

第1回かながわ朝市サミット シンポジウム・レポート



笑顔とふれあいだよ、朝市は！これが小売りの原点だろう！みんな、もっと元気を出そうぜ！

平成21年12月
かながわ朝市ネットワーク

第1回かながわ朝市サミット実施概要

1. 日時と会場

- 日 時：平成21年11月29日（日）
朝市サミットは11時～15時
シンポジウムは13時～15時
- 会 場：ヨコハマポートサイド地区 横浜クリエイションスクエア（YCS）
※ 隣接した2カ所（朝市サミット会場、濱の市会場）に分かれて実施
シンポジウム&交流会会場：神奈川トヨタ10階会議室

2. シンポジウムの内容

- テーマ 「朝市による商店街・地域の活性化」
- 内 容 ・第1部（13時～13時40分）
「各地の朝市の状況と朝市の可能性についての基調報告」
かながわ朝市ネットワーク 大場 保男
神奈川県内各地で実施されている朝市の状況を写真で紹介するとともに、朝市の可能性や今後のあり方について報告。
- ・第2部（13時40分～15時）
「朝市を通じた商店街・地域の活性化を考えるパネルディスカッション」
県内各地で朝市や昼市を実践してきた方々をパネラーに迎え、朝市は本当に商店街や地域の活性化につながるのか、そのための条件は何かについて意見交換。

3. 朝市出店者による活気ある商店街の再現

県内各地の朝市出店者を中心に57店の出店により、活気と笑顔のある商店街を再現し、来場者が自慢の逸品や特産品、新鮮な野菜や海産物を購入できる場、地産地消への理解促進を図る場とする。さらに、飲食を楽しめる交流の場、ベジタブル&フルーツマイスターによる野菜の選び方や美味しい食べ方など、プロのノウハウを伝授する場も設置。

4. 元気なお店コンテスト

朝市は、小売りの原点である対面販売によるお客様との会話と笑顔、交流のある売り方を再認識する場。今回、来場者が「会話と笑顔、交流のある売り方」を実践している出店者を選んで投票する「元気なお店コンテスト」を実施し優秀者を表彰。

5. 出店者同士の交流

出店終了後に出店者が集まって交流を行い、県内各地の朝市の連携強化と朝市の輪の拡大を図っていくことができるよう促進。

6. 実施団体

- 主催 ヨコハマポートサイド自治会
神奈川県中小企業団体中央会
- 共催 神奈川県経営診断協会
情報企画センター協同組合
商店街学会
- 後援 神奈川新聞社、TVK
- 運営 かながわ朝市ネットワーク



7. 出店者一覧

【朝市サミット会場】

| | | |
|-----|-------------------|-------------------------------|
| 二宮 | ラディアン二宮朝市 | みかん、落花生、落花生きなこ、生姜佃煮、二宮銘菓など |
| 三崎 | 石渡農園 | 三浦産野菜 |
| 茅ヶ崎 | 茅ヶ崎北部いいところ市 | 茅ヶ崎里山で収穫された野菜 |
| 濱の市 | 有機農業ネット神奈川 | 有機野菜 |
| 厚木 | 厚木市民朝市 | りんご（ふじ）、切りゴボウ、ゴボウ、秋ジャガ、 |
| 茅ヶ崎 | 茅ヶ崎海辺の朝市 | 茅ヶ崎産のねぎ、レタス、小松菜、大根、ミニトマトなど |
| 濱の市 | ジャフラン | 手づくりパン |
| 小田原 | 椎野食品工業所 | 漬物（梅干し、ほととぎす巻き） |
| 濱の市 | 磯村家のキッチンから | 手づくりジャム、無添加調味料、らっきょう漬 |
| 伊勢原 | まるエ 能條 | 生花、鉢物、苗物 |
| 古淵 | ヒロセ洋菓子店 | ロールケーキ、焼き菓子 |
| 相模原 | とんぼ玉工房ますぎんち | 手づくり雑貨、トンボ玉アクセサリー、イラスト、人形など |
| 藤野 | ほくと密舎 | はちみつ、急須 |
| 横須賀 | ホイホイ雑貨 | フィリピン雑貨、フェアトレード押花カレンダー・カードなど |
| 伊勢原 | ファッションプラザヤマトヤ | ブランドTシャツ、エコ関連商品 |
| 二宮 | HOLY-BASE | ピアス、ネックレス、雑貨など |
| 横須賀 | LeatherworksAKANE | 手づくり革製品（サイフ、ベルト、バッグ、携帯ケースなど） |
| 伊勢原 | 花呉装 | ふくまねぎ、手描き京ちぢみ織Tシャツ、オリジナル和小物など |
| 横浜 | アジアンローズ | 激安婦人服 |
| 鎌倉 | 今村製麺総本家 | うどん、そば |
| 三崎 | 小山商店 | 冷凍まぐろ、まぐろ加工品 |
| 横浜 | カフェ・パモス | コーヒー |
| 三崎 | 寛太郎 | 冷凍まぐろ、まぐろ加工品 |
| 横浜 | KOIZUMI | 雑貨 |
| 三崎 | 大畑鮮魚店 | 塩干物 |
| 鎌倉 | ベルタイム珈琲 | 自家焙煎珈琲 |
| 三崎 | 福本鮮魚店 | 鮮魚、佐島港に水揚げされた近海魚、干物、さざえ |
| 真鶴 | 魚伝 | 干物 |

| | | |
|-----|--------------|------------------------------|
| 茅ヶ崎 | ハム工房ジロー | 無添加ハム・ソーセージ |
| 伊勢原 | スワンベーカーリー湘南店 | 大山豆腐を使ったマーボ豆腐パン、おからコロッケパン |
| 津久井 | アキモト印刷 | 印刷物（津久井城一箋） |
| 座間 | 升屋酒店 | ひまわり焼酎、ひまわりキャンディ、ひまわりの種など |
| 津久井 | せき製麺 | 乾麺、豆 |
| 濱の市 | 力煎 | 煎餅屋 |
| 下曽我 | 下曽我朝市 | 梅関連商品、みかん、アジ寿司、いなり寿司、小田原産の野菜 |
| 濱の市 | 猪子海苔店 | 海苔・地方物産 |

【濱の市会場】

| | | |
|-----|-----------|-------------------------------|
| 濱の市 | 丸昌 | 大山とうふ |
| 濱の市 | CAFÉ MINA | ホットコーヒー等販売 |
| 濱の市 | 東洋館 | 古着・雑貨販売 |
| 濱の市 | ラサニ | インド料理 |
| 濱の市 | トラベルケア | 地方物産 |
| 相模湖 | ルポン | パン、揚げパン |
| 濱の市 | 坪倉商店 | 海産加工品 |
| 濱の市 | 山下農園 | 三浦野菜 |
| 濱の市 | 松鶴 | 蕎麦屋 |
| 平塚 | きねや本舗 | 串だんご、赤飯、その他和菓子 |
| 津久井 | 泰平堂製菓舗 | 酒まんじゅう、あげまん |
| 平塚 | カフェアイラナ | ホットコーヒー、珈琲豆 |
| 平塚 | 高久製パン | 弦斎カレーパン、弦斎カツカレーパン、揚げパンなど |
| 平塚 | 松鱗亭 | 湘南ひらつかしらすカオリ麺、湘南ひらつか鶏あんかけカオリ麺 |
| 平塚 | 湘南いぶし | 燻製品（たたみいわし、あじ、さわら、豆腐、チーズ、鯨） |
| 濱の市 | 串藤 | 焼き鳥屋 |
| 二宮 | レストラン開幸 | 巨大パエリア |
| 古淵 | 小川ミート | もつ煮、焼き豚、やきそば、今川焼、コロッケ、串揚げなど |
| 濱の市 | h.m.c | 紅茶・手づくり洋菓子 |
| 平塚 | 鳥仲商店 | 鶏まん、鶏惣菜（唐揚げ、コロッケなど） |
| 小田原 | DESTURE | 天然酵母パン、チャイとオリジナルブレンドコーヒーと豆 |





