

平成26年度 みんなで学ぶ景観まちづくり教室

講演演題：歴史的建物を活かした景観整備～会津若松市におけるシャッター通り再生事例～

講師：澁川 蕙夫（しぶかわ ともお）氏（会津若松商工会議所副会頭）

日時：平成26年11月17日（月） 18時00分から20時まで

場所：かごしま市民福祉プラザ 5階 中会議室



【以下講演要旨】

こんばんは。お忙しい中、こんなに沢山集まって頂いて、本当に有り難い。

今、商店街が大変な状況です。例えば東京の商店街が2,700位、商店総数13万5千件の半分近く、全国では4割強がシャッター街で、商店街としての機能を有していないのが実態なんです。

国も、平成10年に中心市街地活性化法を作り、大店立地法、都市計画法改正、いわゆるまちづくり三法で何とか街を再生化しようと取り組んだのですが、あんまり効果がない。色々改正がされて、平成18年の改正中活法、鹿児島市でも中心市街地活性化基本計画が内閣府に認定されました。今、第二次計画をされている。なぜ街が疲弊してしまったのか。20年経っても抜本的な対策が行われない中、私どもが取り組んできた経験の中で、疲弊要因を探してみました。

中心市街地の状況



私どもの年代は、戦後、東京に追いつけ追い越せ「花の都 東京」と、東京はあこがれた街だったんですね。当時は東京に思うように行けなかった。今日は、会津若松から鹿児島まで4時間半かかったけれど、戦後、会津若松から東京に行くのに蒸気機関車に乗って9時間位かかった。東京はあこがれの街だったんです。地方都市は東京のような街を作ろうとして、全国各地にミニ東京が出来た。ところが今は、東京に新幹線で2時間半くらいで行け、最近、若い人も「ちょ

っと東京に行ってくる」と言っ、六本木ヒルズを見て、ミッドタウンでお土産を買うような、本物の東京がすぐ手に入るようになってしまった。東京を模した地元の街には誰も見向きもしなくなったというのが衰退した大きな要因の一つであったというように思っている。

会津若松は、商店街がシャッター通りとして衰退の一途を辿っている象徴的な街なんです、何とか自分たちが生まれ育った街を残していきたいという思いから取り組みをした訳です。

会津若松市という、去年、「八重の桜」なんかでご覧になった方もいると思うのですが、白虎隊のイメージがありますよね。武家文化薫る城下町というイメージだろうと思うのですが、実はそうではない。鹿児島とは昔から因縁浅からぬことで、薩摩とか長州のお侍さんが会津に攻め込んできて、会津は戊辰戦争によって街が一端一掃されている。そのため、実は、他の城下町のように武家屋敷群とか藩政時代の建物が残っていない。町自体は明治以降に造られた街なんです。

ですから、車で会津を訪れた観光客は、街の中に見るべきものがないから、郊外の飯盛山、白虎隊自刃の地ですね。鶴ヶ城、もうちょっと奥の東山温泉という歴史のある温泉の3点セットを回って、翌日は磐梯山に行くというのが画一的な観光ルートです。

街の中には観光客が入ってこない中で、街はどんどん衰退していき、少子高齢化で人がどんどん減っていく。その大きな要因は、子供たちが生産年齢になると東京にどんどん流出していく。

第二次安倍内閣で地方創生が言われますが、東京に一極集中している人口流出を何とか阻止するためには、地方に魅力のあるものを増やしていかないとそこに人が来てくれない訳です。

話があちこち飛んで申し訳ないですが、会津若松の消費者の行動パターンを見ると、私、商工会議所なんで色んなリサーチする訳ですが、若い方は、回り品、日用品なんてのは1週間分郊外の大形で買い物をして、街中の商店街でほとんど買物をしないため、地元の商店街がどんどん店を閉めていくという状況になる。

ところが、面白い傾向があって、特に女性の洋服とか装飾品は近隣の都会に買いに行く。例えば、会津若松ですと、1時間くらい車を走らせて、郡山、それから仙台、新潟というところに行く。女子高校生なんかは土日に郡山に、OLさんなんかは仙台とか新潟、東京と同じ品揃えのあるデパートに買い物に行く。で、本当にお金を持っているマダムクラスはほとんど東京に行く。

