

記念講演 演題 「地域資源を活かしたまちづくり～これまでとこれから～」

講師 澁川 恵 男



プロフィール

しづかわともお  
澁川恵男 会津若松商工会議所 副会頭

日本大学商学部卒業。大学在籍中に雑貨輸入販売を始め、成功をおさめる。家業を継ぐために20数年ぶりに会津若松市に帰郷し、その衰退ぶりに心を痛める。地域に残る歴史的建造物の保存・再生を手始めに、景観を活かしたまちづくりを推進。市民や行政、各種団体を巻き込みながら、中心市街地活性化、まちなか観光の発展に成功した。有限会社澁川問屋代表取締役、七日町通りまちなみ協議会会長、株式会社まちづくり会津代表取締役、国土交通省認定観光カリスマなどとして活躍中。

どうも、こんにちは。ただいまご紹介をいただきました澁川と申します。会津若松ってお分かりでしょうか、山の中の。朝早く来たんですけども、今日はそれこそ景観フォーラムの開催、おめでとうございます。そして先ほど受賞された皆様おめでとうございます。

私は単なる一商業者であって、景観に関する学問的なこととか、あるいは建築学という、建築のことにに関して全くの門外漢なんですけど、ただ、最近は景観に関する話題がいろいろ出てまいりました。

最近では新しいニュースとしては、この近く、広島県の鞆の浦の埋め立ての差し止めの判決がございましたが、あれは宮崎駿先生の「崖の上のポニョ」の舞台になったところなんですけども、鞆の浦の歴史的・文化的な景観というものは、地域住民の人だけではなくて、国民全体の公益であると、工事されることによって、埋め立てることによって損害を被るという判断のもとに差し止めということなんですけど、歴史的景観がその地域の地域住民にもたらす景観利益の保護のために、初めての司法判断ということで、こういった意味では我々みたいな一商業者も、景観というものに非常に意識を持たざるを得ないような状況になってきているというふうに思っております。

当然、景観法が制定されてから、多分、姫路市もそう、まだお聞きしてないんですが、景観計画がつくられて、それに伴った景観行政が、今、進行しているということだと思います。

そんな中で今日は、何で会津若松市みたいな田舎までお声がかかったのか分かりません。まだ、いまだかつて分からないんですが、それでも朝早く出てきた分、一生懸命お話をさ

せていただきたいというふうに思います。

会津若松ってご存じですか。福島県って分かります。多分、この辺の方は福島県と言っても東北地方の福島県、どこにあるのか分かんないと思うんです。ただ、会津若松というとなんとなく「朝寝朝酒朝湯が大好きで、それで身上つぶした」小原庄助さんで有名な磐梯山があるとかかなというふうなイメージを多分持たれると思いますし、あるいは皆さん方、今日お財布をあけると1,000円札に数年前から野口英世が肖像になってございますが、あの野口英世が生まれたのが猪苗代といいまして、会津若松からすぐそばの町なんですけども、野口英世が産湯を使ったという猪苗代湖があるんです。そんなのが会津に多分持っていていらっしゃるイメージ。

それから忘れてならないのは多分、皆さん方会津というと戊辰戦争の白虎隊、長州といいますか萩の軍勢が来て、町中を壊してしまったというか、我々の先祖が皆殺しにされたという、そういう話らしいんですけども、白虎隊で有名な飯盛山とか鶴ヶ城、これが多分皆様方が会津に持っておられるイメージだと思うんです。

そういうふうに言うと、多分、会津って観光地なんだなというふうに思われると思うんですね。確かに観光地ではあるんですが、実は姫路と同じなんです。姫路城というのはもう本当に世界遺産として世界一のお城として有名です。いろいろなお客さんが全国、全世界から見においでになられるわけなんですけど、実は第二次世界大戦で町がほとんど戦火に遭ってるわけですよ。

町並みとしての藩政時代のものはあまり残ってないということをお聞きしました。会津若松の戦争というのは第二次世界大戦ではなくて、戊辰戦争のことを言うんです。戦後、戦後というのは明治以降のことを言うんです。

ご存じだと思うんですが、薩摩・長州の軍勢が会津に押し寄せてきて、町が一たん破壊されてるんです。ですから、ほかの城下町み

たいに武家屋敷とか、そういったものが全くないような城下町なんです。

皆さん方で会津に行ったらこられたという方いらっしゃいますか。もしいらっしゃったら。あまりいらっしゃらない。ぜひ来てください。

会津若松に今までいらっしゃった方は、会津若松の中心市街地から郊外の方にロケーションされている飯盛山と鶴ヶ城ともう一つ東山温泉というのがあるんです、この三つ、この3点セットを回って次の日はバイパスを抜けて、猪苗代、裏磐梯という画一的なルートに終始していたわけです。つまり、会津の町はほとんど見てなくて、会津に行ってきたと言われていると思うんですよ。そういう特殊な観光地だというふうに思っただけならば結構です。

会津若松に、そういったことでいろんな方がいらっしゃったんですが、どのぐらいの数が来てるのかなというふうに思われると思うんですが、姫路は何か去年は1,000万人を超えたと。たまさか菓子博が20年にあったので、あのとき100万人弱ぐらいの方がイベントにおいでになったので、それをプラスされればということなんですけど、それ以前は大体850万人、900万人弱ぐらいの入り込み数と。この数は全国津々浦々の観光地を見てもすごい数なんですよ。ちょっと類を見ないといいですか、それだけの経済波及効果があるかどうか分かりませんが、実際そういった数が来られているというのは本当に驚異的な数字ではないかというふうには思っております。

会津若松は今から15年前に、今日も若い方、年配の方もいらっしゃいますけども、多分年配の方はご存じだと思います、15年ぐらい前に堀内孝雄が歌ってヒットしました「愛しき日々」という歌、うなずいている方はカラオケで歌ってらっしゃると思うんですが、この歌が大ヒットしたんですけど、これは日本テレビの大型時代番組「白虎隊」の主題歌だったんです。

それこそ昨日亡くなられた森繁久弥さんとか里見浩太朗さんとか、そういった大型時代劇の俳優が出演しまして、高視聴率を發揮した番組なんです、それが今から15年ぐらい前の大みそかに放映されて、そのアナウンス効果があって、翌年380万人というのが会津の観光客の入り込み数のピークなんです。

ところが380万人ですから、地元は喜んで400万人、500万人を目指そうなんていうことで、いろいろ施策、官民一体となって誘客の取り組みをやったんですが、皮肉にもその翌年からどんどん目減りしまして、10年の間に100万人減っちゃったんです、100万人以上。270万人まで減っちゃったんです。

