

過疎地域の経済活性化に関する研究 —— 生活支援施設の経営成立性からみて ——

Analysis of Economic Vitalities of a Depopulated Area

—— with a focus on business administrability
of life-support facilities

○岡田 憲夫** 亀田 雄二***

by Norio OKADA and Yuji KAMEDA

The paper presents a systems approach for analyzing economic vitalities of a depopulated area, whereby focus is placed on assessment of business administrability of life-support facilities. The facilities considered include small-scale local shops such as groceries, fruit shops, fish shops, meat shops, wine seller's, and general shops as well as beauty salons and barber's.

Based on comprehensive field studies conducted at Hikimi Town, Simane Prefecture, the paper illustrates how the area is devitalized, in terms of administrability of life-support service activities in private sector, and demonstrates the applicability and potential of some selected techniques from business administration and regional science, in scientifically assessing the illustrated points.

1. はじめに

生活圏レベルの整備問題は一般的にそれが日常生活の営まれる居住地域単位規模に近くなればなるほど、生計を維持するために不可欠な地域サービス機能が重要となり、逆に生産・消費・流通のための経済効率性からみた広域機能整備の方向とはなじみにくくなっていく。このことは人口規模が小で密度が疎になればなるほど特に当てはまることであり、それがある限度を超えると地域の健全な生計機能を維持するのが困難な状態としてのいわゆる過疎問題が生じることになる。

従って日常生活を営みうる最小限の地域単位レベルでの生活圏の整備計画の立案に当たっては、最低限

の生計機能の維持を保証するための商・医療施設サービスの充実が図られるべきであるが、同時に最低限の顧客と需要を保証しうるだけの人口と産業の集積ならびに所得水準など（これらを以下総合して「経済活性化度」という）がなければ、民間部門の小売等の商サービスや医療サービスなどが経営的に成立しえない点も考慮すべきである。

ところがこれまでの過疎問題の研究にあってはこのような地域の経済活性化度を明示的に取り上げたものは必ずしも多くなく、とりわけ地域住民の生計維持の困難性とサービスする側の経営維持の困難性という表裏の關係に着目して過疎地域の構造を記述しようとした研究はほとんどみあたらないと考えられる。筆者らは、このような視点から過疎地域の構造を記述するためのいくつかの基礎的な分析を試みてきた。^{1, 2, 3)} 本研究ではこれらの成果をふまえるが、新たに島根県匹見町を対象にして詳細なフィールド・スタディを行うとともに、これらのデータ収

* キーワーズ：過疎問題，生活圏整備，経営分析

** 正会員 工博 鳥取大学教授 工学部社会開発システム工学科

*** 学生会員 鳥取大学大学院 工学研究科海洋土木工学専攻

(〒680 鳥取市瀬山町南4-101)

集・現状把握の結果を基に、経営分析手法やその他の地域経済分析手法を多角的に活用し過疎地域の経済活性化に関して実証分析を行う。

2. 生活支援施設

本研究では、日常生活を営む上で最低限必要と考えられる小売ならびにその他の各種サービス業の諸施設を生活支援施設と呼ぶことにする。なお、この他に医療厚生施設やその他の公共

表1 生活支援施設

生鮮食料品店
酒・調味料小売店
一般食料品店
荒物・日用雑貨店
衣料品店
理容院
美容院

的性格の強い施設なども生活支援施設に当然含まれるが、ここではひとまず考察の対象から除外しておく。従って、生活支援施設としては買い回り品小売店、最寄品小売店、飲食娯楽業、サービス業等のうち特に近隣性が強く求められる代表的な施設を表1のように7つ選ぶことにした。

