

しずくいし軽トラ市実行委員会（岩手県雫石町） — 軽トラ市による低コストでの中心市街地・商店街活性化 —

一般財団法人国土計画協会専務理事 太田 秀也

1. しずくいし軽トラ市実行委員会の活動

しずくいし軽トラ市実行委員会（以下「実行委員会」という）は、岩手県雫石町（人口約1.5万人（2024年7月））の中心市街地で開催されるしずくいし軽トラ市を運営する組織（任意団体）である。2011年度に地域づくり表彰・全国地域づくり推進協議会会長賞を受賞している。

軽トラ市とは、動く商店街ともいわれるが、その原則は、①軽トラック等の軽自動車を店舗に見立て、②定期的に開催される定期市であり、③地域の方が運営を担っているものであるとされる（戸田8頁）。

しずくいし軽トラ市は2005年7月に第1回が開催され、「元祖軽トラ市」と呼ばれ、軽トラ市発祥の地である。それ以降毎年5月から11月の第一日曜日（午前9時から午後1時まで）に開催され、2024年6月2日で135回の開催となっている。開催場所は、雫石駅（JR秋田新幹線・田沢湖線）から徒歩約10分の通称「よしゃれ通り」（県道212号線）を交通規制し開催される。

実施体制は、TMO雫石商工会と実行委員会の共催であり、実行委員会には商店街店主のほか、町内青年団体、雫石町、JA、観光協会などの関係団体が参加し、事務局は商工会職員が務めている。

以下、その活動の概要を、戸田（2024）、実行委員会提供資料等をベースに紹介する。

（1）活動開始のきっかけ

— 商店街・住民の発案でスタート —

しずくいし軽トラ市は、人口が減少し、中心市街地の活性化が求められる中で発案され、実行されたものである。

その経緯をみると、2002年に商工会有志により「中心市街地活性化委員会」が結成、2003年に商店街有志による「楽市くらぶ」が結成され、中心市街地活性化の取組が検討される中、雫石町の中

心市街地活性化基本計画策定の際の町主催のワークショップにおいて住民（元スーパーの店長）から「軽トラ市」開催の発案がされ、検討・調整の上で開催されたものである。開催に当たっては、出店者を集めたり、商店街の店舗との調整（商店街は第一日曜日は定休日であったが、軽トラ市開催日にあわせて店を開くように調整）などを行った。

また開催日には交通規制をするので、県道の使用許可が必要であるが、許可がなかなかおらず、国の地域再生特区の認定を受けることで実施することができた。

（2）活動の経緯及び現在の軽トラ市の状況

— 活動継続20年目、来場者数は増加傾向 —

開始年度である2005年度は開催6回の合計で来場者数12,800人（出店台数272台）であったが、2008年度には開催8回の合計で20,000人（出店台数は480台でこれまでの最高台数）、2019年度には31,700人に達した。

その後、コロナ下で2020年度には18,000人に減少したが、2022年には7回開催で過去最高の36,600人（出店台数326台）となった。

2023年度は7回開催で35,500人（出店台数371台）であった。

2024年度は初回の5月は7,800人（出店台数53台）であった。

2. インタビュー、現地調査

2024年6月2日に開催されたしずくいし軽トラ市の現地で実行委員会の相澤実行委員長（写真1）にインタビューを行うとともに、しずく



写真1

いし軽トラ市の現地調査を行った。その内容は以下のとおりである。

(1) インタビュー

①キーパーソンについて

相澤委員長が取組に関わることとなった経緯についてお教えてください。実行委員会では報酬は得ていますか。

私の家はこの商店街で家具屋を営んでおり、私も商工会の活動に取り組んでいました。その関係で、軽トラ市発足から実行委員を務めています。報酬は得ていません。

②取組の特徴

取組の特徴と考える点（アピール点など）はどのようなものですか。

第一に目的が中心市街地の活性化であること、第二に取組自体の費用がそれほど掛からず、関係者も大きな負担なく取り組めることです。

一点目は、本取組は、イベント的なものではなく、町の中心市街地活性化施策の検討の中で、商店街が中心となって発想し、実施している取組であるという点です。

二点目は、施設整備などする必要がないので、掛かる費用は、広告宣伝、会場費、役務費、イベント費、会議費・通信費等で済みます。

出店者も軽トラで荷物を積んだまま会場に入り、品物を軽トラの荷台や横で販売するので作業が少なく、出店料も登録料千円（年間）、1回2千円の負担にとどまります。

また運営方法を効率化し、運営するスタッフにも負担がかからないようにしています。

費用はどの程度かかっているのですか。またその費用はどのように賄っているのですか。

年間で180万円程度です^{注1}。出店料のほかに、商店街店舗から協力金（年間5千円程度）をいただいています。それだけでは賄えないので、雫石町と商工会からの補助金を得て運営しています。

