

No.	提 案 名	提 案 団 体 名	
		代表者氏名	所 属
11	オリオン通りにシニア・ビジネスの可能性を探る (超高齢社会に向けての愉快なまちづくり提案)	放送大学 まちづくり研究会	
		上村 隆行	放送大学 教養学部
		指導教員 氏 名	陣内 雄次

## はじめに

現在、放送大学で学んでいる全国の学生は8万2千名であるが、そのうちで、栃木学習センターに所属している学生は948名である。この栃木学習センターには、現在19歳から83歳になるご高齢の方まで、大学生・大学院生として学んでいる。因みに、今回の「大学生によるまちづくり提案」に参加する「放送大学 まちづくり研究会」の5名は学生であるが、平均年齢を計算すると60歳を超えた大学生及び大学院生ということになる。

まず、私たちがこの提案をするに至った経緯について述べたい。

昨年11月のこと、宇都宮市中心街の歩行者数は2年前と比較して21%も減少し、「止まらない市街地空洞化」という衝撃的ニュースが新聞で報道された。このことを黙視できないとする放送大学の学生有志は、昨年12月に第1回の「まちづくりを考える集い」を開き、放送大学生という視点でこの問題に取り組もうと活動を始めた。既に現地調査も含めて月1回の会合を開いてきた。そんな中、仲間の一人から宇都宮市には「大学生によるまちづくり提案」というのがあるので、これに参加して、我々の研究成果を少しでもまちづくりに役立たせようではないかという意見が出た。そこで、多くの社会経験を積んだ我々は、若い大学生には無い視点でのまちづくりに取り組めるのではないかということになり提案することとなった。

宇都宮市は現在の高齢化率 19.39%（65歳以上の全市民人口に対する割合）が10年後には24.54%と予想されている。実に4人に1人が高齢者の超高齢社会となるのである。そこで、私たちが考えたまちづくりは、中心商店街衰退問題と超高齢社会問題という2つの大きな問題をクロス・カップリングして、**問題を問題で解決**しようとする試みである。つまり、増大する高齢者を有効活用することで、商店街の活性化を図ろうという作戦である。

ここでの提案は、具体的な商店街に焦点を当て、高齢者のビジネスについてその可能性を考え、高齢者をまちづくりの救世主に仕立てようと試みている。しかし、私たちの真意は、高齢者にも活躍のチャンスがある愉快なまちづくりこそ、若者にとっても、より可能性に満ちたエキサイティングなまちになるということである。

手始めに、もっと愉快なまち“宇都宮”をめざして、当面する最も厄介な問題（中心商店街衰退問題と超高齢社会問題）から取り組んでみようとしたのである。そして、この試みを「オリオン通り」から始めてみることにした。なぜ「オリオン通り」から始めるのか

という、ここは、宇都宮市の象徴的な商店街であり、特にお年寄りにとっては、思いで多き場所として、昔の様な賑わいが戻るなら行ってみたいと思う郷愁のメッカみたいな所であるからである。

そこで、私たちのまちづくりの第一歩として「高齢者参加型のオリオン通り活性化」を提案することにした。しかしながら、この「オリオン通り」がシャッター通りのシンボルとなりつつある現在、私共ごときで何ができると問われると、心許ない仕儀ではあるが、そうであるからこそ、敢えて取り組んでみたいと思ったのである。また、中心市街地にある「オリオン通り」に再び賑わいを取り戻すことができれば、それこそ宇都宮市民にとって愉快千万なことであり、宇都宮市は「超高齢社会における商店街活性化のモデル」として全国に自信を持って発信できると考えている。

## I シニア・ビジネスの提案

次に具体的な「高齢者を活用したまちづくり」の提案であるが、これは、10年後の宇都宮市を見据えて、今から取り組まなければならない緊急課題でもある。

そこで、私たちが考えたのが、医療費負担や年金支出の高騰など国や地方の赤字財政の元凶ともまで言われてしまう高齢者（我々もそうですが）の増加問題を逆手にとって、高齢者こそ「オリオン通り」活性化のカギであり、街の活性化のためには欠かせない重要なファクターにする作戦である。

