

# 未来へ伝え、みんなの声

3月5日、カルチャーセンターで「未来の白根を語る—市民フォーラム」が開かれました。これは、日ごろ市民の皆さんが考えているまちづくりを自由に語ってもらい、将来のまちづくりの計画「総合計画」の作成に生かすために開かれたもの。フォーラムでは、まちづくりに造けいの深い福島大学教授の下平尾勲氏の基調講演が行われたほか、4つのテーマに分かれて話し合う、分科会「まちづくりトーク」が行われました。

## 「白根のまちづくり」 夢おこし

—下平尾勲（福島大学教授）

計画の目的は  
住みよいまちづくり

白根市では、第4次総合計画を作るのですが、大事なことはそこに住んでいる人が便利で住みやすいまちをつくることです。計画は、市民の合意をつくっていくためのものです。これを道路を造る場合に例えると、地域の土地を有効かつ使いやすくするため、土地の利用計画を作り、それに合わせて道路や交通手段を整備していくということです。計画を立てるためには、全体的なビジョンや理由、背景、条件を盛り込んで、計画によって期待できる波及効果を考えなければいけません。みんなが知恵を出し合い、情報を出し合って、やる気を出して取り組んで良いものができます。

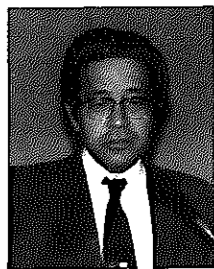
高齢化社会には  
生きがいづくりが大切

新潟県の人口は、二百五十万人。一九八五年を起点に、三十年後には六十五歳以上の人は三十万人増加します。七十五歳以上の人は、毎年五人ずつ三十五年間にわたって増えていくことになります。ここ白根市では六十五歳以上の人が三十年間毎年二百五十人ずつ増えていきます。ですから、こういう社会では、「生きがいづくり」「働きがいづくり」が大切になってきます。現在の二十代の人々が四十〜五十代になったときに、日本は超高齢化社会を迎えます。現在のお年寄りには戦争や病気にも耐えてきた生命力のある人たちがいます。問題は、現在の二十代の人たちの体力増進をどうするのかということ

です。このことは県やまちの計画で全国的に欠落している部分です。しっかりと体力づくりをし、病気になるないように、治療より予防医学に力を入れることが大切です。

人づくりが  
まちづくりの第一歩

高齢化問題とも関連して、地元若い人を残すことがまちづくりのために必要です。若い人が集まるために、いろいろな取り組みが各地で行われています。あるまちでは、そのために海外研修制度を作った。若い人を海外へ派遣しました。研修から帰ってきた人たちは、夢のあることを話し始め、生き生きとしてきたのです。そこで、彼らを集めて塾を作り、人材育成を行いました。彼らは毎月、いろいろなイベントを行い、積極的にまちづくりに関わってきました。



■下平尾勲 福島大学経済学部教授。地域振興ビジョンなど地域イメージアップで各地のまちおこしを指導。



ほかの例では、あるセミナーに参加した人たちがセミナー終了後、その人たちが会を作り、その会でフランスへ旅行することになったのです。そこで、彼らは公民館でフランス語講座を開いてもらいました。彼らは毎回休まずに講座に出席し、楽しく学習しています。これからは、やる気のあるサークルを作ってリーダーを養成していくことが人づくりにつながります。行政は、情報提供、助言といった仲介役に回れば良いと思います。人づくりがまちづくりの第一歩になります。

いったものを産業化していくという方法があります。例えば、白根には有名な風や仏壇がありますから、仏壇を軸に他の工芸も取り込んで、「匠の里」構想を作るとか。そのほか、農産物を食文化としてとらえ、文化産業とする。農産物を加工し、付加価値を付け、文化の水準まで高めていくことも可能です。岩手県のあるまちでは、今まで処分に困っていたサケの骨を缶詰にし、「骨の髄まで愛しちゃった」と名付けてバレンタインデーに売り出したんです。しゃれたパッケージとネーミングで、有名デパートのコーナーでは、飛ぶ

ように売れました。このように、ちょっとした工夫で、まちおこしができるんです。違った視点・発想を持つ

情報性、話題性を売るのが今の商店街です。地域をデザインし、引っ張っていく役割が商店街に求められています。商店街に人の足が向くようになると、まちに活力が出てきます。

白根の商店街は、今のままでいくと十年後には三分の一がつぶれます。現在は、男女共働きの時代で、時間の節約が大切です。「駐車場がない」「まとめて買えない」という今までの商店街では時代のニーズに合わないわけです。地元の商店街が沈下しているところに量販店が進出してきます。商店街が生き残るために地元の商店街で商人塾をつくって、勉強したら良いでしょう。例えば大型店を撤退させるための方法を考えるとか。ある商店街の人たちは、大型店のチラシ商品だけを大勢の人で買いに行ったり、その品物を安く売ったり、大型店の前で新鮮な野菜を売ったりして、大型店に対抗。成果を収めています。また、ほかの地域ではファックスで注文を受け、代金は口座引き落とし。そして、お客さんが車の



止めやすいところに品物を置いていくというサービスをしています。このように、大型店周辺を逆に利用したり、地域で困っている何かに目を付けて塾の研修を行っていくと効果的です。また、現在のようにサラリーマン世帯が増えている状況にあっては、住民は新潟市など外へ目を向け、外と白根市を比較してしまいがちです。一方、商店街の人たちは外へ出る機会が少なく、そのため、ますます集客力の着け方が分からなくなってしまう。ですから、商店

人は、新潟市から白根の方に客が来るには何が必要なのかを考えたいです。例えばイタリアに行くと大量に品物を買って帰る、それを安値で売る。そうすれば、新潟市からも客は来ますよ。違った視点、発想を持つことが大切です。農業にしても同じことが言えます。今の農業は、耕



農、工、商が一体になって、塾を作る。これからの時代は個人では成り立たなくなっています。制度づくり、人づくりが大切です。そのためには、「若者、よそ者、バカ者」の三者が集まればうまくいきます。よそ者から来た人は違う角度から地域を見れるからです。若者のエネルギーはまちおこしに必要です。そして、ほかになんてやる人がいればまちづくりは成功します。