3. 損益分岐点売上高

本研究では生活支援施設の経営の成立可能性（裏返せば経営の困難性）を判断するために経営分析で用いられる損益分岐点売上高の概念を導入する。⁴⁾ 一般に商売の利益の多寡は売上高の増減に伴うが、利益は売上高に比例して増加はしない。これは一般に経費には固定費と変動費があるためである。前者は売上高の多寡に関係なく定期的に一定の額がかかるもので人件費、賃借料、保険料、原価償却費などがその例である。また、後者は売上げの増減にともなって増減する費用であり、材料費や商品の仕入れ高、配達費、運賃荷造費などがその例である。売上高から変動費を控除した額を限界利益という。この限界利益は売上高が増減するに従って増加し固定費を回収していく。この限界利益で固定費を回収しきった売上高を損益

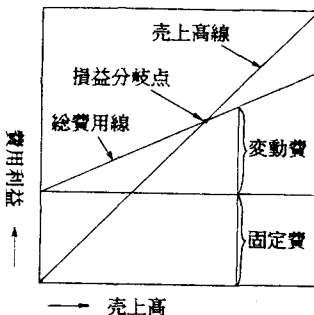


図1 損益分岐点図

分岐点売上高という。換言すれば限界利益から固定費を控除したものが利益であり、この利益がマイナスからプラスに転じるすなわち0となるときの売上高が損益分岐点売上高であり、売上高に占める損益分岐点売上高の割合(%)が損益分岐点比率である。

いま売上高 s 、固定費 f 、変動費 v とすると、損益分岐点売上高 x は固定費と変動費の和とつりあうので、売上高に占める変動費の割合（比率）が一定であることより

$$x = f + \frac{v}{s} x \quad \dots (1)$$

$$\therefore x = \frac{f}{1 - v/s} \quad \dots (2)$$

として求められる。なお(2)式の分母 $1 - v/s = (s - v)/s$ は限界利益/売上高であり、これを限界利益率 r という。従って(2)式は r を使って

$$x = f / r \quad \dots (2')$$

と表すこともできる。

また、 x/s を百分率表示したものが損益分岐点比率であり、一般にこの値が小さいほど経営の安定性は高いと言われている。

以上のことを図で説明したのが図1である。

4. 対象地域

対象地域とした匹見町は、島根県の西南端に位置し、中国山脈脊梁部を境として南を広島・山口両県境に接している。最寄りの地方中心都市益田市から車で約1時間、県都松江市からは約4時間30分の距離にある。面積は300.88 km^2 、人口は昭和60年現在2,573人、また人口密度は8.6人/ km^2 の町である(図2)。

面積の96.6%が山林である匹見町はかつて木炭と木材の生産地として知られ、林業の町として栄えてきた。しかし、昭和30年代に入り高度

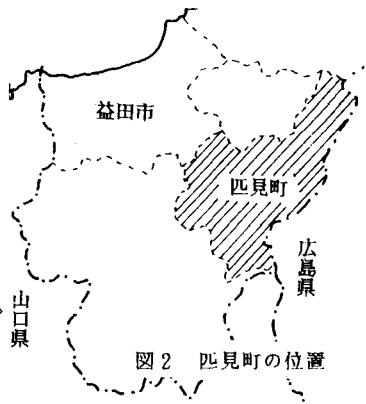


図2 匹見町の位置

経済成長に始まる燃料革命の影響をともに受け山林景気が後退し、また、たびかさなる豪雪を期に若年層を中心に都市への人口流出が始まり典型的な過疎の町となり、今日に至っている（図3）。

