

RP-08「盛岡手づくり村の地場産業振興機能強化について」

課題提案者：盛岡市商工観光部商工課

研究代表者：総合政策学部 山本健

研究チーム員：後藤敏弘、北田雅浩、吉田金一、熊谷朋宏（盛岡市商工観光部商工課）

<要 旨>

本研究では、盛岡手づくり村がいかにして地場産業の活性化に貢献を果たし得るのかを、関係者に対する聞き取り調査、実地調査とそれを踏まえたワークショップ、類似施設の運営状況調査、観光拠点としての機能と役割に関する事例調査等を通じて検討したものである。

1 研究の概要（背景・目的等）

盛岡手づくり村は2016年に開業30年を迎えた。当初は岩手県を代表する地場産業の工房を備えた施設として全国的にも注目を集めたが、近年では経済情勢の変化や施設の老朽化や陳腐化による入場者の減少という課題に直面している。開業当初は、100万人を上回る年間来場者数を誇った時期もあったが、近年では40万人台の前半まで落ち込み、減少傾向に歯止めがかかっていない。

研究課題はあくまで地場産業振興機能の強化であり、①地場産業の振興および育成、②地場産業に係る関連産業の振興、③地場産業と地域住民の相互交流並びに地域文化の振興を図っていくのが設立以来の一貫した目的で、純粋な観光施設とは一線を画するものではあるが、入場者数の減少は施設そのものの存在価値を低下させることに疑う余地はない。

長期にわたった円高傾向や産業の空洞化、国内経済の安定化・低成長化、ライフスタイルの変化などを背景に、ものづくり産業を取り巻く経営環境は大きく変化を遂げた。全国の地場産業振興センターの運営状況を見ると、施設の立地条件や機能を背景とした集客力を背景に、展示即売事業を通じた認知向上と需要開拓に活路を見出している例が多い。盛岡手づくり村においても、減少傾向にあるとは言え、年間40万人もの来場者があり、この水準を維持し再浮上させるためにも、集客の拠点としての魅力向上が求められている。

2 研究の内容（方法・経過等）

方法は、聞き取り調査に基づく事例研究が中心であり、共同研究者でもある盛岡市商工観光部商工課から提供された情報をもとに、盛岡手づくり村における実地調査、類似施設として選んだ八戸地域地場産業振興センター、燕三条地盤業振興センターへの訪問調査、経営成績や財務状況に関する定量要因調査を重点的に実施した。また、学生とともに行った施設見学・体験をもとにしたワークショップの結果をもとに、地場産業振興機能をいかに回復・向上させていくべきかを検討した。

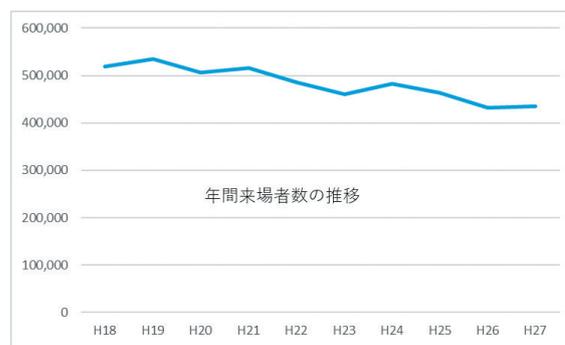
引き続き、検討した結果を踏まえて、理事として参画している盛岡広域の各市町の担当者、さらに来場経験者

や団体旅行の代理店等に対するアンケート調査、あるいはインタビュー調査を実施し、広域的な事業展開のあり方や施設改修に代表されるハード面での整備の必要性についても検討を重ねる。

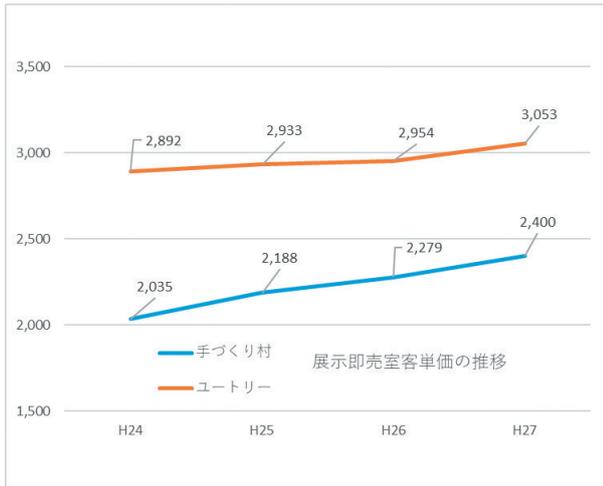
観光拠点としての機能を検討するために、体験交流型ツアープログラムの組成や広域的な展開において全国において豊富な実績を有するオンパク手法に関する情報収集を図った。そうした中で、岐阜県を拠点に顕著な成果を収めている長良川オンパク事務局を訪問し、組織体制の整備、活動資金の調達、魅力あるプログラム作りなどにおけるノウハウの紹介を受けた。

3 これまで得られた研究の成果

盛岡手づくり村は昭和62年に開業し、5年目までに累積来場者数が500万人に達するなど、その集客実績で全国的にも注目を集めたが、近年では年間50万人を割り込み、40万人台前半まで緩やかな減少傾向にある。



