

シンポジウム

「軽トラ市の未来」

パネリスト：相澤潤一氏（元祖しずくいし軽トラ市 実行委員長）
宮崎吉敏氏（川南トロントロン軽トラ市 TMO まちづくりトロントロン代表）
森 一洋氏（しんしろ軽トラ市のんほいロット スタッフリーダー）
酒井春人氏（ながの軽トラ市 in しののい 初代実行委員長）
鈴木俊宏氏（一般社団法人日本自動車工業会 軽自動車委員会副委員長
スズキ株式会社 代表取締役社長）
武田裕介氏（一般社団法人日本自動車工業会 軽自動車委員会委員
ダイハツ工業株式会社 取締役）

コーディネーター：戸田敏行氏（愛知大学三遠南信地域連携研究センター センター長）

日時：2022年10月15日(土) 15:00～16:30 場所：篠ノ井交流センター

主催：第7回全国軽トラ市in長野しののい実行委員会、愛知大学三遠南信地域連携研究センター

○司会：これより、軽トラ市シンポジウムを始めさせていただきます。今回のシンポジウムは、長い間、私たち実行委員会と全国の軽トラ市の研究を続けていらっしゃる戸田敏行センター長を中心とする、愛知大学三遠南信地域連携研究センターとの共催で実施させていただきます。

そして、今日は愛知大学から学生の皆さんも大勢お手伝いにお越しくださいました。未来をつくる若い力にどうぞ大きな拍手をお送りください。本日は、ありがとうございます。それでは、戸田先生よろしくお願いたします。

○戸田：皆さん、こんにちは。ご紹介をいただきました愛知大学の戸田と申します。また、学生にも励ましの拍手をいただきましてありがとうございました。

それでは、「軽トラ市の未来」をテーマに、これからシンポジウムを始めさせていただきますと思います。



スライド1 シンポジウムタイトル

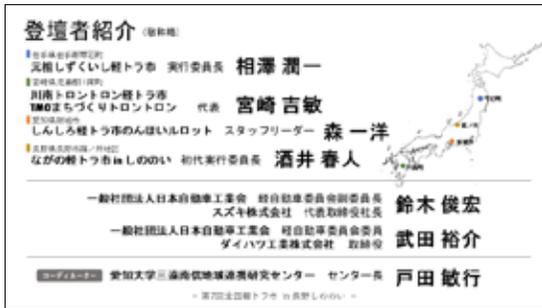


スライド2 全国軽トラ市の経緯

スライド2にはこれまでの全国軽トラ市が映っています。第1回は、元祖軽トラ市の零石から始まりました。そして、第2回新城、第3回川南、第4回磐田、第5回宇都宮、第6回掛川。ここでコロナがやってきました。

先ほどお話があったように、掛川のときに「次は篠ノ井です」となった後に、コロナが来て2年、間が空いたということです。まだコロナ禍は続いています。篠ノ井の皆さんが大変な決断とご努力をもって全国大会を継続されたことに対して、敬意を表したいと思います。

コロナ禍のなかで、まだ軽トラ市をどうしようかと思っている団体が多いのも事実です。そのデータも後で少しご紹介いたします。一方、コロナ禍で、キッチンカー、あるいは移動販売に至るところで見られるようになりました。その意味では、野外での、あるいは、動く商店がどんどん広がっているということで、軽トラ



スライド3 登壇者紹介

市の可能性も広がっていると思います。

併せて、今日は、自動車業界から多くの方々にお越しいただいております。かねて軽トラ市に注目されてきた軽自動車業界との連携は、この篠ノ井全国大会を一つの節目に、非常に具体的なかたちになったと、私自身は考えております。

こうした背景から、表題に「コロナ禍の暗雲を吹き払い 商店街に活力を」というキャッチフレーズを篠ノ井で付けていただいております。

それでは、パネリストの皆さんをご紹介します。今日は「さん」付けでご紹介したいと思います。向かって右側から、全国の軽トラ市の代表の皆さんということになります。相澤さんから順番にお願いします。

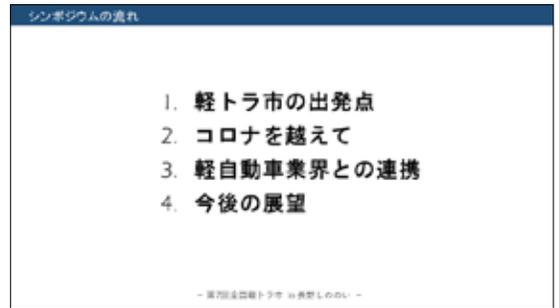
「元祖しずくいし軽トラ市」実行委員長の相澤潤一さんです。続いて、宮崎県の「川南トントロン軽トラ市、TMO まちづくりトントロン」代表の宮崎吉敏さんです。続いて愛知県になりますが、「しんしろ軽トラ市のんほいロット」スタッフリーダーの森一洋さんです。そして、ご当地ですね。「ながの軽トラ市 in しののい」の初代実行委員長、酒井春人さんです。ありがとうございます。今度は向かって左側です。軽自動車業界からお二人、パネリストに参加していただいております。

「一般社団法人日本自動車工業会」軽自動車委員会副委員長、「スズキ株式会社」代表取締役社長の鈴木俊宏さんです。続いて、「一般社団法人日本自動車工業会」軽自動車委員会委員、「ダイハツ工業株式会社」取締役の武田裕介さんです。

皆さま、どうぞよろしくお願いたします。

今日は、四つに分けてお話を進めさせていただきたいと思っております（スライド4）。

一つ目は、軽トラ市の出発点ということです。今日のシンポは、ウェブで全国に流れています。もちろん、軽トラ市を実施されている皆さんは、軽トラ市のことを熟知しておられますが、そうではない方も結構おら



スライド4 シンポジウムの流れ

れるのではないかとということもありまして、軽トラ市の出発点について、特に四つの軽トラ市の代表の皆さんにお話をいただきたいと思っております。

それから、コロナを越えてということです。コロナは非常に大きな障害であるということの間違いないわけですが、コロナを通して分かったことも多いのではないかと思います。その意味で、「コロナを越えて」と、二つ目の題を付けています。

そして、三つ目が軽自動車業界と軽トラ市の連携です。この三つをお話しいただいて、今後の展望に入りたいと思っております。非常に盛りだくさんで、また、お一人の発言時間が短いということになります。まだ聞きたいなということを残して、おそらくシンポジウムは終わることになるとは思いますが、それは、この後の交流会で深めていただければと思います。

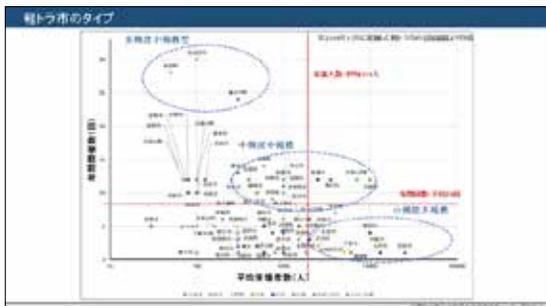
1. 軽トラ市の出発点

それでは、最初の「軽トラ市の出発点」に入りたいと思います。私のほうは、いろいろなデータを調査していますので、2枚ほど紹介したいと思います。

スライド5は全国の軽トラ市です。一目瞭然で、北から南まで全国にあります。これは地図が切れていますが、沖縄もあります。2005年に雫石から始まって、



スライド5 軽トラ市の全国分布



スライド6 軽トラ市のタイプ

時間が経っていますが、これだけ広がっているという大変な力だと思えます。

大きく枠で囲っているところが、雫石、新城、川南の日本三大軽トラ市ということになります。今日は、ここに篠ノ井が入り四つということになります。全国に、だいたい100~130カ所あるのではないかとこのことですが、ずいぶんな数になります。

スライド6は全国の軽トラ市が、どれぐらいの頻度でおこなわれていて、何人ぐらい来場者があるかというデータになります。一回の平均が1,700人ぐらいで、年に8回ぐらいおこなわれています。平均ですから、月に1回のとこもあるれば、季節に1回ということもありませんが、平均するとこのような数値になります。ここから計算しますと、全国で年間、延べ150万人ぐらいの方が軽トラ市に来ているということになりますから、結構、大きなテーマパークぐらいの人を集めているということです。出店台数がだいたい一軽トラ市当たり30台弱ということで、これが今の日本の軽トラ市の状況になります。

それでは、ここから早速、皆さま方に軽トラ市の出発点をお話させていただきたいと思えます。最初に、相澤さんからお願いします。

○相澤：元祖しずくいし軽トラ市の相澤です。よろしくお願ひします。雫石は、人口が15,000人強ぐらいで、土地は広いですが、人口密度はかなり低い場所です。雫石の軽トラ市の場合は、2005年から始めました。開催のきっかけといいますか、なぜ開催するに至ったかにつきましては、やはり商店街に人がなかなか来なくなってしまったと。それで何か商店街、中心市街地に人を呼び込む、活性化する手法はないかということで、いろいろとワークショップを開いた中のある人が、「雫石町っていうのは農業と観光の町だと、農家さんは一家に1台軽トラを持っているんじゃないの？」と発言して、「だったら、農家さんに朝採れの野菜など



スライド7 元祖しずくいし軽トラ市

を積んでもらって、この商店街に売りに来てもらおう」となりました。

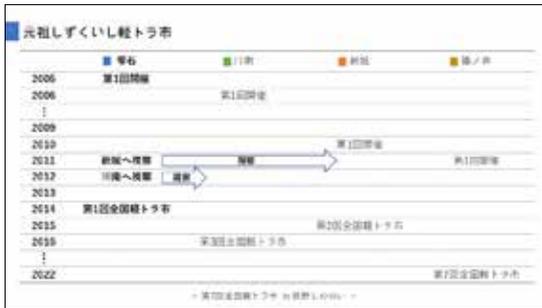
農家さんも、朝、自分で採って軽トラの荷台に積んで販売します。もし売れ残ったとしても、軽トラの荷台のままでするので、撤収するのも楽で、出店者にも、あまり負担が掛かりません。主催スタッフのほうも、農家さんたちが軽トラで来ますので、お店を出す手間も少ないだろうと。このような形式の市は、継続的に開催できるのではないかとこのことので始めたのがこの軽トラ市です。

この軽トラ市は、今でこそ戸田先生が言ったとおり、かなり広まってきましたが、最初の頃は、軽トラ市というものは何だと言われました。軽トラの中古車でも販売する市なのかとか、そういった話もいろいろ出ましたが、回を重ねるごとに軽トラ市というものが認知されていきまして、現在に至るという状況です。

雫石の場合は、現在は年に7回開催しています。雪が降りますので、その間は開催できません。5月から11月の開催です。だいたい開催一回につき、4,000~5,000人です。この前は過去最高で、6,400人という来場者もあったのですが、約4,000~5,000人、年間で3万人程度の集客で開催しています。おそらく、コロナ前は、一回につき4,500人程度ですが、コロナの時期も、今はちょっと盛り返ってきて、ようやく一回に



スライド8 元祖しずくいし軽トラ市 (開催概要)



