

とやま呉西圏域調査研究事業報告会（2024年5月29日（水））

射水市における商店街の 時代変化と経営者意識

富山大学人文学部

教授 大西宏治

報告の構成

I はじめに

1. 問題の所在
2. 研究目的
3. 調査対象地域の概要
4. 調査方法

II 調査結果と分析・考察

1. 千成商店街
2. 小杉地区
3. 新湊地区
4. 考察

III おわりに

I はじめに

1. 問題の所在

- 商店街は「まちの顔」
 - 射水市は2005年の合併に伴い、複数の「まちの顔」を持つ
- 賑わいが課題の商店街
 - 社会構造とライフスタイルの変化
 - 商店街としての課題と個別店舗の事情

検討をするためのデータが存在しない

2. 研究目的

- 1) 商店街の時代変化の空間的側面の分析
- 2) 経営者意識の変化の把握
- 3) 1) と2) を総合した課題の検討と今後のあり方の検討



3. 対象地域概観



4. 調査方法

- 各商店街の沿革について整理
- 住宅地図を用いた商店街の変容の把握
- 各商店街を訪問し、それぞれの現況と将来展望についてのインタビュー

	把握店舗数	インタビュー
千成商店街	17	5
小杉地区商店街	29	13
新湊地区	94	7

Ⅱ 調査結果と分析・考察

1. 千成商店街

(1) 商店街の時代変化



図 1 店舗の位置と業種 (1977年)
(刊広社住宅地図より作成)

