

平成22年度 調査・研究事業

岩手県内の「^{いち}市」の開催事例」

に関する調査研究報告書

平成23年 1 月

社団法人 中小企業診断協会岩手県支部

は じ め に

この「調査研究報告書」は、平成22年度の調査研究事業として、社団法人中小企業診断協会岩手県支部がまとめたものである。

1984年に東北支部岩手支会を衣替える形で設立された岩手県支部は、平成21年度に「支部設立25周年記念」の節目の年を迎え、記念式典の開催、設立25年史の発行、無料経営相談会の開催などの記念事業を実施した。その意味から、平成22年度は新たな時代に向けての第一歩を踏み出す重要な年度でもある。

第3代支部長であった故・小川庄一郎氏は、生前、盛岡市神子田朝市のファンであり、視察を兼ねた買い物によく足を運んでいた。朝市だけではなく“市日”^{いちび}などの定期市にも関心を寄せており、「全国“市”サミット」の開催に夢を馳せてもいた。

小川先輩に刺激されたこともあって、筆者も毎年、盛岡市材木町の「よ市」にもよく足を運び、県内各地の“市”の視察にも赴いた。県内だけではなく、京都市の「錦市場」や埼玉県秩父市の「ナイトバザール」、福岡県小倉市の「旦過市場」などに視察の足を延ばしたこともある。

今年度の調査研究事業のテーマに岩手県内の“市”を取り上げようと思った背景には、小川先輩の遺志に報いたいという積年の思いもあった。それに筆者自身の経験を重ね合わせてまとめて見ようと思い立った。会員から協力者を募ったところ、幸い10人ほどの協力が得られ、22年8月に「平成22年度調査研究委員会」を立ち上げて、それぞれの委員が県内各地で開催されている“市”についての取材・調査・研究・執筆に当たった。

県内の“市”には、藩政時代から続いている“市日”もあり、また、郊外に出店したショッピングセンターなどに買物客を奪われて苦戦を強いられている商店街等が、活性化策として取り組んでいる「定期市」もある。

盛岡市には1974年（昭和49年）から続いている材木町の「よ市」が長い歴史を誇っているが、「よ市」のほかにも「紺屋町奥州懐道アンチック市」「茸手町花の市」「北の民謡市場」などがある。「神子田朝市」は常設の朝市であるが、平成22年6月から「土曜夕市」を開催して、新たな活路を開こうとしている。上記のうち、「茸手町花の市」は規模も小さいので今回は取り上げなかったが、その他の盛岡市内の“市”については本文の「各論」で述べている。

岩手県は北海道に次ぐ広い県土を持っている。盛岡市以外の“市”を見渡すと、「よ市」に次ぐ古い歴史を積み重ねてきた「せんまや夜市」があり、奥州市には江刺区の「日曜朝市」「蔵まち水曜市」がある。比較的新しいところでは、雫石町の「元祖軽トラ市」、二戸市の「なにゃーと夜市」などがある。昔ながらの“市日”については、その代表格として久慈市の「3と8の市（月6回）」を取り上げた。久慈市以外にも、“市日”を開催しているところが散見されるが、これら

については本文の「総論」で紹介している。

本報告書は、「総論」と「各論」の2部構成になっている。「総論」では、全国的な“市”の変遷や、岩手県内の“市”（商業）の発展にスポットを当てながら、“市”による地域活性化等について筆者がまとめたものである。なお、県内各地に受け継がれている“市日”については、齊藤静夫委員に情報収集をしていただいた。

「各論」は県内の9か所の“市”について、担当の委員がそれぞれ取材・調査等を経てまとめたものである。盛岡市（4）、奥州市、一関市、久慈市、二戸市、雫石町と県内のほぼ全域に及ぶ。盛岡市の「よ市」については、菅原光政委員（岩手県立大学ソフトウェア情報学部教授）が授業の一環として関与している「材木町よ市おんらいん」について寄稿していただいた。

この報告書が岩手県内の“市”の歴史や現状についての理解を深め、さらには地域活性化への貢献のあり方や今後の進むべき方向性などについて、いささかなりとも関係者のお役に立つことができれば望外の幸せである。

なお、調査研究委員会のメンバーは以下のとおりである。忙しいなかをご協力いただいた委員の皆様に対し、委員長として感謝の言葉を贈りたいと思う。（宮 健）

平成23年1月

(社)中小企業診断協会岩手県支部

平成22年度調査研究委員会

委員長 宮 健

委 員 菊池 利美

〳 齊藤 静夫

〳 猿川 裕巳

〳 菅原 光政

〳 高橋 昌弘

〳 土岐 徹朗

〳 古舘 正規

〳 山火 弘敬

〳 山村 勉

(五十音順)

目 次

はじめに	1
第1部 総論	5
1. わが国における“市”の変遷	7
2. 盛岡城下の“市”	8
3. 盛岡市以外の“市日”の名残	9
4. 現代によみがえる“市”	10
5. “市”による地域活性化	11
(参考資料) 岩手県内の“昔ながらの市日”開催一覧	12
第2部 各論	13
1. 37年の歴史を持つ「材木町よ市」(盛岡市)	15
2. 県立大学との共同開発「材木町よ市おんらいん」(盛岡市)	20
3. 盛岡版“蚤の市”「奥州懐道アンチック市」(盛岡市)	25
4. “夕市”にも挑戦する「神子田朝市」(盛岡市)	30
5. 盛岡駅前に民謡が流れる「北の民謡市場」(盛岡市)	35
6. 荷台に商品がいっぱい! 「元祖軽トラ市」(雫石町)	40
7. 「江刺日曜朝市」と「蔵まち水曜市」(奥州市江刺区)	45
8. 地元に着した「せんまや夜市」(一関市千厩区)	50
9. 歴史と伝統を引き継ぐ久慈「3と8の市」(久慈市)	55
10. 新幹線二戸駅隣に展開する「なにゃーと夜市」(二戸市)	60
おわりに	65

総論

1. わが国における“市”の変遷

小学館の「日本大百科全書」(全24巻)の第2巻(昭和60年2月20日初版)に“市”について、以下のような記述がある。

決まった期日に、特定の場所で、売り手・買い手がお互いに出向いて物資の交換を行う交易の場。交易は、本来、共同体内部に根ざした活動というよりは、共同体間の、それもしばしば文化的同質性すら共有しない共同体間の活動であった。(中略)

わが国では「日本書紀」によると、五世紀には大和(奈良県)に軽市、河内(大阪府)に餌香市、六世紀に入って大和に海石榴市、阿斗桑市などが開かれていたことが判明する。これらの市はおもに各地方の氏族共同体、あるいはその首長たちとの物々交換のため開かれたものであろう。

日本大百科全書の“市”の記述はまだ続くが、以下はその記述をもとに、わが国における“市”の変遷を追ったものである。

平安時代には地方にも多くの“市”が開かれるようになり、干支にちなんだ特定の日に開かれる定期市の性格を帯びるようになった。

平安末期から鎌倉時代にかけては、稲作を中心とした農業生産力の向上と手工業の発達などに象徴される社会的分業が進展したことに加えて、日宋貿易による唐物・唐銭・宋銭などが大量に輸入されるようになり、商品貨幣経済がいつそう発達する。この時代になると“市”は全国の荘園、公領内に成立するようになる。それらの多くは一定の日に月3度、たとえば2日、12日、22日に開かれる、いわゆる「三齋市」で、地方の国府、社寺門前、地頭館や荘園政所の周辺、宿駅、港津など交通の要地に開設された。

南北朝から室町時代には、国内における分業がさらに発展し、日明・日朝貿易の展開などを背景にして“市”はいよいよ普及する。月6度開催される「六齋市」も登場する。

室町から戦国時代には、各種の“市”が全国的に普及する一方、特権的な市座商人が現われた。戦国大名は城下町の建設、領国内市場振興のため多くの商人を集める必要に迫られ、自由営業を保証するいわゆる「楽市楽座」令を発布した。このため、座商人の特権は次第に後退していった。

江戸時代は全国各地の城下町を中心に商人の町割りが進み、いわゆる商店街が形成されていくことになる。それと並行して「三齋市」や「六齋市」が各地に引き継がれ、町名にもその名残をとどめている。

三齋市：1カ月に3回定期に開く市。中世の市は三齋市が多かった

六齋市：中世後期以降、毎月6回定期に開かれる市

(以上は「広辞苑」からの引用)

2. 盛岡城下の“市”

1999年8月に刊行された「岩手県の歴史」という本（山川出版社刊）がある。この本は「新版県史シリーズ」全47巻の岩手県版で、著者は細井計、伊藤博幸、菅野文夫、鈴木宏の4氏である。

この本の6章「室町の秩序と戦国の争乱」に、盛岡の「城下の建設の発展」について、次のような記述がある。

「城下の商業がにぎわいをみせるようになった慶安4（1651）年には、磐手町を材木町に、また屋根葺町を葺手町に改めて『盛岡二十三町』が成立した（雑書）」

「雑書」というのは、盛岡藩の家老席日誌「盛岡藩雑書」のことである。「岩手県の歴史」の記述には、「『邦内郷村志』によると」という書き出しで、以下の23の町名が並んでいる。

仙北町・鉦屋町・川原町・穀町・馬町・六日町・十三日町・八幡町・葺手町・肴町・新町（文化9〈1812〉年呉服町と改称）・紺屋町・鍛冶町・紙町・油町・大工町・本町・八日町・寺町・三戸町・長町（のち長イ町）・材木町・久慈町（のち茅町）

上記の23の町名のなかに、六日町、八日町、十三日町と三つの“市日”を表わす町名がある。これらは、昭和38年の住居表示変更によってすべて消えてしまった。さらに、川原町・穀町・馬町・葺手町・呉服町・鍛冶町・紙町・油町・大工町・寺町・三戸町・茅町などの由緒ある町名は、今はない。また本町は本町通に、長町（長イ町）は長田町に変わっている。

「岩手県の歴史」には“市”についての記述もある。

各論でも述べる紺屋町については、「延宝3（1675）年には藩政期を通じて城下の中核的な町人街となる紺屋町に一日と九日の六斎市が開かれた」と述べられている。町名とは関係なく、毎日のように城下のあちこちで“市”が開かれ、交易の場になっていたことがわかる。

また、盛岡市でローカル紙を発行している盛岡タイムス社が2006年に発行した「岩手公園－盛岡城跡公園－」～その100年の歩み～（全編44ページの冊子）には、盛岡市の“市”について以下のような記述がある。蛇足ながら、岩手公園（盛岡城跡公園）は明治39年（1906年）に盛岡城跡を整備して開園したもので、2006年はそれから100年に当たる。

「市日」の誕生

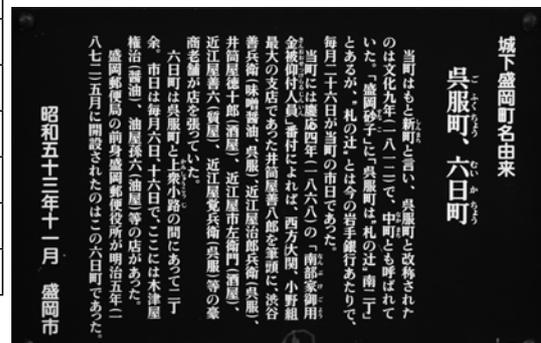
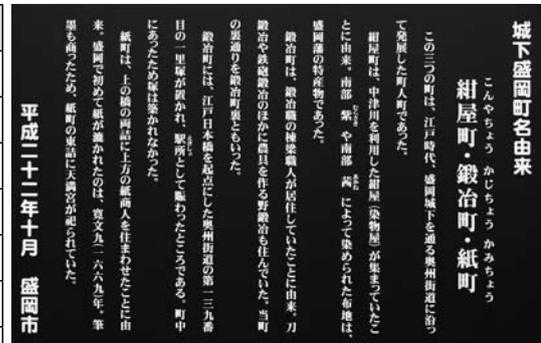
町の成立と共に生活の必要からまずは「市日」が始まった。明暦4年（1658年）呉服町の裏に「肴町」ができた。そして、本町の裏に「油町」ができると、市日の数がだんだん増えていった。延宝9年（1681年）には「寺町」「馬町」が、正保3年（1646年）から延宝9年（1681年）にかけては、三戸町では「一日」と「十一日」と「二十一日」に市日を開くようになった。

紺屋町では、「九の日」、寺町では「二の日」、肴町では「七の日」、鍛冶町では「ゼロのつく日」を市日とするようになっていき、文化9年（1812年）には「市日の全然無い日が無いくらい」に、むしろ同じ日にかち合うように活発になった。

江戸時代における盛岡市内の“市日”については、経済学者・森嘉兵衛氏（岩手大学教授、1903～1981年）の著書「九戸地方史」下巻など、いろいろな資料で紹介されているが、以下に示したのは、星川正甫著「南部叢書『盛岡砂子』」（天保4年、1833）などから抜粋作成した文化年中以降（1804年～）の盛岡の“市日”一覧である。時代によっても異なるので、他の資料と同一とは言えない。

文化年中以降の盛岡の市日	
本 町	28日
八 日 町	8 日
花 屋 町	2 日、 4 日、 14日、 22日、 24日
鍛 冶 町	10日、 20日、 30日
紺 屋 町	3 日、 5 日、 30日
肴 町	7 日、 17日、 27日
呉 服 町	26日
六 日 町	6 日、 16日
十三日町	13日
馬 町	9 日、 19日、 29日
穀 町	9 日、 19日、 29日
八 幡 町	5 日、 15日
三 戸 町	1 日、 11日、 21日

（註）盛岡城下で最初に定期市が開かれたのは三戸町で、正保3年（1646）である。



盛岡市の「町名由来記」。
市内27カ所に設置されている。

3. 盛岡市以外の“市日”の名残

岩手県内の市町村別の地図（岩手日報社刊「新しいわてMAP」）から、“市日”にちなむ町名（地名）を拾ってみると、以下のとおり多数にのぼる。

花巻市・・・一日市、四日町、八日市場（東和区）

奥州市・・・六日町、八日町（以上 江刺区）、三日町、七日町（以上 前沢区）

遠野市・・・一日市、二日町、六日町

久慈市・・・八日町、十八日町、二十八日町

二戸市・・・五日町、八日市

八幡平市・五日市

岩手町・・・五日市

葛巻町・・・四日市

紫波町・・・二日町

※上記のうち、奥州市は旧伊達藩領。

前ページの町名（地名）はすべてを網羅しているとは言い切れないが、今に残るものだけでも結構な数にのぼることは確かである。これらの町名（地名）のすべてが“市日”と関係があったのかどうかを調べたわけではないが、少なくともいつの時代かに“市”が立っていた名残であると思われる。

なお森嘉兵衛氏著「九戸地方史」下巻に、“市日”の紹介（南部・八戸領市日開設表）がある。前述の盛岡城下を除く地方の一覧表は以下のとおりである。

町名	現市町村名	市日	町名	現市町村名	市日
福岡町	二戸市	9日	大迫町	花巻市	2日、6日
一戸町	一戸市	1日	遠野町	遠野市	1日、6日
浄法寺町	二戸市	2日	大槌町	大槌町	4日、8日
沼宮内町	岩手町	10日	釜石町	釜石市	5日
雫石町	雫石町	6日	山田町	山田町	3日
宮古町	宮古市	2日、9日	野田町	野田村	1日
田老町	宮古市	6日	五日町	岩手町	5日
門町	岩泉町	3日	岩泉町	岩泉町	8日
郡山町	紫波町	25日	軽米町	軽米町	2日
花巻町	花巻市	8日、14日	伊保内町	九戸村	6日
土澤町	花巻市	3日、7日	葛巻町	葛巻町	3日
黒澤尻町	北上市	5日、9日	久慈町	久慈市	3日、8日
鬼柳町	北上市	2日			

※「現市町村名」は筆者が書き加えた。なお若干修正を加えている。

4. 現代によみがえる“市”

時代は大きくくだって、昭和49年に盛岡市材木町で「よ市」が開かれるようになり、空洞化する商店街の新しい対応として、全国的にも注目された。その前年に、盛岡市大通にダイエーと東北ニチイの開店（その後両店とも撤退）があり、流通業の変革の波が岩手県にも押し寄せていた。

東京では昭和45年に銀座の「歩行者天国」が話題になり、材木町の路上市の追い風になったことは確かである。それでも、警察から盛岡版「歩行者天国」の許可を得るために、当時の商店街関係者は相当苦勞したという話を後で聞いた。筆者は仕事柄、毎年材木町「よ市」を視察のため訪れている。取材のため関係者へのインタビューをしたこともある。平成9年には、埼玉県秩父市のナイトバザールの視察に、材木町の視察団（15人ほど）と一緒に秩父市まで行ってきた。秩父市の「みやのかわナイトバザール」は、昭和62年にスタートした全長650メートルの路上市で、材木町「よ市」を参考にしたとも言われている。年間を通じて毎月第三土曜日の夜、7時から11時まで開催されており、全国的にもよく知られている。

岩手県内では、昭和57年から続いている「せんまや夜市」（一関市千厩区）がある。筆者は今から10年以上前に一度だけ視察に行ったことがある。奥州市江刺区の「えさし蔵町」や、久慈市

の「市日」、雫石町の「軽トラ市」も何度か訪れている。二戸市の新幹線駅隣にも「なにゃーと夜市」ができた。これらの“市”を広く紹介しようというのが、今回の調査研究事業の目的である。

5. “市”による地域活性化

盛岡市には市内中心部に、いわゆる「市民市場」がない。北東北3県では、青森市のアウガ（駅前再開発ビル）の地下にある「新鮮市場」や、秋田市の「秋田市民市場」（秋田駅から徒歩5分）は好立地にある。八戸市の「八食センター」は中心市街地からやや離れた場所にあるが、広域的な集客力を誇っている。もちろんこれらの市場も、郊外のショッピングセンターなどに顧客を取られて苦戦を余儀なくされていると聞く。

盛岡市の「^{みこだ}神子田朝市」は町はずれにあり、立地的には必ずしも恵まれているとは言い難い。年間を通じて月曜日を除く毎日（祝日は営業）、朝5時から8時半ころまで営業している。平成22年6月からは毎週土曜日に「土曜夕市」を開催するようになった。このことについては、各論で取り上げているので、そちらにゆずる。

