市における地区別人口推移（1995～2010年）

	1995年		2000年		2005年		2010年	
	人口	増加率	人口	増加率	人口	増加率	人口	増加率
岩村田	9,695	-	10,494	8.2	10,729	2.2	11,511	7.3
中込	9,182	-	13,656	48.7	9,302	-31.9	9,363	0.7
野沢	2,291	-	2,310	0.8	1,414	-38.8	2,456	73.7
佐久平	-	-	-	-	792	-	1,252	58.1

（単位 人口：人 増加率：％）

（国勢調査により作成）

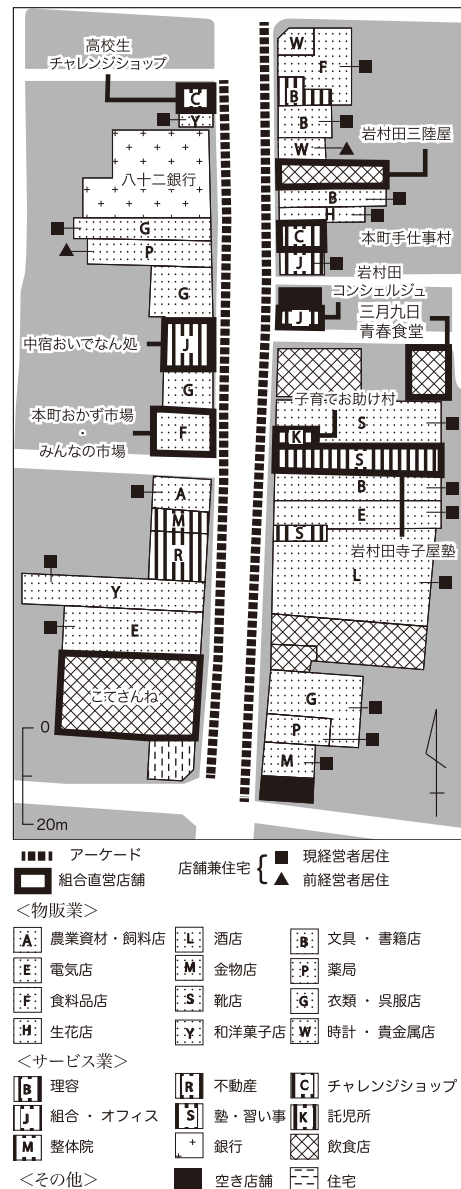
立地しており、これら4店舗が岩村田地区の地域住民が生鮮食料品を購入できる最寄り店舗となる。

岩村田地区には教育施設も立地しており、小学校と中学校が各1校、高校が3校、短期大学が1校存在する。

第2表の佐久市における地域別人口推移を見ると、2000年以降、佐久平地区の人口増加が顕著である。しかし岩村田地区でも1995年以来一貫して増加しており、2010年の時点で岩村田地区の人口は中込地区を上回っている。

2）岩村田地区における本町商店街

本町商店街は岩村田地区を貫く長野県道9号佐久軽井沢線上の南北約200mに伸びる商店街である。また本町商店街北端の県道153号線は佐久平駅周辺の商業集積と結ばれている。2014年現在の本町商店街における土地利用を第3図に示した。本町商店街には南北にアーケードが設置され、店舗が37軒、複合施設が4軒、空き店舗2軒、住宅が1軒の全44軒の施設の存在が確認できた。このうち物販業が22軒、サービス業が18軒である。物販業の内訳は衣類・呉服店4軒、文具・書籍店3軒、電気店、食料品店、薬局、時計・貴金属店、和菓子店が各2軒、農業資材・飼料店、生花店、酒店、金物店、靴店が各1軒である。サービス業は、飲食店6軒、組合・オフィス3軒で、他に理容店、塾・習い事、託児所、整体院、不動産店等が存在し、長野県の地方銀行である八十二銀行岩村田支店も立地する。施設全体のうち現経営者が居住する職住一体の店舗が17軒（38.6%）、前経営者が



第3図 岩村田本町商店街の土地利用（2014年）（現地調査により作成）

居住するものが2軒存在する。

3) 岩村田地区の土地利用

2014年現在の岩村田地区における商業機能について、岩村田地区全体の土地利用から分析する(第4図)。本町商店街は商業的土地利用が卓越し、その周囲にも商業施設が分布する。本町商店街以外では道路沿いに住宅や駐車場、空き店舗など非商業的な土地利用が存在するが、本町商店街の道路沿いでは、駐車場は八十二銀行の専用駐車場を除いて存在せず、空き店舗はごくわずかである。一方、岩村田地区南部の相生町には本町商店街と連続して商業施設が存在するものの道路沿いに空き店舗や住宅、駐車場が存在し、モザイク状の土地利用が見られる。また、岩村田地区東部の大和町、稲荷町、花園町では農地と宅地が広がり、商業的土地利用はほとんど見られない。岩村田地区西部に目を向けると、小海線の南側には岩村田高校が立地するとともに、住宅が卓越し、未利用地は少ない。他方北側では、駐車場が多く見られるが、岩村田駅前には飲食店を中心に若干の商業集積が見られる。本町商店街から西側の県道153号線以北は住宅が卓越するだけでなく、佐久警察署や長野地方裁判所、地方検察庁が立地する官庁街になっており、それに付帯して司法書士等の行政関連のサービス業が多く分布している。これらのことから、岩村田地区では本町商店街において、商業集積が相生町や稲荷町等の周辺地域と比べて卓越していると分かる。

II-2 岩村田地区の商業発展

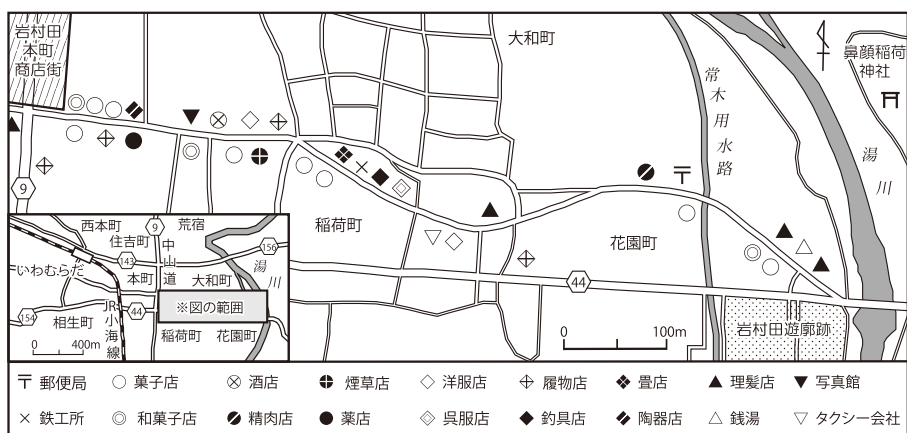
戦後の岩村田地区における商業は、高度経済成長期における「近代化事業」の実施と、1997年の佐久平駅開業から大きく影響を受けたと考えられる。ここではその2点が岩村田地区の商業に与えた影響を分析する。

1) 近代化事業の実施

まず近代化事業が実施されるまでの岩村田地区における商業の状況について、本町商店街と稲荷

町および花園町とを比較分析する。稲荷町と花園町の商業集積は1940(昭和15)年の岩村田遊郭の廃止以降、衰退傾向にあった。しかし第5図のように、1965年の時点でも、本町商店街南端から岩村田遊郭跡地までの道に店舗が立地していた。稲荷町では菓子店や和菓子店、洋服店、履物店、呉服店をはじめ多数の店舗が立地し、花園町でも数は少ないが、理髪店、銭湯、和菓子店、菓子店が立地していた。これらの店舗の他にも郵便局やタクシー会社、鉄工所が存在し、1960年代には稲荷町および花園町における商業集積は衰退傾向にありつつも維持されていたことが分かる。他方、1963年における本町商店街の業種構成を示したのが第6図である。当時の本町商店街には農家1軒を除き商店街全域にわたって店舗が立地していた。個々の店舗を見ると、食品・飲食店系として菓子店、魚屋、八百屋、乾物店、酒造など計16軒が存在した。物販系の店舗は雑貨店や書店、時計店、洋服店、靴店、文具店など計20軒、サービス系の店舗として、理容店、パチンコ店、ガス店、写真店が計4軒存在した。これらの他、銀行や映画館、味噌醤油協同組合、印刷会社、金融業が立地している。本町商店街にも稲荷町や花園町と同等以上の商業機能が存在したことが確認できる。

