

ネクスト諏訪町勉強会

2013年12月16日(月) 18:30~20:30

会場：市民交流プラザ第1・第2催事場

参加者数：48名

I. ネクスト諏訪町ワークショップ成果報告 諏訪町商店街振興組合

理事長 小野寺 勉

おぼんでございます。多数の方にお集まりいただき、大変ありがとうございます。これだけネクスト諏訪町に対して皆さんの思いがあるのかなと思ひ、ここに立って思っております。

ワークショップを8月の28日から5回ほど行わせていただきました。最初は現状把握ということで、色合いでいくと灰色とか黒っぽいていうのが多かったんですけど、話し合いをしながら、将来どのようにもっていくかというイメージ作りをさせていただきました。

そのなかからいろんなテーマがでてきて、今必要なもの必要でないもの、大切なもの大切なもの色々ありました。それを今度具現化しようということで諏訪町っていうのはどういうものなのか、諏訪町らしさっていうのはどういうものなのかっていうテーマで考えさせていただき、〇〇

の商店街諏訪町っていう風にイメージをつくるための検討を3回・4回とさせていただいて、最終的には5回目に心弾むお宮通り諏訪町っていう言葉になりました。

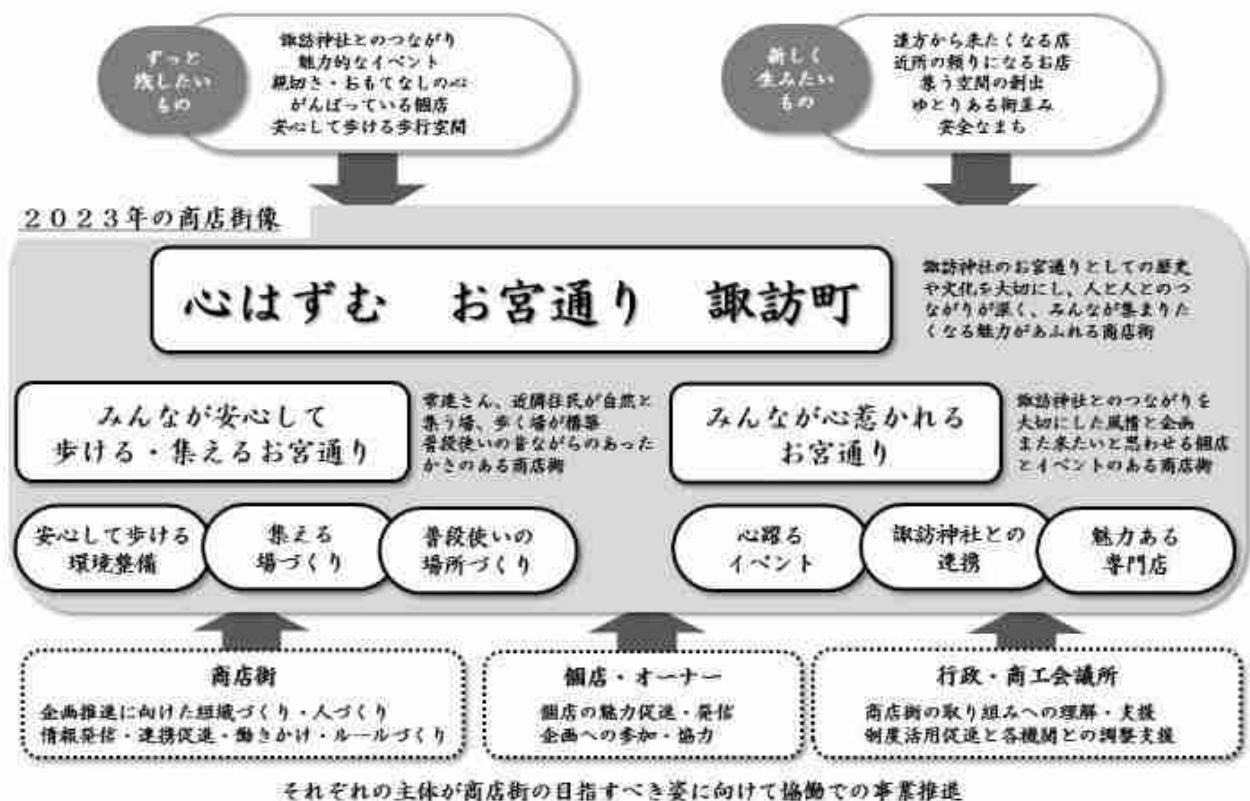
各グループで、その役割分担等を検討させていただいて今日この結果となっております。

いっぱい話ができました。大変すばらしい話も出ましたし、大変だなぁという思いもあります。

でも10年後20年後に、やっぱり市民と行政と商工会議所と商業者とそれから地域の区民とが手を携えながら将来について1歩1歩進んでいくしかならぬだろうと思います。借金の中でこれからどうやって立ち直っていくかっていうのがテーマです。

私自身は、そのほかに例えばこれから道路状況がともなっていて、人がどれくらい集まってくるか等いろんな意味でプレッシャーになりますけども、ここでもう1回勉強して手を携えたいと思っています。特に建物だとか土地のほうも色々

5回のワークショップのまとめ～10年後の諏訪町商店街の目指すべき姿～



それぞれの主体が商店街の目指すべき姿に向けて協働での事業推進

空いています。これに対して団体をつくるのもいいんではないかということも思いましたし、やっぱり前向きに考えていきたいです。

それに対しては商工会議所などと連携しないことにはうまくいかないだろうと思いますし、それから広い意味で考えれば十字路商店街連合会・藤根の商店街・江釣子にもあり横川目にもありいろんなところに商店街があります。

商店会っていうのもあります。それら皆の手を携えながら大きい視点でものごとを考えていくと諏訪町のあり方存在っていうのがひしひしと出てくるんじゃないかと私は個人的に思っております。それも含めて、今後10年間またみんなで手を携えながら皆さんのご意見を聞きながら頑張っていきたいと思いますので、今日は1つヒントを与えられる話ができれば皆さんから聞ければいいなと思いますし、北原先生からもいいアドバイスをいただければ幸いですと思っています。



心はずむお宮通りということでみなさんに提案したのは、さっき言った具体的な話です。みんなが安心して歩ける集えるお宮通りということで、商店街として安心して歩ける環境整備と集える場所づくり、それから普段使いの場所づくりをしたということなんです。

これを基本に、推進に向けた組織づくり人づくり情報発信・連携促進ルールづくりをしたいということですね。それから、個店・オーナーは自分達が一生懸命頑張って魅力を発信・促進・企画への参加・協力をお願いしたいということです。

いろんな企画を考えていますけども、全く参加しないところもありますし、邪魔だという方もおりますけども、そういうようなことのないように一生懸命手を携えていきたいと思っております。

それから行政・商工会議所においては、みんな

が心ひかれるお宮通りっていうことで諏訪神社を中心として連携したい、賑やかな専門店を作りたいということで、商店街の取り組みへの理解と支援、制度の活用促進と各機関との調整をお願いしたいです。

私が言っているのは例えばNPO法人でもいいんですね、デベロッパーサイドで不動産屋をつくるか諏訪町に対して空き店舗を活用できるようにしくみをつくるか、具体的な取り組みを商工会議所それから行政サイドをお願いしたいと思っております。

このテーマで1つよろしくお願いを申しあげたいと思います。これで終わります。

II. 講演

「アーケードの代わりに

街をつなぐものって？

～「私」からの「まち育て」～

講師：北原 啓司 さん

(弘前大学教授/北上市景観審議会会長)

今紹介していただきました北原と申します。

前々から諏訪町勉強会ワークショップの件をお聞きしていましたが、今日急遽僕がつくったタイトルはアーケードの代わりに街をつなぐものって？「私」からの「まち育て」というタイトルです。

私っていうのは一個人や一企業・一商店ということなんです。商店街というと、みんなと協力して一緒にやらなきゃいけないっていう感じがありますが、本当に大事なことは商店の場合は自分の店を次の世代にどう引き継ぐか、ずっと続けてほしいっていう気持ちもあるし、それは街のための前に自分の商店のこと、自分のことだと思うんです。

自分の家族のためのことを考える、自分の生活のことを考えることを中心にしていかないと長続きしないし、誰かのためよりも自分のためを考える、自分のためを考えるだけでもちゃんとつながっていく可能性があるという話を今日したいと思っておりました。

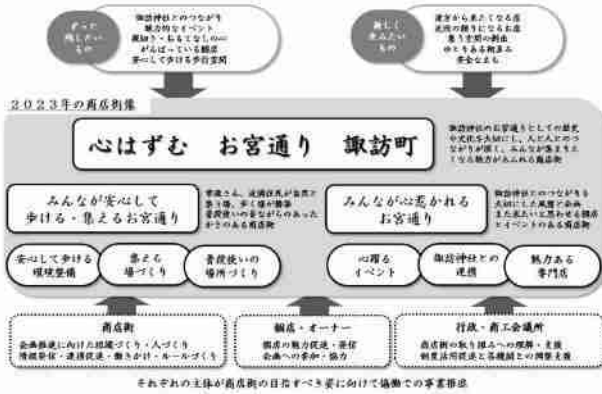
ご存知の通り、北上は復興支援をしております、わたしも北上に来る機会が多く、諏訪町もしょっちゅう歩いています。そういう状況のなかでのお話をしたいと思っております。

●ワークショップの成果を育てていくために

今会長さんと菊池さんからお話がありましたけれどもワークショップの成果を私も見ていました。大事なことはこういうふうにしてみんなで考えることから始めることだと思います。

さっきお話にあった「心はずむお宮通り 諏訪町」という「〇〇のまち」諏訪町の〇〇部分をどうするんだということから考えたということがまず最初というのはその通りだと思います。

