

フィールドノート

ショッピングセンター福井方式の変遷と将来像

芹澤 利幸¹

(経歴)

1975年福井県生まれ。福井県立大学卒業後、福井県中小企業団体中央会に入職。現総務企画課長。入職以来、ショッピングセンターを運営する中小企業組合等の支援業務に従事。2004年より、福井県立大学地域経済研究所客員研究員。



中小企業団体中央会について

松原：まず、中小企業団体中央会の説明をお願いしますか。

芹澤：中央会は昭和31年に設立されました。戦前にさかのぼると、いろいろな産業が全て産業組合に一本化されていたのですが、戦後、新たに農協や中小企業の組合に法律が分かれていきました。その際できた「中小企業等協同組合法」という法律に基づき、各都道府県に一組織ずつ設置されているのが、中小企業団体中央会ということになります。

中小企業の支援機関というと、商工会議所や商工会、福井でいうと産業支援センターがありますが、商工会議所や商工会は管轄エリア内の中小企業を振興するのが仕事であるのに対し、うちの場合は産業の業種別の組合や団体の支援が主な役割です。ショッピングセンター、インフラ関係、地場産業、伝統的工芸品など、いろいろな業界組合の支援を担っており、現在の会員は280組合、合計企業数では1万3000社くらいになります。

また、「6次産業化」という言葉がまだ広まっていない頃から、うちでは農家のお母さんたちが小口で出資して、一つの法人格をつくるという企業組合という制度を持っていたのですが、その制度を活用して6次産業化支援を続けています。

直近でいきますと、協同組合形式での工業団地としては約30年ぶりになる福井市河増町の工業団地にも携わっています。また、この横に問屋センターの団地がありますが、これも協同組合です。このように、小さい集積を、組合という制度を使って形にしていってというのが、中央会の仕事だと考えていただければと思います。

駅前商業地区の形成

松原：いろいろ聞きたいのですが、今日はショッピングセンターに話を絞って、お伺いできればと思います。

芹澤：まずは変遷ということで、江戸時代や明治時代には、駅前エリアは商業の中心ではなく、足羽山沿いからずっと旧街道があって、そのあたりが中心でした。ぎりぎりこの時代のことを知っている人が、僕の若い時にいらっしゃって、そちらの方がにぎやかだったとお聞きしています。

明治29年に駅が今の場所にできまして、その頃の地図をみると、商店はポツポツという程度で、まだ商業の中心にはなっていません。

今の西武福井店のところに、以前は県庁があったのですが、移転して空いたところに、昭和3年に「だるま屋」が開業しました。この頃から集積がではじめ、聞くところによると、呉服町や松本通りなど、旧街道沿いで商売をされていた方が、こっちの方がにぎやかになってきたので、業態転換や店舗を移転して福井駅前に出てきているというのも結構あります。

今の新栄商店街のあたり、あそこは裁判所があったらしいのですが、戦後に闇市から発展し商店街が形成され、100軒を超える地主さんがいるような商業地区がつけられました。福井の人だけでなく、大阪などで焼け出されて、あの中でお店を始められた方もいらっしゃるようです。

ショッピングセンター「福井方式」の夜明け前

芹澤：昭和30年代は商店街を中心に商業集積が進んでいきましたが、昭和40年代に入り、駅前にも「ほていや」(ユニーの前身)などの県外資本がだんだん入ってくるようになりました。「だるま屋」についても、地場資本でやっていたのですが、西武と業務提携して力をつけていきました。昭和46年には、「ファッションランドパル」が、最近まで西武の別館であったところにできました。ジャスコを核としつつも、地元の協同組合もあって、テナントのようなかたちで運営をされていました。

松原：当時の中心はまだ駅前ですか。

芹澤：ええ、この頃まではまだ駅前です。この頃から、大手資本が全国展開を始めます。福井の場合は、町中にあった繊維工場が郊外に移転して広い土地が出ると、某大手県外資本の進出の話が持ち上がります。また、地元の側でも、昭和40年代半ばから、福井にもショッピングセンターのようなものを造らないといけないだろうという話が出ていたみたいです。当時若手であった小売業の社長さんに聞くと、地元金融機関が主導し、アメリカのホテルの下にある24時間営業のショッピングセンターのようなものを福井にも造ろうということで、駅前が開業計画が進んでいたホテルの下に造るという構想があり、若手を集めた勉強会が開かれていたようです。福井方式自体はもっと後になりますが、商業施設を造らないといけないという動きが若手の間で動き出したのが大体昭和40年代半ばということになります。

昭和40年代後半から、地元の組合組織に基づくショッピングセンター造りがスタート

します。

松原：三国ショッピングセンターが最初ですか。

芹澤：ええ、地元農協を母体とした開発でした。この時期は「大店法」²があり、単独ではショッピングセンターを造れませんので、地元の協同組合と一緒にというかたちで、くみあいマーケット（今のAコープ）を核店舗として造られました。この頃、勉強会から発展して、こうしたショッピングセンターを造ろうという構想が県内各地で同時並行で進んでいました。

