

変わりゆく産業空間と京都の選択

—未来を模索する小売業・製造業—

1994年度

京都大学経済学部
岡田ゼミナール

目 次

はじめに	1
I 京都をとりまく構造変化 ～規制緩和と産業空洞化～	3
1 節 国策としての規制緩和	3
2 節 産業空洞化とその要因	6
3 節 弱体化する都市、京都	10
II 規制緩和と地域商業 ～大店法改正に揺れる商店街～	16
1 節 大店法改正の影響と「凍結宣言」	16
2 節 京都市の商業行政	18
3 節 京都市商業の特徴	19
4 節 商店街の現状	21
5 節 商店街の今後の展望	30
III 京都製造業活性化への道 ～低下する開業率と新規創業への試み～	35
1 節 京都製造業の基本構造	35
2 節 開業率にみる京都経済	40
3 節 京都における新規創業への試み	45
4 節 地域密着型産業政策の必要性	49
おわりに	53
参考文献一覧	57
執筆分担 & 編集後記	58

目 次

1	序	1
2	一、日本の経済と政治経済	2
3	2.1 日本の経済	3
4	2.2 日本の政治経済	4
5	3.1 日本の経済と政治経済	5
6	3.2 日本の経済と政治経済	6
7	4.1 日本の経済と政治経済	7
8	4.2 日本の経済と政治経済	8
9	5.1 日本の経済と政治経済	9
10	5.2 日本の経済と政治経済	10
11	6.1 日本の経済と政治経済	11
12	6.2 日本の経済と政治経済	12
13	7.1 日本の経済と政治経済	13
14	7.2 日本の経済と政治経済	14
15	8.1 日本の経済と政治経済	15
16	8.2 日本の経済と政治経済	16
17	9.1 日本の経済と政治経済	17
18	9.2 日本の経済と政治経済	18
19	10.1 日本の経済と政治経済	19
20	10.2 日本の経済と政治経済	20
21	11.1 日本の経済と政治経済	21
22	11.2 日本の経済と政治経済	22
23	12.1 日本の経済と政治経済	23
24	12.2 日本の経済と政治経済	24
25	13.1 日本の経済と政治経済	25
26	13.2 日本の経済と政治経済	26
27	14.1 日本の経済と政治経済	27
28	14.2 日本の経済と政治経済	28
29	15.1 日本の経済と政治経済	29
30	15.2 日本の経済と政治経済	30
31	16.1 日本の経済と政治経済	31
32	16.2 日本の経済と政治経済	32
33	17.1 日本の経済と政治経済	33
34	17.2 日本の経済と政治経済	34
35	18.1 日本の経済と政治経済	35
36	18.2 日本の経済と政治経済	36
37	19.1 日本の経済と政治経済	37
38	19.2 日本の経済と政治経済	38
39	20.1 日本の経済と政治経済	39
40	20.2 日本の経済と政治経済	40
41	21.1 日本の経済と政治経済	41
42	21.2 日本の経済と政治経済	42
43	22.1 日本の経済と政治経済	43
44	22.2 日本の経済と政治経済	44
45	23.1 日本の経済と政治経済	45
46	23.2 日本の経済と政治経済	46
47	24.1 日本の経済と政治経済	47
48	24.2 日本の経済と政治経済	48
49	25.1 日本の経済と政治経済	49
50	25.2 日本の経済と政治経済	50
51	26.1 日本の経済と政治経済	51
52	26.2 日本の経済と政治経済	52
53	27.1 日本の経済と政治経済	53
54	27.2 日本の経済と政治経済	54
55	28.1 日本の経済と政治経済	55
56	28.2 日本の経済と政治経済	56
57	29.1 日本の経済と政治経済	57
58	29.2 日本の経済と政治経済	58
59	30.1 日本の経済と政治経済	59
60	30.2 日本の経済と政治経済	60
61	31.1 日本の経済と政治経済	61
62	31.2 日本の経済と政治経済	62
63	32.1 日本の経済と政治経済	63
64	32.2 日本の経済と政治経済	64
65	33.1 日本の経済と政治経済	65
66	33.2 日本の経済と政治経済	66
67	34.1 日本の経済と政治経済	67
68	34.2 日本の経済と政治経済	68
69	35.1 日本の経済と政治経済	69
70	35.2 日本の経済と政治経済	70
71	36.1 日本の経済と政治経済	71
72	36.2 日本の経済と政治経済	72
73	37.1 日本の経済と政治経済	73
74	37.2 日本の経済と政治経済	74
75	38.1 日本の経済と政治経済	75
76	38.2 日本の経済と政治経済	76
77	39.1 日本の経済と政治経済	77
78	39.2 日本の経済と政治経済	78
79	40.1 日本の経済と政治経済	79
80	40.2 日本の経済と政治経済	80
81	41.1 日本の経済と政治経済	81
82	41.2 日本の経済と政治経済	82
83	42.1 日本の経済と政治経済	83
84	42.2 日本の経済と政治経済	84
85	43.1 日本の経済と政治経済	85
86	43.2 日本の経済と政治経済	86
87	44.1 日本の経済と政治経済	87
88	44.2 日本の経済と政治経済	88
89	45.1 日本の経済と政治経済	89
90	45.2 日本の経済と政治経済	90
91	46.1 日本の経済と政治経済	91
92	46.2 日本の経済と政治経済	92
93	47.1 日本の経済と政治経済	93
94	47.2 日本の経済と政治経済	94
95	48.1 日本の経済と政治経済	95
96	48.2 日本の経済と政治経済	96
97	49.1 日本の経済と政治経済	97
98	49.2 日本の経済と政治経済	98
99	50.1 日本の経済と政治経済	99
100	50.2 日本の経済と政治経済	100

序

阪神大震災は、一瞬にして、5千人を超える貴重な生命を奪うとともに、現代都市が包含している複雑な断面をえぐりだした。ベイエリア開発の裏面で取り残されていたインナーシティへの被害の集中。しかも、被災者の多くは高齢者である。また、いくつかの大工場が工場閉鎖を決定し神戸市の産業「空洞化」に拍車をかけている。ケミカルシューズ等の地場産業や商店街のほとんどを失った神戸市長田区などでは、円高状況の下でグローバルな競争が展開される状況のなかで、住民の生活を支える地域経済の再建方向は未だ不透明なままである。

京都と神戸は、その歴史的形成過程はまったく異なるものの、人口がほぼ同規模であるほか、都市内部での地場産業の集積やインナーシティ問題の顕在化など、共通点も少なくない。とりわけ、国際的な規模でのリストラクチャリング競争と円高の進行のなかで、新たな都市産業を構築し、不況からの脱出を図ることは現代都市にとって重要な課題となっている。

本年度のゼミナールでは、平安遷都後1200年の歴史的蓄積をふまえた京都の製造業と小売業が、一方ではグローバルな競争に巻き込まれつつ、他方では経済構造調整や規制緩和といった産業政策の大きな転換に当面しながら、いったいどのような状況に置かれ、いかなる展開方向を模索して新たな都市産業・都市空間を形成しようとしているのかという点に課題をすえた。これは、都市構造の変化と景観問題に焦点を絞った一昨年度の『転換期の京都—産業・景観・まちづくり—』、京都市経済を支える製造業の力量と今後の方向を展望した昨年度の『京都市製造業のゆくえ—遷都1200年のモノづくり—』に続くものである。京都は「伝統」と「先端」がうまく交錯してきた街といわれている。だが、果してこれは現在も妥当していることなのだろうか、また将来的にもこのようなベストミックスが保たれ、京都の都市経済は持続的に発展するのだろうか。ゼミナールの学生たちの関心は、京都市経済のいわば「成長点」を検証するところにあつたといえる。

この課題を果たすため、学生諸君は、文献・資料・統計の収集・整理はもちろんのこと、市内各団体でのヒアリングを行い、その中間報告をもとに演習のたびに議論をたたかわせた。本書は、1年がかりで彼らが構築したモニュメントである。もちろん細部では、まだまだ未熟な点が多々残されているが、報告書全体の論旨は比較的すっきりとしたものになったと考えている。大小にかかわらずご批判をいただければ幸いである。

ちなみに、本年度の調査報告書のポイントは、ほぼ3点にまとめられると思う。

第一に、近年の京都における製造業および小売業の変動は、円高要因に加え、地価高騰や大型店舗立地を招いた「規制緩和」政策によって引き起こされたものであり、これが京都市経済の弱体化をもたらしている。

第二に、京都市内では大型店舗が進出するなかで個人商店が激減しているが、今後の商店街の一つのモデルとして地域密着型の商店街づくりで成果をあげている西新道商店街の活動に注目している。そこでは、大型店の進出計画に対抗して、商店街を地域住民の生活の場としてとらえたユニークな商店街＝まちづくり活動が行われている。本書では、今後の展望として、適正な規模での商店街の組織化と特色ある商店街づくりを提唱している。

第三に、製造業では、一般に「開業率」の低下が指摘されて久しいが、京都では全国平均をさらに下回る「開業率」となっており、西陣の機屋等の廃業が増加するなかで、事業所数は純減に転じている。この「開業率」低下問題に対処するために、通産省や地方自治体はインキュベート施設の設置など創業支援策を講じているが、京都リサーチパークでの実績は未だみるべきものがない。本書では、この点を産業政策と地域政策との乖離に求め、総合的な地域密着型産業政策の必要性を提起している。

最後になったが、本年度の調査においても学内外の多くの皆さんのお世話になった。とくに京都市商工部、京都リサーチパーク、京都経済同友会、京都商店連盟、北野商店街、新大宮商店街、西新道商店街、伏見大手筋商店街の皆さんには、学生のヒアリング調査にご協力をいただき、深く感謝したい。また、夏休みには、京都との類似点が多い金沢市での合宿調査を行った。その際、金沢市商工課の藤田さんと山田さんには格別のご配慮をいただいた。金沢市内では、作田金銀製箔、やちや酒造、津田駒工業、アイ・オー・データ、横安江町商店街、尾張町商店街、片町商店街、堅町商店街の皆さんから、貴重なご教示を得ることができた。さらに、金沢調査についてご助力をいただいた金沢大学経済学部佐々木雅幸教授と、ゼミナール交流会に参加していただいた佐々木ゼミナールの学生の皆さんにも、あらためてお礼を述べておきたい。

1995年3月

京都大学経済学部助教授

岡田 知 弘

はじめに

～ 建都1200年とはなんだったのか ～

建都1200年。昨年の京都においては、この言葉が非常によくきかれた。京都で開かれた各種イベントには、必ず「建都1200年記念事業」の「ラベル」が貼られていた。しかし、この1200年事業は、私たちに何を残したのだろうか。京都の将来への危機感を残して、建都1200年事業は終了した。そういう意味では成果があったのかも知れない。なにも、1200年協会を批判しているのではない。1200年、という節目の、京都再建のきっかけになり得るチャンスさえ、まるで他人事のように終わらせてしまった京都の人々すべてをここでは批判したいのである。矮小な利害関係によって動かなかった財界、目先の対症療法しか出来ない行政、そして自分の街のことにさえ関心を持たない市民。すべての人々に責任はあるといえる。

過去の私たち岡田ゼミの出版した報告書にも繰り返し述べられているように、今京都は確実に衰退への道をたどっている。私たちも、単なる研究対象ではなく、真剣に京都の将来を憂慮する者として研究を続けてきたつもりである。その結果得られた感想は、京都で今一番失われつつあるのは、景観ではない。それを守ろうとする「意志」と、京都の人間としての「プライド」である。京都市民全体の意志が、京都は一地方都市でありそれ以上のものはない、今さら京都でもないだろう、という方向に動いているようにすら感じられる。

それならそれでかまわないのではないか。確かにそうとも言える。しかし、阪神大震災において、地方分権の必要性がさらに声高に叫ばれる中、もしも本当に地方分権が進められたとき、果たして京都の人間は今のままでそれに耐えられるのであろうか。地方分権論を語るとき、得てしてシステム論に終始しがちである。しかし、本当に必要なのは、地方分権が実現されたとき、それを担うだけの街づくりの意志と、プライド

を持つことなのではないだろうか。

ただ、そういったところで、次世代の京都がどうなるかは、いかに優れた人でも予測することは不可能であろう。政治においても、文化においても、経済においてもそれは同じことである。また、1章で詳しく述べるが、日本の現状は必ずしも思わしくない。産業空洞化、弱体な政治などの不安定要素は簡単に挙げられるほどである。

そのような中で、私たち経済学を学ぶものは何が出来るのであろうか。もともと経済学は「後追いの学問」である。過去に起こった事例を分析することで、次に進むべき方向性を見定めるのがその使命のひとつである。

今まで私たち岡田ゼミは、転換期にある京都の実態と、その中心産業である製造業の現状について調査をしてきた。しかし、今日の世界は急速に変化している。2年前の価値観でさえ通用しなくなってきているのが現状である。

そこで、今回の調査では、もう一度京都の現状分析をおこない、これから京都が進むべき方向性について考えてみた。調査は、製造業、商業の各グループに分かれて行った。とりわけ製造業グループにおいては、今回は「新規創業」「廃業」という、産業空洞化や、京都の産業構造の転換に重要な関わりを持つ二つのキーワードを軸に、昨年度の調査をさらに深める形で行った。

商業グループは、地方行政や大資本の参入などに密接な関わりを持つ「商店街」の動向を探ることで、京都の現状とその将来を、さらに日本における地方行政のあり方を浮き彫りにすべく調査を行った。

この二つの調査は、基本的に別々に行われたが、その底流に流れるものは同じである。そのことについては、「おわりに」の章で述べることとして、まずは調査結果を読んでいただきたい

い。そして、私たちの意見を聞いてもらいたい。
その上で賛成なり、反対なりの意見を持ってい
ただきたい。私たちの考えは、ひとつの考えに
すぎない。大切なのは、この報告書の意見では
なく、それを読むことで読者自身が考えること

なのである。

そしてそのことが何よりも京都のこれから
を、京都の「次」を創る礎となっていくのであ
る。

I 京都をとりまく構造変化 ～ 規制緩和と産業空洞化 ～

地域経済が日本という1国の経済の変化や政策と無関係ではありえない以上、京都市の経済を論じるにあたって、まず近年のわが国の産業をとりまく状況について見ておく必要がある。そこでこの章では日本経済のなかの京都市という観点から問題を整理し、京都市経済というミクロ的な現象を論じる導入としたい。

1 節 国策としての規制緩和

この節では、近年国をあげて論じられている規制緩和について、これが問題にされるにいたった政治的な背景を振り返るとともに、今日においてさえ明確な定義を欠いたまま使用されているこの言葉の本来の意味についても考察してみたい。

[1] 新保守主義と規制緩和政策

日本における規制緩和政策の起源はひとまず80年代にもとめることができよう。この時期の世界情勢を見ると、1979年、まずイギリスにおいて保守党が労働党に圧勝しサッチャー首相が誕生している。サッチャー首相は8年間にわたる労働党政権の下で肥大化した福祉政策がイギリス経済の悪化を招いたと批判し、福祉政策の見直しや国営企業の民営化、大胆な規制緩和を敢行した。手厚過ぎた福祉を見なおすことで国民の自助努力を促し、市場においてはより自由な競争を行なわせることで経済を活性化しようとしたのである。これがいわゆる「新保守主義」の台頭の序章だった。

続いて1981年、今度はアメリカでこれまた新保守主義を標榜するレーガン大統領が当選する。レーガン大統領は、高い所得税が国民の貯蓄意欲を妨げて投資を阻害しているという仮説に基づき大幅な所得税減税を行なうとともに、「大きな政府」を批判して市場競争主義政策を徹底して推し進めた。いわゆるレーガノミックスである。

そして、これらの動きに呼応するように日本においても中曽根政権が誕生し、新保守主義的な政策を打ち出し始めた。国鉄の民営化は様々な議論を呼びながらもこの時期決定され、後のNTT、日本たばことともに、今日まで続く民営化路線の布石となった。

この時期の中曽根政権のスローガンは規制緩和と民間活力導入、いわゆる民活であった。この政権の思想的拠り所が、おそらくはレーガノミックスをモデルにした新保守主義にあったことは疑いない。

しかし、ここで次の点に注意しておく必要があると思われる。つまりサッチャリズムにしるレーガノミックスにしる、あるいは中曽根政権の新保守主義にしる、純粋な意味での保守主義、「小さな政府」を指向する自由競争主義とは、ずれが認められるということである。たとえば「大きな政府」を批判しながら、これらの政権はみな一様に、ある種国家主義的な色彩を帯びていた。レーガン大統領ははっきりと「強いアメリカ」を強調したし、フォークランド紛争にあたってのサッチャー首相の対応や、防衛問題における中曽根首相の言動は、これらの政権の主張する「小さな政府」というよりは、国家主義的な体質を示すものであった。

もちろん、これら一連の政策は、各政権の思想体系のなかでは必ずしも矛盾していなかったであろう。他国と渡り合える「強い国」を実現するために、財政上負担の重かった赤字国営企業や福祉予算を削ったのだとすれば、あるいはあまりにも厳しい規制によって産業の発展が阻害されるのを防ぐための規制緩和と考えるなら、新保守主義政策は決して矛盾していたとは言えない。しかし、いわば建前としての「小さな政府」の強調と、本音としての「大きな政府」への指向性は、やはり実際の政策や国民に対する説明の上で矛盾を露呈したといわざるをえない。

しかもその矛盾はわが国の政策においてもつ

とも顕著に表れたといえる。まず、自助努力を強調し民活導入のスローガンの下、国鉄民営化を進め、経済構造調整という形で国内の比較劣位にある産業部門の切り捨てをある程度容認したものの、わが国においてはアメリカやイギリスの場合ほど急激な競争政策はとられなかった。たとえば、皮肉にも自由な企業間競争を阻害する談合体質を他国から執拗に批判されることになるし、後に述べるバブル崩壊後の第2次規制緩和ブームも、この時期の規制緩和と競争政策が、結局は中途半端にしか実行されなかったことの証拠である。

これには他国と日本との当時の社会経済情勢の違いが決定的に作用していた。この時期、アメリカとイギリスが深刻な経済の悪化に苦しんでいたのに対し、わが国の経済には十分な余裕があったのである。思い切った政策転換は常に危機意識に裏付けられねばならない。その意味では当時のわが国には、他の国ほど新保守主義への動機が存在していなかったことは確かである。

さらに、もっとも大きな矛盾のひとつを指摘するならば、来るべき高齢化社会に備え、国民福祉の財源を確保するという名目で今日の消費税につながる間接税の導入が議論され始めたのもこの時期だということである。その善し悪しは別にして、福祉国家への指向性と「小さな政府」の考えは本来相容れないものである。ここにもいわゆる新保守主義が、単純に「小さな政府」や規制緩和に結びつかない複雑な側面を持っていたことが明確に表れている。

しかしそれにもかかわらず、わが国の政治家、政府、マスコミがその矛盾について十分な議論をしないまま、イメージだけで規制緩和や国民福祉政策を論じ続けていることは問題とされるべきであろう。実際、本調査のヒアリングの過程で、この基本的な前提を欠いた議論が、各業界で事態を複雑にしている様子がよく分かった。

[2] バブル崩壊と規制緩和

日本の「新保守主義」に見られるような、自

由競争主義と社会民主主義やある種の国家主義との矛盾に国民の大多数が無自覚であることはひとまず置いておくとしても、近年の傾向として新たに競争主義的な政策が支持されはじめているのも確かなように見える。つまりバブル崩壊後、細川元首相が日本新党の結党宣言でその必要性を述べて以来、あらゆる業界で見られ始めた規制緩和歓迎の現象である。しかしこれは、先に述べた新保守主義的政策としての規制緩和と、一応区別して考えておく必要があるように思われる。

まず、規制緩和推進派の政治家や業界人らが主張するように、本当の意味で日本国民が競争主義へ傾倒しはじめたのかどうかは疑ってみる必要がある。今回の規制緩和ブームの背景には明らかに予想外に長引く平成不況がある。今度の不況の要因については「複合不況」ともいわれるように様々な要因が絡み合っているため、単純に割り切ることはできないが、一つに現在が産業構造の転換期にあたっているということがあろう。円高の影響の下、生産部門が海外に流出する、いわゆる産業の空洞化が進む今、マルチメディア産業の輝かしい未来がしつこいほどに繰り返し強調されることから明らかなように、日本経済は自動車産業を頂点とする従来型の製造業を中心にした産業構造からの脱皮をめざしている。このような時期にあたって、新たな産業分野への進出を狙う業界が規制緩和を望むのは当然であろう。しかしこれがあくまでもそれだけの動機であり、真の競争社会への移行を目指しているわけではないことは、相も変わらず発覚する企業の談合を見るだけでも明らかであろう。

実際私たちが大店法の規制緩和に臨む小売業を調査した過程で明らかになったのは、中小小売関係者がそろって競争主義（規制緩和）に賛意を示しながら、一方で地域民主主義的な新たな規制を構想していたことであった。

これは一体何を意味するのであろうか。まず、現在見られるような国をあげての規制緩和の大合唱の背景に横たわっているのは、先に述べた理由の他に、政治（立法）までも支配している

官僚（行政）の強力な権力に対する一種の反発なのだという事である。日米協議で「規制」がやりだまにあがるのも、ひとつはこれに対する反発であるし、細川氏が日本新党の結党宣言で強調した規制緩和も、結局官僚批判の文脈の下での提言だった。

つまり、誤解してはならないことは、規制緩和と推進への国民の賛意が、即座に新保守主義、自由競争政策への支持には結びついていないということである。調査をしてみても実感を感じるならば、おそらく国民あるいは経済界でさえ、実は真の意味での競争社会の到来を望んではいない。これは多分に日本人の国民性、つまり競争を望ましくないとする風潮に根ざしていると思われる。彼らが規制緩和に賛成するとき、それはおそらく複雑でデリケートな「現場」の実情を無視し、国益よりは省益を優先して様々な規制を押しつける、いわゆる縦割り行政をなくせと言っているのである。

それは、規制緩和を叫ぶ人々が、一方で「地方分権」をこれとセットにして主張することからも明らかである。地方分権がなされれば、たとえば京都のような住民運動の盛んな町では、「まちづくり条例」のような今までなかったような規制が、つぎつぎに生まれるだろう。つまり国民は何も規制を完全になくせとは言っていないのである。弱肉強食を少なくとも理念としては容認するような純粋な保守主義では全くない。最近、価格破壊への手放しの賛美が一段落し（これとて、このブームが、不況なので物を安く買いたいという動機のみに基づいていたことの証拠である）、新たに指摘されはじめてきたことに、流通合理化の徹底による低価格化は雇用を減少させる、という議論がある。この議論がどの程度妥当かは検討の余地があるが、これがもし正しいとすれば日本の「硬直した」流通システムと、その結果としての物価の高さは、実は日本社会の、世界に稀に見る安定性の要因となっていたわけである。それを知った上で、痛みを覚悟して欧米流の（しかもそれらの国では反省が進んでいる）自由競争主義を日本国民が支持しているのだとはとうてい思えない

のである。

ともかくこの中央集権批判としての規制緩和と、新保守主義に基づいた自由競争政策としての規制緩和は、そろそろ区別して議論する必要があることだけは確かである。ここでは規制緩和については主に大店法の事例について述べることになるので、この規制緩和が一体どのように位置づけられるべきか最後に述べておきたい。大店法の規制緩和路線自体は、後に触れるようになり以前から打ち出されていた。その意味で大店法緩和はそもそも新保守主義政策の一環であったということができよう。しかし先に述べたように好況の下で競争主義への明確な動機が存在しなかった日本においては、この路線は支持されなかった。そもそも官民間問わず既得権益に執着する傾向のある日本では、大店法の緩和によって小売業界と関係省庁の勢力地図が大幅に塗り替えられることに少なからぬ反発が起こり、実際の規制緩和は緩やかなものにとどまった。官民あげて大店法の規制緩和を容認する現象が起こるには、アメリカの外圧と、深刻な不況の後押しを得るまで待たなければならなかったのである。

〔3〕 大店法の規制緩和

大店法の詳しい内容については後に触れるとして、ここでは大店法の成立と変化の歴史についてざっと説明する。

大店法以前の大店規制法には、1956年に制定された「百貨店法」がある。これはその名の通り、当時としては先端的な流通形態として登場した百貨店を規制するための法律であり、一種の競争抑制政策であるという点において、後の大店法につながる側面を持っていた。

この百貨店法に代わって1973年に登場したのが大店法である。百貨店法との違いは、この時期のスーパーマーケットの流行に呼応して、規制対象を百貨店よりも比較的小さい店舗にまで広げたことである。その目的は大きく分けて3つあり、①消費者利益の保護に配慮しつつ、②中小小売業の事業機会を適性に確保し、③小売業の正常な発展をはかることを目的とし、法で

定める一定規模以上の大型店の事業活動を調整することとなっている。そしてこの目的を達成するために、この法律では大型店の増床・出店に際しては売場面積、開店日、閉店時刻、休業日数について様々な調整を行なうことになっている。

さて、さっそく大店法の規制の変遷について見ていくが、実は施行以来、大店法は一貫して緩和されてきたわけではない。たとえば大店法公布から5年後の法改正では調整項目を増やしたうえ、1,500㎡以上だった対象店舗面積を、新たに第2種大規模小売店舗を設定することで500㎡を超える店舗にまで広げている。また、1982年には、通産省は通達という形で地元による調整の強化を指導しているのである。この時代は流通業界でも規制強化を支持する運動が高まっており、これについては後に詳しく述べることになる。

これらの規制強化傾向がはっきり変わったのが、80年代の後半であった。これ以後、大店法を日本の非関税障壁の一つとして批判するアメリカの圧力を受けて見直しが始まり、86年の前川レポートをはじめ、大店法の存在に疑問を投げ掛ける論調が高まった。こうして大店法の緩和は決定的なものとなり、これらの方針は1989年には『90年代の流通ビジョン』にまとめられ発表された。ただ、この中で提示されているビジョンも、大店法の枠組みの中でのものであり、アメリカがさらなる規制緩和を求めてくることは疑いない。

結果的に見て、大店法規制緩和政策は新保守主義政策の一環として打ち出され、外圧と不況を背景に、最近の規制緩和とブームの波にうまくのったといえよう。

2 節 産業空洞化とその要因

この節では、前節で述べた政策的影響のもとで進行した、経済の実体面の「変化」を取り上げる。とくに近年の産業構造の変化をもっともドラスティックに現している産業空洞化、とりわけ都市経済における空洞化問題に焦点を当

て、その要因について考察する。

都市経済にとっての産業空洞化とは、産業が都市から消失し、雇用のみならず都市産業を基盤とする地域コミュニティも崩壊することである。本節では、近年の日本の都市での産業空洞化がどのように起きているのかを考察する。

近年、産業空洞化という言葉をよく耳にするようになった。この概念については必ずしも定義が明確ではないが、特に80年代後半から現在に至るまでの円高による日本企業の海外直接投資の増大と、それにとまう国内の生産拠点の海外移転、雇用の喪失をさすのが代表的な見解である。日産の座間工場閉鎖などは、それを中心として成り立っている地域経済のみならず、地域コミュニティにも影響を与えるなど、産業空洞化の現実を端的に示す事例となっている。このような事態にたいして一昔前のアメリカにおける産業空洞化のような運命を日本もたどるのではないかと、との危惧も出ている。また、このまま雇用や生活水準が維持できるのか、との国民的不安も見受けられるようになった。