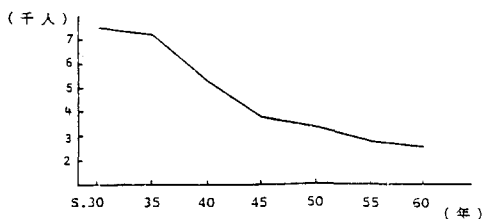


図3 人口の推移

5. アンケート調査の内容

匹見町を対象域として、商店経営者と利用者の双方に対しそれぞれアンケート調査を行った。

経営者に対するアンケート調査は、昭和60年11月に1両日を費やし個別面接法で行なった。内容は、取扱品目、施設面積、従業員数、年間売上高、全収入額に対する当該施設（店舗）の営業からの利益の割合（専業率）などであるが、あわせて各経営者が感じている経営上の種々の問題点についても可能な範囲で意見を聴取した。利用者に対するアンケート調査は昭和60年12月から61年1月にかけて町役場や行政連絡員の方々の協力を得て、訪問配布・郵送回収法で行い、匹見町の全世帯数（911）に配布し、うち470世帯の有効解答を得た（有効回答率51.6%）。内容は、各生活支援施設の利用先（店舗名）、そこにいたるための交通手段、1回当りの平均的な支出金額、利用頻度などの質問項目の他に、回答者の属性についてのフェースシート（年齢職業、世帯構成員数、1ヵ月の支出額など）から構成されている。なおこの他に、調査結果の整理・分析をひととおり終えた時点で、昭和61年5月初旬に、再度、結果のチェック・追跡のためのヒアリングを現地にて行った。

6. 施設利用状況に関する基礎分析

まず、匹見町全体レベルでの各生活支援施設に関する域内利用率と利用頻度について基礎的な分析を行う。図4から域内利用率の高い施設は生鮮食料品

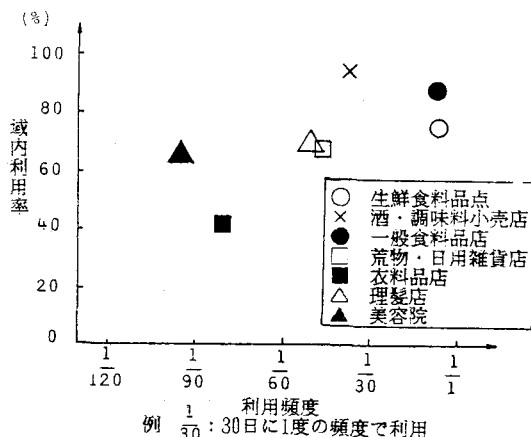


図4 域内利用率と利用頻度

店、一般食料品店、酒・調味料小売店であり、低いものは美容院、衣料品店であることがわかる。これより同じ生活支援施設であっても、日常的ニーズの高さから近隣立地が要求されるもの（域内利用率の高いグループ）と日常的ニーズに加えてファッション性・ブランド性・都会性などのニーズも高いためにはそれにみあうサービスが最寄りでは得られないときにはその近隣性を犠牲にしているもの（域内利用率の低いグループ）とに分れることがわかる。また、域内利用率の高い施設は利用頻度も高く、域内利用率が低い施設は利用頻度も低くなっていることもわかるであろう。これより、日常的ニーズの高さは域内利用率の高さのみならず日単位の繰り返しの程度の強さとも密接な関係にあることがわかる。しかし、詳しく検討すると例外として利用頻度の最も高い生鮮食料品店の域内利用率が75%で、利用頻度がこれより低い一般食料品店や酒・調味料小売店などより低くなっていることがわかる。これは生鮮食料品の購入先として行商を利用する割合が20%に達しているためで、これを域内利用率に含めると95%と非常に高い値になることがわかる。このように面積が広いわりに人口が少なく、道路ネットワークの整備も決してよくない匹見町では、行商活動が生活支援施設（特に近隣立地型）の不足や未整備を補完する無視できない役割を果していることがうかがえる。この他回答者の属性との関係からいくつかの興味深い知見が得られたが、ここでは省略する。^{2・3)}