そういったその観光客というか、交流人口の数が100万人減るとどういう結果をもたらすかというところ、これは福島大学というところがありまして、そこに、亡くなられたんですが、経済学部の下平尾という教授がいて、いろんな試算をしたんですが、例えば姫路でも会津若松でも結構なんですけども、100万人よそから人が、交流人口が来ていただくと、その地域の定住人口が3万人増えたと同じ経済効果をもたらすというふうに試算されております。

というところ、会津若松はここ10年の間に人口が3万人ぐらい減った影響を受けていると言っても過言ではないと思いますが、会津の観光としての成り立ちといいますか、状況はそんな状況なんです。

ただ、それにも増して、今、全国どの町を見ても中心市街地の空洞化という問題、あるいは少子高齢化、これも叫ばれて非常に久しいわけなんです、会津若松なんかは、ここ、今、53万人ぐらいですね、合併して。と違って12、13万人の小さな町なんです。この人口自体は今そんなに減ってない、ずっと同じ状況で推移してるということだと思ってるんですけど、地方都市は大変な状況になって

るんです。

例えば、会津若松なんかは、県庁所在地から大体50キロ以上離れている地方都市というのは、2030年、これは地域によって違いますが、2030年になると今いる人口から20%ぐらい減ると、2050年になると40%減るというふうな試算もされています。これは東北地方の場合、非常に過疎化が激しいということもあって、そんな状況に置かれているわけです。

そういった状況の中で、なおさら今度は消費人口といいますか、皆さん方は郊外の大型店で、若い方なんかは週に一遍ぐらい、車に日用品・食料品などを買い出しに行かれるというパターンの買い物をされていると思うんですが、会津若松も当然そうです。会津若松の周りには大型店がいっぱいできていまして、同じようなパターンでの買い物です。

実は私、商工会議所に所属していますので、いろんなリサーチするわけなんですけども、買い回り品とか日用品以外の、今日は女性の方が非常に少ないんですけども、女性の方の嗜好品、例えばお洋服とか、アクセサリとか、そういった身につけるものとか、そういったものの買い物の我々の町での傾向は、そういった大型店よりも近隣の都会、姫路ですと神戸、車で30、40分ぐらい、40分、50分ぐらいですかね。会津若松は車でやっぱり30、40分ぐらい行くと郡山という新幹線の停まる駅がございまして、聞いた方もいらっしゃると思うんですけど、昔、東北のシカゴと言われる、非常に劣悪な環境のところがなんです。

そこは新興都市でいろんなショッピングモールなんかもどんどんできてくるんですけども、そこに皆さん買い物に行くわけなんです。今、ですからミニスカートはいた高校生は、土日祭日になると電車あるいは高速バスに乗って、みんなそこに買い物に行っちゃうんです。

もうちょっと年上のいわゆるお金を稼いでる女性というか、OLですね、そういった人

たちはどこで買い物してるかという、会津若松ですと、新潟とか仙台、仙台は政令指定都市です。そこに行くのと東京と同じような買い物がほとんどできるということです。

本当にお金を持ってる、マダム層といますか、年配の女性の方は結果的にみんな東京で買い物してるんです。会津若松から東京まで2時間ぐらいで行っちゃいますので。

今いろんな産業といますか、ほとんどだめなんです。地方都市のどんな業種もだめなんですけども、特にバス会社といますか、交通関係の業界も非常によくない、唯一高速バス路線だけいいんです。

会津若松から郡山、30分おきに朝から夜まで何十便でしょうね、全部ほとんど満員です。会津若松から東京まで、会津若松を出発して高速バスで東京に行くのと終点が新宿南口タイムズスクエア、つまり高島屋なんです。1台で行ったバスが2台で帰ってくるというふうな現象が起きてるんです。

もう1台には本当に新宿の伊勢丹、小田急、京王、三越、あそこはデパートのメッカですけども、あそこのデパートの紙袋が満載になって1台は帰ってくるというふうな状況です。

つまり、規模の競争をしたんではもう東京にかなないっこないというのは、もうこれで実証済みだと思うんです。私たち、先ほどから言ってるように人口がどんどん減ってくる、そういった消費人口の流出、さらには少子高齢化という言葉がもう言われて久しいわけなんですけども、会津若松の出生率は1.5前後なんです、多分この辺もそうだと思うんですけども、日本の平均が1.29ぐらいだと思います。

東京に至っては、東京は最低ですよ、出生率は1.09ぐらいだと思うんですが、もうほとんど子供は生まれえないような状況の中でも、東京23区、毎年人口がクリアできている、つまり前年対比増えてるわけです。23区全部増えてます。特に港区とか中央区、千代田区、いわゆる都心3区と言われるところ

は15%以上増えているわけです。

これはもちろんお分かりでしょうが、地方都市の子供たちが、いわゆる生産年齢になると、進学あるいは就職でどんどん東京に、つまり昔から言われている、物、人、金の東京一極集中が全然変わってないということです。

しからば、私たち本当に東北地方の会津若松12、13万人です、人口、本当に田舎町のそういったのは全国津々浦々いっぱいあるわけですけども、そのぐらいの規模の都市がね、どうやって再生したらいいんだろう、再建したらいいんだろうということをいろいろ考えてるんですけども、なかなか思うようにいかないわけです。

国もそれに対して、ただ手をこまねいているわけではなくて、平成10年には中心市街地活性化法、あるいは大店立地法とか、都市計画法の一部改正があって、いわゆるまちづくり三法なんかで、いろいろ取り組んでるわけなんですけども、それで全国にTMOなる組織が400も500もできたというのはご存じだと思うんですけど、これも10年以上たっても、ほとんど効果ないわけですよ。

一昨年8月ですか、改正中活法によって、また、そういえばこの姫路市は何か新政権になって、改正中活法に基づく基本計画の認定第1号だそうですよ、どなたかいらっしゃいます。そうですね、すごいですね。何かそんなことがあって、これから本当に期待されると思うんですが、現実にはなかなか大変な状況だと思うんですよ。

今、内閣府における認定は非常に厳しい、ハードルが高くて、いろんな展開が始まってますけども、強いてシンボリックなところだと、例えば高松の丸亀商店街とか、あるいは富山のLRTとか、青森から提案のありましたコンパクトシティ構想とか、やってはいるんですけども現実的にはなかなか、私も実際行っているいろいろお話を聞いてきてますが、なかなか思うようにはいかないというのが実態だと思うんです。