盛岡市や盛岡商工会議所は“市”を観光の呼び物にしようと力を入れている。財団法人盛岡観光コンベンション協会のパンフレット「歩いてたのしむまち 盛岡 MAP」には、「盛岡の“市”めぐり」として以下の6か所の“市”が紹介されている。

石川県能登半島の「輪島朝市」や京都市の「錦市場」、大阪市の「黒門市場」などには遠く及ばないが、盛岡をはじめ岩手県内の“市”が、観光資源として話題になる日を期待しながら、以下各論の記述を展開することとする。

C-3 材木町 よ市 4月第2(または第1) 土曜日～11月最終土曜日 午後3時10分～午後7時 TEL/019-623-3845	F-6 神子田朝市 月曜日を除く毎日 (5月～12月の祝・休日の月曜は営業) 午前5時～午前8時30分まで TEL/019-652-1721	D-3 盛岡駅前北の民謡市場 毎週水曜日と金曜日 午後2時～午後6時30分 (12月～3月は午後6時まで) TEL/019-652-2596
D-5 紺屋町奥州懐道アンチック市 4月～11月の第3日曜日 フリーマーケット午前8時～午後3時(雨天中止) 福祉バンク市午前10時～午後5時 TEL/019-652-0879	D-5 茸手町花の市 4月～11月の毎週土曜日 午後1時～午後6時 TEL/019-623-3451 (まつばや)	4 つなぎ温泉朝市 5月～10月の毎週日曜日 午前6時～午前9時 TEL/019-689-2109

(宮 健)

(参考資料) 岩手県内の“昔ながらの市日”開催一覧

市町村	開催地区名	数字のつく市日	平均出店数(地元)	南部藩時代の市
二戸市	福岡地区(商店街)	9日(月3回)	30店(地元5店)	福岡町・9日
同上	金田一地区(商店街)	4日(月3回)	10店(5店)	
同上	浄法寺地区(商店街)	2日(月3回)	10店(一)	浄法寺町・2日
軽米町	元屋町地区(商店街以外)	2日(月3回)	30店(2店)	軽米町・2日
九戸村	伊保内地区(商店街)	7日(月3回)	25店(一)	伊保内町・6日
一戸町	野田・向町地区(商店街)	1日(月3回)	30店(2店)	一戸町・1日
久慈市	中町(二十八日町)地区(商店街)	3日・8日(月6回)	40店(35店)	久慈町・3日、8日
野田村	城内地区(商店街)	6日(月3回)	6店(5店)	野田町・1日
洋野町	種市地区(商店街以外)	5日(月3回)	10店(一)	
同上	大野地区(商店街)	5日(月3回)	10店(一)	
八幡平市	安代地区(商店街)	4日(月3回)	20店(一)	
葛巻町	大明神地区(商店街以外)	3日(月3回)	20店(2店)	葛巻町・3日
岩手町	五日市地区(商店街以外)	5日(月3回)	20店(1店)	五日町・5日
山田町	八幡地区(商店街以外)	3日・8日(月6回)	10店(10店)	山田町・3日
花巻市	大迫地区(商店街)	9日(月3回)		大迫町・2日、6日
大船渡市	盛町地区(商店街)	5日(月3回)		(伊達藩)
陸前高田市	高田地区(商店街) 今泉地区(商店街以外)	5日(月3回) 9日(月3回)	35店 両地区で 10店 40店	(伊達藩)

(註1) 本表は、岩手県商工会議所連合会、岩手県商工会連合会に聞き取り調査を依頼し、その結果をとりまとめたもの(平成22年11月～12月調査)。昔ながらの「数字のつく市日」に限定し、「土曜日開催」などは除外している。

(註2) 本表の「南部藩時代の市」は前掲の「南部・八戸領市日開設表」による。岩手県北部には今なお藩政時代に始まった市が継続されていることがうかがわれる。

(このページの調査・執筆は齊藤 静夫)

各 論

37年の歴史を持つ「材木町よ市」

(盛岡市材木町)

1. よ市の概要

開催場所	盛岡市材木町商店街	出店者数	70～80店
開催期日	4～11月の毎週土曜日15時～18時	来場者数	多いときで1万人以上
事業開始	昭和49年（1974年）9月	実施目的	商店街活性化、来場者拡大
事業主体	盛岡市材木町商店街振興組合よ市実行委員会（実行委員長：ワカバ薬局・菅原奎一郎氏）		

「材木町よ市」は、継続年数の長さ、実施頻度の多さ、来場者人数の多さなど、商店街が実施するソフト事業の成功モデルとして全国的に有名であり、視察者も多い。37年の歴史を持ち、全国に広く知れわたり、その動員力は1万人を超えることもある。訪れてみると、その活気に商店街活性化の確かな手ごたえを感じることができる。



2. 「材木町よ市」誕生の背景

(1) 材木町商店街の由来と盛岡市内初の「商店街振興組合」

材木町商店街は、盛岡でも屈指の古い歴史を持つ商店街であり、そのおこりはおよそ400年前の南部氏の盛岡城築城の時代にさかのぼる。商店街の脇を流れる北上川沿いに貯木場が置かれたことが名前の由来となっている。盛岡から北西に向かう街道の出入口として、戦前まで大いに繁盛していた。しかし、戦後は大型店を伴って大通や肴町に中心商店街が形成され、自動車化時代への対応も遅れたため、次第に商店街としての吸引力が薄れていった。

材木町商店街が商店街の再開発を目指して振興組合として法人化したのは、昭和41年（1966年）で、盛岡市では第1号であった。大通や肴町の台頭に危機感を感じてのことであったが、1970年の国民総体を契機に進められた盛岡市内の道路整備のお陰で「車社会化」はさらに進行し、駐車場併設などのインフラ建設に遅れをとった材木町商店街の苦境は一層進むこととなる。

(2) 「危機感」が「材木町よ市」誕生の原動力

そんな中で商店街振興組合内部では状況への危機感が増幅して行き、その打開策として「よ市」をスタートさせることになった。材木町では、戦中、戦後の物不足の時代に、生産農家が直接路上販売を行っていた。その活況が周辺住民の再起と材木町商店街の復興を助けてくれたことにヒントを得て、商店街の活性化を「よ市」に委ねることにした。当時の推進役は、振興組合理事の岩淵晃行氏（岩淵カメラ盛岡店）と青年部の宮沼孝輔氏（えびすや、現振興組合理事長）のお二人である。宮沼氏はその後、よ市実行委員長を務められた。

「よ市」をスタートさせるにあたってのご苦労は、商店街全体の意思統一や、生産農家への出店交渉、警察署との歩行者天国実施の許可取得交渉など、大変なものであったと思われる。「よ市」にかける関係各位の強い思いがそれらの障害をはねのけたのだろうと察せられる。「材木町よ市」の「よ」の一文字には、多種にわたる（萬）、余るほど豊富な（余）、良い商品を（良）、お客様に提供し（与）、満足していただく（喜）、というようにたくさんの意味と、商店街メンバーの思いの強さが込められている。

3. 「材木町よ市」の運営方法

(1) 8代続く「よ市実行委員長」

よ市の運営主体は、材木町商店街振興組合であるが、材木町商店街振興組合は組織化が進んでおり、振興組合の下部組織として3つの実行委員会と事務局がある。その中で、「よ市」の具体的な運営は、「よ市実行委員会」が担当している。現在、第8代の「よ市」実行委員長は、ワカバ薬局の菅原奎一郎氏が務められている。材木町商店街振興組合の実行委員会としては、その他に、共同売り出しを企画する実行委員会と商店街の祭りを取り仕切る実行委員会があ



よ市実行委員長のワカバ薬局・菅原氏

る。これらの実行委員会が担当する各々のソフト事業がうまく絡み合って、企画効果を発揮している。また、振興組合の事務局長は、3年前から浅沼秀政氏が務められており、よ市の細部の運営にも采配を振るわれている。

(2) 運営のシステム化が出来上がった「材木町よ市」

37年を経過した「材木町よ市」では、既にその運営もシステム化され、安定している。出店者には37年間継続している方が多い。よ市への新規出店希望も多いが、現在の出店数規模を前提とすると、退店者が出ない限りは補充できない状況となっている。出店者が安定していることや出店者との大きなトラブルが少ないことも、「材木町よ市」が37年の長期間継続できた理由のひとつである。購買客からの鮮度、価格についてのクレームや、近隣住民からの騒音、におい、煙などへの苦情、さらには交通安全を含む安全な会場運営などについて、事務局では繊細に配慮している。

出店者と事務局との打合せは、基本的には年度開始時期に行われるだけで、開催都度の連絡は特に行われていない。出店者には、その年度中の毎回出店が義務付けられており、出店者もそれを遵守している。冠婚葬祭など止むを得ない休店の場合は、出店者から事務局に連絡することとなっている。出店者からは、会費として月額3,000円を徴収している。この会費で、毎回のお振る舞いや「材木町よ市」チラシの作成費などの出費を賄っている。そのほかに、警察署からの歩行者天国実施や道路占有にかかわる許可取得、保健所関係との折衝など煩雑な作業はあるものの、実行委員の方々が楽しみながら積極的に取り組まれているようである。

4. 「材木町よ市」の現状分析

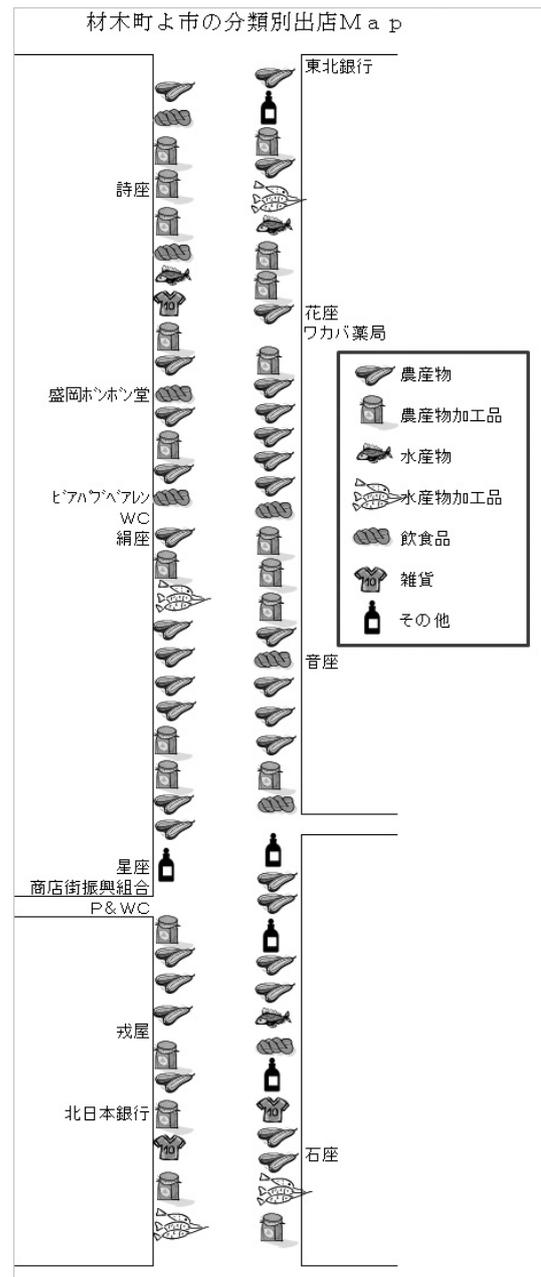
(1) 「材木町よ市」の魅力

「材木町よ市」の大きな特徴として、430メートルの往復2車線を歩行者天国とした広い会場と、そこに並ぶ80店近くの出店数という圧倒的な規模の大きさがある。右図は、出店者の取扱商品を簡単に分類したものである。品種の豊富さと出店数の多さに改めて感心する。また、4月から11月の間、毎週土曜日の夕方に開催されるという頻度の多さも消費者に支持される大きな特徴となっている。盛岡周辺部の「市」と比べると、価格は決して安くはないが、市内のスーパーと比べると圧倒的なお得感があり、近郊住民には来市の大きな動機付けとなっている。他では購入できないシールドなど「材木町よ市」ならではの出店者がいることも、魅力を高める要因となっている。また、実施の都度お振る舞いなどのイベントが用意されており、近隣のお祭りなどのイベントとのコラボレーションを図るなど、来市された人を楽しませる工夫が盛り込まれている。場内には「よ市」フリーステージが設営され、歌・踊り・演奏などの余興も楽しむことができる。買い物客だけでなく、若者のデートコースや市外からの来場者の観光スポットともなっている。

(2) 現状施策のマーケティング効果分析

来場者には「材木町よ市」ガイドが配布され、お目当ての商品の出店位置が探しやすくなっている。2ヶ月ごとにリニューアルされるため、イベントにあわせて再来場予定を立てることも可能である。「よ市おんらいん」では、来場者からの投稿を受け入れており、若者を中心に認知度を高める上で大きな成果を挙げている。

「材木町よ市」の対顧客活動をマーケティング的に分析すると次ページの表のようにまとめられる。規模、頻度、顧客満足度、継続期間が奏功し、知名度は非常に高くなっている。来場率、購買率、再来場率も相当に高いと思われる。現状でもいろいろな促進策・向上策が打たれており、それぞれが成果を挙げていると考えられる。



	現 状	実施されている向上策
認知度	全国的にも浸透 Yahoo検索ヒット数98,100件	①「よ市おんらいん」の活用②告知看板
来場率	多いときで1万人以上	①各種Web情報掲載（岩手県観光ポータルサイトなど） ②御振舞い（無料配布）
購買率	来場者はほぼ完全に購入に結びついている。ケース買いも多い。	①良い物を安く ②出店者と来場者とのコミュニケーション強化
再来店率 (CS)	近隣住民は高いと考えられる。	①「よ市Map&Guide」の配布 ②各種イベントの実施 ③トイレなどのインフラ整備

5. 商店街活性化への貢献

そもそも「よ市」実行の目的は、商店街の活性化と来場者の増大にあった。私は、「材木町よ市」の商店街自体への貢献として、①商店街の認知度向上、②商店街への来場者数の拡大、③商店街の組織力強化の3点が挙げられると思う。高齢社会が進む中、近隣の商店街で安くて新鮮な食材を購入できることは、高齢者世帯への商店街としての貢献度を高めることとなり、商店街のCSR（社会的責任）の観点からも意義は高い。

認知度向上については、「盛岡材木町よ市」でのYahoo検索ヒット数が98,100件にのぼる。「盛岡^{こずかた}不來方城」でのヒット数が40,600件であることと比較すると、全国的にも広く知名度が向上していると考えられる。

商店街への来場者数の拡大については、多いときで1万人を越す来場者数を実現しており、商店街のソフト事業としては、県内ではもっとも成功した事例と言える。但し、「よ市」への来場者数が、イコール日常の商店街の利用者の増大に結びついているわけではなく、この点は課題を残している。

私は、「よ市」の商店街への一番の貢献は、商店街の組織力向上であると考えている。事業開始時に重ねられた熱い議論、運営を重ねる都度に培われたチームワークと組織力が、材木町商店街の一番の収穫ではなかったろうか。また、「よ市」出店者の中には、商店街の空き店舗に出店されて、商店街に根付いた事業者もいる。この事例は、空き店舗対策で苦勞している商店街が多い中で、副産物的ではあるが大きな成果である。

6. 今後の課題と発展への提言

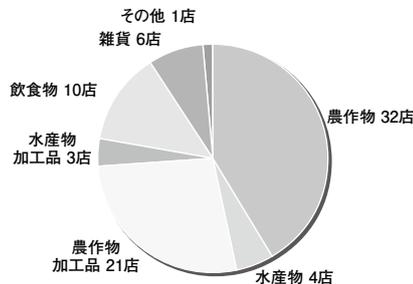
(1)来場者をもっと増やすために

菅原よ市実行委員長は、「来場者をもっと増やすためには、新たな駐車場の設置が必要である。」と語られた。商店街の共同駐車場はあるものの、よ市実施中は利用できない。周囲には有料の営業駐車場は多くあるが、よ市への来場者アップのために無料の駐車場提供は有効な手法である。

浅沼事務局長は、「常に来場者のニーズを探り、マンネリに陥らないようにしたい」と語られた。グラフIで出店者分類を分析してみると、「農作物」と「水産物」およびその「加工品」の占める割合は8割弱で、県内の他の“市”と比較しても非常に高い。反面、その場で食することができる「飲食物」の割合が極めて低い。その場で楽しめる「飲食物」や「雑貨」の出店の増大により、従来、主体となっている生鮮物の購買客以外に、若者や家族づれの新たな来場者層の拡大を図ることができ、滞市時間を延長することで購買促進にもつなげる事ができる。

(グラフI) 出店者分類

分類	農作物	水産物	農作物加工品	水産物加工品	飲食物	雑貨	その他	計
出店者数	32店	4店	21店	3店	10店	6店	1店	77店
構成比	41.6%	5.2%	27.3%	3.9%	13.0%	7.8%	1.3%	100.0%



(2) 平日の来街者向上が次の課題

私は、「材木町よ市」の一番の課題は、その集客力を日常の商店街の集客力に如何に結びつけるかではないかと考えている。平日の材木町商店街の来場者は決して多いとは言えない。その大きな原因



(平日の材木町商店街)

として、「よ市」の品揃えと商店街の業種構成との格差が考えられる。商店街の業種構成を見直すことと、商店街の商店の「よ市」への自店商品の出展を積極的に行うことを推奨したい。「材木町よ市」の楽しさを平日でも提供できる店舗の充実を行うべきである。商店街のアセット(資産)として、商店街振興組合の事務所はあるものの、来場者の憩いのスペースとはなっていない。情報発信の拠点としても、掲示板やポスターを使用して、より積極

的に楽しく行う方法も模索して頂きたい。他の商店街で展開しているように常時開設の産直店舗の設置も有効である。平日の来街者を増やすためには散歩道としての魅力を高める方策もあるが、その為には、トイレを綺麗にするなどのインフラの更なる整備と、喫茶店や飲食店の出店促進が期待される。また、岩手県立大学の菅原先生の研究室の賛助で、インターネット上に「よ市おんらいん」が設営されているが、このHPを活用して、商店街が自力で商店街の情報発信力を高めることも必要である。