今、地方都市のバス会社とかは赤字路線で大変な状況ですが、実は高速部門だけ非常にいいんです。例えば、会津若松から東京まで高速バスが一日何本も走っている。1台で行ったバスが買い物袋で満車になって乗せきれなくて2台で帰ってくる。こういうのが地方都市の状況ですよ。

じゃ、地方都市は何を持って活性化したらいいのか？いわゆる交流人口で、流出した消費人口を超える数だけの人たちに来てもらおうというのを考えた。地方に移り住んで頂きたいんですが、都心居住の人たちは田舎に戻りたくない訳で、交流人口の拡大でカバーしようと考えた訳ですね。

そのためには、本当に交流人口の数があるのかということですが、リサーチによると、1年間で4億2千万人位の人が全国を漂流している。過去10年位まで遡ってみると、微減、微増を繰り返しながらも3~4%位増えている。これに引き換え定住人口は激減ですね。活性化に繋げるには、当然、交流人口を活用した方が効果的だろうと思うのです。問題は、交流人口が自分たちの街に来てくれるかですね。今、コンピューターで居ながらにしてモノも情報も手に入る時代です。最近ではバーチャルの世界まで手に入るのですから、何もお金と時間、手間暇かけて交流するようなアナログ的行動が本当に必要なのか。でも実態は交流人口が減ってない訳です。

考えるに、人間は、見て、聞いて、触れて、嗅いで、味わって、本来持っている五感を充足することによって人間性が回復出来るんじゃないか。最近、考えられないような事件が多発しています。全てとは言いませんが、一週間もコンピューターの前に座っていると、人間はおかしくなっていくんじゃないか。そういった意味で交流人口を活用しようと思いついた訳です。

岩手県の増田知事が新聞発表した推計値で、このまま東京一極集中が是正されないままいけば、2040年位に、今の500を超える市町村が消滅してしまう(参考:「地方消滅」このままでは減少

を続ける若年女性人口の予測から 896 の自治体が消滅する。若者が子育て環境の悪い東京圏へ移動し続けた結果、日本は人口減少社会に突入した。地方では、高齢者すら減り始め、大都市では高齢者が激増してゆく。)とありますけど、これにより地方創生が出来たと理解しております。

このような中で生き残り策を考えないといけない。少子化大臣は頑張っているのですが、中々出生率を上げることは難しいようです。また、一極集中が是正されないのは先進国の中では日本だけだと言われている。

その中で問題は交流人口の動く動機ですね。人は何故、お金をかけ、時間をかけながら移動して交流するのか、動く動機。実は私どもが検討した結果、毎日生活している周りにある世界、文化と違う世界違う文化を、五感で体感したいというのが旅行する動機なんですね。歴史も文化も、風土、風習、気候、宗教、全く違うシチュエーションを国内で提供できれば人は来る、という風に考えた訳です。

そこで私たちの取組になるのですが、会津若松の七日町という下町、疲弊した商店街。かつては非常に賑わった通りでもあった訳なんですけど、時代と共にどンドンどンドン坂を転がるような衰退の一途を辿ってですね、今から 15 年前は 800m 位の長い商店街で、会津一の繁栄を極めた商店街だったのですが、地盤沈下が激しくて、15 年程前に私が帰った商店街の 7～8 割はシャッター、店仕舞い、空き店舗だったんです。

日曜、月曜の来街者は 0。人っ子一人いない状況です。7～8 割の空き店舗では残ったお店で商売になる訳ないですね。大体、おばあさんが留守番、東京に行った子供たちは帰ってこない。

普通、お店ってのはシャッターが 5 枚から 6 枚あるんですけども、おじいさんとおばあさんが朝シャッターの 1 枚、半分だけ開ける状況なんです。で、おじいさんとおばあさんは、東京に行った子供たちがお盆、正月に帰省してお小遣いを貰い、それで生活している。