松原：三国のショッピングセンターは今もあるのでしょうか。

芹澤：今はイーザという名前になっています。途中で組織体を変えていますが、今でも、農協を母体とした組織が運営しています。

松原：なぜ三国で先行して造られたのでしょうか。

芹澤：計画として先に進んだのがここで、農協主導というのが大きかったと思います。規模も小さく、造りやすかったのではないのでしょうか。

松原：もともとの土地利用はどうなっていたのでしょうか。

芹澤：田んぼです。

松原：何人かの地権者がいるのでしょうか、それを農協がまとめるのでしょうか。

芹澤：そのようです。

松原：「農振」³は大丈夫なのでしょうか。

芹澤：今のJAの直売所のような農業振興施設として、農産物の販売や農家の生活改善機能を有した施設との位置づけだったようです。

今のショッピングセンターの形、福井方式になってきたのは、1975年の「新田塚ファミリープラザ」からです。核はユースで、同社は後々バローに買収されますが、元は福井の事業者です。一応、福井市初の郊外型ショッピングセンターということになります。この頃はまだ、中心が駅前ですので。この頃から順次協同組合方式で地域が分かれてショッピングセンターを開発する時代に突入します。次いでユースと福進チェーンを核とした「アゼリア」(鯖江)もつくられます。この頃までは、核も地元の業者であるのが特徴になります。福進チェーンというのは、地元の洋品店の組合です。

松原：洋品店の組合ですか。今もあるのでしょうか。

芹澤：今はなくなっていて、このメンバーで会社が残っているのは2社だけです。

松原：ユースの担い手というのは、市の中心部の商業者ですか。

芹澤：昭和30年代だったと思うのですが、地元の土産店が別業態で、セルフのスーパーを始めました。

松原：「アゼリア」の組合員の数は、どれくらいいたのでしょうか。

芹澤：開業当時の数はわかりませんが、平成9年の『福井県ショッピングセンター名鑑』には記載があります。当時もこれと大きな違いはないと思いますが、だいたい15~20社くら

いの規模です。

松原：鯖江市神明にあったのですか。

芹澤：今はもう閉業して、ありません。宅地になっています。

松原：北の次は南というかたちで、戦略的に出店していたのでしょうか。

芹澤：そういう意味ではなくて、当時全国に大規模なショッピングセンターの出店を続け、脅威となっていた某大手県外資本がねらってくるような大規模な空き地を押さえにいくようなかたちでしたので、商圈云々については、考えていません。

ショッピングセンター「福井方式」のはじまり

表1 協同組合方式で運営されたショッピングセンターの一覧

番号	愛称	店舗面積 (㎡)	開店年	核 (開店当時の名称)	現存有無
①	まるせん ^{※1}	1,089	1966	ユース	×
②	三国ショッピングセンター (イーザ)	7,540	1973	くみあいマーケット	○
③	新田塚ファミリープラザ (エブリ)	6,366	1975	ユース	×
④	アゼリヤ	6,259	1976	ユース, 福進チェーン	×
⑤	リブレ	8,416	1976	ジャスコ	× ^{※2}
⑥	サンプラザ	4,477	1977	ハニー, 福進チェーン	○
⑦	ピア	22,732	1977	ユース, ジャスコ	×
⑧	ラッキー	1,331	1977	ユース	×
⑨	ベル	28,000	1980	平和堂	○
⑩	メルシ	3,023	1984	ユース	○
⑪	エルディ	2,672	1985	だいとら, 福進チェーン	×
⑫	アミ	12,920	1987	平和堂	○
⑬	レピア	4,232	1987	Aコープ, 福進チェーン	○
⑭	シピィ	12,100	1988	ユニー	× ^{※3}
⑮	バリオ	12,931	1989	ヤスサキ	○
⑯	ポー・トン	11,772	1990	プリオ, ユニー	× ^{※4}
⑰	メイト	816	1994	メイトフード	×
⑱	ワッセ	10,991	1994	ユース	○
⑲	ヴィオ	11,600	1999	かじ惣	○
⑳	エルパ	44,571	2000	ユニー	○

福井県中小企業団体中央会『福井県ショッピングセンター名鑑』をもとに作成。三国ショッピングセンター(イーザ)とエルパの情報については、東洋経済新報社『全国大型小売店総覧2024年度版』より補足している。

※1…建物所有は福井県織協ビル同業会であり、テナント組合に近いが、福井方式とは言えないが、のちの福井方式の組合による運営方法に大きな影響を与えたため、リストに含めた。

※2…実質的には⑱のヴィオへの移転ともみなすことができる。

※3…地元経済有力者出資による「武生商業開発株式会社」がデベロッパー。当初は「福井方式」での開発で進んでいたようだが、オープン時は本社による開発となり、地元専門店による組合がそのままテナント組合として残った。2010年、経営不振により閉店し、現在は建物を継承した別の企業が運営している。

※4…「福井方式」の共同店舗であったが、2012年に閉店し、組合所有施設を核店舗であるユニーに売却。現在はMEGA ドン・キホーテUNY 敦賀店として営業している。

