

「地域の論点」

「蟻の市」と地域活性化

南石堂町商店街振興組合
蟻の市委員長 大平 眞己

長野駅前の南石堂町商店街振興組合で蟻の市委員長を担当しています。「蟻の市」は、令和元年度で64回目を迎え、長野駅前の風物詩とも言える地域に根付いた家族で楽しめるお祭りです。2日間で約1万人もの来場者を数え、長野市内有数のイベントへと成長しました。近年、どこの地域も少子高齢化の中でお祭りも縮小せざるを得ず、寂しくなっていますが、「蟻の市」では昔の雰囲気を残しながらも、お子さんから高齢の方まで楽しめる夏祭りとして続いています。

本稿では、地域の夏祭りである「蟻の市」が今後どのような形で街の発展に貢献できるかをこれまでの歴史や現状を捉えつつ、課題を交えながら示していければと思っています。

南石堂町商店街に関わりを持ったきっかけ

平成31年4月末日をもって閉店した「大平庵そば店」の組合員として商店街活動に関わるようになったのが始まりです。30歳半ば頃で現在が57歳ですから20数年商店街活動を続けています。まず若手の活動母体である青年部に入り、諸先輩方から多くのことを学びました。入ってから2年で青年部長を仰せつかり、「蟻の市」では子供たち向けの企画である「蟻ん子村」の担当になりました。その後、蟻の市委員長に就任し、青年部長との兼務で現在に至ります。

地域にとっての「蟻の市」とは

「蟻の市」という名前は、蟻は甘味を求めて群がることから、大勢の市民が集まる場になって欲しいという願いを込めて名付けられました。もともと商店街では個店ごとにセールを実施していましたが、個店だけでなく商店街全体でセールを行おうという考えのもと、「商店街感謝セール」として始まったことがスタートです。当時は小売業も盛んで物販中心の出店でした。その中で、地域の皆さんが買い物をしていくついでにイベントを楽しんでもらおう。さらには飲食も味わってもらおうと時代とともに規模を拡大していきます。そして今では、飲食とイベントを中心としたお客様や地域への「感謝祭」という形式になっています。地域での知名度も定着し、今では夏の長野駅前の風物詩として楽しめるまでになりました。

長年、委員長という「蟻の市」を仕切る立場から、全国的に厳しいと言わざるを得ない商店街活動の状況を見る中で、「蟻の市」を以下のように捉えています。まず一つは、「蟻の市」を通じて、南石堂町商店街を多くの皆さまに知ってもらおうということです。大型ショッピングセンターが郊外に立ち並ぶようになって久しく、現在では外に出かけなくてもインター

ネットを通じて買い物ができる時代です。どこの商店街も「あえて商店街に足を運ぶ仕掛けづくり」に苦慮しています。そういう状況の中で、事前には新聞や SNS で告知を行い、当日はテレビやラジオに入ってもらい、生放送でお祭りの臨場感を毎年お伝えしています。こうした取り組みを地道に続けることで、南石堂町商店街を知ってもらうとともに、「南石堂に行けば楽しいことがある。」「南石堂って頑張っているよね。」といった具合にファンやリピーターを増やすことで、賑わいを創出して個店への波及効果につながればと思っています。そして、もう一つの点は、組合員同士の親睦の場、または団結の場として機能している点です。準備から運営、そして片付けと「蟻の市」という行事を組合員が楽しんで行っていることが、全体としての商店街活動を行うにあっても、背骨のような一つの芯となり、まとまりを生んでいるのだと思います。よって、会議では活発な議論があり、「蟻の市」で街が賑わうことにより、個店もそうした来街者を顧客とするよう創意工夫を行うことにつながり、商店街一連としての活性化事業となっています。