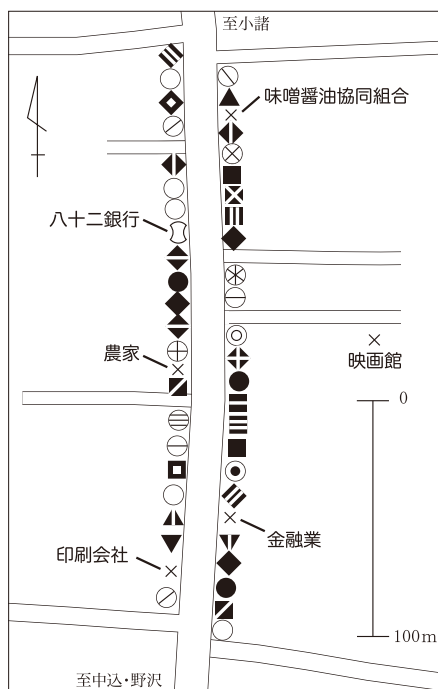
近代化事業とは、1960年代半ば以降に実施された、本町商店街における一連の道路拡幅・店舗建替事業である。当時の本町商店街では自家用車の普及を背景に、未舗装かつ狭隘な県道9号の交通量が増加したことが交通安全上の理由から問題視されていた。同時に商店街の各店舗の老朽化も火災の懸念があり、本町商店街全体のハード面での再整備が企図された。再整備事業は段階的に進められ、1971年までに、本町商店街の道路舗装・拡幅だけでなく、防災街区化事業として本町商店街のはほぼ全ての店舗を鉄筋コンクリート化する「中央ビル商店街」事業や、アーケードの建築が実施された(出沢、1995)。この過程で、事業実施組織として「本町商店街協同組合(以下「協同組合」と略す)」が結成されている。第7図に示したように、この近代化事業に前後して、本町商店街に



第5図 1965年の岩村田稲荷町・花園町における店舗分布

注：道路網は現在のものである。

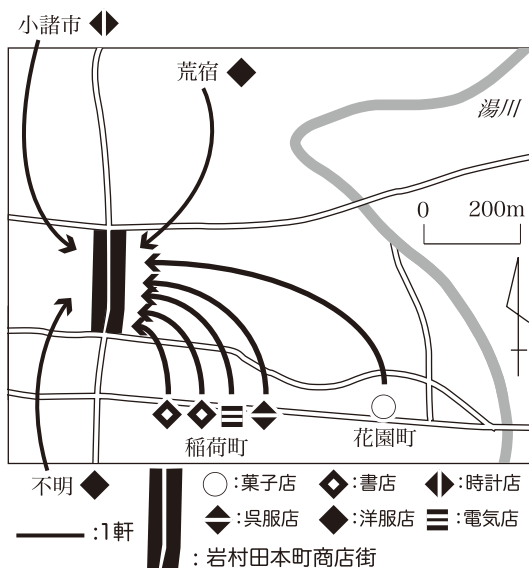
(聞き取り調査および景観観察により作成)



- 食品 ○：菓子店 ○：魚屋 ⊕：パン店 ⊕：穀物店
 飲食店系 ⊖：八百屋 ⊗：飲食店 ⊖：味噌醤油店
 ⊙：スーパー ●：酒造 ⊗：乾物店
 物販系 ≡：雑貨店 ◆：書店 ◆：時計店 ◆：呉服店
 ●：薬局 ◆：洋服店 ■：金物店 ■：材木店
 ■：小間物屋 ⊗：花屋 ≡：玩具店 ⊕：靴店
 ■：文具店 ≡：電気店 ≡：自転車店
 サービス系 ▲：理容店 ▲：パチンコ店 ▼：ガス店 ▼：写真店

第6図 1963年の岩村田本町商店街の業種構成

(店舗提供資料により作成)



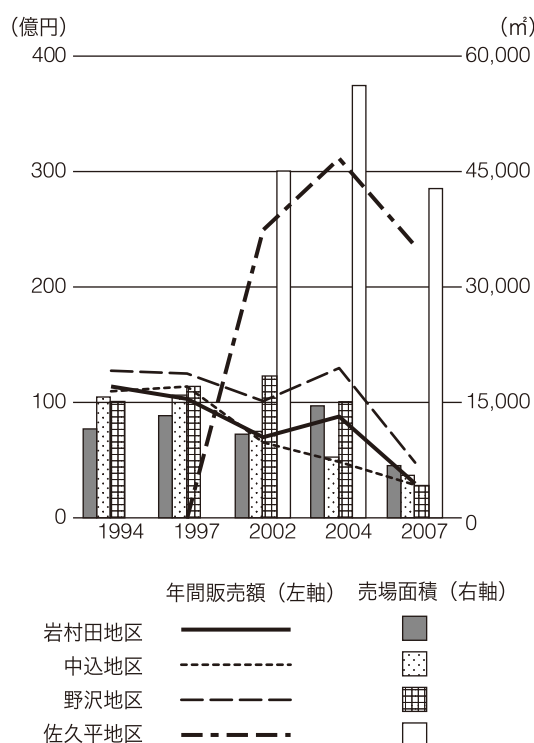
第7図 近代化事業期における岩村田本町商店街への店舗移転

(聞き取り調査により作成)

は他地域から7店舗が移転した。4軒は稲荷町、1軒は花園町からの移転で、内訳は書店2軒、電器店、呉服店、菓子店が各1軒であった。また小諸市と岩村田地区北東部に隣接する荒宿から時計店と洋服店が移転した。これらの移転状況から、岩村田地区では近代化事業を通して、商業上の中心性が高まったと見做すことができる。

2) 佐久平駅周辺の発展と本町商店街の変化

1990年代以降、岩村田地区郊外に商業集積が新たに形成された。第8図をみると、佐久平駅が開業した1997年以降、2004年まで佐久平地区において年間販売額と売場面積がともに増加しており、1997年から2002年までの増加は著しく、年間販売額と売場面積のいずれにおいても他地区から突出している。他方、岩村田地区、中込地区、野沢地区では年間販売額と売場面積のいずれも減少傾向である。したがって2007年の時点では佐久平地区が主要商業地区の中で最も商業上の地位が高くなっていると言える。



第8図 佐久市の主要商業地区における年間販売額と売場面積の推移

注)「岩村田地区」は商業統計中の「岩村田本町商店街」「岩村田稲荷町商店街」「岩村田西本町商店街」「岩村田相生町商店街」「岩村田天神堂商店街」の合計値。「中込地区」は「中込商店街」の値。「野沢地区」は「野沢十二町商店街」「野沢原町商店街」「野沢本町商店街」「野沢田町商店街」「野沢取手町商店街」の合計値。「佐久平地区」は「佐久平駅周辺街」「イオンジャスコ佐久平ショッピングセンター」の合計値。

(商業統計により作成)