みじめだったらしい感じではなく誇りを持っているのは、借金が無いんです。お客さんがいないために商品を仕入れる必要がない。非常に気楽な状況の中で暮らしている。そうはいつでも人には寿命がありますから。おばあさんばかりになって、七日町ばあさん通りと言われる位。友達が私を訪ねてきて、おばあさんばかり顔をだして気持ち悪がられる位の状況で、まさにシャッター通りを通り越してですね、ゴーストタウンという言葉が当てはまるような街だったんです。

そこで、何とか昔のように賑やかにして活性化したい思いで取り組んだんです。

15 年位前なんですけど、結果として、取り組んだ翌年に来街者 0 だった通りが一年間に千人位になった。一日 2.5 人位。その翌年倍になって 2 千人。で、15 年の間に 30 万人になった。

この取組のツールの一つが「景観を活かしたまちづくり」なんですけど、そうは言ってもこれまでお金、権力、権限がない。何もない中で始まった本当に稚拙な取組なんですけど、高邁な学術的な景観の取組ではなくて、商業ベースの取り組みというか、費用対効果を考えなきゃいけないような切実な取組なんですけど、その内容を、ビジュアル的に話をしたい。

I. 修景事例

高度経済成長期の中央資本が押し寄せてきた時代に、地方都市の店主はいわゆる鉄骨 2 階、3 階建てのビルといった近代化店舗という手法をとった訳です。でも七日町通りは、それ以前にどん底まで衰退しており、資金の融資対象にならず、どこもお金を借りられなかった。そのために、手持ちの資金で前だけ近代化店舗風にした。正面からは 2 階、3 階建てのビルに見えるお粗末な結果が、ますま



す衰退に拍車をかけてしまった。横から見ると、いかにも崩れそうな建物が見えて、いわゆる、**看板建築**と言われるようなものだと思うんですが。

これは、明治以降新たな街並みが出来た訳ですが、本格的な洋館建築ではなくて、地方の大工さんが見よう見まねで作った、いわゆる**西洋館**です。当時、洋館は商業者にとってステータスでありどんどん作られた。こういったものが朽ち果てるような形で残っており、商売としてはほとんど成り立っていないんですけどもね。

これは**米屋さん**。米の規制緩和でコンビニとかにも米が置いてあるので、こういう店に米を買いに行く人がいなくなり、商売が成り立たなくてですね。ここの息子さんが「店を閉めて東京に行く。」とうちに来たんですが、私とすれば「何とか七日町を再興させるから一緒にやってみないか。」と。でも店を閉めるような状況ですから全くお金ない訳です。「どうしたらいいですか？」と言うから、「まず建物を建った当時のように戻しましょう。」と条件をつけた訳です。お金かけたくないんで、例えばアルミサッシを昔の木製戸に変えとか、看板を外して漆喰の壁に変えとか、5坪ほどの小さなお店なんです。で、近所の大工さんの見積もりが250万円だったそうです。

で、たまたまこの向かいに会津信用組合七日町支店があったんで、そこの支店長を呼びまして「何とか融資できないか？」と言ったら、最初、「なりません。」私ちょっと支店長を拉致しまして、一晩くらい缶詰にして、「融資します。ただ半分位なら。」というので、残りを何とかできないかなと考え、景観条例の中に、地域の3分の2の地権者の同意があれば「景観協定地区」として認定し景観の修景費用の半分の補助が出る。金額は限度額150万の半分の75万。その補助と合わせた250万円で何とかリノベーションしました。今でいうビフォーアフターですね。我々素人がやったんでこの程度なんですけども。これね、お米屋さんだったんで、お米の団子を作る「**やまでら茶屋**」という形態に直した。問題はこの投資。費用対効果を上げなければ、第一号店ですから、ここで失敗すれば先がない。何とかこの店をはやらせなきゃいけない。我々の使命なんですよね。

普通、お店を開店すると、開店記念イベントの2週間くらい先は先細りで元の木阿弥になるんですが、それでは我々困るので、これを何とか流行らせる方法を考えて、私は写真を撮ってですね、ガイドブックで、るるぶとかじゃらんとか、旅行雑誌に送りつけたんです。タイトルは「会



