

観光とは 地域に暮らす人々と 訪れる人々が 互いに“異なるもの”を受け入れ

「ウェルカムとリスペクトのある関係」を築くことである

森嶋篤雄氏（（一社）近江八幡観光物産協会 会長）

1949年、滋賀県竜王町生まれ。近江八幡物産振興会副会長を経て、1997年より近江八幡観光物産協会の副会長及び広報渉外委員会会長を務める。2009年に同協会会長に就任し、現在に至る。

目次

■ 近江八幡を拠点に東京へ一外に広がる商い	3
■ 丹精込めて育てた牛肉を地元で提供	3
－食べて美味しいと笑顔になる顔が見たくなる	
■ 地元商売から観光客の取込による単価向上へ	4
■ 観光客のボーダレスな動きと異業種の集まり	4
■ メディアの活用－現地で体験してもらう	5
■ 物産振興会、観光協会、それぞれの性格を活かす	6
■ 前向きな発想で進め、根付いた精神	6
■ 市民が明るい顔をしていないまちに行っても面白くないだろう	7
■ 自分たちも楽しめるように使っていく	8
■ 住んでよかったまち 訪れてよかったまち もう一度訪ねてみたいまち	9
－観光はまちづくりとしての総合戦略	
■ 周辺地域の中で近江八幡の観光を捉える	9
■ 知識、知恵をお土産として持って帰ってもらう	10
■ 奥深く伝える、市民に伝える	11
■ カタチを変えながら続く寺社との関わり	12
■ 地域の恵みや持ち味を誇りとし、 それらを守り、訪れる人々と分かち合う	12
■ 感性や知識に訴える 得難い情報を詰めて帰れるまち	13
■ 見えない物の価値は、訪れる方々の心持ちによって変わる	14
■ 生活を支える商売が消えていっている	14
■ 近江八幡の特殊性を逆手に取る方法を考える	15

■ 人生を積み重ねると分かる八幡に来た値打ち —社会的な意義や人間形成の上で大事な学び	15
■ 観光には長い目で見た教育再生が必要	16
■ 市民が地元を体験し魅力を伝えられること	16
■ 適正規模・適正来客数への意識の芽生え —何度も訪ねてもらう機会を逃がしていないか	17
■ お客さんも金儲けもほどほどに、腹八分目がいい	18
■ 喜んで満足して帰っていただいたら リピーターとなり連れもって来てくれるファン	19
■ 無理にお金を使わせないまち 先々まで市民にも観光客にも愛されるまち —目的を持って来られるには、うってつけの場所	20
■ 近江商人の視野、次世代への種まき	21
■ 長い目で自分たちの手で育てる	21

司会 近江八幡の観光の考え方や今日の観光のあり方は、まちづくりと関連を持ちながら育まれてきたと感じています。住民の暮らしと観光の関係がより問われる昨今、近江八幡の観光の取組の背景にある出来事や考えなどを整理しておくことが、今後の我が国の観光振興を考える上で重要と思っています。そこで、本日は長年、近江八幡の観光に関わられていらっしゃる森嶋会長にお話をお伺いさせていただきます。

具体的には、ご自身の近江八幡の観光との最初の接点から、近江八幡観光物産協会での活動や近江八幡のまちの特徴、近江八幡の観光に対するお考えなどについてお伺いしたいと思います。さらに、近江八幡の観光の取組や訪れる人々の特徴、ご自身の商売も含めて近江商人の商いと観光との関係、そして最後に今後の近江八幡観光の課題と期待についてもお伺いできたらと思います。

■近江八幡を拠点に東京へ一外に広がる商い

森嶋 私は隣の竜王町で生まれ育ちました。家業は明治の初めから江戸(東京)に牛を連れて行き、当時既に江戸にいた牛を売買する商人を通して、牛を市場に流していました。この辺りの農家から農耕用の牛の老廃牛を買い取り、東京へ連れて行っていました。そこには二人の兄弟(兄:竹中久次、弟:森嶋留蔵(後に森嶋家の養子となる))ⁱ⁾のフロンティア精神がありました。文明開化で多くの外国人が横浜などに来ていると聞き、牛肉を食べることから機転を利かせて、東京に連れて行けば商売になるかもしれないという思いが二人にはあったのです。

兄はそのまま東京に残り、連れて来た牛の販売と牛鍋屋「米久」を始めました。弟はこちらに残って、滋賀より少し広い範囲で、当時は三重や京都からも牛を集めていました。牛を森島商店ⁱⁱ⁾に連れて行くと高く買ってもらえると言われていたからです。私たちは既に東京に大口の販売先「米久」があり、森島に良い牛を連れて行くと高く買ってもらえるということで、多くの牛が集まっていました。そのような商売をずっと続けてきました。

1889(明治22)年に東海道線が開通し近江八幡駅が開設されました。東京までわざわざ歩いて行か

なくてもよいということで、牛の貨車輸送はそこから始まりました。竜王町から近江八幡に貨車が入るたびに牛を連れてくるわけにはいかないので、いつでも積めるよう駅前に土地を買って牛舎を建てました。それが家業と近江八幡との最初の接点です。

また、分家が近江八幡の旧市街で陶器屋を営んでいましたので、私自身は近江八幡によく遊びに来ていました。当時、近江八幡の一番の繁華街である小幡にあった、京街道通りの商店街には、木製のアーケードが架けられていました。今は空き家もある商店街らしからぬ風情になってしまいましたが、京街道は京都に続く道で、非常にロマンを感じるような商店街でした。昔は土曜夜市があり、夜10時になっても人が歩いていました。

■丹精込めて育てた牛肉を地元で提供

一食べて美味しいと笑顔になる顔が見たくなる

森嶋 当社が家業で東京に牛を送っていたのは昭和40年代ぐらいまででした。それまでは農耕のための役用として農家一軒一軒に必ず牛が飼われていました。最も多いときで大正、昭和の頃に3,000軒くらいの農家に牛を預けていました。1年では各農家を回りきれなかったので、番頭さんが何人かで手分けをしていました。農家は3年、4年は田んぼで牛を使い、4年に1回ほど牛を交換していました。そうすると年間700~800頭が上がり、それを東京に送っていました。それ以外のところから持ってくる牛もあったので、多いときは年間で2,000~3,000頭を東京に送っていました。

農業が機械化されて農家に牛が必要ではなくなったので、滋賀県の農家に30,000~40,000頭いた牛が2,000~3,000頭にまで減少してしまったのが昭和30年後半です。耕運機などが普及してくると、10年の間で滋賀県から農耕牛が急激にいなくなってしまう。それは私たちの商売にとっても危機的なことでした。どうしようかということになり、結局、自分で牛を育てることにしました。そして東京へ送るのは止めて、精肉屋をすることにしました。自分たちが丹精込めて育てた牛だったので、安易に東京に送るのではなく、自分のところですき焼き屋でも始めて食べ

てもらおうと思ったのです。丹精込めて牛を育てていると、お客様がその肉を食べておいしいと笑顔になる顔が見たくなります。それが私の父親でした。「そういうもんなんや」と言っていました。

東京では近江牛と言って問屋が落札します。私たちが卸している先も宮内庁ご用達のところだったので、それなりのところに出てはいました。とはいえ、その肉は近江牛という名前で出ても、森島(森島商事株式会社)のものとは表に出ません。それが残念でした。そのため東京に送るのを止めました。自分たちでこだわって牛を育てて、肉として販売します。合わせて地元の一般のお客様にこれほどおいしい肉があることを伝えました。近江牛は少し高かったので、明治、大正からずっと地元の人の口にはなかなか入りませんでした。確かにこの辺りの地元の人にも肉を食べる肉文化は当時からありましたが、より利口な値段でお客様に食べてもらいたかったのです。

そこで、1978(昭和53)年にレストラン「毛利志満」を始めました。それが近江八幡で私が初めて商売するきっかけです。当時は外食文化が一般的となる前の時代でしたので、食べに来てもらうことは難しいと思いました。田舎の方は皆、農地で米も野菜も採れて、何でも自給自足できる時代でした。そこで私と父親が考えたのは、肉や野菜はすき焼きをするときに買いに行きます。肉や野菜を買いに行く値段に少し足して、すき焼きを食べることができるくらいの値段で提供すればよいと考えました。地元の村でもどこでもそうですが、奥さんがたは食事の準備をするのも大変ですが後片付けも大変です。それほど手間がかからず、お金も少しだけ足せば行けるくらいの値段にすれば流行るのではないかということで、利口な値段のすき焼き屋として料理を出しました。

■地元商売から観光客の取込による単価向上へ

森嶋 レストランを始めて、2年目か3年目のときです。近江八幡で商売をしていることから、役所や商工会議所の会議に参加することがありました。そこでいつも割りと偉そうに話されている面白い方がいました。役所の人に「一回紹介してほしいです」と言うと、「森嶋さん、向こうが逆に紹介してほしいと言っていました」

