

商店街組織の現状と課題

2002年京都商店街調査結果より(2)

遠州敦子

〔抄録〕

都市の商店街の実態と今日直面する問題点について、2002年に実施した京都市中北部の5地区の商店街調査結果をもとに、商店街を構成する事業主の経営に対する意識と、商店街全体の運営の役割を担う商店街組織に対する評価を中心に考察を試みた。その結果、従来考えられてきた商店街内に居住しつつ事業を営む事による職住一体性や家業的な経営実態によって支えられる継続性、さらには長年培われてきた地域内での関係性といった地域密着の条件が、必ずしも商店街の活性化に寄与しないこと、また商店街運営の一層の積極的な指針こそ、商店街で事業を営む人々の地区に対する求心力と満足感を生み出すという知見を得た。

〔キーワード〕 商店街の空洞化、空き店舗化、商店街組織、職住一体性

はじめに

今日多くの商店街は、既報までに示したとおり、それぞれの商店街を構成する事業所そのものの相次ぐ廃業の結果、商業集積地区としての性格が弱まりもはや商店街自身の存在そのものが危機に直面している。商店街が都市内部に集積された商業エリアであるという成立要件そのものが今日大きな転換点に直面しているのである⁽¹⁾。その意味では、既報に示したように商店街はすでに商業エリアとしての生命そのものが終息する方向に向かい、別の地区に新しい形で商業集積が進行したり、さらには従来の商店街という業態とは全く異なった、たとえば郊外に新規に開発される大規模なスーパーマーケットやアウトレットモールなどへ人々の消費の場が移行していくという動きもある⁽²⁾。

しかしこうした指摘とは別に、商店街の存続がこれまで議論の対象となってきたのは、単純に都市内部の既存の商業集積の衰退という個別の問題としてではなく、人々がどこに居住し、どこに仕事の場を求め、どのようにその生活を構成していくのかという都市のあり方や生

活構造そのもののあり方を問いかける内容を有していたからである。

しかし確固として確立した存在であるかのように語られてきた商店街そのものが、実は今日のような形やそれを支えるシステムを獲得したのは比較的最近のことであり、そうした経緯を考え合わせれば、システムそのものの疲労、終焉という評価は必ずしも妥当ではない。商店街の現時点での衰退現象の延長線上にわれわれの今後の生活や都市像そのものを描くのではなく、既存の商店街が抱え解決されてこなかった問題の整理こそが、今日求められる課題であろう。

こうした視点に立つて本報では、都市居住者の主には消費生活を支えてきた商店街の現状について、商店街を構成する事業主の意識と商店街全体を調整する商店街組織の実態に注目して、商店街の今後を展望する可能性について以下議論を試みる。

本稿の基礎的なデータは佛教大学総合研究所「京都市における中心市街地の活性化に関する社会学的検討」班が実施した2002年1月（商店街組織にたいするヒアリング調査）および同2月の調査結果（上京区、中京区の商店街5地区の事業主に対する留め置きアンケート調査、調査票回収452票、回収率68%）による。

