

共同店舗ビル街

豊橋だいほうはなぜ成功したか



店舗共同化はなぜ必要か

「商店の当面する問題は、スーパーや百貨店などの大資本にどう対処するかということと、若い店員をどう確保するかということにつきるでしょう。」

人を雇うにはある程度の厚生施設がなければ来てくれない。仕入れ、宣伝などにも大きな資金が必要だ。とても個々の店ではできない。従って、どうしても共同して對抗する以外にはいい方法がみつからない。」

「この話は、昨年暮にできた豊橋市の『だいほうビル』理事長山本岩次郎さんだ。」

「だいほうビル」はカット写真（中央に並ぶ）にあるように鉄筋コンクリート三階建て、全長三百六十四メートルという日本一の規模を誇る商店街である。しかも、国有地である用水堀を利用したところに大きな特徴がみられる。

山本さんのような悩みはどここの商店にも共通しているところだが、共同店舗が必ずしも成功しているとは限らない。共同しか「ダメだ」とはわかっていても、欲が「かまると必ずしもスムーズには行かない」とある。そんな中であって、わずかに半年の実績しかない『だいほうビル』は好調なすべり出しをみせている。

豊橋といえば「ゼリー」とか「ちくわ」などの食品の特産地として有名なところ。また、かつては「蚕都」といわれ、中京地方の生糸の集散地として名をはせていた。ところが、最近では市の産業構造も大

きな変貌をとげつつあるようだ。

「昔からの伝統で繊維工業が三五％と第一位を占めているが、大企業などの誘致にも力を入れているので、今後は近代工業都市として大飛躍できるものと思っている。」

工業整備特別地域の指定を受けたので、県や近くの市町村とも相談し、大「東三河」建設に努力したい。」

「このいわば『だいほうビル』の誕生は新生豊橋の第一歩なのだ。」

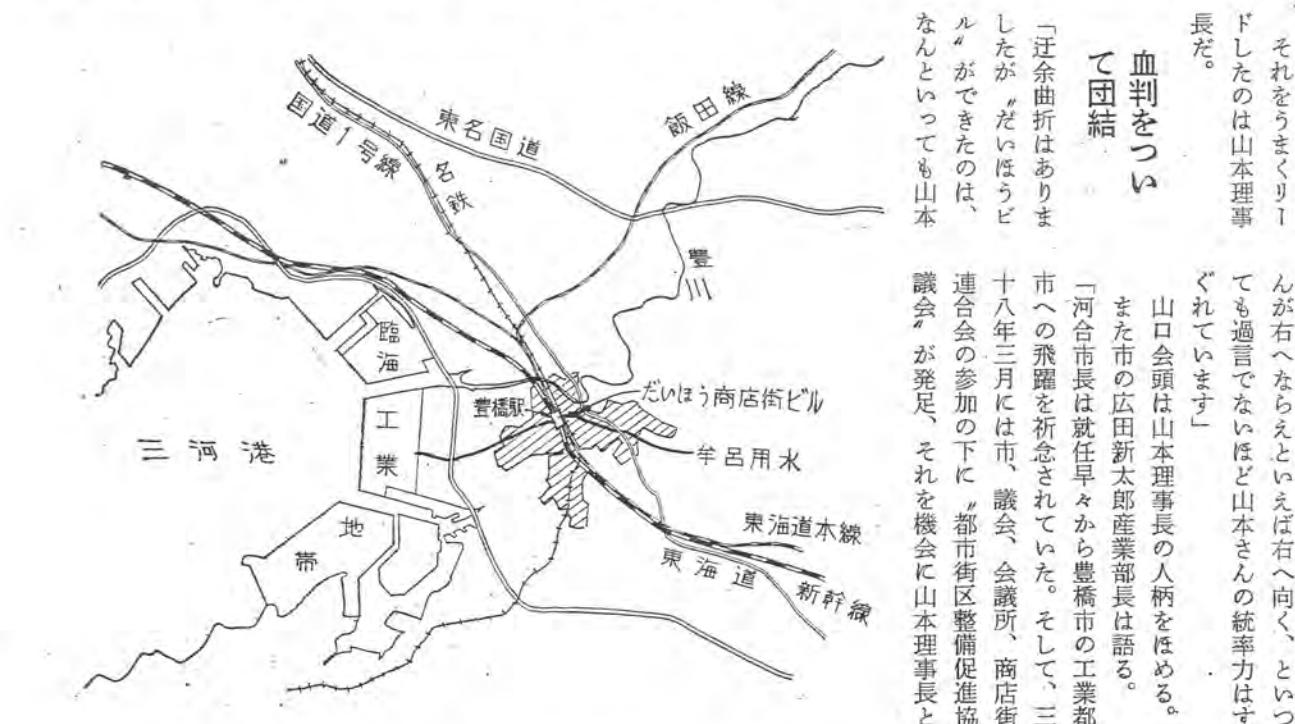
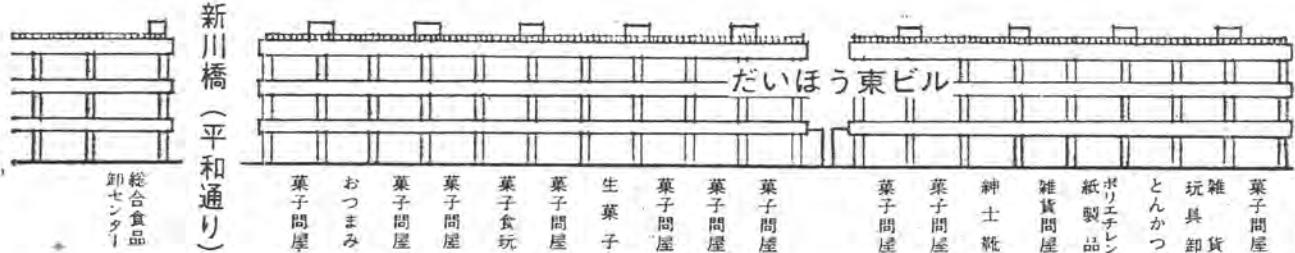
「だいほうビル」の前身は大豊商店街。俗に大豊マーケットといわれ、五十八店舗がわずかに七百坪の土地に雑居していた。しかし駅前大通りという一等地を占めていた。