それで私たち片田舎の、山の中の商業者がじゃあどうしたらいい、いろんな知恵を絞ってるんですけども、本当に稚拙な考えに基づくわけなんですけども、何でこんなに全国の町が衰退、疲弊していったのかということを考えてときに、もちろんいろんな要因がいっぱいあると思うんですけども、一つ、私はいわゆる戦後、高度経済成長からバブルを経るに、その時にほとんどの地方都市が東京に追いつけ追い越せというまちづくりをしたはずですよ。

当時といますか、私はまだ子供のころですね、私、22年生まれですので、戦後間もない時なんですけども、私が幼稚園のころは会津の山の中の人たち、あるいは東北地方のどの町も東京があこがれの町だったんです。東京に追いつけ追い越せ、だけど東京はなかなか行けなかったんです。

私はおやじに連れられて、5歳ぐらいの時に会津若松から電車に乗って、電車といってもあのころ機関車といますか、蒸気機関車ですよ、乗って上野駅に着いて、9時間ぐらいかかっていた、油煙で顔が真っ黒になるぐらい。でも、私なんかは東京に行けたから幸せな方だったんです。ほとんどの人が行けなかったんです。あこがれの東京、花の東京に行きたいけども、行くような時間もお金もなかなかなかった。

勢い、そういう人たちは自分の町に東京のような町をつくったわけです。東京に追いつけ追い越せというのはこのことなんですけども、東京のような喫茶店、東京のようなレストラン、東京と同じ映画を見るというのが当時の働く人たちのレクリエーションの代表的な行動だったわけです。

ですから、当時はそういった効果が非常に上がった。全国津々浦々に何とか銀座がいっぱいできてきたわけです。ところが、翻って今、私、車で2時間半で東京に行っちゃいます。会津若松みたいな田舎でも生意気なのはちょっと昼飯食いに東京に行ってくるなんて

日帰りしてるわけです。東京の六本木ヒルズで飯食ってね、表参道で買い物して、ミッドタウンでスイーツやって帰ってきたとか、つまり本物の東京がすぐ手に入るわけです。

そうしましたら、今度は自分たちの町にあるミニ東京といますか、疑似東京ですね、全く魅力がなくなってしまった、だれも見向きもしなくなった。町中に人がだれも集まらなくなったというのも、大きな要因の一つではないかというふうに思ってるんです。

先ほど言ったように、少子高齢化とかそういうものについて我々は抜本的に、我々地方都市の商業者が何とかしようなんて、もうできっこないわけですから、私たちは何とか活性化するために、町のにぎわいを取り戻すためにどうしたらいいだろうという知恵を絞ったんですが、結果的に我々稚拙な考えの中では、定住人口は確実に激減していく、交流人口、つまり流出していった消費人口とか、そういったものを超える数の交流人口を自分の町に呼び込むしかないというふうに考えたんです。

問題は、その交流人口って本当にいるのかどうかということなんです、いわゆる国内旅行者っていうのは、今、年間4億4,000万人ぐらいいるわけです。その中でも宿泊を伴う交流人口といますか、観光客も含めて3億7,000万人と言われていています。この数自体は微減微増を繰り返しながらも、過去10年の間少し増えたりしてるわけです。定住人口が激減してるのと全く違うパターン。どれをもって自分たちの町の活性化に寄与できるかということを考えるとそれしかないんです。私たちは、それしか考えられなかったんです。つまり交流人口、流出していった、あるいは移転していった子供たちも含めて、それを超える数だけの人たちを呼び込もうということ考えた。にぎわいの創出によって、町の中を少し活性化したらどうだろうというふうに考えたんです。

問題は、そうした人たちが来てくれるかど

うかということです。例えば、会津若松の観光に関してはこの10年の間に100万人減らしてるわけです。その4億4,000万人の人たち、今どこに行ってるのかなということをいろいろリサーチしてみると、最近の旅と違いますか、観光の形態が大きなパラダイムシフトになって、全く昔とは様変わりしてるわけです。その辺をよく素人なりに研究することが、その地域の活性化につながる一つの要因ではないかというふうなことを考えております。

今、コンピューターの時代ですから、いながらにして物も情報もすぐ手に入るわけですよ。交流人口って、旅をしたり、移動する人たちというのは結構アナログ的な行動だと思うんです。お金を使って、時間かけて、手間暇かけて移動するわけですから。コンピューターの時代にもかかわらずそういう人たちがいると、これはどういうことなのかなというふうに考えたとき、コンピューターの前に1週間も座っていると何かちょっといらいらしたり、あんまり人間性回帰にはつながらないのかなというふうに考えているんです。

つまり、やっぱり人間というのは自分が持っている、人間本来持っている五感ですね、見て、聞いて、触れて、嗅いで味わうと、この五感を充足させていかないとおかしくなってしまうんじゃないかと思ってるんです。今は、昔だったら考えられないような事件が多発してますけど、これがすべてコンピューターのせいだとは言いませんけども、かなり大きな影響があるような気がするんです。

やっぱり、人間というのは五感を充足させるために行動すると、つまり交流する一つの動機としては、皆さん方が毎日生活している周りにある世界、あるいは周りにある文化と違う世界、違う文化を自分の五感でもって体感するというのが、いわゆる交流の動機になると思ってるんです。

海外旅行なんてまさにそのとおりで、わずか5時間、6時間飛行機に乗っただけで、ま

さに歴史も、文化も、風土も、気候も、人種も、宗教も全く違うシチュエーションに身をゆだねて、1週間の夢見心地の体験をしてもらうというのが、いわゆる海外旅行の醍醐味だと思うんですけども、まさにそれによって、そういった動機によって人が動くのではないかというふうに思ったわけです。

そこで私たちのまちづくりといたしますか、私たちは大上段に振りかぶって、中心市街地の活性化なんてことではなくて、本当にグラスルーツの町おこしといたしますか、地域おこしみたいなことで始まったんですけども、そんなことで人を呼び込むことはできないのかということが始まったのが、会津若松、田舎町のその中でもまた下町にある七日町という、本当に小さな下町の通りの地域おこしなんです。

これなんかは多分、皆さん方から見れば、田舎町のそんな取り組みが本当に参考になるかどうかということで疑問を持たれるかもしれませんが、現実に私たち、その取り組みをやった結果だけまずお知らせしますと、その七日町ってシャッター通りを乗り越してゴーストタウンだったんです、10年前。通りの7割が空き店舗だったんです。残った3割も何かおじいさんとおばあさんが辛うじて店番してるような、非常に疲弊し切った通りで、来訪者といたしますか、外来者といたしますか、買い物客なんかも全くゼロの通りだったんです。