そして、国内の雇用不安などに対し日本政府や財界は「終身雇用・労使協調型日本型経営は変わらざるを得ない」とか「労働力の流動化をはかれ」「規制緩和で物価を下げ、労働コストの低減をはかれ」などの提言を行い、これまでの制度を全面的に改革する意図を持っているようである。このように近年の円高は、日本の経済と社会に大きな構造的変化をもたらしつつあるようである。

しかし、産業空洞化をもたらしたのは円高だけではない。都市経済を考えるうえでもう一つ考えなければならないのは、80年代前半に起こった「都市化にとまう空洞化」である。

80年代前半から日本の都市の地価が上昇し、都市空間の「オフィスビル化」が起こった。さらに80年代後半には、空前の金融緩和、各種の土地取引規制の緩和を背景とする「バブル経済」が起きて都市の地価は異常に高騰し、その結果、金融などの一部産業を除いて都市での「産業空洞化」が起きた。このような、もう一つの空洞化は現在でもその影響を残していると思われる。

る。

つまり、円高にともなう「空洞化」と都市化にともなう「空洞化」の複合が現在現れている都市における「産業空洞化」であろう。したがって本節では、①都市化にともなう「産業空洞化」と、②円高にともなう「産業空洞化」の2つに分けて考察を行い、最後にそれらをまとめることにする。

[1] 都市化にともなう産業空洞化

①都市化にともなう産業空洞化とはなにか

都市化にともなう産業空洞化は、産業が都市から消失し、雇用・経済を基盤とする地域コミュニティが崩壊することである。つまり、これは都市が崩壊することとも言える。とくに製造業の都市からの流出、消失は早くから世界中の大都市でおこり、ニューヨーク、ロンドンなどでは60～70年代にかけて都心から製造業が流出し、それにともない商業などのサービス業も流出した。都心部では雇用力が低下し、都心には貧困層が集積し、住環境の劣悪化などのインナーシティ問題が現れた。日本においてはこの問題はそれほど深刻には現れなかった。これは、インナーシティ問題が起こる前に次に述べる再都市化が起きたためだといわれる。

80年代に入り、大都市は金融を中心としたサービス業が発展し、製造業の減少を雇用などの面で補うようになった。いわゆる「再都市化」である¹⁾。日本では東京がアジアの金融センターとして発展するのにともない、金融業を中心として発展した。製造業はその繁栄の背後で衰退を続けた。この局面で都市問題が起こらなかったのは、製造業の衰退が金融を中心とするサービス業によって相殺されたからである。しかし、製造業の産業空洞化は引きつづいて進行した。このように、現在までの「都市化」にともなう産業空洞化は、製造業でもっともはっきりと現われている。

では、なぜ製造業は都市から流出するのだろうか。まずその根本的理由は、地価の高騰である。一般に地価が高騰すればその場所で事業をいどなむ企業はコストがかさむので、単位面

積当たりの収益性が高い産業が残り、収益性の低い産業は都市の周辺部に流出する。そして都心部では、次第に土地の高度利用が起こるようになる。製造業は、単位面積あたりの収益性では金融などの業種に劣るので、都心部の地価が高騰すれば都市の外に流出する。また、都市の人口密集地では工場の操業にたいし苦情が多く、製造業にとってその操業条件は悪い。さらに都市では各種産業規制が厳しく、容易に事業拡大が出来ず、このことが都市外への製造業流出の要因の一つとなる。製造業流出の原因は一般的にこのように説明される。では次に、具体的に80年代に日本において地価上昇をもたらした原因、そしてその影響を考えてみよう。

②80年代前半からの都心の地価上昇の原因

80年代前半に都市では地価高騰が進行した。これは事業所のOA化や、ホワイトカラーの生産性向上を目指したオフィス環境の改善などにより、従業者一人当たりの業務空間が拡大し、オフィスビルの需要が高まったためである。さらに前に述べた80年代の金融業などのサービス業の発展が拍車をかけた。

その上80年代前半、中曽根政権は膨大な対米貿易黒字の削減を求められ、「内需拡大」のため、民活・規制緩和政策の一環として都市政策「アーバンルネッサンス」²⁾を推進し、都心の地価のいっそうの高騰を引き起こした。

85年のプラザ合意以後の超低金利と、金融自由化の本格化、土地取り引きの規制緩和が発端となった80年代後半から90年代にかけての「バブル」経済では、上記のような「実需」に基づく取り引きを超えて、投機目的の土地取り引きを招いた。都市の地価高騰は決定的となり、もはやどのような利用によっても採算の取れない価格になった。「バブル」のはじけ、地価は下落したものの未だバブル以前の地価よりも高く、いったん都市から流出した製造業はふたたびもどってはこなかった。また都心部の地価上昇の結果、都心部の住民が郊外に流出し、零細事業所の担い手の喪失も起こった。

③都市化にともなう空洞化のまとめ 80年代の都市の地価上昇は都市の産業構造に大きな影

響を与え、金融を中心としたサービス業をのぞき、全面的な産業空洞化をもたらした。また業種的にはとくに製造業に大きな影響を与えた。以上のような現象が「都市化にともなう産業空洞化」である。これは地価高騰が「バブル経済」時に絶頂に達したので、「バブル」期にもっとも激しく現われた。現在は地価上昇は鎮静化したものの、都市空間のいたるところに空き地を残すことになった。では次に空洞化のもう一つの側面である、円高にともなう「空洞化」について述べる。

〔2〕 円高にともなう産業空洞化

つぎに、円高にともなう産業空洞化について述べる。よく言われるように、85年のプラザ合意を直接的契機に進行した1ドル=100~120円水準の円高は、輸出関連産業の海外進出をもたらした。国内からの製造拠点の消失、雇用の喪失などの影響をもたらした。この現象は、主に電気機械・輸送用機械などの輸出関連の製造業において現れている。1ドル=100円を割り込んでいる現在、円高はさらに日本経済に大きな影響を与えつつあり、今後よりはっきりとその影響は現われてくるものと思われる。

製造業については、このように円高の影響は直接現われるが、製造業以外の産業ではどうか。商業については、円高にともなう輸入商品低廉化を武器の一つにした「価格破壊」が進んでいるが、国内商業に与える影響は未だ不透明である。そのほかの業界でも、特定の農産物などに代表される輸入品と生産物が競合するような分野を除いて、円高のメリットこそあれ、悪影響はあまりないようである。そこで以下では、円高と製造業の空洞化に焦点をあてて、より詳しく論じることとする。まずはじめに円高の国内産業への影響について簡単に見たあと、日本の製造業の海外進出の特色を挙げ、最後に今後の見通しについて述べる。

①円高の国内産業への影響 円高は日本の国内産業にどのような影響を及ぼすのであろうか。まず円高が日本経済に影響を及ぼすのは、日本が基軸通貨国ではなく為替の変動の影響を

受けやすい国であること、また伝統的に輸出依存型経済であったため、輸出に不利に働く円高は日本経済にマイナスに作用する面が大きいことなどの構造があるためである。とりわけ輸出関連産業では、資本の海外進出が加速する一方で国内雇用は企業のリストラクチャリングによって削減され、産業空洞化が典型的に進行することになる。近年では国内市場での競争に打ち勝つため、国内向けの製品を海外で生産するなどの動きが本格化しつつあり、いっそう日本企業の海外進出を促進するなど、別の要因による「空洞化」も進展している。このように円高の影響が現われるわけであるが、以下ではもう少し詳しく日本経済への影響を考察する。円高の国内産業への影響は次の3点が挙げられるだろう³⁾。

a 輸入品低廉化による国内産業の破壊 主として、企業と国内市場の関連に着目するもので、国産品と輸入品の競合が激しくなり、国内生産品が競争力を失ってしまうような場合、企業は国内生産を縮小し、資本を引き上げる。その結果国内生産が輸入に代替され、国内での生産拠点とそれにより生みだされていた雇用が失われることになる。1970年代後半以降のアメリカにおいて典型的に現れたが、現在の日本では地場産業へ影響や（安価な繊維製品・半製品の輸入の影響による繊維関係の地場産業の衰退など）や農業地域（輸入農産物の影響）において、この類型の問題が現われている。日本においても今後、流通での「価格破壊」などを通じ、輸入品の浸透とともに全面的な影響が現われるかもしれない。

b 円高による輸出条件の悪化にともなう生産拠点の海外移転 これは主として企業と海外市場の関連に着目するものである。企業は、輸出が採算にあわなくなったり現地生産のほうが有利になったりすると、生産基地を海外移転したり現地生産を拡大する。この場合、国内生産が海外生産に代替される。その結果国内生産拠点と雇用が失われるだけでなく、部品メーカーである下請企業群の経営基盤をあやうくする。前に見たとおり、80年代の日本企業の海外直接投資

は、主にこの類型に入るものであった。特に対ASEAN投資では、94年に入ってから円高の影響を受けて不況下にもかかわらず日本企業はいっそうその投資を増やしている。現在の日本の製造業の「空洞化」論もこの種の影響に着目するものとなっている。

c 産業構造のサービス化促進による製造業の衰退 主として製造業とサービス業の関連に注目する議論である。円高によって国内生産が輸入・海外生産に代替されると、製造業の国内基盤が縮小し、製造業からサービス業に資本が移動し、全産業の中のサービス業のウェイトが高くなる。つまり、結果として経済のサービス化・ソフト化が進むとするものである。雇用面でも製造業の非製造業での代替が起こる。日本においても経済のサービス化・ソフト化が進んでいるが、円高の影響によるものであるかどうかは一概には言えない。むしろ、この影響が現われるのは今後であると思われる。ただ、製造業の衰退をそのほかの産業で補うことが可能ならば、深刻な問題にはならない。したがって、製造業の空洞化という観点からは問題になるが、全産業の空洞化、雇用の喪失という観点に立つならば、上記二つの類型とは意味合いが違うものになる。

②80年代後半からの日本製造業の海外直接投資の特色 以上が、円高の国内産業への影響であると考えられる。特にbのパターンが現在問題になっていることが分る。では、次に現在日本で問題になっている日本の製造業の海外直接投資の特徴を見ておこう。

a 「貿易摩擦回避型」の海外直接投資 この類型に相当するのは、アメリカ・ヨーロッパへの輸送用機械メーカーの進出である。80年代の対米自動車輸出自主規制などに象徴されるように、貿易摩擦の中心問題となっていたのが自動車産業であった。日本の自動車産業は摩擦を回避するために対米直接投資を増やし、アメリカ市場向けの現地生産を拡大させた。ヨーロッパも同様であるが、EU成立後の市場確保をねらった進出という性格もある。いずれにせよ、国内輸出を現地生産で代替するものであり、国内雇

用に及ぼす影響は大きいものがある。現在一時期のようなブームは過ぎ去ったので、マスコミなどで取り上げられることは少なくなったが、海外直接投資の主要な形態である。

b 「生産拠点型」の海外直接投資 この類型に相当するのは、80年代前半のNIES、80年代～90年代にかけてのASEAN投資である。主に電気機械が中心となっている。特に労働集約型産業などが進出し、低廉な労働力の確保によりコスト削減を図っている。ASEANの工業化にともない、日本からの資本財の輸出が増加するなど、一概に日本経済にとって否定的な影響ばかりではないものの、以前は国内でまかなっていたものを海外で行うものであり、国内雇用にはすくなく影響をおよぼすであろう。すでに日本国内では、高付加価値製品のみを残して海外に生産ラインを移すという動きは一般的になりつつある。またこのパターンの海外直接投資は現在もっとも盛んに行われており、対象国も中国・ベトナムに資本投資がシフトするなど広がりを見せている。円高の進展にともない、今後のこのタイプの投資は継続的に行われるであろう。

③まとめ、今後の見通し 以上で、日本において円高が製造業にどのような影響を及ぼすかを考察した。円高は日本国内での輸出関連製造業にとってマイナスに作用する。日本は輸出ドライブ型経済構造を持っており、それは86年前川レポート以来の経済構造調整、内需主導型経済への転換が図られたにせよ、基本的には変化していない。さらに、日本企業は円高をアジアに生産拠点を移動することで乗り切ろうとしていることから、日本国内での製造業のいっそうの「空洞化」も今後必至であろうと考えられる。また、時期的にも最近の事なので現在円高による空洞化の影響がそれほど健在化してはいないと考えられ、今後深刻な問題として現われる可能性がある。

現在このような事態を踏まえて行われている論議に、「空洞化論」「アジア水平分業論」がある。大まかにいうと、「空洞化論」は「製造業が海外に流出し、自動車・半導体などの現在の

日本のリーディング産業がふるわず、先行き不透明であるため、今後日本であらたなリーディング産業を育成せねばならない」とする論である。もう一つの「アジア水平分業論」は「日本が製品をすべて一貫して作るフルセット型産業構造は崩壊し、アジア全域で水平分業が行われているのだから、日本は製品の開発を担う分業を行えばよい」とするものである。「空洞化、リーディング産業論」はどのようにして新たなリーディング産業を育成するのかということに必ずしも明確に答えていないし、「アジア水平分業論」については日本が研究開発に特化して雇用が維持できるのか、という疑念がある。両者とも今後の日本の針路をある程度は提示しているが、いまいち説得力に欠けるようである。今後の日本はどうなるのであろうか。

また、前節で述べられた規制緩和論は、現在の円高・不況という経済事情を背景にしたものである。そこには日本企業・日本政府がどのように今後の産業構造をデザインしていくかが読み取れる。それらは、日本が直面している現代の構造変化を映しだしているといってもよさそうである。

〔3〕 産業空洞化のまとめ

都市における産業空洞化は、①都市化にともなう産業空洞化②円高にともなう産業空洞化の2面がある。都市化にともなう空洞化は、地価高騰が主な要因であり時期的には80年代前半からその影響があらわれ、「バブル」期に頂点に達した。業種的には、製造業においてもっとも強くその影響が見られた。また、円高にともなう空洞化は85年プラザ合意以降現われ、輸出関連製造業についてもっとも強くその影響が見られる。現実の「空洞化」はこの2面の「空洞化」の複合的進行過程であった。現在、「都市化」にともなう「空洞化」は「バブル経済」崩壊とともに一段落していると思われるが、「円高」にともなう「空洞化」はいっそうの進展を見せており、今後よりはっきりとその影響が現われてくるであろう。

- 1) 高橋勇悦編『大都市社会のリストラクチャリング』日本評論社、1992年、20頁～22頁参照。
- 2) 自民党中曽根政権時にとられた都市政策。膨大な貿易黒字削減を求められた日本政府が、「内需拡大政策」の一環として都市再開発に資金を吸収しようとしたもの。具体的には、「土地利用規制の緩和」「民間活力の導入」を行った。
- 3) 経済企画庁『経済白書』94年度版2章の円高の日本経済への影響の分析視角を参照。

3節 弱体化する都市・京都

前節までは、80～90年代にかけての国の政策、特に規制緩和と2つの意味での産業空洞化について、主に世界レベル、日本全体のレベルで見てきた。そのような構造変化は、否応無しに地方にも波及することになった。その中でも古くからの都心居住者が多く、個人・零細の伝統産業を抱え、さらには現代的な産業も多く立地する京都では、経済構造の変化にとどまらず、都心居住者の減少、歴史的景観の破壊など、社会構造の変化や、ひいては京都という都市の特質の変化にまで及ぶことになり、「都市破壊」と呼んでもいいような状況に陥ることになったのである。

この節では、最近10年間に絞って、そのような「都市破壊」の現状をいくつかの統計を使用して明らかにしていきたい。

〔1〕 事業所数の推移

京都は、一般的には歴史都市、観光都市というイメージが強い。実際各種統計にもそのことは表れていて、人口当たりのタクシーの台数や、飲食店の数は全国有数であるし、ホテル・旅館などのいわゆる観光産業の割合も高い。しかし京都は、平安京の宮廷産業から連綿と続く多様な伝統産業が存在し、その高度な技術力と先端技術、多数立地する大学の研究開発機能を組み合わせた精密機器、半導体などのハイテクベン

チャー企業を多数輩出するなど、生産都市の側面が大きいのである。

しかしこの10年、産業空洞化や円高によって、これまでの京都の産業は全般的に地盤沈下したということをよく聞く。ここでは、約10年の間に、京都の事業所の数からみる産業構造がどのように推移してきたかを見てみたい。

I-3-1表は大分類での京都の事業所数の推移である。1991年の全事業所数は、102,385ヶ所、うち第2次産業が21,904ヶ所で21.4%、第3次産業が80,448ヶ所で78.6%となっている。特に製造業、卸売・小売業、サービス業の割合が高く、全産業に占める割合はそれぞれ、16.3%、45.3%、23.1%となっている。推移をみると1986年までは増加しているものの1991年には2,998ヶ所減少し、1981年を下回る水準にまで落ち込んでしまった。減少しているのは製造業と卸売・小売業で、1986年に比べ製造業で3,021ヶ所、卸売・小売業で2,982ヶ所が減少している。

I-3-1表 京都市産業（大分類）別事業所数の推移

	1981年	1986年	1991年
全産業	104,013	105,383	102,385
第1次産業	84	34	33
鉱業	17	17	16
建設業	4,646	4,978	5,207
製造業	19,702	18,168	16,681
第2次産業	24,365	23,163	21,904
卸売業・小売業	49,557	49,321	46,339
金融・保険業	1,193	1,261	1,311
不動産業	4,875	5,743	6,421
運輸・通信業	2,316	2,395	2,485
電気・ガス・水道・熱供給業	49	57	57
サービス業	21,353	23,185	23,619
公務	221	224	216
第3次産業	79,564	82,186	80,448

(資料) 総務庁統計局、「事業所統計調査報告」各年版

この原因については過去の本ゼミ調査でもたびたび述べられているが、製造業ではまず、西陣機業の個人営業の事業所の減少があげられる。日本人の和服離れや、石油ショック後の西陣産地自身による機業技術の中国などへの移植が、安価な海外生産の織物の流入を招き、以前からあった高級品へのシフトをさらに加速させ、市場を狭めた。そこに追いつけをかけたのは、バブル崩壊後の高級品の需要の落ち込みである。さらに、バブル期における西陣の住宅地化もあげられよう。後述するが、バブル期に都

心部で起こったオフィス街化は、その周辺地域にも地価上昇をもたらした。西陣は都心部から3～4kmの、通勤には最適の地域であったため、町屋を潰してのマンション建設がこの時期に集中したのである。また、それまで京都市内、特に右京区などに立地していた機械・電機の工場も、地価の上昇と広い敷地を求めて滋賀県や京都府内の他地域に流出し、下請の工場も流出した。さらに1ドル100円台に突入して、生産自体を海外に移すようになったことで、本社機能のみを京都に残し、生産拠点は京都外に流出したものと考えられる。また、卸売・小売業では、規制緩和による周辺地域への大型店の進出により、京都市の商業の特徴の一つである、多数の商店街の弱体化と共に、他の産業の減少による商圏内の人口の減少が大きいと考えられる。この点については、後の商業のところで詳しく述べることになる。

一方、事業所数が増加している産業もある。建設業、金融・保険業、不動産業、サービス業がそれで、この4産業はいずれも1981年～1986年にかけて大きく増加している。建設業、不動産業の増加は、バブル期の土地投機の横行、建設需要の増加によるものと考えられるが、これが地元資本の増加なのか、それ以外の資本の流入なのかは、これではわからない。金融・保険業、サービス業は、この時期にオフィス街となった都心部に流入した大手企業の支店の増加と、それらを対象にした対事業所サービスの増加であると考えられる。

以上を総合すると、京都でも、これまでの京都の特色であった西陣織などの伝統産業と、機械・電機などの製造業、個人商店の多い商店街が市外流出、または廃業し、都心部のオフィス街を中心に支店経済化、サービス経済化が進行したと思われる。さらにこれが、歴史都市としての京都に何をもたらしたかは後で触れたい。

[2] 就業者の推移と移動

次に、前節でみたような産業構造の変化が京都の就業構造にどのような変化をもたらしたか

を見てみたい。

ところで今回私たちは、宇治・亀岡・城陽・向日・長岡京、そして滋賀県大津市の、京都を取り囲むように立地する6市に注目した。この6市はそれぞれ、鉄道では京阪線・JR山陰線・近鉄京都線・阪急京都線・JR京都線で、道路では国道1号・9号・24号・171号で京都市とつながっており、京都市との関係が非常に深いものと思われ、大阪都市圏の中の「京都市圏」とでもいうような位置づけである

I-3-2表をご覧ください。これは京都での従業者がどこに常住しているかをまとめたものである。京都での従業者は1990年において813,309人で微増といったところである。「自区内に常住」している人は10年の間に減少し、「自市内他区に常住」つまり京都市内の他区で従業している人が増加している。特に右京区、伏見区、西京区ではその数を増やしている。そして注目したいのが、他市区町村に常住している人が大幅に増加していることである。1980年には153,589人であったものが1990年には184,063人と20%近く増加している。そして、周辺6市からの従業者が82,048人から100,046人と22%で他市区町村の増加を上回り、周辺市町から通勤する人がこの10年間で従業者全体の1割を超えるようになった。

I-3-2表 従業地による常住市町村別
15歳以上就業者数

	1980年	1985年	1990年
当地で従業・通学	770,170	780,748	813,309
自区内に常住	616,581	614,070	639,246
自市内に常住	371,184	357,307	361,240
自市内他区に常住	245,397	256,763	268,006
北区	24,889	26,117	27,923
上京区	15,157	16,154	16,967
左京区	31,052	31,772	31,241
中京区	14,667	15,825	16,755
東山区	10,043	9,418	9,159
南区	11,900	11,649	11,543
西京区	14,876	14,908	14,914
右京区	32,956	35,785	39,325
伏見区	41,999	43,111	44,531
山科区	25,528	24,720	25,752
西京区	22,830	27,305	30,796
東山区	26,567	27,473	28,298
他市区町村に常住	153,589	166,678	184,063
府内	84,824	91,076	99,108
宇治市	24,123	26,681	29,748
亀岡市	9,692	10,549	12,067
城陽市	11,293	11,897	12,378
向日市	10,677	11,409	12,385
長岡京市	10,322	10,777	11,824
滋賀県	68,765	75,602	84,956
大津市	35,945	37,829	41,812
大津市	15,931	17,805	21,644
周辺6市	82,048	89,118	100,046
大阪府	26,081	29,563	33,542

(資料) 総務庁統計局『国勢調査報告』各年版

この、「自市内他区に常住」、「周辺6市に常住」の増加は、一体どこからの流入なのであろうか。

次にI-3-3表を見ていただきたい。これは、国勢調査の中で2回に一度行われている調査で、15歳以上の就業者について5年前の常住市区町村を調査したものである。1990年での常住者、つまり5年前から京都に住んでいる人の数は、718,706人で、これもやはり微増といったところである。しかし、5年前から「現住所」に住んでいる人は、10年の間に100,000人近くも減少し、京都市内に転居した人、自区内で転居した人がそれぞれ3倍近くに増加したことがわかる。また、他自治体からの転入、転出も大幅に増加し、転入者から転出者を引いた人数は25,012人のマイナスと、1,980年の実に18倍にもなっているのである。そして、周辺6市において同様の計算をすると、10,939人と全体の半分近くが、周辺6市に流出して居を構え、京都に通勤するようになったことがわかる。このことから、京都において、京都の周辺の市、区への人口の流出が進行し、「職住分離」が進行したことがわかる。このため、前述の幹線道路の朝夕の渋滞が増加し、歴史都市の遺産を破壊することになりかねない地下鉄、高速道路の建設へと京都市を向かわせることになったのである。

I-3-3表 5年前の常住市区町村又は現住
市区町村15歳以上就業者数

	1980年	1990年
常住者	685,386	718,706
現住所	615,771	519,110
自市内	42,587	117,226
自区内	20,590	62,238
転入	26,715	82,125
府内他市区町村から	6,620	17,013
周辺5市	3,404	9,074
他県から	19,886	63,432
大津市	780	2,062
周辺6市	4,184	11,136
転出	28,117	107,137
県内他市区町村へ	7,098	21,662
周辺5市	5,219	15,342
他県へ	21,019	85,475
大津市	1,746	6,733
周辺6市	6,965	22,075
転入者-転出者	-1,402	-25,012
周辺5市転入者-同転出者	-1,815	-6,268
周辺6市転入者-同転出者	-2,781	-10,939

(資料) 総務庁統計局『国勢調査報告』各年版

[3] 人口・居住構造

このように事業所が流出したことで連動して、そこに勤務する人達は周辺の地域に流出し

たことがわかった。ところで、就業する人達を含めた全人口の推移や居住構造はどう変化したのか。次に、このことを見ていきたい。

I-3-4表を見ていただきたい。それぞれ、京都市全体、中京区、下京区の都心2区、周辺6市の人口と年齢構成をまとめたものである。京都市の人口は1990年で1,461,103人で、全国7位である。1985年までは増加を続けていたが、1985～90年の5年間で1.2%、18,115人減少している。年齢構成はどうであろうか。1990年では15歳未満が231,463人で15.8%、15～64歳が1,037,706人で71.0%、65歳以上が184,959人で12.7%である。15～64歳は増加しているものの、15歳未満は減少し、65歳以上は増加している。15歳未満の構成比は1980年では22.8%、65歳以上は9.5%であり、高齢化とともに、子供の減少が著しいことがよくわかる。特にこの傾向は都心2区（中京区・下京区）で著しい。人口はこの10年間のあいだ減少しつづけ、1985～1990年では10,626人の減少と京都市のこの5年間の人口減少の実に約60%がこの2区で起きたことになる。15歳未満の構成比は1980年17.2%から1990年12.2%、65歳以上は15.3%から18.4%と特に高齢者の比率の増加が大きいがわかる。右京区、伏見区、西京区では人口は増加しており、就業者だけでなく、全年齢においても都心部からの流出が起こっているものと思われる。この点は後で明らかにしたい。

I-3-4表 京都市、都心2区、周辺6市の人口及び年齢構成

京都市	1980年	1985年	1990年
15歳未満	309,970	282,809	231,463
15～64歳	1,009,844	1,027,331	1,037,706
65歳以上	153,107	168,417	184,959
京都市総数	1,473,065	1,479,218	1,461,103

都心2区	1980年	1985年	1990年
15歳未満	33,190	26,708	20,486
15～64歳	129,968	121,300	115,820
65歳以上	29,579	30,741	30,930
都心2区総数	192,742	178,759	168,133

周辺6市	1980年	1985年	1990年
15歳未満	168,158	163,570	142,455
15～64歳	419,525	465,676	521,259
65歳以上	46,006	58,082	69,377
周辺6市総数	633,822	685,477	737,200

（資料）総務庁統計局『国勢調査報告』各年版

周辺6市の人口、年齢構成はどうなっているのか。人口は確実に増加しており、1990年は

737,200人であった。1985年では685,477人であったから、51,723人、7.5%の増加である。年齢構成は、1990年で15歳未満19.3%、15～64歳70.7%、65歳以上9.4%と15歳未満と65歳以上の関係が京都と逆転している。

