

「分散型ホテルを活用した商店街活性化について」

19sg1011 伊澤萌花

目次

目次	1
1. はじめに	1-4
1-1. 問題意識	1-3
1-2. 商店街活性化の判断基準	3-4
2. 大津市の現状と商店街活性化への取り組み	5-13
2-1. 大津市の成り立ちと小売業の現状	5-9
2-2. ナカマチ商店街とホテル講	9-11
2-3. 大津市の政策	11-13
3. 新たな宿泊形態とホテル講の取り組み	13-17
3-1. アルベルゴ・ディフーズとは	13-14
3-2. ホテル講の取り組み	14-17
4. 考察	17-20
4-1. ホテル講の商店街活性化への貢献	17-19
4-2. ホテル講の大津市の政策への貢献	19-20
4. おわりに	20-22
参考文献・参考資料	22-24
調査票	25-37
補遺	38-40

1. はじめに

1-1. 問題意識

現在日本では、「シャッター商店街化」などの商店街の衰退を問題視する声が多く上がっている。中小企業庁の「令和3年度商店街実態調査報告書概要版」によると、令和3年度の一商店街当たりの空き店舗の平均店舗数は5.49店、平均空き店舗率は13.59%であり、空き店舗率が10%を越える商店街は全体の43.3%を占める。商店街の最近の景況については「繁栄している」、「繁栄の兆しがある」と回答した商店街は合わせて4.3%なのに対して、「衰退している」、「衰退の恐れがある」と回答した商店街は合わせて67.2%であった。最近3年間の商店街への来街者数の変化は、「増えた」と答えた商店街は全体の4.6%であるが、「減った」と答えた商店街は全体の68.8%を占めている。

商店街の活性化策としてよく採用されるのがイベントの実施である。同調査によると、53.3%の商店街が活性化に向けたソフト事業として「祭り・イベント」を実施していると回答し、全体の中で最も多くなっている。しかし、商店街活性化に向けたイベントの一つである100円商店街についての研究を行った斎藤（2012）が、イベント当日には商店街における回遊性が高まるものの、イベント終了後に継続して商店街に顧客が来店する仕組みは無いと論じていることから、「祭り・イベント」の効果は一時的であることが分かる。取り組みが一過性で終わってしまう要因について、石川県七尾市一本杉商店街についての研究を行った高田・吉田（2017：85）は、効果が広まるまでに時間を要することや、業種によって得られる効果に差が出てしまうことで商店街内の店舗間で取り組みに対する意欲に差異が生まれてしまう点を指摘している。このような状況を受けて、商店街が無くなるのは仕方がないという意見もある。

しかし、商店街は「無くなってしまったら何となく寂しい」というような精神的な理由だけでなく、大きく分けて三つの理由からも活性化が求められている。

一つ目の理由は、コンパクトシティ政策が打ち出されたことによって街の小売機能を充実させる必要性が生じたためである。国土交通省は平成27年度の「コンパクトシティの形成に向けて」（<https://www.mlit.go.jp/common/001083358.pdf>）内で地方都市の課題としては急速な人口減少と高齢化、市街地の拡散化、厳しい財政状況を挙げ、大都市の課題としては郊外部を中心とした高齢者の急速な増加が見込まれていること、医療・福祉サービスの提供や地域の活力維持問題を挙げている。また、郊外化が進んだことによって街が広がったが、それに伴い行政がサービスを提供しなくてはならない範囲も増え、一つ一つのサービスの質が低下してしまうことや、多くの資金が必要となることが懸念されている。このような状況を受け、生活するうえで必要となる施設や公共交通機関、住民の居住地区を集約し、人々がまとまった地域で暮らすようにすることで限られた資金の有効的・効率的な使用と持続可能な都市形成を目指すコンパクトシティ政策が打ち出された。しかし、地域内部の機能の充実を図るためにいくつもの施設を新しく誘致するとなると、十分な土地の広さと莫大な費用が必要となる。そのため、既に地域の中心部にある商店街を活性化させ、小売機能の

充実化を図ることが必要であり、これがコンパクトシティ政策の観点から見た商店街の活性化が求められる理由である。

二つ目の理由は、高齢者や自家用車を持っていない人々、何らかの理由で運転ができない人々にとって、郊外集積構造が見られる大規模小売店よりも街の中心部にある商店街の方が利用しやすいためである。下田市中心商店街を対象とした研究を行った田上・牛垣（2018：22）は、車による交通手段を持たない人々が買い物弱者になっている点を指摘している。また、新しい空間形成と商業の変化についての研究を行った戸所（1997:56）は、車の利用を前提とした郊外型ショッピングセンターと比較して、都市内部の身近な人間味あふれた小規模小売店の集積した商店街の方が高齢者にとっては利用がしやすいとして、商店街の活性化の必要性を訴えている。

三つ目の理由は、商店街は住民同士の相互扶助を形成するための土台になり得るためである。現在日本では増加する高齢者人口が問題となっており、総務省統計局（<https://www.stat.go.jp/data/topics/topi1321.html>）によると 2022 年 9 月 15 日の統計では総人口は前年に比べて 82 万人減少しているのに対して、65 歳以上の高齢者の人口は前年に比べて 6 万人増加しており、総人口に占める高齢者人口の割合は 29.1 パーセントとなっている。この割合は世界の中で最も高いものとなっており、二位であるイタリアの 24.1 パーセントよりも 5.0 パーセントも高くなっている。この割合は今後も増え続け、1971 年から 1974 年の第二次ベビーブーム期に生まれた世代が 65 歳以上となる 2040 年には、35.3 パーセントになることが予想されている。このように今後も増え続けるであろう高齢者を行政だけで管理・支援していくには限界がある。また、近年の日本では九州北部豪雨、関東地方や甲信地方などを襲った 2019 年の台風 19 号、熊本県を中心に被害を受けた令和 2 年 7 月豪雨など、地震や噴火に加えて異常気象による災害が発生する件数が劇的に増加しており、これに伴い避難指示が出されることも増えた。災害時の官民ネットワークについての研究を行った石垣ほか（2016：200）は、住民同士のつながりが強い地域の避難所は協力する体制が整っているのに対して、人の入れ替わりが多い地域では連携が取りづらい状況になっていることを明らかにしている。これらの点を考慮すると、近年の日本では日頃からの地域住民同士の関わり合いの重要度が高まっていると言える。そこで、参加する人がある程度限られている地域の伝統行事や町内会、子ども会などではなく、誰でも関わる機会のある小売業、中でも地域に密着した商店街が中心となって地域のコミュニティを再構築していくことができれば、住民同士の相互扶助の下地が完成し、今後の少子高齢化社会や災害時などの非常事態への対応に役立つと考えられる。以上が住民同士の相互扶助の観点から見た商店街の活性化が求められる理由である。

このように、衰退が進んでいる商店街はコンパクトシティ政策や高齢者などのいわゆる社会的弱者にとっての利用のしやすさなどの理由から活性化が求められているにも関わらず、現在全国の商店街で活性化策として多く採用されている「祭り・イベントの実施」は効果が一時的になってしまうという課題がある。そこで、本稿では商店街の一過性にならない

活性化策として、「分散型ホテル」という宿泊形態を取り入れている「商店街 HOTEL 講 大津百町」が位置している、滋賀県大津市の長等商店街、菱屋町商店街、丸屋町商店街から構成されるナカマチ商店街に焦点を当てた研究を行う。詳しくは 3 章でまとめていくが、新たな宿泊形態であるため初めに簡単に説明すると、分散型ホテルとは宿泊に必要な施設や客室をあえて分散させることによって、街全体を一つのホテルに見立てる宿泊形態のことを指す。本稿の目的は、ホテル講が商店街の活性化にもたらしている影響について明らかにすることで、新たな商店街の活性化策として分散型ホテルが有効であるのかについて検討することである。

研究手法には、文献調査、現地調査、インタビュー調査を用いる。現地調査については筆者が 2022 年 8 月 2 日から 8 月 3 日にホテル講に宿泊し行った。インタビュー調査については、ホテル講に関しては 2022 年 8 月 24 日にホテル講のスタッフである勝部陽子氏に対して約 45 分間のオンライン上の半構造化インタビューを行った。加えて、商店街に関しては現地調査を行った 2022 年 8 月 2 日に菱屋町商店街の商店主に話を伺ったほか、2022 年 12 月に大津市商店街連盟を通して長等商店街、菱屋町商店街、丸屋町商店街にインタビュー調査の依頼をした。その結果、長等商店街からは 5 名の商店主から書面での回答を得ることができ、丸屋町商店街からはメールでの回答を得ることができたため、本稿ではこれらのインタビュー調査の結果を用いる（表 1）。

表 1 インタビュー調査まとめ

所属	氏名	インタビュー形式	方法	実施日（回収日）
ホテル講	勝部陽子氏	半構造化インタビュー	オンライン	2022 年 8 月 24 日
長等商店街	A 氏	構造化インタビュー	書面	2022 年 12 月 27 日
長等商店街	B 氏	構造化インタビュー	書面	2022 年 12 月 27 日
長等商店街	C 氏	構造化インタビュー	書面	2022 年 12 月 27 日
長等商店街	D 氏	構造化インタビュー	書面	2022 年 12 月 27 日
長等商店街	E 氏	構造化インタビュー	書面	2022 年 12 月 27 日
丸屋町商店街	F 氏	構造化インタビュー	メール	2022 年 12 月 13 日
菱屋町商店街	G 氏	直接お話を伺った	対面	2022 年 8 月 2 日

筆者作成

次節では、商店街の活性化について論じるにあたり、商店街が活性化したと判断する基準について考えていく。

1-2. 商店街活性化の判断基準

商店街の活性化についての具体的な定義は無いが、商店街の活性化策としては駐車場の確保や店舗誘致活動（高田・吉田 2017:86-87）、地域通貨や 100 円商店街（内藤 2021:17）

などが挙げられ、いずれも来街客を増やし、商店街の働きを活発にすることを目的としている。従って、商店街の活性化とは商店街組織に刺激を与え、その働きを活発にすることであると考える。以上から、本稿では「商店主の意欲・活力の上昇」という精神的な観点と、「商店街が賑わうこと」という経済的な観点の二つの基準に基づいて商店街が活性化したと判断したい。以下でそれぞれを判断基準として定めた理由についてまとめていく。

一つ目の「商店主の意欲・活力の上昇」を判断基準とする理由は、商店街の働きを活発にするためには、商店街を構成する重要な要素である商店主の活性化に対する意欲的な姿勢が必要不可欠であるためである。実際に、令和元年滋賀県商店街実態調査によると、商店街の全体的な課題について「商店街組織の高齢化による活力の低下」と回答した商店街が全体の 67.7 パーセントを占めており、それを改善することが商店街の活性化の第一歩となる。

