

【研究ノート】

人口・交通環境と商業（その1）
 — ニュースから見る2010年の商業活動の動向 —

草間 一郎

2008年のリーマン・ショックを契機とした消費低迷は、商業活動に大きな影響を与えてきた。

（社）日本ショッピングセンターによる既存店売上高推移は、2010年10月、11月によりやく前年同月比を越えたものの、12月は-2.0%にとどまっている。過去1年間の平均値を算出した移動平均のグラフは以下ようになっており、前年並みといっても、大きく下落した2009年から、ようやく下げ止まったといった水準にある。

また、2010年の百貨店の閉鎖は11店に及び、2011年に入っても、あいかわらず閉店のニュースが続いている。百貨店に対する消費者のニーズを

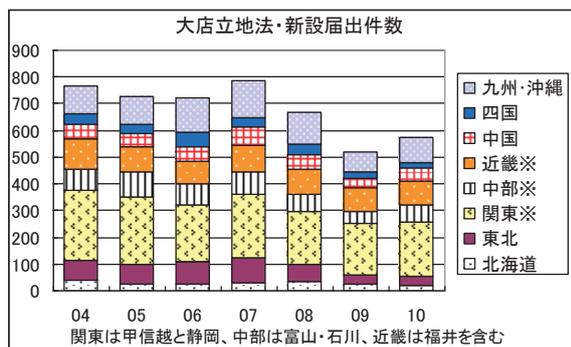
満たすための、SC規模を超えての一層の大型店化が進められる一方で、小型店は淘汰され、大都市圏では専門店化されたり、地方都市等では閉鎖されたりしていく。

そして、2010年の大規模小売店舗立地法に基づく新設届出件数も2009年の減少を引きずっている。これについては、2006年5月の都市計画法等の改正にはじまる立地規制の影響も指摘されるが、計画中断一様子見の動きにも見られるように、急激な消費不況に伴う、事業者の体力消耗による出店戦略の見直しや、直接的には大きく働いている。規制は、新たな陣取り合戦のプレッシャーがその分緩和されることでもある。

日本の少子高齢化社会の進行は計算に入っており、国内の消費落ち込みを機会に、イオンやセブン&アイなどは、海外展開による成長戦略を加速させる動きを見せている。

一方で、国内の競争は、不振事業者の撤退の後を受けた「居抜き」などによるコストを抑制した出店戦略や、コンビニとドラッグストアの複合店舗への切り替え、従来より小型の食品店舗によって隙間を埋める行動などを通じて進行している。

少子高齢化の影響では、すでに「買い物難民」問題が提示されている。山間部に限らず、都市部でも、住宅地や団地でも高齢化が進行し、人口が減少しており、近隣の商業施設が採算に乗らず、撤退していくケースが指摘されている。経済産業省では、2010年12月10日に「買い物弱者(買い



物難民)応援マニュアル〜20 の先進事例と7つの工夫ポイント〜」を公表した。国土交通省は2009年6月に、「過疎集落の安心・安定の暮らし維持構想策定事業」を募集している。さらに、「交通基本法」の検討の中で「移動権」を打ち出している。

「移動」といえば、実際の店舗の売上げが縮小するなか、その大きな競争相手として、インターネットやTVショッピングなどの「仮想」店舗の拡大も続いている。スーパーなどの店舗もネット販売・配送のシステムの構築を始めている。

かつて、近くの「移動」に要する時間がまだ大きかったころ、市街地の百貨店が、家族のいわば「遊び」の場だった。

モータリゼーションの進行とともに、自由に、速く移動できるようになり、郊外に展開していった住民に対して、市街地の外縁部に大型店が生活の利便性の提供をはじめた。さらに、交通ネットワークの整備が進むと行動範囲はより拡大し、郊外部に中心部を上回る規模の大規模SCが登場して、中心部から買い物を契機とした「遊び」の機能を奪った。そして、高速バスや新幹線などの高速移動手段に乗って、郊外SCを上回る規模を持つ中核都市の都心部が、さらなる「遊び」空間として大型化を進めている。

郊外への人口展開が一巡した少子高齢化社会の中で、住宅地の日常の「買い物」はどう変化していくか、非日常の「買い物」のための移動はどうなっていくかだが、とりあえず、ここ1年ほどのニュースを整理することで現状の確認をしておくこととしたい。

1. 百貨店の動向

1-1. 百貨店淘汰の先

日本百貨店協会による百貨店の売上高は、ピークだったバブル期の9兆7,130億円から減少を続け、2010年は6兆2,921億円にまで縮小している。

2000年の8兆8,200億円と比べても、10年で3割近い落ち込みとなった。2008年の7兆3,813億

円から09年に6兆5,841億円と、1年で1割を超える減少を示しており、リーマン・ショックに伴う消費不況の直撃を受けている。

昨年の日経新聞と週刊東洋経済に、将来の百貨店数の参考数値が出ている。いずれも、百貨店はまだ淘汰の過程で、今後も閉鎖が継続することを推測させる数字になっている。三大都市圏の中心部については、百貨店の閉鎖は後継商業施設の進出等もあり、経済力に大きく支障しない。しかし、地方圏では中心市街地の中核を失うことになり、衰退に引導を渡すことになりかねない。

○ J・フロントリテイリングの奥田社長は「百貨店の数は今後人口100万人に1店ぐらいまで絞り込まれる」と指摘する。現在の店舗数は約270で、人口44万人あたりに1店。奥田社長の指摘通りだと120に減る(日経2010・2・10)。

○ 一般に1㎡あたりの売上が100万円以上なければ、百貨店としての経営は難しいといわれている。東洋経済の全国の百貨店に対するアンケートで、回答のあった全国208店のうち、そのラインを超えたのは70店しかなかった。地方店を中心に不採算部門の撤退が進んでいるが、今後さらなる業態の見直し、もしくは閉鎖を迫られる可能性がある(週刊東洋経済2010・3・13)。

1-2. 百貨店の交通アクセス

郊外に大規模SCが展開する中で、中心市街地の百貨店が機能を持ち続けるには、SCに対抗できる店舗規模と、郊外店の自家用車アクセスに対抗できる高速バスを含めた公共交通の集中が重要になる。

中心市街地に郊外SC並みの、例えば3,000台といった駐車場をそろえることは、物理的にも経済的にも現実的選択ではない。自動車交通の集中による弊害も郊外部の比ではない。そのためにバイパスを造り道路交通の分散を図ってきた。従って、百貨店が成り立つだけの集客力は、公共交通がその中心を担うことが基本になる。

広域集客力に影響を与えてきたのが、高速道路網の整備による「高速バス」で、鉄道より安く、便数や利便性でも負けない。ちなみに、仙台―山形は1時間14分で往復1,600円、福岡(天神)―大分(トキハ)はノンストップなら2時間12分で往復5,500円、札幌―旭川は2時間25分で往復3,750円となっている。

なお、周辺自治体からの集客を狙って100円バスを実施している、徳島市のような事例もある。

○ 2010年11月から11年3月までの毎月最終日曜日、徳島駅発着の路線バスの料金を一律100円にする。例えば、通常1,450円の徳島駅―川口(那賀町)間が100円になる。2009年秋に「1,000円高速」や「1,000円フェリー」に対抗し、市内の中心商店街などが主体となって実施したが、通行量の増加など一定の効果があったことから、恒例とすることにした(日経2010・10・13)。

そして鉄道だが、中核都市圏でのJRの駅ビル戦略により、商業機能の整備が、駅エリアを中心市街地への玄関口から、あらためて、目的地として中心市街地に対抗できるようなエリアに変身させている。既に札幌(=大丸・45,000㎡)、名古屋(=高島屋・55,429㎡)は既存の中心市街地商圏を揺るがしているし、2011年3月には福岡(博多=阪急・42,000㎡)、5月には大阪(=伊勢丹三越・大丸)が稼動する。先には仙台駅ビルの建設も見込まれている(日経2010・11・12)。

進出するのが百貨店クラスでなくても、中核都市でのJR駅ビル戦略は、市街地活性化に影響する。JR九州はこれまで小倉、長崎、鹿児島中央の駅ビルで「アミュプラザ」を開業してきたが、3月の新博多駅ビルに続き、2014年に大分駅ビルを建設し、そこでもオープンさせる(日経2011・1・22)。