と言われました。それで出会ったのが水蒸焼の今井力さんⁱⁱⁱです。そこで彼と意気投合し、水蒸焼の器を作ってもらい私の店で使うという話をしました。その中で観光客にも来てもらうようにしなければいけないという話になり、大阪の旅行会社に勤めていた地元の方を紹介していただきました。「一度、大阪へ勉強に来なさい、その方が案内します」ということでした。そこで初めてエージェントという言葉を知りました。ハードなスケジュールでしたが、良い勉強をさせてもらいました。

旅行会社からは、お店の商売について「昼は空いているので、そこにお客さんを入れなければいけない」と言われました。地元の商売も大事ですが、特に毛利志満は肉料理のすき焼き中心です。夜の営業が中心で昼間は空いていました。田舎で宴会を取るためにある二階の大広間を観光客用に昼中心に集客することにしました。

もう一つ学んだのは、利口な値段ですき焼きをたくさん食べてもらってお金を落としてもらっていましたが、プラスアルファで上手にお土産も買っていただくことです。そうすると客単価が3,000円、4,000円で来られたお客さんも、あと1,000円、2,000円分を買っていただくと、単価が5,000円、6,000円となります。「そのようなことを考えて商売せなあかんよ」と言われて、なるほどと思いました。それが観光客を求める第一歩でした。近江八幡やこの辺りに来られる方は、日帰り客が確かに多かったと思います。この辺りには旅館はそれほどありません。日帰り客は昼ご飯がメインになり、予算も高く設定されています。そこで、名物の近江牛を食べいただき、お土産も購入してもらうなど、いろいろ勉強をさせてもらいました。

■観光客のボーダレスな動きと異業種の集まり

森嶋 今井さんと商工観光課の方は夜な夜な話をしていました。その中で近江八幡に来た観光客はどこに行けばよいかという話になりました。安土ではどこに行けばよいかと言われたときに、役所の人からは「管轄外です。向こうの観光案内は向こうで聞いてください」と言われました。五個荘は余計に管轄外です。そのようなことが頻繁にありました。私は今井さんの発

想に影響を受けて「観光客はボーダーレスで動かれる」と考えるようになりました。観光客を受け入れる側が役所仕事の対応をしてはダメだということで、ボーダーレスな受入案内などを考え、立ち上げたのが「まんなかの会」^{iv}です。今井さんご自身は近江兄弟社^vの出身でした。ヴォーリズさん^{vi}の教えから世界の真ん中は日本、そして日本の真ん中はこのあたりということで、そのような会の名前となりました。まんなかの会で知人を紹介してもらいながら輪が広がっていきました。会員は20、30人いました。近江八幡のメンバーもいれば安土や五個荘のメンバーもいました。

田中 結構、異業種というか、幅広く民間の広域の観光団体がいて先進的でした。

森嶋 当時は、私自身は店の運営が中心で、兄が社長でした。「夜の会議に私は出ることができないので、代わりに行って」と兄に参加してもらっていましたが、私もそこで多くのことを学びました。

まんなかの会が活動に目覚め始めた頃に、先進的な場所として長浜が出てきました。長浜が黒壁を拠点にしたまちづくりを起こそうとしていました。まんなかの会でも話題だったことから長浜に関わっている方々と交流勉強会もしました。そのうちに今井さんのところも長浜に店を出して、私たちも長浜に店を出しました。場所を探すので何とか出てきてくださいということでした。

当時の活動を振り返って特に印象に残っているのは、旅行ペンクラブさんです。ペンクラブさんはペンクラブさんで物書きさんの集まりの組織を持っていましたので、そのような方々をたくさん紹介していただきました。そして勉強会や講演をしてもらいました。

また、まんなかの会には、寺社の方もたくさんおられました。この辺りだと長命寺さんや観音正寺さん、石馬寺さんです。本当に異業種です。普通であれば接点のない方々と出会えたのが、違う意味で勉強になりました。

田中 まんなかの会は任意団体なので法人ではありませんが、その頃には結構メンバーが集まっていました。当時、皆さんは40代、50代ぐらいで若かったようです。

森嶋 近江八幡観光というか、東近江の観光振興の

起爆剂的な役割を果たしたのがまんなかの会です。その取組は、旅行ペンクラブ賞^{viii}や県知事表彰^{ix}を受賞しています。

■メディアの活用ー現地で体験してもらう

田中 休暇村さんは旅行ペンクラブさんの事務局をされておられ、近江八幡でモニターツアーを実施してくれました。当時の近江八幡は観光的な知名度があまり高くなかったのも、そのような方々は、現地を見て水郷めぐりや近江牛のおいしさを記事に書いてくれました。エージェンツ観光とはまた別にマスコミとの接点があるので生まれました。事業者がエージェンツとの付き合いを、観光協会が旅行の記者との付き合いを深めていきました。広告でお代を出して記事に載せてもらうのではなく、実際に現地で見てもらって食べてもらいます。泊まってもらって寺にも行ってもらいます。さまざまな楽しみ方を提示して、さまざまな記事を書いていただきました。

森嶋 これから名前を売っていかなければいけなかったのですが、当時はまだ文章の時代でした。当然、テレビや雑誌もありますが、ペンクラブの方からは、一早くメディアを使った観光宣伝も含めて、戦略の中にメディアを入れなさいと言われました。まんなかの会でペンクラブの方々から教えていただき、私たちもこれからは絶対にメディアを使おうとしていました。お金を使わずに宣伝してもらえるとよく言っていました。

当時、近江八幡で昼ご飯に肉を食べに行くとなると、ある程度受けている店が数軒ありました。毛利志満もその一つでした。私たちはメディア対応が大事だと知っていました。テレビ取材の相談の大半はまず役所に来ます。役所から「テレビ取材を受けてもらえますか」と私たちのところに電話がくると、「はい、大丈夫ですよ」と答えました。取材先は順番に回していますが、「忙しいのでよそで頼んで」と言われ、次のところに頼むと、ここも「よそに頼んで」と同じことを言われます。やむなく毛利志満の所に来ると、いつも社長でも専務でも「いいよ」と言ってくれます。その繰り返しだったようです。そのうちにテレビを見ている人が、テレビで近江八幡の旅の番組があるときに、皆は毛利志満が出るだろうと思って見ていると、毛利志満が出

ています。それは決して私たちから頼んだわけではありません。このような流れで取材先を回したら、結果的にそのようになってしまいましたと役所の人が言っていました。

テレビの取材が終わって撮影に使用した料理が残っていたので、兄はそこにプラスアルファして撮影の方に食べて帰ってもらいました。「やっぱりおいしいわ」と言いながら、皆で食べて帰られます。兄は「あんたらな、追加がいったらもっと食べてくれてええで。その代わり、あなたたちの力でこれが3分流れるところを、3分30秒や40秒にできればしてください」と言いました。テレビで1分を流そうと思うと何千万円かかります。私も「肉の一切れ二切れを食べてもらうのは安いもんや」とよく言っていました。

そのような時期が確かにありました。昭和が終わって、いよいよ平成になる頃です。1989(平成元)年に私の店が現在のような大きな店に変わりました。1992(平成4)年、1993(平成5)年ぐらいにグルメの時代が始まり、グルメブームで取材もたくさん来ました。生活感から近江八幡は近江肉の本場と位置づけられたきっかけかもしれません。

■物産振興会、観光協会、それぞれの性格を活かす

森嶋 私は1978(昭和53)年に近江八幡で商売をはじめ、2、3年目で近江八幡物産振興会^{ix}に入りました。名のとおり、近江八幡の物産を宣伝活動しようという仲間たちの会です。さまざまなイベントがあると、そこへ行って協力する団体で、非常に元気で明るい団体でした。近江八幡の食べるものとしては、肉の他に丁稚羊羹、赤こんにゃく、丁字麩があります。他に食べるものはあまりなかったかもしれません。そのような人たちと続々と接点が増えました。伝統工芸分野では数珠のカワサキさん^xに出会いました。東川手芸所押絵細工さん^{xi}もありました。

もう一つ近江八幡観光協会^{xii}がありました。協会には私の兄がらせてもらっていましたが、会員は会社の錚々たる方々でした。当時は、観光協会のメンバーはスーツを着ています。一方、物産振興会メンバーは普通の商売の格好で、汗を流して働いていました。

いよいよ近江八幡市でもこの二つ会を一つにしたほうが合理的という話が出てきました。1997(平成9)年4月1日に社団法人近江八幡観光物産協会として合併しましたが、検討当初は観光協会と物産振興会のメンバーに温度差があり一つにするのは難しいと思いました。物産振興会には零細企業の方も多くいたからです。