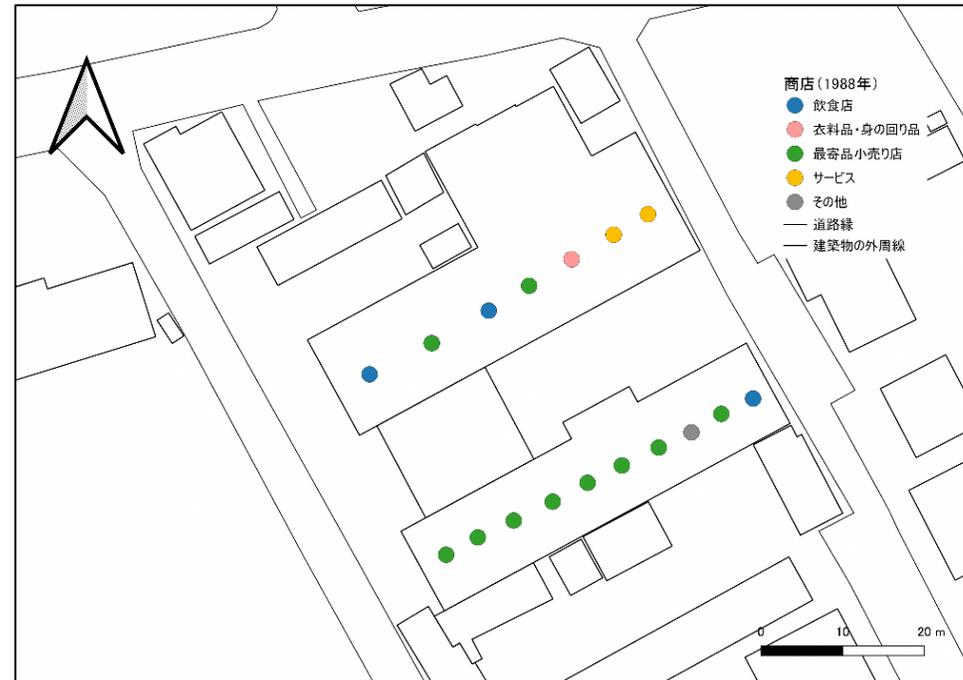
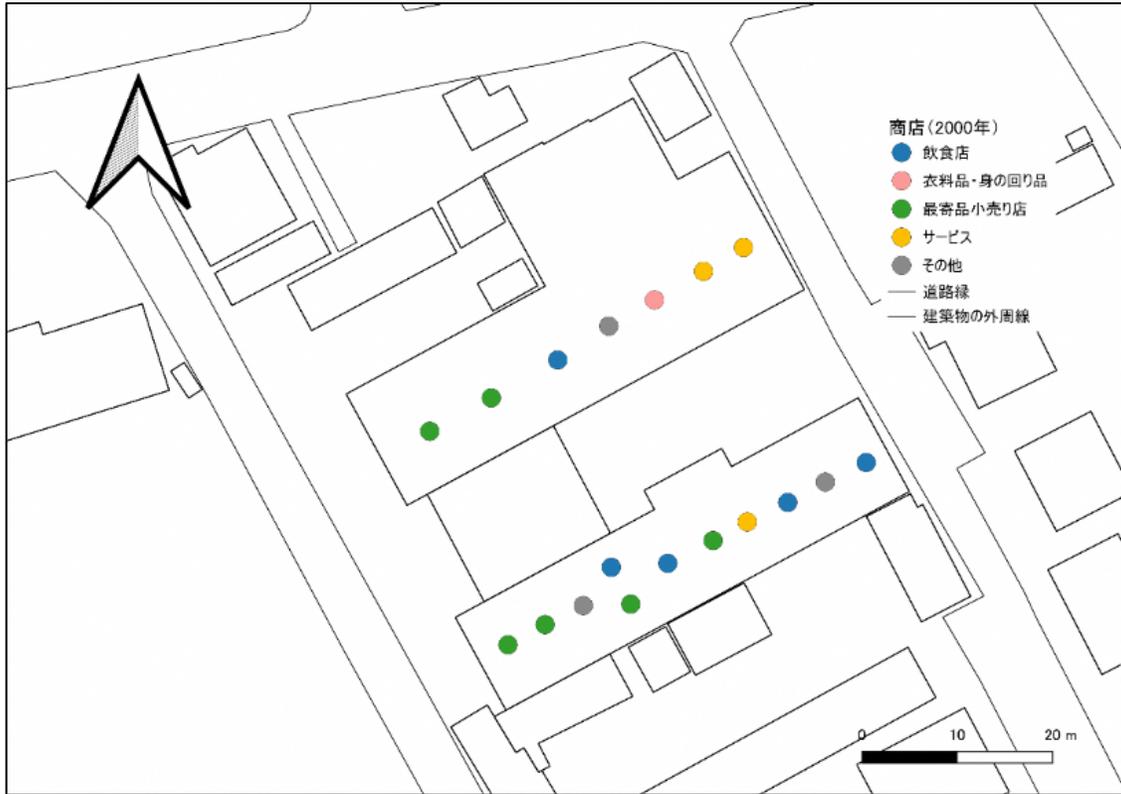
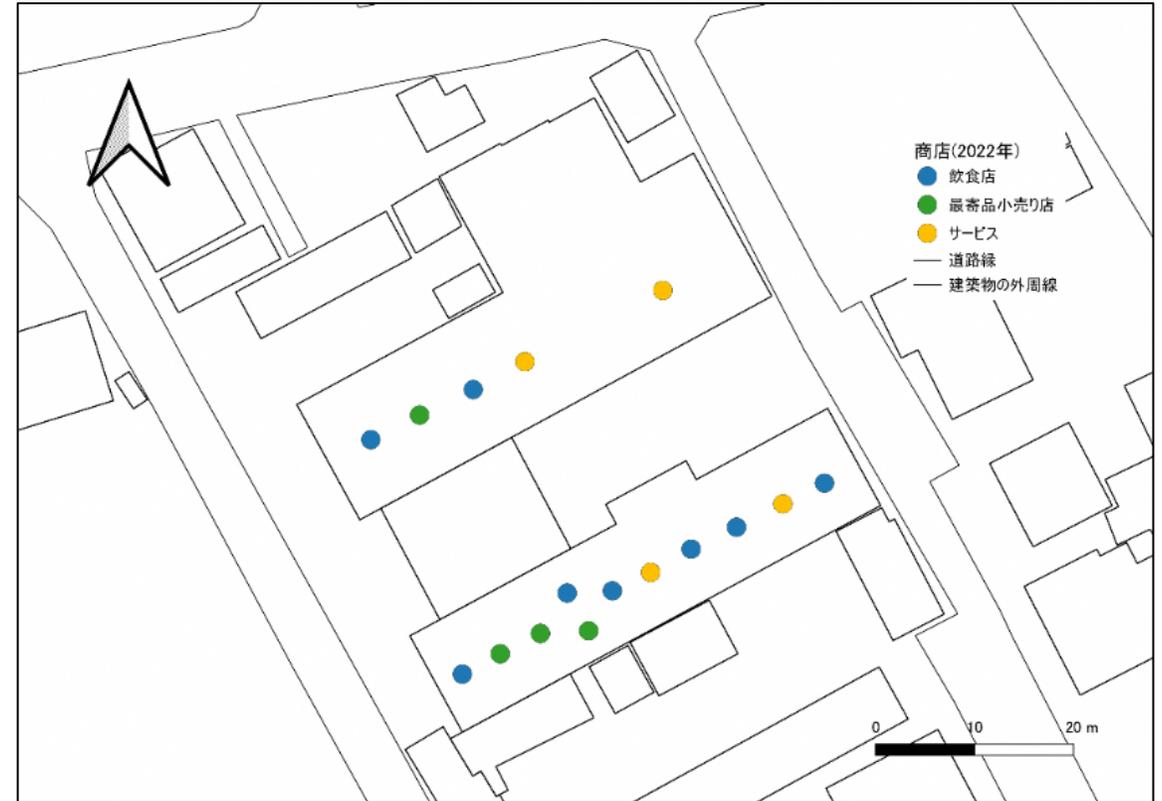