そして、二つ目の「商店街が賑わうこと」を判断基準とする理由は、商店街が盛んな活動を行うためには資金が必要であり、その資金は商店街に多くの客が訪れることによって得られるからである。本来であれば「商店街の売り上げが増加すること」という観点を判断基準として入れるべきであるが、今回の対象商店街である長等商店街・菱屋町商店街・丸屋町商店街は店舗の売り上げの統計を行っておらず、正確なデータを得ることが困難であると判断したため、本稿では経済的な観点の代替指標として「商店街が賑わうこと」という観点を採用した。しかし、「商店街が賑わうこと」という判断基準は具体性に欠けるため、商店街に賑わいをもたらす要素について検討したい。

鳥取市内の中心市街地における空間構造に着目した街路の賑わい形成要因の分析を行った大平ほか（2019：314）は、歩行者通行量と街路の賑わいの関連性のパラメータ値は正で有意であることから、歩行者交通量は街路の賑わいと強い関連があることを明らかにした。ここから、商店街の賑わいを形成する要素として、通行する歩行者の量が挙げられる。

また、歩行者に対する道路空間分配状況が商店街の賑わいに及ぼす影響に関する研究を行った濱名ほか（2009）は、京都市内の 86 の商店街を対象とした調査結果から、店舗密度について、平日は一定以上（0.1 軒/m）の店舗密度を有する商店街の方が賑わいが大きく、休日はいずれの時間においても店舗密度の高い商店街の方が歩行者密度が高いことを明らかにしている。ここから、先ほど商店街の賑わいを形成する要素として記述した歩行者交通量の増加に影響を与えるのは店舗密度の高さであり、商店街内の空き店舗を減少させることが重要だという事が分かる。

これらから、本稿では「商店主の意欲・活力の上昇」、そして歩行者交通量の増加と空き店舗率の減少から構成される「商店街が賑わうこと」の二つを商店街の活性化の判断基準としたい。2 章では、本研究の対象地域である滋賀県大津市の歴史や人口、小売業の現状などについてまとめていく。

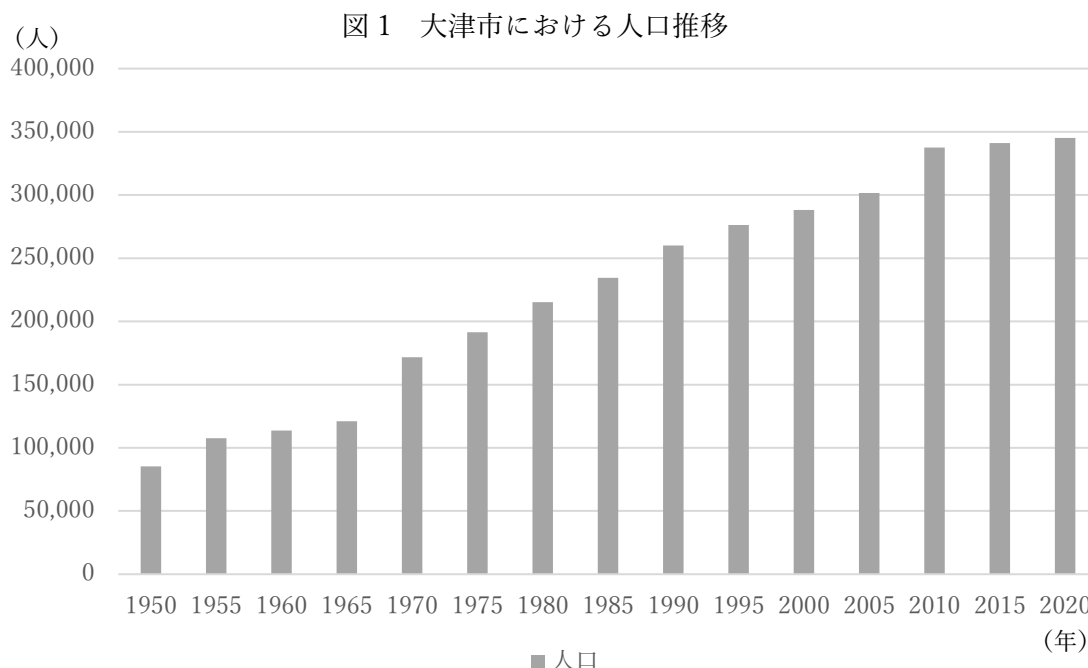
2. 大津市の現状と商店街活性化への取り組み

2-1. 大津市の成り立ちと小売業の現状

奈良本・上原（1962:962）によると、かつての大津は北陸と京阪を結ぶ港町として、東海道五十三次の 53 番目の宿場町として、そして三井寺の門前町として栄えていた。江戸時代には江戸、大阪に並ぶ日本三大商業地の一つと呼ばれ、一日に約 18 万の人々が行き来をし、大きな賑わいを見せていた。「大津市中心市街地活性化基本計画」によると、様々な物資や情報が集まる交易・交流の拠点として発展を遂げ、元禄時代には町数が 100 か所、人口が 18,000 人を超える都市となったことから「大津百町」と呼ばれるようになった。また、同計画によると、明治以降は滋賀県内の中心市街地として大津・浜大津地区に県庁や裁判所などの行政機能が集められ、交通や運輸等の整備が進められたほか、近代化の波に乗って製麻工場、板紙工場、紡績工場などが立地し、工場都市としての性格も強めた。

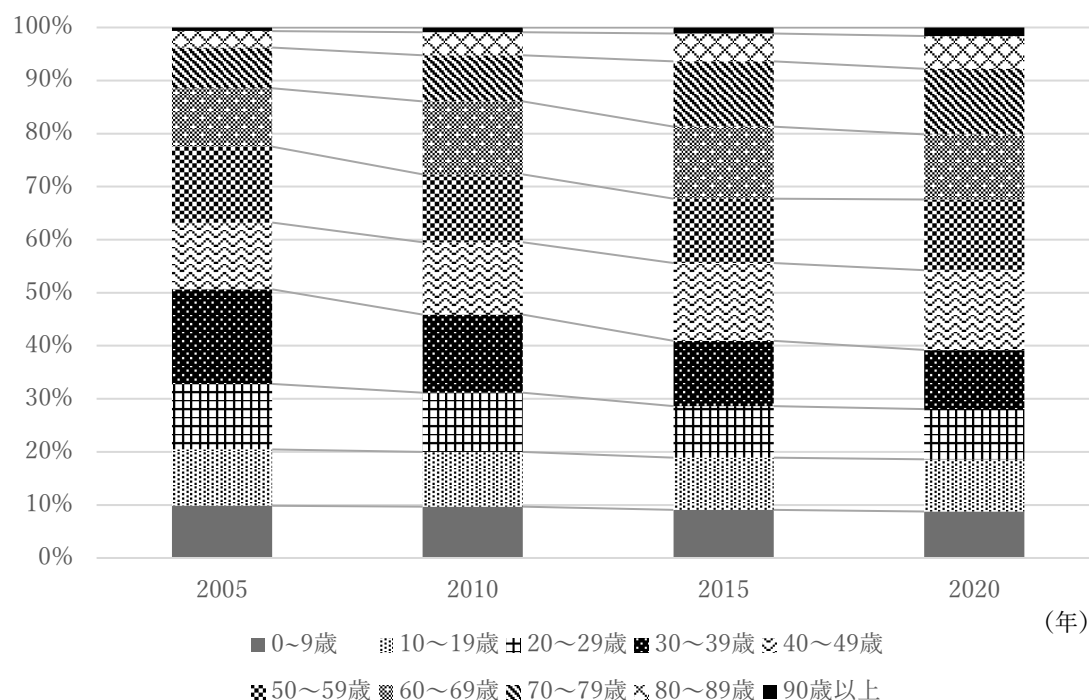
電車を利用すると大津駅から京都駅まで 10 分、大阪駅まで 40 分という利便性の高さから昭和 30 年代以降に住宅開発が進行し、近年では京都・大阪圏のベッドタウンとして人口を伸ばしたが、高齢化や琵琶湖湖岸地区への大型商業施設の立地、隣接する京都への観光客の集中などによって、空き家や空き店舗が目立つようになっている（森川 2002:866）。

続いて、大津市の人口推移について見ていく。次の図 1 は、令和 3 年版大津市人口統計年鑑を基に筆者が作成した大津市の総人口の推移をまとめたものである。図 2 は、大津市人口統計表を基に筆者が作成した大津市の年齢別の人口推移をまとめたものである。



『令和 3 年版大津市統計年鑑』を基に筆者作成（2022.12.16）

図 2 大津市における年齢別人口推移

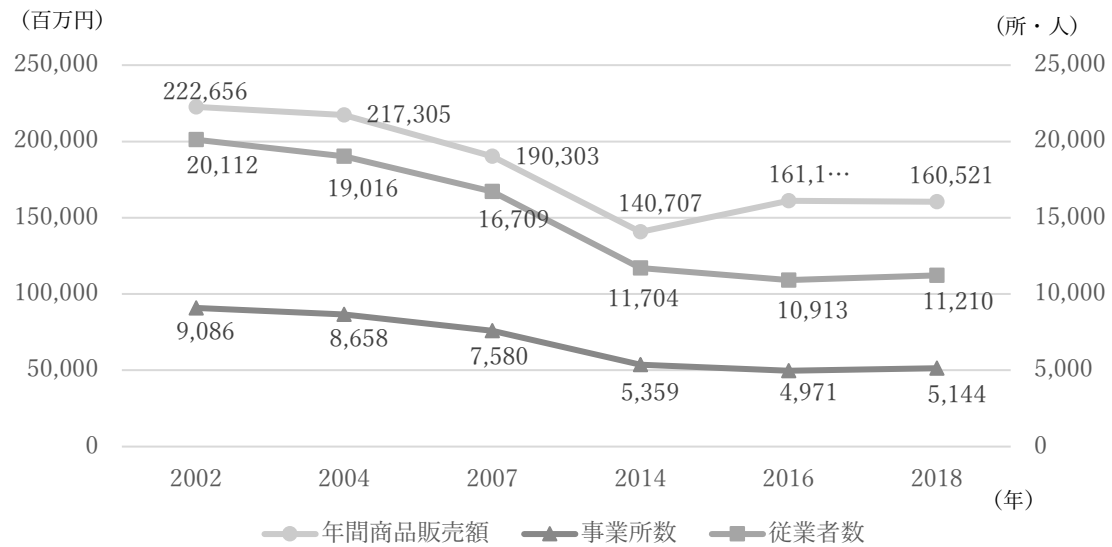


大津市人口統計表を基に筆者作成（2022.12.16）

図 1 を見ると、大津市の総人口は 1950 年で 85,251 人であるのに対して、2020 年現在では 345,070 人となっており、70 年間で約 4 倍に増加していることが分かる。近年では増加数が少なくなっているものの、減少に転じることなく人口を伸ばし続けている。また、図 2 を見ると、10 歳未満、10 代、20 代、30 代の若い世代の人口は減少傾向にあるのに対して、40 代以上の世代の人口はほとんどが増加傾向にあることが読み取れる。これらから、大津市の人口は 1950 年と比較して大幅に増加したが、近年では増加量が少なく、少子高齢化が進んでいるということが分かる。