しかし、話せば分かるということで、何回も会っていただきました。団体の名前もそうですが、平等にしなければいけません。検討会のようなものを2年ぐらいかけて行いました。その間に仲良くなりました。日本人の良いところで、私たちは酒を飲むと仲良くなります。それでも、会長をどちらにするかという話は勿論ありました。最終的には当時の近江八幡観光協会の会長山本傳一さん^{xiii}が合併組織の会長になりました。合併して副会長は5人になりました。物産振興会からは3人、観光協会からは2人です。会長が観光協会から1人なので役員は3対3です。

田中 ある方が言われていましたが、観光協会は、お公家的な集団であるのに対して、物産振興会は職人が多く、野武士的な団体なので一つにするのは難しいと感じていたとのことでした。ただ、山本さん(たねやさん)は、物産振興会にも観光協会にも属しておられましたし、滋賀と言えば近江牛というように、物産ではあるものの、滋賀の観光をイメージさせる要素も含んでいたと思います。加えて、山本さん、森嶋さんお二人の人柄が、観光協会の法人化を進める中で、物産振興会との融合や一つにしていく大きな力になったと感じます。

■前向きな発想で進め、根付いた精神

森嶋 山本傳一さんは、物産振興会と観光協会の両方に入っていました。観光協会では会長をしながら、物産振興会にも理事で入っていました。近江八幡の多くのことを知っておられ、ライオンズクラブにもずっと所属しておられました。私はライオンズクラブの後輩です。入った当時は雲の上の人でした。昔の宴席は上座があつて下座へと長く並びます。席が離れていたもので、なかなか酒をつぎに行けませんでした。そのような方であっても、決して威張ることはありません。

近江八幡弁で話していただけるので、いざ話してみると非常に話しやすかったです。威張ったところは何もありません。

田中 そうです。表裏がありませんでした。山本傳一さんは、近江八幡にとってもこだわりを持っていたというか、近江八幡がとても好きだったと感じました。お祭りもヴォーリズさんも好きでした。

森嶋 合併の際、2年くらいかけて皆さんと酒の席を設けながら進めました。いろいろある中で、最終的に山本傳一さんが会長になられて、落ち着くべきところに落ち着き、合併が終わりました。山本さんが会長になられたことによって、例えば、イベントなどの開催にあたり山本前会長が見つないでくれた縁が多くあります。商売柄、広く付き合いをされていました。その意味では、「まんなかの会」もありましたが、山本前会長の人脈、知り合いの広さが凄かったです。そのような縁が見つないでいただき、我々がそれを引き継いで守っていると思いますが、最初の取っかかりをつくってくれたが山本さんだったことも多くあります。

山本前会長は、まちづくりは観光地づくりのようなものだと飲み屋の席でもよく言っていました。そして、一遍に行うのではなくて、徐々に進めてでよいというように話されていました。それは商人の考え方と一緒にです。同じような考え方で継続しなければいけません。そして皆で仲良くしなければいけません。山本さんに敵はおられませんでした。

祭りでも市民が嫌々に参加させられて来ていないか。あなたたちが面白いと思って来てもらいなさいと言われました。そこを前向きな発想で進めてくれたので今日があります。そこに今の近江八幡観光物産協会のメインとなる精神が根付いたと思います。

司会 山本前会長は、1993(平成5)年の時点で、『水都八都』(90年代前半より観光協会が発行している情報紙)に「地域に誇りと愛着のもてるまちづくりを進めることにより、「住んでよかった、訪れてよかったまち」がつくられると考えます」と書かれています。こうした考えを90年代前半には持たれていたことが確認できます。近江八幡では、観光をまちづくりの文脈の中でどう位置付けていくか。いろいろな方の考え、活動の蓄積の上に、今日の近江八幡観光があると感じ

ます。

■市民が明るい顔をしていないまちに行っても面白くないだろう

森嶋 私が1980(昭和55)年頃に近江八幡物産振興会に入ったときに、八幡は変わった人がたくさんいるところだと思って驚きました。考え方が全く違い、カルチャーショックを受けました。旧市街の辺りは町衆です。400年前にこの地に来られた方々です。私たちはその周辺に住む土着の農民の子孫です。農村的考え方と町衆的考え方の違いを肌で感じるくらいの違いがありました。

物産振興会には二人の名物男がいました。副会長は私を入れて三人でしたが、他の二人が特徴のある方でした。前田幸一郎さん^{xiv}と松本博行さん^{xv}です。二人は最初から言っておられました。将来の近江八幡の観光について、「観光でお客さんによいしょしていたらいけない、市民が喜ぶまちをつくらなければいけない。市民がこのまちに住んでいて良いと思っていないのに、外から来た人間がこのまちを面白いと思いますか」と、そのようなことをよく言っていた方々です。結構、早いうちから言っていました。本当に彼らの考え方は10年、15年先を走るぐらいの考え方をしていました。

田中 前田幸一郎さんは瓦屋です。近江八幡青年会議所で理事長も勤められました。観光事業者ではありませんが、祭り男的なところもあり、さまざまなアイデアも出される器用な人でした。ここで会場をつくろう、ここでコンサートをしよう、ということを手で計算されました。絶対にイベントの手伝いに出てきなさいということではなくて、みんなでやるから面白いし、みんなで行おう、最後にみんなで打ち上げして楽しみましょうという感じの人でした。自分たちが楽しみながら他人をどのように楽しませるかを考えておられました。

観光協会の中には、祭り男的な人はいませんでしたが、物産振興会出身のメンバーの人たちが企画するものを一緒に楽しむ中で、このような楽しみ方があるのか、このような人たちがいるんだと観光協会出身のメンバーも参加するようになっていきました。

永瀬 そうしたイベントの中で市民が楽しむ状況も生まれてきましたか。

森嶋 イベントなどはボランティアの方に協力していただかなければ開催できません。そのときに強制的に来てくださいというのではなく、面白いから行こう、1回行ってみたらあれは面白い仲間だ、夜の打ち上げも良いな、と書いていただく。そのような集め方を優先的に行いました。行けば面白いとなります。その中で「市民が明るい顔をしていないまちに行ってもおもしろいやろうが」とよく言っておられました。「よう来たったな、おまえらもようおいでえな」と、観光客にも面白いことをしているので、あなたたちも入りなさいということを考えておられました。

■自分たちも楽しめるように使っていく

森嶋 観光協会では、イベントとして、合併前から薪能(日牟禮八幡宮能舞台にて)やたそがれコンサート(八幡堀新町浜にて)を実施していました。組織の合併後、これらをひとつの祭(八幡堀まつり)として括り、その中のイベントとしました。いずれも観光協会の流れを受けたイベントでしたが、お堀端宵涼みコンサート(八幡堀・かわらミュージアム前にて)は、新たな事業として物産振興会出身のメンバーが中心となって生み出したものです。たそがれコンサートはクラシック音楽など上品な感じで、宵涼みコンサートは演歌調です。

田中 それぞれのコンサートが7回目、8回目になってきたときに予算が減ってきました。当時は物産振興会と観光協会が合併して近江八幡観光物産協会ができた頃だったので、別々に行わずに一つの祭りにしようとなったのが八幡堀まつりです。ポスターやチラシもそのたびに作るのではなく、一つの中に載せました。

そして、1回目の八幡堀まつりの中に薪能とたそがれコンサートを含む形になりました。薪能やコンサートは、現在はなくなっていますが、当時はその中に人が来ました。そうするとそこに人が集中してトイレ問題なども出てくるので、コンサートがメインではなくて、灯りを並べて5分、10分で簡単な音楽を鳴らして、お客さんが流れていくようにしました。八幡堀まつりの中

身はそのように変化してきています。

森嶋 灯りを並べ、あちらやこちらで音楽家が発表できる場所を用意してはどうかと考えました。当時は観光物産協会が最もお金のない時期だったので知恵を絞りました。八幡堀で瓶に蝋燭を入れて並べるぐらいであれば、それほど大きな予算は要りません。瓶に蝋燭を入れればよいという発想は、前田幸一郎さん辺りから出ていたと思います。ただ蝋燭に火をつける労力が大変でした。また火は風が吹いた瞬間に消えてしまいます。当時は9月に開催していました。台風の影響があります。台風でイベントを中止することがよくありました。その労力が大変なので、観光物産協会にもう少しお金があれば、どのようなことができるかと考えました。「はい、点灯」と言って押すと、一斉につくようなことです。

このように自分たちが汗を流しながら企画する中で、観光協会と物産振興会が一つになっていきました。尾賀康裕さん^{xvi}の存在も大きかったです。今は商工会議所の会頭と近江八幡観光物産協会の副会長をしてくれています。尾賀さんは、祭りを開催する仲間に入ってくれました。

当時からこうした活動は「市民から」始まります。偶然訪れた方が、それを見てこのまちは良いまち、面白いと思ってもらえるようなまちであることです。そのような雰囲気醸し出せるようなまちにしておけば、放っておいても人は来ます。

