

テーマ

『訪れた人達が安らぎを覚える、ご城下
商店街』を目指して

～埋もれた観光資源を掘り起こし磨き上げる～

〒396-0211

長野県伊那市高遠町西高遠833-6

伊那市商工会（いなししょうこうかい）

0265-94-2309

(要 旨)

伊那市高遠町は古くからの城下町。又天下第一と言われ、全国一、二を競う桜の名所としても有名である。そして江戸時代より長い間上伊那地方の政治、経済の中心として栄え、文化、教育の要の地でもあった。

平成元年から始まった都市計画街路事業に伴い道路の拡幅や、城下街風に家屋の整備が進み、新しくきれいな町並みになったものの、国道バイパス152号線の全線開通に伴い商店街の疲弊はさらに激しさを増している。

我々は、観光と地域密着型商店街をどう結び付けていくのか、試行錯誤を続け、いろいろな可能性を探り、失敗を恐れずに邁進している。

目指すは「観光と地域密着型のコラボ商店街」 はじめに・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・・	3
1. 「バイパスの一部供用開始」により地元滞留率が大幅に低下・・・・・・・・	3
2. どんな小さなことでも良いからとにかく何か始めよう・・・・・・・・	4
3. 青天の霹靂だった「3商工会の連携及び合併」・・・・・・・・	5
4. 「おもちゃの博物館」の構想始まる・・・・・・・・	5
5. いよいよ「バイパス」が全面開通となった・・・・・・・・	8
6. しがらみのない人達の登場！・・・・・・・・	9
7. 「観光と地域密着型のコラボ商店街」の成功を目指して・・・・・・・・	9

はじめに

歴史があり、文化の香りのする伊那市高遠町もご多分にもれず、過疎化が進み高遠町商店街の衰退は目を覆うばかりである。しかしそういった現実を見た上で、我々に一体何ができるのだろうか？と自問自答を重ね、とにかく出来ることから始めようと、本当に些細なことを丹念に実行してきた。そういったことが少しずつ評価され、外部からの協力や援助が得られるようになってきた。

昨今の日本経済の状況、地方の疲弊を考えた時、本当にわずかではあるものの手ごたえを感じている。この手ごたえを確かなものとすべく、さらなる努力を続けこんな小さな商店街でも、情熱をもって継続的に事を行えば、かなりのことができるということを、過疎に悩む全国の小さな商店街で、日々奮闘している人達にも伝えたいと思う。

1) 「バイパスの一部供用開始」により地元滞留率が大幅に低下

平成6年のバイパス（通称ナイスロード）の伊那市商業集積地付近の供用開始は、我が高遠町商店街にとって特別の意味を持つ出来事となった。平成5年に34,6%あった地元滞留率がバイパスの一部開通により平成7年には23,7%、9年には17,6%と4年の歳月を経たものの当に半減という結果になってしまった。この間、当商店街もただ手をこまねいていた訳ではなく、一斉大売り出しや、商店街の整備など、その時点で考えられることは行なっていたが、大型ナショナルチェーンの出現等も影響し、結果的には手も足も出ない状態となってしまった。

その後平成10年に高遠町小原のバイパス沿いに食品スーパーを主体とする大型店が出店し、地元滞留率は28,5%（平成12年）に上昇したものの、15年には滞留率が17,1%に低下し、改めて高遠地区の商業基盤の脆弱さを表す結果となってしまった。

これを受け、通常のやり方では当商店街の衰退を止めるのはとても無理と判断し、考えを巡らせていた時、たまたま新聞の記事に観光カリスマのことが載っていた。

目を引いたのは、全国的にみて観光カリスマの人数はそんなにいないのに、長野県2名で、しかも小布施町のみで2名と言うことだった。これは何かあると、調べてみると町の人口は1万2千人なのにピーク時の年間の観光客は延べ人数にして実に900万人とのこと、これは教えを請わなくてはと、まず小布施町並修景計画を主導し信州高遠美術館を設計された、「宮本忠長」先生に講演をお願いし、平成15年11月に「もてなしのまちづくり」と言う演題で講演して頂いた。