そこで取り組みをした結果なんですけど、その七日町通りというのは、もう本当に絵にかいたようなゴーストタウンといたしますか、なんとって建物なんかも先ほど言ったように会津というのは藩政時代の建物がほとんどないんで、明治からの町並みなんです。明治の建物がぼろぼろになって残ったり、大正時代の建物がそのまま傾くような、すすけたような感じで傾いて、昭和の初めの建物がランダムに建ってるのが本当にぼろぼろの通りだった。歩く人もだれもいない通りだったんですけど。

そうはいつでも、残った3割のお店のおばあさんとおじいさん、どんな生活をしてるのかというと、私が言うほど惨めたらしくはないんです。後継者はもちろんだれもないですよ、みんな見限って東京に働きに行ったり、進学をしてそのまま東京に就職するというようなパターンですので、ただ、お盆とかお正月に息子たち、子供たちが帰ってくるわけです。そうすると、ボーナスをもらって帰ってきた子供たちがお小遣いを置いて、また戻っていくわけです。

その小遣いで何とか食いつないでいるというのが、その町の残った3割のお店の生活パターンなんです。もちろんそのお客さん、建物も店を改装したりやってないわけです。土地建物は継承されてるわけですから、借金はないわけです。建物も改装しないし、お客さんいないわけですから、商品仕入れの必要ないんです。支払いの必要もないということで、非常に気楽な稼業といいますか、それで食いつないでいるというのがその町の状況だったのですが、ただ、そういうのを私が戻ってきて見ていると、年取ったおじいさんとおばあさん、その後どうするのかなというふうにずっと経緯を見ていると、大体おじいさんが先に亡くなっちゃいますよね、おばあさん1人だけ、そこに残って、一時は「七日町ばあさん通り」と言われるほどの通りだったんですけども、そういう通りが、今度ばあさんも亡くなってしまうと、そのお店どうなるのかというと、大体が後継者、子供たちが戻ってきて、お葬式をして、いろんな手続をして、結果的にはその地元の建築屋さんをお願いして建物を壊しちゃうわけです。

当然、東京にいる子供たちに見れば、田舎にある老朽化した建物を維持できないという理由から更地にしてしまうわけです。そうすると今まであった建物、連続性のあった建物がどんどん歯抜け状態になってきているというのがその七日町の通り、そういうのがどんどん進行してきているわけです。

もし、何らかの機会に皆さん方で会津若松においでになる機会があったとき、七日町を一遍見てください。そういった建物がどんどん取り壊されて何十軒も空き地になってるところが幾つかあるんです。そこに立ちますと、実は隣町までもう見えてしまう。つまり、町がなくなってしまいうような状況になってきたんです。

そこで何とか町を残したいという思いから取り組んだのが、我々の取り組みなんですけども、何をやったかということなんですけども、先ほどいろんなことを申し上げたとおり、人が来てくれる一つの動機として、異文化を五感で体感するというのが交流の動機だとすれば、会津若松みたいに戊辰戦争に負けて、その後復興した町、戊辰戦争に負けることによって、今まで政治をつかさどっていた武家階級の中樞がほとんど青森県のむつ市というところに流されてしまったんです。

残ったのは町人、いわゆる商人ですね。商人、それから農民、それから武家階級でもいわゆる足軽ですね、下級武士ですね。いわゆるもうかすが残っちゃったわけです。私はそのかすの子孫みたいなもんなんですけども、その人たちがどういう経緯をたどって復興したのかということ自体が皆様方にとっては、まさに異文化だろうと。そういったものをブラッシュアップしてプロモートすれば人が来てくれるのではないかというふうに思ったんです。

そんなのを人に話しても、そんなことしたって人が来るわけないということだったんですが、現実には10年前、そういう取り組みをした結果、翌年、だれも歩かなかった通りに1,000人ぐらいの人が来てくれたんです。1,000人と言っても1年間1,000人。1日2人半ぐらいの計算になりますけども、来たんです。それが2,000人になったんです、その翌年。5,000人に増えて、10年たった昨年のカウントで25万人ぐらいまでなってます。今年30万人に増えてます。確

実に増えてるわけです。

会津若松全体の入り込み数が10年の間に100万人減ってる中で、一部のエリアだけが増えてるといふような現象が起こりつつあるんです。という取り組みを簡単にご紹介したいと思うんです。何をやったかということ、ちょっとスライドを持ってきたんで見ていただきたいと思います。

門外漢ながらも、いわゆる景観という切り口でまちづくりをしたんです。我々全くの素人ですから、皆さん方、専門家に言わせると非常に稚拙なアイデアかもしれませんが、それでも現実的に。

あれ、これフィルムが逆ですね。このまま行きましょう。

これ、建物を見ていただくと分かるんですが、会津、こういう地方都市には高度経済成長期に中央からの大型資本といいますか、中央資本がどんどん進出してきた時代があったんです。それでそれに対抗するため、地元の商店主は何をしたかという、当時、近代化店舗という制度資金があったんです。それを借りて近代化店舗、いわゆる東京のような建物に直すことが対抗策の一つであったんです。

ところがほかの中央の方の、中央といいますか、もっと中心商店街はそういったその建て替えの資金を借りて、建て替えたんですが、その七日町通りというのは、そのころ既に地盤沈下してまして、近代化店舗の融資の対象になんなかったんです。そのために、ほかの店が、ほかの町がどんどんそういう近代化店舗に建て替わるのを横目でにらみながら、融資を受けられない人たちが手持ちの資金で表側だけ近代化店舗風に直したんです。いわゆる看板建築といいますか、これは正面から見ると当時の近代化店舗というのは、2階建て、3階建ての四角い鉄骨のビルディングが、当時、近代化店舗と言われたんです。これは正面から見るとそんなふうに見えるんです。脇から見ると全くお粗末になっちゃうんですが、こういった姑息な手段をとったために、まず

まず衰退に拍車をかけた通りなんです。

フィルムも裏側ですから、ますます衰退したように見えますけど。

明治の初めのころ、西洋文化がどんどん日本に入ってきたときに、東京なんかも洋館、西洋館というのが日本人の大工さんによる洋館建ての建物がどんどんできましたけども、会津若松みたいな地方都市も地元の大工さんが見よう見まねで洋館を建てたんです。それが当時の一つのステータスといいますか、商人のステータスといいますか、そんな状況があったということで、当時は非常に斬新な建物で、これは看板をとると塚原デパートメントストアというレリーフがあるぐらい、非常に日本と西洋の融合した洋館建てで、当時は非常ににぎわったお店だと言われますけども、こんな建物がぼろぼろになって残ってるということです。

これちょっと角度を変えてるんです。

これも、これは会津の窯でつくったレンガ、会津のレンガでつくった蔵、レンガ蔵なんですけども、会津って結構蔵のお店、蔵店なんかが多いです。蔵づくりの建物が多かったり、店があったり、倉庫蔵があったり、その一つなんですけども、これも当時は非常に豪壮なレンガの建物なんですけども、今ごろんになったとおり空き店舗で、これ40、50年空き店舗になってます。