5回のワークショップのまとめ～10年後の諏訪町商店街の目指すべき姿～



問題はなぜ心はずむのかということ。諏訪神社もあります。その神社があるというようなことと今までのそこを歩くということが格別を意識したことでなかったかもしれない。

問題は誰が心はずむのかということ。誰っていうのは実はここに来る客じゃなくても、ここで勤めている人も含めてどういう意味で心はずむのかということをそれぞれの立場で考えないといけないと思うんですよ。

これも見せていただいて役割もちゃんと書いてありました。



若干気になったのは、こういういろんな役割のなかでいつまでにどこをどこから始めるのかっていうのが書いてなかった。だからこそ本当のことをいうと、何から始めるか今どっから始めたら良

いのかってことをそのアウトプットがあまりなかったんで、これをどっから手を付けましょうかねっていう気はしますが、そのうえで、ちょっと考えてもらいたいなっていうことを僕なりにお話ししたいと思います。

〈心はずむ お宮通り 諏訪町〉

●アーケード

アーケードっていうのはみんなで一緒に作ってという話で商業近代化計画とかいろんな補助をもらいながら1件いっくらってお金を出して作ります。僕も仙台にいたときに仙台市の一歩町の一番最後に作ったサンモール商店街っていう一番南側ですけどもその商店街の図面を描く仕事をしました。重くなるんじゃないか暗くなるんじゃないかっていうことで、計画はアーケードが開くということによって雨の日じゃないときにはすっぽり開くものの計画をしました。そのままつくっていただいて動いています。ただやっぱり重いイメージがあってそろそろもう20年以上たっているの

を考えているところです。しかし、みんなで一緒につくったっていう形になりますから安心します。アーケード作ったぞと。そのとらに一番町4丁目商店街っていう写真があります。

残念ながら、あのアーケードを作ったところはその中心人物だった人がアーケード作った5年後くらいにお店が傾きました。一生懸命みんなのために努力されていて、自分のお店に手をかけたり頭をかけたりの時間がなかったからです。昔、商店街っていうととにかくみんなで何かをしなければならぬ、まず個店のためより商店街、商店街がうまくいけば1個1個の店がつながるっていう話がありました。

そういう一体感をやるためにはこういうふうにつながってればよかったかもしれません。そのアーケードがなくなったあとで別につながらなくなるわけじゃないだろうと、商店街の一体感、心はずむっていう言葉で表すものを何で一体あらわしていくんでしようっていうのを皆さん今回ワークショップで考えたことだしこれから諏訪町で考えなきゃいけないことだと思うわけです。

アーケードがなくなっって心が弾むはずなんです。ワークショップの成果が期待されます。

それをどんなふうにか動かしていくかって言うときにちょっとまだ議論しなかったことや今後考え

なきゃいけないことを少し僕のほうからお話したいと思います。

●ストリートマネージメントという言葉

今まで何年かストリートマネージメントっていう研究をしてきています。

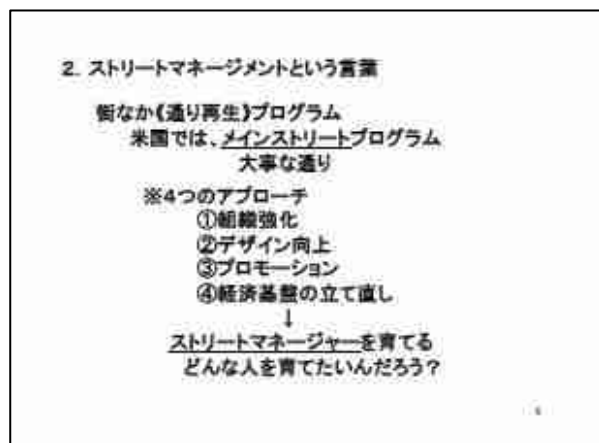
実は今までは街をマネージメントするとか商工会議所のあたりはタウンマネージメント、つまり街全体を対象にしていました。でも実際の規模でいうと諏訪町とか通りの大きさでものを考えるのは、僕が一番分かりやすい話です。

アメリカから入ってきたこのプログラムを日本語に直すと「街なか通り再生プログラム」。実は国交省の外郭の団体が作りました。僕はその会議にいて各地域に試してみようという話をしている1人として、ついこの間まで秋田県の大館という街、それから青森県の黒石というところでこのプログラムを動かしています。

地域の人達と通りの再生を考えようというような話をしていました。その手法はまさに諏訪町で考えていくことと同じことだと僕は言いたい。

大きくまちづくりとはいいません。この通りをあるいは通りと直行するいくつかの通りを含めどれくらい自分達で考えていくかということです。米国ではメインストリートプログラムといいます。

メインストリートをたぶん訳せばメインのストリートです。ある人は目抜き通りと言いました。都市計画っていう言葉なんかじゃなくて目の前の通り諏訪町のストリートをどうやってもういっぺん自分達で心はずむ形にもっていかって話だと思うわけです。



彼らは4つのアプローチとあって、これは実は全米で1970年代後半から今まで2000以上の町でやられて、成功して国も応援しています。

ここは毎年決算報告してその商店街のつまり売り上げなどというようなことを全部報告して、前

の年よりも悪くなっていく状況が続いていくと、次の年からこの補助が出ないという非常にシビアな、でもすごい分かりやすいやり方をしています。

当然まずしっかりとしたまちづくり会社みたいなどころがってという話もありました。どういう組織をつくっていくのか、そして見かけがよくないといけないだろうと、そしてちゃんと自分達の弱みも強みも分かった上でちゃんと宣伝をしなければいけない。

最後は経済基盤の立て直しであります。そもそも、周りが色々やっても自分達の店がよくならなきゃ意味がないとこれ全部をやって評価しますので、組織をつくったところでプロモーションしたところで経済基盤の立て直しが片手落ちだとまずいわけです。

そんなふうにしなごう実はこのエリアを小さくしてやっていますから結構みんな成功しているわけで広げていくと自分達の能力外であります。この諏訪町の大きさっていうのはまさに僕が知っているメインストリートプログラムの話。ストリートをマネージメントしてもらおうという言い方に近いです。さてじゃあどう方法をとっているのかっていうことを話してみたいと思います。たいしたことではありません。すごくちっちゃなことからちょっとみてください。

ただこの目的が非常にいいなと思うのはストリートマネージャーを育てるっていうのを目的にしているんです。マネージャーってえらそうな感じします。どんな人を育てたいのかつまり、この人達を育てていかないと通りは続かないってことなんです。じゃあどう人育てていくのかってことです。

●デザイン

デザインっていうと当然です。歩く人をターゲットにした景観整備を考えます。自転車っていうのは街の景観の阻害要因だと我々は考えています。ところがですね、こうゆうのを本気で考えていったり歩ける街とか自転車に似合う街を考えていくと、これこそが完璧なデザイン要素なんです。



ですから、いろんな看板とか考える前にこの僕がみてきた1つの街の一番のメインは駐輪のためのちょっとしたおしゃれな駐輪場でした。

スポッと置いていくと当然そのデザインと合う。そのような街のいろんなデザインを考えていくのはちっちゃなことです。でも我々はそのちっちゃなことで気分を害します。私は北上を遠くから見てこの商店街はこうなってほしいみたいな、大上段な話ではなくここを歩いている人達が常に「なんだここに自転車があってやっぱり気持ち悪いな」とそういうことをちゃんとさっきワークショップみたいにチェックしてこうゆうことを本気で考えていく、それがデザインです。カッコいいデザインにしようとかデザイナーに看板を考えてもらってという話じゃなくて、こういうことなんですよ。

あるいはこんなものもあります。この地域これはワシントンなんですけど、デザインは大事だと変な看板書くくらいなら突き出し看板全員やめて自分の店にあったような絵とかを描いていこうと、それが全国チェーン店だってやっています。これ地味ですけどスターバックスです。



スターバックスは結局いろんなことをやめて、おしゃれにここにちょっとだけロゴをいれるというようなことをしました。ここはカフェジャパンといいます。これよく見ると初代若乃花でして、その脇においてある自転車がギャップがあって面

白いんですけども、こういうふうにしながらか何か自分で絵みたいなもので看板を書いてこの場所はそういうようなことをしていました。

もう1つ面白かったのはこの地域です。アダムスモルガンっていう地区は最初もともとあったのはこの右側のバーというか飲み屋、ライブハウスです。



女性の絵が描いてあります。その向かい側の空き地に1軒1軒飲み屋さんがある商業ビル3階建ての商業ビルの各店舗が同じ時期に改装、改修したりちょっと壁を変えたりしました。ここは昔、壁に絵を書いていませんでした。

つまりやっているうちに、向かい側の女の人の顔がしっかり見えるように反対側に顔を書くわけです。歩いていくと2つがちょうど向き合って話をしているように見えます。別にこれは系列会社でもなんでもありません。ただこれは格好いいデザインかという「いや、いまいち」っていう人もいっぱいいる。ただし、この絵の向かい側にこの絵を描くことによってつながるわけです。

そんなことをしながらみんなでちょっと遊んでみようということしていました。それで売上げが上がるかという違うかもしれない。ただし、この人はこの人を意識しているわけです。

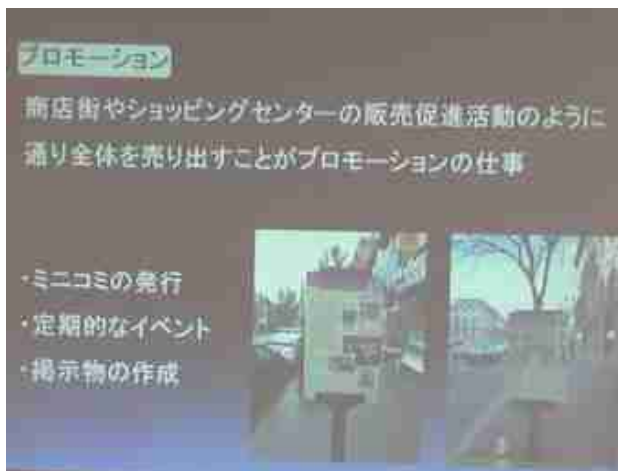
僕はこの絵を見たときに20年前仙台に住んでいるときにみたある商店街を思い出しました。仙台ですごく有名な焼肉屋がありまして焼肉弁慶って言うんです。客が車でくるっていうそのお店のお向かいに実はお弁当屋さんができました。近日オープン、それで弁慶の向かいにできたお弁当屋さんに開店当時行ったわけです。お店の名前は牛若丸でした。思わず「あっ、弁慶さんと関係あるんですね」といいました。いや全く無関係です。ちょっとした出来心でって言っていましたけど、