その中で、我々は城下町風ということで街創りを行ってきたが、実はそれは城下町風ではなく和風だったということ、まずランドデザインがあつてしかるべきだったことを知った。しかしそうはいつでも、これだけの町並みは今後他ではまず出来ないからやり方次第ではかなりの可能性があることも知った。我々の努力しだいと言ったことだろうか？

失望と希望とが交錯する思いで、新たな街創りに励むこととなった。まだこれと言った確かな方向性を打ちだせずにいた。

2) どんな小さなことでも良いからとにかく何か始めよう！

前後して、例えどんなに小さなことでも良いからとにかく何か始めようということで、昔から続いている燈籠祭りに行燈を置いてみようということになった。燈籠祭りは、山頭火の俳句にも詠まれたこともある由緒あるお祭りであるが、近年過疎化とともに大変寂しいお祭りとなってしまった。しかし暗闇を照らし出す燈籠の幽玄の赤い灯は一部の人々の心をとらえて離さない。

行燈事業は本当に小さな事業ではあるが、実際始めてみると結構大変なことであった。まず枠組みを作り、短歌の会や、絵画の会等に作品を依頼し、集めそれを行燈に貼り、燈籠の下に設置し回収する。会員の協力によりその作業は今でも続いている。

同時に、民泊コミュニティビジネスの起業と言うことで、小規模企業支援等（チャレンジ枠）に応募し審査が通り、以下の事業を行った。

- 1) 宿泊業者の受け入れ可能人数をオーバーフローした宿泊客を、城下町に点在する寺社や町屋造りの商家・民家そして周辺の農家で受け入れるシステムを開発する。
- 2) 短期集中型の宿泊客を民泊で受け入れることにより、お客様と家族ぐるみのお付き合いを指し、シーズンオフのリピーターの獲得を目指す。
- 3) 民泊客の食事は町内飲食店の食べ歩きマップを使って充足して頂き、町内散策と食べ歩きによる地域活性化をめざす。
- 4) 町内の死蔵空間を宿泊空間として活用することで、旅館業とは異なる宿泊収益事業を新しいコミュニティビジネスとして起業する。

この事業の発案は素晴らしく、一定の効果があつたものの比較的性急に行われたこと、又地域住民の協力があつたが、深い理解までは達せず大きく広がることはなかった。

しかし、この事業で、今は使用していない造り酒屋の家屋内部を改築し、お洒落なコミュニティプレイスと民泊できるスペースを作ったことは、後に観光の起点として重要な役割を果たすこととなる。観光雑誌の表紙を飾ったり、特集を組まれたり又いろんなイベントの会場となったり、結構な人気スポットとなった。

時間の経過とともに、さらに小布施に学ぼうとする機運が高まりいろんな意見のある中で、今、小布施で一番有名なのはセーラさんではないか、そうだセーラさんと呼んで話を聞きたいということになった。そうは言ったものもうすでに有名になっていてあちらこちらで引っ張りダコの状態で、そう簡単には講演に来てもらえないかもしれないということだった。

粘り強い交渉の結果、平成17年11月10日高遠町で「セーラ・マリー・カミングス」さんの講演会が行われた。当日の会場は人があふれんばかりで、大変な熱気に包まれていた遠くは名古屋からも来て下さった方もいらした。

講演内容の中で特に印象に残ったのは、^{ちぎょうごういつ}知行合一という言葉だった。外国の方からこの言葉を聞いたのには本当に驚いた。しかも昔高遠に進徳館という藩校があり、伊澤修二先生を始め著名な人物を輩出しているが、そのもとになるのが実学であり知行合一とは基本

的に同じものである。

又小布施の町はいかにも観光地のようなものであるが、実は車で1時間位までの範囲の人々が何回もリピーターとして訪れ、観光がてら買い物をしていってくれる。形は違うがある意味各地方都市にある大型店（GMS）のようなものだ。とのこと、なる程と納得した。

