

【助成事業の名称：雫石よしゃれ通り商店街活性化(元祖軽トラ市10周年)事業】

ポイント

「東北の農業と観光の町で生まれ育った“元祖・軽トラ市”」

小岩井牧場とスキー場で知られる岩手県雫石町の商店街が、全国に先駆けて「軽トラ市」を開催。若手商業者と行政や支援機関など地域全体の取り組みで年間3万人を超える集客を実現した。朝採れの野菜だけでなく軽トラそのものやペットなども販売して町の新たな観光資源として定着。全国でノウハウを共有し、地域ぐるみでの活性化事業の先駆けとなっている。

商店街情報

所在地：岩手県岩手郡中町7番地4
 商店街の類型：地域型商店街
 地域の人口：16,452人 6,345世帯
 (岩手県岩手郡雫石町 2019年9月末現在)
 組合員数：45名(2019年11月)
 (主な業種構成：家具製造、家電販売、書籍・文房具、
 日用雑貨、飲食料品、理美容、建設業等)
 電話：019-692-3321 Fax：019-692-1667
 URL：<https://www.shokokai.com/shizukuishi/>



商店街の風景

商店街の概要と近年の環境変化

盛岡市から西へ16km、車で20分ほどの場所に位置する「雫石町」。岩手山、駒ヶ岳を中心とする秀麗な山々に囲まれ、南には雫石川を堰き止めた御所湖が広がる自然豊かな地域である。また、町内には、日本最大の民営総合農場の「小岩井農場」があることで知られているほか、10を超える温泉が湧出しており、様々な泉質を楽しむことができる。さらに、アルペンスキーの世界選手権が開催された雫石スキー場など3つのスキー場があり、ウィンタースポーツのメッカでもある。

町の主な産業は、酪農や米作、野菜、花卉などの農業と、小岩井農場やスキー場など年間255万人を超える人々が訪れる観光産業が中心で、盛岡市への通勤者も多い。また、雫石は460年の伝統を持つ岩手民謡「南部よしゃれ」発祥の地で、毎年8月には中央公民館の野菊ホールで南部よしゃれ全国大会が開催されている。

軽トラ市の会場となっている「よしゃれ通り商店街」は、盛岡と秋田を結ぶ旧国道46号(現在は県道)沿い、約470mの地域型商店街。かつて盛岡藩の時代には、秋田街道の交通の要衝として関所が置かれており、国道の整備と車社会が進む中で道路沿いの今の場所に商店街が形成された。現在の商店街の店舗数は45店舗で、電化製品、書籍、飲食料品、文具、理美容等の業種で構成されており、町内の住民、特に高齢者の利用が多くなっている。

当商店街のこれまでの状況を見ると、昭和50年代半ばまでは元町商店街協同組合として商店街活動を行っていたが、昭和57年に雫石バイパスが完成して当商店街を通る車が激減、購買力の流出が進み商業環境の悪化とともに協同組合は解散、街は衰退の一途を辿った。その後、平成17年にTMO構想を策定する過程で、皆に親しまれている民謡



小岩井農場の一本桜



軽トラ市の様子

の南部よしゃれから、元町商店街を「よしゃれ通り」と名付けた。

一方、盛岡市へ通ずるバイパス沿いには、モール型の大型商業施設やコンビニ等が多数出店し、商店街の利用者は一段と減少。加えて、店主の高齢化による廃業も増え、町の中心部をなす商店街の機能の低下が大きな課題となっていた。

助成事業の概要とその成果

【軽トラ市の誕生】

軽トラ市とは、近隣の農家の人達などが新鮮な野菜や果物、海産物、工芸品など自慢の逸品をそれぞれの軽トラックに乗せて、商店街の通りなどで直接販売するイベント。産地ならではの品物が新鮮かつ格安に並ぶことから地域の人々に親しまれている。

雫石町では、平成15年に中心市街地活性化基本計画を策定、これに基づいて商工会では、商業者自らが主体的に活性化に向けた具体的な取り組みを展開することができるよう、「雫石町TMO構想」を策定して事業に着手した。その中でワークショップを開催した折、スーパーの店長経験者から“農家が持っている軽トラックに、朝収穫した新鮮な野菜などを積んで、そのまま商店街で売ってもらえば街に人が集まり、店も繁盛するのではないか”という提案があった。比較的運営費もかからないことから、商工会青年部、関係団体、行政、出店者等による「しずくいし軽トラ市実行委員会」が組織され、新たな集客策として検討を開始した。