図 2 店舗の位置と業種 (1988年)
(刊広社住宅地図より作成)



店舗の位置と業種 (2000年)
(刊広社住宅地図より作成)



店舗の位置と業種 (2022年)
(刊広社住宅地図より作成)

- 店舗数 1977年 18店 → 2022年 16店舗
- 店舗構成 飲食店が増加、最寄り品販売が減少、空き店舗の発生

商店街としての役割が変化している

- スタート時点：食料品店など→太閤山ショッピングセンター「パスコ」などの開業→役割の変化

現状と課題

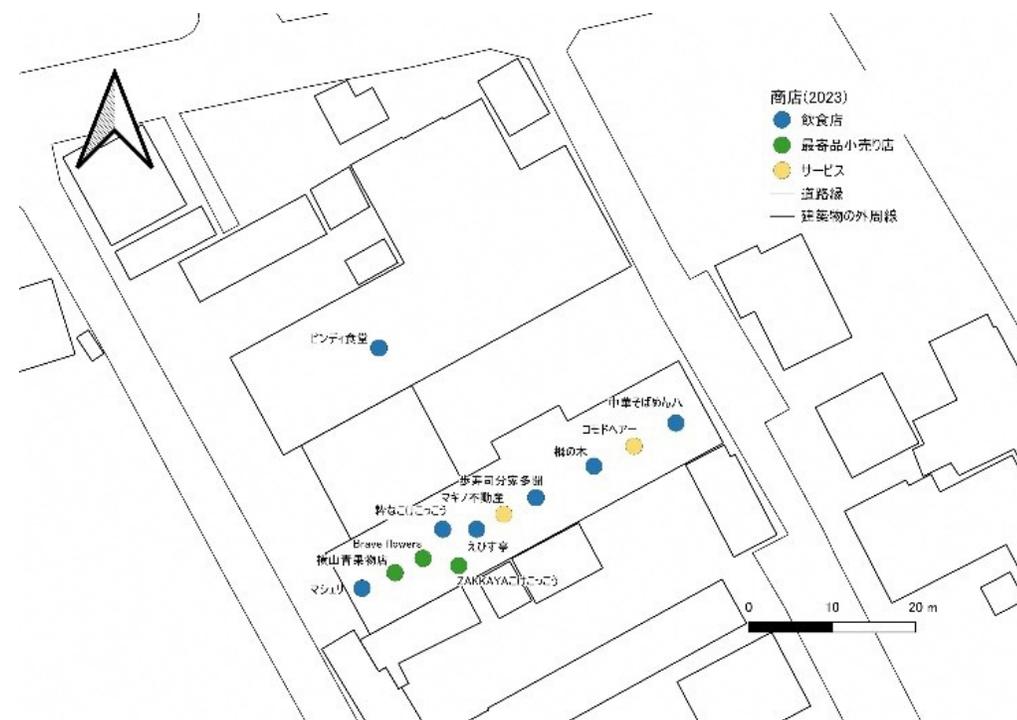
- ・ 店舗の所有形態： 自己所有とテナントが混在
- ・ 後継者： いずれもない、単独店
- ・ 出店理由： 商店街内の経営者の紹介



この場所の価値を認められる業種は継続

・他にないサービスが提供している店舗

今回の例：花屋、美容院、雑貨店



2023年の千成商店街の店舗分布図

2. 小杉地区

商業環境の変化

年	出来事
1967	太閤山ニュータウン商店街完成
1970	まる井富山店オープン
1972	Aコープ富山オープン
1973	生協コープ太閤山オープン
1977	パスコオープン
1996	アル・プラザ小杉オープン

