

ワークライフバランス起業の成功条件に関する探索的研究

——松山市三津地区を事例にして——

How Can Entrepreneur Pursue Work-Life Balance?

: Cases in Mitsu District, Matsuyama City

松本芽衣・山口信夫

1. 問題意識と検討課題

日本においては、起業活動の水準が低いと言われている。そもそも、起業をしようと計画する人自体が少なく、キャリアの選択肢の1つとして認識されていない可能性が高い。第2節でも確認するように、2001年から2010年の日本の起業活動率の平均は、先進国の中で最下位である。

また、起業計画者の中でも特に、若い世代の起業率が他の先進国に比べて低いと指摘されている(第2節の議論を参照のこと)。その原因としては、資金不足の問題に加えて、子育てや介護と両立させた形で起業することの困難などが挙げられる。

そこで注目されるのが、ワークライフバランス起業という考え方である。ワークライフバランス起業とは、仕事と生活の調和を重視する起業のことを指す(川名, 2015)。こうした考え方が一般的になれば、子育て、介護、趣味などに費やす時間を確保しながら起業活動にのぞむ者も珍しくなくなる。また、こうした起業スタイルは、日本の起業数を増やすために重要であるのみならず、多様な生き方を選択できる社会の構築を考えるうえでも重要である。会社に縛られた生活から解放され、生き生きと働く人が増えれば、閉塞感漂う日本社会にも活気が取り戻されるかもしれない。

とはいえ、ワークライフバランス起業者は容易には増加しない。それは、収入が減少するリスクを背負ってまで、ワークライフバランスを追求しようとする起業者が少ないからである。

そこで、本稿では、愛媛県松山市三津地区に

着目する。松山市西部に位置する三津地区においては、商店街が衰退しているにも関わらず、近年若手の起業者が増えつつある。後述するように、そうした若手の起業者の中には、ワークライフバランスを重視している者も多い。

以上のような問題意識から、本稿では、三津地区において若手起業者が増加傾向にある要因を明らかにする。さらに、三津地区のワークライフバランス起業者を事例にして、具体的にどのような経営が実践されているのかを明らかにする。なお、起業には様々な業種が含まれるが、本稿ではサービス業と小売業を中心に考えることとする。

以下、次のような順に考察を進めていく。まず、第2節では、日本の起業活動の現状について、他の先進国と比較しながら見ていく。起業の阻害要因を明らかにした後で、その解決策として、ワークライフバランス起業の考え方を提示する。つづく第3節では、調査のためのリサーチ・デザインを示す。第4節で調査結果を示したうえで、第5節ではその含意について議論する。最後に、第6節において本稿の到達点を整理することにした。

2. ワークライフバランス起業の可能性

2-1. 日本における起業活動の動向¹

日本の起業率は低い。起業に関する国際的調査研究プロジェクトである GEM (Global Entrepreneurship Monitor)²によると、日本の「総合起業活動指数 (TEA: Total Entrepreneurial Activity)」³は、先進国の中でも最下位である(表1を参照のこと)。また、

トップのアメリカは日本の3倍以上の水準にある。このことから、日本の起業活動の水準は総じて低いということがいえる。

次に、起業活動の割合を年齢別にみると、最も高いのは25～34歳の3.4%であり、その次に35～44歳(3.3%)、45～54歳(3.1%)がづく(表2を参照のこと)。日本においては、20代後半～50代前半世代の起業意欲が相対的に高いとみることができる。しかし、他のG7諸国において、同じ世代の起業率はもっと多く、25～34歳で8%、35～44歳で7.1%、45～54歳で5.6%となっている。日本において、これらの世代の起業数にはまだなお伸びしろがあるとみることもできよう。

表1 国別TEA (2001～2010年の平均)

国名	TEA
日本	2.9
米国	10.3
フランス	4.2
イタリア	4.3
英国	5.9
ドイツ	4.7
他のG7諸国	5.9

注) ドイツのデータだけは2007年を除いた数値。

出所 鈴木(2013:6頁)を基に筆者作成

表2 年齢別・性別TEA (2001～2010年の平均)

		日本	他のG7諸国
年齢別	18～24歳	1.5	4.7
	25～34歳	3.4	8
	35～44歳	3.3	7.1
	45～54歳	3.1	5.6
	55～64歳	2.8	3.1
性別	男性	3.9	7.7
	女性	1.9	4

注) ドイツのデータだけは2007年を除いた数値。

出所 鈴木(2013:7頁)を基に筆者作成

また、日本における女性起業者の割合は、他のG7諸国と比べて低い。日本における女性起業者の割合はわずか1.9%である(表2を参照のこと)。子育て世代の女性がワークライフバランスを重視しつつ起業できるようなムードが盛り上がりれば、この数値はもっと高くなるであろう。

表3 起業プロセスごとの割合 (2001～2010年の平均)

	起業計画者割合	誕生期	乳幼児期
日本	3.8	1.5	1.5
米国	13.6	6.9	4.1
フランス	13.1	3.1	1.2
イタリア	9.5	2.6	1.8
英国	7.5	3.1	3
ドイツ	7.3	3	2
他のG7諸国	8.7	3.5	2.7

注) ドイツのデータだけは2007年を除いた数値。

出所 鈴木(2013:10頁)を基に筆者作成

表4 起業プロセスの移行比率 (2001～2010年の平均)

	準備移行比率	起業移行比率	計画対起業比率
日本	40.20%	95.50%	38.40%
米国	50.80%	59.40%	30.20%
フランス	23.80%	38.00%	9%
イタリア	27.90%	69.10%	19.30%
英国	41.20%	97.50%	39.50%
ドイツ	40.90%	68.20%	27.90%
他のG7諸国	39.90%	77.80%	31.00%

注) ドイツのデータだけは2007年を除いた数値。

出所 鈴木(2013:10頁)を基に筆者作成

起業プロセスごとの割合をみると、日本の起業計画者割合は3.8%と低く、他のG7諸国との差は歴然としている(表3を参照のこと)。また、日本における「誕生期の起業家」と「乳幼児期の起業家」の割合はどちらも1.5%であり、当然ながら起業計画者の割合よりも低くなる。とはいえ、起業計画者割合の少なさをふまえると、この1.5%という数値はかならずしも低くないのかもしれない。日本では、他の先進国にくらべて、起業活動を始めようと計画す

る人の割合が低く、その結果として「誕生期の起業家」や「幼児期の起業家」も少なくなっている、というイメージが得られる。

上記のイメージは、起業を計画する者の内、どの程度が実際に起業の準備に取り掛かり、また、その内のどの程度が実際に起業しているのかを確認してみることで、より確かなものになる。表4は、起業を計画してからの準備移行比率・起業移行比率・計画対起業比率を国際比較したものである。準備移行比率とは、起業計画者のうち誕生期の過程へ進んだ割合、起業移行比率とは、誕生期の起業者のうち乳幼児期の過程へ進んだ割合、計画対起業比率とは、起業計画者に対する乳幼児期の割合のことを指す。日本の移行比率は、どの項目も他のG7諸国に劣らず、高い確率で一段上のステップに上がっている。計画対起業比率は、38.4%と、先進国の中でも2番目に高い比率であり、起業計画者の多くが実際の起業に至っていると見える。

以上の議論から次のようなイメージが得られる。日本においては、他のG7諸国に比べると起業計画者が少ない反面、起業計画者が実際に起業するまでの過程で脱落することは少ない。起業準備や起業後の段階でのサポートも重要ではあろうが、むしろその前段階に目を向け、起業することのメリットや魅力を提示し、起業計画者を増やすことも重要になってくる。

2-2. 起業を阻む要因

では、日本ではなぜ起業計画者や起業者が少ないのであろうか。藤井(2013: 5頁)が実施した調査⁶⁾によると、起業しない理由として最も多く挙げられたのは「自己資金が不足している」である。あらゆる世代においてこの回答が最多であった。どの世代も資金面に対して強い不安を抱えていることがわかる。資金不足ならば、資金調達をすることで問題は解決するのではないかと思われるが、全体の16.9%が「外部資金の調達が難しそう」と回答している。つまり、起業予備軍⁷⁾のうち6人に1人が、資金調

達に対してハードルの高さを感じている、ということになる。

次に、若い世代にとっての起業の阻害要因をみておきたい。10歳代で、自己資金不足の次に多く挙げられたのは「販売先の確保が難しそう」という回答であり、20歳代においては「ビジネスのアイデアが思いつかない」であった。この結果に関して、藤井(2014: 9頁)は「勤務経験自体の浅さに起因するような項目を挙げる人の割合が高くなっている」と指摘している。ある程度の知識やノウハウがないと、起業しても失敗すると感じていることがうかがえる。

「家事・育児・介護等の時間が取れなくなりそう」との回答の割合は、10歳代で0%、20歳代で12.2%、30歳代で20.2%、40歳代で12.2%、50歳代で7.9%、60歳代で2.9%であった。30歳代の回答率が他の年代に比べて多い。起業率が最も高い年代である30歳代にとって、家事や育児、介護への不安は、起業を阻む大きな要因となっている。

以上をまとめると、次のようなイメージが得られる。起業予備軍が起業に踏み切ることができない要因として、とくに30歳代の回答者は仕事と生活のバランスをとることの困難を挙げている。元来、この年代は、10~20代と比べて相対的に社会経験があり、バイタリティに溢れ、体面でもまだまだ元気な層といえる。上記の阻害要因が解消され、育児、介護の時間を確保しながらの起業が可能になれば、日本の起業活動率は大きく上昇すると思われる。

そこで、ワークライフバランス起業という考え方を取り入れることは、これらの問題の改善を考えるうえで有用である。ワークライフバランス起業の考え方が日本社会に広く浸透すれば、起業者の絶対数は増えるものと予想されるからである。

2-3. ワークライフバランス起業とは何か

内閣府(2007)の定義するワークライフバランスとは、「老若男女誰もが、仕事、家庭生活、

地域生活、個人の自己啓発など、様々な活動について、自ら希望するバランスで展開できる状態」(2頁)である。また、ワークライフバランスが実現した社会とは、「国民一人ひとりがやりがいや充実感を感じながら働き、仕事上の責任を果たすとともに、家庭や地域生活などにおいても、子育て期、中高年期といった人生の各段階に応じて多様な生き方が選択・実現できる社会」である。具体的には、「1. 就労による経済的自立が可能な社会」、「2. 健康で豊かな生活のための時間が確保できる社会」、「3. 多様な働き方・生き方が選択できる社会」と考えることができる⁸。女性の社会参加が進み、男性も育児をするのが当たり前となった今、ワークライフバランスの推進により仕事と家庭の両立が可能になることは、今後の社会の発展を継続させるために重要であるとされる。また、長時間労働の問題が解消され、仕事の時間と仕事以外の時間のどちらも充実すれば、働くことへの意欲向上につながるとされる。