津若松、城下町の下町に昔の会津を感じさせる再発見」。別に再発見した訳ではないんですけど、10社くらい送りつけたんですが、誰も取り上げてくれない。1件だけ取材に来たけど、記者が怒っちゃたんです。「これ、800mに100軒以上の店舗もぼろぼろで、人っ子一人通らないのに、こんな小さい店一軒では取材にならないですよ。」と。こりゃ困ったな。次からは、取材に来ないような控えめなコメントを付けた。そうしたら、2社くらいが会津若松の特集号の片隅にちょっとのつけてくれたんです。そうしましたらですね、会津若松の鶴ヶ城を訪ねてきた観光客、雑誌片手に訪ねてきた人たちで行列になったんですよ。5坪ほどの店ですから、5、6人入ると一杯になっちゃうんですよ。10人訪ねてくれば5人行列になるそんな状況です。

隣近所の商店街の人たち、生まれてから死ぬまで、近所の人たちとしか口をきいたことがない人たちにとってみれば、まさに黒船来襲みたいなもので、だんだん見学に来る訳ですね。

この情報はすぐに伝わり、山寺米穀店が向かいの支店から借り入れして、補助を貰ってリニューアル、リノベーションしたっていうのが判ってる。投資250万で、オープン後4か月もずーっと行列続いているんですよ。最初は「あんなことやってもうまくいくはずがない。あれは渋川さんに騙されているんだ」と、「あんなのは潰れて当然だ」みたいな、人の不幸は蜜の味ですね。そんな状況だったんですけど、何か月たってもお客さんが切れないんです。その後は、隣近所の親父さんが計算機を片手にこの前を往ったり来たり、小さな店では透けて見えるんで、何人入って、何を食べて、その日の売り上げを全部把握しているんです。つまり、250万に対する費用対効果を計算してバランスシートを取っちゃってる。商売人ですから。よし俺も250万借りてやってみようというのがぼつぼつと出始めたんです。それがですね、これ一軒だったんですが、隣、隣、隣、どんどん波及してくる訳ですね。その頃になると、反対していた人たちがきまり悪そうにして、うちに電話がかかってくるんですね、ちょっと内緒で相談に乗ってほしいと。じゃあ私も内緒で相談に乗りますっていうのが7件くらい。

その隣は空き店舗になってもう15年位、奥に大家さんが住んでいて、借りる人も当然いない訳です。人っ子一人通らない通りですからね。ここは100万ですよ。ま、2階はそのまま使って、下のアルミサッシだけ替えるリノベーションで、隣のお客さんをあてにするテナント業者がすぐに入った。会津木綿で、NHK大河ドラマ「八重の桜」で山本八重が着たもので、今もう「絲(いと)」という人気のスポットになってます。

その隣。自転車屋さんの親父さんがお年寄りで、1人でパンク修理してたんですが、国道なんで車の通りが非常に多くて、ちょこっと出て轆かれちゃって出来なくなって、10年以上このままで、その親父さんが足引きずりながらうちに来てですね

「隣と隣がきれいになってお客さんが来るようになったから、うちも何とかしてくれ。」と、「じゃあここも何とかしよう。」と、これも100万位ですよ。お金がないので知恵を働かせながらリノベーションかけました。東京からここ訪ねてきた人が「あ、これいいお店あるな。」って。裏に**黒漆喰風の蔵**が見えますけども、お金ないんでトタンに黒いペンキ塗っただけなんですけど、一見すればよく見えるということで。お金がもうかったらそのトタンをはがして黒漆喰に直してください、というのが我々の条件付きなんです。本家長門屋です。

ほかに、クリーニングの取り次ぎと将棋指すような近所の閑な人たちが集まってくるような、山寺茶屋の向かいの場所では、それに目を付けた市内のお菓子屋さんが早速ここをリニューアルして第2店舗を作ったんです。そうしたら、既存の店より50%売り上げを伸ばしたということです。