シンポジウムの開催に当たって

かながわ朝市ネットワーク代表 高久 直輝



本日はお寒い中、第1回の「かながわ朝市サミット」に横浜まで来ていただきまして、ありがとうございます。

思い起こせば、今年の7月、横浜で行われた濱の市に、神奈川県内8カ所の朝市の代表者が集まって「かながわ朝市交流会」が行われました。皆さんと色々情報交換をする中で、神奈川県内の朝市が一堂に会してお店を出

店し、各地の特産品や逸品を販売するとともに、出店者同士が交流したらどうだろうかという意見をきっかけに、「かながわ朝市サミット」をやることになりました。それから短い期間でドタバタでしたけれど、ようやくこの日を迎えられて本当にありがたいと思います。本日は雨という予報もありましたが何とか天気は持ちこたえそうで、思った以上に人が入りました、本当にやって良かったと思っています。

そもそも、朝市サミットの実施母体である「かながわ朝市ネットワーク」をなぜ立上げかたという話をさせていただきます。私たちは商業者ですが、全国的に商店街が衰退化してきており、残念ながらシャッター通りという言葉が日常的に聞かれるような状況になってしまっています。もう一度、何とか商業に活気を取り戻したい、賑わいを創っていききたいということから、県内の各地で朝市が行われるようになりました。実際に朝市を実施すると多くのお客様がやってきて、会場には活気と賑わいが出てきます。出店者とお客様との交流も生まれます。ところが、やっているうちに段々マンネリ化してきてしまいます。来場するお客様の数も徐々に減少し、それに比例して売上げも減少していきます。こんな現状を何とかしたいと、神奈川県内の朝市が互いの情報交換を行い、それぞれの朝市をもっと魅力あるものにしていくための話し合いの場を作ろうと、「かながわ朝市ネットワーク」を立ち上げました。この朝市ネットワークのメンバーが集まって、今年の7月に横浜で第1回の交流会、10月に葉山で第2回の交流会が行われました。今後も2～3カ月に1回、各地の朝市持ち回りで交流会を行っていくことにしています。

さて、朝市ネットワークが実施母体となって初めて行う「かながわ朝市サミット」ですが、商品を販売するだけでなく、朝市が本当に商店街や地域の活性化につながっているのか、現状の朝市の課題は何か、今後どのようにしていったらいいのか、ということを考える場も設けようということで、今回のシンポジウムが企画されました。2時間と言う限られた時間の中ではありますが、色々な意見を出し合い、話し合うことで、今後の方向性を見出ししていければと思っていますので、宜しくお願い申し上げます。

第1部

神奈川県内各地の朝市の状況と 朝市の可能性についての基調報告

かながわ朝市ネットワーク事務局 大場 保男

今まで県内のあちこちの朝市を見に行ったり、朝市の立ち上げを手伝ったりしてきました。朝市にはお客様と出店者の間にふれあいや交流があります。これこそが小売りの原点だったのではないかと思います。朝市を通して小売りの原点を再認識する、これは極めて重要なことだと思います。さらに、朝市にはもっと色々な意義や可能性があると思います。県内各地の朝市の現状を踏まえ、この点について考えていきたいと思っています。

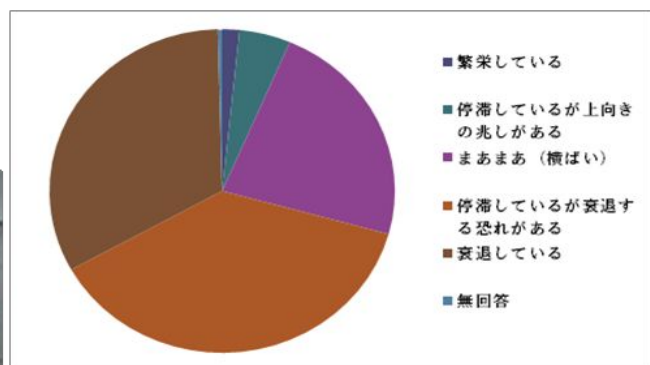


いま、地域社会の現状は……

ますます衰退化傾向を強めている商店街！



繁栄している商店街はわずか1.6%



平成18年度中小企業庁商店街実態調査

テレビなどでシャッター通りになってしまった商店街の映像がしばしば紹介されており、ますます衰退化傾向を強めている商店街ですが、「うちの商店街は繁栄しているよ」という商店街は、全国でわずか1.6%、まさに誤差の範囲とも言える数字になっています。逆に、「停滞しているが衰退する恐れがある」と「衰退している」を合計すると7割以上に達しています。

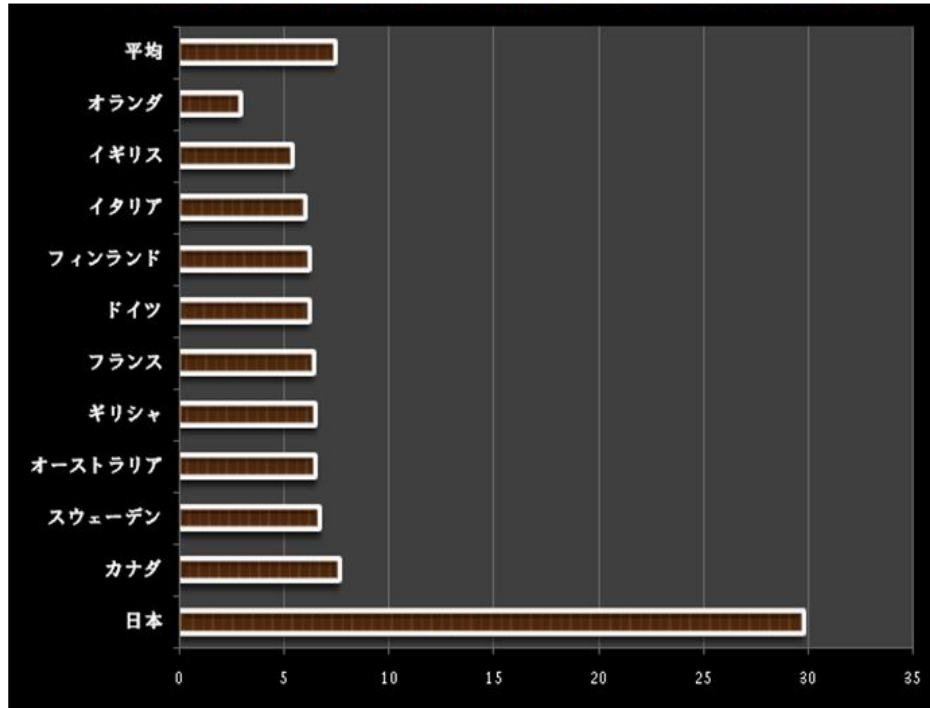
地域コミュニティが崩壊に瀕していると言われていた今日、地域コミュニティの核としての役割を担ってきた商店街の衰退化が、人と人とのつながりがますます希薄なものになっていってしまう