このワークライフバランスを重視し、仕事と生活との調和を重視する起業スタイルのことをワークライフバランス起業と呼ぶ。提唱者の川名(2015: 14-15頁)によると、近年地域レベルでの創業支援が強化された日本には、自営業的働き方の起業を選択する人が多様に存在しており、今後もさらに多様な層が起業に参入してくるといふ。また、起業の計画時から起業後においても、結婚、出産、子育てなどは、ライフステージの変化を考えるうえで重要な契機になりうると考えられている。そのため、小規模企業が今後も持続的に発展するためには、ワークライフバランス起業の考え方が重要であるといえる。今や、自分の起こした事業に縛られ、仕事を最優先にせざるをえない状況は当たり前ではなく、自分の理想とする時間の使い方を実現するために、起業しながらも生活を充実させることが求められつつある。

しかしながら、ワークライフバランス起業者は容易には増加しない。その理由として考えら

れるのは、ワークライフバランスを重視し、仕事にかかる時間を削ることが、収入の減少につながりうることである。自分の起こした事業で得られる収入が、自分または家族にとって唯一の収入源である場合、一般的な起業家は、プライベートの時間に重きを置く余裕は無く、自由な時間を削ってでも、事業に費やす時間を確保しようとするであろう。このように、ワークライフバランス起業は浸透しづらい現状にあり、実例はまだ少ない。ワークライフバランス起業を実践している起業者を取り上げて、その経営実態を明らかにすることの意義は大きい。

3. リサーチ・デザイン

3-1. 調査のための視点

ワークライフバランス起業者は、容易には増加しない。その理由として、ワークライフバランスの追求と事業収入の間に、しばしばトレードオフの関係が成立することを指摘した。

表5 三津地区の新規開業店舗

店舗名	業種	開業年
月夜のためき	飲食	2006
からおけ喫茶はなみずき	サービス	2008
竹輪じゃこてん練や正雪	物販	2009
島のモノ喫茶 田中戸	物販・飲食・サービス	2010
スナック ブラック	飲食	2011
N's Kitchen**&labo	物販・飲食	2011
atelier coco	その他	2011
しゃ・なな	物販	2012
レストランAkari	飲食	2012
Store house	物販	2013
みつうつわ	物販	2013
ギョーザのぶ	飲食	2013
conekoya	サービス	2014
PHOTO A3	サービス	2014
みつはまレトロ	物販・飲食・サービス	2014
くうさん パワーストーン	物販	2015
BIKECAFE CAIENDO	物販・飲食	2016
リテラ	物販・サービス	2016
とよから	物販・飲食	2017

出所 若手生業とまち再生研究会提供のデータを基に筆者作成。

とはいえ、ワークライフバランスを重視する起業者が増加しつつある地区も存在する。たとえば、松山市三津地区では、商業集積それ自体

は衰退モードにあるものの、とくに 2010 年代以降、若手の新規開業者が増えつつある(表 5 を参照のこと)。⁹ 彼・彼女らの経営スタイルは、従来型のそれとは異なっているようにみえる。まず、定休日が多いもしくは不確定である。また、経営規模を拡大させようという志向性がさほど強くなく、店主は各々の趣味的側面を重視しているようにみえる。三津地区の商店街(三津浜商店会)の中で、過去 10 年以内(2006 年以降)に開業した店舗のうち、最も起業活動が活発な年代とされる 30 代が経営する店舗は 6 つある——「島のモノ喫茶田中戸」(2010 年)、「atelier coco」(2011 年)、「みつうつわ」(2013 年)、「BIKECAFE CAIENDO」(2016 年)、「リテラ」(2016 年)、「とおから」(2017 年)——。この数は、衰退モードにある商店街としては異例であるといつてよい。さらに、40 代にまで範囲を広げると、過去 10 年以内(2006 年以降)に 7 店舗が新規開業している——「月夜のためき」(2006 年)、「竹輪じゃこてん練や正雪」(2009 年)、「N's kitchen**&Labo」(2011 年)、「Akari」(2012 年)、「Store house」(2013 年)、「ギョーザのぶ」(2013 年)、「PHOTO A3」(2014 年)——。

ところで、起業の絶対数のみで見ると、松山市内には、三津よりも起業活動の活発な地域が他にも存在する。湊町地区である。直近 10 年における起業者の絶対数は三津地区よりも多い(表 6 を参照のこと)。湊町地区においては、10 年以内に開業した店舗の内、店主の年齢が 30 代である店舗は 10 店舗ある——「come to life」(2006 年)、「apartment」(2009 年)、「used clothing Burike」(2011 年)、「workaholics」(2012 年)、「TRUNK」(2012 年)、「toit」(2013 年)、「SABOR」(2014 年)、「Walea」(2014 年)、「Lucla crosset」(2015 年)、「Nabekichi」(2016 年)——。さらに、20 代店主による直近 10 年の開業例も 4 店舗ある——「Creap and coffee」(2008 年)、「WALLPAPERHOUSE」(2013 年)、「ALETTA」(2015 年)、「filmz」

(2015 年)——。

表 6 湊町地区の新規開業店舗

店舗名	業種	開業年
COSAS	物販	2006
come to life	物販	2006
BRONKS	不明	2006
Chou Chou	サービス	2007
park side café	その他	2007
Creap and coffee	物販	2008
アートギャラリー風(創遊庵)	その他	2008
apartment	物販	2009
癒し空間なるい	サービス	2009
tapiking	飲食	2009
炭火焼 割鮮 煉	飲食	2010
used clothing Burike	物販	2011
Jbu Sucre	物販	2011
enowa	飲食	2011
TRUNK	物販	2012
DIOPICCOLO	物販	2012
珈琲店セラヴィ	物販・飲食	2012
WALLPAPERHOUSE	物販	2013
湊町鍼灸院	その他	2013
toit	物販	2013
あうん舎	サービス	2014
Hair Make StoR	サービス	2014
Andante	物販	2014
SABOR	物販・飲食	2014
Walea	サービス	2014
Lucla crosset	物販・その他	2015
路地裏珈琲	飲食	2015
Salut	飲食	2015
la・epice	物販	2015
ALETTA	サービス	2015
filmz	サービス	2015
Nail Salon ティーエヌ	サービス	2016
Nabekichi	物販	2016

出所 若手生業とまち再生研究会提供のデータを基に筆者作成。

しかし、三津地区は湊町よりも店舗と住居との距離が近い、あるいは兼用である場合が多く、また、子育て世代の店主の割合が高いように思われる。一般に、職場と住居が離れているよりも、近接している場合の方が、仕事と生活のバランスをとりやすいとされている。とくに子育て世代にとっては、職住近接であることの意義は大きいはずである。三津地区においては、ワークライフバランスを重視した起業・経営が実践されやすい何らかの要因があるのではないかと

こうした観点から、本稿では、三津地区の新規開業者を対象に調査をおこなう。なぜ三津地区が起業者を惹き付けるのか、その要因を明らかにすることで、ワークライフバランス起業をしやすい地域の特色がわかる。さらに、ワークライフバランス起業の考え方を重視している新規開業者が存在する場合、どのような経緯で起業に至ったかを明らかにする。前者の問題は第1調査で、後者の問題については第2調査で明らかにする。

なお、第1調査に関しては、松山市中心部の湊町地区¹⁰でも同様の調査をおこない、比較のための視座を得ることにしたい。前述したように、湊町地区においても、三津地区と同様に直近10年で新規開業者が増加しており、若い世代による起業活動が活発である。湊町地区と比較することで見えてくる、三津地区の特色もあるように思われる。

3-2. 第1調査

近年、若手の起業者が増えつつある三津地区をフィールドに、ヒアリング調査をおこなう。日本の起業活動の水準が低い現在、なぜ、三津地区が若手起業者の集まる場所になっているのかを明らかにする。また、2-2でも述べたように、起業予備軍が起業に踏み切らない理由として最も多かったのは自己資金不足であったが、三津地区の店舗経営者たちは、その不安要素をどのようにクリアしているのかについても見ていく。調査は次のような手順でおこなう。

まず、新規開業者と分類するときの基準を、10年以内に開業した店舗経営者とした。GEM調査は、事業から報酬を受け取っている期間が3か月未満、または3か月以上3.5年以内である経営者を起業活動従事者と定義しているが、三津の調査においてその基準を踏襲した場合、サンプル数があまりにも少なくなると判断したためである。ちなみに、開業年に関するデータは若手生業とまち再生研究会¹¹から提供を受けた。このデータを用いて直近10年以内に開業

した店舗を抽出した。抽出した店舗の一覧は、表5・表6に示している。なお、最も新しい店舗である「とおから」については、若手生業とまち再生研究会の資料には含まれていなかったため、独自に追加している。この店舗一覧から、該当する店舗の所有者、あるいは従業員にヒアリング調査を実施した。調査期間は、2016年12月13日(火)～2017年1月18日(水)である。また、おもな質問項目は表7に示してあるとおりである。

表7 第1調査の質問項目

1. 事業者の出身地はどこか
2. お店をはじめまでの過程、また、開店して間もない頃、親、家族、友人等からの手助けはあったか。(金銭面だけでなく、改装時や開店時の人手として)
3. 店を開業する際にかかった資金はどのくらいか [A:100万円以下 B:100万円～500万円 C:500万円～1,000万円 D:1,000万円～2,000万円 E:2,000万円～5,000万円 F:5,000万円以上]
4. これらの資金は自分たちで用意をしたか、借りてきたか
5. 店舗は所有か、賃貸か、住居込みか
6. 家賃はいくらか
7. 今現在、付き合いのある銀行はあるか、開業から付き合いがあるのか

出所 筆者作成

3-3. 第2調査

三津地区の中でも、特にワークライフバランスを重要視している2店舗の経営者を対象にし、起業・経営の実態について明らかにするためのヒアリング調査をおこなう。

1 店舗目のヒアリング調査は「N's kitchen**&labo」に対して実施する。小池哲さんと夏美さんの夫妻によって経営されている、パンの製造小売店兼喫茶店である。夫である哲さんは、2016年11月から三津浜商店会の会長を務めている。哲さんは興居島の出身、妻の夏美さんは松山市に隣接する松前町の出身で、結婚後三津地区に店舗兼住居の物件を購入し、11歳の長男と8歳の長女の4人で暮らしている。2011年に開業し、現在、営業日は週に4日設け