その隣にですね、さっき言った支店長を拉致したんですけど、そこの理事長が感激しましてね、「融資の数が一杯増えました。事業所として協力したい。」というお話があってですね、何と一千万位の予算をつけてくれて。どうしようかと考えたんですが、ビルを建て直すほどの予算はないんで、屋根をかけて何とか隣と調和のとれるような施しをしました。

この金融機関の隣は、元々炭屋さんで、炭が売れなくなって灯油の配達なんかを冬だけしていた。風が吹けばすぐ壊れそうな建物だったんですが、この親父さんが「何とか建替えたい。やっぱり四角いきれいな近代的なビルを建てたい。」私は「そんなのは止めてください。」と「で、どうする。じゃあ渋川さん、あんたに300万預けるから商売が成り立つように直してほしい。」ということでこんな風に。今はこの息子さんが戻ってきまして、**炭の専門店**になって、若い子に人気のスポットです。



本当に傾きかけていつ崩れるかと毎日楽しみにしていた建物にも入りたい、と言う人が出ましてですね、これもリノベーションかけて前と屋根を直して表を漆喰にした**骨董品屋**さん。会津って漆、漆器の街なんです。漆器職人が作業をしていた建物の前の部分を取り壊したら奥から漆器の作業蔵、5坪ほどの小さな**漆器蔵**が出てきたんで、これを出したら早速ここにも借り手が付きまして。



でも、床屋さんを直そうとしたら、周り近所からみんなあーしろ、こーしろと勝手なことを言われた結果ですね、なんか訳の分からないことになっちゃった失敗例もある。それでもね、その後、次の展開でお金かけないで、黒漆喰で直して野菜カフェ。若い人に人気のスポットになった。



街の電気屋さんも、今から20年近く前ですかね、郊外の方に大型の電気屋さんがどんどん出来て街の中では電気屋さんが成り立たなくなっちゃって閉店した。そのまま空き店舗になったんですが、この建物を活用して、屋根をそのまま景観的な修景だけして残そう。その結果、**お蕎麦屋**さん。会津はおそばがおいしんですよ。ここ、人気のスポットですね。非常に地元の人にも愛され、観光客にも、TVなんかでも中継が入ったりして、人気のスポットですね。



いわゆる**畳屋**さん、ここの70過ぎのおばあさんがうちに来まして「渋川さん。私が嫁に来た時はこの通りは非常に賑やかで、活気があって、お嫁に来ること自体がステータスだった。ところがお嫁に来た途端、どんどんどんどん衰退していつ、人っ子一人通らなくなった。ところが、今回

の取り組みで昔のようになって、息子が畳屋だけではもったいないので藁製品、小物を自分で仕入れておきたい。」と、「なら、ついでにお店を直しましょう。」ということで、我々が色々お手伝いしてですね。こんなふうに変えて箒を置いたりですね、色んなものを置き始めたんです。一角に囲炉裏を切って、自分で漬けたお漬物をごちそうするようなお店にしたんですが、結構人気のお店になって、全国からのファンレターが来たりTVなんかも入ったりして、非常に人気のお店です。



これは会津の伝統産業の絵ろうそくの製造元だったんですけど、それだけでは食べていけないということで、絵ろうそくを隅の方に置いて、化粧品の商売をやったんですが、ここ何年かで絵ろうそくがほしいというお客さんが行列を作ってきたんです。バスで訪ねて来たりですね。で、今度は「今までやっていた化粧品の隅にやって、絵ろうそくを前面に出して店を変えたい。ただ、ビル作っちゃたんで何とかならないか。」と相談にきたんですが、ビルを建て替える訳にいかないんで、我々も素人なりに、「何とか周りとの調和が取れるように施しをしましょう。」ということで、会津若松にとっては調和のとれるような感じとして修景したということです。いまは絵ろうそく専門店としては有名になってます。