それでニヤって笑うしかない。そう、ニヤっと笑う話なんです。

小さな話なんですけど、歩いている人ってそういうニヤっと笑う話でもその街歩くのは結構面白いと思うんです。車で走っているときには車のスピード時速 40km や 50km じゃニヤっと笑う暇はなく通りすぎます。

たぶんこれからの商店街はまさに歩く歩行者あるいは自転車を引っ張る人そういう人達がニヤっと笑うところをうまく育んでいく街づくりをしていかないと、今の江釣子近辺のあの道路のスピード感と街は全く違う選択だということをもう一度、私達は確認しないとイケません。

●プロモーション



プロモーションってなにかというとね、ショッピングセンターとかいくと販売促進活動のようなことをやっています。

この街は自分達の話で昔こんなだったんだよという壁新聞みたいなものを、その地域のまちづくり会社が、ちゃんと編集してそれを掲示版みたいにして格好付けてウェブをつくろうとかHPをつくろうじゃないんですね。街にこうやって飾っていくんです。

しょっちゅう更新し、そしてミニコミなんか作りながら歩く人達に確認させる。この歩く人っていうのは街の人もそうだし来た人もそうです。

今、商店街いろんな通信を出したり、ちゃんとしたところはHP ももっています。

そんなのじゃなくていい。HP 見た人は来るかどうかかわからないが、歩いている人達がホウっと思ってそんな店があるんだと思わせるそういうのが邪魔にならない程度にデザインとしてやっているこういうのがプロモーションです。

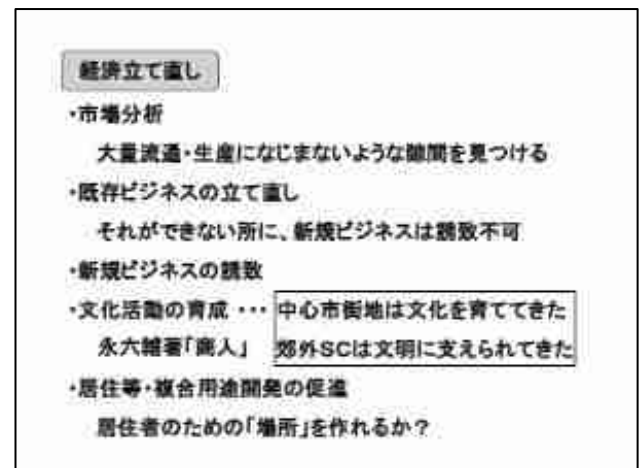
こういうことを今まで怠ってきたなあと思います。郊外のショッピングセンターが非常にうまいわけです。

そのあたりも反省しなければならないし、商店街が今までちょっと力を入れてやってこなかったこと、でもその気になればできそうなことっていうのはあるよなってことが実はアメリカでちょっと専門家が言ってそして勉強会を1年2年続けてそのなかでやってみようかっていう若手のシティーマネージャー、ストリートマネージャーという後継者を育てるそして動いていくわけです。

●経済立て直し

でも最後はこれだと、「とりあえず何かやってみよう」、「空き家なんかがあった場合に入ってくれるお店をつくろう」という話になります。

だけど、新しいものづくりの前に今あるところを立て直しなさい。今あるビジネス立て直さないと新規ビジネスはきませんよっていう話が前提として、言われています。



新規ビジネスの誘致と同時に文化活動の育成があります。永六輔さんの言葉で、「中心市街地は文化を育ててきた。郊外SCは文明に支えられてきた。」という名言があります。

郊外ショッピングセンターは車がないといけません。そして郊外ショッピングセンターに僕達は車でいってまとめ買いをします。

土曜日曜日に行つてつまり大型冷蔵庫といった文明ができなければ、冷凍商品ができなければお店に行つていっぱいまとめ買いをするというようなことはしなくていいしできなかったわけです。

僕の子供のころは冷蔵庫というと箱の上に氷屋さんから親父が氷を運んできて乗っけていました。だから魚は2日3日置いておくのは無理でした。

我々はライフスタイルが変わっちゃいました。ライフスタイルは変わったけど中心市街地を正しいライフスタイルにもう1度戻せとはいいません。選択肢は2つあります。郊外ショッピングセンターを活かしながら生活の利便性を確保しながらも、文化をうまく育てていくために、まちを使うということ。

この部分はお祭りだってそうです。よくヨサコイっていうのが今あります。ヨサコイソーラン。どんな人がくる郊外のショッピングセンターでもそのほうでよさこいを披露したいというチームはいません。

たとえ客が少なくなっても弘前の十字路商店街・土手町というところで歩行者天国で発表したいと思います。学生だってそうなんです。そういうハレの場所という街がありました。そのハレの場所として文化を育ててきました。

弘前はねぶたを育てました。神社だって街なかにあります。さっきお宮だっていう話をしました。それで歴史・文化を育ててきたとそれを思い出してくれと、いつまでもジャスコのマネをしてもしかたがないというわけです。

そして2つ目が住みたいと思う街をつくるということ。

住みたいと思った人達が行きたくなる場所がそばにあるかっていう、もしそのまちの最後の協力者であるはずの居住者が住みたいと思わないような町であれば彼らは車に乗って郊外にいつちやうよということなのです。

つまり今あるのは新しいものをつくっていく時代ではなくて、今あるものをしっかりと活用する時代です。つまり自分達の空間を育てていくという発想です。

今回の諏訪町でも、今まであったアーケードを取りながらもいっぺん考えていこうという新しくつくったものではありません。新しくつくっていないところを自分達で手を加えていく。

こういう手法を、ストリートマネージメントと呼びます

現代は、すでにある資源を再生して活用する時代
ストック
⇒ 自分たちの空間を育てていくという発想
「まち育て」

開発 (Development) 一時的 → 運営 (Management) 継続的
「まちづくり」 → 「まち育て」

それが一番難しい。補助金も一番出にくいんです。ものをつくるときに国交省はけっこうお金を出しますけどそれを直すとか直して貸すっていうそういうのはすごく少ないです。

でもそういうのがこれから一番大事になってくる。

開発は一時的です。来年の3月までに建物をつくらうということ。運営って怖い。いつまでも続きます。運営っていうのはどうやってこの子を育てていこうと同じことで継続的です。開発はまちづくり、運営はまちづくりでこちらのほうが大変です。でもきっと育てていくのを見ているときって親はなんだか嬉しくなるはず。

● マネジメント

マネジメントっていうとマネージャーって聞くと偉そうな感じに聞こえますが、マネージっていうのは英語の意味で調べると何とかするとかどうにかするっていう意味なんですね。

manage to ~ (何とかする、どうにかする)

- 野球部のマネージャー
- アイドルタレントのマネージャー
- 親という名のマネージャー

★だからストリートマネージャーは、まち育て人

どんなことをするの？

- ①全体の進行管理、②広報活動
- ③活動計画の調整、④ボランティアの管理
- ⑤評価、⑥理事会や委員会への書類作成

どんな人がするの？

- ・大学を出たばかりの若者
- ・定年後の生きがい
- ・地域外の出身者であっても問題ない

11

別にやりくりする。合理化する。節約するとかコントロールして厳しく見ていくっていう意味ではありません。何とかするんです。何とかするマネージャー。それがストリートマネージャーです。諏訪町でただ1人決めなきゃいけないわけではないんですよ。みんながマネージャーになれるかどうかです。別に経営していない人も含めてです。考えてください。この人達みんなマネージャーです。

みんな偉くないです。かえって下働きしています。野球部のマネージャー、アイドルタレントのマネージャー、自分の子より若いようなアイドルの子に呼び捨てされながら頑張っています。なぜかこの子がいずれ大河ドラマに出てほしいっていう気持ちがあるからです。この子たちだっていつ

かもしかしたら自分達が学校に行っている間に甲子園に行くかもしれない。そしてなんといっても親です。いっぱいマネージャー経験している人はいます。自分の子供を育てる時まさにマネージャーです。苦勞はいといません。熱出したっていったら一晩ぐらい寝なくても平気です。けれども守って行ってその子が大きくなるのをみたいから育てます。多少厳しいこともあります。それがマネジメントです。

我々はこの感覚で諏訪町商店街とか街を自分達でマネジメントしたいという思いになるかって事です。だからストリートマネージャーを私流に言うと、まち育て人です。

●どんなことをするんでしょう

アメリカの人達はどんなことをしているんでしょう。全体の進行管理、広報活動、ボランティアの管理などです。

実はアメリカではこういったことをいたりきいたりしている人がいっぱいいました。大学を出たばかりの若者はこういう経験をしたいと入ってきます。それから定年後の生きがいということで今までは事業とかやってきたのでこれからはここにマネージャーで頑張りたいときます。

びっくりしたのは街の人じゃなくても、あるいはその地域の人じゃなくてもこの街を元気にしたいとそういう支援みたいな人ですけど来た人がいっぱいいるんです。

実際お会いした2人、こちらはずっと住んできた30代の若者でした。こちらは流れ者のマネージャーでした。流れ者のマネージャーって言うのも歩いているときに声をかけられ、なじんでいます。目立つように黄色い服着ているんです。