一度どぶ川のような状態になってしまった八幡堀は、まちの人の協力、そして行政の力により、改修して現在の状態になりました。活動をしていく中では、菖蒲を植えてはどうかなど、さまざまなアドバイスも内外からいただきました。水郷めぐりのコースでもそうです。ただ漕ぐだけではありません。桜の時期はカメラを持った人が多いです。桜の時期を狙って来ている。桜も良いけれど、この下に黄色がほしかったという声もあり、ペンクラブの人たちのアドバイスで菜の花の種をまきました。

まんなかの会とペンクラブは非常に距離が近くなりました。まんなかの会の中にも、役所職員としてではなくて個人として参加する人もいました。今の近江八幡観光物産協会にも、そのような方々が個人会員と

して残っています。ちょうど八幡堀の復元再生をされていたときで、観光に関してはまんなかの会、観光協会、物産振興会との共存の話があったときです。何とかうまく自分たちも楽しめるように八幡堀を使っていたことと、そのことのタイミングがちょうど巡り合ったというような感じです。

■住んでよかったまち 訪れてよかったまち

もう一度訪ねてみたいまち

－観光はまちづくりとしての総合戦略

司会 先ほど活動は「市民から」始まるとありました。1996(平成8)年の観光協会の総会資料には、「今後のまちづくりとしての総合戦略であります観光を一層推進する」という文章があります。この当時に観光をまちづくりの総合戦略だと書いているところはおそろくないと思います。総合戦略として、単に産業だけではなくて、文化などを含めて総合と捉えているのが非常に特徴的だと思いました。1996(平成8)年3月には、観光都市や個性についてのフォーラム^{xvii}が開催されたようです。総会資料では、先の文章に続けて「真の観光都市 近江八幡」という言葉も確認されます。「真の観光」という言葉はこの時に既に使われていたのですね。

田中 この頃は役者がそろっているというか、それなりの方々がいまして。市役所の方(ヒアリング記録3村井氏を含む)が主にリードされていました。ヴォーリズさんを売り出していくこと、水郷やヨシの環境面に配慮することなどがありました。文化、経済だけではない地域づくりを進める中で観光という言葉が当てはまったのか、これからは観光だと言われていました。

司会 近江八幡観光物産協会が掲げている「住んでよかったまち」から始まるキャッチフレーズ「住んでよかったまち 訪れてよかったまち もう一度訪ねてみたいまち」は当時から同じですか。

田中 そうです。その中で「住んでよかった」というのは基本で一番最初です。

森嶋 前田幸一郎さんの時代から、基本的にまちの人は住んでよかったまちだと思って住んでいます。それは、表情が明るいというのか、生き生きしていることを意味しています。そのようなまちに行くから楽しいの

です。大変なのは、観光客が増えて市民が嫌な顔をすることです。それはよくありません。

司会 近江八幡の人は地域資源というよりは人の顔や生き生きしている表情などを見ているのが最も特徴的だと感じます。

永瀬 現観光物産協会の定款の目的に『市民が誇りと愛着を持つ地域づくりと観光客並びに来訪者による交流人口の拡大によって、文化及び地域経済の活性化に寄与し地域社会の健全な発展を目的とする』とあります。市民が誇りと愛着を持つことに触れられていますが、合併するときに観光協会側と物産振興会側の発想の融合や議論などがありましたでしょうか。

田中 ここに関しては市民が良いまちと言える、思えるようになることです。観光資源である文化や歴史の奥が深いので、定款にそのようなものを足して長くなった感じですか。合併した1997(平成9)年以降には、特に大きな変更はありません^{xviii}。経済が1番ではありません。結果的に儲かるとよいという考えです。

■周辺地域の中で近江八幡の観光を捉える

司会 先ほどまんなかの会の話をついて、安土、五個荘の紹介の話がありました。その後の話ですが、観光協会が発行している情報紙『水都八都』や他の観光情報媒体では、近江八幡以外の場所もあわせて紹介されているのが確認できます。観光客や利用者の目線で周辺地域も紹介ということが、近江八幡では90年代前半には既に行われていたようですね。

森嶋 昔は近江八幡だけで1日を過ごすのは無理でしたので、彦根や長浜とも一緒に取組んでいたのです。今は近江八幡だけで1日を過ごせるような観光地になってきたと思いますが、もともと観光地をつくらうという意識はありませんでした。

以前は大阪から来ました、長浜インターチェンジから長浜に行きました、彦根城を見てきました、帰りに近江八幡に寄りました、竜王インターチェンジから帰りましたというような感じで、近江八幡に2時間、他のところに2時間、また他のところに2時間くらい訪れるという過ごし方でした。しかし、そうではなくて、近江八幡でよりゆっくりしてもらおう。おいしいものを食べてもらって、お金をここに落としてもらえるようになればよ

いと思っていました。その後、たねやのラコリーナ近江八幡ができました。周辺では、三井アウトレットパーク滋賀竜王ができました。そうするとラコリーナ近江八幡に行って、水郷めぐりをして、昼ご飯はどこかでお肉を食べて、昼からは古い町並みをゆっくりとボランティアガイドに案内してもらいます。女性が多い場合は帰りに三井アウトレットパーク滋賀竜王で時間を取ります。そしてインターチェンジから帰ります。そのようなコースがとても組みやすくなっています。歴史の好きな人は安土に行きます。ボランティアガイドにはその辺りの歴史を話してもらいます。

田中 平成に長浜に新快速が直通する頃で、大河ドラマの『秀吉』の博覧会があったときに、びわ湖沿いの東側の城下町である近江八幡、彦根、長浜の三つの観光協会で協議会^{mix}をつくりました。

森嶋 近江八幡にとって特に長浜は刺激になっています。確かに付き合っているうちに市民意識というか、地域による差は感じました。彦根は殿様の町です。長浜と近江八幡は町衆意識があるので、すぐに団結することが特徴だと感じたことはあります。お互いに良い意味での刺激がありました。今はそれぞれの個性もいろいろと充実して、個のカラーで良い意味で特性を生かした観光振興をしています。我々から見て羨ましいところはあるものの、我々が持っている財産をまだまだ掘り下げることが出来ます。そして一般の観光で来られた方に知ってもらい、また来てもらい、もう一度訪れてもらう、そんな奥の深さがあるまちになればよいです。そして来られた方が勉強して帰ることが出来ます。朝から晩まで勉強だと大変ですが、どこかにそのようなスポットがあって、今日は思いがけない良いことを聞いた、ここにしまっておこうというような感じです。

■知識、知恵をお土産として持って帰ってもらおう

森嶋 例えば、日曜日に近江八幡へ嫁と行ってきました。さまざまなものや近江商人のふるさつを見てきたけれど、ある一つのスポットに行くとき話をしてくれました。近江商人の心構えを一回聞いてみようと思って聞いてみると、なるほど、そのようなことで近江商人は永遠と商売が続いているのか、というように、さまざま

なことを聞いていきます。その中で聞き慣れた言葉ではあったが、「三方よし」の本当の意味を勉強しました。明日、私はこれを会社の朝礼で話してみよう、そのようなお土産ができると良いです。押しつけではない勉強です。

実は旅行会社から土産物の話があったところから続きがあります。近江八幡の観光が成熟してきたからだと思います。以前の観光は彦根城を見に行きます、琵琶湖を見に行きます。ドライブウェイを利用して比叡山に登ります。延暦寺はすごいです。それくらいの観光でした。今は変わってきています。実際にその場に行かないとスケールの大きさ、美しさなどは、テレビで見るとは訳が違ふと感じると思いますが、今の観光にはその観点とはまた違う観光の目線があります。観光客の観光のニーズも多様化してきています。

私たちは以前からそうでしたが、観光バスで行くときは、「行きましょう」と言われると、ぞろぞろと歩いていかずに、喫茶店でマスターと話して地域のことを教えてもらいます。「お客さん方はどこから来られたのですか」と聞かれたときは、「滋賀県から来ましたよ」と言います。「滋賀県は滋賀県で良い所があんねんで」と言いながらです。でも逆に、それが地元の人と接することです。近江八幡でも自由に散策してもらいます。適当に歩いて、コーヒーを飲みたい人はコーヒーを飲めばよいです。ご飯を食べたい人はご飯を食べてもらう手もありかもしれません。自分で探してくださいということです。

60、70年前から、そこに初雪食堂があります。当時と何も変わっていません。トイレは町家の奥にあり、食堂スペースからそこに行くためには、住居部分にある通りを通る必要があるのですが、そこにはその家の方がいます。観光客はその地の暮らしや生活感を感じられるところに行きたがります。地元で住んでいる、私の店の社員も「すごいな、何でこれだけ流行ってんの」と言っていました。これからの近江八幡はその辺りだと思っています。観光客には自由に歩いていただきます。今までは店がなくて食べる場所もありませんでした。今でもまだ少ないです。