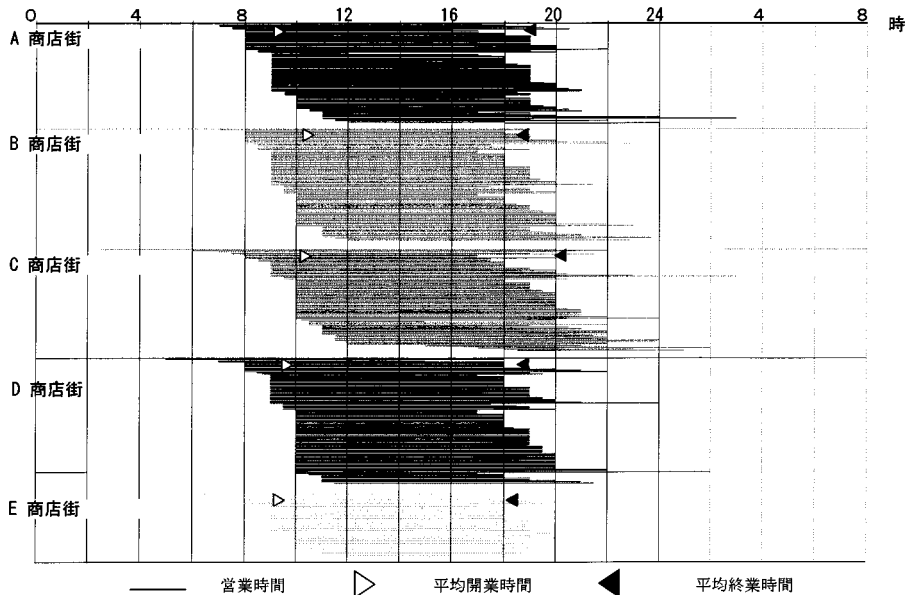
1. 商店街の事業の実態

商店街問題が社会的に強く指摘されるようになってきたのは「シャッター通り」と表現されるように、これまで商業集積としてひとまとまりの地区を構成してきた商店街において休業店舗が目立ったり、次々廃業し、しかしその後新規事業者が入ってこないため、結果として商業集積の実態が低下していることに由来している。事実2002年2月の京都市商店街実態調査の中でも、観光型商店街と自ら規定する商店街の事業所の多くが週末休業であったり、また週3日のみ営業という店舗も存在した。さらに事業主一人により営業されているものでは、交代者を持たないため個人的な都合で休業したり、早じまいしたりと、「期待できない」営業実態である場合も散見された。今日の商店街において事業のありようは、個々の事業主の意志によって決定され、商店街としてのコントロールはあまり効かない傾向にある。

具体的に営業時間、休業日からその実態を整理すると以下ようになった。

（1）営業時間から浮かぶ事業者像

商店街の営業時間は、短縮の傾向にある。1950年代の商店街では、「人が往き来する前」から「最終電車まで」と十数時間を超える長時間にわたるものも多かった。たとえば木場³⁾の調査によれば1959年京都市大手筋商店街（伏見区）における「営業時間は開店8時30分閉店（午後）9時30分が平均」であった。「営業時間にすると最大16時間30分、最小6時間、平均13時間」となっている。当然開店準備や後かたづけも存在するため、「労働時間は平均14



	A 商店街	B 商店街	C 商店街	D 商店街	E 商店街
平均開業時間	9時8分	9時21分	10時12分	9時35分	9時7分
平均閉業時間	19時16分	19時8分	20時25分	19時11分	18時37分
平均営業時間	10時間8分	9時間47分	10時間13分	9時間36分	9時間30分

図1 対象商店街別に見た営業時間帯

時間」となっており、かなりの長時間にわたっていることがわかる。しかしこうした個人規模の事業所の労働条件の改善を目指した指導も相まって、この40年一貫して短縮の傾向を強めてきた。商業統計によるこの10年の経年変化でもこうした傾向は読みとれる⁽⁴⁾。

図1は今回の商店街実態調査で回答を得た全452事業所についてそれぞれの開業時間、終業時間、営業時間帯を商店街ごとに一覧化したものである。平均開業時間9時29分、平均終業時間19時19分で、9時間50分の営業時間となる。前述した1959年の大手筋商店街と比較すると3時間以上短縮されていることがわかる。しかしこの傾向は全国的な「その他の小売店」の平均的な営業時間と重なり、全国的な商店街の営業時間の短縮化と呼応している。しかし現時点ではコンビニエンスストアなどでは24時間営業を実施する店舗も現れており、逆に午後の数時間営業という物販店も存在した。こうした現状を踏まえるならば、商店街の営業時間は、小売店は全国的にこの50年で短縮傾向にある、しかし商店街の事業所を個別にみていくと終日営業にますます近づく事業所と極端に短縮化する事業所に二極分解してきている、商店街によって営業時間帯が特定のパターンに集中するもの(E商店街)と様々な営業時間帯を持つ事業所のミックスとなるもの(C商店街)にわかれることが読みとれる。これは

商店街を構成する業種に強く規定される。調査の方法の限界から開業時間が夕方以降の飲食店などの回収がかなわないことを考えれば開業時間、閉業時間はさらに後ろにずれ込む可能性がある。特に飲食・遊興関連の店舗が比較的多い C 商店街はこの傾向が強いことが予測できる。

商店街ごとに見ると A, E の両商店街は比較的朝方短時間営業に集中し, C 商店街が長時間夜型も含むばらつき大きい商店街であることが読みとれる。特に E 商店街は住宅地の中心部に位置する地域型の商店街であり, 食品を中心とする物販店舗で構成されていることが反映している。一方 C 商店街は歴史的に西陣地区の歓楽街を構成するエリアに属しており, 今日もそうした性格を引き継いでいる事業所が残ることによるものと考えられる。

(2) 意外に少なかった定例休業日

個人商店を中心とした零細規模の事業所を中心に構成される商店街において, 休業日の確保は営業時間の短縮と並んで, それぞれの事業主の家庭生活を保障していく上で, 重要な課題であった。

しかし一方商店街の機能を生かしていくためには, それぞれの個店が勝手に休業日を設定するならば, 来街者の期待を裏切ることにもなる。また商店街が「横のデパート」としてあらゆる商品やサービスを提供していくという性格も休業日がそれぞれ異なれば, 必要なものが全てそろうということにはならない。一方それぞれの個店がそれぞれの思惑から休業日を言い出すことは, 相互監視のもとでは困難であったし, ましてどの曜日に統一するかは, 難しい課題であった。こうした状況を解決する形で, 商店街組織の調整で統一休業日が決定されてきた。しかし今日休業日を設けない個店や逆に休業日の多い個店などが増加しつつあり, 商店街の休業日を巡る新たな問題が登場している。