JR東日本による高崎駅ビルをめぐる、以下のようなニュースがある。

○ JR東日本は、改札内を活用した駅ナカや駅ビルの商業開発が成果を挙げていることから、北関東でも駅ビルを活用した商業スペースの拡大や有力テナントの誘致に乗り出した。

高崎駅前の「高崎ビブレ」にあった「無印良品」が、駅西のJR東日本「モンレー」に移転を決めた。駅東でも2010年12月12日開業の「イーサイト高崎」(売場2,000㎡)を核に、人の流れの取り込みをはかり、「モンレーやイーサイトを合わせて将来は駅ビルの商業施設全体で100億円の売り上げを目指したい」とする。

これに対し「高崎高島屋」は現金や他社のクレジットカードでもポイントがつくカードを地方法店で初めて導入、「スズラン高崎店」は売り場を1.5倍の3万㎡に拡張する。「高崎ビブレ」は専門店ビルに転換して若者向けファッションビルから脱皮を目指す。

2006年に駅北8kmに「イオンモール高崎」、2007年には前橋市に「けやきウォーク前橋」がオープンしており、2010年3月には「パワーモール前橋みなみ」が追い討ちをかける。

前橋駅前ではイトーヨーカドーが今年8月閉店した。中心市街地が郊外店と対抗するためにも、限られたパイを奪い合うだけでなく、連携して駅と周辺の集客力を高め、共存共栄を模索する必要がある。(日経12/18)

中心市街地活性化戦略の中で、駅ゾーンの位置づけは悩ましいところになる。鉄道敷設の関係から、鉄道駅は中心市街地からある程度距離があるところが多く、その整備の動向によっては、札幌や名古屋ほどではないにしても、中心市街地との商圏の取り合いを意識せざるを得ない。

「アミュプラザ」が立地した新幹線の鹿児島中央駅(旧・西鹿児島駅)は、郊外SCとともに三越の撤退(跡地に「マルヤガーデン」)を招いた天文館の地盤沈下に影響しているといわれており、同じく長崎駅エリアは、長崎大丸の閉店判断要因のひとつとなった。

九州新幹線は久留米市の中心市街地政策にも影

響を与えた。JR久留米駅が改築され、周辺は建設ラッシュとなり、マンションやホテルが数多く建設されてきた。2008年3月に決定された市の中心市街地活性化基本計画では、六ツ門町を中心に置いて、従来の玄関口だった西鉄久留米駅とJR久留米駅を結ぶ東西に伸びるエリアを中心市街地と位置づけた。

ライトレールの基点にもした富山駅は、今後、鹿児島と同様、新幹線が来ることになる。富山市の玄関口として整備を進める一方で、そこから「大和」が拡張移転した中心市街地に向かう市電を環状線にした「セントラム」にどう誘導するかの課題を負っている。

新潟市も、「大和」が撤退して空洞化が進む古町地区の活性化に向けて、新潟駅との間のワンコインバスが社会実験を経て運行されているが、市長はモノレールやLRTなどの新交通の整備を選挙公約に掲げた。

ただし、新幹線が停まるような県庁所在都市クラスでなければ、鉄道自体がもつ集客効果に大きな期待は持ちにくいわけで、中心市街地の集客を交通面から支えるには、バスを中心とした公共交通の維持、充実が不可欠になる。現状は、利用者の減少→本数の削減→利便性低下による利用者のさらなる減少→路線廃止といった悪循環の中にある。中心市街地活性化基本計画を見ても、自治体としては、路線バスを維持しようとの意識は高いが、コスト負担の制約を抱えている。

中心市街地のアンケートには、「駐車場の充実」の項目があり、無難な回答として票を集めるが、もちろんそれは、「駐車場があれば行く」という簡単な話ではない。ボリュームだけでなく、道路事情を含めて、郊外SC並みにアクセスのいい、まとまった駐車場を揃えること自体難しいのだから。

1-3. 大型化か専門店化か

1-3-1. 東京・大阪での百貨店大型化

大都市の百貨店が生き残りをかけて大型化を進めている。

東京では、2009年5月に（鹿児島三越閉店と同

日に）池袋店を閉店（→ヤマダ電機）した三越が、「銀座三越」を2010年9月に増床オープンさせた（※増築計画は敷地2,475㎡で、三越と地元33名の共同開発。本館との間の区道は廃止し屋根付き通路とした）。店舗面積を従来の1.5倍に拡大し、売上高（初年度目標630億円）で松屋銀座店（店舗面積32,000㎡・09年563億円）から地域一番店の座の奪取を目指す。

また、東京駅八重洲口の建替えて2007年に移転した「大丸東京店」は2012年夏の2期工事完了で34,000㎡が46,000㎡になる。

大阪では、「2011年問題」として括られるほどの増床計画が進行している。

すでに心齋橋では「大丸本店」が隣接するそごうを取得して09年11月に北館として77,000㎡に増床、難波の高島屋は2010年3月に増床オープンし56,000㎡から78,000㎡になった（全館グランドオープンは2011年3月）。

そして、2011年5月には大阪駅エリアの増床が控える。駅南側の「アクティ大阪」増築が3月に完了し、4月に、「大丸大阪梅田店」が約1.6倍（64,000㎡）に増床オープンし、続いて北側の貨物ヤード跡に「JR大阪三越伊勢丹」（50,000㎡）が5月に開業する。

加えて、2006年に着手された「阪急うめだ本店」を含む梅田阪急ビルの建替えてでは、2009年9月に南側の百貨店部分が先行開業しているが、2012年春には北側を含めた全面開業の運びになり、百貨店営業面積は84,000㎡に拡大する。「阪神百貨店」の南側にある「新阪急ビル」も、2013年にも解体に入る方針で、阪神百貨店を含む建替え計画も進行していく方向にある。

さらに大面積の計画が進行中なのが、日本一高い300mの「阿部野橋ターミナルビル」が完成する2014年春には、売場面積10万㎡という日本最大の百貨店「近鉄百貨店阿倍野本店」が登場する。

このような各エリアでの大規模な百貨店増床計画を受けて、以下の大阪商工会議所の中長期予測のニュースがある。

○ 大阪商工会議所が3月30日に公表した中長期予測によると、04年との比較で、2020年の売り場面積は45万㎡から70万㎡に54%増える一方、販売額（衣料品・身の回り品）は8%増に留まるとする。販売額は、百貨店の増床・出店が相次ぐ梅田地区で17%、天王寺・阿倍野地区で22%増えるのに対し、「通過駅にとどまる心齋橋の利便性が劣る」心齋橋・難波地区では10%減る見通し（日経2010・3・31）。

1-3-2. 東名阪での百貨店縮小・閉店

大型化を目指す動きが進む一方で、昨年は、東京都で「有楽町西武」（14,931㎡＝12月）と「吉祥寺伊勢丹」（20,758㎡＝3月）、名古屋市で「名古屋駅松坂屋」（16,521㎡＝8月）、京都市で「四条河原町阪急」（8,909㎡＝8月）が閉鎖された。

有楽町マリオンの西武有楽町店の後継は「ルミネ」に決まった。「吉祥寺伊勢丹」は10月に専門店を集めた「コピス吉祥寺」として再開された。

名古屋は栄エリアが名古屋駅エリアの追い上げを受けている。栄の松坂屋・三越・丸栄、名駅の名鉄が、老舗百貨店として「4M」と呼ばれていたが、名駅の名鉄本店・近鉄（近鉄パッセ）・松坂屋名古屋駅前店のラインアップに、1999年に竣工したJRセントラルタワーズ（240m）内に、2000年に「JR名古屋高島屋」が出店したことで、変化が生じてきた。

その後も2007年1月に名古屋ルーセントタワー（180m）、3月（商業棟）にはミッドランドスクエア（247m・豊田毎日ビル・商業施設～5階）、08年にモード学園スパールタワー（170m・三井ビルの再開発）と、駅前エリアに超高層ビルが相次いでオープンし、名駅エリアは乗換えエリアからオフィス、商業エリアに急速に変貌している。

今後も名古屋駅エリアの再開発計画はめじろおしで、リニア期待もあるこのエリアにオフィス集積が一層進んでくる。JR東海が2027年のリニア開通時に表玄関にすると表明した「名古屋新駅ビル」（2016年度竣工予定）のほか、隣接で一時は一体開発も構想されていた日本郵政の「名古屋中

