



|              |                                                                             |
|--------------|-----------------------------------------------------------------------------|
| Title        | 高度成長期の阪神地域における日用品小売商業の展開と「買物バス」の運行                                          |
| Author(s)    | 廣田, 誠                                                                       |
| Citation     | 大阪大学経済学. 2021, 70(3 - 4), p. 1-10                                           |
| Version Type | VoR                                                                         |
| URL          | <a href="https://doi.org/10.18910/79293">https://doi.org/10.18910/79293</a> |
| rights       |                                                                             |
| Note         |                                                                             |

*The University of Osaka Institutional Knowledge Archive : OUKA*

<https://ir.library.osaka-u.ac.jp/>

The University of Osaka

# 高度成長期の阪神地域における日用品小売商業の展開と「買物バス」の運行

廣 田 誠

## 要 旨

本論文の目的は、高度成長期の阪神地域を対象として、日用品小売商業の展開に「買物バス」の運行が果たした役割を明らかにし、小売商業史や交通史の研究深化を図るとともに、「買い物弱者」問題という今日的課題の解決に一定の示唆を与えることである。その成果は以下の通りである。高度成長期の阪神地域では、団地やニュータウンの開発が盛んに行われ、人口が急増し、また増加した人口の大半は若年層であった。しかし住民の増加に日用品小売商業施設の整備は伴なわなかった、それは住民の生活に深刻な影響を及ぼした。さらに当時は自家用車の普及もいまだ十分ではなかった。この時、問題の解決策として注目を集めたのが「買物バス」の運行であった。買物バスの運行はしばしば周辺の小売業者との軋轢を生じた、また買物バスの運行は重い経費の負担を伴った。しかし買物バスを運行することにより、小売業者は消費者の期待に応え、またその業績を向上させたのである。

JEL Classification : N75, N85, N95

キーワード：高度成長期、阪神地域、日用品小売商業、買物バス、小売市場、買い物弱者、団地、ニュータウン

## はじめに

近年社会問題として注目を集めていることの一つに、「買い物弱者」問題がある。これは、地域の暮らしを支えてきた商店街やスーパーがさまざまな要因により閉鎖され、その結果周辺の住民が生鮮食料品を中心とする日常生活に不可欠の物資の調達困難に陥ることで、当初は人口の現象が顕著で、また公共交通機関の衰退した過疎地の、自動車の運転が困難となった高齢者の問題と考えられていたが、近年では大都市地域でも高齢化の著しい団地やニュータウンにおいても、同様の問題が発生している。そしてその対応策としては、自治体による小売商業施

設の設置や、私鉄企業による買い物を含めた生活支援サービスの展開、移動販売車の運行などが見られる<sup>1</sup>。

<sup>1</sup> 買い物弱者問題とその対策に関する近年の動きについては下記の記事を参照されたい。  
「買い物付き添い・家事代行…京王電鉄が高齢者向け生活支援」『日本経済新聞』2012年3月7日配信  
「買い物お助け、私鉄競う、沿線の魅力向上で高齢者つかむ、京急、スーパー送迎、小田急は宅配拡大」『日本経済新聞』2016年9月14日配信  
「“買い物難民” 移動販売で支援 神戸など、JAや生協」『神戸新聞NEXT』2017年6月27日配信  
「生鮮品店、村内1店のみ、白川村に移動販売車」『岐阜新聞Web』2018年5月17日配信  
「スーパー・コンビニ「公設民営」 買い物弱者対策 出店相次ぐ」『北海道新聞』2017年8月21日配信  
「関西スーパー、神戸で移動販売車「とくし丸」運行」『神戸新聞』NEXT 2017年8月21日配信

これに対し団地やニュータウンの開発が盛んに行われた高度成長期の日本の大都市地域では、人口が急増し、またその大半が若年層であったにもかかわらず、それに日用品小売商業施設の整備が伴わず、住民の生活に深刻な影響をおよぼした。そして自家用車の普及もいまだ十分ではなかった当時、こうした問題の解決策として注目を集めたのが「買い物バス」の運行であった。本稿は当該期の阪神地域を対象としてこうした現象の実態を紹介し、小売商業史や交通史の研究深化を図るとともに、「買い物弱者」問題という今日的課題の解決に一定の示唆を与えることを目標とするものである。