調査結果からは, 平均休業日数は E 商店街の 1.00 日 / 週から A 商店街, D 商店街の 1.08 日 / 週と幅があった (図 2-1 および図 2-2)。前述の木場の調査によれば 1959 年伏見大手筋商店街の休日日数は月 2 日となっており, 隔週ごとに休業していた商店街が結果的には毎週休業するように人々の目には映るようになった。

また休業日は 77% の事業所で定例化されていた。しかし休業日が全くないものも 1 割近く存在し, こうした事業所は特に C 商店街に多く見られた (16%)。この地区にコンビニエンスストアや写真現像ショップなどチェーン化された店舗が多く存在することの反映であろう。こうした店舗では雇用従業者数が多く, シフト体制が確保できることが「休業日無し」の営業実態を支えている。

こうした「休業日無し」の店舗の増加とは別に商店街で休業日が統一されているかどうかを, 休業日の集中状況で見ると, E 商店街で日曜休業が 81.3% と高率に達している。一方 C 商店街は木曜に 44% が休業しているものの休業日は分散し, かつ休業日自体が少ない状

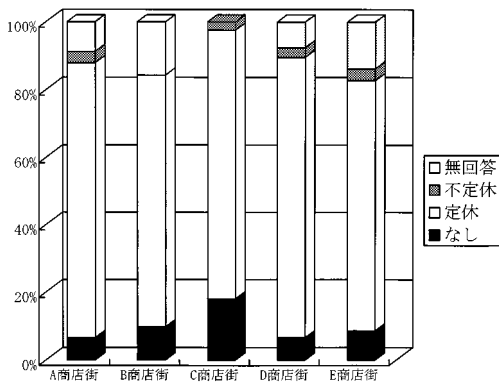


図 2-1 休業日の定例化

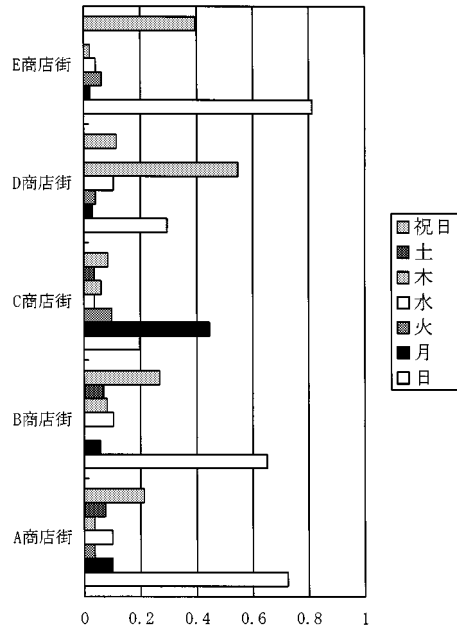


図 2-2 休業日の集中状況

況がわかる。

また休業日で注目するのは、祝祭日の扱いである。E 商店街 39.6%、B 商店街 26.7%、A 商店街 21.3% と 20% を超える高い割合で休業日とされているのに対し、D 商店街では 11%、C 商店街では 8.6% と低く、祝祭日は休業しない店舗の方が多かった。それぞれの商店街が立地する地区の特性や歴史的に形成されてきた地区の特徴を反映して、祝祭日を家族で過ごす休業日とする商店街と、祝祭日こそ営業日とする商店街に明確に分かれた結果となった。

以上営業時間と休業日を手がかりに商店街で営業する事業所の事業実態をみてきた。店舗の扉を開けて開業している時間は、一般の雇用労働者を上回る長時間ではあるが、全国的に小売店の営業時間は縮小の傾向にあり、こうした流れと一致している。しかし業態別に検討すると百貨店、スーパー、コンビニエンスストアなどが営業時間の延長の流れにあるという事実と反している。もちろん商店街の事業所が、スーパーなどに追随をするのは正解ではない。しかし営業時間の延長化に対抗する何らかの対策を持たないまま、営業時間の短縮化を進めていくのは問題が残る。日曜日や祝祭日の休業日が多いことも併せて考えれば、商店街の立地する地域環境に根付いた有効な営業時間、曜日の選択が必要であろう。