知の方は少しずつではあるが学びとともに成長していく感じを持ったが、行となるとどうして良いのか分からずにいた。

3) 青天の霹靂だった、3商工会の連携及び合併

しかしこの頃、当商工会の足元を揺るがす事柄が起きていた。同年12月に長野県商工部長名で「商工会議所・商工会の統合及び広域連携に関する小規模事業支援事業費補助の配分方式の見直しについて（通知）」が出た。まさに青天の霹靂だったが、我が高遠町商工会は西春近商工会・長谷村商工会と広域連携から合併へと大きく動き出した。本当に何度も何度も話し合い続けた結果、平成18年の4月に連携、平成19年の4月に合併し伊那市商工会として不安を抱えながら一步を歩み始めた。

案ずるより産むが易しである、多少の紆余曲折はあったものの案外スムーズに事が運んだ。高遠町・西春近・長谷の商工会の合併により面白い事が起きた。それぞれ微妙な気質の違いが混ざり合い結果としてそれぞれに刺激し合い活性化が進んだ。

それは瓢箪から駒のような出来事だった。今まで商工会にさほど協力的でなかった人が積極的に事業に協力してくれたり、飲み会には殆ど参加しなかった人が毎回参加したりと不安は杞憂に終わった。特に嬉しく感じたのはそれぞれの会員同士知り合っ間もないのに10年の知己のように軽口を言い合っているのを見た時だった。

4) おもちゃの博物館の構想始まる

合併からほぼ1年経ち伊那市商工会としての組織が完成したと思われた平成20年6月、「アルプス中央信用金庫」の方が何名か来館され金融庁よりの通達である「平成20年度地域密着型金融推進計画」として、地域活性化に繋がる高遠町商店街の活性化に向けた支援と貢献を、伊那市商工会と共同による事業として行わせていただきたいとの申し出を頂いた。ありがたいお話なので即決で申し出を受けることとなった。

具体的な事業として、まず第1回の打ち合わせ会議を同年7月に「高遠町商店街活性化事業打ち合わせ会議」として開催した。

出席者は、伊那市商工会では、会長以下、商業部会・青年部の関係者。又、地域を代表者として、高遠町地域協議会商工会代表も参加した。

アルプス中央信用金庫関係者としては、同金庫職員の方、また同金庫の提携コンサルタントである、VTCコンサルティング（株）の皆様だった。

まず、なぜこういった取り組みがなされるのか、又なぜ高遠町商店街なのか？と言った質問がなされた。金融庁に「中小・地域金融機関向けの総合的な監督指針」というものがありその中で「平成20年度地域密着型金融推進計画」の取組の指示があり、アルプス中央信用金庫としてもそれを受けて積極的に取り組むこととなったという説明があった。又

なぜ高遠街商店街なのかという問いに対して、上伊那地方の各商店街を視察したところ、商店街の形が色濃く残っている事、又他に比べて比較的若い後継者が多いという理由で、高遠町商店街を選んだとのことだった。その答えに当商工会では感謝とともに、真剣に商店街活性化に取り組む決意を固めた。

その会議の中で、コンサルト関係者より、全国の活性化事業の事例が報告された。それらを参考に検討を進める中で、一例としておもちゃ博物館という名前が出された。参加者より北原照久さんは、伊那市ふるさと大使であり、お母様の実家が高遠町であることも報告され、自然な流れの中で「北原照久おもちゃ博物館」誘致による活性化策という方向が承認され動き出した。

同年8月には、地元実業団長への説明を行い了解頂き、誘致実現に向けて各関係者からアドバイスを頂きながら北原さんの了解を得られるべくいろいろなコンタクトを取っていた。中でも、北原さんのお母様の実家の菩提寺である高遠・香福寺のお大黒様が、お母様宛に、是非とも高遠町活性化のため息子である照久さんにご協力していただけるようお願いをして欲しいという内容の手紙を書いていた。母親を大切にされており、幼いころ連れられて遊びにきた高遠からの手紙ということで心が動いたことは否定できない。