以上のことから、この10年間、京都では特に都心部での人口減少と高齢化、周辺市町での人口増加があることがわかった。しかし、この2者の関係は今一つ浮かび上がってこない。そこで、次の表（I-3-5表）を見ていただきたい。この表はそれぞれの年での5歳以上の人口の5年前の常住市区町村および現住市区町村をまとめたものである。1985年から1990年にかけて京都市内外を問わず人口の移動が盛んになっていることがわかる。そして、1980年にはまだ転入者から転出者を引いたものはプラス、つまり人口の流入があったものの、1990年には16,000人あまりのマイナスになり、1985～1990年の間に相当の市外への人口流出があったことになる。さらに周辺6市について同様の計算をしてみたところ、1980年時点ですでにこの地域への人口流出が始まっており、1990年においてはその流出は22,297人と（転入全体－転出全体）の数値を大きく超えていることがわかったのである。年齢別ではどうなっているだろうか。I-3-6表によると1980年との比較において、1990年では64歳までの人口の転出が1980年の3

I-3-5表 5年前の市町村又は現住市区町村5歳以上の人口

	1980年	1990年
常住者	1,472,921	1,385,162
現住所	1,318,614	1,011,614
自市内	88,159	210,687
自区内	44,821	114,728
転入	65,500	162,379
府内他市区町村から	13,016	29,128
周辺5市	6,909	16,020
他県から	51,861	128,765
大津市	1,554	3,636
周辺6市	8,463	19,656
転出	54,287	178,940
県内他市区町村へ	14,819	41,768
周辺5市	10,717	28,252
他県へ	39,468	137,172
大津市	3,672	13,701
周辺6市	14,389	41,953
転入者－転出者	11,213	-16,561
周辺5市転入者－同転出者	-3,808	-12,232
周辺6市転入者－同転出者	-5,926	-22,297

（資料）総務庁統計局『国勢調査報告』各年版

倍以上になっている。就業者ほどの多さではないものの、確実に周辺市区への人口流出が起きていることがわかる。

また次に京都および周辺6市の1世帯当たりの人員をみてみると、1980年において、京都では2.78人、周辺6市では3.33人であった。1990

年では京都2.62人、周辺6市3.18人と京都と周辺では数値に一定の開きがあるのがわかる。このことから考えても、京都から勤労者世帯が周辺の市区に流出し、高齢者が都心部に残るといふ現象が起こったことがわかる。

I-3-6表 5年前の常住地又は現住地及び年齢構成

	京都市1980年				京都市1990年			
	総数	15歳未満	15~64歳	65歳以上	総数	5~14歳	15~64歳	65歳以上
常住者	1,472,191	214,678	1,009,844	153,107	1,385,162	162,497	1,037,706	184,959
現住所	1,318,614	200,724	887,085	146,820	1,011,614	122,645	726,147	162,822
自市内	88,159	10,019	65,282	4,470	210,687	28,873	164,916	16,898
自区内	44,821	5,926	31,836	2,058	114,728	18,301	87,933	8,494
自市内他区	43,338	4,093	33,446	2,412	95,959	10,572	76,983	8,404
転入	65,500	3,892	57,026	1,671	162,379	10,950	146,224	5,205
県内他市区町村	13,016	1,284	10,247	479	29,128	2,768	24,991	1,369
他県	51,861	2,530	46,283	1,186	128,765	7,737	117,220	3,808
転出	54,287	5,186	42,889	2,009	178,940	19,929	151,142	7,869
県内他市区町村	14,819	1,801	10,904	704	41,768	6,440	32,194	2,954
他県	39,468	3,385	31,985	1,305	137,172	13,489	118,768	4,915
転入者-転出者	11,213	-1,294	14,137	-338	-16,561	-8,979	-4,918	-2,664

(資料) 総務庁統計局『国勢調査報告』各年版

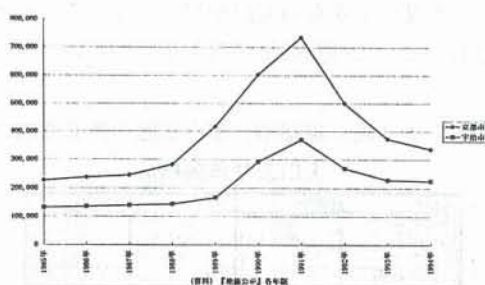
[4] 地価と都市景観破壊

2年前、私たちのゼミでは、『転換期の京都一産業・景観・町づくり』と題した報告をまとめた。その中で、中曽根政権下の「アーバン・ネッサンス」が、京都のサービス経済化、支店経済化、土地投機の横行、都心部のオフィスの林立、都心居住の減少、町屋景観の破壊をもたらしたということが書かれた。「アーバン・ネッサンス」による土地利用規制・土地取引の緩和により、80年代の市街地再編は土地収益性中心、採算ベースに基づくものになった。これらは、最終的に高層のオフィスの建築へとつながる土地の高度利用の原因となり、都心部においてマンション、オフィスビルが建築されることになった。この過程で都心部の住民は「買い換え特例」を利用して高価格で周辺部の住宅を取得し、それらの住民に自分の土地を売却した住民はさらに周辺部に住宅を求めることになり、地価の高騰は周辺部に波及することになった。もう一度京都市の公示地価の推移をI-3-1図にまとめた。1991年をピークに6年間に3倍にも地価が跳ね上がったことを示している。宇治市も併せて掲載したが、業務地の多かった京都市ほどではないにしても、周辺でも地価の上昇した一例となるであろう。また、I-3-7表では3階以上の建築物が都心2区

において多く建築されたことがわかる。同時に、京都市の『共同住宅建築に関する指導指針』^(注)適用件数(I-3-8表)からも、京都において、町屋ではない、共同住宅やコンクリートの建造物が多数建築され、今までの地域コミュニティの維持が困難になる地域が多くなったのも、ここ10年のことであることが分かる。

I-3-1図 公示地価の平均価格

(1㎡当たり、単位:円)



I-3-7表 3階以上の建築物の確認申請件数

	京都市	中京区	下京区	都心2区
1986年度	1,941	262	183	445
1987年度	2,318	334	226	560
1988年度	2,452	305	209	514
1989年度	2,743	367	268	635
1990年度	2,701	320	205	525
1991年度	2,162	227	202	429
1992年度	2,598	275	179	454

(資料) 京都市住宅局『京都市建築行政年報』各年版

I-3-8表 『共同住宅建築に関する
指導指針』適用件数

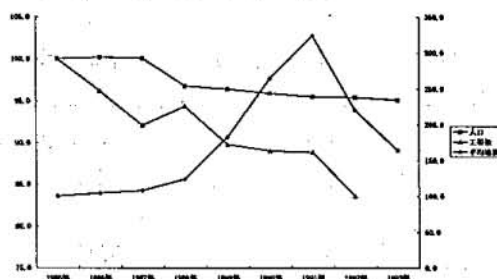
	京都市	中京区	下京区	都心2区
1985年度	240	31	28	59
1986年度	304	34	32	66
1987年度	390	47	25	72
1988年度	412	48	43	91
1989年度	319	38	28	66
1990年度	221	22	18	40
1991年度	116	8	7	15
1992年度	187	7	16	23

(資料)京都市住宅局『京都市建築行政年報』各年版

[5] まとめ

以上のここ10年間の変化を1つのグラフにまとめた。I-3-2図をご覧いただきたい。住民基本台帳の人口、工業統計表の工場数、平均地価の各指標について1985年を100とした場合の推移をグラフにしたものである。地価の上昇にともなって、人口、事業所数が減少しているのが一目瞭然である。中曽根政権の「アーバン・リネッサンス」によるバブルと、急激に進行した円高、平成不況が、京都の特に都心部の人口を減少させ、市内から工場が周辺部に流出し、オフィスビルとマンションが立地、「職住分離」が進行し、都心部には高齢者と単身者が居住することになった過程がこのグラフに凝縮されている。京都では地価の上昇が他都市より尖鋭化したため、この傾向は劇的な都市景観の変貌をともなった。京都市内では、町屋の屋根の連続が突然切れ、ワンルームマンションが立ち、買物客が高齢者中心の商店街が歯抜けになり、仕方なく休憩所として店先にベンチがおかれていたり、酒屋がコンビニエンスストアに転業したりという現象がよくみられる。タクシーに乗ったら、2ヶ月前まで西陣で機を織っていたという人がドライバー、ということもある。

I-3-2図 人口・工場数・平均地価の推移
(1985=100)



この10年間で京都は、今までの蓄積というものすべて無にしつつあるのではないかと市民不在、広告代理店が金を吸い取るだけの1200年記念行事を行っても、こんな状況は少しも改善されない。それどころか、破壊の度を早めたようである。京都の産業は、景観は、地域社会はどこへ行くのか？京都の都市としての独自性の存続が問われている。

次章以降では、地域社会と密接に関係する地域商業・商店街の現状と、京都の獨創性を代表する製造業の空洞化を述べていく。

(注)京都市の『共同住宅建築に関する指導指針』とは、京都市が昭和60年(1985年)

4月1日から実施したもので、民間が建設する、用途が共同住宅で工事する部分の階数が3以上かつ住宅の戸数が15以上であるものが適用建築物とされ、そのうち住戸の床面積が20平方メートル以下のものが15戸以上あるものに対し、近隣住民との事前協議を義務づけたものである。

II 規制緩和と地域商業～大店法改正に揺れる商店街～

この章では、規制緩和が地域経済に及ぼした影響について、特に大店法の規制緩和と、京都市の小売業界（とりわけ商店街などの中小小売商）の関係を例にとりて見ていくことにする。

1 節 大店法改正の影響と「凍結宣言」

[1] 大店法の変遷と京都市小売業

I章の1節でも述べたように、大店法は、公布以来80年代の半ばにいたるまでは、届け出制でありながら地元の中小小売商の合意を前提にするなど、出店抑制の方向で変遷していた。そしてそのような政府の方針と呼応するように、京都市においても規制の強化を求める中小小売業者の運動が高まり、とくに地元へ大型店の出店問題を抱えた地域においては大規模な出店反対運動がまき起こった。

このような状況の下、イズミヤの白梅町出店をめぐる反対運動をきっかけに、市内の多くの商店街等が協同して、大型店舗出店反対運動を大規模に展開した。その結果、京都市議会は、1981年、全会一致で今後5年間は京都市に大型店は原則出店させないという「凍結宣言」をしたのである。

この時期、静岡をはじめ、同じような運動や宣言は全国で相次いでいた。しかし政令指定都市で、しかも全会一致での宣言はきわめて異例だったといえる。また、そもそも議会の宣言はそれ自体では法的な拘束力を持ち得ないため、凍結宣言した自治体の多くでその効果が必ずしも大きくなかった中で、実際に効力を発揮したという点でも、京都市の凍結宣言は特殊なものであったといえる。

以下、出店反対運動の高まりから凍結宣言、そして5年を経たの宣言終了までを追っていく。

[2] イズミヤ白梅町出店反対運動から凍結宣言へ

イズミヤが京都の白梅町に出店することを表明したのは1976年のことである。しかし、それから三条届¹⁾受理までに1年半、80年から開かれたいわゆる事前商調協²⁾の結審までに7年半を要し、さらに正式商調協、大店審をへて開店したのは13年後の1989年のことであった。これは全国的に見ても異例の事態といってよいだろう。

調整が長引いた背景には、当時の大店舗出店抑制の風潮に加え、京都ならではの地域的事情も深く関係していた。

まず第一に京都には中小小売商が多く、また歴史的に地元業者の結束がかたい保守的な土地柄であった。実際今日にいたるまで、京都市の大店舗の売場面積が小売業総売場面積に占める割合は、政令指定都市の中では最も低い。これも一つには京都の排他的な土地柄が影響していると思われる。

しかし、この大店舗のシェアの低さは、大型店の側から言えばそれだけ出店のメリットが大きいことを示している。それだけに当時から多くの大型店が新たな出店先として京都に注目していたのも事実であった。実際、イズミヤが出店を計画した白梅町を含む右京区も、大型店の空白地帯の一つであった。それだけに出店予定地の所有者高津商会には、当時多数の大型店が出店をもちかけていたという。

だが、出店計画が明らかになると、すでに大型店の進出計画をいくつか抱えていた、今出川通り沿いを商圏とする商店街を中心に、大規模な反対運動が起こった。反対派は、すでにこの地域で商店は飽和状態に達しており、非行の増加など出店による悪影響を考えるとこの地域に大型店は必要ないとして、76年、イズミヤ白梅町出店阻止対策協議会（以下は対策協とする）を発足させた。

対策協はまず出店予定地の地権者である高津商会や商工会議所、行政などに対し大がかりな反対運動を行なった。しかし78年、京都府商工

部はそれまでの慣習を破り、通常は地元の合意を前提とするはずの三条届を受理してしまった。

これを契機に反対運動はより強固なものになっていった。先にも述べたように、この時期には国が大店出店を規制する方針をとっており、このことは反対運動には追い風になった。また、82年、大型店の出店に際して地元の事前協議を義務づけた、行政指導による事実上の出店許可制が、通産省の通達によって示された背景には、全国各地で広まったこれらの反対運動も少なからぬ影響を与えていたと思われる。

ところで、反対運動の盛り上がりは、ついに80年「全京都小売商大型店進出反対総決起大会」を開くにいたり、京都選出の国会議員なども交えて³⁾、大型店の進出を凍結する宣言をだすよう求める決議を採択した。

この大会の後、対策協は市役所に押しよせ、議会の各党に対して態度表明を求めた。このとき、各党は対策協のリーダーたちの根回しもあり、どの会派も基本的に反対派に同調したのであった。

かくして81年、京都市議会は5年間にわたる大型店出店凍結宣言を全会一致で採択する。しかし、全会一致とはいえ、すべての会派が本音として同調していたわけではなく、当時の政治勢力地図によって規定されていた側面も少なからずあった⁴⁾。このため、5年後の宣言終了に際しては、同じような政治の後押しはなかった。ともあれ、凍結宣言がイズミヤの出店反対闘争が生んだ大きな成果であったことは間違いない。実際この前後において、イズミヤの出店計画は撤回こそされなかったものの、地元の調整は一向に進まず、その間出店計画は進まなかったのである。

[3] 凍結終了

凍結宣言は他都市と比べてもきわめて強い効力を発揮し、5年にわたって大型店の進出を食い止めた。しかしその結果、大店法の適用を受けないコンビニエンスストアなどの新業態が京都に広まっていった。そして5年の凍結期間中

に、商店街などが十分な改革を行えない一方で⁵⁾、これらの業態は著しい発展を遂げた。しかもこの間、凍結宣言にもかかわらず、個人小売店の数は著しい減少を示したのである。

さらに、凍結宣言の終了と時期を同じくして、規制強化の風向きが変わる。反対派の実力阻止によってとどこおっていた正式商調協も通産省の強い指導を受けて結審し、88年には全国でも例のない長期にわたって紛糾した商調協審議も終わった。

結局ふりかえってみると、全国でも異例の凍結宣言は国レベルの規制強化と時を同じくして生まれ、規制緩和への転換にともなって役割を終えたのである。しかし終了した後に中小小売店を待ち受けていた状況は厳しかった⁶⁾。競争抑制が裏目にでて小売業界の体質強化が進まなかった一方で、規制緩和によって大型店の進出は今後急激に進むだろう。経済原則よりは政治原則によって生まれた凍結宣言と宣言下の状況は、結局政治の風向きによって現在の京都の小売業界に大きな衝撃をもたらすことになった。

- 1) 三条届：大型店に建物を提供する者が、そこに入居する店に先んじて通産大臣に出さなければならない届け出。
- 2) 商調協：商業活動調整協議会の略称。
- 3) この大会には700名が参加し（『商店新聞』）、来賓として衆議院議員、参議院議員各2名、京都府会議員1名、京都市会議員3名も参加した。
- 4) 結局、中小小売商側の組織力が政治を動かしたということになるだろう。しかしこの時、消費者の側の組織化は十分に進んでいなかったことが、凍結宣言の事実上の失敗を招いた一因であると考えられる。
- 5) 商店街へのヒアリングの結果、この5年間に有効な活性化策を打ち出した組織がほとんどなかったことが明らかになっている。凍結宣言に安住した商店街組織とともに、活性化に必要な政策を打ち出さ

なかった行政のありかたは問い直される必要がある。

- 6) 凍結終了に当たって、京都大型店対策協議会などは連名で声明を発表しているが、この中には、生協の規制を行政に求めるなど、新しい問題も表れている。

2節 京都市の商業行政

京都市には数多くの商店街がある。しかし、その商店街の運営は円滑に進んでいるとはいえない。今後の商店街はどうあるべきか、その商店街に対し行政は何ができるか、京都市は京都地域商業近代化委員会を設置し、方策を模索中である。それを詳細にまとめたものが、1991年に刊行された『京都地域商業近代化地域計画報告書』であり、以下の点を中心に今後の京都市商業を展望している。

①京都市商業の問題点と対策 京都市の商店街は、個々の商店街において、立地条件への対応、業種構成、隣接商店街との関係に問題が多いとしている。対策として共同化と近代化をあげ、それへのとりくみは、販売促進事業、合理化、経営改善、信用事業、環境施設、運営組織の整備を通じて進められることが望ましいとしている。その中で、今後の商店街のゆくえをふまえた各商店街の計画と資金づくりの必要性、運営組織の委員会制度を提案している。さらに、個別店の対策として、消費者志向への対応や閉店時刻の延長等が提案されている

②京都市商業近代化の基本方向 今後、地域商業における整備されるべき課題として以下の6つの項目をあげている。

- a 消費者の多様な個性にどう応えるか
- b 商業施設、商業空間そのものを如何に魅力あるものとするか
- c 商品そのものの充実はできているか
- d 広域と近隣ということに関連して自らの商圏をどこに設定するか
- e 商業と他機能との結合・総合は可能か
- f 商業と地区特性との結びつきをどう現実化する

るか

さらに、商店街を取り巻く環境変化の中での今後の見通しとして、個人支出の伸び悩みへの対応、広域型商店街の「京都」という土地柄の持つ雰囲気を利用したソフト面への努力の必要性、中心街を広域都市型の地域としてとらえることを述べている。

③京都市の将来目標 ドーナツ化現象を阻止するための中心部の充実、京都市南部地域の環境整備、伝統的産業と市民との接近や整備をあげている。

④京都市の計画課題 中心部における旧市街地の充実をあげる一方、副都心計画や中心地自体の拡大による再開発事業の必要性を説いている。また、都市や産業全体の変化を見極めるための情報の伝達の充実もいわれている。

⑤小売業活性化の課題 ミクロの側面から、日常生活に密着した商業環境の形成、最寄り性、快適性、様々な施設との適度な組み合わせをあげている。マクロ的には、都市全体の構造変化、広い地域の中での商業拠点の位置付けの把握、買い回り性を高めるための総合的な街づくりをあげている。

⑥京都地域における情報化の進展 京都地域における高度情報化への全体的対応として、(財)京都産業センターが事業を推進している。また、商店街単位から個店単位への広がりが必要も述べている。

これら①から⑥をもとにして、共同化・協業化などの組織化を中心に商業の指導・育成、特に振興対策を行っている。商業振興は、以下の9つの項目に分けられる。

- a 商業団体指導 b 小売商業環境調査 c 小売商業情報連絡会議 d 小売商業活性化対策 e 商店街振興 f 私設小売市場振興 g 商業環境変化対策 h 商業施設の設置に関する指導 i 京ものブランド推進事業

さらにa～iに基づいて、ハード面の金銭援助を中心とした振興事業を行っている。

京都市商業に関する市の商業行政は、大型店進出や消費者志向の変化などの厳しい経営環境にどのように対応していくかの指針を与える方

向で進められている。現在、京都市の小売商業は、高齢化・老朽化が進み、根本的な経営の改善が求められている。しかし、行政の介入できる範囲は限られており、小売商業者の行政に求めるものとのすれ違いは否定できない。また、市全体の商業振興のみを考えると大型店の進出を規制するばかりでは発展を望むことはできない。今後、行政、小売業者、大型店の3つの立場からの地域の発展を含んだ商業発展が望まれる。

3節 京都市商業の特徴

[1] 概況

平成3年商業統計調査（飲食店を除く卸売業と小売業の合計）から見ると、京都市内においては商店数31,599店、従業者数193,450人、年

間商品販売額8兆2,854億円となっている。その年次別推移はⅡ-3-1表の通りである。

これによると、商店街数、従業者数、年間商品販売額とも1979～1982年で大幅に伸び、1982～1985年で減少に転じ、その後伸び悩みを見ている。これは景気の動向と関係があり、全国的に見ても言えることだが、京都市の場合、全国平均より変動の幅が大きいようである。とくに1982～1985年で各数値とも全国平均よりも大きく減少し、年間商品販売額では全国7.5%増に対し、京都市では1.5%の減少である。この時期は「凍結宣言」による大型店凍結期間（1981年～1986年）とほぼ一致しており、これとんらんかの関係があるのではないのだろうか。

次に、小売業における行政区別構成（Ⅱ-3-2表）を見てみよう。

Ⅱ-3-1表 京都市の商店数、従業者数、年間商品販売額の推移

（単位、店、人、万円、%）

年	商店数			従業者数			年間商品販売額		
	実数	対前回増加率	指数	実数	対前回増加率	指数	実数	対前回増加率	指数
1979	30,406	1.9(4.5)	100.0	182,734	2.0(5.9)	100.0	482,572,438	17.4(25.1)	100.0
1980	33,769	11.1(5.3)	111.1	183,382	12.7(8.6)	112.7	631,033,945	30.8(41.5)	130.8
1985	31,452	-6.9(-5.1)	103.4	176,363	-3.8(-1.2)	108.7	621,783,579	-1.5(7.5)	128.8
1988	31,874	1.3(0.7)	104.8	190,997	8.3(8.3)	117.4	687,513,132	10.6(6.0)	142.5
1991	31,599	-0.9(0.5)	103.9	193,450	1.3(4.7)	118.9	828,543,083	20.5(27.2)	171.7

対前回増加率のことは全国の場合。（資料）『京都市の商業』京都市統計課
指数は1979年を100とする。

Ⅱ-3-2表 小売業の行政区別構成（1991年）

（単位、店、人、万円、㎡、%）

	商店数	構成比	従業者数	構成比	年間商品販売額	構成比	売場面積	構成比	商圏中心性指数 ¹⁾
京都市	23,000	100.0	101,890	100.0	211,548,727	100.0	1,337,999	100.0	1.2158
北区	1,754	7.6	8,741	6.6	11,564,333	5.5	87,680	6.6	0.7625
上京区	2,213	9.6	7,387	7.2	10,569,226	5.0	84,776	6.3	1.0101
左京区	2,314	10.1	9,412	9.2	16,427,270	7.8	120,356	9.0	0.7961
中京区	3,419	14.9	14,389	14.1	27,973,607	13.2	196,795	14.7	2.4811
東山区	1,589	6.9	5,412	5.3	7,585,288	3.6	62,131	4.6	1.2447
山科区	1,455	6.3	6,290	6.2	12,833,784	6.1	91,382	6.8	0.7920
下京区	2,378	10.3	16,206	15.9	51,212,800	24.2	253,668	19.0	5.8543
南区	1,538	5.4	7,940	7.8	19,108,163	9.0	70,334	5.3	1.6214
右京区	2,177	9.5	9,698	9.5	18,819,339	8.9	113,987	8.5	0.8091
西京区	1,147	5.0	5,320	5.2	10,811,763	5.1	72,081	5.4	0.6363
伏見区	3,017	13.2	13,085	12.8	24,643,154	11.6	184,811	13.8	0.7383

（資料）『京都市の商業』京都市統計課、『京都府の人口』京都府統計課

各数値とも四条河原町の繁華街を抱える中京区、4つの百貨店が位置する下京区で、高い数値を示しており、両区の占めるシェアは商店数で25.2%、従業員数で30.0%、年間商品販売額で37.4%、売場面積で33.7%である。商圈中心性指数でもこの2区の値が飛び抜けて高い。

続いて小売業の従業者規模別商店数、従業員数及び年間商品販売額（Ⅱ-3-3表）を見てみよう。

Ⅱ-3-3表 小売業の従業者規模別商店数、
従業者数及び年間商品販売額（1991年）

（単位：店、人、万円、%）

	商店数	構成比	従業者数	構成比	年間商品販売額	構成比
計	23,000	100.0	101,890	100.0	211,548,727	100.0
1～2人	12,301	53.5	20,138	19.8	22,789,528	10.8
3～4	6,133	26.8	20,160	20.2	32,891,858	15.5
5～9	2,986	13.0	18,675	18.3	39,431,763	18.6
10～19	996	4.3	13,217	13.0	29,064,982	13.7
20～29	303	1.3	7,165	7.0	15,953,360	7.5
30～49	170	0.7	6,338	6.2	14,494,415	6.9
50～99	72	0.3	4,846	4.8	11,447,078	5.4
100人～	39	0.2	10,881	10.7	45,475,743	21.5

（資料）『京都市の商業』京都市統計課

これによると、従業者数10人未満の商店が全体の93.1%を占めているが、年間商品販売額で

は、0.2%を占めるに過ぎない。100人以上の規模の商店は、年間商品販売額では21.5%を占めているのである。

〔2〕 他の大都市との比較

ここでは、他の大都市における小売業の基本数値と比較することで京都市商業の特徴をつかんでみたい（Ⅱ-3-4表）。

これによると、京都市は1店当たりの人口、1店当たりの従業者数、1店当たりの販売額、1店当たり売場面積で、いずれも12大都市中2番目に低い値となっており、平均を大きく下回る。1店当たりの人口の低さは、年間約3,900万人（1991年）に上る観光客の消費や市外からの消費需要を吸引していることも考慮に入れないと、このことだけで京都市の小売環境が劣悪だとはいえない。しかし、1店当たり従業者数、販売額売場面積の低さは、京都市小売業の零細性を端的に示すものである。

ここで、大都市における零細小売商、大型店舗の地位を比較してみたい。Ⅱ-3-5表を見

Ⅱ-3-4表 大都市の小売業の基本数値（1991年）

	人口 (人)	店舗数 (店)	従業者数 (人)	年間販売額 (百万円)	売場面積 (㎡)	1店当たり 人口 (人)	1店当たり 従業者数 (人)	1店当たり 販売額 (百万円)	1店当たり 売場面積 (㎡)
京都市	1,461,103	23,000	101,890	2,115,487	1,337,999	63.5	4.4	92.0	58.2
札幌市	1,671,742	14,285	98,361	2,320,746	1,581,568	117.0	6.9	162.5	110.7
仙台市	918,398	10,260	58,643	1,304,202	814,371	89.5	5.7	127.1	79.4
千葉市	829,455	7,007	48,184	1,011,009	605,877	118.4	6.9	144.3	86.5
東京都都区部	8,163,573	110,508	548,495	14,825,610	6,389,119	86.4	5.0	134.2	57.8
川崎市	1,173,603	10,467	50,792	1,142,234	721,219	112.1	4.9	109.1	68.9
横浜市	3,220,331	26,679	145,138	3,686,831	2,111,933	120.7	5.4	138.2	79.2
名古屋市	2,145,793	30,663	139,923	3,433,098	2,249,423	70.2	4.6	112.0	73.4
大阪市	2,623,801	48,483	218,459	5,605,253	2,610,875	54.1	4.5	115.6	53.9
神戸市	1,477,410	19,442	90,388	1,979,883	1,224,082	76.0	4.6	101.8	63.0
広島市	1,085,705	12,638	65,435	1,529,458	1,027,587	85.0	5.2	121.0	81.3
北九州市	1,026,455	15,892	68,038	1,194,694	1,086,330	64.6	4.3	75.2	68.4
福岡市	1,237,062	16,008	83,215	1,795,476	1,233,295	77.3	5.2	112.2	77.0

