

「地域の論点」 論点6 街なかインタビュー企画 時代に合った必要とされる街へ

権堂商店街 なべ亭
店主 渡辺 真澄

今回のインタビューは、長野市権堂商店街で居酒屋を経営されている「なべ亭」の渡辺真澄さんです。全国で開催されているバル街イベントを権堂地区活性化の一助となるよう「ごんバル」の設立メンバーとして尽力する傍ら、権堂町区の会計も担当するなど地域活動を積極的になされています。

それでは、これから「街なかのキーパーソン」である渡辺さんにお話を聞いていきます。

渡辺さんのこれまでのことを教えてください

このお店は祖父の代から始めてももとは時計屋でした。高校を卒業してから地元を離れましたが、いずれは帰ってくるつもりでいました。就職して2、3年が経った頃、時計屋だったお店が居酒屋に業種転換していました。父の決断でしたがあまりに突然で驚いたことを覚えています。

長野冬季オリンピックの前年である1997年4月にお店を継ぐつもりでUターンしました。それからもう25年ほど経ってしまいました。オリンピック後の長野の下り坂をずっと見てきました。

「権堂商店街」について教えてください

長野市の中心市街地に位置し、善光寺さんのお膝元として栄えた町になります。賑やかさと歴史的風格を兼ね備えた商店街で、通りはアーケードが架けられ、雨の日も風の日も買物を楽しめます。季節ごとにさまざまなイベントが用意され、夏の七夕祭りが有名です。秋葉神社前にある「勢獅子」の像が権堂のシンボルとなっています。

今年の6月に権堂の核店舗である「イトーヨーカドー」が42年間の歴史に幕を閉じました。核店舗を失ったことで私たちも0からの再スタートだと思っています。私が見てきた25年間は中心商店街の有り様が変わってきた時代でした。大型店の出店を規制し、中小小売業を保護・育成することを目的としていた大店法が、消費者ニーズの変化や環境意識の高まり、さらに海外資本からの日本経済の閉鎖性に対する批判なども重なり、2000年に大規模小売店舗立地法（大店立地法）に替わることになった過程で、小店舗や商店が消えていくプロセスを見てきました。大型店が多くみられるようになり、郊外へ乱立していきました。

例えば、ホームセンターができれば金物屋はなくなる、スーパーマーケットができれば肉屋、魚屋、八百屋などの生鮮食品のお店がなくなります。今辛うじて残っているのは、飲食店を抜かせば呉服屋、薬屋、花屋といったところですね。こうしたお店も安泰なわけではなく、大型店の扱い品目の隙間に入り込んで何とか残っているという状況です。これは権堂商店

街だけの話ではなくて全国的にそうであって、構造的に小型店→中型店→大型店へと移っていく時代の中にいたのです。構造上の問題という面が大きく、一つの店舗でどうこうできるものでもないというところにこの問題の難しさが隠れています。

中心的な役割を果たしていた店舗がなくなっていき、商店街は集客力を失っていきました。中小の小売店がお手上げ状態になり、空き店舗が増え、そこに飲食店が入ってきたというのが、全国的に見た商店街の現状です。

そうした中で権堂商店街は、イトーヨーカドーの買い物客を各個店へ誘導する形で取り組んできましたが、イトーヨーカドーが郊外店との価格競争に負ける形で閉店に追い込まれました。商店街としては、今後のグランドデザインをどう描いていけるかだと思っています。跡地¹にどういった店舗を誘致していくか、また来てくれた店舗には地元で根差して頑張ってもらいたいと思う一方で、商店街の役割というのも今一度試されていると思っています。この25年で消費者としてはどんどん便利になったと思いますが、商店街の役割はなくなっていきました。消費者に求められることを見出していく、自身が時代に合わせて常に対応していくことが大切だと感じています。

飲食店を経営していて地域に対して思うことはありますか？

飲食店というのは、小規模でも勝負のできる業種ですが、近くに多くあってもつぶし合いをしてしまうなどスケールメリットを活かしきれていない部分が多くありますし、そもそもスケールメリットの概念が合わない部分も飲食店にはあります。