だが戦後二十年ともなると木造のマーケットは次第に町づくりの上からすると著しく美観をそこねるものだ。そこで河合陸郎市長の街区整備の第一歩として商店街の移転をとりあげるという政策が出てきた。

大豊商店街でも移転が早くから問題になっていた。三十六年には「防災建築街区造成法」の適用を受け、移転問題がかなり具体化したこともあったが、市、県、政府などの意見が一致せず、沙汰やみとなつてしまった。

住民側から見るとスラム化していようと「住めばみやこ」である。「少しぐらい不便でも結構やっていける」それに「一定のお得意もできたことだから離れたくない、駅から少しでも遠くなることはいやだ」という移転反対の声が強くなったことも事実

大手橋通り
(市電路線)



である。それをうまくリードしたのは山本理事長だ。

山口会頭は山本理事長の人柄をほめる。また市の広田新太郎産業部長は語る。

血判をついて団結

「河合市長は就任早々から豊橋市の工業都市への飛躍を祈念されていた。そして、三十八年三月には市、議会、会議所、商店街連合会の参加の下に、都市街区整備促進協議会が発足、それを機会に山本理事長と

市長が協議、大豊商店街の移転は急速に進んでいったのです。」

では、商店街づくりの精神的な活躍をしてきた山本さんとはい体どんな人物なのだろうか。

山本さんは明治二十一年生まれというから満七十七才である。戦後の二十三年に青空マーケットに関係するようになり、ずっと市場の「マ」と一緒に歩んで来た人だ。

戦後、市には他の都市にみられたように、青空市場ができた。ところが、都市計画によって、市場の真中に道路がつくられることになった。

もし道路ができたならこれらの人たちはどこへ行くのだろうか。皆、戦災で無一文になった人か、引揚げ者が圧倒的に多い。これらの人に早く店をもたせて独立させてやる

と考えた山本さんは二十三年十月、市民市場協同組合をつくった。自分の損得を考えたらできないことである。山本さんは少年のころから二宮尊徳を尊敬しており、報徳主義の信奉者である。この組合には三百名のうち百五十名が参加した。参加者は血判をついて団結を誓い合ったのである。

