

# 商店街におけるコミュニティと 事業継承の関係に関する実証分析

柳 到亨

## 1. はじめに

デジタル時代において小売市場の環境が変化しても、商店街の後継者問題は依然として大きい。商店街の現況や空き店舗の状況、商店街が抱える問題など商店街の実態を明らかにすることを目的とする「商店街実態調査報告書」で商店街が抱えている第1の問題として「経営者の高齢化による後継者問題」を取り上げている<sup>1)</sup>。商店街が抱える問題の推移をみると、「後継者問題」がコンスタントに重要な課題として現場で認識されているかが分かる（表1）。

表1 商店街における大きな問題について

	1位	2位	3位
平成18年度	魅力ある店舗が少ない (36.9%)	商店街活動への事業者の参加意識が薄い (33.4%)	<b>経営者の高齢化による後継者難 (31.4%)</b>
平成21年度	<b>経営者の高齢化による後継者難 (51.3%)</b>	魅力ある店舗が少ない (42.7%)	核となる店舗がない (27.2%)
平成24年度	<b>経営者の高齢化による後継者難 (63.0%)</b>	集客力が高い・話題性のある店舗／業種が少ない又は無い (37.8%)	店舗等の老朽化 (32.8%)
平成27年度	<b>経営者の高齢化による後継者難 (64.6%)</b>	集客力が高い・話題性のある店舗・業種が少ない又は無い (40.7%)	店舗等の老朽化 (31.6%)
平成30年度	<b>経営者の高齢化による後継者難 (64.5%)</b>	店舗等の老朽化 (38.6%)	集客力が高い・話題性のある店舗・業種が少ない又は無い (36.9%)

注) 平成30年度商店街実態調査報告書概要版, 中小企業庁, 図表29を引用。

現実的問題意識の一つは、上記の報告書で発表された商店街の抱える問題に基づくものである。もう一つは、1997年の大店法廃止の後、ますます深刻化する地域商業問題である。特に、中心市街地の空洞化問題に取り組むためには、地域商業問題を単なる商業問題ではなく、地域

1) 商店街実態調査報告書は、商店街の実態を明らかにするために、全国商店街の団体を対象にアンケートを郵送・インターネットによる回収し、その内容をまとめたものである。平成31年3月に発表された報告書のアンケート調査は、平成30年10月時点であり、発送数12,096、回収4,234、回収率は35.1であった。商店街が抱えている問題は、経営者の高齢化による後継者問題（64.5%）、次いで店舗等の老朽化（38.6%）、集客力が高い・話題性のある店舗・業種が少ない又は無い（36.9%）であった（複数回答）。

社会の問題として捉えることになった。すなわち、地域商業問題は人々の居住のあり方、安全・安心の問題から福祉コミュニティの問題まで幅広い問題が地域では関係し合っている<sup>2)</sup>。このような地域商業問題を捉える視点として、商業とコミュニティとの関わりに対する議論は、決して新しいものでないことは、よくわかるだろう。

以上を踏まえて、地域商業問題として「後継者難」をコミュニティとの関係で分析する研究は少ない。以前、商店経営主が子どもに商店を継がせたい意志の高揚を、環境要因、経済要因、家族要因から捉われてきたが、いまだに商店とコミュニティの関係がどのように「後継者難」に影響を与えるかを検証した研究はない。

石原（2012）の「後継者難」に関する捉え方は実に理にかなっている。簡単に紹介する。事業の寿命は人の寿命より長いことを前提に、誰かが始めた事業はいずれ他の人に引き継がれていくという。企業は事業継承を制度化して組織的側面と持つので、個人事業の場合は余計に血縁関係が大事である。商店の事業継承の定義も、中小小売商の場合は親から子への継承を意味するものとして捉えている。

石原（2012）は歴史的経験に基づいて、中小商業の後継者問題を認識している。戦後の高度経済成長期、中小小売商も随分に儲かった時期があり、サラリーマン家族より早く電話を引き、テレビを買った現実が子どもたちの事業を継ぐ魅力を感じさせたという。この時期における中小小売商の所得地位の向上<sup>3)</sup>は、商店主にも影響を与える。商売が順調に進むことが時代の追い風というよりも、自らの才能によると誤認し、商売を子どもに伝授し、継承しようと期待したと指摘している。しかし、高度経済成長の終焉と同時に、後継者難はより現実問題化することになる。以下のように石原は指摘する。