このような人達がいて地域が育っていくってことであるのですが、彼らは統率しているわけではありません。あくまでもマネージャーです。

●ストリートマネージャーとは？

★結局、ストリートマネージャーは、

まちを「つくる人」ではなく、まちを「育てる人」
○自分たちでまちを何とかしたいと考える人
○自分たちの「場所」を持ちたいと考える人

「空間」に人々の想いと
生き活きとした行為が加わると、
そこは、「場所」になる

★「まち育て」は、「空間」を「場所」に変えること

皆さんは、まちに「場所」がありますか？
「私」の場所を持っていますか？
私は、家に「場所」がありません・・・

結局、ストリートマネージャーとは街をつくるのではなくて、まち育てのために動いている人なんです。基本は何とかしたいと考えてもらわないと動かないんですけど、もっと初期の段階であの通りに私の場所がほしいと思う人達です。

実は今学校でいつも言っていることです。世の中に空間は死ぬほどあると。考えてみてください。中心商店街は空洞化してきた空き店舗・空き地・空き家いつもこの字を使います。

僕は建築の大学に入ったので最初は空間っていう言葉にあこがれていました。英語でスペースといいます。スペースのデザインをしたいと建築にきました。でも今空間が空々しい間に見えてきます。空っぽの間です。大事なのはこっちですよ。空間だけだったらあそこにスペースがありますね。無機質で色ついていません。

みんなが使うまっさらなどこにでもあるスペースです。プレイス、場所になると「あれは俺の場所だから」「あれは私の大事な場所だから」人には使わせたくない。単に所有していなくても場所って大事なものだと思います。

市民の方々が諏訪町に「あそこね、たまに行ってみよう場所なんだよね」って言われるような場所。諏訪神社だったらそれはもちろん定期的な場所かもしれません。そういう場所を持つことになるそういう感覚ってどうやったらなるんでしょうか？何かお店を置いて集客すればいいのでしょうか？あるいはその街に参加できる場所っていうのはあるのでしょうか？商店街の人だって自分の場所といえるのでしょうか？

僕は昔弘前の商店街の仕事をお手伝いしていたらその方々の7割8割は住んでいませんでした。外から通っていました。夜ワークショップして運転代行で帰っていきました。

中心商店街それでは問題だなと思っていました。いわゆる9時までシャッター開けてくれといわれても7時になったら家に帰らないといけないから閉めます。あとでみんなで自分達がやらなきゃいけないと思ってみんな街なかに引っ越してきました。

●「まち育て」は、「空間」を「場所」に変えること

まち育てっていうのは空間を場所に変えることです。まっさらな空間から場所に変えることです。

僕は今大船渡とか石巻の復興の仕事に行っています。そこで言っています。全く何もなくなりました。10年間で自分達の場所にしようって、その話をしてこの仕事をしています。今空間だけです。いっぱい空間があります。10年なくても空間かも知れません。

でも場所がほしいんです。格好付けていますけども皆さんの町に場所はありますか？考えてみてください。

あそこと同じだっていうことがみなさんあるでしょうから僕は申し訳ありませんがこんな出張続けていますので家に場所がなかったりしますが、そんな感じで場所はほしいわけです。

●日本での先進的な取り組み

実は、日本で先進的なメインストリートプログラムをやって一番脚光を浴びたのは神奈川県の小田原市です。その2つの通りがメインストリートプログラムを実験的にやりました。

★日本での先進的な取り組み

神奈川県小田原市
・お堀端通り

<デザイン>


小田原城の堀から駅前へと続く通り
多様な取り組みを展開

若手アーティストの
作品を販売展示

↓

依頼
商店街の上を歩く
風船アート製作

地元へ魅力をもたらしてくれるアーティストの育成につながる



どちらも諏訪町にちょっとだけ、ためになるお話です。お堀端通りこれは小田原駅から小田原城までいくお堀端の通りです。

かつてそこにアーケードがあり、西武百貨店があり、西武がまずやめてアーケードをとっばらい

ました。そのときに皆さんがさてこれからこの街の一体感をと、このプログラムに入りました。みんなで考えました。どんなのがいいと。この写真を見てください。

アーケードの天蓋の代わりに風船がずらっとならんでいます。社会的な実験でいくつか1坪チャレンジショップをやりまして、芸術系の大学生たちに参加してもらいました。

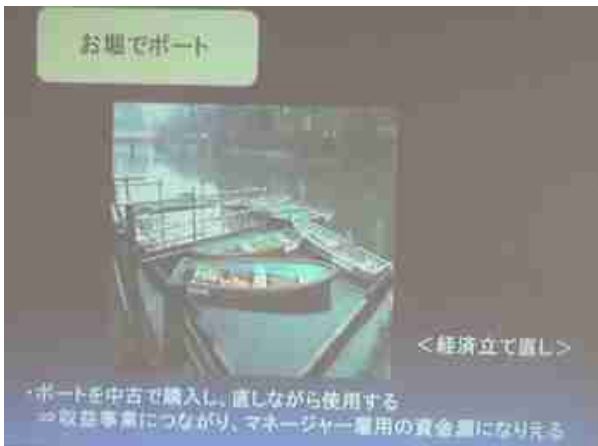
別に小田原市民ではありません。公募してそこで自分達のつくったアートを売れと、そして一番売れた人を信用して専属デザイナーにする。売れた人はバルーンアート・風船アートが受かりました。

その学生に最初に試させたこと、ではこのバルーンをかつてアーケードがあったところにズラッと向こうまで浮かせようと、空気やヘリウムで浮いているのにどうやって上に行かないようにしているのか分からなかったですけども、それをズラッと繋げていきます。そして上をみると楽しいねって歩かせている。

もちろん一年中しているわけではないですけど、こんなことをしながら実はアーティストも風船アートで商店街を越えたそういう一体感・楽しさみたいなものを出しました。前はそこにアーケードがあって空はみえなかったのが、蓋をしていないと明るい日差しが入ってくるし、雨が降った日もこういう色とりどりの風船が並んでいるとなんだか楽しくなってくるねっていうことで始めたそういうデザインです。

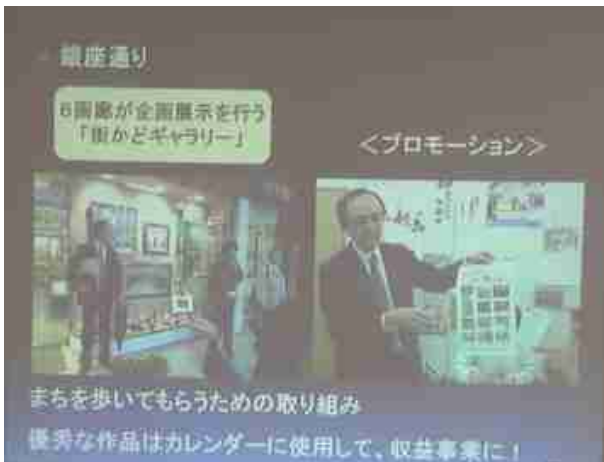
そしてもう1つはこの子をデビューさせようと街を育てるだけではなくて、この男の子にも頑張ってもらおうっていうことで育てていくわけです。

そんなことをしながら昔やっていたという「お堀でボート」ですが、全然最近誰もボートしてないと、じゃあと言ってこのボートをどこかの商店街振興組合で買まして安い値段でこれを貸してあげるということをしました。その資金をこのストリートマネージャーの雇用資金源にしようということで、すごく安い値段で買い取って、頑張りながら儲けていこうという話です。



一方で銀座通り。銀座通りという通りはどこにでもあります。たまたま偶然ですけども、ここには6つの画廊があったので、みんなで共同で地域の絵の展示会をみんなでやって、そのときのいくつかの絵で次の年のカレンダーを作ろうみたいなことをやっています。

この人は角田さんと言って最近引っ張られている人ですけども、私こそ日本最初のストリートマネージャーになるって言って頑張っていた人です。ソフト事業をボランティアでやるっていうんじゃなくてやった以上その街の資金源にしていこうっていう発想です。



そしてこれは諏訪町に大事な話です。ここにアーケードがありました。今回とっばらいました。そしたら今まで見えなかった2階以上が見えちゃったわけです。

そうするとこの店は実は下はお茶屋さんですけども、上はこんな形をしていた昔の建物ですけど、アーケードの下は見えなかったの、下は近代的でした。出てしまうとあまりにアンバランスで不思議な形に見えて恥ずかしくなったわけです。

それを国のまちなみ環境整備とかまちづくり交付金っていうものを応募して市役所が間に入ってくというふうに2階と1階を一貫性があるように

修復するお金をもらいました。



なかなか修復でお金はもらえないんですけど、環境整備事業っていうのが今あります。

まちなみ環境整備例えば今回の諏訪町だっという制度をうまくつかって景観整備するんですけど、見えてきてしまったために2階の部分がちょっと汚く見るとか今まで色々隠してきたのに上がちょっと見えるというようなことを、少し整備することも可能です。

そんなことをしながら1軒1軒順番に、一斉にはできませんから、ここは歩道にあるアーケードなんですけども、こちらまだ残っています。1軒1軒じっくりやっていくことによって、さあ次はうちの番かなと何ができるかなって整備なんかもしています。建て替えたりとかはしません。修復です。

そういうようなことをしながら空き店舗の景観が一番まずいと空き店舗の持ち主は、「いいから」、「それ使わなくてもうち大丈夫だから」という方がいいと思います。

「貸してくれ」「嫌」だと、「売ってくれ」「絶対いや」だったんです。組合でいっても無理です。弘前も商工会議所が空き店舗・空き地を全部調べましたけど、2/3 くらいの人達がとりあえずこのままにしておいてくれっていうことでした。1/3の人達はやりようによってはやってもいいけれどもみたいなことで、今そこを我々がつぶそうとしています。この人達と始めていってただおいておくよりもちょっと誰かに使ってもらったほうがうまくいくかもしれないなと思ってもらうしかありません。