ている。夏美さんの手作りのパンが好評で、開店(11時)前には平日にも関わらず入口に行列ができることも珍しくない。小池夫妻は、子育てとの両立を実現している店舗経営者である可能性が高い。

2店舗目は、「島のモノ喫茶 田中戸」の店主、田中章友さんである。田中さんは忽那諸島の怒和島出身で、高校卒業後、佐賀県や三重県での暮らしを経験したのち、起業するために愛媛に戻ってきた。2010年に三津浜商店街内のスポーツ店跡地に喫茶店を開業し、現在では、かき氷が店の看板商品となっている。商品ひとつひとつにこだわりを持っており、店内も洗練された雰囲気であるため、県外からも客が訪れるほどの人気店である。2歳の長女と奥さんの3人暮らしで、1階が店舗、2階が住居となっている。水曜日を定休日としているが、定休日以外の日に変則的に休みをとることも珍しくないという。労働時間に対する裁量度の高い店舗とみることができる。

以上の2店舗をヒアリング対象として選定する理由は3つある。

第1に、定休日の多さ、あるいは不定休の多さである。一般論として、小売店舗の定休日は週に1日ないし2日であることが多いのに対し、小池さんの店舗は定休日を週に3日確保している。また、それ以外の曜日についても、変則的に休むことがあるという。田中さんの場合も、定休日こそ週に1回にとどめているものの、プライベートの予定に合わせて、比較的自由に休みをとっている。このように、休みの日を、自身ないし家族の予定に合わせて柔軟に設定し直している点は、これらの2店舗がワークライフバランスを重視していることの表れではないかと思われる。

第2に、どちらの店舗も、職場(店舗)と住居が一致している点である。職住の場所が同一であることにより、たとえば、子どもの面倒も見ながら店舗を営むことも可能になるであろうし、場合によっては、仕事と家事を同時に

進めることも不可能ではない。つまり、職住一致は、ワークライフバランス経営と相性がよいのである。

第3に、小池さんも田中さんも、子育てをしながら店舗を営んでいる点である。子育て世代でありながら、一定以上の期間にわたって経営を継続させている。このことは、小池さんや田中さんが、ワークライフバランス起業ないし経営の実践者である可能性の高さを表している。

表8 第2調査の質問項目

1.三津浜商店街で開業する前は、どのような仕事をしていたか
2.起業しようと思ったきっかけ
3.起業するまでの経緯
4.経営資源の不安はなかったか
5.知識やノウハウはどのように習得したか
6.周囲からの反対はなかったか
7.失敗したらどうしようという不安はなかったか
8.現在、どういう状況でビジネスを続けているか
9.収入の変化
10.生活リズムの変化
11.子育てについて
12.自由な時間が増えたか減ったか
13.労働時間の変化について(労働時間は自由に決められるのか)
14.仕事に対する満足度はどちらが高いか
15.定休日、営業日に対する考え方
16.どれくらい儲けたいか、店を拡大させたいか
17.ビジネスと生活のバランスをどうとっているか(重要度・時間)
18.仕事と生活の比率
19.仕事と家庭の比率
20.仕事と趣味の比率
21.大変だと感じることはあるか
22.職、住が近接、一致していることの良さはなにか

出所 筆者作成

以上のような理由から、夏美さんと田中さんにヒアリング調査を実施する¹²⁾。調査は2017年1月20日(金)に実施した。質問項目は表8

シャッターの閉まった物件が目立つとはいえ、近年開業した喫茶店やパン屋、セレクトショップなどは、いずれも魅力的な店舗ばかりである。また、雑誌に掲載されることや SNS に掲載されてシェアされることも多く、松山市外、さらには県外からも注目を集めつつある。

図2 三津浜商店会周辺の路線価設定区間



出所 Google マップおよび高松国税局 (1971; 1982; 1991)、財団法人大蔵財務協会 (2000) を基に筆者作成。

表10 三津浜商店会周辺の路線価

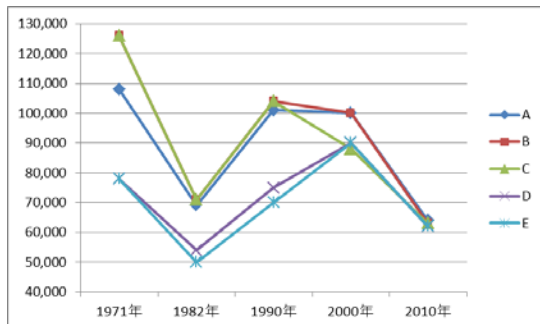
単位=円

	1971年	1982年	1990年	2000年	2010年
A	108,000	69,000	101,000	100,000	64,000
B	126,000	71,000	104,000	100,000	63,000
C	126,000	71,000	104,000	88,000	63,000
D	78,000	54,000	75,000	90,000	62,000
E	78,000	50,000	70,000	90,000	62,000

出所 高松国税局 (1971; 1982; 1991)、財団法人大蔵財務協会 (2000) を基に筆者作成。

図3 三津浜商店会周辺の路線価

単位=円



出所 高松国税局 (1971; 1982; 1991)、財団法人大蔵財務協会 (2000) を基に筆者作成。

次に、現在の地価 (路線価) をみると、三津地区が6万2,000円から6万4,000円の間で推移しているのに対し (表10・図3を参照のこと)、湊町は16万円から18万5,000円の間で推移している (表11・図5を参照のこと)。裏通りであるとはいえ、松山市中心市街の一面を構成する湊町と比べると、その差は10万円にも及んでいる。また、湊町が1990年にバブルによる地価の上昇を見せているのに対し、三津地区における1990年の地価は、相対的に反映していた時代 (1971年) の地価を上回っていない。つまり、三津地区の地価は、バブル期にもかかわらず、繁栄していた高度成長期の水準を上回らなかった。このことも、同地区が1980年代から1990年代にかけて、既に衰退モードに入っていたことを傍証している。

図4 湊町地区の路線価設定区間



出所 Google マップおよび高松国税局 (1971; 1982; 1991)、財団法人大蔵財務協会 (2000) を基に筆者作成。

表11 湊町地区の路線価

単位=円

	1971年	1982年	1990年	2000年	2010年
a	270,000	250,000	430,000	330,000	185,000
b	270,000	230,000	400,000	310,000	185,000
c	240,000	230,000	400,000	280,000	160,000
d	240,000	220,000	400,000	290,000	165,000
e	240,000	220,000	400,000	290,000	165,000

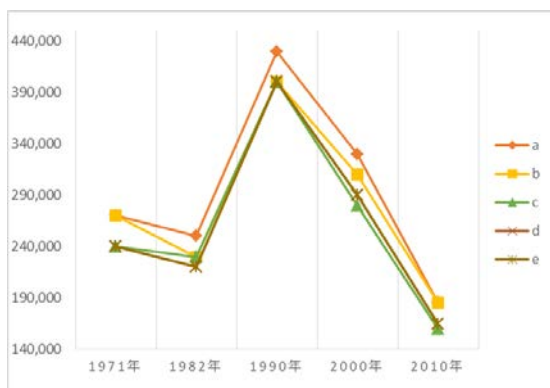
出所 高松国税局 (1971; 1982; 1991)、財団法人大蔵財務協会 (2000) を基に筆者作成。

同一時期における路線ごとの価格を比べてみると、2000年前後までは、A区間よりもB区間やC区間のほうが地価も高かったといえる。

三津駅に近いA区間よりもB区間やC区間の地価の方が高かったということは、三津地区における商業中心が商店街の中央部にあったということを示している。実際、B区間・C区間には、映画館や比較的規模の大きい八百屋があり、三津浜商店街内でもとくに栄えていたエリアであったという。しかし、2010年になると、A～E区間の差はほとんどなくなっている。

図5 湊町地区の路線価

単位=円



出所 高松国税局(1971; 1982; 1991)、財団法人大蔵財務協会(2000)を基に筆者作成。

ここからは、住宅地図を用いて三津浜商店街の業種の変遷を確認する。具体的にいえば、セイコー社の発行する『はい・まっふ松山市(旧市内全域)』の1971(昭和46)年度版(精工社、1970)、1981(昭和56)年度版(セイコー社、1980)、1991(平成3)年度版(セイコー社、1990)、2001(平成13)年度版(セイコー社、2000)、2010(平成22)年度版(セイコー社、2010)を集め、各時代の三津地区に存在した店舗をリストアップし、地区内の商業者へのヒアリング調査を追加することにより業種の分類を試みた。地区内商業者としてヒアリングを実施したのは、三津浜商店会前会長の丸山常一さんと鮮魚神浦店主の神浦令子さんである¹⁴。業種は「衣類・寝具」、「靴・傘」、「医薬品・衣料品」、「家具・インテリア」、「日用品・電器」、「食料品」、「本・文具・おもちゃ」、「メガネ・時計・宝石・カメ

ラ」、「サービス」、「飲食」、「その他」の11項目に分類して、業種構成の変遷を調査した。なお、この11項目は、『三津浜商店街活性化事業報告書』(三津浜商店街振興組合・三津浜商店街再開発委員会、1991)の業種分類を踏襲したものである。

商店街全体の店舗数は、1970年に132店舗あったものが、2010年には約半分の69店舗にまで減少した(図6・表12を参照のこと)。「衣類・寝具」は、1970年には最も多かった業種であるが、2010年には半分以下となっている。さらに、「靴・傘」、「医薬・化粧品」、「家具・インテリア」の項目は、2010年の時点で1店舗も残っていない。特に、買回り品を扱う店舗の減少が著しいことから、三津地区の商業集積には中心地性の減退を指摘することができる。

2010年の時点で、最も多かった業種は「飲食」であり、その次が「衣類・寝具」と「サービス」である。2000年から2010年にかけて、「飲食」の店舗数は減少しているが、その割合に関しては年々増大していることがわかる。三津地区においては飲食業の存在感が相対的に高まりつつあると見てよい。

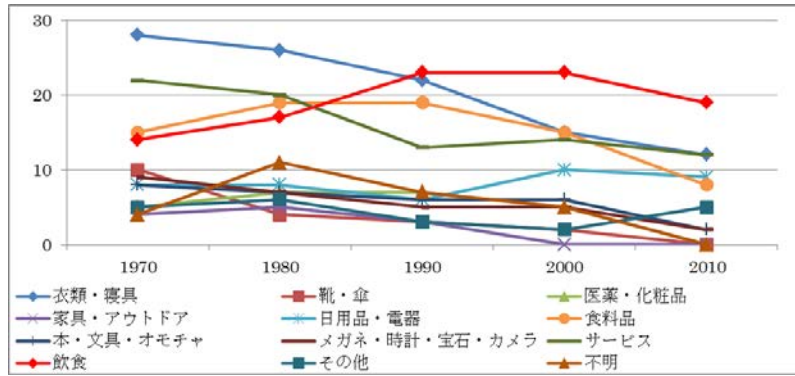
ここまでの三津地区の概要をまとめる。三津地区は、1970年の時点ですでに衰退は始まっており、人口の減少も著しい。それに伴い地価も下がってきている。また、商店街内の店舗数も減少してはいるが、飲食店の割合は増加傾向にある。

