

第6節 バブル期から現在まで

1987（S. 62）年～現在

（1）人口動態と高齢化

昭和50年代後半の極端な人口減少が終わるにつれ、定住化の様相がみられるようになった。昭和60年代に入っても、工場の移転に伴う若干の人口流出はみられるものの、人口数は2万5000人強で横ばいになったといえる。その中で注意せねばならないことが、人口流出のなかで工場関係者の子供達に移転してしまう例が多いということである。低成長期からのこの傾向は現在に至るまでつづいている。現在の工場主のほとんどが、50歳代以上である。今では、年齢的に工場をたたんでしまう人も多いが、暮らしているところは変わらないものも多い。この事は、本地区が、「若者の街」から「高齢者の街」へと推移した理由の1つとしてあげることができる。「高齢者の街」への変化は＜図表2-6-1～2＞からも読み取ることができる。つまり、住民が固定化してきたのに、子息たちが移転していく傾向が強いため必然的に高齢化が進んでいったと考えられる。また、墨田区は「愛着がある、通勤・通学に便利、買い物に便利などという理由から定住意向が高く」【注1】、5年前の住所に今も住んでいる人の比率が高く（23区中2位）、本地区は区全体よりさらに住民の流動性が低い＜図表2-6-3＞。このように地域全体の流れから見て、引き続き「人口横ばい」と「高齢化」という傾向があるということを頭にいれておきたい。

（2）バブル景気と宅地化

墨田区では1987（S. 62）年から地価の急激な上昇が始まった。その後、1992（H. 4）年に急激な下落を見せている＜図表2-6-4＞。これらの出来事を、この地域におけるバブル景気の〈始まり〉と〈崩壊〉と考える。地価の上昇・下落は千代田区、中央区などの都心地域から台東区、墨田区などのその周辺地域へと波及していった。このことから、墨田区のバブル期は、都心地域に比べ少し遅れているということが出来る。また、急激に上昇はしたものの地価の伸び率は23区内で最低であり、他の地域のように「バブル期に投機的なことをして失敗した人はほとんどない（工業用ゴム製造・杉本さん）」という話もあるが、この時期には地価の上昇により工場経営が困難な状況になり郊外への工場移転が進行し、工場の跡地が駐車場になったり住宅になったりと土地利用の仕方に変

化が見られ始めるようになる。

第1節の、人口と世帯数1世帯当たりの構成人数のグラフ<図表2-1-5~6>に注目していただきたい。グラフでは1987（S. 62）年以降、世帯数は微増し人口はほぼ現状維持で構成人数は減少している。このことは若干ではあるが集合住宅化と核家族化が進行していると読み取ることができる。また、老朽木造住宅が密集し狭い路地が多い当地区（住宅・周辺環境に対する住民の不満は高い）にマンションなどが建設されたことにより、「町内会活動への集合住宅の住民の出席率は低い（玉の井町会副会長・深田さん）」「二階建てアパート(ワンルーム)の住民などは町内会になかなか入ってくれない(東向島町内会会長・奥村さん)」などというように、新住民の町内会などへの参加は乏しいものになっており、新住民と旧住民の関係も問題視されているのが現状である。住工混在のなかで大規模・中規模工場跡地の宅地化が進展することは、隣接して操業する小零細工場と新住民との間に新たな関係を生みだしている。上記のように新住民は工場跡などに建てられたマンションなどに引っ越して来た者が多いわけであるが、彼等の、ということからも旧住民との繋がり薄いことがわかる。町内会の構成は50代60代の人を中心になって運営しているのが現状である。新住民の地域との関わりの薄さは町内会のみならず、商店街についてもいえるであろう。地元の商店街への依存は、日用雑貨・食品にとどまるであろう。また、「付き合いも地域の人よりも職場の人といった具合であり、町内会と新住民の付き合いは冠婚葬祭のような時に限られる。（梅若西町会会長・白鳥さん）」といわれている。次に、玉の井町内会の活動の例を以下に挙げる。他の町内会もほぼ同じものである。