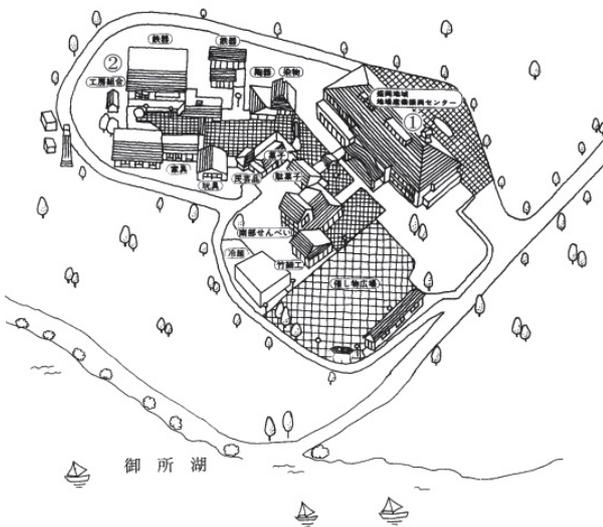
平成27年度における売上収入は2億1,600万円で、うち89%が展示即売室の売上、11%が体験学習売上である。展示即売室では、南部鉄器、木工品、民芸品、織物・染物、菓子、食品など3,500種類が陳列され、年間の購買客数は81,238人であった。約40万人の来場者の8割は何も購入せずに帰っていることと、購買客の平均客単価が2,400円であることが分かった。これは、八戸地域地場産業振興センターと比較すると、客数で4万人から5万人、客単価で500円以上下回るものである。立地条件の違いこそあるものの、540㎡もの広大な売り場面積を考慮すれば、購買客数の増加と客単価アップは必要不可欠と言えよう。



燕三条地場産センターでは、洋食器と刃物から食品まで10,000点に上るアイテムの展示即売を、盛岡手づくり村とほぼ同等のスペースで展開しており、4億5,000万円前後の売上を挙げている。平成27年度に免税対応を図るのを機に、物産館のリニューアルを実施して、魅力ある売り場づくりと豊富な品揃えを実現している。

平成27年度の収益構造を比較してみると、盛岡では1.7億円の経常収益のうち事業収益は1.2億円で、0.5億円弱の財源を盛岡市からの補助金に依存している。八戸は3.6億円の経常収益のほとんどを事業収益や家賃収入等の自主財源によって賄っている。燕三条では、10.7億円の経常収益のうち補助金・負担金が4.4億円と割合が高いが、国等の補助事業を積極的に獲得した結果である。地場産業振興センターは、ピーク時には全国に40か所を越えていたのに対して、自治体など出資団体だけでは支え切れなくなり、30～35か所程度に減少している。

盛岡手づくり村は盛岡駅から約12km、自動車で約30分の時間距離の場所に立地している。主要国道46号から約700m奥まったところに位置していて分かりにくく、駐車場から建物玄関を経て、目的となる売り場や工房、イベントスペースまでの距離が長い。



盛岡手づくり村には15の工房が入居するが、平成17年に冷麺の体験工房が増設されたほかは、30年にわたってほとんど入退居がない。敷地内に工房を増設する余地がないわけではなさそうだが、開業して以来、大規模な拡充は行われていない。展示即売室の品ぞろえにも大きな変化はない。もっとも伝統工芸品が多い地場産品の品ぞろえが、目先の売れ行きに左右されるのもいかなものかと思われるが、回転の悪い商品が売り場の魅力を低下させ、売り場に魅力がないから余計に購買意欲が湧かなくなるといった悪循環が放置されて良いわけもない。

4 今後の具体的な展開

盛岡手づくり村の年間来場者数は減少傾向にあると言っても、40万人もの観光客をひきつけていることは特筆に値する。地場産業振興機能を強化する上で、地場産品の販売機会を増やすことが何よりも重要なことは言うまでもない。開業から30年を経て、地場産品や体験学習についても、消費者の求める姿は変化しており、それを反映した事業展開や施設の改修を図っていかなければ、一層の客離れを起こしてしまうだろう。来場者数を回復させ、地場産品をより多く購買してもらうために以下の提言を行う。

工業製品から農畜産物、食品加工・流通、飲食・観光へと、産業振興の方向性を拡張すること。これまでは限られた工業地帯のみで展開されてきた諸施策が、盛岡広域8市町すべてで展開されることになり、これらの地域からは今まで以上の主体的な参画が期待される。より魅力のある産品群が加わることにより、購買客数や平均客単価の増大を期待したい。

観光拠点としての機能を強化するためにも、盛岡手づくり村を拠点とした体験交流ツアープログラムの提供も実現させたい。本来からある体験教室メニューに加え、各工房の製品やサービスの利活用を体験するプログラムの開発、手づくり村を出発点とした近隣観光拠点への周遊、収穫体験や調理体験などを提供する。来場客に対して、施設内で地元住民などがこうしたプログラムを提供するようになれば、来場者に対するサービス向上はもとより、雇用や事業機会の創出による施設利用の活性化にもつながろう。

つなぎ温泉や御所湖へのゲートウェイとしての立地条件を活かすとともに、165台収容可能な広大な駐車場があることから、道の駅への認定を申請する。団体バス来館の減少を、シニア層を中心とする個人客やグループ客の増加で補うためにも、道の駅として新たに認知度が高まることによる効果に期待したい。旭川、十日町、燕三条の地場産業振興センターは、現に道の駅を設置することによって来場者の増大に成功を収めている。薄暗く重厚な建物やフェンス、樹木に囲まれた閉鎖的な施設を駐車場と一体化させ、開放的なレイアウトに変更を施し、必要な施設の拡充を図る。