高度成長が終わると夢から覚めたように事業を引き継ごうという子供は少なくなり、バブルがはじけて含み資産も底を突くと親も「もうこんな苦労はさせたくない」と言い始める。代々続いた由緒ある名家は別として、一般の中小店での事業継承は戦後一時期の夢だったのかもしれない。

なるほど、経済的成果による後継者問題の捉え方が最も合理的な見方であろう。ただし、経済的成果のみならず、後継者問題にはいろんな問題が絡み合うことが複数の研究によって明らかにされた<sup>4)</sup>。

---

2) 石原（2011）、309頁を参照した。

3) 高度経済成長期のデータ分析はまだ検証していないが、石井（1996）43-44頁、柳（2013）45-47頁では1971年から2002年までの長期的時系列調査から卸・小売業者の所得水準が低下する傾向が確認された。この低下傾向は、商店経営主のみならず家族従業者の商店参加を阻害するような要因であるように思われる。例えば、商人家族が3世帯の生計が維持できるだけの収入が確保できない場合は特に、阻害要因になろう。

そこで本研究では、後継者問題に関する経済成果やコミュニティとの関わりなどの様々な視点を踏まえ、先行研究をレビューした上で、事業継承意志の高揚に与える要因の抽出と整理を行う。その次に、とりわけ、事業継承意志の因果モデルを構築し、売上高規模をコントロール変数としてサンプルを統制した上で、それぞれの要因及び事業継承意志の関係について明らかにする。

## 2. 先行研究のレビュー

### 2-1 事業継承と中小小売商の存続

事業継承に関する先行研究は、日本の中小小売商の存続と関連が深い。わかりやすくいうと、「なぜ中小小売商が長年存続しているのか？」についての議論である。この議論に関する視点は、経済的要因、消費者の購買行動、環境諸要因、そして商人家族の存在でまとめることができる。簡略にこれらの4つの視点を紹介しよう。

まず、田村（1981）の経済的視点である。後継者の確保は売上高成長速度に依存するという。言い換えれば、成長が見込めない、あるいは成長速度が遅い商店は、後継者の確保が難しいことになる。石原（2012）が指摘したように、高度経済成長期に中小小売商が随分儲かる時期があり、子どもも事業を魅力として感じる。

次に、丸山（1992）の消費者の購買行動による中小小売商への選択は、小売商店の存続を説明する有力な説の一つである。日本の小売業の小規模・分散性という特徴は、消費者の多頻度・小口購入という購買行動や小売業者の販売活動と密接な関連があると指摘された。これに加えて、小規模・分散性は消費者の家庭内在庫費用と買い物の移動コスト及び卸・小売業者との取引における小売業者の発注コストと在庫コストに依存すると述べられた。すなわち、日本の消費者の安定した消費行動様式が中小小売商を安定的に作り出す要因であったことは容易に推測出来る。

さらに、鈴木（2001）の環境諸要因<sup>5)</sup>からみていこう。後継者問題は、個別商店の環境諸要因の悪化による経営成果の劣化に起因すると主張している。言い換えれば、商店の環境諸要因の悪化または経営成果の悪化は商人家族の継承意志を減退させるという。

最後に、石井（1996）の商人家族の存在からみた視点である。後継者問題は商人家族が共有されている家族という理念と関係が深いと述べている。ここで家族という理念は、その具体的表現としての「共有された財産」、「性別分業」、そして「直系意識」である。とりわけ、直系意

✓ 4) 石井（1996）、柳（2013）の研究を参照すること。日本の事業継承には経済的要因のみならず、環境要因、とりわけ商人家族の存在が影響を与えることは、実証的に分析されている。

5) 環境諸要因は、住宅地の変動、都市環境の変化、消費財の流通量の変化、そして競争要因である（鈴木（2001）、53-54頁参照）。

識, 「後継者がいる」, または「自分の近い身内が自分の跡を継いでくれる」ということは, 日本に支配的な意識であると指摘している。

これらの視点を受けて, 事業継承モデルを構築し, 実証分析を行ったのは柳 (2013) である。実証結果を要約すると, 身内事業継承には家業意識, 家族従業者数, 経営成果, 環境要因 (情報化, 立地条件, 競争要因), 歴史が有効で, 長男事業継承には家業意識, 家族従業者数, 環境諸要因 (情報化, 競争要因) が, 有効であることが確認された。