- ・広報活動（回覧板など）・敬老会・年末年始の夜警・防火訓練
- ・子供のための奉仕活動・婦人部の研修会・交通整理（子供のため）など

当地区の町内会は「来る者は拒まず(寺七西町会会長・真田さん)」というスタンスに代表されるように上記のような細々とした活動を行っている。

以上のようなことを考慮にいれたうえで、工業と商業について考えてみたいと思う。

日本の経済にとっても、これまでの暗いムードを一掃するようなバブル景気が起こった。このバブル景気は鐘ヶ淵周辺地域にどのような影響を与えたのだろうか。

（3）バブル期の工業

まず工業全体としては、やはり発注が増え、一時的に景気は良くなったようだ。だが高

度経済成長の時とは違い、全ての工場が一様に好況であったというわけではない。低成長期以降の空洞化が進展したうえでの好景気である。だから、低成長期に、生産方針の転換を行い時代に対応することができた工場は生産を伸ばした。逆に、時代に対応することができない工場は相変わらず移転や廃業に追い込まれていった。その結果が、「ある程度儲かるが、バブルの影響はそんなに無い（寺七西町会・真田さん）」というようなヒアリング結果に現れていると思われる。また、このバブル期は、工場にとっては、今までとは違った意味での転機となった。それは「投資」という転機である。

まず、設備投資が盛んに行われた。「バブル期には金融機関への負債返済と設備投資が同時進行していた（印刷業・大谷さん）」という。大谷さんは「零細企業はいつも銀行からの負債を抱えてやっている。しかし、好景気のため普段よりも早めに新しい機械を導入した」と話している。この時代の投資の結果が、次の時代に移ると企業の首を絞めたケースもあった。それについては後述する。

ボルト製造業の小山さんは、バブル景気の訪れる少し前の1985（S. 60）年頃に、作業場など自分の土地をいくつかつぶして駐車場とアパートを造った。「今思えば、安定した現金収入を得る方法を作っておいて良かった」と話している。しかし、「株式などに投資する人はいたかもしれないが、正業でやっていくのが筋」とその投資があくまでも、副業であり一時的な投資であることも強調していた。小山さんが「安定した現金収入があつて良かった」と語るのは、もちろん次のバブル景気の崩壊という現状があるからである。

また、投資は逆の意味でも転機となった。バブル期には土地の価格が高騰した。当地区でも、都内の他の地域と比較すれば地価は安いものの、上昇した<図表2-6-4>。それによって不動産への投資も行われた。「地価の上昇を機会に土地を売って移転してしまう人も多かった。大きい工場も小さい工場も移転した。移転したあとは住宅やパチンコ屋になった（金属プレス金型・松原さん）」というように、これから先、工場を続けていくか迷っていた人達にとって、土地価格の高騰は土地売却の好機でもあったから、固定資産税の増加など経営の継続に負担になるような要素とあいまって、移転・廃業を促すことにもなった。

（４）バブル期の商業

1982（S. 57）年から85（S. 60）年にかけて減少に転じていた当地区の小売業の年間販売額もバブル景気の中で再び増加となった。（以降<図表2-6-5>を適

宜参照のこと。) 1988(S. 63)年から1991(H. 3)年にかけて商店数は大幅に減っているが、販売額は増加している。しかし、低成長期後半から限界が来ていた当地区の小売業にあっては、泡も非常に小さいものであったと言わざるを得ない。というのも、墨田区全体では1988(S. 63)年に比して1991(H. 3)年に販売額136.0%増加、1店当たりでは141.3%と4割増しになっている。しかし、当地区ではそれぞれ108.8%、119.4%と区より率で2割も低い伸びである。卸売業と飲食業は、バブルの波に乗って商店数が増加している（特に飲食は3割も増えた）が、当地区の地域的購買力が弱体でその増加を許容しきれなかったことは、卸売業と飲食業ともにこの好況期に1店あたりの販売額が減少していることから明らかである。（墨田区全体では当然1店あたりでも伸長している）