スライド9 元祖しずくいし軽トラ市

つき4,000人程度の集客はあります。これからも、コロナのあるなしにかかわらず、軽トラ市は開催していきたいと思えます。以上です。

○戸田：ありがとうございます。零石に行ったら、本当に軽トラの中古を売っているわけです。本当に売っています。全国軽トラ市を始められたのも相澤さんですが、もし思いがあれば、少し追加していただけますか。

○相澤：全国軽トラ市ですが、まず軽トラ市単体でやっているときに、問題や課題点が出てくるわけです。ひょっとしたら他の軽トラ市の団体では、その問題や課題点をクリアできているのではないかと、私たちがクリアできている問題も、他の軽トラ市ではまだ問題として抱えているのではないかという思いがありまして、もしそのような団体が一堂に集まって話し合いができれば、問題や課題もクリアできて各軽トラ市がどんどん発展していくことができるのではないかとということで、川南さん、新城さん、篠ノ井さんに相談に行ったわけです。

そのときに、お三方が「ああ、それはいいことだ。ぜひとも、みんなで頑張って開催にこぎ着けよう」ということで始まったのが、この全国軽トラ市です。

○戸田：ありがとうございます。スライド9には、視察に行った記録が映っています。あとで他の軽トラ市も出てきますが、軽トラ市相互が関係しているということです。また、全国軽トラ市が始まった起点のお話をいただきました。

続いて、トロントロン軽トラ市の宮崎さんからお願いします。

○宮崎：定期朝市、トロントロン軽トラ市代表の宮崎です。先ほどの相澤さんもそうですが、川南町でも商



スライド10 川南トロントロン軽トラ市



スライド11 川南トロントロン軽トラ市（開催概要）



スライド12 川南トロントロン軽トラ市

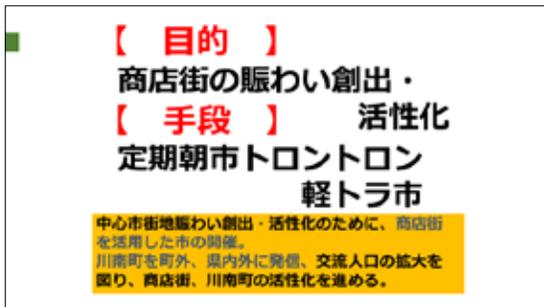
店街がだんだん疲弊していくわけです。郊外型の大型店や大型ショッピングセンターができて、商店街に人が行き来しなくなります。

平成16年に、川南町、川南町商工会、そして、トロントロン商店街が「中心市街地活性化法」という法律のなかで認定を受けました。当初は、集合店舗の建設等いろいろな企画がありました。町が4,500万円を出資し、商工会と商店街が出資して第三セクターで運営する計画でしたが、町議会で否決されました。全国で第三セクターの会社が設立されましたが結果としてうまくいかなかったわけです。

そこで、ハード事業はもうできないということになり、商工会のなかに「まちづくりトロントロン」という内部組織をつくりソフト事業をすることと致しまし



スライド 13 「定期朝市」トロントロン軽トラ市について



スライド 14 目的と手段

た。2016年から2017年にかけて、何か商店街の通りを活用した事業をやりましょうと準備委員会を立ち上げましたが、具体的な企画案がなかなか決まりませんでした。

「目的は商店街の活性化・賑わい創出」です。そして「手段が定期朝市トロントロン軽トラ市の開催」です。ここで気を付けないといけないのは軽トラ市を開催することが、時間の経過と実行委員会のメンバーが入れ替わることによっていつの間にか「目的」になり、本来掲げた商店街の活性化・賑わい創出が時代の経過によって失われていくことが考えられます。手段は軽トラ市のバージョンアップやその他にもたくさんの事業が考えられます。目的と手段を次の世代の方々にしっかりと伝えていかなければならないと思います。

商店街の通りを活用した定期朝市の開催が決まったわけですが、私どもの実行委員長の市来原君が、朝、市場に行く途中の車のなかで、おばさんが、ある港に軽トラックに野菜や果物を積んで販売に行って、売れたら帰るといふ放送を聞いたわけです。なかなか具体的な内容が決まらない時に、実行委員長が「うん、これはいい。軽トラ市だ」と聞いたわけです。

約1年間も決まらなかったのですが、彼の提案で、インターネットで検索してみたら、岩手県雫石の「元祖しずくいし」さんが、1年前に「軽トラ市」を開催



スライド 15 定期朝市の開催

していたわけです。そこで、このネーミングをもらい、みんなでいろいろな取り決めも協議しながら決定致しました。雫石さんのパクリになりますが、そういった経緯で軽トラ市を開催することになりました。

ここで決めたのが毎月第4日曜日に実施する。それは、町内の日曜日のイベントで、一番少ないのが第4日曜日だったわけです。ほかのイベントとバッティングしないように第4日曜日にやろうと決定致しました。時間は午前8時から11時45分まで。600メートルの商店街を歩行者天国にしての開催です。

それから、私たちの最初の取り決めとして、台風以外は大雨でも開催しようと。天候によって開催する、中止するということは定着しないので、とにかく定着するまでは何があっても開催しよう決定致しました。ただ、4年前でしょうか、ずっと毎月週末になると雨だったことがありました。もう出店者の皆様が「何とかしてよ。このままではやっていけないよ」と申し入れがありました。

では、どうしようかと。苦しい時の神頼みなのですが実行委員の役員と、近くの平田（へいだ）神社に日照り乞いを致しました。宮司は「雨乞い」はしたことがあるけれど、「日照り乞い」はしたことがありませんとおっしゃいました。もう毎月第4日曜日の前日までは、どうなることかと胃が痛んだそうです。でも、おかげさまで、本当に天気がよくなりました。6月の梅雨の時期でも晴れました。それまでの6月は大雨で大変な状況でした。出店者・来場者の皆様に喜んで頂けるために一生懸命にやらせて頂きました。

平成18年9月に開催致しました。県から150万円、町から50万円。県は1年だけですが、町は5年間いただきました。そこで町内の農家の皆様にたくさん出店して頂く為に、出店料は500円でのスタートでした。

今までの記憶のなかで一番残っているのが、平成22年4月に、宮崎県で口蹄疫（こうていえき）が発生した時のことです。このとき4月から8月までの5

平成18年9月に
第1回目を開催！
出店者64台でのスタート。
来場者6,000人。
町内の農産物も
たくさん出店。



スライド 16 第1回開催

【1. 市として継続できるのか？】

- ・出店者は県内一円から募集
- ・メディアを活用したPR
- ・集客のためのイベントの開催



町内各団体の協賛
ふるまひなごなど…

スライド 19 1. 市として継続できるのか？

「定期朝市」トロン軽トラ市



↑平成28年10月
「全国軽トラ市1nかわみなみ」
の様子。過去最高3万人！

↑平成22年9月 口蹄疫発生後、はじめての
軽トラ市の様子。約2万人の人出で賑わった。

スライド 17 「定期朝市」トロン軽トラ市

カ月間、休催に致しました。終息・安全宣言が発令され、9月に開催することになったのですが、果たしてお客さまに来ていただけるのかどうか、とても心配でした。川南町の復興を支援しようと2万人ほどのお客さまに来て頂きました。困っている人たちの為に何かしてあげたいと思う温かい心に全員で涙して感謝を致しました。また軽トラ市を開催して本当に良かったと確認できた忘れられない1日となりました。

やはり、いろいろな問題点が出てきたわけです。本当に、市（いち）として継続開催できるのか、収支はどうかという問題がありました。出店者の拡大とそのことによって収入が増える。そこで出店者の拡大

に全力投入することに致しました。そして最後に出店料の値上げをさせていただきました。

やはり、市の魅力は、数多く多種多様な品物が集まるということです。ボリュームです。当初の64台では無理だし継続することも厳しいと思いました。

では、どうしたらよいのでしょうか。私たちの考えたことはメディアの活用です。NHK、MRT（宮崎放送）、UMK（テレビ宮崎）、それから、ラジオ局や宮崎日日新聞社に向いていって、いろいろな番組で取り上げていただきました。本日、来ているメンバーもそうですが、毎回、毎週というぐらい、テレビ番組に出させていただきます。お陰様で徐々に出店者も来場者も増えてまいりました。

たくさんイベントを開催致しました。しかし、今は、限られた時間の中でイベントをやり、そこにお客さんを集めることは、出店者の方々に迷惑が掛かるということで、今はイベントを出来るだけ控えています。

スタート時は集客の為に様々なイベントを開催致しました。「せんぐまき」といって縁起の良い紅白餅をまいたり、実行委員長が魚屋で、商工会副会長がお寿司屋さんですので、川南町漁協からマグロを仕入れてマグロの解体ショーを行い刺身と握りにしてご来場のお客さま1000人に振る舞いました。養豚農家の皆様

開催してからの問題点&
半年経過して見えてきた課題

1. 市として継続できるのか？
2. 開催運営費の確保
(補助金頼りになっている)
3. 商店街との連携、協力
4. 賑わい創出、活性化は？

スライド 18 開催してからの問題点&半年経過で見えてきた課題

イベントの一部を紹介します



などなど…
たくさん
のイベントを
しました！

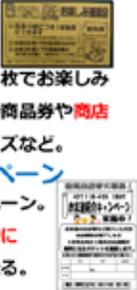
スライド 20 開催イベント

・リピーター確保

本部席で毎月、抽選券10枚でお楽しみ
抽選会開催。景品は商工会商品券や商店
街の商品、オリジナルグッズなど。

・お友達紹介キャンペーン

出店者向けの紹介キャンペーン。
紹介された方が出店した時に
1回分の出店料が免除になる。



スライド 21 リピーターの確保と友達紹介

に協力して頂き焼肉や豚汁の振る舞いも行いました。
もう一つは、リピーターを確保するために500円お
買い上げごとに1枚の抽選券を配布することに致しま
した。有効期限はありません。無期限です。その抽選
券が10枚になりますと、本部席で抽選会に参加でき
ます。今は先着400名で、非接触型の抽選会をおこな
っています。これがものすごく好評です。川南町からも
もっと景品を良くしてくださいと支援金を頂き豪華に
致しました。また9月の周年記念事業と12月の感謝
祭とで抽選券5枚で先着200名様に大抽選会を開催
しています。この時も通常の抽選会は開催しています。

それから、出店者の方のために、申し込んでいただ
ければ、時間ごとに、そのお店のコマーシャルを打つ
ようにしています。初めての出店者の皆様に好評です。

私たちが受賞した最高賞です。平成27年11月19
日に、全国商工会連合会の「21世紀商工会グランプリ」
を受賞させていただきました。その翌々日が、新城の第
2回全国軽トラ市でした。グランプリを頂いたことで全
国に軽トラ市を発信出来たのではないかと思います。

最後になりましたができる事なら軽トラ市を定期的
に開催することが良いと思います。それぞれの事情は
ありますが年に2回とか、隔月開催ではなく、定期的
に、毎月開催が望ましいかと思ひます。ありがとうございました。

