

郊外大型店進出に関しての一考察

(矢作弘著「大型店とまちづくり」の文面を下敷きとしました)

沼津市は、かつて各地の地方中核都市にあった中心商店街の賑わいをよく残している。全国の地方都市都心の悲惨な姿を顧みるに、沼津市の中心市街地は「珠玉の瓦礫に在るが如し」の印象である。

その沼津市の郊外に、ユニーグループが敷地面積12万平方メートル、述べ床面積11万平方メートル、売場面積4万2千平方メートル、駐車場4000台弱の巨大なショッピングセンターを開発する計画をしている。二〇〇二年度の商業統計調査を基に試算すると、沼津市全体の小売面積の13%になり、既存大型店全体の17%、中心商店街の53%に達する規模である。アピタの年間の売上高目標は150億円。沼津商店街連盟などが調べた結果、沼津市全市の市場規模は2,690億円(大型店700億円、一般商店1,990億円)である。この流通業者の売り上げは、既存の大型店の21%であり、沼津全市の6%弱となります。ユニーグループの巨大ショッピングセンターが開店しても、地域商業としてはゼロサム・ゲームであるし、沼津商圈人口は縮小が進んでおります。しかるに、沼津市の中心商店街から百貨店・大型店の撤退、大手町再開発ビルの空き店舗化、市中商店街のシャッター通り化が進み、沼津市中心市街地が深刻な影響を被り、「商都沼津の輝き」を失うのは避けがたいと考えられます。しかも出店先は都市計画法の白地地域であり、改正都市計画法では都市的開発をできない地域である。だが沼津市は、土地利用規制(ゾーニング)を緩和してユニーグループの開発計画を認めようとしている。改正都市計画法完全施行の際を狙って駆け込み進出を認めようとしている。それだけに止まらない。一グループ企業の商業開発のために、市の最上位計画である総合計画まで変更しようとしている。至れり尽くせりの、対応である。

地方自治体が大型店を誘致したり、進出発表に対して積極的な受け入れ態勢を整えたりすることには、「三つの期待」がある。地元での「雇用機会の増加」、消費者の「買い物機会の拡大」、そして固定資産税など「市税の増収」である。しかし、「雇用機会の増加」というのは怪しい。確かに、郊外立地の大型店は、パートタイマーを中心に新規雇用を生み出す。しかし一方で、中心商店街にある商業が打撃を受けて雇用破壊もはじまる。「買い物機会の拡大」にも、同じ理由で疑問符が付く。中心市街地がシャッター通りに零落すれば、消費者の買い物機会は減少する。

郊外に誘致する大型店は、確かに自治体にとって固定資産税収入につながる。しかし、同時に中心市街地の地価の下落を引きおこす。それは固定資産税の減収につながる。すなわち、「三つの期待」は幻であり、真実はまちの顔である中心市街地破壊の手助けを行政は行おうとしているのである。

平成18年8月25日 あきんど