

2月下旬にあった白神フェアは、多くの買い物客でにぎわった  
＝東京都板橋区のハッピーロード大山商店街で



# “白神山地の味”東京で

東京都板橋区の商店街が、地方の自然豊かな農産物を探し出し、産地の人に売ってもらおう新たな販売戦略に乗り出した。商店街が直接、品定めをすることで客が求める商品がそろえられ、地方も大消費地で売り場を確保できる利点があるとい

## 都会の商店街が地方の農産物直売で生き残りへ

い、既に白神山地のNPO法人と提携している。商店街自らが地場産品を掘り起こしてブランド化する例はなく、商店街と地方が手を携えて共存を目指す新たな生き残り策として注目される。

【後藤蒙】

乗り出したのは同区の「ハッピーロード大山商店街」（山中正一理事長）。これまで地方の農産物を集めた産直フェアを屋外で毎週のように開き、1日約2万8000人の通行量があったが、店の売り上げにはつながりにくかった。商店街は知られていない地方の農産物を掘り起こし、高品質な品で客を呼び込もうと模索。産地の人を招き、農産物が店の

看板商品になるまで説明し、客を定着化させようと考えた。一方、鱈ヶ沢町のNPO法人「白神自然学校一ツ森校」（永井雄人代表理事）は、世界自然遺産の白神山地を都会に売り込めないかと思案。澄んだ水やきれいな土で育った農産物で白神の自然を知ってもらおう売り場を探していた。

糖分を蓄えた同県の「雪人参」を発掘。商店街のフェアで披露した。客には「味わったことのないジュース」と好評で、大山商店街振興組合の小原貢久常任理事(63)は「この試みを契機に他の地方とも手を組み、客の購買欲を刺激したい」と手心えを感じている。

現在、白神自然学校に続いて岩手県岩泉町とのタイアップも進められている。商店街の事業コーディネーターを務める木川健さん(54)は「個々の店がインターネットなどで地方と取り引するケースはあるが、商店街が乗り出した例はない。商店街には付加価値を高めて生き残る方法はまだある」と波及に期待している。

### 鱈ヶ沢のNPO法人とタイアップ