私たちは、4月24日と7月10日に「オリオン通り」のフィールドワークを行い、商店街の現状をつぶさに調査した。通りの1階部分では約20箇所の空き店舗がみられ、また2階以上は、ほとんどが本来の商店街としての目的としての使用がされていない状況であった。商店街の魅力は、豊かな品揃えと賑わいにあるが、この空き店舗が商店街全体の活気を損ない、立派に営業している店まで、悲観的な将来が想起させられてしまうようであった。単刀直入に言ってしまうと、ここでは商売が成り立たないからお店を閉めたということである。そこで、発想をかえて、商売としては成り立たないが、有ったら良いと思える愉快なお店をこの空き店舗を活用して開店してみたらどうかということである。このことは、商店街全体にとっても計り知れないメリットが考えられる。しかしながら、将来のある若者には、暇つぶしのような商売では食っては行けないことは明らかである。そこで考えたのが、蓄えと年金で暮らしていける高齢者の力を借りた「暇つぶしビジネス」ということである。暇つぶしと言うと語弊があるので、ここでは「シニア・ビジネス」と呼ぶことにした。つまり、商売は二の次で、高齢者が愉快地活躍することが第一である。

そこで、我々の考えている「シニア・ビジネス」の定義や特色について述べてみたい。

### ◎「シニア・ビジネス」の定義

- 1 街の活性化のため、本来のビジネスへの呼び水となる役割と使命を持ったビジネスである。

- 2 既存のお店との競争はしない商店街全体の補完的なビジネスである。
- 3 憩いの場や出会いの場を提供し、それを大切にするビジネスである。
- 4 元気で意欲のある高齢者に活躍の場を与えるビジネスである。
- 5 街の活性化が目的のローリスク・ローリターンのビジネスである。
- 6 お店の経営は基本的に、自己資金と自己責任ということでリスクを伴う。
- 7 事業者の主たる生計は過去の蓄えと年金である。(事業収入をあてにしない)
- 8 商店街全体の活性化計画に協力するビジネスである。

#### ◎シニア・ビジネス店の特色

- 1 宇都宮まちづくり推進機構等から、愉快的な街づくりに協力している店として「シニア・ビジネス」の認証(状)を受ける。(公的機関から、何らかのお墨付きが必要)
- 2 統一したまちづくりのコンセプトのもとにお店を運営している。
  - ① 昭和30年代～40年代のオリオン通りを演出したお店づくりをする。
  - ② 利益よりも、客を喜ばすことを店の使命とする。
  - ③ シニアの店として愛されるお店づくりをする。(多少の粗相は寛容されるお店)
  - ④ 既存店には無い品揃えで商店街全体の隙間を埋める。
  - ⑤ 店頭に「シニア・ビジネス」の看板を設置する。店主はワッペンを胸につける。

この「シニア・ビジネス」の役割は、商店街全体を活性化するためのカンフル剤やビタミン剤のように考えてもらえれば分かりやすいと思う。そして、商店街が賑わいを取り戻すことができたら潔く、若者にバトンタッチするのである。このことは、商店街活性化のみならず、高齢者に能力発揮の機会を提供し、高齢者の「生きがい」を創造することになるのである。正に、問題を問題で解決する取り組みである。

また、シニア同志の仲間の輪ができることで、**高齢者層という新たなマーケットを創出**できることは商店街にとっても大きなメリットである。

## II シニア・ビジネスの可能性に向けて

そこで、シニア・ビジネスの主役となってもらわなければならない50代後半から60代の方々に聞き取り調査をして、「シニア・ビジネス」の可能性を探ってみた。

### シニアの方への聞き取り調査

[調査：8月～9月 対象：知人・友人・放送大学学生等]

