

---

## 第 I 部

### 「震災復興検証」プロジェクト

---

甲南大学文学部三回生	田中信吾
甲南大学文学部三回生	光藤有佳
甲南大学文学部三回生	河津有季恵
甲南大学文学部二回生	松岡絵美
甲南大学文学部二回生	青木由佳
甲南大学文学部二回生	矢根寛子

---

## 1. サブプロジェクトの趣旨と調査概要

---

### 1. プロジェクトの趣旨

codeプロジェクトは、2005年で阪神・淡路大震災から10年を経たことを踏まえ、コミュニティやネットワークの方向性を理論・実証の双方から探求することを目的とした実践調査、実証実験を企図しています。そのうち、このサブプロジェクトでは、「震災復興検証」プロジェクトとして、画像などの震災時の記録のデジタルデータ化、ビジュアルデータやインタビューに基づく復興状況の多角的な検証を目的としています。

今回の2004年調査では、兵庫県西宮市にある複合施設「アクタ西宮」を調査しました。かつて西宮北口駅周辺には2つの市場と1つの商店街が存在しました。しかし、10年前の阪神淡路大震災によって約230店舗あったといわれる市場と商店街はほぼ壊滅状態に陥りました。その後さまざまな理由から、その中の多くの店舗は廃業に追い込まれました。そのような状況の中、地元の仮設店舗「ポンテリカ」で営業を再開する店舗も現れるようになり、震災6年後の2001年に「アクタ西宮」はオープンしました。

私たちが興味を抱いたのは、かつて市場や商店街に店を構えていた人たちが震災後どのような変化を経てアクタ西宮で営業を続けるようになったのだろうか、ということでした。そして今回の調査では、かつて市場や商店街で店を構え現在はアクタ西宮で営業を続けている6店舗の方にお話をうかがうことができました。アクタ西宮は、西宮市におけるひとつの復興の形でもあります。ここでは、アクタ西宮という存在がそこに関わる人たちにとってどのような存在であるのだろうか、ということ調査をとおして考えてみたいと思っています。

### 2. 調査概要と作業スケジュール

- ・2004年9月：兵庫県西宮市「アクタ西宮」を調査対象とし、調査を開始する。
- ・2004年10月：アクタ西宮に関する情報収集。  
アクタ西宮各店舗へインタビューを依頼する。
- ・2004年11月：アクタ西宮内の6店舗（ユーコー・丸武・アダチデンキ・さくら文具

店・2階胴・A雑貨店) から取材協力許可の返答を得、各店舗への取材日程を決める。

- ・2004年11月19日：ユーコーの清水さんへの取材をする。
- ・2004年12月2日：さくらい文具店のBさんへの取材をする。
- ・2004年12月3日：2階堂の虎頭一女さん、丸武の安部さんへの取材をする。
- ・2004年12月13日：A雑貨店のAさんへの取材をする。
- ・2005年1月：各店舗へのインタビューのテープ起こしとそれをまとめる作業をする。
- ・2005年2月：各店舗への追加取材をする。
- ・2005年3月：報告書作成。

2004年9月は調査の方向性を決め、また各々の情報収集を中心として活動してきた。10月にはいると、実際にインタビューの協力者を探し、また挨拶状や調査表、質問項目を作成した。11月と12月で6店舗の方にインタビュー・アンケートを行った。1月から新しいメンバーも加わり、西宮アクタと各店舗のインタビューの最終的なまとめを行ってきた。

## 2. アクタ西宮の概要

---

阪神・淡路大震災から6年後の春、兵庫県西宮市の阪急西宮北口駅に隣接して「アクタ西宮」がオープンした。地下2階、地上19階のツインビル。コープこうべやアカチャンホンポ、そして無印良品などや120以上もの専門店が共存している。さらに、図書館をはじめとする公共施設なども存在する。

以前、アクタ西宮周辺には2つの市場とひとつの商店街があった。北口市場と新北口市場、そして北口本通り商店街である。しかし、商店街は老朽化が進み再開発の話が浮上した。西宮北口を中心とする再開発の計画は阪神・淡路大震災前から存在していた。そんな時、市場と商店街は震災によって壊滅的な打撃を受けた。再開発には10年はかかるといわれていたところ、復興を急ぐ店主や住民によって震災から6年後、アクタ西宮がオープンする(表1)。しかし店主の高齢化や後継者問題などのさまざまな理由から、アクタ西宮で営業を再開することができた店舗はかつて約230店舗あったうちの30店舗にとどまった。