なっていると言える。

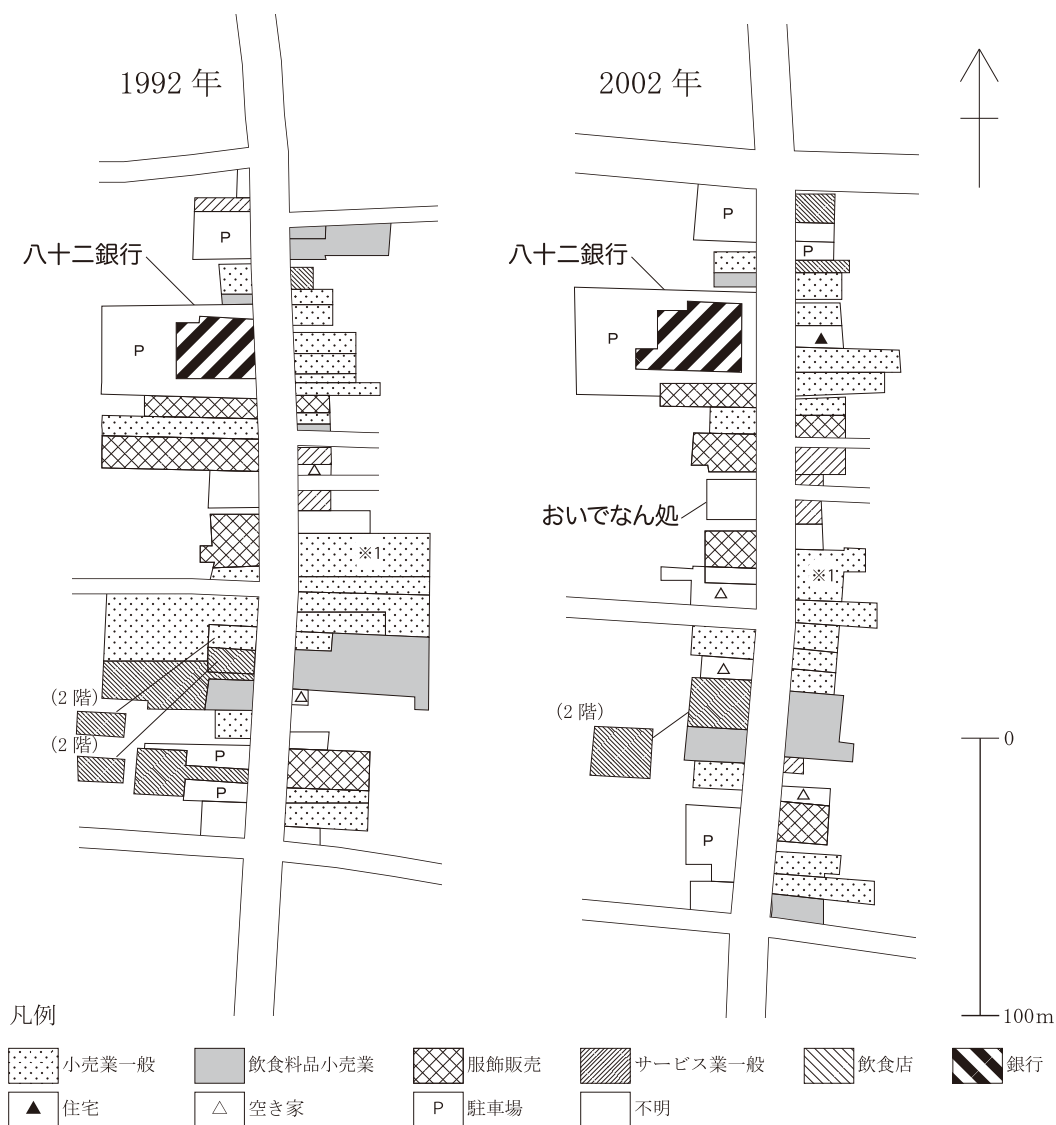
この佐久平駅開業前後の本町商店街の変化を、1992年と2002年における本町商店街の業種構成の変化から分析する(第9図)。1992年には本町商店街全体で店舗が41軒、駐車場が4箇所、空家が2軒、不明な施設が6軒であった。店舗の内訳は、「小売業一般」が20軒、「飲食料品小売業」が6軒、「服飾販売」が5軒、「サービス業一般」が6軒、「飲食店」が3軒、「銀行」が1軒であった。さらに飲食料品小売業の内訳を見ると、菓子店が2軒、酒造が1軒、パン屋が1軒、弁当店が1軒、味噌醤油店が1軒であり、この時点で、1963年に存在した生鮮食料品店は存在しない。2002年には、商店街北側における道路整備によって店舗が3軒減少し、空家が3軒に増えたため、店舗総数は34軒に減少した。他には駐車場が4箇所、住宅が1軒、不明な施設が5軒である。店舗数が減少、空家が増加しているものの、いずれも僅かな変化と言える。店舗の内訳は「小売業一般」が16軒、「飲食料品小売業」が4軒、「服飾販売」が5軒、「サービス業一般」が4軒、「銀行」が1軒である。1992年と同様に生鮮食料品販売店は存在しないが、業種構成は大きく変化していないことが認められる。以上のことから、佐久平駅開業に前後して、岩村田地区では統計上商業機能が縮小しているものの、本町商店街における商業集積の著しい縮小は認められない。

III 岩村田本町商店街における取り組みと店舗経営

II章の分析結果を踏まえ、本章では、本町商店街では郊外の商業発展に対して、なぜ商業集積が著しく縮小しなかったのかについて、①そのきっかけと振興組合の活動の概要、②商店街を構成する店舗の経営、③振興組合の空き店舗対策事業の3点から分析する。

III-1 岩村田本町商店街振興組合の取り組み

1990年代前半、協同組合の青年会に所属していた若手経営者や後継者層は、高速交通網の整備に



第9図 岩村田本町商店街における業種構成変化（1992年，2002年）

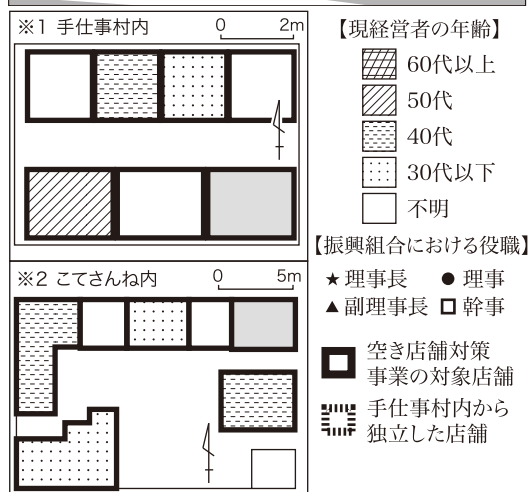
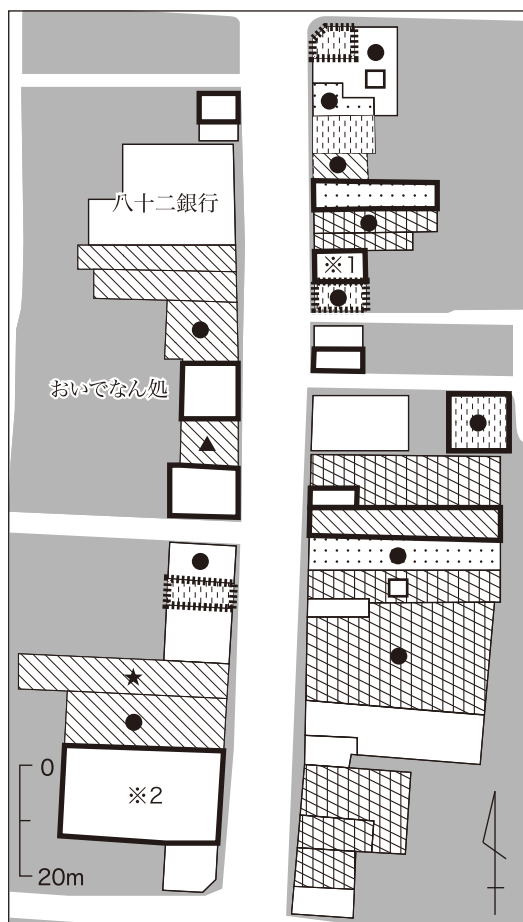
注1）表記のないものは全て1階の土地利用である。

注2）※1は，店舗2階が岩村田本町商店街事務所として使用されている。

（ゼンリン住宅地図（1992年版，2002年版）をもとに，景観観察，聞き取り調査を行い作成）

よる郊外の商業発展や，それに伴う本町商店街への影響を危惧していた。青年会のメンバーは，佐久平駅開業の前年である1996年に商店街組織の一新を図り，協同組合に代わり振興組合を発足させ，法人化した。振興組合の理事には青年会のメンバーを中心に就任し，当時の理事の平均年齢は，商店街振興組合として全国で最も若い36.7歳にな

り，商店街組織の世代交代が行われた。その結果，現在では第10図に示したように，本町商店街における店舗経営者層は，50代と30代以下との2つの世代に分かれている。50代の経営者層は振興組合の発足を主導した当時の若手経営者層である。この世代はかつて本町商店街を中心とした岩村田地区内で育った者同士が中心であり，この水平的な



第10図 岩村田本町商店街における店舗経営者の年齢構成と岩村田本町商店街振興組合における役職（2014年）

（現地調査および岩村田本町商店街振興組合総会資料により作成）

ネットワークは振興組合発足時の店舗間の協調を図る上で有効に働いたと考えられる。他方30代以下は現在の経営者層の子どもや新規参入者の世代である。

2014年現在、振興組合の組合員数は61である。その組織の特徴は、振興組合として実施している各事業にそれぞれ担当の理事が割り当てられていることである。2013年度の事業数は18で（第3表）、各事業の理事には組合員である店舗経営者が計18名参画している。この18名中少なくとも12名は本町商店街内の店舗経営者ないしその後継者である。第3表の各事業の他にも、振興組合は、毎月の商店街一斉清掃や年2回の組合員同士の懇親会、その他数カ月に1回程度の頻度で商店街への集客を目的とした小規模なイベントを開催している。

振興組合の中心的な取り組みは、商店街の空き店舗を振興組合直営の店舗・施設として活用する、空き店舗対策事業である。空き店舗対策事業は2002年から始められた。それ以前の振興組合の取

第3表 岩村田本町商店街振興組合における事業内容と担当理事（2014年度）

番号	事業名	事業内容
1	本町おかず市場	惣菜販売店
2	おいでなん処管理	コミュニティ施設維持管理
3	本町手仕事村	「本町手仕事村」の運営管理
4	子育て支援「子育て村」事業	子育て支援イベント、託児施設
5	寺子屋塾	学習塾運営
6	青春食堂運営	飲食店経営
7	高校生チャレンジショップ	地元高校生との共同イベント
8	みんなの市場運営	生鮮食品販売店
9	岩村田三陸屋運営	東北復興支援物産展、喫茶店、物販店
10	こてさんね	防犯事業、コミュニティ施設運営、飲食チャレンジショップ運営
11	岩村田えびす講感謝祭	えびす講の実施
12	岩村田連合商店会販売促進	商店街内での抽選会実施
13	岩村田本町web管理	本町商店街Webサイト運営、情報発信
14	人材育成事業	各種経営セミナー、イベント開催
15	本町青年会	商店街内の親睦会、旅行、イベント補佐
16	おかみさん会	各種イベントの補佐、メンバー間の親睦
17	WAONカードプロジェクト	「佐久っ子WAONカード」の普及
18	装飾	商店街の装飾