表2 アンケートによる売上高

		施設 面積 (㎡)	従業 者数 (人)	専業 率 (%)	アンケートによる 売上高 (百万円)	
					経営者	利用者
各種食料品店	①	35	2	100	40.0	43.3
	②	90	5	100	110.0	148.6
	3	100	4	100	30.0	8.8
	④	30	2	90	30.0	64.4
	△5	15	1	100	—	0.0
	⑥	35	3	100	—	44.2
	△7	17	1	100	0.0	0.3
	⑧	—	—	—	—	13.7
	△9	20	1	10	1.0	1.6
	⑩	35	1	30	15.0	22.3
	⑪	50	2	100	—	27.8
	12	35	1	100	15.0	7.7
	13	—	—	—	—	7.0
	△4	30	2	100	6.0	3.8
	△5	80	1	100	12.0	4.3
	16	—	—	—	—	6.9
	△7	—	—	—	—	4.4
酒・調味料小売店	1	60	4	80	—	13.4
	2	5	1	20	5.0	5.8
	3	14	1	30	2.0	0.6
	4	20	3	50	4.0	3.0
	5	40	1	90	15.0	6.2
	6	20	2	60	40.0	23.4
	⑦	10	1	50	5.0	35.0
	8	60	2	100	18.0	8.0
	△9	15	1	40	—	0.4
	△10	35	1	100	2.0	2.8
	△11	—	—	—	—	3.4
	△12	—	—	—	—	3.2
	△13	—	—	—	—	4.2
	△14	—	—	—	—	0.2
	△15	—	—	—	—	2.6
	16	—	—	—	—	8.0
理髪店	1	17	1	60	—	2.0
	②	24	2	100	—	6.1
	3	—	—	—	—	0.0
	4	—	—	—	—	0.8
	5	—	—	—	—	0.1
美容院	1	11	2	10	3.0	2.3
	②	10	1	60	—	3.6
	③	15	1	50	2.6	3.4

7. 生活支援施設の経済活性化に関する経営分析

本節では、前節で明らかになった域内利用率や利用頻度の高い生活支援施設とそうでない生活支援施設の代表として、町内の各種食料品店すなわち生鮮食料品店と一般食料品店、酒・調味料小売店、理髪店および美容院の生活支援施設の経済活性化（経営成立性）について経営分析手法を用いて分析する。

表2は、これらの施設の経営者にアンケートして聴取した売上高と利用者アンケートから以下のようにして推定した売上高を比較したものである。

$$S_i = k_i \times \sum_{j=1}^7 P_{ij} / r_j \quad \dots (3)$$

$$P_{ij} = \sum_u P_{iju} \times n_{ju} \quad \dots (4)$$

S_i ：施設*i*の年間売上高

k_i ：施設*i*の割増係数

P_{ij} ：地区*j*から施設*i*へ投下される総支払額
($j = 1, \dots, 7$)

r_j ：地区*j*の有効回答率

p_{iju} ：地区*j*における回答者*u*の施設*i*への1回
当り支払額

n_{ju} ：地区*j*における回答者*u*の施設*i*の年間利
用回数(365日/利用頻度)

ここに、割増係数は、本アンケートでは考慮されていない一般世帯以外への売上げを考慮するために用いた係数で、専門家の意見を参考にして各種食料品店では1.3、酒・調味料小売店では2.0、また、理髪店と美容院は1.0とした。経営者側から聴取した売上高と利用者側から推定した売上高とを比較してみると、ミクロには差が少し開いているものもあるが、おしなべてオーダー的には双方の結果は一致していると考えられる。そこで、以下では主として利用者側のアンケート調査からの推定売上高によって各店舗の経営成立可能性を検討する。

「小企業の経営指標」⁵⁾の資料に基づいて、従業者1人当り平均売上高と固定費比率から固定費*f*を求め、さらに同資料より限界利益率*r*を求めて、3節の(1)式から損益分岐点売上高を推定した結果を表3に示す。なおここで売上高を従業者1人当りにとったのは、主としてここで想定している零細な商店経営の場合、従業者はせいぜい1人程度とみなす

表3 損益分岐点売上高

	限界 利益率 (%)	固定費 比率 (%)	人件費 比率 (%)	平均 売上高 A	損益分岐点売上高	
					B	C
各種食料品店	19.2	12.5	10.2	21.0	13.7	11.2
酒・調味料小売店	17.0	11.6	9.3	25.0	17.1	13.7
理髪店	94.9	68.9	63.1	3.3	2.4	2.2
美容院	85.7	58.5	49.9	4.0	2.7	2.3