4-2. 第1調査の結果

前述のように、第1調査では、若手生業とまち再生研究会提供の資料をもとに、三津と湊町の両地区において10年以内に開業した店舗を抽出し、開業資金や家賃などについてのヒアリング調査を実施した。なお、湊町地区のwaleaは、第1調査の実施時点で廃業していたため、今回の検討対象からは除外している。そのため、三津地区の調査対象店舗数は計18店舗、湊町地区の調査対象店舗数は33店舗となった。た

だし、店舗が閉まっていた、または、調査への回答を断られたために、回答を得られなかった店舗がある。そのため、実際に調査結果を得られたのは、三津地区が15店舗、湊町が26店舗であった(表13・表14を参照のこと)。

図6 三津浜商店街の業種変遷



出所 セイコー社(1980; 1990; 2000; 2010)のデータ、丸山常一さん、神浦令子さんへのヒアリング調査を基に筆者作成。

表12 三津浜商店街の業種変遷

単位=店

年代	衣類・寝具	靴・傘	医薬・化粧品	家具・アウトドア	日用品・電器	食料品	本・文具・おもちゃ	メガネ・時計・宝石・カメラ	サービス	飲食	その他	不明	合計	
1970	28	10	5	4	8	15	8	9	22	14	11%	5	4	132
1980	26	4	7	5	8	19	7	7	20	17	12%	6	11	137
1990	22	3	7	3	6	19	6	5	13	23	20%	3	7	117
2000	15	2	5	0	10	15	6	5	14	23	23%	2	5	102
2010	12	0	0	0	9	8	2	2	12	19	28%	5	0	69

注) 飲食についてのみ、全体に占める割合をパーセンテージで示している。

出所 セイコー社(1980; 1990; 2000; 2010)のデータ及び丸山常一さん、神浦令子さんのヒアリング調査を基に筆者作成

表13 三津地区の調査結果一覧

店舗名	出身地	手助け	開業資金	調達方法	所有/賃貸	住居	家賃	付き合いのある銀行
MT1	三津地区以外	なし	100万円	自己資金	所有	込み	支払い無し	日本政策金融公庫
MT2	三津地区	なし	500万円~1,000万円	自己資金	賃貸	別	4万円	なし
MT3	三津地区以外	あり	100万円	祖父の遺産	賃貸	込み	5万円	なし
MT4	三津地区以外	あり	500万円~1,000万円	日本政策金融公庫	賃貸	別	5万円	なし
MT5	三津地区	あり	100万円~500万円	愛媛銀行	賃貸	別	5万5千円	愛媛銀行
MT6	三津地区以外	なし	100万円以下	自己資金	賃貸	込み	5万5千円	なし
MT7	三津地区以外	なし	100万円~500万円	自己資金	賃貸	別	5万4千円	なし
MT8	三津地区	あり	500万円~1,000万円	退職金	所有	込み	支払い無し	なし
MT9	三津地区以外	あり	10万円もかかっていない	自己資金	賃貸	別	1万5千円	なし
MT10	三津地区以外	あり	200万円	自己資金と日本政策金融公庫	賃貸	別	3万円	日本政策金融公庫
MT11	三津地区以外	なし	ほぼかかっていない	自己資金	賃貸	別	5万円	なし
MT12	三津地区以外	あり	1万円	自己資金	賃貸	別	5千円	なし
MT13	三津地区	あり	10万円もかかっていない	自己資金	賃貸	別	8万円	なし
MT14	三津地区以外	あり	100万円~500万円	自己資金	賃貸	別	4万円	なし
MT15	三津地区	あり	100万円~500万円	自己資金	賃貸	別	4万7500円	なし
MT16	三津地区以外	あり	100万円以下	自己資金+親	所有	込み	支払い無し	なし

出所 筆者作成

表 14 湊町地区の調査結果一覧

店舗名	出身地	手助け	開業資金	調達方法	所有/賃貸	住居	家賃	付き合いのある銀行
MNT1	松山市以外	なし	100万円～500万円	自己資金	賃貸	別	10万円	なし
MNT2	松山市	なし	500万円～1,000万円	自己資金	賃貸	別	10万円	4社
MNT3	松山市以外	あり	100万円以下	自己資金	賃貸	別	7万円	伊予銀行、愛媛銀行
MNT4	松山市	あり	100万円～500万円	自己資金	賃貸	別	9万3千円	なし
MNT5	松山市	あり	500万円～1,000万円	本社のお金	賃貸	別	12万円	伊予銀行
MNT6	松山市以外	あり	100万円～500万円	自己資金	賃貸	別	無回答	なし
MNT7	松山市	あり	1,000万円～2,000万円	日本政策金融公庫	賃貸	別	無回答	日本政策金融公庫
MNT8	松山市	あり	無回答	無回答	賃貸	別	無回答	無回答
MNT9	松山市	あり	500万円～1,000万円	自己資金	賃貸	別	13万円	日本政策金融公庫
MNT10	松山市以外	あり	100万円～500万円	身内+自己資金	賃貸	別	12万円	愛媛銀行
MNT11	松山市以外	無回答	無回答	無回答	賃貸	別	無回答	無回答
MNT12	松山市以外	あり	500万円	自己資金+日本政策金融公庫	賃貸	別	無回答	なし
MNT13	松山市	あり	100万円～500万円	親戚から借りた	賃貸	別	12万円	なし
MNT14	松山市以外	なし	100万円以下	自己資金	賃貸	別	7万円	なし
MNT15	松山市	あり	500万円～1,000万円	無回答	賃貸	別	15万円	伊予銀行、愛媛銀行
MNT16	松山市以外	あり	無回答	無回答	賃貸	別	20万円	無回答
MNT17	松山市	あり	500万円～1,000万円	自己資金+日本政策金融公庫	賃貸	別	8万円	愛媛銀行
MNT18	松山市	あり	100万円～500万円	組織で出した	賃貸	別	10万円	伊予銀行
MNT19	松山市	あり	100万円～500万円	自己資金	賃貸	別	8万円	なし
MNT20	松山市	あり	500万円～1,000万円	日本政策金融公庫	所有	別	支払いなし	日本政策金融公庫
MNT21	松山市以外	あり	500万円～1,000万円	日本政策金融公庫	賃貸	別	16万円	伊予銀行、みずほ銀行
MNT22	松山市	あり	500万円～1,000万円	自己資金+日本政策金融公庫	賃貸	別	8万円	なし

出所 筆者作成

まず、商業者の出身地についてみると、三津地区の場合、地区出身商業者の数は16店舗中5店舗(31%)である。対して、三津地区外の出身者は16店舗中11店舗(69%)であり、後者の割合の方が圧倒的に高い。地区外出身者が三津を起業の場として選択している割合の高さを窺い知ることができる。

次に、周囲からの手助けの有無についてである。湊町地区では22店舗中18店舗(82%)が周囲からの手助けを借りて開業したのに対し、三津地区ではその数は16店舗中11店舗(69%)に留まっている。三津地区の回答者の中には、元々の室内の状態が良く改装する必要がなかった、または、セルフビルドで間に合った、といった理由を挙げるものもいた。

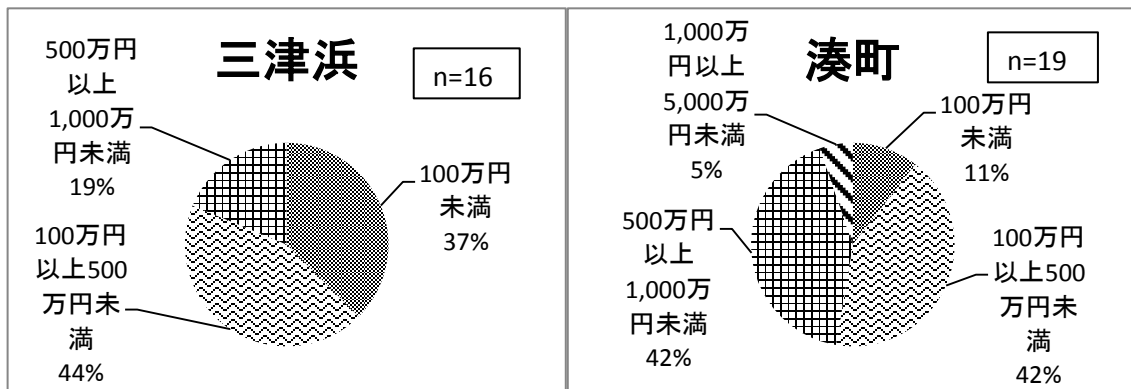
続いて、図7の開業資金のグラフをみると、三津地区は100万円未満で開業可能であった店舗が37%を占めている。それに対し、湊町地区はわずか9%である。三津地区において100万円未満で開業した店舗の中には、「ほぼお金はかかっていない」、「10万円以下で開業できた」と回答している店舗もあった。「100万円以上500万円未満」と回答した店舗については、三津地

区が44%、湊町が42%と、あまり差が見られなかった。しかし、「500万円以上1,000万円以下」と回答した割合を見ると、三津地区が19%、湊町が42%と、かなり大きい差が認められる。さらに、湊町についてのみ、「1,000万円以上5,000万円未満」と回答した店舗が1店舗あった。三津地区では、湊町よりも格段に安い資金で開業することができるようである。

開業資金の調達方法に関する質問については、三津地区においては、上述したように開業資金が比較的安く済むため、金融機関や親戚等に頼らず、自己資金のみで開業できたと回答している店舗が約7割あった(図8を参照のこと)。この割合は、44%であった湊町と比べても格段に高い。