・場内放送でCM

軽トラ市当日、会場内
全体に聞こえる場内放送で
お店のPR。売上アップの貢献がねらい。

料金：1000円

8:30、9:30、10:30の3回にわたり、出
店者からの原稿を読み上げ、CMを行な
う。新規出店者からの依頼が多い。



スライド 22 場内放送CM

祝 第4回21世紀商工会グランプリ
「その他優良事業部門」で
グランプリ受賞！ 賞金
100万円



平成27年11月19日
東京 NHKホールで授賞式がありました

スライド 23 21世紀商工会グランプリ受賞

○戸田：ありがとうございます。「定期朝市」と銘打っ
ていることの重要性ですね。この継続の力というのは、
どこの軽トラ市もそうですが、本当に、そう感じます。
さまざまな知恵も紹介していただきました。一つ一つ
お聞きしたいのですが、時間の都合ということで、続
いて、しんしろ軽トラ市の森さん、お願いします。

○森：お隣というか、南側の愛知県の新城市からまい
りました、森と言います。全国軽トラ市でまちづくり団
体連絡協議会（以下「軽団連」）のなかでは、新城市が
中部地区担当になっております。今回、開催していただ
いている篠ノ井さんは、私どもの担当ということで、
本日は、商工会の会長、副会長、専務理事、役員4名

愛知県新城市
しんしろ軽トラ市のんほい尔ロット



新城市基本データ
人口：43,538人
世帯：17,019
面積：499.22km²

スライド 24 しんしろ軽トラ市のんほい尔ロット

しんしろ軽トラ市のんほい尔ロット：開催概要

- ・毎月第4曜曜日
- ・開催時間 午前9時～午後12時
- ・参加来場者数：コロナ前約2,500人/回、現在1,800人/回
36,000人/年
- ・1回あたり出店車台数：現在39台、コロナ前約70台
- ・本イベントの開催回数：181回



スライド 25 しんしろ軽トラ市のんほい尔ロット（開催概要）

してまいりました。

設立のときの困難などは、皆さん方も一緒だと思います。スタッフを集めたり、出店者を集めたりということで、これも商工会の役員、会員さん、市の担当の方と総出で、いろいろなところのイベントを回って、開催を知らせるとともに出店者を集めました。

当時は、「軽トラ市」という言葉も浸透していませんでしたので、軽トラ市というのは、軽トラを並べて、軽トラックを売る場所だとしか認知されていませんでした。おかげさまで、最近はずごく有名になりましたので、「軽トラ市」というと、軽トラの上に物を載せて並んで売っているものだとすることが多くの方に知られています。そんな時代からスタートしてきました。

今までで一番の思い出は、やはり、新城で第2回全国大会を開催したことです。普段は、多くても5,000人、6,000人ぐらいの来場者が、当時はカウントしただけでも1万5,000人を超えました。約500メートルの商店街が人で埋め尽くされたということで、今でも覚えております。ただ、開催の3日前ぐらいは、ほとんど寝ていないということで、たぶん酒井さんもそうではないかと思うのですが、そのような苦労があったということが一番覚えております。

最後に、全国ネットワーク化ということですが、先ほどの相澤さんが始められた経緯そのままです。共通

の悩みなどについて、このような場でお話を聞いたり、交流会で意見交換したりということで、生の情報が得られること。

それから、先ほど実行委員長がおっしゃったとおり、実際に顔を合わせて、「久しぶりだね」とか、「最近、こういうところはどうか？」ということで、面と向かって会話をして情報交換する大切さを、まさに実感しているところです。

来られた方は、本当に貴重な、いろいろな情報をぜひ持って帰っていただいて、それぞれの地で、軽トラ市に必ず役立つ情報がいくつも転がっていると思いますので、ぜひ役に立てていただきたいと思います。以上です。

○戸田：ありがとうございます。しんしろ軽トラ市は、われわれの調査研究のフィールドですので、非常に親近感を持って聞いておりました。

軽トラ市は零石から始まって、これはバクリというバクリですが、モデルを積み重ねていき、ノウハウもどんどん積み重ねるということですね。ですから、新しく始めるのは、ますます有利ということだと思いますし、相互の知恵の共有が非常に効いているということです。

全国のいろいろなまちづくりがありますが、私の知る範囲では、このように全国がつながって、始まりから現在に至るまで全て分かっている仕組みのものは、ほとんどないと思います。その意味でも、この軽トラ市は地域をつくっていく力と希望、可能性があると思います。

それでは、3日間寝ていないであろう酒井さん、お願いします。

○酒井：他の軽トラ市団体さんと違って、毎日、今回の大会準備をしておりましたので、ちゃんとしたデータを準備できなくて本当に申し訳ないと思います。

私どもは、2011年に第1回、明日の大会で、ちょうど60回目を数えます。年に6回、5月から11月まで。本当は7月もやりたかったのですが、当地の祇園祭と重なったものですから、ちょっとできないということで年6回です。

先ほど、宮崎さんからもお話が出ましたが、この事業は、天気非常に左右されるわけです。不思議なことに、われわれは、この60回のうち土砂降りになったのは、たった1回だけです。あとは全て、どういうわけか晴れました。明日も初めは70%の雨模様だっ

★一番の思い出・出来事

・やはり第1回の開催です。雪石さん、川南さんで盛況に開催されている軽トラ市を視察し、勉強もさせていただいたおかげで、無事に開催の運びとなりました。普段は閑散としていた商店街に軽トラがずらりと並び、多くのお客様で賑わう様子を見た時は、それまでの苦労も吹っ飛ばすほど嬉しかったことを、今でもはっきりと覚えています。



スライド 30 一番の思い出・出来事

★全国ネットワークについて

- 10年前よりも、ネット上で情報交換や意見交換ができる機会が簡単にできるようになりました。愛知大学で主宰されている「三遠南信軽トラ市ネットワーク会議」等のように、組織体主催のネット会議を開催すると良いかもしれません。
- コロナ禍で開催できない時期が続き、心配もあったが、幸い、数年前の軽トラ市のスタッフさんとネット上で情報交換ができたので、共通の問題点として考えることもでき、心強かったです。
- 今回は5年ぶりに当地「種ノ月」で全国大会が開催され、本気に感謝しています。ネット上での地味な便利が良いですが、やはり実際に顔を合わせることの大切さも再認識できたのではないのでしょうか。

スライド 31 全国ネットワーク化について



スライド 32 ながの軽トラ市 in しなのい

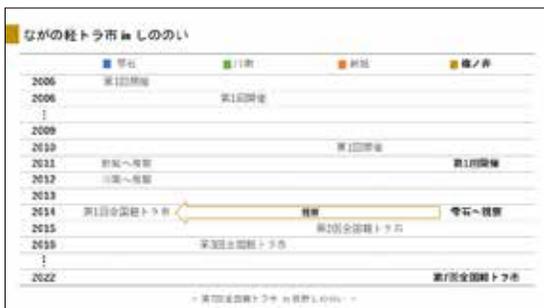


スライド 33 ながの軽トラ市 in しなのい (開催概要)

たのですが、日にちが経つうちに、だんだん曇りになって、明日はいい天気になりそうなので非常に安心しておりますが、誰か晴れ男、晴れ女がいるのだろうかと思

います。
 当地は4万人強の人口で、長野市の一番南に位置しています。世帯数が1万7,000戸ぐらいで、そんなに大きな場所ではありません。かつて7年間だけ、長野市に合併する前、篠ノ井市という市であったわけですが、長野市に合併して広域の都市になりました。

始めた経緯は、たまたま民間の2人の男(私と大沢さん)が、中心市街地の目抜き通りが非常に人通りが少ない、昼間はほとんど人が歩いていないというような状態



スライド 34 ながの軽トラ市 in しなのい

したいという素朴な願いで始めたわけです。そのためには全国で始まっていた「軽トラ市」をやったらいいのではないかと考えたわけです。2人は何の組織にも属していませんでしたので、当地の篠ノ井商店会連合会にお話を

して、何とか賛成をいただいて始めました。
 当時は、県の「地域発元気づくり支援金」という補助金制度がありました。これが380万円ぐらいで、かなり大きな金額を出していただけたものですから、3年間、ホップ・ステップ・ジャンプでやろうと決めてがんばったわけです。その後は、もう自力で、商店会の皆さんの力でやっていただくということで、10年間続きました。本来ならば12年目で、もっと続いていたわけですが、コロナのために休むことになったわけです。

その始めた一人の若者(大沢さん)は、雫石さん、新城さん、川南さんはじめ、もう日本全国の軽トラ市を飛び回って視察し、その結果を踏まえて、どのようにして軽トラ市を始めるかというマニュアルを細かくつくったわけです。今日も、彼はこの会場にスタッフとして来ていますが、たぶん彼がつくったマニュアルが、全国の軽トラ市の一番のお手本になったはず

です。皆さん、それで元気をつけられて、軽トラ市を始めるようになったと思います。

雫石さん、川南さんや新城さんは、もう本当に尊敬する地域です。今日、こうして3年ぶりにお会いできるのは、本当に涙が出そうなくらい嬉しいです。
 そのようななかで、今日ここにおいでくださった人たちは、とんでもない人たちだと思います。この大会のために飛行機や電車を使って、何万円というお金を掛けて、この篠ノ井まで来るなどということは、普通、採算を考えれば、まずやらないでしょう。ですからここにおられるお三方をはじめ、ご参加の大勢の皆さんは本当におかしな人たちだと思います。でも、このような情熱をもった人たちが一つの町をつくっていく。このような人たちの力が町をつくっていくのだろうと、いつも尊敬の思いで、こちらも頑張らなければいけないと思っています。

篠ノ井の町の目抜き通りは、商店主が2代目、3代目のお店がたくさんになってきました。時代の変化で、店じまいを余儀なくされる店も増えてきています。ですので、余計商店街がさびしくなってきた。本来、この軽トラ市は単発のイベントではなく、市ですから定期的にやっていく。先ほど、皆さんがおっしゃったように、これは手段です。目的は、軽トラ市に集まってきたお客さんたちを、自分の店に取り込んで顧客を増

やしていく。そして、中心街が元気になっていくというのが軽トラ市の目的だと考えています。軽トラ市は、商売の一番の原点を見せてくれます。お客さんと生産者が、小売りの人たちも含めて、対話を通して物の売り買いをする。物資の流れというのは、人と人との対話、コミュニケーションのなかから生まれるのだということを知ってほしいと思っています。

先ほど、鈴木社長さんのご挨拶のなかでもお話がありましたように、コンビニやスーパーで、ただ黙ってレジを通るだけというものではなくて、売り買いの本当の楽しさが、この軽トラ市にはいろいろな意味で詰め込まれていると考えています。以上です。

○戸田：ありがとうございました。私どもが調査し始めた頃、最初に篠ノ井のデータやマニュアルを拝見しました。それをオープンにされています。その意味で、篠ノ井の視野はずいぶん広がったと思います。ありがとうございました。

三大軽トラ市と、ご当地、篠ノ井の四方に、ご発言いただきました。軽トラ市の出発点をお話いただきましたが、自動車業界からの感想、あるいは受けたイメージ等について、お話をいただければと思います。最初に、鈴木さんからお願いします。

○鈴木：日本全国にわたって、やはり今、お話があったように、商店街に人が来なくなりました。中心街に人が来なくなった、シャッター街が増えたという問題がどんどん広がっているように思います。そのようななかで、軽トラ市というのは温もりがあって、買い物を楽しむ場になっていることは、本当に嬉しいと思います。

軽トラだけではなくて、軽の乗用車で、おじいちゃん、おばあちゃんがジャムを売りに来たりとか。あと私が見たのは、マッサージをやるというのが、新城さんにもあったり、いろいろと幅広く開催されていること。地元の商店街を巻き込んでやっているところは、やはり活性化していくのかなと思います。

