

まちづくりリーダー塾（芦川会長レジメ）

物の無い時代、商業者はある意味努力しなくても売れる時期がありました。私は工業の仕事をしていますが、自分たちのような工業が一件潰れたとしても回りの社会的な影響はさほどありません。しかし商業の場合、一件の核が栄えるという形の中でその周りのいろいろな人たちがいろいろな意味で恩恵をうけられる。ダメになると一斉に駄目になる可能性がある。

逆に一件のうちの爆発的にのびる力があれば、その一件に向かって同じような層がその町に層として積み重ねてこられるという街の形態生まれてきました。

沼津の商業の成り立ちについて

日本の各地、どこの町にもあるような発展と流れをこの街はしてきました。物流が集まってくる場所に商業の集積が生まれることはどこにでもあったのです。

沼津の商業の中心はアーケード街から御成橋、魚町にかけて伊豆一帯の品物がこのあたりに集まってきたころから街区として生まれたのです。この街区に当然市場もありました。そんな沼津の町の中で江戸時代の名残をのこしているのは、浜筋と根筋（昔の鎌倉海道）この二つしかありません。根方街道周辺のお寺に行くと13代、14代それ以上続いている家のお墓がごろごろあります、その方々が物流の中心に向かって集まり、さらに狩野川沿いの人や伊豆、北駿東の人たちが集まってきました。

沼津の一番いいお客さんと言われたのが、伊豆、北駿地域この方たちが沼津にくると当時のお金で10万20万というお金をおとしていったのです。

昭和10年～30年の間で物の流れが駅を中心になってきました。一般家庭に車はなく、昭和40年前後にやっと車が一般的になってきました。

当時、車社会の一番の苦勞は所有するのではなく保管する機能を所有者がもたなくてはならない、そこで駅中心の街区から郊外へと居住の移動が始まりました。そのことによって働く女性の増加に伴い、大量買い入れのスーパーマーケットという形の形態がこの方々を対象に造られました。

40年代ダイエーや樋口薬局など全て関西からの発進なのですが全国制覇してきました。関西の方々は体で車社会を感じ、それが東京のほうに伸びてきたのです。勝ち組代表と言われるイオンは今の段階ではまちづくり三法のため街中（駅）に駅中商店街を作ろうとしています。

沼津の人たちの商業の流れ

私は47歳から約10年間仲見世の理事長をやりました。

私が初めて理事長になった時、十字屋がなくなりました、今のマルサン書店の場所です。そしてニチイ、長崎屋、丸井と退店していきました。

十字屋、ニチイ、長崎屋がなくなり、年配の女性が町からいなくなったのです。市立病院も郊外へいき、年配者がいなくなり来街者が変わってきました。

厳しくなったとはいえ十字屋、ニチイ、長崎屋は一日に4500以上のレジうちがあったそうです。

十字屋が平成8年退店し、その後パチンコ店がはいることがきまっていたましたがマルサン書店に来てもらうことになんとか交渉しました。

仲見世が十字屋に家賃を払うから退店しないでほしいとお願いしましたが断られました。なぜかというこの街には将来性がない、車の客が確保できないからということです。ニチイや長崎屋も一緒です。駐車場は周りにありますがどんなに良いものを売って買う人が車で来てもドアトゥドアのシステムが完成していなかったため商業活動の基盤としてふさわしくないと判断をしたのです。

丸井に関しては赤いカードを沼津の市民に匹敵する二十一人がもっていました。消費者金融などあまりなかった時代、丸井は14%位の金利をとっていました。そして丸井の取り立ての比率98%です。丸井は物販というよりも金融業でありました。金融というシビアな目で判断した商品は時代に適応していたのです。丸井があったときは商店街に人がたくさんきました。

このような大型企業はさらに努力も素晴らしかったです。長崎屋は雨の日には自転車のサドルにビニールシートをかぶせていました。ニチイは無料で傘をかしてくれました。

さらにこの時代には、個店が商店街に出店するより、商店街から少し離れたところの事務所の後、車が5台くらい止まれる場所に出店するのが流行っていました。車が1台止まることによって1年で1000万の売り上げにつながったとのこと。それは大型店でも小型でもどこでもそうでした。

東急ホテルの駐車場は全部で100台強入ります。その駐車場に行政がかけた金額は17億、一台1000万ちょっとという計算になります。それなのにあの駐車場に止めると1時間300円かかるのです。沼津の市民に街になにかほしいかアンケートをとると駐車場がほしいといえます。それはアンケートの取り方が間違っているのです。みんなが必要なのは有料の駐車場ではなく無料の駐車場なのです。

コインパーキングがものすごく普及し沼津の相場は1時間200円です。これでもはいらない。なぜでしょう。細胞がつぶれたまちに客なんてこないのです、目的がないのに人は動かないのです。目的もなく街にきた時代は終わっているのです。