（国勢調査『大都市統計比較年表』大都市統計協議会）

てほしい。

Ⅱ-3-5表 大都市の零細小売商、大型小売店舗の地位（1991年）

	零細小売商比率	個人経営小売商比率	大型小売店舗シェア（売場面積比）	大型小売店舗シェア（年間販売額比）
京都市	80.1	68.2	30.2 (19.2)	30.6 (22.3)
札幌市	64.7	32.6	45.1 (30.0)	48.0 (25.5)
仙台市	72.8	48.5	35.8 (25.6)	28.6 (22.4)
東京都区部	77.2	50.5	32.8 (27.3)	40.0 (25.7)
川崎市	75.7	49.9	32.3 (24.0)	31.1 (18.7)
横浜市	74.6	45.3	48.8 (36.3)	40.1 (31.3)
名古屋市	70.1	50.6	38.8 (27.9)	33.9 (25.9)
大阪市	80.7	31.1	39.2 (26.6)	37.2 (28.4)
神戸市	79.1	64.3	47.0 (31.6)	40.4 (29.9)
広島市	75.4	52.6	39.6 (28.3)	30.5 (23.7)
北九州市	80.1	68.2	44.2 (29.2)	32.6 (23.3)
福岡市	74.8	56.8	45.8 (29.0)	35.2 (24.9)
12大都市合計	77.2	50.6	41.1 (28.2)	36.7 (27.2)

（『商業統計』通商産業大臣官庁調査統計）

京都市においては、従業者数1～4人の零細小売商の比率が80.1%と、大都市合計の77.2%より高い。さらに、個人経営小売商の比率は68.2%と北九州市に次ぎ2番目に高く大都市合計の50.6%よりはるかに高い。これと対照的なのが大規模小売店舗のシェアの低さである。売場面積比では30.2%、第一種のみでは19.2%といずれも12大都市中最低である。京都市においては、地域に根ざした生業的な零細個人経営小売商が多く、「凍結宣言」の影響もあり、大型小売店舗の進出は遅れているようである。それだけに、今後、大型店出店の余地は大きく、実際、凍結解除、さらには大店法緩和を経て、大型店の出店増床構想が次々と持ち上がっている。1992年1月30日現在の、京都市における第一種大型小売店舗の出店・増床計画は、Ⅱ-3-6表に示す通りである。キタオオジタウン以下9店舗は既に商業活動調整協議会で結審済である。これらが全て実現すると、京都市の第一種大型小売店の売場面積のシェアは31.2%に達し、12大都市の水準に並ぶことになる。しかし、京都市の人口は1983年～1993年の10年間で1.7%減少しており、消費需要の増加は見込めそうにもない。周辺の津市、宇治市、亀岡市などでも大型店の出店計画が相次いでおり、周辺からの吸引力の増加も難しいであろう。パイ自体が広がらない中で、短期間の大型店出店ラッシュは、小売環境の激変を招き、その結果競争力の弱い零細小売商は大きな打撃を受けることになる。

Ⅱ-3-6表 京都市の第一種大型小売店出店・増床計画（1992年1月30日現在）

名称	所在地	売場面積（㎡）
キタオオジタウン	北区	20,000
桂東阪急ビル	西京区	3,250
西友桂店（増床）	伏見区	(4,577)→11,294
京タンス店（増床）	西京区	(2,907)→6,434
京都ショッピングセンター	伏見区	25,000
イズミヤ六地蔵店（増床）	伏見区	(4,000)→13,000
洛西ニュータウンショッピングセンター（増床）	西京区	(12,669)→13,669
家具のサワダ本店（移転増床）	伏見区	(1,808)→4,100
河原町ビブレ（増床）	中京区	(6,302)→7,242
大丸京都店（増床）	下京区	(33,324)→53,824
高島屋京都店（増床）	下京区	(30,195)→59,623
京都駅ビル商業施設	下京区	50,000
京都近鉄百貨店京都店（増床）	下京区	(27,643)→44,654

（京都市経済局商工部商業貿易課資料）

4節 商店街の現状

京都市内には、1990年3月現在、161の商店街がある。そのうち107は任意組織で、46が商店街振興組合、8が協同組合となっている。

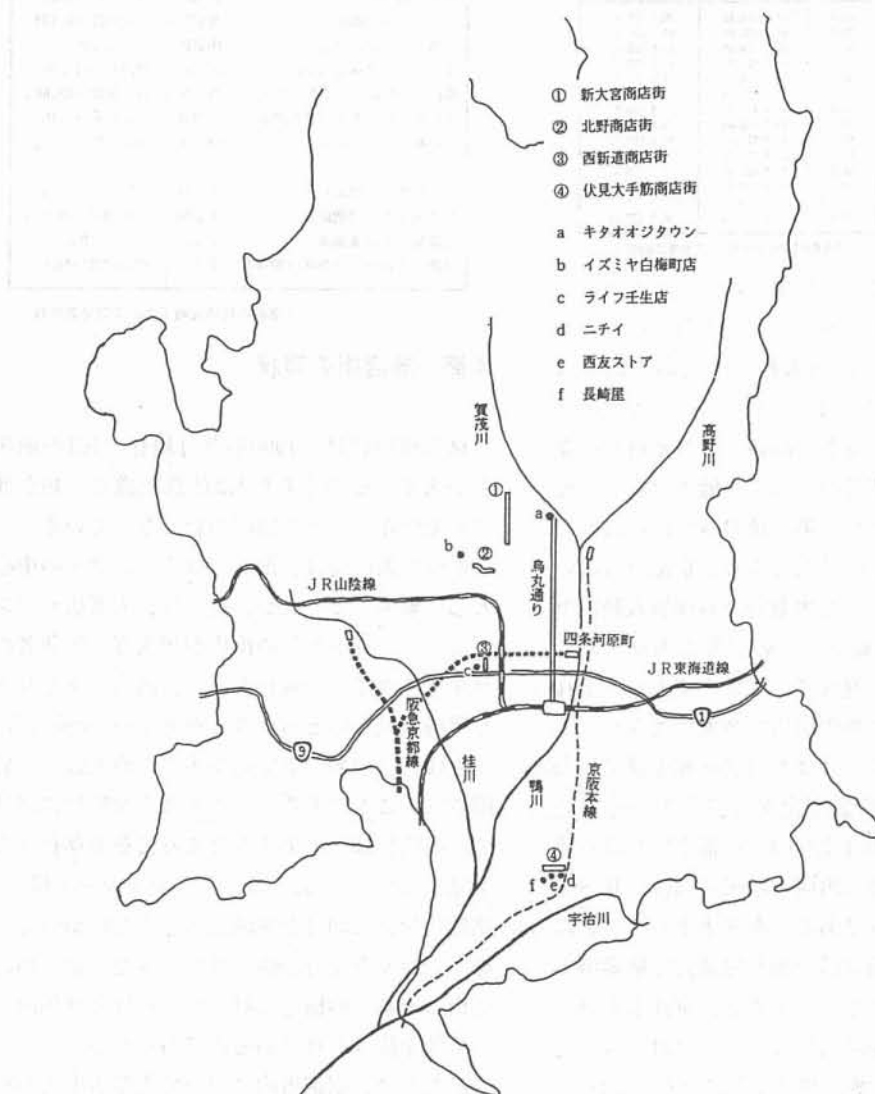
かつて商店街は、地域のコミュニティの中心として繁栄していたが、近年は、大型店やコンビニエンスストア等の出店が相次ぎ、消費者のライフスタイルの変化もあり、商店街をとりまく環境は厳しいと言わざるをえない。今後とも、「近代化」の名の下で効率重視の商業政策が展開されることであろう。このような時代に向けて、商店街はどのようなところにその存在意義を見出していくのか。コミュニティマート構想、高齢化社会に向けた生活弱者に優しい街づくり等々、様々な見方が提出されてきた。個々の商店街はそれらの構想に対してどれほど具体的に将来像を描ききれているのであろうか。

私たちは、京都市内において大型店出店が相次ぐ中、商店街は、どのような対策を取り、どのような方向に進もうとしているのかを調査した。調査対象として、[1] 大型店が入ろうとしていて、今後その打撃が大きいと予想される地域として新大宮商店街、[2] 大型店が既に入り、その打撃を大きく受けた地域として北野商店街、[3] 大型店出店構想に対し様々な方法で活性化を図った地域として西新道商店街、[4] 大型店が出店したものの大型店との共存

共栄を目指した伏見大手筋商店街の4商店街を選んだ。それぞれの商店街の位置をⅡ-4-1図に、商店数、従業者数、年間販売数をⅡ-4

1表に示す。以下、それぞれの調査結果をまとめてみたい。

Ⅱ-4-1図 京都市内商店街略図



Ⅱ-4-1表 各商店街の商店数、従業者数、年間販売額の推移
(単位、店、人、万円)

年	新大宮商店街			北野振興会			西新道錦会			京橋商店会 伏見大手筋振興会		
	商店数	従業者数	年間販売額	商店数	従業者数	年間販売額	商店数	従業者数	年間販売額	商店数	従業者数	年間販売額
1985	318	1,032	12,130	143	493	8,112	169	520	5,632	138	1,080	24,221
1988	284	1,053	13,200	110	405	5,465	146	475	5,192	131	1,059	25,906
1991	287	1,013	14,548	108	391	5,970	151	411	5,144	143	1,109	26,672

(資料)『商業統計表』通産産業大臣官房調査統計部
商店街の名称は『商業統計表』に記す。

〔1〕 北野商店街

①沿革と歴史 北野商店街の位置はⅡ-4-1図の通りである。西陣機業地に依拠し、西は北野下の森、大將軍商店街、東に行き千本通りに出ると西陣千本商店街、千本繁栄商店街に連なる。

『京の商店街'90(京都商店連盟)』によると、北野商店街の会員数は138で、京都市内約150の商店街のうち11番目の規模である(平均会員数は58.5)。1985年の調査時でも会員数は138であり、1985~90年で全く変わっていない(市内全商店街では、同時期4.2%の減少であった)。また、会員数/総数の組織率においても、北野商店街は138/143の96.5%で、市内全商店街の組織率72.7%よりかなり高い値を示している。

『京の商店街』による区分では、新大宮商店街と同様、地域の中心型に分類され、その業務構成は下表ようになる。全体で見た場合より、食品関係の小売店が多く、飲食店、サービス業が少ない。近隣型商店街の性格も強く現れている(Ⅱ-4-2表)。

Ⅱ-4-2表 北野商店街の業種構成

	数	割合	市内計
生鮮食品	23	16.1%	(8.5%)
その他食品	41	28.7%	(15.5%)
その他物販	54	37.8%	(44.9%)
飲食店	6	4.2%	(15.0%)
サービス業	2	1.4%	(7.8%)
その他	17	11.8%	(8.3%)
合計	143	100%	(100%)

注) 市内計は、全商店街の業種構成比

②凍結宣言の仕掛人 1973年に百貨店法が廃止され、大規模小売店舗法が成立した。それまでの大型店出店の許可制が届出制となり、より大型店が進出しやすくなったのである。その後、京都において大型店出店構想が相次いで出される。

ニチイが百万遍に、イズミヤが北野白梅町に、

大丸が四条大宮にそれぞれ出店構想を出した。これに対し、地元の商店街が猛反対。ニチイ百万遍店構想に対しては商店主だけでなく地元住民も環境の悪化への懸念から反対、出店を断念させるに至る。イズミヤ白梅町店構想に対しては1,100件、35団体もの反対にあい、とりあえず出店は見送られることになった。当時、千本寺之内にもスーパーマーケット出店構想があり、白梅町、百万遍と合わせて今出川通り周辺に3件の大型店出店問題があったわけだが、周辺商店街間で連携して反対運動を展開しようという動きが出てきた。その中心となったのが北野商店街の幹部らであった。その動きの中で京都市議会に大型店出店凍結を陳情しようという意見が出てきた。当時、同様の凍結宣言は東京都葛飾区、群馬県藤岡市などで出されていたが、京都市のような百万人都市では初めての試みであった。商店街の幹部は、この運動を商店主だけにとどまらない幅広い市民運動として展開、民主商店会、京都商店連盟、商店組合連合会、公設市場連合の意見を一つにまとめ、商店街の票が欲しい各政党をも取り込み、ついに1981年3月26日「スーパーなど大規模小売店舗の出店凍結に関する決議」いわゆる凍結宣言が、京都市議会で72議員全会一致で可決されたのである。

さらに1982年2月1日には、通産省が大型店出店を地域の合意に基づき、より抑制的に指導する旨の通達を出したが、この背後にも北野商店街などの動きがあった。当時京都市は28のスーパー・ファミリーレストラン・コンビニエンスストアの出店構想を断念させていた反対運動の優等生であったわけだが、北野商店街の理事長(当時)は京都地対協理事長として全国組織小売連絡協の結成の呼びかけに参加、その副会長として全国的に運動を展開していったのである。

③凍結解除とイズミヤ出店 凍結宣言は5年間の期限つきであった。この限度については、商店街側は何も言及しておらず、市議会が5年間の適当であろうということで付け加えたものらしい。この5年間に商店街は競争力強化に努

めることが宣言文中に盛り込まれていたが、北野商店街は具体的にどのような対策をとったかについては、目に見えるような成果は上げられなかったとのことである。しかし、商店主力を合わせれば凍結宣言を勝ち取れるということで、組織がまとまるようになり、20人の理事のうち女性が3人加わった、地域とのつながりが重要との認識が高まった、というような結果は得られた。

北野商店街は凍結宣言でイズミヤは出店を断念するだろうとよんでいたが、1986年の凍結解除後、イズミヤはなおも出店に意欲的であると表明した。商店街側はやはり反対運動を続けたが、当初の反対者1,100件は280件に減っていた。そしてイズミヤ白梅店は1989年11月に開店にこぎつけるのであるが、それに際して商店街側はイズミヤ和田社長の謝罪を勝ち取る（イズミヤ白梅店の出店表明は1978年4月であるから、イズミヤは出店までに11年7カ月の歳月を要したことになる）。

さて、出店による影響であるが、出店前の調査では北野商店街は全体として40%売上げが減るということであった。実際、来客は5割程度減っているらしく、相当な痛手を受けているようだ。

④商店「群」からの脱却 北野商店街は、凍結期間中の競争力については何もなかったのではなく、何も出来なかった、というのが真実に近い。商店街は株式会社ではないので月2,000～3,000円の会費のみで大きな事業や活動はできるものではない、との意見である。さらに、会員の意識の低さも問題となっている。以下、北野商店街の現相談役の意見を要約してみる。

「一般的に組合員は犠牲は小さく、望みを大きくしたがる。道路を良くしろ、(自分と競合しないなら)百貨店を誘致しろ、といった具合で、自分自身の損、得、苦、楽の4つの観点からしか考えない。これでは商店街ではなく、単なる商店の“群れ”である。」

やはり、利害関係が多様な商店街の組織化は困難だとの認識である。しかし、苦境に立たされている商店街が生き残るには「街」全体で団

結し、共通の街づくりの構想が不可欠であろう。商店「群」からの脱却、共通のビジョンをもつことが商店街にとって至上命令となっている。

[2] 新大宮商店街

①沿革と歴史 新大宮商店街の位置はⅡ-4-1図の通りである。大宮通りのうち、北は北山通り、南は北大路通りを境にした、南北1.2kmに及ぶ一直型の商店街である。この1.2kmという商店街の長さは、京都市で約150ほどある商店街のうち最も長いものの一つである。

簡単な沿革を述べてみる。新大宮商店街は1931年頃、北区の区画整理で開発、商店街ができたが、戦中1941年に活動中止。終戦の1945年に証紙事業を中心に再開、「安い商店街」として栄えた。やがて地区内5グループの競争激化で一本化の話が進み、1961年に合併して協同組合京都ショッピングサービスとして法人化、1963年に振興組合に組織変更し、現在に至っている。

1990年現在で、会員数は198であり、市内第3位の規模である（1位は京都三条会209、2位は出町203。市内商店街の平均会員数は58.5）。北区の中心地としての買回品が中心の地域中心広域型商店街と、生鮮食料品など最寄品中心の近隣型商店街両者の性格を併せ持つ。業種構成はⅡ-4-3表の通りである。市内全商店街で見た業種構成比と比べると、生鮮食品の割合がやや高く、飲食店の割合がやや低い。

Ⅱ-4-3表 新大宮商店街の業種構成
(1990年)

	数	割合	市内計
生鮮食品	25	12.6%	(8.5%)
その他食品	35	17.7%	(15.5%)
その他物販	108	54.5%	(44.9%)
飲食店	15	7.6%	(15.0%)
サービス業	14	7.1%	(7.8%)
その他	1	0.1%	(8.3%)
合計	198	100%	(100%)

注) 市内計は、全商店街の業種構成比

『90年 京の商店街（京都商店連盟編）』によると、①近隣型（96商店街）、②地域の中心（15）、③ターミナル周辺（13）、④京都駅周辺（8）、⑤都心とその周辺（18）の5類型のうち、②地域の中心型として分類されている。

②凍結宣言に対する立場 既に述べたように、京都市議会は1981年に大型店凍結宣言を出したが、それに対する商店街の考え方は、大型店凍結に全面的に賛成というものであった。その理由は、当時も大規模小売店の小売業に占めるシェアは高いものであり、もうこれ以上京都に大型店はいらないと考えた、とのことである。宣言文中には5年間の凍結期間中に商店街販売競争力強化に取り組むことが盛り込まれていたが、凍結宣言が出されたからと言って、大宮商店街自体はこれといった競争力強化対策はとらなかったらしい。いくつかイベント事業を始めた程度にとどまっている。そういった競争力強化のための対策は、振興組合がどうこうするというよりも、むしろ各個店が取り組むべきだ、という立場であった。それは確かにその通りだが、凍結期間中に商店街自体が競争力に向けたビジョンを示すなり、そのリーダーシップをとるなりの余地は充分にあったと思われ、商店街の取り組みは少し物足りない気がした。

凍結宣言は5年後の1986年に解除されることになったが、それに対する意見を伺うと、凍結宣言自体特異なものであり、凍結解除はやむを得ない、ということであった。さらに現在から見た凍結宣言の評価を尋ねたところ、その当時の中小小売業者の意思表示としての意義は認められるが、凍結期間中の商店（街）の努力は足らなかったのではないかと、ということであった。凍結宣言は、新大宮商店街の根幹に関わる問題であるはずだが、全体として、新大宮商店街自体は傍観者のな態度をとっていたような印象を受けた。

③大型店出店とその対応 現在北区では、ニチイを核店舗とする都市型複合施設「キタオオジタウン」の建設が進められている。北大路都市開発株式会社が京都市交通局の所有する土地の跡地（約25,000㎡）に建設するもので、その

うち商業施設は20,000㎡を占める。商業施設はニチイが一括して借り受け、うち17,000㎡は同社のファッション部門「ビブレ」が入店、残り3,000㎡はテナントを入れ、1995年3月には開店の予定である。

新大宮商店街は「キタオオジタウン」と2kmしか離れておらず、最も出店の打撃を受けるであろう商店街と予想される。ニチイが出店を表明したのは1988年7月である。当時、新大宮商店街振興組合は猛反対の姿勢をとり、「行政が地元の小売業者を圧迫する（「キタオオジタウン」は市交通局所有の土地の跡地に建てられる）のは何事か」というものであった。しかし、1990年5月には大店法が緩和され、地元の商工会議所内の商業調整協議会で意見調整されていたものが中央の大規模小売店舗審議会に一元化され、出店の手続きが簡素化された。この流れの中、振興組合は、ニチイ新大宮店は残すことを条件に1990年11月、やむなく出店を了承したのである。

④競争力強化に向けての対策～コミュニティ道路構想～ さて、このように大型店の出店が決まったわけであるが、新大宮商店街は競争力強化に向けてどのような対策をとったのであろうか。まずポイントカードを導入したことが挙げられる。これは『新大宮カードふるふる』に加盟する商店街内の約80の店での購入金額に応じて点数を与え、一定の点数に達すると消費者にあるサービスを提供しよう、というものである。現在カード保有者は15,000人ほどに達している。カード保有者を商店街の固定客として取り込み、より地域に密着した商店街として活動していこう、との考えである。

次に、コミュニティ道路構想がある。新大宮商店街は1988年に通産省より全国初の「商店街活性化構想道路構想策定事業」の指定を受けたが、その中にこのコミュニティ道路構想があり、翌1989年に新大宮商店街理事会でコミュニティ道路導入の決議がなされた。各関係者、関係機関の同意を得た後、1994年7月に工事が開始され、1996年3月に完成する予定である。この構想は、現在、自動車対向二車線の新大宮通りを、

南行を一方通行にし、歩道の幅を広げ、車道を蛇行させるような形にして、歩行者と車の共存を図ろうというもので、京都市内の商店街としては初めての試みである。高齢化が進む中、高齢者に配慮した「人にやさしい」街をめざす、といった意味もある。

コミュニティ道路の必要性は、『商店街活性化構想策定事業報告書』によると次のように要約される。新大宮商店街の通行量調査によると通行量は中央付近と南部・北部とではかなりの差が認められる。商店街を東西に交差する通りが15本前後あることと考え合わせると、これら東西の通りから商店街に入る人が相当数あり、商店街を南北に通行するものが少ないということになる。商店街は「線」としては認識されておらず、利用店舗の「点」としか認識されていないという訳である。この現状を改め、「線」としての商店街、「歩く」商店街へ脱皮することが活性化の道だ、という趣旨である。

⑤コミュニティ道路構想の反対意見と組合員数の減少 この構想に対し、車を一方通行にすれば交通量が減り、来客数も減るのではないかと、との反対意見も少なからずあるようである。非営業店や商店街の南端・北端付近に位置する店に反対意見が多い。それに対して組合側は、一方通行にしても、通勤車等の買物目的以外の車が減るだけで、来客数が減るとは考えにくい、駐車場も充分確保するので影響はない、と反論している。

しかし実際、20店ほどがコミュニティ道路に反対して振興組合を脱退した。脱退者は他の組合員にも脱退を勧め、コミュニティ道路事業を妨害しようとしたが、脱退者同士で新たな団体を作るまでには至っていない。この構想反対の脱退者と自然的な減少とを合わせて、ここ5～6年は毎年10店程度、組合員数が減少している。

1985年には会員数（組合員数）246を誇り、市内最大の商店街であったが、1990年には198に減少しており、店舗数にして48の減少である。この減少数は市内最大である。率にしても19.5%の減少であり、市内全商店街での会員数

は同期間で4.2%減にとどまっていることから、新大宮商店街がいかに会員数（組合員数）の減少に見舞われているかが分かる。さらに、非会員等を合わせた合計も1985年の305から、1990年には259と大幅に減少。会員数／合計の組織率で見ると、1985年は80.7%、1990年は76.4%と4.3%の減少である。

さらに近年、チェーン店が増えているという現状もある。チェーン店は地域的なつながりを持とうとせず、組合に入らないものが多い。チェーン店の出店は、組合にとってむしろ支障となるようである。

このように組合員の減少が続く中、事業の負担金は少なくなった組合員から徴収せざるを得ない。コミュニティ道路事業には、もともと行政の予算として3.7億円、さらに特定商業集積法に基づく近代化事業の指定を受けたことにより3.6億円計上されている。しかし、後者のうち行政の補助金は4分の3の2.7億のみ、残り4分の1の900万円は地元負担となる。この地元負担金は、近代化協力金として各組合員から月額1000円で15年間徴収し、残りは組合の近代化資金、さらには事務所経費の削減等で捻出する予定である。このように、振興組合側の考え方は、コミュニティ道路にできるだけ多くの同意を得るために、組合員負担を少なくし、その分組合事務所のリストラでしのぎようとしているかのようである。しかし、大型店出店で商店街のまとまりを強めていかなければならない中で、の事務局機能の低下という方針は、吉と出るか凶と出るか。今後を注目してみたい。

〔3〕 西新道商店街

①概況 京都市のほぼ中心に位置する。壬生地区に立地するため、町並みは古く伝統産業との関わりが深い。商店街の入口は四条通りに面しており、南北に0.8kmと比較的短い距離である。また、道幅は狭く、中心から周辺にかけて多少の雨ならばしのげる程度のアーケードがある。人通りは多く、主に中高齢者である。近隣に中央市場があり、その関係から業種は生鮮食料品が多く、147店中30店である。商店街の中

には、日用雑貨と食料品のスーパーが2店ある。毎日の買物のための商店街、下町の商店街というイメージが強い。

商店街の南西に、以前あった工場の跡地に大規模小売店舗である「ライフ」が出店を予定しており、商店振興会としては断固反対の姿勢をとっている。その一方、出店後に対抗していけるようなさまざまな方策を模索中である。また以前から生協との関係が深く、複雑な経路をたどって今に至っている。振興会の活動はかなり活発で、多種多様なイベント等を実施したり、商品券に変わるものとして「エプロンカード」を発行しており、効果が上がっている。

②商店振興会の運営

a 沿革 1952年に任意団体になり、1972年に法人団体になる。高齢化、代替わりの進行によって162店舗あったものが147店舗になり、現在150店舗である。

b 振興会の財政 月額12,800円で事業活動費および事業振興費としている。のちに述べるような事業収益も含めて、廃業する予定の店舗の買い取りを行ない、テナント（後継者）を探す、というようなことも行っている。

c 事業活動 非常に盛んに行われており、年間40事業にもものぼる。活動の対象は、振興会を中心とした地域住民であり、店主のみのものではなく、生活者のための事業として推し進められている。各店の参加は原則として自由参加である。つまり、参加した方が自店の利益が上がると考えた事業のみに参加するということで、商店会も各店も損をしないような事業が展開されている。さらに、参加数が多いほど利益が上がる、おもしろい企画を振興会側が提案できるような努力も忘れない。

③振興会と各店の関係 代替わりによる経営者の若返りが進むことによって、振興会へ求めるものや見方の変化があらわれてきた。「商店街をどのように個店のために利用できるか」という考えに対し商店会側は、「個店の集団」という見方に重点を置き始めた。これにより、横並び的なものの排除が進み、個店の発展、さらには商店会の発展へと進んだ。また、これらの

活動を通して、振興会側の新事業の提供と、個店側のそれに参加するかしらないかという、両方のかけひきが商店街の活性化に拍車をかけている。これらのことから、商店街を発展させることが中心ではなく、個店の力をつけることこそが地域と商店街の発展の源であると認識としている。