(3)最後に

「材木町よ市」は、商店街活性化のためのソフト事業として大きな成果を挙げており、運営・施策面でも完成度が高い。全国的にも見本となりうる成功事例であり、過去に比べて減少したようではあるが、今でも年間5～6件の視察団を受け入れている。「材木町よ市」の今後の継続と更なる発展に期待したい。

(古館 正規)

県立大学との共同開発「材木町よ市おんらいん」

(盛岡市材木町)

1. システム開発経緯

盛岡市材木町の商店街で開催される「よ市」は、1974年（昭和49年）から冬季を除く毎週土曜日に実施され、季節を彩る路上買物市として市民に親しまれている。歩行者天国となる通りには、多くの店舗が出店し季節感溢れる野菜や果物などが販売され、年配者から家族連れ、小さい子供までと幅広い客層で賑わっている。2008年は開催回数が1000回を迎える節目の年となり、「よ市」や商店街全体に関する情報をいかに効果的に発信していくか、材木町商店街振興組合としての課題となっていた。その解決の一助として、岩手県中小企業団体中央会の指導により岩手県立大学ソフトウェア情報学部菅原研究室（以下、菅原研究室）から材木町商店街振興組合に対しシステム提案が行われた。このことが発端となり2008年4月から共同開発プロジェクトが発足し、商店街と「よ市」との結びつきを深めて効果的な情報を発信していくためのシステム開発に着手した。

2. システム概要

2.1 基本コンセプト

共同開発プロジェクトの発足時点まで、商店街としてのホームページなどインターネットや情報技術が全く活用されていないという状況にあった。このことから、専門性をそれほど要しないできるだけ簡易なシステムとすることを基本とし、開発目的の明確化や機能の絞り込みに留意した。一般的に、魅力ある商店街・個店づくりを支援する情報化を進める際には、「顧客ニーズを把握することが重要であるが、経済性や効果の面から継続させていくことが容易でない」との問題が指摘される。そこで、商店街に来られた方の生の声、要望を直接取り入れることに主眼を置き、操作性を高め地域住民のニーズ把握を最優先とした「来街者参加型の情報システム」を構想した。

2.2 システム機能

全体システム「よ市おんらいん」の構成は、商店街側から「よ市」に関する基本情報を管理・配信する仕組み（よ市情報配信システム）と、「よ市」を訪問した方が感想や意見、要望などを伝える参加型の仕組み（口コミ情報収集システム）とに分類される（図1）。それらの情報を相互に循環させ有効な活用によりホームページの充実化を図り、観光客・若年層の来店増加に繋げるとともに常連客への旬な情報提供を可能とする。

(1)よ市情報配信システム

「よ市」の店舗情報やイベント情報をホームページで管理し、効果的に「よ市」に関する情報を配信する。そのため、ホームページのコンテンツ管理を簡単に行うことができる仕組みとして

CMS (Content Management System) を導入する。これは、最近幅広く利用され普及している方式で、ユーザ認証をした利用者であればホームページ上で情報を簡単に更新することができる。ホームページ全体がブログのようなもので、キーボード入力ができれば簡単に更新でき、デザインなどの知識をそれほど要しないホームページともいえる。

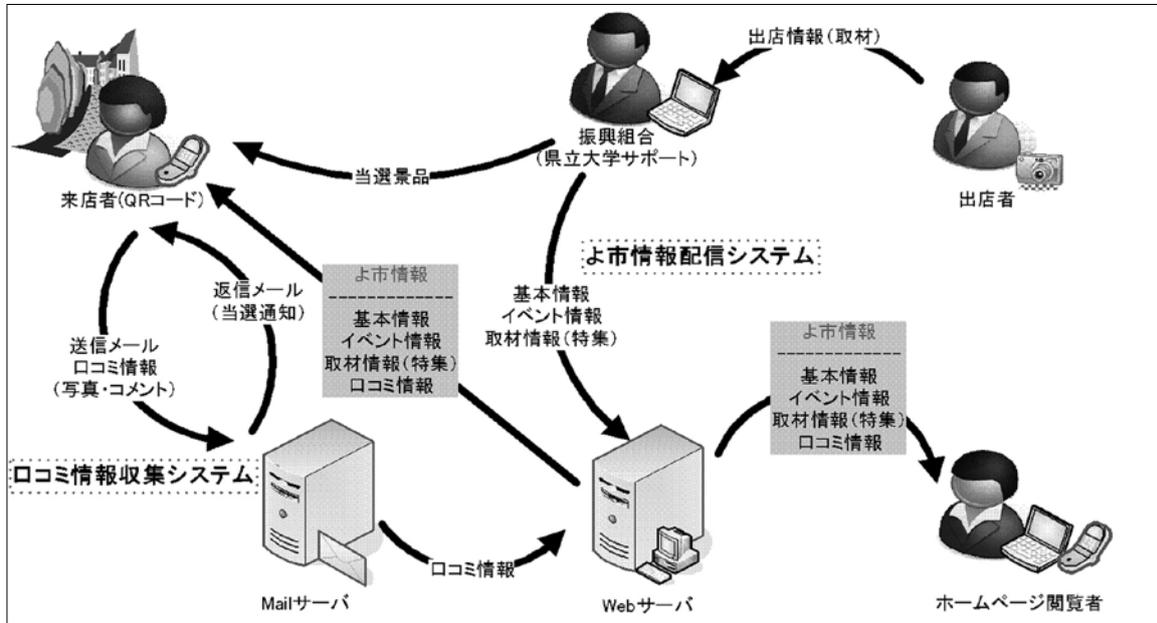


図1 開発システム機能と情報の流れ

これにより、「よ市」をよく知らない人（観光客や若年層）を対象にした基本情報、常連のお客を対象にしたイベント情報、より深く「よ市」を知ってもらいたい取材情報等を統括し管理する。また、収集された口コミ情報を活用し基本情報やイベント情報と組み合わせることにより、ホームページ閲覧者に「よ市」の魅力をアピールする。さらに、イベント情報や取材情報を口コミ情報と連動させ、次回以降の参加を促すようなイベント企画を案内しリピート効果も高める。これらは、「かわら版」のようなイメージで毎週更新され、来街者も携帯電話からのホームページ閲覧が可能となる。

(2) 口コミ情報収集システム

ホームページ上で情報の配信を行う際に、店舗情報や材木町の歴史などを紹介するだけでは鮮度の低い情報として停滞しがちとなり、情報の循環は難しくなる。そこで、来街者から携帯電話による口コミ情報（写真や記事）の登録という形態で旬な情報提供を受け、その内容をホームページに掲載し情報を発信する。これらの循環を促進するため、以下の点を考慮に入れている。

- ①多くの来街者がある場で容易に参加可能であること
- ②何らかのインセンティブ（景品など）があること
- ③携帯電話からも簡単操作で参加可能とする
- ④イベントと連動した企画とする（例：さんさ踊り携帯写真コンテスト）

特に③については、QRコードに記載されているメールアドレスから携帯電話で簡単に参加できる仕組みとした。このメールアドレスは、不正利用を防ぐために定期的に変更している。これらの口コミ情報収集システムは、投稿案内を出し（図2）来街者からの投稿を促すとともに、投稿者の中から当選した人へ通知する（図3）、といった双方向のコミュニケーション機能を持つのが特徴である。

携帯写真投稿コンテスト
『みんなで撮影！よ市の春！』

送信メール作成 (投稿方法)

宛先 zaimoku.yoichiharu@sd.soft.iwate-pu.ac.jp

件名 あなたのニックネーム

添付 よ市の春の風景・風物詩！

本文 ※本文には、写真の説明や、よ市の感想、意見を書いてメールを送ってください。(100文字以内)

※投稿の注意
・抽選の対象になるのは1日1回のみです
・メールは何回でも投稿可能です
・返信メールが届かない場合は引換場所までお聴ください
・パソコンからのメール受信設定している方は解除をお願いします

QRコードを読み込んでください。読み込めない場合は宛先のアドレスを入力してください。

今回の景品は「山善もちもち焼き」

今回の景品は、3人に1人の確率で当たります！！

また、当選の有無に関わらず返信メールが届きます。当選した場合には組合前のテントまでお聴ください。

材木町 岩手県立大学

図2 口コミ情報投稿案内

件名 ようこそ材木町へ

本文

ようこそ材木町商店街へ！皆さん楽しんでってください

抽選の結果、山善『もちもち焼き』が当選いたしました！おめでとうございます。

17:00頃より、星座前にて「鮭汁振舞い」を行います。是非ご参加ください！

図3 当選通知メール

併せて、来街者に対し下記の周知を行う広報活動も行う。

- ①配布チラシ：イベント写真コンテストの概要、メールアドレスや対象とするイベントを記載し配布する。
- ②看板掲示：店名やメールアドレスを記載した看板を「よ市」出店場所に掲示する。
- ③掲示ポスター：システム全体の概要や写真投稿手順、店舗投票手順などを掲示する。

3. システム開発

以上のシステムを開発し運用するためには、MailサーバーおよびWebサーバーが各1台必要となる。これらは、菅原研究室のサーバーを専用として貸与し、当面のシステム開発や日常的なサーバー維持管理は学生が実学的研究とし担当している。

3.1 開発・運用環境

表1 システムの開発・運用環境

	開発環境	運用環境
WWWサーバ	NetBeans5.5.1	Apache2.2.2 Tomcat5.5.12
データベース	MySQL 5.0.45	MySQL 5.0.45
CPU	Intel(R) Core(TM)2 CPU	Intel(R) Core(TM)2 CPU
OS	Microsoft Windows XP	Linux Fedora

表1にシステム開発とその運用環境、以下にその推進役としてのプロジェクト担当を示す。

- ・盛岡市材木町商店街振興組合（青友会） …… 企画立案、情報提供
- ・岩手県立大学菅原研究室 …… 企画提案、システム開発、システム運用管理

3.2 開発スケジュール

一名の4年生（現、大学院生）を中心に以下のスケジュールで進め、要した期間は正味3ヶ月である。

- ・2008年4月 システム設計
- ・2008年5月～8月上旬 システム開発
- ・2008年8月中旬 プロトタイプシステムの試行運用
- ・2008年8月下旬 システムの改修、本運用の開始準備
- ・2008年9月中旬 本運用の開始

この間、順調にシステム開発が進み9月6日第一土曜日の「よ市」に本運用の開始を決定した。その円滑なスタートを実現させるため、以下のような周到な準備を行った。

(1)事前に、「1000回目のよ市を撮影し投稿しよう」を統一テーマに広くPRする。

(2)参加を呼びかける配布チラシやポスターを作成し、当日は学生24名が以下の役割を分担する。

①来街者へのメールアドレスの通知と参加呼びかけ

- ・振興組合事務所前でデモをしながら参加を呼びかける。
- ・パソコン2台を「よ市」の開催現場に持ち込みインターネット環境を準備する。
- ・商店街3か所でポスター説明やチラシ配りを行う。

②当選者に対する景品引き渡しサポート

- ・商品の無料引換券を事前に準備し振興組合事務所前で渡す。

(3)並行的に、9月20日以降のイベント企画や操作講習会についても準備する。

4. システム運用

商店街やそこで行われるイベントの認知度を高めていくうえで、Web上からの情報発信は効果的である。しかし、単発的に情報掲載を繰り返しただけでは、一般消費者からの検索アクセスになかなか結びつかない。そこで、本システムを運用することにより商店街とイベント（よ市）とを複合させ、情報発信効果を高める。さらに、訪問者から口コミ情報としての意見や感想を収集することにより地域住民の参加意識を高めるとともに、次の情報発信へと結びつける。しかし、これらの仕組みを開発しただけで手をこまねいていたのではシステムの存在すら認知されず、アクセスへの結びつきも期待できない。如何にして本システムの存在を知ってもらうかが優先的な鍵となる。そのために、実際に行われるイベント会場を訪問した人に対し、本システムの存在やその意図をアピールし理解してもらいながら、感じた意見や発見したトピック等をリアルタイム

で返信してもらうこととした。

「よ市」開催日には学生4名～20名／回が参加し、本システムのデモンストレーションやイベント参加の呼びかけを行った。図4は、学生が参加者の親子に対しシステムの説明、口コミ投稿の方法を説明している様子である。このような活動を約2年間継続し、その間計18回の「よ市」で口コミ投稿による情報を収集し、456件（人）の意見データが得られた。また「よ市おんらいん」のホームページにアクセスされた総件数は13,034件（2010.9時点）となる。図5はその月別件数を示しており、多い月で1,200件を超えている。これらの結果が大手Webサイトでのヒット率の向上に寄与している。



図4 学生による投稿者への入力指導

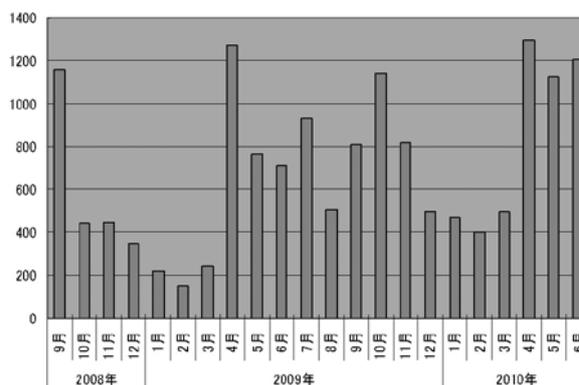


図5 月別アクセス件数

5. 今後の展望

古い歴史を持つ盛岡市材木町商店街とそこで37年という長い間開催されてきた「よ市」、これらが協調する形で情報の発信・収集という双方向の情報システムが実現した。さらに、学生の若い機動力と柔軟なアイデアが効果的に結集されることにより、当初の要求を満たす仕組みが構築された。また、その後の運用も一定程度の軌道に乗ったと判断される。

一方、「よ市」が開催されない月のアクセス数は極端に低下しており（図5）、年間を通じ安定的な関心（アクセス）を得るため、商店街と「よ市」との連携を深め全体としての魅力を醸造し、その情報をタイムリーに発信していく組織的対応力が求められる。また開発システムの維持発展には、サーバーや通信機器等のハードウェアの環境整備、新たな追加機能としてのソフトウェア開発、新鮮情報としてのコンテンツ管理が不可欠である。商店街独自にこれらを運用・管理していく体制作りが急務であり、システムによって収集された情報を分析し経営面からの情報として活用するとともに、地域貢献にも広く活かしていくことが望まれる。

また、菅原研究室ではこのような「各商店街活動における情報化支援活動」と並行し「商店街同士のネットワーク構築」としてのプロジェクト（主体：岩手県商店街振興組合連合会）にも参加している。材木町商店街としてもこれらの豊富な事例経験をもとに、商店街情報化の先導役として県内商店街全体の活性化へ貢献されることが大いに期待されている。（菅原 光政）

盛岡版“蚤の市”「奥州懐道アンチック市」

(盛岡市紺屋町)

1. 奥州懐道アンチック市の概要

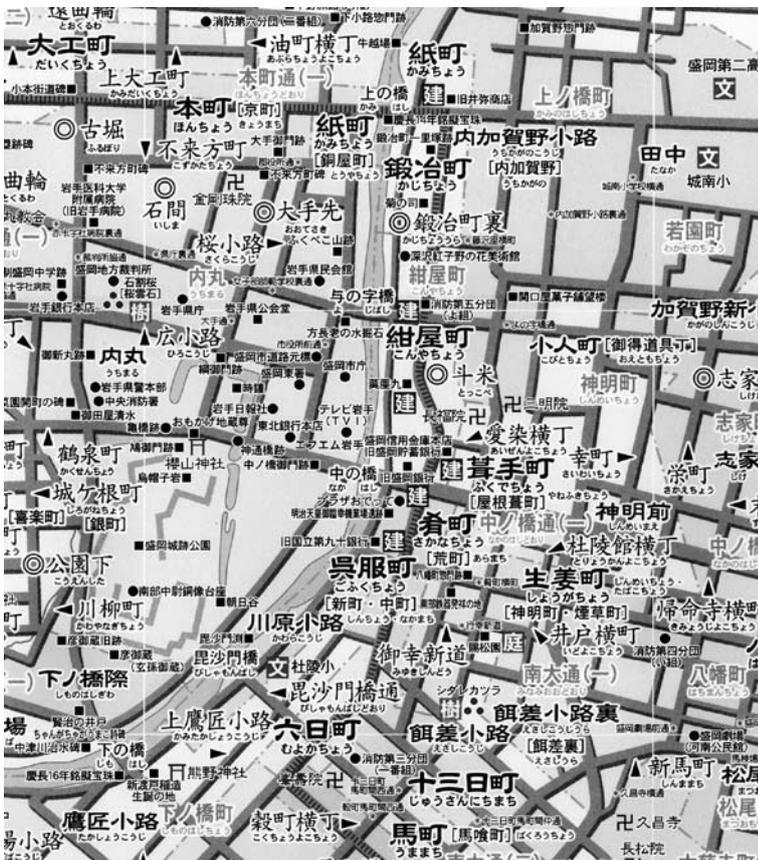
開催場所	盛岡市紺屋町
開催日時	毎年4～11月の第3日曜日 午前8時から午後3時まで
開始年月	昭和59年(1984年)7月
事業主体	紺屋町町内会(会長 平井興太郎氏) 財団法人盛岡市民福祉バンク (理事長 西郷賢治氏)
出店者数	おおよそ30店(区画)
実施目的	昔の奥州街道の賑わいをふたたび

※蚤の市：パリの北郊ラ・ド・サン・トゥアン(地下鉄ポルト・ド・クリニャン駅近く)に毎週立つ古物市。転じて、一般に古物市のこと。フリー・マーケット。(広辞苑)



東北電力岩手支店前の古物市

2. 盛岡市の河南地区



城下盛岡旧町名探求地図(文化地層研究会編)

盛岡市は川の多い町である。市街地を北から南につらぬいて流れる北上川に、市内で中津川と雫石川が合流する。中津川は、市街地の中央部分をゆったりと流れ、秋には鮭が遡上するなど、四季折々の風情を添えて市民に親しまれている。

河南・河北という言い方は正式なものではないが、中津川の下流に向かって右側が河北地区、左側が河南地区と一般に言い習わされている。河北地区は内丸、中央通などの官庁街と、大通、菜園、材木町などの商店街に代表され、河南地区には中ノ橋通、肴町、紺屋町などの商店街が多い。