商業はここになにかがあったらいいとか社会性をもたせないと生き残れません。

当時、沼津には商店街連盟は16の商店街がありました。いま登録されている商店街は12しかありません。廃業するところもあるし、商店街としての機能をもたないところもあります。それにはいろいろな要因があり、一番の要因は社会構造の変化を業者が理解したのですが解決する手段を真剣に考えなかったことにあります。高齢化、少子化を認識しないでそのまま進めてしまったのです。商店は勘違いし有料駐車場を作りました、駐車

場があれば客が来ると思ったのです。

鉄道高架についてですがじつはこの辺りでは物理的に沼津の町にしかできないのです。まず富士市は吉原などもあり、エリアが広すぎてどこを中心にしたらいいかわかりません。そして町が朝と夜の2交代、3交代の町なので企業市民の質が全く違います。

沼津には新幹線がないが新幹線がないために沼津は衰退したというのは大間違いです。「ひかりは西」へというキャッチコピーがありました。新幹線は西へのびていくということは流れが東から西へではなく、東京に代表する大都市へ向かって人は流れていってしまったという結果が生まれました。実は地方都市で新幹線のある街で栄えているまちは一個もないと私は思っています。

ファイブエントランス構想についてですが三島、原、港、東名、駅、沼津にはこの5つの入口があり、そこから郊外の人が入ってくるという考えですね、確かに素晴らしい考えです。だけど都市の基本は道路、この道路ができてなければ人がこないのです。

東名をぬける車が年間で約1200万台、その半分が三島、残りの半分が市役所の前を通ります。そして、港には100万人、御用邸30万人の人が訪れます。しかし、そこには土日しか来ません。沼津はこの郊外からきている人を回遊させるトラフィックを確立させ、落ち着かせるようなスペース機能を造らなければ今後鉄道高架をやっても効果を実感できるとは思われません。

市役所や生保、損保、金融などの企業市民に嫌われた町はつぶれます。そしてもっと大事なのは女性です。女性は何をしに町にでてくるのでしょうか。町に待留時間は2時間くらいでそのうち買い物の時間は10分から15分、あとはどっかの喫茶店等でおしゃべりをしているのです。

あるダンスドレスを売っている店があります。そこのお店は男性社員を全員見た目の良い男性にしているのです、そしてそのイケメンがダンスのレッスンも合わせて教えてあげるといふ仕組みを作ったのです。そこに通う女性は普段は消費に厳しい方でも平気で5万や10万くらいのドレスをニコニコして買って帰るのです。客層は60以上の女性で年金もあるしお金はそこそこありますよね、子供たちはみんな外に出て自分の暮らしが自由でどういう風にいるか考えて、その人たちにとってかっこいい男がダンスを教えてくれるなんていう楽しいことはないのですから。ドレスを売っているのではなく、その層の生活願望を売っているのです。

買い物の90%以上は女性がしています、それは男性のものを含めてです。お金は女性が使うのです。男は家だとか車だとかを買うから金がないのです。年がいつてからようやく趣味だとか好きにできます。

個店が生き残っていくには企業市民に嫌われない、女性に嫌われない、これが大切です。

よさこいについて

三浦あつしという方がよさこいについてなぜよさこいが流行るかを分析していただきました。一番の要因は郷土への帰郷意識とっています。自分の町に愛情があるのはどの人でもある気持ちです。自分の土地に対する思い入れなどをどういう風に表現したらいいかわからないものを音楽やなんやら表しやすい、その形態がよさこいを10年たらずで30が200の地域にばらまかれたのです。よさこいはどこの町でもコミュニケーションがとれる

ただしよさこいの恐ろしいのははまってしまうと、特に踊り子が人から褒められる、そしてこれを錯覚をし、日常生活が壊れてしまうことです。イベントで日常生活で食べれるということは、芸能人ならともかく一般的には考えられません。

ルールとしては、二宮金次郎先生は
道徳がない経済は犯罪
経済がない道徳はただの能書きとっています。

丸井の話に戻りますが、店長が変わったとき商工会議所や市役所などに挨拶にいきました。普通だったら、さあ、これからだというときに退店がきまったのです。大型店にとって右手と左手がやっていることが違っていいのです。20万枚の赤いカードがあってももうかかっていても将来性がなければそこで退くのです。この地域は居間か？台所か？トイレか？そういう町の基本計画ができていない、考える力もない、問題解決に取り組む姿勢がない、こういう町という判断で金貸しの丸井は退いたのです。

我々が行政にたいしてできることは様々な基盤が仕上がるスピードとそれを陳腐化させない優先順位を考えてもらうこと。

個店が生き残る方法としてはボリュームやアイテムの数じゃとても大型店にはかないません、町に生きる商業者は

1. オリジナルの生産点をもって
2. 企業市民に好かれて、
3. 女性の客のニーズにこたえる

これに応える手段は実行して欲しいと考えています。