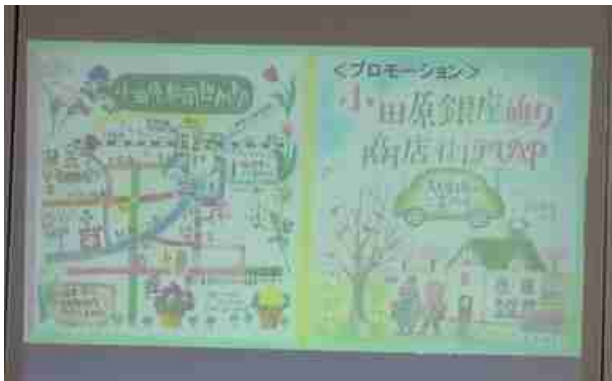
今商店街整備でもっとも有名な日本で一番見学者の行く香川県の高松市の丸亀町商店街は、振興組合自体はまちづくり会社になって、そして空き

店舗や空き地にしていて何もしない人達の土地を買取りました。

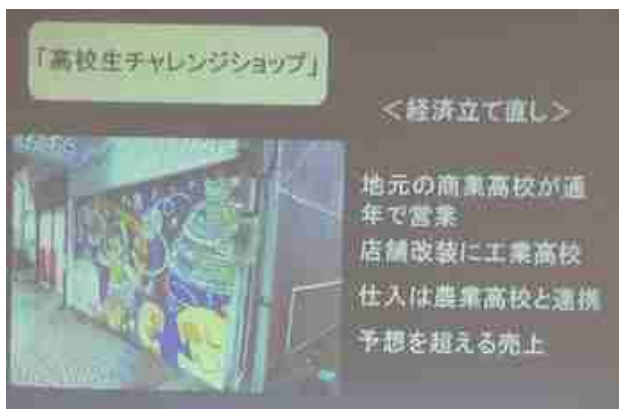
そして買い取れない場合はそこを20年間の定期借地にして、貸してくれ、あとで返すから、そして地代は毎年確実に入れるからといいました。

地代を確実に入れると言われて、空き店舗のところを1つの複合ビルに入れて収入が入るといわれて嫌だという人はまずいません。そうやって抵当に入っている土地はどうか。その組合が買い取るとして、買い取ってくれて抵当も消えるんだったら反対する人もいないわけです。

そうやって今、大がかりな事をしようとしています。そういう大がかりな事はなかなかできないにしても、フリースペースにして誰か商売したいって言う人に商売をやらせようと、そこに集まっている地域の若い人達でプロモーションマップをつくってもうおう。これもすぐできる話です。諏訪町もですね。



あるいは高校生に任せようとこれ大事なことです。このチャレンジショップはすばらしいです。この商店街で一番客が入っています。



まず最初商業高校に君達やれといいます。小田原には商業高校も工業高校も農業高校もあります。工業高校が店舗改装を行い、農業高校が作物を作ります。この3つの学校でやっているということです。子どもがやっていれば親も来るわけです。そしてびっくりしたのはこれ空き店舗2件ありま

した。ここは高校生の店が当たりました。この空き店舗のとなりに僕は3回行っているんですけど、2回目のときにこの空き店舗がとうとう埋まっていました。何が入っているかというダンススタジオでした。高校生ここで仕事をしたあとここで夕方みんなで踊っているわけです。

そうしていると、だんだん街なかも変わってきます。時間かかりますけどちょっとだけの話ですけどいろんなことやってみんなで試していくって話なんです。

試したって失うものは何もないのでそんな感じでこう動いていけます。

●諏訪町のことを考えてみましょう

では諏訪町のことを考えてみましょう。実は全国でアーケードを取り除く通りが増えてきています。古くなってきたからっていうのもあります。それだけじゃありません。暗いからっていう声も出てきているからです。なぜなのでしょう。

実は我々がまだ大学にはいったころ全国でいっぱいふえました。最初に歩行者天国をつくった通りってどこか北海道の旭川です。旭川の買い物公園です。そこが一番最初です。あんな寒いところで大丈夫なの。案の定、冬場は歩きません。

半日歩いてもらう。別にお金落とさなくてもいい。歩いてもらっている間にちょっとソフトクリーム食べてもらうだけでもいい。ちょっと買い物してくれるだけでもいい。楽しんでほしいってアーケード作ったわけですよ。

3. では、諏訪町のことを考えてみましょう

今回、アーケードを取り除く通りが増えていきます

何故？

アーケードの効力が薄れてきた...

○1970年代 ... モール、アーケード
歩いてもらってお金を使ってもらう

○1980~90年代 ... 複合再開発ビル
集まってもらってお金を使ってもらう

○2000年~ ... 街なか居住
住んでもらってお金をつかってもらう

ここでもう一度、
歩いてもらってお金を使ってもらう街に！

実は商店街がそのあと大きく運命を変えてしまうのは、再開発ビルができてあのでっかい駐車場つくって半日なんか待ってられないと、効率を高めようと思って集めたものです。

さっきも言いましたが本来商店街は相手にしな

きやいけなかった人は歩いている人のスピードです。しかし交通渋滞が起きる。そうするとこのビルを郊外に作れば良いんじゃないかっていう話が絶対出てくるわけです。駐車場だって金とるじゃないかと。

この文化になった段階で、今の状況が見えたわけです。それで今回みんな逃げていきました。

21世紀になって街なかに住んでお金を使ってもらってという風にだんだんこう変わってきています。アーケードがあってもなくても同じじゃないかっていう話がでてきたら、でも大事なことは今アーケードを取り除くということにしながら、もう一度、みなさんが歩いてみてお金を使ってみて楽しい街、心はずむ街にしてもらいたいといっているわけです。

前は「こういうのを作ると雨をよけることができるから歩くよね」だったんですよ。でも違うんです。アーケードはずしたってつけたって今そういうこと言ったって歩くことに直接関係しないんです。だからこそ一度、初心に戻ってアーケードないまっさらな状態にして、もう一度自分達の街を見て、今までアーケードの上に隠していたものをもう一度見て、そしてもう一度歩いてもらって、今の街にどうできるかっていう話なんです。

だからお宮を大切にしながら歩くんだという話になってくるのです。皆さんのワークショップの理解は全然ぶれてないです。でもそれをどうするかが大変なんです。

これは僕が弘前にいく前の弘前の下土手町商店街ってところです。



このアーケードは両方にでていました。僕はこれを見ていませんが、ここでは電動オーニングと言って、日除けのテントにしました。つまり、アーケードを全部取っ払い、雨、雪だと、降りて

くる電動日よけです。突出し看板もみなで揃えました。



ここでは、どうせだったら違うこともしようということで、電線も隠したいということで、電線を地中化するのめっちゃめっちゃ金がかかります。それはできないということで、テントの中に隠します。テントに看板を付けて、中に埋め込むことにしました。そのようなことをして、全国都市景観大賞を受賞しました。

そして商店街のおじさんたちで土手町まちづくり会社を作りました。経営としては駐車場経営をみんなですて、それをもとにして、この事業もみんなと一緒にじっくり考えて動いていました。今も動いています。

●ところで雪国にはこんなアーケードがあります。

これは黒石市の重要文化財高橋家の写真で、こみせといいます。



右側は雪が積もっていて、こみせは通路で、左側が高橋さんのお家です。高橋さんの敷地にはこみせの分も入っています。雪がいっぱい入ってい

るときは、我々は木造のいわゆるアーケードを歩きます。

前の道路は一方通行にしています。2車線を1車線にして、その分、人が歩ける部分を広く取り、こみせの空間を生かしていこうと今しているところでは。

大事なのは、こみせは誰の空間かということです。高橋さんの敷地はこみせの分も入っています。ですから我々は高橋さんの敷地を歩かせてもらっています。250年以上も前からです。この道路はずっと私有地です。今までのアーケードの考え方だったら、公道の上に蓋をかけてきたのですが、黒石は300年近く前からそこはそこで、みなさんは自分たちの土地にちょっとひっこめる所があったら、そこをつなげていくとこみせになる。

おかげで黒石は歩道をつくっていません。作ったらナンセンスです。昭和29年に東京から来た人がこの道路を16mに幅を増やして歩道をつくるというトンでもない計画をつくりました。16mにするということはこの辺は全部曳家します。古い木造なら壊さなければならぬかもしれません。

もう少しで黒石の財産は消えるところでしたが、市役所の人達は誰もそんなことをしません。

昭和29年につくったその都市計画道路は平成十何年にこれは苦しいとやめさせました。

そして、もっと大事なことはこの道路はいったいどんな扱いだったかということ、酒屋さんですが、寒いとかわいそうということで、車道側には何とガラス戸が入っています。

呉服屋さんの入口には玄関扉までついています。おかげでここには風が入ってきません。そこを歩かせてもらっています。



そのときに昔の役所のお殿様はどう考えたかということ、固定資産税はいらぬということにしました。つまり、土地の税金を取らない、みんなを

歩かせてあげてメリットがあるからいいということです。ただ、税金を取らないと決めていたのに、自分の私物を置いただけで追い出された商売人もいるそうです。

それだけ、公というものの考え方が違うんです。役所が持っている土地のような公共、パブリックな土地ではなく、民間の土地であってもそういう使いかたをすればいいということです。

黒石の人達はそんなに奇抜な人たちだったのか、空間を提出して道路として使ってくれというようなみんなに対して心が広い人達なのかということ、商店街の人達はそれは違うというんです。

このようにしておかないと、冬場、店に来ないから、ここを暖かくして歩かせておけば何人かにひとりは入ってくれるから、ここをオープンにして二重構造にしておくわけです。生活の知恵ですので、残ってきたわけです。

自分の空間を出すというより商売人は売上を考え、自分の店へのアプローチなのでしょうね。弘前は税金を取らないということをしなかったのが、弘前のこみせは消えていきました。その違いです。江戸時代の黒石の役所にマネジメント感覚があったとしか思えません。

今、海外特にアメリカでは、税金のインセンティブをつけて、税金を緩くするから使わせてというのをよくやります。そういうことを含めて、自分の目の前の場所を人を歩かせるようなことをやってきたので、このボックスのアーケードは今も残っています。逆に言うと、このボックスのアーケードを壊そうという人は誰もいません。アーケードがつながりの発想ではなく、一軒一軒で商売に必要なものだからです。