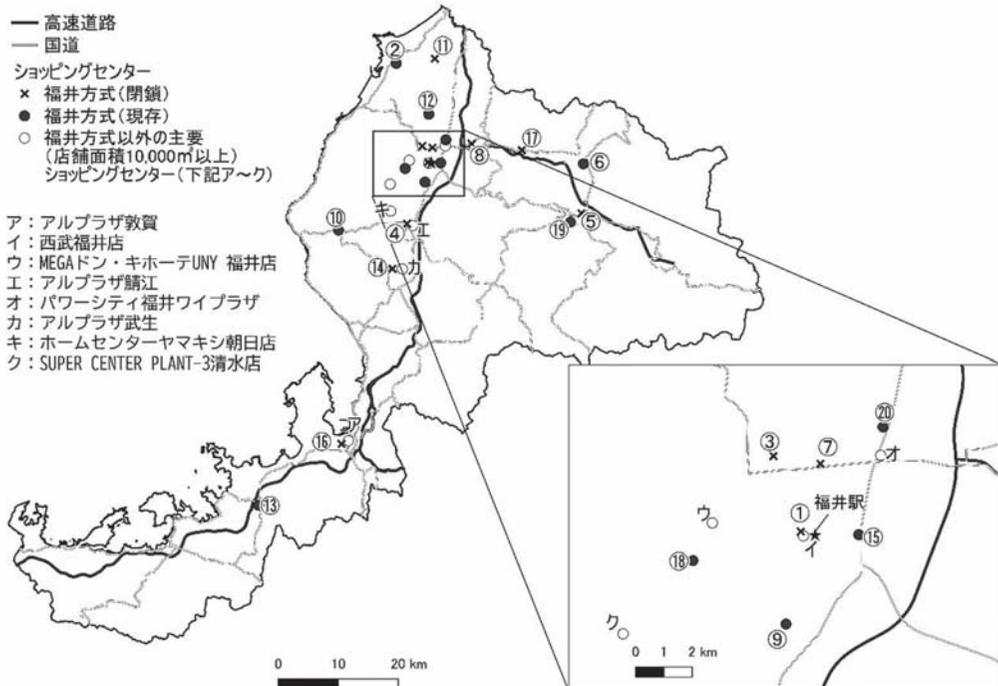


図1 福井県の主要商業施設の分布図

福井県中小企業団体中央会『福井県ショッピングセンター名鑑』、東洋経済新報社『全国大型小売店総覧2024年度版』をもとに作成。地図中の番号は、表1の施設番号に対応する。

芹澤: 昭和51年の「スカイモール」, 後に「リブレ」という名前に変わり, 今は場所も移転して, 「ヴィオ」という名前となっていますが, こちらは大野の商業施設で, ジャスコが核です。ほぼ同時期に青森で造られた「サンロード」⁴というショッピングセンターがありますが, 関係者の話を聞くと, どうも関係者同士の交流があったみたいです。ジャスコを核にしたショッピングセンターということで, 福井と青森とでほぼ同じかたちでスタートしています。

松原: ここでいう地元の事業者というのは, 大野の事業者になるのでしょうか。

芹澤: はい, やはり昭和48年くらいから, 大野と, 隣の勝山にも共同店舗があるんですけど, 当時の若手が, 朝ご飯を食べながら勉強会を開いていたようです。県下全域の事業者間で, ショッピングセンターのようなものを造っていかないといけないという動きがありました。

松原: 農協はもう関わっていないのですか。

芹澤: 農協は, 三国のイーザだけです。あとは地元の事業者組合で, 大きいところについては, ジャスコや, 平和堂を核にして, ということなのです。

松原: 事業者の協同組合は, 商工会とは違うのですか。

芹澤：違います。商工会が母体という例もありますが、その中の商業者が、自ら（ショッピングセンターを造るための）組合を組織するので、両者は別の組織です。

松原：商店街の組合ともまた違うのですか。

芹澤：「ピア」や「ベル」を構成した商業者の中には、もともと商店街に店があったが、ここでは先行きが明るくないだろうということで、商店街の外へ出て行った若手も含まれます。このときに業態転換したところもあります。

松原：大野も、同じですか。

芹澤：一緒です。地元のお菓子屋さんであったり、布団屋さんであったり、洋服屋さんであったり…。

松原：もともとは城下町のところにあったものが移転したのでしょうか。

芹澤：そうです。今でも商店街に店がある人もいますけど、基本的に商店街の中に自宅や本店があって、新たにショッピングセンターの中に店を設けるということです。

ただ、「スカイモール」が「福井方式」という表現になるのは、地元だけで開発したものの、建物設置については別に組んだデベロッパーがいるためです。地元商業者が組合を組織しショッピングセンター開発主体となるという狭義の「福井方式」からすると、少しスタイルが違いますが、時代の変遷を経て「福井方式」と呼ばれていますので、「スカイモール」も地元商業者組合が運営主体であるという点では「福井方式」だと思います。

松原：有名な「ピア」の開業は昭和52年。これはユースとジャスコが核、ということですが。

芹澤：ジャスコにはこの時はスーパーをやらせていないんです。地元の力が強かったので、ジャスコに地元が声をかけた、という力関係でした。この時のレイアウト図を見ると面白いのですが、ジャスコが店舗の奥の部分にあり、周りを地元の組合のメンバーが囲っています。組合の店の前を通っていかないとジャスコにたどり着けないように、押さえ込んでいます。もう一つ特徴的な点として、スーパーが2階だったんです。これはユースが運営しています。

松原：「ピア」の跡地は今どうなっていますか。

芹澤：今はドラッグストアと喫茶店です。

松原：「ピア」ができる前は、ここも農地だったのでしょうか。

芹澤：染色工場の跡地でした。計画は、当初「ベル」の方が先に進んでいました。「ベル」の計画地はボウリング場でした。

松原：100レーンもあったと聞いていますが。

芹澤：ええ。そこも江戸時代や明治時代には、沼地だったそうです。有力な繊維の産元商社の土地であったこともあります。

松原：この時は平和堂が入ってきたのですか。

芹澤：平和堂さんも昭和43年、敦賀に初めて出てきて以来、小さい店は福井の方でもすでに出てきていました。「ピア」がジャスコなので、両方ジャスコというわけにもいかないでしょ

