

学 位 論 文 の 要 旨	
氏 名	高野 哲也
学位論文題目	過疎地域におけるコミュニティ・ビジネスの存続条件に関する考察 ー薩摩川内市の島嶼部と内陸部の中心地理論分析ー
<p>本論文は、過疎地域におけるコミュニティ・ビジネスというものが、コミュニティを再生させているビジネスであることから、中心地論で再定義するため、鹿児島県の薩摩川内市の事例を中心に論じたものである。</p> <p>内陸部及び島嶼部の過疎集落の対策については、これまでのコミュニティ・ビジネスの定義を用いて、過疎地域のモデル例として取り上げ、コミュニティ・ビジネスを探る。その際、本論文で問題提起するものは、地域問題解決型というコミュニティ・ビジネスの定義を変えずに、対象となる課題そのものを変えることである。これは、1つの大きな転換点とも云える。また、既に存在するものの中から、過疎を支えているビジネスをそう呼べるのかという部分に触れる。本論文の構成は以下のとおりである。</p> <p>第1章では、コミュニティ・ビジネスの先行研究や議論の整理をし、4つの条件でくくられる定義にまとめ、薩摩川内市の内陸部や島嶼部の過疎地域で考えてみると、本当にそれらが適合しているのかどうか調査することとした。</p> <p>第2章では、本稿の研究対象となる地域を、統計指標から得られるデータをもとに分析をした。また、薩摩川内市が実施したアンケートによる、住民の回答を分析し、過疎地域の課題を設定した。第1章でくくられた4つの条件をあてはめて考察した。過疎化は進んでいるけれども、薩摩川内市にある、特に内陸部の20地区と島嶼部の9地区の過疎地域で、人口減少が進んでいるのにもかかわらず、地域コミュニティが維持されていることから、地域コミュニティが維持されていて、そこに企業、店舗が無くなっていつている現状であるからこそ、最後まで残っているのが、地域コミュニティに最低限、必要なものである可能性がある。過疎を耐え抜くために、これだけは残っているという発想から、地域コミュニティ・ビジネスというものが、コミュニティを再生させているビジネスである可能性があるという論理が先行研究には欠けていることを論じた。前章の概念的な説明に対して、理容・美容業、豆腐（直売）、飲食店、J A コープ・スーパー・マーケットなどといった薩摩川内市域の経営体の個別的、具体的な事例をとり上げて、地域経営の存立現状を</p>	

明らかにし各論の検討を行った。財の移出性や商圈におけるコミュニティ・ビジネスの存立可能性を検討し、理論構築について考察を加えた。分析過程から偶然に、地域コミュニティ・ビジネスに伴う、特定の業種が見つかった。

第3章では、内陸部の4つのコミュニティ・ビジネスの特定業種から、小規模な市場圏、中心地論の応用分析を試みた。

第4章では、これまでのわが国の島嶼政策をとらえた上で、隔絶性を包含した島嶼部といえども、島嶼地域に中心地論を導入する新しい試みにより、対岸のいちき串木野市、薩摩川内市の影響による市場圏の歪みを呈示したが、この考え方は新しい理論へつながる可能性がある。ただ、小規模な財・サービスの店舗の絶対数が少なく、業種によっては、分析に工夫が必要である。本土過疎地域と島嶼地域における均質性や中心性の相違から島嶼フィールドとの比較というフレームワークにおいて、市場の性質は異なるが、財・サービスそのものは同質的であることが明らかにし、過疎地振興策研究の成果と残された課題を明らかにした。

第5章では、薩摩川内市の過疎地域における小規模の財・サービス店舗が、参入退出を繰り返していることから、独占的競争の条件を取り出す。独占的競争市場のもつ特性を提示しつつ、第1章で整理した4つの条件にさらに新たな2つの定義を付け加え整理した。

地域問題解決型といった社会的な正義と経済的正義のバランスを調整する必要性に言及する。その起こりうる弊害は、独占的競争市場では、資源の効率的な配分ができなくなるということであろう。社会的に必要なサービスを提供しているということの反面で、高いサービスを買わせるなど、病理的な側面があることに言及し、過疎地域の構造転換の推進、客観的な基盤の変革など、若い世代を地域に定着させるための具体的な投入施策の提示のための下地の呈示へとつなげる。この点において内陸部・島嶼部におけるコミュニティ・ビジネスは結果的に似ていることに触れる。成立閾値については、同質の財・サービスにも関わらず内陸部と島嶼部では過疎地でも、異なる市場性質や産業の重層的構造である。限界と、投入すべき政策について論じつつ、コミュニティ・ビジネスの脆弱面について小規模性や地域独占的市場条件などの経済理論に求めたものである。

第6章では、前章までの事例、論考などから文化的側面から仮説に対する説を述べている。