自主財源を増やすために出店料を引き上げることは検討しないのですか。

補助金もずっと得られるかわかりませんが、自主財源を拡充する必要がありますが、他方で、出店料を引き上げた際に出店が減るリスクもあり、難しいところです。

③取組の効果（地域への効果など）

取組の効果はどのようなものがありますか。

軽トラ市目的に来街し、商店街の店舗でも買い物をする方が増え、中心市街地・商店街活性化という、目的としていた効果が見られます。

また軽トラ市だけでなく、町内の小岩井農場や日帰り温泉など、町の他の施設に周遊するといった地域への波及効果も見られます。

④取組が継続している要因

本年で20年目を迎えますが、取組が長く継続している要因をどのように考えられますか。

先ほど述べたように、出店者、実行委員会にも大きな負担なく取り組むことができ、また、出店者、商店街、町、来場者にメリットがあることで、軽トラ市へのニーズがあるからだと思えます。

⑤取組の中で生じた課題、その解決方法

取組の当初では道路使用許可を得る調整が課題としてあったと伺っていますが、現在は大きな課題はないですか。

駐車場対策が課題です。町役場の駐車場などを利用していただいています。キャパは来場者5千人目途ですので、それ以上の来場者となっており、新たな駐車場の場所の確保を調整中です。

⑥取組の今後の展望（新たな事業展開など）

今後のめざす方向や新たな事業展開の構想があればお教えてください。

県内や全国の軽トラ市との連携の強化によって、軽トラ市の認知度を高めるようなPR活動を進めていきます。

また取組の本来の目的は中心市街地、商店街の活性化ですので、必ずしも軽トラ市にとられず、他の方法も模索していきたいです。

商店街の空き店舗に新たな出店者を掘り起こすような取組はどうですか。

TMOの仕組みの中で難しい点がありますが、商店街自体の活性化の取組も必要と考えています。

⑦地域づくりを行う団体への取組のヒント等となるアドバイス

これまでの取組を踏まえ、地域づくりを行う団体への取組のヒント等となるアドバイスがあればお教えてください。

取組の継続には、予算と、スタッフ等の運営体制を継続的に確保できることが必要で、取組

の当初から仕組み作りが重要と思います。

そのため、効率的な事業運営の仕組みを構築する必要があります。また関係者とコミュニケーションを密にすることで、仕組みや運用の改善を図っていく必要があると思います。

⑧その他

その他、以下のような内容の話も伺った。

- ・出店者、来場者とも季節、当日の天気により変動があるが、夏の7月・8月は生ものを扱いづらく、また暑いため、出店者・来場者とも少ない傾向がある。
- ・出店者は当初は地元の農家の出店をお願いして多かったが、最近では飲食関係の出店が多くなっている。
- ・一度出店した出店者は、高齢化等でやめる店は除き、多くは続けて出店されている。出店は基本的には年度ごとに申請の先着順で選んでいるが、会場のキャパがあり、希望者が順番待ちといった状況である。
- ・出店者は多くは自分の固定店舗を持っているが、これから商売を始めるため、軽トラ市でアピールのため出店し、固定店舗を持った出店者（パン屋、ラーメン者等）もあった。
- ・出店場所は、固定客が馴染みの店だけで買い物して帰ることがないように、毎回変えている。
- ・来場者はリピーターが多い（8割程度）。当初は農作物の買い物客が多かったが、飲食関係の店が増え、子供・若者も多くなっている。

(2) 現地調査

2024年6月2日（日）（9時～13時）に開催された第135回の軽トラ市の出店台数は63台、来場者数4,900人であった。開始前（写真2）と開始後（写真3）で賑わいがわかる。