央郵便局」再開発計画（41階・2013年竣工予定がオフィス市場の様子見極めで数年先送り）、三菱地所による「大名古屋ビルディング」と隣接するホテルロイヤルパークイン名古屋の一体的な建替計画（38階・190m・2012年着工～15年竣工）がある。

また、名駅と栄の中間の名駅寄りでは、納屋橋ルネサンスタワーズ計画（42階・170mのオフィス棟と39階・140mの住宅棟～09年着工～13年竣工）が、再開発組合（東京建物・東急不動産などが参加組合員）により進められている。さらに、名古屋駅南側に隣接する旧国鉄笹島貨物駅跡地では、「ささしまライブ24地区」開発事業の一つ。同地区内のA敷地（約1.7ha）のコンペにより、豊田通商、大和ハウス工業、日本土地建物、名鉄不動産による「グローバルゲート」（33階・19階の2棟）計画が、13年春竣工予定で進む。

このような中で、松坂屋が入っていたJR東海の「名古屋駅ビル」は、新駅ビルに向けて解体がはじまったが、松坂屋は新ビルへの再出店を断念し、2010年8月に閉店した。74年開店の松坂屋名古屋駅店は高島屋の進出もあって、2010年2月期の売上げは104億円と、ピークの1992年2月期の297億円の3分の1に縮小していた。

新駅ビルの商業施設になる1～14階の面積は11万㎡とされており、専門店のほか、高島屋が増床するとともに、ヨドバシカメラが優先交渉権を得ている。

一方、本館・メンズ館・ヤング館の3館合わせて64,548㎡を運営する名鉄百貨店本店は、経営効率化のため、「ヤング館」（11,440㎡）を2011年春に閉店し、ヤマダ電機を誘致することとなった。

「栄」対「名駅」の関係では、以下のようなニュースがあった。

○ 松坂屋名古屋駅前店の閉店セール効果が加わったとしても、8月の百貨店売上高は、はじめて名駅が栄を超えた（日経2010・9・2）。

○ 大垣共立銀行系の共立総研は、栄の地位低下に対して、その復興策のレポートをまとめた。名古屋駅から栄地区への地下鉄乗車人数が減少

していることなど、栄地区の地位低下を示すデータを提示した上で、「栄がこのまま何の対策も講じない場合には復興・再生は困難になる」と指摘。栄地区復興のため、栄の強みである道路など空間の広さを有効利用し、路上を歩行者に開放イベントなどを積極的に実施することや、オフィス集積が進む名駅との間の交通の強化などを提言している（日経2010・7・15）。

- 松坂屋名古屋店は2011年春から、3年間で約45億円を投じる改装に乗り出す。03年以来の大規模改装で「地域一番店」を守る（朝日2010・10・12）。

京都の阪急の跡には丸井の2011年春進出がきまった。7月にロフトが賃貸契約終了とともに転出したことから、ビルの老朽化も目立つ河原町ブレ（マイカル）が7月に閉店（跡地利用は未定）し、8月には阪急が閉店した四条河原町に対し、阪急と地下鉄烏丸線が交差するビジネス街の四条烏丸の元気が目立っている。

- 金融機関が並ぶビジネス街の四条烏丸エリアでは、旧UFJ銀行京都支店跡に複合商業ビルの「LAQUE四条烏丸」（4階以上はオフィス）が2010年11月にオープン、ブランドショップの路面店が開店したり、地下鉄構内の「コトチカ四条」にも首都圏の有名店が相次いで進出するなど、商業エリアとして活性化し、地下鉄の乗降客も増加している（京都2010・11・2）。

1-3-3. 専門店の導入

2009年5月に閉店した池袋三越の跡にはヤマダ電機が出店したが、京都でも2007年閉店の近鉄百貨店を取得したヨドバシカメラが、2010年11月に京都ヨドバシをオープンした。地下3階-6階のビルに建替え、地下1-3階を直営のマルチメディア京都とし、他はテナントを導入している。

2010年1月に閉店した「丸井今井室蘭店」は、店舗と駐車場の間の市道払い下げについて市の協力を得て、ヤマダ電機に売却された。また2009年9月に閉店した「札幌西武」もヨドバシカメラへの売却が発表されている。

百貨店がテナントとして入居しているケースや、売却可能なケースでは撤退判断となりやすいが、自社所有の場合では跡の利用が悩ましい。

そこで、ヨドバシカメラも京都で実施したように、集客効果を高めながら、リスク削減と自社売場の効率アップをはかるデベロッパー手法が登場している。

遡れば、1999年に新宿店を閉鎖した三越は、専門店「新宿三越アルコット」として再スタートさせるとともに、南館は大塚家具としているが、先にもあるように、名鉄百貨店ではヤマダ電機を導入、東京でも立川高島屋（25,160㎡）が2011年2月に、7-8階（売場面積4,000㎡）に大塚家具を入れる。

また、建物高さについて「銀座ルール」（56m以下）の再確認により、森ビルとの大規模再開発計

2010年の閉鎖百貨店

所在	百貨店	閉鎖日	後継
北海道	室蘭	丸井今井	1/20 ヤマダ電機(2011年夏予定)
福島県	会津若松	中合	2/28 会津若松商工会議所議所が本部移転の方針
新潟県	長岡	大和	4/25 市が1階を借り、振興組合による「物産PR館」を開設
	上越	大和	4/25 「イレブンビル」が2階の商業施設に建て直し計画(未着手)
	新潟	大和	5/25 1階の一部を新潟商工会議所が交流スペースで暫定利用
石川県	小松	大和	6/25 未定
東京都	有楽町	西武	12/25 JR東日本「ルミネ」(11年秋予定)
	吉祥寺	伊勢丹	3/14 商業施設「コピス吉祥寺」10月15日オープン
愛知県	名古屋駅	松坂屋	8/29 JR東海が新超高層ビルに建替え一隣接の高島屋が増床へ
	岡崎	松坂屋	1/31 市が新文化会館構想一地権者調整や再開発必要
京都府	四条河原町	阪急	8/22 「丸井」(11年春予定)

画(3案のうち最も高い案では190m)を断念し、た「松坂屋銀座店」(25,352 m²)は、あらためて建替え計画をスタートさせるまでの間ではあるが、2010年春に「フォーエバー21」を、そして11月には「ラオックス」をオープンさせている。

さらに、「近鉄百貨店」は、不採算店の桃山店(京都市)、桔梗が丘店(三重県名張市)について、直営売場をやめ、全館をテナントに貸し出す方針を固めた(日経2010・8・14)。

1-4. 百貨店閉店動向

2010年に全国で閉鎖された百貨店は、表のように、全国でこの10年では最多の11店とされる。

そして、店舗閉鎖の発表は2011年になっても続いている。

- 庄内唯一の百貨店、1950年設立の山形県酒田市「中合清水屋店」が2012年2月に閉店する。10年2月期の売上高は25億6000万円で前期比9.9%減。ビル所有会社のマリーン5が営業を継続する方針(日経2011・1・7)。
- 「福田屋」(日本百貨店協会非加盟)は、栃木店と真岡店の2店の2011年度中に閉鎖する(栃木店は2月27日に閉店)。1994年に本店を宇都宮市の郊外に移転、2003年には「インターパーク店」をオープンし、この郊外型百貨店モール展開は成功を収めたが、リーマン・ショック以降の消費減退やインターパークへの投資の重さから、支援不採算店の栃木店と、インターパークと競合する真岡店の閉鎖を決め、地元金融団の支援を受ける(下野新聞2010・7・24)。
- 諏訪地域唯一の百貨店、JR上諏訪駅前の「まるみつ百貨店」が、2011年2月に閉店する。リーマン・ショックなどの影響で来客者数が減少し、再建は不可能と判断した。1965年開店。91年度に売上高は89億円を超えたが、2003年度には31億円強に落ち、04年6月に会社更生法の適用を申請して再建をめざしていた(日経2010・12・22)。
- 「神戸阪急」が2012年の賃借経営更新期に撤