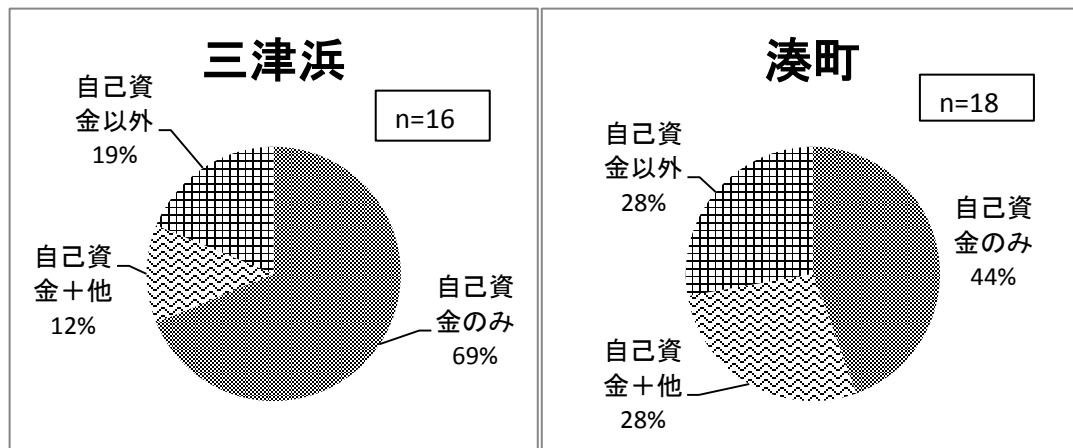
湊町地区には住居兼店舗(職住一致)の事例がない。それに対し、三津地区の場合は16店舗中5店舗(31%)が住居兼店舗である。その内、元々持っていた土地を店舗用に改装した事例が1件、店舗兼住居となる物件を探しており、三津地区に条件に合った物件を見つけた事例が3件ある。

図7 開業資金



出所 筆者作成

図8 開業資金の調達方法



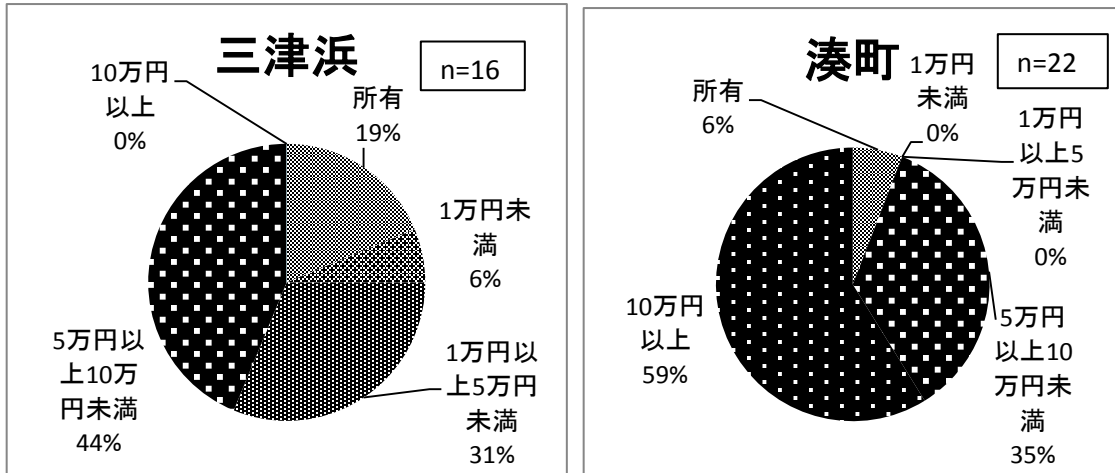
出所 筆者作成

次に、三津地区と湊町地区の家賃について比較する(図9を参照のこと)。そもそも、三津地区においては、店舗を賃貸借するのではなく、自己所有しているケースが多い。三津地区で店舗を所有している割合は19%、湊町地区では6%となっている。三津地区で月々の家賃が「1万円未満」ないし「1万円以上5万円未満」と回答した店舗は合わせて37%で、10万円以上かかっている店舗は1店舗もない。それに対して、湊町地区の場合、家賃が5万円未満の店舗は一つもなく、59%は10万円以上の家賃を支払っている。店舗の広さによって家賃の価格も

変わってくると思われるが、全体的に三津地区のほうが1店舗当たりの面積は広いので、三津地区の家賃の安さが顕著に表れていると言える。

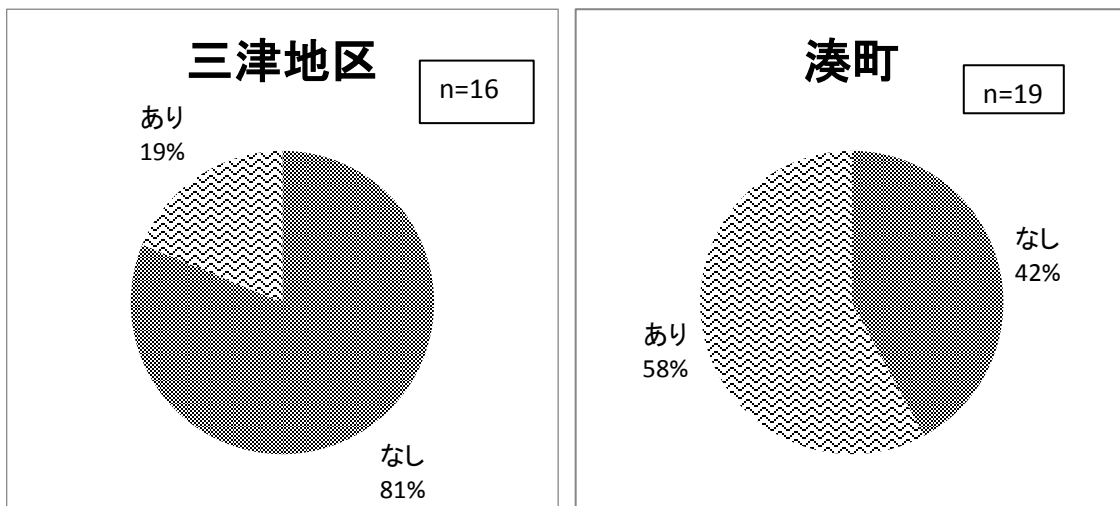
金融機関との取引状況に関する質問に対しては、三津地区の場合、16店舗中3店舗(19%)が「あり」、13店舗(81%)が「なし」と答えている(図10を参照のこと)。開業資金を節約できることもあり、8割以上が金融機関との付き合いがない。つまり無借金経営である。これに対し、湊町は19店舗中11店舗(58%)が「あり」、8店舗(42%)が「なし」と回答している。

図8 家賃



出所 筆者作成

図9 金融機関との付き合いはあるか



出所 筆者作成

最後に、どのような金融機関と取引しているのかについても確認しておきたい。三津地区で、金融機関と付き合いを持つ3店舗のうち、日本政策金融公庫が2店舗(67%)、愛媛銀行が1店舗(33%)であった。湊町の場合は、金融機関と付き合いを持つ11店舗のうち、10店舗が金融機関名称を回答しており、伊予銀行が5店舗(38%)、愛媛銀行が4店舗(31%)、日本政策金融公庫が3店舗(23%)、みずほ銀行が1店舗(8%)であった。なお、一つの店舗で複数の金融機関と付き合いがある場合も含めてい

るため、必ずしも回答店舗数と回答数の合計は一致しない。

4-3. 第2調査の結果

(1) N's kitchen**&labo

小池夏美さんは松前町の出身で、結婚後2011年に三津地区に引っ越し、同じ年に起業した。夫である哲さんと2人でパン屋兼喫茶店を経営しており、11歳の長男、8歳の長女の4人暮らしである。

三津地区に移住する前、夏美さんは看護師の

仕事をしていましたが、1999年に結婚を機に退職した。その後、長男が生まれてからパン作りにはまり、近所で開催されるイベントではパンの販売をしていた。

三津地区に住むことになったきっかけは、起業しようと思ったからではない。元々は、哲さんの母親が興居島で一人暮らしをしており、長男が小学校に上がると同時に、一家で興居島に移り住む計画を立てていた。しかし、母親が倒れ、夏美さんたち家族と同居することになったため、当時住んでいたマンションで一緒に暮らすこととなった。しばらくは、母親を含めた5人で暮らしていたが、部屋は手狭であった。また、夏美さん自身も、母親の世話に時間を割かなければならず、自分の時間が無くなっていき、いつしかパンの販売もできなくなってしまっていたという。そして、もっと広いところに引っ越したい、自分の居場所がほしい、と思っていた矢先に見つけたのが、現在住んでいる住居兼店舗の物件である。金物屋の跡地であった。

それは夫の哲さんにとっても「夢の物件」であった。元々、器械体操の選手であり、現在でも新田高等学校の体操部の指導に関わっている哲さんにとって、自宅に体操のジムを持つことは夢であった。この物件ならば、奥の倉庫に体操器具を設置することも可能である。こうした条件も、物件の購入という一大決心を後押しした。元々は賃貸物件を探していたが、この物件の魅力に惹かれて購入することにしたのである。

とはいえ、三津地区に移り住んだ当初、小池夫妻は常設の実店舗を開業しようとは思っていなかったという。自宅は基本的にはパンの工房として使い、イベント出店を中心にパンを販売する日々が続いた。たまたま、自宅ガレージでパンを販売することができたらとは考えていたが、常設店舗化することまでは考えていなかったという。

しかし、そのうちに周囲から期待の声が挙がるようになった。商店街に面していることもあり、周囲の住民からしばしば、常設店舗によ

る開業を勧められたという。そうした期待に後押しされる形で、夏美さんも起業することを決めた。

6年前の三津地区には、現在ほど若い新規開業者が集積していたわけではなかった。周囲からの強い反対はなかったものの、なぜ衰退感の漂う三津地区に出店するのかと、友人等から訪ねられることがしばしばあった。しかし、夏美さんの祖父母が戦時中に疎開のために三津地区に住んでいたこと、夫である哲さんの地元（興居島）からも近く、近く土地勘があったことも、三津での起業を後押ししたという。

前述したように、「N's kitchen**&labo」の建物は、元々は金物屋であった。開業の準備に際して、当初はまだまだ金物屋の雰囲気が残っていたため、店舗らしい空間にするために何が必要か、期間はどのくらいかかりそうか、利用できそうな補助金はあるのか、などを調べながら、少しずつ現在の形に近づけていった。資金的な不安はあったものの、できる範囲で無理なく準備することを心掛けた。内装や装飾など、できることはすべて自分たちの手でおこなうことにした。工務店に頼んだことといえば、間口全体を覆う壁をつくる工程くらいであったという。そのため、一気にお金がかかることもなかった。

開業当時、経営に関する知識はほとんどなかったという。原価計算や仕入れの方法、利益を上げるためのノウハウもなかった。起業が失敗するのではないかという不安はあったものの、その時はその時、とポジティブに考えていたという。

一般論として、起業に際しては入念な準備が必要であろう。しかし、夏美さんは、営業許可を取るために必要な最低限の準備だけで起業に踏み切った。金物屋の雰囲気は消えていなかったものの、許可が下りた時点で営業を開始した。ほしい道具は少しずつ揃えていき、知識やノウハウは日々の営業の中で少しずつ習得していった。宣伝の面では、イベント出店の際に知り合った人たちに知らせたり、SNSを有効に活用す

