

令和3年度 まちづくりカフェ パネルディスカッション

これからのまちづくり ～自分ができること、やりたいこと～

開催日時: 令和4年1月25日(火) 18:00~20:00

開催場所: ピッツァとワインのお店フラム(山形市七日町)



もの・まちづくりサークル縁 初代代表
山形大学工学部建築・デザイン学科 4年

佐々木 俊平 氏

【パネリスト】

岩手県宮古市出身。地元の震災復興の担い手になるため、建築の道を志す。コロナ禍により、現地での見学やフィールドワークができなくなった学生の学びの場を作るべく、2020年10月に「もの・まちづくりサークル縁」を設立。サークルには、山形大学の建築学生を中心に79名の学生が在籍し、山形市をはじめ、上山市、米沢市、新庄市など山形県内で幅広く活動を行っている。自身は山形県内に就職が決まっており、今後も地域と学生をつなぐ架け橋になることが目標。

佐藤屋 八代目

ぐるっと廻って七日町の言い出しっぺ
南十日町商店街まつりの世代間翻訳者

佐藤 慎太郎 氏

【パネリスト】

1821年創業の乃し梅本舗 佐藤屋八代目。職人として菓子作りをしつつ、自らが年をとった時に「こうあって欲しい街」の実現に少しでも近づけたらの想いから、「自らの現場(菓子屋)から発信できる形」「RPG的に出会った人との縁で進むストーリー」「この指とまれて集まって、すぐ動き、終わったら解散」を繰り返すスタイルの三つを軸にして走り続ける野生児。街の中では中堅どころの1979年生まれの42歳。

山形まちづくり株式会社 常務取締役
七日町商店街振興組合 事務局長

下田 孝志 氏

【コーディネーター】

大学進学を機に山形へ。まちづくり会社と商店街組織の両面から、中心市街地の魅力や価値の維持・向上を図る事業や活動をマネジメント。経済産業省所管の中心市街地活性化アドバイザーや商店街相談アドバイザーを務め、全国各地のまちづくり支援にも携わる。岩手県宮古市出身の48歳。

「まちづくり」って？

下田 そもそも「まちづくり」って言葉が固くて、何を指すかわかんないところがあるんだよね。地域を良くしようと思ったら全部まちづくりなので、「これ」といったものがないですよ。地域のためにやり続けたら、誰かに「それってまちづくりだよ」って言われるのがまちづくり。そういう雰囲気、何となくいろんなことをいろんな視点でディスプレイしたいと思いません。

立場で言うと、私は本業がまちづくり、地域活性化です。慎太郎君は商店主、商人って



いう立場。佐々木君は学生で、外部で専門的な知識・建築デザインで関わっている立場です。三人それぞれ全く違う立場で、商店街活性化に関わっています。

もしかしたら、一つの事象でも、全然捉え方が違うかもしれない。でもそれがまちづくりだったりするんですよ。多様な意見がまちづくりには必要だと思いますので、今日は二人にいろんなことを質問しながら、そこをあぶりだしていきます。

若者の関心は？

下田 最初に聞きたいのが、この十年ぐらいで、特に若い人たちの間で、まちづくりに対する関心が増えてきていることについて。

慎太郎君は自分のこと若いと思っているんですけど、私は五年くらい前から「若くないぞ、もう中堅だぞ」と言っ

います(笑)。でも、四十代は社会に出たら中堅どころだけど、商店街ではめっちゃめっちゃ若手なんです。そういう中で、もつと若手の、特に学生に、まちづくりに非常に関心があつてまちづくりに関わった仕事をしたという人が増えていくことを、商店主たる慎太郎君が、実際どう感じているか、お聞きしたいな。

佐藤 実感としていいですか？言っているほど増えてないと思うんです。だって、届いてないもん。結局、例えば、大学では発表の事例はあるけど、先生と特定の人たちとやっているだけで、直接乗り込むだけのエネルギーがない状態だとしたら、やっつてるって風には、毎日の商売をしながらは感じないです。