新城の例ばかりで申し訳ないのですが、お豆腐屋さんが、おから（雪花菜）だとかを使った料理を、軽トラ市のサイドで売ったり、お肉屋さんがいたり、オモチャ屋さんがいたり、地元の商店街も巻き込みながら活性化できているのは、本当にいいことだと思います。

軽トラの荷台がちょうどいい高さで、荷物を積んで展示して有効に使っていただけるというところでは、本当にマッチしてよかったなと思います。これから継続していく段階においては、いろいろと悩み事がある

など。スタッフさんが足りない、スタッフさんが高齢化するということと、われわれ軽自動車を扱っている販売店、地元の販売店が協力してサポートしていくことはできると思いますし、悩み事、困り事の相談相手になれるのではないかと思います。

また、ホームページに掲載の日程を掲載していくこともできると思いますし、「こういうふうに直してくれたら、もっと使いやすいんだよね」というようなところもあると思います。最近で言いますと、キャンピングカーとか、キッチンカーだとか、いろいろと出てきています。そのようなところで、「このようにやってくれると、やりやすい」というようになってくるのではないかと。クレープを売っているお店があったり、おいしいコーヒーを入れますよというお店もあったり、いろいろとご意見を聞きながら車を変えていくことも協力できるのではないかと思います。

軽トラ市が始まった頃は、軽トラを売る市だと思われていたという話がありましたが、これだけ盛況になってきますと、われわれとしても、ぜひ軽自動車を見ていただく機会にしたいと。そういう場にもしていけたら、もっと軽自動車が広がっていくのかなと思います。軽トラだけではなく、他の魅力ある車に、実際に触れて見てもらうなかで一体となって、軽トラ市をもっともっと繁栄させていくというか、やっていけたらいいなと思っております。先生、そんな感じでしょうか。

○戸田：ありがとうございました。鈴木社長から、お話をいただきました。雫石で、本当に中古の軽トラックを売ってまして、「売れるんですか」と聞いたんですよね。そうしたら、あれは売れるのですね。

○相澤：はい。実は、中古車の軽トラを販売している方が、最初は「軽トラ市」ということで間違っただけです。間違っただけです。間違っただけですが、説明をしたら、「じゃあ、その軽トラ市の会場内でも、うちの軽トラを売ってみたいんだよね」と言われて、実際に売ることになったわけです。だいたい月に1台程度、7回開催のうちに5～6台は売っています。

○戸田：売れるのですよ、皆さん。2回に1回は売れますと、私も聞きました。鈴木社長が言われたように、売れるのだと思います。温かみのある自動車って、いいですね。温かい感じを持っている自動車が「軽」だという感じが非常にします。

では、武田さん、お願いします。

○武田：武田でございます。今日も、たくさんのいいお話をいただいて、ありがとうございます。今日もお話しいただきましたし、いろいろなところの軽トラ市を見せていただいております。まず思いますのは、これまでたくさんの困難なことやご苦労があったと思うのですが、いろいろな工夫をされて、ここまで継続されていたことに、本当に心から感動しています。

それから、このような軽トラ市という文化を続けていただいていることに、感謝を申し上げたいと思います。地域の事業者、消費者を元気にする軽トラ市、大変共感をする次第です。なぜ共感するかといいますと、鈴木社長もそうですが、私ども軽自動車産業の業界は、それぞれの地域に住んでいる方々のもとに行き寄って、一緒に日々の足を提供するというようなポリシーで仕事をしているわけです。そのようなことで地域が活性化されたり、元気になると。事業でもあるわけですが、何か使命でもあるように思っていて、お話を聞いていたり、軽トラ市を見せていただくと、ものすごく通じるものが多いです。

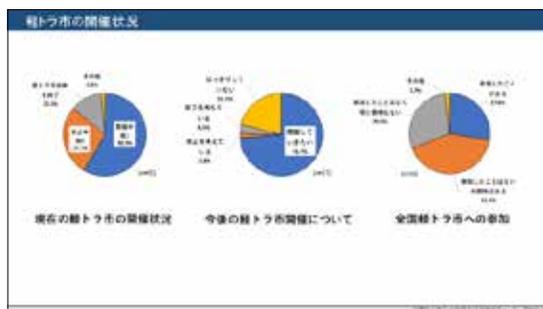
鈴木社長もずっと言っているわけですが、これから未来に向けて、一緒になって発展できるような、後ほど具体的な話がたくさん出てくると思いますが、いろいろな協力ができると思いますので、よろしく願いいたします。ありがとうございます。

○戸田：ありがとうございます。今、私は地域づくりとか、まちづくりを専門にしていますが、どちらかといいますと、「車は敵だ。車は排除する」というのが、だいたい基本的なスタンスなわけです。もちろん、車があることは大事ですが、車が生活を支えるというところに、おそらく車自身も変わっていかれるところだと思います。そこに軽トラ市が合わさっていく。感想というよりは、お二人からの軽トラ市へのエールだったと思います。ありがとうございます。

それでは次に、二つ目の課題「コロナを越えて」に移りたいと思います。

2. コロナを越えて

全国の軽トラ市の状況、調査結果を映しています。これは直近で、この10月の結果です。100カ所強あるわけですが、60カ所ぐらいから回答いただきました。軽トラ市の開催状況が一番左です。まだ休止している



スライド 35 軽トラ市の開催状況

ところが3割あります。6割は開催しています。「これから進めていきたい」というのが7割です。今、「はっきりしていない」というのが2割あります。ですから、まだ伸びる、これからやっという。その意味では、軽トラ市ネットワークから発信していることは、ずいぶん力になると思います。

もう一つ、全国軽トラ市についてです。「参加したことはないが興味はある」というのが4割いたということで、先ほど、軽トラ市の皆さんから「連携」ということで、意見を交換することは有用だというお話をいただきましたが、そのようなことが非常にあるということです。

このようなコロナの状況を越えて、軽トラ市の皆さんは、どのように考えているのでしょうか。私は側面から見ていただけていますが、大変ご苦労でした。コロナの具体的な対応をおこないながら、そこから先をどのように見ていかれているのかというお話をいただきたいと思います。これは先ほどと逆に、篠ノ井の酒井さんからお願いします。

○酒井：2年間でできなかったわけですが、そうは言っても何とかしてやろうと。私どもは町の真ん中に、中央駐車場（アスペースしののい中央パーキング）という大きな駐車場があります。いつもは、そこに集合してもらって、そこから車を出してやっていたのですが、その駐車場のなかでやろうということで、去年は2回ほど実施しました。感染対策として、入り口で熱を測り、消毒もしていただき、もしもということで来場者の方には名前まで書いていただきました。

本当に小規模な催しになったわけですが、それでも続けてやっていくことが大事だという思いがいたします。今回の全国大会は、そのような思いが、一番大変なコロナ禍のなかで、やろうというものに結び付いていると思っています。

対策としては、本当にやりようがないという感じで

す。所々に消毒の瓶を置いて消毒していただくとか、感染対策の呼び掛けをしたり、来場者の方には必ずマスクを着用していただくことしかできないわけですが、そのようななかでもやっていこうという思いが必要ではないかと思っています。

○戸田：ありがとうございます。コロナの状況を乗り越えて、今回の全国大会に至ったということです。続いて、新城の森さんからお願いします。

○森：私は、ちょっと張り切って資料をつくってきたので、端折ってお話します。

3年前の2月までは開催できてまして、実は3年前の3月が新城のちょうど10周年で、第120回目という開催でした。いろいろなイベントを用意していました。例えば、「10円市」ということで、10円で何かを売ると。出店者も「面白いからやってみよう」ということだったのですが、ご多分に漏れずコロナ感染拡大ということで中止を余儀なくされました。その後、再開するわけですが、まだコロナのなかで人を集めることは悪である、あるいは実施しますと、市や商工会の事務局に苦情の電話が来るぐらいの時でした。

まず一番気を付けたのは、しっかりと感染対策をしていることが、外から見えるように開催しようということです。普段やらない大きいテントを立てて、大きな看板もつくりまして、これ見よがしに消毒の人をたくさんお願いして、しっかりとマスクをしましょうということを、外に向けても情報を出しながら開催しました。おかげさまで、ほとんど苦情もありませんでした。

これを繰り返していった、やがて「外でやる軽トラ市は安全だね」というムードになってきましたので、今回は3月からずっと継続して開催しております。これが安心して今も継続開催できている大きな要因に



スライド 37 コロナで見えた軽トラ市の魅力

なっただろうと思います。

コロナのなかで、いろいろなことで軽トラ市の魅力についても考えてみました。先ほど、鈴木社長さんがおっしゃったとおり、やはり顔と顔を合わせて買い物をして、いろいろな話をします。われわれは、もう10年以上やっていますので、お客さんと出店者も顔なじみの方も非常に多くて、本当にほっこりしたお話があちこちであったりします。何しろ会場のなかが、笑顔であふれているということです。コロナで殺伐とした時間が延々と流れていくなかで、多くのお客さんが、「軽トラ市に来るとホッとすると。みんながしかめっ面という社会のなかで、軽トラ市に来たときだけ笑顔に囲まれると。そのような空間に身を置くことの喜びということで。苦勞して開催しましたが、お客さまから、そういう言葉をいただいて、やってよかつたなと本当に思いました。

もう一つ、先ほどの酒井さんのところと一緒に、コロナで通常のところでは開催できないときが続きました。やはり、出店者や飲食店を何とか救済したいと。地元の飲食店がテイクアウトをしやすい状況で救済しなければいけないということで、場所を変えたミニ軽トラ市（出張軽トラ市）も開催しました。

スライド 38 は今年の24時間テレビのイベントです。名古屋の愛知大学の敷地のなかに出店しました。



スライド 36 しんしろ軽トラ市のんほい尔ロット (感染対策)



スライド 38 出張軽トラ市について

15～16台ぐらいがきました。名古屋の大都会のまちなかで、このように出張して軽トラ市を開催するスタイルも、コロナのおかげで、いろいろと考えているなかで生まれたアイデアの一つです。

2016年、新東名高速道路が全面開通したときに、サービスエリアができました。そこでも軽トラ市で応援して盛り上げました。今では絶対にできませんが、このときは開通する前の高速道路を、上りの車線に下りから、反対方向から入って行きました。これはサービスエリアの入り口の関係によるものですが、このときは反対から入っていいということで、確か誰かに先導してもらって、反対方向から軽トラが進行してサービスエリアに入って、このように並べて軽トラ市をおこなった覚えがあります。

スライド40は、最初におこなったミニ軽トラ市です。商店街では、どうしても人がたくさん集まり過ぎるということで、市役所のすぐ隣に50台ぐらい入る駐車場の空き地がありますので、そこを借りました。このときは、15台ぐらいだと思いますが、軽トラを厳選して、普段やらない会場に軽トラを並べました。このときは、たぶんコロナが始まってすぐの頃です。3月、4月と中止して、急いで計画して5月から始めました。