ることを心掛けている。

起業したことによって、世帯収入にも変化が生じた。開業した当初は、哲さんは公務員として働いており、営業日は週に2回であった。しかし、顧客の数が増えてきたため、営業日を週4回に増やした。それに伴い、哲さんは公務員を退職して、2014年5月より、夏美さんのサポートをすることになった。哲さんが喫茶ブースを担当することになった。これにより元々あった哲さんの収入源は無くなった。哲さんが公務員として働いていた頃よりも、世帯収入は減っているという。しかし、ストレスは無くなり、今の生活に満足しているそうである。

生活リズムも、大きく変化した。基本的に夏美さんが1人でパンを作っているため、家事の合間や朝早くに仕込みをし、閉店後も夜遅くまで作業をしている。自由な時間が減ったようにも見えるが、起業をしていなかったとしても、パン作りは趣味として続けていたであろうから、結局同じことであったかもしれないという。しかし、1ヶ月間の営業予定日を事前に決めて、SNS等で告知しているために、思い立った時にすぐ出かけられなくなったことは残念であるという。

子育てについては、周辺地域の信頼できる人々が支えてくれるおかげで、以前のマンション暮らしの頃よりも不自由がないという。子どもたちを地域に育ててもらっている感覚があるという。また、そう思えるのは、三津地区だったからであると言える。周囲の店主たちが温かく見守ってくれる雰囲気があり、松山市内の他の地区であったらこうはいかなかったのではないかという。

現在の営業日は週4日であるが、子どもが小さいこと、夏美さんの両親も哲さんの両親も介護を必要としていること、また、パンの仕込みは全て夏美さん1人でおこなっていることから、営業日数をこれ以上増やすことは難しいという。営業日をさらに増やすと、パン作りが嫌になるかもしれないし、パンのクオリティにも悪い影

響が出かねない。自分を保つためにも、週4日に留めているのだという。

今後の方向性としては、まず、自分の作ったパンをもっと多くの人に食べてもらいたいという思いから、通販の拡大を考えているという。今のところ、「N's kitchen**&labo」の2店舗目を出店するつもりはないが、特定のカテゴリーに特化したお店を新たに開店する可能性については検討中である。たとえば、スコーンとメレンゲだけを販売するような店舗である。店舗規模の拡大を志向しているというよりも、1店舗目をセルフビルドでつくりあげる過程に楽しさを感じたため、店をつくる作業をまた経験してみたいのだという。新しい店舗を開店する場合、従業員を雇うことも考えているが、できる限り自分の手で作ったものを提供することにはこだわりたいという。

仕事と生活の重要度の比率は、仕事が6割、生活が4割であるという。生活が充実していることが、仕事への活力になっている。また、もし生活の重要度が2割になってしまったら、良い商品を作ることなどできないような気がする、とのことである。営業日の場合、当日の朝7時から仕込みを開始し、11時から開店、その後翌日の0時ないし1時まで作業をすることもよくあるという。そのため営業日には、時間配分の比率が、仕事9割、生活1割になるという。営業日だけを切り取ると、ワークライフバランスは悪いようにも見えるが、それでも1週間の生活の満足度は高いという。パン作りが好きだからこその生活といえよう。

仕事と家庭の重要度の比率は、仕事5割、家庭5割であるという。パン販売からの収入が生活の手段であるため、いかに家庭のことが重要であろうとも、仕事の重要性を軽視することはできない。仕事と家庭もどちらも大切であるという。夏美さんの時間配分比率は、仕事が8割、家庭が2割とのことである。ただし、その背景には夫の哲さんによる家事負担が欠かせない。そのおかげで夏美さんはパンを作ることに専念

することができている。

仕事と趣味の重要度の比率については、仕事が趣味の延長線上にあるため、境界線を引くのが難しいそうである。夏美さんからすれば、「休日にカフェでお茶することも、パン屋巡りをすることも、自分にとっては仕事のための勉強でもあり趣味でもある」。それでもあえて分けるとしたら、趣味が3割、仕事が7割になるという。時間配分の比率は、9割が仕事である。

起業したことによって、自分の好きな事に以前よりも時間を使うことができるようになり、満足しているという。ただし、起業によってパン屋が生業となったこともまた事実で、生業である以上、中途半端にはできないという責任感も芽生えたという。

小池夫妻は自宅兼店舗の物件に住んでいる。職住一致の良さについては、自分の好きなペースで仕込みができること、また、子どもたちが常に目の届くところにいてくれるという安心感があることを挙げていた。

(2) 島のモノ喫茶 田中戸

田中章友さんは松山市怒和島出身で、高校を卒業後、3年間海外で暮らしていた。「田中戸」は2010年に開業し、現在は2歳の長女と奥さんの3人で暮らしている。

三津地区で起業する以前は、29歳の時から佐賀県唐津市でおにぎりの卸売りに携わっていた。しかし、若い内に地元に戻り、何か自分のこだわりを表現できる場所がほしいと思い、2010年に入ってから約半年間、月に1度のペースで三津地区に通った。そして現在住んでいる物件を見つけ、2010年9月に起業に至った。

一般論として、店舗の開業に際しては、オープン前の徹底的なシミュレーションが重要であるとされている。しかし、田中さんも夏美さんと同様、試行錯誤を加えながら、店舗のあり方を少しずつ改善していった。開業した当初は、コーヒーとチーズケーキのみのメニュー構成であった。喫茶店というよりも、むしろ、人に出

会いのきっかけを提供できるような場所づくりに興味があったためである。漠然とはあるが、これで生計がたてばいいなと思っていたそうである。

開業から1年が経った頃、故郷の怒和島で古いかき氷機が発見された。このかき氷機は、田中さんがまだ幼いころ、島に1件だけあったかき氷屋で使用していたものである。発見された際にはとても使える状態ではなかったが、田中さんは、それを譲り受け、三津地区にある工場に持ち込み、修理した。以降、かき氷は田中さんの店の看板商品になり、とくに夏場には、松山市内や愛媛県内のみならず、県外からも客が訪れるほどの有名店になっている。

起業に踏み切った時期の田中さんは、まだ独り身で、資金力もなく、失うものがなかったため、失敗することに対する不安を感じなかったという。商売に対する知識やノウハウも不足していたが、少しずつ習得していけばよいと考え、1人で起業することを決意した。

現在の収入は前職の時よりも低く、起業直後の時期には現在よりもさらに低かったという。とはいえ、起業したことで、生活リズムにも変化が生じ、前職の時よりもオンとオフの区別をはっきり付けることができるようになった。また、1年を通しての過ごし方も変化した。以前は季節に関係なく仕事をしていたが、かき氷の提供を始めてからはとくに、春に仕込みをおこない、夏は繁忙期で、冬は時間を持て余している。冬の持て余した時間を充実させることが今後の課題であるという。

起業のメリットとして、田中さんは、自分の趣味に費やす時間を確保できるようになったことを挙げています。前職時代と比べると、時間の余裕も格段に増えたという。自由な時間が増えたことで、ストレスは少なくなった。とはいえ、収入が減少し、何とか生活できる程度の収入しか得られなくなったことは、デメリットの1つである。自由な時間と収入の両方を得ることは、やはり難しいという。

田中さんの住まいは、1階が店舗で2階が住居である。主に奥さんが子育てをしているが、何かあれば田中さんもすぐに2階へあがることができる。つまり、子育ての労力を夫婦でシェアしながら働くことが可能となっている。自営業であることに加えて、職住一致の居住形態を選択したことによって、ワークライフバランスをとりやすくなっている。

仕事に対する満足度は、前職時代よりも格段に上がったという。卸売業で働いていた頃は、消費者の反応を目の当たりにする機会に恵まれなかったが、自分の店を持ったことで、来店者の反応を直接的に確認することができるようになり、提供するメニューの改善を納得がいくまで考えるようになった。また、常に家族の近くにいながら仕事ができることも、満足度を高める大きな要因になっている。

今後の経営方針については、閑散期である冬の数ヶ月の間、暖かい南国で過ごしながらかき氷の販売するのが夢であると語っていた。かき氷には平安時代からの歴史がある。日本の伝統的な食べ物であることを、海外に向けて発信したいそうである。三津地区や愛媛県内での多店舗展開は考えていないが、各種イベントには積極的に参加し、多くの人と関わりたいという。

仕事と生活の重要度のバランスは、仕事が5割、生活が5割とのことである。現在の働き方にはストレスもプレッシャーもなく、好きな事の延長線上で仕事ができているという。時間配分の比率は、仕事が2割、生活が8割で、自分らしい生活ないし家族との生活を存分に楽しんでいる。

仕事と家庭の重要度のバランスも、仕事が5割、家庭が5割とのことである。時間配分で表すと、繁忙期であるか閑散期であるかによって変わってはくるものの、平均して家庭が6割、仕事が4割ぐらいになるのではないかという。とはいえ、上記の比率で十分な収入を確保するまでには至っていないという。今後は、喫茶店で提供するメニューの高付加価値化をより一層

追求するか、そうでなければ、不本意ながら仕事に配分する時間を増やす必要もあるのかもしれない。

仕事と趣味の重要度のバランスについて尋ねると、両者の間に境界線を引くことが難しく、仕事が5割、趣味が5割としか答えられないという。

田中さんは、前職時代よりも収入は減少しているが、とくに大変だと感じたことはなく、現在の生活に概ね満足しているという。また、自身にノルマを課さず、自分のペースを大切にしており、金銭への強い執着心もない。田中さんは、意識的であるか意識的であるかはともかく、ワークライフバランスを重視する若手事業者とってよいであろう。

しかし、起業を決心してから現在に至るまでの店舗経営は、自らの意思決定の結果であるため、弱音を吐きにくいとも述べている。このことは起業のデメリットとして把握することもできるが、逆に積極的側面として理解することもできる。能動的に選んだ道であるからこそ、逆に身が引き締まり、経営上・生活上の試練を乗り越えることができる側面もあるという。また、三津地区における周囲の若手事業者たちも心強い存在であるという。三津地区の若手事業者たちと飲み会を開き、情報交換をしているという。チームワークのよさは、三津地区の若手事業者たちの強みである。

職住一致のメリットとして、田中さんは、第1に子育てをしながら仕事ができる安心感、第2に通常であれば店舗と住居の両方で必要になる家賃が1軒分で済むことを挙げた。職住一致によってワークライフバランスをとりやすくなることが、ここでも傍証されている。また、家賃に関しても、田中さんが貸借している店舗兼住居の賃料は非常に安く、松山市内中心部における一般的な3LDKの賃貸物件よりも安いくらいである。店舗兼住居を貸借することによって、トータルで必要になる賃料を抑えていることに加えて、そもそも、三津地区における家賃