田中 近江八幡はまだまだ食べる場所は少ないです。変に受け入れようとか、そのような投資をしよ

うという感じではありません。無理せずに自分たちのスタイルを守りながらという意識もありませんが、そのような感じです。あまり派手にすると、どこまで続くかは分かりません。あまりやっかみを受けても困るので、ほどほどにという感じです。

■奥深く伝える、市民に伝える

司会 森嶋会長は、観光物産協会の広報渉外委員長もずっと務められていました。『水都八都』は非常に長く続いている事業の一つであり、観光協会が市民も意識した情報紙を発行すること自体がとても珍しいことです。

森嶋 テーマを絞り奥深くしてもらっています。その中で単に観光客向けではなく、どちらかという市民向けです。市民が他にそのような知識を得る方法がありませんでした。今でもそうだと思います。

勿論、今は情報を取ろうと思えばいくらでも情報を取ることはできますが、当時、『水都八都』が取り上げたコト、モノ、人に関しては、見る人が見るととても魅力的な内容でした。結構、興味深いものを、皆さんに知識として提供できたと思います。ありがたかったです。あれはまた違う意味で市民向けでした。新聞や記事で取り上げるのと違い、もう少し奥深く取り上げたものです。文化的と言うのかは分かりませんが、協会の果たすべき役割として対外的に宣伝することも大事ですが、もともと住んでいる市民の方々にさまざまなことを知ってもらうことに意味があります。このような偉人がいました、このような話もありましたという意味です。最近のここ何年か、市が発行する広報でもそのような紙面があります。

司会 1990(平成2)年に策定された『近江八幡市観光リニューアル計画』^{xx}を見ると、その中に近江八幡ホットタウンクラブをつくとあります。その中に最初はホットタウンクラブの会員誌を作り、将来的には会員誌ではなくタウン誌にすると書いてあり、さらにその記述の下に、もう一つ、市民向けのしっかりとしたものを作ると計画に書かれています。

田中 過去に市内に折り込み広報をしていたことは聞いています。1995(平成7)年、翌1996(平成8)年にヴォーリズさんのことで、姉妹都市提携を結ぶに

あたりフォーラムを開催していたので、一度知ってもらおうという意図があったと思います。ただ、当時はヴォーリズさんはあまり知られていませんでした。何をした人なのかよく分かりませんという状況の中で、顕彰すべき人物との意識が高まりましたが、ヴォーリズさんは一事業者の社長であったので行政では取上げにくい状況でした。近江兄弟社が、自分の社長を顕彰するのはやや変な感じもします。誰もが煮え切らないところがあったので、民と官の間にある観光協会がより周知しよう、より盛り上げていこうというのがあったと思います。阪神・淡路大震災が起きて、建築の良さに関心が向けられ、ヴォーリズ建築が見直されました。築70年、80年が経って壊されそうになってきたときにどのように守っていくかです。そのためにPRや話を広げていく中で、そもそも知らない市民が多過ぎました。市民を盛り上げようと思うと、外に発信するのではなくて内からということがありました。行政がそこまでするのであれば、近江兄弟社もこれだけはこのようにします。近江兄弟社がこれだけするのであれば行政もこのようにしようというように、続々と広がっていきました。それでメディアに取り上げてもらったこともありました。

森嶋 ヴォーリズさんについては、まだまだ知られていない良さがあります。その10分の1、10分の2くらいしか発信していないくらい素晴らしい方であり、またヴォーリズさんの奥さん一柳満喜子さん^{xxi}もすごい人です。その意味でも夫妻ともども顕彰させていただき、さらに広く市民に知らせることで。近江八幡には、近江兄弟社中学校と高校があります。以前は、小学校もありました。昔はメンソレータムがありました。今はメンタームになっています。しかし、市民の多くはそのようなことしか知らないのではないかと思います。

田中 国際化が言われる中で、実は100年前に国際人が近江八幡でしっかりと受け入れられていました。女性の時代となれば、既に奥さんの満喜子さんが活躍していました。そのような現在のトレンドについても、実は何十年も前に近江八幡は行っていました。あえて先にいかなくても、振り返ってみるとしっかりと先のことをしていました。

また、その後、総合学習で地元の人たちが地元の

ことを学ぼうとする機運が出てきたこともあります。逆にそれに応えることができるような、手軽な観光パンフレットとして『水都八都』があります。それまでは、簡単な観光パンフレットか、図書館の分厚い本しかなかったの、その間の初級編から入門編に入るぐらいの情報量が求められていたと思います。

永瀬 地元の小中学校からも問い合わせはありましたか。

田中 夏休みの宿題、先生が代表して聞きに来ること、出前授業をしてくださいということはありません。でも、それはヴォーリズさんだけではなくて、左義長まつりや八幡堀の取組などのさまざまなことです。先生が異動した赴任先でまた出前授業の依頼を下さることもありました。

■カタチを変えながら続く寺社との関わり

永瀬 先ほどの「まんなかの会」の話の中で、お寺さんも会に入っていたという話がありました。観光物産協会では、役員に長命寺さん、副会長には賀茂神社さんが入っているかと思えます。当初から商売以外の方が入っていましたか。

森嶋 全てではありませんが、「まんなかの会」が仲介しています。皆さんがまんなかの会に入っていました。約30年、40年前のことなので、あまり定かではないですが、出会って、1回、2回、3回と顔を合わせると打ち解けてきます。お寺さんも観光客に来てもらわなければいけないことも多少はありました。名前を売らなければいけないところもあります。ハードな付き合いではなくて、ソフトな付き合いです。寺社と言えども、観光協会に入会いただき、ともに勉強もしながら、異業種の会員さんとも交流を深めて、よりよい方向に向かうようになっていきました。

長命寺さんは、以前は地元の人も普通ではあまり行かないところでした。多くの階段もあります。まんなかの会ができて何年かたったときに、あじさいコンサートが長命寺で開催されました。長命寺は別名アジサイ寺とも呼ばれていました。アジサイがきれいな寺なので、6月のアジサイの花が咲く頃に、本堂の横でコンサートはどうですかと言うと、それに答えてもらいました。お寺さん自身にも積極的に協力いただき、何

十年も関係を積み重ねてきました。結局、多くの人の受け入れにおける課題もありこの辺りまで、と漫然と続けて行うのではなく一度コンサートの開催を終えました。ただし、お寺さんと近江八幡観光物産協会の付き合いは現在も密にしている、情報交換もしています。

田中 近年は、聖徳太子をテーマに観光をしていますので、秘仏の公開事業やセミナー等で講師を務めて頂くなど、連携を深めています。

森嶋 昔のお坊さんから考え方も変わってきています。前向きなお寺は観光物産協会に入れてください、私の寺も入るので紹介してくださいと言われます。

■地域の恵みや持ち味を誇りとし、

それらを守り、訪れる人々と分かち合う

司会 これまで森嶋会長の近江八幡の観光との最初の接点から、近江八幡観光物産協会でのご活動について振り返ってきました。ここからは、近江八幡のまちの特徴、近江八幡の観光に対するお考えなどについて伺いできればと思います。

長年、近江八幡のまち、近江八幡の観光に携わられて、近江八幡で大切にすべき考え方、観光のあり方とは、どのようなものでしょうか。

森嶋 観光とは、地域に暮らす人々と、訪れる人々が、互いに“異なるもの”を受け入れ、「ウェルカムとリスペクトのある関係」を築くことであると考えています。観光でお金を稼ぐために、ひたすら量的拡大を目指すことが観光立国や観光都市なのではなく、地域の恵みや持ち味を誇りとし、それらを守り、訪れる人々と分かち合うことで、「住んでよし、訪れてよし」の地域を目指すことが、観光まちづくりの目的だと考えています。

観光客は単なるお金を持ってやってくる人たちではなく、また、いわゆる観光事業者だけが儲かるものでも、特定のエリアや市民が被害を受けるものでもないと思っています。観光は三方よしを実現するための手段なのです。

司会 観光とは地域に暮らす人々と訪れる人々が互いに異なるものを受け入れる、ウェルカムとリスペクトのある関係とは、どのようなことを感じてこのようなお考えとなりましたか。竜王町ご出身で近江八幡で商

いをされ、協会の会長もされていらっしゃるご経験、体験などが関係していますか。

森嶋 ここまで考えるようになったのは実は最近です。最初からこのような考え方だったわけではありません。確かにここ10年、15年で観光も随分と様変わりしています。以前はまだそのようなところまでは考えは至っていませんでした。まだたくさん来てもらって儲けなければいけないと思っている時期も勿論ありました。