さらに、大津市の小売業の現状について特に商店街に焦点を当てて論じていく。次の図 3 は、「令和元年滋賀県商店街実態調査」を基に筆者が作成した滋賀県内における小規模小売事業所数・従業者数・年間商品販売額の推移である。本来であれば大津市のみの調査結果を提示するのが望ましいが、小規模小売事業と大規模小売店舗で分けた商業統計は都道府県単位で行われているため、本稿では大津市が位置している滋賀県の統計結果を掲載する。また、この図は商店街の実態により近いデータにするために、従業員数 4 人以下の小規模小売店を対象に作成している。

図3 滋賀県における小規模小売事業所数・従業者数・年間商品販売額の推移

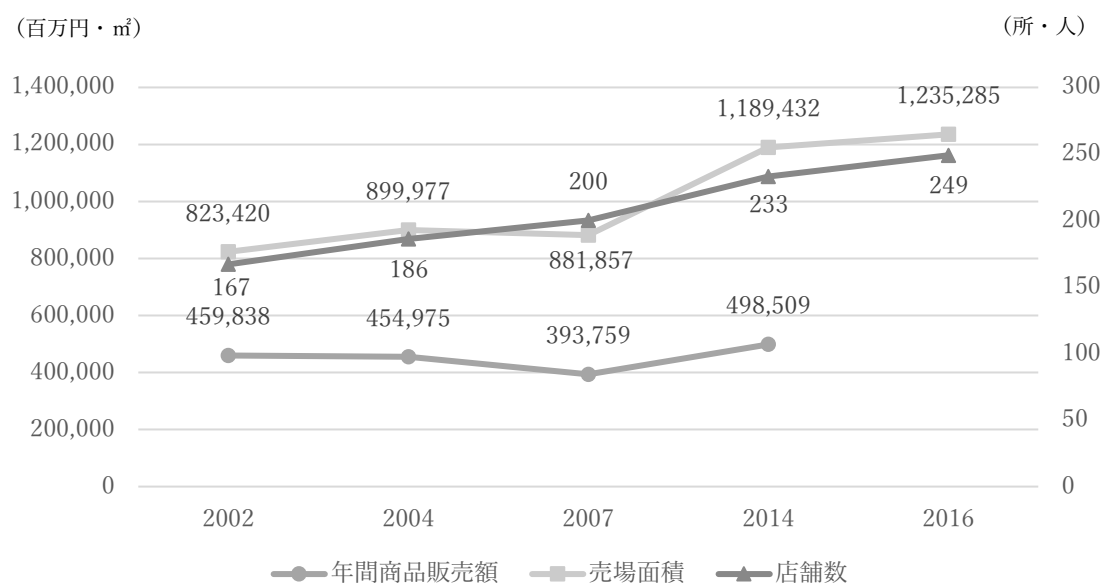


※この図は、商店街の実態に比較的近いデータを把握するために、従業員数4人以下の事業所を対象に作成している。

『令和元年滋賀県商店街実態調査』を基に筆者作成 (2022.12.20)

この図を見ていくと、滋賀県の小規模小売事業所数・従業者数は2018年に、年間商品販売額は2016年に増加しているものの、それ以外の年はすべて減少している。2002年と比較すると、年間商品販売額は約3割、事業所数と従業者数は約4割から5割の減少を見せており、滋賀県の小規模小売事業が衰退傾向にあることが分かる。では、滋賀県の大規模小売店舗の現状はどのようなになっているのだろうか。

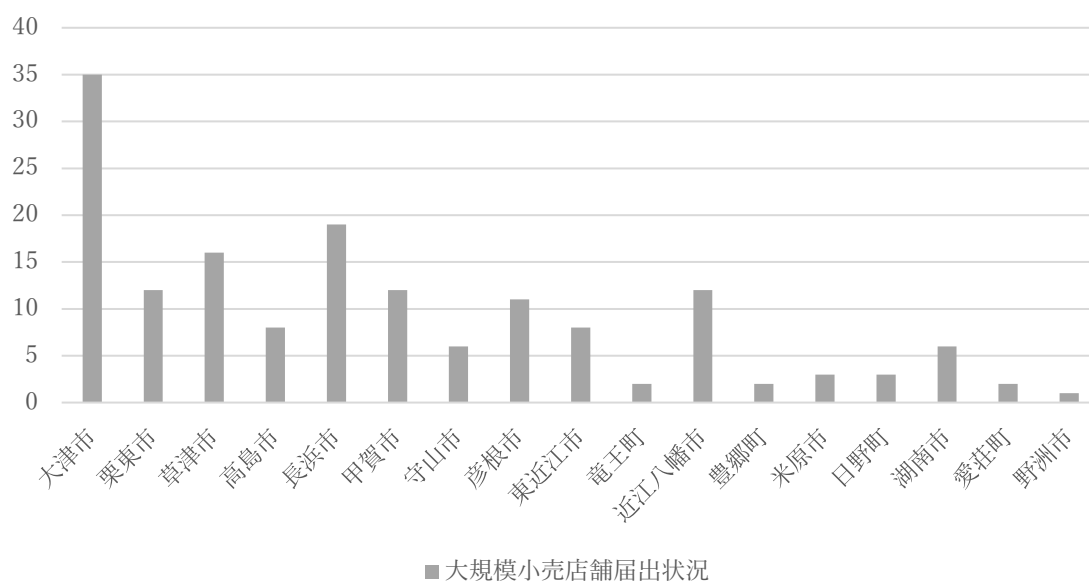
図4 滋賀県における大規模小売店舗事業所数・従業者数・売場面積の推移



『令和元年滋賀県商店街実態調査』を基に筆者作成 (2022.12.20)

図4によると、滋賀県内の大規模小売店舗は2002年から2016年までの14年間で店舗数・売り場面積を約1.5倍に増加させている。また、年間販売額は2002年から2007年にかけて減少しているが、2014年には増加している。「令和元年滋賀県商店街実態調査」によると、大規模小売店舗の全小売に占める売り場面積の割合は年々増加傾向にあり、2016年には66.6パーセントとなっている。これらから、衰退傾向にある商店街とは対照的に、滋賀県内の大規模小売店舗は勢力を伸ばしていることが分かる。ここでポイントとなるのが、「大規模小売店舗法」である。大規模小売店舗法とは、大規模小売店と中小小売店との間の利害調整や大規模小売店の出店規制を行うことで、衰退傾向にある中小小売店を保護することを目的として1973年に制定、1974年に施行されたものである（渦原 1991:90）。これにより大規模小売店舗の新規出店には届出が必要となり、出店を希望する地域の商工議会議所・商工会が組織する商業活動調整協議会および大規模小売店舗審議会などからの意見を取り入れなければならなくなった。加えて、1980年には出店規制地域が制定された。そのため、大規模小売店舗は新規出店の際に周辺の商業構造に配慮する必要のない郊外に店舗を増設していき、そこに自家用車の普及も重なることによって、買い物客が中心市街地にある商店街から郊外にある大規模小売店舗へと吸い取られてしまった。なお、同法は2000年の大規模小売店舗立地法の施行に伴い廃止されている（荒木 2005:74-75）。このような背景から、郊外に立地する商業構造を持つ大規模小売店舗が滋賀県内で勢力を伸ばしていることは、県内の商店街の衰退に大きな影響を与えていると考えられる。ここで、大津市内の大規模小売店舗の現状について把握するため、2006年から現在までの滋賀県における大規模小売店舗届出状況をまとめた図を掲載する。

(店) 図5 滋賀県における大規模小売店舗届出状況



滋賀県ホームページ

(<https://www.pref.shiga.lg.jp/ippan/shigotosangyou/kigyuu/300655.html>)

を基に筆者作成 (2022.12.19)

図5を見ると、2006年から現在までの期間で大規模小売店舗の新規出店の届出が出された件数は大津市が35件で、滋賀県内の他の地域と比較して圧倒的に多くなっている。ここから、滋賀県内の中でも大津市内で特に大規模小売店舗が増加していることが分かり、滋賀県の小売業の全体的傾向から大津市が大きく外れているわけではないと推測できる。実際に、大津市が「第二期大津市中心市街地活性化基本計画」内で市内の商店街会員515名に対して2009年12月から2010年3月にかけて行った大型店出店後の影響に関するアンケート調査によると、売り上げについては59.2%、来街者数については59.9%、顧客数については54.3%の会員がそれぞれ「減少した」と回答しており、大津市においても大規模小売店舗の台頭は商店街の衰退の一因となっていると考えられる。

また、同計画内の所属する商店街にとっての問題点についてのアンケート結果では、「魅力のある店舗が少ない」が43.1%、「事業者の高齢化」が37.9%となっており、45.8%の「大型店の進出」に次いで多くなっている。「令和元年滋賀県商店街実態調査」によると、空き店舗が生じた理由について大津市では「後継者がいないため」が100%と非常に高い数値となっているため、特に「事業者の高齢化」は後継者不足による空き店舗の増加にも繋がっていることが分かる。

以上より、滋賀県内の小売業の全体的傾向として、小規模小売事業は衰退傾向にあるのに対して大規模小売店舗は勢力を伸ばしていることが分かった。大津市においては小規模小売事業と大規模小売店舗についての正確なデータは確認することができなかったが、商店街会員へのアンケート結果や大規模小売店舗届出状況などから滋賀県の小売業の現状から大きく乖離するわけでは無いと推測できる。そして、人口自体は増加傾向にある大津市の商店街が衰退している理由としては、郊外に立地する商業構造を持つ大規模小売店舗の台頭により買い物客が中心市街地から郊外へと流れてしまったこと、事業者の高齢化や後継者の不足により、空き店舗が生じてしまっていることなどが考えられる。ここまでは主に大津市全体の商店街の現状について考えてきたが、次節では本研究の対象商店街である長等商店街・菱屋町商店街・丸屋町商店街から構成されるナカマチ商店街についてまとめていく。