そして、独立を夢みながら、二百円の日掛貯金はじまる。金のできない人は三食を二食に減らしても、脱落しないように頑張った。しかし、血判をついてまで誓い合った連中も一人、また一人と脱落してゆき、二十四年には約半数に減ってしまった。山本さんは残った人たちと協力、日掛貯

金に銀行借入れを加えた二千万円で駅前大通りに七百坪の土地と建物を買った。

こうして生まれたのが、大豊商店街である。大きな豊橋をめざして、という意味を含めて、こう命名されたわけである。

土地と家が自分たちのものになった組合員たちは、毎日かかさず夜警をやった。警察、消防署から感謝状を送られた。

「だいほうビル」の人たちにはこうした実績があるのだ。ここが他の共同店舗と著しく異なる点だ。すでに広い範囲にわたっての共同行為が行なわれてきた。「自分は少し犠牲になつても組合全体の利益になることなら」という「推譲」の精神の持主が多い。

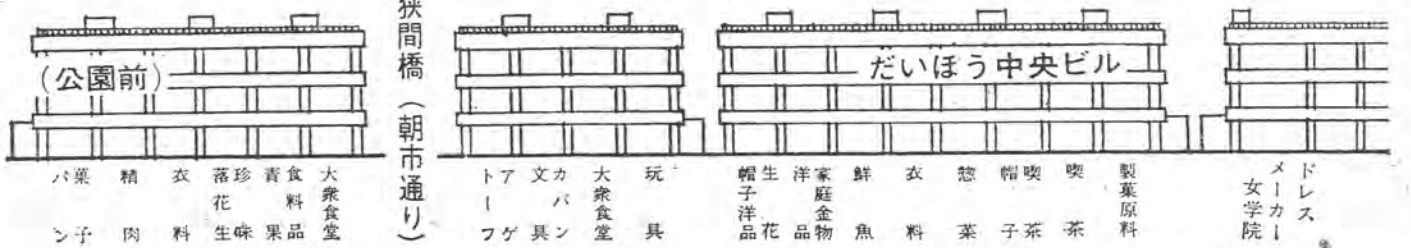
おそらく、こうした団結の実績がなければ市も会議所も応援してはくれなかつたらう、というのが関係者の代表的な意見であった。

用水を利用したビル

ところで、『だいほうビル』が具体化したのは三十八年の二月である。移転するといっても、現在地が売れないことにはどうにもならないわけだが、豊橋へ大きく進出しようとする名古屋鉄道との間に話が進められていた。

前の土地を名鉄に譲渡、その金二億四千万円をビルの建設資金にあてる、というところで話し合いがついた。

その他、内装、諸設備に約九千万円を要し、総工費三億三千万円で『だいほうビル』を建てることになったのである。



土地売却でまかないきれなかった九千万円は自己資金（積立て）四千万円と、借入金五千万円を充当した。当初は店舗集約化資金とか小売商業店舗共同化資金といった政府資金を借入れしようとしたが、条件が合わないとしてすべてハネられてしまったのである。組合ではやむを得ず、銀行借入れに踏み切った。さいわいにも名古屋相互銀行が熱意を示して協力、組合が一括して五千万円のワクをとる、借りるのは各人の自由というシステムを取ったのである。

ことには問題があった。その点について山本理事長は「牟呂用水の使用許可にあたっては市当局が積極的に交渉にあたってくれたことに深く感謝しています」という。牟呂用水に水が流れている期間は彼岸から彼岸までの間。冬になると紙くずが一杯になり、美観をそこねるといので、市ではその解決策を思案中だった。さらに臨海工業地帯の造成上からも工業用水が大量に必要とされていた。こうしたいろいろなことを考えた上で、立派なビルを上に乗せておけば結構ということになったのである。そして工事にとりかかったのが三十八年の十二月末。翌年三月までの水のない期間に床工事を完了、つづいて内装などにとりかかった。そしてついに三十九年十二月に川の上のビルは完成をみたわけだ。そして前の土地には「四十二年までに約二十億円をかけて地下二階、地上九階の名豊ビルが建設される（山口会頭）予定ということである。」