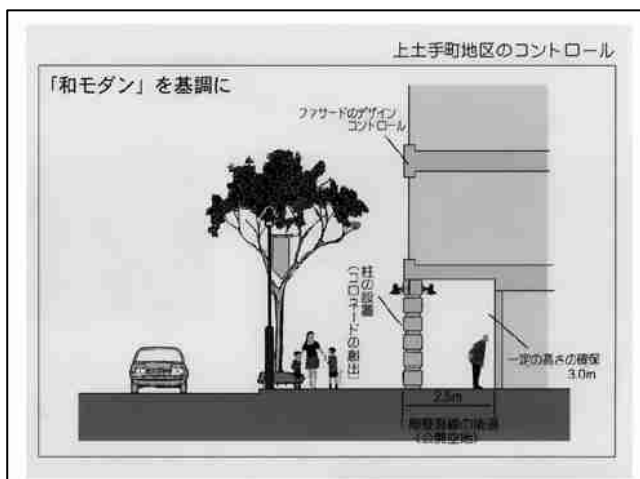
●弘前市上土手町商店街の取り組み

弘前市上土手町商店街では、店がつぶれてしまうと、弘前にもこみせがあったのですが、こんなつらい空間はないわけです。

ここは道路拡幅工事、県道整備事業に通ってしまいました。つまり、もともとあったこみせが壊れるというかたちです。

そこでみんな考えたわけです。弘前は寒いから、黒石のようにできないものかということです。ここは密集市街地で火事が危ないということで区画整備し、ここに新しい道路までつくって、ダイエーができました。地区計画という都市計画を何年もみんな議論して、10年以上かかりましたがや

れるところまでやってみようということ、一階だけ2、5mくらい下げようということです。



残念なのは弘前市は公開空地ということでインセンティブはあげませんでした。そこまでやっちゃうときりがないということでした。税金は緩和できず、固定資産税に加算されるんですが、このまちはやってみました。

やって1年目はずっと駐車場だらけでした。ここが新しくできたまちだからです。僕が行って20年たちました。市は盛り上げのために人が住むまちにしたいということで、東北初の借り上げ公営住宅を入れました。



それができる前、この通りにはアートがありました。真ん中は緊急車両が走るから置けません、ちょっと脇の歩道との境に置きました。地元の人達にたたかれました。アートしか目立たないまち、いくら金かけているんだということです。水場もありましたが、遊んでいる子は一人しかいませんでした。これは5年前の写真です。

まちを活性化するためにどうしたかという、ハードはもう終わっているんです。震災が起きた年、地域の野菜などを作っている農家さんたちとマルシェを商店街でやってみようとなりました。

警察に道路の使用許可を出してもらわないといけないのですが、弘前では道路上を使う時の手続きを簡略化して、許可を得なくてもできるという状況です。

これが2011年に始まった「FORET」というマルシェです。7月から11月まで日曜しかやらないんですが、あまりにもうまくいっているんで土曜日もやろうかという話をしています。

こういうことを始めていくと、人が来るわけです。ハードは10年20年変わっていないんですが、こういうことを始めていくと、人が来はじめ、5年前は一人しかいなかった水場がにぎわいます。子供たちは水でビショビショになりながら遊んでいます。ハードを投資して作ってきた意味がやっと出てきました。



昨年はこの銅像の女性が寒そうだということで、地域の人によってマフラーがまかれています。

地域の人の中で存在感が出てきたということですが、20年かかりました。

我々はすぐこういう姿を見たくありません。復興もそうですが、地域の人達がその場所に馴染み、育てていかないと、ということです。空間が完成してから、市場をやりたいという人が出てくるまで十数年かかったんです。

なぜかという、ここはこうなるという話は全くなく、突然つくられたからです。ずっと新聞で「我々に何の話もなく、ワークショップももちろんない。皆知らない間に出来てしまった。だから、我々に使えと言っても無理な話だ」と皆反論しました。それが今、こういうかたちになってきたのは自分たちでやっとかかわってきたからです。

僕は諏訪町の取り組み、お店をやっている方、そうじゃない方も含めて、つまり直接ここで商売している方じゃなくても通っている人や来る人、

ここはみんな使わなくて困ってしまっていた、10年後、我々の学生たちも含めて何をしたらいいかと考え、始めました。

ですからこの商店街に関係ない人も含めて、自分がまちに何ができるかということ議論していく、そこでアイデアをもらうということがきつと大事なのです。

ワークショップをやったからいい答えが出てくるとは限りません。繰り返しているようなアイデアをもらうというのが我々が今できる最善の方法です。

弘前ではみんな判で押したように地区計画を守ってくれている。1階部分を下げること、住宅部分は2階以上にすることを決めています。住宅だけでいいという人も同じです。宝石店をやっている人は、1階をお店、2階以上をアパートにしました。お店とお店はつながっていないのでアーケードではないのですが、間を走っていけば雨が降っていても歩けるわけです。



20年ほど地区計画を皆で頑張り、まちはだいぶ変わりました。1階部分を下げることによって、お客さんが少しでも入ってきてほしいというしたたかな空間です。

●街に出かけたくなる仕組みづくり

このようなことをしていると、東奥日報の販売店の方が僕の研究室に突然来ました。新聞の販売店の方は夜中3、4時に働き、5時くらいから配達に行くわけです。

その人が「北原さんがこの街に来て、いい街にしてきたのはわかった。うちはずっと3～6時まで働いていて、日中から夕方までは閉めているから、みんなが街に来るときにうちだけシャッターが下りている。申し訳ないから、表は人に貸したい。

うちは裏で作業するから表の使い方を考えてくれないませんか」という提案でした。



そこで生まれたのが「上土手スクエア」です。

新聞販売店は奥で、バックヤードからトラックを入れてきて新聞の荷捌きをする、1階の表と2階をまちが元気になるような使い方を設計してくれということのでつくりました。

1階はみんなが集まれる場所、事務局もその新聞店がかけあってくれて1人専属で出してくれました。ここは私書箱です。例えば、まちのサークルをやっている人で事務局がない人は個人の電話番号になっていたりします。だったら、ここを郵便受けにして月500円で、ここを本拠地としてここに郵便が来るようにしました。

新聞販売店ですから、東奥新聞のバックナンバーの現物はもちろんあります。そのようにしていると、展覧会をやらせてくれという人も来ます。じゃあお金を取ろうということで1階はギャラリーになります。インターネットが無料で出来るようにしました。大事なことは店の外から全部丸見えだということが条件なんです。

友人の建築家たちが作ってくれたんですが、2階には2つ部屋を作りました。ここではうちの研究室がゼミをやっています。大学でやればタダなのですが、この人たちの気持ちに込めようと思って、1時間500円払って、ゼミをやっています。その代り、商店街の人達、のぞいていいですよとしました。それが高じて、毎年、街なか卒論発表会をやっています。北上からも市役所の方や菊池さんも時々来てくれますので、そのお返しで北上でも街なかでやっています。そうしていると、お父さんお母さんまでのぞきにきます。そして、市役所の人達が来てくれた時、卒論発表が終わった後、ここで飲みました。公共の施設ではなかなかできませんが、民間の空間だからできます。



こんな場所を生み出していくのが「まち育て」

一方で中庭も作りました。バーベキューもできます。ここでバーベキューをしているとき、2階の貸室でアカペラのコーラスグループが練習をしていました。友人の一人が「下に降りてきて歌ったら？」と言ったら、降りてきて歌い始めました。この人たちは誰なのか僕は知りません。もしかして、弘前大学の学生かもしれません。この人達が町の一角で、公共の空間で歌を歌う。弘前市の公共の土地ではありませんが、民間の小さなお店の中庭です。通りから全部のぞけるように構造をつくっています。

私の土地であっても、そんな意味でみんなが行きたくなる土地にできるのです。いっぺんにはできません。場所というのは通りだけではなく、奥の方も含めて楽しみたいんです。店に入るだけじゃない。店のちょっとした空間に集まってこんなこともできる、このようなやり方は皆さん、我々、まだまだ勉強が足りないと思います。やってみればいいんです。このような事をして価値がまだまだ出ます。

こういう場所を生み出していくことが「まち育て」です。

●「場所」にこだわる目線とは？

場所にこだわる目線とは、われわれ大人がまちづくりをするとき、図面を見てやります。大人は平面図を上から見て都市計画をします。

しかし、我々は上から街を楽しむわけではありません。それを思い出させてくれたのが、福島県いわき市でまちづくりコンクールの審査員をしたときでした。地域の宝を発見しようというテーマだったのですが、大人は必ず、上から見た図です。

しかし、ある女の子が持ってきたのはスケッチブックで、タイトルは「わたしの停留所」でした。



★まち育てが大事にしたい子供の身の文目線

この子はバス通学ではなく、徒歩なのですが、わたしにとって大事な停留所と思われる場所を10か所スケッチブックに順番に描いてきています。何を描いてきているかということ、1番最初は縁側でおばあちゃんが座ってみかんを食べている所。次は高橋さんの家の玄関で猛犬注意と書いていて、犬が追いかけてきます。実はこの子が描いている絵はすべて歩いているときに見える立面なのです。

考えてみてください。我々は町を歩くとき、鳥瞰図では見ていません。この子と同じ目線です。

子どものころ、まっすぐ行けば近いのに、1こ曲がって大好きなみどりちゃんの家の前を通るといようなことをしていました。なんで遠回りするのと聞かれてもだって行きたいんだもんという感じです。

それが大事なのです。遠回りしようが、あそこに行ったらあのパン屋さんのにおいが朝から感じられるから歩きたいわけです。それがまちです。それを車社会は早く行こうということで、全部なしにしました。