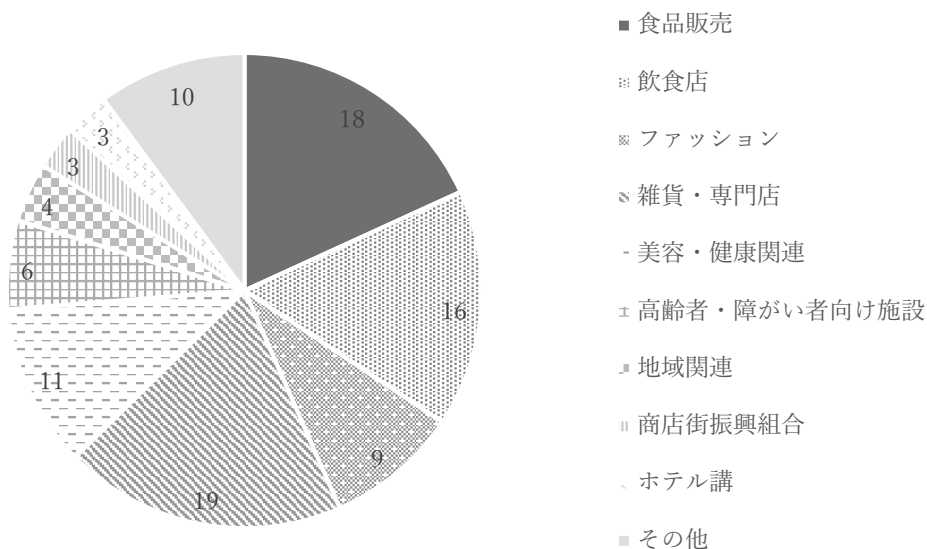
2-2. ナカマチ商店街とホテル講

奈良本・上原(1962:962-968)によると、長等商店街、菱屋町商店街、丸屋町商店街の歴史は長く、戦前から歩兵第九連隊への通路であったため店が多く発達していた。その頃のふるい『みせ』が改装され、近代的な店舗が立ち並ぶようになったのは朝鮮戦争後のことであり、1955年には全国的にも早い段階でアーケードが設置された。京都に隣接していることもあり、顧客が他へ流れてしまいやすいことへの対応策として、「お買物は天津で業者はこれに任せよう」というスローガンのもと、愛市運動、年三回の大売り出し、クーポン券の発行などの活動を行った。また、1946年に発足した天津商店街連盟が中心となって、商店経営講習会、包装紙コンクールなどの店主の経営とサービスの向上を目的としたイベ

ントも開催されていた。なお、長等商店街という名称は1965年に町名変更により石橋町商店街から変更されたものである。

このような歴史を背景に発達したナカマチ商店街だが、現在では経営者の高齢化や後継者不足、施設の老朽化などによって衰退が進んでいる。奈良本・上原（1962：968）によると、商店街内の店舗の45.5%が終戦後に開業しており、1962年の時点では54.5%の商店主が30代と若年層の経営者が多かった。よって、当時30代であった商店主は現在90代、子世代も60代から70代となっており、後継者がいない状態であれば商店街組織全体が高齢化傾向にあることは容易に推測できる。ナカマチ商店街の店舗数については、1959年の時点では長等商店街（当時の石橋町商店街）48店、菱屋町商店街50店、丸屋町商店街58店の合計156店舗であったが、現在は長等商店街34店、菱屋町商店街35店、丸屋町商店街30店の合計99店舗となっている。商店街の活性化策として100円商店街やスタンプラリーを定期的に行っているほか、「商店街の活性化はまず住民が地元の歴史を知ることから始まる」という思いのもと、歴史展などのイベントを開催している。構成する店舗は食品販売、飲食店、雑貨・専門店が多い（図5）。特に食品販売部門に関しては、琵琶湖八珍と呼ばれる貴重な川魚が売られている川魚専門店や、かつて宮内省御用達であった漬物店など観光資源にもなり得る歴史深い店舗が多い。

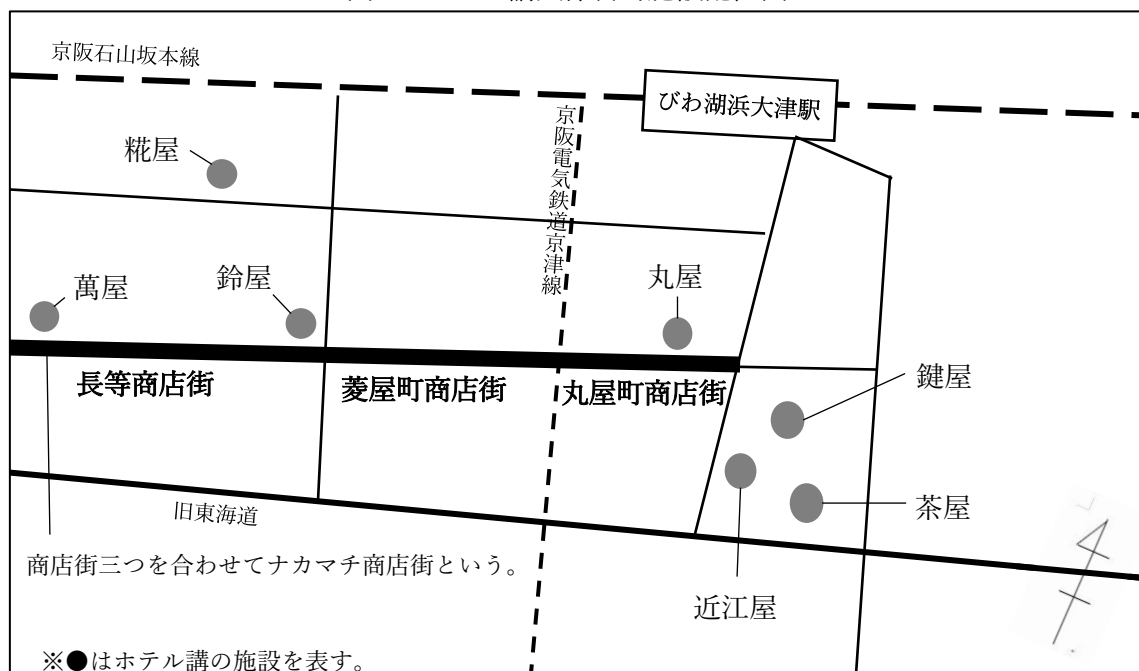
図5 ナカマチ商店街店舗分類



ナカマチ商店街ガイドマップを基に筆者作成

続いて、ホテル講の施設の分布の様子について確認する。なお、ホテル講の概要や取り組みについては第3章で詳しく論じていく。

図6 ホテル講大津百町施設配置図



chekiponpost(<http://chekipon.com/archives/15535>)を基に筆者作成 (2022.12.16)

図6のように、ホテル講は糀屋、萬屋、鈴屋、丸屋、鍵屋、近江屋、茶屋の全7棟13室で構成されており、萬屋、鈴屋は長等商店街内に、丸屋は丸屋町商店街内に位置している。その他の客室も商店街から近い場所に位置していることから、どの客室に宿泊しても商店街が利用しやすく、地元住民の日々の生活の中に入り込んだような感覚を味わうことができる点が大きな魅力の一つとなっている。

2-3. 大津市の政策

ここまでは大津市の小売業の現状や本研究の対象商店街であるナカマチ商店街の歴史などについて主にまとめてきたため、本節では大津市の中心市街地の活性化に向けた取り組みについて確認していく。

大津市 (<https://www.city.otsu.lg.jp/>) によると、交通機関の利用者数減少、地価の下落、広い範囲の商圈を持った大規模小売店舗の郊外化などの影響を受けて進んでいた中心市街地の衰退を食い止めるために、2008年に大津市商工会議所や地元住民の代表などが参加する「大津市中心市街地活性化協議会」が設立され、その中で「大津市中心市街地活性化基本計画」が策定された。計画内では、「大津駅前・湖岸を結ぶ都市機能の集約・複合化」、「大津百町の歴史・文化を生かす暮らしとにぎわい創出」、「びわ湖を生かす観光と環境共生のまちづくり」という三つの基本方針と、「駅・港を結ぶ動線リニューアルにおけるにぎわいの創出」、「町家等の活用による複合的都市機能の充実」、「びわ湖湖岸・港における集約・交流機能の強化」という三つの目標が定められ、それに合わせた事業が設定された。具体的な事

業内容としては、大津駅前商店街の歩道拡張によるバリアフリー化やテナントミックスによる商業活性化、町家の貸し借りの仲介や修繕の管理をする町家じょうほうかんの設立、一部家賃補助によって新規店舗を増やすことを目的とした空き店舗活用事業などが挙げられる。しかし、全 49 事業のうち実施済みは僅か 5 事業、一部実施は 10 事業、未実施は 34 事業となっており、着手率は約 31%と低い結果に終わった。なお、この計画は二期に分かれており、第一期の期間は 2008 年 7 月から 2013 年 3 月まで、第二期の期間は 2013 年 4 月から 2018 年 3 月までである。「第二期大津市中心市街地活性化基本計画」では、三つの基本方針と目標は第一期と同じ内容であるものの、新たに「大津百町とびわ湖を舞台とした暮らしと交流の創造都市へ」という基本理念が追加され、全 46 事業が展開された。着手率については実施済み 16 事業、一部実施 20 事業、未実施 13 事業の約 73%となっており、第一期から 42%の増加を見せた。

このように、大津市では二期に及ぶ「大津市中心市街地活性化基本計画」を基に、商店街の活性化やまちなみ保護などをはじめとした中心市街地の賑わい創出を目的とする取り組みが行われてきた。そして、中心市街地の中には東海道五十三次の 53 番目の宿場町として栄えた大津百町が位置しており、町家などの歴史的資源が数多く残されている。それらを活かす政策として打ち出された「大津宿場町構想」が本稿で取り上げる「商店街 HOTEL 講大津百町」と深い関りを持っているためここで紹介する。また、具体的にこの構想とホテル講がどのように関わっているのかについては 4 章で触れるため、本節では政策の概要を説明するに留まる。「大津宿場町構想」とは、かつての名残として街中に残されている町家を活用した分散型の宿泊空間や交流型店の展開を通して宿場町大津の復活を図るもので、2017 年に発表された。構想内では、「人材育成」、「エリア魅力増進・発信」、「町家・空き家活用」という三つの柱が掲げられ、後世への大津宿の歴史の継承と大津における観光客の滞在時間の増加を実現させるための取り組みが行われている。「人材育成」と「エリア魅力増進・発信」を基盤とした取り組みの一つとして挙げられるのが、「大津まちなか大学 大津百町おもてなし学部」である。これは、講義や現地研修などから構成される全 5 回程度の講座を通して、大津のガイドや魅力の発信をすることができる人材を育成するプログラムで、2018 年に第一期、2019 年に第二期が開校された。これによって誰が話しても同じ内容になるように大津の魅力を定義し、地域のブランディングを進めるとともに、まち歩き講座や SNS などによる魅力発信の活発化を目指している。「町家・空き家活用」を基盤とした取り組みとしては、2018 年に開催された「第 1 回リノベーションスクール@大津」が挙げられる。これは三日間の短期集中型プログラムで、市内に実在する空き家や空き店舗などを題材物件としてオーナーに提供してもらい、その物件を活用した事業プランを作り上げて提案し、実事業化を目指すというものである。企画や事業収支の立て方、プレゼンテーションの手法などの実践的な内容を学ぶことができるだけでなく、最終日には題材物件のオーナーに対して事業を提案し、了承を得ることができればさらにブラッシュアップを重ね、実事業として展開することもできる。

以上から、大津市では、中心市街地の活性化を進めるとともに、大津百町の町家や空き家を活用した宿場町構想を進めることによる観光地としての魅力増進を図っていることが分かった。本節では市としての取り組みについて確認してきたため、次章では民間の企業が大津市内で行っている事業である「商店街 HOTEL 講 大津百町」に焦点を当てて論じていく。