商店街の時代変化

- ・ 住宅地図をもとに整理

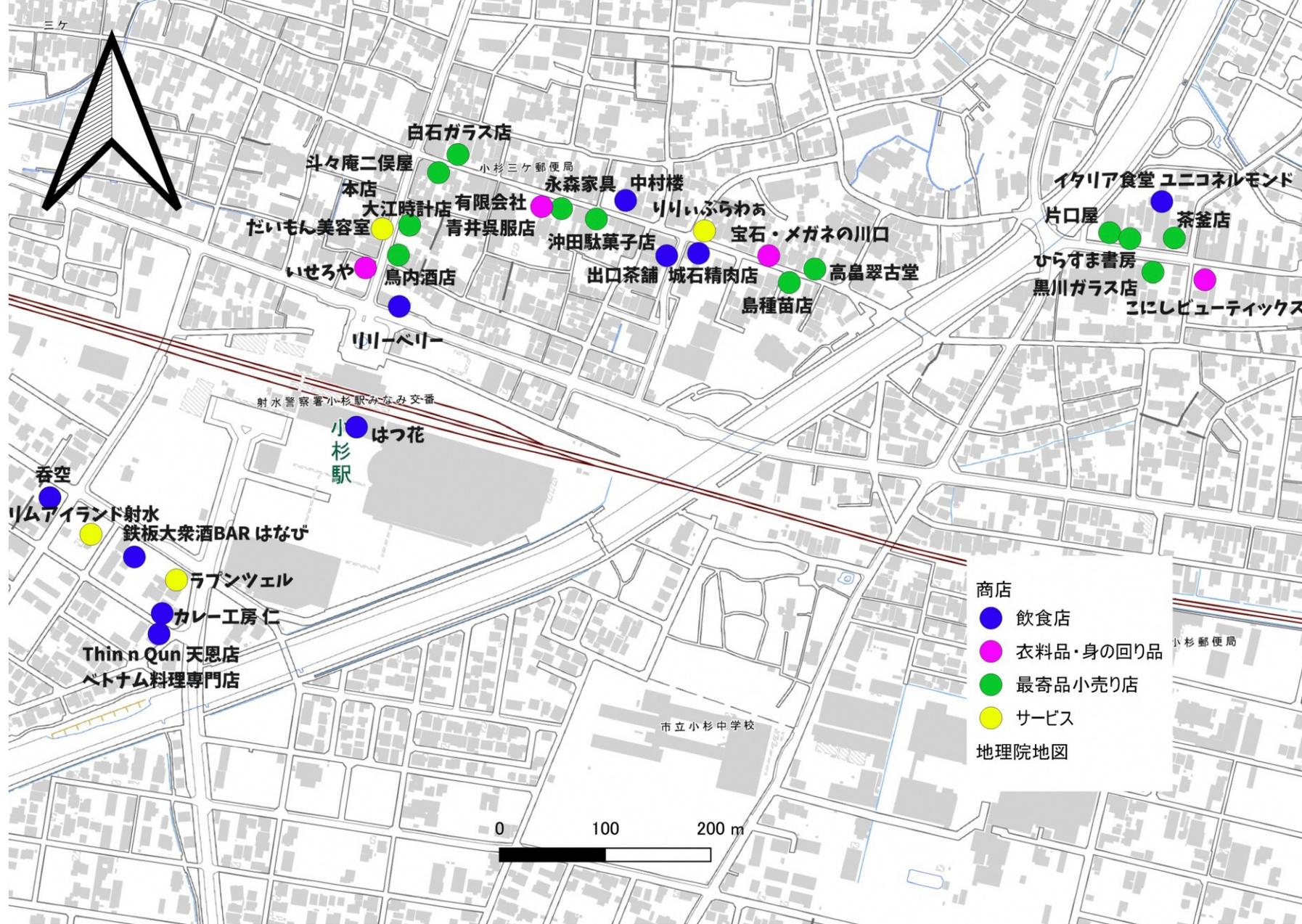
1977年：最寄り小売店が多数（鮮魚店、豆腐店、八百屋など）



1988年：最寄り小売店がスーパー進出により転換



2000年以降：飲食店が増加



2023年の小杉地区商店街の店舗分布図

インタビュー調査の結果

● 13店舗へのインタビュー

- 集客範囲：射水市内
- 後継者：なし、自分の代は経営を継続
- 商店街でなければ購入できないもの以外は経営の継続は困難
- イベントなど：店舗の余力がなく協力は困難
- 空き店舗の存在：回遊が発生しない
- 店舗兼住宅が多い（インタビュー回答）
従業員を雇用して引き継ぐのも難しい