今こそ我々が考えることは、ちょっと寄り道してでもいいから寄っていかうかと思われるようなまちなのです。スピードと競争しても負けます。

●女の子のまなざしを諏訪町のまち育てにどう生かすか

空間の提案ではなく、ここにくるとこんな30分を過ごせるというような物語の提案です。上から見るまちづくりは物語ではなく、舞台の配置を考えることです。今そんなことをやっても役者が来てくれません。全国チェーンの居酒屋くらいしか来ません。大事なのは通りを歩く目線を大事にするまちづくりです。

★女の子の眼差しを、諏訪町のまち育てにどう生かすか

空間の提案ではなく、地域で味わう物語の提案

※上から見るまちづくり → 舞台の配置を考える

○ここは、人が歩く場所

○ここには、全国チェーンの居酒屋が

※通りを歩く視線を大事にするまちづくり

○ここを歩いて行くと、○○が見えてくる

○あそこを右に曲がると更料がある

○あのパン屋さんの前を通るといい匂いが

○映画を観た後は、諏訪ぶらしたい

○諏訪町から、横に入ってみると・・・

ここを歩いて行くと○○が見えてくる、弘前では山当てと言って、山が見えるように道路を引っ張っています。気づいたら、岩木山が見える、五重塔が見える、だから大事にしたいんです。あそこを右に曲がると更料がある、あのパン屋さんの前を通るといいにおいがする、映画を観た後は、諏訪ぶらしたい、こういう感じです。

先程、永六輔の話をしました。文化を育ててきたのは中心商店街、郊外は文明に支えられてきた。一番最初に、ジャスコや郊外ショッピングセンターが狙った戦略は映画館なんです。文化を育てられるからです。だから、あそこは映画館を引っ張ってきました。

皆さん、ご存じだと思います。盛岡市役所は条例で郊外ショッピングセンターに映画館を併設することを禁止しました。ですから、盛岡にはジャスコが2軒もありますがシネコンはありません。なんでとジャスコも怒ったし、なんでここにシネコンが入らないのと市民さえ怒りました。

でも考えてみてください。盛岡の市街地には映画館通りという通りがあります。だんだん減ってはきましたが、ちゃんとあります。映画館通りで映画を観て、10時11時に菜園で飲めるわけです。我々はそういう楽しみ方をしたんだけど、文化ホールを郊外に作って車で帰らなければなくなりました。映画館は最後の砦でした。

諏訪町の場合、ラッキーなことにこの建物の隣に映画館があります。まちなかにあります。そのことを諏訪町で使わない手はないわけです。それが今できているか。そういう時間のつながりでこのまちを楽しむことを、ちゃんと表そうということです。また、諏訪町から横に入ってみると、と楽しいマップを子どもたちと一緒に作ったっていいんです。黒沢尻の高校の子どもたちと一緒にやってもいいんです。そのようなことをしてもう一

度自分たちのまちを見ていくということ、道路事業が完成する前からやっていかないといけないような気がするんです。

○最後に

公共事業という言葉があります。公共事業は役所がやる事業、お上がやる仕事という話があります。公共ってなんでしょう。僕は尊敬する方から、溝口雄三著「一語の辞典 公私」(三省堂)を読めと言われ、プレゼントしてもらいました。

溝口さんは中国語の人で、公私の中国でのものもとの意味を解説しています。

「公は平分なり、ハムに従う。ハは猶背くなり。韓非曰く、ムに背くを公と為す。」

公という漢字と私という漢字は、同じつくりだと気付いていたかと言われて気づきました。小学校で、公園という漢字と私という漢字は別々に習うから気にもしませんでした。40歳の時にわかりました。どちらもムが入っています。ムは中国では自分自身を指すそうです。公とは一人の人間が右手と左手を広げている図だそうです。皆さん、ここで右手と左手を広げたら確実に隣の人とぶつかります。それが公だということです。

公は一人から始まって、1人ひとりが開いていくことだというわけです。

★最後にどうしても言いたいことがあります

公共事業という言葉があります

公共ってなんでしょう？

※溝口雄三著「一語の辞典 公私」(三省堂)

「公は平分なり、ハムに従う。ハは猶背くなり。

韓非曰く、ムに背くを公と為す。」

「公」と「私」は対立語ではない

↑

どちらも「ム」からスタート

日本における「公(おおやけ・きみ)」とは

大和朝廷→天皇(おおきみ)と屯倉(みやけ)

中国の「公」と「私」

「公」の共同性は、民の「私」や「欲」の

集積として存在 → <つながりの公>

どういうことかと思いましたが、黒石のこみせを見た時にちょっと思いました。一軒があこのこみせを作る、離れた一軒もこみせをつくる。都市計画みたいに一気にはいきませんが、一軒一軒が開いていくことで気づいたら断続的にですが100メートルつながるわけです。公共は数の論理でもなければお役所というわけでもない。つまり、「公」と「私」は対立語ではないということです。どちらも「ム」からスタートしています。それをちょ

つと開くことを公といいます。

しかし、日本における「公（おおやけ・きみ）」とは天皇（おおきみ）と屯倉（みやけ）で、まさに大和朝廷が天皇中心の国をつくるという、そのような意味にしてしまった。しかし、もともとはそういう意味ではなかったのです。

僕は商店街の話をするとき、必ずこれを言います。中国の「公」と「私」は、「公」の共同性は、民の「私」や「欲」の集積として存在する。

日本は、私利私欲を我慢しろと言われてきました。滅私奉公という言葉もあります。自分のことを考えず、皆のことを考えろというのは違うんです。

自分の店が 10 年後にちゃんと成り立たなければいけない、それを考えずに「公」の共同性はあり得ません。みんなで共同しなければダメではなく、まずはあなたの店の欲をちゃんと満たす。それでもあなたは「公」にそっぽ向いているわけではない。

元気な人が出てくると、よしうちもやろうとつながりが出てくる。そのつながりが大事なのであって、昭和 40 年 50 年代のつながりの公をかたちとして、バンとつくってさあ俺たちみんなで共同してやったぞ、駐車場作ったぞ、作ったからまあいいべとなってきたのですが、そういう問題ではなく、本人がどうやっていくかという話とつながっていかねばならない。私利私欲を考える人が悪いわけではないのです。

●アーケードがあった時代は

アーケードがあった時代はその一体感で、つながっているように見えました。アーケードの中は公共的な空間に見えました。みんな諏訪町商店街のアーケードといいました。

でもだんだん、みんなの「場所」が少しずつ減ってきました。皆さんご存知の通り、店が消え、空き店舗が増え、ふと気づくと全国チェーンの居酒屋が入りました。埋まればいいと言いつつも、なんだかなあという感じです。

そういうところだと振興組合の会費だって払わない人もいます。でもアーケードで隠れているから、中に入っていけないと一般にはことの深刻さは見えません。

だからこそ今からが大事なんです。

アーケードがなくなった今、「私」の想いがつながった「場所」をみんなもちたいのです。一緒に

何かを作らなくても、それぞれが想いを形にした活動に表せばいいんです。

★アーケードがあった時代は
その一体感で、つながっているように見えました
アーケードの中は公共的な空間に見えました
だんだん、みんなの「場所」ではなくなってきました
だからこそ、今からが大事なんです

★アーケードがなくなった今
「私」の想いが、つながった「場所」が見たいのです
一緒に、何かをつくらなくても、それぞれが
想いを形にした活動に表せばいいんです
それは、街路の事業途中であってもやれるはずですよ
「私」の取り組みが、街に刺激を与えていきます
それを、マネジメントできる組織が必要です
このワークショップを機会に、それを考えましょう！

さっきのマルシェもそうですが、ハードでなくても市民のイベントを応援して、警察と相談して社会実験的にやってみる。

弘前は土手町を今、トランジットモール社会実験をやっています。まだまだですが、バスしか通れない世界を作りました。まだみんなの生活は慣れていません。露店を相手にしたり、みんなが街を歩く中でビールを飲むなんて恥ずかしいという人たちはです。オープンカフェが似合わないんですが、やってみようかということをやってみました。

そのようなことをやってみるのも諏訪町の将来を考えるうえで大事な事だと思います。街路の事業途中であっても、せっかくワークショップをやったのですから、試してみてもいいんじゃないかと思います。役所にとっても新しいアイデアを動かしていくことにきつとなります。

みんなでまとまって大きな仕事をしようではなく、「私」の取り組みが街に刺激を与えるということです。

理事長さんがおっしゃったように、それをマネジメントできる組織は大きい組織でなくても何か必要で、まちづくり会社のような組織が振興組合、商業組合をベースにしながら、でも、商業の人達だけで組合を作っても組織としては弱い、アメリカでは消費者も入っていますので、いろんなニーズを集積できます。

商店街に関わる人たちはみんないろんなチャンスがあるのです。その人たちで組織ができないのかなと思います。

僕は今、大船渡に行っていて、大船渡の駅前にマネジメント会社をつくる会に行っています。どうなるかわかりませんが、皆で大船渡駅をもういっぺん元気にしていこうという話をしています。

参加する人は商業主だけではなくありません。土地の持ち主、使いたいという市民もいます。そういう組織をつくっていくことが、さっき見た時に必要なのかなという気がしました。

せっかくいろいろワークショップをされて、しかもそのワークショップにみんなが入ってやっているということはすごくいいことだと思います。

市民で10年後20年後の諏訪町に思いを馳せようという今回のワークショップはとてもいいことだと思います。それはいずれやろうねという話ではダメなんです。今こそやるべきです。

ありがとうございました。

Ⅲ. 質疑応答

質問①)

組織づくりが今すぐ必要ではないかというところは諏訪町には限らないと思いました。参考になりました。弘前でようやく20年かけてここまで来たという話でしたが、20年間ほとんど放置されていた諏訪町のこれから先20年、その20年間の世代が動いてきています。今の子どもたちはさくら野周辺でマルシェとか活発に使っています。それも子どもから見た街の記憶になって育っていると思うので、諏訪町がどこにどう乗り込むかがカギだと思います。

20年前に弘前が始めるときの商業の力と今の諏訪町の力の差はだいぶあるのではないかと思いますので、今日でなくてもいいのもっと強くメッセージをいただけるととてもよかったのではないかと思います。