現在、振興会内の個店のことは個店でやってもらい、商店会としては、地域全体（消費者）の購買力を上げるような事業に力を入れるようにしている。

また、今、広く問題になっている店主の高齢化による閉店から起こる空き店舗の増加をなくすために、資金的な力をつけた商店会や個店がそれを買取り、管理し、引退した経営者のその後のケアも行なえるようなシステムも思案中である。

これらのことから、西新道商店街は一面では個店は個店でというようなクールな関係で結合されながら、理事長を中心にして親密な連帯感をも合わせもっている。

④大型店出店問題 振興会の壬生ライフ出店反対運動は、大型店の出店は必ずしも消費者に利益が上がるというわけではないということを中心的な問題点としておし出している。具体的な問題点として、住宅地内に出店することによる車の増加や教育問題の発生、住環境の悪化などが指摘されている。これらのことをアピールすることにより、商店会のみならず消費者にも反対運動への理解をもとめている。現在は、商店街だけでなく地域の消費者を守るために、売場面積や駐車場等を調停する委員会を作るなどの具体的な行動を起こしている。また、同時に商店街の活動強化も進めている。

現在、ライフ壬生店（仮称）に関しては、計画売場面積の60.7%カットという意見を商工会議所がまとめ、大規模小売店舗審議会近畿審議会京都審査会に報告している。

⑤凍結宣言をふりかえって 振興会としてはもっと消費者や商店街側のものであるべきであったのに、凍結宣言解除後にどうするかという具体案がなかったことが問題であったという

認識である。

期間中、行政は商店街を地域密着型、ターミナル型など4つに分けたが、最も数の多い地域密着型に対する対策は皆無に等しく、行政はターミナル型他2つに力をいれた。そのため5年後には、地域密着型は体力がなくなっていた。さらに、大型店側も凍結宣言後に備えていたので相次いで出店が行なわれたうえに、強力であった。仙台市には、県条例に大型店の出店についてのものがあるが、京都ではそこまでせず指導要綱のみだった。このことから、凍結宣言に実質的な意味があったとはいえないとしている。

⑥生協との関係 消費者運動が盛んになることによって、かしこい消費者の増加や、消費者のニーズの変化が顕著になった。それによって、生協ブームが起こり加入者が増えた。その後、生協は大型店舗化し、商店街にとってはほとんど普通的大型店とかわりがない状態になった。

西新道商店街では、以前、生協と同じ品物を商店街の各店で売るということをしていたが生協よりも売り上げがあったのでできなくなった。このことから配達、少量販売、多種類、専門店という商店街の特徴がうきほりになった。

⑦行政について 補助金だけではなく、事業を一部負担する力を養成する必要がある。商店街に対する策は、街づくりに通じるが行政側からの具体的な提案がない。

⑧今後の商店街 商店街のまわりから、一度は人が減っていったが、現在、人が戻ってくる傾向にある。理由として、医療の便のよさ、交通の便、適度な距離にある大型店、生協、コンビニエンスストア、商店街があげられる。さらに、コミュニティが商店街を中心に有効に機能していることも関係していると思われる。現在の消費者の購買力は年に190万円といわれている。これに沿って住める街づくりを進めることが住み続けられる街を作ることになる。今後、商店街は購買力に沿った街づくりに貢献する必要があると思われる。それによって、商店街も地域も発展することができるといえる。

21世紀に生き残る方法としては、今までの発

展してきた基軸と、これからのものの入れ替えを随時行うことである。そして、仕事おこしの力を商店街から進めるのである。商店街運営は、人どうしのものであり、全体と個人の利益が同時に上がるように、生活まで包んで、助けたり助けられたりする中で行われるべきものである。つまり、地域の生活全体を包み込む商店街運営が必要とされている。

[4] 伏見大手筋商店街

①概況 京都市の南部に位置する。伏見区は、以前の伏見市であり伏見大手筋商店街は、その中心部として栄えてきた。京阪電鉄の伏見桃山駅が中心になっており、通勤通学時間や休日の人通りは極めて多い。道幅は広く、照明も明るい。ため華やかな雰囲気になっており、完全に雨を防ぐことのできるアーケードがある。現在、このアーケードは老朽化が進み、太陽電池を利用したソーラー・アーケード建設計画が行政からの援助も得て進行中である。

商店街は、毎日の買物のためのみではなく、買い回り性の高い品物も置き、広域・近隣型の商店街をめざしている。創廃業率は低いが業態・業種の転換は多い。商店街の近隣には、大型店が約3店あり、商店街内部にはチェーンストアも存在する。旧京都市内の商店街とは一味違った商店街であり、また、商店街自身もその自覚を強く持っているため、商店会の方策にも違いが見られる。

②商店会の運営

a 沿革 1923年に大手繁栄会として発足し、1944年活動停止、1947年に再発足、1963年に振興組合化された。現在、会員数は100となっており空き店舗は0である。

b 商店会の財政 各店から月額2万円となっており、近々アーケードの改修工事による費用の負担もある。

c 商店会の活動 商店会の活動は比較的活発で、様々な活動や事業を展開している。商店街全体の活動は、日々の売出しを中心に行っており、その他にイベントとして健康診断や税相談なども行っている。伏見商店街に見られる特徴

として、大型店と共同で行われる、かなり大きな祭りがある。現在、老朽化したアーケードをソーラー・アーケードに建て替えるという計画が進んでいる。この計画は、当初、アーケードの建て替えという単純な計画だったが、費用の負担の大きさからくる組合員の反対を避けるため、ソーラー・システムを導入することによって新しいアーケードの魅力を高めようとしていた。その後、計画を進めるにつれて快適性も求められ、太陽電池を使用した冷暖房つきのものへと変化した。手摺りやスロープもつけられ、高齢者にもやさしいものになる予定である。建設費は、12億5千万円で、平成8年度着工予定である。そのうち国、府、市から合計6億円の補助が下り、残りの6億円は商店街の負担になる。各店平均500万円の負担になり、商店街内の銀行は別金額の負担になる。

③商店街と各店の関係 現在、商店街内に空き店舗はなく、空き店舗が発生してすぐに埋まるという状態にある。しかし、将来空き店舗になりそのままになる可能性を秘めた商店（潜在的空き店舗）が存在することも考えられる。その根本的解消が望まれるが、商店街は戸一戸の利益が中心であり商店会の立ち入った経営干渉は不可能である。だが、商店街と街づくりという視点から空き店舗の発生は憂慮される事態であり、早急な対応が望まれる。商店会では、それについての詳しい報告書を作成し対策を検討している。

商店会の運営は、各店の独立を守っているため、全店あげて何かをすることを強制することはできない。しかし、そういうものに参加しないと商売がおもしろくないような状態にできるようにすることを重要視している。

④大型店出店問題について 京都市の他の商店街とは違い、伏見大手筋商店街はかなり前から長崎屋などの大型店が近隣にあり、大型店に対しての反対運動や要求などをする時期は過ぎ、それぞれの商売の均衡が保たれている。商店会としては大型店に全面的に反対という訳ではなく、大型店との共栄に活路を見いだしている。商店街自体は、買い回り品中心の専門店街

という色合いが濃く、また、駅前の通り道ということもあり、大型店に対抗できるという自信を持っている。基本的に購買活動は消費者に任せるということもあってチェーンストアやコンビニの出店には寛大である。しかし、複数の大型店と商店街の存在により、供給過多の危険があることは否めない。

今後、商店街の脅威は、現在の地元の大型店ではなく京阪電鉄やJRなどの鉄道の沿線にある百貨店の増床に絞られる。また、大型店は、街づくりに悪影響を与えないかぎり問題はないという見方をしている

⑤凍結宣言をふりかえって 伏見大手筋商店街は、凍結宣言に対する明確な意思表示はしていない。しかし、伏見では以前から大型店が存在していたため、京都のなかでは異色の存在であり、この運動の必要性があったのか疑問がのこる。凍結宣言の意義として、その間に商店街の質を高めようとするには反対ではなかったが、凍結期間中の商店街自体の画期的な活動はあまりなく、結果的に既存の大型店が力をつけてしまったといえる。伏見大手筋商店街では、期間中に駐車場設備を自費で整備し、アーケードの塗り替えを行なった。その他具体的な策として、日々の売出しという営業活動を促進することにとどまった。

⑥生協について 現在のところ、競合するものもなく問題はない。

⑦行政について 伏見大手筋商店街は比較的行政と親密な関係であり、ソーラー・アーケードの件も含めて補助金を受けた金額も多い。行政は、街がさびれていくのを食い止めるために設備投資を行っており、伏見大手筋商店街は行政の意向を汲んでいるといえる。

⑧今後の商店街 伏見大手筋商店街は、地域密着型の商店街としての型にはまることなく、大型店を利用しつつ広域・近隣型の商店街としても発展しようとしている。その性格から、伏見桃山駅を中心にした商業地域全体で人と呼ぶという鉄道沿線の大型店との地域間競争の中にある。また、商店街にきた人の滞留時間をのばすために「からくり時計」を設置したり、商店

街が時間つぶしの場であることや情報提供の場であることが生かせるようなこまやかな配慮のある事業も行われている。街を残すためには空き店舗を発生させないこと、街は情報と環境の提供の場であるという概念のもとに街づくりを進めようとしている。行政を有効に利用しながら、自己投資を展開し、他の京都市の商店街とは違うやり方をとっている。今後も、現在の方針を大幅に変えることなく進めていく予定であるが、北と南からの商圏の拡大による、商店街の商圏の縮小にどう対応していくかが重要な課題である。

5 節 商店街の今後の展望

前節までにおいて、京都市の小売商業の動向を把握し、個別商店街を類型化してきた。この節では、前節までの考察を踏まえて、現在にいたるまでの商業政策と個別商店街の活動を振り返り、将来の商店街のあるべき姿を探っていきたい。

[1] 規制緩和、大店法改正の流れに対する認識

近年、政府レベルにおいて規制緩和が重要な懸案となっている。小売商業分野においても例外ではなく、旧百貨店法から大店法への移行、その後の大店法改正と大型店出店に対する規制は次第に緩められている。このような大型店出店緩和という傾向について、商店街側の反応はどのようなものだったのだろうか。

現在では、全体的に規制緩和路線には賛成の姿勢を示している。大型店が出店するということは消費者にとって、買物に行く先の選択肢が増えることになるわけであるから、消費者重視という商店街の基本的立場と矛盾することはない。

しかし、個別的にみれば、個々の事情によって様々な意見があり、歴史的にも大型店出店に対しての反対運動があった。1981年、京都市議会において大型店出店凍結宣言が全会一致で採決された。これは全国でも非常に数少ない宣言

であり、政令指定都市では京都市だけである。宣言の背景には、北野白梅町のイズミヤ出店問題に関わる、地域住民の根強い大型店出店反対運動があった。詳細については1節を参照されたい。凍結宣言にも象徴されるように、京都市においては、大型店出店に対する反発は地元商店街で強く、反対運動が積極的に行なわれてきた。凍結宣言も全会一致で採決され、京都市全体が凍結に賛成であったかのような印象を受ける。しかし、個別商店街レベルで見ると、決して全ての商店街が凍結運動に積極的だったわけではないようである。

当時、北野白梅町のイズミヤ出店問題に揺れた北野商店街は凍結に最も積極的な商店街であり、大型店出店反対運動の先頭を切っていた。その一方で、運動に対しての冷ややかな態度、もしくはその効果について疑問視する他の商店街の声もあった。ただ、少なくとも短期的には不利な方向に働くことはないとして、消極的賛成、中立的立場をとったようである。ともかく、このように個々の事情があるにせよ、歴史的には大型店出店反対の姿勢が一般的だったこともあった。現在でも、スーパーライフ出店に対して、その影響を最も受けると予想される西新道商店街が猛烈な反対運動を展開している。

このように、全体的には大型店出店反対から出店容認へという傾向があるが、個々の特殊な事情によって立場が異なり、京都市全体を統一的に捉えるだけでは商店街が置かれている状況を正確に把握することは難しい。

[2] 今振り返ってみて、凍結宣言とは何だったのか？

凍結宣言とは、1981年から1986年までの5年間、大型店出店を凍結するとした京都市議会の宣言である。この期間中に商店街の自力をつけて、来るべき大型店との競争に対抗しようという狙いがあった。

しかし、実際には極めて政治的な色彩が強い運動となった。選挙に際しての商店街の利用価値を考慮した議員が、反対運動に便乗して採決した政治的妥協の産物という側面は否定できな

い。凍結期間中の商店街活性化のビジョンが、議会に明確にあったわけではない。一方、凍結運動を積極的に推進した商店街側でも特に活性化の方策をとったわけでもなく、凍結によって商店街の活性化がなされたということはなかった。凍結宣言推進派は、「大型店出店阻止」それ自体に焦点を絞って活動し、凍結運動自体には極めて強固な団結力を誇ったが、凍結がなされると、その後の商店街としての活動目標を見失い団結力が弱まってしまった。

結局、凍結宣言は当初掲げた目標を成すことはできなかった。確かに大型店の進出を5年間抑制し、商店街の寿命を延ばしたとも言えるが、それでは根本的な解決にならない。商店街活性化の具体的なビジョン・政策が見えず、政治的産物という限界を越えることができなかった。

凍結宣言の意義は、大型店出店という脅威に直面している地元商店街の危機意識を公に知らしめたという点にあったといえよう。しかし、その危機意識が京都市小売業全体の発展には繋がらなかった。

結局、商店街の生き残り策として、大型店の出店をただ単に抑制するだけでは不十分である。問題を先送りしているだけという批判は免れまい。凍結宣言当時から起こりつつあった規制緩和の流れのなかで、大型店出店規制だけが旧来のまま存続していくとは考えにくかったのではないだろうか。

凍結解除以後の1988年から、京都市も『商業近代化地域計画報告書（基本計画）』を作成するなど、小売商業の将来像を模索していく動きを見せているが、それ以前には京都市小売業という視点から将来の商店街のあるべき姿を描くということは特に問題にされていなかった。しかし個々の商店街においては、生き残るために自らの存在意義・存在価値を探し求めていくものもあった。

前節において、4つの商店街を例に取り上げているが、そこから将来の商店街の方向性を予見させるものがある。もちろん、一言で商店街といっても様々なタイプがある。先の例では、地域密着型で商店街活性化が成功している西新

道商店街、中心型商店街として地域において独自の地位を築いてきた伏見大手筋商店街がある。しかしここでは、まず商店街を一般的に捉えて、様々なタイプの商店街に共通して言えることを中心にして論じていくことにしたい。

〔3〕 商店街の未来像

①組織化の必要性 商店街は、当然のことながら、独立した個人商店の集合体である。集合体といっても、その集合体としての存在意義、結束力は一概に決めつけられるものではない。なかには存在意義を明確に認識し、それに基づいて結束している商店街もあれば、存在意義をはっきりと認識できず、結束の緩い商店街もある。その度合いは様々であるが、その差はどこから生じ、結果としてどのようなことになるのであろうか。考察の一例という域を出ないかもしれないが、先に取り上げられた商店街を基に考えていく。

商店街とはどのような要素で成り立っているのだろうか。商店街を構成する単位は、商店街組合と個々の商店である。商店街組合が個々の商店の上部団体と位置付けられる。個人は公共の福祉に反しない限り、財産を自由に処分する権利、営業の自由を有している。その個人が自分の意志に反して、上部団体としての商店街組合に貢献する必要はないのは自明のことといえる。そこでは、各商店主が一国一城の主であって、それを拘束するものは基本的に存在しない。各商店が自らの利益を求め、自己責任において個別に行動する。

このような考えは、個人の、つまり個々の商店の主権を、絶対的なものと見做しているが、それを全面的に否定することは出来ないのもちろんである。

しかし、個人店の絶対性に固執して、商店街組合という上部団体の活動を軽視していいものであろうか。大型店の進出が今後も増加していくと予想されるなか、個別商店が単独の力で大型店に対抗していくことが果たして可能なのか疑問がある。確かになかには単独で生き残る力をもつ商店もある。そういったところは、

何らかの独自性をもち、それを武器として商売をしている。代表的なものとしては、いわゆる老舗といわれるものが挙げられる。老舗という看板を売り物にすることで特徴を出し、通りの客を対象とするのではなく、客とじっくり付き合い、客の満足度を優先する商売をする。そうすることで固定客をもち、世間的にも高い評価を受けることで、自らの存在意義を明確にしているといえよう。

このようなタイプの商店の生き方がどの程度普遍性を持ちえるであろうか。このタイプは独自の歴史・独自の看板といった特殊性を売り物にしているわけだから、その存在意義・存在方法が普遍化することはなかなか難しい。やはり特殊なタイプの特殊な生き方というべきであろう。ここで求めていくのはもっと普遍性のある商店街の生き方である。そのために、大型店の出店攻勢に対して、単独では生き残っていくことが容易ではない商店街を前提としていきたい。

前述のように、近年の規制緩和の傾向に乗って大店法改正が行なわれ、大型店の出店が各地に相次いでいる。大資本との競合にさらされる商店街は、いかにして生き残っていくかを模索している。それぞれの商店街組合によって、将来へのビジョン、方策等は異なるであろうが、そのなかから、将来の日本の社会に適合するものを汲み取っていくことが大切である。

まず、京都市で商店街組合としての活動が最も成功している西新道錦会を考える。西新道錦会の商圈では、地域住民の高齢化が進んでおり、将来の日本が確実に直面する社会に早くもなっている。また、典型的な地域密着型商店街で、最寄品中心の品揃えである。これらの特徴から、あるべき一つの商店街の存在形態を端的に表している。そこから何か汲み取れないだろうか。

西新道錦会は、商店街組合としての活動が成功しているといわれるが、その成功の要因は卓越した地域的結束力にあると考えられる。組合主導の事業に個々の商店が積極的に協力し、またその事業によって商店街全体の活性化が意図されている。

商店街はあくまで個々の独立した商店の集合体であり、組合の事業だからといっても、乗るか乗らないかは個々の商店がそれぞれ決定する。組合は個別商店の行動を最終的に決定することは出来ない。それにもかかわらず、西新道錦会はその事業に多くの商店を参加させることに成功している。何故に可能なのか、逆に言えば、何故に個別商店は参加するのだろうか。

個別商店はその事業が自らの利益になると考えるから参加するのである。組合側から見れば、個別商店に利益になる事業を行なう必要がある。しかし、ともするとこういった事業は組合員に積み立ててもらった組合費をなし崩し形で行われており、それでは大規模なことや、目新しいことはやりにくい。

本格的な商店街活性化策とするためには、独立して採算の取れる事業を展開するということが考えられる。組合資産をただ単に客にサービスとして還元するのではなく、組合自体が資金を運用し、赤字を避ける形で事業を行うのである。あたかも組合自体が一つの独立した経済主体であるかのように行動するのである。

これは、従来からの商店街組合の役割に関する概念を大きく変えるものである。商店街組合を商店街内部の上部団体と位置付けるとしても、その役割は親睦会程度のものであることが多く、組合自体が積極的に企業的な動きをすることはまずないであろう。

この組合概念の大転換を可能にするには、いくつかの必要条件がある。大転換に関係する当事者としては商店街組合、個別商店とが考えられる。まず第一に、商店街組合の役割を果たせるほどの、組合指導部の指導力が非常に重要になる。組合員の賛同を得られ、かつ採算の取れる事業を企画する能力が求められる。第二に、組合員の意識の変化が必要であろう。日本が高齢化社会へと進むなか、商店主の年齢も確実に高齢に達してきている。後継者不足もあって、今後の商店の方向性を積極的に模索していこうとは考えない場合が多いようである。さらに、組合の行動によって自らの行動を規制される側面があることは必然であるから、商店主は嫌が

りがちである。

これらの理由があるにせよ、大型店に商店街が対抗するためには、商店街を構成する個別商店が結束していかなければならないと認めるならば、上部団体としての組合に行動決定権をある程度委譲し、組合機能を強化することに協力していく必要があるだろう。

他の問題としては、資金面に関するものがある。ある意味で、この点に商店街組合と個別商店との関係が象徴的に示されているとも言える。組合が積極的に事業を行なっていくためには安定した財政基盤が不可欠である。資金が少なれば出来ることも限定され、事業を行っていく上でのリスクにも耐えられない。組合財政を支えているのは組合員の納める組合費である。組合が親睦会レベル程度ならば、組合費は形式的なもので少額となる。逆に、組合が積極的に活動するならば、組合費はそれだけ高額になるだろう。組合費の納入状況が、組合としての結束力を反映しているといえよう。つまり、組合の事業企画力が、事業に必要な分の組合費を組合員に納入してもらえだけの力を持てるかどうかが重要である。

②適正な商店街規模 商店街活性化のためには、商店街組合が事業を展開していくことが重要と記した。もちろんただやれば良いというのではなく、効果的な事業をするためには組合の組織化が必要である。組織化が成功する要素として、組合指導部の指導力をあげたが、他の視点からも考えてみたい。

商店街が結束して行動するには内部において意見の不一致が甚だしいことは望ましいことではない。商店街組合と個別商店との関係は、組合による拘束が絶対性をもたない構造であるから、無理やりに事業に参加させることは出来ないし、ときには事業反対を唱えて組合脱退ということも起こりうる。

結局、大きすぎる組合は、組合員数が多くて財政的に恵まれているかのようだが、組合の統率力が全体に行き渡らず、かえって行動しにくくなる。やがては組合本体よりも、一段小さい分会のような非公式団体に実権が移ることもあ

る。もちろん小さすぎるとは財政的にも何も出来ないし、人的資源が不足する。両端の間に適正な商店街規模というものが存在するはずである。それがどの程度なのかを数値化することは難しい。立地条件、周辺環境、商圈人口等によって変動があるであろう。いえることは、商店街全体で利害が一致して、一体となって行動できなければ組合としての意義が失われてしまうということである。大きすぎるのであれば、利害が一致するレベルの大きさに商店街が再編成されていく必要がある。

③商店街の特色 組織化が成功する要素としても一つあげておきたい。上の適正規模の問題とも関係するが、商店街の特色を明確に打ち出すことも必要である。特色を認識していなければ、将来のビジョンを描きにくいし、事業の方向性が見えてこないだろう。

西新道錦会は典型的な地域密着型商店街と特徴づけられ、地域住民を商店街に結びつける方向へ向かっている。売った買っただけの商店街ではなく、地域住民の生活全体を包み込む商店街を理想としている。

つまりこれは、従来考えられてきた小売業という範疇に留まることなく、商店街が文化的活動、地域活動を行なうことで、地域住民の生活の場としての側面をもつのである。これに対して、伏見大手筋のような中心的商店街は、買回品中心で専門店の多い商店街として、競合する大型店と差別化を図り、一時の苦境を脱して、今では商店街と大型店は棲み分けに成功して共存共栄の関係となっている。

④終わりに 地域密着型の成功例として西新道錦会、中心的商店街の成功例として伏見大手筋をとりあげたが、両者ともそれぞれの問題を抱えている。西新道錦会は何といってもライフ出店問題である。いわば地域内競争の問題である。大型店出店凍結を求める運動が熾烈を極めていた頃は、運動に対して冷ややかな態度であったが、現在大型店の脅威に曝されて猛烈に反対を唱えている。ここで反対運動に終始し、特徴とする組織力を生かしたもう一段の成長がなければ大型店との競争に結局は敗れてしまう

かもしれない。

伏見大手筋は、地域密着型のように大型店との競争に関して心配することはない。しかしその代わりに他地域との競争が激しくなっている。以前は北の市内中心地域と区域が分けられていて、南部に大きな商圈を抱えていた。しかし、各地に大型店が続々と出店してきたことで領域が縮小傾向にある。いわば地域間競争に曝されているのである。

これら2つの違ったタイプの商店街は、次元が異なるとはいえ、大店法改正の影響によって、確実に競争の渦中に巻き込まれている。小売商業は生き物であり常に流動的である。今後、何の問題も生じない商店街はあるまい。今後も大型店の出店が増加していくであろうと予想されるなかで、商店街はどのように変化し、どのような商店街が生き残っていくのだろうか。

Ⅲ 京都製造業活性化への道 ～低下する開業率と新規創業への試み～

この章では京都製造業の現状と今後について、考えていく。まずはじめに、京都製造業の基本的特色を各種統計を通じて概観し、次に「開業率」を検討する。産業の活力を示すものとしての開業率の意味を明らかにした上で、京都製造業の各業種について見ていく。そして「開業率」低下をうけた製造業活性化に向けての新規創業の取り組みに対する評価を、京都市リサーチパークに対するヒアリング調査をもとに行い、最後に以上のことを踏まえて京都製造業の抱える問題点を考える。

1 節 京都製造業の基本構造

本節の課題は、各種統計資料を通じて京都製造業の基本的特色を明らかにすることである。まずはじめに、京都製造業の特色を、いくつかの指標について全国平均と比較することにより明らかにする。次に製造業の主要業種をとりあげ、その各業種の構造を見る。最後に、1980年から1990年までの各業種の動向について考察を行うこととする。

[1] 京都製造業の基本的特色

Ⅲ-1-1表は、1事業所当たり従業員1～9人の小規模事業所の割合を12大都市について見たものである。京都は全国平均の73.7%を上回り、東京都区部とならんで82.6%と12大都市で最も零細事業所の割合が多い。このように京都の製造業の事業所は零細性が強いのが特色である。また、出荷額も従業員数10人未満の小規模事業所が京都製造業の出荷額に占める割合が10.1%であるのに対して、従業員数300人以上の大規模事業所は41.0%であり、小規模事業所と大規模事業所の格差が大きいのも特色である。

Ⅲ-1-2表は、製造業事業所の法人割合を12大都市について見たものである。京都は法人割合が46.7%と神戸について低く、個人経営の

Ⅲ-1-1表 12大都市の製造業事業所の零細性の比較

	全事業所	10人未満	10人未満割合
全国	728,853	538,880	73.7%
札幌市	2,312	1,419	61.4%
仙台市	1,857	1,255	67.6%
東京都区部	70,941	58,623	82.6%
川崎市	5,094	3,783	74.3%
横浜市	9,037	8,275	89.4%
名古屋市	17,699	13,934	78.7%
京都市	13,131	10,844	82.6%
大阪市	32,889	28,203	79.7%
神戸市	7,029	5,065	72.1%
広島市	3,222	2,087	64.7%
北九州市	2,725	1,737	63.7%
福岡市	2,765	1,969	71.2%

(資料) 通産省大臣官房調査統計部「工業統計表」平成2年度版310～311頁、462～463頁より作成。「10人未満」とは事業所の従業員数が1～9人である事業所を指す。

Ⅲ-1-2表 12大都市法人割合比較

	全事業所	うち法人	法人割合
12大都市合計	220,509	132,302	60.0%
札幌市	3,769	2,969	78.8%
仙台市	2,259	1,540	68.2%
東京都区部	98,776	63,327	64.1%
横浜市	11,820	9,195	77.8%
川崎市	6,212	4,628	74.5%
名古屋市	20,782	12,341	59.4%
京都市	18,668	7,781	46.7%
大阪市	41,185	19,696	47.8%
神戸市	8,315	3,804	45.7%
広島市	4,310	3,024	70.1%
北九州市	3,018	1,954	64.7%
福岡市	3,432	2,043	59.5%