1992(H. 4)年には地価、株価の下落が始まりバブル景気は終りを告げることとなる。

(5) バブル崩壊後の工業

工業に関しても、バブル景気の崩壊によって、一時的に増加していた発注量も減少した。

印刷業を営む大谷さんは、バブル期の設備投資が裏目にでた。「資金調達をして設備を整えたが仕事がない。製造業は設備投資が命であるが負債が苦しい。また、パッケージ（紙器関係）は簡素化の時代。厳しい。バブル期には残業もしたが、現在は15時半頃に終る」と話すように、投資を回収する効率が上がらずに苦しんでいる。また、「資本金の差から、文京などの総合工場と違っていくつもの専門工場が分業している。同じ設備ではかなうはずがないので、大手の企業ではできない細かいことをやって差をつけているが、それには独自のノウハウが必要で、それができる職人が少ない。中小企業センターでは、専門印刷などの大型機械については教えていない」、と印刷業という業種の厳しさについても話していた。

逆に金属プレス金型を製造する松原さんは、「設備投資をしなかったことが良い方向にいった」と話す。「高額な機械を導入してもそれに見合う受注がないと投資した額を回収できない。設備投資のものが取れなくてやめたという所も」と大谷さんとは正反対のことを話していた。ボルト製造業の小山さんも、設備投資を行わなかった。作業場には汎用の機械が並んでいる。「設備投資して大量生産するようなボルトは1本数銭単位のものが多い。」と話している。現在生産しているボルトは、1本あたり数百円とやはり、付加価値

の高い製品になっている。ゴム金型を生産する沼田さんによると、「機械をリースでそろえた人は、バブルが弾けた時に、リースではどうせ機械は自分のものにはならないし、と借金を増やす前にやめてしまう場合も」あったそうである。だが、沼田さん自身はコンピュータや大型機械を積極的に導入した。「設備投資しなかった所は、結果的に生き残れなかったと思う」と話している。「金型は1つ作るだけだから新製品などに即応して良い製品を作ることが必要でそれなりに技術もいる。（沼田さんの所は）多種多様な製品を作れること。また、取引先の研究開発部門の要求に合わせたこまやかなものづくりをすることが強み」と設備投資による効果を訴えていた。沼田さんの工場を見学させていただいたが、携帯電話の部品から、ガソリンスタンドの給油機のグリップの滑り止め、工事用のゴム栓など実に多種多様な製品の金型を作っていた。1500万円もするというコンピュータ制御の機械をはじめ、大きな機械が幾つもあり、設備は充実。作業場も狭くはなかった。沼田さんの所では、昔はゴムパッキンの金型を行っていた。そこから、ブリヂストンなどの大手と取引をはじめ、製品も専門的で多種に渡るようになった。設備投資を通じて、時代の変化に対応している例といえよう。

ボルト製造業の小山さんは、ちょっと変わった経営の転換を行った。それは、従業員を減らすということである。この発想は、若くして経営者になったときに、従業員とのコミュニケーションに苦心したこと由来している。また、月給制だと従業員の働く意欲が弱く人件費が高いこと。小山さん自身の身内も含め、従業員はゆくゆくは独立しようとしていたこと。機械加工の技術を教えることが難しいこと（怪我が多く、つきっきりで見なくてはならず仕事にならない）。この3つの理由もあって、従業員を徐々に独立させ、減らしていく方針をとった。1993（H. 5）年には従業員は1人もいなくなった。しかし、「全部1人でやるわけではない。たくさんの、外注先を持っているので自分でやれることだけをしっかりとやる方針でやっている。現在は、ボルト製造の仕上げの部分を主に担当している」と小山さんは話していた。結果的にはリストラを行ったことになるが、駐車場やアパートによる現金収入とともに、このリストラ策は、客観的に見て小山さんの工場にとってプラスに働いているように思われた。電力不足は現在も続いているので発電機的需求もあり、小山さんのボルト製造は安定している。だが、「先頃の中国・三峡ダムの日企業の入札失敗は痛い」というように今後は海外も視野に入れていかなければならないことを強調していた。そして、「日本の商社も海外の電力会社と手を組み始めている。日本の電力会社も（海外との競争に打ち勝つために）我々にコストダウンを強いるだけじゃな