Ⅱ. 七日町駅カフェ以降

会津若松駅から3分の七日町駅で、実は街に一番近い駅があるんですよ。

うちのじいさんなんか、昭和の初め頃、近郷近在の人たちから寄付を募って建てた駅なんです。当時はものすごく流行って賑やかで、5人位の駅員さんがいたんですが、その後は会津若松市の高校に通う通学駅としての機能しかなくて、放置自転車が、毎日かたしてもね次から次に山のようにある中、無人駅ですから誰も管理しない。駅事務所は全部釘で打ちつけられて、通路だけあってで高校生が出入りする。会津若松周辺の子供たちというのはガラが悪いんで、煙草の吸殻はその辺に山積みになっている。



これじゃ、我々が景観だ、まちづくりだといっても埒あかないんで。会津若松駅の駅長さんに「何とか駅員さん1人を置いてください。管理してもらえばもう少し環境が良くなる。」とお願いしたんですが、「渋川さん、JR東日本の無人駅という定義はですね、人がいないから無人駅と言うんですよ。」と訳わかんない説明をされて。これも埒が明かないんで仙台市のJR東日本仙台支社に私行きましたよ。半年くらい毎日毎日行ってですね、仙台の支社長なかなか会えないんですけど。



会ったら最後の最後にですね「もう来なくていい。あんた迷惑だ。」と、「いや、迷惑でもまた来ます」と言ったら、次の日、「もう来なくていいです。あの駅はあなたにお貸しします。」と、民間がJRの駅を借りたのは私が日本で初めてです。で、ここをコーヒーショップにしたんです。「七日町駅カフェ」。リノベーションかけただけで、田舎のね、物産のアンテナショップとコーヒーショップ、会津の名水で入れた水出しコーヒーで、年間売上3,500万円ですよ。女の子一人か二人で。私は売り上げじゃなくてですね、景観を良くしたら環境が良くなった。環境が良くなって、ガラの悪い高校生は目立たなくなった。いい人たちが一杯、来はじめたんです。そうすると、今度は経済活動が行われて売り上げが伸びるんですね。景観を良くする、環境が良くなる、経済活動、売り上げが伸びる、そういった一つのサイクルを少しずつ、この街に付加していこうということの象徴的な例がこれですね。

これは大正時代からある洋品屋さんで、家を守っていたおばあさんが亡くなって、私たち、お葬式にお手伝いに行って、東京の息子さんたちが「地元の建築屋さんをお願いしてね、解体して、古い建物で固定資産税の問題もあって、出来れば売りたいんだけど、買う人がなければ駐車場にする」と言うので「そのまま貸してください。」と借りる約束を取り付けて、借りる人を探したんです。お金持ちの酒屋さんをお願いしてこれを借りて貰って、400年前の松坂、近江の方から来た名将、**蒲生氏郷の個人資料館**として、これもまた人気のスポットです。建物はそのままです。

街のスポーツ店が、郊外にどんどん大型のスポーツ店が出来て、やれなくなってですね、今から15年程前に店を畳んじゃったんです。前にプレハブの店舗があったんで、それを取り壊したら、奥に、蔵が出てきちゃった。それをリノベーションするということで。周り全部、**蔵のつながり**なんです。そうこうしているうちに、勝手に、地元の商店主が隣近所と調和のとれるように、自発的に、周辺との調和をとりながら直しつつあるということですね。

これもですね、元は黒漆喰の蔵を新建材で覆われていたんです。その新建材を全部取り外したら白い漆喰の壁の蔵が現れてきた。隣の事務所ビルとコントラストを際立たせるために、**黒漆喰**を提案したらそれを受け入れてくれまして、コントラストを際立たせるような修景をしてくれた。で、もともとは商売をしていなかったんですが、色んな人が覗きに来てくれて、商売をやってみようかと、最近商売を始められたところですよ。

そうこうしているうちに空地の地主がです



ね、「最近どんどん街並みが変わって来てるんで、自分も協力したい。」と、(出来上がって) いいんだか悪いんだか分かりませんが、本人いわく「街並みにあった建物を建てたぞ!」ということです。

これはファミリーマートをですね、我々の取組のメンバーの一人なんですけども、わざわざ蔵づくりにした。他の店を通り越してここに来る人もいる。街並みに調和のとれた店舗の代表例です。