これは封鎖した空間で、入り口を厳重にして、一定



スライド39 長篠設楽原PAでの開催



スライド40 コロナと軽トラ市



スライド41 のんはい軽トラランド 開催時の地元新聞より

人数しか入れないようにしました。消毒もして、マスクもして入っていただいて、一方通行にして、なるべくしゃべらずに買い物をして、すぐ帰ってもらうと。軽トラ市のいいところを取ってしまったようなことですが、ここまでしても軽トラ市のようなものを開催しました。軽トラ市の継続の火を消したくない、地域の方に軽トラ市を忘れてもらいたくないというスタッフの思いで、必死で開催した覚えがあります。2回ほどやりましたが、3回目からは、また感染拡大がひどくなったということで中止になったりしました。その後は、感染状況によって、開催したり、しなかったりということです。

地元の新聞でも大きく取り上げられました。みんなの笑顔が戻ってきたというような記事にいただきました。コロナがあったおかげで、どれだけ地域の方に軽トラ市が愛されているかということも再認識しました。コロナの感染自体も、年によってだんだん感覚が変わってきたことも目の当たりにしました。この間、インターネット上で、スタッフ会議だけは、ずっと毎月やっておりましたので、スタッフの気持ちがあくじけそうになるところを、みんなで助け合いながら続けていったという思いがあります。以上です。

○戸田：ありがとうございます。どの軽トラ市も、開催できなかった期間は確実にあると思います。その間、スタッフの皆さん、出店者の皆さんの心の状態を、ずっとキープしておくことは大変なことだったと思います。それを経て、さまざまな展開がありました。

愛知大学は名古屋駅の真横にも校舎があるわけですが、そこで軽トラ市をやりました。やはり、都市部にも出てきてもらいたいという思いがありますので、そういう展開もあると、これも一つだと思います。

続いて、トロン軽トラ市の宮崎さん、お願いします。

○宮崎：私たちは、コロナで開催できない中で、感染防止対策をまとめ、宮崎県の対策室から、開催をする承認を頂きました。この時には軽団連の良いところですが、それぞれ新城さん、雫石さん、皆さんがやっている感染防止対策をお伺いして情報共有し、実行致しました。各お店に、スクリーンを張っていただいて、拡大と接触を防ぐ対策をして頂きました。また決済に関してもトレイでの金銭のやり取りや川南町の地域通貨トロンの導入、取り扱いを出店者の皆様をお願いをして、またお客さまにも当日に地域通貨トロンの金額のチャージができるように会場内にコーナーを設置致しました。チャージをすればスマホでそれぞれのお店での決済ができます。

それから、次に非接触型の抽選会。これは、今、お客さんが一番楽しみにしていられるイベントです。コロナのなかで、ライブや飲食、試食は中止にしましたので、このイベントを唯一楽しみにされています。

今まではガラガラボンでやっていたのですが、今は抽選券10枚で、お客さんに「スタート」と言ってもらって、パソコンのパネル画面に触ってもらってストップします。実際には、裏のほうで担当者がスタートボタンを押して、その方がパネルに触るようなモーションを起こしたときに止めます。それで各賞が出るというかたちで、パソコンを活用したものをやっています。

● 基本の感染拡大防止策
 消毒液の設置・チェックシート・飛沫防止カーテン設置・金銭受け渡しはトレイにて…など

● 試飲・試食・食べ歩きは禁止

● 休憩場所は設けない

● 生ライブ中止



スライド 42 感染拡大防止策の事例

● 非接触型の抽選会
 抽選結果がモニターに表示されるので、お客様が手を触れずに抽選会ができる新スタイル！
 本当は、スタッフが裏でパソコンで抽選しています。



スライド 43 非接触型の抽選会

前回の9月25日は、川南町は16周年、193回目の開催でした。このときは大抽選会をやらせていただきました。通常は10枚ですが、5枚の抽選券で、最高賞は7,000円の生きた伊勢海老が6セットなど、豪華な賞品を準備致しました。実行委員長からも実行委員長賞としてワインを、私は時計を景品として出させていただきました。

一番よかったと思うのは、やはり同じように全国で開催している人たちが、どのような対策を打つかという情報を得られたことです。その結果、県の承認をいただき、川南町の承諾もいただいて開催することができました。

先ほど、新城さんは3月からとおっしゃいましたが、うちは5月からでした。ちょうど宮崎での感染者数が10万人当たり、全国でもトップか、ベスト3かという状況でした。でも、このまま軽トラ市をやらないということが、更に皆さんの気持ちが深く沈んでしまうわけです。景気対策の為にもしっかりと感染防止対策を打ちながら、よほどのことがない限り5月からは実施することに致しました。これは軽団連の仲間の手を助けてのことです。以上です。

○戸田：ありがとうございます。やはり、軽トラ市間のネットワークから、一言では言えないことだと思いますが、マニュアルができたり、各地区の知恵を使いながら進めてきたということです。

本来的に考えますと、軽トラ市は野外ですからもつとできるでしょうと思うわけですが、運営しておられる皆さんは、商店街をやっておられるわけですから、そこからコロナが出ますと、これは大変なことですよ。そのリアリティーがあって、それでも進めるというというのは、やはり来場者や出店者の皆さんからの力というか、エネルギーがそちらに行っただけではないかと感じます。

それでは、相澤さん、お願いします。

○相澤：雫石もコロナの影響がありまして、数回、開催中止に追い込まれました。雫石の場合は、その当時、岩手県は比較的感染者が少なかったわけですが、コロナが出たという風評被害があったりすることが非常に怖かったです。

それで、いかにして開催するかということで、スタッフ間で考えたのが、開催するに当たってのガイドラインをつくらうということです。国のガイドライン、県のガイドラインを参考に、軽トラ市独自のガイドライ



スライド 44 元祖しずくいし軽トラ市

ンを作成しました。それを持って、いわゆる行政や周りの説得にあたりました。そのガイドラインがあるおかげで、「こうなったら中止だよ、ここまでは開催できる」というラインが決まりましたので、それに伴って開催にこぎ着けました。

雫石の場合は、感染した場合を考えて記帳してもらおうとか、いろいろ考えたのですが、記帳するために並ばれるのも怖いと。できるだけスムーズな移動を心掛けましょうということで、検温、マスク、手指消毒の3点のみで入場を許可しました。この入場スペースですが、ここをガードして入り口を非常に狭めます。狭めた後に、手指消毒の消毒液を設置したりして、入り口には、このような対策をしていますのでご協力をお願いしますという看板を立てました。

入るところが、1～2人ぐらしか通れませんので、ほぼ全員が手指消毒して入るかたちになります。また、入り口を狭めたことによって、マスクをしていない方にお声掛けをしやすいわけです。マスクをしていない方には、「マスクをお願いします」とお声掛けして、もし持っていない場合は、予備のマスクを準備しました。当時は、なかなかマスクが入手困難でしたが、一枚50円でお譲りしました。現在は入手しやすくなりましたので、マスクをしていない方には一枚配布というかたちにはしています。

そのほかには、いわゆる感染対策のCOCOAというアプリがありましたよね。また、岩手県独自でLINEを利用した感染対策、感染報告がありますので、雫石の軽トラ市の場合は、このLINEに登録できる方は登録して感染に備えましょうということをやりました。以上です。

○戸田：ありがとうございます。今、相澤さんから紹介された対応は非常に綿密ですね。新城もそうでしたし、川南もそうだったと思います。ちょっとできないぐらいの対応だったと思います。入り口を止めてし

まったり、来場者を追跡できるようにしたりと。でも、それを越えてもやっていくということで、組織もずいぶん強められたと思います。

相澤さん、追加をお願いします。

○相澤：そのガイドラインですが、行政も「ああ、これなら開催していいよ」というようなガイドラインができました。これを全国に利用できないかと思いましたが、それこそ川南さん、新城さんに相談しまして、お見せして修正できるところは修正してもらったのですが、それを発表する前にどんどんコロナの影響が変わりまして、そのガイドラインを使用できなくなってしまったわけです。この場をお借りして、申し訳ありませんでした。

○戸田：ありがとうございました。そのような困難下で、いろいろな対応を取っていかれたということです。対面の魅力や地域のつながり、あるいは軽トラ市相互の連携は、このコロナを通して確認できたのではないかと思います。

それでは、今、「コロナを越えて」ということで軽トラ市の皆さんからご報告がありましたが、軽自動車業界のお二人からコメントをいただきたいと思います。今度は、武田さんからお願いします。

○武田：いろいろなお知恵でコロナを乗り越えていただきありがとうございます。

私どもの業界もディーラーでお客さまと向き合っておりまして、いろいろな困難があるなかで、仲間をどのように守るかとか、お客さまをどのように守るか、いろいろな工夫をしまりました。感染対策もいろいろなことをやりました。私どもはショールームで、お客さまとお話するわけですが、空気清浄機を設置したり、飛沫防止パネルをつくったり、試乗していただくときに、一つずつ丁寧に消毒をしたりということをやってまいりました。

そのような感染対策と同時に、もう一つはデジタルの会話を増やしました。メールですとか、LINEで商談をするということをしました。この機に、ずいぶんこの部分は進んだと思います。そのようなことを思ったり、皆さんのお話を聞いていると、人は必ず、いつかコロナを越えられると思うわけです。

ただ、同時に感じておりますのが、今、教授もおっしゃいましたが、ウィズコロナで、お客さまの価値観がどんどん変わっていることも実感しています。世の中で

よく言われるのが、デジタルとリアルの新しい融合というお話ですが、そのときのリアルというのは、今までのリアルよりも、もっと温かみがあって血液が通った人と人との触れ合いが、デジタルとリアルの「リアル」にはあるのではないかと思います。それは、もう軽トラ市そのものなのではないかと思っております。先ほども申し上げましたが、軽トラ市とわれわれ軽の産業で、いろいろなことができそうな気がしています。

一つの例を、先ほど教授からもお話ししたかどうかと言われましたので、お話しいたします。先月、私どもは「Nibako プロジェクト」というプロジェクトを発信いたしました。これは軽トラの上に箱を置きまして、それをバツと開くとガルウイングになっていて、積んできたものをショールーム的にできて、終わったらスツと片付けて帰るというのをやりました。

それはハードとして、皆さんのお役に立ってます。明日の軽トラ市にも、地元のダイハツ販売会社に出していただくのですが、ハードとしてもいいなと思うのですが、それ以上に、ウェブ、アプリでつながって、業者の方々の間とか、お客さまとの間でいろいろな情報、「今、ここに、こんなものがあるぞ」ということにつながるようなことを仕掛けてみたいと思っております。ぜひ、そのへんでも連携させていただければと思います。ありがとうございます。

○戸田：ありがとうございます。デジタルとリアルのハイブリッドと、いろいろなところで言われています。もう大学なども完全にそうです。デジタル化してしまいました。講義自体がそうですから。

では、ハイブリッドとはどういうことかということはおそらく非常に大きな課題だと思います。そのなかで、軽トラ市のリアル、対面の魅力です。今、皆さんもおっしゃったように、商業のなかでも対面がなくなっていると思います。会話がなくなっています。それは調査をしますと、非常に明解に出ます。来場者が滞在している時間の3分の1は話をしているという新城の調査結果があります。それは非常に重要だと思います。

では、続いて鈴木さん、お願いします。

○鈴木：コロナ禍ということで、デジタルが発達しましたし、注目されてきたわけですが、その反面、本当のアナログの良さというものが、また浮かび上がってきたのではないかと思います。軽トラ市での人と人との触れ合いが、本当に心を癒やすというか、重要なもの