B = (固定費比率 × A) / 限界利益率 (単位: 百万円)
C = (人件費比率 × A) / 限界利益率

表4 現存施設数と経営成立施設数

	現存施設数	経営成立施設数
各種食料品店	17	7
酒・調味料小売店	16	1
理髪店	5	1
美容院	3	2

表5 損益分岐点経営成立可能施設数

	年間総売上高 (百万円)	損益分岐点 経営成立施設数
各種食料品店	505.2	37 (45)
酒・調味料小売店	153.4	9 (11)
理髪店	14.3	6 (7)
美容院	13.7	5 (6)

() 内は固定費をCの方式により計算した場合

のが妥当であると判断したためである。ただし、商店やその他の店舗によって明らかに2人以上の従業員数があることが知れているものがあるので、この場合は推定売上高を従業員数で除して1人当りに基準化する方法をとった。

このようにして求めた各商店・店舗ごとの(従業員1人当りの)損益分岐点売上高とアンケートから推定した売上高を従業員数で割った売上高との大小を比較し、後者が前者を上回る場合には一応経営が成立するとみなすことにした。この結果、一応経営が成立していると判断される施設の数(経営成立施設数MFN)を得、これと現存施設数とを比較・対照したのが表4である。ついで、各業種(m=1, 2, 3, 4)に属する全施設の年間総売上高 TS_m を各種施設ごとの損益分岐点売上高 x_m で割った値を(5)式により計算する。これは従業員が1人のみで損益分岐点売上高(表3中のB欄)にかろうじ

て達する程度の売上げのある経営状態の施設がいくつ成立可能かを表す1つの指標である。この指標を損益分岐点経営成立施設数(BEMFN)と呼び、(6)式で定義する。また、その計算結果を表5に示す。なお、もし従業員が2人の場合には損益分岐点経営成立施設数は表5の値の1/2となると解釈すればよい。

$$TS_m = \sum S_i / u_m \quad \dots (5)$$

TS_m : m業種に属する全施設の年間総売上高

u_m : m業種施設の域内利用率

F_m : m業種に属する施設での添字集合

$$BEMFN_m = TS_m / x_m \quad \dots (6)$$

$BEMFN_m$: m業種の経営成立施設数

x_m : m業種の(1施設当りの)損益分岐点売上高

表4, 5から各種食料品店については損益分岐点経営成立可能施設数(従業員1人)は37施設となり、これを従業員2人の施設に換算しても19施設と現存施設数17施設を上回っていることがわかる。従ってこれから判断するかぎり、各店舗が損益分岐点でようやく経営成立可能な規模であり、かつ現在の施設数程度ならばどの店舗も一応経営が成立するはずである。しかし、経営成立施設数は7施設(表2中○印で示したもの)と現存施設数の半分以上にすぎない。これより現実には店舗によりかなり経営状態に違いがあることがわかる。これらの店舗はほとんどが匹見町の中心部(匹見地区)にあり、この意味で立地条件がかなり経営状態に影響しているといえよう。また、経営が成立していない店舗のうち3/5(△印で示したもの)が損益分岐点売上高の1/2にも満たない売上高である。これよりこれらの店舗は少なくとも人件費を含む各種固定費と購入原価をまかないうるだけの売上高がないという意味で、まったく「経営が成立しえない」状態にあるといえよう。

ところが、このような過疎地域の零細店舗にあっては、店舗の開設や土地の購入などに要する費用はほとんど固定費に計上しなくてもよいとも考えられるので、固定費を主として人件費程度に設定することも可能であろう。つまり、店主が1人で何とか自活しう程度の報酬を得られるだけの、いわばかつかつの経営成立可能水準を見出すことを考える。このような視点から損益分岐点売上高を計算し直したものが表4のC欄である。

以上のように考えてもまだ経営が成立しえないとみなされる店舗は、もはや人件費と仕入れ原価をまかなえない状態にあると判断できる。ただし表2の專業率の欄からわかるように、他の業務を兼業している場合もあり、この場合には、主たるまたは補助的収入源が別にありえて、これらを充当することにより店舗経営者の生計が経済的にかろうじて成り立っているものと推定される。