最終的には、平成21年1月に高遠町自治区長、アルプス中央信用金庫の方2名、商工会長以下職員2名にて神奈川県横浜市の北原さんの会社である、おもちゃ博物館・株式会社トイズを訪問し、直接ご本人と行き会い、こちらの熱意を伝えることで了解を得ることができた。そして北原さんはその時に各商店にご自分のおもちゃコレクションを置くことを提案された。又、この了解の陰にはVTCコンサルティングの佐々氏とその僚友、住環境ネットワーク情報センターの内堀氏の強力な後押しがあったと聞いている。

2月過ぎには実行委員会を組織し、戸田委員長の下、7名の若い委員が連日の会議、現場での作業を、行い準備を整えて行った。

今回の事業は、北原さんのご提案通り商店街の有志25店舗に北原さんのコレクションを設置し、お客様と商店とがおもちゃを通じてふれ合い、高遠の素晴らしさを伝えるというコンセプトであり、各店舗への設置は全国で初めての試みであった。

並行して、県の地域発 元気づくり支援金事業に応募し、事業名を「開運！北原照久おもちゃ博物館 特色ある観光地づくり」とし交付を受けることができた。このことは、関係各位の大変なご努力によるもので、本当にありがたいと思っている。

申請した「事業目的」「事業内容」「実施期間」は以下の通りである。

1) 事業目的

高遠地域が生き残る唯一の資源である「観光」に注目し、「花の高遠」というブランドの強みを再認識し、地域に新しく生まれた「古本屋」「アジア諸国の民芸品店」「バラ園」などの新しい観光資源を活用した地域活性化について地域が真剣に考え具体的な取り組みを始めるきっかけを作ることを目的とする。

2) 事業内容

住民が最も観光を意識する観桜期（観光客30万人余）に、お客を商店街へ呼び込み賑わいを作るために、伊那市ふるさと大使である北原照久さんのご協力を得て、空き店舗で「おもちゃ博物館」を行うと共に、商店街の各お店にコレクションを展示し地域が一体となって誘客を図り地域に元気・やる気を起こさせる。又具体的な取組のきっかけを作るために北原さんの講演会、パネルディスカッションを行い、11月には高遠4大イベントの一つである秋祭り（観光客2万人）に、地元の各種コレクターのコレクション展を地域の力で行う。次年度以降も継続して行い観光資源の一つとして定着させ事業効果をアップさせる。

3) 実施期間 平成21年4月1日～11月30日

第1回目の事業の4月1日～5月10日は、全国から訪れる小彼岸桜の30万人花見客を、どの位高遠町商店街に呼び込めるかということが焦点だったが、看板設置やチラシ配布など行った結果おもちゃの博物館の有料入場者2,126名、商店街で行ったスタンプラリー（おもちゃを展示した店舗を回る）への応募者は781名、講演会・パネルディスカッション入場者は151名であった。この結果は人によって評価の分かれるところではあるが、日本で初めて行われたイベントであること、商店街の人たちが皆協力し合い気持が一つになっていったことを考えると、数字では表せない効果がかかなりあったように感じられた。又若い商店主及び後継者が実行部隊となって行ったことは、大変意義のあることと思われた。

実は今回の企画に若い30代・40代の店主・後継者に実行部隊になってもらったのには深い意味があった。この年代の人達がなぜか物事を冷めた目で見ていることは、何かにつけ感じていた。ある飲み会で、我々の青春時代は一日寝て起きると経済が悪化していて、閉そく感があってとても未来に希望が持てない、とつぶやいた若者がいた。確かに我々の思春期や青春時代は右肩上がりの時代で、この若者の心象風景はどんなだろうか？と想像さえしなかった不明を恥じた。実行委員の若者たちは試行錯誤を続け、大変苦労したが委員をやって良かったと口々に言ってくれたのでホッとした。又バブル崩壊のトラウマが少しは癒えたと言ってくれた人もいて大変うれしく感じた。