（岩村田本町商店街振興組合総会資料により作成）

り組みは商店街への集客を目的にした各種イベントの開催であったが、これは必ずしも各店舗の利益創出につながらなかった。その反省から、1999年から1年間、外部から招聘した人材を講師に店舗経営者間の勉強会を行い、地域住民のための商店街づくりを構想化した。さらに岩村田地区内のおよそ5,000世帯に対して、商店街に望む施設についてアンケート調査を行った。振興組合はこれらを踏まえて、生鮮食料品販売、医療・福祉施設、文化施設、教育施設の設置を順次進めた。これらの施設の営業収入は振興組合の運営費に充てられている。

この空き店舗対策事業の結果設置された施設は次の通りである。生鮮食品店、飲食店の「本町おかず市場」「みんなの市場」「三月九日青春食堂」「岩村田三陸屋」、子育て支援施設の「岩村田寺子屋塾」「岩村田子育てお助け村」、チャレンジショップの「高校生チャレンジショップ」「本町手仕事村」「こてさんね」、コミュニティ施設の「岩村田コンシェルジュ」「おいでなん処」である³⁾。おかず市場、みんなの市場、青春食堂では地産地消を意識した生鮮食品やメニューを提供している。三陸屋は東北地方の復興支援を目的に設置された東北地方の物販店兼喫茶店である。寺子屋塾と子育て

村は、元学習塾経営者や保育士による教育・育児支援サービスを行なっている。

これら振興組合直営の店舗に対し、手仕事村とこてさんねは、「アントレプレナー育成」という、商店街外部からの新規参入者の獲得・育成の場として設置された。両施設は空き店舗の内部を小区画に分割したもので、振興組合は各区画を低額で新規参入者に貸し出す。この区画で事業運営が軌道に乗った新規参入者に対しては、振興組合が本町商店街内の他の空き店舗へ独立移転できるよう、土地・店舗所有者との交渉を支援する。これら新規参入者は、振興組合がチラシやハローワーク等による公募やキーパーソンを介した紹介によって獲得している。

こうした取り組みにあたって、岩村田地区では行政的な商業支援事業を積極的に活用してきた。第4表に示した2008年から2012年の佐久市における商業支援事業の実績額の推移から分かるように、岩村田地区の活用実績は、補助金額・事業数ともに他地区と比して突出している。このような振興組合の取り組みは、全国的に注目を集めている。実際にこれまで、「あしたの日本を創る協会」の「あしたのまち・くらしづくり活動賞」の内閣総理大臣賞、中小企業庁の「新・がんばる商

第4表 佐久市における商業支援事業の推移（2008～2012年度）

		2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	合計
補助金額 (円)	岩村田 ①	650,000	1,100,000	800,000	1,800,000	1,400,000	5,750,000
	②	160,000	60,000	12,762,000	5,590,000	1,997,000	20,569,000
	中込 ①	6,000,000	4,000,000	450,000	0	0	10,450,000
	②	40,000	200,000	510,000	439,000	3,332,000	4,521,000
	野沢 ①	600,000	600,000	400,000	200,000	862,000	2,662,000
	②	0	250,000	0	0	0	250,000
事業数	岩村田 ①	3	6	5	9	7	30
	②	2	1	1	1	2	7
	中込 ①	3	2	2	0	0	7
	②	1	1	2	1	1	6
	野沢 ①	3	3	2	1	6	15
	②	0	1	0	0	0	1

注1) ①：商工業活性化事業 ②：商店街活性化事業

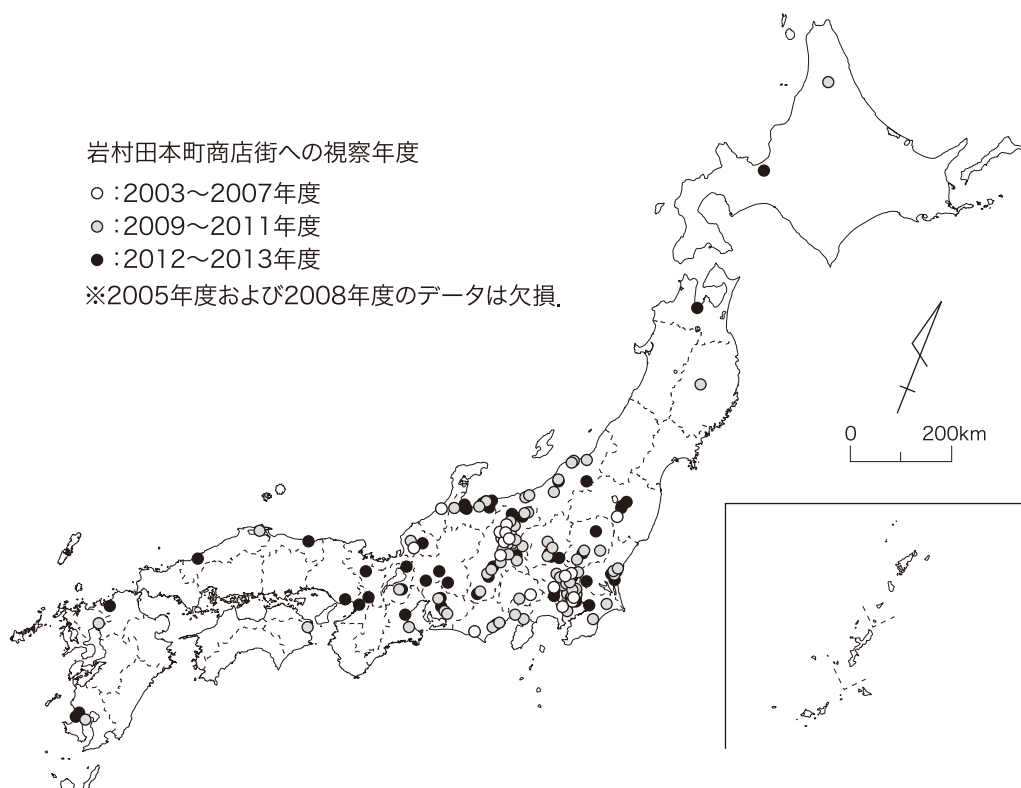
(佐久市役所資料により作成)

店街77選」，日本経済新聞社の「につけい子育て支援大賞」，経済産業省の「第4回キャリア教育アワード」の大賞の受賞・指定を受けている。また，振興組合には外部の商店街組織をはじめとした各種団体が視察に訪れており，視察団体の所在地を示した第11図を見ると，その注目が次第に拡大していることが分かる。2007年度までは長野県内の北信地域からの視察が多く，長野県外からの視察のほとんどが東京都と埼玉県からのものだった。2009～2011年度には長野県内でも南信や東信地域，県外では関東地方各地，北陸や中部地方から視察を受入れ，2012年度以降になると関西圏や東北，北海道地方など広域から視察を受入れている。このように振興組合が注目されている理由は地域住民の生活支援を目標に，単なる物販店や飲食店経営に留まらず，子育て支援施設の設置のような従来の商店街にない斬新な取り組みを行って

いる点にあると言える。

こうした一連の取り組みを主導したのは，2001年から現在まで振興組合の第二代理事長を務める人物である。この理事長は本町商店街内の菓子店の経営者で，1990年代の郊外の商業発展を予期し，自発的に商店街組織の改革と各種事業への取り組みを遂行してきた。また理事長は各地のセミナーや視察，各種団体への参加を経て，多様な人材とのネットワークを構築している。これらの人脈を生かして，商店街以外の出身者を経営者として勧誘したり受け入れてきた。

また，理事長は空き店舗の使用に際しては大家との賃料の値下げ交渉の取りまとめ役になっている。このように理事長は本町商店街全体を牽引するリーダーシップを発揮しつつ，商店街運営における調整役としても重要な役割を果たしている。理事長が急進的な改革を断行できた背景には，そ



第11図 岩村田本町商店街振興組合への視察団体の所在地

(岩村田本町商店街振興組合総会資料により作成)

のリーダーシップや調整能力に加えて、本業である菓子店の経営が確立していることを、商店街内の経営者たちから認められていたからであったことが挙げられる（加瀬，2012）。理事長の他にも、振興組合の諸事業に多くの店舗経営者が参画できているのは、各店舗の経営が確立されているからだといえる。そこで次節では振興組合で理事長や理事を務める各店舗の経営実態を分析する。