退が検討している(日経2010・11・8)。

- 市中心部のアーケード街にある「博多大丸長崎店」(8,428 m²)を7月末に閉店する。8割を自社保有しているため、新たな商業施設を検討するとしている。2010年2月期の売上高は49億2600万円。営業黒字を確保したものの、経常損益は赤字続きという。売上高は、過去最高の98年2月期(85億円)に比べ約4割減少した。2000年に同市元船町や長崎駅前に大型商業施設が次々オープン(※)し、「人の流れが駅前の新しい街へと変わった」。残されたライバルの「浜屋百貨店」もまた「危機感を持っている」という。また、「その上、県庁舎移転なら旧市街地の衰退に拍車がかかる」(毎日/西日本2011・1・25)。

※ 長崎港沿岸のウォーターフロント地域の再開発計画(ナガサキアーバンルネッサンス構想)の一環として元船町に建設された「夢彩都」がオープンした。(株)長崎ベイサイドモールが所有し、イズミが店舗を運営している。また、駅の改装と合わせて長崎駅に隣接して「アミュプラザ長崎」が開業している。

- 「都城大丸」(※大丸とは無関係)の「大浦」が民事再生法の適用を申請、都城市と小林市の店舗を1月4日に閉店した(日経2011・1・5)。

百貨店以外でも、「大分パルコ」の閉店が伝えられた。

- 「大分パルコ」(地下1階-7階・店舗15,000 m²)が、2011年4月末までの賃貸契約を更新せず、1月31日に33年間の歴史に幕を下ろした。入居テナント80店舗のうち、14店舗が大分フォーラス、2店舗がトキハわさだタウン、各1店舗がパークプレイス大分とトキハ本店に移転。5店舗が路面店としてオープンする。08年2月オープンの「大分ロフト」など32店は県内から完全に撤退する。(読売2011・1・31)。

ビルを所有する大分開発は、2011年3月の商業施設再オープンを目指していたが、新テナン

ト誘致不調などから、5-6階部分をオフィスに変更、コールセンターを誘致する方針を決め、県に誘致企業探しや各種支援策などで協力を要請した。8-12階は大分第一ホテルが入居しており営業を継続する（日経2010・12・15）。

2. 地方事情

2-1. 選択と集中

環境変化に対応していくには体力が必要になる。そして、体力に限りがある以上、生き残りには選択と集中が必要になる。

伊勢丹との統合後の三越は池袋店などの閉鎖を進め、銀座店を拡張した。有楽町から撤退した西武は、渋谷店のリニューアルに乗り出す。梅田再開発とともに博多駅出店を進めている阪急は、京都を閉鎖し、神戸からの撤退も検討している。

変化にさらされている百貨店業界の中でも、特に、商業集積からも交通面からも広域集客が期待できない地方百貨店は、消費構造の変化で既に体力を消耗しており、リーマン・ショック以降の消費後退がさらにダメを押してしまった。

地方百貨店に限らないが、店舗のリニューアルは、費用負担に加えて、工事期間中の減収を伴う。店舗数も少なくその補完をしにくい地方百貨店では、リニューアルによる競争力強化も容易ではない。また、拡張についても投資が必要だけでなく、隣接地での開発機会にめぐり合わなければできない。結果、小規模、老朽化のジレンマから抜け出すことができないという悪循環にはまる。

生き残りには、不採算店を捨てて、採算店に資金と能力を集中させるしかなくなる。新潟を中心に2010年に4店舗を閉鎖した「大和」の戦略もこの方向になる。

「大和」は2010年4月に新潟県の長岡店(5,185㎡)と上越店(6,472㎡)、6月に新潟店(20,930㎡)と石川県の小松店(14,170㎡)を閉鎖し、7店舗体制から香林坊店(香林坊アトリオ=30,625㎡)、富山店(総曲輪フェリオ=32,048㎡)、高岡

店(御旅屋セリオ=19,877㎡)の3店舗体制に縮小した。

大和は2009年2月期単体決算で創業以来初の営業赤字を計上しており、2009年10月の4店閉鎖発表の場では、「会社存続のため、4店の閉鎖という苦渋の決断をした」とし、凍結していた設備投資も再開するとした。香林坊、富山、高岡は2009年2月期決算で、それぞれ営業黒字を確保。さらに各店が入居するビルの設力が、香林坊が1986年、高岡が1994年、富山が2007年と新しく「耐震性も含めハード面の投資が比較的少なくすむことが、存続を決めた理由の一つ」とした(北日本2009・10・16)。

富山店は近隣の再開発ビル計画に乗ることで、規模拡大と店舗老朽化問題の解消ができた。百貨店としては小規模の長岡店や上越店はともかく、新潟店は老朽化も災いしている。

○ 前身の万代百貨店を含めると73年の間、新潟市民の暮らしと共に歩んできた大和新潟店。2010年2月期の売上高はピーク時の35%の水準にまで落ち込んだ。赤字は10年近く続いた。

老朽化が進んだ施設の集客力は弱く、客離れを止められなかった。今も戦前の建物を一部使用するなど老朽化が進み、店内は通路の狭さや内装の古さが目立った。経営体力不足で改装に踏み切れず、それが客離れにつながる悪循環となった。高級感を出して他社と差異化するにも「海外の高級ブランドは出店する店を選ぶ」ため、ブランド誘致が難しく、一流ブランドの店がなかった(日経2010・6・26)。

なお、香林坊本店と並ぶ基幹店となった富山店については、その拡張移転が「西武」の撤退につながっている。西武(13,008㎡)と移転前の大和(14,804㎡)は、市電通りの西側に街区を挟んで立地し、中心市街地の2核を形成していたが、総曲輪通り南地区第一種市街地再開発事業による「総曲輪フェリオ」に大和が移転を決めたことで、店舗面積が狭い西武は、その移転を待たず06年3

月に閉店した。大和は2007年9月に移転開業している。

「大和」とともに閉店が話題を集めた北海道の「丸井今井」は、基幹店が厳しい状態での再建となっている。札幌市大通エリアの札幌本店(44,064㎡)が、JR札幌駅ビルに2003年3月にオープンした「大丸札幌店」(45,000㎡)に、2009年に地域一番店の座を譲っている。「丸井今井」は2009年1月に民事再生法適用を申請し、小樽(2005年10月)、苫小牧(2005年10月)、釧路(2006年8月)、旭川(2009年7月)、室蘭(2010年1月)を閉め、札幌本店と函館店のみ継続し、「三越伊勢丹ホールディングス」の下で再建を目指している。

また、「井筒屋」は2007年3月末の博多店閉鎖を皮切りに、福岡地区の店舗を見切って、関門地区へのシフトを急速に進めている。2009年2月末に久留米店を閉鎖、2009年6月末に博多店の代替サロン・ド・井筒屋も閉鎖、09年8月には飯塚店も閉じた。その一方で、2008年10月に山口店、2009年3月にコレット(小倉伊勢丹跡)を出店、本店(小倉北区)、黒崎店、宇部店、山口店(山口市=山口井筒屋)、コレットの5店舗体制とした(関門通信 2009・7・7)。

2-2. 地方百貨店閉店その後

2010年の百貨店閉鎖一覧にも見られるように、特に地方圏では百貨店閉鎖跡地の商業利用は容易ではない。今や百貨店跡に百貨店が入る市場環境ではなくなっている。旭川市で丸井今井が撤退したことで、一旦撤退を発表した西武が撤退を思いとどまったというような、経営戦略では打開できない市場縮小下での消耗戦が進行している。

地方圏では長期間閉鎖状態が続いたり、再開する場合でも1フロアに食品スーパーが入り、他は行政施設に期待するといったケースが見られる。

三越が鹿児島天文館エリアから撤退した後、地元の丸屋本社が複合商業施設「マルヤガーデンズ」として再スタートさせたケースは、むしろ珍しいケースで、ヤマダ電機への売却が決まった大和室蘭店などを除き、再開に苦労しているところ

が多い。

2-2-1. 鹿児島三越→「マルヤガーデン」

丸屋は、「山形屋」に対抗するため1973年に三越の資本を受け入れるまでは、自力で百貨店を営業していた。1983年に「鹿児島三越」に名称を変更し、95年には190億円のピークに達したが、鹿児島中央駅の「アミュプラザ」(2004年・JR九州)や「イオン鹿児島SC」(2007年)の影響もあり、三越は2009年5月に営業を終えた。

土地建物の約6割を所有している丸屋本社は、「暮らし・にぎわい再生事業」による国と市の5億2420万円の補助を受けて改装し、76のテナントを入れて、2010年4月に再スタートを切った(三越の保有分は丸屋本社が賃借)。