3. 新たな宿泊形態とホテル講の取り組み

3-1. アルベルゴ・ディフーゾ（分散型ホテル）とは

1-1 で商店街の活性化策として多くの商店街で取り入れられている「祭り・イベントの実施」は、イベント時しか客の増加が見られず効果が一時的なものになってしまう場合が多いため、継続的な商店街の活性化が必要であるという点を指摘した。ここでは、継続的な商店街の活性化策として本稿で検討していく「商店街 HOTEL 講 大津百町」が採用している宿泊形態である分散型ホテルのモデルとなったアルベルゴ・ディフーゾについてまとめている。

アルベルゴ・ディフーゾジャパン (<https://albergodiffuso.jp/#merit>) によると、アルベルゴ・ディフーゾとは地域に散らばっている空き家をリノベーションし、宿泊施設として活用することで、建物単体ではなく地域一帯をホテルに見立てる新たな宿泊形態である。通常一つの建物に集約されるフロント、客室、レストランなどの宿泊に必要な施設が街全体に点在しているため、宿泊客が街全体を出歩く必要があることが特徴である。神田ほか（2022：106）によると、1976 年に発生した大地震によって住民が他の地域へと移って行き、廃村の危機にあった北イタリアのフリウリ地方の集落を復興する手段として生まれたとされており、イタリア語でアルベルゴ（Allbergo）は「宿」、ディフーゾ（Diffuso）は「分散した」という意味を持つ。

アルベルゴ・ディフーゾを街で展開するメリットは大きく分けて三つある。一つ目は、空き家対策ができる点である。宿泊施設として空き家を活用することで、空き家に付与される「寂しい」、「廃れた」などのマイナスのイメージを払拭することができるだけでなく、治安の維持にも役立つと考えられる。二つ目は、街の景観を守ることができる点である。アルベルゴ・ディフーゾでは新しく建物を建てるのではなく元からある建物をリノベーションするため、各地域独自の景観や文化、歴史を感じられる建築物を活かした魅力ある宿泊施設を作ることができる。三つ目は、地域住民との共存という点である。一般的なホテルは1つの建物や仕切られた敷地内にすべてが揃っているため地域に利益が分配されにくく、地域や住民との間に距離が生じやすいことが課題である。その点アルベルゴ・ディフーゾは街中を宿泊客が歩くため、その分地域住民との触れ合いや宿泊客が地域の店を利用する機会が増え、ホテルを中心とした地域の活性化を図ることができる。また、持続可能なツーリズムについての研究を行った松下（2016:360）は、アルベルゴ・ディフーゾでは宿泊客が新しく建

てられたホテルではなく地域に馴染んだ建物に宿泊するため、観光客としてではなく一時的な地域住民として地域に滞在するという特徴を持つと論じており、この特徴がさらに地域住民と宿泊客との距離を縮めていると考えられる。次節では、このようなメリットを持つアルベルゴ・ディフーズをモデルとした宿泊形態である分散型ホテルであり、本研究の対象商店街の中やその周辺に位置している「商店街 HOTEL 講 大津百町」の概要や、取り組みについてまとめていく。なお、次節の内容は、1-1 でまとめた現地調査とインタビュー調査から得られた結果を基に書いている。

3-2. ホテル講の取り組み

繰り返しの説明となるが、「商店街 HOTEL 講 大津百町」とは、滋賀県大津市にある長等商店街・菱屋町商店街・丸屋町商店街から成るナカマチ商店街の中とその周辺に点在する2018年6月30日にオープンした分散型ホテルである。株式会社自遊人が運営、滋賀県を拠点に活動する谷口工務店がプロデュースを担っており、ホテルを構成する全7棟13室は全て地域に残る町家をリノベーションしたものである。レセプション（フロント）が置かれている近江屋はびわ湖浜大津駅から徒歩6分、JR大津駅からは徒歩7分であり、客室3室、宿泊者専用ラウンジ、日本料理店が入っている。茶屋には客室5室と宿泊者専用ラウンジが入っており、それ以外の丸屋、鍵屋、萬屋、糺屋、鈴屋はそれぞれ一棟貸しのスイートルームとなっている。一日当たりの最大受け入れ可能客数は38名であり、一般的なビジネスホテルやリゾートホテルと比較すると少ない。年間で約1000組の宿泊客が利用していて、客層についてはオープン当初は株式会社自遊人が運営する他のホテルのリピーターが多く、年齢層が高めであったが、「go to キャンペーン」などの政府による旅行支援の影響もあり近年では若い年齢層の宿泊者も多くなっている（ホテル講 勝部氏）。

写真1「丸屋」外観



筆者撮影（2022.8.2）

写真2「近江屋」客室内



筆者撮影（2022.8.2）

ホテル講では、「新たな名物・名産品を作るのではなく、昔から息づく文化や風土、人々

の営みを観光資源化して地域を活性化するモデルを作ること」というコンセプトを掲げており、ホテルが中心となって商店街や地域を活性化していくための様々な取り組みを行っているため、ここでいくつか紹介する。

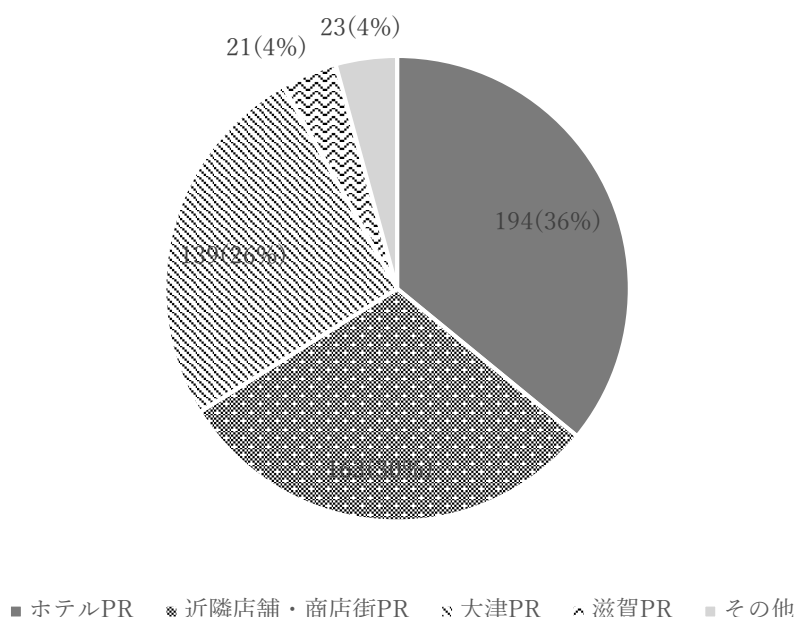
一つ目の取り組みは、希望者を対象に無料で毎日開催している商店街ツアーと町家ツアーである。商店街ツアーはチェックイン後 16 時から、町家ツアーはチェックアウト後 10 時から行われており、どちらも地域住民の方が中心となって、参加者の希望に合わせて商店街や大津に残る町家を地元の方だからこそ知っている知識を絡めながら案内するという内容になっている。ホテル講スタッフの勝部氏によると、2021 年 5 月から 2021 年 8 月の間の参加者数は全宿泊者のうち約 4 割となっており、以前と比較して増加している。増加の要因については、滋賀県内や大津市内で観光することを目的としている宿泊客が増えたことや、宿泊客への予約確認メール内でツアーの案内を載せるようになったことなどが考えられる（ホテル講 勝部氏）。特に、商店街ツアーは商店街と観光客を繋ぐという重要な役割を果たしている。菱屋町商店街に店を構える G 氏は、観光客が一人で回るよりもホテルが主催した商店街ツアーがある方がお店に入るハードルが下がるため、商店街ツアーは観光客の商店街利用促進に一定の効果をもたらしていると話し、商店街ツアーを評価している。商店街ツアーで訪れた宿泊客がチェックアウト後に再び来店することもあると言い、ここから、ツアーの効果が一時的ではないことが分かる（菱屋町商店街 G 氏）。また、このような取り組みを通して商店街に新規顧客が訪れることによって、商店主には新規顧客にも商品を買ってもらえるような新たな取り組みや工夫をする活力が生まれているという意見もあった（ホテル講 勝部氏）。しかし、商店街ツアーという取り組み自体は評価しているものの、商店街に来る時間が遅く、店舗が閉まっていたり開いていても残っている商品が少ないという声も上がっていた（丸屋町商店街 F 氏）。また、生花店を営む B 氏は、ホテル講の取り組みについて「期待はあったが飲食店にしか影響がないのでは？」と思いつく期待していない」と回答している（長等商店街 B 氏）。ここから、商店街ツアーの効果が飲食店に偏ってしまっていることが推測できる。これらの点を今後改善することで更に大きな効果をもたらすことができると考える。

二つ目の取り組みは、ホテルで提供する食事を完全予約制の朝食のみにすることによる宿泊客の地域の店舗利用の促進である。公式ホームページでは「夕食・朝食は商店街のお店をぜひご利用ください。」という呼びかけを行っているほか、予約者への朝食は長等商店街内にあるタニムメ水産とコラボレーションしたものを提供している点からもホテル講が商店街活性化に力を入れている姿勢が伺える。実際に、タニムメ水産の A 氏はホテルの朝食として食材を利用していることはホテル講のオープンから受けたメリットであると述べている（長等商店街 A 氏）。加えて、一棟貸しのスイートルームである丸屋、鍵屋、萬屋、糺屋、鈴屋にはキッチンがついており、簡単な調理器具や食器なども用意されているため、商店街や近隣店舗で買った食材を調理することも可能である。また、一般的なホテルとは異なりホテル内に土産物店を置いていないことも地域の店舗利用促進を目的とした取り組みの

一つである。これらから、ホテル講では宿泊客や観光によって得られる利益をホテル内に留めることなく、宿泊者が街全体を楽しむことによって地域が活性化する仕組みを作るための取り組みを展開していることが分かる。

三つ目の取り組みは、大津市や商店街、ホテルの近隣店舗の PR 活動である。

図7 ホテル講公式Instagram投稿分類



ホテル講大津百町公式Instagram (<https://www.instagram.com/koootsuhyakuchou/>) を基に筆者作成
(2023.1.4)

ホテル講の公式Instagramの投稿分類（図7）を見ると、2023年1月4日現在で全540投稿のうち、最も多くを占める投稿内容は194投稿36%の「ホテルPR」であるが、二番目に多い内容である「近隣店舗・商店街PR」は163投稿で30%、三番目に多い投稿内容である「大津PR」は139投稿で26%であり、ホテルの周辺を発信する内容が全体の6割近くを占めている。このように、ホテル講の公式Instagramではホテル自体のPRだけでなく、大津市やホテルの近隣店舗・商店街等の魅力の発信にも力を入れている。Instagramで地域の魅力をより詳しく発信するために実際にホテルスタッフが商店街や近隣店舗などに足を運ぶことも多く、それによってホテルと地域との関わりが更に深まり、より良いホテル運営や「ホテルだけでなく、街全体でお客様をおもてなしする」という意識に繋がっている（ホテル講 勝部氏）。また、ホテル講では独自で大津の観光スポットや地域のおすすめの店舗などを手書きのイラストや簡単なコメントなどと共にまとめた「てくてく大津百町めぐり」というマップや、滋賀県内や商店街の飲食店をまとめた「おいしい滋賀」という本を作成し、宿泊者に無料で配布しており、これもPR活動の中の一つとなっている。この他にも、ウェルカムスイーツやウェルカムドリンクとしての地域の店舗の商品の採用や、地域のイベントへのボランティアスタッフとしての参加など、地域と密着したホテル運営