## 1. 昭和 30 年代初頭の阪神地域各都市における小売市場と買い物バス

### (1) 西宮市

小売市場とは第一次世界大戦期の物価高騰に対処するため 1918 年大阪市が開設した公設小売市場が呼び水となり、以後戦後の高度成長期まで生鮮食料品を中心とする日用品の小売販売に大きな役割を果たした小売業態で、とくに関西地域においてはこのような小売市場が日用品の購入に果す役割には大きなものがあつた。そして高度成長の始期にあたる昭和 30 年代初頭の阪神地域各都市では、以下のように小売市場が集客手段として「買物バス」と称し無料送迎バスの運行を行っていた<sup>2</sup>。

まず西宮市の場合、市内で営業する 27 カ所の小売市場で「買物バス」を運行していたのは阪急、寿、双葉の三市場のみであった。このうち寿市場（鳴尾町里中）は、「市場激戦地」といわれた鳴尾地区に 1956 年 4 月工費 1 千万円で着工、7 月 13 日に完工した。鳴尾商工協同組合（理事長・岡田菊次郎）の経営で、木造平屋建て 300 坪、店舗数 38、後発の劣位をカバーすべく塵埃焼却場を備え、また直射日光の

防止に配慮し衛生的な市場とした<sup>3</sup>のみならず、開設と同時に買物バスの運行を開始した。その理由は、同市場が住宅地までかなり離れた場所（「畑の真ん中」）で営業していたことにあつた。午前 10 時から午後 5 時半まで 10 分おきに約 400m 離れた五地区へバスを運行し、同市場の一日の来店者約 2500 人のうち 3 分の 2 はこの「買物バス」を利用していた。1 ヶ月のバス維持費は約 8 万円で、同市場内の 34 店が分担した。路線バスとは運行ルートが重複しておらず、トラブルも発生していなかった。

一方阪急市場（津門呉羽町）は 1954 年、双葉市場（分銅町）は 1955 年にそれぞれ「買物バス」の運行を開始していた<sup>4</sup>が、その目的は新規顧客の開拓にあつた。西宮市の場合、小売市場数が多いにもかかわらず、立地が特定の場所に集中していたため、住宅地として発展しながら小売市場が全く開設されない上ヶ原地区（甲東園駅西側一帯）のような場所もあった。そこで阪急と双葉の両市場は、上ヶ原を中心にした住宅地へ「買物バス」を運行し、一日約 300 人の買物客を運んでいた。その運行ルートは路線バスと一部重複していたが、買物客以外に乗る者はなく、特に問題は生じなかったという。なお以上西宮市内三市場の「買物バス」は、すべて正規の資格を有する運転手が運転するものであつた。

しかしその後西宮市では、小売市場の「買物バス」の中に中止に追い込まれるものも現れた<sup>5</sup>。1959 年 4 月 1 日食料品部門が開業した甲子園センター（国鉄甲子園口駅前）は、宣伝車を付近の商店街に走らせて集客を図っていたが、遠方からの買物客の要望で買物客の送迎を開始し、ほぼ一日中付近住宅街と市場の間にバスを往復させたところ、便利な「買物バス」と

<sup>3</sup> 「鳴尾の“ことぶき”市場完成」『神戸新聞』阪神版 1956 年 7 月 14 日

<sup>4</sup> 「いかにして客を集めるか 秘策練る各市場」『神戸新聞』阪神版 1956 年 5 月 21 日

<sup>5</sup> 『神戸新聞』尼崎版 1958 年 5 月 26 日

<sup>2</sup> 『神戸新聞』阪神版 1958 年 9 月 1 日

して買物客に好評となった。しかしこれにより甲子園センターと駅前広場を間に挟んで向かい合う甲子園マーケットの客数が約3割減少するなど、近くの市場・商店街は大きな打撃を受けた。そこでこれらの市場・商店街は、大阪陸運局兵庫陸運事務所に対し、甲子園センターの「買物バス」を取り締まるよう陳情した。運輸大臣の許可を得ずバスを運行することは道路運送法違反であったため、同陸運事務所は5月25日、甲子園センターに対し宣伝車による客の送迎を中止するよう指示した。そのため「甲子園センター」の「買物バス」は26日から運行中止に追い込まれた。