くて自分たちもリストラなどで痛みを味わうべきだ。」と取引先の企業努力の必要性も訴えていた。

（６）バブル崩壊後の商業

商業に関しては、バブル期にあってさえ地域の活力の減退のため、さしたる好況になかった当地区であったが、いうまでもなくバブル「不況」のほうは大きくのしかかった。１９９１（Ｈ．３）年と１９９４（Ｈ．６）年の比較では小売業は年間販売額が８２．８％に落ち込んだ。（墨田区全体では９４．３％に落ちたが、それは１９７２（Ｓ．４７）年以来初のマイナス成長であった＜図表２－６－６＞）。バブル期の伸びは鐘ヶ淵周辺地区が２割も低かったのに、崩壊後の落ち込みは１割多い。また、小売業にあっても１店当たりの販売額が始めて減少した。（区では全体の販売額は減じたが、１店当たりの販売額は伸張している。ただし、それは大手の進出により小商店の淘汰が進んでるためでもあるだろう。墨田区の小売業が都区部に比べて小規模なことは前節のスーパーマーケットの考察で触れたが、１９９４（Ｈ．６）年に人口１００人辺りの店舗数が１．４３まで落ちたが、鐘ヶ淵も減ってはいるものの同年でも１．６９と多い。つまり、考えようでは小商店がなんとか生きていることを意味するものともとれる。）

前節で述べた１９８２（Ｓ．５７）年から１９８５（Ｓ．６０）年に見られる地域の活力の衰退ぶりはバブルというベールがなくなってみるとより深刻化していたといえる。

（７）商店街の変容

この様に、バブル景気とその崩壊を経て当地区の商業が活力を失って行った過程において、実際に商店街の業種や構成がどのように変化したのかを見てみる。

１９７９（Ｓ．５４）年と１９９０（Ｈ．２）年の当地区の商店街の業種別の商店数の変化を見ると、精肉（１２→１４）・鮮魚魚（７→８）・野菜・果物（８→１４）は全体の店舗数が減る中でむしろ増えており、生鮮食料は地元商店街での購入が多いことが商店数からもみてとれる＜図表２－６－７＞。逆に、和服を着ることが少なくなったと前出のヒアリングにもあったように、ライフスタイルの変化を反映して、呉服・服地・寝具店が１９→１０、金物・荒物・家庭用品が１７→８と大きく減っている。米穀店も１６→３と激減している。ビニール袋にパック詰めされた米がスーパーマーケットなどで手軽に手に入るようになったためであろう。また、惣菜・弁当屋も２５→１５と大きく減っており（今

でも昼時の商店街では弁当屋のまえで弁当を選んでいる工員のすがたはみかけられるが、
「工場が移転して工員が減っていき商店街の活気は見るからに無くなっていった（杉本さん）」ことを象徴しているかのようだ。

1979（S. 54）年の店舗配置図（都調べ）があった4商店街について1997（H. 9）年11月に独自に調査したものに照らして、変化が特徴的であった玉の井いろは通り商店街と鐘ヶ淵通り平和会の構成についておおまかにみしてみる。（配置図＜図表2-6-8～11＞の（a）～（i）・①～⑮の符号を参照して下さい。）1979（S. 54）年の時点で配置図の（註）にもあるように非商業系の土地利用がかなりあり、いわゆる歯抜け状態があったといえる。玉の井いろは通り商店街は地域の一番街だけあってわずかだが、鐘ヶ淵通り平和会ではすでにかなり見受けられる。1997（H. 9）年には玉の井いろは通り商店街においても④⑥⑦⑨⑪⑫などのような住居・空き地・駐車場などの土地利用がでてきて歯抜けになっている。玉の井いろは通り商店街の会長の田村さんは「住居などが商店の間に立つことは文句は言えないんですけど、商店街としては一番困るんです。出来れば自分が店をたたんでも次また商売する人に売ってほしいです。でないと、商店街の力が弱まってしまいますから」と嘆いていた。鐘ヶ淵通り平和会でも（e）（i）と非商業系の利用は広まっている。特に（e）はまるごとマンションになっており、宅地化のインパクトの強さがうかがえる。（a）や⑭のような不動産業や③の旅行代理店など事務所系の土地利用も進行している。また、近年増えているものに（a）（c）（g）②⑫にあるようなカラオケ・パチンコなどアミューズメント系のサービス業がある。これらは増え過ぎなければ集客という意味でメリットかもしれない。（教育上は知らない。）品目の変化の点では、時代の流れか（a）毛糸（c）金物（f）惣菜（h）煎餅③履物⑤瀬戸物⑦金魚・小鳥⑫ガラス⑬呉服⑭たばこなどが無くなっていった。また（d）呉服・下駄が各々洋服・サンダルと名が変わっているのもおもしろい変化だ。（b）⑧のコンビニエンスストアへの変化も象徴的。⑮にいた警察官は「昔とはかなり変わりましたよ。空き地なんかも増えたしね」と語ってくれた。