先ほどもお話しましたが、「商店街」という形態の街が時代に合わなくなってきているのだと感じます。今後の30年を考えると商業からの転換もあるのではないかと感じています。権堂町に目を移すとマンションなどの建設があり、居住人口が増加していています。ドーナツ化現象²の戻り現象です。中心市街地への回帰です。そうであるならば、飲食店にはまだまだ可能性があるのではないかと感じています。現在の居住者、そしてこれからの居住者に対して満足を得てもらえる環境を整えられるかがカギになります。撤退したイトーヨーカドーの代替店ができればさらに人が住むようになり、居住人口が増え、居住人口が増えると商売をする人がエリアに増えるといった良い循環で回ってくれればと期待しています。

「中心居住への流れ」ができれば、私もこの流れに合わせて商売をしていきたいと思っています。

¹ こののちに、東京都新宿区に本社、長野県飯田市に本店を置く綿半ホールディングス株式会社の傘下企業である綿半ホームエイド（小売業）が入ることが報道された。

² 都市化の進行下で都心（中心市街地）の居住人口が減少し、郊外の居住人口が増加する現象のことを指す。

「地域の論点 2020」の若生氏のレポートはまさにと仰っていますが、そのあたりを詳しく教えてください。

地域経済活性化の三要素が整理³されており、これは街が元気になる条件だと思います。

- ①地域外収入の確保（長野市外から収入を得ること）
- ②地域資金の流出防止（長野市から出ていくお金を減らすこと）
- ③地域内資金の循環促進（お金をなるべく早く長野市内で回すこと）

5〜6年ほど前だったでしょうか？長野県や周辺地域が大雪に見舞われたことがありました。甲府市でも50cmほどの積雪があり、長野市中心市街地でも20cmほどの積雪で物流が止まってしまいました。こんな状態ではお昼時でもお客は来ないと思っていたのですが、ランチ客が通常より多く来ました。どうしてかと思っていると、コンビニエンスストアにお弁当をはじめ食べ物がまったくないから食べに来たと言うのです。想定以上の客入りで12時半には売るのがなくなりお店を閉めました。こんなことは今までにありませんでした。

私はその時に思いました。普段、人はこんなにもコンビニエンスストアでお弁当を買っているのだと。こういったことが毎日繰り返されている状況で、これは長野市内からお金が流出しているということであり、私は初めてその時「ゾッ」としました。とあるコンビニエンスストアは今では隣の千曲市でお弁当を作っていると聞きます。企業にとってもこの時に物流が止まったことは大きかったのでしょう。まだ県内にお金が流れていればいいですが当時は違いました。便利なのは良いのですが地域にとっては喜んでばかりもいられません。

この流れを取り戻すには、長野市のモノを外から買ってもらわないとなりません。例えば長野市の生産品と言えば、ホクト⁴のきのこ、マルコメ⁵の味噌を中心にした発酵食品が思い浮かびますが、これだけでは取り戻すという状況にはなっていません。

少し話は飛びますが、以前にスコットランドでの独立騒動⁶がありました。この時いろいろなメディアでスコットランドが独立国としてやっていけるかどうかの分析方法として、単体での収支計算をしていました。この考え方は長野市をはじめ自治体にも言えることではないでしょうか。先ほどの話に戻すと、簡単に言えばお金の流入と流出に関して、長野市が経常収支で黒字であれば良いわけです。私はこれを地域を捉えるときの「ものさし」として考えるようになりました。

現在、長野市の東側の須坂市内エリアで大型ショッピングモール建設の計画が進んでいます。消費者にとっては便利になり多くのお客が訪れると思います。便利ですがお金が流出していく可能性は大きくなります。しかし、だからと言って、これを止めればいいというものではなくて、こうしたものが出来て流れ出していくお金の量が増えたとしても、それを取