3. 新湊地区

商店街の時代変化

立町商店街

1990年代の再開発事業 → その後の環境変化 → 来客減少

モータリゼーションの進展

商店街で買い物する理由がなくなる

内川の観光振興

観光客に対応して成立する小売りではない

インタビュー調査の結果

- 多くの店舗：自分の代で閉店を考える
 - 後継者不在、現在の客が地域住民のため（人口減少を予想）
 - 自宅兼用店舗：従業員による経営困難
- 3代以上継続の店舗、複数経営の店舗：継続や今後の展開を検討
- 最寄り品店舗の不足：カモンパーク新湊の閉店
- モータリゼーションによる郊外店舗への顧客流出

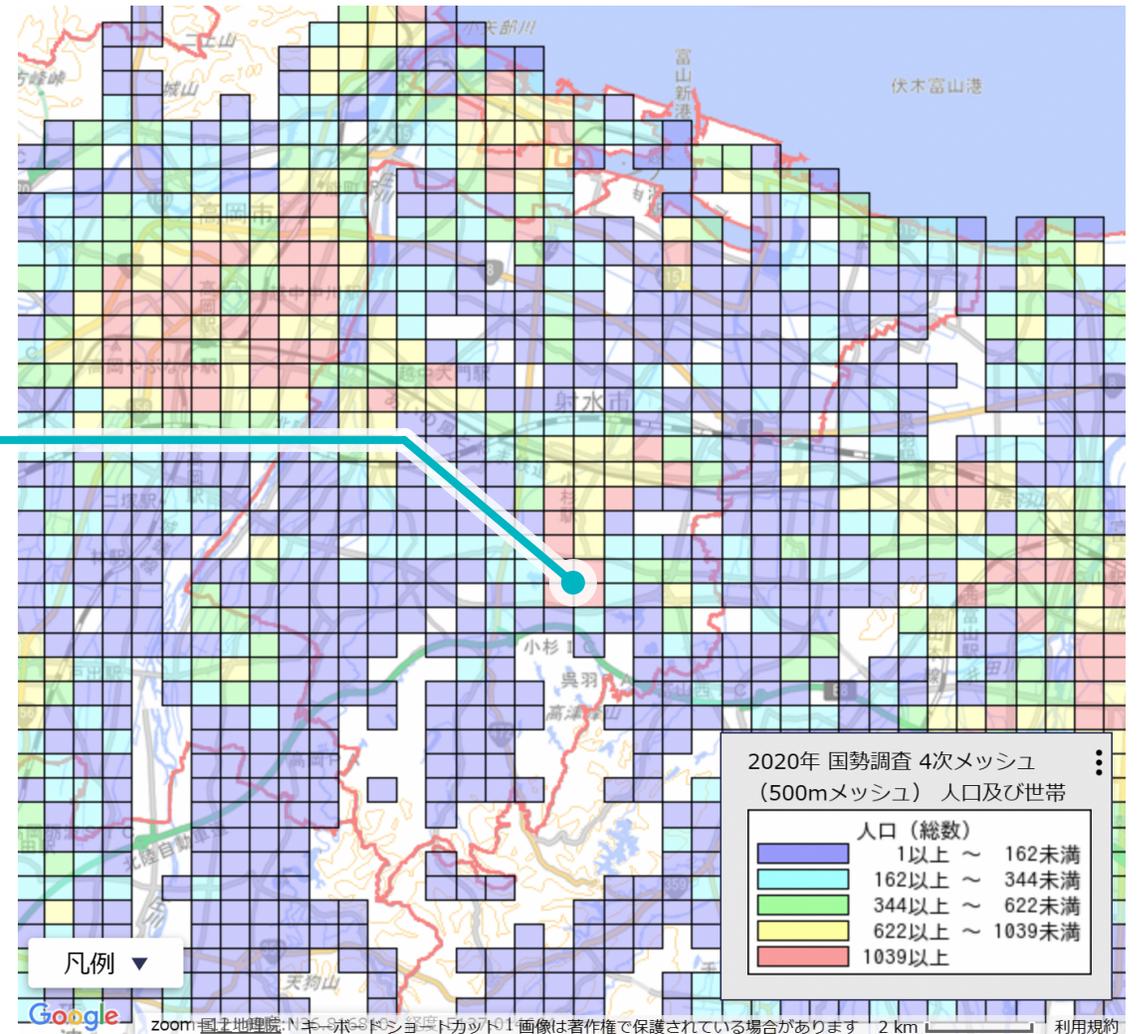
4. 考察

人口分布2020

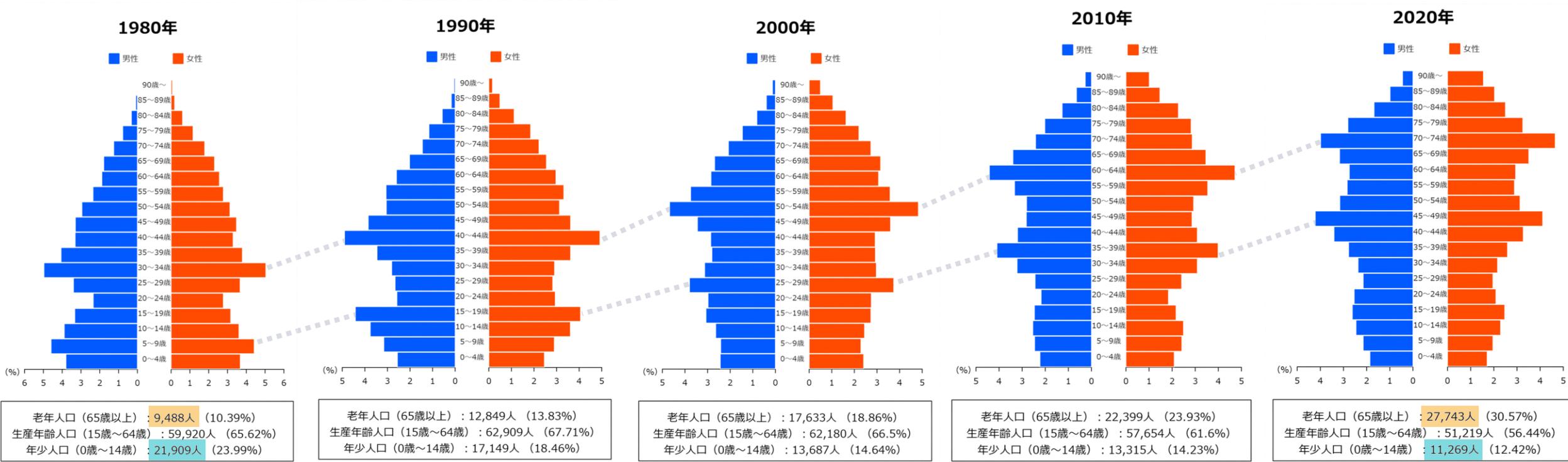
太閤山ニュータウン

周辺

- パスコ
- 県立大学



人口ピラミッド (1980~2020年, 10年ごと)



1980年~2020年の40年間で、**老年人口 +18,255人** / **年少人口 -10,640人**
 → **少子高齢化の進行**

【出典】「RESAS(地域経済分析システム)-人口構成/人口ピラミッド-」, <https://resas.go.jp/population-composition/#/pyramid/16/16211/2020/2/0.0/9.932706887412657/36.7824636/137.0795257/>, (2023年6月12日時点)