写真2



写真3

その日は商工会青年部による子供限定のわなげ大会（お菓子プレゼント付）のイベントが行われていた（写真4）。また岩手県立雫石高校の生徒による来場者へのアンケート調査が実施されていた注2）（写真5）。



写真4



写真5

出店者は飲食関係が多く（揚げ物、たこ焼き、焼き串、海鮮焼、スイーツ、だんご、コーヒー（写真6）等）、他に野菜、海産物、花、陶器、クラフト等の出店もあった。軽トラの販売もあり、2回に1台くらい売れるとのことである（写真7）。写真8は第2回以降毎回出店されている遠野（車で約2時間）の漬物屋さんである。地元で今後、軽トラ市の開催を計画されている埼玉県本庄市の団体も試験的に初出店されていた（写真9）。



写真6



写真7



写真8



写真9

地元商店のお菓子屋さんにも買物客が列をなしていた(写真10)。

なお、駐車場として利用している町役場・近接公園からは無料巡回バスが運行されている。また会場脇には公衆トイレがあり利用できる。



写真10

3. まとめと若干のコメント

以下、しずくいし軽トラ市実行委員会の取組の特徴・ポイントと思われる点をまとめるとともに、若干のコメントをしたい。

(1) 取組の特徴・ポイント

本誌2024年1月号50項以下において、「地域づくり表彰の表彰事例の整理・分析」として、これまでの地域づくりの取組事例を整理・分析したが、その内容も踏まえ取組をみると、以下のような特徴・ポイントが挙げられる。

①取組の位置づけ

取組の目的が中心市街地、商店街の活性化であり、「産業振興等」の「事業活動」のうちの「商店街活性化」(同誌53頁参照)と位置付けることができる。

活動のきっかけ・経緯(同誌52頁参照)としては、“なにか新しい取組を行わないといけない”という思いから始まった「新たな企画の発案」のタイプの取組である。

②取組の継続性・展開性

年間約180万円(1回平均約25万円)と少ない費用で開催が可能で、集客も多く、地域活性化の取組として効果的である。また、その点から、コロナ禍の影響を受けながらも取組が継続し、来場者も増加傾向にあるなど、取組の継続性も期待できる。

加えて、商圈も必ずしも広くないことから、地域間でも競合が少ないと考えられ、今回開催でも見られたトライアル的出店も創出するなど、しずくいし軽トラ市など先行事例を参考とした、取組の各地域への波及・展開、各地域での活用が期待できる^{注3)}。

(2) 若干のコメント

本取組は、一見イベント的なものに見えるが、単に地域に観光客を呼ぼうという目的のものではない。また買い物難民対策を主たる目的とした取組でもない。その目的は、中心市街地活性化・商店街活性化であり、軽トラの活用というアイデアにより、少ない費用で商店街に人を呼ぶ中心市街地活性化、地域活性化の取組として注目される。

取組の継続要因としては、出店者、来場者、商店街、町、運営者の金銭・運営上のコストが少なく、効果もある、五方良しの取組であることが考えられる。

他方で課題としては、補助金に頼らない自主財源の充実が挙げられ、出店料値上げのほかに、集客も多いことから、広告収入等の検討も考えられるのではないかと思われる。

また、商店街の空き店舗への新たな出店者の掘り起こしなど、商店街自体の活性化の取組も今後期待される。

※本稿の内容は、筆者の見解であり、筆者の属する組織及び地域づくり表彰主催団体としての意見ではないことを申し添える。

<注>

- 1 内訳は、広告宣伝30万、会場費20万、借損料10万、役務費65万、イベント費35万、会議費・通信費ほか20万となっており、その他、全国軽トラ市に参加する費用として約120万円の費用がかかっているとのことである。
- 2 このアンケート調査の活動は、「地理探求」の授業の一環として行われているということであった。なお、雫石高校の先生に話を伺ったところ、県立の高校にもかわらず、雫石町や商工会が高校への協力・支援を行ってくれているということに感謝されており、その関係もあって軽トラ市に協力されている様子であった。
- 3 戸田43頁では、現在では全国で100を超える軽トラ市が開催されるなど、軽トラ市の広がりが見られ、しずくいし軽トラ市を参考にした軽トラ市が4分の1を占めるとされている。

<参考文献>

戸田敏行編著(2024)『軽トラ市 まちが活きる可動商店街』交文社