第2回目の事業は10月31日～11月30日で、観桜期と同じように秋祭りに訪れる観光客を何とか高遠町商店街に足を運んでもらいたいと、春とは少し異なった企画を組んだ。一部おもちゃの博物館を行なうものの、地元で有名な高遠焼の展示や、地元特産品を販売もした。特筆すべきは商業部会で発案したローメンおやきを販売したところ1,200個程売れ好評を博したのはうれしい誤算であった。

（秋祭りは高遠町商工会観光部が中心となって、以前から行われていた「菊祭り」「新蕎麦祭り」「もみじ祭り」を高遠城址公園に集め一緒に開催したところ、いつの間にか評判を呼び平成21年には2万人、22年には3万人となり無から有を生んだ形となった。もみじは、城址公園の初代桜守が通年観光のためか少しずつ植えていったものと聞いている）

春と同じ場所で開催した博物館には約800名の入場者があり、観光客の数からいって

かなりの成功であると思われた。春・秋と2回行われたこの事業により地域が一体となり、商店街の賑わいを創ることができた。又、今回の事業を行うことにより、地域からバラ園・ブックフェスティバルとの同時期開催の案も浮上するなど地域観光を考えるきっかけとすることができた。

5) いよいよ「バイパス」が全面開通となった

ほっとする間もなくバイパスの全面開通が迫っていた。以前から分かっていたことではあるが、皆、道路の変化による影響をいやという程分かっているので何とかしなければ！という気持ちが広がっていった。

誰ともなく、この商店街が忘れ去られないように何かイベントをしたいと言い出した。そんな話をしているうちに、信濃毎日新聞社から第6回こどもスクールとして「タイムトラベル1945あこのころの宝物」と企画があり、商工会も協力してもらえないか？という話があり、一も二もなく協力させていただいた。

信濃毎日新聞社の企画にそった形で、商店街を街なか博物館とし各商店に眠るお宝を展示することになった。参加商店を募集したところ、予想を上回る32店舗が参加しその内容も個性豊かでかなりの掘り出し物も出てきた。ショーウィンドーのある商店はそこに飾りそういったものが無い店は店舗の中に飾った。

企画の中で「こども取材教室」というものがあり、応募した30人の子供が街なか博物館とした各商店を回り、取材して記事を書き実際に新聞にするというもので内容はかなりのものであった。例えば昭和初期のオリンパス製の蛇腹のカメラは、たまたま取材したこども記者のお祖父さんが長くオリンパスに勤めていて「このカメラはなあ当時給料の2倍したんだよ」といった記事など新鮮で心和むような出来の良い記事ばかりであった。

又、平成22年3月14日に高遠町の福祉センターで北原照久さんの子供むけのお話があり大変好評だった。(バイパスの全面開通は3月25日)

その企画だけではもったいないということになり、観桜期にも街なか博物館を継続した。

さらに「しんわの丘ローズガーデン」と協調しバラを地域住民が協働で育て観光地高遠のさらなる魅力アップを図るということで、6月6日～6月20日に開催される「しんわの丘ローズガーデン・バラ祭り」に合わせ、土・日4日間について商店街とバラ園を周遊するバスを運行し商店街への誘客を図った。バラ祭り期間中、歩いて楽しい商店街にするために、各店舗に「お宝」を展示する「街なか博物館」を継続した。

4日間のローズガーデンの入場者4,876名、内周遊券バス乗車人数1,785名、内商店街で降車した人数1,555名であり商店街の賑わいを創出できた。

商店街へのアンケートの結果では飲食店2軒が20%～30%の売り上げ増、土産店2軒が約5%の売り上げ増となった。その他については数字的な変化は現れないが、殆どの店において今後の取り組み次第では商店街活性化へつなげる事業であったとの評価であった。(しんわの丘ローズガーデンは、地元企業「伸和コントロールズ(株)」さんから何年か前に多額の寄付を頂き開園したもので最近では4万人位の人が訪れるようになっている)