酒・調味料小売店に関しては、B方式で計算するかぎり損益分岐点経営成立可能施設数よりも現存施設数が多い。また、経営成立施設数は1施設のみである。また、損益分岐点売上高（B方式）を大きく下回っている施設（表2中△印で示したもの）が9施設もある。固定費を人件費のみにとるC方式によってこれをチェックしても、損益分岐点売上高を下回る施設数はやはり9である。これより、仕入れ原価と人件費をまかなえない経営状態の店舗がほとんどであることが推定される。ただし、このような過疎地域の場合、旅館や料理店からの需要が全国平均をかなり上回ることも考えられるので、設定した補正係数 k_m （ m は酒・調味料小売店）はもっと大きくなりうる。この場合、推定売上高は実際にはもう少し多目になり、結果的に、経営成立施設数はもっと多くなるかもしれない。また、この業種は專業率が必ずしも高くなく、この意味で何等かの副収入を充当することにより生計が維持されていることも考えられる。

また、理髪店については、現存施設数と損益分岐点経営成立可能施設数（B方式）は同じぐらいであるが、経営成立施設数は1施設のみで、逆に、成立しえない施設は4施設ある。このうち2施設はC方式の算定によっても売上高が損益分岐点売上高を超えることのない、いわば経営がまったく成立しえない店舗であるといえる。

最後に、美容院については、現存施設数が損益分岐点経営成立可能施設数を下回っており、経営成立施設数も施設の全体の3分の2を占めており、この意味で比較的経営状態はよいことがわかる。また、專業率が必ずしも高くなく、この他に主たる収入または副収入があることが想像される。

なお調査の結果、家族の他の成員による仕送りなどによる収入の補填のケースはほとんど見られない

が、老齢年金などによる補填は老人夫婦の場合5～6万円にもなるケースがありうることが知れた。

従って、考察している生活支援施設の経営は成立しえなくとも、その経営者の生計は経済的にかろうじて成り立ちうる場合があることがわかる。

8. マネーフローからみた生活支援施設の 経済活性度に関する分析

これまでは各生活支援施設の売上高と支出構成との係わりに着目し、各施設レベルでの経営分析的視点からその経済活性度を論じてきたが、ここでは売上高を規定する重要な要因に着目しよう。

一般に、ある商・サービス施設の売上高は地域の購買力とその施設の吸引力によって規定されるところと考えられる。このうち、地域の購買力は人口規模、年齢構成、所得水準やその他の消費性向あるいはその源となる生産力に支配される。一方、当該施設の吸引力はその立地条件や規模、サービス水準などによって決定される。そこで以下では、まずこの後者の問題を各地区の消費者と施設間のマネーフローの流れ（特に町域内への還流）のメカニズムに着目して簡単な分析を行う。ついで、前者の問題についても1/0分析により若干の検討を行う。