Ⅲ－２ 岩村田本町商店街における店舗経営

１）店舗経営の概要

調査対象店舗21軒のうち、戦前から経営されている店舗が14軒である。最新の開業年は1963年であり、その1軒を除いて全てが2代以上にわたって経営されている。労働力については、従業員数は2人から10人であり、平均4.1人である。従業員数に占める家族労働力の割合は平均しておよそ8割であり、最も少ないものでおよそ4割である。他方従業員全員が家族である店舗は12軒存在する。土地・店舗いずれも自己所有の店舗は18軒、職住一体の店舗は17軒で、全体のほとんどを占めている。

経営者については、まずその年齢は50代以下が10軒で、このうち経営者が30代である店舗も2軒存在する。一方60代以上の店舗は9軒存在する。現在の経営者が前職を経験している店舗は10軒である。このうち8軒が東京都など関東地方で、1軒が長野県内で前職に従事している。後継者が決定している店舗は5軒に留まるが、他方、後継者が存在しないという店舗も4軒に留まる。

顧客は、交通手段は自動車での来店が最も多く、次いで徒歩で来店する場合が多いという。店舗が常連客と見做す顧客の割合は、データが得られた14軒のいずれにおいてもおよそ5割以上である。男女比についてはデータのある13軒中、女性の来客が多いとする店舗は8軒である。一方、時計店と書店では男性の来客が女性を上回る。年齢層は40代以上が中心であるが、呉服店や文房具店では10代から20代の顧客も持つ。また時計店や理容店、文具店などは顧客の年齢を比較的問わない

ためか、20～30代の若年層の顧客もいる。本町商店街での店頭販売以外の店舗収入が9軒で認められた。

２）店舗経営の事例

振興組合の理事長および理事が経営する店舗の事例から振興組合の核となる店舗経営の実態を分析する。店舗1は1920（大正9）年創業の菓子店で、経営者は振興組合の理事長である。経営者は東京都内での修行経験を経て3代目として店舗1の経営を引継いだ。この店舗は同店以外に多店舗展開しており、本町商店街の本店の他に佐久市のスーパーに2軒、イオンモール佐久平、小諸市、軽井沢町に各1軒出店している他、岩村田地区北西部でカフェを併設した店舗を経営している。いずれの店舗も店舗近隣の住民を顧客とするが、本店では50代以上の岩村田地区の住民を顧客とする他、来店客のおよそ5割が冠婚葬祭用や贈答用として多量に購入する大口顧客であるという。商品の菓子は各店舗内の他、1963年に岩村田地区外に設置した自社工場でも生産している。工場では従業員をおよそ60名雇用している。店舗1では菓子に対して季節に合わせた素材を使用し、素材の仕入先は有機栽培を行なう佐久平の契約農家であるなど、素材にこだわりを持っている。

制服・婦人服販売店の店舗2は、1932（昭和7）年の創業当時は総合衣料品販売店であった。バブル期以降から子ども・ベビー用品や紳士服の取扱をやめ、取扱品目を段階的に絞りこみ、学校制服の販売に力を入れはじめた。現在、店舗2では学校指定制服の販売に加え、制服が指定されていない学校に在籍する中高生向けに、制服メーカーから直接仕入れた様々なデザインの制服を店頭とインターネット上で小売販売している。特にインターネット経由の小売販売は、2003年の開始以来、全国から注文が集まっている。その売上が増加したことから、店舗は10年以上改築や改装をしていない。

時計店である店舗3は、小諸市の時計店から本町商店街にのれん分けを受けて1951年に創業し

た。経営者である50代の男性は振興組合の初代理事長である。経営者は小諸市の本家での修行経験を持つ。店舗は経営者と20代の息子2名のみで営業しており、1980年代以降、取扱品は時計と眼鏡のみである。特に時計について、2名とも時計関係の国家資格を持ち、高度な専門知識・技術を持っており、販売店やメーカーが取扱を中止した古い時計も修理できる。その顧客には、電池交換等の比較的容易な修理を求める地域住民に加え、高い専門性を求めて東京都など遠方から来店する者もいる。時計を修理後返送する際には「時計カルテ」という、修理内容を写真つきで詳細に説明する資料を提供し、顧客から好評を得ているという。現在では売上のおよそ7割が、このアフターサービスによる収入から得られている。

店舗4の呉服店は1932（昭和7）年に開業した。現経営者は3代目であり、現在の振興組合の副理事長である。経営者は東京都内の呉服店で3年間の勤務経験があり、後継者である20代の息子も現在、東京で修業中である。店舗4では売上全体のおよそ5割が呉服販売、3割が成人式の着物貸出で、残り2割は宝飾品や洋品、寝具販売である。販売にあたっては年に4回、店頭およびコミュニティ施設のおいでなん処にて展示会を行っており、およそ60人程の顧客は毎回訪れているという。特に呉服に関して、この店舗では、アフターサービスの充実化や、成人式の着物貸出を写真スタジオでの記念撮影と美容室でのサービスを組合せるなどしている。店舗4ではこうしたサービスの高品質化への取り組みによって顧客を維持・獲得している。

Ⅲ-3 空き店舗対策事業における店舗経営

1) 店舗経営の概要

空き店舗対策事業の対象店舗は24軒存在する⁴⁾。各店舗は振興組合の「直営店舗」（9軒）、手仕事村内の店舗「手仕事村内」（5軒）、手仕事村から独立した店舗「元手仕事村」（3軒）、こてさんね内の店舗「こてさんね内」（7軒）の4つに分類した。その業種は、飲食店が9軒、サービス業が

8軒、物販業が4軒、その他施設が3軒である。「こてさんね内」は全店舗が飲食店であるので、他の飲食店は「直営店舗」の2軒である。サービス業は「手仕事村」が5軒、「元手仕事村」と「直営店舗」が各2軒であり、物販業は「直営店舗」が2軒と「元手仕事村」が1軒である。開業年は全て2000年代以降で、最も古いものは2002年に開業したおいでなん処である。全店舗が借地・借家で、生活形態も1軒を除き全て職住別になっている。平均従業員数は2.7人で、家族労働力が存在する店舗は3軒のみである。経営者の年齢は、データの得られた15軒中、30代が5軒、40代が7軒、50代が3軒で、全体として若い世代である。8軒の経営者が佐久市内や小諸市、軽井沢町など長野県内で前職経験を持ち、5軒の経営者が東京都や大阪府など県外での前職経験を持つ。顧客の来店手段のデータは8店舗からしか得られていないが、車での来店が多いようである。顧客の年齢層は、下は10代、上は70代までと幅広く、最も多いのが40代と60代で、30代がそれに次いでいる。

以下では、空き店舗対策事業の対象の各店舗の具体的な経営実態について例示しながら分析する。

2) 食品販売店・飲食店

おかず市場とみんなの市場は同じ従業員によって運営され隣接して立地し、店舗裏側で店舗間を行来できる構造になっている。おかず市場では店内に併設したガラス張りの厨房で商品が手作りされている。

おかず市場は年中無休で、10時から19時まで営業している。来店者の主な年齢層は60代以上で、そのおよそ9割が女性であるが、2012年頃から独身男性の来店も増えているという。来店者は昼前に集中する。年末年始にはおせち料理も販売し、繁忙期となる。従業員は6名で、その内訳は30代が1名、40代が2名、50代が2名、70代が1名である。修業経験を持つ従業員は少ないが、従業員のほとんどが主婦であり豊富な料理経験を持っていると言える。従業員の居住地は、佐久市内が2

第5表 岩村田本町商店街振興組合における支出額の推移（2003～2013年度）

	(年度)										
	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
おかず市場		25	1,550	1,580	1,760	1,760	1,760	1,760	1,770	1,830	1,950
チャレンジショップ							35	35	66	70	70
青春食堂									1,200	1,300	1,600
おいでなん処									120	100	100
みんなの市場										950	1,100
高校生チャレンジショップ											70
運営費一般	1,465	1,655	1,534	1,549	1,373	1,291	1,151	1,264	1,417	6,457	2,283
支出合計	1,465	1,680	3,084	3,129	3,133	3,051	2,946	3,059	4,573	10,707	7,173

注1) 単位：万円

注2) 「運営費一般」は事業運営費や総会費、事務所管理費、通信交通費等、その他の項目に含まれないものを示す。

(岩村田本町商店街振興組合総会資料により作成)

名、御代田町が2名、望月町が1名、臼田町が1名で、岩村田地区内在住の従業員はいない。おかず市場のこだわりは地産地消の方針で選定される食材であり、発注先のおよそ5割以上が佐久市内の業者であるという。特に野菜は地元の無農薬野菜を使用し、肉や魚、卵は生産者が分かる食材のみを使用している。こうしたこだわりにより安定的な大量仕入れは困難なため、仕入れ可能な食材に合わせて日替わり・週替わりでメニューを開発している。メニュー開発には来店者やおかみさん会の意見を取り入れている。売上目標は顧客単価1,000円以上で1日50人以上の利用であるという。

みんなの市場は、店頭での商品販売の他、岩村田地区の高齢者などの買物弱者支援として、会員制の宅配サービスを行っている。宅配方法は、電話注文で買い物を代行する方法と、本町商店街内で購入した商品を自宅へ配送する方法の2種類が存在し、2,000円の入会金と3,600円の年会費で利用できる。