一つの要因になってしまっているのではないかと思います。

孤独感を感じている子供たちが世界で最も多い！

自分は「孤独だ」と思う（各国15歳の子供への調査、2003年実施）

日本の子供たちは29.8%と世界で最も多い。



ユニセフ・イノチェンティ研究所(2007)「先進国の子供たちに関するレポート」

ユニセフ・イノチェンティ研究所が先進国の15歳の子供たちを対象に行ったアンケートによると、「自分は“孤独”だと思う」という質問に対して「はい」という回答比率がダントツでトップだったのが日本の子供たちだったというのが上のグラフです。一番低かったのがオランダで2.9%、日本以外で最も高かったカナダで7.6%、平均でも7.4%なのに対し、日本は29.8%となっています。

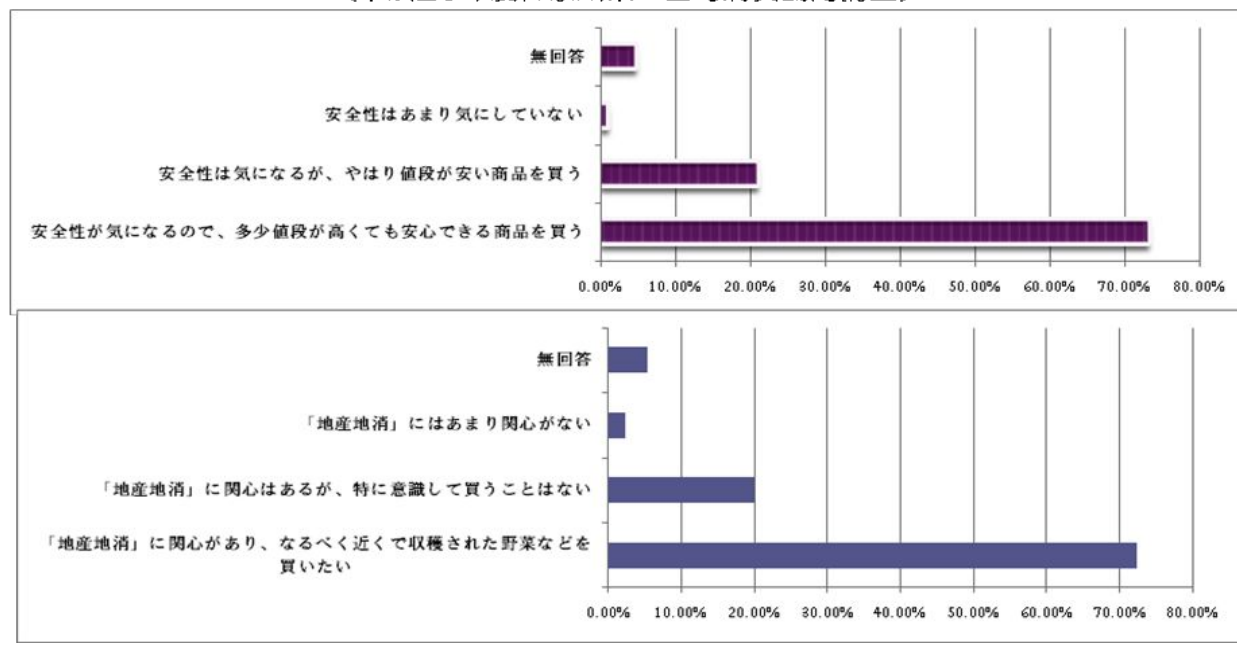
“孤独”だと感じている子供たちが多いことは、大人もそのように感じている人が多いということではないでしょうか。つまり、大人社会において人と人とのつながりが希薄になっていることの表れが上のグラフのような結果になっているように思います。

このことと商店街の衰退化傾向を結びつけることは、やや強引かも知れませんが、地域コミュニティの核としての役割を担ってきた商店街の衰退化が、人と人とのつながりの希薄化、ひいては“孤独”だと感じる子供たちの増加に結びついているという見方ができるのではないかと思います。だからこそ、商店街がもっともっと元気になることが必要なのではないでしょうか。

地域住民が求めているものは……

食品の安全性や地産地消に強い関心！

(平成20年度神奈川県二宮町消費動向調査)



さて、それでは地域住民の方は何を感じ、何を求めているのでしょうか。平成20年11月に二宮町の800世帯および二宮町周辺の小田原市、大磯町、中井町の200世帯、合計1,000世帯を対象に二宮町商工会が消費動向調査を実施しました。504世帯から回答があり、その結果の一部が上のグラフです。

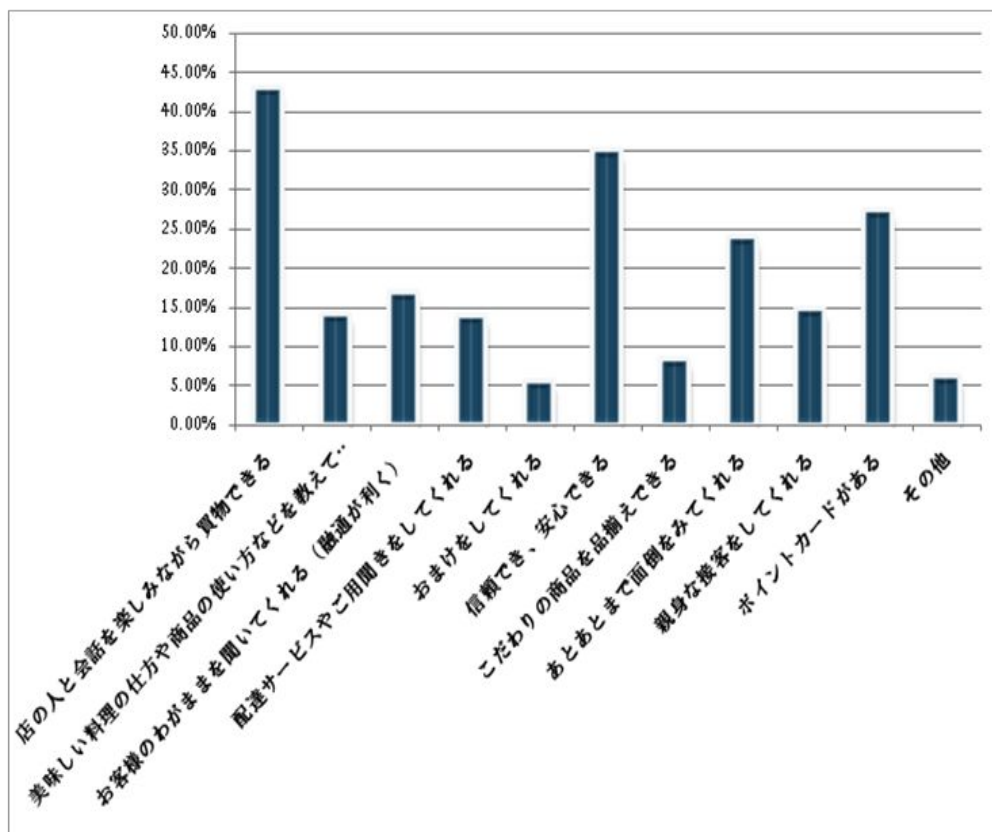
食品の安全性に対する質問に対しては、「安全性が気になるので、多少高くても安心できる商品を買う」という回答が73.2%ダントツで高く、「安全性が気になるが、やはり値段が安い商品を買う」は21.1%、「安全性はあまり気にしていない」はたったの1.0%でした。この年の1～2月頃、中国から輸入された食品の安全性が大きな話題となりました。この時期にアンケートを行ったのであるならば、上のような結果になることはある程度理解できますが、同じ年の10月にはリーマンショックがあり、これから景気ももっとも悪くなるので安価なものを求めて節約するという、世の中全体が節約志向になっていた時期に行ったアンケートでも「多少高くても安心できる商品を買う」という回答が7割を超えているということは注目に値する結果だと思えます。