以下に工業と商業の現状について述べたいと思う。

（8）工業の現状

当地区を含む墨田区北部の工業の現状について中小企業センターの中村さんは次のように話していた。「墨田区における集積のメリットはいろいろな業種があるので近くで大体

そうすること。反面、互いに切磋琢磨しなくなるというデメリットもある。郊外へ出ていっても距離の遠さは技術力の高さと埋める事ができる。しかし、出ていったからにはその投資に見合うように機械を多くしなければならないが、だからといってすぐに仕事量が増えるわけではない。それなりのリスクは負う。事業の拡大は工場の拡大よりも、どれだけ多種多様なものがつくれるようになったかが大切。量産品はすぐに駄目になる。今の受注の仕方は、昔と違い商品ごとにやる。横のネットワークが必要でどこまで異業種の人とタイアップできるかが鍵だ。1人でするには高い技術力が必要だ。工場は小さいがゆえに変化に対して柔軟性があった。バブル期に本業以外の土地なんかに手を出した人は、今苦しんでいる。現在は仕事がある。中国などにだしたものがむこうの技術不足で戻ってきている。ただし、メーカーのほうは、単価落としをかけているので、同じ仕事量でも売上高は落ちている」。このように柔軟性と積極性、そして、ネットワーク作りが今後の重要な課題となってくると思われる。

しかし、当地区では工業組合の活動はあまり活発ではないようだ。「組合には主だった企業の人が入っているだけ。保険の問題、技術者の引き抜きなどデメリットも大きい。融資が受けやすくなることぐらいがメリット」と語る松原さんは東京商工会議所以外には加入していない。「組合には入っていない（工業用ゴム・渡辺さん）」「日本金型工業会に加入している。全国規模の組織だが実際は支部で活動している（沼田さん）」というように組合に入っていなかったり活発には活動していない姿が目立つ。その中で、ボルト製造業の小山さんは組合活動に積極的だ。小山さんは懇親会である墨東鋳螺会・新栄会・商工会議所の人を招き勉強会を行う墨田精密ねじ工業協同組合の3つに加盟している。また異業種の会にもは入っている。異業種の会では、海外も視野に入れ中国やベトナムなどへ視察にも入っているという。異業種の会のような積極的な活動が中村さんのいう横のネットワークに当てはまると思われる。

また、現在深刻な問題になっているのが経営者の高齢化と後継者不足である。ヒアリングした工場経営者のほとんどは後継者はいないと語っている。「後継者はいないが継いでもらわなくても構わない（渡辺さん）」「本当はもう引退している年齢だが息子は2人とも勤め人。将来性のない工場の跡をむりやり継がせるわけには行かない。家内工業をやっているところは最終的にはやめていくのではないか。この辺りは、若者は外に出ていき老人の町に既になっている（松原さん）」「工場などの後継者問題は先行き不透明（深田さん）」というように、跡継ぎを諦めた意見もある。もちろん、「息子が工場を引き受けて

くれないと終わり。現在はコンピュータ化されているからやる気があれば2、3年で技術を習得できるはずだが…」と話す大谷さんのように継いでほしいものの後継者がいない場合もある。ボルト製造業の小山さんは、「継ぐ人がいれば誰でも構わない」という。「年に一回は脱水症状を起こす」というくらい過酷な仕事で、「とにかく根性と忍耐力が必要」なのでなかなか跡を継ぐ人は現れない。「大正5年から続いている仕事なので誇りがある。一生やっていくに値する仕事だ」と、跡を継いで欲しいという願いは、強い。ただその一方で「町工場が、少なくなるのは仕方ない」とも語っている。というのは「経営の魅力が無い。企業に入ったほうが収入がよい。両親の話（苦労話）を小さい頃から聞く」といった理由があるからである。そこで、最近では、ソフトランディングすることも考えているそうだ。「会社形態だけでも残しておいて、将来はブローカー的な仕事として継いでもらう。製造業の仕事を継いでもらうことは諦めるしかないかもしれない」と、法人組織だけを残す方向も視野にいられているのである。その方が、工場を継ぐよりも、継ぎ手が現れやすいと思われるからである。このように見ていくと、鐘ヶ淵周辺での工業は、さらに工場の自然淘汰が進むものと思われる。経営上の問題、後継者選びの問題などから、経営から脱落する工場は今後も続出するであろう。全体としてもこれといって工業の軸もなく、リーディングカンパニーもない。柱のないまま中小零細工場が、生き残って行くためには、異業種間の交流により新たな製品の発想を行い連帯して製品企画の段階から関わっていくしかないと思われる。