(資料) 経務庁統計局「事業所統計調査報告書」平成3年度版776～781頁より作成。

形態である事業所が多いことがわかる。個人経営の事業所は零細事業所が多いため、この数値は京都の事業所の零細性を反映していると思われる。一概にはいえないが、個人経営の事業所は法人経営の事業所に比べ経営力で劣るので、個人経営の多い京都製造業は、経営形態としては遅れているといえる。京都製造業は零細

性だけでなく、このような遅れた経営形態も持っていることが特色である。

次に製造業事業所の業種別構成をみよう。Ⅲ-1-3表から分かるとおり、繊維の事業所が事業所全体の46.3%を占め、非常に多い。つづいて出版印刷の7.7%、衣服その他繊維製品の5.6%、金属の5.0%、食料品、一般機械の4.9%となっている。軽工業部門の合計で全事業所の82.3%を占めるなど、軽工業中心の業種構成である。これは京都が内陸都市であり、造船・鉄鋼などの重工業が発展しなかったこと、西陣織・友禅染、伏見の酒造、京菓子などの伝統産業系の業種が中心であることによる。この業種構成は他都市には見られない、繊維、飲料・飼料・たばこなどが中心となっているものであり、とくに繊維の割合が多いことは京都製造業の特色である。また、その事業所規模の零細さは京都製造業の構造上の特色であり、問題点ともなっている。

Ⅲ-1-3表 京都製造業の業種構成

	事業所数		従業員数		出荷額	
	実数	比率	実数	比率	実数	構成比
総数	13,131		132,713		3,272,708	100.0
食料品	841		11,875		185,583	5.7 ㊤
飲料・飼料・たばこ	83		3,483		374,489	11.4 ㊤
繊維	8,080		31,118		425,744	13.0 ㊤
衣服・その他繊維製品	723		5,233		84,118	2.6 ㊤
木材・木製品	429		2,322		37,083	1.1
家具・装飾品	497		3,112		58,874	1.8
パルプ・紙・紙製品	408		3,538		55,581	1.7
出版・印刷・同関連	1,008		13,202		347,282	10.6 ㊤
なめし皮・毛皮等	137		685		15,735	0.5
皮革・土石製品	371		2,941		74,757	2.3
その他	503		3,247		47,683	1.5
軽工業計	10,876		60,758		1,688,497	51.5
化学	194		3,107		121,553	3.7 ㊤
石油・石炭製品	4		22		894	0.0
プラスチック製品	168		2,032		47,883	1.5
ゴム製品	8		189		3,385	0.1
鉄鋼	30		291		7,180	0.2
非鉄金属	57		1,374		82,089	2.5
金属製品	862		8,351		109,117	3.3
一般機械	640		10,753		240,333	7.3 ㊤
電気機器	338		14,754		444,238	13.6 ㊤
輸送用機器	58		5,728		323,284	9.9 ㊤
精密機器	186		7,356		228,175	6.9 ㊤
重化学工業合計	2,225		51,857		1,560,211	47.5

(資料) 京都市総務局統計課「京都市の工業」1990年度版、21-22頁より作成

出荷額ベースで見ると、電気機械が13.6%と最も多く、つづいて繊維が13.0%で2位となっている。3位は飲料・飼料・たばこの11.4%、以下出版印刷の10.6%、輸送機械の6.9%とつづく。出荷額では重工業の業種が上位となっているが、これは事業所規模が軽工業部門の業種

と比較して大きいためである。近年軽工業の京都製造業の出荷額に占める割合が低下傾向にあるが、これはおもに繊維の相対的地位の低下を反映しているものと思われる。

[2] 京都製造業の主要業種

この節では京都製造業にとって重要な10業種を選んで、その変化を取り上げる。Ⅲ-1-3表を参照して、出荷額の多い順に①電気機械②繊維③飲料・飼料・たばこ④印刷・出版・同関連⑤輸送用機器⑥一般機械⑦精密機器⑧食料品⑨金属⑩衣服その他繊維製品の10業種をとり出してみた(以上、工業統計産業中分類)。なお化学は出荷額では9番目、窯業は10番目にくるが、紙幅の都合と事業所数・従業者数が少ないことを考慮して省略した。以下ではこれらの業種について、Ⅲ-1-4表の各業種別規模別構成を見ながら、各業種の特色とともに近年製造業に影響を及ぼした要因として1985年以降の円高、1970年代後半からの地価上昇をその内容とする「都市化」をとりあげ、その影響も見ていくことにする。

Ⅲ-1-4表 製造事業所の規模別構成

	1-2人	3-9人	10-19人	20-29人	30-299人	300人～	平均
電気機械	82	89	87	24	54	8	43.8
繊維	3,884	1,543	428	139	80	2	5.1
飲料・飼料・たばこ	5	18	15	7	15	3	53.3
出版・印刷	412	356	120	84	53	3	13.9
輸送用機械	11	28	5	5	4	2	97.9
一般機械	223	232	72	42	60	2	18.8
精密機械	59	82	35	15	10	5	28.1
食料品	175	247	88	48	72	3	16.2
金属	258	258	84	29	34	1	8.58
窯業	387	221	78	41	18	9	7.14
工業合計	6,758	4,582	1,234	510	514	31	18.1

(資料) 京都市総務局統計課「京都市の工業」平成2年度版より作成

①各業種の構造の特徴

a 電気機械 電気機械は、平均の事業所規模が大きく、また、大手事業所は世界的にも有力な企業が多い。また、成長産業であるため、出荷額で戦後ずっとトップを占めていた繊維産業を最近になって追い抜き、京都製造業のトップ業種となった。京都の電気機械は重電機・半導体素子・蓄電池のウエイトが高く、全国の電気機械の構造とは異なった特徴的な構造を持っている。一般に電気機械は家電などを含むことから、

輸送用機械とならんで円高の影響を最も受けやすい分野である。しかし、京都においては、重電機は海外生産の重要性が低く、半導体素子はすでに京都以外での生産が多いなど、電気機械全体としては円高の影響が直接表れる構造にはなっていない。ただ、蓄電池に関しては、京都の輸送用機械の事業所との結びつきが強く、輸送用機械（自動車）の動向が直接影響することから、円高の影響を受けやすい構造になっている。また、一般に大規模生産が行われるので、地価上昇・産業規制・土地不足などにより、年々市内から郊外や他府県へ生産拠点を移す動きが見られるなど、「都市化」の影響も強く受ける構造になっている。

b 繊維 繊維産業はつい最近まで京都の製造業の出荷額第1位を占め、京都での基幹産業であったが、現在でも事業所数、従業者数も多く、京都製造業にとって重要な産業である。繊維産業の構造上の特徴は、事業所規模が小さいということである。これは繊維の大部分を占める西陣織の製造工程が複雑な分業から構成されており、零細な事業所が多いためである。

また、繊維産業の主力が高級和装産業であるのも京都繊維工業の特色である。そのため、高級品中心の繊維は和装需要の低迷で打撃を受け、オイルショック後は一貫してふるわない状況に置かれてしまった。京都製造業のなかで重要な産業でありながら、このような「構造不況」的状态にあり、また、零細事業所中心で産業自体の体力も弱い体質は、京都経済にとって足かせになっている。

加えて、この分野では原材料である生糸・白生地、絹糸の輸入が円高で急激に増加し、NIES・中国からの衣服・帯の製品輸入も急増している。もともと繊維は労働集約型産業であり、円高不況下での国際競争は日本に不利であるが、今後高級品中心の西陣も影響を受ける恐れがある。また都心部の上京区・中京区にも事業所が多く存在することから、「都市化」の影響も受けているものと思われる。

c 飲料・飼料・たばこ 「飲料・飼料・たばこ」は、たばこ・ビールの大手事業所が京都市内に

立地しているため平均の事業所規模が大きくなっているが、酒造については零細事業所も存在している。ビール・たばこ等は大手企業の事業所になっていて堅調であり、今後も順調に業績を伸ばしていくと思われる。酒造は日本酒需要の低迷により、衰退傾向にある。大手事業所のように宣伝などにより打開できるところはともかく、中小零細事業所は赤字経営で、不動産収益などによりかろうじて操業を継続しているところもある。円高の影響については、原料は国産米であり、製品も輸入することはないので特になく、都市化の影響も主に立地しているのが伏見区を中心にした京都南部であるためあまり影響はない。ただ、旧京都市内では酒造業者の大幅な減少に示されているように、やはり地価上昇・原料（よい水）不足などからくる産業空洞化が現われている。

d 出版・印刷・同関連 出版・印刷はピラミッド型の企業構造をなし、大手事業所と中小事業所の格差が大きい。出版・印刷自体が情報の東京一極集中を反映して東京以外ではそのウェイトを年々落としているが、長らく文化の中心であった京都は文化財の宝庫であり、その保存等によって培われた技術の蓄積があったため、コロタイプ印刷・原色版印刷などの特殊印刷で世界最高といわれる技術を持っている。それにより全国的にも重要な地位をしめている。また出版・印刷は日本語を扱うため国内生産が圧倒的であり、輸入なども性質上困難である。そのため円高の影響はほぼ受けていない。さらに出版・印刷は都市型産業であり、地価高騰による影響なども一定あるだろうが、ほかの産業ほど「都市化」による産業空洞化は現われていない。

e 輸送用機械 京都の輸送用機械は三菱自動車工業の事業所とその下請事業所からなる。事業所規模も大きく、京都の産業中分類の中では最大の平均規模である。都市部としては大規模な事業所であり、完成品でなく部品を製造する工場となっている。京都の輸送用機械はこの事業所の動向しだいで決まるといっても過言ではない。輸送用機械は輸出関連産業であり、円高の影響をもろに受ける産業である。現在事業所を

縮小・閉鎖する動きはないが、今後円高の影響やリストラクチャリングの影響がでてくるのではないと思われる。

f 一般機器 京都の一般機器は零細事業所が多く、一方で先端技術を駆使用する大手事業所も存在していることが特徴である。機械関係の業種には部品を生産する下請企業の集積が必要であることから、零細企業の多さは下請企業群が存在していることを示している。一般機器の構成上の特色は、京都製造業各業種に関係の深い金属工作機械関係、繊維機械関係、印刷・製本機械関係、染色機械関係が多いことである。これは一般機械が京都地場経済との結びつきが強く、京都製造業の下支えをしていることを示している。逆に言えば、京都経済・京都の大規模なアセンブリメーカーの動向に左右されやすい構造になっていると言えよう。

g 精密機器 京都の精密機器は、特定の検査器具等で世界的に有数の技術を有する企業が存在するなど、「先端産業の京都」というイメージをになうほど有力である。また、比較的小規模の事業所も多く、産業として集積している。これは、明治初期以来の産業育成政策の結果であり、「先端の京都」の形成要因を垣間見せてくれる。円高の影響は現在不明であるが、海外展開を図る企業も多く、また、地価高騰などの「都市化」による産業空洞化も現われている。

h 食料品 京都の食料品は、一般的な食品加工業のほかに生菓子・干菓子・米菓子などの「和菓子」製造の事業所が多く、全体の30.7%を占めている。また事業所の平均規模も京都製造業の平均よりも大きく、大手事業所には全国的に「京都ブランド」として有名な所もある。安定的な国内需要のある和菓子なので、円高・都市化の影響もあまり受けることのない構造になっている。

i 金属 金属は製鐵板金業・建築用金属製品製造業などの金属加工業が中心の構造をなしている。事業所規模は小規模で、零細事業所が多い。京都の金属業は神仏具の製造などと関連して発展してきたものが多い。現在でも画一的産業構造ではなく、多品種少量生産の傾向が強いなど、

その影響が見られる。また金属箔の半導体プリント基盤などの先端産業にまで発展したのものもある²⁾。全般的に独自の技術力で堅調に推移しているが、零細事業所に関しては都市化の影響を強く受ける構造になっており、そのため金属製品製造業全体でも都市化の影響を強く受ける体質になっている。

j 衣服その他繊維製品 この業種の特徴は事業所規模が小さく、零細事業所が多いことである。これはもともと内職・家族経営的な事業所によりこの業種はなりたっているためである。また具体的な構造は、和装関係が34.2%をしめ、伝統的業種中心であることがわかる。また全国的に有名な企業の存在を反映して、婦人・子供服関係の事業所も多い。業界としては順調に成長しているが零細事業所が多く、また衣料などのNIES、ASEANと競合する不利な業種であるため、円高・都市化の影響が受けやすい構造になっている。

[3] 1980～1990年までの経年変化

次に、Ⅲ-1-5表を見ながら上述10業種について、経年変化をとってこの10年間の概況をみてみたい。とくに、80年代には地価高騰や円高が進行し、京都をめぐる製造業の条件は厳しくなったと推測されるため、このような影響が事業所数・従業者数・出荷額等にどの様に現われているか、また各業種の特徴はどの様に現われているかに注目することにする。特に地価上

Ⅲ-1-5表 京都製造業の事業所数の経年変化

	1980	1983	1985	1988	1990
全製造業	16,821	16,818	15,278	14,098	13,131
電気機械	323	373	349	358	336
繊維	9,082	8,579	7,563	6,061	6,086
飲料・飼料・たばこ	92*	88*	75	68	63
出版・印刷	1,020	1,125	1,079	1,069	1,008
輸送用機器	68	61	62	62	59
一般機器	642	710	667	668	640
精密機器	209	221	206	202	186
食料品	743*	740*	698	678	641
金属	700	731	689	658	662
衣服	783	915	820	781	733

(資料) 京都市経済局経済部統計課「京都市の工業」1980～1990年度版から作成。
*印は1983年以前は「飲料・飼料・たばこ」と「食料品」が統計分類で一括して「食料品」として扱われていたため、小分類をもとに2者にわけて算出した。

昇を主因とする「都市化にともなう空洞化」については、1983年を境にして多くの業種で事業所の減少が見られることから、各業種の1983年から1990年の都心部、それ以外の地域の事業所減少率をとって、その影響を見る。

まず、全製造業について見ると、1983年を境にして事業所が急速に減少している事が分る。京都の地価は1985年以降急激に上昇し、1991年まで上昇を続けた。この地価上昇が事業所の減少をもたらしたものと思われる。また85年から急激に円高も進行し、これらの要因が重なって事業所の減少をもたらしたものと思われる。特に「都市化にともなう空洞化」は、都心の減少率がその他の地域よりも高くなっていることから、はっきりと分かる。

次に、各業種ごとに簡単に事業所数の変化を見ていこう。まず、電気機械では1983年まで事業所の増加が見られ、成長業種として順調に推移していたことがうかがえる。しかし、それ以降は減少し、1985年～1988年まで小康を保ったあとまた減少している。電気機械は不況業種ではなく、業種自体の要因であるというよりは、「都市化」「円高」などの外的要因による減少が激しかったと思われる。とくに「都市化」の影響は強くみられ、Ⅲ-1-6表に示したように、都心部の減少率がそれ以外の地域と比較してきわめて高くなっており、地価高騰の影響をかなり受けているといえる。また都心部だけではなく京都市内では生産の拡張ができないことから、市外へ流出する動きもあり、都市化にともなう空洞化が強く現われている。

繊維は、1980年以来一貫して減少を続けており、オイルショック後の繊維の停滞を示している。しかし、1983年からの減少はそれまでのトレンドより激しいものであり、「円高」「都市化」の影響があったものと思われる。とくに、円高はNIES、ASEANなどから安い繊維製品・半製品の輸入が増加したため、かなりの影響を与えたものと思われる。都心部の減少に関しては、繊維は都心部の減少率がやや高くなっているため、地価高騰などの影響による「都市化にともなう空洞化」が一定見られるが、もともと業種

Ⅲ-1-6表その1 都心部における事業数の変化

都心	1983	1990	減少率(%)
全製造業	3,948	3,010	23.8
電気機械	34	28	21.4
繊維	1,915	1,415	26.1
飲料・飼料・たばこ	9*	5	44.4
出版・印刷	391	338	14.1
輸送用機器	9	7	22.2
一般機器	87	75	13.8
精密機器	39	27	30.1
食料品	216*	197	8.8
金属	128	95	25.8
衣服	320	239	25.3

(資料)京都市総務局総務部統計課『京都市の工業』昭和58年、平成2年度版より作成。「都心部」とは中京区・下京区を指す。「飲料・飼料・たばこ」・「食料品」については、1983年以前は統計ではあわせて「食料品」として一括されており、区分がない。この二者については1983年のデータのかわりに1985年のデータを使用している。減少率も同様。

Ⅲ-1-6表その2 都心部以外における事業所数の変化

都心部以外	1983	1990	減少率(%)
全製造業	12,871	10,121	21.4
電気機械	339	308	10.1
繊維	6,664	4,671	23.0
飲料・飼料・たばこ	86	58	12.1
出版・印刷	734	672	8.4
輸送用機器	52	52	0
一般機器	623	565	9.3
精密機器	182	159	12.6
食料品	482	444	7.9
金属製品	603	545	9.6
衣服その他繊維製品	595	494	17.0

(資料)京都市総務局総務部統計課『京都市の工業』昭和58年、平成2年度版より作成。「都心部」とは中京区・下京区を指す。「飲料・飼料・たばこ」・「食料品」については、1983年以前は統計ではあわせて「食料品」として一括されており、区分がない。この二者については1983年のデータのかわりに1985年のデータを使用している。減少率も同様。

としての減少率が高いので、業種自体の構造的な要因による減少が前面に出て、「都市化」による減少かどうか判別しにくい。

「飲料・飼料・たばこ」については、1985年以前には明確な統計がないが、産業細分類をもとに推測すると、1983年を境にして減少が激しくなっている。その原因は、酒造の減少にある

が、酒造は円高の影響をそれほど受けないので、「都市化」や需要減の影響が強く現われたのであろう。Ⅲ-1-6表から読み取れるように、都心部での空洞化がはっきりと現われている。これは、都心での水確保の困難やもともと苦しい経営状態、地価高騰により廃業してしまうなどの動きが現れたものであろう。

出版・印刷に関しては、特に激しい減少もなく、この10年間堅調に推移しているが、やはり1983年以降は減少している。円高の影響は考えにくいので、地価高騰などの「都市化」による減少が現われていると思われる。Ⅲ-1-6表では出版・印刷は都心部の方がその他の地域よりも減少率は高くなっているが、しかし、その減少率は低く、それほど強く都市化の影響を受けていない。これはもともと出版・印刷が都市型産業であることを反映していると言える。

輸送用機器は特に変化なく推移している。業種としては円高の影響をきわめて受けやすいので、大手事業所が中心である構造だといえ、今後その影響がでてくると考えられる。Ⅲ-1-6表では、都心部の方が高い減少率を示している。一般機器、精密機器でも同様の傾向が読み取れる。電気機械を含め、機械関係の製造業は比較的大規模な工場が必要であり、また、都心では操業条件が悪いことから都市化の影響を強く受けているものと思われる。機械関係の製造業はいわばどこで生産しようといふ訳であり、地価高騰などの変化に対しては郊外に流出しやすい傾向にある。

一般機器は電気機械と同様な動きを示している。他業種の動向と、「都市化」の影響を強く受けていると思われる。

精密機器も1983年以降減少が激しくなり、機械関係の業種はすべて同様の傾向を示しているといえる。

食料品は1983年を境にして減少が激しくなっている。しかし、京都製造業の事業所減少率よりも食料品の減少はかなり少なく、京都製造業のなかでは事業所数では堅調に推移していると思われる。Ⅲ-1-6表からも、都心部とそれ以外の減少率の差はほとんどなく、都市化の影

響は受けていないことが分かる。

金属も、1983年を境にして減少が激しくなっている。また、構造的に「都市化」の影響を強く受けるので、この変化もおもにその影響であると考えられる。Ⅲ-1-6表からも、金属は都心部の減少率がきわめて高くなっているもので、都市化の影響が非常に強く現れている傾向が読み取れる。これは金属が小規模の事業所が多く、小規模事業所にまともに地価高騰などの影響が及んだためであろう。

衣服については、1983年まで順調に発展しているが、やはり、1983年を境にして事業所が減少している。業種自体の構造とし、円高・都市化の影響をうけやすいので、このような事態になったものと思われる。Ⅲ-1-6表からも、都心部の減少率が比較的高くなっており、「都市化」の影響があったことがわかる。

[4] まとめ

各業種ごとに、その具体的構造とここ10年の変化の要因を見た。そのなかで各業種の動向とともに円高・都市化などの「外的要因」が大きく影響していることが示された。特に地価高騰を主因とする「都市化にともなう空洞化」はほぼ全製造業に影響を及ぼし、京都製造業の衰退をもたらした。円高も各業種、特に繊維・機械関係の動向に影響を及ぼしている。円高は現在日本の経済構造全般に変化をもたらしつつあり、今後よりはっきりとその影響が現われてくるであろう。

- 1) 京都市総務局総務部統計課『京都市の工業』1990年度版、21頁参照。
- 2) 京都市経済局商工部経済企画課『京都市の経済』1992年度版、40頁参照。

2節 開業率にみる京都経済

前節では、京都諸産業の基本的特色について述べ、製造業の主要業種それぞれの産業構造を明らかにした。本節では、こうした産業構造に

おける経済活力の指標として開業率に着目し、その動向をみる。

[1] 経済活力と新規開業¹⁾

資本主義社会の競争原理は、自らの経済システムの中から古い産業構造をそぎ落としながら、常により高度な産業構造へと導く。一般的には、新規開業企業の参入は、市場における競争を促進させ経済を活性化させながら、より高度な産業構造を形成するための重要な役割を担っている。それは、古い生産流通機構に基づく従来の企業が、新しい市場における競争に引き込まれ、そのままの形態を維持することが困難になり、そのまま市場から放逐されるか、新しい市場で優位に立てるような生産流通機構の導入に成功するのかという不可避的な選択を迫られるからである。

結局、時代の先端に立つ企業は成長し、これに遅れた企業は消滅していく。こうした新陳代謝を繰り返しながら、経済の活力は維持され、産業構造はより高度なものに発展していくのである。

バブル経済崩壊後、景気は後退を続け、日本経済は新たな経済の活性化に向かう出口を捜し求めている。とくに、ここ数年の急速な円高の進行のもとで、日本経済はかつてのような強い国際競争力を維持することができなくなり、大企業は安価な労働力を求めて海外へ進出し、国内では産業空洞化の問題が現実味を帯びた深刻なものとなりつつある。

長期にわたる不況と日増しに広がる産業空洞化の影響で、少なくない地域で地場産業の低迷など深刻な影響が現れはじめている。京都においても、重要な産業である繊維業などでは、原材料をNIES諸国や中国などから輸入するため、西陣や丹後の絹織物産地が大きな影響を受けて

いる。

こうした中で、新たな経済活力の源泉としての新規開業企業への期待が高まっている。とはいえ、近年の日本における新規開業の動きは、現実には衰弱傾向をたどっている。経済停滞と新規開業の減少が悪循環の様相を呈しており、さらなる経済活力の低下が多くのところでは懸念されている。こうした危機感を背景にして、国や地方自治体レベルでは創業支援への動きが強まっている。

地方自治体では、いち早く「かながわサイエンスパーク」「京都リサーチパーク」などにインキュベータとしての役割を期待しながら自治体としての援助を行っている。バブル経済の頃の企業誘致を中心としたものから、産業の担い手を育成する方向へと産業政策の転換を迫られているとの指摘もある（『日本経済新聞』1994年12月18日付）。全国的な新規開業率の低下を受けて、国レベルでも「ベンチャー企業を産み出すダイナミズムの低下は日本経済にとっても深刻な課題」（梅原克彦・通産省研究開発型企業振興室長）として、通産省の「新規事業育成融資制度」を設けるなど、ベンチャー企業対策の強化へ乗り出している。また、経済界でも創業支援のあり方について様々な論議が活発にとりおこなわれている。

このように危機感をもたれながら大きな期待を受けている新規開業の現実を把握するために、ここでは総務庁『事業所統計報告』をもとに算出した事業所の開業率を指標にし、その変化を追う。また、近年の産業構造の変化の中で開業率が廃業率を下回るような状況もみられるようになってきた。こうした状況をも考え合わせる必要から、事業所数の純増率の変化についても見る。ただし、ある調査年における開業率と純増率の算出式は次の通りである。

$$\text{開業率} = \frac{(\text{前回から今回調査までの開設事業所数の年平均})}{\text{前回調査時点での事業所総数}} \times 100 (\%)$$

$$\text{純増率} = \frac{(\text{今回調査での事業所総数} - \text{前回調査での事業所総数})}{\text{前回調査時点での事業所総数}} \times 100 (\%)$$

また、

廃業率＝開業率－純増率

とする。ただし、『事業所統計調査』から開業率を算出するにあたっては、いくつかの制約①調査対象が企業単位でなく事業所単位であること、②事業所の移転も開業として集計に含まれること、③調査サイクルの期間内に開業しかつ廃業した事業所は集計されないことなどがあることに留意する必要がある²⁾。

[2] 全国と京都における製造業全体の新規開業の現実

次に、全国と京都とにおける各産業の開業率を比較しながら新規開業の現実をみていきたい。

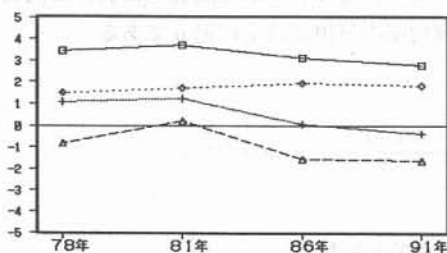
Ⅲ－2－1表³⁾によれば、全国製造業全体で開業率は低下を続けている。これは、日本経済全体の低迷に連動した形になっている。京都製造業における開業率に大きな低下はみられないが、全国と比較すると依然として低い値を示している。86年から91年にかけて全国との差が縮小しているが、低迷から抜け出す徴候はみられない。さらに、同じ資料で純増率を見ると、全国では82年から86年を境に、純増率はプラスからマイナスへと転じている。これは、事業所の絶対数が減少していることを示している。京都

Ⅲ－2－1表 製造業全体の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	813,633	841,132	872,398	874,471	856,896
開業数	34,124	27,955	31,182	27,363	24,292
純増数		8,918	10,280	414	-3,515
開業率		3.44	3.71	3.14	2.78
純増率		1.10	1.22	0.05	-0.40

(京都)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	20,091	19,588	19,700	18,168	16,681
開業数	318	303	338	379	333
純増数		-168	37	-306	-297
開業率		1.51	1.73	1.92	1.83
純増率		-0.84	0.19	-1.55	-1.63

(資料) 国民金融公庫総合研究所編『新規開業白書・平成6年版』
総務庁『事業所統計報告』



□ 全国(開業率) + (純増率) ◇ 京都(開業率) △ (純増率)

製造業の純増率は、ほぼ全国と同じような傾向を示しているが、開業率と同様に全国よりも低い。全国と比較してもさらに深刻な状況にあることが如実に現れている。

中小企業や零細企業の比率が高い京都製造業にとって、こうした状況は全国的な不況の中でもとりわけ深刻な事態となっている。また、このことは同時に、日本の製造業における中小企業が景気変動に対するヴァッファの役割をはたしていることを実証している。