うし、最初から平和堂と組もうと、「ベル」が計画されました。

松原：そのあたりは、中央会が主導権をとるのでしょうか。

芹澤：中央会が主導権をとることはありません。組合をつくるどころや、運営のところでお手伝いに入っていました。ショッピングセンターの開発支援などのノウハウはまだこのときにはありませんので。

松原：資金的には、主に地元の金融機関が支援したのでしょうか。

芹澤：「ピア」については「高度化事業」⁵です。「ベル」については、当初は地元の金融機関から調達していました。

この後、福井市内の商業施設は「西武」・「ピア」・「ベル」の三極構造の時代を迎えます。地図を書くときちゃんと三角になるんです。これと同時並行で、勝山に「サンプラザ」という施設ができました。これは現存している「福井方式」の最古のショッピングセンターです。

松原：ここは、ハニーが核なのですね。

芹澤：勝山の地元の業者なので⁶。ハニーも協同組合なんです。もともと地元の八百屋さんが中心で、今は12社になっていますけど、CGCから共同購入を行うボランタリーチェーンです。全国的にも大規模で、店舗数としては38店舗になります。

松原：現存する最古の「福井方式」…「ベル」は最古ではなかったのですか。

芹澤：「ベル」は昭和55年ですので、「サンプラザ」より後です。「ベル」の開発に時間がかかっているのは、計画としてはできあがっていたのですが、「大店法」の「商調協」⁷になかなか通らなかったのです。「ピア」の時には、福井の人はショッピングセンターへのイメージがないものですから、出店しませんかという地元の説明会にもほぼ来ませんでした。一方、オープンしたらとんでもないことになり、もう一つこんなものができたら困るということで、特に福井市の中心部から南の商店街は、一斉にデモ行進したとか、この3年の間にいろんなことがあって、面積も含めた調整に時間がかかり、ずれこんでしまったというわけです。

松原：「ベル」に出て行ったのは、中心部にある事業者でしょうか。

芹澤：そうです。「ピア」で成功し、重複して「ベル」でももう一店舗出す、という事業者もいました。

松原：続いて、「メルシ」。

芹澤：これは今も織田（越前町）にあります。

松原：勝山の「サンプラザ」も繊維の工場跡地でしょうか。

芹澤：そうです。織田の「メルシ」は田んぼだったと思います。三方の「レピア」も田んぼです。

松原：嶺南にもできているのですね。

芹澤：ええ、「レピア」は農協さんと組んでいますが、開発主体は地元事業者組合です。

松原：それで、春江の「アミ」と続くのですね。

芹澤：ここが今、商業集積という点では面白いエリアになっていまして、「アミ」ができた頃は「アミ」しかなかったのですが、周りに生協ができたり、ニトリができたり、ユニクロが

来たりと、商業施設が集積していき、人口もどんどん増えているのです。「アミ」の後ろ側の住宅地には、若いニューファミリー層がかなり入っているようです。競合店ができていっても、不思議なことに、「アミ」は数字が落ちない、むしろ相乗効果で上がっています。店舗が集積することで、それまで福井まで出て行かないといけなかった人が、ここで止まっているのではないのでしょうか。

松原：家電量販店もこちらに移ってきていますね。

芹澤：そうです、ケースデンキと100満ボルトがすぐそこにできましたし、ちょっと先にニトリができ、手前にはユニクロが、福井市内から移転してきました。

松原：「アミ」が引っ張ってきたわけではなくて、たまたまなのでしょうか。

芹澤：ええ、人口が増えてきていたというのもあるのでしょう。車のディーラーもものすごくあるんです。聞くと、こちらの方が商圈としてこれから伸びていくから、とのことです。

