

明海大学不動産学部

# 不動産の不思議

第459回

学生たちの視点と発見

## 【学生の目】

寒さが続き、夏から一気に冬の服装に衣替えをすることになった。友人が通う大学の学園祭の帰り、写真の商店街を発見した。多くの老若男女でにぎわう様子に活

力と同時に戸惑いを感じた。戸惑いの理由

は、実家近くの商店街が衰退し、5年前にシャッター街となったからである。幼少期に多くの時間を過ごしたので寂しい気持ちになったことを鮮明に覚えている。

都内の商店街は、2001（平成13）年の2873カ所が19（令和元



宮内 啓太

不動産学部4年

年には2443カ所になった。430の商店街がなくなったが、商店街には数十〜数百の店舗があるから、数千の店舗が影響を受けたことになり。

衰退する理由の一つは後継者がいないことである。19年度「東京都商店街実態調査」（東京都産業労働局）は、多くの商店街で後継者の不足「集客の核となる店舗の不足」「経営力不足等による個店の集客力の低

## にぎわう商店街

# 人をつなげる機能が鍵に

下」など、複数の要因が複合化しながら事態が深刻化していることを示している。

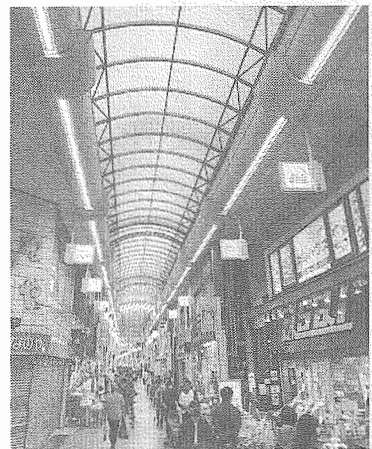
商店街を衰退から救うことにつながる後継者候補をどう選び、探しているのだろうか。想像にすぎないが、子供や孫などの親族、勤務経験豊富な従業員、知人などへの相談など、比較的狭い範囲で探しているのではないだろうか。

天蓋があつて雨の日も濡れずに済む、歩行者専用道で安心して回遊できる、道路に商品を並べても許されるおおらかさなど、多様な店舗でにぎわう商店街を見ながら、ここで働く、特に店主として働いてみようと思う若者は必ずいると感じる。

商店街のにぎわいや魅力的なところをYouTubeなどのSNSに発信する方法で広く広報し、後継者を募ることが有用と考える。

他方、親族や従業員など特定の信頼する人に限らず、商店と商店街の発展に貢献することに生きがいを感じる人に思い切つて店舗を任せる決意も求められる。

商店街への来街手段は「徒歩」の割合が最も高い。背後に住宅地があり、近くにオフィスビル、教育施設や公共施設があるなど、ビジネス、ファミリー、生徒や学生など、徒歩



商店街再生には、人が集う魅力がポイント

圏に様々な客層を持つ立地も重要だが、普及するネット販売に打ち勝つには、何よりも人が集う魅力がポイントだ。

生徒や学生に社会学修の場を提供して教育施設と共存共栄を図り、それを通じてファミリー層を応援団にするなど、人をつなげる機能が鍵となる。

## 【教員のコメント】

ネット販売で下落する情緒が商店街に溢れる。情緒は人の営みが醸し出すところ、担い手の後継者難により衰退や閉鎖に至るのは、逆説だが人的資源の捉え方や募り方次第では解決できよう。持続可能性を根底に据えた新方式を編み出したい。