（1）家計消費額の域内各地区への還流構造

図5は町内を構成する7地区に立地する各種の生活支援施設に対して、各地区の家計消費者がどのように支出しているかをマネーフローの形で図式化したものである。ここに、

年当り総支出額：1回当り支出額を利用頻度で除したものの当該地区の全家庭消費者についての合計

域外投下金額率：当該地区の総支出額に対する域外へ投下される金額の合計

域内投下金額率（域内還流率）：当該地区の総支出額に対する域内へ投下される金額の合計

行商利用金額率：当該地区の総支出額に対する行商に支払われる金額の合計

とする。図5から域内投下金額率（域内還流率）の高い地区は四見（93%）と澄川（74%）であることがわかる。これらの地区はいずれも各施設が集

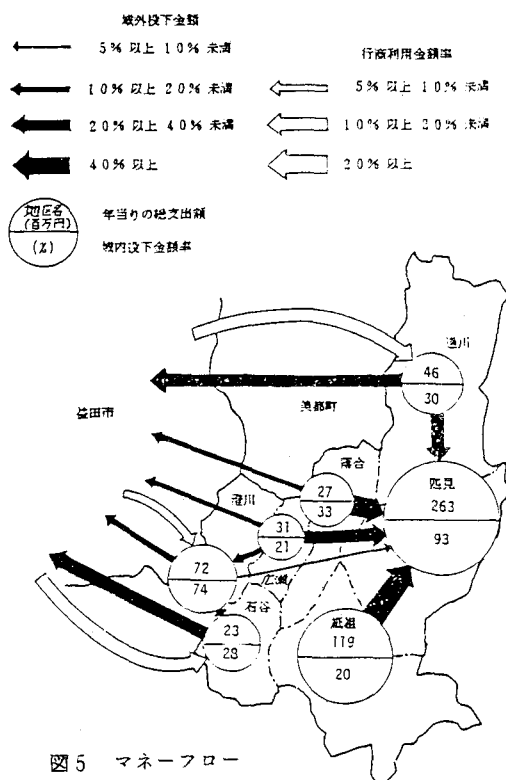


図5 マネーフロー

中的に立地した所である。全般的に、マネーフロー面で地区間の結びつきが強い組み合わせは、落合→匹見、紙祖→匹見、広瀬→匹見などで、これらはいずれも周辺の施設数の少ない地区から隣の施設数の多い地区へ町域内で転移するパターンに相当する。また、施設が集中的に立地した地区から距離的に遠くしかも施設数の少ない地区である道川、石谷地区ではむしろ町外（益田市）との結びつきが強い。さらにこれらの地区では行商利用金額率がより高く、行商（主に最寄りの益田市から出向いている）に依存する割合がそれだけ高いことをうかがわせる。このように匹見町の中心地区（とくに匹見）などにはその周辺からの還流型のマネーフローが認められるがそれより周縁部の離れた地区ではむしろ隣接の都市部への流出が顕著である。また、いずれの地区にあって行商という形を通して外部への流出が無視しえないことがわかる。

(2) 産業構造と消費構造との係わりからみた生活支援施設の経済活性化に関するI/O分析
つぎに、これまでの議論をしめくくる意味で、生

活支援施設の経済活性化に関してその源となる購買力との係わりに着目して若干の分析を行なう。すなわち、まず購買力を規定する大きな要因である産業構造に照準を当てよう。

産業を農業、製造業、建設業、商業およびその他（サービス業、公務他）に分け、その大まかな生産額と所得を推計して表6に示した⁶⁾。また、昭和55～58年の町の歳入を自主財源（地方税、財産収入、分担金および負担金、使用料）、依存財源（地方交付税、地方譲与税、国庫支出金、地方債、県支出金）その他の財源に分け、その実績値と平均値を示したのが表7である。これより財政力指数が0.105（昭和58年度）と非常に低い同町はいかに町外からの財源に依存しているかがわかる。

表6 生産額

	農業	製造業	商業	建設業	その他
生産額	4	6	11	30	30
所得	2	3	3	6	10

(単位：億円)

表7 歳入

	総額	自主財源	依存財源	その他
昭和58年	23	3	16	4
57	15	1	14	0
56	19	3	15	1
55	17	2	14	1
平均	19	2	15	2

(単位：億円)

I/O表の作成にあたっては、縦の欄と横の欄の合計にあたる各業種の生産額が表6より特定可能、政府需要は町財政に関する資料により特定可能、また、家計所得の業種別構成比率は島根県の関連資料⁶⁾より推定可能、さらに、I/O表の内部の各要素の多くがオーダー的にみてはほぼ零とみなしうるものが多いこと、などの特性をふまえ、I/O表の縦横の集計上のバランス条件を考慮して試行錯誤的に決定した。またその際、町の行政担当者や商工関連の実務家の意見を参考にし、最終的には表8に示すような結果を得た（昭和55～58年の平均実績を基に推定した）。また、その投入係数行列および逆行列係数行列を表9に示す。