近江八幡は、明治時代にヴォーリズさんを受け入れたまちです。400年前に他から移り住んでいる人間(商人)なので、基本的に村社会の排他的な文化はなかったと思います。

田中 近江八幡では、新しいものを否定することはありません。新しいものを取り入れながら、でも本質的なものを守りながら観光を進めています。

■感性や知識に訴える

得難い情報を詰めて帰れるまち

森嶋 長年、近江八幡の観光に携わる中で、国、県、市、観光物産協会独自のイベントや、市民の方々のイベントなどにも関わってきました。ただ今振り返ると、先ほどのイベントの話と少し矛盾するかもしれませんが、観光客を対象としたイベントは、他の取組に比べて満足感なり、やってよかったという充実感を覚えるイベントは割となかったように思います。勿論、その時はいいことをと思いながらも、実施側の立場としていつまでも心に残っていないという感じがします。やはり近江八幡の本当の魅力はイベントでは割と伝わりにくいと、その都度思っています。イベントは、たまたまそのイベントの日に観光に来られた人が、そこにおられたという感じにもなりがちです。

確かに近江八幡には、二つの大きな祭りがあります。これはいわゆる伝統的な市民のお祭りです。左義長まつりと、八幡まつりです。5月のゴールデンウィークのときには、篠田の火まつりがあります。では、観光客がそれを目当てに、そしてオーバーに言えば、ツアーを組んで左義長まつりを見に行こうとか、八幡まつりを見に行こうとか、そういう祭りとは少し違うものです。歴史ある祭りですが、それを第三者的にご覧になられて、八幡ではこのような祭りをやっているの

か、こういうものなんだと、そのような感じで受け止めるだけで、そこにいわゆる、来てよかったとか、食べるものもそれなりにあったが、知識としていろいろな物を、持って帰れて良かったというお土産は付いてこないのです。

それよりも、ある程度この近江八幡の良さを探ってみようというような、ある程度の目的であったり、目標を持ってボランティアガイドさんにこういう話をしてもらおうなどと目的を決めて来られている団体さんや観光客の方々においては、100パーセントとは言えなくても、ある程度の満足感を持って、帰っていただいているのではないかと考えています。そのようにして訪れる方々というのはやはり、事前に勉強して来られています。

たまたまどこかに行く旅行で来たところが近江八幡だったということもあります。実際話を聞いて、そうした方々の中に来てみて非常によかった、何も期待しないで来たのにびっくりしたと。それこそ日を改めて、ゆっくりと、今度はもう1歩も2歩も、奥行きも含めて、深い勉強をしたいというようなお客さんの声はよく聞きます。だから何回も来られている方の話を聞くと、リピーターの方は、近江八幡の良さは外観であれ、中身であれ、何なのかは分からないですが、それらの中に、何か魅力を見いだされているわけです。それが目に見えない物ばかりなのです。

多分、あれこれ見て満足感があったというのではなく、その方の感性の中に訴える何かがあったのだと思います。それは、この古い町並みの中にもあると思いますし、水郷めぐりで自然の中を周遊しているうちに、何か得難い体験をした、心の中がすきっと来るようなものだったりします。我々ぐらいの年齢になると、今度は、歴史で、今まで聞いたことのない話を聞かせてもらえたとか、この山について何も知らなかったが、豊臣秀吉のおいっ子というのは確かにいた、聞いたことあるなど。ただ、その人が造ったお城で、その下にこの町が造られた、それが近江八幡の礎になっているのかと、初めて来て、初めて気が付いて、これからその辺りをゆっくり突き詰めていきたいなというような目的を持って、2回目、3回目、4回目と来られるお客さんがいます。

だから、どちらかといえば、観光地ではありますが、近江八幡の観光は、車で来て観光バスで来て、ぐるぐる回って帰る観光ではないのです。その目指しているものは、感性に訴えるとか、知識に訴えるとか、そういうハートであったり頭に残すべく、得難い情報であり、内容を詰めて帰れる、ぶら下げて帰れる、ここに持って帰る、そういうまちなのだと、私は以前から思っています。何も左義長まつりに来てもらわなくてもよいですし、八幡まつりに来てもらわなくてもよいのですが、本当にゆっくりと、その方が気に入ったところをやはり突き詰めて来られるのが良いと思っています。このまちには何か目に見えない良さがあると感じています。

■見えない物の価値は、

訪れる方々の心持ちによって変わる

森嶋 抽象的な表現ですが、近江八幡は、母親のお腹の中でぱっと見たまち、景色、風情を感じさせるまちだと早い時期から思っています。これまでもずっと人間として生きてきましたが、その人間の原点に戻れるような雰囲気のあるまち、それが近江八幡だと昔から言っています。母親の胎内から見られるわけがないと言われますが、やはりそういう何か懐かしさ、そして人間の原点的な物、そういうものに戻れるまちみたいに思っています。

見えない物の価値は、訪れる方々の心持ちによって変わります。ただ、小学生や中学生が修学旅行で来て、このまちの良さを限られた時間で十分に感じるのはなかなか難しいかもしれません。いわゆる外国から来られるインバウンドの方も同様です。勿論、その中でも良さの分かる方々もおられると思いますし、全然分からないという方々もおられると思います。だからそういう意味で言うと、インバウンドのお客さまは、オール受け入れでもないです。日本人でも老若男女、興味や関心も違う様に、インバウンドとひと括りにしてしまうことにも無理があります。誰にでも受けるということがないように、それぞれの国民性などに応じて、より丁寧に誠実に向き合っていく必要があります。

近江八幡には、これを見てもらったらというのがなかなかないです。その方々によっての近江八幡にな

ろうかと思います。古い町並みであったり、必ず船に乗らなくてもよいですが、西の湖の辺りを周遊できる、歩ける、あるいは自転車で行けるようなところであったりと、皆それぞれにこういうところが良かったと感じられると思います。

目に見えない物として、歴史と近江商人の理念や考え方もあります。当然、人によっては、西洋建築的なヴォーリズさんの建築に興味がある方もいます。ヴォーリズさんの建築はたくさんまちに残っています。また今度は、なぜ学校を作られたのだろう、なぜ病院を作られたのだろう、いわゆる慈善事業も含めて、ヴォーリズさんのその思想、考え方を学んだりされます。だからそういう意味で、このまちには素材はいっぱいあります。当然、歴史が好きな方には、戦国時代もあれば、もう少し足を伸ばしたら万葉まで遡ることもできます。近江八幡に寺が多くあり、聖徳太子の所縁のお寺もあります。聖徳太子も大変だったな、奈良から飛んできたらしい、そんな話を交わせるくらい多くの所縁のあるお寺があつたりします。だから本当にたくさん要素を含んだまちなのです。

■生活を支える商売が消えていっている

森嶋 人によってさまざまに見い出せる財産がここには埋もれています。その埋もれた物を見いだして、磨きをかけて世に出すのは観光物産協会の仕事かもしれないなど20年、30年前に言っていました。今はそれが表に出てきています。それでもまだまだ隠れた、埋もれた、そういう観光資源になる物がいっぱいあると思います。しかし、一方でそうしたものがいっぱい消えていっているというのも少し心配するところです。

観光物産協会の山本前会長は「森嶋君よ、近江八幡は城下町やねん。城下町いうと、ここで城の中の武士も町人もみんなが生活ができる、そういう商売が当然あつたわけ。だからいろいろな職種の仕事もあつたし、食べる物でも、料理屋さんもあればいろんなものあるんやけれども、駄菓子屋さんがあつたりなんやかんやと本当に、こういう飴を細工してね、作って売ってはる店があつたりとか、いっぱいあつたが、それがもうここ20年30年、一軒ずつ消えていくのが寂しいなって」と言われていたのを記憶しています。

確かに近江八幡はもともと城下町でした。このまちで一切切の生活が帰結できるとよく言われていました。寂しいと言われ、協会としてどこかにまとめて、そういう伝統的な商売を守れないかなというようなことを言っていたのを今少し思い出します。それでもやはりどんどん消えていっています。だからまちを守る意味でも、そして観光客に来ていただいて、それはそれで受けるというか、繁盛するところもあれば、本当に消えていく所も、日々増えていっているのがこのまちかなと思ったりもして、少し難しいところです。

田中 山本前会長はものづくりがとても大切だと言われていました。城下町には多くの器用な人がいて、日本が海外で生産する状況は良くないと言っていました。ご自身が菓子職人で大きくなったこともあると思います。あとは「顔の見える観光」を大切にされていました。ペンクラブの方と一緒にそのような話を聞いて、参考にされていました。新しい情報を聞くことが好きな方でした。好奇心のある方でしたね。

■近江八幡の特殊性を逆手に取る方法を考える

森嶋 近江八幡は商人のまちです。工場がないです。一方、1次産業、2次産業、3次産業で見ると、この周りの野洲、東近江市は商売のまちではなく、工場が多くあるまちです。近江八幡は少し特殊なのです。だからといって、何もそれで駄目だというのはないです。逆手に取る方法を考え出してみるというのも方法かもしれないです。外の人の声には、八幡さんがうらやましいと言っているものも耳にしたりもします。そんな変わったところはないがとか言っていますけれども、やはりこの辺り一帯は来た途端に違う所だと感じています。