のための取り組みを行っている。

四つ目の取り組みは、ステイファンディングである。ホテル講公式ホームページ (<https://hotel-koo.com/>) によると、ステイファンディングとは疑似的な入湯税や宿泊税のようなもので、各地の入湯税とほぼ同じ一泊一人当たり 150 円が天津市商店街連盟や町おこし団体に寄付されるという仕組みである。ホテル講が街の活性化に貢献したいという思いから考案したもので、一般的な寄付とは異なり企業が赤字でも黒字でも宿泊客が増えるほど金額も増えていくことが特徴である。

このように、ホテル講は様々な取り組みを通して宿泊客が地域に流れる仕組みを作ることによって、街や商店街の活性化を目指している。ホテル講のオープンに対する商店主の印象としては、「商店街会員の会費を安定して得ることができる（長等商店街 A 氏）」、「ホテルに泊まる他府県からの観光客に商店街を知っていただく機会ができたことは嬉しい（長等商店街 C 氏）」、「商店街にホテルという新しい業種が入ってきてくれたことは歓迎している（丸屋町商店街 F 氏）」などのポジティブな意見が多かった。本節では取り組みの内容やそれに対するホテル講や商店主の評価についてまとめたため、次章ではホテル講の取り組みが商店街の活性化に繋がったのかについて、1-2 で定めた商店街が活性化したと判断する基準に沿って考えていくとともに、2-3 で触れた天津市が取り組んでいる政策とホテル講の関わりについても考察していく。

4. 考察

4-1. ホテル講の商店街活性化への貢献

まず初めに、商店街活性化の一つ目の判断基準として定めた「商店主の意欲・活力の上昇」という精神的な観点におけるホテル講の貢献について考えていく。ホテル講が商店街内にオープンし、商店街ツアーを開催するなど宿泊客に対して商店街利用を勧めていることは、商店街の客層の拡大に繋がっていると考えられる。ホテル講スタッフの勝部氏によると、今までは地元の限られた客のために営業していたのが、少しずつ県外や海外から訪れる来街客が増えてきているという商店主の声も上がっている（ホテル講 勝部氏）。ホテル講に宿泊する県外からの客や外国人観光客などが新規顧客として商店街の店舗を訪れるようになることによって、商店主にはそういった新規顧客にも商品を買ってもらえるような新たな工夫をする必要が出てくる。実際に、インタビュー調査によってホテル講の取り組みは商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっているという商店主の回答も得ることができた（長等商店街 C 氏）。反対に、ホテル講の取り組みは商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていないという意見も多く見受けられたものの、商店街にとって少数でも「意欲・活力の上昇」という効果を感じている商店主がいることは今後の商店街の展望に良い刺激を与えていると推測される。これらから、ホテル講がオープンしたことは、「商店主の意欲・活力の上昇」

という面での商店街活性化に繋がっていると考える。

続いて、商店街活性化の二つ目の基準として定めた歩行者交通量の増加と空き店舗率の減少から構成される「商店街が賑わうこと」という観点におけるホテル講の貢献について考えていく。大津市が行ったまちなか交流館前（菱屋町商店街）の歩行者交通量の調査結果によると、菱屋町商店街の歩行者交通量は2008年から2014年までは緩やかな減少と増加を繰り返し、2014年から2016年にかけて急激に減少したのち、2016年から2018年の間で増加したものの、2019年から2020年にかけて再び減少している（図8）。それぞれの増加と減少の要因については、2014年から2016年の減少は2015年に菱屋町商店街内にあった大規模小売店舗の西友が閉店してしまったこと、2016年から2018年の増加は2017年に同商店街内に滋賀県内を中心に展開する大規模小売店舗である平和堂が開店したこと、2018年にホテル講がオープンしたこと、そして2019年から2020年の減少は新型コロナウイルスの感染拡大が影響していると考えられる。これらから、菱屋町商店街の歩行者交通量は主に大規模小売店舗の閉店・開店に左右されており、新型コロナウイルスの感染拡大前である2019年にも歩行者交通量が減少していることから、ホテル講がオープンしたことは商店街内の歩行者交通量の増加に影響を与えていないと言することができる。実際に、インタビュー調査を行ったホテル講の勝部氏、長等商店街のA氏・B氏・C氏・D氏・E氏、丸屋町商店街のF氏は商店街の利用者数や歩行者交通量についてホテル講のオープン前とオープン後で大きな変化は見られなかったと回答している。ホテル講は分散型ホテルという性質上、一般的なホテルと比較して一日当たりの最大受け入れ可能客数が少ないことがその原因であると考えられる。



大津市によるまちなか交流館前（菱屋町商店街）通行量実績調査を基に筆者作成（2023.1.9）

空き店舗率の減少については、ホテル講のオープン前の 2017 年からオープン後の 2018 年にかけて長等商店街、丸屋町商店街ではそれぞれ 1 店舗ずつ空き店舗が減少しており、菱屋町商店街に関しては 5 店舗のまま変化していなかった（表 2）。これは、長等商店街内ではホテル講の施設が 2 棟、丸屋町商店街内では 1 棟オープンしているのに対して、菱屋町商店街内にはホテル講の施設がオープンしていないことが原因であると考えられる。従って、ホテル講が位置している商店街では空き店舗率が減少しているため、ホテル講は商店街の空き店舗率の減少の歯止めに貢献していると言える。

表 2 ナカマチ商店街の空き店舗数の推移

	2017 年	2018 年
長等商店街	4 店舗	3 店舗
菱屋町商店街	5 店舗	5 店舗
丸屋町商店街	4 店舗	3 店舗

大津市商店街連盟『令和元年度地域商店街活性化事業助成金事業実施効果報告書』を基に筆者作成

以上より、ナカマチ商店街にホテル講がオープンしたことは「商店主の意欲・活力の向上」と「空き店舗率の減少」という面から見た商店街の活性化には繋がっているが、「歩行者交通量の増加」という面から見た商店街の活性化には繋がっていないということが分かった。

4-2. ホテル講の大津市の政策への貢献

さらに、2-3 でまとめた「大津市中心市街地活性化基本計画」や「大津宿場町構想」などの大津市が取り組んでいる政策に対してホテル講がどのように貢献しているのかについても検討していく。

「大津市中心市街地活性化基本計画」では、重点的に活性化を進めるポイントとして①大津駅前から港を結ぶ動線、②旧東海道を中心とする面的なエリア（大津百町）、③琵琶湖湖岸という三つの地区が選定され、それぞれに対応した基本方針と目標が定められたが、ホテル講は中でも②旧東海道を中心とする面的なエリア（大津百町）の活性化に関わりを持っている。同計画内では大津百町エリアの活性化の基本方針を「大津百町の歴史・文化を生かす暮らしとにぎわい創出」、活性化の目標を「町家等の活用による複合的都市機能の充実」として、町家等活用事業、まちなみ整備事業、町家の再生事業などを展開してきた。ホテル講は計画に基づく経済産業省の町家改修補助を受けて大津百町に残る町家をリノベーションし、それらをホテルの施設として使用している。よって、ホテル講は町家を活用した宿泊事業というサービスを展開することで、大津百町の歴史や文化を生かしながら複合的都市機能を充実させることに貢献していると言える。

「大津宿場町構想」では、「人材育成」、「エリア魅力の増進・発信」、「町家・空き家活用」という三つの柱に基づき、宿場町大津の復活を目指したエリアリノベーションを実現させるための取り組みが行われてきた。町家・空き家活用の案としては、①交流型宿（ゲストハ

ウス)の整備、②交流型の店(飲食店)の整備、③案内所などの場の整備、④大津百町・町家情報館の活用という四つが構想内で挙げられている。小規模宿泊施設が立地する商店街に与える影響について研究した三木ほか(2020:829)によると、ゲストハウスとは一般的に「素泊まりを基本とし、共同寝室(ドミトリー)、居間等の共同スペースを有する」小規模宿泊施設を指しており、①建物を新築せず改修して開業することが多いこと、②素泊まりを基本としているため飲食等を周辺施設に依存すること、③共同スペースを有することから宿泊者間の交流が生まれること、④イベント等を主催し地域の交流活動の拠点にもなり得ること、⑤移住希望者の長期滞在拠点になり得ることなどの特徴を持つ。ホテル講は⑤の特徴は持っていないものの、それ以外の特徴には当てはまるため、ゲストハウスに近い施設であり、構想内の「交流型宿(ゲストハウス)の整備」の役割を少なからず担っていると考えられる。また、「人材育成」と「エリア魅力増進・発信」を基盤とした取り組みである「大津まちなか大学 大津百町おもてなし学部」の講座にホテル講のスタッフも参加し、日々のホテル運営に学んだ知識や技法を生かしている(ホテル講 勝部氏)。従って、ホテル講は交流型宿の展開や講座受講を通してかつて東海道五十三次の最後の宿場町として栄えた賑わいを現代の大津百町に取り戻そうという姿勢を見せているという点で「大津宿場町構想」に貢献していると言える。

5. おわりに

本稿では、①コンパクトシティ政策が打ち出されたことによって中心市街地の小売り機能を充実させる必要が出たこと、②高齢者や自家用車を運転できない人にとって利用しやすいこと、③誰もが関わる機会のある小売業を中心として地域コミュニティを再構築していく必要があることという三つの理由から商店街の活性化が求められているにも関わらず、現在展開されている商店街の活性化策の多くが一時的なものになっていることに問題意識を持った。そこで、商店街の一過性にならない活性化策として分散型ホテルが有効であるのかについて検討するために、滋賀県大津市の長等商店街・菱屋町商店街・丸屋町商店街から構成されるナカマチ商店街内とその周辺に施設が点在する分散型ホテルである「商店街HOTEL 講 大津百町」に焦点を当てた研究を行った。

商店街が活性化したと判断する一つ目の基準として定めた「商店主の意欲・活力の上昇」に対して、インタビュー調査の結果その効果を感じている商店主は少ないものの存在していることが分かったため、ホテル講は有効に作用していると判断した。ホテルのオープンから約一年半後に新型コロナウイルスが流行し、その影響は現在も少なからず続いているため、今後ワクチンや医薬品などの開発が進み、より多くの国内・海外観光客が訪れるようになれば意欲・活力の上昇を感じる商店主も増加すると考えられ、この点は今後も注目していく必要がある。商店街が活性化したと判断する二つ目の基準として定めた「歩行者交通量の

増加」と「空き店舗率の減少」から構成される「商店街が賑わうこと」に対して、ホテル講は歩行者交通量の増加には有効に作用していなかったが、空き店舗率の減少には有効に作用していた。歩行者交通量の増加において大きな効果を確認することができなかった要因としては、ホテル講の一日当たりの最大受け入れ可能客数が 38 名であり、一般的なビジネスホテルやリゾートホテルと比較して少ないことが影響していると考えられる。