- ・できたらコーヒー・ショップのマスターになって、みんなが喜ぶ仕事がしたい。
- ・昔あった駄菓子屋のおばさんになって、元気な子供の相手をしたい。
- ・折り紙が得意なので、千代紙を売りながら教えたい。
- ・臨床心理士の資格を持っているので、困っている人の心のケアに協力したい。
- ・囲碁(将棋)が得意なので、若い人にも教えたい。
- ・そば打ちが好きなので、素人そば屋を出してみたい。

- ・英語が得意なので、話のできる場所がオリオン通りにあればいい。
- ・いろいろと人生経験してきたのだから、相談もどきのことをしてみたい。
- ・宇都宮検定に合格したので、ガイドセンターがあればボランティアしたい。
- ・造花やパッチワークなど趣味のたまり場をオリオン通りに作ってみたい。
- ・昔、シェイカーを振っていたが、今でもやってみたい気がする。
- ・定年になったばかりでしばらく休みたいが、機会があればまた何かやりたい。
- ・人に使われる仕事はしたくないが、のんびり自分でやれるならやってみたい。
- ・定年退職したら、金儲けでないことをしたい。
- ・昔は大道芸も沢山見られた、そんな素人芸を見られるところが町中にあればいい。
- ・孫と一緒に安心していける場所が街の中にあると良い。
- ・店をやるからには、少しはお金も儲けたい。

聞き取り調査をする中で、退職後のシニアは現役時代に培った知識や技術また対人折衝能力を発揮する場は少なく「**宝の持ち腐れ**」の状況にあることが分かった。また、若者に劣らず、愉快なことが大好きで、条件さえ整えば、お店の主人となって、お客を相手に冗談を飛ばしたいと思っている高齢者は少なくないと考えられる。つまり、我々の考えている「シニア・ビジネス」の可能性は低くはないと感じられた。

次に、シニアの方々の聞き取り調査を参考に「オリオン通り」の空き店舗の利用内容を整理すると、ふたつのタイプに分けられる。そこで、以下のタイプに分けて、シニア・ビジネスの展開と可能性について考えてみたい。

◎ **Aタイプ** 商店街としての機能を補完させるためのお店

◎ **Bタイプ** 娯楽やサービスの機能を持ったお店（場所）

つまり、上記のふたつのタイプを有機的に機能させて、オリオン通りに嘗ての賑わいを取り戻し、**愉快な商店街に変身**させようという構想である。

**Aタイプ**（商店街としての機能を補完させるためのお店）

「オリオン通り商店街」（東武一番通り以東、日野町商店街以西のアーケードのある一本道約450m）の商店数は空き店舗を含め（複合店舗のとらえ方で数は変動）110店前後になる。うち物品販売、サービス業の店舗は約70店、飲食業は20店弱である。なかでも店舗では衣料品や美容、貴金属等のファッション関係がその半数を占め、食料品販売の店舗は極端に少ない状況である。他方、飲食店は、いわゆる大衆的な食堂が多く、外食の全国チェーン店が数軒で、ファッションナブルな店は見当たらない。空き店舗は、1階部分で約20箇所に達しており、全店舗のうち空き店舗は5分の1弱となっている。つまり、現在のオリオン通りには、商店街としての総合力からくる充実感やお客のわくわくするような期待感が乏しく、中心商店街としての機能を失っている状況にある。