表1. アクタ西宮のオープンまでの経緯

1933年	西宮北口市場・北口本通り商店街開設
1947年	新北口市場開設
1995年	阪神・淡路大震災
1997年	仮設店舗「ポンテリカ北口」オープン
2001年	アクタ西宮オープン

震災前は商店街や市場に店を構えていた人たちは、震災後それぞれの場所でそれぞれの再スタートを始めることになる。そして今回、再スタートの場所としてアクタ西宮を選んだ人たちにお話をうかがうことができた。

2005年、阪神・淡路大震災から10年目を迎えた。それぞれの再スタートは、どのような“今”にたどり着いたのだろうか。そして現在、どのように過去を見つめているのだろうか。



写真1. アクタ西宮を望む

### 3. インタビュー調査

---

#### 1. 調査①：レディスファッション店・ユーコー

店舗名	ユーコー（レディスファッション）
代表者名	清水 弘さん、52歳、男性
店舗場所	アクタ西宮・東館2階
調査日	2004年11月19日（金）

親の代から駅を降りた真ん前で店を続けていた清水さん。震災を経験し、アクタに入った。以前と比べて店の雰囲気については「やはり若くなったね、少し」と感じるようだ。震災前、いわゆる町の商店街は高齢化の問題と後継者がいないという理由から、震災を機に店をたたんだ人も少なくない。店をたたんだ方たちとは顔を合わさなくなったが、「別にそういう方やちと疎遠になったというわけじゃない」と清水さんは語る。

震災前と後では客数や客層に変化はありましたかと聞くと、「この建物（アクタ）は毎日2万人強の来館者がいるはず。各店舗に対しても、お店に入ってくるお客さんは、震災前よりは増えてると思うよ」と話す。震災前後での店舗ごとの客数の比較はできないが、客数が増加しているとすれば、商店街からアクタへ変わったことが生んだメリットの一つといえるだろう。アクタ全体の客数が増えたことに関連して、商店の立場からアクタに入ったことでのメリットはあったのだろうか。「メリットは、当然商売していく上で売り上げ追及・利益や利潤の追求、これは当然のことやからね。だから、そういう環境が開発によって整ったこと。今まで商店街で、一日全体で何人来られたかちょっとわかりませんが、はるかに来客者数は増えています。ということは、ビジネスチャンスが生まれているということ。それを自分のものにするかしないかは別として、ビジネスチャンスは確実に生まれている」と分析する。また、客層の変化については、震災前は高齢者のお客さんが多かったとのことだ。

逆にデメリットについてはこう話す。「こういうところはただ、やはり自分の自由ができない部分があります。というのは、今日休みたいなあとか、今までのお店でできたこととは違う。自分でシャッター降ろしたりとは違う。ただ、デメリットとは言えないけど、こういう所はやはり周りとの協調をしないとイケない。ただ、それがデメリットとは言え

ないけどね。一概にはね」。市場の時代なら自分の都合だけで自由にできたことが、アクタに入ったことでそうはいかなくなる。市場ではなく独立した店を持っていた清水さんは日曜を定休日にしてはいたが、日曜日に休むショッピングセンターはまずないだろう。日曜だけでなく、年末年始やお盆もなかなか休みにできない。しかし、その変化は悪いことではないと清水さんは考えているのだ。



写真2. ユークー (レディスファッション)

アクタができるまでの3年の中で、清水さんには「準備期間」があった。阪急逆瀬川駅のアピアというショッピングセンターで商売のトレーニングを積み、今に至る。アクタに入ってよかったですか、と尋ねると「そりゃそうやね。よかったし、もっともっと良くしていかなあかんね」。阪急百貨店の建設も控えた状況である。「それをどう乗り越えていくか」。試練はこれからも続いていく。

震災後市街地再開発が各地で行われた中で、しのぎを削るショッピングセンター業界。清水さんは冷静な目で現在の自分たちの状況を見つめる。「ハード面のことと、ソフト面のこと両方うまいこといかなショッピングセンターというのはあかんねんな。アクタの場合はね、僕が思うに最低限の規模。もう今のショッピングセンター、この大きさや規模がなか

ったら、なかなか集客が難しいでしょう。だから、商店街としてのいわゆる規模は整えておかないとね」。万事がうまくいくわけではない。成功しなかった市街地再開発ももちろん存在する。厳しいが、その中で生き残っていくには競争は無論、避けられない。