## 2-2 コミュニティとの関わり

後継者問題に関する本研究の新たな視点は, コミュニティと商人家族の関係である。商業研究において商業者とコミュニティの関係について述べたのは, 田村 (1981), 石井 (1996), 石原 (2006) である。順に紹介する。

田村 (1981) に基づいて, 商業者を3つに分類することが可能である。一つ目が, 革新志向, 危険負担志向, 成長志向, 資本家志向の企業家精神<sup>6)</sup>をもつ商人, 二つ目が, 事業の目的を単に生計を維持するに足る収入を確保する生計志向の商人, 三つ目が, 地元志向または同族志向<sup>7)</sup>の商人である。

続いて, 石井 (1996) は商人家族とコミュニティの関係に注目し, ①関係技能の育成, ②商人家族と商店が分離する現象 (家商分離<sup>8)</sup>) を捉えた。まず, 前者について述べる。関係技能は顧客とコミュニティとの分厚い交流の中で築き上げられると主張している。商店は顧客との日常の取引関係を通じて, 地域顧客のニーズや品揃えの理解ができ, 商人の特定の地域顧客への関係技能はより深化することになる。次に, 家族と商店が分離する事態についてである。家商分離は商人家族と街の関係が希薄する事態を招く。その結果として, 後継者がいなくなると, 商業者は商売を辞め, 空き店舗になったり, 街全体の活動への参加が消極的になり, 街への愛着が乏しくなったりする事態を招く。

---

6) 田村 (1981) は企業家精神という概念を革新志向, 危険負担志向, 成長志向, 資本家志向などの多元的な経営者意識からなる複合概念として取り扱っている。革新志向は新しい商売のやり方がないかとたえず研究している, 危険負担志向は少々危険があっても将来性のある商売は手がけている, 成長志向は店から得た利益はできる限り店を大きくするために再投資することを心がけている, 資本家志向は従業員を雇用したりするまたその数を増やしたりしてまで商売を拡大したいという (172-173 頁)。

7) 地元志向は事業の立地場所としてある特定の地点に固執する傾向であり, この志向を持つ限り, 地域的な広がりを持って発生する小売市場機会への経営者が敏速に反応しないという。その子弟が事業を継承しようとする志向を同族志向として区分した (田村 (1981), 173 頁)。

8) 石井 (1996) では商人家族における家商分離の現象を説明するため, 伝統的家族と近代的家族の比較を行った (表 1-1, 17 頁参照)。伝統的家族の特徴は, 生産のための世帯, 商売と住まいとは近接, 世帯の規模が大きい, 家庭内で行われる商人教育, 妻は貴重な経営資源, 結婚はお見合い, 共同体に巻き込まれることである。これに対して, 近代的家族の特徴は, 消費のための世帯, 商売と住まいとは分離, 世帯規模は小さい, 学校に委ねられる教育, 夫は商売妻は主婦, 結婚は恋愛, 共同体とは一線を画すことである。

さらに、石原（2006）は商業者の関心が商店の内部に向けているのか、または商店の外部に向けているのかによって、商業者を2つに分類した。一つは、企業家精神を持つ商業者であり、自らの商店の内部に関心（店舗内の空間設計から取り扱い商品、サービスなど）が向けられている。経営拡大とともにコミュニティとの接点が失われる可能性がある。他の一つは、街商人精神を持つ商業者であり、商店の外部（ファサードが街並みに与える影響を考慮したり、その店舗が立地する環境の動向に目を向けたりする）に関心が向けられている。商店街やまちづくりといった「共」の場を求める傾向がある<sup>9)</sup>。

先行研究のレビューを通してわかったコミュニティとの関わりによる商人の分類をみてきた。次章では事業継承とコミュニティとの関係を含む、仮説について検討を進めていこう。

### 3. 仮説の導出

事業継承と中小小売商の存続、およびコミュニティとの関わりについて先行研究のレビューを行った。先行研究のレビューに基づいて事業継承モデルを整理し、仮説を設定する。事業継承モデルの構築に当たっては、重要な変数は家族従業者数、歴史、経済成果、投資志向、コミュニティとの関わり、商人類型である。

石井（1996）は消費社会による商人家族と商店の関係が希薄化していく事態（家商分離の現象）により、商店主の子どもが商売を継ぐことに対する関心が薄れていくことを指摘した。重要な人的経営資源として家族構成員と商店の関わりが薄くなることは後継者問題に直結する。つまり、一緒に商店で働く家族（子ども）の存在がないことは、後継者問題を顕在化させることにつながる。