つたのは、このビルのどの場所に自分の店舗が入るかということだった。この点について、山本理事長は「これにはもともと苦心を払いました。だれもが駅に近いところに入りたいと望む。それをなんとかしてうまくまとめるため、私が採用したのは抽せんによる入居法だった。共同体を円滑に保たせるには、各自が欲望を押さえてもらう他ないのです」抽せんなら、後になって文句のいいようがない。当りはずれは時の運だ。こうして抽せんが行なわれ、五十九の店舗は全部埋まった。内訳は卸商が二十八、小売商が三十一だ。業種別にみると、菓子商が十二、食堂八、衣料品店六、靴店五、日用雑貨店三、珍味店、製菓原料店、海産干物店、竹輪揚物店、青果店、喫茶店が各二、鮮魚店、精肉店、総合食品店、玩具店、文具店、時計店、電気店、金物店、寿司店、生花店、履物店、惣菜店、洋裁学校が各一ということになる。このなかには移転してから転業した店もある。



山本岩次郎氏

「より買いやすく」をモットーに こうして十二月十日の開店日を迎えた。年末大売出しを皮切りに、花々しい開店であった。物見高い初めの好きな人々や、従来のお客で各店は連日の人だかりだった。三百六十四メートルのビルの両面には、まるで蟻のように人が群がったのである。駅前大通りのすぐ裏という立地条件のよさもあって、現在までのところ、すこぶる人出はいい。開店して約半年、当初の売上げ目標十五〜二十億は、今や二十五億に目標を変えようとしている。「不況ムードであるにもかかわらず、昨年比で目下小売で六〇%、卸で一〇〇%の売上げ増ですよ。見通しは実に明るい」と山本理事長はほくほく顔だ。売上げが下回っている店は皆無、なかには二、三倍も高まったという店さえある。この好調の原因の一つとして、山本理事長はこんなことを話してくれた。「豊橋市を挙げて応援してくれ、市の名所になったことで、新しいお客さんがふえた」と将来性を強調する。最後に今後の課題について若手の中心人物理事長の女婿山本靖康さん（組合専務理事）にたずねてみた。「三河港の開発で西南へと豊橋市の中心は移りつつある。そうすると、この地はますます繁栄する。名豊ビル、豊橋ビル、その他続々とビルが建ち、大型の商店街となるだろう。強力な競争相手が出てくるわけだ。そのため今、だいたいほうの特色を確立すべく秘策を検討中だ。それと、共同化のメリットは小さい店では出来ないことがやれるところにある。野崎くんの指摘したPRの問題、お客さんが批判されたフロア・ストアの問題、それと集団求人、集団店員教育の問題など、いかにして効果よく、合理的にやるか、これもみんなで検討中です」とにかく現在では借入金の金利負担もあり、おいそれと新しい方策を実行に移すことはむずかしいようだ。しかし、十六年の年月をかけ、しかも、はじめは日掛二百円の金からスタートしたという組合員たちには、堅い団結力と、おそれ知らない実行力がそなわっている。「あの組合にはどんな問題にぶつかろうとも、みんなで処していく力がある」と、うらやまし気に語る市内の某商店主の言葉が印象的だった。

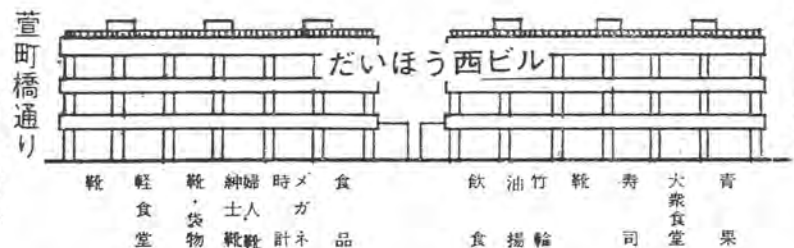


ことにも原因があるのですが、実は近頃かなり遠方から変わったお客さんがやってくる。いわゆるマイカー族がお客さんになってくれたのです。ビルの両側は幅十五メートルの道路ですから、ドライブしながら買物が出来る