相場が低くなっていることも関係している。この点については、次節以降で改めて言及することにした。

5. 考察

5-1. 三津地区に起業者が集まる要因

まず、第1調査の結果を基に、三津地区に起業者が集まる要因について考察していく。

第1に、家賃の安さが要因であると考えられる。湊町の場合、家賃が5万円未満である店舗は0%であるのに対し、三津地区には1万円未満が1店舗(6%)、1万円以上5万円未満が5店舗(31%)ある。ちなみに、今回の調査では、店舗の面積に関するデータを得ることができなかったものの、三津地区の店舗の方が総じて広い。三津地区では、安い賃料で広い面積の店舗を借りることができる、という傾向も浮かび上がってきた。

また、上記と関連して、三津地区では開業のための必要資金も安くなる傾向がある。16店舗中6店舗は100万円に満たない資金で開業にこぎつけている。

開業資金の安さは、資金調達にも影響を与える。三津地区においては、湊町地区と比べて、銀行からの借入れをおこなわない開業事例が多い。無借金で起業することによって、起業直後から余裕をもった店舗経営が可能になる。

以上のように、三津地区においては、家賃相場の安さが、開業資金を引き下げ、起業直後でも借金を意識せず、生活の充実も重視した経営スタイルを選択しやすい起業環境が整いつつある。

第2に、住居兼用で借りることのできる店舗の多さを指摘することができる。三津地区では16店舗中5店、全体の31%が店舗兼住居を貸借している。仕事の空間と生活の空間の境目が曖昧になることで、ワークライフバランスが取りやすくなる。また、店舗兼住居を貸借する場合、店舗と住居を別々に貸借するよりもトータルコストを抑えやすい。そのため、店舗兼住居

として利用できる物件の多い三津地区は、ワークライフバランス起業者にとって魅力的な場所であるといえる。

以上をまとめると、店舗兼住居として利用できる物件を、安い家賃で借りられることが、三津地区に起業者が集まる要因と推察できる。

5-2. ワークライフ起業者の実態

次に、第2調査の結果をもとに、小池夏美さん、田中章友さんのワークライフバランス起業および経営の実態について考察していく。

夏美さんは、夫である哲さんと子ども2人の計4人で暮らしており、住居は店舗と兼用である。家族の生業は、夏美さんの手作りのパンや焼き菓子を販売する「N's kitchen**&labo」での収入である。家事や子育ては、哲さんや、信頼できる地域の人々が支えてくれていることにより、店舗経営と両立できている。営業日数は週4日で、夏美さんの生活と仕事が希望通りのバランスになるように設定されている。家事や子育て、仕事以外の時間を確保できるよう、労働時間を自分で調整しながら、ワークライフバランスを実現している。

田中さんが経営している「島のモノ喫茶田中戸」では、田中さんこだわりのコーヒーやチーズケーキ、夏にはかき氷などが販売されている。1階が店舗、2階が住居であり、妻と娘の3人で暮らしている。いちおう水曜日を定休日としてはいるが、田中さんの予定に合わせて柔軟に変更されることもある。仕事と生活の時間の比率は、2割が仕事、8割が生活であり、自由な時間を家庭や趣味に充てている。

以上をふまえると、夏美さんも田中さんも、仕事と生活のバランスを重視するワークライフバランス起業者であることがわかる。

現在、どちらの店舗も評判を呼ぶ人気店となっているが、2人とも、始めから起業や経営に関する知識やノウハウを持っていたわけではない。知識やノウハウは、起業しながら徐々に学んでいったのである。知識がなくても経営がう

まくいくと思っていたわけではないが、入念すぎるまでに起業の下準備を講じる必要はかならずしもないのかもしれない。とはいえ、2つの店舗が地区の内外から集客できる優良店となった背景には、小池夫妻や田中さんのパーソナリティも大きく関わっているように思われる。この点は別途掘り下げたいテーマといえる。

店舗の宣伝方法にも共通点がある。どちらの店舗も、まとまった額の販促費を計上する形で宣伝活動をおこなっているわけではない。たとえば、販促に関する両者のスタンスは、近隣に折り込みチラシをまくようなスタイルとは対極的なところにある。どちらも大々的な宣伝活動はおこなわず、基本的には口コミベースで顧客を集めている。イベント出店をきっかけとして、知り合いのネットワークが広がっていることも、両者の共通点である。そうして知り合った友人が、夏美さんや田中さんの店舗を定期的に訪れるようになっていくという。また、とくに「N's kitchen**labo」は、インスタグラム (Instagram) やフェイスブック (Facebook) などの SNS を活用した情報発信にも力を入れている。夏美さんが深夜に焼き上がったばかりのパンの写真を SNS にアップすると、それを見た友人が翌日の開店時間に合わせて来店するということがよくあるという。いずれにしても、どちらの店舗も、三津の地区内だけでなく、地区外からも顧客を集めることのできる店になってきている。

起業の場所として三津地区を選択した理由にも共通点がある。小池夫妻も田中さんも店舗兼住居を探していた。貸借するのであれば購入するのであれば、地価ないし家賃の相場が下がっている三津地区においては、そうした物件が安く見つかるのである。また、小池夫妻も田中さんも、何らかの形で三津地区に土地感を持っていた。実家が興居島にある哲さんや、怒和島出身の田中さんにとって、松山を訪問する際の玄関口となるまちが三津であった。さらに、田中さんは、高校時代には通学のために三津地区に住んでい

た。哲さんも田中さんも、三津地区に土地勘と愛着をもっているのである。

店舗の外装や内装を整備する際に、セルフビルドにこだわっている点も両者の共通点である。小池夫妻も田中さんも、専門業者への依頼を最小限に抑え、できる限り手作りで改装をおこなっている。そのセルフビルドにしても、一度に完成させるのではなく、無理のないペースで少しずつ改装していくことで、資金不足の問題をうまく解消しているのみならず、そのプロセス自体を楽しんでいるように思われる。こうした意味でのセルフビルドへのこだわりは、もちろん開業資金の節約に直結するものではあるが、それだけでなく、新たな価値観の広まりという文脈でも理解できるかもしれない。プロの関わった立派な店舗よりも、店主による手作りの店づくりを評価しようとする経営者、および消費者の数が、近年増えつつあるように思われるからである。

最後に、どちらの店舗も、意識的であったか無意識的であったかはともかく、リスクを下げる形で起業に踏み切っている。小池夫妻の場合、起業当初は哲さんが公務員として働いていた。哲さんの収入は確保されている状態での起業であったため、夏美さんも失敗への不安を過剰に感じることなく起業に踏み切ることができたものと推察される。また、田中さんの場合は、起業当時はまだ独身であった。田中さん自身が語るように、「失うものは何もない」という感覚が、起業への不安を軽減させてくれた。

6. むすびにかえて

本稿では、ワークライフバランス起業の普及を図ることの重要性を強調する立場から、次のような順序で考察を進めてきた。まず、第1節では問題意識と検討課題を示した。第2節では、日本における起業率の水準が低いことを指摘し、その原因として、家事や育児との両立の難しさに着目することの重要性、ワークライフバランス起業の普及を図ることの必要性を強調した。

第3節では、近年、新規起業が増えつつある松山市三津地区を事例にした調査のリサーチ・デザインを示した。第1調査は、三津地区で起業が増えつつある要因を明らかにするための調査である。また、第2調査は、三津地区におけるワークライフバランス起業者の経営実態について、探索的に明らかにするためのヒアリング調査である。第4節では2つの調査の結果を記述している。

第5節では、本稿の問題意識に鑑み、調査結果の含意を議論した。第1調査の結果から、店舗兼住居として利用できる物件を、安い金額で貸借ないし購入できるところに、三津地区に新規起業が集まる要因の一端があると指摘した。また、第2調査の結果から、三津に店舗を構えるワークライフバランス起業者たちにとって、地価・家賃相場の安さや店舗兼住居物件の多さは、やはり魅力であるとのイメージを得た。そうした条件の整った地区において、店舗経営と子育ての両立が図りやすくなるということもまた、重要論点であろう。ただし、そうした論点だけでなく、ワークライフバランス起業者たちに関する新たなイメージも浮かび上がってきた。第1に、内装・外装のセルフビルドを好み、そのプロセス自体を楽しみとしている点である。第2に、積極的にイベント出店し、そこで得られた知人・友人ネットワークをうまく商売に活かしている点である。また、地区内の若手商業者間のネットワークも重視している。第3に、店舗を構えた地区に土地勘と愛着を持っている点である。これらは少数のサンプルから抽出した仮説的論点の域を出ていないが、新しい価値観の拡がりを予感させる材料でもある。

最後に第6節において、本稿の到達点と課題をまとめた。

本稿のインプリケーションとして、次のような点を指摘することができよう。

第1に、ワークライフバランスを重視しながらの起業をめざす人たちにとって、往時栄えていたにもかかわらず衰退が進み、地価・家賃相

場が低下し、店舗兼住居物件を安く貸借・購入できる地区は、起業適地となりうる。

とはいえ、この論点には留意も必要である。誰もがそうした立地場所で店舗経営に成功するとは限らない。小池夫妻や田中さんがとりわけバイタリティに富んだ経営者である可能性もあるため、彼・彼女らのパーソナリティに関する研究は、今後の課題となりうるであろう。また、周囲に志を同じくする若手商業者のネットワークがあることも、三津地区の起業環境を向上させていた可能性もある。仮にそうしたネットワークが形成されていない場合であっても、三津のような衰退街区がワークライフバランス起業の適地になりうるのかについては、さらなる検討が必要であろう。

第2に、衰退街区の再活性化を考える者にとって、ワークライフバランス起業者を呼び込むための仕組みづくりを模索することには意味がある。古い空き店舗を再活用しようにも、通常であれば多額の改装費用がかかることになる。しかし、本稿の議論からは、ワークライフバランス起業者にとって、物件の古さはさほどの問題にはならない、とのイメージが得られる。彼・彼女らは、セルフビルドで工夫しながら工事費を削減し、そのプロセスを楽しむことすらできるからである。

とはいえ、空き店舗を再び店舗化する意志のないオーナーの多いまちにおいては、上記のようなムーブメントはつくり出せない。もし上記のような方向性でのまち再生を志向するのであれば、空き店舗オーナーの貸し渋り対策についても、本腰を入れて考える必要があるだろう。