[3] 業種別にみた京都産業の新規開業の現実

それでは、前節でふれた京都の主だった産業の新規開業率の推移について考えてみたい。

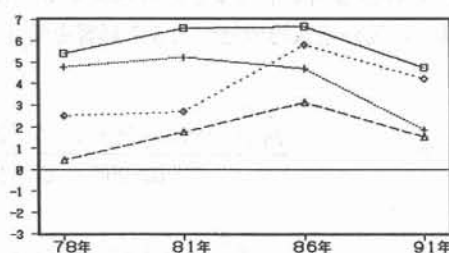
①電気機械器具製造業 Ⅲ－2－2表は全国と京都における電気機械器具製造業の開業率の推移を示したものである。81年から86年にかけて、京都での開業率が大きく増加しているのが特徴である。これは、半導体素子などの高度な技術力の要求される分野が、京都においては比較的比率が高いことによると考えられる。90年には、産業中分類の業種では、電気器具製造業が繊維工業を抜いて製造業中出荷額において第1位になっている。86年以降、全国の開業率が低下しているのと並行して京都でも開業率の低下がみられるものの、一貫して純増率は全国・

Ⅲ－2－2表 電気機械器具製造業の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	30,984	35,442	40,982	50,649	55,317
開業数	1,748	1,675	2,337	2,740	2,402
純増数		1,486	1,847	1,933	934
開業率		5.41	6.59	6.68	4.74
純増率		4.80	5.21	4.72	1.84

(京都)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	403	408	429	496	533
開業数	9	10	11	25	21
純増数		2	7	13	7
開業率		2.48	2.70	5.83	4.23
純増率		0.41	1.72	3.12	1.49

(資料) 総務庁『事業所統計報告』



□ 全国(開業率) + (純増率) ◇ 京都(開業率) △ (純増率)

京都ともにプラスを保持していることからみても、製造業全体と比べて不況などの影響は小さいといえる。

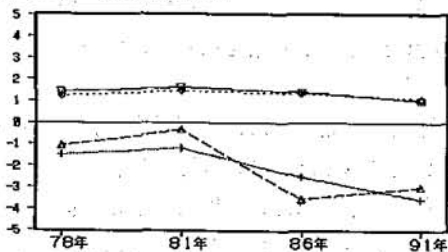
②繊維工業 Ⅲ-2-3表は繊維工業の開業率の推移を示したものである。この業種は、京都において事業所数がもともと多く基幹産業として重要な役割をはたしてきた業種である。しかしながら、近年電気機械に出荷額第1位の地位を奪われ相対的地位が低下したのにも関わらず、開業率は全国同様伸び悩んでいる。しかもそもそもの開業率の値が小さく、純増率がマイナスとなっているので、全体としては多くの事業所が廃業していることがわかる。繊維工業の構造は零細企業が多いことが特色であるが、こうした構造が円高不況下での低迷と合わさって、低い開業率の原因となっているといえる。とくに、繊維の原材料だけでなく繊維製品についても、NIES諸国などが品質の点で日本に劣らないものを供給できるようになったため、円高と安価な労働力を背景にシェアを着実に奪われている。

Ⅲ-2-3表 繊維工業の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	128,357	122,537	118,183	103,183	84,880
開業数	2,645	1,867	2,022	1,076	1,054
純増数		-1,940	-1,451	-3,000	-3,661
開業率		1.45	1.65	1.42	1.02
純増率		-1.51	-1.18	-2.54	-3.55

(京都)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	10,578	10,238	10,131	8,330	7,076
開業数	137	130	148	135	90
純増数		-113	-36	-360	-251
開業率		1.23	1.45	1.33	1.08
純増率		-1.07	-0.35	-3.56	-3.01

(資料) 総務庁『事業所統計報告』



□ 全国(開業率) + (純増率) ◇ 京都(開業率) △ (純増率)

③飲料・飼料・たばこ 京都においてはたばこ・酒造が製造業の中でも出荷額では大きな位置を占めるが、大手の事業所が中心なので開業率についてはここでは触れない。

④出版・印刷・同関連産業 Ⅲ-2-4表に

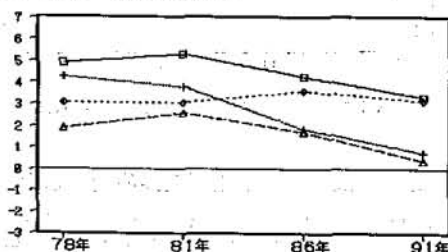
出版・印刷・同関連産業の開業率の推移を示した。京都におけるこの業種の開業率は、全国と比較して低かった70年代から、80年代を通じて順調に伸びている。結果、80年代は全国での開業率の低下にともなって、ほぼ全国の水準に追いついている。純増率についても全国と同様低下はしているものの、プラスを維持している。

Ⅲ-2-4表 出版・印刷・同関連産業の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	49,319	55,613	61,952	67,803	70,120
開業数	2,429	2,412	2,945	2,646	2,238
純増数		2,088	2,113	1,130	503
開業率		4.89	5.30	4.27	3.31
純増率		4.25	3.80	1.82	0.74

(京都)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	1,239	1,308	1,409	1,529	1,555
開業数	33	38	40	51	48
純増数		23	34	24	5
開業率		3.07	3.06	3.62	3.14
純増率		1.86	2.57	1.70	0.34

(資料) 総務庁『事業所統計報告』



□ 全国(開業率) + (純増率) ◇ 京都(開業率) △ (純増率)

⑤輸送用機械器具製造業 京都の輸送用機械器具製造業は事業所の絶対数が小さく、開業率についての考察はあまり意味をなさないと考えられるのでここでは省略する。

⑥一般機械器具製造業 Ⅲ-2-5表は、一般機械器具製造業の開業率の推移を示したものである。全国では、開業率は4%程度でほぼ横ばい、純増率では80年代に低下している。これに対して、京都における開業率は78年の1.7%から増加して全国水準に追いついていることと、京都の純増率がマイナスから大きく増加してプラスに転じたという特徴的なものになっている。

⑦精密機械器具製造業 Ⅲ-2-6表に精密機械器具製造業の開業率の推移を示した。全国的には、開業率は3%程度をほぼ横ばい、純増率は大幅に減少し86年から91年にかけてプラスからマイナスへ転じている。京都では、事業

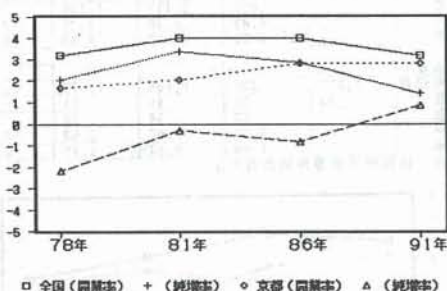
所の絶対数が小さいためか、あるいは統計上の誤差が開業率に大きく作用するためか、算出された数値は参考にならない。

Ⅲ-2-5表 一般機械器具製造業の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	60,742	64,485	71,041	81,249	87,063
開業数	2,567	1,950	2,579	2,849	2,599
純増数		1,248	2,185	2,042	1,163
開業率		3.21	4.00	4.01	3.20
純増率		2.05	3.39	2.87	1.43

(京都)					
事業所総数	840	785	778	746	779
開業数	19	14	16	22	21
純増数		-18	-2	-6	7
開業率		1.67	2.04	2.83	2.82
純増率		-2.18	-0.30	-0.82	0.88

(資料) 総務庁『事業所統計調査』

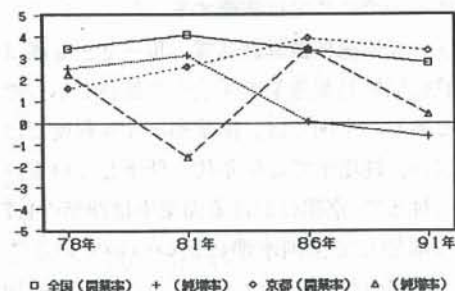


Ⅲ-2-6表 精密機械製造業の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	13,462	14,481	15,839	15,895	15,379
開業数	512	463	588	537	442
純増数		340	453	11	-103
開業率		3.44	4.06	3.39	2.78
純増率		2.52	3.13	0.07	-0.65

(京都)					
事業所総数	251	268	255	299	305
開業数	8	4	7	10	10
純増数		6	-4	9	1
開業率		1.59	2.61	3.92	3.34
純増率		2.26	-1.62	3.45	0.40

(資料) 総務庁『事業所統計調査』



⑧食料品 統計上の問題があって、食料品についての開業率は算出できないため、ここでは省略する。

⑨金属製品製造業 Ⅲ-2-7表は、金属製品製造業の開業率の推移を示したものである。精密機械器具製造業と酷似した動きを示し全国的には、開業率は横ばいを続け純増率は80年代

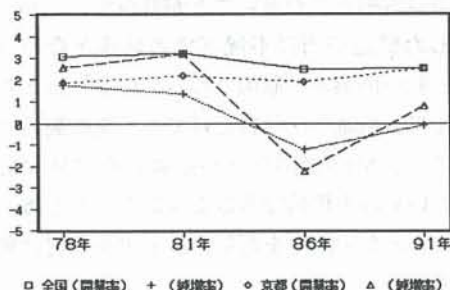
に大きく減少している。また、京都については、ここでもまた統計上の誤差によって純増率が開業率を上回った値を示しているため、算出した開業率は参考にならない。

Ⅲ-2-7表 金属製品の製造業の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	101,357	106,717	110,999	104,041	103,624
開業数	4,161	3,120	3,446	2,782	2,624
純増数		1,787	1,427	-1,392	-83
開業率		3.08	3.23	2.51	2.52
純増率		1.76	1.34	-1.25	-0.08

(京都)					
事業所総数	798	859	941	836	869
開業数	18	15	19	18	21
純増数		20	27	-21	7
開業率		1.88	2.21	1.91	2.51
純増率		2.55	3.18	-2.23	0.79

(資料) 総務庁『事業所統計調査』



⑩衣服・その他の繊維製品製造業 ここでも、統計上の欠陥が目立つので、衣服・その他の繊維製品製造業の開業率については省略する。

[4] 卸売・小売業にみる新規開業の現実

本章では製造業について述べてきたが、新規開業の現実を示す指標としての開業率については商業分野についても有用であるので、ここでは特に卸売・小売業を取り上げて開業率の具体的な数値をみる。

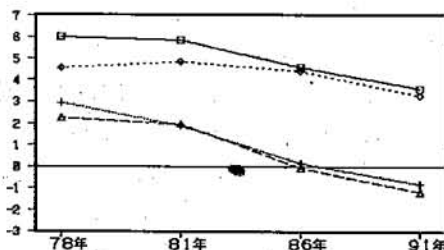
卸売・小売業における開業率の推移をⅢ-2-8表に示した。この分野では、一時期をのぞき全国と京都における開業率がほぼ同じように推移している。全体として開業率と純増率が並行して減少している。この差が廃業率であるから、全国の廃業率はほとんど変化せず一定であることが分かる。京都では、廃業率は増加の一途をたどっている。また、全国と京都ともに純増率が86年を境にプラスからマイナスへと転じている。

Ⅲ-2-8表 卸売・小売業の開業率の推移

(全国)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	2,633,692	2,866,596	3,025,369	3,045,764	2,920,535
開業数	132,913	158,428	167,667	139,653	109,310
純増数		77,301	53,258	4,079	-25,046
開業率		6.02	5.85	4.62	3.59
純増率		2.94	1.86	0.13	-0.82

(京都)	75年	78年	81年	86年	91年
事業所総数	43,908	46,844	49,555	49,321	46,339
開業数	1,503	2,010	2,278	2,182	1,617
純増数		979	904	-47	-596
開業率		4.58	4.86	4.40	3.28
純増率		2.23	1.93	-0.09	-1.21

(資料) 総務庁『事業所統計調査』



□ 全国(開業率) + (純増率) ○ 京都(開業率) △ (純増率)

[5] 新規開業の低迷と今後

これまでにみてきたように、ここ数年の経済構造調整の影響は経済活力の低下と新規開業の低迷として現れてきている。京都では、繊維工業などで深刻な問題となっている。これに加えて、産業空洞化がさらに進めば都市化の問題を内包する京都では、打撃的な影響を被ることが考えられる。

一方で電気機械器具製造業、とりわけ半導体素子の製造など高い技術力が要求される分野での伸びが期待される。そこで、先にも述べたように、自治体などの創業支援が様々な形でとりおこなわれている。

民活法以来、京都産業の活性化の方向を模索しながら、自治体などによって行われてきた創業支援策には実効性があるのだろうか。そうした問題について、次節では具体的な創業支援策の実態にも触れながら、京都産業の活性化の方向について評価していく。

- 1) 国民金融公庫総合研究所編『新規開業白書・平成6年版』参照。
- 2) 前出『新規開業白書・平成6年版』8頁、参照。
- 3) 表中の「開業数」「純増数」とは、前回からその年の調査時点までの開業・純増数を1年単位に換算した数値。

また、表中の「開業率」「純増率」は、前回調査から調査時点までの開業・純増率。

参照図は、表のデータをそのままグラフにしたもの。

3節 京都における新規創業への試み

1節・2節において、主として「開業率」に注目することから京都における製造業の構造変化について論じ、「開業率」の動向と産業の有する活力との密接な関係についての指摘があった。現在、経済紙等で国内の「開業率」低下についての記事が大きく取り上げられているが、京都もその例に洩れない。特に製造業については「廃業率」が「開業率」を上回っていることから、その活力低下が囁かれている。本節ではこのような事態に直面している国内、特に京都における新規創業への試みを「インキュベート機能」に注目して論じていくことにする。

[1] 日本の「インキュベート機能」の実態

ここでは、日本における「インキュベート機能」が産業振興策として実行された経緯について取り上げるとともに、それに内在する問題点について指摘していく。

「インキュベート機能」とは、その語義上の意味が「育成」とされることから、中小企業のスタートアップのコストを土地、金融、税制、情報提供、コンサルティング等の政策手段を通じて軽減させ、企業の「創業」、「育成」を支援する機能を指す。

そのような機能を有する施設を「ビジネス・インキュベーター」という。その支援政策として通産省ではいくつかの構想を用意しているが、そのなかの1つに「リサーチ・コア」がある。「リサーチ・コア」は通産省が従来の工業団地中心の産業振興策に代わるものとして提唱したもので、1986年に制定された民活法(民間事業者の能力の活用による特定施設の整備の促進に関する特別措置法)により低利融資や地方税減免などの優遇策が打ち出されたことから全

国に広まった。「リサーチ・コア」はハイテク・ベンチャーのインキュベーションを目的とし、民間資金を導入して大規模な固定投資を行う性格を有している。そういったものを含めて「インキュベート機能」をもつ「リサーチパーク」は1994年5月現在、全国に103施設ある（『日本経済新聞』1994年5月2日付）。

「リサーチパーク」は、その起源を1950年代のアメリカ、スタンフォード大学を中心として形成されたものに持つ。代表的なものとして、このスタンフォードをモデルとした世界的な半導体ベンチャーの拠点として有名なカリフォルニア南部のシリコンバレーがある。日本においても1980年代後半から全国の主要な都市に相次いで建設されたが、その多くは不況による入居企業の撤退や採算悪化等で伸び悩み、問題点が指摘されている。

その問題点に関しては、性質上大きく2つに分けられる。1つが「風土論的問題」に、もう1つが「制度論的問題」に帰結するものである。

「風土論的問題」に関しては4つのことが取り上げられる。①新産業の基礎研究開発の問題、②起業家の社会評価の問題、③起業家のスピナウトの問題、④産学協同システムの問題である。また、「制度論的問題」に関しては3つのものが取り上げられる。①VC（ベンチャーキャピタル）等の資金調達制度の問題、②開発技術や市場性評価能力の問題、③VEC（（財）ベンチャーエンタープライズセンター）、新規事業法等の公的支援システムの問題である。

ここでは、主として「制度論的問題」について取り上げていくつもりだが、その前に「風土論的問題」について考えたい。この問題を取り上げる際に考慮する必要があるのは「日本における大企業志向の強さ」である。そのような安定志向を持つものが多数派であるために「起業家の評価が低く抑えられ」、さらに「産学協同システムが確立されていない」ために「大企業や大学からのスピナウトが少ない」のである。

現時点では、日本の技術力は世界でも有数とされる。しかし、西澤潤一氏が指摘するように¹⁾、この技術力を形成しているのは1950年代以降に

外国でなされた基礎研究の成果であり、1990年代以降の経済を支えるべき「新産業の基礎研究開発」の成果を日本において見いだすことはできていない。今後、欧米の知的所有権の主張が強まり、その基礎データを利用することが困難となり、独自の研究開発力が要求されていくであろう。さらに、円高による日本の産業空洞化の加速度的な進行、欧米、日本の応用技術や実用技術を習得、活用することで起こったNIE S諸国の台頭といった動きは、これまでの日本の成功条件が失われつつあることを示している。このような状況下では、大学での基礎研究が重要性を増していくのはいうまでもないが、「産学協同システム」の確立により、産業界の優れた製品開発力が大学における基礎研究のきっかけとなり、その基礎研究が製品開発に活用されるといった一種の循環を構築することが必要となる。西澤氏は「教育芋洗い説」を唱えて研究において芋を洗うように互いに刺激し合って、切磋琢磨して、人格的に交流する空間をつくっていくことが必要だとしているが²⁾、それを「産学協同システム」という大きな器のなかでも構築していくことが求められている。

しかし、大企業においては一般に新規の事業に踏み出すことは少ない。特に不況下において、いわゆる「リストラ」が進行したこともその傾向を助長した。そういったことから新産業の担い手としての「ベンチャー・ビジネス」の台頭が求められているのである。

「ベンチャー・ビジネス」とは清成忠男氏の定義では「イノベティブな現代的中小企業」をさす³⁾。つまり、創造活動によって知識集約度を高めて製品やサービスの高付加価値化を図り、高いコストを吸収するのである。そのために研究開発を重視しなければならないことから「産学協同システム」の構築が必要であるといえよう。

しかし、こうして「ベンチャー・ビジネス」の重要性をいくら強調しても、その運営資源たる「ヒト・モノ・カネ」がなければ所詮「絵に画いた餅」である。そういった意味から「インキュベーション」の「制度論的問題」に注目が

集まっている。

つまり「風土論的問題」がいわば「インキュベーション」の「理念」的側面を示すものとする、「制度論的問題」は「実践」的側面を示すものといえる。

日本開発銀行の市江正彦氏は新規事業創造のシステムに日米間の格差があると指摘する（『日本経済新聞』1994年10月22日付）。ここでは、市江氏の指摘を基にアメリカの新規創業システムについて取り上げて、その上で日本のシステムの問題について論じていく。

起業家が事業を成功させるには、様々な専門家の支援を得て事業遂行の資源・ノウハウをいかに集めてくるかが重要となる。資金供給部門、大学院・研究所等の基礎研究部門、インキュベーター等の施設面の支援部門、起業家を顧客とするコンサルティング等のソフト面での支援部門といったものが専門性を生かし新規創業を支援していく、このようなシステムがアメリカにおいては確立されている。「エンゼル」と呼ばれる起業家の経験を持つ投資家群とVC産業は、そのシステムにおいて事業の種（SEEDS）を探し、支援要素をネットワーク化し、事業に仕立て育成する仲介者としての役割を果たしている。

日本にもVCは存在するが、アメリカのそれとの決定的な違いが2つ存在する。「リスクも報酬も分け合う」という哲学の存否と「市場性を評価する能力の高さ」である。

前者は新規事業の初期段階に大きく反映されている。「ベンチャー・ビジネス」は高い収益性が望める反面、創業期に事業を軌道に乗せることに失敗すること多い「ハイリスク・ハイリターン」のビジネスである。例えば、起業家のリスクは資金を借り入れて賄う場合と株式投資で賄う場合とは異なる。借り入れの場合、銀行が保証・担保なしに融資することは難しく、リスクは起業家自身がかぶる。それに対して株式投資の場合、リスクを請け負うのは投資家であって起業家ではない。起業家にとっては新規事業を行うリスクが小さいので事業をおこす決断がしやすい。その代わりに成功時の報酬

は投資家と起業家が分け合うことになる。

ところが、清成氏も指摘するように、日本におけるVCの多くは「ほとんどが証券会社系、または銀行系である」ので、「ハイリスク・ハイリターン」の株式投資よりも、「ローリスク」の融資の比率が多くなる。また、日本における株式公開の基準が厳しいことも融資中心の状況を助長している。

一方、後者は日本のVCに決定的に欠けている点である。KSP（かながわサイエンスパーク）卒業一期生の山本伸次郎氏は『日本経済新聞』の取材に次のように答えている。「市場評価できる専門スタッフが不在で、結局無駄金を投資するハメに陥った」（『日本経済新聞』1994年5月2日付）。

しかしながら、ここにきて日本のVCにも新しい流れが見いだせる。特に注目されるのが地方自治体による間接VC支援機構設立の動きである。1990年に設立された大阪府の支援機構を例にとりその役割について述べると次の通りになる。ベンチャー企業の事業内容を府の研究開発型企業振興財団が審査して、その上で財団が民間のVCに投資用の資金を預け、そのVCからの資金供与で当該企業を育成する。また、宮城県でも1995年予算で、支援機構設立のための予算措置を検討している（『日本経済新聞』1994年12月18日付）。また、1975年に設立された通産省所管の財団法人のVECも対象業種の枠の拡大、地方企業への働きかけ、資金支援分野の拡大を軸とした改革を行っている（『日本経済新聞』1994年6月24日付）。

このようなソフト面での「インキュベーター機能」の拡張が「創業」を支援していくなかで最も必要とされているといえる。また、現状の終身雇用体制が続く限りにおいては「人材の流動性」が小さく、このような「創業支援政策」の有効性を弱めることになるので、産学交流や異業種交流など人材面での介入も必要となる。このような状況下において京都ではいかなる動きが起きているのか。[2]では、KRP（京都リサーチパーク）を中心にその動きを追っていくことにする。

〔2〕 KRPの設立経緯とその現状

ここでは、KRPの設立経緯と現状について、ヒアリング等の結果を利用して京都における新規創業の試みを紹介する⁵⁾。

まず、設立経緯について触れていきたい。1970年代後半に天然ガスの導入で大阪ガス京都工場が不要となり、再開発を行うことになった。1980年代は中曽根内閣が「民活」路線を唱え、大規模開発が盛んとなったことから、公益性、地域性の観点から新規事業を探していたところへ、アメリカでの「リサーチパーク」の成功に着目して、1987年に事業主体として京都リサーチパーク株式会社（以下KRP）が設立された。

「リサーチパーク」の事業主体の多くが第3セクター方式であるのに対し、KRPは大阪ガスの100%子会社という民間経営であることが注目される。そして、大阪ガス、京都財界、行政（通産省、府、市）の協力により1989年に東地区が完成した。

そして現状であるが、最初に東地区、西地区の施設と主な入居団体を紹介したい。現時点では全体で約70社（うち外資系8社）・1,500人が入居している。東地区については団体の業種は混在しているが、その中でもメカトロニクス研究が主となっている。また、公的機関が入居していることも特徴としてあげられる。主な公的機関としては（財）京都高度技術研究所、京都市工業試験場、京都府中小企業総合センターが挙げられる。特に（財）京都高度技術研究所は「インキュベート機能」を有していることで注目される。一方、西地区は一部は完成している。1993年春開設のサイエンスセンター3号館はバイオ、化学研究が、1994年春開設のサイエンスセンター4号館はソフト、マルチメディア研究が主体となっている。また、外資系の多くが西地区に入居している。

次にKRPの活動内容であるが、これは大きく4つに分けられる。①「家主」、②「仲介」、③「イベント」、④「インキュベート」である。①は、レンタルラボ（貸実験室）の提供等。化学ラボ、ソフトラボ・オフィスが用意され、特に後者はLAN（構内情報通信網）設備を備え

た最新施設である。②は産学交流、異業種交流の場の提供。アメリカの産学交流事業会社との合併会社設立や立命館大、京都工芸繊維大、同志社大、京都大等による産学交流事業を進めている。③は国際会議等の誘致で、その誘致数は京都で3位という。④に関してはユニークなものが見られる。1994年2月からスタートしたKRPとアメリカのVCのSR One社との提携による「海外」ベンチャー支援プログラムで、家賃を入居企業の株式で受け取る全国でも初めての試みとして注目され、既にイギリスの試薬製造、販売ベンチャーが適用をうけて入居している。

しかし、KRPにも課題、問題点は山積している。それについて考えるときに真っ先に指摘できるのが当初の予想より集積効果が進んでいない点である。東地区においてはオムロンのライフサイエンス研究所が「リストラ」のあおりをうけて撤退。西地区でも、3号館の入居実績は約70%、4号館も、開設2年前にはほぼ100%の入居仮契約があったが、オープン時の入居は65%止まりとなっている（『日本経済新聞』1994年5月2日付）。長い不況のために研究開発部門の大幅な費用削減に追い込まれた結果といえる。また、家賃収入が90%を占める経営構造にも問題がある。そして、上記の②に関しては「人材の流動性」を高めるまでの積極的な動きには至っておらず、④も〔1〕で述べてきたように、日本では「リスクも報酬も分け合う」哲学が希薄で、その哲学を具現する「株式公開」の基準も厳しいことから、国内の「ベンチャー・ビジネス」の後押しまで手が届かないのが現状である。また、市場性の評価力もまだ身についていない。

今後、KRPは1998年をめどに集積効果向上のためのホテルや商業施設の建設を目的とした第2期工事を行う予定がある。「リサーチパーク」の有効性についてはよく「10年から20年スパンで考える視点が必要である」とされる。短期では成果が現れにくい「インキュベート」の性質から見て、それは正しい。しかし、現状においてKRPは「インキュベーター」としての機能を果たしてないといえる。この点も含めて次節

では京都製造業の分析を進めることにする。

- 1) 別冊宝島207 『技術立国・日本』がでない!」、宝島社、1994年、参照。
- 2) 同上、参照。
- 3) 清成忠男『中小企業ルネッサンス』、有斐閣、1993年、参照。
- 4) 同上、参照。
- 5) 以下のデータは、特記事項のない場合は京都リサーチパーク株式会社におけるヒアリング調査による。

4 節 地域密着型産業政策の必要性

ここまで、1 節では統計的に京都製造業の構造を、2 節ではそれを特に「開業率」という観点から論じて、3 節においては「開業率低下」をうけた京都における新規創業への試みについて考察してきた。そして、本節では次のように京都製造業を分析したいと思う。産業政策と地域政策との乖離が地域に与える影響について論じ、その京都における具体例としてKRPを取り上げ、その問題点を考察する。そして最後に、経済のグローバル化の流れが京都製造業にもたらす影響について考えていきたい。

[1] 地域政策をどのように考えるべきか

ここでは京都製造業の今後を分析する際に必要な視点について論じてみることにする。私たちは京都製造業について論じていくためにKRP、京都市役所、京都経済同友会にヒアリング調査を行った。その調査の際に気づいたことのひとつとして次のことが挙げられる。それは、地方自治体レベル（京都）の「地域産業政策」が、国レベル（通産省）のそれに沿った形で行われている場合が多いということである。