これね、壁ははげ落ちですね、看板は何書いてるか分かんない、逆さから見てるからなお分かんないというようなことなんですけども、こんなところで買い物する人いないような状況のお店ですね。商品も、本当に30年ぐらい同じ商品飾ってるようなお店です。

これが実は一つ我々の取り組みのきっかけだったんです。山寺米穀店、つまりお米屋さんなんです。ところが米の規制緩和がありまして、もうお米をスーパーでもコンビニでもどこでも売るようになっちゃって、ここにお米を置いても売れないんです。たばこを販売したりして、何とか辛うじて食いつないでた



んですが、とうとう音を上げて、ここの息子がうちに飛び込んで来て、もう店を閉めて東京に行くということだったんですが、何とかなだめて業態変更しよう。その目的は業態変更というよりも、店を直そうということなんです。わずか5坪ほどの小さな店、お米屋さんですから米の粉を使ったおだんごでも出したらどうだろうなという提案をしたら、結果的にいろいろ、茶屋にしてみようということで、5坪のお店をリニューアル、リノベーションかけたんですが、そのときの資金が、見積もりを地元の工務店に頼んだら250万円、それがなかったんです。

その250万円を、ちょうどこの向いに会津信用組合七日町支店という地元の金融機関があつて、その支店長を連れてきて、本当に拉致監禁しまして、何とか搾り取った250万円でこの店を直したのが、これが一つの我々の取り組みの試金石になったんです。

250万円ですから、当時に戻しただけなんです、建ったときの当時。建物自体は歴史的な建造物でも何でも無い、昭和の初めごろの本当のしもた屋なんですけど、それでも当時まだ地域コミュニティがあつたころの風情のある建物に、全部アルミシャッターを外して、木製アルミの戸を当時の木製に変える。新建材を外して漆喰の壁にするとか、その程度です、250万円。

これはその隣なんですけども、これはご存じのとおり本当に倉庫になってるんです。これはもう30年ぐらいこのままであります。

これですね、七日町通りって800メートルから900メートルある長い通りのわずか5坪の店を第一番目に、こういった修景をしたんですけども、これ店やっても、お店を新しくリニューアルした、業態変更したということで、オープンの日、ここの息子が親戚とか、友達に開店祝い、案内を配ると、その人たちが迷惑そうにお祝いを持ってくるわけです。でも、もう幾らもない、種が切れちゃうわけです、1週間から10日ぐらいで。

大体こういう店というのは1カ月後にはしりすぼみでだれもいなくなっちゃうというパターンなんですけども、それですと我々の計画が全くここで頓挫してしまうので、何とかこの店を活性化の糸口にしていかなきゃならない。周りじゅう見てるわけです。あそこ250万円かけてやったけど、だまされてるんじゃないかみたいな、非常に針のむしろのオープンだったんですけども。

そこで一つテクニックとしてはちょっと姑息なんですけども、会津若松、姫路もそうだと思うんですけども、春先に必ずガイドブックの特集号、春の姫路城みたいな特集を組むんですよね。「るるぶ」とかいろいろありますね、ガイドブック、そういうとこに私この1軒だけの写真を撮って、コメントをつけてちょっと取材のために送ったんですけども、実はある雑誌社が取材に来たんですけど、これはだめだと言うんです。そんな800メートルもある普通のどうしようもないシャッター通りに5坪ほどの1軒だけこんなのをやっただけで、取材の対象にならないと断られたんです。

そこで考えたのが、あまり大げさでなく取材に来ないようなコメントを書いて、雑誌社に送りつけたら、10社のうち2社だけ取り上げてくれたんです。鶴ヶ城に来た、あるいは飯盛山に来た観光客の人が雑誌を片手にこの店に何人か訪ねてきたんです。

そうするとこういった下町の古い町ですから、生まれて死ぬまで隣近所の人としか話したことないような人たちの中に、あたかも東京から、あるいはよそから訪ねてくるような風体の人たちがこの店に入ってくるわけです。

すると周りの人たちは、何だこれほど。普通だったらさっき言ったように1週間から10日でお客さんが種切れになっちゃうんですけども、会津若松の人でないような人たち、先ほど言ったように、会津若松というのは戊辰戦争で町が一たん破壊されてるんで、今まで町の中にだれ1人入ってこなかったわけで

す、観光客。観光客の顔を見てない市街地の人たちがばかりだったんですが、あたかもそんな観光客風体の人たちが、この店に雑誌を持って入ってくるようになったわけです。そうすると周りの人たちも、周りのいわゆる商業者ですね、今度は計算機片手にこの前の店を行ったり来たり、自分ちの店が暇なものですからやってるわけです。

こうやってみると何人入って、何食ってるか分かるわけです。計算すると向かいの支店長から250万円融資を受けたのも分かってるわけです。金利も分かってるわけです。すべて分かってる中でバランスシートが立ってくるわけです。たった250万円で1日3万円から4万円の売り上げがあると、これは費用対効果ありと判断した人たちが、今度、隣、隣と夜、うちに電話かかってくるんです。ちょっと相談に乗ってもらえないかというふうなパターンで始まったのがこの取り組みです。

これもさっきの店の隣です。30、40年こういった店だったんですが、何とかしたいと、だけど金ないということで、何とか絞り出したのが100万円、直したのが我々素人ですから、そんなんでやってみましょうということでやったのが次です。

こういうふうには、ただあれですよ、下の板張りを張ったり、アルミの戸を木製建具に変えるぐらいですね、100万円ですから、せいぜいこんなのが限度なんです、これをやった途端に、今度はテナントとしての借り手がついたんです。

会津木綿って、やっぱり伝統産業の一つなんです、これも衰退してほとんどやってる人いないんですが、会津木綿を扱ったお店。今はこの店に1年中人がいないとき、お客さんがいないときがないぐらい、非常に賑わっているお店になりました。

その隣、これは自転車屋さんだったんです。70歳ぐらいのおじいちゃんが1人でパンクの修理か何かやってたんですが、ご存じのとおり国道に面しているんで、何かひょこつと

出たら交通事故にあっってひかれちゃったんですよ。店を閉めちゃって、これも30年ぐらいそのままほったらかしてあったんですが、隣が直したら、テナントがすぐ入ったというんで、すぐうちに来まして、うちも直したいということで、これも100万円ぐらいですよ。

よく見えるんだけど、例えば蔵ありますね、黒漆喰に見えますけど、あれはトタンにペンキを塗っただけです、最初はこんなもんで。そしたら、これは東京の骨董屋さんが出店希望で入ってきたんです。

