

地方中核都市の中心市街地における新規参入事業者の集積と参入経緯  
-長野市門前地域を事例として-

Process of business entry into a center city of local region  
: A study of Monzen district in Nagano city

37-156164 中島悠輔

In Japan, most cities, especially cities in local region, are taking policies to accept new entry business, to reactivate local economy, and tackle population decline, decrease in tax revenues and increase of vacant land. We attempt to reveal the process of business entry into a center city of local region to take reactivating policies efficiently. The author surveyed by the method of interviewing the managers who enter after 2009 in Monzen district in Nagano city about the process of entering into Monzen district from other area. The results shows that most of the managers used to live in Nagano city before they started business in Monzen district, and prepared for their business. The study concludes that to promote business entry, a center city of local region should policies should support stepwise process of entering, supporting employment there.

## 1 はじめに

### 1.1 背景

近年、多くの地方都市中心市街地では、居住人口や事業所数の低下、小売販売額の低下、低・未利用の建物の増加に表されるように、衰退が進行している。地方都市中心市街地は、周囲の地域の住民にとっての経済や伝統、文化の重要な拠点として位置づいていることから多くの地方都市において中心市街地の衰退が課題視されている。衰退の背景には、少子高齢化、大都市圏への人口流出、生活基盤の郊外化が要因となり、地方都市中心市街地内において事業活動の継続が困難になっていることが指摘されているが、その一方で近年、金沢市、新潟市、長野市等、事業活動を行う上で不利だと考えられる地方都市の中心市街地において、新たに多数の事業所が開設される事例が報告されている<sup>ii</sup>。これらの事例を見るに、土地・建物の利用が更新される、地域の住民に対してサービスを提供される、地域行事に関わる人が増加し地域コミュニティが活発化するといった、地域に対する好影響があり、地方都市中心市街地活性化の事例として注目を集めている。これらの事例から地方都市中心市街地における事業所開設の促進に向けた知見を得るために、事例を分析する視点として、地方都市中心市街地において事業所を開

設する事業者の経営者の人物像とその参入経緯に着目し、地方都市中心市街地活性化において中心的な役割を担う可能性のある人物と、彼らが参入し易い参入経緯を明らかにすることが重要である。地方都市中心市街地活性化といったある種のイノベーション活動において中心的な役割を担う主体は「若者・バカ者・よそ者」といった、特徴的な主体が多いということが広く言われている<sup>iii</sup>。本研究では、地方都市中心市街地において事業所を開設した主体の人物像と参入経緯を捉える上で、空間的な特徴である「よそ者」という特徴を軸に分析を行う。

### 1.2 研究仮説

「よそ者」を「高校卒業後に参入して欲しい市町村外で居住した経験を有する人」と捉え、この定義に当てはまる「よそ者」が地方都市中心市街地活性化の中心的な主体であるという仮説を持った。

またこれまでの地方都市中心市街地へ参入する「よそ者」の参入経緯に関する議論は、例えば大都市圏居住者が移住と同時に地方都市中心市街地で事業所を開設するといった「直接的参入」への注目が集中している。しかし、低・未利用の土地・建物の利活用が見られた金沢市、新潟市、長野市といった地方

中核都市においては、例えば大都市圏居住者が就職等を機に地方中核都市で暮らした上で、中心市街地に事業所を構えるといった、「段階的参入」といった参入経緯もありうると考えられる。

そこで本研究では、『地方中核都市において、「段階的参入」を経た「よそ者」が中心市街地活性化の中心的な主体となっている。』という研究仮説を立てた。

### 1.3 既往研究

地方都市中心市街地における事業所開設に関する研究の多くは、参入した事業の参入時の活動に着目している。それらの研究により、地方都市における事業者の集積状況や、参入した事業の特徴、参入の決め手となった立地や建物に関する要因（公共交通との近接性、集客性、地域の雰囲気や不動産取得にかかる費用等）、や社会的要因（地域住民との人的ネットワーク）が明らかになった<sup>iv</sup>。一方、参入した事業者の参入以前の活動に着目した研究は少なく、新規参入をする可能性のある主体の特徴やその効果的な呼び込みの在り方は不明瞭である。