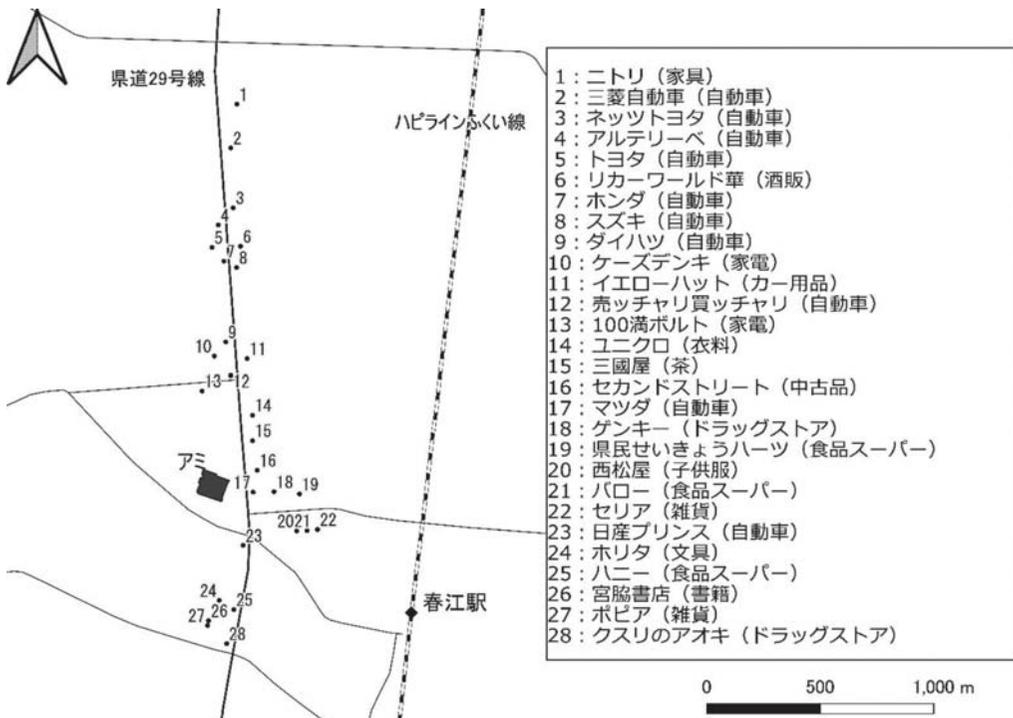


図2 春江周辺の商業集積

芹澤：平成に入ると、福井市の東部の方に、今の「パリオ」ができます。

松原：これはヤスサキが核ですか。

芹澤：ええ。地元資本の総合スーパーヤスサキが、地元商業者組合と組んで本格的なショッピングセンターを造りました。

松原：ヤスサキというと、「ワイプラザ」もありますよね。

芹澤：ただ、「ワイプラザ」はヤスサキ自体が開発しているので、「福井方式」ではないんです。「ワイプラザ」が出てくるのはこれより後です。これは「大店法」から「大店立地法」⁸に変わったことも影響していると思います。

松原：そうすると、国の全体の法律の変化の中で、やはり商業施設のあり方も変わってきたということですね。

芹澤：イオンでも、イオンモールのような業態が増え出したのがあの頃だと思います。

松原：次は「パワーセンターワッセ」とのことですが。

芹澤：これは福井市の西の方、運動公園のはずれにあります。平成9年にオープンしたのですが、この頃パワーセンターという業態が流行りだして、イオンも三重県の四日市でパワーセンターを造っていました。地元の協同組合方式のパワーセンターというのは、全国でもないですよ。パワーセンターという名前で見ると現存するものも、ほぼありません。新潟県の上越にウイングという巨大なパワーセンターがあり、こうした施設をモデルにしました。

松原：ここは残っているのですか。

芹澤：ええ、中の業態は随分変わってしまっているのですが。ちょうどこの頃は、既存のショッピングセンターの形でないものにもチャレンジしていかないといけない、という全国的な動きの中でこういうものができたのです。

松原：元は農地ですか。

芹澤：農地です。東大寺荘園跡だったので、遺跡が出てきて、造るのが大変だったと聞いています。

松原：「農振」指定を外したのですか。

芹澤：ええ。「高度化事業」の認定を受け、申請を行います。

松原：ここは、農協は関係ないですか。

芹澤：関係ないです。まったく地元の商業者だけで造っています。

松原：地元商業者というのは、施設をまたいで同じメンバーなのでしょうか。

芹澤：重複している人もいますし、ここに初めて出る人もいます。当時のリストをみると、名前が重なっている人が何人かいます。福井市内については、主たるメンバーは大体重複しています（表2）。

松原：リーダー格の方もいらっしゃるのでしょうか。

芹澤：ええ。昭和45年頃の勉強会に参加していた方々が主要メンバーです。今は90代、80代で、お元気な方もいらっしゃいますし、世代交代も進んでいます。

表2 複数施設に入居する商業者の一覧

ID	業種	アミ	バリオ	ピア	ベル	まるせん	ワッセ	アゼリヤ	その他
1	寝具	○	○	○	○				シピィ
2	茶	○	○	○	○	○			
3	紳士服	○	○	○	○		○		
4	宝石・時計・眼鏡	○	○	○			○		ポー・トン
5	クリーニング			○	○		○	○	ラッキー
6	玩具・雑貨	○	○	○	○				
7	化粧品		○	○	○	○			
8	紳士服			○	○			○	シピィ
9	CD	○		○	○				ラッキー
10	飲食		○	○	○		○		
11	衣料品		○	○	○				サンブラザ
12	婦人衣料	○	○	○	○				
13	靴			○	○		○		
14	衣料品	○	○		○				
15	スポーツ用品			○	○				リブレ
16	カメラ		○	○		○		○	
17	婦人衣料	○				○	○		
18	贈答品			○				○	エブリ
19	靴		○	○	○				
20	ゲームセンター			○	○				レピア
21	靴			○	○				ポー・トン
22	飲食			○	○		○		
23	ゲームセンター		○		○			○	リブレ
24	婦人衣料			○	○			○	
25	文具		○	○	○				
26	飲食		○	○	○				
27	傘・婦人衣料		○	○	○				
28	パン			○	○				
29	総合食品					○	○	○	
30	菓子		○	○	○				

福井県中小企業団体中央会『福井県ショッピングセンター名鑑』から、平成9年時点で3以上の商業施設に出店する商業者を抽出。地理的に近接する福井市内の商業施設にまたがって立地する商業者が多い一方で、奥越や嶺南の商業施設と、福井市内の商業施設とは、商業者の重複の度合いが小さいことが読み取れる。なお、同じ代表者が複数の法人を兼ねている場合もあり、そうしたケースも含めると、商業施設間の近縁性はより顕在化するものと思われる。