のだということ、私も参加させていただいて、あらためて感じているところです。

コロナ禍で大変ななか、全国の軽トラ市の皆さんが、継続に向けて協力し合ってやっていることに対しては、本当に感謝しかありません。ぜひ、この火を消さないように、われわれもできることをお手伝いできたらいいなと思います。

先ほどの繰り返しになるかもしれませんが、いろいろ運営のところでのスタッフの協力であるとか、困り事解決に向けた取り組み、あるいは各社、日本自動車工業会もそうですが、ホームページを使った告知であるとか、ぜひ協力させていただきたいと思っております。この火を消さずに、いろいろと取り組んでいただいた皆さんに、本当に感謝しかないと思っております。ありがとうございます。

○戸田：ありがとうございます。車もどんどんデジタル化していますね。そのようななかで、車により人の感覚が大事だなと思います。どうですか、そのへんはいかがでしょうか。

○鈴木：デジタル化というところと、自動化というところがあるわけですが、何でもかんでも自動化すればいいということではないと思います。自動化してしまうことによって、人の思いやりが消されてしまう部分もあるということで、意図的に自動化せずにやるところも必要ではないかと思っております。そのようなところを大切にしたいと思っております。

3. 軽自動車業界との連携

○戸田：ありがとうございます。それでは、ちょうど今、車の内容にお話が入りました。

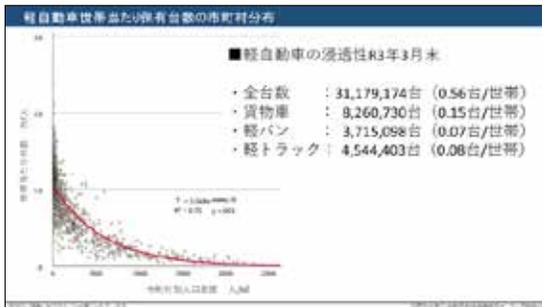
最後の単位といいますか、「軽自動車業界との連携」に移りたいと思います。これもデータを用意しました。スライド45は昨年度末のデータですが、軽自動車は全国に3,100万台あって世帯当たり0.5台、これは大変な量です。以下、軽トラックは世帯当たり0.08台。ただ、これが面白いのはグラフです。人口密度との関係を見ると、人口密度が薄くなりますと世帯当たりの台数は急増します。人口が減るようなところ、厳しいところでは、軽自動車が多いことが統計的に強く出ました。

ここにある一つ一つの点は、1,900カ所ぐらいで、全ての市町村・区です。それを地図に落としますと、

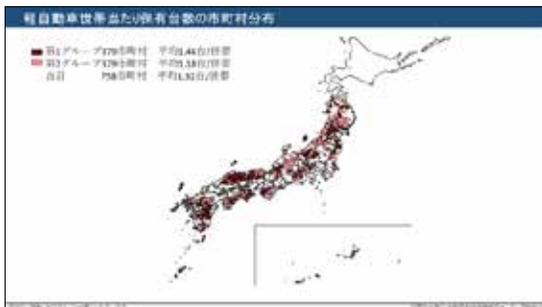
スライド46のような感じになりました。

まず軽自動車全体です。全国で1,900カ所ぐらいの市区町村を保有台数が多い順位に五つに分けてみますと、最初の400カ所ぐらいのところ、第1グループは、世帯当たり1.5台あるわけです。第2グループも400自治体ぐらいで、全体を合わせて800弱ですが、世帯当たり1.32台の軽があるわけです。それが、地図のような配置で、人口が厳しいところ、日本の本当に課題あるところに軽自動車が多いと感じます。

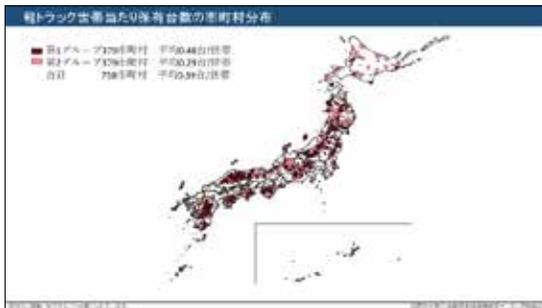
次が軽トラックです。さらに、この傾向が強くなっています。最初に相澤さんたちが始められたときは、軽トラックはどこにでもあるということで、「本当かな?」と思っていましたが、データを分析してみますと、上位400グループは、一世帯当たり0.5台あると



スライド45 軽自動車世帯当たり保有台数の市町村分布 1



スライド46 軽自動車世帯当たり保有台数の市町村分布 2



スライド47 軽トラック世帯当たり保有台数の市町村分布

いうことです。

最初の軽自動車全体の世帯あたり1.5台というのは、もしかするとスマホより多いかもしれません。それだけの動くスマホに近いのではないかと。そのようになってきますと、軽自動車業界からお考えになっていることと、非常に地域に根付いている軽トラ市、この間の関係には、意味深いものがあるのではないかと思います。

では軽自動車業界からということで、スズキ株式会社の鈴木社長から、最初にお話をいただきたいと思います。

○鈴木：鈴木でございます。よろしくお願ひします。軽トラ市とは直接は関係ないかもしれませんが、軽自動車の現状について話をさせていただきたいと思います。

2022年、今年の3月現在の軽自動車保有台数を棒グラフで示しています(スライド49)。これを見ていただくと、3,000万台以上ということになっています。この保有台数は年々増加していき、自動車全体の約4割を占めるまでになっています。本当に、日本全国の皆さま方に軽自動車をご使用いただいていることに、あらためて感謝申し上げたいと思っています。

先ほど、先生からもありましたが、軽自動車は、東京などの都市圏に比べて、地方の皆さまにより多くお使いいただいております。特に、ここ長野県、これは意

軽自動車業界と軽トラ市のこれから

日本自動車工業会 軽自動車委員会
 副委員長 鈴木俊宏
 委員 武田裕介

スライド48 軽自動車業界と軽トラ市のこれから



スライド49 データで見る軽自動車 1

データで見る軽自動車 2

軽自動車の世帯当たりの普及台数は、都市圏に比べ地方の方が多い

軽自動車の世帯別普及台数

軽自動車普及率上位10の都道府県(普及台数)	軽自動車普及率下位10の都道府県(普及台数)
1 長野 103.38台	1 東京 12.01台
2 鳥取 102.17台	2 神奈川県 23.35台
3 佐賀 101.62台	3 大阪 27.87台
4 鳥取 100.97台	4 埼玉 41.58台
5 山梨 99.44台	5 千葉 41.68台
6 福井 99.38台	6 北海道 42.94台
7 山梨 95.01台	7 京都 43.38台
8 新潟 92.74台	8 兵庫 43.68台
9 沖縄 91.13台	9 愛知 51.63台
10 宮崎 90.54台	10 福岡 55.96台
平均 96.85台	平均 33.73台

※人口の多い都市圏と人口の少ない地方圏を比較した結果です。Jama 一般社団法人 日本自動車工業会

スライド 50 データで見る軽自動車 2

図的にやったわけではないのですが、100世帯当たりの普及台数を見てみますと、103.38台ということで全国1位です。これを見ますと、一家に1台。全世帯が車を持っているわけではないと思いますので、非常に多くのご家庭で持っています。2~3台というところも、かなり多いのではないかと考えております。

そのようななかで、軽トラ市を応援することになったのは、私自身が新城の軽トラ市のんほいロットを訪問したときに、本当に地域の皆さんの盛り上がり肌で、もう五感で感じました。軽自動車が地域の活性化に役立っているということで、「あっ、これはいいな」と思いました。

冒頭でもお話ししたように、軽トラ市は、人と人との距離が本当に近いです。デジタルにはない世界です。私たちから言いますと、昭和の時代の良さを非常に感じられる。「これはおいしいから、騙されたと思って買って見てよ。おまけするから」と言って、ポツと入れてくれるとか、「この前、買ったやつがおいしかったんだけど、今日はないの?」とか、「久しぶりだね。元気にしていた?」というような会話からスタートして、本当にたわいない会話があふれている、笑顔もあふれているというようなところで。



スライド 51 「軽トラ市」応援活動の歴史

私たちが協力することによって、軽トラ市に元気になってもらいたいというところもあったわけですが、逆に私たちが「元気にならなきゃ」というような力をいただきました。

この軽トラ市を全国に広げるお手伝いをと、そのために、ダイハツ、スズキは、第1回の全国軽トラ市が開催された雫石さんからお邪魔させていただいて、たくさんの方々と交流させていただきました。もっともっと軽自動車業界を挙げて、このようなものを盛んにしていきたいと思っています。

一部重複しますが、ダイハツとスズキでスタートさせていただきましたが、もっと盛り上げるとことで、軽自動車業界全体で、ダイハツの奥平社長とも一緒になって全体でやりましょうと。日産、ホンダ、三菱自動車にもお声を掛けさせていただきました。ここで止めてしまうと軽自動車を扱っているメーカーから怒られますので、マツダ、トヨタ、スバル、そのようなメーカーとも一緒になって、また自工会ともタッグを組んで応援することをスタートさせています。

私たちは、軽トラ市を通じて日本中が元気になってもらえたらと思います。軽自動車業界全体で、応援していきたいと思っています。

次に、私たちが具体的に取り組みを始めた内容については、武田委員よりご紹介いただきますので、ボタンを渡したいと思います。



スライド 52 軽自動車メーカー5社での応援へ



スライド 53 軽自動車業界の想い

○戸田:それでは、引き続きになりますが、武田さん、お願いします。

○武田:引き続き、武田でございます。

日本自動車工業会（自工会）のなかでも、軽自動車委員会というのが軽業界の仲間の集いです。志は、今来ずっとお話しいたげているように、地域というのは、バス路線がなくなるとか、本当にいろいろなことがありまして、一人に1台軽自動車を持っていただくという、これはもうインフラに近いです。不遜ですが、地域に寄り添うインフラになりたいぐらいの気持ちで、志を持って委員会をやっております。

そのなかの一つに、軽まつり分科会があります。まさに軽トラ市を応援するために、われわれがつくった組織です。やっていることは、「1」「2」「3」とありまして、まずは皆さんの意見を聞かないと始まらないということで、軽トラ市のアンケートを採らせていただきました。

それから、取りあえず何かやろうということで、2番目に書いたのは実地応援です。そして、いろいろな意味で、ご要望があります告知支援ということをやってまいりました。一つずつ簡単に説明します。

スライド55はアンケートです。上に書いてあるとおり、たくさんの団体にご協力いただいて、いろいろ

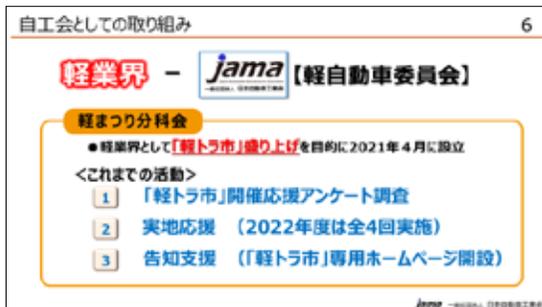
な意見をいただきました。主だった要望や意見が下の①から④です。一つ目は、やはり告知です。いろいろな人に広めていくために、何か手伝ってほしいというのがございます。