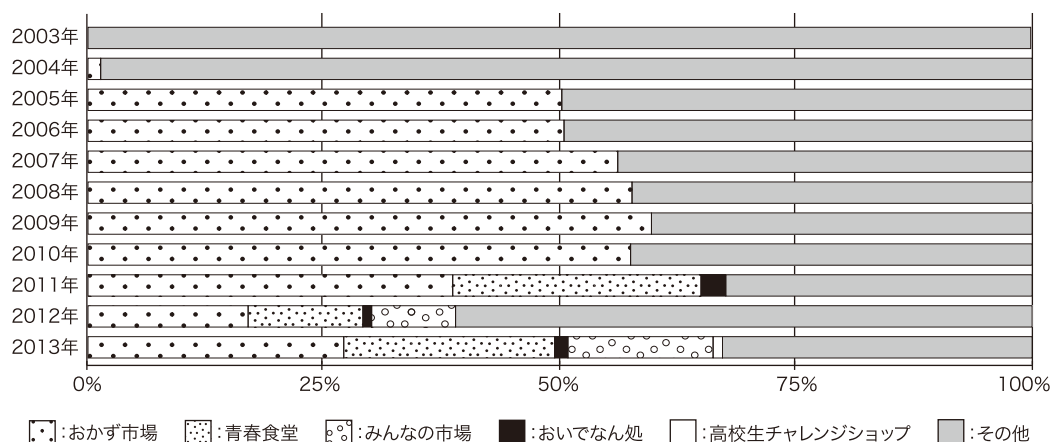
飲食店である青春食堂は11時30分から22時までが営業時間で、夜は店舗名を「ふくろう亭」に変え、居酒屋として営業する。現在は40代の店主と30代の従業員の2名で営業している。店主は大阪府や小海町の飲食店で従事していたが、この小海町の飲食店に理事長が訪れたことをきっかけに、本町商店街に参入した。青春食堂はおかず市場と同様

に地産地消を意識したメニュー作りに力を入れている。特に代表メニューである米粉うどんは佐久市内の米粉を使用している他、佐久市内の伝統野菜を入手できた際には料理の素材として利用している。また「北農カレーうどん」など一部のメニューは岩村田地区北側に立地する北佐久農業高校の生徒と協力して考案された。サイドメニューにおかず市場の惣菜を取入れる他、本町商店街の店舗の味噌や酒を仕入れている。現在の年間来店者数はおよそ13,000人である。

振興組合における各事業への支出額と予算構成を示した第5表を見ると、おかず市場には2005年度から年間1,500万円以上、みんなの市場は2012年から年間1,000万円前後、青春食堂には2011年度から年間1,000万円以上支出されており、いずれも2013年度まで増加傾向にある。2005年度以来、これら3事業への支出は、2012年度を除いて振興組合における予算構成の半分以上を占めている（第12図）。

3) 子育て支援施設

寺子屋塾は2009年に開業した、小学生から高校生を対象とする振興組合直営の学習塾である。商店街組織直営の学習塾ならではの特徴として、寺子屋塾では、高学年が低学年に自主的に指導する環境づくりや、挨拶運動の実施等の生活指導など、



第12図 岩村田本町商店街振興組合における予算構成の推移（2003～2013年度）

（岩村田本町商店街振興組合総会資料により作成）

一般の学習塾とは異なる教育サービスを提供している。

こうした学習塾を商店街組織が直営する試みは全国初のものであったが、そのきっかけは経営者が1992年に、当時経営していた学習塾を岩村田地区に進出させたことであった。経営者は振興組合参加前は、大阪府を本拠地とした学習塾経営に携わっていたが、2003年に独立した後、軽井沢町等で出張授業を行なう中、理事長と知り合うこととなった。そこで経営者が理事長に現在の寺子屋塾のような学習塾のアイデアを話したところ、それを本町商店街で振興組合直営の学習塾とすることになり、本町商店街の空き店舗への入居が決定したのである。この空き店舗は本町商店街の中心に立地するにも関わらず、入居者が見つかっていなかった（加瀬，2012）。また2013年4月には、寺子屋塾は茨城県の鹿島学園高校の通信制キャンパスである「鹿島学園佐久キャンパス」としても開校した。鹿島学園高校は全国にキャンパスを持つが、商店街直営の通信制高校のキャンパスとしては全国初の試みである。現在佐久キャンパスの生徒数は21名である。生徒は通常の授業を受けるだけでなく、本町商店街におけるイベントの企画運営への参加や各店舗での就業体験ができる。このように生徒が地域との関わりの中で教育を受けられる点が寺子屋塾の特色になっている。

子育て村は寺子屋塾に隣接して立地する。子育て村も、商店街組織の直営ならではの特徴として、保育士による育児相談の他、子育て中の地域住民同士の交流を行っており、「子育てサロン」、短時間託児、子育て相談の三つのサービスを提供している。子育てサロンは施設を無料で開放し、子連れの地域住民が気軽に施設に立ち寄り、保育者同士の交流や情報交換ができるものである。短時間託児は1日最大3時間、2～3人まで、乳幼児から小学校低学年までの子どもを、事前予約制で30分あたり500円の料金で使用できる。子育て相談は常駐する保育士が対応するもので、初回は無料で利用できる。保育士は2名が週3日ずつ、隔日で勤務している。この保育士のうち1名は保育園の元園長である。子育て村の利用者は0～3歳の子を育てる20～40代の親世代が多いという。主に岩村田地区の住民から利用されるが、小諸市等の岩村田地区周辺や群馬県や埼玉県、東京都等の遠隔地からの来訪者からも利用されている。

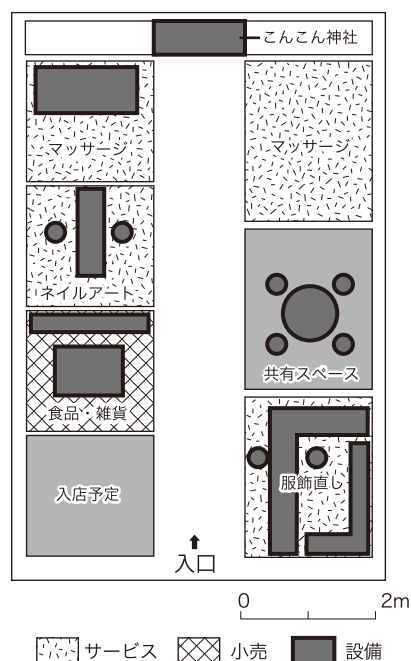
4）チャレンジショップ：手仕事村

手仕事村は中央に設けられた通路を挟んで7つの区画が存在し、このうち、2014年現在で5区画が入店中、1区画が入店予定になっている（第13図）。入店中の店舗は服飾直し店、ネイルアート店、障害者施設で作られた食品・雑貨の販売店が各1

軒、マッサージ店が2軒である。全店舗が店主1名で運営している。各区画内の設備はテーブルや椅子など必要最小限で、空き区画は共用スペースとして使用されている。1区画は2.5坪で、月15,000円で貸出されている。入居者は入居募集の後振興組合が選抜する。2004年の手仕事村開設時には48軒の応募があり、選抜を経て6軒が入居した。当時入居した店舗の内訳はマッサージ店、服飾直し店、印刷・WEB制作店、ステンドグラス店、装飾品店、手作りトールペイント教室店であった。

手仕事村内の店舗経営について店舗5の事例を分析する。この店舗は服飾直し・仕立店で、2004年から現在まで手仕事村内での経営を存続している。経営者は小諸市出身で50代の女性で、東京の著名な服飾専門学校を卒業している。そこで習得した専門知識と技術を生かして1999年頃から小諸市で服飾直し店の経営を開始した。経営者は当時から服飾直し店の経営に必要最低限の、狭く賃料が少額な物件を探していて、手仕事村はその希望に一致していた。現在では服飾直しの他に仕立も行っている。売上は年々上昇しており、その内訳は仕立と直しが各およそ4割、6割だという。仕立てに必要な生地は顧客に直接持込を依頼し、店舗内に生地在庫を持たない。料金はドレス1着あたり、仕立て8,000円前後、直しが7,000円以上である。顧客のおよそ7割が女性で、その年齢層は10代から70代である。「手仕事村」参入前からの顧客も存在する。来店者数は年間ではおよそ500～600人である。

他方、2004年に入居した印刷・WEB制作店、装飾品店、マッサージ店は事業が軌道に乗り、事業拡大を企図して商店街内の他の空き店舗に移転した。このうち、マッサージ店である店舗6の経営者は軽井沢町出身で、神奈川県や千葉県での勤務経験を経て33歳の時に整体師の資格を取得し、軽井沢町のホテル時出張整体師として開業した。この出張整体師時の経験から自身の整体技術確立し、独立を企図した。この店舗が手仕事村への出店を希望した理由は、その賃料の安さだけでなく、商店街内の店舗となることで潜在顧客である