観光客を含め多くのお客様に商店街を歩いて頂くためには、第一に、「歩いて楽しい」「買いたい物がある」商店街になることが重要であると改めて感じた。

6) しがらみのない人達の登場！

実は昨年（平成21年）の8月、高遠町商店街ではある意味とんでもないことが起きていた。街中に人が溢れていたのだ。高遠町に移り住んだ古本屋さんが開いた、「高遠ブックフェスティバル」だった。こんなに商店街に人があふれるのは、お花見時か、冬の風物詩であるだるま市くらいのものだ。それも年々訪れる人が減っている。そんな時にこういったことが起きたことは、よい意味での事件だった。人の数も多かったが、良く観察して見ると訪れた人たちの雰囲気はいつもと違っている。若い学生と思われる人が多く何か学園祭でもやっているような感じだ。もちろん本好きであろう老夫婦も多く見かけたけれど・・・。

この時は、ブックフェスティバルについて、断片的な情報しかなかったため、個々の店舗がその企画に合わせショーウィンドーに古くて価値のありそうな本を展示するくらいしかできなかった。

しかし今年は当会として、ブックフェスティバル実行委員会と良く話合った結果、燈籠祭りと同時間開催することとなった。燈籠祭りは9月22日・23日であるが、燈籠と行燈をブックフェスティバルの開催期間に合わせ9月18日～23日の6日間飾ることで協力することとなった。それに先立ち、高遠ブックフェスティバルの主催者であり古本屋のご主人でもある斉木さんの講演会があり、ブックフェスティバルの経緯やこれからどうするのか？といった詳細なお話があり胸に落ちた。以前から高遠町を本の町にしたいという考えがあるというのは伝え聞いていた。しかしイギリスに「ヘイ・オン・ワイ」という田舎町があり、「古書の聖地」として知られ、戦後イギリスで最も成功したツーリズムに数えられているというのは初耳だった。そして高遠を日本の「ヘイ・オン・ワイ」にしたいということで奔走している。

何よりもいろんな条件が最も適合しているのが高遠町とのことで、誇りに思うと同時に本当に有難いことと感じた。小布施があんなに変わったのはやはりしがらみのないセラさんがいたからだろう。高遠ではひよっとすると斉木さん達かもしれない？

楽しみにしていた9月18日がやってきた、今年は期間を延長したために1日当たりの人出は昨年に比べ少なかったものの、商店街のにぎわいはかなりのものだった。（実行委員会の発表では6日間の人出は推定2,500人）この賑わいが年間通して続くことが我々の悲願である。

7)「観光と地域密着型のコラボ商店街」の成功を目指して

我々はコツコツと失敗を繰り返しながらも、いろいろな事業を行ってきた。そして一定の効果を上げたと自負しているものの、まだ何かが足りないと考えている。その点「ブックフェスティバル」の出現は目から鱗が落ちたという感じであった。いろんな手法があるんだなあ！と感心すると同時に謙虚に学ばなくてはという思いがある。

又、高遠町商店街はこの地域の皆様の消費にたいして応える責務があると同時に、観光のみでは商店街の全ての店舗で経営が成り立つとも思えない。やはり「観光客」と「地域住民」の消費のコラボで行かなくてはとつくづく思う。

日本経済の没落、不況、地域経済の疲弊、少子高齢化、過疎、一部の理不尽な規制緩和とまわりを見渡せば、頭を抱え耳を塞ぎしやがみこんでしまいそうになる程である。

しかし我々は、今まで行ってきたものに新しい知識を加え、心折れることなく冷静に事を進めていきたいと思う。そして、それが成功するまで続けて行きたいと思っている。

先日、高遠町商店街をじっくり見て歩く機会に恵まれたが、20数年という歳月がいつの間にか街並みの雰囲気を変えていた。白壁は少しくすみ、梁は焦げ茶色の渋い色に変わり何となく心が癒される感じがした。こんなふうに、時間をかけながらも時の経過とともに観光客と地元の消費者であふれる「ご城下商店街」になるよう精一杯の努力をしていきたいと思っている。