地産地消に対する質問に対しては、「地産地消に関心があり、なるべく近くで収穫された野菜などを買いたい」という回答が72.3%とやはりダントツでした。このように、食品の安全や地産地消に対して強い関心を持っている人が非常に多いということがあらためて分かりました。ただし、このようなアンケート結果になったからといって、必ずしもこの通りの買物行動につながるとは限らないという点に留意する必要があると思えます。

店の人との会話や信頼・安心を求めている

(平成20年度神奈川県二宮町消費動向実態調査)

商店街や個店の良さは何ですか？



同じアンケートの中で、「商店街や個店の良さは何ですか」という質問に対して、「店の人と会話を楽しみながら買物できる」という回答が42.9%と最も高く、次いで「信頼でき、安心できる」が34.9%、「ポイントカードがある」が27.2%、「あとあとまで面倒をみてくれる」が23.8%の順でした。やはり、商店街や個店の良さとして「店の人との会話」「信頼・安心」というキーワードがあがってきています。

「食の安全性」「地産地消」「店の人との会話」「信頼・安心」というキーワードが並ぶと、そこに浮かんでくるのが“朝市”ではないでしょうか。朝市の話に入る前の導入の部分が長くなりましたが、各地で朝市が盛んになっていること、朝市がお客様を惹き付けていること背景として色々なデータをもとに長々とお話しさせていただきました。

各地の朝市の実施状況

山北朝市

- ・開始年月 平成18年11月
- ・毎月第一日曜日 7:00~8:30
- ・平均出店数 15店舗



ひと口に朝市と言っても、農協や漁協が中心になって実施されているものと、商業者が中心となって農業者や漁業者と連携しながら実施しているものがあります。私たちが対象にしている朝市は後者の方です。

この後行われるパネルディスカッションで、津久井の昼市、二宮の朝市、濱の市、三崎朝市については、パネラーの方々から詳しいご報告があると思いますので、私の方からは山北の朝市、相模原の古淵の朝市、葉山の朝市についてご紹介させていただきます。

まずは、私自身が立上げのお手伝いをした山北の朝市です。JR御殿場線の山北駅前通りの商店街、約200mの通りに店が飛び飛びに並んでいます。空店舗も目に付き日中の人通りも少なく寂しい商店街です。何とか商店街に賑わいを取り戻そうと、朝市をはじめたのが平成18年11月5日。私も暗いうちに起き出して山北に向かいました。お客さんは来ているだろうか心配しながら会場に着いてみると黒山の人だかり、日中の商店街の寂しさとはうって変った雰囲気にはびっくり。両手に買物袋をぶら下げて嬉しそうに帰っていくお年寄りの姿が印象的でした。

あれから丸3年経過した現在も毎月第一日曜日に行われています。しかし、はじめる前には様々な議論がありました。朝市の魅力の一つは、地元農家の新鮮な野菜を買うことができることです。ところが、山北の商店街には3店の青果店があります。農家が野菜を出すと青果店とバッティング、さてどうしたものかと議論百出、とりあえず双方出店しました。結果はバッティングではなく、相乗効果で双方とも良く売れました。

来場したお客様対象のアンケートでは、「揚げたてのコロッケやパン、コーヒーがその場で食べられて、とても良かった(30代女性)」「今日1日分の買物が間に合った(60代女性)」「山北の郷土食のPRもして欲しい(60代女性)」「大変素晴らしいことです。長続きすることを願います

(70代男性)「今後、新たな取組みが必要になると思う。例えば、趣味で作った陶芸品を出すとか、家にある新品なんだけど、使わなかったものを格安の価格で提供するだとか、一般の人も売り手側にまわるようだ」と長続きするのでは？(60代男性)」などの意見がありました。

相模原・古淵朝市

- ・開始年月 平成20年7月
- ・毎月第二日曜日 8:00~9:30
- ・平均出店数 20店



大野中地区商店連合会の有志が、平成19年の暮れに山北の朝市を見学に行き、翌年7月にスタートしたのが相模原市古淵の朝市です。この地区にはジャスコとイトーヨーカドーがあり、さらにフードワンというスーパーができて、競合環境が非常に厳しいところです。何とか対応策を打たないと競合の中で埋没してしまうという危機感から勉強会を始めました。共同ニュースレターを発行して地域のお店をもっと知ってもらおうという活動を行う中から、朝市をやればもっとお店や商品のことを知ってもらえるだろうという声上がり、具体化に向けて検討していくことになりました。

古淵の朝市は地域の自治会と密接な連携のもとに行われているのが特徴の一つです。朝市を単に物を販売する場だけにするのではなく、地域の人たちの交流の場にもしていこうと、朝市実行委員会の中に地域の自治会の人たちにも入ってもらいました。朝市のノボリを立てたりする準備や会場整理に自治会の人たちが積極的に協力してくれています。

出店しているケーキ屋さんには、朝市場でクリスマスケーキの予約を取った結果、例年以上に予約が取れ、店の売上げアップにつながりました。工務店や塗装業、電気工事店など工業系の会員が多いのもこの地区の特徴ですが、このような会員さんたちが朝市場で、家の修理や工事がらみでどのようなニーズがあるのかアンケートを取ったり、共同で仕事を受注するコーナーを設置したりしています。

朝市には多くのお客様が来場します。このようなお客様に対して物を販売するだけでなく、情報収集や情報発信の場として利用していくことも重要なことだと思います。

葉山日曜朝市

- ・1987年スタート 1990年再スタート
- ・毎週日曜日 8:00～10:00
- ・平均出店数 24店



三崎朝市と並んで有名なのが葉山の朝市です。葉山朝市名物であるケーキを買うために長蛇の行列ができます。海辺の岸壁で行われている葉山朝市、あまりに多くのお客様が来て、過去の2回ほど、人が海に落ちてしまったことがあったそうです。

月に1回ではなく毎週行われていますが、朝市を始めるに当たって宣伝のための予算がなかったので、毎週やっていればそのうちお客様に定着するだろうという思いから、この頻度で行うようになったということです。葉山朝市を見学に来た別の地域の朝市出店者の「月に1回の朝市出店でも大変なのに、良く毎週できますね」という質問に対し、「長いことやっているとは身体の方がこのサイクルに慣れてしまっています」という答えが返ってきました。

今では信じられないことですが、スタート当初は出店者が13店、お客様が15名だったそうです。これでは商品はほとんど売れないので、出店者同士がお互いの商品を交換し合う“物々交換”を行っていたそうです。このような状態が何と数年間続いたそうです。しかも毎週毎週です。普通だったらとっくにもうやめようという話になると思いますが、良く我慢して続けてきたものだと思います。まさに“継続は力なり”という言葉がぴったりです。

観光市ではなく、あくまでも生活市というコンセプトで行われていますが、実際には町外からのお客様が約7割を占めているとのこと。今後は三崎朝市との連携を考えているそうです。