第13図 手仕事村の店内構成（2014年）
（現地調査により作成）

地域住民との信頼関係を構築できると期待したからである。結果として、手仕事村内で顧客を十分に獲得できたため、施術中の顧客のプライバシーをより保護できる環境を求め、2005年5月に商店街内の他空き店舗に移転した。現在の従業員数は経営者を含め4名である。また店舗では整体師養成学校を開設しており、4名の生徒が所属している。手仕事村内のマッサージ店の1つは系列店である。来店者の8割が女性であり、年齢層は30～40代である。常連客はおよそ8割で、来店者数は1日15人程度、会員数はおよそ400人であるという。

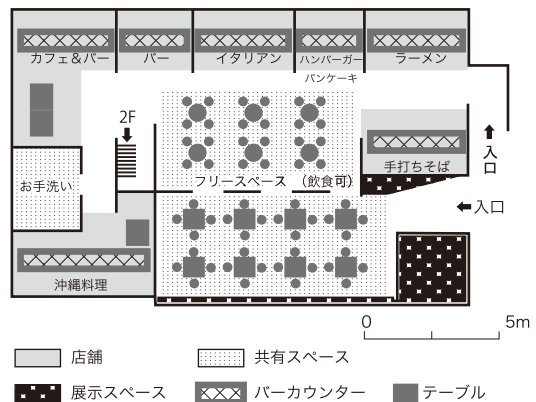
5) 飲食・交流施設：こてさんね

こてさんねは、①地域住民の交流施設、②中山道岩村田宿の伝統・文化的遺産の展示施設、③若手飲食店経営者向けチャレンジショップという3つの側面を持つ複合施設である。その開設にあたっては、「2013年度経済産業省安心安全のまちづくり認定事業」と国および佐久市の助成金事業

の認定を受け、2014年に開設された。施設は印刷会社の跡地を使用して建設され、その内部は店舗スペースと交流・展示スペースから構成される（第14図）。交流・展示スペースには各店舗の飲食物を持ち出せる他、店舗を利用しなくても出入りできる。店舗スペースには和食から洋食まで多様な店舗が入居している。これは振興組合側が多様な飲食需要に対応できるように入居者を選定したためである。手仕事村と同様に少人数経営を実現するため、各区画ともにバーカウンターを中心とした構造で、小規模である。賃料は1坪あたり月15,000円である。この設定は振興組合が極端に安価な賃料設定を避け、より質の高い新規参入者の獲得を試みたものである。こてさんねに入居した各店舗は、交流・展示スペースを用いて各種イベントを開催し、施設全体の集客力強化に取り組んでいる。こてさんね内の店舗のほとんどは中込地区の飲食関連業経営者であるA氏から紹介され参入した。A氏は理事長の仲介によってこてさんね事業に参画した。

こてさんね内の店舗の事例として、店舗7は、30代の男性と60代の女性の親子で営業している沖縄料理店である。経営者は東京都内の沖縄料理店を含む複数の飲食店において、10年間の勤務経験を持つ。経営者の実家は数年前まで佐久市内で飲食店を経営しており、佐久市内には沖縄料理店が存在しなかったため、経営者はこてさんねにて実家の飲食店を沖縄料理店として引継ぐ形で開業した。店舗7は食材のおよそ7割を沖縄県の業者から仕入れており、この業者は東京都内での前職時に紹介された。今後は1日20名以上の来店を目標に営業を行なうという。経営者はこてさんねについて、月7万円の賃料は特別に安くはないが、こてさんね内の交流・展示スペースが使用できることや、振興組合の活動が経営上の助力として期待できることを鑑みると、妥当な価格であると評している。

そば店である店舗8は、40代の男性1名で経営する。経営者は佐久市内のそば店に勤務していたところ、A氏からこてさんねの紹介を受け、独立・



注1）2階は共有スペースとして利用される。

第14図 こてさんねの店内構成（2014年）

（現地調査により作成）

入居を決定した。仕入先のおよそ9割は佐久市内の業者だが、経営者はそばにこだわりを持つため、そば粉の仕入先は佐久市外の業者である。新規参入者であるがゆえに、そばの味にこだわるだけでなく、女性や若者に受入れられるような内装や皿、ざる箸置き等の食器を揃え、既存のそば店との差別化を図っている。

6) コミュニティ施設

おいでなん処は2002年に開設された施設で、10時から19時まで開放されており、地域住民に限らず誰でも自由に使用できる。おいでなん処設置の目的は、地域住民が日常的に交流できる場を提供することであった。おいでなん処は、本町商店街の中心に立地する元呉服店の空き店舗を、その蔵造りの建築を生かして改装したため、中山道の宿場町の雰囲気を残す本町商店街のランドマークになっている。施設内部には机と椅子のほか、大型テレビやプロジェクター、キッチンや和室が設置されており、これらを活用して、日常的な交流の他にも、会議や研修会、料理・生花・着付け等の地域住民のサークル活動の場として使用されている。2013年度には、延べ73団体、延べおよそ3,500名から利用された⁵⁾。

岩村田コンシェルジュは2013年に開設された施

設で、11時から16時まで、おいでなん処と同様に来訪者に無料開放されている。岩村田コンシェルジュは高齢者の生活支援を目的とした施設で、地域住民の高齢者の庭木の手入れや雪かき、蛍光灯の交換などを行っている。その他にも中山道や岩村田宿の歴史の解説や周辺施設・店舗の案内が行われている。

IV 岩村田地区における商業空間の変容

これまでの分析を踏まえて、岩村田地区における商業空間の変容がどのようなものであったのかを、戦後から今日までの商業上の重心の移動から見た岩村田地区全体の変容と、それをめぐる岩村田地区の内部構造の変容の2点から検討する。

岩村田地区は古くから交通網の影響を受けながら発展してきた。なかでも中山道岩村田宿として栄えた本町商店街では、近代期における遊郭の開業や岩村田駅の開業を通して商業集積が進んだ。特に戦後、高度経済成長期に実施された近代化事業を通して、本町商店街において立地優位性が高まり、商業上の重心が形成された。その後、1990年代に入ると、1993年の佐久インター開業、1997年の佐久平駅開業、1999年のイオンモール佐久平の開業を背景に、岩村田地区北西部における郊外的大型店中心の商業集積が進展した。その影響を受け、本町商店街の立地優位性は弱まり、商業上の重心は本町商店街から郊外へ移動した。

しかし佐久平地区での商業発展は岩村田地区にも人口増加という形で波及している。さらに、こうした郊外発展の中でも、本町商店街において商業集積が著しく衰退することはなかった。このことは、1990年代以降における振興組合の諸活動による、岩村田地区の内部構造の変容の結果であると見られる。

その変容のきっかけは、振興組合の発足による、理事長が主導した、商店街における若手経営者への世代交代であった。振興組合の発足年は、佐久平駅が開業し郊外の商業集積が本格化する前の1996年だった。すなわち、郊外の商業発展や郊

外への商業上の重心の移動、商店街の衰退の危険性を、当時の若手経営者層が事前に自覚し、自発的に改革を遂行したことが、本町商店街の転換点であった。その結果、現在までに振興組合は空き店舗対策事業を通して、新規参入者を獲得し、商店街でなければならない商品とサービスを提供して、本町商店街の商業集積を維持している。さらに振興組合は、地域住民にとっての新たな課題である、子育て環境の確立や高齢化に対応するため「安全・安心な地域社会」の構築を目標に掲げ、生鮮食料品販売店、飲食店、子育て支援施設、文化施設の設置を通して、商業機能に留まらず、地域住民のための新しい社会的機能を自力で形成し強化しつつある。他方、商店街の各店舗は、提供商品やサービスの高品質化に努め、多店舗経営やインターネットでの小売販売、手厚いアフターサービスなどを実施し、本町商店街の店舗を維持している。こうした自店の店舗経営の確立や空き店舗対策事業により、本町商店街の各店舗は、箸本（2013）が指摘する、地域住民の多様かつ小規模な需要に丁寧に対応するという、地域密着型の小規模店舗ならではの役割を果たしていると言える。振興組合の諸活動に商店街内の店舗経営者が一体的に取り組むことができたのは、商店街の核となる店舗の経営が確立しているためだと指摘できる。その各経営者を取りまとめたのが理事長であり、理事長は自身のリーダーシップと調整能力によって、商店街という個別的な経営体の集合体を、一つの有機的な組織として再編し、地域住民のための商店街づくりへと意思統一したのだと評価されている。その結果、本町商店街では、地域住民との濃密な関係を構築・維持しつつ、それを生かして地域住民の多様な需要に細かく丁寧に対応するという、商店街という地域社会に埋め込まれた小規模店舗の集合体ならではの役割を果たしている。