2. 事業に対する評価

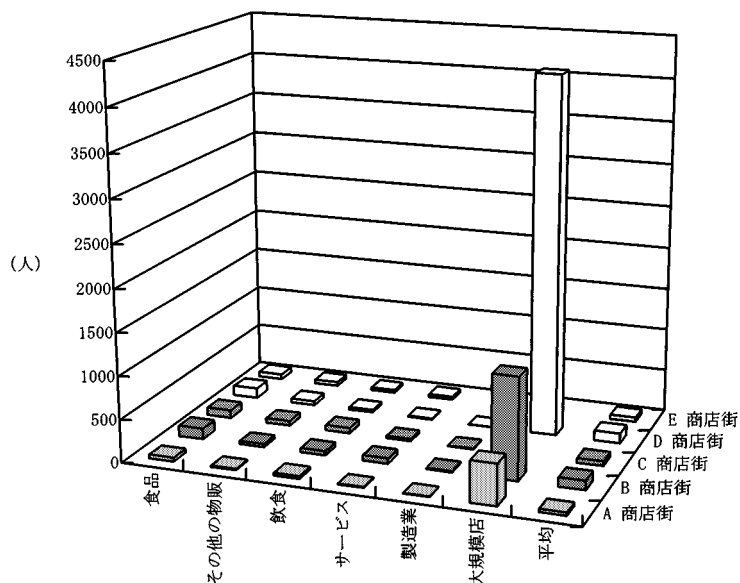
今回の調査対象は平均すれば 50 年を超える営業活動を続けている。大半が二代目、三代目

商店街組織の現状と課題（遠州敦子）

に事業が引き継がれているわけでそうした立場に立てば、「なぜこの地で事業を営むのか」という問いかけに簡単に答えることは困難な事例が多かった。所与条件としてすでにこの地があったからである。職住一致であれば、生活の場であり、地域コミュニティに密接に関係しており、様々な情報と思い出によって関係性は輻輳化している。しかし商業環境が厳しいならば、それぞれの事業活動を積極的に展開していくためにも、現在地をまず事業活動の適不適の視点で分析する必要がある。以下事業主自身の事業に対する不安感、事業地としての評価を手がかりに事業主の眼に映る商店街とそこでの事業像を検討する。

(1) 来店者数からみた商況の特徴

商店街の全国的な低調ばかりではなく、経済環境の厳しさを反映して事業主の眼に映る各商店街の商況は厳しいものであった。来店者の減少を訴える声は、全体の72.1%にも達した。また「横這い」状態とするものが15.7%、「増加傾向」とするものはわずか4.9%であった（無回答は7.3%）。こうした主観的な印象は、一日の平均来店者数をみるとより一層困難な状況を読み取ることができる。



	食品	その他の物販	飲食	サービス	製造業	大規模店	平均
■ A 商店街	46.8	14.3	31.9	9.4	4.7	475	36.9
■ B 商店街	125.7	35.6	49.2	65.5	15	1183	109.4
■ C 商店街	92.5	54.3	62.8	24.6	6		55.01
□ D 商店街	119.6	47.2	30	14.9	2	4200	114.2
□ E 商店街	59.8	44.8	32.6	36.5			50.3

図3 平均来店者数の状況

図3に示すように一日平均の来店者数は、商店街によってまた業種業態によって大きな差を示した。平均来店者数は、B商店街からE商店街まで50人から67人程度といずれの商店街も近い値を示したが、A商店街のみ23人と著しく少なかった。この商店街はいずれの業種においても来店者数は少なく、調査対象のなかで事業経営が困難な状況にあるといえる。また業種別でみれば物販が多く、サービスで少ない傾向にあった。特にいずれの商店街においても物販のうち食品により大きな比重があることから、今回対象とした商店街は都市居住を営む人々の食生活を中心とした日常生活を支える生活密着色の強い特徴を読み取ることができた。

(2) 事業地としてみた現在地の評価

事業活動を行う上で事業所のロケーションは大きな意味を持つ。とりわけ物販やサービス業は、顧客が足を運んでくれることが大きな条件となってくるだけに、事業地選定が事業成績を規定する。そういう意味では、事業所の決定は、持ちうる資源を前提とした最善の地であるはずである。しかし今回の調査の中で浮かんできた事業主自らの現在地評価は、必ずしも肯定的な評価がなされていなかった。「商売を行うのに有利な土地柄である」と積極的な評価を下している事業所は、平均すると10%前後と低く、その割合が最も高かったD商店街においても20.6%、最小のA商店街では5.5%しかなかった。しかし現在地を「商売を営んでいく上で条件が悪くなったので他の土地へ移転したい」と厳しく評価し、積極的に次のステージを展望している事業所はわずか5.8%、最小のD商店街に至っては3.8%しかなかった。大半の事業所は、現在地を「問題もあるが他の場所に移るよりは条件はよい」と評価していた。