今度、反対側の隣なんです。米屋さんを中心に1軒ずつ広がっていったんです。これは昔の何て言うのかな、紙屋さんとか段ボールか何か扱ってたところなんです、もう自分ち自体がもう段ボールで張りつけた店になっちゃって、これも40年ぐらいこのままぼろぼろになって、だれも住んでなかったです。

ここも全部漆喰に塗り直して、こんなふうにしたらお豆腐料理屋さんが出店したんです。

その向かい、米さんの向かいだったんです。これは、ただ町内のたまり場みたいになって、隣ではクリーニングの取り次ぎか何か、奥さんが辛うじてやってたんですが、ここに隣町にある老舗のお菓子屋さんが七日町店をもう一つ出そうということで出店してくれたんです。

その隣に、さっき言った会津信用組合七日町支店、拉致監禁された支店長のいるところですね。それでもそういった事業所として、いわゆる出店事業所として町が少しずつ、そういった修景、リノベーションがかかってきたので、自分たちも何とか地域貢献、今CSR、地域貢献ということで協力したいということで、ここはお金を扱ってるんで、お金あるんで1,000万円の予算を自分とこにつけて、この建物をどうしようということで、私、提案したんですが、屋根をかけましょうということで屋根をかけたんです。

こんなふうですね、あと格子で、素人がやってるわけですから、この程度なんですけども。

これは角度を変えて見えています。ついでにこういうふうにしたということです。

これはその銀行屋さんのこっちの隣なんです。向かい側に当たってますけど、これ昔は炭屋さん、炭なんかもう売れなくなっちゃったんで、その後、練炭か何か置いてたら、今、話題になってる練炭ですね、今はもう練炭なんか売れない時代ですから、灯油の配達を辛うじてやって、細々とやったんですが、ここのおやじが来まして、いきなり澁川君、おれはもうこの建物を壊してビルを建てると言うんですね。待ってくださいよということで何とか納得してもらって、300万円でこれをリノベーションかけたんです。

表だけですから、こんな程度ですけども。

角度を変えて見えます。300万円です。あんまりこのおやじ300万円、300万円って言ってくれるなど言われてるんですけども、こういうふうにしましたら、今度、息子が戻ってきて炭屋を始めたんです。炭専門店、今、非常に人気のスポットになりました。

これ角度を変えて見えています。300万円ですね。

これはやっぱり同じ並びなんですけども、昔、荒物屋さんって分かりますか、わら製品とかそういうのを売ってた店、これ40年ぐらい前に一家離散して、空き家になってずっとあったんです。もう建物も傾いてたんですが、後継者が名義持ってるんで、そこに交渉して、借りることにして、今度テナントとして入る人をマッチメイクさせて、骨董品屋さんになりました。

こういうふうに変ったわけですね。

先ほど大きな洋館建ての建物ありましたが、これはこういった小さな建物もあって、種屋さんなんです。植物の種ですね。上にカブのレリーフか何かあって、彫刻があって、これもちょっとお化粧しただけです。これ5

0万円ぐらいでお化粧しただけです。

もとの素材を生かしたんですけども。

会津って漆器の町なんです、漆。漆器職人が作業する漆器蔵といって、5坪ほどの小さな蔵なんですけど、この前に建物が建ってたんです。それを壊したら漆器蔵が露出したわけです。これが、今、和風レストランに変わりました。

そうこうしてるうちに、我々だけではなくて住民の方が自分で建物を直し始めたんです、自前で。何となく見よう見まねで、隣に調和のとれたような建物にしようということで、シャッターを外しましょう、アルミサッシのドアを木製建てに変えましょうということで、変わったのがこのお店です。

これはちょっと失敗例なんですけども、中にはこういうのが一つぐらいあるんです。みんなでああでもない、こうでもないと言ったら、何か訳の分かんないのになっちゃった。こういうのもあっていいのかなと、これは失敗例です。

これは家電屋さんだったんですが、電激倉庫とか、コジマ電気、もう郊外にいっぱい、ケーズとかですね、大きな電気屋さんができて、町の電気屋さんがもうほとんど20、30年前に撤退して、そのまま空き店舗だったんですが、これは隣町の学校の先生がリタイアしまして、その退職金でもってそば屋を始めたんです。今、人気の店で、行列のできる店になりました。

これは空き地だったんです。こういう動きが出始めたら、その地主がじゃあおれもちょっとそれらしくやってみようなんて勝手に建てたんです。こんなもんですね。

これは、この蔵が見えなかったです、前にプレハブの建物が建ってて。これを取り壊して白壁の土蔵だったんですが、黒漆喰に塗り直して、隣の洋館と非常にコントラストを持った結果になって、自分で今度商売、普通の民家だったんですが、人がどんどん通る、昔はだれも通らなかったのに、今は人がどん

どん通るんで、もったいないと商売を始めた。つい先々月ぐらいに商売を始めたところです。

これもあそこ何とかスポーツと書いてありますけども、スポーツ店だったんですけど、これもヴィクトリアとか大型郊外店がどんどんできまして、町の中のスポーツ店はもう全部閉店。プレハブの建物を壊したら蔵が出てきたんです。それをリニューアルしたわけですけど、こんなふうに変ったわけです。

これはファミリーマート。これわざわざつくったんです。ファミリーマートと交渉しまして、いわゆるコンビニをこの町にどうだろうなんていうことは我々反対したんですが、やっぱり都心居住生活もしなきゃなんないということでコンビニも必要だろうと。ただ、景観的にはやっぱりこの町の町並みに合ったような調和のとれた店舗にしようということで、ファミリーマートもそれを了解して、話題になった店なんです。ですからほかのファミリーマートを通り越してここに来るようなお客さんもいるということで、結構売り上げは伸びてるというふうなことです。

その向かいに、これは大正時代の洋品屋さんだったんです。さっき言ったように、おばあさんが最後に亡くなって、ここを管理してたおばあさんね。息子さんたちがもう早速お葬式が終わったら、これを取り壊そうという話になったんですが、私たちが行って、何とかこれを貸してもらおうということで借り受けて、今度はそこに入る人、テナントを探して、地元の酒屋さんのだんなさんにここを借りてもらって、これは会津、400年前に蒲生氏郷という名将が会津を統治してたんですが、そのミニ資料館を自分でつくったんです。

これはさっきファミリーマートの隣、これは畳屋さんだったんですけども、隣のファミリーマートにも人がどんどん来るようになった。自分の店の前も土日祭日はもう何か黒山の人がどんどん通っていくんで、もう70ぐらいのおばあさんなんですけども、自分がお嫁に来たころ、非常にこの通りが賑やかだっ