### 1.4 目的

以上の背景を踏まえ地方中核都市中心市街地における新規参入事業者の参入経緯を明らかにし、地方都市中心市街地活性化に向けた知見を得る。

## 2 研究の手法

### 2.1 研究対象

地方中核都市中心市街地において低・未利用の建物を再利用した事業所開設が多い地域の事例として、矢吹ら（2014）、築山ら（2016）が地域住民へのインタビューや観光雑誌の記事を基に 2009 年以降に事業所の開設が増加していると報告している<sup>v</sup>。長野県長野市門前地域を選択した。門前地域は長野市長野駅から約 1.5km 北上した場所に位置する善光寺を中心とする商業地域であり、2000 年前後に建物の利用の更新が滞り、低・未利用の建物が増えたが 2009 年～2016 年の約 7 年間に、約 80 件、事業所が開設したと既往研究において報告されている。門前地域は地方中核都市の中心市街地内の地域であり新規参入事業者の経営者の参入経緯を明らかにする上で適切な地域であると考えた。本研

究は門前地域において 2009 年以降に開設した事業所を新規参入事業者と定義し、新規参入事業者の経営者の地域参入プロセスを捉えた。

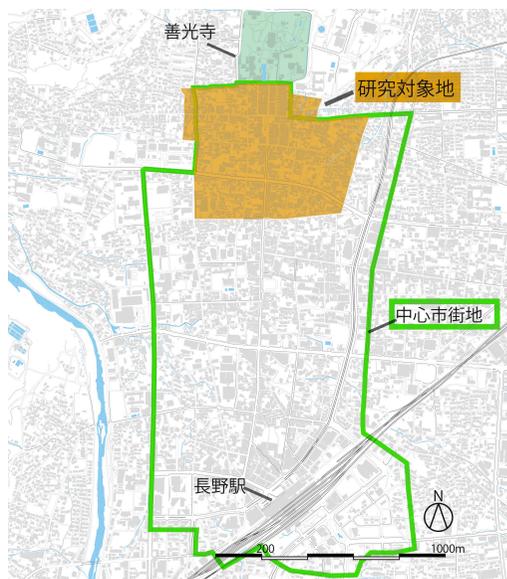


図 1：研究対象地

### 2.2 研究手法

本研究は、1. 住宅地図を用いた新規参入事業者の集積の解明、2. インタビュー調査による新規参入事業者の経営者の参入経緯の解明の 2 つの調査により構成されている。

1. 住宅地図を用いた新規参入事業者の集積の解明では、2009 年を境とした事業所の開設の増加の実態を確認することを目的とし、2005 年から 2016 年までのゼンリン住宅地図を用いて、建物利用者の名称の比較により、各年に参入した新規参入事業者数を把握した。

2. インタビュー調査による新規参入事業者の経営者の参入経緯の解明では、門前地域に 2009 年以降に開設した新規参入事業所の経営者をスノーボールサンプリングにより得た。サンプリングから得られた新規参入事業所の経営者 25 名に対し、2016 年 7 月 6 日・10 月 5 日～10 月 9 日・10 月 25 日～28 日にそれぞれ約 1~2 時間程度の半構造化インタビューを行った。インタビュー調査では、

### ①生活史

出生から調査日までの居住・就学・就業の経歴

### ②居住地の移動の背景

居住地移動理由・他地域への移動の検討の有無・移動先の選択理由

### ③対象地域への参入経緯

事業状況の変化、物件取得の経緯

### ④対象地域への参入理由

他地域での開設の検討の有無・立地の選択理由

### ⑤今後の意向

他地域への展開の検討の有無を把握した。

## 3 結果

### 3.1 住宅地図を用いた

#### 新規参入事業者の集積の解明

図2からわかる通り、2005年から2009年までは新規参入事業者の数は年間1~7件で低迷していたが、2009年以降、新規参入事業者が増加していったことが分かった。この新規参入事業者の増加傾向は、築山ら(2016)による2009年以降の門前地域におけるリノベーション活動者の増加の報告とも整合しており、2009年以降、長野市門前地域において2005年以降とは異なる事業所開設の傾向があると言える。