地域に愛される商店街とするために

60年以上続いている年に1度の夏祭りですが、近年店舗も住民も入れ替わりが激しいことも中心市街地の特徴です。現在、南石堂町商店街エリアでは新規マンションの建設が進められているように、新しい住民や店舗にもより多くの情報を発信していくことが大切です。理想を言えば、親子連れや三世代で楽しく街を周遊してもらいたいですし、子供たちの思い出に残って欲しい。そういった経験をした子供たちが大人になり、また自分の子供を連れて遊びに来る。前述しましたが、こうした楽しい思い出を介して世代間で分断されることなく、良い意味での連鎖が商店街、もっと言うと中心市街地で起きてくるのがキーになってくるのだと思います。

「楽しい思い出の世代間連鎖」をキーワードとするならば、南石堂町商店街を初めて訪れるきっかけとしての「蟻の市」は、やはりとても重要だと思います。家族で楽しめるお祭りを常に目指し、商店街に来てもらえるきっかけとして、さらには各店舗を知ってもらえるきっかけにつながっていけるように日々考えています。中央通りをはじめ、長野駅前周辺の商店街には多くの店舗があります。「蟻の市」は1つの夏祭りに過ぎませんが、ファンと店舗をつなぎつつ、新たな層に対しても街に来るきっかけを提供し続けられるよう、我々は努力していかなければなりません。

「蟻の市」の課題

南石堂町商店街にとって、「蟻の市」への取り組みというものは、商店街活動の中心の1つと言っても過言ではありませんが、多くの課題も抱えています。ここでは、2つに絞ってお話します。

①後継者問題

これは、私の後を継いでくれる若い世代という役職に紐付けた捉え方ももちろんできま

すが、「蟻の市」に関わってくれる若い組合員をいかに増やしていくかということがまずあります。私は 20 数年間関わってきていますが、主要メンバーにそれほど大きな変化はありません。運営が安定しているとも言えますが、やはり新しいメンバーが入り、議論や活動を活発にしなければ注意していても硬直化してきます。これには、前述した「蟻の市」のコンセプトを十分若い組合員に伝え、活動することが将来的に店舗のプラスにもなるということを丁寧に説明することが重要です。残念ながら、そこまでやり切れていないのが現状です。

②地域や個店との関わり方

「蟻の市」は、これまで地域に親しまれながら、個店の理解を得ながら、60 年以上続けてきました。ここまで長く続けてこられたのも多くの方々の協力と理解があったからだと思います。しかしながら、商店街の外に目を向けると、消費者の購買行動は多様化し、価値観も一人ひとりを尊重するようになり、商売側も組合などの団体に加盟しなくても、多くの情報を知り、対応できるようになりました。こうした状況の中で、これまで通り親しまれ、協力を得られてきた「総意」というものを今一度問い直す必要が出てきています。商店街に関わる皆さんが、「蟻の市」に対して何を求めているのか？の整理が改めて必要です。

今後の「蟻の市」の展開について

当たり前ですが、お祭りやイベントといった催し物は主催者本位になってはいけません。「蟻の市」で言うならば、来てくれるお客様、そしてお祭りを盛り上げてくれる出店者さんや出演者さんが良い気持ちで帰ってもらえるようなものでなければなりません。これまで、「売上」を大きな 1 つの指標としていた部分もありました。もちろん、商店街のイベントである以上売上を無視することはありません。しかしながら、そのために年々ビアガーデンをはじめとした飲食スペースの席数を増やしてきました。売上に貢献していたことは事実ですが、その反面、歩行スペースが少し狭まったり、会場全体として圧迫感を多く感じるようになりました。

お客様や出店者さん、出演者さんを本位に考えるのであれば、例えば、人の流れや心理的行動性を考えたレイアウトにし、より周遊性を重視していくことも 1 つに考えられます。こうした考え方の転換によって、「発展的縮小」といった今後を見据えた議論も始まってくると感じています。

最後になりますが、先人たちからのバトンを引き継ぎこれまで必死に走ってまいりました。そして、今度は次の世代にバトンを渡す時が近づいていますが、どの立場になろうと街の発展のために頑張っていこうと思っています。

※本稿は、南石堂町商店街振興組合「地域の論点」編纂事務局が 2019 年 9 月 24 日にインタビューした内容を編纂事務局でまとめたものです。