盛岡の地に南部氏が築城したのは、おおよそ400年前のことである。それまで三戸城（青森県三戸町）を居城としていた南部氏第26代信直公は豊臣秀吉の許しを得て1597年に築城に着手し、利直公・重直公と引き継がれて、正式に南部氏の居城となるまでに30年以上の歳月が流れている。城下町であるだけに武家町や町人町・職人町を表わす町名が多かったが、1963年（昭和38年）の住居表示法施行による「町名変更」で、残念ながら由緒ある町名の多くが消えてしまった。幸いにも、「紺屋町」の町名は残り、染物職人の工房が現代まで引き継がれ、背後を流れる中津川で水洗いをする風景は、今なお多くの市民に風情を感じさせてくれる。

3. アンチック市で街の活性化を

紺屋町は昔の奥州街道の街道筋として往来の盛んな町であった。今は町名変更で消えてしまったが、上ノ橋界限には紙町、鍛冶町などの町名があり、商人や職人の町として今にその面影をとどめている。近江商人がわらじを脱いで盛岡に拠点を置いたのも旧紙町である。

そんな歴史的に由緒ある町であるだけに、現在の町内には南部鉄器（釜定工房）、染物（巴染工場、草紫堂）、酒蔵（菊の司）、南部せんべい（白沢せんべい店）などの店（工房）があり、さらに藩政時代の面影をとどめる商家の建物で荒物店を営んでいる莫塵九（ござく）もある。

紺屋町に限ったことではないが、昭和50年代になると旧市街地の商店街が空洞化の危機を迎えることになる。明治期以来常に河南地区の商業の中心であった川徳百貨店（中ノ橋通）が菜園地区に移転したのは昭和55年である。その後、同地に中三（青森市本店）盛岡店が出店し、58年には肴町商店街に全街アーケード（ホットラインさかなちょう）が完成して巻き返しをはかったが、59年には、赤レンガの建物（明治44年竣工、国の重要文化財）で知られる岩手銀行本店が河北地区の中央通に移転するなど、河南地区の地盤沈下が続いた。

こうした流れに危機感を抱いたのが紺屋町の店主たちであった。町内会とタイアップして、巻き返し策を検討した中で浮上したのが、古い街というイメージを逆手にとった「アンチック市」の創設であった。当時中心になって活躍した白沢国男氏（老舗白沢せんべい店(株)会長）は当時を振り返り、「このままでは取り残されるという危機感があった」という。

アンチック市の構想は、当時全国各地で話題になっていた「蚤の市」(flea market) がヒントになった。しかし「蚤の市」の開催場所は、寺社の境内 や市民広場などが多く、商店街の通りで開催する例はあまりなかった。警察からは「歩道にはみ出さないよう」に厳しく注意され、結局日曜日に休む会社や工場の軒先や駐車場などを借りることにした。1軒1軒歩いて了解を取り付けた。



当時の思い出を話す白沢国男氏

もう一つの課題は、出店者をどのようにして集めるかという問題である。幸い紺屋町に「再販ショップ」があり、協力してもらうことができた。盛岡市内の古物商や花巻市、一関市、さらには秋田市や気仙沼市など県外の骨董品屋なども出店してくれることになり、昭和59年7月にオープンにこぎつけた。「奥州懐道」の「懐」は、いわば遊び心からの命名であるが、昔懐かしい奥州街道の賑わいを取り戻したいという願いがこめられていることは言うまでもない。

4. アンチック市の運営方法

アンチック市の開催主体は、あくまでも紺屋町町内会（実行委員会）である。月に一度でいいから、街に活気を呼び込みたいとの願いからスタートしたものである。東北電力岩手支店や菊の司など、町内の事業所の協力が大きかった。

昭和59年8月22日（水）盛岡タイムス



開催に当たって、まずはどれだけの場所が得られるかも大きな課題であった。東北電力前の4区画をはじめ、協力を得られた事業所建物前の駐車スペースを出店者に割り当て、全体で30区画以上のスペースを確保して現在に至っている。出店者の多くはプロの骨董品屋や中古品店であるが、一般市民からも「一日商人」の希望者を募集して出店してもらっている。

マスコミの取り上げ方も非常に好意的で、関係者を勇気づけてくれた。

第一回に劣らぬ盛況

紺屋町商店街の奥州懐道アンチック市が今月も十九日の日曜日に行われ、先月十五日に行われた第一回アンチック市に劣らない盛況ぶりを見せた。

とくに、今回のアンチック市は盆休みシーズンの最終日とあって、白沢せんべい店やわんこやを訪れた県外旅行客も多くその帰りにアンチック市に立ち寄って、ショッピングを楽しんでゆく旅行者も多かった。

たまたま同日は二十四時間テレビ放映の日とあって

最初に劣らぬにぎわいを見せた紺屋町の奥州懐道アンチック市

つて、番組に協力してのチャリティオークションも開かれたが、家庭用品などの競売が、会場にぎわした。

同商店街の実行委員会（平井冽委員会）では、

これから毎月定期的にアンチック市を開くが、このにぎわいにあやかって県外の業者や盛岡市内の上田四丁目からも出店を決めている業者もいる。

オープン当時の盛岡タイムス記事

5. 盛岡市民福祉バンクの支援

紺屋町に勤労福祉会館が開館したのは昭和62年であるから、アンチック市がすでに軌道に乗っていた頃ということになる。会館の1階には、財団法人盛岡市民福祉バンクがリサイクルショップを構えている。福祉バンクは紺屋町以外にも数か所にショップがあり、市民のバックアップのもと、障害者福祉等の活動を続けている団体である。

アンチック市が始まった頃の出店者名簿に「福祉バンク」の名前があり、当初から関わっていたことがわかる。昭和62年に紺屋町に拠点ができただけでなく、徐々にアンチック市の運営に深く関わるようになり、10年ほど前から事務局を引き受けることになった。現在は町内会と福祉バンクが共同運営の形をとっている。

平成22年9月19日の日曜日、筆者は福祉バンクの事務局次長・小山渉氏にアンチック市の現場でインタビューの機会を得た。当日は朝から小雨模様であったが、午前9時頃には雨も上がり、曇り空ながらもすまざるの天候となっていた。東北電力前の駐車スペースにはいつものように古美術品や陶磁器、民芸品、再生衣料品などの店が並んでいた。

小山氏は作業着姿のままインタビューに応じてくれた。小山氏は27年前のアンチック市が開始された頃から関わってきたという。普段は市内のみたけ店にいるが、アンチック市の当日は紺屋町で各ショップの見回りや訪問者の対応・説明などに追われている。この日も、秋田県からの一般客や、三沢市から足を運んだというアメリカ人のグループなどが掘出し物をあさっている姿があった。オープン当初から、日本の民芸品などを求めて、三沢市から訪問するアメリカ人の姿が多いという。もちろん盛岡市内の常連客もあり、今ではすっかり定着していると話してくれた。



アンチック市会場の小山渉氏

**紺屋町アンチック市
協賛出店者**

秋田県 小甲古美術店/骨董品	秋田県 高良古美術店/古道具	秋田県 佐川道具店/古道具	秋田県 大福屋/古道具	秋田県 油屋骨董店/骨董品	秋田県 佐賀屋/骨董品	秋田県 大友屋/骨董品	秋田県 石黒屋/骨董品	一関市 好観堂/新古美術	気仙沼 工藤古美術店/美術品	大東町 光泉堂/骨董品	大館町 沢田利建/中古品	花巻市 齊藤古美術店/骨董品	盛岡市 原田商会/骨董品	盛岡市 百葉堂/骨董品	盛岡市 サンドパル/中古品	盛岡市 善希商会/古本	盛岡市 山一商会/中古品	盛岡市 川口建設/中古品	盛岡市 リサイクル三幸/中古品	盛岡市 ミラノ/中古品	盛岡市 八幡中古品センター/中古品	盛岡市 マスシの会/雑貨	盛岡市 山右手リサイクル企画/中古品	盛岡市 福祉バンク/中古品	盛岡市 福井商事/骨董品	滝沢村 クックハウス/時計/本	滝沢村 北光商事/中古品	滝沢村 ランキーフード/自然食品	遠野市 佐々木孝和/民芸品
----------------	----------------	---------------	-------------	---------------	-------------	-------------	-------------	--------------	----------------	-------------	--------------	----------------	--------------	-------------	---------------	-------------	--------------	--------------	-----------------	-------------	-------------------	--------------	--------------------	---------------	--------------	-----------------	--------------	------------------	---------------

●紺屋町街づくり委員会事務局 ☎22・7224 白沢せんべい店内

アンチック市オープン当時の「紺屋町かわら版」に記載された協賛出店者

6. 中小企業診断士の眼

紺屋町のアンチック市が最初に開催された昭和59年当時、筆者は岩手銀行中ノ橋支店の支店長をしていた。河北地区から中ノ橋を渡って、すぐ左側にある赤レンガの建物が中ノ橋支店である。赤レンガの建物の角を左に曲がると間もなく紺屋町に差しかかる。

私ごとであるが、61年4月に支店長を辞するまでのほぼ3年間、紺屋町の商店主の皆さんとも親しくお付き合いをさせていただいた。岩手銀行員としての筆者は、通算すると20数年間を中ノ橋界隈で過ごしたことになる。

そんな関係があるので、アンチック市も時々覗いて見るようにしているが、地域活性化のためにがんばっている関係者の皆さんに敬意を表するとともに、中小企業診断士としての立場からいくつか気のついたこと述べてみたい。

(1)地域活性化の“志”を失わないこと

アンチック市はあくまでも町内有志の「危機感」から生れた催しである。地域の衰退を看過できないという当初の“志”を忘れず、たとえ地味でもいいから継続してってもらいたい。

(2)周辺の住民に迷惑をかけないように

町内の通りは、あくまでも町内の住民や通行客（一般市民）のものである。出店者はマナーを守り、一般市民に不快感などを与えないように気をつけてもらいたい。出店者会などの組織がないので、事務局から個々の出店者に協力を呼びかけることも必要である。

(3)一般市民に参加の呼びかけを

プロの骨董品屋のほかに、一般市民向けの区画も用意して参加希望者を募集しているが、手づくりの民芸品や衣料品などを手がける団体（趣味の会）などとの連携も模索してはどうか。

(4)周辺の商店街との連携を考えては

アンチック市の開催日に合わせて、周辺の肴町商店街など中ノ橋界隈との連携はできないだろうか。いくら「地味に、静かに」といっても、ある程度の賑わいを演出することも必要である。

(5)次の世代にスムーズな引き継ぎを

開始から30年近くにもなると、開設当初の町内会役員や実行委員会のメンバーは代替わりしている。事務局を盛岡市民福祉バンクに引き受けてもらったことは良かったが、町内会の関係者は常に「初心を忘れず」、次の世代にスムーズな引き継ぎをしてもらいたいものである。

(宮 健)

“夕市”にも挑戦する「神子田朝市」

(盛岡市神子田)

1. 神子田朝市へ

朝4時。雨にぬれた路面を注意しながら、^{みこだ}神子田に向かう。この時期のこの時間は、外は真っ暗。しかも、寒い。10年以上前であるが、朝早く、東京の築地と太田の市場を視察したことがある。あの時の寒さを思い出す。途中、新聞配達のパイクのライトとコンビニの明かりが、妙に温かい。4時20分、到着。すでに「神子田の朝市」は始まっている。周辺の閑静な住宅街はまだ眠りの中、その静けさを妨げないように、粛々と自転車や乗用車、軽トラックが行き交っている。朝市というよりは夜店の雰囲気。

100を超える区画があるが、すでに品出しが終わっている区画、品出し中、まだ無人の区画もいくつか。白熱球に照らされる中、業者の皆さんとお客さんの盛岡弁でのやりとりが温かい。

さっそく、朝市の実施主体である盛岡市生産者立売組合を訪問。事務長の武田盛穂さんにお話をうかがう。

「私も、今年、就任したばかりで、詳しいことはあまりわかんないですよ」といいながらも、親切に教えていただいた。

朝市の業者は、遅くとも5時半には店を開くように指導しているが、4時半には大体はそろそろという。区画の場所代は、月5,000円～20,000円。数区画を使って展開しているところは50,000円のところもあるという。任意団体ではあるが、組合入会時には、出資金10,000円、加入金2,000円が必要。ごくわずかではあるが、空き区画もある。東よりは自由売場が10区画ぐらいあり、そちらは毎日の売上から一定の料率で手数料を徴収する。組合事務局は武田さんを入れて4名、場内放送の設備もある。お話を伺っているうちに外は賑やかに。その賑やかさに誘われてまた外へ。

寒い朝は甘酒？



夜明け前



2. 神子田朝市の歴史

神子田朝市がこの地で開かれることになったのは昭和52年6月から。

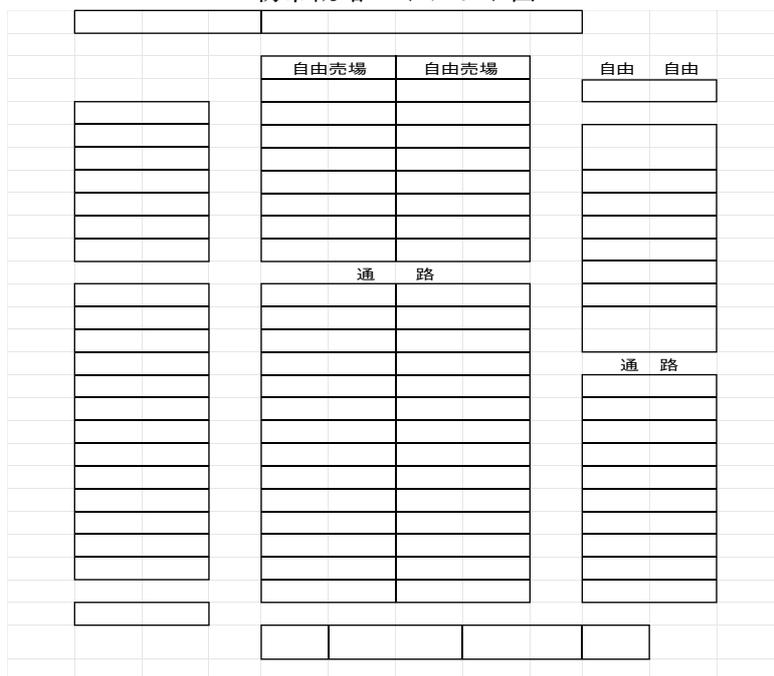
そもそもは、現在の場所から1kmほど離れた場所にあった、卸売市場の場外自由市場に由来するが、旧都南村津志田に「盛岡市中央卸売市場」が移転・開設したことに伴い、生産農家が主体となって、「盛岡地区生産者立売組合」を結成。

昭和43年に明治橋付近に露天スタイルの直売所を設け、農産物を乗せたりヤカーの傍らに立って販売した。その実直な農家の姿勢が市民に受け、「立売朝市」は大盛況。あまりの盛況さに、今度はより広い駐車場や売場の確保できる場所への移動が必要となり、現在の神子田の場所に落ち着いた。(近隣の地図は34ページに)

今では、立売組合の組合員は250名を超え、組合形態の朝市としては日本最大規模である。組合員の8～9割が生産農家の方々で、太田、本宮、安庭、飯岡など近郊野菜・果実栽培の盛んな地域の方が多く、前日の夕方または当日の未明に収穫された新鮮な野菜や果物が店頭に並ぶ。

また、年間300日営業(休みは原則月曜だけ)というのも全国では例がなく、年間20万人以上の集客を誇る。その実績もあり、2008年には「第13回全国朝市サミット」が盛岡市で開催され、そのホスト役を務めた。

朝市概略レイアウト図



神子田朝市は、盛岡市の観光スポットとして知られ、訪れる観光客も多い。

ちょっと足を伸ばせば、平民宰相原敬が眠る大慈寺、湧き出る清水を木管で引き、共同井戸の水源とした大慈清水と青龍水がある。青龍水は、大慈寺の前の大きな沼に青龍が棲んでいたという伝説から名付けられた。いずれも、盛岡三清水の一つである。付近には昔ながらの土蔵建築物もいくつか残されており、「城下町盛岡」の当時の活況をしのばせる。

3. 「市」は拠点である

市場には、青果、鮮魚、生花のほか、惣菜店にはあったかいひつまみもある。さらには、市場開設以来営業を続けているという朝市食堂など、まさに美味しさ満載。まだ薄暗い中をうろろろしていたら、見覚えのある顔が。肴町の「手作り味工房 彩彩」の坂本さんである。

「彩彩」は、「ちゃんとした素材を、ちゃんと加工し、ちゃんとした販売を行う店」をコンセプトに、岩手県中小企業団体中央会（当時、担当は私でした。）が平成14年度に実験店舗として開発したもので、運営は新たに設立した企業組合をお願いした。その企業組合の理事長が坂本さんである。（今年に入り、株式会社に組織変更している。）

手作りの弁当・惣菜を製造販売する店舗と、紫波の手打ちそばを中心とした食堂（店舗中央部）を経営。開店以来、売上はずっと右肩上がりに。今では、常時、約70種類もの惣菜が店頭に並ぶ。

「久しぶりだねー。今日は何？」「取材です。よく来られるんですか？」

「毎日、来てるんだよ。他にも7～8人はいるかな、毎日来る人が。ここは、採れたものをすぐ出してくるから、いつも旬のものがある。店の人がほかの店を見て競争して販売しているから、どこよりも安いよ。」「前は、中央卸売市場に行っていましたよね？」

「今も行っているけど、青果はここで買う方が多いかな。もう、馴染みになっているから、まけてくれるしね。」「飲食店の人も来てますかね？」

「いや、飲食店の人は来ない。夜遅いからね。でも、ここでまとめて買って、飲食店に卸すことを商売にしてる人もいるみたい。色んな人が来るよ。」

市場なのだから、仲卸機能も当然あるわけである。なにより、自分が開発した店舗の地産地消型のコンセプトがしっかりと守られているのが嬉しい。リンゴを1箱買っていった。

私も、ようやく起きた家の家内と携帯でやりとりし、大根、ピーマン、里芋、りんご、白菜、なす、ハウレンソウ、ねぎを購入。なんと、それでも、1,000円にならない。



売り場はお母さんが多い



今の時期、旬はキノコ

4. 「農業振興・高齢社会の交流の場」としての「市」

去年の調査研究事業のテーマは、「農商工連携」、今年の中企業診断士理論政策更新研修のテーマも「農業経営支援」である。

また、岩手県中企業団体中央会では昨年度より、「いわて農商工連携ビジネス・スクール」を開催しているが、本年度は、土岐徹朗先生とともにコーディネーターを務めさせていただいている。