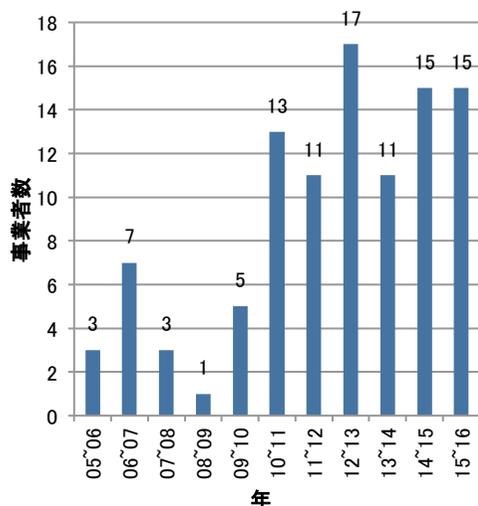


図2：門前地域に参入した事業者数の経年変化

### 3.2 インタビュー調査による新規参入事業者の経営者の参入経緯の解明

新規参入事業者の経営者の高校卒業後の居住地を整理すると、インタビューを行った25名全員が高校卒業後に大都市圏等、長野市以外の地域において就学・就職を経験した後に門前地域で事業所を開設していたことが分かった。このことから、新規参入事業者の主体は「よそ者」といった特徴を有する人が中心的存在であることが分かった。さらにインタビューを行った25名中17名が大都市圏での生活を経た後に、長野市へ引っ越し長野市内で生活をしてから、門前地域で事業所を開設していることが分かった。このことから直接的参入よりも段階的参入が、新規参入事業者の一般的な参入経緯であることが分かった。

大都市圏から長野市へ引っ越した理由に関する語りを整理すると、段階的参入をした17名中12名が就職を機に大都市圏から長野市に引っ越していることが分かった。大都市圏から直接的参入し事業者の経営者として活動することは難しく、まずは長野市内で従業員として働き事業基盤を形成する期間が必要だと推察される。25名のインタビューのうち4事例を紹介し、段階的参入という参入経緯がどのような意味を持っていたかを論じる。

## ●段階的参入の事例

### 事例 1

建築設計 M 氏

門前地域参入年：2009 年

年齢：調査時 40 代後半 門前参入時 30 代後半

性別：男性

同居家族：妻・子供 1 人

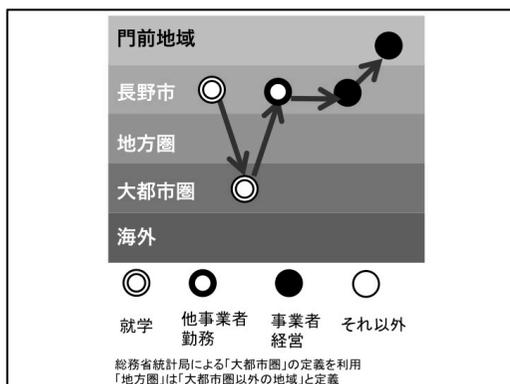


図 3：居住地移動のダイアグラム（事例 1）

M 氏は長野県長野市の出身で、高校卒業まで長野市に居住。東京都の大学進学を機に長野市から東京都へ引っ越し、東京都の大学院卒業まで東京都に居住。大学院卒業後、長野市出身の相手との結婚を考え、長野市内の建築設計事務所に就職し、長野市に引っ越した。10 年ほど働いた後に退社し、長野市郊外で自宅兼事務所を設立。徐々に長野県内からの仕事が増え、打ち合わせで来客を迎える必要が出てきたことから、自宅以外の事業所を持つことを検討し始めた。家族の生活の変化も避けるため、自宅から通やすい長野市内で物件を探していた。また郊外や中山間地域では来客が来づらいため、長野市中心市街地を中心に検討した。資金に余裕がなかったため、安い物件を地元の不動産屋に問い合わせたところ、門前地域の倉庫を紹介された。物件の規模が大きかったため、同時期に独立をして事業所を探していた以前の職場の際の知り合い等に声かけし、共に改修工事を行い、複数人でシェアオフィスとして利用するに至った。