「上の区」は、大正時代の洋館がいくつか連なるような通りであったためにですね、これらと調和のとれるような修景を施して、今から15年前、来街者、歩く人がゼロだった通りに、ようやく毎年少しずつ増えながら、去年は「八重の桜」で30万人、今年は25万人位かなと思うんですけども、ずーっと、右肩上がりにですね、

来街者が増えつつあるということですね。ま、「中央区」も蔵の繋がり、こういった蔵がいくつか残っていたということですね。

「下の区」にあるのは、うち(渋川問屋)、海産物の問屋です。藩政期時代からやってましてですね。会津若松って思い浮かべて下さい。皆さん判んないかな。太平洋と日本海の丁度真ん中に会津があって、つまり周りを山々に囲まれて海に面するところが全然ない田舎町なんですけども、昔、冷蔵庫のない時代に、山ん中の人たち、我々はですね、海に対するあこがれとか、或いは海に対する畏敬の念を非常に強く持ち続けた。何とか海のものをもっと知恵を絞った結果ですね、冷蔵庫のない時代ですから生ものは腐ってしまう。そのために乾物、中でも、身欠きにしんってご存知ですか。身欠きにしん、棒だら、貝柱、この3つが会津の三大乾物と言われるらしいですね。これが、会津の郷土料理の素材なんです。



京都に行くときですね、身欠きにしんで「にしんそば」ってありますね。これは会津藩が、京都守護職として京都の警護に行くときに、保存食として身欠きにしんを持っていった結果ですね。そこで改良されて作られたのがにしんそばなんです。よ。「いもと」という有名な料理屋さんがあって、棒だらの料理があるんですけど、これも会津でやってると全く同じ調理法なんです。ご存知の通り、会津藩が戊辰戦争の前にですね、京都守護職として京都の警護に行った経緯がありますが、その時色んな交流があった中で、食文化の交流で会津の素材を京都で使う、京都のお料理の味、京都って関西ですから薄味なんです。ところが、会津若松は山ん中ですね、本当は醤油で煮しめた濃い味の料理だったんですが、田舎侍が京都に行ってすごいカルチャーショックを受けて、都ではこんな味付けしてないよって、帰って来たお侍たちが家の者に教えたのが、京風の薄味なんです。

会津も今、郷土料理を食べて頂くと判りますけど薄味です、非常に上品。で、そういった交流があったという中で、身欠きにしんとかを扱っている問屋なんですけど、会津若松は身欠きにしんの全国一の消費地なんです、今現在も。昔はもっともっと食べたんですよ。食べるものなかったから、どこの家でも身欠きにしんの料理を出したんですよ。で、全国一の消費量があつてですね、

ですから、会津若松の渋川問屋という乾物を扱っていた問屋なんですけど、ここで全国の身欠きにしんの相場を決めていた時代があるんです。そのくらい会津の人たちは身欠きにしんを食べていた。私の側によると、多分、身欠きにしんの臭いがすると思うんですけども、その位今でも皆さん食べています。

そういった建物がね、これは明治の初年に建てられた建物なんですけど、いくつかこの街の中に、本当にぼろぼろになっていつ崩れてもおかしくないような、立ちすくんだ形で残っていたんですが、そこにスポットを当てながらですね、その素材を磨いて、ブラッシュアップしてですね、今、一連の映像を見て頂いたんですが、そんな取組の結果、15年程で来街者0の通りに30万人ほどの交流人口を呼び込むことが出来た。というようなお話を簡単にさせて頂きました。どうもありがとうございます。

ま、皆様方のまちづくりに本当にお役に立てたかどうか、わかりませんが、こういった東北地方の片田舎ですね、こんな取り組みの結果として、多少、費用対効果を上げることが出来たというお話をさせて頂きました。丁度お時間だそうなので、とりあえず、こんなことで終わらせて頂きたいと思います。ご清聴ありがとうございました。

Ⅲ. 質疑応答

(質問1)