「将来を買って欲しい」 ここで二、三、店主たちの意見を求めてみた。大豊まんじゅうの野崎英之さんは、「一応満足しています。しかし、もう少しPRしたいですね。目下、売出しの時以外にチラシをまかないが、これを時々まいたり、その他いろいろな方法をとりたい」という。菓子問屋の竹内平内治さんは、「私たち菓子問屋は前の場所の方が便利だった。しかし、これも時代の流れじゃないかということ、みんなと一緒に移ってきた。まあ、二、三年たてば、私どもの商売も相当よくなるでしょう。そう考えれば、

ここへ来たこともよかったです」といいます。と、組合員としての態度の一端を述べてくれた。しかし、ほとんどの組合員は、現状に満足しているようだ。ところで消費者たちは、だいたいほうビルをどう見ているか。ある主婦は「はじめはね、とても困りました。ずいぶん長いので、どこに目的の店があるのかわからないんですもの、でも今は楽しい。ショッピング・センターの中を歩いているみたいですよ」

食堂でかつ丼を食べていた青年は「おれは時々問屋に自動車で菓子を運んでくるが、実に気が持たないね、このビルは。明るいし、車の置き場はあるしね」また子供連れの若い奥さんは「わたしはいつも買物をしているとき、前の公園に子供をおいてくるんです。実に便利なお店が出て喜んでいました」この奥さんは新規の客の一人である。他の人々もだいたい、だいたいほうが出来て、実に便利だという意見が多かった。だが、一人だけ、こう批判する人もいた。「バラバラに店があるんじゃないか、一つの業種が同じところにかたまった方がいいんじゃないかしら、あまり長いので歩くのが疲れるわ。二階も店にした方がいいんじゃないかな。それもフロア式でね」この点について山本理事長は、「フロア式ということも考えました。しかし、川の上なので、ブロック別の建築という条件となり、結局、今の形にしたので



やがては買物は自動車という時代が日本中にやってくる。だいたいほうビルは、他に先がけて、マイカー族を満足させているわけだ。また一千五百万円かけて作ったアーケードも評判がよかった。雨の日には傘はいらない。暑い日は日除けになる。散歩しながら楽しく買物出来るムードが出来ているのである。こうして「より買いやすく」「より安く」「より愉しく」「何でも揃う横のデパート」と

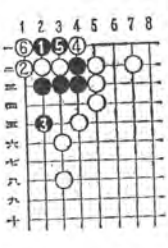


「より買いやすく」をモットーに こうして十二月十日の開店日を迎えた。年末大売出しを皮切りに、花々しい開店であった。物見高い初めの好きな人々や、従来のお客で各店は連日の人だかりだった。三百六十四メートルのビルの両面には、まるで蟻のように人が群がったのである。駅前大通りのすぐ裏という立地条件のよさもあって、現在までのところ、すこぶる人出はいい。開店して約半年、当初の売上げ目標十五〜二十億は、今や二十五億に目標を変えようとしている。「不況ムードであるにもかかわらず、昨年比で目下小売で六〇%、卸で一〇〇%の売上げ増ですよ。見通しは実に明るい」と山本理事長はほくほく顔だ。売上げが下回っている店は皆無、なかには二、三倍も高まったという店さえある。この好調の原因の一つとして、山本理事長はこんなことを話してくれた。「豊橋市を挙げて応援してくれ、市の名所になったことで、新しいお客さんがふえた」と将来性を強調する。最後に今後の課題について若手の中心人物理事長の女婿山本靖康さん（組合専務理事）にたずねてみた。「三河港の開発で西南へと豊橋市の中心は移りつつある。そうすると、この地はますます繁栄する。名豊ビル、豊橋ビル、その他続々とビルが建ち、大型の商店街となるだろう。強力な競争相手が出てくるわけだ。そのため今、だいたいほうの特色を確立すべく秘策を検討中だ。それと、共同化のメリットは小さい店では出来ないことがやれるところにある。野崎くんの指摘したPRの問題、お客さんが批判されたフロア・ストアの問題、それと集団求人、集団店員教育の問題など、いかにして効果よく、合理的にやるか、これもみんなで検討中です」とにかく現在では借入金の金利負担もあり、おいそれと新しい方策を実行に移すことはむずかしいようだ。しかし、十六年の年月をかけ、しかも、はじめは日掛二百円の金からスタートしたという組合員たちには、堅い団結力と、おそれ知らない実行力がそなわっている。「あの組合にはどんな問題にぶつかろうとも、みんなで処していく力がある」と、うらやまし気に語る市内の某商店主の言葉が印象的だった。