近年、なにかと脚光があたっている農業。しかし、実態は厳しいものがある。

農林水産省のHPから得たデータでは、日本の耕地面積は95年の504万haから、05年469万ha→09年461万haと減少の一途。また、さらに耕地利用率は97.7%→93.4%→92.2%と悪化している。つまり、耕作放棄地が増加しているのである。

その対策として、農地法の一部を改正し、農地の貸借規制の緩和から、会社、NPO等が参入しやすくする、農村集落において非農家も含めた構成員による集落営農法人を作りやすくする、耕作放棄地再生利用交付金を設け、荒れている耕地を生き返らせる取組みを支援するなどの施策を講じた。

また、一方で日本の人口の高齢化は世界に例を見ないスピードで進んでおり、2030年には3人に1人が65歳以上という社会が到来する。しかし、従来型の「老後」という概念は薄れ、むしろ労働者として、消費者として、地域の支え手として多大な期待が寄せられ、その社会的役割も大きくなる。その高齢者の中には田舎に住み、できれば農業を体験してみたいというニーズも少なからずあるという。

総務省統計局がまとめた「家計調査」では、世帯主の年齢が65歳以上の世帯の生鮮果物への消費は、全年齢平均の支出の約1.3倍である。高齢者人口が増え、その支出が生鮮果物に向かう割合が高いのであるから、生鮮果物のマーケットは今後着実に増大するのである。

神子田朝市は、客も販売者も高齢者が多い。また、買い手も売り手も、皆、笑顔である。実際に私も5～6回まわって買い物したが、非常に楽しく、興奮した。生産者のお母さん方も、みんな楽しそうに話しかけてくる。こういったコミュニティの場を、年間300回も与えてくれる朝市は、社会貢献の視点からも極めて価値が高い。

できれば、各地にこうした空間が生まれれば、日本の農業も・・・と思った次第である。

(猿川 裕巳)

神子田朝市概要

1. 実施主体	盛岡市生産者立売組合	6. 定休日	毎週月曜日
2. TEL番号	019-652-1721		(祝日の月曜日は5月～12月まで営業)
3. 代表者	組合長理事 吉田賢治氏	7. 駐車場	350台(臨時駐車場150台)
4. 役員	理事8名 監事3名		合計 500台
5. 営業時間	午前5時～8時半	※現在、土曜夕市開催中	午後3時～6時

5. “夕市” への挑戦

平成22年6月4日の岩手日報が、「神子田夕市」の開幕を告げた。6月5日土曜日から12月25日までの毎土曜日の午後3時から6時まで、朝市の会場で“夕市”を開催するという内容である。

朝市に参加する約200店のうち約150店の参加を見込み、初日の6月5日には「もちまき」やご祝儀の景品などもあって大勢の買い物客で賑わったと、6日の朝刊が伝えていた。

そんな新聞記事を目にして、筆者も7月10日の午後4時頃に神子田土曜夕市を訪れてみた。出店しているのは50店くらい。朝市の賑わいを知っているだけに、正直言って落差が大きかった。2度目の訪問は11月20日の午後3時頃である。この日から開始時間を午後2時（閉店は5時）にしたとのことであるが、残念ながら買い物客の姿は「ちらほら」、開店している店は20店ほどに過ぎなかった。

客待ちをしているお店の人に聞かされると、

「材木町の“よ市”に出ている店も多いから、出店者が少ない」

「今年は始めたばかりだから、まだ皆さんによく知られていないのかな」

「店が少ないとお客さんもあまり来てくれない。来年はもっとにぎやかになるようにがんばる」

といった声が返ってきた。新しいことに挑戦する姿勢には敬意を表しながらも、定着させることの難しさについて考えさせられた。2年目からの健闘を期待しながら、朝市会場を後にした。

（このページの執筆は宮 健）



「朝市会場」近隣の地図



7月訪問時の写真

盛岡駅前に民謡が流れる「北の民謡市場」

(ホテルメトロポリタン盛岡NW隣高架下)

市^{いち}について、小川庄一郎先生（第3代支部長）が口癖のように「朝市は商いの原点である」と話しておられたのを記憶している。

このたび診断協会の調査研究事業として“市”を取り上げることになり真っ先に思い浮かべたのがこの言葉であった。

広辞苑によると、①品物の交換や売買を行うところ。律令制では平城京・平安京に官設の市を置く。中世以降、自立経済が余剰生産物を増すにつれ交通便利な場所で、はじめは定期的に、やがては常設の市が開かれるようになった、とのことである。

1. 北の民謡市場の概要

開催場所	駅前ホテルメトロポリタン盛岡ニューウイング隣高架下
開催日時	毎週水曜日、金曜日の14時から18時頃 10月から開始時刻を12時に繰り上げ
開始年月	昭和60年10月
事業主体	盛岡駅前地区商店街連合会（構成団体：フェザン、盛岡駅前商店街振興組合、盛岡駅前東口振興会〔マリオスからJRビル、市営地下駐輪場を含む広い地域〕）
出店者数	13名
実施目的	高架下を会場に裸電球の明かりの中で、昔ながらの庶民の“市”の雰囲気を出し続けている。

2. 市場の場所について

盛岡商工会議所の会報の定期イベント情報によると、「駅前ホテルメトロポリタン盛岡ニューウイング隣高架下」と表示されているが、相当駅前の地理に明るい人でないと、即座には分からない。

所在地をもう少し詳しく見ると、「旭橋」を背にして盛岡駅方向に向かうと、ニューウイングを目前にした広い交差点がある。歩道はなく地下道でつながっており、この地下道を通って駅方向に向かうと、一旦地上に出る。再度、下りの階段があるのでこれをおりると、“市”の開催日には民謡が聞こえてくる。裸電球が輝き、賑わいが見えてくる。(39ページの地図参照)

〔盛岡駅前地区〕

明治23年11月1日に東北本線が盛岡まで開通し、それに合わせて10月28日に開運橋が架けられた。東北本線が青森まで開通したのは翌明治24年である。

平成22年は、その開運橋が架けられて120周年を迎える記念すべき年であった。

開運橋120周年事業実行委員会ではこれを記念して、開運橋点灯式をはじめ、フリーマーケットやクイズ大会、120杯の芋の子汁の振る舞い、昔の写真店、おもちの振る舞いなど、さまざまな楽しいイベントを開催した。

3. 「岩手の商店街」の紹介記事

岩手県商店街振興組合連合会が「岩手の商店街」シリーズ（HP）で「北の民謡市場」のインタビュー記事を紹介している（2008年3月30日）ので、原文に忠実に紹介することとする。

~~~~~

この市場は、こういった経緯でスタートしたのですか？

もともとは昭和58年に駅前駐輪場が整備されたときに、「道路下のスペースを何かに使わないか？」と市から打診されたのが始まりです。函館や小樽の市場を視察して、商店街が整備をして出店者を集めました。今は盛岡市内を中心に13の出店者がいます。



なにしろ道路の下で目につきにくいので、スピーカーで民謡を流して、「ああ、今日は市場やってるんだなあ」と気づいてもらおうと工夫しました。それで「北の民謡市場」。おそらく日本で一番短い歩行者天国じゃないかな、と思っているのですが。

主にどんなお客さんが利用されているのですか？

地元の方がほとんどです。ちょっと早めに開けているお店もあるので、近所のオフィスビルから昼食を買いに来るお客さんも多いですね。惣菜屋さんでは「手作りで安心だし、コンビニよりずっと安い」ということで100食近く売れることもあるそうです。

おすすめの商品を教えてください。

出店している花屋さんを目的に来ているお客さんが多いです。本当に人気があって、お盆やお

彼岸の時期には行列ができるほど。市場から仕入れて売っている魚屋さんは、「スーパーのパック売りと違って、必要な分だけ買えていい」と評判です。二戸から来ている出店者は、よもぎもちや手作りの味噌などちょっと珍しいものを持ってきています。

20年以上の歴史がある市場ですが、印象に残っていることはありますか？

盛岡から引っ越した方なのですが、「こっちでは新鮮な野菜が売っていない。盛岡では民謡市場があってよかった」という電話をいただきました。研究熱心な生産者が多いので、いいものを安く、しかも直接対面で売っていますから。他にも「農家のおばちゃんの、あの漬物が美味しい」とか、民謡市場のファンがいてくれるんです。

出店を希望される方が少なくないのですが、「長続きするかどうか」を基準にしています。お客さんの顔や名前を覚えて、お客さんひとりひとりを大事にする。お客さんに嘘をつく出店者にはやめてもらうこともあります。そういう積み重ねを大事にして、民謡市場全体の信頼を守って行きたいと思います。(インタビューの紹介は以上)

~~~~~



北の民謡市場の場内スナップ。

筆者も取材のために何度か「北の民謡市場」に足を運び、出店者や買い物客に話を聞いた。以下、筆者のインタビューや感想等をいくつか紹介する。

- ◎前出の花屋さんの人気が高く、スナックのママさんに常連が多いとの話もあった。
- ◎滝沢からきている惣菜屋さんの店に、ある日、2時頃に寄ってみたら、まだ商品が残っていたので聞いてみたところ、「今日は少し作りすぎた」とのことだった。
- ◎古本屋さんでは、ベストセラー小説「1Q84」の「3」を1,360円で売っていた。
- ◎ほうれん草を1把買ったら、大根も100円、ねぎも100円と言われた。会話があるのが楽しいと感じた。
- ◎夕顔瀬町からきたという主婦は、「めぼしい品物がなくても注文すれば、取っておいてくれる」と話してくれた。「車がないので遠くに買い物に行けず、ここは便利だ」とのこと。

4. 北の民謡市場の運営方法

(1) 出店者の方々

扱い品	出店者	扱い品	出店者
野菜・果物	柏フデ	野菜・果物	吉田クサ
〃	下斗米弘子	鮮魚	いずみやま商店
〃	岡田茂吉商店	書籍（古本）	野いちご書房
〃	南幅ハツエ	惣菜	内田惣業
〃	内村忠次	生花	菅園
〃	ふじまさ青果店	雑貨	鈴木千春
食料品	海泉屋		

(2) 年間予算は200万円弱で出店者負担は、坪当たり週2回で700円、水道光熱費負担が月1,000円、向かいの花屋さん脇の市場関係者の駐車場は連合会で管理。

(3) 催事（賑わいの演出）

- ・ お盆の謝恩市
- ・ 毎年の周年市〔22年は10月20日（水）、10月22日（金）〕
各出店者にて特売品を提供。
- ・ 歳末謝恩市 12月末
- ・ 発売り 1月はじめ
- ・ チラシは開催日に配賦
- ・ 交通規制について 市の開いている時間帯は歩行者天国となっている。



(右は22年10月25日のチラシ)

5. 笹井事務局長のお話

取材のために、盛岡駅前商店街振興組合の事務所に、笹井事務局長を訪問してお話を聞いた。笹井事務局長は、「出店者の皆様にとっては結構商売になっていると思われます。ただ、年々出店者の方々が高齢化していくのが心配です」とのことであった。

6. 中小企業診断士からの提言

昭和60年当時、まだ産直がなかった頃、「北の民謡市場」のにぎわいが、庶民的で受け入れられてきた。これまで25年も続いてきた“市”であり、現在も固定客が多い。

一方、神子田の朝市は盛岡の観光名所にもなっているが、市街地からはちょっと遠い。しかも早朝の“市”であるため、車があつて朝に強い人は朝市に行くであろうが、時間的制約もあるため神子田まではなかなか行けない市民も多い。この点、「北の民謡市場」は開催日が限られてはいるが、結構ファンが多いことも理解できた。

盛岡商工会議所の会報でも、毎号「定期イベント市情報」に材木町の「よ市」、茸出町「花の市」、奥州懐道紺屋町「アンチック」市、大通「イベント産直楽市」、肴町「ワゴンセール」とならんで盛岡駅前「北の民謡市場」が掲載されている。

以下、中小企業診断士として気をついた点をいくつか述べて、締めくくりといたしたい。

(1) 空きスペースの充足について

開催日が決まっており、しかも週2回の営業である。空きスペースが奥に行くに従い広がっている。惣菜コーナーの右など、さらに商品が陳列されていることが望ましい。

(2) 広報範囲の拡大について

魅力のあるお店があるのでイベント情報をもう少し広い地域にPRしてはどうか。「チラシ」の配布範囲を広げるなどの工夫をしてみてはどうだろうか。

(3) 歩行者天国について

駐車場を市場として活用しているので、通常の日には車道である。市の開催日には歩行者天国の扱いで警備員を配置し車の進入を規制している。開始時刻の変更にご苦労されているとうかがう。規制解除時の車輛の出入りには注意が必要と思われる。

(山火 弘敬)



「盛岡ブランドマップ」より

荷台に商品がいっぱい！「元祖軽トラ市」

(雫石町 通称「よしゃれ通り」)



1. 軽トラ市を始めたきっかけ

昭和57年に国道46号バイパスが開通して以来、商店街の交通量が著しく減少し、近郊大型店への消費購買の流出が進み、商店街にはかつての賑わいが失われたことから、雫石町が「中心市街地活性化基本計画」を策定、これを受けて雫石商工会が「TMO構想」を策定し、TMO構想の重点事業の一つとして「軽トラ市」が計画された。

軽トラ市実行委員長である上野利美さんによれば、「商店街にもう一度足を向けてもらおうと、みんなで知恵を出し合い、思いついたのが新しい朝市だった。かつての朝市は、リヤカーで売りに来て、帰った。その現代版はと考えた時、『軽トラを使ったら』と提案が出てきた。」とのことである。

〈参考〉

「雫石町中心市街地活性化基本計画書」（平成16年3月に雫石町が策定）

①基本的な方針

既存商店街の魅力向上と不足している機能の拡充によるまちづくりを一体的に推進する

②中心市街地の将来像を実現するための施策

地域に愛される商店街づくりを目指し、イベントの実施や一店逸品運動による商品力の強化、ポイントカードの魅力向上を図る。 ※筆者注：軽トラ市についての具体的な記載はなし。

「雫石町TMO構想」（平成17年3月に雫石商工会が策定）

具体的な事業展開：商店街の共同イベントを開催する ⇒「軽トラ市」の開催

2. 軽トラ市の目的

- ・商店街の賑わいを創出するため、歩行者天国にしてイベントを定期的に開催する。(TMO構想)
- ・町民はもとより観光客を対象に、商店街への誘客拡大を図る。(平成22年度実施要領)

3. 軽トラ市の内容

(1)開催日、回数等

5月～11月の第1日曜日の計7回、9時～13時

(2)出店者

毎回60台程度が出店し、扱う品目は、野菜、鮮魚、果物、山菜、豆腐、菓子、パン、軽食、総菜、手芸品、食器、アクセサリ・リサイクル品、ペットなど多種多彩。

(3)同時開催のイベント（平成22年11月の事例）

- ・商工会青年部の「これぞ！輪投げ大会」 ・雫石町サービス店会の「100円豚汁大サービス」
- ・商店街販促支援企画「今月の一押し店」 ・楽市くらぶ主催の「雫石骨董市」
- ・大抽選会、音楽ライブ、昔語り、クラフト市、ゆび編み教室、UD体験コーナー

(4)来場者の利便性向上のための取組

役場駐車場～会場の無料巡回バス、宅配便の臨時窓口、授乳所、休憩所、手荷物預かり所

4. 来場者、出店者の状況

(1)実績

		平成17年	平成18年	平成19年	平成20年	平成21年	平成22年
実施回数		6回	6回	6回	8回	8回	7回
入場者数	合計	12,800人	15,300人	17,200人	20,000人	21,800人	21,000人
	1回平均	2,133人	2,550人	2,866人	2,500人	2,725人	3,000人
出店台数	合計	272台	271台	381台	480台	467台	412台
	1回平均	45台	45台	63台	60台	58台	59台

(2)来場者の状況（平成22年8月実施のアンケート）

- ①年齢：60代22%、30代20%、40代18%、50代16%、20代11%
- ②住まい：雫石町55%、盛岡市24%、県内その他8%、県外8%
- ③購入店舗数：3店28%、5店以上21%、2店18%、4店16%、1店13%
- ④買物金額：千円～2千円33%、千円未満31%、2千円～3千円21%、3千円～5千円9%

(3)出店者の状況（平成21年のアンケート）

- ①所属地区：雫石町39%、盛岡市27%、滝沢村6%、紫波町6%、県外3%（実数3件）
- ②売上：2万円～5万円40%、1万円～2万円24%、5千円～1万円16%、5千円～1万円12%

5. 実施体制・予算

(1)実施体制

①主催：TMO雫石商工会、しずくいし軽トラック市実行委員会

②実行委員会の構成

委員長一副委員長一協議検討委員会一企画部会、広報部会、運営部会、総務部会
事務局は、雫石商工会が担当。

③企画・運営の状況

商工会によれば、商店街が主導しその指示に従って商工会が動くという運営が望ましいが、実際には商工会の指示や段取に従って活動している状況である、とのことである。

商工会の軽トラ市担当者にとって軽トラ市の業務量は全体の3割～5割は占めており、商工会全体（職員数は6人）としても優に1人以上の労力を要しているとのことである。

(2) 予算

収入の推移

(単位：千円)

	平成17年	平成18年	平成19年		平成20年		平成21年	
	金額	金額	金額	構成比	金額	構成比	金額	構成比
町補助金		361	320	22.7%	323	20.0%	320	19.8%
商工会負担金	171	888	173	12.3%	208	12.9%	267	16.5%
出店料	285	271	383	27.2%	515	31.9%	467	28.9%
出店者の登録料					148	9.2%	162	10.0%
イベント収入			62	4.3%	189	11.7%	132	8.2%
広告収入			11	0.8%	47	2.9%	50	3.0%
協賛金	165	186	171	12.1%	157	9.7%	139	8.6%
その他	1,501		290	20.6%	26	1.6%	79	4.9%
計	2,122	1,706	1,410		1,613		1,616	