実行委員会では、運営方法などを検討。その結果、消費者の購買意欲が増すのは給料日の後ということが分かり、第一日曜日の朝9時から13時までの時間で、年間7回の開催を計画した。

しかし、実施に当たっては様々な障害が発生。まず、会場となる県道の使用許可が降りない。そこで、国の地域再生特区の認定を受けることで問題を解決。また、第一日曜日は商店街が定休日ということもあり、肝心の商店主にも想像以上に反対者が多く、“商店街にメリットがない、軽トラ市の客は商店街で買い物をしていない”等の意見が出たため、説明会を開催して粘り強く説得した。また、出店者集めにも苦慮し、行政の支援や実行委員のネットワークなどを活用して出店して貰ったという。

こうして第1回の軽トラ市を迎えたが、商店街はシャッターを下ろしたままの店も多かったという。しかし、3,000人を超える集客があったことから徐々に店先で品物を並べる店も増え、3年目頃から地元の商店と軽トラ市がようやく噛み合い始めたとのこと。当初は軽トラックを売る市と思われ、中古の軽トラックを出品する人もいたが見事売却。軽トラ市は5月から11月に7回、9時から13時まで開催しており、毎回50台以上が出店。10台以上のキャンセル待ちが出ることもあるという。近年は毎回4～5,000人を超える人出となっている。

雫石発祥の軽トラ市は、今や全国の100を超える地域や商店街で開催されており、地域活性化の絶好の起爆剤として注目を集めつつある。

【平成26年度事業の状況】

(1) 元祖しずくいし軽トラ市10周年事業

「軽トラ市」がスタートしてから10年。現在では町民をはじめ近隣の盛岡市や県内外からの来場者で賑わい、街の観光資源の一つとなっている。本事業では、軽トラ市に合わせて商店街情報や地域文化等の情報発信を強化してさらなる集客効果を狙った。

①よしゃれ通りのマップとフラッグの作成

商店街の各店舗の個性と魅力を発信するため商店街マップを作成。軽トラ市でも来場者に配布し、楽しみながら買い物をして貰うなど回遊性の向上を狙った。また、商店街の統一感と賑わいの演出のため、フラッグを作成して設置した。

②メディアミックスによる情報発信(テレビ・ラジオとチラシの活用)

軽トラ市のイベントの告知と当日の状況を地元のテレビ局とAM・FMのラジオ局で放送して貰い、PRと認知度の向上に力を入れた。



開会式セレモニー—齊クラッカー



軽トラの荷台をステージとして活用



テレビ取材

多面的なイベントの告知と会場からの生放送に加え、特別番組として商店街の取り組み状況なども放送して貰った。これにより、来場者数が伸びたほか、平日にも“軽トラ市の商店街”ということで来街してくれるお客さんも増えた。また、新聞への折り込み広告も従来は近隣地域のみであったが、これを盛岡市まで拡大。盛岡市からの来場者確保に大きな効果があった。

(2) 軽トラ市全国大会

軽トラ市が10周年を迎えたことを契機に、全国で軽トラ市を開催している団体とのネットワークを強化し、切磋琢磨してより良い事業とすることを目的に「全国軽トラ市inしずくいし」を開催。実行委員が全国で実施している団体などを訪問して呼び掛けた結果、全国から27団体が参加し、一般の参加も含めて600名を超える人々が集まった。

また、全国大会の翌日は、11の地域からの産地直送品を軽トラ市で販売、ラジオの生放送でのPRや抽選会を実施したことで15,000人を超える来場者で大賑わいとなった。

【助成事業の成果】

軽トラ市を始めて10年が経過した。当初、商店街活動との調整に苦勞する部分もあったが、“軽トラ市の街”としての認識が深まった。軽トラ市で店を知って盛岡市などから来るお客さんもあるほか、店にも入り易くなったという声が聞かれる。

イベントだけで商店街の問題が解決する訳ではないが、助成事業の期間中は来街者も大幅に増加し、地域の活性化に大いに貢献している。商店街の人々も刺激を受けて積極性が出ており、軽トラ市で売れそうなものを考えて仕入れたり、店頭に立って呼び込みを行うなど売るための工夫を行うようになってきた。

「全国軽トラ市」も各地の持ち回りで開催されるようになり、本年度で第6回を迎え、事業の質を高めて地域に貢献する活動が定着しつつある。

助成事業以降の商店街活動

助成事業終了後も「軽トラ市」を継続して実施しており、年間7回の開催が定着している。運営予算も工夫して抑え、年間200万円程度で実施している。軽トラ市の知名度の向上とともに、募集枠の60台は毎回埋まり、キャンセル待ちも出る状況となっている。