回答①)

おっしゃることはその通りだと思います。さっきは僕はいいことしか言っていないので、あの商店街でさんざんもめた話や怒られた話はしていません。どういう経緯でちょっと元気になっていったか等は次の機会に言いたいと思います。ただ一つ言いたいことは、ゴールをどこに求めるかというとき、こういう事業をしていると、完成した日、工事が終わったという時にゴールがなかなかできなくて、それを見ながらあいつが動くんだったらうちもといっって、動いていくのが現実なので時間をかけてしまった。しかし、それを我慢せずにぶれずに中心がいたからなんとか動く人が出て

きましたが、最初はあまりハードが先行しちゃうと「何がしたいの？」と役所に対する不信感も出たりします。我々はこのまちでどんなことをしてみたいというような、今回のワークショップに出てきたようなことを単なる絵に描いた餅ではなく、どこから実現していくかという目標を持つことだと思います。書いた以上やってねというのが僕からの強いメッセージです。

質問②)

ワークショップに参加させてもらいました。今日のお話を聞いて、今までワークショップで考えてきたことは設計図的なものだと思いますが、最終的に事業実現に向けた役割分担として、商店街の役割や個店やオーナーの役割、行政・商工会議所をお願いすることと分けて考えてきましたが、私のような消費者がやれることはここにプラス消費者、店を利用する人ができることがまだあるのではないかと思います。いろんなデザインを考えたり、自分がやりたいことはいろいろあり、いろんなまちのいいところ悪いところも見てきているのもっともっと考えたかったと思いながらお話を聞かせて頂きました。ありがとうございました。

回答②)

今日、僕が言いたかったことの半分はそれなんです。中心市街地活性化は商業主の為という人がいますが、中心市街地活性化は中心市街地を使う人がどれだけ参画できるかという話だと思うんです。農業も同じで、農業の人が中心市街地で何かできるかということだと思います。我々はまだまだ参画できるんだということワークショップを見ていて思ったので、ワークショップに参加するだけではなくぜひ使って、辛口の批評をしてまちを伸ばしていく。それこそがまち育てです。まちづくりには直接関係できなくても、まち育てにはけっこう頑張れると思うので、ワークショップに参加されているということは必ずできると僕は思います。

感想③)

先生の話聞き、希望の持てる現実味のある話と聞かせていただきました。それには10年20年かかるのかなと、そのなかで厳しいこともあったと思いますが、そのようなまちづくりをしてきた

実績が見られたと思います。みなさん、ワークショップでいろんないい意見を出された中でいつ取り組むのか、いつ完成するのかということで振興組合でも今後の取り組みについて期待をしたいと思います。

質問④)

アーケードの中で商売をしています。ワークショップの意見のなかで歩きやすい道づくり、交通規制をかけやすくするとありますが、アーケードの中で商売していると物の出し入れをしますし、時期的にお客さんがすごく来る時期がある。そんなとき、パトカーが来たりして車を置けないとなると、郊外にお客さんを取られてしまう。3カ所だけ駐車上のスペースを付け、65歳以上だけ届けを出すという話ですが、他市で一方通行のところは白い枠で駐車できるスペースが所々あります。できればああいうふうに作ってもらえればと思います。それによって一方通行なので、歩行者の安全も守られると思います。

回答④)

黒石でも先週、その話がありました。今、あそこは2車線なのですが1車線でもいいという話で、そうするとますます路駐がなくなるという話になったんです。ただ、それでやったことは色を変えて、その部分はお店の人のサービス用の、つまり物を運んだりする車はいつでも止められるようにしました。そうしないと成り立ちません。ただ問題が、いわゆる時間制の駐車帯、1時間いくらでメーターが付いているものですが、弘前では作っていません。理由はそれをやってしまうと、そんなに広い道路ではないので、両サイド来ると危険ということでどうしたかという、空き地を商店街組合でとって、そこに車を置いて歩かせるということです。上土手スクエアも駐車場はありません。それは考えた挙句です。

もちろん、露店、商店街としてはあったほうがいいのですが、それより僕は歩くことを優先しました。黒岩では裏の方に駐車場をつくらうという話もあったのですがいまさら狭くてできないとなり、ここはお店の人の車が止まるという意味でテープの色を変えました。

僕はこのまちの方針を決める人間ではありませんが、ただ言えるのは車は通るが一方通行にしていくときに、何か所か駐車帯を作るのか、弘前と

黒石はそうしなかったんですが、何も使わない土地があったらそこを駐車場にしてというかたちで、そこに来たあとは歩いてくださいという話をしたということです。

通りのデザイン、駐車場のことも含めて全体のことを考えていかないとだと思います。できれば道路は使いたくないというのが皆さんの出した話ですが、駐車場をつくれないのであればそういうことも現実に考えていかなければならないと思います。そのあたりの折り合いを付けないと先に進めません。お店の方にとっては死活問題ですから、理想像と現実の折り合いをどうつけるかは一番今考えなければなりません。

質問⑤)

現在、東から西への一方通行になっていますが、どちらがいいと思いますか。

回答⑤)

わたしは北上全体の道路の交通計画のネットワークの大きな考え方を知りませんので、これはその通りだけではなく、全体の構想をどうするかというなかで議論することだと思います。今までのネットワークがまずかったのであれば、好みの問題ではなく全体の交通計画の中で、アーケードを外してどう考えるかの整合性を合わせなければなりません。

IV. 最後に

諏訪町商店街振興組合

理事長 小野寺 勉

北原先生、大変、参考になる話をありがとうございました。課題が山積しており、逃げたい気持ちでいっぱいです。そのくらいプレッシャーにぶれかかっています。

道路の話もそうですが、交通当局から現状に即してこんな道路にきなさいと命令形で来ています。ですから一切駐車をさせないというのが警察の意向です。これを覆すのはどうしたらいいかというと、荷卸しの為の5分10分はいいと確約いただいています。それ以上に関してはキッチリと取り締まる雰囲気があります。

よく考えてみると、後ろには有料ですが駐車場がありますし、持って歩くとかいろいろ方法はあ

ると思います。そういった細かい点がどんどん出てくるかなと思うので、どうしたらいいかなというのが現状です。

実際、アーケードの中で動いてくれる方がどれくらいいるかというと少ないという状況です。町内会は既存としてありますので、町内会と手を結んでいかざるを得ないだろうと、そうしてまちづくりを考えていかないと始まらないというのが私の想いです。

みんなで手を合わせ、ワークショップのことをベースにしながら10年後20年後を見据えて私がマネジメントしていくのかなと思っています。皆さんの応援をお願いします。ありがとうございました。

<ふりかえりカード>

・今日は北原先生の講演だったんですね。実はワークショップの内容が聞けると思っていたのでそこがほとんどわからなくて、残念でした。どんな人達が集まって、どんな意見交換があったのかその思いはどこにあったのか。諏訪町の人達はどうかありたいと思っているのか？そういう事が聞きたかったです。(本音と本気度)

- ・まず何からできるのか
- ・できることは何か
- ・どんなことができるのか
- ・皆の考えをどう聞き取りいれるのか
- ・まずは順調な工事完了を

・共感しました。まち育てを進める方向が見えてきました。

・こういう機会に参加して、表面から見えなかった地域の実情が知れてためになった。
この課題のプロセスはどこもある。

・事業実現に向けた役割分担として、(商店街)・(個店・オーナー)・(行政・商工会議所へお願いするところ)を分けて考えてきましたが、さらに、消費者としての役割も考えてみたらよかったのではないかと思います。
これで終わりではなくスタートにしたい。

・5回のワークショップを終えて、まだまだ考えることがたくさんあると感じました。今できること・・・

諏訪町に私の“場所”をまずは見つけたいと思います。

北原先生のお話、楽しく聞き入ってしまいました。ありがとうございました。

・お互い、生活がかかっているでしょうし、利害も異なると思う。まち全体の意見をまとめることは想像以上に大変だと思います。しかし、話し合っている中にヒントがあるでしょうから、時間かかるでしょうが頑張ってください。ご苦労さまです。何か、行政(タテ割り)の壁が厚そうにも感じました。

・これから高齢化になり、毎日の食品を買いにくる老人が増えてくるような気がして老人車のゆっくり歩ける道路、コンビニ以外での食べ物はあそこで絶対買いたい、食べたいと店が増えてくれるようになってくれればいいと感じます。

・時間の勘違いで慌てふためいたためメチャクチャな成果報告をしてしまったことは大反省。ただ、ただ、大変。

・昔の諏訪町(私が子供だった20年前)は水場で遊ぶ子供や露店商などがあって活気がありました。昔の取り組みで良い点はそれをさらに良くし、若者や市民を巻き込んだ商店街になればいいと思いました。

・商店街は、個々のお店の「私」「欲」が集積することから始まるということは大変参考になった。それぞれの店がちゃんともうけられれば、商店街として形成されると思う。

・個々の店を魅力ある「店舗」にするには、資金が必要だと思います。そのへんが触れられていないのが残念。

・ぜひ、「さくら野〜お宮通り諏訪町」がにぎわいのある街なみになるよう考えたいと思いました。

・「まち育て」なるほどと思いました。
子供からお年寄りまで商店も含めてどんなところにしたいか、時間をかけて一緒に考えていく、つくっていく、ことかなと思う。時間をおしまない労力が必要。一步一步進めていく活動は必要。

・“お宮通り”という表現は、なかなか楽しい。
中心となるテーマだと思います。
諏訪町神社が活かされていくことがポイントになる
ように思います。

・まち育てについて、知ることが出来、とても勉強
になりました。

「公」と「私」のお話がありましたが、やはり「私」
が動きださないとまちは動いて、育っていかないと
感じました。

インセンティブや手続きの簡略化⇔ルール作り
公私共にもう少し頭がやわらかくて、取り組んでい
ければと思います。

何のために、自分たちの住むまちのために。

・「歩かせる街」づくりが強いと思いました。

さくら野、お宮、映画館