そこで、中心商店街としての機能を「シニア・ビジネス」という取り組みによって補完しようとするものである。

### ◎商店街の機能の補完するお店として（実地調査やお年寄りの意見から）

- ・昔ながらの総菜を扱うお店（お年寄りをターゲットとした商品に特化する）
- ・小間物店（既存店と調整しながら、利幅は低いが、便利で、お客に喜ばれるお店）
- ・修理専門店（買い捨て時代に廃業となったお店の復活。高齢者には高い技能がある）
- ・駄菓子屋（地味な商売であるが、誰もが郷愁をそそられ、高齢者は覗きたくなる）
- ・糸屋（既存店と調整しながら、糸、毛糸、ファッション糸や各種の針を扱う）
- ・千代紙専門店（折り紙教室を設けて、日本伝統の折り紙の技を伝える）
- ・魚屋・肉屋（品揃え等を工夫する。商店街に元気が出る）
- ・コーヒー・ショップ（味はそこそこでも安いこと。椅子をたくさん用意する）
- ・素人そば屋（月替わりでそば屋が替わるなど、いろいろな愛好者に挑戦してもらう）
- ・フリーマーケット（昔のたたき売りの賑わいを演出、土・日に商う）
- ・荒物屋（商店街に行けば何でもあるというイメージを商店街に演出する）
- ・黄ぶな関連ショップ（宇都宮餃子だけでなく、「黄ぶな」も大いに宣伝し宇都宮のお土産として定着させる。店内には黄ぶな関連商品を一堂に揃える）
- ・その他諸々

○Aタイプでは自己資金と自己損益でお店を経営する。ここでは、**オリオン通り商店街にあったら良いなと思えるお店を開き、商店街全体に賑わいと愉快さを演出するビジネスである。当然のこととして、ビジネスであるので、そこそこの利益を上げることを目標として、創意と工夫を凝らした店づくりをすることになる。**

### **Bタイプ**（**娯楽やサービスの機能を持ったお店・場所**）

シニア・ビジネスには、来るべき超高齢社会に「どのような機能や要素が町に必要なのか」を試行する場としての大切な役割がある。昔の商店街を思いだすと、お店だけでなく、映画館や芝居小屋、碁会所、歌声喫茶、将棋会館、パチンコ屋、ビリヤードなど娯楽的な機能を持っており、それらが一体となって街の魅力となり、集客力につながっていたと思われる。そこで、商品販売を主とするAタイプとともに娯楽やサービスを提供する場を設けることは商店街活性化にとって必須条件である。

#### （1）娯楽の機能（娯楽の場をシニア・ビジネスが提供）

- ・囲碁・将棋会所（安い料金で楽しめる場所を提供）
- ・シニア・バンドホール（昔ならしたジャズメンの再演、宇都宮のジャズをオリオンで）
- ・オリオン英会話クラブ喫茶（国際語としての英語に強い宇都宮を演出）
- ・素人演芸館（落語、昔語り、歌や踊りの好きな方に発表してもらう、地元スターの登竜門）
- ・歌声喫茶（高齢者向けに、昭和30～40年代を感じさせるお店）
- ・その他諸々

☆娯楽機能を持つシニア・ビジネスの運営費は料金や会費で賄うことが原則である。

#### （2）サービスの機能

- ・宇都宮ガイドセンター（宇都宮検定に合格したシニアに活躍の場を与える）
- ・街中を散歩し回遊する起点（回遊できる街としての宇都宮をアピール。回遊情報提供）
- ・オリオン・サポーター（体の不自由な方の支援、車椅子・ベビーカーの貸出）
- ・その他諸々

注) 特に車椅子の貸し出しは「タウンモビリティ」として最近注目をあびている。

「タウンモビリティ」とは、車椅子などを商店街に用意し、障害・病気・怪我・高齢者などのため常時または一時的にスムーズな移動が難しい人々に無料で提供、ショッピングなどを含め街の諸施設を利用できるようにするためのシステム。これらの人々が、自ら日常生活を営むことの社会的意義はきわめて大きい。加えて、これらの人々は、「社会経済の重要な構成員であり、有望なマーケットである」と欧州では広く認識されている。