## 2. 調査②：古書売買取店・古本2階洞

店舗名	古本2階洞（古書売買）
代表者名	虎頭 一女さん、52歳、女性
店舗場所	アクタ西宮・東1階
調査日	2004年12月3日（金）

震災前は北口商店街のはずれに店を構えていた2階洞さん。1988年の創業の古本屋である。当時アパートの2階に店を借りていたことが、店の名前「古本屋2階洞」の由来であるそうだ。店が2階にあり階段が急であったため、妊婦さんや高齢者の方はまず来なかったという。しかしアクタに変わってからは、赤ちゃん連れお客さんも来るようになった。取材をしている間も、子どもを連れてくるお客さんを多く見かけた。2階洞さんはそんなお客さんにお菓子をあげたり、雑談をしたり。

震災の前と後では、お店の雰囲気は変わっていないという。変化したことといえば先ほど上げたように客層が変化したこととお客さんが増えたこと。しかし一方で、経費がとてかかるそうだ。このような理由からか、アクタに入ったことで商売に対する意識も変化した。震災前は趣味的な部分でやっていたところもあったが、現在ではほとんど生活のためにやっているところがあるという。アクタに入った当初は「古市（古本市場）にやってやるぞ」という意気込みだったが、「古市に続いて復活（書房）ができてブック・オフ（いずれも全国展開の古本チェーン店）ができちゃってね」と笑いながらおっしゃっていた。その他の変化としては、他店舗と話をするようになったことが挙げられるそうだ。商店街の時代の方が他の店舗とのつながりが強かったのだろうかと思っていたので、これは少し意外な答えだった。

何をもって復興と考えるかとの質問に対しては、「震災後は『震災がなければ…』と考えることもあったけど、今はそんなこと考えなくなった。ただ、『震災』を区切りとして考え



るようになったかな。震災があったという事実だけが残っている。恐怖とかはあまり考えなくなった。風化なのかもしれないね。震災が人生のひとつの通過点であり、ただの区切りとしての存在になっているよ」と答えてくれた。当時、店はほとんど全壊だと聞いており、園田で店舗を出していた。その後、ポンテリカという仮設店舗を出すことになり、アクタに入るといった経緯になる。ちなみに当時出していた店の跡地は現在立ち退きで広い道路になってしまっている。



写真3. 2階洞（古書売買）

今回私たちが2階洞さんへの取材時、お店にはお客さんが何人かいらっしゃった。その中のひとりの方にはお話をうかがうことができた。その方は、「阪神・淡路大震災から10年たっても、まだ復興なんてしていない」とおっしゃっていた。近郊の甲子園口商店街もまだ瓦礫を片付けただけの空き地や広場が多いらしい。六甲アイランドも震災を機にさびれた所も目立つという。「震災の被害を受けた人々はみんな街を離れて、別の場所で経営をはじめている。新しく店ができて人が集まったとしても、それは復興とは言えないんじゃないかなと私は思う」とのことだった。

### 3. 調査③：輸入衣料雑貨店・A雑貨店

店舗名	A雑貨店（輸入衣料雑貨）
代表者名	Aさん、40歳、男性
店舗場所	アクタ西宮・東2階
調査日	2004年12月13日（月）

A雑貨店の店主Aさんは、震災前は市場でファミコンゲーム店（家庭用ゲーム機ソフトウェアの店）を経営していた。震災前の市場はあまり人が通らず活気がなかったが、Aさんのファミコンゲーム店は活気がある人気店だったそうで、地元の中学生たちがよく出入りしていたという。経営状態はかなりよかったというが、震災によってお店を失ってしまった。震災直後、地元の中・高生らとファミコンソフトを掘り出し、数本のゲームをもって故郷である北海道へ帰った。その後、絵画販売を始め、数年後にアクタへ入ることになった。

Aさんはアクタの再開発に関する裁判にも関わっていた。再開発に裁判を起こしてまで大反対していたにもかかわらず、アクタに入ることにした理由をSさんはこう話す。「商売している人ってお金いくらもらってもだめなんですよ。お金なんていくら持ってもなくなっちゃう。それより商売を継続できることが基盤だったんですよ。ぼくは保証金たくさんもらうよりも商売していたいなって、それで入ることにしたんですよ」。商売を続けることにこそやりがいを見出しているAさんにとって、商売をやる場所に関してこだわりはないのかもしれない。