朝市を軸にした活動のネットワーク



朝市に期待できる役割

- 地域の事業者の連携（農商連携）
- 小売の原点の見直し（対面販売）
- 出店者同士の連携
- 地域住民の交流
- 地産地消の推進
- ワンストップショッピング
- 新製品のテストマーケティング
- 新規創業者のテスト出店
- 商店街・個店への来店促進
- そして何よりも、出店者と来場者の笑顔づくり

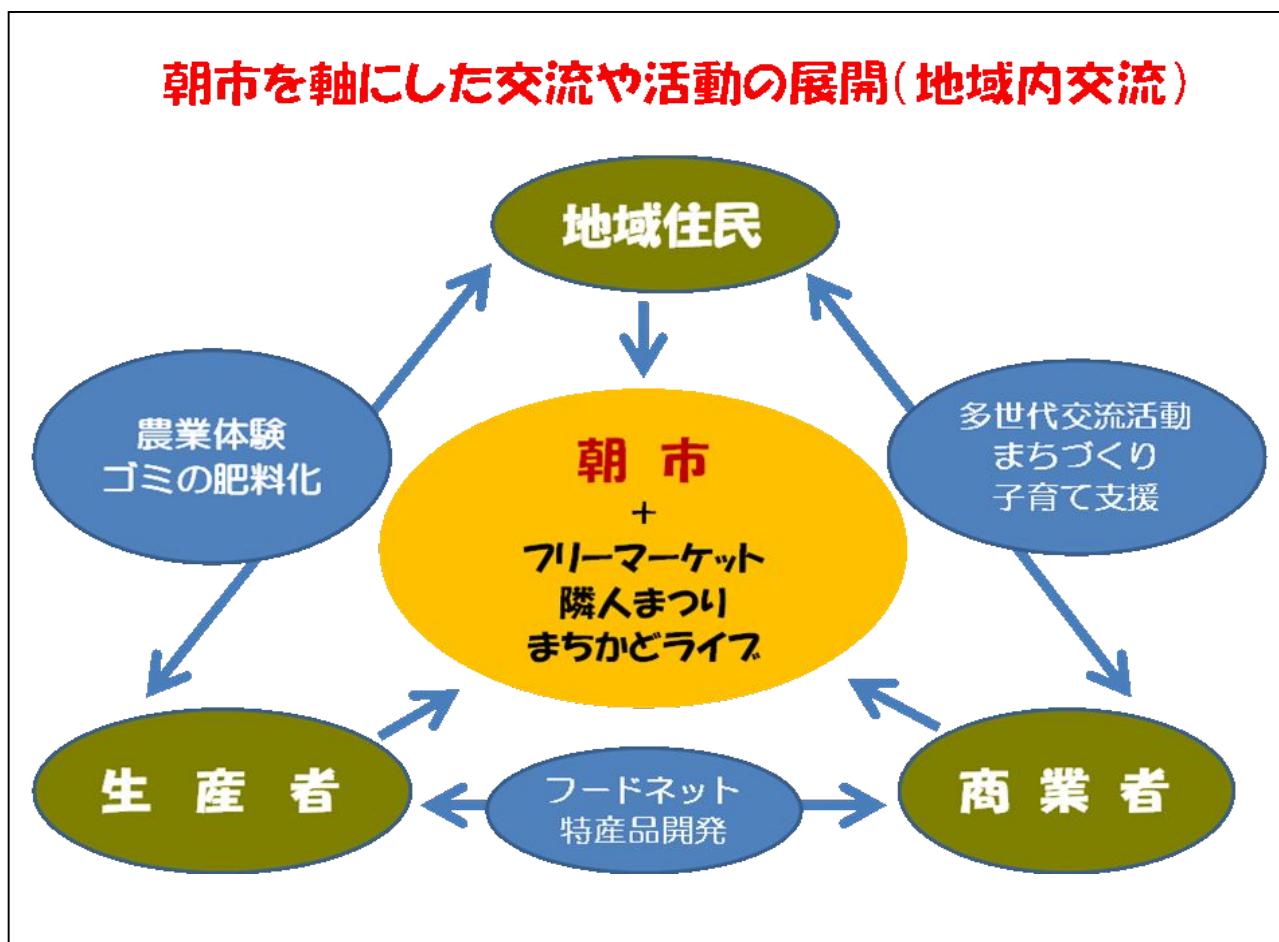
アメリカでは近年、ファーマーズ・マーケットが中心市街地再生の重要な役割を果たすという認識が深まっている。

朝市をきっかけにして、地域の農家の野菜を並べる青果店、地域で獲れた野菜を使ったメニューづくりを行う飲食店などが出てきています。朝市が生んだ身近な農商連携です。新しく開発した弁当や惣菜の反応を見ようというテスト販売の場としての朝市、これから店を出したいという人が、まずは朝市に出店して実践勉強しようというお試し出店の場としての朝市、朝市に出店している肉屋とパン屋が手を組んで新たなハンバーガーを開発しようという出店者同士の連携の場としての朝市、このように朝市には様々な役割が期待でき、実際に各地の朝市で成果を上げつつあります。

ある商店街の会長さんが朝市が終わった後、こんなことを言っていました。「朝市をやると多くのお客様が来てくれます。確かに安さに惹かれてという面もありますが、これだけではないと思います。朝市では売る方も買う方も笑顔です。お客様と商人の間に会話と交流があります。昔の活気ある商店街の雰囲気朝市にはあります。笑顔や会話がなくなってから商店街の衰退化が始まったのかも知れません」と。

アメリカでは日本の朝市に当たるファーマーズ・マーケットが盛んに行われているようです。アメリカ農務省によると、2004年12月に実施された全米のファーマーズ・マーケットは3,700カ所、1994年と比較すると10年間で約1割増加しているそうです。ニューヨークでは、マンハッタンだけでも21カ所、週に32回行われており、最も賑わうシーズンには週に25万人が訪れると

のことです。このように、アメリカでは近年、ファーマーズ・マーケットが中心市街地再生の重要な役割を果たすという認識が深まっていると言われています。



朝市を軸にした活動によって、色々な活動の輪や人と人のつながりが広がっていきます。1999年にパリで始まった隣人まつりというのがあるそうです。これは近所の人たちが飲み物や食べ物を持ち寄って集い、互いに交流を深めるといふ井戸端会議と宴会をミックスさせたようなものです。今や世界の29カ国、800万人に広まっているそうです。日本では丸の内のオフィスビルで、職域版の隣人まつりが行われたそうです。

朝市と隣人まつり、フリーマーケット、音楽ライブなどと組み合わせると、より広がりや魅力のあるものにしていくことができると思います。ただし、このような内容だと、朝の短時間に実施するというよりも、もっと長時間実施する昼市的なものになるのではないかと思います。

朝市は地域住民、商業者、生産者の連携によって成立します。この3者の相互連携によって多彩な活動を実施することができます。地域住民と商業者が連携して多世代が交流できる拠点づくりによって地域の活性化を図る活動、地域住民と生産者が連携することによって農業体験やゴミの肥料化、収穫された作物を朝市で販売する活動なども考えられます。

厚木なかちょう大通り商店街では、地域のお客様が家庭から持ち寄った生ゴミを肥料にしています。この肥料を使って提携している農家に野菜を栽培してもらい、収穫された野菜を商店街で毎月

1回実施されている市で販売しています。また、飲食店ではこの野菜を使ったメニューづくりを行っています。生ゴミを持ち寄った地域のお客様は、生ゴミの重さに応じてポイントがもらえ、これを貯めると商店街の買物などに使えます。