結婚後の生活を考えて長野市での就職を選択した結果、仕事上の技術を獲得し、また長野市内に生活の基盤ができた、さらに長野市内に生活の基盤ができたことから長野市内で事業を行う選択に至ったと語られ、門前地域で事業所を開設する上で、長野市での生活期間が生活や事業の基盤を形成する期間であることが分かった。

### 事例 2

出版業 Y 氏

門前地域参入年：2010 年

年齢：調査時 30 代後半 門前参入時 30 代前半

性別：女性

同居家族：一人暮らし

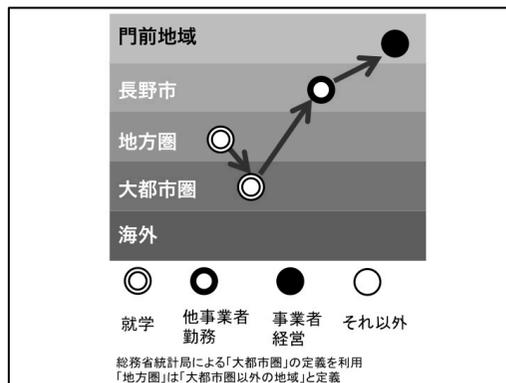


図 4：居住地移動のダイアグラム（事例 2）

Y 氏は長野市の周辺市町村である小諸市出身で、高校卒業まで小諸市に居住。大学進学を機に茨城県つくば市に引越し、大学院卒業までつくば市に居住。大学院卒業時、東京都での就職を検討していたが、都会での生活は合わないと感じ、また自分が生まれ育った長野について出版業を通じて社会に伝えたいと考えたことから長野県内の出版社への就職を検討した。長野県内で就職を検討した際に、出身地である小諸市は出版業の事業者が少なく検討から外れ、事業者が集積している長野市や松本市での就職を主に検討した。長野市は松本市に比べて、小諸市からのアクセスが良く親近感があり住みたいと思っており、また就職が決まった出版社が長野市に在ったことから長野市に引っ越した。5 年半程働いた後に退職し、以前の職場での取引先との取引を中心に個人事業主として活動を始めた。独立した直後に、仕事を通じた知り合った事例 1 の M 氏に声をかけられ門前地域内の倉庫をシェアオフィスとして利用するに至った。

大都市圏から長野市への引っ越しをした背景において事業者の集積等、ある程度の都市機能が備えた市町村でないことと参入が難しかったことが語られ、長野市のような地方中核都市が大都市圏から地方圏へ引っ越しをする際の最初の受け皿となっていることが分かった。また、長野市で就業していた際の取引先と独立後も取引を行うことになった等、長野市での生活期間が、