しかし、今はアクタの家賃、経費が高く経営状態は必ずしもいいとはいえないという。アクタがオープンしたばかりの頃はよかったが、1年もすると客足はだんだん遠のいてきた。アクタに入ったメリット・デメリットはと尋ねると、「デメリットはやっぱり（管理費・経費が）高いよね。あと、いろいろ制限がありますよね。メリットはきれいになったことくらいかな」とのことだ。しかし西宮アクタ振興会に入っていないので、定休日の制限や周りとの強調などに関しては自由である。再開発に対して大反対していたこともあり、現在まわりとのかかわりはほとんどない。

「実際、震災の話だともう古いじゃんと思うよ。友達もまだ言ってるのって言うし。アクタの人はそういえばって思い返せばねって感じだけど、それは被害の差かな。被害を

受けても続けられてるからかな。ここは新しくなって、古い部分が見えないからね」とおっしゃっていた。

アクタに入っている雑貨屋さんではなく、あくまでも一個人の雑貨店であり続けたいというAさんであった。

#### 4. 調査④：文房具店・さくらい文具店

店舗名	さくらい文具店（文房具店）
代表者名	Bさん、男性
店舗場所	アクタ西宮・西館2階
調査日	2004年11月19日

アクタに入ったことでさまざまなことが変化したが、Bさんは「ここ（アクタ）に入っ  
て復興になったと思う」と話す。

昭和8年から文具店を始めたBさんは、震災前は商店街で店を構えていた。震災によっ  
て家や店は全壊したが、幸いなことに家族は無事助かった。「もうわからへん。無我夢中  
できたから、この10年間ね。いっぱいありすぎて」と、その頃の苦労については語りきれ  
ないが、その中でも仮設住宅での生活が一番つらかったと語る。震災後は「ポンテリカ」  
という仮設店舗ではなく、人通りのいい商店街の中に店を借りて商売をしていた。

アクタに出店するのは、店を続けたいというBさんにとってスムーズな流れだった。そ  
して、これまでアクタに対しては好印象を持っている。しかし、その中でもデメリットは  
あるという。商店街の時代なら定休日を自由に決められていたのが、アクタに入ってから  
はそれが難しくなったのだ。

その他にもアクタに入ってから変化したことがあるという。まず、客層が変化したこと  
だ。昔からのお年寄りのお客さんだけでなく若いお客さんも増えた。また、商店街とアク  
タでは店舗同士の付き合い方にも違いがある。「震災前はもう何十年も一緒に商売してきた  
から家族ぐるみの付き合いもできるけど、今やったら皆もう個々やから、あなたはあなた、  
こちらはこちらになってしまう」と話す。店舗同士の付き合いだけでなく、お客さんとの  
関係も変わった。アクタに入ってからは一見のお客さんが増えたという。



写真4. さくらい文具（文房具店）

#### 5. 調査⑤：手づくりかまぼこの店・丸武

店舗名	丸武（手作りかまぼこ店）
代表者名	安部 雄さん、64歳、男性
店舗場所	アクタ西宮・東館1階
調査日	2004年12月3日(金)

昭和8年から続くかまぼこ店丸武の店主である阿部さんは、アクタ西宮復興会の副会長でもある。安部さんは震災前、北口市場に店を構えていた。それが震災によって市場も自宅もすべて全壊した。阿部さんはその後すぐに商売を始めたわけではなく、「(避難所で)ボーっとしていた。あるきっかけがあつて商売やろうって。もう一回やろうって」思ったという。そのきっかけは、親戚のかまぼこ店を手伝ったことにとだった。「そのときになって初めて、ああ、俺はやっぱりかまぼこ屋したいんやなって気がついた」と話す。



写真5. 丸武（かまぼこ店）

しかし、商売を始めようにも市場はほとんど廃墟のようだったという。40軒近くあった店のうち、再建できた店が4、5軒。人通りもなくなった市場で商売を続けることは大変だった。そんな時、前からあった再開発の話が持ち上がった。商店街がなくなってしまうことの寂しさを感じつつも、再開発については「ちょうどいい機会」だったとも話す。そして、開発協議会の役員としても再開発にかかわることとなった。「どこでもそうやけど、市場、商店街っていうのはずっとスーパーに押されててな、もう落ちこんどったからな。震災の15年くらい前からもう、なんとかせなあかんっていうのがあったからな」。このように、震災はアクタ西宮の誕生のきっかけを作ったが、その問題意識はそれぞろずっと前からあった。