二つ目が、盛り上げるためのイベントです。イベントをやり過ぎますと、事業者の皆さんにご迷惑を掛けるかもしれませんが、何か面白いことをやっている、為になることをやっているという集客につながることをやってほしいという話がありました。

三つ目が、販売会社が地元におりますので、出店支援をしてほしいということです。これはどんどんやりたいと、私どもも思います。それから、最後の四つ目は、運営スタッフのお手伝いというところで、ご意見をいただきました。

実地応援ということで、新城さんに2回ほど行かせていただいて、川南さん、雫石さんにも行かせていただきました。写真と青色の字で書いてあります。取りあえずということで、車両展示で盛り上げたり、実行委員会の皆さまと意見交換をしたり、出店をしたり、告知をしたりということで始めております。いろいろなヒントをいただいて、これからももっとやっていきたいと思っている最中です。

そのなかの一つが告知です。スライド57の上のほうが自工会でやっているものです。昨年12月に軽トラ市の専用ホームページを立ち上げました。ここにい



スライド54 自工会としての取り組み



スライド56 2. 実地応援（これまでの活動）



スライド55 1. 「軽トラ市」開催応援アンケート調査



スライド57 3. 告知支援

らっしゃる方は、ご覧いただいたかもしれません。黄色い箱が並んでいます。現在 22 団体の方々に、いろいろな情報もらいまして、これをポチッとクリックしますと、皆さんの情報が出てくるというものになっています。ぜひ、22 団体ですが、100 団体に広がっていくことができたらと思っています。

もう一つ、スライド 57 の下は販売会社の事例です。ホームページで告知をしたり、ポスターの掲示をしたりということでも盛り上げることを、メーカー間を越えて全国でやっていきたいと思っています。

「全国で」と申し上げたとおりですが、三大軽トラ市、今回の篠ノ井さんだけではなく、津々浦々ディーラーがありますので、連携させていただいて、いろいろなところで盛り上げを図っていきたくと思っています。

真ん中に自工会があるのが大変不遜で、変な見え方をすると申し訳ないのですが、意図は、われわれはすぐには何もできませんので、各地にいらっしゃる軽自動車協会の皆さま、全国の販売会社、地域にいらっしゃる販売店の皆さまと連携をさせていただいて、お客さまに寄り添って、笑顔になっていただくお手伝いができたら、という思いです。

明日も、その一環として、いろいろなことを自工会と日本自動車連盟（JAF）とで協賛させていただきます。どれだけ興味を持っていただけるのか、軽自動車

今回の「全国軽トラ市 in しなののい」での主な活動

- JAF主催による安全訴求イベント
 - ・ JAF主催による安全訴求イベント
 - ・ JAF主催による安全訴求イベント
- 車両展示（地元販売会社5社参加）
 - ・ SUZUKI
 - ・ SUBARU
 - ・ DAIHATSU
 - ・ TOYOTA
 - ・ HONDA
- 地元販売会社による出店
 - ・ 地域販売会社
- 販売会社を通じた販売店舗・お客様による出店
 - ・ 地域販売会社
 - ・ キャンピングカー
 - ・ 販売

スライド 60 今回の「全国軽トラ市 in しなののい」での主な活動

軽自動車業界の想い

軽トラ市で日本中が元気になるように、軽自動車業界全体で応援していきます

SUZUKI SUBARU DAIHATSU TOYOTA
NISSAN HONDA MAZDA MITSUBISHI

Jama 一般社団法人 日本自動車工業会

スライド 61 軽自動車業界の想い

も本当に安全な車なのだとということを見ていただいたり、軽自動車協会と販売会社で車両展示をしたり、地元の販売会社の出店、販売会社のお客さまにもどんどん声を掛けて出店していただきます。このキャンピングカーの展示などは、ちょっと面白いことも仕掛けて、明日は盛り上げてまいりたいと思います。

鈴木社長がおっしゃったとおりです。われわれ業界が一致団結して、皆さまと盛り上げていきたいと思っています。よろしく願いいたします。ありがとうございました。

○戸田：ありがとうございました。少し前の自動車産業の本を見ますと、スズキとダイハツがいかにか戦ったかという歴史が書かれています。軽トラ市が、2社、それから全てを挙げるのはやめますが、軽自動車メーカーの一致をつくっているというのは、すごいことではないでしょうか。笑顔をつくっているというのは、大変すばらしいことだと思います。次の時代をつくっていくということですね。

それでは、自動車業界のお二人からお話をいただきましたが、これに対して、軽トラ市の皆さんから、ご意見をいただきたいと思っています。短めをお願いしたいと思いますが、宮崎さん、森さん、相澤さん、酒井さんの順番で行きたいと思っています。では、宮崎さんから

今後の全国「軽トラ市」への支援拡大

全国の100市以上の「軽トラ市」への支援の拡充を掲げたい

- ★ 三大軽トラ市：「元都心軽トラ市」(宮城県)、「山ノ内軽トラ市」(長野県)、「川前山ノ内軽トラ市」(静岡県)
- ★ 22年度全国大会：「Leads軽トラ市」(長野県)

スライド 58 今後の全国「軽トラ市」への支援拡大

業界としての「軽トラ市」支援の方向性

自工会 (メーカー)

各地方の軽自動車協会

全国販売会社

各地域のお客様・事業お客様

軽自動車メーカー

軽自動車

スライド 59 業界として「軽トラ市」支援の方向性

お願いします。

○宮崎：私には忘れられない言葉があります。第3回の全国軽トラ市を川南町で開催したときに、鈴木修会長とお話しする機会がありました。第1回から第2回、第3回と、ダイハツ様とスズキ様に、一生懸命に支援と協力をいただきました。

「新たな軽トラックを活用する事業、軽トラ市は、今までは物を運ぶ、農業で使うという限られた世界でしたが、新しい世界で活用できるような事業をおこなっていただいた」と。「これはメーカーとして責務、責任がある、支援しなければいけない」というお話を鈴木修会長からいただきました。

先ほどの話もそうですが、ダイハツとスズキ様にしっかりと支援していただきました。結果、将来的には、今回のような「自動車工業会」からのご支援・ご協力の提案として頂きました。また不思議な縁で、第3回の軽トラ市を開催したとき、竹下（英輔）さんが当時のスズキ自販宮崎の社長でした。今回、第7回の篠ノ井での開催でも、竹下さんがまたスズキ自販長野の社長なのです。おそらく、竹下社長はもう全国軽トラ市から逃げられないと思います（冗談です?）。

今、本当にしっかりと自動車工業会の中の軽自動車協会組織が、このようなかたちで支援をしますというように話が具体的になってきました。先ほど、挨拶のなかで「文化」という言葉を頂きました。前回の9月の設立16周年記念大会のときに私たちのスタッフ仲間ですが、今は町議会の議長をやっている中村昭人氏に、「軽トラ市を文化として育てたい」という挨拶をいただきました。

やはり、軽トラ市文化をみんなの力で全国に。まだまだ「文化」と言うには及びませんが、間違いなく文化に育てられると思います。ぜひ軽自動車協会のご支援・ご協力を得ながら、私たちもしっかりと努力し、頑張っ、そのような世界を目指したいと思います。どうもありがとうございました。

○戸田：ありがとうございました。軽トラ市を自動車文化、あるいは軽トラ市文化にするという視点を出していただきました。

では、次に森さん、お願いします。

○森：先ほども紹介していただいたとおり、愛知県新城市は、すぐ隣が浜松市で、スズキの本社も近いですし、大阪のダイハツも比較的近いところですので、初

期の頃から自動車業界の方に新城に来ていただいて、いろいろと支援していただいたり、ご協力をいただいております。

新城の軽トラ市の会場の真ん中に、400坪の空き地があります。商店街の真ん中に草が生えていた空き地、空き店舗がありまして、その土地をどうするのだろうかと思って、われわれは商店街として見ていました。何と来年、そこにスズキ自販のディーラーが一つできるということです。まさに象徴的な、自動車業界のスズキの、新城の本拠地が来年の夏には開店するというので、地元でわくわくしております。

軽トラ市の当日になりますと、そのすぐ近くで、ダイハツの販売店が、毎回、何台か車を持ってきていただいて展示します。いろいろな方がそこで興味を持って見ておられます。先ほど、先生が言われたように、以前は火花を散らしている両者が仲良く、新城の軽トラ市では、お互いに皆さん方のためにイベントをやっていたり、自動車を展示していただいたりしております。

あと一つ、最初に軽トラ市を始めた頃は、地元の物好きな私たちが、行政の方や商工会と一緒に催したイベントという目で見られていました。10年ぐらい前から、愛知大学の戸田先生に興味をお持ちいただいて、アカデミックな部分で信頼感が、世間に軽トラ市というものが違う目で見られ始めました。

最近では、自動車工業会の方の本腰を入れた支援をひしひしと感じておまして、さらに市民権を得ています。初期のような「軽トラ市は、軽トラを並べて売っているんでしょ？」的なことではなく、「軽トラ市をやっている地域は、ちょっと進んでいるね」とか、「軽トラ市をやっているところの商店街は、本当に地域の方のために一生懸命やっているね」というような、ものすごくいいイメージを持っていただいているということで、愛知大学もそうですし、スズキ、ダイハツにも本当に感謝しております。

これから業界の方にも、もう既に新城にも昨年からスタッフとして、毎回、何名かの方にお手伝いに来ていただいたり、地元の販売店に情報ということで、「今度、これを開催するよ」ということをしていただいております。

さらに今後、私が期待するところは、まだ軽トラ市をやっていないところがたくさんあるわけです。「軽トラ市は、軽トラを並べて売っている」という地域が、まだたくさん日本にはあると思います。新城みたいな田舎の町でも販売店がたくさんあるわけですから、こ

のような自動車業界のネットワークはなかなかないと思います。ぜひ、そのネットワークを使って全国の隅々まで、軽トラ市をやっているところがあると。多くのところが賑わいをつくり、成功して長く続けているという情報を、ぜひ載せていただいて、今は100カ所ぐらゐの軽トラ市ですが、これを200カ所にでも300カ所にでも増やして行って、もう日本から世界に向けても……。実は新城の軽トラ市には、スズキの工場がある関係で、インドからの研修生の方が見に来て、ものすごく興味を持っていただいたという経緯もあります。将来的には、世界にも通じていこうと思えます。そのような夢を持ちながら、協力していき、ぜひ自動車業界の方のお力もお借りしたいと思っております。よろしく願いいたします。

○戸田：ありがとうございます。新城の商店街の真ん中に、スズキ自販の用地ができて。通常はバイパス立地ですから、あのようなところにはないですね。その意味では、非常に興味深いと思えますが、鈴木社長、何かありますか。これは意見を求めているわけではないですか。

○鈴木：たまたま、そういうことになりましたが、本当に新城の軽トラ市のど真ん中ということで。月1回しか軽トラ市は行われませんが、取次店にでも使ってもらってもいいのかなと。ヤマト便なんかの集配所ではないですが、宅配ボックスみたいな活用をしていただいて、新城の人に来てもらうというのも面白いのではないかなと思っております。地元の活性化に、一役買えたらいいかなと思っております。