芹澤：このような時代の変遷の中で、「エルパ」が生まれます。「福井方式」として新設された施設としては、今のところこれが最後です。

松原：ユニーと組んだのはこれが初めてでしょうか。

芹澤：初めてかもしれないですね。ジャスコのプランもあったんです。ただ、開発計画の過程で、もう一つの候補のユニーとなりました。

松原：元は農地ですか。

芹澤：半分農地で、あとはゴルフ練習場などがありました。

松原：そのあたりの土地調整というのは、組合でやるんですか。

芹澤：そうです。県・市・農政局などと調整します。

松原：スムーズに進むのですか。

芹澤：いえ、なかなか大変です。ただ、農転関係や、用排水の問題など、調整していくうちに、この場所なら、というところが出てきます。だから、「エルパ」も当初の予定地とは別の場所に造られています。

松原：今、あそこは福井新聞やテレビ局もあり、サブセンターというか、都心的な機能を持ってきていますよね。

芹澤：「エルパ」ができたときには両方ともありませんでした。「エルパ」を造る際に、インフラ機能を整えたというのもあって、移転してきたのでしょう。

松原：福井市が計画的にあそこを造ったわけではないのですね。

芹澤：計画から含めて、商業者組合などが計画を進めていきました。敦賀でも、郊外に「福井村」というあだ名がついている道路沿いに、一時期福井資本の店がいっぱいできたんですね。都市計画上は白地で、何もないんですよ。このように、行政の計画がない状況の中で、自分たちの商売の場所を自ら造っていったというのが、「福井方式」の一番大きい特徴だと思います。

松原：「エルパ」は地元商業者が相当な数入っていますよね。最大ですか。

芹澤：そうですね。ただ、「エルパ」の場合は、「アピタ」と「エルパ」と映画館ゾーンの三分に分かれていて、組合が所有しているのは真ん中の部分だけです。全体としては「フェアモール」です。

松原：誰が名付けたのでしょうか。

芹澤：ユニーが開発した他の商業施設でも、フェアモールという名前を使っているものがあります。

松原：地元としては「エルパ」ですか。

芹澤：「エルパ」も最初は「コミュニティパートナーコパ」という名前だったんです。いろいろ事情があり、もう一度公募をして、「ラプリーパートナーエルパ」に途中で名前を変えました。これも全国的にはあまり例がありません。

松原：「パリオ」とか、しゃれた名前を使っているのは、地元の人が名付けるのでしょうか。

芹澤：公募をするのですが、3歳児や4歳児が呼びやすい名前を優先的につけています。「ピア」、「ベル」、「アミ」では、子供が言いやすい名前にしようというのが基本です。

専門店会

芹澤：専門店会というものがかつて全国各地にありまして、クレジットカード決済などを進める商業者の組織です。福井でも、今ではなくなりましたが、かつてはありまして、「サンロード青森」の話なども、専門店会の会合の中で聞きつけて、一緒に勉強したと聞いています。

ピアの先駆性

芹澤：POSを全国的にも早く導入しました。オフコンと普通のレジスターを、メーカーが違うのに無理やりつなげて、一晩かけてデータを吸い上げて、翌日のお昼くらいにデータが出てきたそうです。ストアコントローラー室という特別な部屋に大きな機械が入っていました。

ポイントカードについても、先行する丸井などを見て、導入しました。商店街の場合は地元のお客さんなので、つけがあったり、どの人がどんな買い物をしているかが生データとして分かっていたのですが、ショッピングセンターでは不特定多数の人が買い物をするので、売れ筋の商品やどのタイミングで売れているのか、販促の効果はどうかなど、さっぱり分かりません。最初はIDカードという名前で、顧客情報やどんな買い物をしたのかというデータを集めて、その情報提供料として、1%をポイント還元して販促にも使いましょう、という取組として始まりました。

ミスタードーナツが全国で初めて、ショッピングセンターの中にできたという「伝説」もあります。

ビッグ東部構想

ビッグ東部構想とは、福井市東部地区に、敷地360,000㎡の商業を中心とした巨大な複合施設を造ろうという構想である。平成4年頃、ダイエーを核店舗に決定するなど、大詰めを迎えたものの、用地取得やバブル崩壊など様々な問題があり、断念された。

芹澤：今の「エルパ」の構想の前に、「ビッグ東部構想」というものがありました。モールオブアメリカという、百貨店が3つあって、中に遊園地を持つアメリカの施設をモデルにしており、ビッグ東部のこの当時の構想図には、観覧車が描かれたりもしています。

福井北インターに向かう通り沿いで構想していましたが、バブルがはじけましたし、かなり大きな投資計画でしたので、いったん白紙ということになりました。

イオンモール新小松を意識した、エキマエVSエルパ「バーサスプロジェクト」

福井県民をターゲットとした石川県小松市の商業施設の開業など、県外への買い物に意識が向いている県民に、オール福井で県内商業に意識を向けてもらおうという企画（2017年）。先行して、福井駅前の「エキマエモール」と「エルパ」、中央会の企画で、ファッションコーディネート対決などのイベントが開催された。

芹澤：福井にはイオンがないので、「イオンモール新小松」の商圈図をみると、小松から金沢の方にはあまり膨らんでいないのですが、福井方面には大きく膨らんでいるのです。福井を