「産業政策」を定義付けると「国家が経済生活のより良い状態の達成を目的として産業活動に働きかける行為」となる²⁾。よって、「産業政策」は「経済政策」の目的を達成する手段とされる。これは国レベルの話だが、地域レベルにすると、地域レベルでの産業政策である「地域

産業政策」は「地域政策」の目的を達成する手段である、と言い換えられる。「地域政策」の必要性を中村剛治郎氏は「市場メカニズムや一般的な経済政策・社会政策に委ねておくだけでは地域問題を解決できず、地域政策という独自の経済政策を必要とする」と指摘している³⁾。

よって、地方自治体が地域独自の「地域産業政策」を打ち出せず、国レベルの政策に準じている場合、それが「地域」に歪みをもたらす可能性は高い。その事例を「規制緩和」を中心に見ていきたい。

「規制緩和」については第1章において説明がなされているので参照にしてもらいたいが、極めて簡単に定義すると「市場原理・競争原理の回復を目的とした産業政策」となる。「規制緩和」は国レベルの政策である。そもそも「規制」が何故必要であったかといえ、⁴⁾「市場の失敗」に対する調整手段としてである。例えば、京都においては、1 節で述べたように中小企業中心の構造を持っている。中小企業は景気変動のヴァッファの役割を果たしている点で、また、雇用を支えている点で、社会の安定性を支えているといえる。もし「規制」の存在がなければ、市場原理により中小企業群は「淘汰」の危機にさらされることになる。

しかし、現在、国の路線に沿った形で「規制緩和」は進められようとしている。ここでその一つの例として中小企業リストラ法（中小企業新分野進出等円滑化法）⁵⁾の性格について考えてみたい。

この法律は1993年11月に公布、施行されたもので、業種転換、海外進出等の新分野への進出を金銭的に補助する性格を持っている。その意味において、「規制緩和」的性格を持った「産業政策」といえる。この法律の適用を申請した中小企業は近畿圏だけでもかなりの数になるが、このことは地域に大きな影響を及ぼすと考えられる。容易に想像できる事態が「産業空洞化」の問題である。「産業空洞化」が地域（京都）に与える影響については後で論じることになるが、この影響を考慮に入れることなしに国レベルの「産業政策」を地域レベルで行うと必然的

に「淘汰政策」に向かう。

地方自治体が独自の政策を打ち出せていないことについては先に触れたが、以上のような視点からこのことについて考えると、京都ではどのような問題が見えてくるのだろうか。次にこの点を論じていこう。

〔2〕 KRPの問題点

ここでは政策上の問題点について、京都における具体例としてKRPについて考えていきたい。KRPの設立経緯とその現状については本章3節を参照にしてもらいたい、その性格について考えるとき、2つの論点が浮かび上がる。1つはそれが1980年代の「民活」路線に沿ったもので、都市再開発の一環として設立された点であり、もう1つはそれが「規制緩和」、「経済のグローバル化」により淘汰された企業の埋め合わせとしての中堅企業の育成の場としての性格を有している点である。

まず、最初の論点について考えていきたい。KRPは大阪ガスの100%子会社である。よって、「インキュベート施設としての公益性の追求」と「企業としての収益性の追求」といった二律背反の関係を有している。「民活」路線において打ち出された方策は、都市計画、建築計画の見直しといった誘導的な方策であった。KRPもその例外ではない。『都市研究 京都』においてKRP取締役の木村隆之氏が述べているように⁴⁾、KRPも「工場跡地利用の都市再開発」である。こういった民間資本による社会資本投資は、採算性を重視しなければ成立しえない。そのために、「インキュベート機能」は後回しにされ、「家賃収入」に依存する構造が生じる。「集積効果を高める」ということは直接的には「研究効率を高める」ことにつながるが、「採算性を重視する」ことの裏返しでもある。その意味において、1980年代の都市基盤整備における「民活」路線の問題点をKRPは端的に示している。それは、社会資本整備という公益性の確保されるべき分野を、新たな産業領域とするために、あるいは投資機会不足を解消するために、公的規制を外し、さまざまな便宜を提供し、民

間資本が活動しやすい環境を整備しようとする点である。そして、「規制緩和」路線においてこれらのことが繰り返されようとしている。

前田明彦氏は都市計画における「規制緩和」の問題点を次のように指摘する⁵⁾。「規制緩和」は市街地の拡大、ないし都市の高密化をもたらすが、それらは次のような結果を生む。①市街化、ないし再開発の高密化にともない、都市施設の負担が過大になる、②民間による開発がいくら進んでも非収益的な都市施設の供給はなされない。

京都市都市計画局は1994年2月8日付で京都リサーチパーク敷地内の用途地区の変更を行い、建ぺい率、容積率の規制を緩和した。この変更は直接にはKRPがホテル、商業施設を建設することからなされたものであるが⁶⁾、このことが前田氏が指摘した問題につながる可能性は否定できない。これらの点において、国レベルの政策の問題点を解消するために、「京都リサーチパーク整備事業」は現在施行中の「丹波口駅周辺都市整備事業」と結びつけて考慮に入れる必要がある。そして、地域の中小業者や住民の意向と民間資本との利害の調整者としての地方自治体（この場合は京都市）の積極的活動が求められる。

さて、もう1つの論点についてだが、本章1節で論じたように京都産業は中小企業中心の構造を持っている。よって、「地価上昇」、「円高」、「規制緩和」という状況下において京都にありつづけることが困難となっている企業は少なくない。特に、長きにわたり京都の基盤産業であった繊維産業においては1節、2節で述べたように「開業率低下」が顕著であり、転廃業の動きが活発である。また、新たな基盤産業に成長した電気機械産業も「円高」、「地価上昇」等により、生産拠点を海外に移転する動きが進んでいる。それらの動きに対して京都市では、その保護よりむしろ新たな基盤産業、成長力のある中堅企業育成「SEEDS」に力を入れている。KRPはその拠点である。しかし、このことが地場産業の意向「NEEDS」を反映しにくくしていることは否定できない。無論、産学協同の場を用

意しているが、これもまた「SEEDS」重視のものといえよう。ただし、この「SEEDS」も、KRPにおいては中堅企業育成のための「インキュベート機能」よりは、基盤産業育成のための「研究開発機能」を重視する傾向にある。このことも国レベルの政策が地域に与えた影響としてとれる。しかし、ここに1つの問題が生じる。それは、「研究開発機能」を重視することだけで地域内における所得、財の取引による波及効果が生じるか、また雇用の問題を解決できるのか、といったものである。

次の[3]においては「産業空洞化」、経済のサービス化やソフト化の問題等と絡めて「研究開発機能」だけで「メシ」が食えるのか、また、他に重視すべきものがあるとするればそれは何か、という点を論じていきたい。

[3] 産業空洞化と京都製造業

ここでは当節のまとめとして、「産業空洞化」が京都製造業の今後に何をもたらすか、について論じていく。「産業空洞化」が生じる原因は様々だが、大きく分けると3つの要素が取り上げられる。「円高」、「地価高騰」、「規制緩和」である。そして、これらの背景にあるのが「経済のグローバル化」である。

1979年の第2次石油ショックによる不況が終了した1983年2月以降、ハイテク産業の急伸や自動車、家電産業を主とした対米輸出の急増により巨額の経常収支黒字、いわば「日本の1人勝ち」の状態にあり、それにより日米間の貿易摩擦が生じた。この解決策として1985年9月のG5（5カ国蔵相会議）で、いわゆる「プラザ合意」の共同声明が出され、以後急速な「円高」が進んだ。そして、それでも経常収支黒字が継続したため、「外圧」による内需拡大が要求された。また、貿易摩擦の調整手段も従来の「個別産業間調整」から「経済構造調整」への転換が余儀なくされた。1986年の「前川レポート」と1987年の「新前川レポート」には経済構造転換を行う際の方向を「民活」路線という形で示し、「規制緩和」が打ち出された。これをうけて1986年に民活法（民間事業者に能力の活用に

よる特定施設の整備に関する臨時措置法）が制定されたわけであるが、[2]で述べたように、民間活力の導入のための環境整備として進められた都市計画、建築規制の緩和や助成措置等が大都市に開発プロジェクトを集中させ、その結果、土地需要構造を転換させ、「地価高騰」を招くに至った。KRP自体は民活法の認定はうけてないが、「民活」路線のもとに開発されたことは確かである。このような「経済のグローバル化」がもたらしているものとして「産業空洞化」がある。

「産業空洞化」は、このような「円高」と「地価高騰」が生産の海外シフトを引き起こすこと、そして「規制緩和」等による競争力のない企業の「淘汰」から進行する。佐和隆光氏はこれを「経済法則」といっているが²⁾、この「法則」が中小零細の製造業中心の京都においてどのように展開するのかを[2]と絡めて考えていくことにする。

京都において「研究開発機能」を重視することだけで地域内における所得、財の取引による波及効果が生まれるか、雇用の問題はどうか、についてであるが、最初の問いに対する答えはNOである。「そのことだけ」では不十分である。ではどうすればよいか。京都では中小零細が中心である以上、それを活用することを心がけなければならない。そこで、「研究開発機能」に中小の技術開発力を活かすことが求められる。特に、京都経済同友会の藤本圭司氏がヒアリング調査で指摘したように、中小下請の安価で高い技術力は注目し値する。その方法としては、異業種交流や産学協同により先端技術と中小の持つ伝統産業等の蓄積された技術を融合させることが挙げられる。しかし、それでも「淘汰」の流れは進むであろうから、「インキュベート機能」を充実させることも必要になる。そして、「インキュベート機能」も施設等のハード面にとどまらず、資金援助等のソフト面における機能の充実が必要である。経済のサービス化やソフト化は進んでいくだろうが、それを支えるものとしての製造業の存在は依然必要である。一方、雇用の問題であるが、サービス化の

進展により「淘汰」される労働者の再雇用が進めばいいが、それがかなわないときは「インキュベート機能」の拡張、つまり育成された中堅企業を地域内（京都）に定着させて雇用の吸引力とすることが必要となる。

要するに地域内での安定的な投資の循環と技術開発の高度化が求められているのである。そのためには、国レベルでの「産業政策」とは異なる地域レベル（京都）の経済状況に即した独自の「地域政策」が必要となる。京都市では1994年度にこれからの産業振興の方向性を示すものとして『産業振興ビジョン』を打ち出すことになっているが、私たちはそういった視点を考慮に入れて、これらの政策を論じていかねばならない。

- 1) 金倉忠之『都市経済と地域政策』、財団法人 東京市政調査会、1994年、参照。

- 2) 中村剛治郎「地域政策論序説」（『財政学研究』第16号、1991年8月）、参照。

- 3) この法律の正式名称は「特定中小企業者の新分野進出等による経済の構造的変化への適応の円滑化に関する臨時措置法」で、「中小企業新分野進出等円滑化法」はその略称である。さらに、「中小企業リストラ法」の名は、その制定理由から通称としてついたものである。

- 4) 京都市企画調整局活性化推進室『都市研究 京都』No. 8、1994年3月、参照。

- 5) 大谷幸夫編『都市にとって土地とは何か』、筑摩書房、1988年、参照。

- 6) 従来の用途地区区分では工業地域とされ、ホテル、劇場、学校等の建築は禁じられてきた。

- 7) 佐和隆光『平成不況の政治経済学』、中央公論社、1994年、参照。

お　わ　り　に

ここまで、京都における商業、製造業の現状と問題点についてそれぞれ述べてきた。まず、それぞれの結論部分をまとめると、以下のようになる。

商業においては、規制緩和の嵐の中で、古くからの商店街は一般的に縮小していく傾向にある。しかし、大型店との共存の方向性を探る方向、また、商店街自体の再編と構造転換が求められていくということが述べられている。そして、もはや価格面で大資本、輸入製品に対抗できないことは明白である以上、地域コミュニティの中での商店街の役割を見直す時期に来ていると言えるだろう。

製造業においては、現在もまた京都の製造業は転換期の渦中である。そのなかで、新規開業率が低下していることも事実である。京都には、これを少しでも補うために、京都リサーチパークなどのインキュベーション機能の充実を図っているが、大勢を覆すにはいまだ至っておらず、施設などのハード面の整備の他に、ソフト面での充実が求められているといえよう。そして、京都経済の活性化のためには、その育成された企業をいかにして京都内に定着させ、雇用を生み出すのかという問題も存在している。

そして両方で指摘されていたのは、京都市などの行政の政策は、たいがい国の指針の後追いにすぎず、地域の独自色はほとんど打ち出されていない、ということである。

本書の冒頭で地方分権についての見解を述べたが、現状はともかく、今後大勢が地方分権に向かっていく中で、独自のカラーを打ち出せない行政はその存在意義が問われるであろう。地域のニーズを汲み上げ、その上で少ない市の予算の中でそれに見合うものを発信していかなければならない。これは容易ではないことである。阪神大震災の際に、神戸の企業、特に外資系企業の対応の早さが、注目を集めていた。それはあたかも、対応の遅い政府や地方行政へのアンチテーゼのように扱われていた感すらある。行

政の株は今や底値にまで達しているといえるだろう。製造業の章でも、京都市の産業振興ビジョンについて書かれていたが、とかく現状の後追い型になりがちな行政の対応が、「将来」というものに対してどのように行われるのか、これからの行政の対応が注目される。

阪神大震災の話が出たが、今まで、関西は大阪、神戸、京都の三極構造になっており、そこに奈良や滋賀などのベッドタウンが付随するという構造であった。しかし、今回の震災で、その構造は崩れ、神戸が再建を果たすまで、関西のこれからを担うのは大阪と京都になった。関西における京都の役割が高まる中で、京都にこれから求められていくのは何なのだろうか。

まず、神戸において多数の中小事業所が被害を受けた。その多くは、再建不可能との見解が出されている。そこで、京都リサーチパークのことを思い出してもらいたい。京都リサーチパークは、再三述べているように、ベンチャーインキュベーションがその役割である。神戸において事業所を失った人々は、神戸が再建するまで待つというような悠長なことはいってられないだろう。関西において本格的なベンチャーインキュベーション機能を持っているのは、京都だけである。京都リサーチパークも民間企業である以上、ボランティアの精神で無償で再建援助を、というわけにも行かないだろう。しかし、今回の災害で、政府は多くの優遇措置を被災者に対して提供する準備をしている。京都リサーチパーク、また、京都市にもこれに対岸の火事と考えず、新たなビジネスチャンスを提供する場として何らかの策を考える必要があるのではないだろうか。

具体的には、復興援助の融資を政府とリンクして行う、また、リサーチパーク内における事務所スペースを、家賃を割り引いて提供し、その割引分は政府や京都市が肩代わりする。もちろんその利用者が将来的に京都に残るかどうかはわからない。しかし、日本のインキュベシヨ

ン機能の中心を目指すのならば、「京都」にこだわるのはナンセンスだろう。今まで需要はあったもののその需要に対応しきれなかっただけに、今こそ政府、京都市、また京都リサーチパークの三者が協力することが必要であろう。

商業においては、地震や火災に対する商店街のもろさが露呈されたものの、そのかわりに商店街であることのプラス面も発見することができた。復興の起点としての商店街の役割である。つまり、商店街が存在することで、その地域のコミュニティが保たれていたのである。情報の発信基地であったり、色々な面で商店街がその地域に根付くことにはメリットがあるだろう。ただ、この場合やはり問題となってくるのは、その商店街自体の連携である。全体を把握し、常に息のあった行動が商店街でとられていなければ、必ずしもそのようなことにはならなかっただろう。地域コミュニティとの連携ということもひとつのキーワードに十分なり得るだろう。

商業、製造業ともにそのキーワードになるのは、「規制緩和」「空洞化」「大資本と中小資本の格差」である。

製造業においては「価格破壊」がすすみ、消費者にとっては恩恵の大きいものになったものの、その代わりに雇用面での反動が起こった。また、その価格破壊は、大手スーパーなどの開発輸入、プライベートブランドの開発などが原動力であるが、これらは、商業においても次第に中小資本の切り捨て、淘汰が進みつつあることを示している。この流れはもはや避けられないだろう。製造業においては、技術力を背景とした高付加価値型商品の生産、商業においては、地域コミュニティとの関わりが、これから生き残る上での重要なファクターになることは間違いない。

しかし、アジアNIES、ASEAN諸国の技術力が上昇する傾向にあり、しかも「知的所有権」の尊重が叫ばれる今日、今までのような日本型の「技術ただ乗り」はもはや通用しなくなってくることは想像に難くない。いま政府や行政に求められていることは、その場しのぎの政策で

はなく、もっと長期の、10年、20年後を見越したビジョンにあると考えられる。日本から製造拠点が移転し、全国的なソフト化が進む中で、今求められているのは「開発力」である。つまり、1を3にする力ではなく、0から1を作り出せる人材の育成が求められているのである。

これまでの日本の教育は、あくまで、そこそこの知識と能力を持った「労働力」の生産を目的にしてきた。技術開発は海外、特にアメリカ合衆国などにまかせておけばよかったのである。日本の技術者に求められていたのは、電球の開発ではなく、二股ソケットの発想を持つ人材だったと言える。

年々文教予算が削られていくことは、日本政府がソフト面での人材育成を放棄したともいえるだろう。しかし、このままでは日本がこのサバイバルの世界で生き残っていくことはできない。初等教育では「ひらめき」を大事にした教育を行い、大学などでは、理論中心の大学教育に、実学的要素を採り入れる、また、実学専門の大学を創ることも必要になる。すでに、奈良や石川などには技術専門の大学院大学が創られている。しかし、一握りのスペシャリストだけではなく、日本国民全体が「0から1を創造する」発想を持つように、教育制度全般を改革していく必要がある。

そして、年々高齢化社会が進行していく中で、職業人に対する教育も重要なファクターを占めてくるだろう。経験を通して勉強の必要性を感じても、もはやその学習の場はないのが現状である。年功序列という高度成長の中で奇跡的に成立していたシステムが崩れ、能力のないものは淘汰されていく社会に移行する中で、「人材再開発」ということも問題になっていくだろう。

そのための資源は、京都には幸いにして豊富に存在する。たとえば近年、京都の各大学のネットワーク化が進んでいる。ネットワーク化は、学生にとってはその選択の幅が広がることになるのだが、大学にとっては、大きなプレッシャーになる。つまり、授業の質を上げなければ、同じテーマを持つ他の大学に負けてしまうことも十分にあり得るのである。これは、京都の大学

全体に適度な緊張感を与える制度であり、折しも、若年人口の減少により、特に私立大学においてはその生き残り策を必死に模索する中、教育の質の向上は必然的に行われるだろう。そして、教育対象の多様化にその生き残りの方針を模索する大学、アメリカ合衆国的な実務教育に力上げる大学も登場し、教育の多様化と質の向上という点においては大いに期待できる。

京都への企業の定着の話題が出たが、研究開発都市として京都が成功するためには、産業と大学などの研究機関との連携も重要である。産学協同は、すでに京都工繊大学などで盛んに行われているが、企業秘密との関連によるその開発成果の公表の問題や、学生の間ではいまだに企業と大学の癒着が危険視されている。実際、そのような事例もあるようだ。このような不安要素を払拭し、クリーンで開かれた産学協同が盛んに行われるようになれば、企業、大学ともにその研究において実績を上げられ、また制度自体が一般化して行くだろう。そしてそれが新時代の京都のアイデンティティとなる可能性も十分にあり得る。

商業においては、行政や国による政策面では、人口の流出を避けることがまず第一である。地価抑制策、工場移転後の空き地の有効利用、国レベルでは、人口流出、ドーナツ化の大きな原因である相続税の見直しやバブル再燃を防止するための政策が必要になってくるだろう。

また地域コミュニティにおいては、商業の章でも指摘したが、適切なリーダーシップを発揮できる人材の選出や、商店街全体の「疑似企業化」が生き残り策となっていくのではないだろうか。中小資本であっても、適切な協力があつたならば、大資本と対抗できるだけの力を持ち得るだろう。そして、場合によっては、大資本と共存する道を考えていくことも必要になっていくだろう。

また、国会議員や市議会議員なども、大型店出店反対運動を煽り、いたずらに得票を狙うことをやめ、本当に地域のことを考えた政策を提案すべきである。その教訓は、もはや凍結宣言の際に得られているはずである。市民も、そう

いった目先のことよりも、長期的な視点が必要となってくるだろうし、議員任せで自助努力を怠る、というようなことがあってはならない。事実、努力している商店街はそれなりに成功している。

商業においても製造業においても、中小資本は、もはや「保護」が必要になるほど弱体化している。それは、大企業重視の国の政策に大きな原因があるのだが、中小資本を育成することは、国の基盤を固める上で非常に重要である。東京一極集中の中央集権は、とりもなおさずほとんどの企業の本社、あるいは中枢部分が東京にあることを示している。

特に今回の阪神大震災で声高に叫ばれているのは、有事の際の日本のもろさである。仮に外国から侵略を受けた場合（今日においてはその可能性はきわめて低い）、東京に核ミサイルを1本おとせば、それで日本は「死ぬ」のである。仮に各地方に中小の技術力をもった企業が散在し、各地方が有機的に連携していたならば、ことはそういう流れにはならないはずである。また、平時においても、雇用の確保と安定した経済力を保つためには、様々な業種と企業が混在できるような体制が必要不可欠だといえるだろう。地方分権は必要である。しかし、それを政治のパワーゲームに終始させてはいけない。仮に地方分権が成立した際には、各地方自治体、そしてすべての市民がその地方400策に責任を持ち、個性ある都市を創っていかなければならないのである。そのためには、現段階から常に、「自分たちの街は自分たちが創っているのだ」という自覚を持つことが肝要なのではないだろうか。

最後になるが、この調査を通じて私たちが感じたこととして、現代社会は次第に先が見えなくなっていることが挙げられる。一昔前までは、自分たちの繁栄を考え、アメリカとだけつきあっていればそれで何とかなった。しかし、現代はそうではない。環境問題、情報の氾濫、アジアとの関係・・・など、解を得るための連立方程式は年々その式の数を増やしている。21世紀に向けて、今はまさに世界中が新しい時

代を模索している。この過渡期の中では、地域の問題すらグローバルな視点が必要となっている。この報告書で私たちが挙げた問題も、その複雑な連立方程式の一部分を抜粋したにすぎない。

安易に答えを追求するのではなく、その構造をしっかりと見極めることが今の私たちにとって一番大事なことではないだろうか。

参考文献一覧

大谷幸夫『都市にとって土地とは何か』筑摩書房 1988/金倉忠之『都市経済と地域政策』財団法人東京市政調査会 1944/京都市企画調整局活性化推進室『都市研究 京都』No. 8 1994/京都市経済局『京都市の経済 1992』1992/京都市経済局『経済局事業概要』1994/『京都市の経済』1992/京都市総務局総務部統計課『京都市の工業』1990/京都商店連盟『85 京の商店街』1985/京都商店連盟『90 京の商店街』1990/京都大学経済学部 岡田ゼミナール『転換期の京都—産業・景観・まちづくり—』1993/京都大学経済学部 岡田ゼミナール『京都市製造業のゆくえ』1994/京都地域商業近代化委員会『京都地域 商業近代化実施計画報告書 (基本計画)』1986/京都地域商業近代化実施計画策定委員会・京都商工会議所『京都地域商業近代化実施計画策定事業報告書 (実施計画)』1991/清成忠男『中小企業ルネッサンス』有斐閣 1993/経済企画庁『経済白書』1992年度版/経済企画庁 調査室編『平成 6 年 地域経済レポート』大蔵省印刷局 1994/国民金融公庫総合研究所編『新規開業白書』各版 中小企業リサーチセンター/佐和隆光『平成不況の政治経済学』中央公論社 1994/『財政学研究』第16号 1991/杉岡碩夫『大店法と都市商業・市民』日本評論社/総務庁『事業所統計報告』各年版/高橋勇悦編『大都市社会のリストラクチャリング』日本評論社 1992/田島義博ほか『規制緩和—流通の改革ヴィジョン—』NHKブックス/田村明『現代都市読本』東洋経済新報社 1994/日本経済新聞社『関西2001年』同社 1993/日本経済新聞社『京都の中堅130社』同社 1992/日本経済新聞社『よみがえれ製造業』同社 1994/林屋辰三郎責任編集 京都市編『京都 歴史と文化1 [政治・商業]』平凡社/藤田弘夫『都市の論理』中央公論社 1993/別冊宝島203『流通のヒミツ』宝島社 1994/別冊宝島207『「技術立国・日本」が危ない!』宝島社 1994

執筆分担（回生、執筆箇所） & 編集後記

堀 宏輔（2回生 はじめに、おわりに）

大量にさばりながらも何とか原稿を書き上げました。来年はメンバーも少なく、寂しい限りですが、岡田ゼミに骨を埋める覚悟でなんとかしのぎたい（__）とおもっております・・・

松林 薫（2回生 I-1、II-1）

ちはやぶる神をも畏れぬはったりは若気の至り今は至らむ

【解説】知ったかぶりで吹きまくった若者の居直りの歌。青春時代末期の作か。

山縣宏之（3回生 I-2、III-1）

今、京都の製造業が廃れつつある。一昔前の「伝統と先端の京都」の「先端」も京都から流出している。1ドル=90円を切る円高によってさらに加速された日本の大きな変化の中で京都製造業は生き残れるのか？

水島和哉（3回生 I-3）

ほんまうっとおいしい「平安建都1200年」、やっと終わりましたね。さあ、「まちこわし元年」の始まりです。今のうちに、まだ、人が快適に住める町「京都」を、心に、文章に、写真に残しておこっと。

宇都宮千穂（2回生 II-2、4）

書き終わったら、テレビでは、宇宙なんとかコブラをやっていました。いろいろ京都についても知識が増え、深夜番組にも詳しくなりました。

足立英雄（3回生 II-3、4）

商店街の調査報告を担当したが、店の経営については経済学よりも商人氣質で捉えなければならない部分が多く、その点学生の僕は世間知らずだと思う。少し勝手なこと（？）も書いだけど、どうぞ大目に見て下さい。

小針健一（3回生 II-5）

調査の先行き不透明感に恐怖を感じたこともあったが、やってみれば何とかなるものです。「案ずるより産むが易し」ですね。岡田ゼミの宣伝を兼ねて、ルネにこの本を置いてもらいましょう。

中村秀生（3回生 III-2）

産業の空洞化が進展している。円高の悪循環である。資本の利潤追求至上主義は、地域経済を荒廃させる可能性を多分に含んでいる。地域や住民の生活に根ざした経済活性化の道を追求していく必要がある。…のでは？

栗木勇三（3回生 III-3、4）

1994年1月17日、午前5時46分。論文を打ち込み終えた。地震は突然起こった。ディスクのなかの論文のデータは全部消えていた。12000字、原稿用紙30枚である。思わず座り込んだ。そのとき、阪神間が崩れていた。

変わりゆく産業空間と京都の選択
—未来を模索する小売業・製造業—

1995年3月発行

編集・発行

京都大学経済学部 岡田ゼミナール
〒606-01 京都市左京区吉田本町
TEL.075-753-3462 (研究室直通)

印刷

(株)田中プリント
〒600 京都市下京区松原通麩屋町東入
TEL.075-343-0006