☆サービス機能を持つシニア・ビジネスは無償奉仕となるため、別途の支援（国や自治体）や商店街の共益費等で賄うことが必要となる。

○B タイプでは商品を扱う店ではない。特に、(2) サービスの機能は利益を追求するビジネスからは程遠い概念であるが、ここで「シニア・ビジネス」に含めているのは、まちづくりに欠かせない要素であるからである。

### Ⅲ 「シニア・ビジネスの」の実現に向けて

#### 1 空き店舗活用の試案

先ず、私たちは、オリオン通り商店街振興会理事長さんや曲師町商店街協同組合理事長さんにお会いして、商店街の現状についてお話を伺った。

空き店舗の原因や理由

##### ○経済環境の悪化

- ・特にリーマン・ショック以降に空き店舗が増加、その前までは、空いても半年くらいで埋まったが、今は2、3年空きの状態である。

##### ○後継者がいない

- ・時代の流れで後継者が育たない。

##### ○大手チェーン店の方針転換

- ・地域に根を持たない大手チェーン店を入れて良かったのか反省もしている。

##### ○店賃だけの問題でない

- ・店賃はかなり下がっている。(1Fで月に坪1万円くらい～)

##### ○お店を借りる人に

- ・商店街の会員になることを嫌がったり、共同管理について安易に考えては困る。

☆現在は、地権者等としても困っている状況（店舗も閉鎖期間が長くなるほど再開に要する経費が高くなり、家主としては賃料が入らなくても店を開けておくほうが望ましいことや、このまま固定資産税を払い続けることが負担となる）にあることは事実である。

☆理事長さんたちは、私たちの調査に極めて協力的であり大変感謝している。

そこで、この調査から、20坪の店を借りるとして試算してみた。(概算)

敷金礼金	家賃の2カ月分	400,000円
店賃		200,000円
組合費		10,000円
アーケード費		20,000円
共益費		10,000円
契約費用		<u>30,000円</u>
		<u>計670,000円</u>

単に、お店を借りるだけでこの金額がかかるのである。

それに、お店の内容にもよるが、外装内装費や水道光熱費それに運転資金がかかるので、通常の開店までには、一口に最低500万円といわれている。このままでは、高齢者をシニア・ビジネスに参加していただくにはハードルが高すぎるのである。

**私たちが考えている「シニア・ビジネス」は、正規のビジネスの呼び水であり、商店街活性化のための捨石となるミッションを持ったビジネスである。また、このビジネスは商店街のみならず地権者等にとっても大きなメリットがあり、地権者等との共同作業の上に成り立つビジネスでもある。**

そこで、地権者等にも協力いただけるための店舗の借用条件を、以下のように提案する。

#### シニア・ビジネスの空き店舗借用条件 (試案)

- ・店舗の使用料は市価の最低にする。(これが最高のエンジンとなる)
- ・契約は1年更新である。(いろいろなシニアに参加してもらう)
- ・借用後、3カ月間は借主からの契約解除できない。
- ・正規の店賃の支払いができる事業者が出現したときは、利用した期間が1年経過後は3カ月以内に撤退する。(居座らない、居残らない、正規の借り手の邪魔をしない)
- ・維持・管理費は利用者が負担する。
- ・お店の改装・内装等の付帯費用は原則利用者負担である。
- ・敷金及び礼金等の付帯費用は免除される。
- ・組合及びアーケード費は免除される。

**当面、この「シニア・ビジネス」は、一部の空き店舗から試行的に始め、その結果を踏まえて拡張して行くことが現実的であると考えている。**また、この事業は中心商店街の振興と共に、全国に先駆けた高齢者活用推進のモデル事業としての社会的な意義を持ち、地域振興のみならず、結果的に、空き店舗の地権者等にとっても大きなメリットが生まれることになる。