## (2) 宝塚市

市内6ヵ所の小売市場のうち仁川市場と清荒神市場が「買物バス」を運行していた。仁川市場は1956年2月から運行を開始し、毎日午前4回、午後5回運行していた。これらの路線はバス会社の運行ルートとはほとんど重複していなかったため、バス会社側からの抗議は見られなかった。また利用者の中には「買物バス」を利用しながら電車の駅で途中下車する者も相当あったが、仁川市場側は「これもサービスとしてやむを得ない」と黙認していた。一方清荒神市場の「買物バス」は宣伝車として運行許可を得たもので、宣伝を主目的として市内を循環し、その途中で買物客を便乗させる形をとっていた。同市場のバス担当者は「買物バスとして申請しており、認可があれば本腰で力を入れない。いま車を動かしている範囲はバスも通らず、通っていても回数が少ないため市民は買物バスをどれだけ歓迎しているか知れません」と述べていた。

## (3) 伊丹市

「阪急市場」が開業時の1956年11月より、周辺に住宅の少ない不利な立地条件を克服するため、「買物バス」を無料で運行していた。伊

丹市交通部に交渉し、一日5千円の契約でバスの運行を委託、その費用は同市場内の商店42軒が分担、これは各商店にとってかなりの負担であった。そのため同市場の副会長は「市場の周りに家がどんどん建ってこんなことをしなくても客が集まるようになればもちろん、買物バスはやめたい」と語っていた。

## (4) 川西市

かつて「物価が高い」と言われていた同市において、その開業以降物価を急速に引き下げ市民を喜ばせていた新町センター街は、開設2年目の1957年から「買物バス」の運行を開始し、川西市内はもとより、隣接する宝塚市山本まで車を乗入れ、買物客の誘致に力を注いでいた。「買物バス」の運行に要する経費は1日6千円で、市場内で営業する50軒が日掛200円の貯金より支出していた（一店当たり負担額は1日120円）。バスは自家用ではなく阪急バスを借り切ったものであったため、バス会社との間で営業路線の重複をめぐる紛争はみられなかった。市場側にとって「買物バス」の運行は相当の負担ではあったが、「腰の重い住宅地や農村地帯の住民を集客するためには止むを得ない」と受け止められていた。

## (5) 尼崎市

このように西宮、宝塚、伊丹、川西の各市においては、立地条件に恵まれない一部の小売市場が、市場内小売商人の経費負担で「買物バス」を運行し集客につとめていたのに対し、尼崎市では、35ヵ所と阪神間で最多の小売市場が開設されていたにもかかわらず、「買物バス」の運行は見られなかった。その理由は、都心部から郊外の住宅地に至るまで、各地域に需要に応じた割合で小売市場が分布していたことにあった。もっとも尼崎市内でも北部は物価が高く南部は安いため、北部から南部への買物客の移動は見られたが、これらの買物客はもっぱら

発達した市営バスを利用し、小売市場が経費を負担して「買物バス」を運行する必要はなかったという。それどころか尼崎市南部の小売市場は「電車賃を使って来ても安い」という定評が広く浸透していたため、市南東部の杭瀬地区には大阪市西部から、また南西部の出屋敷地区には西宮市から買物客が訪れるほどであった。

## 2. 高架下への移転と買物バスによる集客で活路を開いた双葉市場（西宮市）

双葉市場<sup>6</sup>は、昭和30年代に寿市場、阪急市場とならび西宮市内で「買物バス」を運行する三つの市場のうちの一つであった。1950年の開業当時、「双葉市場」の周辺（分銅町）は「畑の中にボツンと店舗が建つだけの辺りな場所」であった。そこで同市場は、路線バスが不便であった西宮市北部の住宅街に注目し、1956年9月古トラックを改造し、「双葉買い物バス」と銘打って客の送迎に使い始めた。これが同市場による「買物バス」の始まりであった<sup>7</sup>。

その後同市場は、近隣へ「阪神間の有名店が一同に会する」五階建ショッピングビルが進出したことをきっかけに、1963年2月7日より定休日と夜間を利用し場内への完全冷房装置設置を含む全面的な改装工事を行った。工費はおよそ1300万円（出店者一店舗当り約30万円の負担）で、両側の入口と大屋根の一部を改修したほか、新たに天井を設けて照明装置を全面的に改装した<sup>8</sup>。さらに①分銅町を中心として10町、3500世帯という同市場の商圏内には当時、生活協同組合やショッピングセンターが進出し、また市場間の競争も激しくなっていた、②当時都市計画道路として市道・札幌筋線の拡張が予定され、これにより同市場の倉庫や従業