安部さんによるとアクタに入っのメリットは、まず市場と比べてお客さんの数が圧倒的に増えたこと。そして、それは商売をやる上でのやりがいにもなると安部さんはいう。デメリットとは、やはり経費が以前よりも増えたことだという。アクタに入るかどうかを悩んでいたが、今は苦しいけれどもよかったのではないかと安部さんは話す。

そんな安部さんはこれからのアクタにどんなことを望んでいるのだろう。ひとつ目は、これから他の商業施設と対抗していくためにも、アクタにもっとエンターテインメント性を取り入れるべきだという。そして、ふたつ目はアクタの各商店についてだ。今のアクタにはまとまりがないと安部さんは感じている。けれど、これからは全体でまとまっていかな

ければならないともいう。そして安部さん自身、役員としてそのための努力をしている。しかしその一方で、「人の心のつながりみたいなのは、できるにはやっぱり年数がかかるかな」と、商店街の頃を振り返りながら話す。

震災後6年というスピードで完成したアクタ。それは復興という面では確かに喜ばしいことなのだが、その一方で失ってしまったものもまた大きかったことを思い出させる存在なのかもしれない。震災を悲惨な出来事であったと語る一方で、今の安部さんは震災を「人生の転機」であったと感じている。その転機は生活面だけを意味するのではなく、心理的なものをも意味している。「わしは2代目やからな。市場の時代から親父の庇護もあってわりとのほほんとしとったもんが、震災でやっぱり自分がやっぱりかまぼこ屋が好きやったんやっというのを気づかせてくれた。」震災という人生の転機は、いい方向に向いた転機だったと現在の安部さんは話す。

## 4. まとめ

---

アクタ西宮内の5店舗へのインタビューを通して、アクタ西宮がどのような存在であるかを考えてみたいと思う。震災前の市場・商店街時代と現在とで何がどのように変化したのだろうか。

今回インタビューした全5店舗の共通した変化のひとつに、以前よりもお客さんが増えたことがあげられる。しかし、各店舗を個別に見ていくと、客層の変化はそれぞれ違っていることがわかる。さくら文具店のBさんは「一見のお客さんが増えた」と話す。お客さんとの関係だけでなく、以前は密だったまわりの店舗との関係も変化した。一方で2階洞さんにおいては、子ども連れのお客さんや高齢者のお客さんが増えたという。そして、以前よりもまわりの店舗とつながりがあると話していた。

また、以上のような客数と客層の変化も影響してか、どの店舗の人も仕事への意識が大きく変化している。ユークーの清水さんの「ビジネスチャンスは確実に生まれている」という言葉から、経営面に強く意識を置いていることがわかる。これは震災前後での変化というよりは、アクタ西宮に出店したことによる変化といえる。定休日や営業時間を決めるのに制約があるなど、アクタ西宮というショッピングモールに入ったことで市場・商店街時代とは違った制約も多い。それらはまた、市場・商店街時代とは違ったつながりを必要とするものなのかもしれない。そしてそれが、丸武の安部さんのいうこれから他の商業施設に対抗していくために必要な「まとまり」なのかもしれない。

今回のインタビューにおいて、丸武の店主である安部さんは震災を「転機」と話してくれた。そして、それはいい方向へ向いた転機だったと。アクタ西宮についても、それと同じことが言えるのではないだろうか。確かにその「転機」をどう捉えるかは“今”をどう捉えるかによってまったく違ってくるだろう。震災がきっかけとなってアクタ西宮は誕生した。そして、各店舗の人たちは以前と違った環境で仕事を再開することになった。アクタ西宮は震災からのひとつの復興のかたちであると同時に、各店舗の人たちにとってもまたひとつの「人生の転機」である。

## 謝辞

最後に、今回の調査において、お忙しい中、快く私たちの取材に協力してくれた皆さまに感謝を申し上げたい。また、「人と防災未来センター」及び、同センターに写真の寄託を行っている方々からは震災時の貴重な写真をお借りすることができた。今回の報告書においては、直接それらの写真を活かすことはできなかったが、調査対象の選定、分析の視点、そして報告書の作成にあたっては大変参考となった。ありがとうございました。

## 参考文献・資料

- ・ 「アクタ西宮」公式ホームページ (<http://www.actafan.com/index.html>)
- ・ 「人と防災未来センター」所蔵の一次資料（画像データ）