○戸田：ありがとうございます。突然に振ってすみませんでした。
それでは、相澤さん、お願いします。

○相澤：自動車業界の方の支援は非常にありがたいです。おそらく、そんなに大きな団体というわけではなく、小さいこぢんまりした団体で軽トラ市を開催していますので、それこそ宣伝や広告のやり方も小さい団体では試行錯誤でやっているでしょうし、何か大きな打開策とかを模索している段階だと思います。そのような関係で、宣伝活動とかも自動車業界にいろいろなご支援をいただければ、各団体の軽トラ市もどんどん進化して盛り上がっていきますし、軽トラ市をまだ開催していない地域の方々にも、「活性化したいいただけ

ども、何かないかな」と模索しているような団体の方々にも、販売店などを通じて、「こんな手法がありますよ」というような宣伝をしていただければ、軽トラ市もどんどん盛り上がって広がっていくと思います。

このような活動を通して、軽トラ市が活性化するとともに、自動車業界も活性化につなげていけるのではないかな、相互的に活性化していければいいかなと思います。以上です。

○戸田：ありがとうございます。先ほど、「地域づくりのインフラに軽自動車は……」という話がありましたが、軽トラ市自体も地域づくりのインフラとして、100カ所がつながっていて、それに広い軽自動車業界のネットワークが連携していきますと、非常に強いものになるのではないかなと思います。

それでは、酒井さん、お願いします。

○酒井：今回は、もう本当に日本自動車工業会、全国軽自動車協会連合会、それから、長野県軽自動車協会のお力がないと、ここまでの大会はできなかったらうと思えます。本当に感謝申し上げます。

われわれは、はじめ自工会にいろいろな支援をしていただくということで、生意気にも「広告宣伝費がないので、お金を出してよ」みたいな物言い、本当に失礼な言い方をしていました。どこまで支援してくれるのかなと思っていたのですが、われわれの想像を超えるような、ウェブであり、新聞であり、テレビであったりといった広告宣伝。それから、われわれスタッフのジャケットも100着もつくっていただきました。明日は、ミニカーを大量にご提供いただいたり、考えられないほどのご支援をいただきました。本当にありがとうございます。

個人的なことですが、スズキ自動車の担当の方（岩岡さん）が、毎日のように私とメールや電話で話をしたりと。私の子どもぐらゐの年齢だろうと思えますが、私以上に眠れない日々を送ったのだらうと思えます。感謝しております。その意味で、自工会、地元のディーラーの皆さま、全軽自協の皆さま、本当にありがとうございました。

○戸田：ありがとうございます。軽トラ市と軽自動車協会の両輪だという感じが非常にいたしました。

4. 今後の展望

それでは、軽トラ市の未来へということで、皆さんから一言ずついただきたいと思いますが、森さんからお願いします。森さん、宮崎さん、酒井さん、そして、自動車業界で鈴木さん、武田さん、最後に相澤さんということでお願いします。

○森：このテーマは、本当は15分か20分ぐらいしゃべりたいところですが、1分ぐらいでまとめて話したいと思います。

確か何回目かの全国大会のときに会場から質問がありました。「スタッフの方が高齢化していくけれども、今後はどうするのですか」ということを聞かれたことがあります。そのときに私は、「先々のことを心配するよりも、次回、それとも来年ぐらいのことまでを、ちゃんと100%やり切ることが、まず一番大事で、次のことを心配するのは、その後でいいのではないですか」というようなお答えをしました。

ところが、最近、ちょっと考え方が変わってきました。そのときは、嫌だなと思えばやめてしまえばいいと思っていたのですが、これだけ新城の地域でも人気があり、支持されているものを、もう簡単にやめることはできないと思っています。

地元の開催を見ますと、たぶん出店者の方の8割ぐらいは高齢の方です。私は今65歳ですが、私より年上の人がほとんどです。ものすごく生き生きとして軽トラを運転してきて、荷物を出して、自分のつくったものを、お客さんに一生懸命にお話ししていると。こんなに高齢の方が輝いていると。実際に地域のためになっているという実感が湧いているのだらうと思います。

私もそうですが、その意味でも軽トラ市というのは、ただ経済的な効果だけではなく、これから日本も高齢化が進んでいきますが、高齢者の方にとって、軽トラは最後まで運転ができるもの、軽トラ市は最後まで輝き続けることができる事業として、これからも大切に育てていきたいと思っています。以上です。

○戸田：ありがとうございました。それでは、「未来像」ということで、続いて宮崎さん、お願いします。

○宮崎：市（いち）というのは、最初のスタートは物々交換だったと思います。それから市になりました。先ほど来、いろいろなお話がありますが、対面で売り手と買い手が、お互いの思いを伝えながら商売につなげ

る。これは商いの基本です。ですから、絶対に市というものは、なくならないと思います。

そして、戸田先生が「可動商店街」という表現をなさいました。軽トラで、その場所に行って、店が集まって物を売る。将来、このことは間違いなく大切な文化として残ると思います。また、市としての楽しみ・喜びは、売り手も買い手も忘れないと思います。ぜひ全国に、このような場を設けていただいて、津々浦々まで軽トラ市が広がると、すごいことなのではないかと思っています。以上です。

○戸田：ありがとうございました。可動商店街にも触れていただいて、ありがとうございました。

それでは、酒井さんはいかがでしょうか。

○酒井：諦めずに続けていく、もうこれに尽きると私は思っております。われわれ篠ノ井は、商店会連合会、商店を営んでいる方々が中心となってやっております。普段の商売もなかなか大変ななかで参加してやるわけですので、今後は、できれば若い人たちにボランティアとして、この業務を担っていただけるような人たちをもっと積極的に育てていって、できるだけ商店会の人たちが本業に戻って、活性化のために力を出していただくというような方向に持っていければいいかなと思います。

われわれは他の地域と違って、商工会や商工会議所、行政という単位でやっておりませんので、篠ノ井の場合は、本当に小さな商店会連合会ですから、そのへんを考えると、もう少しボランティアといいますか、なかには、このようなことを一生懸命にやりたいという若者がいると思います。今日も愛知大学の学生さんが来ていますが、これを契機に、ぜひ地域に戻って、そういうボランティア活動に精を出していただければと思っています。

○戸田：ありがとうございます。学生たちは、最初は、どんなものかなと思うのですが、軽トラ市に行きますと、その魅力に取りつかれ、魅力を発見していく。ここから次に、軽トラ市をつくっていくというように、だんだんくなっていくと思いますが、若い方の参加というのも、これからは重要だと思います。

それでは、自動車業界に移りまして、鈴木さんからお願いします。

○鈴木：世の中、非常に進歩が早く、デジタルを利

用して世の中が変わってくるというような時代にはありませんでした。デジタルが進んでも物はなくならないよねと。そのようなことで言いますと、物・事をやるに当たって、デジタルをうまく使うことは、これからの軽トラ市でも応用していかなければいけないところだと思います。

でも、やはり人と人との触れ合い、目と目を見て会話をします。五感を使って相手のことを感じるというか。その意味でも、軽トラ市はなくならないのではないかと思いますし、なくなったら寂しいという思いを感じます。そのようなところで、私どもも可能な限り、できることはやっていきたいと思っております。軽トラ市が続くこと、続けるということを願いながら、話を終わりにしたいと思っております。今日は、どうもありがとうございました。

○戸田：ありがとうございました。人間中心のデジタル化でないと、あまり意味がなくなるということだと思います。では、武田さん、お願いします。

○武田：今日は、ありがとうございました。先ほど来、議論になっていることですが、地域に寄り添って暮らしを豊かにします。また、人と人との触れ合いで、笑顔がたくさん生み出します。本当に素晴らしいことだと思いますし、同じ使命に、軽トラ市の皆さんと軽産業事業のわれわれがいると思っております。これは連携するのは自然の流れだと思っておりました。

最後に余談ですが、今、日本の将来像を語るときに、「デジタル田園都市国家構想」というのがあると思っております。私は、すごくいい言葉だと思っております。田園が活性化しなかったり、町々の商店街が活性化しなかったら、もう日本の明日はありません。どのように日本の新しい百年の計を描くのか。それは地域から発信していくものが多いのではないかと思います。その一つの柱に、軽トラ市とわれわれの産業が一意できるのではないかと思います。皆さんと一緒に頑張ってもらいたいと思っております。どうぞよろしく申し上げます。ありがとうございました。

○戸田：どうもありがとうございました。これでシンポジウムの予定した内容が全て終了となりました。

三つの大きなテーマを挙げさせていただきました。軽トラ市の出発点というところで、やはり人の魅力、対話の魅力、地域を変えるという問題意識と目標像が明確になったと思っております。最後に、相澤さん、お願い

します。

○相澤：皆さんに、言いたいことを全部言われましたので、もう飛ばしていただいてありがたかったのですが、再度、ご指名いただきましたので。

軽トラ市の未来への展望ですが、2通りの見方があります。この場では、軽トラ市を開催している側の団体ですので、その点については、軽トラ市の未来を考えますと、継続していくことが大事だと思います。どうすれば継続していくことができるのかとなると、やはり運営の効率化といった面が非常に大事になります。さらに、いかに楽しく運営できるか。この点が非常に大事です。

その点に対して効率化、それぞれデジタルという話が出ましたので、デジタルの面で効率化できるのであれば、どんどんと効率化を目指していきたいと。各団体では、ちょっと限界がありますので、そのような部分でのいろいろな考え方とか、ご支援をいただいて効率化に向けていけば継続できていくのではないかと思います。

あと、もう一つ、いわゆる開催しているところに来るお客さま、その地域に対しての未来は、その地域が活性化していくようなものを、軽トラ市を介してどのように開催していくかということを考えるのが大事だと思っています。

雫石の場合も、軽トラ市を開催している時はすごく賑わうのですが、開催していないときは、どうしても人通りが少なくなってしまいます。その場合に、軽トラ市を開催していない場合でも、軽トラ市を介して人を呼び込んでおく状況にするにはどうしたらいいのか、これが今、一番大きな課題だと思います。それができた段階で、「活性化できた」という言葉が出てくるのかなど。現在は、まだ発展途上だと思っています。これからの軽トラ市に期待しています。以上です。

○戸田：ありがとうございました。ちょうど相澤さんにまとめていただきました。軽トラ市の継続維持、デジタルによる効率化、そして活力の恒常化が大きな課題です。そこに軽自動車業界と軽トラ市の連携の意味もあると思っております。

以上をもちまして、第7回全国軽トラ市シンポジウム「軽トラ市の未来」を終わらせていただきたいと思います。引き続き、交流会、あるいは、その他の機会を通じて、本日、出た内容を深化できたらと思っておりますので、どうぞよろしくお願いいたします。

パネリストの皆さん、どうも長時間ありがとうございました。

○**司会**：戸田先生、パネラーの皆さま、本当にどうもありがとうございました。「軽トラ市の開催によるまちづくり。明るい未来が見えてきた」、そのような気がいたしました。会場の皆さま、どうぞご登壇された皆さまに、もう一度大きな素敵な拍手をお送りください。本当にありがとうございました。

それでは、これもちまして、「第7回軽トラ市シンポジウム in しののい」、全てのプログラムを終了させていただきます。皆さまのご協力、本当にありがとうございました。本日のご来場まことにありがとうございました。