実は八幡は瓦のまちだったのですが、少しずつ、瓦の製造が産業として成り立たなくなってきたということがあります。市では、かわらミュージアムを造って、守ろうということになったのですが、やはり、阪神・淡路大震災の影響だったのか、いろいろなこともあつたりして、瓦に対する理解が少なくなってきたからか、瓦産業は陰り、当然、瓦を作る仕事もなくなっていきました。いわゆる瓦を葺くというか、瓦職人さんはまだぼつんぼつんといいます。今、瓦を直すのはお寺

さん、神社さんだけ。瓦職人さんは私達の仕事は、圧倒的に寺社相手だと。普通の建物のところは、駄目になったらもう瓦やめようと言って変えてしまうこともあるから寂しいと話されています。

それでも、目に見えない財産はこのまちには山ほどあります。それはもうどんどん自慢したいと思っています。

■人生を積み重ねると分かる八幡に来た値打ち —社会的な意義や人間形成の上で大事な学び

司会 たまたま1回目に来られたときにそのまま帰られる方もいらっしゃるかと思いますが、ここでやはり話を聞いて、あつと思って次回はゆっくりという方もいらっしゃるかと思いますが。まちとの接点や次の訪問につながるきっかけ、その仲介としてどのようなことがありますでしょうか。

森嶋 私の経験上、通り一遍で、車でさ一つと来て、さ一つと見ただけでは、また来ようという気にはならないと思います。私たちが聞いているのは、やはり、当然ガイドさん、ボランティアさんも含めて、やはりそういう話をしてもらいながら近江八幡を見学しないと、八幡に来た値打ちは分からないです。だからそこで、それほど期待してこなかったが、ガイドさんが上手に話してくれてとか、ボランティアガイドさんも、バスのガイドさんも含めてあれがあったからなるほどと、気が付くところがあつて、ちょうど自分がそういう思いというか趣味も持っていたので、今日は観光バスでこうやって来たが、今度は嫁さんと2人でゆっくり来ようと。そのパターンをよく私は聞いています。八幡はそういうまちみたいです。それがこの古い町並みで気が付いたのか、それは分からないですが、どこかに自分の何か求める物を見いだした方は、リピーターとしてもう一度、足をもう1歩も2歩も踏み込んで観光しよう。そういう人は、やはり冊子など、絶対読んで次回は来られています。

司会 現地に来たときは、そうした何かにつながる、近江八幡の目に見えない価値も含めて伝えるにはガイドさんや地元の人との交流が重要だということでしょうか。

森嶋 はい、そうです。最近、若い人は車で来て、ラ

コロナ近江八幡を目指して行って、「おいしいね」と言って食べて土産を買って、すっと帰っていく人が多いです。若い人はそうした行動が普通なのです。しかしこの八幡の良さというのは彼らも、それから10年、20年、人生を積み重ねると分かるかなというようなところです。今は難しいと思います。このまちの良さにどこで気が付くのだろう、何歳ぐらいで気が付くのだろうと思います。若い人でもそうした感受性の強い人とか、何かに長けた人は、やはりその良さを理解できると思います。

近江八幡には、企業の研修で訪れる人が多いのも特徴です。近江商人の理念やヴォーリズさんが行った教育や福祉事業など、華やかさはなくても「社会的に意義のある学び」、「人間形成の上で大事な学び」が数多くあります。ここに来て“日々の生活”に生きる経験をして、知識というお土産を持って帰ってほしいと常に思っています。

■観光には長い目で見た教育再生が必要

森嶋 観光客のほうに目を向けつつも、やはり住んでいる市民が八幡のことを知らないといけないと思います。聞かれても「よく知りません」と言うのでは良くないので、知っていてほしいです。だから、長い目で見て、小学生、中学生ぐらいから、ふるさとの良さを教える、そんな事業がぽつんぽつんとあります。子どもに勉強してもらって、自分たちのまちのいいところを発表する機会をつくったりしています。それがもう少し浸透していくことによって、子どもはまちに愛着を持てる大人になってくれるのかなというところです。やはり子どもです。将来もこのまちに住んでくれる子どもにこのまちへの愛着心というものを持ってもらうためには、何をするのか。

うちの牧場とレストランで職場体験を受け入れています。その子どもたちに「あんたらよう頑張ってくれた、最後の日、牧場見に行こ、でな、生きた牛、見、これ、お客さんがおいしい言うて来はるねんで」と、牛を見せます。そして、係が来て、今度屠殺場にどれを連れていくのか、明日これを連れていくと言わすのです。「屠殺場って分かる？」と言ったら、「うん、牛、殺す所や」「明日行くんねんで」と言うと、感受性の強い、ちょ

うど中学1年、2年生ぐらいの女の子が、ぼろっと涙を出したりしていました。その後レストランに戻ってきて、少しお肉を、このようなステーキをぶつと切つてじゅーじゅーと言わせて、そしてつまようじを持ってきて、「あんたら1週間頑張ってくれたで、これお駄賃や」と言って、サイコロステーキを一つずつ食べさせると、美味しいとか言っています。食べる前にはいただきますをします。

いただきますの意味を、知っているか知らないか分からないですが、牛さんの命をいただく感謝の気持ち。そして、食べた後にごちそうさまと手を合わせる。日本では当たり前のことです。その後、自分が母親、父親になっても、子どもにこうしてご飯を食べる。「牛やらみんな、お米でも何でも、魚でも命をいただいているから、日本人はこうやって手を合わすんやで」と、そういうふうに育ててほしいのです。今日家へ帰ったら、お父さんとお母さんと、一緒にご飯を食べても、「何しよるん、手合わしとるで、おまえ。近江八幡に行って変わってきたな」というようなことも一生のうちに1回経験しておくことに非常に残るかもしれないです。父親と母親になっても、「あのときのあれが僕のくせになつてから、これは当たり前だ」と。そういう物の教えなどを学べるのは八幡の良さでもあります。

八幡については、なぜこのまちはできて、今こうして多くの観光客が来ているのはなぜだろう。こういうことも教えることによって、観光の方々からもし聞かれたら、このまちはこうですよと君たちが知っている限りのことを言えるようになってほしいなという思いがあります。それは教育再生であり、それをしていくことによって、10年先、20年先に花開いてくることもあるかもしれない。あのまちは観光客に優しいまちだと、誰に聞いてもようこそ近江八幡にいらっしやいましたというように感じて挨拶をしてくれる、そんなまちになったらいいなと思っています。

■市民が地元を体験し魅力を伝えられること

司会 観光客と地元の人が交流する際に気を付けていたり、受け入れるにあたって留意していることなどがあれば教えてください。

森嶋 実際には、今、観光客が来られているのはほと

んどこの辺り(八幡堀周辺エリア)だけです。近江八幡には、ずっと向こうまで田んぼや住宅地などが広がっており、真ん中に東海道本線が走っています。東海道本線を挟んだ両側に近江八幡市はあります。そして、近江八幡駅には、南口と北口があります。20年ぐらい前に、朝夕にアンケート調査を行いました。その設問の中に、近江八幡は観光地だと思いますかというのがありました。北口から乗る人は、そう思うという人が、そこそこいました。しかし南口から乗る人は全然、観光地と思ったことがないという結果でした。だから同じ市民であっても、観光の認知度というものでしょうか。そうしたものがまだまだ市民に行き届いてないというのは、今でも感じます、ただ、当時に比べたら随分と良くなっているとは思いますが。

近江八幡は、たねやさんの宣伝効果やふるさと納税のおかげで、確かに認知度は上がっていると思います。近江八幡はたねやさんとかに行くたびに來るから、よく行っているから、多分、観光地だろうと思っていいとは思いますが、ただ本当に、例えば東海道線より南側に住む市民の方が、八幡堀のこの辺りを散策したことがあるか、何か勉強して少し歩いたことがあるか、水郷めぐりに行ったが良かったという体験をした市民は、まだまだ少ないと思っています。観光の人は、八幡が良いと言っていますが、どのあたりが良いと思っているのだろう。一般の方々が思っているのは、いわゆる観光地、風光明媚であったり、食事も美味しいものがあってどうのこうのということだと思います。そうした状況の中で、目に見えない物を伝えようとしても、かえて地元の人がそれに気付いていない可能性が大きいのかなど思っていたりもします。

だからその辺りももう少し市民にも「ちゃいまんねん。八幡に来て、風光明媚な所、そういう所も1カ所か2カ所ぐらいありませ」、「ちやうねん。実はこういうのを勉強して帰ってくればったらおもろいと思うんやけどな」ということを、市民から、そういう方々に伝えられるかです。どこかでまちで出会う、八幡が良いというのを聞いてたので、八幡に今日來たのだが、どこに行つて、何を見たらよろしいと思うかと聞かれたときに、どう答えられるかです。よくないのが、八幡堀に行つて、お堀の辺りをうろうろして、それからラコリーナ近