逆に言うと、小中学生で、毎日遊びに来る熱心な子の方が増えてる気がします。イベントがあったら必ず「来たよ

〜！」ってめちゃくちゃ楽しそうにして来てくれる小学生もいます。なので、楽しんで子どもはいっぱいいるけど、「まちづくり」ってなると、あんまり会ってないかな。

下田 なるほど。じゃあ佐々木君はどうですか？

サークルが七十九人も集まったってことは、基本的にまちづくりに関わりたい人が増えていると捉えるけど、現場はどうですか？

佐々木 現場としては…、大学によっても結構変わる印象があります。個人で動ける子がいる大学もあるんですけど、その裏に先生がいることが多いので、それが終わった後に何かするっていうのが無いんですよ。

建築的な視点でまちづくりに入る人は少ないので、「見たことあるかな」くらいの人がいる程度。熱量がある人は

そんなにいないかな。

繋がりたい人・地域は？

下田 慎太郎君は、自分が外部の面白いところにどんどん飛び出ていくでしょ？飛び出たときに、若者とかは関係なく、どういう人だったらつながつていきたいって思いますか？

佐藤 ……フィーリング。「こういうタイプのこういう人とやっつていく」って考えても、いつも熱いスポーツマンばかり集まっても困るし。僕はオタクの友達が結構いて、僕になんか知識を補完してくれて、その人から不思議な漫画とか、聖地巡礼とか教えられて、すげえ好きになったりする。「こちち」って決めていくと厳しいんで、あんま決め打ちしないようにしています。気が合えば。

僕の一番の成功例は、南十

日町商店街に、僕の中学校時代の教頭先生がいたこと。思っ出の中では、一日に五〜六回怒られてたんですけど、今は超仲良しです。今でも怒られますけど（笑）。

でも、その人が町内会も動かしてくれた。昔の遺恨を引きずらずにいたら、「この人も大変だったんだな」って仲良くなっ行って行けると思う。

下田 なるほど。じゃあ次に佐々木君、地域の活動は上市を中心を広がっていると思うんですけど、「この地域って入りやすいな」とか、「この地域って楽しく活動できるな」って思うのはどんなところですか？

佐々木 学生がやっていることって、結局実現しないことが多いんですよ。それこそ、学生が何か発表しても、それを実現させましたって話を聞かないので、ちよつとでも活動で

きるところが必要だと思う。

上市市は、こういう場でぼろつと言ったことを、「じゃあこのサイズだけやってみよう」って言うてくれることが多いんです。やれるようになったときに、どんどんいろんな場面に呼んでくれる。お店の人も、「こういうの作って」って言うてくれることが多い。必要とされることが多い。

下田 人口規模で言うと、山形市みたいな大きいところよりも、上市市の方が関係性が見えて、自分たちの存在感も見えて、やりやすいってことかな？

佐々木 そうですね。やっぱり人数が少ないのもあると思うんですけど、「これだったらこの人」っていうのが見えやすいし、それが全域に広がる。一人が持っているエリアが広いので、「あのエリアならあの人に話を通せば好きにやれる」

という感じなので。その点で言うと、山形市はエリアがたくさんあって…。

下田 それはどうしてもそうです。例えば、七日町商店街と七日町一番町商店街の間には見えない線があります。完璧にあります。

でもこれは、消費者には全く見えない線ですよ。ですから、さつき慎太郎君が「商人だから一番に商売のことを」って言ったのは、商店街の基本です。

上手くないときは？

下田 ただ、私は、本業が商店街振興だから、地域の中に必ずある「みんながやりたくないけども、誰かがやらなきゃいけない仕事」をやる。そういう役割を果たしていく人も必要っていうのを、地域に関わる立場としては見てほしい。

でも、それだけではダメで、

慎太郎君みたいに、そこを突破するような、若い情熱・エネルギーを持つた人も必要。慎太郎君は、上の人から厳しく言われ続けて、それでも突破したと思うんですけど、地域の中で、上手いかなかったことがあったと思うんですけど。なかなか自分の思いが伝わらないとか、同じグループの中でもうまくいかないとか、そんな時に、「こう工夫してるよ」とか、「思い切ってるよ」とか、「思いついてこうしてよ」とか、「思いついてこうしてよ」とか、「思いついてこうしてよ」とか、いろいろヒントがあれば教えてほしい。