景観を良くすることによって、建物をリフォームして、また宣伝をすることで、最初は物珍しさからとかで来ると思うんですが、あと大切なのはリピーターに来てもらうために、こういうことをすれば更にいい感じになるんじゃないかという点があれば教えて頂きたい。

⇒【澁川氏】

全く仰る通りで、昔の店舗の中で昔と同じことをやれば、衰退することは目に見えているんですね。ですから、私たちは、そういった古い建物、古い建物ってのはやっぱり、先人たちの生活の知恵とか意気込みが込められている建物、そういった中に当時と同じ展開をしても駄目なんで、新たな感性で展開してもらおうというのが一つのコンセプトなんです。

ですから、オーナーはほとんど若い人です。それも、地元の人では中々新たな展開は出来ないんで、よそから入ってきます。ただ、一見すると昔からやってるような感じ、それは一つの演出ですけど。古い建物、街並みで昔からやっているようですが、実は中のソフトウェアは全く新しい展開です。

会津若松には、コンピューター専門の大学があるんです、会津大学。全国からエリートが集まってきます。で、そこの生徒さんに色々アイデアを借りてですね、今、猪子さん（注：猪子寿之：1977年、徳島出身。2001年東京大学工学部卒と同時にチームラボ創業。2011年、日経ビジネス「次代を創る100人」に選出。「工業社会の破壊者」の異名。35歳）って知ってますか？

有名な、チームラボっていう会社を立ち上げて、東大卒を集めてデジタルアート、情熱大陸とか色んなTVに出てです。まだ若いんです。30代で背が高く顔見ると多分ご存知だと思う。その人も会津に来て、実は、昨日打合せしたんですけど、こういう建物の中で、新たなデジタルアートを展開したい。つまり本当に象徴的なんですけど、古いものと新しいものが融合することによって新しい文化を創出したい。それをプロモーションすることによって人に来てもらう。

ですから、ここを訪ねてくる、集まってくる色んな人たちは結構若い方が多いんですよ。そこが多分、我々の取組の「みそ」みたいなものです。それがリピーターという風に確信してますけ

ど。それから、古い建物を短絡的に取り壊すか、或いは新しい感性のもとに蘇らせるか、それは多分に、その地域の文化的な選択肢の一つと考える。で、その一つで考えているのは、こういった古い建物があるんだけど、そこに若い芸術家を呼びこんで展開したいというのが、第2弾のプロジェクトで考えてるんですけども。古いものと新しいものの融合というか、コラボによって何とか新しい文化を感じてもらおうというのが我々の願いです。

(質問2)

大河ドラマ「八重の桜」により、どの位のピークを迎えたか？時系列的な流れを教えてください。

⇒【澁川氏】

大河ドラマって、たまさか会津が舞台になった訳ですが、私はあまり期待していないし、これからは期待しないです。つまり、大河ドラマって、今、黒田官兵衛のそれぞれゆかりの場所が賑わってますけど、今まで全国で大河ドラマのステージになった場所って、大河ドラマが終わるとリバウンドでがくっと落ちちゃうんですよ。自分たちの力でも何でもない訳ですよ。NHKという他力本願です。だから、ないよりましとぐらいにしか思っていない。

我々も最初は人を集めるために色んなイベントをやったんですよ。労力とお金をかけて。でもイベントって一過性で、イベントをやるとわっと人が集まりますけど、終わった次の日誰もいなくなくなる。その繰り返しなんです。予算も結構消化するのでかなり財政的にも苦しい。

長野県の佐久市って小さな町があるんですけども、だいぶ前、15年位前から、日本一のイベントを目指そうという町で、ある時期全国大会をそこでやって、ものすごいイベントの発祥の地として。ところが、それと並行しながら商店街は空き店舗がどんどん増えていったんです。そこで、理事長の阿部さん（岩村田本町商店街振興組合 理事長 阿部眞一氏）がはたと気づいて、イベントでは活性化しないという風なことで、恒常的に意欲的な街をつくっていかうという方向にシフトしていった。我々もそういうことを見て取り組みをしている。大河ドラマってその程度に考えとけばいいのかなと思います。