インタビュー調査を通して、ナカマチ商店街に店舗を構える店主の多くはホテル講の取り組みの内容自体は評価しているものの、その効果をあまり感じる事ができていないということが分かった。具体的には、3-2 でも触れたように、「商店街ツアーはいいことだと思いますが、丸屋町に来られる時間が遅く、商店が閉まっていたり開いていても商品が残っていないことが多いです（丸屋町 F 氏）。」や「期待はあったが飲食店にしか影響がないのでは？」と思いつく期待していない（長等商店街 B 氏）。」などの意見が挙げられる。

「来る時間が遅い」という点に関しては現在チェックイン後 16 時から行っている商店街ツアーを早めの時間からの開催に変更することが必要である。商店街ツアー参加後からチェックインまでの間の時間の宿泊客の居場所の確保という問題については、チェックイン前であっても大きな荷物の預かりやラウンジの使用を許可することによって解決できると考える。「飲食店にしか影響がない」という点に関しては、宿泊客に対する商店街や地域の店舗のクーポン券の配布や、スタンプラリーなどのイベントの開催をすることによって、宿泊客の利用店舗の偏りを改善することができると考える。

本稿では、商店街の新たな活性化策として分散型ホテルが有効であるのかについて検討することを目的として研究を行った。何度も論じてきたように、分散型ホテルは一般的なホテルと比較して一日当たりの最大受け入れ可能客数が少なく、その分上げることのできる利益の量も制限されてしまうという性質を持つ。そのため、短期間で大きな効果を得ることを望んでいる商店街にはあまり向いていない活性化策であると考えられる。しかし、今回行ったインタビュー調査などの結果から、分散型ホテルを商店街内に設置すれば、インパクトは小さくとも商店街の新規顧客の獲得や店主の意欲上昇、空き店舗率の減少などのプラスの影響を一時的ではなく継続的に得られることが分かった。そのため、長期的な視点から見た商店街の活性化を求めている商店街にとって、分散型ホテルを活用することは有効的な手段となると考える。また、分散型ホテルは寝泊まりするための場所を提供する施設であり、食事や買い物などは周辺の施設に依存するという特徴を持つ。従って、分散型ホテルを設置する商店街は一定数の店舗が残っていて、商店街としての機能を保っている必要がある。

以上のことから、分散型ホテルは商店街としての働きをある程度維持しており、短期間ではなく長期的な、そして継続的な活性化を目指している商店街にとって有効な活性化策であると言える。一日当たりの受け入れ可能客数や上げることのできる利益の量が少ないという特徴への対応策としては、ホテルで提供しているサービスの一部を宿泊客以外にも提供可能にすることが挙げられるが、それによってどれほどの効果を得ることができるのか

は現時点では確認できていないため、さらに詳しく検討していくことが必要である。この点を今後の課題として、本稿を終わらせたい。

〈参考文献〉

- 荒木俊之, 2005, 「「まちづくり」3法成立後の街づくりの展開: 都市計画法を中心とした大型店の立地の規制・誘導」『経済地理学年報』51, pp.73-88.
- 石垣望美・伊藤諒祐・岩崎葵・上司結音・齋藤克弥・長町さくら・森下大地, 2016, 「災害時の官民ネットワーク」『損害保険研究』79(2), pp.195-212.
- 渦原実男, 1991, 「大規模小売店舗と消費者利益: 消費者視点からの部分緩和論」『消費者教育』11, pp.89-106.
- 神田将志・日高優一郎, 2022, 「岡山県矢掛町におけるアルベルゴ・ディフーズの発展プロセス: 地域のマーケティングとアクターの生成」『Japan Marketing Journal』41(3), pp.105-114.
- 菅原浩信, 2008, 「商店街組織におけるソーシャル・キャピタル: 商店街組織と外部組織の協働活動に関する事例から」『日本経営診断学会論集』8, pp.91-96.
- 高田岬・吉田国光, 2017, 「石川県七尾市一本杉商店街における商業活性化策の展開」『地理空間』10(2), pp.85-95.
- 田上拓信・牛垣雄矢, 2018, 「下田市中心商店街の特徴と厳しい商業環境に対する商店の対応」『新地理』66(2), pp.22-33.
- 戸所隆, 1997, 「新しい都市空間形成と商業の変化」『経済地理学年報』43(1), pp.48-58.
- 内藤亮, 2021, 「商店街活性化事業としてのまちゼミの全国的特徴とその課題・可能性」『新地理』69(3), pp.17-35.
- 長坂泰之編, 齋藤一成・綾野昌行・松井洋一郎・石上僚・尾崎弘和著, 2012, 『100円商店街・バル・まちゼミ お店が儲かるまちづくり』学芸出版社.
- 奈良本辰也・上原茂次, 1962, 『新大津市史 下』大津市役所.
- 松下重雄, 2016, 「持続可能なツーリズムをととした集落再生の取り組み: イタリアのアルベルゴ・ディフーズの取り組みを事例として」『日本都市計画学会都市計画報告集』14(4), pp.359-363.
- 三木怜・松本邦彦・澤木昌典, 2020, 「小規模宿泊施設が立地する商店街に与える影響」『日本都市計画学会都市計画論文集』55(3), pp.829-835.
- 森川稔, 2002, 「中心市街地活性化における市民活動団体の取り組みと課題に関する考察: 「大津の町家を考える会」の事例から」『日本都市計画学会学術研究論文集』(37), pp.865-870.
- 山口稔之, 2021, 「観光における新しい宿泊形態としての分散型ホテルの可能性」『都市経営

研究 e』 16(1), pp.49-70.

〈参考資料〉

アルベルゴ・ディフーズジャパン, 「アルベルゴ・ディフーズ」

(<https://albergodiffuso.jp/#merit>) 2022.12.10 閲覧.

大津市, 「大津宿場町構想」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/machi/toshi/keikaku/syukuba/1529477520368.html>)

2023.1.4 閲覧.

大津市, 「大津市中心市街地活性化基本計画」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/soshiki/035/1314/g/keikaku/1390471450024.html>)

2023.1.4 閲覧.

大津市, 「第 2 期大津市中心市街地活性化基本計画」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/soshiki/035/1314/g/keikaku/1390468355614.html>)

2023.1.4 閲覧.

大津市, 「令和 3 年版大津市統計年鑑」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/shisei/tokei/tokei/tokein/tokeisho/nenkan/n/48140.html#b>)
2022.12.16 閲覧.

大津市, 「令和 2 年度大津市人口統計表」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/soshiki/001/1209/g/kokai/jinko/44599.html>) 2022.12.16 閲覧.

大津市, 「平成 27 年度大津市人口統計表」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/soshiki/001/1209/g/kokai/jinko/45079.html>) 2022.12.16 閲覧.

大津市, 「平成 22 年度大津市人口統計表」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/shisei/tokei/tokei/tokein/jinkot/kjinkot/47304.html>)
2022.12.16 閲覧.

大津市, 「平成 17 年度大津市人口統計表」

(<https://www.city.otsu.lg.jp/shisei/tokei/tokei/tokein/jinkot/kjinkot/47299.html>)
2022.12.16 閲覧.

国土交通省, 「コンパクトシティの形成に向けて」

(<https://www.mlit.go.jp/common/001083358.pdf>) 2022.12.4 閲覧.

国立公文書館デジタルアーカイブ, 「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」

(<https://www.digital.archives.go.jp/file/4666341.html>) 2022.12.19 閲覧.

滋賀県,「大規模小売店舗立地法 本県の届出状況」

(<https://www.pref.shiga.lg.jp/ippan/shigotosangyou/kigyuu/300655.html>)

2022.12.19 閲覧.

滋賀県,「令和元年滋賀県商店街実態調査」

(<https://www.pref.shiga.lg.jp/file/attachment/5192623.pdf>) 2022.12.19 閲覧.

総務省統計局,「高齢者の人口」

(<https://www.stat.go.jp/data/topics/topi1321.html>) 2022.12.4 閲覧.

中小企業庁,「令和3年度商店街実態調査概要版」

(<https://www.chusho.meti.go.jp/shogyo/shogyo/2022/download/220408shoutengai01.pdf>)

2022.12.19 閲覧.

日経 BP, 2018,「大津市で、町家7棟を改修した「商店街ホテル」」

(<https://project.nikkeibp.co.jp/atclppp/PPP/434167/121000086/?P=2>) 2022.1.10 閲覧.

ホテル講大津百町公式インスタグラム(<https://www.instagram.com/koootsuhyakucho/>)

2023.1.4 閲覧.

chekiponpost(<http://chekipon.com/archives/15535>) 2022.12.16 閲覧.

〈調査票〉

記入式インタビュー用紙

所属：長等商店街

氏名：A 氏

(お差支えの無い範囲でお答えください)

1. ホテル講がオープンしたことにより、商店街の利用者数や店舗の売り上げに変化はありましたか。

無し

2. ホテル講の取り組み（商店街ツアーの実施など）は商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていると思いますか。

無し

3. ホテル講のオープンによって店舗を経営するにあたっての心境の変化はありましたか。
好意的ではない。

なぜなら、小売店舗が入居すべき場所である

(裏面に続きます)

4. ホテル講のオープンから受けた良い影響や、悪い影響があればお聞かせください。

良

- ・まず、商店街を管理運営するためには何が必要か調べて下さい。
- ・会費を安定して得られる（重要です。）
- ・少なからず、（極小）ではあるが買い物にくる。
- ・弊社は滋賀県ビワコ産食材を買っていただいております、朝食に利用いただいているため、違うメリットはあります。個のメリットは有り

悪

- ・できれば小売客を増やすくらいの店がまえが欲しい

常駐で職員がいないため、昼間は空き店舗と同じ

また、周辺のそうじは、隣の店舗がしないといけない 対話がない。

商店街で買物をして、ホテルで食べる発想は結果としてどうなのか、わからない

商店街が普段のお買物、バリアフリー、近所の方とのコミュニティーの場所であり、もちろん観光客もありがたいのですが客室数が少ないこともあり他の方法があればありがたいかなあと感じることが多いです。

以上

質問は以上となります。

ご多忙のところ、突然のお願いにもかかわらずご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治学院大学社会学部社会学科 4 年 伊澤萌花

メール：moeka1318mnk@gmail.com

電話番号：090-6489-1318

記入式インタビュー用紙

所属：長等商店街

氏名：B 氏

(お差支えの無い範囲でお答えください)

1. ホテル講がオープンしたことにより、商店街の利用者数や店舗の売り上げに変化はありましたか。

ない

2. ホテル講の取り組み（商店街ツアーの実施など）は商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていると思いますか。

ない

3. ホテル講のオープンによって店舗を経営するにあたっての心境の変化はありましたか。期待はあったが飲食店にしか影響がないのでは？と思いつつ期待していない

(裏面に続きます)

4. ホテル講のオープンから受けた良い影響や、悪い影響があればお聞かせください。
ない

質問は以上となります。

ご多忙のところ、突然のお願いにもかかわらずご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治学院大学社会学部社会学科4年 伊澤萌花