（9）商業の現状

ヒアリングの際に、商店主に聞いても地域住民に聞いても商店街は寂れていると答える人がほとんどだ。何より大きいのは人口減少に伴う地域的購買力の低下だが、寂れている理由はそれだけではない。例えば、勤め人は帰宅が遅いから夜に営業していない商店は利用できず、コンビニに流れてしまうなど客層の変化に対応できていないとか、「昔は魚屋が御用聞きに來たりしてましたけど今はないですね（松原さん）」と言うように、住民と小売りの関係が稀薄になってきたこともあげられる。顔馴染みの客がいる場合でも「客と言うより友達でしゃべりに來るといった感じですね（西町買物通り商店会・会長鈴木さん）」というようなこともあるようだ。また、なかにはバブル期に始めた副業のアパート経営のほうに力をいれて本業を疎かにしてしまう人やもう高齢で後継者もいないから何となく趣味のような状態でやっている人などもいて、経営者の労働意欲が低下してしまっている面

もある。

どの商店街にも変化の波は確実に押し寄せてきている。しかし今のところ有効な対策はとられていない。商店街の活動は年数回の売り出しをするのと、区のスタンプ事業（スミダスタンプ）とそれにともなうイベントへの参加などである。だが、売り出しイベントでも「中にはくじを出さずに賞品の鑑賞券などをインマイポケットという輩もいるらしいんですよ（鈴木さん）」と意識の低い人が足をひっぱったり、区のスタンプ事業も「出し渋る店があって効果が半減している（区・商工部）」ために最近は横這いで必ずしも効果が上っているとはいえないのが現状のようだ。また、小売店が特売をしても「その場限りの効果しかなく次につながらないんです。ちょうど線香花火が落ちる寸前に一瞬輝きが増すような感じですよ（鈴木さん）」とか、それどころか目玉商品しか買ってくれない（スーパーと違って品目が少ないから“ついでに”がない）ため売上につながらず、経営は悪化し値引き率を下げざるをえなくなりまして売れなくなるという悪循環に陥る、という話さえある。そして、前述した地域構造のせいもあってか、はたまたどの商店会の会長も口を揃えたように「ほんとはね、私のような年寄りではなくて若い人が引っ張っていかなくちゃだめなんですよ（田村さん）」というように若い積極的なリーダーがでてこないせいか、当地区の商店街では商店会を挙げて（対症療法では無く、根本的に）変わっていこうという動きはあまり見られない。（個々の店が厳しい状態にある今にあっては難しいのかもしれない。）

その反面、中には積極的な活動をしてきた商店会もある。東向島駅前商店会は1983（S. 58）年（再）結成の、新しく（戦後一時期あったが、潰れた）加入店数は42店と小さめの商店会だ。街の活気を取り戻そうと、会長の関口さんを中心に、お客さんが来たいと思うような街の雰囲気づくりからとり組んだ。具体的には、自分の店の前だけでいいから毎日掃くとか、夜に門灯をつけておく（防犯のため）とか、地域の学校の雰囲気を良くするなど小さな事からである。鉄道の高架下に自転車置き場が整備された。また美化のため、できればベークライト跡地の公園を住民主体で管理したいそうだった。同時に「今の消費者は品のよしあしをちゃんと見ているから、安さや、量では大資本にかなわなくても、“いいもの”を売れば反応する。（関口さん）」から、客のニーズを見据え、仕入れや売り方を工夫することが不可欠で、既存の商店会の枠にとらわれてやる気のない店も抱え込むのではなく、呼び掛けに応じてくる積極性のある店同士で連帯し情報を交換しつつ経営努力をはかったそうだった。（街づくりの上ではみんなで協力するが商売という仕事の上では