地元企業が、天文館地域の活性化を意識した行動として評され、この施設は2010年度のグッドデザイン賞をまちづくり・地域づくり部門で受賞した。各階に交流スペース「ガーデン」を設け、地域に活動の場を提供していることで、「地域で育てるこれからの商業施設の在り方を示唆した」点が評価された。

2-2-2. 丸井今井閉鎖5店舗の動向

閉鎖5店舗のうち、店舗として動き出すのは室蘭店と旭川店のそれぞれ跡地。最後に閉鎖された室蘭店はヤマダ電機による取得が決まり、旭川店も極東証券のファンドが取得、市も2フロアを使用して2011年4月にも商業施設として再開する。

- 旭川店は、2009年夏の入札が不調に終わった後、ハスコム(旭川市)も買収に名乗りを上げたが、マンションを含む構想のため、商業施設としての継続を前提とした極東証券が組成したファンドへの売却が決まった。市は6-7階を賃借して、子ども向け読書活動スペースや国際交流センター、結婚相談室、高齢者大学などを開設する方針(日経 2010・11・27/12・9)。
- 苫小牧店はゼウス(札幌市)が専門店ビル「ゼウスシティ」を06年10月に開店したが、営業

不振から07年8月には売却され閉店している。

- 小樽店は小樽グランドホテルなどが入った複合施設となったが09年に閉鎖され、2010年4月に管理する「小樽開発」が自己破産を申請した。
- 釧路店は転売先が差押を受けている。

2-2-3. 大和閉鎖4店舗の動向

4店舗のうち、長岡店と新潟店の一部のみ、行政絡みで利用されているに留まる。また、富山店の跡地は地権者による再開発ビルの図面が出来上がりがつつある。

- 新潟店は、市が中心市街地の賑わい維持のため1-2階を開け、1階の「ふれ愛古町」(ワークショップやコンサートスペースなど)と2階の「なかなか古町」(証明書・パスポートコーナー、短期間保育室、育児相談室、プレイルームなど)の家賃などを負担している。

大和は2011年2月4日の記者会見で、「売却先を探したが、価格や業種などで折り合いがつかず、昨年11月に断念した。権利を持つ2社と再開発を進める方針で合意した」と発表した。再開発の内容やスケジュールなどは、現時点では「白紙」とし、大和自身は再開発の運営主体にならないとした。再開発の具体的な中身が示されなかったことから、市は予定通り「ふれ愛古町」を3月末で終了。「なかなか古町」も移転先が見つかり次第撤去する(読売2011・2・5)。

- 長岡店は地下1階-6階・延べ床7,991㎡の建物で、設備を含めて老朽化しており、耐震改修、避難・消火、空調等の大規模改修が必要になっている。1階部分を市が大和から借り上げ、8月に物産PR館「カーネーションプラザ」を開設した。大和は売却方針だが見通しはまだ。
- 長岡駅エリアでは、「フェニックス大手」再開発事業が進んでおり、西地区の「アーバンプレイス長岡」(1階=商業施設、2-3階=子育て支援施設で、4階-18階=マンション62戸)が2009年6月に竣工、東地区のうちB棟は09

年12月に完成し、第四銀行・長岡コンサルティングプラザがオープンした。2011年3月完成予定のA棟は1-2階が商業施設、3-9階はマンション、C棟は1階が商業施設、2-8階が市役所関連施設。

また、旧厚生会館跡地では、東棟(新市役所)、西棟(議場や市民協働センターなど)、4,500人収容のアリーナからなる「アオーレ長岡」の建設が、2012年1月オープンを目指して進められている。

市役所進出に対する期待効果を背景に、中心市街地で空き店舗・事務所が07年の309軒から189軒に減ったが、新規出店のほとんどは飲食店で、物販は少ない。また、市は空き店舗の1階部分に出店する業者には1年間、賃料や改装費を補助するが、2階以上の出店は補助対象にしていなかったため、2階以上のテナントはまだ空きが目立つ(毎日2010・11・9)。

- 上越店(B1-6階のビルの7割)は、運営会社が、国や市の支援を受け解体した後、2階程度の低層の商業施設を新築する方針だが、解体に至っていない。市は、中心市街地活性化基本計画で、2002年に長崎屋が撤退した旧高田共同ビル跡と大和を核に、400mの「2核1モール」による商店街再生を目指す青写真を描いていた。

旧高田ビル(敷地3,100㎡)は、複合ビル(1階=スーパー・2階=飲食・1-5階=駐車場・5階に公共公益施設・6-16階=マンション55戸)を計画しており、マンション販売は、特定事業参加方式で「マリモ」(広島市)に決定。

- 小松店は西友から小松西武になり1996年に閉店した後を継いだもの。小松駅前最大の商業ビルとして、駅前活性化のために、石川県の大和を招聘した。跡地利用はまだ決まらない。隣接の市営駐車場(300台)も稼働率が大きく低下し、市開発公社は対応に苦慮している。
- 移転した「大和富山店」跡地の再開発事業の都市計画決定が了承された。地権者による西町南地区市街地再開発準備組合が9階建て、延べ

床 27,000 m²の複合ビルを建設する。業務施設には富山第一銀行本店が入る。市は現代作品が中心のガラス美術館と城趾公園から移転する図書館を関連づけて整備するが、公文書館は、設置を見直す可能性があるとした（日経 2010・9・17）。

2-2-4. その他の最近の主な動き

- 「札幌西武」(2009年9月閉店)の駐車場はトヨタレンタリース札幌に(日経 2010・4・29)、また「札幌西武」自体はヨドバシカメラが取得する(日経 2011・1・6)。
- 2001年に倒産した「正札竹村」のビル3棟を、大館市が「老朽化で壁面崩落の危険」から買い取り、真ん中の旧館を解体して路地として、大町商店街振興組合に10年間無償貸与、振興組合は経済産業省の補助を得て、「ハチ公小径」として屋台村や巨大スクリーンを併設したイベントスペースを運営する(読売 2010・3・4)。
- 2005年に閉店した「さくら野百貨店福島店」跡は、2010年11月に、ホームセンターのダイユーエイトが1-2階に食品スーパーやドラッグストア、ペットショップなどの都市型複合店を、4階には福島市が「アクティブシニアセンター」を開設し、映画館などが営業を続けていた5-6階とあわせ、残るは3階のみとなった。
- 会津若松市の「中合会津店」跡地問題で、跡地への本部移転を計画する会津若松商工会議所などでつくる同市中心市街地活性化協議会は、移転案を中心市街地活性化基本計画に位置付けるよう求める意見書を市に提出した。商議所が跡地と建物を取得し、解体後に2階建ての建物を建設。同商議所本部や商業施設、公共スペースとして会津ゆかりの作家・故早乙女貢氏の記念館などを設ける(毎日 2011・2・4)。
- 2001年に経営破綻したJR浜松駅近くの「松菱百貨店」については、2007年7月に、最大地権者のアサヒコーポレーション、大丸、浜松市が「大丸浜松店」出店で基本合意していた。しかし、一部地権者が反対し、2008年9月には三者合意が白紙となった。市は2004年度以降、計1億4400万円の再開発補助金を拠出していたが、08年度からは支出を止めた。2009年1月に大丸は出店をとりやめ、大丸に代わる出店者が見つからないまま推移している。
- 名古屋鉄道の子会社「名鉄協商」(名古屋市)が所有する「岐阜メルサグルメ館」(2009年閉鎖)を、羽島市の賃貸マンション建設・管理会社「アクシス」が買収した。同社は、2011年秋をめどに衣料品店や飲食店などが入る商業施設の開業を目指す。柳ヶ瀬地区の重要課題となってきただけに、関係者は大きな期待を寄せている(毎日 2010・12・24)。
- 「高知西武」は1991年の126億円をピークに売上は下落傾向をたどり、の「イオン高知SC」(2000年12月開業)も影響して、2002年12月に閉店し、05年11月によりやく解体工事に着手された。オーナーズ・ブレーン(大阪市)が跡地の約7割を取得し、2007年7月にファッションビル建設を打ち出したが、景気低迷などで09年6月に撤退を表明、11月にアーク不動産(大阪市)に売却、そこから延田エンタープライズ(八尾市)が土地を賃借して、地下1階を商業テナント、1階をカフェとパチンコ店、2階より上を駐車場とする計画が動き出した。2010年7月に着工、2011年4月竣工が予定されている。
- 井筒屋は、2009年2月末に閉店した子会社の久留米井筒屋の土地4,230m²を久留米市の第三セクターのハイマート久留米に6億8900万円売却する。ハイマート久留米は、市や周辺地権者と活用策を検討する(日経 2010・12・29)。
- 久留米の井筒屋跡近くのダイエー六ツ門店跡で「くるめりあ六ツ門」が開業する。地下2階-6階で、店舗部分の延べ床26,000m²。2005年11月のダイエー閉店後、シャッターが下りたままになっていた。飯塚市の不動産会社「ティーティーエス企画」が改修し再開する。2010年7月にオープンするのはスーパーマーケットや飲食店などが入る地下2階~2階で、10月末に