季節にもよるが、出店者も農家は3割ほどで、最近はやりのタピオカやクレープ、犬などのペット、夏に冬用の薪ストーブの販売や工務店が建売住宅の販売と技術のデモを行うなど、多様な出店で充実しつつある。特に、若者向けの商品を扱う店が増えたことで幅広い年齢層が来場し、子供連れも多い。直近の開催(令和元年11月)では5,700人を超え、年間では30,000人を超える人出となっている。

運営側も、毎回の出店場所を変えて回遊性を高めるほか、地元の学生による演奏会、子供向けのゲーム、骨董市やフリーマーケットの開催などで相乗効果を高め、来街者アンケートを実施して常に改善を図っている。特に、軽トラの進入時と退出時には安全を確保するために一斉に移動するなどの対策を講じている。



沿岸から毎回出店



若者向けにSNSも活用



ペットも販売



子供向けイベント

自治体による活性化支援等

雫石町

雫石町は、山や湖に囲まれた風光明媚な地域で、温泉やスキー場など豊富な観光資源に恵まれている。また、小岩井農場に代表されるように肥沃な土地を利用した農業も盛んである。しかし、近年のスキー離れ等で観光客は減少しつつあるほか、車で行く郊外型大型店の進出やネット販売の利用者が増加し、商店街での購買客の減少が課題となっている。

雫石の中心商店街である「よしやれ通り」も店主の高齢化等でシャッターが下りたままの店が増えて賑わいが失われつつあった。そこで、平成17年からTMO事業の一環として軽トラ市が立案され、町も全面的に支援して事業がスタートした。現在も実行委員会に参画しているほか、当日は職員も応援に出向いたり、町役場の駐車場を解放する等の支援策を講じている。

現在雫石町では、商店街等活性化のための支援策として以下のような事業を実施している。

- ① 町民が主体的に行う中心商店街でのにぎわいづくりイベントの開催支援
- ② 元祖しずくし軽トラ市の継続的支援
- ③ 日々の商店街活動の支援としてお客様向け駐車場(5台)の地代の補助
- ④ 商店街の空き店舗対策として改装費の一部(100万円を上限)を補助
- ⑤ 商店街での新規開業者に対する家賃の一部(月額3万円)を補助



取材を通じて明らかになったこと

農家のほとんどが所有している軽トラックに目を付け、産直販売を商店街で実施して新たな賑わいの創出に成功。この活動が全国に広まり、商業だけでなく農家などを含めた地域ぐるみの活性化策の先駆けとなった。商店街活性化の第一は、いかにして街に人々を呼び込むかであるが、地域内の他の産業との連携によることの有効性が示された例である。

また、実施に際して実行委員が中心となって検討と改善を重ねた結果、年間3万人を超える集客の実現に繋がった。新しいアイデアの実現には多くのハードルがある。特に、賑わい創出の効果が最も及ぶ商店主が今一つの状況の中で、粘り強い活動を展開し、ユニークな商店街イベントを成功させた若手経営者や実行委員の努力に学ぶべき点は多い。

商店街の今後の戦略

雑多で華やか！ 何でもありの軽トラ市にかける

雫石町の中心市街地の活性化策として発案された「軽トラ市」が、令和元年で15年目を迎えた。開催回数も100回を超え、商店街のイベントとして完全に定着するほか、雫石の観光資源の一つとなっている。よしやれ通りは現在45店舗だが、かつて国道で車の通行量が多かった時には今の倍くらいの店があった。地域の高齢化が進む中で商店街の活性化は大きな課題であるほか、空き店舗も増えていることへの対応が必要になっている。

町の中心部の活性化を考えた場合、特に軽トラ市にこだわっているわけではなく、常に何か良いものがないかと考えているが、現在は軽トラ市が重要な柱となっている。店主の中には軽トラ市を楽しみにしてくれている人も多くなった。当日、自分の店では何を売ろうかと積極的に取り組んでくれる人が増えて、とにかく店を開けてお客様に入って貰おうという目的は理解されている。軽トラ市の使い方を皆それぞれで考えて貰うことが重要で、実行委員会としても地域住民の理解を得て、出店者を確保し、年間を通じて事故がなく開催することを重視している。現在、全国の地域団体が使えるように「軽トラ市」を商標登録しており、各地で開催され活性化に繋がっていけばよいと考えている。



～ 仕掛け人 ～

左 軽トラ市実行委員長 相澤潤一
右 雫石商工会 副主幹 新里和久