

【 全体的事項 】

1. 視察日程 平成 31年 1月19日(土)～20日(日)の内  
1月19日 13時30分～15時30分
2. 調査事項  
ふるさと応援隊新年交流会(グランドパレス九段下…東京都千代田区)
3. 参加議員 遠藤 敏信・奥山 省三・小関 淳

【 具体的事項 】

「ふるさと応援隊 新年交流会」参加

主に首都圏に住まう新庄出身の方々とゆかりのある方々、約170名が集う交流会が今年はどうのような模様となるのか、私たちは、新庄市からの「もてなしサポート要員」「PRサポート要員」としての認識で参加。参加者との交流を深めた。

【 所 感 】

新庄市では、都市との交流人口拡大と交流促進の一環として「ふるさと応援隊事業」を進めている。会員数は5300名を超えるという。とてもありがたいことだ。私にあてられた席は、日新中学校卒業の方々の集う3つのテーブルの一つで、ほぼ昭和23年(1948)生まれの方々を中心に組まれていた。



出身町内名を尋ねると福田、下金沢、仁間、柏木山 等々。

「でも、今、生家はなくなってしまったの」。郷愁の思いで、ふるさとを応援したいとする思いに打たれる。

会の終わりに、この日2度目の新庄まつり囃子が演奏された。「これを聞くと心がふるえて、涙がこぼれる」という方がいた。今年で6回目の開催だが、長く続けてもらいたい事業だ。

文責：遠藤

## 新庄市議会 行政視察報告書

穆清会 遠藤敏信・奥山省三・小関 淳

### 【全体的事項】

1. 視察日程 平成 31年 1月 20日 (日)
2. 調査事項 (視察先)  
(1)
3. 視察参加議員 遠藤敏信・奥山省三・小関 淳

### 【具体的事項】

#### 調査事項 (1)

- ・河北町アンテナショップ「かほくらし」
- ・全国商工会連合会運営「むらからまちから館」視察

#### (視察事項)

■視察日時 平成 30年 1月 20日 (日)

#### ■所 感

○新庄市の特産品を扱ってきた都内のアンテナショップは、現在すべて整理した状態となっている。しかし全国の自治体（以前は道府県が主だったが、最近では市町村単独の出店が多い）が運営するアンテナショップの中には、現在でも、より品ぞろえを充実させながら、魅力的で、斬新な販売手法で、消費者の支持を得ている店舗もある。現在、都内には80店舗ほどのアンテナショップが存在するが、様々な業態で競争の激化する首都圏で、安定的な経営をすることは至難だとは思いますが、アイデア次第では、決して不可能なことではないと考える。

最初に、河北町商工会が、都内三軒茶屋の商店街で運営するアンテナショップ「かほくらし」を訪ねた。店舗は渋谷駅から二つ目の三軒茶屋駅近くにあり、国道246号線の沿道にある。1階店先の間口は2間、奥行き4.5間ほどの狭い売り場に、河北町の一押し産品がセンス良く陳列されている。2階は、河北町で収穫されたイ

タリア高級野菜を使った料理や、肉そばが食べられるレストランになっている。

開店したのが、1月11日。視察したのが20日と、スタート直後だったこともあり、報道関係者対応などで多忙を極め、担当者には深い話を伺うことはできなかったが、とにかく、まだスタートしたばかりで、どんどん前に進めていくしかないと熱く語っていた。このように「かほくらし」という前線基地を、河北町、河北町商工会と店舗運営スタッフ、そして都内在住の熱烈な河北町サポーターが支えている。他に、2019年3月に飯豊町のアンテナショップなども開店予定があり、市町村の小さなアンテナショップに関しては、今後も注目していきたいと感じた。

○都内有楽町駅の近くに交通会館がある。その1階に全国各地の特産品を集め販売する「むらからまちから館」があり、施設を全国商工会連合会が運営している。扱っている商品はすべて市町村の商工会を通して入荷する。仕入れ担当チーフの話では、その仕入れや取引形態は、商品によって異なるが、委託と買い切りとなっており、現在は、約8割が買い切りで取引されているとのこと。買い切りとなれば、ロス率が気になるところだが、この店舗では、仕入れに特別な基準があり、ほぼロスはないという。その特別な基準とは「高品質・美味・安価」とのこと。当たり前のことのようにだが、この基本的なことが出来ないから、撤退を余儀なくされる店舗があるのだと思う。さらに、多くの商品がしのぎを削る店内なわけだから、パッケージも相当洗練されていないと厳しいのではという質問には、「当店はパッケージにこだわっていません。高品質・美味・安価かどうか重要です。パッケージを食べるわけではありませんから」と。

農作物を中心とした新庄の様々な特産物は、他の地域に決して引けを取ることはない。全国のどの都市圏市場に並べても通用するし、リピーターも必ず獲得できるはずである。それなのに、アンテナショップはもうなくなっている状態がある。そうであれば、都内などへのアンテナショップ開設や、PR、販売戦略には、広告代理店などのノウハウを活用することも有効な手立てのひとつではないのか。新庄が内包する真の魅力を、今までにない独創的な手法を用いながら、情熱的に展開をしていくことが重要ではないのか。