仮説1. 一緒に働く家族従業者が多ければ多いほど、今の事業を子どもに継がせる意志が高くなる。

石井（1996）は歴史についても、事業継承との関連について述べている。商店経営者が「自分の仕事は自分の身内に継いで欲しい」と思いを家業意識と呼び、家業意識を形成する要因は、その家業の歴史性と家業における技能であると指摘している。つまり、商店の歴史は、子どもに商店を継がせたいと意志を高揚させる要因になる。

仮説2. 創業以来の商店歴史が長ければ長いほど、今の事業を子どもに継がせる意志が高くなる。

---

9) 石原（2006）、85頁を参照すること。

売上高成長速度は後継者の確保に正の影響があることを、田村（1981）は指摘している。田村（1981）は年間売上高を企業年齢で割り、売上高成長速度を算出した。後継者を確保することは、売上高成長速度に依存するところが大きいと述べている。また石原（2012）も高度経済成長期における中小小売商の大きな儲けは、商店主が子どもに事業を継がせたい、または子どもが事業を継ぐ魅力を感じさせたことを指摘した。

仮説 3. 商店の売上高成長が大きくなればなるほど、今の事業を子どもに継がせる意志が高くなる。

投資意欲を規定する要因の一つが、後継者の存在であると主張する論者は多数存在する。石井（1996）は、1995年の阪神・淡路大震災を経験した神戸周辺の商店街を対象にしたインタビュー調査でその見解を示している。「後継者がいる」ということは、無条件に商人たちの再開意欲をかけたてるといふ。事業の後継者がいることは、商店経営者によって長い目での事業投資が可能になるといふ経済的意義が大きいと述べている。もう一人の論者は、高嶋（2012）である。高嶋（2012）は後継者がいないことによる投資意欲の減退を指摘する。後継者問題はリスクを伴う意思決定への消極性によって規定されるという。後継者がなく、高齢の商店主の場合、長期的に事業を継続する意欲がなければ、将来への成果に対する期待が低くなると述べている。この二人の論者の主張から、投資意欲と事業継承の関係は正であると推測できる。

仮説 4. 利益を再投資する意欲が高くなればなるほど、今の事業を子どもに継がせる意志は高くなる。

後継者問題とコミュニティの関係に関心を寄せた研究は石井（1996）である。商人としての誇りは、家業意識、関係技能、家業の歴史性が複雑に支え合う中から生まれてくるという。とりわけ、関係技能は、顧客やコミュニティと商店の分厚い交流の中で築き上げられると主張した。すなわち、地域コミュニティの顧客の特定ニーズに応える努力が商人の関係技能を育て、その関係技能により商業者の誇りを持つことになる。しかし、商店とコミュニティの関係が薄れてくると、後継者がいないことも重なり、商売を辞め、空き店舗になると指摘している。結果的に、街全体の活動への参加が消極的に、街への愛着が乏しくなる事態を招くことになるという。