メール：moeka1318mnk@gmail.com

電話番号：090-6489-1318

記入式インタビュー用紙

所属：長等商店街

氏名：C 氏

(お差支えの無い範囲でお答えください)

1. ホテル講がオープンしたことにより、商店街の利用者数や店舗の売り上げに変化はありましたか。

特に大きな変化はないと感じます。コロナ禍出の移動制限などでホテル講だけでなく、琵琶湖ホテルプリンスホテルなど観光客が激減しているイメージが大きいです。

2. ホテル講の取り組み（商店街ツアーの実施など）は商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていると思いますか。

思います。

3. ホテル講のオープンによって店舗を経営するにあたっての心境の変化はありましたか。特にありません。

(裏面に続きます)

4. ホテル講のオープンから受けた良い影響や、悪い影響があればお聞かせください。
まちなかのホテルとして他府県から来られる観光客に商店街を知って頂く機会が出来たことは大変嬉しく思います。

質問は以上となります。

ご多忙のところ、突然のお願いにもかかわらずご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治学院大学社会学部社会学科4年 伊澤萌花

メール：moeka1318mnk@gmail.com

電話番号：090-6489-1318

記入式インタビュー用紙

所属：長等商店街

氏名：D 氏

(お差支えの無い範囲でお答えください)

1. ホテル講がオープンしたことにより、商店街の利用者数や店舗の売り上げに変化はありましたか。

ないです

2. ホテル講の取り組み（商店街ツアーの実施など）は商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていると思いますか。

ウィンドショッピング程度

3. ホテル講のオープンによって店舗を経営するにあたっての心境の変化はありましたか。

ないです

(裏面に続きます)

4. ホテル講のオープンから受けた良い影響や、悪い影響があればお聞かせください。
(無回答)

質問は以上となります。

ご多忙のところ、突然のお願いにもかかわらずご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治学院大学社会学部社会学科4年 伊澤萌花

メール：moeka1318mnk@gmail.com

電話番号：090-6489-1318

記入式インタビュー用紙

所属：長等商店街

氏名：E 氏

(お差支えの無い範囲でお答えください)

1. ホテル講がオープンしたことにより、商店街の利用者数や店舗の売り上げに変化はありましたか。

変化なし

2. ホテル講の取り組み（商店街ツアーの実施など）は商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていると思いますか。

あまり繋がっていない

3. ホテル講のオープンによって店舗を経営するにあたっての心境の変化はありましたか。

変化なし

(裏面に続きます)

4. ホテル講のオープンから受けた良い影響や、悪い影響があればお聞かせください。
(無回答)

質問は以上となります。

ご多忙のところ、突然のお願いにもかかわらずご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治学院大学社会学部社会学科4年 伊澤萌花

メール：moeka1318mnk@gmail.com

電話番号：090-6489-1318

記入式インタビュー用紙

所属：丸屋町商店街

氏名：F 氏

(お差支えの無い範囲でお答えください)

1. ホテル講がオープンしたことにより、商店街の利用者数や店舗の売り上げに変化はありましたか。

ないと思います。

2. ホテル講の取り組み（商店街ツアーの実施など）は商店街の人々の意欲や活力の上昇に繋がっていると思いますか。

商店街ツアーはいいことだと思いますが、丸屋町に来られる時間が遅く、商店が閉まっていたり開いていても商品が残っていないことが多いです。

3. ホテル講のオープンによって店舗を経営するにあたっての心境の変化はありましたか。特にありません。

(裏面に続きます)

4. ホテル講のオープンから受けた良い影響や、悪い影響があればお聞かせください。
商店街にとって商店街ホテルという新しい業種が入って来てくれたことは歓迎しています。
メディアに取り上げられる事により商店街の活性化につながっていけば良いと思います。
悪い影響は特にありません。

質問は以上となります。
ご多忙のところ、突然のお願いにもかかわらずご協力いただき、誠にありがとうございます。

明治学院大学社会学部社会学科4年 伊澤萌花
メール：moeka1318mnk@gmail.com
電話番号：090-6489-1318

菱屋町商店街に関しては 2022 年 8 月 2 日に店頭にてお話を伺ったため、その内容を記す。

所属：菱屋町商店街

氏名：G 氏

・商店街ツアーの効果を感じることはありますか。

一何割の人が参加しているとかは分からないが、結構参加している人は多いなという印象がある。やっぱり無料のツアーだから参加しやすいと思うし、そういうツアーがあることでお店に入りやすくなると思う。ツアーの次の日にまた来てくれる人も多い。

〈補遺〉

2022年8月24日にホテル講スタッフである勝部陽子氏に対して約45分間の半構造化インタビューを実施したため、その内容を記す。

【お客様について】

・年間でどのくらいの方が利用されるのでしょうか。

—大体年間で1000組程のお客様にご利用いただいている。

・利用される方々の客層（年齢層、ご宿泊の目的、リピーター率など）について教えてくださいませんか。

—ホテル講は株式会社自遊人が手掛けているホテルであり、オープン当初はホテル講よりも先にオープンしていた新潟県魚沼市の里山十帖というホテルのリピーターの方が多かった。そのためその時期は里山十帖の客層（年齢層が50代から60代と高め）がそのまま反映される形だった。

そこから少し経つと、ビジネス利用の方、海外の方、京都に何度も訪れたことのある旅慣れした方が多くなった。しかしコロナが広まってgo toキャンペーンなどが始まると、安く泊まれるため年齢層が以前より低くなり、そういう方々がSNSで広めてくれたのかgo toキャンペーンが無い今も若い方が多くなっている。現在は京都のついでというよりも、滋賀県内を観光することを目的に利用される方が多いように感じている。

・全体のうち何割ほどのお客様が商店街ツアー・町家ツアーに参加されるのでしょうか。

—直近4カ月のデータだと、4割くらいの方に参加いただいでいて、かなり増えている。参加率が上がった理由としては、オープン当初は商店街ツアーのみだったが、1年前くらいに町家ツアーを始めたため単純に参加できるものが増えたこと、以前よりも滋賀県内・大津市内で観光することを目的としている人が増えたこと、お客様への予約確認メール内でツアーの案内を載せるようになったことが考えられる。

【商店街について】

・ホテルの施設を長等商店街・菱屋町商店街・丸屋町商店街内とその周辺に設置した理由について教えてくださいませんか。

—ホテル講をプロデュースしているのは滋賀県竜王町を拠点に活動していた谷口工務店であり、谷口社長には滋賀県を盛り上げていきたいという思いがあった。その中で、滋賀県の顔であるにも関わらず「全国で一、二を争うほど寂しい県庁所在地」と言われている大津駅前をまずは再生したいと考え、大津市にホテル講を作るに至った。また、長等商店街・菱屋町商店街・丸屋町商店街にホテルの施設を設置した理由は、その三つが駅前にある商店街であったこと、そして駅前にあるにも関わらず他の全国の商店街と同じようにシャッター商

店街化が進んでいて、それをどうにかしたいと思ったから。

・ホテルが開業したことによって、商店街の売り上げや通行量などに変化は見られたのかについて教えて頂けませんか。

—目に見えて増えた印象はあまり無い。というのも、大津市でこのような取り組みをしている団体はまだまだ少ないことに加えてコロナの影響も受けているため、通行量が格段に増えたり、観光客の方が商店街のお店にどんどんお金を落としてくれるようになったかと言われるとそうではないと思う。ただ、ホテルの「お使いいただくのはうちのホテルだけでも、街全体を楽しんでもらう」というコンセプトを体現するために、夕食の提供を行ってなかったり、ショップも置いておらず街全体で旅行に必要なものを揃えてもらうというように案内もしているため、微力ではあるが以前よりは変わっていったと思う。

実際に、商店街の方からも今までは地元の限られた方々のために営業していたのが、少しずつ県外の方や海外の方にも利用していただけるようになってきているという声は頂いている。新しいお客様が来てくれるから、お店としても商品の見せ方などを変えてみようなど新しい取り組みを始めようという活力が生まれてきている。商店街ツアーでも、アテンドしているホテル側が説明したりするのはもちろんだが、やはりお店の方から案内していただくとお客さんも納得・安心できる部分が大きいため、お店の方々もいかに自分たちをアピールするかに力を入れていて、お店側も工夫したり変化していったのはすごくいい刺激になっているのではないかなと思う。

ホテル講としては、ホテルスタッフだけでなく、商店街の方や地域の方にもホテルのスタッフのつもりでお客様をお迎えしてほしいと考えているため、普段から機会を見てそういった思いを伝えるようにしている。

【行政との連携について】

・大津市の取り組みの中で「大津宿場町構想」などがありますが、行政と連携している点などがあれば教えてください。

—普段から直接連携しているわけではないが、ホテル講と大津市がやろうとしていることが大体同じ方向を向いている。

大津宿場町構想以外の部分で言うと、例えば、10月の初めに大津祭りがあるが、その運営は市がかなり絡んでいる。そういったところでホテル講も会議の段階で参加させてもらっていて、大津祭りを盛り上げるためにホテルとして貢献できることを相談して、連携している。その中で行った取り組みとしては、ホテルの団体客に大津祭りの有料席のご案内をしたり、他のホテルと比べてお客様の数が少ない分関係が密になるため、大津祭りに関係ない時期にご宿泊いただいた方の中で特に祭りに興味を示してくれたお客様や、日本の文化に関心を持っている海外のお客様などに対して個別でご案内を送るなどそれぞれのお客様に合わせた細かいアプローチなどがある。

また、滋賀県や大津市は今 PR 活動として SNS に力を入れていて、インフルエンサーの方を呼ぶことに取り組んでいるが、そういった方々の宿泊にホテル講を県や市の担当の方が選んでくれている。なかなか一つのホテルの力で世界的なインフルエンサーの方を呼ぶのは難しいので、そういった部分で県や市の力を借りている。

大津宿場町構想の中での連携という点では、宿場町構想の企画で「大津まちなか大学・大津百町おもてなし学部」というホテルのコンシェルジュのように大津のことを紹介できる人材を育成するプログラムを大津市がやっていて、それにホテル講のスタッフも参加している。大津市はこの構想を通して現在は寂しい印象がある大津駅前を変えていきたいと考えているはずだが、コロナウイルスの影響でストップしてしまっている事業もある。ホテル講としては、それを支えられるように取り組んでいきたいと考えている。

【ホテル講の今後について】

・今後の事業拡大について何か予定があれば教えてください。

—ホテルの棟を増やすなど拡大というよりも、客層の拡大をしていきたいと考えている。具体的には、大津市も目指していることだと思うが、コロナウイルスが落ち着いたら立ち上げ当初から目的であったインバウンドのお客様へのアプローチを強化していきたい。滋賀県には社寺仏閣が多く、それに関係して和菓子屋さんも多いため、そういった日本文化を楽しんでもらうのにも適した場所だと思う。

また、インバウンドには関係ないが、地域に根差した社寺仏閣も多いため、それらを活かした取り組みも今後していけたらいいなと思っている。