

話題の都市

14番目の大都市 静岡市

静岡市は今年（2005）の4月1日に政令指定都市となった。全国14番目の大都市の誕生である。

江戸時代、徳川家康の居城地（駿府）お茶とみかんの産地としても有名なこの都市の今の状況を、いつものように駆け足で眺めてみた。

1. 南アルプスから太平洋まで一市域の面積は日本一 ひろさ

本市は今日、人口70.5万人、葵区、駿河区、清水区の3区からなる。

3区の人口はいずれも20万～26万人とほぼ同じである。

葵区 / 県庁、市役所など行政機関、日本銀行などの金融機関、呉服町通りなどの中心商店街が集まる。

北は南アルプスの山間地までを含み、区の面積1072km²と広大だ。

駿河区 / 海寄りで、旧静岡市の南部地区にあたり、大学、美術館、登呂遺跡や日本平、久能山などの観光地がある。

清水区 / 旧清水市域、特定重要港湾（清水港）を中心とした地区で、日立製作所などの工場がある。

昼間人口、人の移動

昼間の人口738,500人（平成12年国調結果）昼間人口数では、全国第15位である。ただ、旧清水市域から旧静岡市内に向けて概そ1万人が通勤、通学していると推測されるがこの数字は内数字のため出ていない。

2. 商業及び工業

結論からいえば、静岡市は商業都市でありながらそこそこの工業関係の事業所をもつバランスの取れた都市といえる。

合併市であることから本市の統計数字はスムーズに連動せず、過去からの数値は読みにくいところがある。

商業（小売販売数、店舗数）

店舗数の動向は近年、年間2～3%づつ減っている。しかし、2002年では8,428店。浜松の5,845店を大きく上回る。

小売販売額 / 8,000億円（2002年）

これも1997年以降年間3%づつ減少が見られるが、浜松市の7,700億円を上回っている。

小売販売額は旧清水市側の落ち込みが大きく、旧静岡市側ではそれほどでもない。

小売吸引率（小売中心性）

旧清水市を含む静岡市全域としては1.02と小さく、浜松市の小売吸引率1.20を大きく下回っている。しかし、旧静岡市だけをみれば、1.30と大き

く、県一番の商都であること（小売商業中心性）を示している。

工業

本市には電機（三菱）機械（小糸製作所）などの大手企業の工場がある。地場産業は食料品（お茶、わさび、みかんなど）、木製品、プラモデル、漆器類程度である。しかし、製造品出荷額は約 1.6 兆円で札幌、福岡、仙台市などを上回る。政令指定市の第 9 位と意外に大きい。

その動向をみよ。2002 年では 13,825 億円、7 年前の 1995 年の 18,551 億円に比べ、25.5% の大幅なマイナスとなった。

同じ期間内の浜松市の出荷額変動が 0.2% とほぼ横ばいであったのに比べ、大幅なマイナスではある。しかし大都市である名古屋市の変動（31.1%）と比べればそんなに大きなものとはいえない。

製造品出荷額に関しては旧静岡市分の減少が著しい。旧清水市の場合は同期間で 17% 程度とそう大きくはない。

2. 中心商業地を見る

本市の商圈は大井川から富士川まで、商圈人口は 120 万人といわれる。人口は近年はほぼ横ばいで推移している。

呉服町などの既存商店街

中心商業地は JR 静岡駅の北口（国道 1 号線）から駿府公園までの一帯である。

日銀静岡支店、静岡銀行本店などの金融機関、県庁、市庁はじめ、国の機関の合同庁舎など、松阪屋、西武、伊勢丹の 3 百貨店、マルイなど SC や飲食店、映画館などの娯楽施設が集中し、非常に高密度な商業エリアが形成されている。

中心は 2 核（西武 - 伊勢丹）を結ぶ呉服町商店街である。

石畳敷の歩行者天国がおおよそ 600m はつづく。両側のけやき並木の外側はモール状に各種の小売店舗が並ぶ。空店舗はなさそう。アーケードはなく、青空の下、買物や散歩が楽しめるのがうれしい。自転車、バイクが歩道上に沢山並んでいるが、整然としており、乱雑な感じは受けない。自動車（マイカー）は共同の駐車施設が利用できるとのことであった。

また、JR「静岡」駅北口から静岡鉄道のターミナル「新静岡」駅の間には松阪屋百貨店、その北側にマルイ、ファイヴ、新静岡センターなどの大型店がある。松阪屋百貨店とマルイの集客力は大きく、特にマルイとその周辺には若い人が多く集まっており、活気があった。

一方、中心通りにある、西武百貨店や伊勢丹は中年の雰囲気がある。

県外大型店などの増加

静岡市は従来、既存店舗の力が強く県外の大型スーパーなどが進出しにくい保守的な都市のひとつとして知られていた。1986 年にイトーヨーカードーが大幅に減床して唯一進出できたものの、その後は、大型店進出は抑えられてきたという。

しかし、近年は規制緩和の傾向が強く、県外の大型店の進出例が活発になっている。ジャスコ清水店（14,000 m²）、西友清水店（10,000 m²）、クレッセ静岡（ジャンボエンチョウ、トイザらす、田子重ほか店舗面積 9,000 m²）などの既存店のほかにも、新しくユニー（店舗 25,000 m²）や 70,000 m² と噂される巨大

なイオンセンター（ホームセンター+GMS）が予定されている。今後は店舗間の競合は避けられない。

南北戦争と予想

地元では、JR線より南部に位置するイトーヨーカドーやまた進出が予定される、イオン、ユニーなどの大型スーパーと北部の既存の商業地（百貨店+商店街）との競合を『南北戦争』というそうだ。

店舗立地としては北（JR駅前、百貨店+専門店）が圧倒的に優っているが、全国的な事例では郊外の大型SCが勝ち、既存の駅前や中心商店街などが衰退するというケースが多い。旧式の店舗経営感覚と副業的な店舗経営、それに駐車場の不足、多くの場合、～が既存の中心商業地衰退の背景である。

静岡市の北部商業地の現状を見る限り、店舗の創意工夫が見受けられ、駐車スペースも3つの百貨店は各々1,000台以上の駐車スペースをもち、また商店街の共同契約駐車場がある。さらに北口再開発事業として少なくとも400台の駐車スペースが新たに利用可能となった。

全種の殿様商売に走らない限り、「北」は負けないだろう。