「横並び」はしない。)それに、売り出しやスミダスタンプのほかに福引きや金券・景品交換などもおこなっている。また、識者の意見を取り入れるための勉強会を積極的に開き、他の地方の事例なども参考にしたという。その甲斐あってか、この商店会は実際雰囲気明るく駅前という事もあって人出も多い。しかし、「学者は、地域の商店の実態を知らない場合もある(衣料品店)」というように勉強会に否定的な意見があることも見逃せない。また、1997(H.9)年にはファーストフード最大手のマクドナルドが進出しているがそれはつまり、商圈調査をしてみて利益が上がるだけの商圈だと判断したからだろう。東向島駅前商店街がこのように積極的に動いたのには東武線東向島駅の改築という転機があった。1987(S.62)年12月、改築とともに「玉の井」駅は「東向島」駅に生まれ変わった。(関口さんは区の北西部開発に際して10年程前から始めた「川の手クラブ」という住民と識者と行政が一体となった勉強会に参加していた。)駅名が東向島に変わり駅舎も新しくなり玉の井というかつての私娼街のイメージを払拭し、地域住民が気持ちを新たにできたからこそ、この積極的な動きが結実できたのであろう。(商店会が若く、また小規模だったことも動きが早かった理由の1つだ。「いろは通り商店街はこの地域では一番大きく80店を抱えていますから、どうしても保守的になりがちなんですよ(田村さん)」と規模が大きいと身動きがとりにくいらしい)

しかし、このような転機がなかったせいもあり、当鐘ヶ淵周辺地区においては、商店会の活動は既存のものにとどまりがちである。そして何より地域的な活力低下を前にして「本音を言えば、どう対策していいやら暗中模索、と言う状態なんですよ(鈴木さん)」というのが本当に本音なのであろう。加えて、鐘ヶ淵通り周辺の4商店街は、踏切りの立体化や鐘ヶ淵通りの拡幅などの計画があり商業基盤が揺らいでおり、そのことで商売に専心できない側面もあるのかもしれない。鐘ヶ淵が地域的に住商工混在と宅地化との狭間で揺れ動き、苦しんでいるなかで、商店街も地域の行き先を見定めかねている。

(10) 防災について

以下の内容は、防災まちづくりを推進するために1996(H.8)年度の調査報告に基づき基本的な考え方を示した『鐘ヶ淵周辺地区、防災都市づくり』の内容から引用させていただく。

現在鐘ヶ淵周辺地区は阪神大震災の教訓を生かし、つぎの3つの目標を定めている。災害に強い安全なまちづくり、快適な住環境の整備、活気あるまちづくりの3つである。

当地区は、東京都が、阪神大震災後策定した東京都防災都市づくり推進計画によって、防災上の整備効果が高い地区を緊急に整備する地区として、重点地区に指定されることとなる。土地利用としては、都市基盤が未整備のままで市街化が急速に進行した。老朽化した住宅や店舗、作業所併用住宅、工場等による密集市街地を形成しており防災上、住環境上、交通環境上様々な問題を抱えている。また当地区の不燃領域率は31.3%であり、かなり低い率となっている。道路に関しては、幅6m以上の道路率は10%にすぎず道路ネットワークが形成されていない。鉄道に関しても、東武伊勢崎線と鐘ヶ淵通りが平面交差で交通渋滞の一因となっている。さらに、地区内の公園面積も0.70㎡/人であり墨田区全体の3.03㎡/人と比較しても大幅に不足している。

これを受けて、現在以下の6つの整備課題が挙げられている。

- ①主要幹線道路の拡幅及び沿道市街地の整備による避難路の確保
- ②東武伊勢崎線と道路の立体交差化による市街地の分断の解消
- ③地区内の道路ネットワークの形成による消火活動困難区域の解消
- ④骨格防災軸である水戸街道及び明治通りの沿道不燃化の促進
- ⑤オープンスペースの確保及び小学校等を核とする防災活動拠点の整備
- ⑥木造密集市街地の建替え、不燃化の促進と住環境の整備