今年の5月、横浜で「都筑野菜料理の祭典」が開催され私も参加しました。このイベントは都筑区で生産された同じ種類の野菜を使って5店の飲食店がオリジナル料理を作り、参加者に審査してもらおうという立食スタイルの公開試食会です。1,000円の参加費で生ビールや沢山の美味しい料理を味わうことができ、楽しい時間を過ごすことができました。

このイベントを実施したのが都筑フードネットです。横浜市内一の農家数を誇る都筑区では、小松菜やキャベツなどさまざまな種類の野菜が栽培されています。その都筑野菜を使って地産地消に取り組もうと、今年2月、地元農家や飲食店が都筑フードネットを発足させました。都筑フードネット加盟している飲食店では、近所の畑で朝に収穫した新鮮な地場野菜が、その日のディナーメニューに登場します。

フードネット加盟店へは、酒販店の流通ルートを使って野菜が届けられます。まず、週の初めに収穫予定の野菜のリストを農家から送ってもらい、酒販店が加盟店にメールで連絡します。飲食店からのオーダーを受けて、農家から野菜を集荷・仕分けし、夕方5時くらいまでに各店に配達、早ければその日の夕方には、店で朝採り野菜が食べられます。

都筑フードネットの発案者である酒販店の花田さんは、大型店の進出によって消えて行く個人商店を見るにつけ、店の存続に危惧を抱いていたと言います。ネットワークの構想は、配達先の飲食店オーナーたちとの雑談の中から生まれたアイデアでした。ホームページの中で「飲食業は2、3年後には6割しか残らないと言われている厳しい業界、特に大型商業施設がどんどん出て来ている都筑区では、個人経営の店が将来の不安を抱えています。そんな中で、大手企業にはできない、地元の小規模店ならではの街おこしができないか、と話していたことが事の始まり」と述べています。このようなフードネットが神奈川県内にどんどん増えていけば良いなと思います。

朝市には一定のやり方や形があるものではありません。時間も朝だけでなく昼や夜に実施する昼市、夜市という形もあります。やり方によって色々な可能性が広がっていきます。この後のパネルディスカッションでも、各地の様々なやり方や形の朝市、昼市の報告があると思います。ただし、そこに共通しているのは、人と人のつながりや交流だと思っています。朝市が商店街や地域の活性化、地域コミュニティ復活の一助になることを願っています。最後までご静聴いただきましてありがとうございました。

第2部

朝市を通じた商店街・地域の活性化を考える パネルディスカッション

パネラー 津久井・ドリームファーム代表 梅沢 勉 氏
まちづくり工房「しお風」代表 神保 智子 氏
三崎朝市協同組合理事長 土山 繁夫 氏
濱の市代表 坪倉 良和 氏
コーディネーター
(株)共立代行 特別顧問 三輪 清一 氏

三 輪 本日は、神奈川県内の朝市が一堂に会し、初めての試みとして「かながわ朝市サミット」が行われています。私もこの会場の来る前に、朝市サミットの状況を見て回りましたが、寒いにもかかわらず、かなりの人が出ていましたね。

これから行うパネルディスカッションでは、4人のパネラーの方に「朝市による商店街・地域の活性化」というテーマで、実際に朝市や昼市を実施している立場からお話をお伺いしていきたいと思っておりますので、宜しくお願い致します。

梅 沢



津久井から来た梅沢です。津久井は1つの町に5つの湖と3本の川がある風光明媚な所です。相模原市と合併して全体で70万人以上の人口になりましたが、津久井だけでは28,000人しかありません。商店街組織は3つありますが、残念ながらほとんど壊滅状態です。

7~8年前からどうしようと色々検討してきました。その結果、津久井の町全体を一つの商店街として考えようということになり、最初に行ったのがポイントカード事業です。現在70の店が参加して展開されています。

次に考えたのが、それぞれの店をどう光らせていくかということです。例えば、ある店ではおばあちゃんの笑顔が最高に良い、素晴らしい商品を作って販売している、あるいは名所旧跡を地図にして観光客に配っているなど、個々の店それぞれで光っているものがあります。このような秀逸な商品やサービスにスポットを当てて共同でPRしていく“逸品運動”というのが各地の商店街で行われていますが、津久井の場合は、商品やサービスだけでなく、店全体を秀逸なものとして認定する“逸店運動”というものを始めました。現在、“逸店”として認定されている店が90店あります。

この“逸店”の中から、売る場所を1カ所に集約して集客を図る“市”をやろうという声が出てきました。やるに当たって、葉山の夕市をはじめとしてあちこちを見て回りました。その

結果、朝市や夕市はやられているが、昼市をやっているところはないことがわかりました。そこで、どうせやるなら他ではやっていないことをやろうと“昼市”をやることになりました。

毎月第一土曜日の午前 10 時から午後 1 時まで、観光協会が運営している観光センターで行っています。冬は雪が降ったりするので5月から12月までの8カ月間です。参加店からは年会費1万円を取って、そのお金でテントやノボリを揃えました。現在、毎月 20~30 店くらいが参加し、売上げは全体で 80 万円くらいまでアップしてきました。今後のテーマとして、城山という山の麓で実施しているので、城山にちなんだ特産品を作ろうという話になっています。現在、地産地消の考え方に基づいて、醤油、うどん、弁当など5店が特産品を作っています。これをもっと多くの店に広げていこうとしています。また、地元の間人が観光客を案内するツアーも企画しています。駐車場に集合してもらい、そこから地元の間人がお話ししながら2時間程度散策し、スタート地点に戻ったら美味しいものを食べさせる所にご案内し、自腹を切って召し上がっていただき、観光センターで特産品を買って帰っていただくというツアーです。散策に使う地図は、われわれが実際に歩いて作った観光マップです。このような企画はお客様を飽きさせないことが重要です。また、実施するわれわれの方も段々マンネリ化してくるので、いかにマンネリに陥らないようにするかということを考えながら事業を進めています。



神 保



二宮のまちづくり工房「しお風」代表の神保です。二宮にラディアンという生涯学習センターがありますが、これがオープンした平成12年よりラディアンの前の広場で朝市を実施しています。もともとは、商業者の有志のまちづくりの研究会である「水曜会」という組織があり、この人たちが十数店出店して始まったのが二宮の朝市です。その後出店者は増えていって、現在はお店や農協さんなど約30店が出店しています。毎月第一日曜日の午前6時から2時間実施しています。ただし、11月から3月までは7時からの実施になります。

現在の出店数に至るまでには色々なことがありました。町内の商業振興が目的だったので、出店者は地元の人たちだけに絞ったところ、朝早いということもあり、出店者はスタート時の十数店レベルまで下がってしまいました。出店者が少なく内容もマンネリ化してきたので、お客様のあんまり来なくなっていました。この状況を何とか打開するために、アンケートを実施してお客様のニーズを知ろうという話になり、アンケートの実施と分析をやってほしいと私に声が掛かりました。

そんなわけでアンケートを実施したところ、「安く売っているのは良いけれども、地元のものなど入っていないじゃないか」とか「手づくり品が少ない」とか「二宮独自のものがそんなに出ていないよね」という意見がかなりありました。このような状況を改善しようと、規約を変えて二宮の商業者だけという縛りをとったり、商業者だけでなく町民も出店できるようにしました。お客様の滞留時間を長くしようとテーブルを置いたりしました。夏にはメダカすくいのようなイベントもやりました。その結果、今では1時間半くらいの賑わいを出せるようになったり、今まで来なかった家族連れが来るようになりました。