表8 I/O表

	農 業	製 造 業	建 設 業	商 業	そ の 他	小 計	需要			小 計	生 産 額
							政府(町)	家計	域外		
農業	0	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4
製造業	0	0	0	0	0	0	0	0	6	6	6
建設業	0	0	1	0	2	3	6	2	19	27	30
商業	2	0	0	0	3	5	1	4	1	6	11
その他	0	0	1	1	3	5	4	9	12	25	30
小計	2	0	2	1	8	13	11	15	42	68	81
所得	2	3	6	3	10	24	(単位：億円)				
域外	0	3	22	7	12	44					
生産額	4	6	30	11	30	81					

表9 投入係数行列と逆行列係数行列

投入係数行列

	農業	製造業	建設業	商業	その他
農業	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
製造業	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
建設業	0.000	0.000	0.033	0.009	0.067
商業	0.500	0.000	0.000	0.000	0.100
その他	0.000	0.000	0.033	0.009	0.100

逆行列係数行列

	農業	製造業	建設業	商業	その他
農業	1.000	0.000	0.000	0.000	0.000
製造業	0.000	1.000	0.000	0.000	0.000
建設業	0.000	0.000	1.037	0.001	0.077
商業	0.501	0.000	0.004	1.001	0.112
その他	0.005	0.000	0.038	0.010	1.115

これよりたとえば、政府(町)需要がいずれの産業に対しても3割減になると農業と製造業の生産額は不変であるが、建設業は生産額が1割減、商業は約2割強の減、その他は1割減の影響をこうむると考えられる。また、域外需要が3割減となると商業が1割減、それ以外の業種が2割減の影響をうけると考えられる。これより、政府(町)ならびに域外需要の最終需要の増減はこの町内の生活支援施設の生産額ひいては経営成立性に大きな影響を及ぼしうることが推定される。域外需要のうちには国や県などの政府需要も含まれるので、これらも含めた公共サイドの需要の低減は町全体の経済活性化に大きく係わっていることが想像される。もちろん表8のI/O表の同定はあくまで大まかな試算であり、より詳しい調査に基づいた検討が必要であるが、上記の傾向はマクロな1つの目安とみてよいであろう。

9. むすび

以上、本研究では、対象地域のおかれている現状を経営成立性という視点から科学的に位置づけるとともに、それを規定する各種の要因との関係をマネーフローから記述するといういわば問題の明確化と構造分析にねらいがあった。しかし、ここで得られた知見は、今後、対象地域を含めた過疎地域の経済活性化のための公共政策立案に役立てることもできよう。すなわち、住民からみたシビルミニマムとしての生活支援施設サービスの量と質ならびに経営者からみたその経営成立可能性をどのあたりで折り合わせるべきなのかの議論において、また、望ましい両者の均衡を誘導する上で公共サイドが主として財政的な視点からハードならびにソフトな対策をいかに取り入りにいくべきかなどの検討において、本研究で示されたアプローチは1つの有効な情報を提示しえるものと考ええる。なお、本論文では必ずしも十分に考慮しえなかった地域の特殊性や推計上の種々の仮定や処理の仕方等の点でよりきめ細かい検討と改善が必要である。付して今後の課題としたい。

参考文献

- 1) 岡田憲夫・亀田雄二：地域の過疎特性の指標化に関する基礎的研究(1)－経営分析手法による、第40回土木学会年次学術講演会概要集(IV部門)、1985。
- 2) 井手野修一：過疎地域における生活基盤型サービス施設の整備水準に関する研究、鳥取大学工学部卒業論文、1986。
- 3) 岡田憲夫・井手野修一：過疎地域における生活基盤型サービス施設の整備水準に関する研究、第38回土木学会中四国支部研究発表会講演概要集、1986。
- 4) 後藤弘：グラフによる経営分析、税務研究会出版会、1982。
- 5) 国民金融公庫調査部編：小企業の経営指標－卸・小売業、サービス業－、中小企業リサーチセンター、1984。
- 6) 島根県：島根県統計年鑑、島根県企画部統計課、1980～1983。