減少する人口の中の商店街

- これまでと同様の収益を上げるためには広域から顧客を獲得する必要がある。
- 商店街を維持するには商店街でなければならない店舗ならば維持できる
- 場所が問題にならない店舗であれば維持できる
 - 連続した店舗がある商店街を成立させるのは難しい
 - 最寄り品の店舗を維持することは難しい

Ⅲ おわりに

商店街の維持の困難さ

- モータリゼーション、人口構造の変化
 - 商業環境が変化した
 - 最寄り品はスーパー、ショッピングセンターの取り扱い
 - 買い回り品だけではにぎわい創出が難しい
- 人口減少と高齢化
 - 地域に必要とされるのは最寄り品
 - しかしながら、経営は難しくなる

簡単な解決策はない

- 商売として広域から顧客を集められる場合は出店が見込める
 - 積極的な商業者を地域で連続させる必要がある
 - 出店に関する相談の際に検討する必要がある
- スーパーやショッピングセンターの延長上に店舗の展開を
 - 単店で顧客を集めることは難しい
 - 地域計画（都市計画）の設計が必要

人口規模に適した商業密度と環境を

- 商店街の維持は簡単ではない

最寄り品を維持するには一定の戦略と支援が必要

→逆に買い物する場所へ人を動かす仕組みで対応する方法もあるかもしれない

ご清聴ありがとうございました