

しているため、荷送り件数が激増したと思われる。

国際貨物については、大阪府と東海、北陸を除いて、件数が増加した。相手国は、極東が減少した。

関西国際空港開港によって、国内線は大坂は仕事、関西は観光といった旅客の流れができた。国際旅客については、高い伸びを示し、旅客数の全空港に占める割合も増加した。しかし、格安のパックの海外旅行は東京発のものが多く、したがって、新設路線の数からみると、旅客数の増加の度合いは、期待外れの感が否めない。貨物に関しては、大阪・関西国際空港を利用する地域が広がったことがわかる。しかし、新東京国際空港から関西国際空港に他地域の需要が移るということは、利便性から見て、非常に難しい。したがって、関西圏の需要を取り込むことが、今後の関西国際空港の発展につながると思われる。

## コンビニエンスストアの立地について

### —豊島区千川地区を事例に—

村井佐知子

豊島区千川地区には、既存コンビニ4店舗が立地していたが、また新たに1店舗オープンした。なぜこの激戦区に新規出店したのか、またなぜそれができたのか。本稿で明らかにしたい。

まず、出店戦略を考える上で、やらなければならないことは商圈分析である。コンビニに限らず商圈の一般論として、市原(1995)は、単独、あるいは集積の商業施設が顧客を吸引できる地理的範囲としている。しかし、コンビニの商圈は立地によって異なり、きわめて小商圈と考えられており、一般的に半径400m～600mとされている。コンビニの商圈を把握するには、市原(1995)が包括的である。「住宅街型コンビニ」の場合、商圈内の居住人口・世帯数が最も重要であり、周辺の住

宅地図をもとに実地調査を行う。

商圈分析の次は立地分析であるが、コンビニに限らず、一般論として出店の際の立地について、会田(1983)は、商圈内の最大幹線と、二次幹線が交差する角地が最も理想的な立地だと述べている。

それでは、本稿では、どのようにサンエブリーの出店を考えるか。サンエブリーの商圈を半径400mと仮設し、サンエブリーと仮設商圈内にあるその他のコンビニ4店(ミニストップ、ローソン、ファミリーマート)の立地分析を試みることでアプローチする。

立地理論からの比較と、実地調査から進めた立地分析の結果、サンエブリーは大幹線道路、中幹線道路、生活道路の計5方向からの来店が可能になる、ベスト立地に出店していることが分かった。

そしてさらに、仮設商圈内は激戦状態だと思われたのが、実はサンエブリーとライバル関係にあるのはサンクスのみと考えられるのである。ミニストップ、ローソン、ファミリーマートは商圈が道路で遮断され、商圈を分けており、サンエブリーとこの3店は非ライバル関係なのである。

サンエブリーとサンクス。さらに、サンエブリーはサンクスの顧客を吸収できる場所にあり、サンエブリーにとっては自店へ来る客を確保した上に、さらに、サンクスの客まで確保できるという、まさにベスト立地に出店していた。

したがって、サンエブリーはベスト立地を獲得したからこそ出店できたのだと考えられる。

さらに、サンエブリーとサンクスの関係を調べていくと両者は「競争」関係にあることが分かった。しかし、会田(1983)は、小売業等の商業では、商業集積による相互両立を深めながら、競争克服と同時に、お互いに利益をもたらす両立策を開拓すべきだと述べている。つまり、「競争」しながらも「両立」する「競合」関係が大切だということである。ただ、今回は、サンエブリーとサンクスの関

係が「競争」関係であるとは分かったものの、「両立」関係にあるのかどうかは分からず、したがって、両者に「競合」関係が成り立っているのか分からなかったのが残念である。

## 都市における高齢者の 就業について

八木亮子

年少人口と老年人口の割合の逆転、出生率の低下など、日本の人口の高齢化は、既に始まっている。またそのスピードは、世界一といわれており、高齢化は無視することのできない深刻な社会問題である。そして、高齢化の波は都市にも及んできている。高度経済成長期に流れ込んだ人々が、都市における高齢者の割合を高めはじめている。近い将来、高齢化は都市問題として顕在化してくるであろう。

ところで高齢化社会の到来は以前から予測されていたにもかかわらず、対応は十分進んでいるとは言えない状況である。高齢者福祉の点でも、高齢者の社会参加の点でも、対応はあまり進んではない。

特に今後年金制度改正や労働力不足に伴って重要性が高まる高齢者の就業については、日本が他の先進諸国と比較して高い就業意欲を有しているにもかかわらず、あまり重要視されていないのが現状である。都市においては重要な社会参加手段としても高齢者の就業について考える必要があるだろう。しかしながら、都市として1都3県を考えると、高齢化が既に顕在化しはじめている東京では、高齢者の就業率は比較的高くなっているものの、千葉や神奈川などではまだまだ低く、都心から離れるほど就業率が低くなる傾向にある。千葉県は、1都3県の中でも、特に若さを誇っているが、このまま何も対応しなければ、10年後20年後に高齢化に対応できなくなる可能性が高い。

高齢者の就業については、他の労働者同様、労働省を中心とした機関などでも取り扱

われているし、定年制や、補助金制度などによる高齢者の就業促進策がないわけではない。しかしながら、労働者自身も、企業も、そして公的機関にも、高齢者の就業を促進しなければならないという意識はまだ乏しい。結局、それぞれの立場の食い違いや切迫感の無さから、意欲があっても仕事に就けない、仕事があっても働き手がないという“ハローノーワーク”状態になってしまっているのである。

これまでの日本の経済を支えてきたのは、まぎれもなく豊富な労働力であった。しかしながら、高齢化・少子化が進む中で、労働力が慢性的に不足する時代が到来することは、必至である。その不足した労働力を補完する1手段として、高齢者の就業を促進していかざるをえないであろう。さらに、年金制度の改正に伴い、高齢者自身も就業収入の必要性が生じてくるはずである。高齢労働力は、今後の日本の社会にとって、必要不可欠なものなのである。

高齢者の就業については、自営業や派遣事業などの新しい形も提案されつつあり、それらの成果も期待される場所である。しかしまず第1に、高齢者の就業に対する労働者自身、企業、そして行政側の意識を改善していくことが非常に重要である。すなわち、労働者が確立したスタンスで仕事を欲し、企業がそれを受け入れるような組織体制を作り、行政はそれぞれをバックアップしながら、高齢者が働くということが自然であるような環境作りをしていかなければならないのである。

そしてそのような環境が整うことによって、多様化していく生活に柔軟に対応していくことが可能になるのである。