今年の7月に行われた「かながわ朝市交流会」に参加して意外だったのが、二宮は小さな町なので朝市も小さなものだと思っていましたが、他の地域の朝市と比べて出店者も多く集客力もあり、二宮も捨てたもんじゃないねということでした。ここまで賑わいが出てきたのは、朝市が終わった後、反省会を開いてどこに問題点があったのか、良かった点は何かを全部出し合って、次に活かしていることが大きいと思っています。また、アンケートの中で「毎回同じ内容では嫌だよ」とか「季節によって変えて欲しい」とかという意見がありました。そのために、毎月テーマを決めて、何店かに協力していただいてテーマ性を打ち出しているのです。お客さまにとってはその時にしか買えないような商品にめぐりあたりなど、より魅力が増したと思います。

このような様々な改善を行って賑わいが出てくると、どこで誰が言うのか分かりませんが「二宮の朝市って二宮の商業振興になんてなっていないよね、だって二宮の商人が出ていないじゃないか」という声が聞こえてきます。でも、出店者をマップに落としてみると、ほとんどが二宮の人たちなのです。このような人たちは既存の商業者の組織に入っていないお店だったり、新規参入で頑張っているお店が多いのです。二宮に新しく出店して知り合いが全然いないけれど、朝市でお客様をつかんでいく人、まだお店は出していないけれど朝市に出店し、お客様からお店でも買いたいという声に応援されてお店を出した人もいます。

朝市でお客様としっかり面識を作り、自分のお店に来てもらうための小さなパンフレットのようなツールを配布しているところは、やっぱりお店の売上げがあがっているという傾向が見られます。反省会の時に、お店の人同士で、こうした方が良いんじゃないという話もしています。私自身も出店者の相談に積極的に乗るように心掛けています。あんまり売れなかったというお店には、「ただ商品を置いておくだけでは売れないから試食をしてみましょうよ」とかというアドバイスをして、次回から売れるようになったり、恥ずかしがりの人は声が出ないので、声を出しながら一緒に売ったりしています。こういうことをやりながら、今では出店者同士も楽しいし、お客様も「楽しい朝市だね」と言ってくれるようになりました。

朝市の会場のラディアンから8時半には撤収して欲しいと言われているので、朝市が始まるのは6時からです。そうすると、前の晩から寝ないで朝市の準備をし、朝市が終わった後もそのままお店を開けるということになってしまうので、非常に体力を要します。ところが二宮の商店主は高齢化が進んでいるので、「そこまでやる体力がない」とか「あんなことやっていたらお店を休まなくてはいけない」という声があり、出店するのが難しいという現実があります。また、朝市に出てもお店の売上げにはつながらないからという人もいます。やっぱり、朝市の

お客様をお店に引っ張るようなツールが必要なのですが、私が作りますからと言っても「面倒だからいいよ」ということになってしまうこともあります。私自身は情報発信の仕事をしているので、出店しているお店の来店促進につながるような情報発信のお手伝いをしていきたいし、近くにある北口商店街とつなげていけるような形になれば良いなと思っています。



坪倉 濱の市をやっている坪倉です。本業は横浜中央卸売市場で仲卸、魚の間屋をやっています。朝市で一番やりたかったことは、ヨーロッパ的なおしゃれで果物でも野菜でもバラ売り、量り売りで、ビジュアル的にも良いよねっていう、カッコ良く言うと都市空間の創造なのです。だから出店者に対してもディスプレイや陳列方法も、とにかくおしゃれということを基軸にやってきました。



2006年10月1日からポートサイド地区で始めて丸3年以上上経ちましたが、古着屋さんとか、「かえっこバザール」という玩具の取り換えっことか、ミ



ュージシャンが集まったり、知的障害者が集まったり、まさにここが出会いの広場、ここに来てみんなが会えて、またここから広まっていく、そんな場ができたと思っています。今、元気のない商店街、衰退していく商店街を見ていると、商店街から良い空気、気持ちの良い空気、触れ合いの空気が一つも出ていないということじゃないかと思いますね。どうしたら出会いの空間を共有できて、そこから良い空気、気持ちの良い空気を流せるか、これをテーマに濱の市をやり続けてきま

した。出店者の思いや気持ちを一つにすれば、そういう空間ができるということをおる程度実現することができました。

これを持って今度は商店街に出て行ったらどうなんだろうと、12月22日に神奈川区の大口商店街に新たなテーマ性を持った魚屋を開店することにしました。ここが出会いや触れ合いの場になって商店街全体が活性化していくという図式を実証していきたいと思っています。

私の食の体験ですけど、小学校4~5年の時、酒屋の隣に屋台が出ていて、毎日ラードの塊から溶かしてフライを揚げていく、それをじっと見ていました。クジラのカツが出てくるまで帰らなかったんです。クジラのカツをタダで1枚くれるんですよね。これが私の食の原点です。

ここにはフライを揚げる音があり、匂いがあり、パフォーマンスがありました。まさに五感に訴えていました。そこにワクワク感がありました。しかし、朝市で五感に訴えるような売り方をすればするほど、食品衛生法に触れてくるんですね。大手量販店やデパ地下と同じような基準で商店街もやられたら、ワクワク感が出ないですね。そこにあるコーヒーでも、売る側がコーヒーをカップに入れて出すと調理行為になるから出来ない、お客様にカップを渡して自分で入れればOK、どこが違うんだと思いますね。あくまでも主催者が責任を持つことを大前提に、地域の活性化に寄与する朝市ならば、特例があっても良いのではないかと思いますね。これからは朝市のネットワークを通して、こんなことも訴えていけたら良いんじゃないかと思います。

それからもう一つ、ある場所をアートとジャズの街にしようというプロジェクトがあるのですが、ここに“食”がなかったならば、朝市ネットワークが出て行って食べ物屋の店を出していく、食べ物の良いところは、人と人を結びつける触媒のような力があるということですね。街をきれいにして芸術だと言ってもちっとも面白くない、そこに食べ物があって煙や匂いがあって、はじめて芸術が生きてくる、私はそう思います。だから私たち朝市ネットワークが手助けできることはたくさんあると思います。

いずれにしても、皆さんのお陰で今回朝市サミットができたこと、本当に嬉しく思います。これを機会にまた楽しい明日がはじまる、そう思っています。



土山 三崎朝市の土山です。三浦は人口5万人の小さな市です。遠洋マグロの基地として過去には日本一の漁港でした。遠洋マグロが段々衰退していく中で、平成元年に朝市がスタートしました。魚屋、農家、街の商店の人たち6~7人が集まって、魚市場の片隅でやったわけです。

最初のうちは少なかったお客様も、色々と宣伝していくことによって次第に活況を帯びてきました。そのうち、任意団体での実施は難しいということから、平成12年に法人化しました。現在会員は31名です。毎週日曜日の午前5時から9時までやっています。輪島や勝浦の朝市は何百年も前に、海のものや山のを交換したのが始まりと言われていました。これに比べたら三崎の朝市の歴史は非常に短いですが、三浦市を首都圏アピールし、三浦市に来ていただけるように行政と一緒に取り組んでいます。三浦マラソン、霞ヶ浦マラソン、山中湖マラソンなどに行って朝市のチラシを配ったり、三浦市の食べ物を紹介したりして宣伝しています。その結果、地元客が4割、市外からのお客