こうした傾向を商店街地区別に見ると(図4-1)B商店街は積極的な評価が高く否定的評価

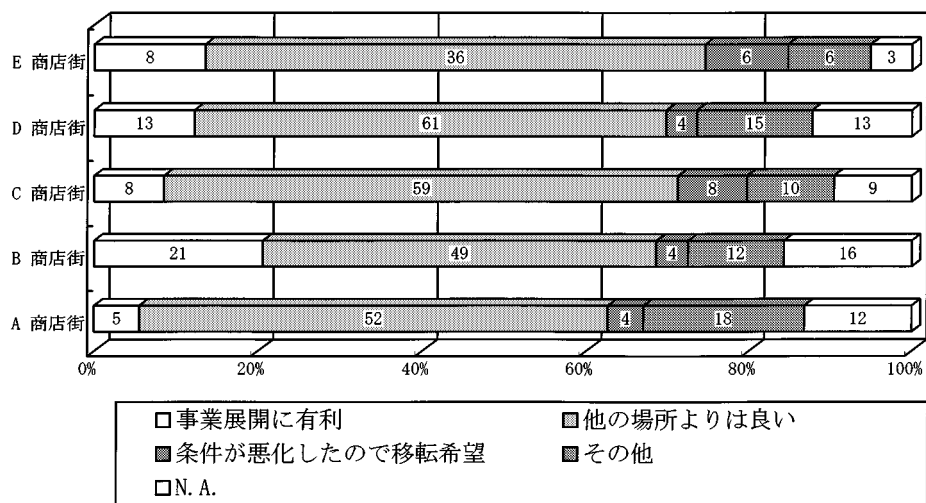


図4-1 地区別現在地評価

商店街組織の現状と課題（遠州敦子）

の低い地区であることがわかる。C 商店街は逆に積極的評価が低く、否定的評価が高い。こうした現在地に対する評価は相対的にくだされ、客観的には対象 5 地区の中では商況がより良好な C 商店街で、事業主自身による評価が低いのは、事業展開に対する厳しい意識の反映と見ることができる。

一方 A 商店街は積極的評価、否定的評価のいずれも最も低く、事業者の多くは「問題もあるが他の場所に移るよりは条件はよい」と比較優位の評価をしている。またその他の意見が他の地区に比べて際だって多いが、下の表に示すように経済環境の悪化に伴った事業意欲喪失など消極的な意見が大半を占めていた。

次に現在地評価を事業所の所有関係別に見てみる（図 4-2）。従来商店街に位置する事業所の多くは、事業空間と居住空間が一体となった店舗併用住宅である場合が多かった。京都の町並みを構成する町家は、通りに面した部分を「ミセ」（事業部分）に、その後ろ部分を「奥の間」とする職住一体店舗併用住宅の代表例であった。その意味で、ある特定の地区で個人経営

表 A 商店街事業者のその他の現在地評価意見（自由記述より）

- ・ 条件が悪くなったが今更動けない
- ・ 場所より世の中の状態
- ・ 現在の時代では個人では、展開の見通しが無い。しかたない
- ・ 年金生活なので
- ・ 現在の地で永年の実績があるので、離れられない
- ・ 回りの商売（西陣）の景気が悪い
- ・ 移転したくない。土地になじみがある
- ・ 商売はなりたないが、安全な地域なので、他にやる気はない
- ・ 条件は良くないが、今のこの景気の悪いときに何をするのも勇気がない
- ・ 住居といっしょになっているのでここでがんばる

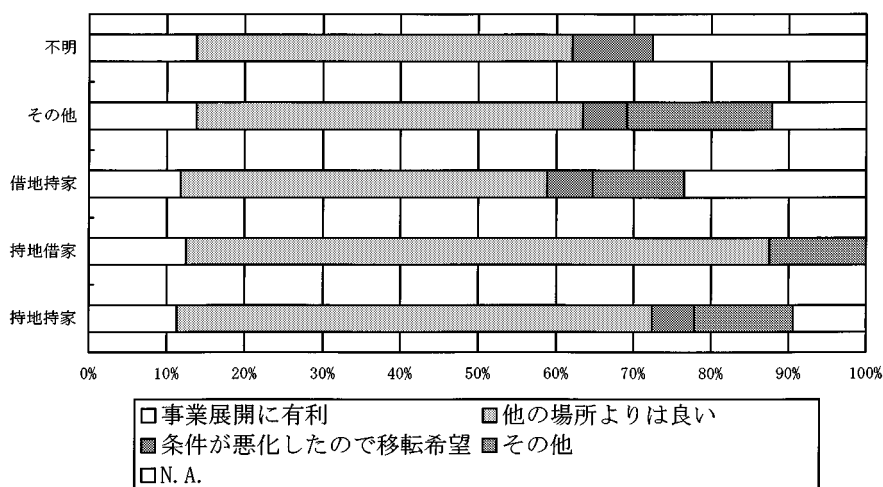


図 4-2 所有関係別に見た現在地評価

を代表とする小規模事業主が、事業所を設け事業活動を行うことは、そのまま生活の場をその地に設定することでもあり、事業所の移転は生活の場の移転も意味し、簡単に進められることではなかった。加えて土地や建築物が資産価値を有する今日において、事業所の所有関係の差は移動のしやすさを反映するはずである。持地持屋では移動に慎重になり、反対に借地借家形式であれば別の場所への移動はより自由度が高いと考えられる。

