

地域商業は、その基盤となる不動産、その上で商売を行うビジネス、さらにこれらを統合して管理していく合同事業組織の3つのレイヤーに分けて政策は組み立て直す必要があると考える。

#### (不動産オーナー)

- ・ かつてフローで儲けていた商業者が、既にストックを運用することで儲ける不動産オーナーとしての側面が主となっている場合が全国で見られる。従来からの地方都市中心部における商店街区における政策は商業事業者向け政策というよりは、不動産政策としての政策を検討すべき。
- ・ 都市部においては資産家の世代交代がどんどん進んでおり相続税など含めた税制面で、地域の土地を可能な限り集約して一括管理可能な方向の税制などが合っても良い。相続時に区分所有物件がより細かく親族に相続されて、いよいよ手につかないという状態も出てきており、一定の集約化について向き合う必要がある。
- ・ 地権者が中心となって土地を買い集めつつ、小さな開発を地域金融機関である大垣共立銀行と連携して愛知県春日井市勝川で取り組んでいる。商店街区ではあるが、振興組合とは別に、不動産管理のための新たな会社を作り、取り組んでいる。

#### (ビジネスオーナー)

- ・ 従来の卸小売ではなく、製造小売、サービス産業集積など粗利率の高い業態が重要であり、従来型の商店街像にこだわらないほうが良い。
- ・ 空き店舗補助金などでの支援ではなく、金融を通じた事業が一般的であり、持続的である。短絡的な支援が事業のためにならないことも多いことを留意すべき。
- ・ スタートアップ店舗の売上ベースを作り出すための仕掛けが大切。安定テナントは不動産オーナーのメリットも大きく、我々の場合には不動産オーナーが担っている。

#### (合同事業組織)

- ・ 商店街振興組合などの既存組織形態への支援だけでなく、新たな地元の事業者などが自由に設立した多様な法人に向けた制度設計もより積極的に行うほうが良い。
- ・ 総務省の公共施設等の総合管理計画、内閣府にPFI/PPP推進などもあることから、公共施設再編などで公共機能とセットによる新たな地域商業が発展ってきている。従来の商店街立地だけでなく、新たな商業機会開発を公民連携で作りに出していく可能性も追求すべき。
- ・ 全国で公園利活用、水辺利活用、そして公共施設建て替えなどの機会が生まれている。これらをナショナルチェーンではなく、地域内中小商業がしっかり回していくことが大切。
- ・ 複数の商店街区に立地している不動産オーナーによるビル経営改善に取り組むことも大切。不動産経営に関する生産性を改善し、熊本城東マネジメントでは8年ほど事業系ゴミの共同回収に取り組んでいる。札幌、盛岡、熱海、城崎など全国でエレベーターや電気保安点検を含めて多様な不動産管理の合同化がある。→合同事業組織の基盤にも繋がる。
- ・ 従来は規制分野とされてきた市街地の共同受電事業など、工業系中小企業組合で取り組まれてきた内容の商業地区版についても検討できないか。

・ 成功事例のみならず、失敗事業から学ぶ姿勢も大切であり、また新たな事業についての話だけでなく、組合解散プロセスなど含めた今後の手仕舞いについての指導も必要。