今回の調査を通して、小池夫妻、田中さんの他にもヒアリング調査をすべき経営者の存在が浮かび上がってきた。「みつうつわ」、「リテラ」、「とおから」の3店舗である。いずれの店舗も夫婦で経営しており、職住一致ないし職住近接の事例である。

また、本稿の考察では、三津地区における家賃相場の低下を、単に衰退の結果として処理し

た。とはいえ、往時栄えた地区において、むしろ家賃相場が高止まりしているケースも多々あると聞く。まちの衰退が進めば、自動的に家賃が下がるというわけではないのである。このように考えると、三津地区の家賃相場がなぜ下がったのかを考えることに意義はあろう。この点に関して、「男子専科ヤング」店主の丸山常一さんの存在が大きい。三津浜商店会の前会長である丸山さんは、少なからぬ新規開業者の物件選びをサポートしてきた。ヒアリング調査から明らかになってきたのは、丸山さんが物件のオーナーと新規開業希望者を結びつけるのみならず、オーナーに対して家賃を下げるようはたらきかけることもしばしばおこなってきたという事実である。丸山さんの存在は、三津地区における家賃の安さを考えるうえで無視できない。この点についても、次稿以降、掘り下げて検討してみたいテーマといえる。今後の課題としたい。

参考文献

秋谷敏郎(1974)『三津浜商店街の近代化のために』。
 大蔵財務協会(2000)『平成12年分財産評価基準書 路線価図 高松国税局管内』大蔵財務協会。
 大蔵財務協会(2010)『平成22年分財産評価基準書 路線価図 高松国税局管内』大蔵財務協会。
 川名和美(2015)「小規模企業の新たな社会的位置づけ——『ワークライフバランス起業』の可能性とその支援」『商工金融』(一般財団法人商工総合研究所)第65巻第11号、5-22頁。
 佐藤善信(2003)「自然発生的盛り場の形成と変容の分析」加藤 司編『流通理論の透視力』千倉書房、173-193頁。
 鈴木正明(2013)「日本の起業活動の特徴は何か——グローバル・アントレプレナーシップ・モニターに基づく分析」『日本政策金融公

庫調査月報』日本政策金融公庫総合研究所、2013年No.053、4-15頁。
 精工社(1970)『46年度版松山市住宅地図』精工社。
 セイコー社(1980)『松山市住宅地図』セイコー社。
 セイコー社(1990年)『K. K. セイコー社の住宅地図はい・まっふ松山市』セイコー社。
 セイコー社(2000年)『K. K. セイコー社の住宅地図はい・まっふ松山市』セイコー社。
 セイコー社(2010年)『K. K. セイコー社の住宅地図はい・まっふ松山市(旧市内全域)』セイコー社。
 高松国税局(1971)『昭和46年分相続税財産評価基準書別冊路線価設定地域図(愛媛県の部)』高松国税局。
 高松国税局(1982)『昭和57年分相続税財産評価基準書別冊路線価設定地域図(愛媛県の部)』高松国税局。
 高松国税局(1991)『平成2年分相続税財産評価基準書別冊路線価設定地域図(愛媛県の部)』高松国税局。
 内閣府(2007)『「ワーク・ライフ・バランス」推進の基本的方向報告——多様性を尊重し仕事と生活が好循環を生む社会に向けて』男女共同参画会議仕事と生活の調和(ワーク・ライフ・バランス)に関する専門調査会
 (http://www.gender.go.jp/kaigi/danjo_kaigi/siryu/pdf/ka27-9.pdf:2017年1月21日閲覧)。
 藤井辰紀(2014)「起業予備軍と起業家——起業意識に関する五つの観点」『日本政策金融公庫調査月報』(日本政策金融公庫)2014年No.070、4-15頁。
 三津浜商店街振興組合・三津浜商店街再開発委員会(1991)『三津浜商店街活性化事業報告書』三津浜商店街振興組合・三津浜商店街再開発委員会。
 山口信夫(2016)「商店街ポスター展による地域へのアプローチと教育効果に関する考察」大西正志・竹内康博・佐藤亮子・山口信夫・

米田誠司・宇都宮千穂編著『地域と連携する
大学教育の挑戦——愛媛大学法文学部総合政
策学科地域・観光まちづくりコースの軌跡』
ペリかん社、83-110頁。

雑誌・新聞記事

「三津浜銀天街（松山市）港と共に栄枯盛衰」
『愛媛新聞』2002年7月2日第8面

ウェブサイト

「Google マップ」

(<https://www.google.co.jp/maps>:2017年1
月21日閲覧)

「国土交通省国土地理院」(www.gsi.go.jp :
2017年1月23日閲覧)

「仕事と生活の調和とは（定義） | ワーク・
ライフ・バランス | 内閣府男女共同参画局」
([http://www.cao.go.jp/wlb/towa/definitio
n.hhht](http://www.cao.go.jp/wlb/towa/definition.hhht) : 2017年1月23日閲覧)

「人口 松山市ホームページ」
([https://www.city.matsuyama.ehime.jp/sh
isei/tokei/toukei2.html](https://www.city.matsuyama.ehime.jp/shisei/tokei/toukei2.html) : 2017年1月7日閲
覧)

ヒアリングリスト

神浦令子さん（鮮魚神浦店主）2016年1月21
日（木）於・鮮魚神浦店

小池 哲さん（N's kitchen**labo 店主）2016
年7月22日（金）於・N's kitchen**&labo

小池夏美さん（N's kitchen**&labo 店主）2017
年1月20日（金）於・N's kitchen**&labo

田中章友さん（島のモノ喫茶田中戸店主）2017
年1月20日（金）於・島のモノ喫茶田中戸

丸山常一さん（男子専科ヤング店主）2016年1
月18日（月）於・男子専科ヤング

¹ このセクション(2-1)の記述は、ほぼ全面的
に鈴木(2013)に依拠したものである。本来で
あれば、起業関連の文献を幅広くレビューした
うえで議論を進めるべきであった。この作業に

ついては別の機会に実施することにした。

² GEM (Global Entrepreneurship Monitor)
とは、アメリカのハブソン大学とイギリスのロ
ンドン大学ビジネススクールの起業研究者たち
による、起業研究調査プロジェクトのことであ
る。「正確な起業活動の実態把握」、「各国比較の
追求」、「起業の国家経済に及ぼす影響把握」な
どがそこでの基本方針になる(鈴木, 2013: 5頁)。

³ 「総合起業活動指数 (TEA: Total
Entrepreneurial Activity)」とは、成人人口 100
人に占める起業家の割合のことである。なお、
ここでいう起業家には、後述する「誕生期の起
業家」と「乳幼児期の起業家」の両方が含まれ
る(鈴木, 2013: 5-6頁)。

⁴ 起業計画者割合とは、成人人口に占める「今
後3年間に、一人または複数で、自営業・個人
事業を含む新しいビジネスをはじめることを見
込んでいる」人の割合である(鈴木, 2013: 10
頁)

⁵ 起業家は、起業準備段階にある「誕生期の起
業家」と、起業直後である「乳幼児期の起業家」
の2つに分けられる。

「誕生期の起業家」とは、次の4つの要件を
満たす人たちである。すなわち、①独立してま
たは勤務先のために新しい事業を立ち上げよう
としていること、②過去12か月以内にそのた
めの具体的な活動をおこなったこと、③事業の
少なくとも一部を所有する(予定である)こと、
④3か月以上にわたり、事業から報酬を受けて
いないこと、の4つである。

「乳幼児期の起業家」の要件としては次の4
つが挙げられる。①現在、自営業主、会社のオ
wnerや共同経営者として経営に関与している
こと、②事業の少なくとも一部を所有している
こと、③3か月以上にわたり事業から報酬を受
けていること、④ただし3.5年以上にわたり事
業から報酬を受けていないこと、である(鈴木,
2013: 5-6頁)。

⁶ インターネットを利用したアンケート調査で
ある(2013年11月実施)。調査対象は全国の
18歳から69歳までの男女7万5,139人である。
また、この調査はスクリーニング調査と本調査
の2段階に分かれている。スクリーニング調査
では、回答者を「起業家」「起業予備軍」「起業
無関心層」の3つに分類し、本調査ではそれぞ
れの層により掘り下げた質問をしている。アン
ケートの回収数は、スクリーニング調査が3万

1,247件、本調査が1,250件である(藤井, 2014: 5頁)。

7 スクリーニング調査の結果、経営経験が無く、起業への関心がある人を起業予備軍に分類している。「起業しない理由」に対する回答人数は415人であり、複数回答可とした(藤井, 2014: 5頁)。

8 「仕事と生活の調和とは(定義) | ワーク・ライフ・バランス | 内閣府男女共同参画局」

(<http://www.cao.go.jp/wlb/towa/definition.html> : 2017年1月23日閲覧)

9 この点については山口(2016: 92-97頁)でも解説している。併せて参照されたい。

10 ここでいう湊町地区とは、松山市の中心商店街の1つである銀天街の1本北側にある路地のことをさす。三津浜商店街よりも幅員は狭いものの、繁華街と近接していることから人通りは相対的に多い。同地区は佐藤(2003)の提唱する「滲出型商業集積」のイメージに近い。

11 若手生業とまち再生研究会は、松山アーバンデザインセンター(UDCM)の研究者が中心になって組織された研究グループであり、筆者(山口)もメンバーの一員となっている。このグループは、三津地区と湊町の若手事業者の経営実態についてのアンケート調査をおこなっており、本調査では、三津地区、湊町の開業時期に関するデータの提供を受けている。

12 小池夫妻へのヒアリングについては、夏美さんを対象に実施したものを中心に議論を進めていくことにしたい。ただし、それに先立って実施した哲さんへのヒアリング調査内容も、必要に応じて参照することにした。

13 山口(2016)でも紹介したように、三津浜商店街再開発委員会のメンバーであった灘口慎之氏は、1991(平成3年)にまとめられた報告書の冒頭に次のようなコメントを寄せている。当時の状況を窺い知る証言として興味深いため引用しておくことにしたい。「今、この町は暗く長いトンネルに入っています。松山市の海の玄関口でありながら、人口の急激な減少をきたし、老人の多い町になり、商店街も灯の消えた様に寂しくなりました」(三津浜商店街振興組合・三津浜商店街再開発委員会, 1991: はしがき)。なお、この報告書において提示されている再開発計画は、結局のところ実現していない。

14 若手生業とまち再生研究会提供のデータによると、丸山さんの経営する「男子専科ヤング」

と神浦さんの経営する「神浦鮮魚」の開業年はどちらも1956年である。三津地区が最も栄えていた時代から現在に至るまでをよく知る人物とみなすことができよう。