しかし今回の調査からは持地持家タイプの事業主が、現在地を積極的に評価し、また事業を旺盛に展開するという見方に立っているのではなく、与えられた条件として受動的に捉えている様子が浮かんできた。大半は、よりましな環境と消極的の評価を与えており、また現在問題を抱える商店街の状況に積極的に関わるより、条件があるなら他の地に移転したいとするものも決して少なくはなかった。それぞれの事業所の地域に対する密着度が、地域の商業環境を主体的に創る意識には、あまり結びついていないのである。

3. 商店街組織に対する考え方

今回調査対象とした5地区には後述するように計6つの商店街組織が設けられていた。

商店街の大半は個別の事業所が集まった商業集積エリアで、本来そこには組織的な理念やシステムは存在しなかった。京都においても古くから商業地区や商店街として文献に出てくるものは多いが、理念やシステムさらには会計を確立させた商店街組織が結成されるのは、専ら戦後の場合が多い。商店街組織結成の直接の契機は、(1)アーケードや街灯など共有施設の建設に際し、その維持管理団体として結成される必要が発生する場合、(2)クーポン券などの共同事業を実施するに際しその運営団体として結成される必要が発生する場合、(3)行政機関からの補助金を受けるに際しその受け皿団体として結成される必要が発生する場合、がある。いずれにしてもまず始めに実態としての商業集積が存在し、その後特定の課題と結びついて商店街組織が結成されたため、今日の商店街組織にそれほど大きな権限や指導力が備えられていないのが実態である。

こうした限界の中でそれぞれの商店街は、活性化を目指して多様な活動を展開している。しかしその反面、近年商店街組織そのものが消滅したり、また会員数の減少によって財政が圧迫されたり、商店街の活動に支障を来すものが徐々に増加している。

(1) 商店街組織の弱体化

調査対象の商店街の組織と活動状況は、以下に示すようになっている。

A 商店街：商店街組織としては一つだが、日常的な活動は南中北3分割されてそれぞれの商店会単位で日常的な商店街活動が取り組まれている。しかしそれぞれの活動単位の活動実態には、大きな格差がある。会員の中には不満も大きい商店街が南北1000m以

商店街組織の現状と課題（遠州敦子）

上におよぶため日常の活動から考えると、現実的な対応といえる。もっともそれぞれの活動単位に独立した規約や会計は充分確立していない。

- B 商店街：商店街エリアの中央部分は高齢者の買い物客で現在にもぎわうが、その南北部分は仕舞屋（しもた屋：専用住宅化）や空き店舗も多い。商店街組織はほぼ中央部分で南北二つの組織に分かれるが、事業所の開業状況などから連続性が高いと見なし今回は一つの商店街地区として分析を進めている。実際の商店街組織のうち北側の組織はクーポン発行活動を目的として形成されているため、クーポン活動への非加盟や脱退はそのまま、商店街活動への非加盟を意味し、近年会員数の減少が激しい。一方南側の商店街は、仕舞屋の増加などによって会員数が減少していたが、近年新規事業所の開業が進んでいる。しかし商店街組織としての独自活動は、強くない。
- C 商店街：調査対象のうちもっとも繁華な地区。既報のように新規開業も多い。商店街の活動も活発で専用の事務所と専従職員とパートで事務局体制を確保している。カード事業とイベントなどの企画が商店街活動の中心。
- D 商店街：C 商店街に直行する形で位置する。商店街組織は二つ存在するが、日常の活動は一体化している。専用の事務所とパート事務局員を確保している。夏冬二回のイベント企画が活動の中心。
- E 商店街：京都の中でも有数の活動実績を誇る商店街組織。地域の生活に密着した食品などの物販の家族経営の小売店舗の比率が高いが、ファックスやインターネットを活用した注文受付活動とカード事業が特徴。また地域のまちづくりに対し積極的な役割を担っており、高齢者のための給食事業も支援している。こうした内容の濃い活動は、専用の事務所の確保とともに、専従の事務局員 3 人によって支えられている。