- ・TMO構想では、「初回は、補助事業を活用してPRに取り組む。2回目以降は広告料や一般の寄付、自前の収益などで自立」としている。
- ・平成19年以降は、出店者からの収入を増やし、イベント収入や広告収入の拡大を図っているが、零石町補助金と商工会負担金で全体の36%を賄っており、「自前の収益で自立」は実現していない。

6. 地元商店街・店主の関わり

(1) 地元商店街の状況

商店街組織がなく、商店街としての販促活動等は実施していない。個々の店主の活動も、経営者の高齢化や後継者不在、他の収入源が確保されているなどの理由で停滞気味である。

(2) 軽トラ市への関心

開始当初は関心が低く、道路使用許可を申請するために必要な沿道の店主の同意を得ることに苦勞した。また、開催日に営業しない店が多く、来場者から不満が出ることもあった。

上野委員長によれば、「この人は最初は様子見していて積極的には動かない。しかし、実際多くの来場者でにぎわってきて、気持が変わってきていると感じる。」とのことである。

筆者が本年11月3日の軽トラ市で確認したところ、営業は28店。うち、軽トラ市と連動して特別な取組の実施は19店だった。11月18日（金）の調査では、営業は31店であり、開始から6年が経過した現在でも、開催日に営業している店は平日よりも少ないということが確認できた。

(3)商店街販促支援企画「今月の一押し店」

軽トラ1台分の区画を空け、そこを活用して商店主が販促活動などを行うという事業であり、上野委員長の「地元商店を応援したい。」という思い、商工会の「せっかく大勢の人が来ているのだから、商売に活かしてほしい。」という期待を込めて今年度から開始された事業である。



7. 主催者がとらえる成果と課題

(1)成果

- ①軽トラ市の開催により商店街が買物客で埋め尽くされ、それまで閑古鳥が鳴いていた商店街に多くの来場者があり、新たな賑わいが創出されている。
- ②多くの来場者が商店街の雰囲気や店を知る機会となっている。
- ③軽トラ市で賑わう商店街だということで、新規出店者が出てきた。

(2)課題

- ①軽トラ市の大勢の来場者を、個々の商店の活性化や売上増に結びつけること。
- ②事務局である商工会に過度に依存しないで、地元商店街が実行委員会の中で主導的な役割を果たすようになること。
- ③出店者との良好な関係を構築して、安定的な出店者数を確保すること。

8. 中小企業診断士としての評価と提言

(1)評価

①目的の観点

軽トラ市の目的は「商店街の魅力向上のために、誘客拡大を図って賑わいを創出すること」であり、「誘客拡大・賑わいを創出」については、毎回3,000人程度の来場者を集めており、十分に実現できていると考える。一方で「商店街の魅力向上」については、新規出店者があったこと以外は目立った成果は確認できない。軽トラ市の魅力を高めるためのアイデアや取組は豊富であるが、その成果を商店街や商店に結びつけようという意欲や取組は不十分であると考えられる。

②イベント内容の観点

毎回60台前後の出店者を確保するとともに、計画的に多彩なイベントを実施しており、これが開始から6年を経過した現在も多くの来場者を確保している原動力であると考えられる。

また、来場者の利便性を高めるための取組や他の主催者による「骨董市」などのイベントをパッケージとして提供していることが、軽トラ市の魅力をさらに高めていると考えられる。

③実施体制の観点

大規模なイベントを計画的・継続的に実施できているのは、実行委員会の組織力によるところが大きく、その事務局である商工会の力量と労力が軽トラ市を支えていると考える。

一方で商工会への依存度が大きく、商店街や店主の参画は不十分であると考ええる。

④収入源確保の観点

自前の収益で自立という目標は実現していないが、軽トラ市は町や商工会の計画に基づく事業であり、一定の補助金や商工会の労働力を見込んで運営することも一つの手法だと考える。

⑤地元商店街・店主の関わりの観点

軽トラ市を自らのビジネスチャンスとして捉え、売上アップやファンづくりの機会として活用しようという店主の取組は不十分であると考ええる。

(2)提言

今回、この報告書を作成するに当たり、主催者をはじめ関係者の皆さんが大変なご苦勞をされ、素晴らしい取組を行っていることを知り、心から敬意を表するものである。

軽トラ市が今後もさらに発展することを心から願って、2点について提言を行うものである。

①軽トラ市が今後何をめざすのかを議論してほしい。

事業開始当時は、軽トラ市をイベントとして成功させることが最重要課題であり、商店街の魅力向上への取組の優先度は低かったと思われるが、一定の来場者を見込めるイベントに成長した現在、軽トラ市によって何をめざすのかを改めて議論すべき時期に来ていると考える。

軽トラ市の目的を再定義し、目標を再設定した上で、それらを実現するための役割分担や収入源の確保方法などについて、関係者が議論を行ってほしいと考える。

②地元店主を個別に支援することを検討してほしい。

軽トラ市で生まれた賑わいを活用するのは個々の店主の責任であるが、これまで店主の自主的な取組を期待してもあまり行われてこなかったのが実態であり、それが、軽トラ市の成果が「商店街の魅力向上」に結びついていない一因となっていると考える。

そこで、自主的な取組を待つだけではなく、一歩踏み出して、店主に対して具体的な取組を行うように個別に支援することを検討してほしいと考える。

店主への支援は、地元の商工団体である商工会が、支援機関としての本来の役割・機能を発揮して行うことが望ましいと考える。その際、店づくり等に関する専門家を個店に派遣する県や国の支援事業を活用することも有効だと考える。

なお、商工会が軽トラ市の事務局業務に加えて、店主への個別の支援を行うことは業務量的に大変困難だと考えられるので、商工会の役割や業務負担を軽減する方向で軽トラ市の運営体制を見直すことも併せて検討する必要があると考える。

(山村 勉)

3. 「一」と「六」の市

江戸中期の岩谷堂には、横町・河原町・中町・一日市町（ひといちまち）・六日町・銭鑄町・新町の7町があった。市のつく町名は一日市町と六日町であるが、その名のとおり「一」と「六」が岩谷堂の市日の開催日であった。現在は南八日市や八日町という地名も残っているが、八日に市が開催されたかどうかは定かでない。

一日市町は、秋葉神社の門前市から発展して路上で馬市が行われていたところ（宍戸淳他共著「胆江の地名と風土」平成2年）であり、六日町は明治時代に江刺郡役所や開成小学校が置かれるなど行政や教育を含め岩谷堂の中心をなす場所であった。

胆江地区の市日は、岩谷堂の「一と六」、水沢の「五と十」、人首・田茂山の「三と八」、母体の「二と六」、前沢の「三と七」、黒石の「四」、金ヶ崎の「四と九」であり、明治の頃には水沢にあった40数軒の古着商が一同となって他の市町村の市日に出かけた（水沢市史編纂委員会編「水沢市史6 民俗」昭和53年）という。こうした交流は、どこの市町村でも行われており、他市町村の業者も多数集まることにより、商品のバラエティが豊富となり、古着に限らず農産物・鑄物・生活用品など生活に必要な商品はなんでも手に入ることで市日の魅力が形成された。

岩谷堂に限らず、これとは別に8月13日には「盆市」が開かれた。吉田菊治郎著「胆江風土記」（昭和53年）にはその様子が次のように記されている。

「商店の店先に戸板を並べ、盆商品を売った。四つ角付近の路上では、にわか商人の農家の人が、盆花を始め、供物用の蓮の葉、墓石の前に供物を置く亭（お）殻又は竹篠（たけしの）で編んだ敷物、等を広げて売った。13日は朝早く、午前中で盆市が終わった。昔の盆市は、御馳走を食べるのが、盆と正月と言われたように、農家の人達は、盆用の食べ物や、日用品類の買い出しで、人出も多く賑わったものである。『お盆になったら、買ってやるがらなあ』と言うように、欲しがる子供達の物も、お盆までは与えなかった。今では盆市といっても、盆花と墓や仏壇の供物が中心として買われる程度で、昔のような活況さは見られない。」

こうした「市日」も、人々の暮らしが豊かになり、日常生活に必要な商品の全てが商店やデパート、スーパーで手に入るようになった事と、自家用車の普及で店先に張り出す露天が危険になってきたことで急速に姿を消し、人々の記憶からも消えそうになっていた。

4. 市日の復活

昭和55年度（1980年）に入り、江刺市長は議会で「市日の復活についても、胆江広域圏の中で、江刺が日曜市場を受け持つことになっているので再開させます」と方針を示し、「市役所裏に市民駐車場と日曜市場を整備する計画で、本年度3,600万円を予算化している」と表明した。

当時は、岩手県の商業も大きく変わろうとしていた時代であり、江釣子村（現北上市）では商工会青年部が中心となって「江釣子ショッピングセンター共同店舗(株)」が設立され、56年のオー

プンを目指して大きく動き出していた。そんな中で、胆江地区の広域生活圈での市町村の位置づけが話し合われた。それぞれの市町村が役割分担して、各市町村が独自で動くのではなく、広域としてのひとつの流れを作ろうという趣旨である。その席上、江刺市が「市日」の復活を打ち出してきたものである。大型ショッピングセンターに多くの注目が集まる中で、その提案は地味なものに思えたが、地元業者が大きな投資を伴わないでできる活性化策として注目を集めた。

昭和55年（1980年）、江刺市役所の裏側に日曜市場の建物と市民駐車場が作られた。これが「江刺日曜朝市」のスタートである。この朝市には専用の建物があり、業者はその中で営業したので、雨が降っても台風が来ても大丈夫であった。しかし、市役所の老朽化に伴う新庁舎建設に伴い大きな転機が訪れた。日曜市場と駐車場に図書館が併設されることにより、市場の行き場所がなくなり、平成14年4月から国道456号線から市役所に通じる歩道で再開された。

5. 江刺日曜朝市の運営方法



江刺日曜朝市は「江刺日曜市場組合（川村敏雄組合長）」が、自主的に運営している。組合員は21名で、奥州市内及び金ヶ崎町・大船渡市の業者が加入している。

組合費は年額2,000円で、この他に市場整理費として1コマ（約2坪）当り月1,000円を支払っている。

組合員以外は、生産者は1回当り800円、一般の業者は

1,000円、車の場合＝1トン以上3,000円を支払っており、常時4～10人が出店している。お盆朝市には広く市民にも参加を呼びかけており、1コマ当り1,000円の出店料を徴収しているが、60店～70店の参加があり賑わっている。

開催日は、4月から12月までの毎週日曜日の午前6時から8時まで、国道456号線から奥州市役所江刺総合支所に至る広場で開催されている。出店者は地元・奥州市・金ヶ崎町その他、大船渡市、藤沢町、遠野市等と広範囲から集まり、その業種も、地元の野菜や果物、鮮魚、乾物、衣類、靴、菓子、豆腐、団子、刃物類、カゴ、花木、電気器具、雑貨と実に多様である。筆者がカメラの電池が切れたので、この朝市では売っていないだろうと思って歩いてみたら電気器具店で見つけることができた。その商品の幅広さに感心した。

それでも、従来に比べて出店者も少なく、来店客数も減少しているという。

この日曜朝市は30年の歴史を持ち、広く市民に知れ渡っているが、それでも、4月のはじめには4,300枚のチラシを新聞折り込みしたり、のぼりや看板を設置して宣伝に努めている。

イベントとしては、初日に1斗5升の餅をまき、7～12月にタイムサービスとして納豆や豆腐、白砂糖などを50個限定で格安販売している。

朝市は6時から8時までであるが、出店者よりもお客様のほうが早く、5時半頃には集まり出して店を開けるのを待っているという。そうした状況を反映して、来店客のピークは開店時間の6時頃だというから驚きである。

6. えさし蔵まち「水曜日」

(1)概要

開催場所	奥州市江刺区（蔵町モール）	出店者数	30～40店
開催期日	4～11月の水曜 13時～16時	来場者数	100人位
事業開始	平成19年（2007年）4月	実施目的	商店街活性化
事業主体	えさし蔵まち「水曜日」出店者会（会長：千葉正文氏）		
事業概要	日曜朝市の組合が水曜日も開催していたが、江刺商工会議所の支援で蔵町モールで開催されるようになった。このため、出店者は日曜日とほぼ同じ業者が出店している。		

(2)えさし蔵まち「水曜日」の運営方法



江刺市の中心商店街は「蔵」を活かした新しい商店街に生まれ変わり、岩手県を代表する商店街活性化のモデル地区ともなっている。

地区内には黒壁ガラス館や蔵づくりの商店が立ち並び観光客も訪れているが、ハード面ばかりでなく、ソフト面での活性化も大切であるとして江刺商工会議所（現・奥州商工会議所江刺支所）が中心となり、様々なイベントが行われている。

行われている。

この「えさし蔵まち『水曜日』」もその活性化の一環として行われているもので、4月から

11月までの毎週水曜日の午後1時から4時まで蔵町モールを会場に開かれている。

主催者は「えさし蔵まち『水曜日』出店者会（千葉正文会長）」で、会員は30名。会員以外の登録者を含めると出店者は50名を超えており、出店者は地元胆江地区のほか一関市や花巻市、大槌町、大船渡市、宮城県の気仙沼市、大崎市、涌谷町にも及び市日の魅力の源泉となっている。

しかし、開催日が平日の午後ということもあり、来店客数が伸び悩み傾向にあり、出店者の売上高は期待したほどには至っていない。その分、年会費が1,000円（運営費500円、電気水道料500円）と安く、イベントの経費は商工会議所の補助金でまかなわれている。

この水曜市の特別企画として「えさし蔵まち『日曜日』」も同じ会場で、午前10時から午後3時まで開催されている。この日曜日で注目されているイベントが「おらほの^{まつり}祀」である。蔵町モールの特設会場（ガラス館前）で、毎週、午前11時から正午まで開催されるもので、毎回2団体の郷土芸能が発表されている。江刺は郷土芸能の盛んな土地で、全団体が一巡するのに2年かかるという。郷土芸能は発表する機会が少なく、伝統保存の上からもこうした取り組みは貴重であり高く評価されている。

7. 創業を育てる「場」としての「市日」

創業を支援するため、全国的に空き店舗を利用して家賃補助をする取り組みなどが行われているが、行政が期待した程の成果が挙がっていない。家賃が安くなっても、実際に商売することによる商品在庫や経費のリスクが大きく、希望者が二の足を踏むからである。

そうしたリスクを回避して、自分のやりたい商売をやってみる経験をできる場所を考えると、最後は「市日」に出店することに行き着く。

えさし蔵まち「水曜日」の出店者の中に、「夢工房（後藤久江代表）」がある。販売品目は「パバロア、レアチーズ、タルト」である。後藤代表の夢は自分が得意とする菓子づくりで店を出すことである。しかし、プロでもない自分のお菓子が本当にお客様に支持されるのか、買ってくれる人がいるのか自信がない。その後藤代表に商売の機会を与えたのがこの「市日」であった。自宅を改造して保健所の許可をとるための費用は必要であったが、夢を実現する投資としては安いものである。

後藤代表の夢は、日曜日と水曜日に自分のお菓子を出品することでスタートを切った。不安で始まった商売であったが、確実に固定客を増やし、自分のお菓子がお客様に受け入れられることが証明された。今後、どの程度まで夢が広がるかは未知数であるが、創業という新しい一歩をふみ出したことは事実である。

この市日が、こうした創業者を生み出す貴重なステージとして評価されるべきであろう。

（菊池 利美）

地元に着した「せんまや夜市」

(一関市千厩町)

1. 夜市の概要

開催場所	千厩町本町商店街・新町商店街
開催期日	4月～10月の第2土曜日（8月は14日） 19時～22時
事業開始	昭和57年6月
事業主体	せんまや夜市実行委員会 委員長・千田恭平氏
出店数	地元商店（40店） 外商・露天商（30店）
来場者数	平均 1,500人
実施目的	商店街活性化・来場者拡大

2. 誕生の背景

(1)顧客流出に喘ぐ商店街

千厩町は旧東磐井郡の中心的な機能を果たし、物資の集散地として自然発生的に商店街が形成されてきた。

しかし、近年は東の気仙沼市、西の一関市に挟まれて、両市への大型店進出、交通網の整備により、地域内および周辺地域の顧客層の流出が顕著になり、千厩町商店街の商業環境は大きく変化してきた。

(2)夜市の実施

商店街の停滞・衰退傾向が顕著になった昭和55年、町内愛宕町商店街が、「昼間売れないならば、夜売ろう」の発想のもと「愛宕夜市」を試みたが、翌年商店街に大火災が発生し中止となった。

昭和57年、今年には夜市を復活させようとしていたところ、たまたま通りかかった宮城県築館町の「よ市」に遭遇した。その賑わいに驚嘆、改めて視察に行ったところメンバー全員が共感し、早速「千厩でもやろう」となり、新たに新町が参加し、昭和57年6月26日午後7時花火を合図に第1回せんまや夜市がスタートした。

その年に、本町、四日町商店街が参加申し入れ、紆余曲折を経て参加決定し、現体制の基礎が作られ、名実ともに「せんまや夜市」が誕生した。

夜市はすべて手作り・手作業で、共同作業は仲間意識を培い、また、責任感も生み、俺たちの夜市というムードを醸し出してきた。

3. 今日までの道のり

昭和55年	愛宕夜市開始「昼売れなければ夜売ろう」
昭和57年	愛宕夜市に新町が参加、さらに本町、四日町が参加し、「せんまや夜市」開幕
昭和58年	顧客へのアンケート実施
昭和60年	物から心へ 売ることよりも楽しい市へ お客様と商人の交流を重視した市への転換 イベント中心でお客様に夜市を楽しんでもらうことを念頭に
昭和61年	夜市音頭完成発表会 夜市はみんなの広場として開放広告（コミュニティーバザー） 第1回中小企業事業団調査来町 暮らしの広場づくりのモデルとして全国12事例 の一つに選ばれる
昭和62年	第2回中小企業事業団、NHKテレビ取材 地域活性化補助事業 岩手県南神輿競演会
昭和63年	地域活性化補助事業 盛岡さんさ踊りほか
平成元年	地域活性化補助事業 夜市燈立てほか
平成2年	第3回中小企業事業団来町 地域活性化補助事業 馬っこ神輿完成
平成3年	中小商業活性化事業 東日本夜市サミット・ シンポジウム開催
平成5年	千厩町「健康な町せんまや推進本部」補助 事業ゼアーゴサンバフェスティバル開催
平成6年	せんまや夜市通算100回目を迎える
平成7年	「IWATEふるさとづくり賞」受賞
平成8年	中小商業活性化事業（後継者要請研修実験 事業）
平成9年	夜市 月1回（第2土曜日）に変更（4～11月）千厩町イベント事業補助金増額
平成10年	県政懇談会「ふれあいトーク」県知事との懇談会
平成13年	せんまや夜市20周年記念事業「昼から夜市」の実施
平成14年	全国夫婦岩フェスティバル「大街道市」共催
平成15年	期間を4月から10月までの7回に変更（8月は14日に固定） 国道284号線における「大街道市」共催
平成19年	「せんまや夜市」通算200回目を迎える