仮説 5. 地域の様々な活動に積極的であればあるほど、今の事業を子どもに継がせる意志は高くなる。

仮説 6. 商業集積全体の魅力向上のための活動に積極的であればあるほど、今の事業を子ども

もに継がせる意志は高くなる。

ここまで提案された仮説は、図1として表現される。

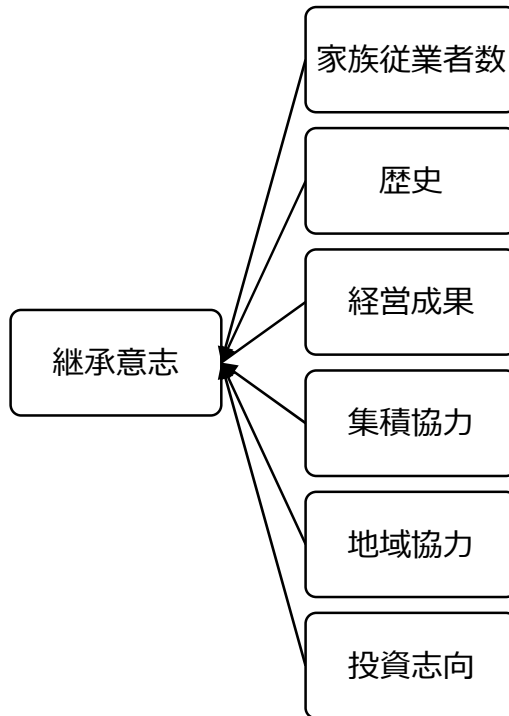


図1 継承意志高揚に関する分析モデル

#### 4. 調査設計

本研究では2007年9月、主に最寄り品、買回り品を取り扱う地域近隣型集積に立地する商店経営者を調査対象にした。商店経営者は行政担当者や行政管轄の組織と深い関係を持っていることから、大阪府商店街振興組合連合会、神戸市産業振興財団とそれぞれ業務委託契約を結んで、質問票の配布・回収を依頼した。具体的には、調査者の代理人が商業集積の責任者に質問票を郵送あるいは手渡しし、その責任者に質問票を調査者の代理人が回収して取りまとめ、調査者に郵送あるいは手渡しする手法が取られた<sup>10)</sup>。1795通が配布されたうち、826通が回収され、有効回答は788通であった。回収率は46%、有効回答率は44%であった。有効回答者のサンプルの特徴として、性別、年齢、商店の業種、売上高規模の概要は、表2に示すとおりである。

10) 横山・石井・高室・柳(2008)を参照すること。

表2 サンプルの概要

変数	内訳
性別	男性 80.7%, 女性 19.3%
年齢	20代 0.5%, 30代 6.2%, 40代 16.0%, 50代 28.6%, 60代 32.3%, 70代以上 16.4%
業種	アパレル 20.1%, 食品 42.6%, サービス業 15.4%, その他 22.0%
売上高	1千万円未満 29.2%, 1~3千万円未満 34.8%, 3~5千万円未満 13.6%, 5千万円~1億円未満 13.0%, 1~5億円未満 8.3%, 5億円以上 1.1%

測定尺度は先行研究に準じて、先行研究が存在しない尺度に関しては本稿の仮説に基づいて独自に開発した。第1に、家族従業者数は、事業に従事する商店主を除く家族従業者の数である。測定尺度は、石井（1996）を参考に尺度を開発し、用いた。第2に、歴史は創業以来の営業年数で計った。この尺度は石井（1996）を参照し、独自に測定尺度を設定した。第3に、経営成果は最近の経営実態として、売上高の動向を聞いた（1.大幅減少—5.大幅増加：5点尺度）。この尺度には、柳（2006）の測定尺度を用いて測定した。尺度の質問内容は表3の通りである。

表3 変数及び質問内容

変数	質問内容	出所
家族従業者数	事業に従事する、あなたを除く家族従業者は何人ですか。：実数記入	石井(1996)
歴史	営業年数は創業以来何年間になりますか。：実数記入	石井(1996)
経営成果	最近の経営実態（売上高）：5点尺度	柳(2006)
集積協力	たとえ自分の売上に直接結びつかなくても、商業集積全体の魅力向上のための活動には積極的に参加すべきだ：5点尺度	石原(2006)
地域協力	たとえ自店の売上に直接結びつかなくても、地域における様々な活動には協力すべきだ：5点尺度	石原(2006)
投資志向	店から得られた利益は出来る限り店を大きくするために再投資していく：5点尺度	田村(1981)

商店経営者の年齢、息子の数、娘の数が商店経営者の事業継承志向に及ぼす影響を統制するため、これらの変数をモデルに導入した。なお、年間売上高については、金額ではなく範囲で回答を得た。年間売上高規模を5千万円未満と5千万円以上でサンプルを分けて、モデル分析を行った。年間売上高規模によってモデル解析をする理由は、経営志向に大きく違いが見られるからである。以下の図2及び図3で見られるように、5千万円未満の商店経営者は生計志向が相対的に高い反面、5千万円以上の商店経営者は拡大志向が相対的に高い<sup>11)</sup>。