佐藤 上手いかないとき？ あんまない。結局、アンチの人が一番ファンだと思うんで。何も言わずに離れてく人が一番きついです。

例えば、がんがん文句言ってきてケンカする人がいるんですけど、その人は毎回イベントに来てくれて、僕が何をして何を考えてるのか全部見られる。見に来ずに、後から、

どこかで飲みながら、「あいつはこうだ」って言ってる人が一番敵。だから、先輩から何か言われた時にも、次やる時に「こないだこう言われたから」って、潰すべき芽を教えてください。

仲間内で「上手いかないな」ってことが出てきたときには、話すしかないですね。どんな人が求められてるかという、「ジャッジできる人」です。最後に「これできませんよ」って言う人がいないと、「こういうこともあるんですけど」「こうだと思うんですけど」「で終ってしまう。「けどどうなの？」って言いたくなることを言うだけの集まりが会議って言われるんですけど、会議には、最後にジャッジする人が絶対必要です。だから、なるべく「こうでいきませんか」「こういきましよう」って言う。そうすると、みんな「うんうん」、「まあだいたい賛成です」って言うから、「賛成です」



って言った時点で言質は取れるんで、「こないだ言ったよね、さあ行こう」ってやっちゃう。あんまり上手いかないときは、最後にジャッジするよう心がけてます。

下田 大事ですね。商店街の組織っていうのは、「会して議せず」が多いんですよ。最もひどいのは、「議して動かす」です。決まったのに動かない。そういう商店街が結構多いんですね。たぶん、それで理事長さんが非常に苦しんでるという事態は、多くの商店街で見受けられます。ちゃんと決めていく、今日の会議で何が決まったかを確認して、それを明日からどうやって動かしてい

くのかということをもた決めていくってことが大事ですね。佐々木君どうですか？一年生から四年生までいると、なかなか自分の意思がつかないとか、モチベーションがあまり上がってこない学生がいるとか、そうなってくるとサークルの活動は厳しいと思うんですけど、そんな時はどう対処してますか？

佐々木 実はあんまり接触したことがないです。サークルにこない人は来ない。サークルは義務でも何でもないんで、離れる人は離れちゃうし、それを悪いとも思わない。たぶん、俺の伝え方と企画力があんなりなかったんだと思うんですよ。だって、面白いと思ったら来るから。

なので、意見がぶつかるというか、自分が勢いで進めちゃったときに、ずれてる。抜けてるところを指摘してくれる人を信用してます。基本間違

ってる前提でやります。そんなに正解する自信がない(笑)。

下田 はあゝ…。すごいですね。これで二十二歳！素晴らしい。

世代間翻訳者として

下田 佐々木君のやり方は今の若い人の感覚なんでしょうか？接し方というか、慎太郎君は、そういう人と柔らかく付き合ったりしてますか？

佐藤 会社では、経営者なので、「この人は黙々とするのが合ってるな」とか見て采配しますけど、さつき、(佐々木さんの事例発表で)すげえいいなと思ったのが、サークルのメンバーの好きなこととかを一言ずつメモすること。僕は、仕事の合間に、ちよいちよいプライベートな話をして、どの程度返ってくるかを見ます。

経営者がやっちゃいけないのは、机の前で「うゝん…」とか「はあゝ…」って言うっちゃうこと。社内全体が不安になっちゃうので。僕が「うゝん…」とか「はあゝ…」とか言いたくなった時は、毎日自転車で走って、山に登りながらしかめっ面してました。

下田 商店街って、どこも二割ぐらいは理事ですよ。理事って、半分ぐらいしか動かないですよ(笑)。組合員も、半分ぐらいしか動かない。そんな中で、組織を動かしていくって作業を商店街はしている。

慎太郎君も、こう言いながら、南十日町商店街にも関わりながら、七日町商店街にも関わっている。自分の想いを遂げながらも、商店街に関わっている。慎太郎君の今日のプロフィールの中に、「世代間翻訳者」ってあるんですけど、若手と中高年層の中間にいる

立場として、実際の現場では、こういうことが必要と感じますか？

佐藤 エリアを運営するときには痛感したのは、例えば学生さんなら、同世代で地元で就職した人が仲間に1人いるだけで、そのエリアにいる人は心を開くのが早いってこと。

なぜなら、その町がどうやって衰退してきたか、どう伸びてきたのかがわかるから。「僕が子どものころは」って話を、おじいちゃんたちと「そうだったよね！」って話せる。「それを取り戻したいんだ」って話になると、急激にその仲間って存在になる。全く新規に空きテナントに入ったお店の人と、そのエリアの人が上手くやりなさいって言われても無理ですよ。