お盆の風習 燈（あかし）立て

4. せんまや夜市の運営方法

せんまや夜市の運営主体はあくまでも商店街の会員で組織する「せんまや夜市」実行委員会である。

実行委員会の組織は、会長以下副会長2人、監事2人、顧問3人に企画広報部会、外商交渉部会、装飾警備部会、会計部会の4つの部会から成り立っている。

それぞれの部会には部会長、副部会長以下複数の加盟店が担当として組織されている。企画広報部会では、イベントの企画・立案、イベントの運営企画、宣伝・広告業務一般を担当し、外商交渉部会では、町内外の出店募集、出店者のコマ割り出店料の徴収、道路使用許可届等を担当している。装飾警備部会では行灯作成の依頼、交通標識等の搬入、案内板の管理等、歩行者・車の安全等、警備当番の割振り等を担当し、会計部会は夜市の会計部門、各地区の集金等を担当している。

このように実行委員会がしっかりと組織しているのは、28年という夜市の歴史の中で、試行錯誤をしながら培ったものであり、「せんまや夜市」がまさに地元根付いた証拠でもある。

もちろん、この夜市を運営するにあたっては旧千厩商工会、一関商工会議所と、旧千厩町、一関市の協力を見逃す訳にはいかない。

特に商工会、商工会議所の職員の下での献身的な指導・支援体制は、「せんまや夜市」を語る上では決して忘れてはいけない。事業を推進するには必ず関係機関、団体等の協力が必要とされる。これを円滑に運営するにあたって、商工会等の事務局として果たした役割は大きいものがあつた。

平成22・23年度千厩夜市実行委員会組織表			
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">会長 千田 恭平</div>			
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">副会長 金野 茂人</div>		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">副会長 伊藤 周平</div>	
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">監事 千葉 勲</div>		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">監事 菅原 盛和</div>	
※は、幹事			
顧問 昆野 克典、小野寺維久郎、熊谷 誠志			
企画広報部会	外商交渉部会	装飾警備部会	会計部会
※部会長 鳥越紀子	※部会長 北田文人	※部会長 小野寺一茂	※部会長 門間浩
※副部会長 菅原卓郎	※副部会長 松尾純一	※副部会長 及川善行	※副部会長 小林忠雄
※ 西村大輔(広報担当) グリーンフォト水山 青空市 伊庄ヒーリング 村権商店 小野久 日野屋本店 彩ん ヘアサロンスガワラ 恒春園 永沢家具店 ちだや	協栄工業 ラ・バスト 熊谷電化サービス 小野寺住設 タナカヤ 熊常商店 昆吉魚店 伊惣商店 まるい分店 伊作酒店 勢登寿し 熊谷屋 上田電気商会	ニットのイトー 東雲 中上屋 丸徳菓子店 及善会館 ヘアサロンモンマ 酔月 みやこ理容 白石薬局 喜久屋 昆金 岩手銘膳 及川電気商会 クレバス 寿し政	小角 小林魚店
担当 千田 恭平	担当 金野 茂人	担当 伊藤 周平	担当
分担業務内容 ● イベントの企画・立案 ● イベントの運営企画 ● 会計との連携 ● 宣伝・広告業務一般	分担業務内容 ● 町内外の出店募集 ● 出店者のコマ割り ● 出店料の徴収 ● 道路使用許可届け等	分担業務内容 ● 行灯作成の依頼 ● 交通標識等の搬入等 ● 案内板の管理等 ● 歩行者・車の安全等 ● 警備当番の割振り	分担業務内容 ● 夜市会計 ● 各地区集金
記録ボランティアスタッフ		写真記録	佐藤 秀

5. 老若男女が集う「せんまや夜市」(現地ルポ)

平成22年9月11日午後7時、花火の号砲を合図に「せんまや夜市」が開幕する。歩行者天国となった本町から新町にかけて、さまざまな屋台が立ち並び、子供たちがそれぞれの店の前で品定



談笑する光景があちらこちらに見渡せる。テーブルの周りにはさまざまな屋台が立ち並んでいる。気仙沼からは旬のサンマが塩焼きで提供され、一関ミートからソーセージ・ハム、山田町からもイカなど季節の魚介類が提供されており、ビールのつまみには事欠かない。

本町に目を移すと、元の呉服店の空き店舗を会場に、せんまや逸品の会が主催する、「せんまやつるし飾り」が、所狭しと飾り吊るされている。その数数百本、圧倒されるほどの迫力だ。これはみな地元の婦人会の皆様が作ったものとか、「つるし飾り 女の業で 街おこし」とは、なるほどと思わざるを得ない。

今度は、同じく本町の通りを駅方向に進むと、右手になにやら紙芝居をしている風景が見える。聞くところによると、「読み聞かせボランティア」が主催する「おはなしばちばち」とか。小学生低学年から幼稚園児と思しき子供たちが熱心に聞き入っている。

さらに進むと商店街の駐車場を利用した「フリーマーケット」が見えてきた。これは岩手県立前沢明峰支援学校居住地交流事業として、岩手県立一関清明支援学校千厩分室との「合同フリーマーケット」とのこと。たくさんのお客さんが掘り出し物を探している。支援学校の生徒たちも自分たちが主人公の催し物を心から楽しんでいる。

通りにはお祭りの定番である焼き鳥や、焼きそばの屋台、これは地元の会員のような。綿菓子や「とつけもの」、おもちゃ、カキ氷の店、こちらの店は、となりの室根町から来たとのこと。また、クレープを焼く店もあちらこちらに見受けられる。

地元の商店も負けてはいない。お店の軒下に特売品を並べ、「安いよ」「安いよ」と通りかかる来街者に大きな声を掛けている。



めをする。

当日はあいにくの小雨模様だったが、来街者は引きもきらない。メイン会場の「まちの駅新町JaJa馬プラザ」前のステージでは、投げ銭ライブコンサートが演奏され、お祭りムードが一気に高まった。

ステージの前はイスとテーブルが用意されて、老若男女が、ビール片手に

そうこうすると、通りになにやら人だかりが見える。何かと近づいてみると、仮面ライダーならぬ衣装を着て仮面をつけた3人の勇士がみえる。子供たちに聞いてみると、遠野から来たスーパーヒーロー「マブリット・キバ」だそうだ。子供たちはヒーローの一挙手一投足に歓声を上げていた。



6. おわりに

「昼間売れなければ夜売ればいい」の発想で始まった夜市は、来年30周年を迎える。その間、さまざまな試行錯誤を繰り返しながら今日に至っている。ひとくちに30年というが、発足当時は「3年も持てば」と思っていたことから考えると、その長さが実感できるのではないだろうか。継続は力なりというが、「せんまや夜市」をみるとまさにその格言どおりと言えよう。

商店街の停滞・衰退が叫ばれてひさしく、そのためさまざまな商店街活性化策が施されているが、これはという決定打がないのが実情である。そんな中で「せんまや夜市」が、30年という長い期間継続して地元住民に親しまれてきたことは、夜市を運営してきた地元商店街の皆様の努力の賜物と言って良いだろう。

「せんまや夜市」は、地元商店街の会員が自ら企画し、運営している点が、多くの商店街活性化事業と違うところである。また、会員同士が飲みながら発想した企画が、現実に実現するというのも「せんまや夜市」の面白いところである。

昭和60年に「物から心へ」と発想を転換し、来街者に楽しんでもらう、何とか街に来てもらおうという商店街の会員の願いが叶い、地元住民、特に子供たちが楽しみにしている夜市は、すっかり地元で定着したとあってよいが、やはり、幾つか課題が残されている。それは、世代交代がすすんだとは言え、会員の高齢化と後継者不足、個々の店の経営力格差とモチベーション格差、空き店舗問題などである。また、夜市で呼び込んだお客様が、個々のお店の継続的な販売にダイレクトに結びつかないこと、これはどこの商店街でも共通する悩みだが、千厩においても、例外ではない。

しかし、地元商店街の会員たちが、せんまや夜市の運営をきっかけにまとまりを見せ、若い商店主たちの夜市への参加が根付いたことは、今後の千厩商店街の活性化に何らかの展望を見せることは間違いない。そして、今後も他の商店街活性化の指標としての役割を果たしていくことが、せんまや夜市に課せられた使命だと言えよう。

(高橋 昌弘)

歴史と伝統を引き継ぐ久慈「3と8の市」

(久慈市中町)

1. 久慈「3と8の市」

開催場所	久慈市中町（中町商店街と「やませ土風館の間」の市道（歩道））
開催日時	毎月3と8の付く日（月6回の開催）（休みは1月3日のみ） 午前8時～午後4時（実際は午後2時頃に終了）
開催年月	江戸時代（1650年頃）、現在地での市日は昭和52年
事業主体	久慈市日組合（昭和50年設立）組合長：佐々木久悦氏
組合員数	42名（出店者の場所区画：48区画）
実施目的	出店者の生活の向上と商店街との一体的繁栄、地域住民とのふれあい



<10月8日の「久慈・まちの日」の風景（市日通り東側街区）>

2. 360年の歴史をもつ「市日」の移り変わり

(1)久慈市と「市日」

久慈市は三陸沿岸の北部に位置する人口3万8千人のまち、陸中海岸国立公園や地下水族館「もぐらんぴあ」があり、北限の海女、久慈琥珀や小久慈焼などで全国的に知られているが、また当市は、640年余の歴史をもつ久慈秋祭り（久慈三社大祭）とともに、360年余の伝統を引き継ぐ「3と8の市」などでも有名である。

(2)藩政時代に始まった「市日」とその後の変遷

森嘉兵衛氏著「九戸地方史 下巻」によると、「市日は、当初寺社等を中心に“縁日的市日”が行われたが、近世になって藩の城下町が成立し、交通の要衝の宿駅を中心に行われる市日が発達した。藩は、売買税を財源とするために、地方都市“宿駅”を中心に市日網を制定するに至り、ここに“都市的市日”網が成立した。」さらに、「正保3年（1646年）、5年後の慶安4年（1651

年)、盛岡城下ではすでに23町が成立し、それぞれ市日を開催した。」「久慈においては、慶安4年（1651年）“三日町”が開設、承応2年（1653年）に三日町、八日町と5日おきの6度市になった。」と記述されている。

現在の大川目町の三日町に「3の市」が開催されたのが初めとされ、「市」は明治時代には、町の中心が現在の場所に移ったことに合わせ、八日町、十八日町、二十八日町で開催されるようになった。昭和30年頃から二十八日町一箇所で開催されるようになったが、国道の自動車通行量が増えたため、中の橋通りに移転した。その後昭和52年から中町（旧県立久慈病院前の市道）で開催されるようになり、現在も3と8のつく日に市が開催されている。（久慈市中心市街地活性化基本計画より）



<久慈市中心市街地と市日通りの位置>



<昭和30年頃の「中の橋通り」の市日風景>

3. 「久慈市日組合」と出店者の現状

(1) 久慈市日組合の概要

現在、市日組合は42名の組合員で構成され、内訳は、正組合員29名（市内の出店者）、準組合員5名（八戸市など市外の出店者）、臨時組合員8名（時期や漁の状況によって出店する漁業者）となっている。正組合員は年会費、準組合員等は出店の都度使用料を納入しており、これらの会費で市日組合の活動運営を行っている。

具体的には、トイレの利用、地域への協力御礼（中元・お歳暮）、イベント開催のほか、組合員等の交流親睦（新年会・御苦労さん会・ゴルフ大会・カラオケなど）。もちろん、道路の使用許可手続き、保健所の衛生指導への対応は組合の重要な仕事であり、随所にお手洗い器を設置するなどし、衛生には特段の留意を払っている。

(2) 「市日」の特徴と出店者の状況

① 「市日」の特徴

出店業者は、予め割り当てられた区画で営業する。市内の業者は主に農業者、漁業者のほか、小売業者も参加している。八戸市や南部町、二戸市などから市掛専門業者も参加している。

組合結成時は約70区画あったお店は、お客様の減少に加え、業者の高齢化や後継者不足な

どにより、現在はほぼ半減している。営業時間は、毎月3と8の日（6日間）の8時から16時までであるが、実際は12時頃まで営業する業者が多く、14時頃になると少なくなる。

市日に来街するお客は、主に近隣の人や高齢者の方が多く、午前9時から11時頃に集中しており、土日に重なった市日はお客が少ないという。

②出店者の状況

平成22年11月13日（土）の出店者は34店で、その内訳は、魚類14店、野菜・漬物4店、果物5店、団子・味付けご飯類3店、お花2店、雑貨・金物3店、大判焼き・ポップコーン2店、衣類1店である。（西側区画15店、東側区画19店で、このほか数名が街区外の店舗軒先に出店）

10月に訪れた時は、未曾有の豊作の松茸や香茸が沢山並んでいたが、今は、椎茸などが主であり、野菜や魚も旬のものに変わってきている。



<松茸や香茸が並ぶお店(10/8)>



<国道からみた西側街区の人通り(10/8)>

以下は主な出店者からお話を伺った。

- ・八戸市の魚屋さん：夫婦と息子さんとで営業する市掛専門業者で30年ほど出店している大きな区画。久慈のほか、二戸・一戸・沼宮内の市日にも出店。「ここ7～8年良くない。景気のせいかな。土風館ができた影響もある。」鮭や生いか、塩乾物などを取り扱っているが、お客さんが釣り用の餌だと言って、生イワシ2箱を買っていった。特注品のようだ。また、別のご婦人「これ（鮭の干物）酒の肴にいいかな」、店主「マンマにもいいから」とさり気ないがお勧め上手な会話が交わされた。
- ・野田村の野菜販売：元気で気さくな79歳になるおばあさん。妹が生産した椎茸を販売。11時過ぎにはお店をたたみ、昼時には企業の職場で販売するという。お客「それじゃ、元気でな」、おばあさん「風邪ひかないようにな」の会話。市日にきていると「お客さんから元気をもらう。知り合いのお客に会える楽しみがある。何よりもボケ防止になる」と寒い冬もホカロンでがんばるといふ。
- ・地元の漁家のご婦人：自分の家で漁したものを干して販売している。ソイやドンコもあるが、売りは鱧の干した自慢の一品で、かなり値のはる立派なものもあった。沿岸部ということで魚を売っているお店が多いが、それぞれに品揃えに特色がある。

- ・市内で野菜生産する出店者：市日への出店は先々代から続けており、自分で作ったものを販売している。40年以上も出店しているが、後継者は勤め人でいつまで続けられるかわからない。元気なうちは続けたいという。他に「土の館」の「まちなか産直」や農協の産直にも参加している。



<今回市日について教えてくれた佐々木シゲ子さん (10/8) >



<地元の漁家のご婦人 (11/13) >

(3) 「市日」の抱える課題

一番の課題は「利用者の減少に伴う出店者の減少」である。最大の集客施設であった県立病院が郊外に移転（平成14年）、国道45号線沿いへの郊外型ショッピングセンターの相次ぐ出店により、中心部立地のダイエーが撤退（平成14年）し商店街も空洞化したことに加え、バス路線の運航が大幅に縮小したことなどが大きく影響している。産直施設との競合も一因といえる。

次に、「市日出店者の高齢化と後継者問題」があげられる。しかしこの問題はいつの時代もいかなる業界にも付きまとうことであり、避けて通れない課題であろう。そして「消費者ニーズの変化や安心安全への対応」である。お客はお店の商品、その品質・味・鮮度をよく知っており、お店もまたそれに懸命に伝えていく努力が求められている。

4. 中心市街地活性化への取り組みと「市日」のこれから

(1) 中心市街地活性化と「市日」

- ① 平成20年4月8日、久慈市中心市街地活性化の中核施設として、中町商店街の一角に「やませ土風館」（物産館等の「土の館」と観光交流センターの「風の館」の複合施設、かつ「道の駅」）がオープンした。平成20年度の来館者数は64万9千人、21年度67万5千人と当初見込み（年間57万3千人）を上回る盛況である。
- ② 久慈商工会議所の市街地歩行者通行量調査によると、平成21年平日の通行量は5,191人、これに対し市日の開催日は7,963人で1.5倍と多くなっている。
- ③ 中心市街地活性化で、商店街は電柱の地下埋設で街区整備され、数々のイベントが行われているほか、歴通路（れとろ）広場では4店の常設店舗のほか数店の屋台が出店するな

どし、観光協会が昔の遊びを企画実施して、市日と連携している。

- ④ 開催6年目の「北三陸くじ冬の市」（開催会場はすべて市日通り周辺）は、市日や商店街と連携し、イベント開催による閑散期の冬場の集客を図っている。（今冬の開催：11月23日、12月23日、1月23日、2月13日、3月13日の5回）
- ⑤ 市日通りに近接する巽山公園の整備が進められており、市日通り及びその周辺は、中心市街地活性化の拠点、町の顔に変貌してきている。



<整備された中町「市日通り」全景>



<久慈の新しい名所「やませ土風館」>

(2)今後の「市日」の発展方向

このように、久慈市や商工団体、商店会等との連携支援は、県内でも先進的な取り組みと評価できる。何よりも市民が「市日」を楽しみにしている。買い物がてら交わすお客同士の話し合い、お店の人との会話を一番楽しんでいる。出店者も元気がもらえるという。

昭和52年以来30年以上市日を守り支えている佐々木久悦組合長は、「市も時代とともに変わり、交通の混雑や衛生上の問題で、廃止だ移転だと騒がれてきましたが、久慈の町は市日が基であり、また久慈の風物詩として地域住民に親しまれてきました。出店者の生活も関係しており、組合を作り、今の場所に定着し商店街の方々と一体となって頑張ってきました。」と述懐し、「市日は町の生き立ちのようなもの。町とお客に愛される市日にしたい。」と市日の継続発展への決意を述べた。素晴らしいリーダーと出店者の結束、これを支える団体との連携が、ここにはあると強く感じた。