は、3階＝バイキングレストラン・多目的ホール、4階＝クリニック、5階＝市立図書館・子育て支援施設、6階＝サテライト・キャンパスが入居し、10月末にグランドオープンする（毎日 2010・6・12）。

- 「別府近鉄」跡地の複合マンション建設事業が、ようやく動き出す。2005年に本多建設（宇佐市）が取得し、別府市中心市街地活性化の3大プロジェクトのひとつとして、19階建て370戸の住戸と店舗を計画していたが、景気悪化で着工が遅れていた。このほど、15階建て105戸を1期に、2期に区分した計画を策定し、地元説明に入る（毎日 2010・12・25）。
- J・フロントリテイリングは2008年10月に閉店した「横浜松坂屋」跡に、新商業施設を11月にも開業させる。地上3階建てのビル（5,000㎡）を建設し、総菜店などを入居させる方向で調整している。当初、低層階に商業施設、高層階にマンションかホテルなどが入る複合施設を計画していたが、08年秋以降の急速な景気悪化を受けて、当初の計画を断念。投資負担が比較的小さい低層階の商業施設へ規模を縮小した（日経 2011・2・4）。
- 2010年5月に閉館した「さいか屋横須賀店」の大通り館閉館を一条工務店が分譲マンション用に取得（神奈川新聞 2010・12・18）。

2-3. 住宅地の拡大と中心市街地

2-3-1. 人口の郊外展開

各自治体が作成した「中心市街地活性化基本計画」には、人口の郊外化と、中心市街地の人口減少・高齢化の指摘が広く見られる。

- ◇ 例えば、人口の郊外展開について、青森市の基本計画を見ると・・・

『これまでは、人口増に対応するために郊外部に多くの住宅地や商業地の開発を進めてきた。本市の人口は、昭和40年代以降の人口増加に伴い、次々とインフラ整備が行われ、郊外部に多くの住宅地や商業地の開発を進め市街

地が拡大した結果、市街地の中心部では人口が減少し、歩行者通行量についても商業機能の衰退を裏付けるように総じて減少し、中心市街地の深刻な空洞化が問題となっている。

具体的には、昭和45年から平成12年までの30年間で中心市街地を含む既成市街地から郊外部の新市街地へ約1.3万人の人口が流出し、郊外部全体で約7.1万人が増加した。

また、既成市街地にあった公益施設のうち、昭和45年に卸売市場、昭和56年に県立中央病院、平成5年に県立図書館が郊外部に移転し、これと時期を同じくして人口の郊外流出や自家用自動車の普及、更には郊外部で大型ショッピングセンターが相次ぎ開業するなど中心市街地の空洞化を一層進行させた。』

- ◇ 中心市街地の高齢化について、富山市の基本計画では・・・

『市全域の人口はほぼ横ばいだが、中心市街地は、平成7年の27,233人が、平成18年には24,099人と88%に減少している。

中心市街地の世帯数は、平成14年以降増加しており、平成7年の2.62人/世帯から、平成18年には2.27人/世帯と、市全域の2.70人/世帯と比べて世帯分離が進展している。

中心市街地の65歳以上の高齢者の割合は高くなっており、平成18年には29.1%と3.4人に1人は高齢者となっている。富山市全域の21.7%と比べて高い。』

住居面積など居住環境の必ずしもよくない中心市街地から世帯分離し、郊外に開発された住宅地に、子育て世代が転居していくという、住宅事情の改善に向けたパターンが、かなり一般的に進行している。

東京圏のような広範囲のドーナツ化は、東京に集まる鉄道網を前提にして成立しているが、人口規模の小さい地方圏の都市ほど、郊外居住はモータリゼーションの進展に依存するところが多い。

郊外に展開したファミリー層の、生活の利便ニーズに応えたのは、バイパス等の道路整備ととも

に、郊外住宅地の外縁部のロードサイドに展開した大型店舗であり、さらにその外側に中心市街地の商業集積を超える規模で出現した、大規模ショッピングセンターだった。ワンボックスカーに家族を乗せて出かける先は、これらの車型大規模商業施設となった。

『中心商業地区における商店街の業種構成は、書店、CDショップ、映画館といった時間消費型施設に関しては、利益率が低く大きな営業面積が求められていること、飲食店に関しては、家族やグループが気軽に利用できる大型駐車場確保の容易さから、いずれも郊外型店舗が主流となり、中心商業地区における出店意欲が薄れた結果、衣料、雑貨中心となっている。・・・「飲食機能」や「時間消費型機能」を有する施設の整備を検討していくなどの、賑わい拠点づくりを図っていく必要がある。』＝富山市

『戦後、本市では、「マチへ行く」と言えば、中心市街地へ行くという意味があり、休日には「マチ」へ出かけて一日過ごすのが、市民の娯楽になっていました・・・』＝高松市

東京を含めて、デパートが娯楽だった、連れて行かれる子供にとっても、大食堂や屋上の遊園地が楽しみの時代。多くは呉服店からスタートして「百貨店」に進化したデパートは、時代に合わせて賑わいの場を提供する努力をしてきた。

行動範囲が大きく拡大し、行動が多様化し、娯楽や買い物も専門化していく中で、デパートの役割もまた変化してきている。今、屋上の遊園地もほとんどなくなった。

2-3-2. 都市型スーパーの消滅～大分市の例

大分市に今も、売場面積 42,564 m²の本館のほか、にトキハ会館を隣接させる「トキハ」が、戦後再開したのは1949年で、1954年にはバスターミナルを組み込むなどの拡張もされた。

大分エリアが大きく発展するのは、1964年の新産都（大分・別府・杵築の3市と日出・野津原・

挾間・庄内・湯布院・佐賀関・犬飼町の7町）指定で、人口増を見こして、中央マルショク鶴崎駅前店（大分市・64年）、別府丸食本町店（66年）が開店した。トキハも、70年にトキハインダストリーを設立し、総合スーパーの展開を始める。

大分市の人口が急増する中、大分市中心部にも長崎屋（71年）、ダイエー（73年）、ジャスコ（73年）、ニチイ（73年→サティ）、西友（74年）と、全国区の手が、ビル型のスーパーを展開し、トキハも百貨店の増築で対抗した。

しかし、人口の郊外化に応じて、スーパーの役割は郊外店に移り、中心市街地のスーパーは専門店に役割を変える。まず1977年に西友が「大分パルコ」に変わる。そして、1993年にジャスコが専門店ビル「大分フォーラス」（百貨店のトキハとともに現存）になった。

一方、長崎屋（＝大分シャルに転換後解体→パチンコ店パチンコ店・ゲームセンター）とダイエー（→NTTドコモビルに建替え）は撤退する。

ダイエーが撤退した2000年1月段階で、サティが中心部に唯一、スーパーとして残った。

大分市の郊外型S Cは、2000年12月にオープンした「トキハわさだタウン」が最初で、トキハ初の郊外型百貨店のわさだ店と、系列のトキハインダストリーのスーパーを核店舗とする。続いてジャスコをキーテナントに、福岡地所系の「パークプレイス大分」が2002年4月オープンした。

大分市の中心市街地活性化計画（2008年7月～13年3月）の資料によると、中心市街地の売上は97年の1,478.8億円から、長崎屋とダイエーの撤退そして郊外2 S Cのオープンを経た2002年には1,096.6億円に急減しており、04年には更に落ち込みが進み872.5億円になっている。06-07年には中心市街地が2.4%の減少に対し、2つのS Cは0.5%増加に留まっているとして、活性化計画の目標年次の12年にはこの04年水準である880億円を目標に設定した。