かなり意識した新小松だったので、「エキマエ」と「エルパ」が組んで、イベントをやりました。もっとも、新小松開業の影響は、福井県内にはほぼありませんでした。

県内共同店舗による災害時等応援対応連携協定（2022年）

芹澤：福井は「福井方式」でいろんなショッピングセンターを造っていて、協同組合同士なので、お互いかなり連携を深めて、連合会という組織を創っています。LINEのグループを3年前くらいに創って、毎月の前年同月比の売上や客数を共有しています。これも珍しいのかなと思います。台風や大雪の際の開店時間・閉店時間、あるいは今年の能登の地震でいくと、1月1日ではほぼ店が元日休業している中で、2日から始まる初売りの開催是非など、かつては電話でやり取りしていましたが、今ではグループLINEを活用しやりとりをしています。また、コロナの時に、連合会加盟のショッピングセンターの事務局でコロナのクラスターが発生し、半月近く店を開けられなかったことがありました。その間に、売上や資金繰りのことなど、いろいろな問題があったので、そのバックアップ体制が、協同組合方式同士でとれないかということで、協定を結んでやっています。この取組は全国初で、注目を集めています。能登地震のときも1月1日に被害状況等をLINEで把握して、県に上げるということもしました。

福井方式の将来像

松原：最後に、将来の話をお伺いします。

芹澤：課題としては、ご案内の通り、老朽化や、オーナーの承継の問題があります。また、「福井方式」も50年経つと、当初のコンセプトが薄れていくなど、協同組合運営というのがなかなか難しくなってきました。自分たちが店もデベロッパーもやっていくというやり方が、人的な問題やノウハウの問題もあり、難しくなっているのです。

完全に私見となりますが、コンセプトの再設定が必要かなと感じています。先日、イオンの出店⁹が新聞記事で取り上げられましたが、イオンができたから、それに対抗しないといけない、という時代でもなくなってきていて、地域の日常生活にどれだけコミットできるかが、これからの商業集積の生き残っていくポイントじゃないかと考えています。

販売だけの店を揃えるだけでは限界で、行政やコミュニティ機能が重要になります。すでに勝山の「サンプラザ」で、2階に社会福祉協議会と組んだ施設を造っていますし、織田の「メルシ」では、地元の理学療法士さんが、運動特化型通所介護施設をやっていて、おかげでお客さんが増えています。空いた時間はスポーツジムとして使えるため、若者も増えていまして、今後はこういった機能性も視野に入れる必要があります。とはいえ、それを現実にするには、人の問題があります。現在では、各ショッピングセンターが事務局で人を雇って、リーシングなど日々の業務をやっていますが、それも限界かなと感じます。新しいやり方、運営手法を考えていかねばなりません。

あとは、理念の再確認ですね。なぜ自分たちでこうしたショッピングセンターを造ってきたのかというのが、薄れてきているので、もう一回コンセプトを見直そう、と。協同組合方式だからできることをいろいろ提案しているのですが、例えば、季節によって売れ筋や、売上のボリュームが変わるので、経営状況や全体のゾーニングに合わせて売り場を可変したらどうかな、と思うのです。普通の商業施設では、この場所の賃料がいくら、という設定ですが、協同組合方式の場合は、共同施設の共同利用で、みんなで使う施設をみんなで決めましょうという概念なので、こういうことも理屈としてはできるのではないかと考えています。

方向性としては、リーシング機能や管理機能の集約化を打ち出しています。実は、7月25日に、第一弾として、リーシングを福井県共同店舗協同組合連合会の方に機能集約して、事業として立ち上げるというプレスリリースをしました。これには、県など関係機関も大変応援をしてくださっています。あとは、データ分析も、POSでは限界がきているように感じています。各ショッピングセンターのポイントカードデータなんかも、データを分析すると、若い人はポイントカードをもたないから、20数年前のオープン当初のお客さんがそのままスライドしている具合です。ビッグデータと比較すると、(実際の客層と)ずれがあるので、新しい仕組みを提案しています。例えば、POSレジにAIカメラをつけると、その人の年齢や属性がとれると思いますし、表情で満足度合いを推定することもできるのではないかと今提案しています。

メタバースによるバーチャル店舗みたいなものも考えています。「ピア」がこれだけ人気だから、バーチャルで「ピア」を復活させて、各ショッピングセンターのテナントを中に入れて、そこからリアル店舗に引っ張り込むというようなことも、協同組合同士、仲間同士だとやれるんじゃないか、と思い描いています。

松原：ありがとうございます。いくつか質問しても大丈夫ですか。

芹澤：ええ。

松原：百貨店や、スーパー自体が、今は下火になってきている中で、ドラッグストアが出店攻勢をかけています。ドラッグストアはどのような位置づけとお考えでしょうか。

芹澤：完全に競合ですね。今、ドラッグストアの新しい店舗をみると、完全にスーパーですね。中に肉屋や魚屋も入れて、お惣菜を作って、パンまで焼き出したので、そういうものがじわじわとショッピングセンターの周りに集積することで、日常生活部門も食われている、という印象を受けます。ただ、向こうには、居場所や、何かを解決するといった機能が欠けているので、こちらはそういうところで新しい機能を創っていくしかないのではないのでしょうか。

松原：新しい計画はないのでしょうか。

芹澤：新規のショッピングセンターを造ろうという計画はありません。どちらかというと、人口も減っていつていきますので。

松原：そうすると、維持が第一ということになるのでしょうか。

芹澤：維持と「縮充」ですね。大野の「ヴィオ」なんかはそういうでこ入れをされていて、空いていたスペースに、福井資本の中古書店が、流通センターのようなかたちで入居しています。その分、日常の集客が多いスーパーに近いエリアに店を集約させたり、新しい店を入れたりもしています。人口減少という事実を意識せずに、新しいテナントを入れてお客さんを増やさなければという議論が、百貨店等でまだ続いていますけど、人口減少は明らかなので、それに対応して機能を変えたり強化したりしていくという方向で考えています。なので、新しい施設を造るという発想にはなりません。むしろ、他でやっていけなくなったら、どこかの施設に集約していく、というのもありえることです。