11) 1元配置分散分析で、統計的に有意で集団間の差（1%以内）が確認された。



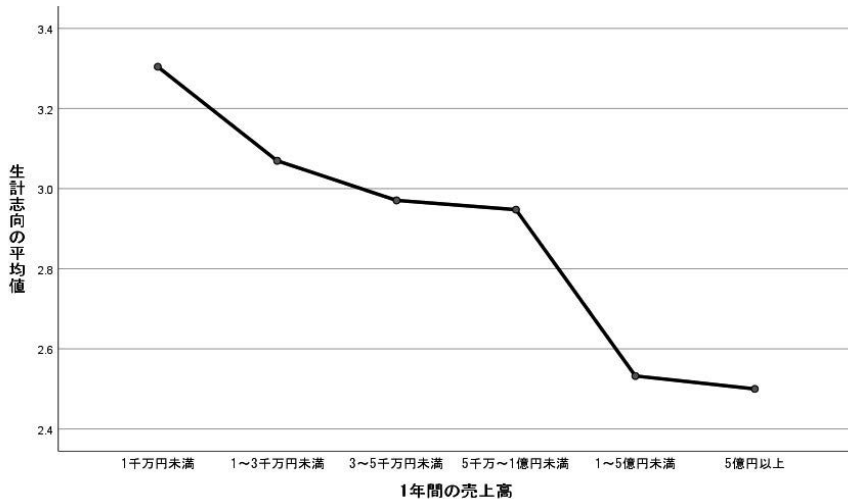


図2 年間売上高規模と生計志向

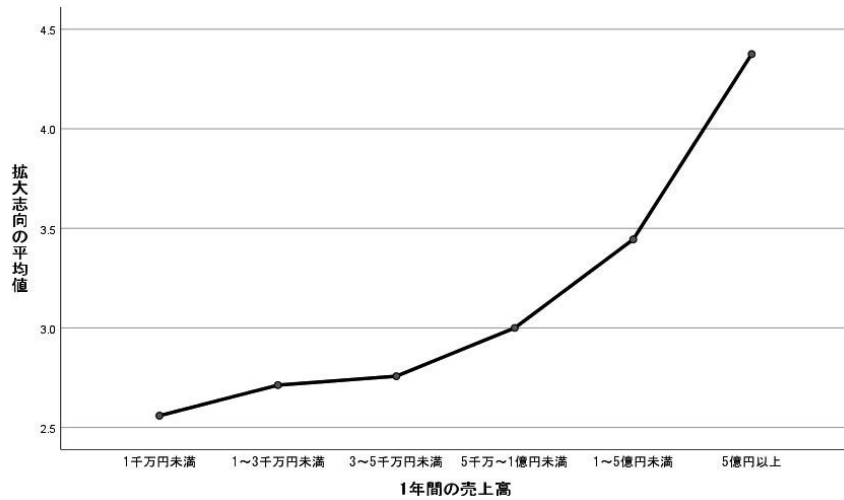


図3 年間売上高規模と拡大志向

## 5. 実証分析の結果

仮説検証には、重回帰分析を用いた。変数間の相関関係や記述的統計量は表4の通りである。重回帰分析の結果は表5の通りである。まず、モデル1は、年間売上高規模が5千万円未満の商店のみを対象に、モデル2は、年間売上高規模が5千万円以上の商店のみを対象にした。

まず、モデル1の分析結果について述べる。なお、本モデルの自由度調整済み決定係数は0.22 ( $F=17.498, p<0.001$ )である。

家族従業者数の影響力は正の有意な効果を示しており、仮説1は支持された。仮説2につい

表4 記述統計表および相関係数

	平均	標準偏差	相関係数								
			家族従業者数	歴史	経営成果	集積協力	地域協力	投資志向	年齢	息子の数	
家族従業者数	1.28	1.05									
歴史	44.09	24.7	0.276**								
経営成果	1.96	0.96	0.079*	-0.108**							
集積協力	3.75	1.0	0.115**	0.070	0.109**						
地域協力	3.8	0.95	0.104**	0.055	0.087*	0.796**					
投資志向	2.92	1.22	0.211**	-0.058	0.323**	0.215**	0.153**				
年齢	58.16	11.52	0.074*	0.322**	-0.236**	0.077*	0.097**	-0.224**			
息子の数	0.93	0.85	0.184**	0.129**	-0.025	-0.003	0.003	0.006	0.183**		
娘の数	0.89	0.87	0.031	0.019	-0.055	0.072*	0.075*	-0.049	0.140**	-0.287**	

注) \*\*.相関係数は1%以内で有意。\*.相関係数は5%以内で有意。

表5 重回帰分析の結果

	モデル1		モデル2	
	標準化係数	t 値	標準化係数	t 値
家族従業者数	0.269**	6.467	0.385**	5.347
歴史	0.119**	2.778	0.081	1.103
経営成果	0.085*	2.006	0.105	1.539
集積協力	0.157*	2.363	0.09	0.812
地域協力	-0.065	-0.982	-0.015	-0.146
投資志向	0.226**	5.309	0.201**	2.626
年齢	0.079	1.777	0.078	1.075
息子の数	0.109*	2.575	0.155*	2.14
娘の数	-0.012	-0.301	0.1	1.539
R2	0.233		0.397	
調整済み R2	0.22		0.358	
F 値	17.498**		10.164**	