員宿舎などが道路用地の対象となった、の二点を理由として、全面改装からわずか6年後の1969年4月、双葉市場はそれまでの市場を閉鎖し、阪急電鉄神戸線の高架下（西田町）へ市場全体を移転し、同時に名称を双葉ニュータウンと改めた。

移転後の「双葉ニュータウン」は、順調にその経営を発展させ、昭和50年代初頭には阪神間の小売市場で不況と過当競争により苦境に立たされるところが多くなっていた中、業界の注目を集めていた<sup>9</sup>。数々の困難に直面しながらも同市場の経営が順調に推移した最大の要因は「買物バス」の運行にあった。運行開始後20年間この「買物バス」は無事故を誇り、「利用者の人気も上々」であった。最初は古いトラックを改造の上使用していた車両も、二代目からは中古のバスを購入してこれにあて、さらに五代目からは新車の購入に踏み切った。1975年7月に購入した十代目は74人乗りで「観光バスなみのデラックス車」であった。車両購入費600万円に加え専任運転手への給与、維持費、燃料費など年間500万円の経費はすべて同市場が負担し、買物客はこれを無料で利用できた。同市場はこの「買物バス」を、市場を中心として東と西の各方面に一日それぞれ5往復巡回させ、途中46カ所のバス停を経ての走行距離は計110kmに達し、一日当たりの利用者は500～1000人となっていた。

このような努力が功を奏し、昭和50年代初頭の同市場は、「市内の小売市場の中でもトップクラスの売上げ」を記録し、他の市場が「不況と過当競争で青息吐息」であったにもかかわらず、「市場の採算ラインとされる客数のおおよそ二倍」の顧客を集めていた。同市場の大西昌良理事長（当時）は、「何かの都合で運転手が休むときは、ガクンと客が減りますなあ。そういうわけで、新車購入時にはいつも“こんな高

<sup>6</sup> 以下の双葉市場に関する記述は、特記なき限り「いかにして客を集めるか 秘策練る各市場」（『神戸新聞』阪神版 1956年5月21日）による。

<sup>7</sup> 『神戸新聞』阪神のページ 1975年10月7日。

<sup>8</sup> 『神戸新聞』阪神版 1963年1月21日

<sup>9</sup> 『神戸新聞』阪神のページ 1975年10月7日

い車やめとこ”という声が出るのに、いざ総会となるとだれ一人反対しまへん」と語り、「買物バス」の運行が同市場の繁栄を支える不可欠の要素であることを認めていた。また買物客も「坂道の多い北部は、重い荷物を下げる帰り道が大変なので助かります。それに、バス代もバカになりませんからね。これからも無料で続けてほしい」と、同市場の「買物バス」運行を高く評価していた。このように双葉ニュータウンの運行する「買物バス」が好評であったため、当時神戸市北区の鈴蘭台や山の街など丘陵地の小売市場でも同様の無料「買物バス」を運行するものが見られた。

このように「買物バス」は双葉ニュータウンの繁栄には欠かせないものであった。しかしながらこの「買物バス」運行には以下のような問題点があった。「双葉ニュータウン」の場合、本来特定の乗客の送迎にのみ使われる「白ナンバー」の車両に不特定多数の利用者を乗車させていたが、これは法的に問題のある行いであった。本来であれば無償旅客自動車事業法に基づき「青ナンバー」を取得して路線申請を行い、運輸大臣の認可を受けなければならなかったのである。この点につき双葉市場側では「青ナンバー化にあたって、新たな規制も受けるが、乗客の安全を考え検討したい」と語り、法的問題の解決に前向きな姿勢を示していた。

また双葉市場が阪急電鉄の高架下に移転し双葉ニュータウンに改称した直後、これを追うように進出してきたスーパーマーケットのエース夙川店との間に、「買物バス」の運行費用を巡って以下のような紛争が生じた<sup>10</sup>。1969年10月、エースに対し双葉ニュータウンは「スーパーの客もバスを利用するのだから維持費の一部を負担するのは当然」と「買物バス」運行費の一部を負担するよう要求した。当時双葉ニュータウンの客数は一日およそ5000人で、