その計画の前提になっていた「大分サティ」と「大分パルコ」がともに閉店してしまう。

「大分サティ」（12,844 m²）の閉店は2009年3

月で、その跡は、8階建ての3階以上の解体という縮小を経て、2010年10月によりやくスーパーの「トキハインダストリー若草公園店」がオープンした。

「大分パルコ」は2010年2月に、2011年2月末での閉店を発表した。2010年2月期の売上高は40億円の見込みで、ピークの92年2月期の116億円の3分の1となり、05年2月期以降、毎年数千万円の営業赤字が続いていた。8～12階に大分第一ホテル（08年6月リニューアル）が入っているこのビルを、「大分開発」は商業ビルとして再オープンさせる目論見だったが、テナント探しが難航、5～6階に企業のコールセンターを誘致する方針に変更し、県に誘致企業探しや各種支援策などで協力を要請している。

「大分パルコ」閉店のニュースの中のインタビューでも、「最近福岡県の天神地区や佐賀県のアウトレットモールにも足を延ばす。休日の高速料金が千円になったことが大きい」といった反応が紹介されている（西日本新聞）ように、道路事情の変化で、競合エリアが拡大している影響も見られる。

そのような、中心市街地にとって厳しい情勢の中で、大分駅ビル構想に期待をつなぐ。

2-3-3. 大型店の消滅～酒田市の例

山形県酒田市は、中心市街地に百貨店の中合清水屋、そこから直線1km弱のJR酒田駅前に再開発ビルに入居したジャスコ（6階・店舗面積10,600㎡）と山形交通のバスターミナルがある駅北300mほどのダイエー（3階）を商業の核にしていた。

しかし、ジャスコは97年8月に撤退、ダイエー酒田店も経営改善計画の一環として、2005年8月に閉店した（2007年にパチンコ「マルハン」）。

ジャスコの入っていた建物は、使用に耐える状態ながら利用者が決まらないまま、2002年に解体され、高層ビルを計画した地元企業が2006年に倒産、市が3億8,600万円で2007年に土地を取得している。2010年に再び地元企業が共同で会社を設

立し、隣接地を含めたホテル（隣接の東急インの後を引き継いだ地元ホテルの移転）・店舗・住宅の複合ビルが計画され、市も調査費を計上するなどの支援を行っている。

そのような中で、中心市街地の唯一の百貨店、中合清水屋が2012年2月閉店を発表し、駅前を含む酒田市の中心市街地エリアから大型店がなくなってしまうことになった。

酒田市中心市街地活性化基本計画に、歴史が書かれているが、物流の主流が水運だった時代に、酒田市は最上川～日本海の水運により繁栄した。

最上川は、置賜（米沢）－村上（山形）－最上（新庄）－庄内（酒田・鶴岡）を流れ下る。河口部の酒田は日本海の水運との結節点となった。戦国時代に、最上氏や南部氏などの物資調達や軍役をはたしていた商人が、最上川の氾濫を避けて左岸（南側）から右岸（北側）に町割りをして移り住み、堺と同様な自治都市を形成した。

江戸時代に、最上川を川船で下って集まる天領や諸藩の米蔵も建てられ、米座も開設される。1672年の西廻り航路開発で、西の物資と、東北内陸部の米や紅花などの流通拠点として、西の堺とならび江戸期を通じて繁栄する。

明治以降、帆船から汽船に主流が移り、水深の浅い酒田港は大型船に対応できず、一方で1914年には鉄道が奥羽本線に接続、25年には羽越本線も全通したことで、輸送は鉄道にとって代わられる。

港町再生を目指して大正年間からはじまった河口改修と酒田築港を通じ、1937年には大浜埋立地に鉄興社大浜工場が誘致企業第1号として操業以来、花王や東北電機鉄工などの関連企業が次々に立地し、東北屈指の臨海工業地帯が出現する。

一方、（本題の）中心市街地については、自治都市以来の本町（現・市役所など）、中町（現・中合清水屋など）といった港から続く街割りが残っており、明治期には、本町通りを中心に郡役所・町役場・郵便局・電話局・警察署・学校などの都市機能の集積が図られている。

大正期に入り、1914年に町の東側外縁を鉄道が

通り、酒田駅開業に伴い、駅と中町との間の沿道に町並みが形成され、それが中町まで続き、現在の中心市街地エリアとなっていた。

戦後の人口（国勢調査）は、1960年の97,671人が、1980年の102,600人（※国勢調査人口でのピーク）と、その増加はあまり大きくないが、居住環境改善を目指した転居や世帯分離のための住宅ニーズは旺盛で、今日までに、土地区画整理事業等により886.1haの宅地が造成された。

これに伴い、DID地区は、1970年には8.6km²・人口密度6,593人/km²と比較的高密度な市街地が形成されていたが、05年には面積16.69km²・人口密度3,881人/km²となっており、DID面積はほぼ倍増、人口密度は半分近くまで下がった。最上川と鉄道の間にはほぼ収まっていたのが、四方に拡大、最上川左岸、鉄道以東バイパスも越え、南はバイパスまで拡大してきている。

1990年と2005年の国勢調査人口を比較すると、全市では4.3%の減少にとどまるなか、中心市街地の人口は4,262人から3,097人に27.4%減少している。世帯数も減っており、高齢化も中心部で大きく、若年層の郊外への流出が進んでいる。

住宅地の郊外化やモータリゼーションの進展などを背景に、鉄道依存度は急速に低下した。酒田駅の乗車客数は1966年度の3,500,689人のピークから、07年度には615,390人にまで減少している。

酒田駅前エリアには1975年に再開発ビルにジャスコが出店、また酒田大沼（84年閉店）跡にはダイエーが出店し、駅前商業エリアを支えてきたが、両店とも撤退した現状では、駅前の歩行者・自転車交通量も、94年と比べ、05年は7割減った。

ちなみに、ダイエーにあった庄内交通のバスセンターも廃止され、高速バスの乗り場は、酒田駅ではなく、専用駐車場があるジャスコ酒田南店になっている。JR酒田駅の駅駐車場は61台のみで、鉄道と自動車との連携はしにくい。

1976年の酒田大火で22.5haが焼失し、区画整理と市街地再開発により、2年6ヵ月で復興させた中町などの中心部では、大火復興の基本計画で、「本市の車保有台数は1世帯当たり1.13台で県

下ではトップクラスにあり、今後益々の車の増大を見込み」、従前の3倍の963台（79年6月時点）の顧客用駐車場を実現した（※「復興の歩み」＝市）が、それでもジャスコ酒田南店の1,600台には及ばない。

東西3km－南北6km程度のさほど大きくはないDIDエリアでも、自家用車利用は日常になっている。

1972年度に供用が開始された国道7号の酒田バイパスは82年度に4車線となり、山形中央自動車道も2001年8月に酒田みなとICまで（※無料実験区間）つながっている。

この国道7号バイパス沿い、DIDエリアの南端に94年に開店したのが「ジャスコ酒田南店」（15,408m²・1,600台）で、次いでDIDの北東端に95年に「ロックショッピングタウン」（10,091m²）、そしてその隣接に2008年に「ホームセンタームサシ」（増床→11,511m²）がオープンしている。いずれも、DIDエリアの外縁部に当たる。

さらに、中心市街地对市街地外縁部の争いは、隣接する三川町の国道7号三川バイパス（全線開通は2003年9月）沿い、酒田市の中心市街地から直線で12km程度の距離に、2001年に「イオン三川ショッピングセンター」（駐車場3,300台）が進出したことで、より厳しい状況を迎える。

追い討ちをかけるように、2005年にイオンの隣接地に「アクロスプラザ三川」と「ル・パークみかわショッピングスクエア」が相次いで開店し、イオンと合わせた開発面積32ha（全国2位）の、超大規模商業ゾーンが出現、酒田市と鶴岡市を含む庄内地方の商業地図を大きく塗り替えた。

10万人規模の酒田市では、その中心市街地は、商圈人口25万人を想定する「イオン三川SC」の品揃えとの競争だけでも容易ではない。加えて、モータリゼーションの進行とともに平面的に郊外に拡大した住宅地に住むファミリー層にとって、道路アクセスと駐車場に弱みがある中心市街地に買い物に出向くより、外側に向かう方が、はるかに利便性が高い。