松原：駅前との関係はどのようなのでしょうか。

芹澤：特に敵対しているわけでもないし、関係性が薄いわけでもないのですが、そもそも、機能が異なってきていると感じています。

松原：個々の組合のメンバーの中で、駅前にも郊外にも店舗を持つ業者もあるという話でしたが、売上の的には郊外の方がほとんどで、駅前の方は置いているだけなのでしょうか。

芹澤：品ぞろえを変えているところもあります。駅前と郊外に、それぞれの客層とボリュームがあります。オープンして大分経って、周辺住民も高齢化したため、高齢層向けの品ぞろえが多くなっている店舗もあります。一方、「エルパ」は若い人向けということで、年齢構成を変えているんです。

松原：郊外のショッピングセンターに出店しているからこそ中心部は残っているという側面もありますか。

芹澤：そうですね。ですがいよいよ、新幹線開業効果の中で、地元を相手にしていた商売では難しく、駅前を閉めてショッピングセンターだけ残す、という選択をしたところもあります。

松原：いま、駅前の再開発が動き出していますが、あそこに関わっている商業者もいらっしやるんですよね。

芹澤：います。先々、上のマンションの住民層も踏まえて、リーシング計画を作った方がいいですよ、といったお話もしています。個人的には、都心の高級スーパーを誘致するくらいの展開が必要ではないかと思っています。駅前に一番欠けているのは日常生活に必要なものですから。

そんなかたちですので、今、駅前が県内共同店舗と競合するような構図にはなっていません。なので、あんまり駅前のことを意識して、とか、駅前の変遷をみてどういう戦略立てるかという話ではないのです。

原田：商業施設に入居する商業者の入れ替わりも多いのでしょうか。

芹澤：ありますね。

原田：そこで新しく入ってこられる業者さんもいるんですか。

芹澤：地元として入ってくる方もいらっしやいますし、大手のチェーンを引っ張ってくることも

あります。共同リーシングをなぜつくらないといけないかというと、大手のチェーンを引っ張ってくるにも、面積などの条件が合わないと、単独では話になりませんから。もう一つ、福井が不利な点としては、ずっと有効求人倍率日本一ということで自慢していますが、産業を引っ張ってくる上では非常にマイナスなのです。「福井って、人そろわないんですよね」と言われてまず交渉に入れない。そんな事情がありますので、全体として交渉しましょう、とか、こういう面積ならこの方がいいですよ、とか、そういう動きを始めようとしています。「ベル」などでも、1階に平和堂さんと連携して無印良品を誘致するなど、今までにない機能を充実させるため、協同組合と核が連携した誘致活動を始めています。

松原：中央会としては、皆さん方を集めて方向性など議論する機会はあるのでしょうか。

芹澤：ショッピングセンターについては、去年福井県にもご尽力いただき研究会をつくって、リーシングをどうしていくかなど、ずっと議論をしていました。

松原：それに関して、刊行されたものはあるのでしょうか。

芹澤：紙で出したものはないです。1月には知事に中間報告を研究会として行いました。研究会は継続し、福井県共同店舗連合会で発足したリーシング事業の進め方や、今後の商業施設の在り方について、引き続き研究を進めていく予定です。

注)

- 1 本稿は2024年7月23日に行った芹澤氏へのインタビューに基づくものである。インタビューは、福井県立大学地域経済研究所長の松原宏が企画し、同産学官連携コーディネーターの原田大暉が同行した。インタビューの文字起こし、文書整形や図表の作成は、主に原田が担当した。
- 2 正式名称は「大規模小売店舗における小売業の事業活動の調整に関する法律」(1974年施行)。500㎡を超える店舗の新設において事前届出制がとられるとともに、既存商業者の事業活動との調整(後述)が行われたため、大規模小売店の新設を強く制限する効果を持った。
- 3 農業を振興するために都道府県が指定した「農業振興地域」内の農用地を非農業用途に転用するには、市町村の農業振興地域整備計画を変更して、農用地指定を外す必要がある(「農振除外」)。
- 4 サンロードは、青森市中心部から郊外へ向かう主要幹線「観光通り」沿いに現存する郊外型ショッピングセンターである。
- 5 中小企業事業団(現・独立行政法人中小企業基盤整備機構)が、中小企業組合等を対象に、都道府県を経由して行う低利・長期の融資制度。
- 6 勝山サンプラザの核となる企業は、協同組合ハニーグループの一員であり、同社は勝山市の中心部に本部を置いている。
- 7 正式名称は「商業活動調整協議会」。商工会や商工会議所により設置された、大規模小売店の新設・増設時の意見調整を行う機関で、商業者、消費者、学識経験者の代表から構成された。

- 8 正式名称は「大規模小売店舗立地法」で、2000年に廃止された大店法に代わり制定された。大規模小売店舗の新設時に届出を求めるという点は大店法と共通するが、規制の主目的が周辺の中小小売業者の機会確保である大店法に対し、大店立地法の主目的は周辺住民の生活環境の保持であり、強制力も小さいことから、2000年代以降、郊外での大規模商業施設の開発が全国的に加速した。
- 9 2024年7月に福井市西開発に開店した「そよら福井開発」を指す。長らくイオン空白県であった福井県に開業することから、大きな話題となった。