そのうち約二割に当たる800～1000人が同市場の運営する「買物バス」を利用していた。この「買物バス」は、同市場前から①神垣・満池谷②新甲陽・上ヶ原③高座町・関学行き、の三路線で1日15本（毎日午前9時半から午後5時半まで1時間半間隔で折り返し運転）を運行していた。当時月13万円の「買物バス」運行経費は、同市場に出店していた40店舗と付近の商店数軒が協力金の形で分担していた。しかしエース側はこの要求を拒否した。そこで同市場はエースの顧客に対し、立て看板を以て「買物バス」の乗車を拒否する旨通告した。

双葉ニュータウンを運営する西宮双葉市場商業協同組合の西田門理事長（当時）によれば、同市場は「地区全体の発展」を意図してエースに協力を申し入れ、分担割合を双葉40%分、エース60%として、月5万円程度を負担するよう要求した。しかしエース側から「うちの客はバスを利用しない」と反論されたため、対応を臨時理事会で協議し、「大人げないと思うが、あんなに挑戦的に出られては仕方がない」と強硬策＝バス利用の拒絶に踏み切ったのであった。

これに対しエース側は、以下のように双葉市場側の要求が不当なものであることを訴えていた。

「のっけから、お前のところの客もバスを利用するのだから月八万円を出せでしょう。だいたい四分六分というのもおかしい。市場は四十六店舗だけど、うちは店舗数になおしてもやっと七店舗程度。売り場面積からいっても、いかに不平等な申し入れかがわかる」「それに初めから、無理を押しつけてつぶしてやろうという態度。すぐ東側にあるニュー札幌商店街には何もいわないで、うちにだけですからねえ。」

「お買い物バスなど前時代的。店舗のないかならないぞ知らず……。スーパーのあり方からいっても遠方の客を運ぶ必要はない」

<sup>10</sup> 『神戸新聞』阪神版 1970年4月15日

さらにエース側は、急に話し合いを打ち切ったのは自分たちではなく双葉ニュータウン側であると指摘し、この点からも双葉ニュータウンの主張が不当であることを強調した。かくしてこの対立は平行線をたどったまま、いっこうに解決のきざしはみられなかった。

しかしながら、このような新規参入者との紛争を乗り越え、その後も双葉ニュータウンは発展を続け、昭和50年代初頭には、その運営方法が新興の小売市場に「双葉商法」として模倣されるほどの存在となっていたのである。

### 3. 豊中市庄内地区の小売市場における「お買い物バス」の運行

昭和30年代前半、豊中市内の阪急庄内駅付近では、ある小売市場が客寄せの無料バスを運行したことがきっかけとなり、紛争が勃発した。同地区の人口は、住宅の増加により1958年初めには3万人を突破した。それにともない小売市場の開設も相次ぎ、既存の4ヶ所に加えて2～3ヶ所の開設が計画されるほどであった。このように小売市場が乱立する中、駅付近で3年前から営業していたA小売市場に対し、立地に恵まれないH小売市場（1957年12月開業、41店舗）は、この不利を克服するために、1958年2月から「お買物バス」で客を集める試みを始めた。これは40人乗り観光バスと30人乗り自家用バス2台をチャーターし、上津島一庄本一島田、公団服部住宅一協会で豊島住宅、大塚一曾根一豊中駅方面と、ひろく市内一円を巡回するものであった。

この試みに対し、市内16市場のうちH小売市場を除く大多数の市場で結成している豊中市小売市場連合会は、商工会議所を通じH小売市場に対して「バスで広範囲に客をさらうのは同業者泣かせも甚だしい。もう少し商道德をわきまえて欲しい」と抗議した。これに対しH小売市場の責任者は「決して同業者と敵対するつも

りでやっているのではない。立地条件も悪く新しい市場なので、出血覚悟でやっている。一日の費用が一台八千円、二台で二万六千円必要であり、商売が軌道に乗るまでのつもりでいる。いまのところ二台で四、五百人のお客に乗ってもらっているが、サービスが喜ばれてもっと続けてほしいという声強い。」と反論した。H小売市場に対しては、「立地条件の悪いH市場ではバスで客を集めないと成立ってゆかない」という同情の声もあった。またバス利用者の中には、H市場前で降りた後、そのまま他の市場へ買いに行く「ちゃっかり組」もあり、これに対しH市場は、日付のついた同市場の買上印を見せた人だけを「お買物バス」に乗せる、という自衛策を採っていた。