たらしいんです。ところがそれからどんどん疲弊しまして、ここのところは本当に、ここ10年、20年は人っ子一人通らない通りだったんですが、ここに来て、また昔をほうふつさせるような人通りになってきたと。単に自分とこで畳屋をやっているんじゃないということで、畳に関連するということで、わら製品を置き始めたんです。

そして一角に、お茶を飲むコーナーをつかって、自分のつけた漬物なんかをここを通る人たちに振る舞ったりしたら、何か町のコンシェルジュなんて言われて、本人何のことだか分からないような顔をして、全国からファンレターが本当に天井に届くほど、今はテレビ取材がひっきりなしに入ってきて、何かもう町の名物おばあさんになったというお店です。

これは先ほど、向こうにあるのがお米屋さんだったんです。気がつかなかったと思うんですが、その隣は普通の無機質なグレーのコンクリートのむき出しのビルだったんです。そういうのがどんどんできたら、自分とこだけ浮いちゃったわけですよ。

相談に来まして、何かこんなはずじゃなかったと。自分のお店だけビル3階建て建てて意気軒高だったんですが、周りを見たら自分とこが今度浮き始めたんで、何とかしてほしいということで相談に来られたんですが、まさか建物を壊してもう1回なんていうわけにいかないんで、隣近所に調和のとれたような景観を施しましょうという提案でこのようにしたら、こういうふうにもリニューアルした途端にお客さんが入り始めたんです、本当に。そういうお店です。

一つだけ象徴的なお話をさせていただきますと、会津若松の七日町通りに七日町駅というのがあった。これは会津若松駅と違って、小さな駅なんです。うちのじいさんたちが昭和の初めに隣近所から寄付を募ってつくった、本当に1階建ての平屋のドイツ風板張りといいますか、でも当時はまだモータリゼーションの前の時代、列車の時代です。非常

に乗降客が多くて、そんな小さな駅にもかかわらず、駅員さんが6、7人いたんです、私の子供のころ。

ところが、モータリゼーションということで、もう駅を利用する人がだれもいなくなっちゃった。5年前にその駅に行くと、もう放置自転車の山です。建物はぼろぼろです。もちろん無人駅です。コンコース、通路だけ開いてるんです。そこを利用するのは、会津若松を取り巻く町村の高校生が会津若松の高校に通う通学駅としての利用だけなんです。

その高校生がまたちょっと柄が悪いんです。毎日違う自転車に乗ってくるんですよ。片しても片しても自転車の山。これじゃあ、らちがあかないんで、会津若松の駅に行って交渉したんです。何とか駅員さんを置いてくださいと。そしたらJR東日本、方針として、無人駅というのは人がいないから無人駅なんですよなんて、訳の分かんないことを言われてらちがあかなかったんです。

結果的に、我々もそれで引っ込むわけにいかないんで、それを統括してるのがJR東日本仙台支社というところに、今度は日参しまして、1年ぐらいいろいろ交渉した結果、あんまりしつこかったんでしょね、最後はもう来なくていいと、来ないでくださいと。そのかわり駅貸しますからということで、我々民間が日本で初めて駅舎を借りちゃったんです。そこでコーヒーショップをやったんです、七日町駅カフェ。女の子、今、1人でいます。

今行っていただくと、放置自転車は1台もありません。前はトイレなんかも自転車が投げ込んであったり、たばこの吸い殻が山になったり、我々が行くと柄の悪い高校生が車座になってたばこを吸って、横目でにらむような非常に劣悪な環境だったんですが、今は柄の悪い高校生、もう下向いてさっと通るだけなんです。いい人たちがいっぱい集まり始めて、隣近所の人たちも、最近、自分ちのトイレ使わないで、そこに使いに来るぐらいきれいなトイレになってます。

女の子1人で、今、運営しています。年間売り上げが2,000万円、いわゆる人件費というか、管理費が捻出できるようになったわけです。環境がよくなりました。

つまり、何が言いたいかというと、景観をよくしたんです。つまり、きれいにしたんです。当時建ったと同じようにリノベーションをかけました。

そうしましたら、景観がよくなったら環境が非常によくなったんです。環境がよくなりましたら、人がどんどんそこに集まり始めたんです。人が集まったら、そこで今度商売が成り立つようになったんです。そういうサイクルなんです。そういうのを七日町通りで一つずつ付加していこうという取り組みなんです。

ですから、景観、環境、産業、居住、このサイクルを町の中に。そうすることによって、我々は今見て分かつとおり、建物を壊して新しくつくる、つまりスクラップ・アンド・ビルドは一切やってごさいません。今まで日本というのは多分戦後いろんな建物が建てられてきましたけども、目的が達成されると新しい物に建て替えられる、いわゆるスクラップ・アンド・ビルドの繰り返しだったんですが、私は、非常に無駄だと思ってるんです、そういうものは。つまり、やっぱり持続可能な町をつくるためには、我々のような取り組みが非常に効果的だと思うんです。資源の無駄にはならないようなまちづくりとしても、そういう面からも一つ注目されてると思ってるんです。そんな取り組みをやってるのが、今、我々の取り組みなんです。

例えば、この姫路市もいろんな取り組みをやってらっしゃることをお聞きしてますけども、例えば商店街に蔵店があったり、木造の店舗が空き店舗になったときに、短絡的にそれを壊すか、あるいは新しい感性のもとにそこに魂を入れ直して再興させるか。これは多分その地域の文化のレベルが試される選択ではないかということを思ってるんです。

本当に、こういう文化度の高い姫路市であるならば、ぜひそんな取り組みをしていただければ、まさにいいまちづくりができるのではないかというふうに思っております。

もう一つ、我々の取り組みのきっかけは、実はバブル時代に毎日テレビを見てると、若い女性がヨーロッパ、特にパリやミラノなんかのブランドショップとか、そういうところに本当に群がって、ひんしゆくを買うような買い物をしてる光景が何回か映し出されたんです。商品はどこでも買えるわけです、今、並行輸入もできるし、免税店の店も全国、全世界どこにでもあるし、何もそこまで行かなくてもですね。

だけど、そこにそれだけの人が群がっていると、何かあるのかなと、ふと気がついたのは、そういったヨーロッパのブランドショップとかファッションの店というのは、ほとんど建物が1,000年単位の建物なんです。その中で本当に古い建物の中でファッションという最新の展開をしている。つまり、古いものと新しい物が融合することによって、そこに新しい文化が創出されてるのではないかというふうなことを気がついたんです。