商店街組織のありようは、5 商店街で異なっているが、活動内容を規定するメンバーシップの状況を見ると図 5-1 のようになる。調査に回答した事業所の 2/3 が商店街組織に加盟している。しかし商店街によってその傾向には大きな差が存在する。前述したように活発な商店街活動を展開している商店街（C、D、E の各商店街）で加盟率が高い。高い加盟率だからこそ活発な活動が展開できるともいえるが、しかし逆に活動が比較的低調な A、B 両商店街では、加盟率の低さ以上に加盟しているかどうかかわからない事業主が、他の商店街に比べて多い。商店街組織の活動が活発で、その経済的、人的負担が明確であれば、少なくとも加盟の有無は認識されるはずである。A、B 両商店街では、商店街の組織そのものが認識されにくい状況であろう。このことに注目すれば、商店街組織の活動内容はメンバーシップを確保する上で重要であるといえる。つまり高い加盟率だから活発な商店街活動になるのではなく、活発な商店街活動の事実こそが高い加盟率を得ると見るべきであろう。

商店街への新規参入者の商店街組織への加盟勧誘は、困難であると指摘されることが各地で

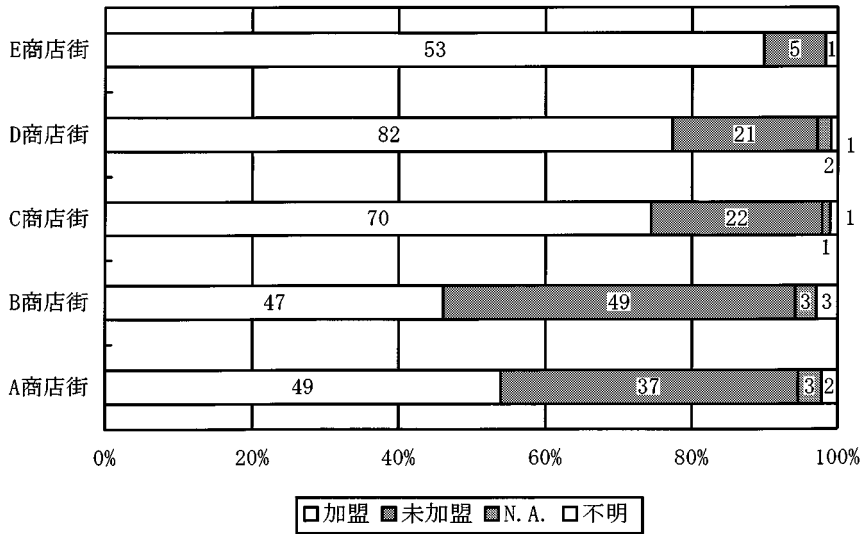


図5-1 商店街組織への加盟状況

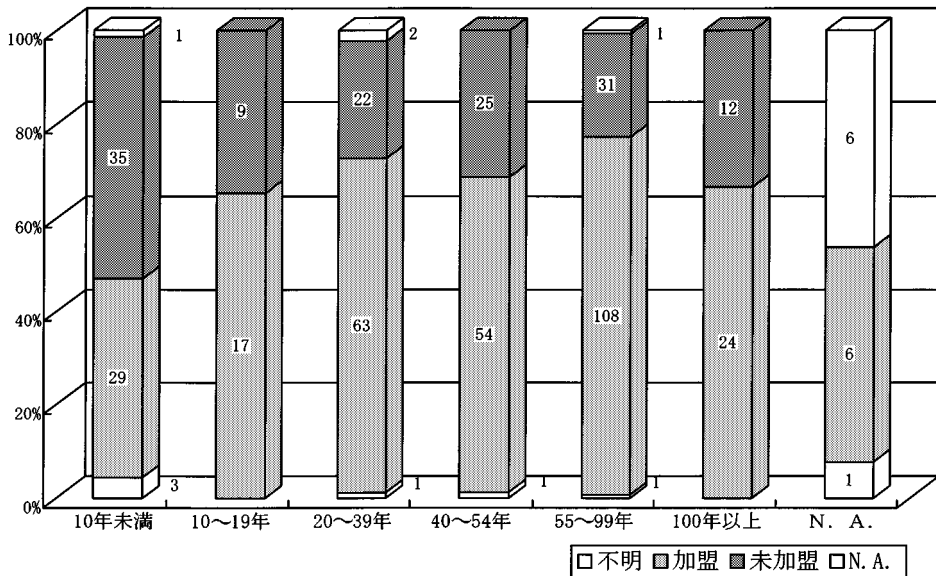


図5-2 営業年数別に見た組織加盟率

指摘されていた。既報の富山市中央通り商店街においては、地元商店街組織の出資によって立ち上げられた新規参入者育成システムである「フリーポケット」卒業生でさえ商店街内の空き店舗に正式に出店した場合に商店街組織への加盟状況は、必ずしも良くなかった⁽¹⁾。また各地のヒアリングから支店や系列店として出店される事業所は、店長や店舗代表者レベルには決定権が与えられておらず、こうした店舗の商店街組織への加盟率が低いとも語られていた。