対立する両者の言い分に対し、豊中商工会議所南出張所は、「H市場はその立地条件からみてバスを使う必要が認められるが、白ナンバーの自家用バスを使用するのは問題がある」、との見解を示し、豊中警察署も17日、「宣伝用に許可した小型のバスに客を乗せるのは用途外使用で違法である」と、H小売市場に対し警告を行った。つまり商議所や行政当局も、H市場がバスによって集客することそのものを否定できなかったのである。一方この問題について会合を開いた豊中市小売市場連合会も、根本的な解決策を見出すことはできず、とりあえず折をみてH小売市場に加入をすすめ、お互いに無益な競争をやめるよう話合うことを決定するにとどまった<sup>11</sup>。

### 4. 東豊中団地住民の「買出しバスツアー」<sup>12</sup>

その後も庄内地区が物価の安い地域としていかに豊中市民に親しまれていたかを物語るのが、東豊中団地の主婦たちによって組織され

<sup>11</sup> 『読売新聞』1958年3月19日朝刊、『朝日新聞』1958年3月19日朝刊

<sup>12</sup> 『毎日新聞』1963年9月10日

た庄内地区への「買出しバスツアー」である。東豊中団地（当時 1560 世帯が入居）では 2 軒のスーパーマーケットが営業していたが、約 8 km 離れた庄内地区の小売市場の方が野菜なら 2 割、衣料品は 3 割も値が安かった。そのため、団地の主婦たちは阪急電車やバスの定期券を購入して庄内へ「買い物通い」をしていた。ところが 1962 年 11 月電車が、また 1963 年 5 月にはバスがそれぞれ運賃を値上げし、またその他の諸物価も「頭の痛くなるような」値上がりを示した。そこで、これらの値上げに耐えかねた同団地自治会が考え出したのが、「観光バスショッピング」であった。

これはまず、団地の集会所で家庭用品や食品メーカーの「見本市」を開き、寄付のかたちで業者から“出品料”を集め、そしてこれを資金に観光バス 1 台を 1 日 7500 円でチャーターし、主婦たちから往復 20 円の会費でバスツアー会員を募集する、というものであった。当時、バスや電車ならば団地から庄内までの交通費は往復で 40 円～90 円が必要であったから、160 枚用意した会員証は瞬く間に売り切れたという。

ツアー初日の 10 日には午前 9 時半から 4 本が折返し運行され、これによって買い物カゴをさげた主婦たちが団地と庄内市場の間を往復し、そのほとんどは 3～4 日分の買い物をした。庄内の市場はまとまった数量でのみで小売りするのが慣習であったから、主婦たちも従来から「三軒ほどの家庭がひとまとめに買い物をして、その後買った品物をわけるといいうやり方で買い物を行っていた。このことがバスツアーの成功をもたらしたのである

## 5. 千里ニュータウンにおけるスーパーの「無料買物バス」運行問題

千里ニュータウンは日本初の大規模な「人工都市」「実験都市」で、吹田、豊中両市にまたがる 1500 ha の丘陵地に人口 15 万人の新都

市をつくるマスタープランが決定されたのは 1960 年 10 月のことであった。そしてこの千里ニュータウンの商店街は、ロンドン郊外のハロウ・ニュータウンをモデルとして、整然と計画的に配置され形成されたものであった。

千里地区では、日用品の購入は近隣センター、多少選択の必要がある商品の購入は地区センター、さらに選択の必要が大きい高級品の購入は中央地区センターと、住区、地区、ニュータウン全体にあわせた段階式の商業施設が計画的に配置されていた。まず約 2500 戸の住区ごとに一ヶ所の近隣センターが設置され、そこにはスーパー、またはマーケットと日常の食料品や下着などの店を主体とする 10 軒の小売店が配置された。こうした近隣センターはタウン内に 12 ヲ所設置され、住民は徒歩 10 分圏内で日用必需品を購入できるよう計画されていた。さらに家庭電氣器具やブラウスなど「ちょっと選択の必要なもの」を買う場合のために、3 ヲ所の地区センターが、阪急電鉄千里線南千里駅などの駅周辺に配置された。その中でも北大阪急行電鉄千里中央駅周辺の中央地区センターは、百貨店と高級専門店街を持つ上位の商業集積として性格付けされていた<sup>13</sup>。