注) \*\*.相関係数は1%以内で有意。\*.相関係数は5%以内で有意。

て、歴史と事業継承意志の関係は、1%以内で有意な正の関係をとり、支持された。仮説3について、売上高成長は、5%水準で有意な正の係数となり、これも支持される結果となった。仮説4について、投資志向は有意な正の効果を示しており、支持される結果となった。仮説6について、集積協力の事業継承への影響は、5%以内で有意な正の効果であることが確認された。しかし、地域協力は有意な効果を持たず、仮説5は支持されなかった。

続いて、モデル2の分析結果について紹介する。本モデルの自由度調整済み決定係数が0.358 (F=10.164, p<0.001) であり、モデル1より当てはまりがよいモデルとなっている。仮説1に

ついて、モデル1と同じく家族従業者数が事業継承意志への影響が1%以内で有意な正の関係である。仮説4についても、投資志向の1%以内で有意な正の係数(0.201)をとり、支持された。しかし、仮説2、仮説3、仮説5、仮説6は支持されなかった。

## 6. まとめ

以上、本研究は、後継者問題に関する経済成果やコミュニティとの関わりなどの様々な視点を考慮し、事業継承意志の高揚に与える要因を明らかにすることであった。とりわけ、事業継承意志の因果モデルを構築し、年間売上高規模でサンプルを統制し、それぞれの要因および事業継承意志との関係を明らかにすることであった。まず、年間売上高が比較的小規模(5千万円未満)である商店の場合は、家族従業者数、商店の歴史、売上高成長、投資志向、集積協力が事業継承意志の高揚に影響を与えるという結果が得られた。続いて、年間売上高が比較的大規模(5千万円以上)である商店の場合は、家族従業者数、投資志向が事業継承意志の高揚に影響を与えるとの結果を得た。

後継者問題に関する経済成果やコミュニティとの関わりなどの様々な視点を踏まえ、事業継承意志の因果モデルを構築し、事業継承意志とそれぞれの高揚要因の関係を明らかにした。

続いて、実践的含意を述べることにする。まず、商店の規模によって、集積協力が事業継承意志の高揚に与える影響が異なることである。言い換えると、小規模の商店において、商店街のまちづくりの活動が事業継承意志の高揚に正の影響を与えることが支持された。ただし、大規模の商店においては、商業集積と事業継承意志の因果関係が確認されなかった。次に、家族従業者数と投資志向は、大規模の商店そして小規模の商店の両方において、事業継承意志の高揚に正の影響を与えることである。とりわけ、家族従業者が家業に従事することは、商店経営者の事業継承意志の高揚に役に立つという柳(2013)の結論と同様なものである。投資志向に関しては、石井(1996)及び高嶋(2012)で言及した仮説が、立証されたことになる。すなわち、将来への成果に対する期待を持ち、投資に積極的になることは、事業継承意志の高揚に正に働くことを示す結果となった。

## 参考文献

- 石井淳蔵(1996)『商人家族と市場社会』有斐閣。
- 石原武政(2006)『小売業の外部性とまちづくり』有斐閣。
- 石原武政編著(2011)『通商産業政策史 1980-2000 第4巻』財団法人経済産業調査会。
- 石原武政(2012)『商業・まちづくり 口辞苑』中央経済社。
- 鈴木安昭(2001)『日本の商業問題』有斐閣。
- 高嶋克義(2012)『現代商業学』有斐閣。

田村正紀（1981）『大型店問題』千倉書房。

丸山雅祥（1992）『日本市場の競争構造』創文社。

横山斉理・石井淳蔵・高室裕史・柳到亨（2008）「東アジアにおける家族従業経営に関する国際比較調査の概要」『神戸大学大学院経営学研究科 Discussion Paper』2008-14。

柳到亨（2006）「事業継承意志の高揚に関する決定要因分析」『国民経済雑誌』第194巻第5号，91-113頁。

柳到亨（2013）『小売商業の事業継承』白桃書房。

## The Influence of Community on Business Succession

Dohyeong RYU

### Abstract

Based on various viewpoints such as the relationships with economic effects, environmental effects, family factors, and community on the issue of business succession, I create a model of business succession and mainly analyze the Influences of Community on Business Succession.