商店街組織の現状と課題（遠州敦子）

しかし今回の調査結果からは、必ずしも新規参入者や支店出店が商店街組織の弱体化を作り出すという傾向は現れてこなかった。

商店街組織への加盟を否定的に考えるのは、図 5-2 に示すように営業年数別に見た組織加盟率においても開業 10 年未満の事業所は半数を上回る 51.5% が非加盟となっている。営業年数が増加するほど加盟率は高くなる傾向があるが、40 年以上になると高くはなく、40～54 年で 67.5%、100 年以上の老舗と見なされる事業所で 66.7% と 7 割を割り込む。また自由記述においても営業年数が比較的高い事業所において、「最近脱退した」とか「脱退を検討している」という記述がめだったことも重ね合わせると、商店街組織への加盟は地域内での長期にわたるつき合いの実績が必ずしも反映していないことがわかった。

4. 商店街組織の課題（まとめにかえて）

以上 2002 年に実施した京都市北部の商店街調査の結果に基づいて、今日商店街が直面する問題点について商店街に事業所を構える事業者の意識と、商店街の活性化を目指す有機的な存在たらしめるための商店街組織の活動実態とその評価から現状と課題を検討してきた。この中で以下の 5 点が明らかとなった。

- (1) 商店街に事業所を構えるそれぞれの事業所は、今日も依然個人経営のものが多く、従業員規模も小さく家族経営である場合が多い。その結果事業者の個人的な生活を一定守ろうとすれば当然営業時間は制限されてくる。来客を待つという小売店の性格からすると平均 10 時間に満たない営業は、多様な小売業態が現れた今日必ずしも優位な経営実態とは言い難い。
- (2) 一方平均でも一週あたり 1.03 日という休業日の実態は、商店街の一般的な印象である「いつも閉まっている」「必要なときにあまり開いていない」という感覚とは大きな開きがあった。この実態と印象の隔離は、実は営業日ではなく営業時間により強く規定されていると考えられる。
- (3) 事業所としての所在地の評価は、積極的評価も否定も少なく、大半が消極的肯定であった。こうした傾向に事業所の所有関係はあまり影響を与えておらず、商店街の事業主の消極的な姿勢を窺うことができた。そうした中においても比較的商業活動が活発とみられる D 商店街においてより条件の良い場所へ移転したいという意見が多くみられたのは、事業に対する意欲の反映と考えられる。
- (4) こうした個々の事業所の集積エリアを一層魅力ある地区にしていくためには個々の事業所では対応できない課題が自ずと発生してくる。そうした課題に積極的に取り組むために多くの商店街では、何らかの形で商店街組織を持っている。この調査の対象 5 地区においても形は様々であるが商店街組織を有していた。しかしその加盟率にはばらつきがあっ

た。一般に商店街としての活動が旺盛か積極的に独自活動を取り組む商店街組織ほど加盟率が高かった。また加盟率の低い商店街では、商店街組織に加盟しているかどうかわからない事業主も散見された。こうした「隣近所のつきあい」程度の当たり障りの無い活動では当然ながら地区内の事業所にその存在をアピールしないばかりでなく、今日商店街が直面する課題に対処する能力を発揮することもなく、加盟者をつなぎとめることができないことを表していた。

- (5) 商店街組織への加盟は一般には、営業年数が上がるほど上昇する傾向がみられた。しかし40年を超えるあたりからこうした傾向はみられなくなり、100年を超える老舗ではその1/3が加入しておらず、長期にわたって同じ地区で事業を伴にし、密接なつながりを築き上げてきたというだけでは商店街という地域社会を牽引する役割を担わない傾向があった。

〔注〕

- (1) 遠州敦子「中心市街地商業地区の活性化における新規参入者支援の意義 - 富山市中央通り商店街における『フリークポケット』の成果 - 」『佛教大学総合研究所紀要第8号』, 2001. 3, および遠州敦子「商店街における個店『入れ替わり』の意味 - 伏見大手筋商店街にみる実態と商店街組織の対応 - 」『佛教大学総合研究所紀要第9号』, 2002. 3.
- (2) 中村智彦『地域のあり方を模索する商店街 - 中心市街地研究会の記録 - 』中心市街地研究会報告書, 佛教大学総合研究所, 2003. 3.
- (3) 木場節郎『京都市の商店街』京都市商工局, 1960. 1.
- (4) http://www.meti.go.jp/statistics/syogyou/1997-kak/gyoutai/page_01.htm 経済産業省「業態別小売店 営業時間帯別商店数」『平成11年商業統計』。

(えんしゅう あつこ 応用社会学科)
2003年4月23日受理