しかしこのように計画的に形成された商業集積によって充たされないニュータウン住民の需要に対応し、「隙間産業」として活躍する商人たちの存在も見逃すことのできないものであった。1970 年 10 月の新聞記事によれば、当時の千里ニュータウンには、朝になるとアパートの谷間に野菜の露店が開かれ、その隣では小型トラックの荷台を店として魚や豆腐が販売されていた。これらの露店は、大阪府によって営業を禁じられていたにもかかわらず、ニュータウン内におよそ 30 店が店開きし、住民の生活に定着していた。非合法営業であったため、警察による取締りは行われていたが、顧客である住民

<sup>13</sup> 『朝日新聞』1970 年 10 月 19 日

たちの抗議によって、警察官が営業を黙認せざるを得ない場合もあったという。

このように露店が住民に支持された原因は、まずその販売価格の安さにあった。さらに、近隣センターに近く人の集まるところに店を開き、「けさ産地から到着したばかり」と野菜の鮮度を強調したり、大きなキャベツはその場で半分に切って販売する、階段を登って配達もすれば、掛売りもする、といった柔軟なサービスによってもまた、露店は住民に支持された。

これに対し近隣センターの小売店主の中には「露店は家賃も税金もタダだから安いはず。こっちは鉄筋の店だからその償却も大変」と不平をもらすものもあった。しかし「露店が安いというのなら近隣センターがもっと値段とサービス精神を勉強すべき」とニュータウンを管理する大阪府企業局宅地開発部の幹部もコメントせざるを得ないほどに、露店はニュータウンの住民に支持されていたのである。

ある主婦は、露店商人について「安いし、産地直送が多いから新鮮。スーパーみたいにビニール包みでないところがいい。それに露店だとおっちゃんとお客との間に会話がある。これは大切なこと」と感想をのべていた。また他のある主婦の場合、その家計簿で1ヶ月の食料品の購入割合を見ると、近隣センター45%、露店30%、地区センター20%、吹田旧市内の店5%、となっており、露店が千里ニュータウンの住民に欠かせない日用品の購入先になっていたことが示されていた<sup>14</sup>。

結局、露店がこのように住民に強く支持されたのは、千里ニュータウンの商業集積の形成があまりにも計画的になされたために生じた硬直した体制のもたらす価格、品揃えやサービス水準への不満がその背景にあったものと思われる。そのことは、次に示すスーパーの無料買物バス運行に関するトラブルにも現われていた。

ダイエー曾根店（阪急電鉄宝塚線曾根駅前）は、1972年4月1日より吹田市の千里ニュータウンとの間に無料買物バスを走らせ始めた。これは2年前から「団地巡回バス」を運行させて売上を伸ばしている堺市内のダイエー店舗にならったものであった。ダイエーがバスを走らせたのは吹田市桃山台二丁目の北大阪急行電鉄桃山台駅前からの約8kmで、60人乗りのバス2台で午前9時半から午後6時までの間1時間に2本ずつ計17往復を運行し、途中7カ所の停留所でも客を乗降させた。運転手、車掌の人件費などを合わせて月に約80万円の経費を要したが、80%の乗車率があれば1人当たり1800円の買物で収支が償えたという。このバスは「無料」であることが魅力となり、休日には満席となるほどの好評ぶりであった。

これに対して豊中市の商店街連合会（上柴常一会長）と小売市場連合会（山口将行会長）は強硬に廃止を申入れた。バスの停留所が小売市場の入口近くにもでき、目の前でみすみす客をさらわれる有様だったためである。「ダイエーは去年六月に曾根へ進出したとき、地元の商店と協調すると約束したはずだ。」と憤る上柴会長に対し、ダイエーの木下店長は「協調の約束といっても、商売を自粛したり、自由競争をやめるということではない。利用者の便を考えてのバスなのだから、判定はお客さんにつけてもおおう」と譲らぬ構えを見せた。そこで両連合会は豊中商工会議所に調停を依頼したが、同会議所も「両者とも会議所の会員。いいぶんもそれぞれにわかる。話合いで、なんとか円満解決してほしい」と、困惑するのみであった<sup>15</sup>。

結局、1972年11月1日をもってダイエー曾根店～千里ニュータウン間の無料バスは廃止されることとなった。しかしこれに対し10月31日、千里ニュータウン自治会などの住民3500名は、署名を添えて豊中市に対し無料バスの続