僕のところだと、佐藤屋の向かいに、流行ってる飲み屋さんがあるんですけど、開店当初は、「営業時間が長い」「夜

遅くまで若いやつらが騒いでうるさい」って言われました。全然うるさくないし、十一時で閉めているのに、ただのイメージです。めちゃくちゃ明るくてめちゃくちゃ人が飲んで、楽しそうにやってる、でも「自分たちの知り合いの店じゃない」ってだけで、そうなっちゃう。

でも、「こないだまで市民会館の裏で露店みたいにお店してた人」って言ったら、誰かわかって、仲間内になった。それから、文句言ってた人たちがそこに飲みに行くようになって、騒いでる人の中に自分たちも入っちゃった。

そういうところで、自分たちが育ったところで、どんなことが起きてきたかを知ってる人がいると、外から来た人が自分のやりたいことをやりやすくなる。その連続性がないと「まち」じゃない。

多様な人との関わり

下田 佐々木君も、外部から地域に入ったときに、まちの人がどういう考え方で、日々どんなことしているのかわかると、入りが全然違いますよね。

佐々木 違いますね。でも、こういう話をするときは、比較的「会議」って感じなんですよ。学校の校長先生、自治会長さん、NPO法人の方、市役所の方、学生くらいで、二十〜三十代があんまりいない。「じゃあ話し合ってください」と言われたときに、「六十



年前はあそこのタバコ屋に誰がいて…」って話をされる。そうじゃないのに、そこで話が止まることが多い。四十代ぐらいの方で、下田さんみたいに、まちづくりの前線・学生がいるようなところにいらつしやる方は、話がスムーズ。学生がやりたいことを、ある程度何人も見ていらつしやるからだと思うんですけど。それより年長の方で、会議に呼ばれるような立場の人になると、学生を見ていない。学生が何か発案しても、「昔は…」って言われると、学生は離れます。

下田 「商店街活性化」って、今は聞こえなくなっていて、「地域活性化」、「中心市街地活性化」になってます。商店街活性化の前に、地域を活性化しないと、商店街は活性化しない。商店・学生・住民：様々な立場の人が地域に関わっていて、その人たちの声をいかに反映していくか。

これまでは、商人だけで地域活性化を担ってきたと思うんですね。でも、それには限界がある。このとおりです。ですので、その中で、いかに多様な人たちに関わってもらうか。その中で、慎太郎君のように、本業を第一に頑張るってのが大前提にあるわけです。地域活性化で何かしようって時に、「その日は店で仕込みがあるんだよね」って言われると、当然それが優先される。

ですので、その足りない部分を、どうやって補ってもらえるか、どういった方に関わってもらえるのか、これを商店街も考えていかないと、自分たちだけではできないことに気が付いていくと思います。

ほしい支援は？

下田 じゃあ、慎太郎君が商店街活動する中で、どういう支援・協力、それは行政なのか、学生なのかわからないですけ

ど、「こういう支援や協力をもたせると、もつともつと地域がよくなるのにな」っていうのありますか？ない？

佐藤 「支援・協力」っていうと、「支える」とか「力をお貸しする」って時点で、自分事ではないんですよ。住んでる人が、「自分のまち面白くない」って言ったなら、出ていくしかない。商売する人が、「ここには人が来ない」って言ったなら、あんたが呼んでないってことですよ。住んでない人が、いくら「何かお手伝いできませんか」って言っても、「まずは自分たちで良くしようよ」って話になっちゃうので、どうやって自分事にできるか。

あつ、でも、行政に協力してほしいってのはめっちゃあります。ただ、「こういうことするんで、こういう補助金がありました。何かしてください。」っていうのは、めっちゃきついです。だって、もう行く先が

決まってるんだもん。そうじゃなくて、「こういうことやってくるの見つけたんですけど、私たちの方で、今やっていることに助走をつけるための制度があります」っていう、後押しするためのものがほしい。