³ 「地域の論点 2020」論点1参照。 https://minami-ishidocho.com/pdf/column/ronten_01.pdf

⁴ 長野市に本社を置くきのこの総合メーカー。 <https://www.hokto-kinoko.co.jp/corporate/kigyou/gaiyou/>

⁵ 長野市に本社を置く味噌を中心とする食品メーカー。 <https://www.marukome.co.jp/company/outline/>

⁶ 2014年に実施されたイギリスからの独立の是非を問う住民投票に関連する騒動を指す。2020年にも独立をめぐる2度目の住民投票をスコットランド自治政府はイギリス政府に求めたが、ジョンソン首相はこれを正式に拒否した一連の事象も含むものとする。

り返すだけの産業があれば問題ないということになるので、産業の育成は今後大変重要だと思います。

お金の流出を防ぐとはどういったことでしょうか？

「入るお金を増やす」ことに尽きます。長野市外へモノを売る方法を考えることです。今はコロナで少し状況が異なっていますが、「観光客」もその一つだと思います。長野市では「観光都市」と謳いながら、観光客からお金を稼ごうという気持ちが薄いのではないのでしょうか。外から来てもらった人に満足してもらいお金を落としてもらおう。当然ではありますが、このアプローチは大事です。これをうまくやっているのが善光寺門前の東町エリアだと思います。長野市の特に善光寺門前は今や全国から「リノベーション」という切り口で観光客や視察が訪れるほど、リノベーションが定着しつつあります。2009年以降、リノベーションで生まれた店舗や事務所などは100を超えるまでと言われています。それまで空き家があっても持ち主と借り主をつなぐことができないまま放置されたり、駐車場になったりと、そんな状況だったところに不動産屋「MYROOM」が空き家専門の不動産屋として、空き家の持ち主と借り主のつなぎ手として登場して現在に至っています。

私たちとしても新しく入ってきた人たちの視点を活かしていかなければなりません。中にいる人たちだけでは、今の世の中変革は出来ません。これまでの経験で本当にそう感じています。例えばですが、まずは「何で長野に来たのか？」を聞いてみて、長野の良い所を語ってもらうことから始めていければと思います。そこに「入るお金を増やす」ヒントがあるはずです。

権堂の中には自治会としての権堂町という組織と、権堂商店街協同組合というアーケード内の商店で構成されている組織がありますが、私は商店街の役員を長いことやった後、町の会計をやらせていただくことになり、人との繋がりも増えて、いろいろな人がいると分かり発見もありました。やはり「視点」を変えてみるということは大切だと改めて思いました。

居住人口が増え、マンションに住む新たな住民と権堂町の人と一緒にになれる何かを仕掛けていきたいと思っています。現在はコロナ禍で思うように活動は出来ていない部分もありますが、コロナ収束の際にすぐに行動できるように準備はしっかり今のうちからしていくつもりです。

総括としまして、最後に一言お願いします。

「居て楽しい」ことが一番だと思います。商店街へ買い物だけに来る時代は終わりました。周遊（滞留）して楽しくなるように仕掛けていかなければなりません。これまで権堂商店街には留まる楽しさを求めて来る来街者が極端に少なかったはずですが、そういった場所がなかったのです。しかし、イトーヨーカドーに入っていた老舗喫茶「ブラジル」が権堂アーケード内に移転しました。私も行きましたが、昔ながらの喫茶店といった雰囲気の中でゆっくりくつろぐことが出来ます。こうした例を積み重ねていくことだと思います。

今まで通りにやっているとジリ貧になっていくことは明らかで、時代に合った必要とされる街になるよう私自身も努力したいです。今思うと「ごんバル」という組織を作れたことで、何かを行う際の土台が出来ていると思います。繋いでいく仕組みを作れているので、あとは、①何をやりたいかを決め、②誰を集めたいかを決め、③実になることを行うだけだと思います。①と②がしっかりしていることで、同じことをやるにしても③が違ってくると思います。

権堂は長い歴史がありますが、ずっと同じ姿でいたことはありません。先人たちもその時代時代において良い意味で変わり続けてきたのです。私たちもそうあるべきで、『時代に合った必要とされる街』へ変えることで生き残っていきたいと思います。

※本稿は、南石堂町商店街振興組合「地域の論点」編纂事務局が 2020 年 11 月 26 日にインタビューした内容をまとめたものです。