これらを整備課題として、現在鐘ヶ淵通り拡幅整備を含む都市防災不燃化促進事業が進められようとしている。しかし、これらの事業を進めるにあたっては当然住民の反対も予想される。住民の声は「個人的には、区画整理や道路の拡幅はやって欲しい。鐘ヶ淵通りの拡幅にも個人的には賛成だが、地域の人は賛否両論であろう」や「再開発もやるならやればいい」「それなりの補償があれば応じるべき」、また「防災も大切なのはわかるが、無駄なお金を使うのは良くない。やっтерことに一貫性がないから、住民が納得しないのでは?」というように、人によって様々である。

【注1】『墨田区住民意識調査』

＜図表 2－6－3＞ 定住率の変化（1985～1990）

	総数	5年前の住所＝現住所の人数（総数に対する比率）
2 3 区	7 7 5 8 2 7 2	5 3 8 0 1 4 8（6 9．3％）
墨田区	2 1 3 2 7 1	1 6 4 6 9 8（7 7．2％）
墨田1丁目	1 0 4 8	8 2 7（7 8．9％）
墨田2丁目	3 6 7 0	2 9 1 2（7 9．3％）
墨田3丁目	3 7 8 8	2 9 9 2（7 9．0％）
墨田4丁目	4 6 1 6	3 8 9 3（8 4．3％）
墨田5丁目	3 8 1 5	3 1 2 6（8 1．9％）
東向島4丁目	3 0 2 8	2 4 4 1（7 9．1％）
東向島5丁目	3 0 4 6	2 4 9 9（8 2．0％）

：『1990年度国勢調査』より

＜図表 2－6－4＞ 公示価格の用途別対前年変動率－全用途

＜図表 2－6－5＞ 商店数・販売額の変化

墨田		卸売業	小売業		飲食業	
	商店数	販売額（百万円）	商店数	販売額	商店数	販売額
1988	2815	1658922	3960	236078	1475	35665
1991、2	2976	2162379	3516	317814	1461	41674
1994	2566	1875648	3225	299678		
対象地区総計						
1988	107	30038	475	21828	99	2297
1991、2	112	30137	433	23748	131	2980
1994	91	23595	409	19652		

：『商業統計調査』より作成

<図表2－6－6>墨田区の商店数・従業員数・年間販売額の推移

(指数：S. 51 = 100)

：『墨田区の商業（平成6年度調査報告）』

<図表2-6-7> 鐘ヶ淵周辺地区の商店街業種構成の変化（1979～1990）

対象地区

業務分類	呉服・服地・寝具	紳士服	婦人・子供服	靴・履き物	鞆袋物雑貨	コンビニ・スーパー	酒類	精肉	鮮魚	野菜果物	和・洋菓子	米穀	茶・豆腐・惣菜	自動車
1979	19			10	17		21	12	7	8	37	16	25	2
1990	10	6	13	8	16	10	17	14	8	14	29	3	15	3

自転車（バイク）	家具・インテリア	金物・荒物・家庭用品	陶磁器・ガラス	家庭電器・器具	医薬化粧品	ガソリン・燃料	書籍・文房具	スポーツ・玩具・楽器	カメラ	時計・眼鏡・宝石	煙草・植木	合計
7	10	17	2	13	24	6	11					331
3	7	8	2	7	16	3	7	5	5	9	24	264

：『墨田区商業関係実態調査報告書』 p.73～4 1979年墨田区

：『墨田区広域商業診断報告書』 p.153～4 1990年墨田区

スーパー スーパー

<図表 2-6-4> 公示価格の用途別対前年変動率の推移

<図表 2-6-6> 商店数・従業員数・年間販売額の推移（指数：S. 51=100）

<図表 2-6-8> 玉の井いろは通り商店振興組合店舗配置図（1979）

『墨田区商業関係実態調査報告書』（1979年 墨田区）

<図表 2-6-9> 玉の井いろは通り商店振興組合店舗配置図（1997）

独自調査（1997年）

<図表 2-6-10> 鐘ヶ淵駅通り平和会店舗配置図（1979）

『墨田区商業関係実態調査報告書』（1979年 墨田区）

<図表 2-6-11> 鐘ヶ淵駅通り平和会店舗配置図（1997）

独自調査（1997年）

：『墨田区の商業（平成6年度調査報告）』