## 2 空き店舗活用の現実的方策

#### ◎ 地権者等の理解と協力

シニア・ビジネスの空き店舗借用条件（試案）にあるように、これは、新たな視点での店舗経営ということで、正規の家賃の値崩れを引き起こすことはないことを、地権者等にご理解をいただければ、市価より低い価格での店舗が提供される可能性が高く、月10万円以下の店賃となれば、大きな利益は無理としても、高齢者でも採算の取れるお店を経営することができる。ビジネス・センスのある高齢者ならば、面白い店づくりも期待できる。

より現実的な可能性として、以下のような、様々な方法が考えられる。

#### ◎ 店舗の共同利用の促進

##### ○ 1つのお店を共同で賃借する。

例えば、月20万円の店賃を5人で共同使用すれば、一人当たり、月4万円となり負担できない金額ではない。また、1つのスペースに5つの店舗が入れば賑やかさを演出することができ、5人で交互に店番をすれば、自由な時間も生まれることになる。

##### ○ 曜日替わりでの共同利用

週1日だけならやってみたい、週3日ならやれるなどの様々条件を持つ希望者への共同利用である。月20万円の店賃としても、利用者間で分割できるので不可能なことではない。

#### ◎収入を見込めない「シニア・ビジネス」をどうするのか。

高齢者のボランティアでサービス機能を担当することになるが、商店街全体のメリットとなるので、他からの資金援助を頼まなければならない。

#### ◎地権者等に無償で協力していただければ幸いであるが、非現実的であり、何らかのインセンティブが必要となることが考えられる。

このシニア・ビジネスの推進事業体をどうするかであるが、現在のところ、既存の組織を活用することを提案したいと思う。総合的に考えて「宇都宮まちづくり推進機構」が一番ふさわしいのではないかと考えている。それは、以上述べてきた「シニア・ビジネス」の可能性を高めるには、今後のまちづくりと並行して、高齢者の社会参加を行政的に支援することが必要であるからである。そのためには、特定の公的機関にシニア・ビジネス参加希望者の資格審査や認証及びバックアップをお願いすることとなる。

#### （補記）

この研究では、よりドラスティックに、**空き店舗を無料**で貸し出すことはできないかとも考えた。そうならば、シニア・ビジネス推進の最強のエンジンとなることは確かである。それには、この事業に協力する地権者等に対して、固定資産税の減免等の特別措置を講じることなどのインセンティブが必要と考えられる。また、税法または行政上で、この特別措置を設けることが困難な場合は、代替措置として協力する地権者が支払うべき空き店舗の固定資産税に相当する額又はその一部を補助金として国や自治体が、補償するなどの手当てが必要条件となる。

また、オリオン通り商店街振興組合としても、この「シニア・ビジネス」を資金的に支

援するために、現実的には難しいこととは思いますが、この事業が成功して正規の家賃を払える借手が現れることを前提とした資金集めのためのファンドを創設するなどの知恵を出し合う努力が必要であると考えている。

## おわりに

この研究を進める中で、オリオン通りのみならず、私たちの住む街をどうにかしなければならぬという思いを強くした。まちづくりは若者だけでなく、高齢者も含めた総力戦で臨むことが今後のあるべき姿であると考えている。また、老若男女を問わず誰もが集え、半日でも1日でも愉快地過ごせる街が「オリオン通り商店街」の本来の姿であると思っている。まだまだ、研究は途中であるが、衰退する他県の商店街を調査すると、空店舗率が50%を超えると急にスラム化し、雨露をしのげるアーケードがあることでホームレス等のたまり場になり、また、犯罪の温床化するという別の問題が発生している。そうならないためにも、我々は自分たちのまちづくりを真剣に考え、行動に移さなければならない時に来ている。まちづくりにはインフラ整備の問題は避けて通れないが、それらは今後の研究課題としたい。

古典落語の中に「三方一両損」があるが、ここでは、地権者・市民・自治体の三方が損を覚悟で取り組んで、結果的には近江商人の金言である「三方よし」となるのである。「真に愉快なまちづくり」のために、先人の知恵もここでは大いに活かすべきと考えている。