門前地域で事業所を開設する上で事業の基盤を形成する期間であることが分かった。

### ●直接的参入の事例

#### 事例 3

建築設計 S 氏

門前地域参入年：2011 年

年齢：調査時 40 代前半 門前参入時 30 代後半

性別：男性

同居家族：妻・子供 2 人

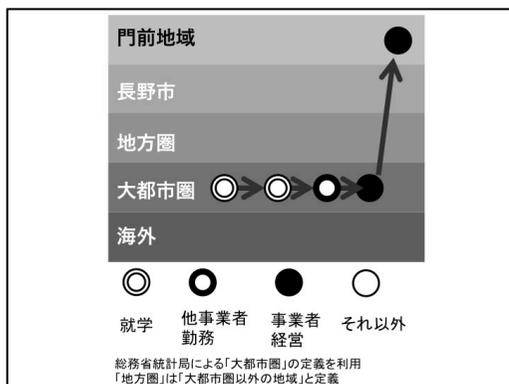


図 5：居住地移動のダイアグラム（事例 3）

S 氏は愛知県名古屋市出身で、高校卒業まで名古屋市に居住。大学進学を機に神奈川県に引っ越し、大学卒業まで神奈川県に居住。大学卒業後、神奈川県茅ヶ崎市の建築設計事務所に就職した。その後独立し、東京都に住居兼事務所を構えた。子供が小学校に進学する際に、長野市にあるアクティブラーニングを教育方針とする学校に入学させたいと考え、長野市への引っ越しを決断した。妻の実家が長野市であったため母方の親戚からも喜ばれたことも引っ越しの障壁を下げた。東京都で独立してから事業が軌道に乗る前に長野市に引っ越しを決断し、また元々事業所の立地に関係しない遠方での仕事が多かったことから、東京都から長野市に引っ越しをすることは、事業活動をする上で障壁は小さかった。引っ越し後、長野市の自宅は事業所として使うには狭く、また仕事面、プライベート面において長野市内に知り合いを増やしたいと考えていたので、シェアオフィスに入居することを希望しており、引っ越しをする以前から妻の友人が事例 1、事例 2 で利用されていたシェアオフィスに入居していたことから引っ越しと同時に入居を決めた。

大都市圏から門前地域へ直接的参入を行うことは、立地に影響されない事業活動を行なっているといた条件が求められることが分かった。また、先に段階的参入を経て門前地域に参入した人が、不動産における面や人的な資源の面において後から参入した人を援助していることが分かった。

#### 事例 4

イラストレーター M 氏

門前地域参入年：2015 年

年齢：調査時 30 代前半 門前参入時 30 代前半

性別：女性

同居家族：一人暮らし

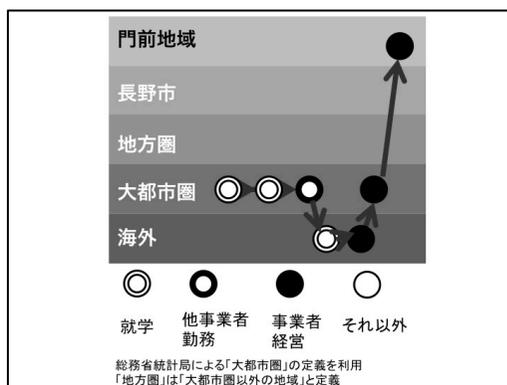


図 6：居住地移動のダイアグラム（事例 4）

M 氏は愛知県豊橋市出身で、大学 2 年生まで豊橋市に居住。大学 3,4 年は大学のキャンパスが在った名古屋市に居住。大学卒業後、留学を目指し豊橋市の出版社に就職しながら、2 年程留学の準備をした後に、会社を退社し、オーストラリア、タスマニアの大学院に進学。大学院の卒業後もタスマニアに居住し、イラストレーターとして活動を始めた。当時、交際していた相手の、日本で生活をしたいという希望を受け、豊橋市の実家に帰り個人事業主として活動することを決断した。帰国後、豊橋市に居住し、大学時代のつてから名古屋市の仕事に 1 年関わったが、実家から出たいと思っていたため、その仕事が終わったことを機に引っ越し先を検討し始めた。実家から離れられれば場所はどこでも良いと思っており、長野市や金沢、新潟、富山を訪れた。長野市に訪れる前に個展を開けそうな場所を探すためにインターネットで長野市内の物件について調べており、長野市を訪れた際にその物件を見にいった際に、事例 1 の M 氏等、

先に参入していた事業者の経営者と知り合った。彼らが中心となり行っていた空き家の有効活用に向けて活動しているプロジェクトについて知り、半年間、その活動の広報等の仕事の依頼を受けた、豊橋市と長野市を行き来する生活を始めた。長野市で活動をしているに連れて善光寺のご開帳に関わる仕事等、仕事の依頼が増えたことから長野市で事業所を開設することを検討し始めた。既出の M 氏等が改修に関わっている門前地域内の物件を紹介されたことから、その物件の一室を借りシェアオフィスとして利用することを決断した。

イラストレーターという仕事が、自分の能力があればどこでも仕事ができるということが語られ、事例 3 と同様、直接的参入をするには立地に影響されにくい事業活動をといた条件が求められていることが分かった。さらに先に段階的参入を経て参入した人が、M 氏に仕事を依頼したことにより事業の基盤ができ、その結果門前地域へ参入するに至ったことが語られており、段階的参入を経て門前地域に参入した人が、事業活動の面においても、後から参入した人を援助していることが分かった。