そんなことを考えて、今から10年ほど前に栃木県に行ったんです。栃木県は蔵の町なんです。その一角に、本当に黒漆喰の土蔵の中で、カーショップを展開していたんです。本当に若者のアルミホイールなんかもぴかぴかのを飾って、まさにその古いものと新しい物が融合する、一つの新しい文化がそこにやっぱり創出されてるのかなと、結局それを全部ジャックしたのが七日町の取り組みなんです。

古い建物の中に新しい感性を入れることによって新しい展開が始まると。我々の時代が終われば、我々の感性がもう通用しなくなれば、次世代にその建物を譲って、その人たちがまたリノベーションをかけながら新しい展開をしていく。つまり、サステイナブルなまちづくりをしていくということが、多分にこ

れからの方向性としては間違いないんじゃないかというふうなことを思っております。

大体が、我々の取り組みってこんなとこなんです。ただ、いろんなまちづくりとか町おこしとかありますけども、ほとんどが頓挫してる大きな要因の一つは、やっぱり経済活動がついてない、バックボーンにないということなんです。私たちはこういう取り組みをすることによって、一軒一軒のお店の費用対効果を上げています。全部で40軒ほどリノベーションをかけました、わずか10年足らずですけども。

人っ子一人いないところに、本当に交流人口といいますか、外来者がゼロだったところに10年で25万人まで持ってきました。この取り組みが七日町でまだ2割程度なんです。これが3割、5割と増えていくことによって、結果的にこの800メートルの通りに100万人を年間で呼びたいんです。100万人を呼べば、先ほど申し上げたように、人口が3万人増えたと同じような経済効果がここで受けられるというか、享受できるということになるかと思えます。

これが各地域で同じような取り組み、そら同じことをしたらだめですよ。いわゆる東京のまちづくりみたいなことをやっちゃだめなわけですから、画一的なものだめだと言ってるわけですから、やっぱりその地域の歴史、文化、風土に帰着したまちづくりでしか、そこに行かなければ味わえない、そこに行かなければ感じられない、そこに行かなければおいを嗅げない、そういうまちづくりが全国津々浦々の都市でされることによって、人口が減ってもお互いに交流し始めれば何も怖いことはないというふうに考えているんです。

現実には、会津若松では隣町の喜多方市、ラーメンで有名な喜多方市、人口5万人、今100万人アップでここ10年ぐらいつと続いています。今度は喜多方と会津若松の交流、いわゆる定住人口の交流が始まっています。ご存じかどうか分かりませんが、会津若松

から1時間ぐらい離れたところに山の中に集落が一つ、昔からあったんですけど、藩政時代の宿場町が出てきたんです。そこに今100万人集まっています。

長野県小布施、栗の町、人口1万2,000、あそこに120万人、人口の100倍の人が集まっています。何も風光明媚でもありません。温泉もない。やっぱり栗という、その地域に特化したものをいわゆる露出するというか、プロモートする。それからあそこは葛飾北斎が晩年過ごした場所なんで、そういった文化的なものをやっぱりプロモートすることが、その地域の特性をさらに際立たせるといいですか、そんなことになるんじゃないでしょうか。

この近くでやっぱり象徴的なのは滋賀県の長浜でしょうね。人口8万ちょっとぐらいですか、あそこにやっぱり450万人から500万人近い人が来てますね。やっぱり西高東低でね、こっちはすごいんですよ。

湯布院なんかもそうです。人口1万1,000人、あそこに450万人が来てますね。門司区なんてすごいですよ。あそこは北九州というバックボーンがありますから、けたが違う交流人口を呼び込めると、そういうもので成り立ってる町と。

東京なんかも、やってること全部同じですから、もっと早く気がついてるだけです。石原都知事のやってることは、平成9年に東京都観光事業審議会において、東京の都市観光の方向と都の役割という答申を発表して、都市観光の振興をもって都政の柱とするということを明言しています。やってることは、入ってくる人たちから金を取ることを考えてるわけです。日本一の観光地はやっぱり東京ですからね。

皆さん東京に行くと、ホテル税取られてるわけです。1万5,000円以下は100円、1万5,000円以上は200円、いや、おれ払ってないなんて人はいない、みんな取られてるんですから。

しまいにあそこはカジノ構想まで持ち出して、これは実現しませんけども、今やろうとしているのはコンベンションですよ。つまり、またオリンピックに手を挙げましたけども。

大阪だって黙ってないわけですね。答申を発表した同じ年に都市観光課なんていうのを新たに新設してるわけです。何やったかという、ユニバーサル・スタジオ・ジャパンですね。舞浜に持って行かれた、年間1,800万人ぐらいディズニーランドに入ってますけども、それを何とか巻き戻そうとしてユニバーサル・スタジオ・ジャパンをやったわけですけども、とにかく、今、交流人口を拡大するというのがやっぱり各自治体の命題ではないでしょうか。

同じ東京でも、例えば千代田区、私は実は日本商工会議所に関係してるんですが、東京の馬場先門にあるんです。あそこで会議していると退屈な会議ですから、下見てるとお昼になると丸紅周辺のオフィスビルからみんなが昼間吐き出されてきて、あの辺のレストランがもう立錫の余地がないぐらい。時間になるとまたオフィスに戻る。夕方になるとほとんどだれもいなくなっちゃうんです。千代田区、昼間人口によって支えられてる町なんです。

つまり、それで成り立つんです。ですから、交流人口で十分町は採算とれるということになれば、やっぱりそれを拡大して、1時間でも滞在時間を長くする施策をぜひ考えていただければというように思っています。

会津若松は多分、270万まで下がったのが、350、360万まで盛り返しました。それは七日町の効果もあるんです。500万まで行きますので、ぜひその推移をね、あのおときあんなことを言ってたけど本当かなと思って見ててください。これなりますから。それと同じような取り組みを、だって、この姫路って1,000万人ですよ、去年、よそから来た人たち1,000万人いるわけですから、これをいかに経済効果に還元していくというか、本当にもったいないような気がするので、

要らないのなら私にください。

つたないお話ですけども終わらせていただきたいと思います。

今日はどうもご清聴ありがとうございました。



## 七日町通り修景事例 No. 1

### ①レオ氏郷南蛮館



### ②山寺米店



### ③塚原呉服店車庫



## 七日町通り修景事例 No. 2

### ④熊野屋菓子舗



### ⑤会津商工信用組合七日町支店



### ⑥永井燃料店



### 七日町通り修景事例 No. 3

⑦池田種苗店



⑧ほしばんローソク店



⑨きよ彦花



## 七日町通り修景事例 No. 4

### ⑩ 桐のいせや



### ⑪ トライネット研究開発室



### ⑫ 七日町駅舎