<sup>14</sup> 『朝日新聞』1970年10月19日

<sup>15</sup> 『朝日新聞』1972年5月23日。

行を申入れた<sup>16</sup>。「無料バス廃止反対の会」の会長（東豊中第二団地自治会員）は「地元商店街の不買運動、団地へのスーパー誘致も辞さない」と強硬な姿勢を見せ、「スーパーと商店の共存共栄が廃止の理由だが、かんじんの消費者の意見を無視したものだ。消費傾向、サービス、消費者が買物に便利な交通機関がないことなどを調べていない反対のための反対だ」と怒りをあらわにした<sup>17</sup>。またバスを利用していた団地の主婦は、「バスは気軽に乗れたのでとかく部屋の中に閉じ込めりがちな主婦を外へ連れ出すという精神的効果も大きい。安い品を購入できるという面で市民の福祉向上にも役立っており、ダイエーと地元商店街との再度の話し合いでぜひ再開して」と要望していた<sup>18</sup>。さらに上新田住宅ひまわり婦人会副会長も、「商店、商品選択の自由は私たちの権利。より豊富で、より安く質のよいものがあれば、買います。バスはその選択の自由を確保するために必要です」と訴えた。

これに対し豊中商工会議所では「地元の商店街を痛めつけない上での相互競争でなければ」と買物バスには批判的な空気が支配的であった<sup>19</sup>。同会議所の専務理事は「商道徳を無視したダイエーのやり方だ。その上過当競争を激化させる。交通渋滞などの被害もある。絶対に認められない」と述べていた<sup>20</sup>。

このようにダイエー曾根店が地元商店との軋轢を恐れず千里ニュータウンとの間に無料バスを運行し、またこれが消費者に熱烈な支持を受けたのも、住民たちがニュータウンにおける小売商業のあり方に強い不満を抱いていたことの反映であった。

## おわりに

以上みたように、高度成長期の阪神地域では、宅地や団地、ニュータウンの開発が盛んに行われ、人口が急増し、また増加した人口の多くは若年層であった。しかし住民の増加に日用品小売商業施設の整備は伴わず、それは住民の生活に深刻な影響を及ぼした。さらに当時は自家用車の普及もいまだ十分ではなかった。この時、問題の解決策として注目を集めたのが「買い物バス」の運行であった。買い物バスの運行は重い経費の負担を伴うものであり、またしばしば周辺の小売業者との間に軋轢を生じた。しかし買い物バスを運行することにより、小売市場やスーパーといった小売業者たちは消費者の期待に応え、またその業績を向上させたのである。

小売業者が重い負担や困難を顧みず、自ら移動手段を提供して消費者の期待にこたえた高度成長期における「買い物バス」の経験は、今日の「買い物弱者問題」の解決にも一定の示唆を与えるものと思われる。もちろん高度成長期には、将来の市場拡大への期待によって小売業者が重い負担を耐え忍ぶことが出来たのに対し、現在の日本では店舗販売が縮小しつつある、という状況の違いは無視できないが、現在も実際に一部の電鉄企業や自治体、先駆的企業によってバスやトラックを用いた「買い物弱者問題」への取り組みは行われているのである。

<sup>16</sup> 『朝日新聞』1972年11月1日

<sup>17</sup> 『サンケイ新聞』1972年11月1日

<sup>18</sup> 『毎日新聞』1972年11月1日

<sup>19</sup> 『毎日新聞』1972年11月1日

<sup>20</sup> 『サンケイ新聞』昭和1972年11月1日

## Development of daily necessities retail commerce and operation of “shopping bus” in the Hanshin area during the high growth period

Makoto Hirota

### Abstract

The purpose of this paper is to clarify the role played by the operation of the “shopping bus” in the development of retail commerce for daily necessities, targeting the Hanshin area during the high-growth period, to deepen research on the history of retail commerce and transportation, and to give some suggestions for solving today’s problem of “Shopping refugees”. The results are as follows.

In the Hanshin area during the high-growth period, housing estates and new towns were actively developed, and the population increased rapidly, and most of the increased population was young. However, the increase in the population was not accompanied by the development of retail and commercial facilities for daily necessities, which had a serious impact on the lives of the residents. Furthermore, at that time, the spread of private cars was still insufficient. At that time, the operation of the “shopping bus” attracted attention as a solution to the problem. The operation of shopping buses often caused conflicts with nearby retailers, and the operation of shopping buses was costly. But by operating shopping buses, retailers have met consumer expectations and improved their performance.

JEL Classification: N75, N85, N95

Keywords: High growth period, Hanshin area, daily necessities retail commerce, shopping bus, retail market, Shopping refugees, housing complex, new town