こうした岩村田地区は、地域密着型の小規模店舗群である商店街という既存資源を有効活用し、山下（2006）や根田（2008）が論じるような、地域住民とりわけ高齢者の生活に密着した、大型店

中心の郊外の商業集積には満たせない、地域住民のための集約的な都市機能を形成し存続している事例として理解できる。このことは、岩村田地区が、郊外から本町商店街への商業上の重心の一部回帰を伴いながら、商業空間から、地域住民のための都市機能を本町商店街に集約化した、コンパクトな都市空間へと変容しつつあることを意味している。

V おわりに

本研究は、長野県佐久市の岩村田本町商店街振興組合を対象として、商店街による活性化への取り組みと店舗経営状況を調査するとともに、組合によって取り組まれている空き店舗対策事業を分析した。研究対象とした佐久市においては、1990年代後半以降、高速道路の開通に伴うバイパスの整備と新幹線駅の新規開業によって、自動車利用を前提とした域外資本のチェーンストアによる郊外型商業集積の形成が一気に進んだ。そのような環境下におかれた商店街において、本研究の調査による知見は以下のようにまとめられる。

本町商店街を含む岩村田地区は、街道筋の交点にあたり宿場町として発展してきた。近代以降は遊郭の立地によって、街道沿いの南北軸だけでなく東西軸にも商業集積が形成されてきた。しかし遊郭の廃止やモータリゼーションの流れの中で、同商店街は2つの時期に大きな転換点を迎えた。一つは1960年代の近代化事業の実施で、本町商店街の近代化事業の推進により、岩村田地区の商業機能は南北軸の本町商店街に集中することになった。続いて、高速交通網の整備による1990年代の郊外型商業集積の形成である。ただし本調査の分析の結果、統計上では佐久市の既存の中心地を全て上回る商業集積地が新たに佐久平駅周辺に形成されたが、岩村田地区では店舗数の減少等において決定的な打撃を受けたとは言えない。

その要因として、新幹線の開業による新たな商業集積の形成を見越して、商店街の世代交代という組織再編を早い段階で行い、従来型の店舗経営

や商店街活動から脱却した活動を実施してきたことである。これらの若手経営者たちは、長い間地域住民に支えられ、一方で自店の店舗経営が確立されていることを背景として、商店街の衰退が叫ばれた1990年代後半以降も積極的に活性化のための事業を推進して、全国から最も注目を集める存在となっている。

このような組織運営は、現理事長のリーダーシップに加えて、幼少期より同じ商店街という環境で生まれ育った理事同士のコミュニケーションがある一方、商店街外部の出身者も理事を構成し、多様な意見が商店街運営に反映されていることを指摘できよう。一般的な商店街組織において、店舗の所有者と経営者の分離が円滑な商店街運営を阻害するケースが見られ、空き店舗の増加や商店街にとって好ましくない業種の入居を許すケースも多々みられるが、本商店街においてはそのような状況は見られず、むしろあるべき姿の商店街像を実現するための取り組みがなされている。

この岩村田本町商店街の取り組みとして、特筆すべきは以下の点であろう。まず本町商店街のキーパーソンたちが、郊外型商業集積が形成される以前から顧客が流出するであろうことに対して危機感を抱き、行動を起こしたことである。商店街組織は個別の経営者の集まりであるため、当然のことながら自店の経営が優先になり、商店街を取り巻く環境変化に目が向かず、気がついたときには郊外型の商業集積に顧客を奪われ、これまでの成功体験から意識改革ができず対応が手遅れになっているケースも多い。本町商店街において組織改革が断行できたことは、この商店街が持っている組織としての柔軟性や先代経営陣の持つ懐の深さも起因していると考えられるが、若手経営者陣の先見性によるものであろう。

これまで商店街という伝統的な中心地は、その立地優位性からその場所に店舗を開設することができれば自然と顧客を吸引できた環境にあったが、現在ではその優位性は薄れている。商店街は地域の最も優位な位置に立地する商業集積であるという考えから、これからは地域に貢献するため

の商店街としての使命を持っているという本町商店街の思考は、どのような活性化事業よりも他の商店街が範とすべき考え方であろう。本町商店街の現在の取り組みからは、商店街が生き残るための活性化事業という範疇を超えて、商店街を含む地域全体を活性化することによって、結果として商店街が支えられるという循環を生み出しているように見える。

少子高齢化の進展や人口減少という日本を取り巻く環境の変化は、商店街にとって決して逆風の

現象ではない。人口の都心回帰や若者の車離れも進む中、地域に根ざした商業集積地の役割は今後より一層増すであろう。量販店では対応できない商品情報の提示や、きめ細かなアフターサービス、高度な専門知識の提供は、本来商店街の得意とするところであったはずである。過剰な安売りよりも、利用しやすい距離に位置して本当に必要な商品やサービスを提供する店舗を必要とする顧客が今後増加することが予想され、これらに対応できる商店街の再構築が期待されている。

現地調査では、岩村田地区の店舗経営者・従業者の方々から多大なるご協力を賜った。特に岩村田本町商店街振興組合理事長の阿部眞一氏と同理事の細川保英氏によるご支援は本研究の実現になくてはならないものであり、そのご助言は非常に参考となるところであった。また添付の土地利用図の製図にあたっては筑波大学の宮坂和人技官に依頼した。以上の方々に深く御礼申し上げます。

[注]

- 1) <http://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/shogyo/2010/download/100331SJCG.pdf>（最終閲覧日2015年1月12日）
- 2) 現在のJR小海線。
- 3) 以下、「本町おかず市場」「三月九日青春食堂」「岩村田三陸屋」はそれぞれ「おかず市場」「青春食堂」「三陸屋」、「岩村田寺子屋塾」「岩村田子育てお助け村」は「寺子屋塾」「子育て村」、「本町手仕事村」は「手仕事村」と略す。
- 4) II章とIII章で店舗数は一致しない。これはII章では土地利用を単位に数えているのに対し、III章では経営者を単位に数えているためである。
- 5) 振興組合総会資料による。

[文 献]

- 荒井良雄（2004）：変革期の流通と都市空間。荒井良雄・著本健二編：『日本の流通と都市空間』。古今書院、275-300。
- 荒井良雄（2007）：社会の二極化と小売業態。荒井良雄・著本健二編：『流通空間の再構築』。古今書院、1-17。
- 荒木俊之（2006）：倉敷市市街地縁辺部におけるロードサイド型店舗の立地。地理科学，**61**，258-268。
- 荒木俊之（2010）：2000年代前半におけるコンビニエンスストアの立地－岡山市・高松市を事例に－。立命館地理学，**22**，25-37。
- 池田真志（2007）：「顔が見える」野菜の流通とスーパーマーケット。荒井良雄・著本健二編：『流通空間の再構築』。古今書院、53-69。
- 五十嵐 篤（1996）：富山市における中心商店街の構造変化－経営者意識との関連性を含めて－。人文地理，**48**，468-481。
- 伊藤健司（2012）：商業立地の刷新と中心市街地の衰退問題。地理，**57**，64-70。
- 加瀬清志（2012）：『日本でいちばん元気な商店街 やる気で変わる！地方の商店街 復活への道』。はおずき書籍。
- 兼子 純（2013）：家電小売業の小商圏市場への対応。土屋 純・兼子 純編：『小商圏時代の流通システム』。古今書院、55-70。

- 駒木伸比古（2010）：徳島都市圏における大型店の立地展開とその地域的影響．地理学評論，**83**，192-207.
- 駒木伸比古・李 虎相・永村恭介・小野澤泰子（2008）：茨城県筑西市下館地域における食料品小売業の変容と買物行動の現状．地域研究年報，**30**，143-159.
- 土屋 純（2008）：宮城県丸森町の共同売店「なんでもや」の現状と可能性について－沖縄本島北部の共同売店と比較しながら－．沖縄研究ノート，**18**，77-60.
- 出沢敏男（1995）：『岩村田に生きて：戦後50年私の覚書』．出沢敏男.
- 根田克彦（2008）：日本における「小売業の地理学」の研究動向とその課題．地理空間，**1**，128-141.
- 箸本健二（2013）：小商圈時代とはなにか．土屋 純・兼子 純編：『小商圈時代の流通システム』．古今書院，1-14.
- 福井一喜・神 文也・渡邊瑛季・周 軼飛・薛 琦・中川紗智・市川康夫・山下清海（2014）：受給チャネルからみた首都圏外縁部中心市街地の商業特性－茨城県水海道地域を事例に－．地域研究年報，**36**，1-34.
- 武者忠彦（2011）：「都市再生」をめぐる都市ガバナンス．経済地理学年報，**57**，307-319.
- 安倉良二（2007）：愛媛県今治市における中心商店街の衰退と仲間型組織による再生への取り組み－「今治商店街おかみさん会」の活動を中心に－．経済地理学年報，**53**，173-197.
- 山下宗利（2006）：中心市街地の活性化と今後の役割．経済地理学年報，**52**，251-263.