「より買いやすく」をモットーに こうして十二月十日の開店日を迎えた。年末大売出しを皮切りに、花々しい開店であった。物見高い初めの好きな人々や、従来のお客で各店は連日の人だかりだった。三百六十四メートルのビルの両面には、まるで蟻のように人が群がったのである。駅前大通りのすぐ裏という立地条件のよさもあって、現在までのところ、すこぶる人出はいい。開店して約半年、当初の売上げ目標十五〜二十億は、今や二十五億に目標を変えようとしている。「不況ムードであるにもかかわらず、昨年比で目下小売で六〇%、卸で一〇〇%の売上げ増ですよ。見通しは実に明るい」と山本理事長はほくほく顔だ。売上げが下回っている店は皆無、なかには二、三倍も高まったという店さえある。この好調の原因の一つとして、山本理事長はこんなことを話してくれた。「豊橋市を挙げて応援してくれ、市の名所になったことで、新しいお客さんがふえた」と将来性を強調する。最後に今後の課題について若手の中心人物理事長の女婿山本靖康さん（組合専務理事）にたずねてみた。「三河港の開発で西南へと豊橋市の中心は移りつつある。そうすると、この地はますます繁栄する。名豊ビル、豊橋ビル、その他続々とビルが建ち、大型の商店街となるだろう。強力な競争相手が出てくるわけだ。そのため今、だいたいほうの特色を確立すべく秘策を検討中だ。それと、共同化のメリットは小さい店では出来ないことがやれるところにある。野崎くんの指摘したPRの問題、お客さんが批判されたフロア・ストアの問題、それと集団求人、集団店員教育の問題など、いかにして効果よく、合理的にやるか、これもみんなで検討中です」とにかく現在では借入金の金利負担もあり、おいそれと新しい方策を実行に移すことはむずかしいようだ。しかし、十六年の年月をかけ、しかも、はじめは日掛二百円の金からスタートしたという組合員たちには、堅い団結力と、おそれ知らない実行力がそなわっている。「あの組合にはどんな問題にぶつかろうとも、みんなで処していく力がある」と、うらやまし気に語る市内の某商店主の言葉が印象的だった。

【二〇〇頁の答】

詰碁解答

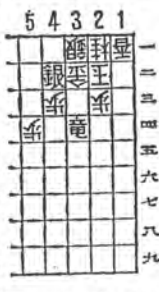


【正解】黒先活(黒七は五の所)

【解説】黒一がこの際の好手。これでは白二で失敗となる。白二で三なら黒二で活きる。黒一白二で交換しておけば白四に対して黒五、七で追落としが成立するのが自慢の所である。

詰将棋解答

【正解】1三銀、同香、1二金、同玉、3二竜、同銀、2二金、同玉、3四桂、1二玉、2二金、まで十一手詰。
持駒 金銀桂

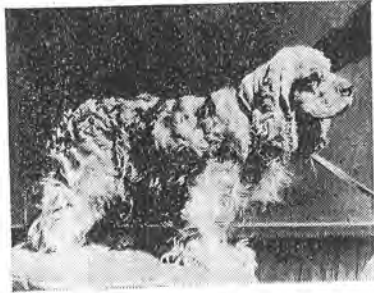


【解説】1三銀は退路を封じる意味の手筋。同玉なら1四金、2二玉、2三金、同金、3一銀ナラズ以下詰む。1三同香に1二金から竜を切つて、2二金の呼びもどしが好手順の寄せ。