## 4 おわりに

### 4.1 考察

以上の結果から、地方中核都市中心市街地において、新たに事業所を開設する等、地域の活性化の中心的な存在となっている主体は、その地方中核都市以外の地域において居住経験を有する人が多いことが分かった。また彼らは大都市圏等、地方中核都市以外の地域から、まず就職等を機に地方中核都市に移り住み、その後、地方中核都市中心市街地において事業所を開設するといった段階的参入を経ることが分かった。地方中核都市中心市街地において事業所を開設する以前に、地方中核都市内で生活する期間は、地方中核都市中心市街地において事業を行うために必要な事業、生活の基盤を作る上で重要な期間として位置づいていることが分かった。大都市圏等、地方中核都市以外の地域から地方中核都市において就業するといった期間を経ずに地方中核都市中心市街地に事業所を開設するといった直接的参入を行う事業者は、立地に影響を受けにくい事業を行っているといった特徴を持っていることが分かった。また段階的参入者を中心とした先に参入した人が、後から参入する人が参入する際において、仕事を紹介する、

人的資源を紹介する、物件を紹介する等の補助を行ない参入の障壁を下げるということが分かった。

### 4.2 施策への提言

近年の全国の地方都市中心市街地活性化施策は、移住後 1~3 年以内に起業を行う人に対する補助金等の支援を行う、といった「よそ者」の直接的参入を目的とした施策が多数見受けられる<sup>vii</sup>。本研究により、地方中核都市中心市街地における参入者は段階的参入を経て参入した「よそ者」が中心的であることが分かり、直接的参入を支援する施策以上に、地方中核都市内における就業機会の提供等、段階的参入を補助する施策がより重要な役割を担うのではないかと考えられる。段階的参入を経た「よそ者」が集まり、先に参入した人が後から参入する人に対して事業面、生活面において援助を行う等、参入がし易い土壌が形成された時において、起業と移住を同時に行う人への支援金の支給等、「よそ者」の直接的参入を目的とした施策が効果を発揮するのではないかと考えられる。

## 参考文献

- <sup>i</sup> 内閣官房地域活性化統合事務局 中心市街地活性化推進委員会 (2013)「中心市街地活性化に向けた制度・運用の方向性」
- <sup>ii</sup> 以下の文献等で事例が報告されている。
- 金沢市 (2015)「金沢市空き家等管理・活用計画」
- 高橋祐二・益子岳貴・伊藤香織 (2009)「若者の出店を契機とした地方商店街の再生—新潟市上古町商店街の調査・分析—」学術講演梗概集. F-1, 都市計画, 建築経済・住宅問題, 1081-1084
- 矢吹剣一・西村幸夫・窪田亜矢(2014)「歴史的市街地における空き家再生活動に関する研究—長野市善光寺門前町地区を対象として」, 日本都市計画学会都市計画論文集 49(1), p.47-52.
- <sup>iii</sup> 真壁昭夫 (2012)「若者、バカ者、よそ者 イノベーションは彼らから始まる！」PHP 研究所
- <sup>iv</sup> 例えば、
- 石川 宏之(2009)「地方都市中心市街地における来街者の回遊行動と小規模賃貸店舗の展開に関する研究 青森県八戸市中心市街地を事例として」日本都市計画学会都市計画論文集 44(3),193-198.
- 高橋祐二・益子岳貴・伊藤香織 (2009)「若者の出店を契機とした地方商店街の再生—新潟市上古町商店街の調査・分析—」学術講演梗概集. F-1, 都市計画, 建築経済・住宅問題, 1081-1084
- <sup>v</sup> 矢吹剣一・西村幸夫・窪田亜矢(2014)「歴史的市街地における空き家再生活動に関する研究—長野市善光寺門前町地区を対象として」, 日本都市計画学会都市計画論文集 49(1), p.47-52.
- <sup>vi</sup> 築山秀夫・矢部 拓也 (2016)「地方都市におけるリノベーションまちづくりの展開—長野市善光寺門前を事例として—」長野県短期大学紀要 71, 57-70.
- <sup>vii</sup> 例えば、長野市における「長野市移住起業支援金」等。