町があり、人がいて、出会い、ふれあい、語り合い、そして笑顔、元気、つながりが出てくる。「市日」には、商品を超えたものがあるといっても、お客のニーズへのたゆまぬ対応や新しい発見・驚き・感動を与える工夫が一層求められよう。近代化された商店街の中に、昔ながらの「市日」が脈々と生き続けている様に感嘆したところで、さらなる発展を期待したい。

「市日」のない日でも、「土の館」の2階のレトロ館を訪れると、明治生まれの水上福助さんが「市日」でワラ草履を売っている姿（昭和30～40年代の市日風景）に接することができる。

（齊藤 静夫）

新幹線二戸駅隣に展開する「なにゃーと夜市」

(二戸市広域観光物産センター)

1. なにゃーと夜市の概要・事業主体

岩手県北部の「市」の中で、大きな賑わいを呼んでいる「市」として、「なにゃーと夜市」は有名である。この「なにゃーと夜市」の概要は下記の通りである。

市の名前	なにゃーと夜市 (よいち)
名前の由来	会場の名前が「なにゃーと」で、当初は夜に開催したことから、「なにゃーと夜市」と命名された(現在では午後の開催になっているが、名前はそのままだ)。そもそも「なにゃーと」という名前は、二戸広域地区の踊りである「なにゃとやら」に由来している。
開催場所	<p>東北新幹線二戸駅に隣接した二戸広域観光物産センター(通称が「なにゃーと」)の1階</p> <p>↓</p> <p>右の図は岩手県がトリコロール地区(東北新幹線二戸駅を中心にした、青森県南・秋田県北東・岩手県北の3つの地域を3色(TriColor)に見たてた、交流エリア)と呼んでいる地区の地図で、正に中心に位置する二戸にて開催されている。</p> 
開催日時	毎月7日と20日の12:00～17:00 → な(7)にゃーと(20)と、しゃれているそうである。
事業主体	なにゃーと夜市運営委員会
出展者数	35名
入場者数	毎回1,000名平均
URL(夜市の紹介ブログ)	http://yoitinana.exblog.jp/

出店者全員で組織された民間の委員会組織である。現在は、木内(きない)農園の木内社長を委員長に、副委員長2名、班長6名、顧問2名、事務局1名、一般会員21名で組織されている。

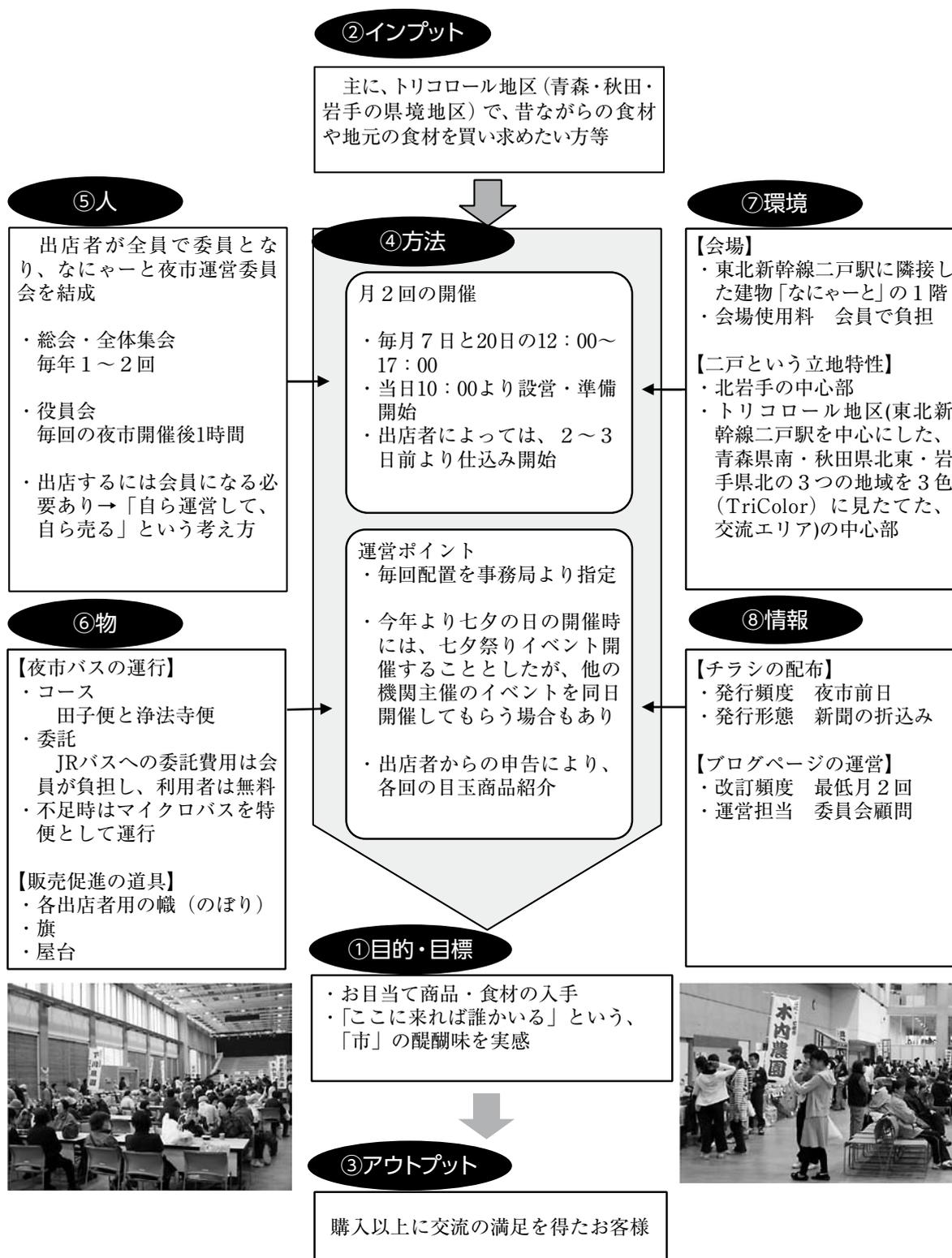
2. なにゃーと夜市開設の経緯

なにゃーと夜市は2003年より7年以上にわたって開催されてきているが、その経緯を見てみると、開始2年目の2004年迄におおよその運用を確立している。

2003年8月27日	東北新幹線二戸駅開業に合わせて建設された二戸広域観光物産センター(通称が「なにゃーと」)を利用したイベントを行おうということになり、なにゃーと物産センターが主催して、第1回目の夜市(16:00～20:00)を開催した。当初は二戸広域観光物産センターの使用状況で、空いてる水曜日に行うことにし、第1・第3水曜日に開催することにした。
2004年1月	お客様の利便性を考えて、14:30～19:00と時間を変更した(その後、昼食を兼ねていただけるようにということで、現在では12:00～17:00で定着した)。
2004年4月	なにゃーとの名前に因み、毎月7日と20日に開催することに変更した。
2004年7月	周辺地域から夜市に出てきやすくなる為、「夜市バス」の運行を始めた。
2006年4月	「なにゃーと夜市運営委員会」を立ち上げ、会員達で自主運営することになった。
2010年11月	平成22年10月20日で、155回の開催となった。

3. なにゃーと夜市の仕組み

なにゃーと夜市の仕組みを図に表すと、下図のようになる。つまり、①の目的実現に向け、②のお客様が③の状態になっていただく為に、④の方法と4つの条件（⑤人・⑥物・⑦環境・⑧情報）を整備してきたわけである。



4. なにゃーと夜市の地域活性化への貢献度

なにゃーと夜市は、下記のように、定量的な面でも定性的な面でも地域活性化に貢献しており、岩手県北部を代表する「市」として、なくてはならない地位を確立したと言える。

定量的な貢献度

①出店者の売上高向上

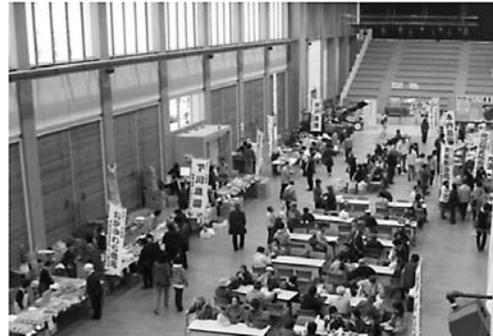
出店者毎に売上の大小はあっても、夜市売上が既存事業(店舗や本業での売上)に間違いなく寄与している状況である。また、主幹会場である「なにゃーと物産センター」の売上にも大きく寄与している。

②交通輸送関連への貢献

夜市バス・路線バス・IGRいわて銀河鉄道の利用料だけでなく、マイカーでいらっしゃるお客様のガソリン代が地域に落ちている。

③広告・メディア関連への貢献

なにゃーと夜市のチラシ広告の費用だけではなく、テレビ・新聞・雑誌によるメディア取り扱いによる経済効果が推測できる。



定性的な貢献度

①人のにぎわい創出

夜市を一回開催しただけで、毎回平均1,000名余の方が来場することから、新たな出会いが生まれたり、旧交を温める効果は絶大である。まさに、「市」の醍醐味が味わえる場となっている。

②地域文化の伝承

二戸広域地区は、雑穀や三大ミート(鳥プロイラー・三元豚・短角牛)で有名な土地であり、夜市は、地域で食べ継がれてきた食を後世に伝承していく場となっている。

③更なる経済効果を生み出す期待

夜市を観光拠点やイベント併催拠点と位置づけると、二戸広域地区以外からの交流人口を増やしていくことが期待できる。このことにより、新たな出会いと感動が生まれる可能性を秘めている。

5. 現状の課題

なにゃーと夜市の定期開催はとても安定して来たと言えるが、今後の課題としては下記2点への対策が必要となっている。

夏場の集客

【課題の内容】

夏場は農繁期の為、お客様の来場が減少する。お盆の帰省客に使っていただこうとしても、丁度お盆の期間中に開催することができない。

【課題解決の方向性】

今年より七夕の開催時に、七夕祭イベントを開催することとし、出店ブースでの七夕の飾り付け・POP提示や「七」にちなんだ価格設定をする取り組みを始めた。

出店者の確保

【課題の内容】

会員総数は35名であるが、毎回の出店者数は平均して20店舗前後となっており、ごひいきの商品を購入できないお客様がいらっしゃる場合がある。

【課題解決の方向性】

年間で最低限の出店回数を設定したり、開催何回に1回の出店といった出店頻度を決めていくことも含めて対策を練っていくとのことである。

6. 提言

今回ヒアリングをさせていただき、なにゃーと夜市運営委員会役員の皆さんの熱心な取り組み、出店者の皆さん、そしてこの市の下支えに携わる各支援機関の皆さんの献身的な取り組みが組み合わさってこそ、ここまで来ることが出来たものと感じる。是非、下記の2点をご提案いただき、今後も更なる取り組み推進をしていただくことが望まれる。

イベントの定例化

今年度より始められた七夕祭りや他の機関主催のイベント併催を一時的なものにとどめず、積極的に定例化されることで、季節要因に左右されない集客につながられる可能性が出てくると思われる。また、例えば、出店者の皆さんの中から、年に1回は新作(新商品・見せ筋商品・お試し商品)のお披露目をしていただくような機会を設定できれば、運営のマンネリ防止にもつながると思われる。

「なにゃーと夜市」自体のブランド化

「なにゃーと夜市」という名前を1つのブランドとして捉え、そのブランド価値をもっと高めたり、活用していくということも考えていかれてはどうかと思われる。その為には、いきなり夜市のイメージキャラクターを作るといったことではなく、「なにゃーと夜市」に込められた思い、これまで積み上げてきた歴史、そしてお客様がこの市に対して持っておられるイメージを1つ1つ整理して、ブランドストーリーをしっかりと描かれることをお勧めしたい。また、岩手県内の他の「市」との交流の機会をつくられて、これを通じて自らの「市」を見つめ直すということも有意義ではないかと思われる。

(土岐 徹朗)

参考事項 「なにゃと（ど）やら」とは？

「なにゃーと夜市」の名前は、会場である通称「なにゃーと」に由来するが、その元を辿れば、盆踊唄の「なにゃどやら」にちなんだものである。「なにゃどやら」について、「新版 岩手百科事典」（IBC岩手放送(株) 1988年刊行）には、次のような記述がある。

【旧南部領であった青森県八戸・野辺地・戸来・五戸・三戸から、県内では二戸・九戸・岩手郡などの広範囲にわたって行われる盆踊唄でもある。節の違いや文句の違いはあるが、一様に次のような意味不明の歌詞を元歌にしている。

「ナニャドヤラ ニャニャドナサレノナニャドヤラ」

この歌の由来については口碑伝説が多いが、南部藩祖光行が奥州攻略の功で糠部五郡を与えられたときにさかのぼり、甲州南部から移入されたニャーことばという説（照井壮助）や、一戸町出身の川守田英二のヘブライ語による軍歌説などは研究的立場であるが、そのほかに凶作に対する慨嘆・男女の愛・梵語・たんなる掛け声などと諸説が多い。この地域では、広範囲にわたって行われており、武田忠一郎の採譜によると、旧南部領内に47曲がある。たいていは音頭に対して付け唄があり、かけ合いに歌う場合も多い。リズムは単調でテンポは緩やかであり、踊り方は右回りの円陣を作って、すり足で進む。踊る場合に限って太鼓を使用するが、笛を用いないのが本体である。】

なお、二戸市の公式ホームページには「なにゃとやらの由来」について次のような記述がある。

◇ イベント 《なにゃとやら》

二戸市を含む旧南部藩の各地に伝わる伝統的盆踊りに、「なにゃとやら」があります。

この踊りの根幹をなす歌詞は、

「ナニャドヤラよ、ナニャドなされたきゃ、サーエ、ナニャドヤラよ」
で、「ナニャドヤラ」という節を繰り返して唄います。

踊りの発祥や唄の意味については、「ヘブライ語説」、「キリスト伝来説」、「ニャーニャーことば説」など多説あります。昔、この地方を治めた南部氏が甲斐国（山梨県）の南部郷を領しており、山梨訛の盆唄が伝わったとも、また、キリストが伝来した際のユダヤの進軍歌ともいわれるものですが、近年では元福岡高校長であった照井壮助氏の説が有力です。それは、甲斐出身の新しい支配者の言葉がよくわからず「何が何して何とやら」をニャーニャー弁で真似をし、パロディにして生まれた盆踊りというものです。

ただ、封建時代のしがらみの中で、年に一度の楽しみであったことは確かであり、現在でも旧盆の頃になると寺社の境内や校庭などを使い、帰省した老若男女も踊りの輪に加わって、ふるさとの情緒を懐かしむかのように踊り明かします。



旧南部藩の各地に伝わる伝統的盆踊りなにゃとやら

お わ り に

平成22年11月27日の土曜日、この日最終日を迎えた盛岡市材木町の「よ市」は大勢のファンで賑わっていた。1千本の大根の無料配布や、さけ汁振る舞いには、長い行列ができていた。盛岡市材木町商店街振興組合の宮沼孝輔理事長は「天候にも恵まれて良い締めくくりの日を迎えることができた」と、相好を崩していた。これから4カ月間の冬休みに入り、23年4月2日から38年目の「よ市」が始まる。年中通して・・といかないところが、北国・岩手の宿命とも言える。県内各地の“市”も、「よ市」と同じように、冬期間は休むところが多い。

「各論」では、材木町「よ市」をはじめ、岩手県内の9か所の“市”を紹介してきたが、それぞれの担当者が事務局を訪問するなどして、関係者にインタビューをさせていただいた。お忙しい中を対応していただいた関係者の皆様に心から感謝の気持ちを禁じえない。

社団法人中小企業診断協会岩手県支部は、平成15年度から「調査研究事業」を実施し、毎年度「報告書」をまとめて発表してきた。今回で8回目になる。県内の各地域で、経済発展や地域振興に携わっている方々に問題提起し、いささかなりともその手助けができれば幸いである。今後もできるだけ身近なテーマを取り上げながら続けていきたいと思っている。

わが国経済が長年にわたって停滞しているなか、県内各地の経済も低迷を余儀なくされている。そんな中で、現代版の“市”が、地域振興の一つのモデルにもなっている。行政や商工団体等の支援を受けながら、商店街組合等の主催団体は消費者のために楽しい雰囲気醸成し、地域の振興や商店街の発展のために涙ぐましい努力を続けている。取材を通して、そんな姿に触れることができた。

たまたま本稿校正中に、「せんまや夜市」実行委員会が「2010年度地域づくり総務大臣表彰」を受賞したとの報道に接した。タイミングの良さに驚くとともに、身震いするような嬉しさを感じたことを報告しておきたい。関係者の皆様に心から敬意を表する次第である。

今後も本報告書で取り上げた県内各地の“市”を継続してもらいたいものと、心から願っている。関係者の皆様に対し、あらためてお礼を申し上げて締めくくりとさせていただきたい。

ありがとうございました。

平成23年1月

社団法人中小企業診断協会岩手県支部
支 部 長 宮 健

◎これまでに「調査研究報告書」で取り上げてきたテーマ

年 度	テ ー マ
平成15年度	「商店街活性化に関わる大学生たち」に関する調査研究
平成16年度	「岩手のNPOの実態」に関する調査研究
平成17年度	「開業20年を迎える盛岡手づくり村」に関する調査研究
平成18年度	「岩手県内13市（14地区）の中心市街地活性化」に関する調査研究
平成19年度	岩手県の「農林水産物・日本一」に関する調査研究
平成20年度	岩手県の「障害者工賃倍増5か年計画」に関する調査研究
平成21年度	岩手県内の「農商工連携」事例に関する調査研究報告書

平成22年度 調査・研究事業

岩手県内の「市」の開催事例

に関する調査研究報告書

2011年1月発行

編集・発行：(社)中小企業診断協会岩手県支部

支部長 宮 健

〒020-0023 盛岡市内丸14-8

岩手県中小企業団体中央会内

Tel (019) 624-1363 Fax (019) 624-1266

印刷・製本：株式会社 吉田印刷

〒020-0016 盛岡市名須川町23番27号