様が6割という構成になっています。

三崎の朝市は朝が早いです。5時からやっています。お客様が2時頃から並んでいるお店もあります。このようなお客様に対して、ただ物売るだけでなく、何を持って帰ってもらうかということで、色々なイベントをやっています。外でのマグロの解体ショーもやっています。この場合、まわりをビニールで囲ってやります。メバチマグロをその場で解体して、味噌汁付きのぶっかけ丼をワンコイン、500円で食べていただくというイベントもやっています。大変人気になっています。

朝市会場に隣接している三崎魚市場から水揚げされた魚をフォークリフトで持ってきて行う「生き生きセール」は、7時から行っていますが、鮮度の高い金目鯛、ウルメイワシ、アジなどが安く買えるというので、30分くらいで売り切れてしまうほどの人気です。これもただ



福ちゃんの朝どれ解説

売るだけではなく、魚についてもっと知ってもらおうと、「三崎朝市のお魚先生」と呼ばれている鮮魚店の若い衆が魚について解説しています。また、魚のさばき方や調理の仕方についてもお客様に伝えています。若い人たちだけでなく、年配の人たちも真剣な表情で見えています。

スーパーに行けば何でもパックに入って、いちいちさばかなくても済む大変便利な時代になりました。しかし、このままでは日本の包丁文化が家庭から消えてしまいます。

大げさに言えば、私たちは日本の包丁文化を守るという意味合いからも魚のさばき方を伝えるようにしています。生き生きセール、ぶっかけ丼の提供、魚のさばき方や調理方法の伝達、これらはお客様の滞留時間を長くするという目的も持っています。

毎月2回理事会を行っており、お客様からの要望、組合員からの要望、新しい取組みについて話し合っています。新しい企画を入れないと飽きられてしまうので、この点は特に注意して取り組むようにしています。

三崎の朝市は年配のお客様が多いので、対話の中で商品説明するなど、積極的に話し掛けるようにしています。組合員には、お客様が笑顔で帰っていくような仕事をしなければいけないよと話しています。

横浜の野毛の商店街に出ていって、三崎の朝市と大道芸とのコラボレーションもやっています。これも三崎の朝市だけが出店するのではなく、地元の商店が自分の店の前で何かを売ることが必要だと思います。野毛の商店街では地元のお店も頑張っています。

小売りの原点は、人と人との触れ合いであり、それを通して賑わいを創り出していくことだと思っています。朝市こそ小売りの原点を確認する絶好の場だと思っています。



三 輪



ありがとうございました。4つの事例について発表していただきましたが、共通のキーワードが出てきたように思います。その1つが対面販売です。今のデパートの問題点は色々ありますが、その中の一つが対面販売の良さがなくなったことだと言われています。4つの事例を伺っていると、小売りの原点である対面販売が朝市の中でしっかり息づいており、それが朝市の魅力になっているように感じられました。

もう一つのキーワードがマーケティング・マインドということだろうと思います。津久井では、地元の人が話をしながら外から来られたお客様と散策するという企画を立てられていますが、これはただ商品を販売するだけでなく、地域全体を商品にしていこうというマーケティングだと思います。二宮では、朝市に来たお客様をお店につなげていくというマーケティングを積極的に展開していこうとしています。濱の市では、おしゃれな都市空間の創造という視点から朝市がとらえられています。三崎朝市では、包丁文化の伝達という面を重視した取組みが行われています。

さて、今回のシンポジウムのテーマが「朝市による商店街・地域の活性化」となっていますが、朝市が商店街の活性化につながっているのか、また今後の課題は何かについて、パネラーの皆さんに話していただきます。

梅 沢

津久井には商店街と言えるような商業集積はありませんが、昼市に参加しているのが28店、それなりに売上げがあがっており、町内外の人たちに顔を見せることができるということが伝わって、今現在2店が自店もぜひ参加したいと申し入れてきています。でも、参加したいという店に単純に「おいで、おいで」ということはしていません。“逸店づくり”という中で委員会を作り、そこで審査して秀逸なお店で、なおかつやる気のあるお店ということを基準に人選して参加してもらうようにしています。やっぱり、こういう形で権威付けをすると、やる気や参加意識が全然違ってきます。

産学共同というと普通は、在来種の津久井大豆を使って農業高校と一緒に豆腐や納豆を作るといことがありますが、昼市を通じてこれとは違った産学協同が生まれてきています。高校の軽音楽部が昼市で演奏させて欲しいと言ってきたり、ダンス部が踊らせて欲しいと言ってくるというような、思ってもみなかった形での産学協同に発展してきています。将来的に非常に期待しているところです。



神 保

いわゆる既存の商店街という点からみると、二宮の朝市は活性化にはつながっていないと思いますが、朝市に出店しているお店の多くが二宮のお店なので、大きく二宮の商業と言う意味から考えると、必ずしも活性化につながっていないとは言えないと思います。

ただ、あそこで一極集中で毎月朝市をやられると、既存の商店街にとってはマイナスになるという声もあるらしいということも聞いています。このような商店街のお店が朝市に出店でき

ないならば、私たちの方から、商店街の方に出て行って活性化の応援をするということも考えても良いのではないかと思います。今後は、朝市の認知度や集客数などのデータを明確にして、商店街と一緒にやりませんかと呼び掛けていきたいと思います。

坪 倉 商店街の賑わいの復活ということに向けての武器がたくさんできたことが、朝市をやっていて良かったなと思うところです。横浜の大口商店街から頼まれて新しい形の魚屋を出店しますが、朝市をやる前だったら、出店する勇気がなかったと思います。朝市をやっている中で、たくさんの仲間ができ、その交流の中から色々な発想が生まれました。これを大口商店街で活かそうと思っています。自分の店が率先して賑わいを作り、それが商店街全体に広がっていく、そんな図式で活性化に貢献できれば嬉しいなと思います。とにかく、朝市をやり続けたことで活性化に向けての武器ができたこと、これは大きな財産だと思っています。

土 山 三崎の町は、船が入ってマグロが来る、それが商店街に入るという流れがあるというように、海からのマグロの経済に支えられていました。黙っていてもお客様が来てくれました。だから商人も「勝手に持って行って…」「欲しいの…はい、どうぞ」という感じで、「いらっしやいませ」や「ありがとうございます」ということをなかなか言えなかったです。今はもう、こういう時代でないことは明らかです。

三崎に何とか賑わいを作ろうと朝市が始まったわけですが、今では地元だけでなく遠方から多くのお客様が三崎に来てくれます。朝市だけでなく、商店街として何かやろうと、3年前より4つの商店街が合同で鉄火巻きまつりを実施しています。3年前は500メートル、去年は510メートル、今年は520メートルの鉄火巻きを作り、多くの人で賑わいました。また、今年の夏は2日間にわたって夜市をやりました。1万5千人のお客様が来て、商店街が人で溢れて歩けないほどでした。何かやれば賑わいは作れるということを実感しています。

三 輪 今日発表していただいた4つの朝市・昼市の事例を聞いて、これがすべてとは言えませんが、商店街や地域の活性化につながっていることを実感しました。縁日、フリーマーケット、市場が融合したのが朝市や昼市だと思います。三崎の朝市の発表の時のスライドにあったように、朝市では売っている人も買っている人も、みんな笑顔なんですね。こんな笑顔がもっともっと広がっていけば素晴らしいなと思います。今日はどうもありがとうございました。