毎回ワンパッケージで、振ってきたお金で何かやって、終わったら、来年はあるかわからないっていうお金の使い方は厳しい。やっていることを見つけて、それを後押しするための…

下田 「伴走型」ってやつね。補助金って、どうしても新規事業を対象にするものが多いんですよ。「新規事業にしてください、継続事業はダメです」と。

でも、そんなに新規事業は起きないです。今までやってきたことをもっと大事にしたい、極めていきたいってことの方が、地域が望んでいることだと思う。だから、いわゆる

「伴走型支援」が求められる。行政なり、地域でサポートしてくださる方がいらつしやる場合は、そういう視点で考えたらうといいのかなと。

学生の立場ではどうです？
こんなふうに学校からフォロ―してほしいとか、行政でもいいし、商店街の方からこういう支援がほしいっていうのがあれば。

佐々木 そうですね…。あるっちゃあるんですけど、それは自分たちで回したいですね。サークルもお金があれば、やりたいこと・やれることの幅が広がるんですけど、そこまではないですね。

下田 二人は基本的に自走なんでね、すごいことですよ。大体的場合は、「あれがほしい、これがほしい」って、自分事じゃない人たちですよ。

今日のテーマが、まさに「自分ができること、やりたいこ

と」です。この二人からは、「誰かに何かやってほしい」って言葉が出てこないんです。

どんな人に届けたい？

下田 佐々木君は、自分の取り組みとか活動を、どういう人に聞いてほしいですか？どういう人たちにそういうメッセージを伝えていきたいですか？

佐々木 仕事くれる人です。当然（笑）。

下田 私が佐々木君に出会って最初に言ったことは、「学生だからって、タダでやるなよ、絶対にお金をもらいなさい」ということ。

高校生とか学生に、いろんなイベントや活動を助けてもらう人は地域にたくさんいますけど、そこにペイはちゃんと発生しますか？「ボランティア」とか「連携」とか言っ

て、タダで働かせてるんじゃないんですかと。彼らの活動だってタダじゃないんです。だからその活動をしっかりと支えて、そこに信頼関係を築く。やる気だけをただ搾取するんじゃないって、地域がしっかりと活動を支えていかないといけない。

高校生にも、活動にちゃんと対価をもらいなさいと伝えます。学生だって忙しいし、本業は別にありますから。そういうことを、迎え入れる側・行政側はしっかりと考えていかないといけないと思います。慎太郎君はどうですか？どういう人に自分の熱い思いを聴いてほしい？

佐藤 お客さんに。五百円であれ、百円であれ、一度でも買い物してくれた人はお客さんなので、その人の意見は聞きます。なぜなら僕はそれを元手にみんなと一緒に仕事をしているのです。

それをせず何か言ってくる人は、会社として見るべき人じゃないので、例えば偉い人が来て、何か教えてくれたとしても、話は聞きますけど、それは情報であって、「活かすべき何か」じゃないですね。

佐藤屋が本町から七日町に移動してきた一番の理由は、たつた三人のばあちゃんです。ある日、僕が自転車で七日町を走っていると、歩いてきたばあちゃん三人から呼び止められて、「慎ちゃん、もうあつち(本町)まで歩がんね」って言われました。バスで病院に行つた帰りに、買物しながら本町まで歩いて行けない。この言葉で、退店を決意して、七日町のバス停の目の前に移りました。

こういう解決をするのは、自分のところにお金を払ってくれる人たちのためだから。そういう人に届けばいいと思うので、遠くにいて見えない誰かより、目の前にいて会っ

た人のことを解決していけば変わると思っています。

下田 二人はまちづくりに関してすごくモチベーションが高いですよ。自分のやるべきことを見えていて、モチベーションを維持できていると思うんですけど、普通の人は、「なんであの人あんなに頑張ってるんだろう」って感じる。

例えば、普通に学生生活を送ってたら、サークルを立ち上げようってあんまりならないと思うし、例えば商店主の跡継ぎだからってまちづくりに関わる人ばかりじゃないですよ。本業だけやって地域づくりに全く関わらない人もいます。そういう中で、今の活動を続けられるモチベーションを二人に聞いてみたいと思います。佐々木君どうですか？