名称と分類	体重 kg	胴の高さ cm	毛の色と模様	入手価格 千円	目的	
小型犬	チワワ	1~2	15~25	黒・白・茶・褐色・ぶち そのほか無制限	38~110	愛玩犬
	マルチーズ	2まで	20~25	白	18~78	(番犬にも)
	ポメラニアン	3内外	15内外	黒・白・黄色のぶち・まだら	38~110	
	狎(チン)	3~5	20内外	黒と白・赤と白	15~55	
	ペキニーズ	4~6	"	黒・茶褐色・白・ぶち	35~88	
	ダックスフンド	4~7	20~26	黒・茶・赤・ぶち	18~55	(もと獣医犬)
	ブードル	5~8	30~36	白・青白・黒・赤	"~65	
	スピッツ	9~11	"	白	5~25	(番犬にも)
	コッカースパニエル	10~13	28~35	白と褐色のぶち・黒・茶褐色	12~45	(もと鳥獣犬)
	ブルドック	20~23	33~41	赤・茶・虎色・ぶち	30~185	番犬・愛玩犬
セッター	20~25	55~65	白に黒のまだら	20~80	獣犬(水鳥)	
中型犬	ドーベルマン	"	61~71	茶・黒と黄褐色	15~78	番犬・警察犬
	エアデールテリア	20~27	55~59	橙褐色	"	" " " 猟犬
	コリー	23~34	56~66	茶と白・黒と白	13~72	" " " 愛玩犬・牧羊犬
	シェパード	27~31	"	黒と白・茶と白・黒・茶・茶と白	"	" " " 警察犬・盲導犬
	ポインター	27内外	60~65	黒・茶・茶のまだら	20~80	猟犬(山鳥)
ボクサー	30まで	56~61	薄茶・虎	13~72	番犬・警察犬	
大型犬	ボルゾイ	34~47	66~79	白に黒のぶち・白に茶	30~185	猟犬(獣獣)・番犬
	秋田犬	38~48	57~70	白のぶち・黒・ぶち・茶	13~75	番犬・護身犬
	グレートデン	45~75	70~82	黒・茶・茶と白・黒の	30~185	" " "
	セントバーナード	75~95	61~78	黒・茶・茶と白・黒の	100~360	" " " 救助犬

可愛がっております。そして交配のつど、六〜七頭はふやしてきており、一頭につき大抵八千〜一万円で手離してました。

よそのメスへの交配料として一回当り一万〜一万五千円は得てきました。いっぽう支出は、親犬四頭分のエサ代が一月で一万円、そして



コッカースパニエル

仔のエサ代が、売却の適期である生後二カ月前までの六頭分約二万円、といったところで、これに予防注射や薬代少々です。ざっと見積って、一年に九万円ほどの利益になります。さらに繁殖させた仔のうち、オス、メスとも何頭ずつかを確保し、翌年に種犬として活用すれば一そう有利で

す。つまり、メスはよそのオスと交配させて仔をふやし、オスはまたよそのメスに交配させて交配料を得、複利でもうけるのです。というわけで、やり方によって面白味の増す内職ですが、とくに接する時間をできるだけ作る。犬に親しく話しかける習慣をもつ。愛情にけじめをつける。規則正しい生活をさせる。家族のれれもが同じように可愛がり、協力し合って世話をする。健康に留意する。

どの犬を選ぶか、何頭の親から始めるかは、ご自分の能力や資本や好みとにらみ合わせ、慎重にきめて下さい。飼育や繁殖の方法、親犬の入手その他は、つぎのところに照会するとよいでしょう。東京都世田谷区祖師谷二ノ六九九、東京畜犬株式会社。

オール生活 8月号

第20巻第8号 (毎月1日発行)
昭和40年8月1日発行

定価 120円 (送料12円)

編集人 金子隆
発行人 増田義彦
発行所 株式会社 実業之日本社
東京都中央区銀座西1丁目3
電話 561-5121(代) 振替口座東京326番
関西支局 大阪市北区真砂町 書協ビル
電話 362-9208 312-4706

印刷人 高橋武夫
印刷所 大日本印刷株式会社

☆継続購読ご希望の方は、近くの書店または本社へご予約ください。
☆本社直接ご希望の方は、雑誌名明記の上、購読料(概算)半年分800円、1年分1,600円を添えてお申込み下さい。為替送金は必ず書留にしてください。