市内では、民間事業者による市内乗合バスが14

路線運行されている(※08年4月＝中活計画時のデータ)が、高校生の減少も加わって、各事業者とも、乗客数は減少基調にあり、それによりさらに減便され、利便性が一層落ちるといった悪循環にあると認識されている。

市は1998年から福祉乗合バス(「るんるんバス」＝08年4月で15路線・100円)を白ナンバーで運行しており、中活計画の中でもその運行拡充を掲げているが、現状の評価としては、「中心市街地及び観光施設への誘客に大きく寄与している」とするものの、「個店の売上増加にまで結びついていない」とする。

そして、市としては、郊外大型店との直接的対抗ではなく、「街なか観光」推進のためにも、中心市街地を支える「街なか居住」人口の回復、増加で、足元固めを図る方向を打ち出している。

2-3-3. 「街なか居住」

「街なか居住」については、中心市街地活性化推進計画のなかでも大きな項目として掲げられており、国による各種の助成策も講じられている。

中心市街地が商業並びに業務型で特化していけば、中心市街地から住宅が経済的に排除される。地方都市でも、中心市街地の地価が相対的にまだ十分に高かったころ、より広い住宅を選択するには、地価が安い郊外に転出することが、当然の行動だった。木造戸建て住宅が主流だった日本の市街地は、郊外へと平面的に拡散していった。

住宅の拡大が困難だった中心市街地の親世帯から、子供世帯が分離独立し、郊外に居を構えた。その結果が、今の中心市街地の高齢化になって残っている。

『中心市街地の・・・世帯数は細かな増減があるもののほぼ横ばい傾向が続くのに対し、人口については減少傾向が続いていること、高齢者数は横ばいであるのに対し、若年層の人口減少によって高齢化率が上昇していること、市全体に対して高齢者のみ世帯や世帯人員が2人以下の世帯の割合が高いことから、中心市街地の世

帯から若年層が独立して中心市街地以外で別世帯を構え、高齢者世代が残って住んでいるという構図が浮かび上がります。』＝米子市

そして、住宅の郊外への拡散に伴って、中心市街地の活力が低下して地価が下がっても、中心市街地が空いたままで、住民が戻ってこない。

東京で進行した住宅の「都心化」は、郊外に広がりすぎた住宅地の巻き戻しではあるにしても、「都心」部の地価の下落と、集合住宅居住の日常化が背景になっている。マイカーより便利な公共交通ネットワークを持つ東京は、「都市型」居住に舵を切った。

一方、地方都市では、郊外部の拡大は東京に比べればはるかに小さく、依存できる公共交通の厚みも乏しいことから、マイカーに依存した郊外での戸建て居住のメリットが依然大きい。それでも、中活計画にマンション建築が始めているとの記載がある都市もでてきてはいる。

『分譲マンションについては、昭和58年から平成4年までの間に16棟(935戸)建設されましたが、その後平成14年まで建設の動きはありませんでした。しかし、平成15年からは、再び中心市街地内にマンションが建設されるようになり、現在建設中のものも含め6棟(375戸)が建設されています。』＝弘前市

『平成18年までは、(中心市街地の)人口・世帯数も同様に減少していたが、平成19年以降は、まちなか居住再生事業等に伴うマンションの立地などにより、人口は約190人、世帯は約160世帯の増加に転じている。』＝甲府市

地価公示でも、商業地の地価がマンション用地としての価格で下支えされているとの解説が見られる。商業・業務用地としてより、集合住宅用地としての方が価格を出せるほどに、商業地の経済活動は鈍っており、ニーズの転換が進行している。その結果として、中心市街地の地価維持には、集合住宅事業の成功が不可欠になってきている。

閉鎖された商業施設の跡地開発でも、減退した商業ニーズの中で容積を消化するためには住宅ニーズの有無が大きく、住宅事業が成立しない場合には、公共施設を組み込んで、公的支援により支えるか、容積率を余して建物を小さくするかといった選択が求められるようなことにもなる。

業務機能を中心に高い指定容積率を上回る容積使用を実現している東京都心区のようなことは、地方都市ではできない。そもそも、大都市の都心部でもない限り、商業施設の需要は1階をはじめとする低層階が中心で、高さを価格評価に反映できるのは住宅ということになる。

「コンパクトシティ」といっても、ダウンゾーニングでもして、中心部の商業・業務核をその需要に合わせて集約するといった、大がかりな整理までを目指しているわけではない。従って、現在指定されている容積率を活かしきるには、住宅需要を取り込むことが不可欠になる。

『今回の中心市街地活性化法の改正に伴い、商業の活性化だけでなく、居住にも視点を置いた活性化が求められている。従来の本市の基本計画においては、商業の視点から区域が設定されており、居住に視点を置いた、区域設定となっていなかった。そのため、今回居住の視点特に、中心市街地に住む利点としての「まちなか居住」を促進する地域を区域として設定するものである。』＝松江市

商業地価格をマンション市場が支えていることと矛盾するようだが、「まちなか居住」を一層進めるには、現状の地価はまだ高いのかもしれない。地価が高いというより、高齢化した地権者に安く売るニーズがなく、供給が少ないため、結果として高止まりして、適正な利用がなかなか進まない。

細分化された土地が、虫食い状に空き地として残り、それぞれの処理の判断が、高齢化のために、個別に先送りされる。これを打破し集約するコンパクトのある方策が、なかなか見出せない。

『(中心市街地の) 約3分の1世帯が高齢者世帯であるといえる。・・・空き地、建設未利用地は中心市街地内に虫食い状態で点在している。土地所有権利者が土地の有効活用もしくは個人売買に消極的な原因は「郊外地と比較し、地価が割高」、「土地所有権利者の高齢化」の二つにあり、特に土地所有者の高齢化は、その多くが経済的に安定しており、月極駐車場などによる賃料収入は余剰的利益となっているうえ、土地売却による一時所得課税を敬遠し処分を相続者に委ねる傾向にあるため、建設意欲に欠如し、建設未利用地は増加している環境にある。

富良野市全地域の地価公示価格は緩やかな下落傾向にあるなか、中心市街地における空き地、建設未利用地の増加は、地価下落率の落ち込みを郊外地よりも大きくさせる要因となっており・・・』＝富良野市

東京圏を筆頭に、鉄道や地下鉄が機能している大都市圏と違い、都心居住が郊外住宅地と比べて交通便利性や生活利便性で優位を主張できる地方圏の都市はそう多くない。

その意味では、地方圏の中心市街地の住宅の競争力は強くない。割高な状況を改善しようとして導入される家賃補助のような政策も、結局のところ家賃の下支えになり、賃料下落→ニーズ増加といった自然な市場価格形成にはマイナスになる。居住者が増えた結果として地価が上がるという循環を待たずに、下落する地価を支えようとしても、補助が切れたら転出するような仕組みでは、市街地居住は拡大しにくい。

このままにしておいても、中心市街地の高齢化は進む。高齢化対策のニーズは高まる。ならば、高齢者を意識した街づくりを進め、中心市街地居住は、高齢者に先鞭を切らせるのもまた、自然の流れなのかもしれない。

高い持家率から、住み替えサイクルをどう働かせるかなどの課題は少なくないが、高齢者が住みたくなる街は、若年層も安心して住める街になるはずだから。

『高齢化が進んできたことから、郊外の自宅を売却し、まちなかでの居住を希望する高齢者も増加しており、緩やかではあるが病院や交通機関、商店が集まっている市街地へ移住する傾向が現れてきている。』＝稚内市

『駅前再開発地区にもクリニック、ケアハウスを併設したシニア対応型分譲マンション「ミッドライフタワー」が平成18年1月に完成し、入居者の状況を調査した結果、購入者の平均年齢63歳、1戸あたりの平均世帯人員は1.4人、購入動機としては「交通利便」「医療・福祉施設併設による安心」が上位となっており、高齢者への都心居住提案が新たな居住スタイルとして十分成立するものであると言える。』＝青森市

次回（その2／完）の予定

3. 社会構造の変化と出店方針

4. 「買い物難民」と人口動向

[くさま いちろう]
[土地総合研究所 常務理事]