佐々木 自分が住むんだから面白い方がいいっていうのと、あんまり高校時代明るい方じ

やなかったんで、復興イベントに出てる人たちが、明るい雰囲気の人たちで、俺は将来その人たちが作つたまちに住みたくなかったんです。面白くないから。

たぶん、皆さんの中に面白いこと、好きなことがあると思うんですけど、絶対それがあつた方がいい。何もせずに文句言うやつはもう終わりですよ(笑)。絶対何かやつた方がいい。俺は単純に面白いものが作りたいし、面白いものが作りたいから勉強もするし、人にも会う。あんまり人前で話すのは得意じゃないけど、やりません。面白い方がいいので。そこに義務感はないんです。何百年も続いたまちは、たかが俺がやったことでそんなに変わらないし、だから、やれる範囲で面白いと思つたことをやります。「自分の生活圏だけでも面白くしたい」ってモチベーションだけです。あとは、後輩たちの中に、もつとや

れる人・俺が持つてないものを持つてる人がいるから、それをもつと出してもつと面白くしたい。

下田 リーダーの言葉だね。すばらしい。慎太郎君はどうですか？

佐藤 面白い方がいいのは間違いないで、僕の店は去年で創業二百年の老舗なんですけど、次の百年、自分の子孫が残つたときに、一番は僕が老後にたぶんここで暮らしていると、思うんですけど、その将来に投資できるのが商人の特権なんです。どんなものを残して、どんなところにするか、設計じゃなくて、自分がやったことが残るんです。

次は僕がばあちゃんたちみたいに病院に通うんですよ。病院が終わつた後、バス停の前で寒さに震えながら待つのか、カフェで優雅にコーヒを飲みながら待つのか、その

未来を誰かに委ねるのでなく、自分で考えるって考えたら、モチベーションが低くなるわけがない。

自分の店が残っていて、どこにいてもそれなりに人が残っている場所を作れるのが自分の仕事だから、エリアがどうとか、一店舗だけで独り勝ちしようなんて考えるわけがない。だって、将来「あいつがめちやくちゃにした」って言われるのと「あいつがいて良かった」って言われるのでは、どっちが幸せな未来かは自明。うちの社員さんが残っていて、みんなが残ってるっていいなと思うので、それがモチベーションのもとです。

決めるのは地域の人たち

下田 すばらしいですね。

私も本業をしながら、いろんな地域に行って、各地域の問題を何とかしてくれって言われる立場ですけど、私が各

地域に入って一番大事にしているのは、「問題を追及しない」ことです。問題を追及しても何も解決しないんですね。大事なのは、課題を整理してあげること。

例えば、「空き店舗がありません」っていうのは問題ですけど課題じゃないですよ。「それをどうするか」が課題なわけです。ですので、「うちの商店街活気がなくて困るんだよね」っていうのは事象であって、問題かもしれないけど、課題ではない。「じゃあどうしたら来てくれるのか」っていうのが課題になるので、その課題を整理してあげる。その課題の本質は何かっていうのを整理してあげる。それで、「こういうことできるんじゃないか、もう少しこういうことチャレンジできるんじゃないか」っていう、実現可能性を提示してあげる。「こゝまで。こゝまでなんです。決めるのは地域の人達であるべきなんです。」

ところが多くの場合は、外部人材が決定権まで持つちゃう。そうなると、地域つてのは良くなつていかない。あくまで、外部の目で課題を整理してあげて、可能性を提案していくつてところまで。それを受けて、地元の人たちが、自分たちで自分の地域の未来を決定していくつていうプロセスを預けていくつてところが大事かなと思って活動しています。

それは、私が外部の人だからできることで、七日町のこゝになると口が滑って余計なことまで言っちゃうから大変なんですけども（笑）。やっぱり七日町においても、山形県全体においても、上山市においても、地域の人が最終的に決めていくつてのが地域を良くしていく大前提です。

たまたま今日は慎太郎君が商人としていらっしやってますが、それは地域の方でもそうだし、そこで働いている方

もそうだし、地域に関わっている人たちが、地域の未来や将来を決められるつて環境を作っていく、それはやっぱり行政の仕事かなって思いますので、それを最後に主催の県の方にお願ひして、締めたいと思います。ありがとうございます。（終）