江八幡に行つて、土産を買つて帰つていきますではなく、市民から、それでお客さん、どのような八幡だと聞いて來られたのかと聞いて、こうだあだと。近江商人の発祥の地だと言われたら、興味があるかと聞き、それは興味があると言つたら、これ、と少し言つて、資料館に回つてきたらどうだろうかとか、そういうことが言えるような市民が増えたらいいと思っています。

やはり、「住んでよかったまち、訪れてよかったまち、もう一度訪ねたいまち」です。最後にある「もう一度訪ねたいまち」については、観光客は、もう一度勉強してまた訪れ、また八幡の新たな魅力に気づく、その繰り返しがリピーターを呼ぶのだと思いますし、市民も來訪者と同じように思慮を重ね、観光ガイドくらいの知識レベルになればいいと思っています。リピーターがなぜ來ているのかを考慮することで、近江八幡のさらなる魅力に市民自身も気づけるのではないのでしょうか。

八幡の魅力を感じてもらおうと思うと、やはり観光客と市民との接点であったり、接点があったときの市民の接し方であったり、受け入れる側の気持ちが大切になります。「このまちはええ所やわ」と言ってもらえるような対応ができるまちになってきたら、自然とお客さまは喋られます。八幡に行つたが良かった、確かにいろいろあったが、そうではなしに、本当に市民の人がみんな親切だと、それが一番です。八幡はいいまちだ、とりあえず住んでいる人が優しい人ばかりだし、親切だということになったら、それはもう近江八幡ファンになっているということだと思います。そうなつたら、外でいっぱい近江八幡のまちのことを発信してくれると思います。

■適正規模・適正來客数への意識の芽生え

—何度も訪ねてもらふ機会を逃がしていないか

森嶋 今から15年ほど前にたねやブームがあつて、白雲館の前辺りがにっちもさっちもいなくなった時期がありました。ラコリーナ近江八幡ができる前のことです。白雲館(観光協会)の窓から日傘禮八幡宮周辺を覗いたときの景色が尋常ではありませんでした。交通渋滞が起きて大変でした。地元の方は、土日は身動きできないので観光に対して文句が出ていまし

た。これは今でいうオーバーツーリズムの状態でした。

年間来客数について、150万人から200万人になった、250万になったなど、わいわい言っていたことがあったのですが、そこではたと思ったのが、近江八幡の適正来客数はどのくらいがよいのだろうかということです。車を駐車するところ、トイレや休憩できるところ、飲食できる場所など、八幡にはいろいろありますが、当時は過度にお客さんが来られていて、結局、私たちもあれはいけないと思いました。もう二度と近江八幡へ行かない、車を駐車するところがない、一服するところがない、トイレも探さなければいけない、もうあのまちは観光を受け入れるまちはではないと言ってしまふほど、がっかりして帰られた方が、あのときはたくさんおられたと思います。

田中 賑わいを通り越して、雑然というか騒然としていました。自分たちも入っていくことも出ていくことも出来ません。店を見ると並んでいて、お客さんが嫌な顔をしている、怒っている人がいます。頼まれても案内のしようがありません。あちらの店に案内してもいっばいです。さまざまなことでずっと伸びてきたピークが極限まで達しました。近江八幡だけで300万人を超えて喜んでいて、その頃です。今までは本当に着実に確実に増えてきて良かった、これが取り上げられた、これでまた広がりが増えたという中での転機というか、立ち止まるべききっかけとなった一つの出来事でした。

森嶋 ただたくさんのお客さんが来たらいいと、諸手を挙げて喜ぶのではなく、本当に近江八幡のまちな観光の適正来客数はどれくらいなのだろう、もうそれでいいだろう。そんなに山ほど来てもらわなくてもいいと、迷惑掛けてまで来てもらわなくともよだいろ。しかし、お客さんの来訪を止めるわけにはいかない。市側としては、そういう受け入れもできるように駐車場も徐々に増やしている。トイレも増やしている、一服するところも増やしているので。ただ、急にあのときはそのような状態になったので、特に観光による悪いところが表に出たのだと思いますが、やはり適正来客数というのを自分達なりに把握して、そして、観光事業に取り組んでいくべきです。ただたくさん来てくださりばかりではなく、何か考えなくてはいいけません。実は、近江八幡は滋賀県でナンバーワンの観光地に

なりたい、来客数も多いですと言いたいこと、思うことが山ほどありますが、むやみに招くことで二度と来たくないとお客さんが思い、その後、何度も訪ねてもらう機会を逃がしているくらいなら、もう少し何か考えなくてはいいけないのだろうと思います。適正な数の観光客に来ていただきしっかり魅力を味わってもらい、リピーターとなってもらうことが大切です。

■お客さんも金儲けもほどほどに、 腹八分目でいい

森嶋 勝手なこじつけでばかりですが、近江八幡の観光は飽きがきてブームが去ったと言われないうにしようと思うと、商売と一緒に儲け過ぎずに腹八分目で抑えておかなければいいけません。お客さまがこの地に降りて二度と来ないとはならない観光地づくりを目指しながら、リピーターに来ていただけるようにします。そのようなまちであれば、ずっと続いていくと思います。続けなければいいけません。近江八幡らしく、上質で節度を持った取組が大切で重要であり、一過性の雑然とした集客は望ましくありません。

田中 その意味で大河ドラマをブームにすると次の年は反動があるので、一歩一歩ゆっくと進むことです。あとは近江八幡で癒やされたいと、のんびりすることやゆっくすることを求めて来られる人が多い中で、心が乱れるとかイライラとする状態で帰ってもらうのは、本当に良くないことだとそのとき思いました。

森嶋 最近、近江八幡では、来客者の数を追い求めていないです。適正来客数についてしか思っていないです。それが顧客満足度につながる、お客さまが満足して、またリピーターにもつながる。お客さんも金儲けもほどほどでよく、腹八分目となるのが肝心です。私の商売もほどほどです。そういう心持ちです。

近江八幡での観光客の受け入れが増えていく中においてには、施設も用意していく必要がありますが、受け入れの度を過ぎた数の観光客が来ても、それは決してプラスではなく、マイナスの宣伝をしていることになってしまいうそうです。宣伝してただ来てもらうのではなく、地域の住民も満足するような形にもしたいのです。だから、適正来客数というのはやはりよく知らなければいいけません。たねやブームが起こったときの

お客さんの数は凄く、当時はそれで喜んでいたりもしました。しかし、怒って帰っていく人がいっぱいいたと思います。くり返しになりますが、車を駐車するところがなかった、食べる場所もなかった、トイレもなかったなどの声も踏まえて、適正規模と併せて施設も充実させていかなければとは思っています。

司会 適正規模とともに施設を充実させていかなければ方針を変えられるときに、どのようなアクションがありましたでしょうか。

森嶋 できる範囲で一年一年、長い目で見て、施設の充実を市にお願いさせていただいたり、いろいろな知恵を絞りながら進めました。白雲館前の鳥居の先にある日牟禮八幡宮の境内は馬場といって、祭りのときに馬が走る場所でした。そこは観光客や市民の交通で混雑し、やや無統制にも見える状態でした。そこで、その交通を観光のトップシーズンは一方通行にするなど、いろいろな施策を併せて行いました。

ただコロナ禍においては、そのような対策はしませんでした。3年前のコロナが始まったときに、田中事務局長が私に写真を送ってきました。「会長、今日は日曜日だが、40年前に遡ったような景色だ」と。全然、人が歩いていない。それはコロナ禍の最初の時期のことでしたが、今はもう以前の状態に戻っています。やがてコロナも終息し、「ようこそ 近江八幡へ」と言える日が戻ってくると思いますが、その時に、我々は、毎年多くの「近江八幡ファン」を生み出し続ける質の高い観光を実現しているまちになりたいと思います。そのために、市民一人ひとりが、誇りを持った町でなければならないと思っています。

■喜んで満足して帰っていただいたら

リピーターとなり連れもって来てくれるファン

司会 90年作成の『近江八幡市観光リニューアル計画』でも「質の良い観光地とは」という記述がありました。そこでは、「心のふるさと」を求め、何度も訪れてくれる都市生活者を来訪者像として設定するとともに、質のよい観光地を「何度も訪れるまちとは 常に新鮮なまち 常に新鮮な観光地 常に新鮮な情報 心のこもったおもてなしのまち」と設定されていました。近江八幡では、既にこの時点で質やリピーターに着

目されていたこと、更に「一度だけたくさんの人が短時間にくる」のではなく、何度もある人が長時間にわたってくる観光地をめざす」という記述があることは驚きでした。

現在、森嶋会長のお考えになる「質の高い観光」は、先ほどお話になられた市民が伝えられるというのから、適正規模、施設の充実、観光客の満足度などまで含まれてくるとは思いますが、その中で、改めて「近江八幡ファン」と言ったときに、森嶋会長が考えるファンというのはどのような方でしょうか。

森嶋 八幡にいる人間はファンを増やそうとか、そんなことを思わず、来てくれたお客さま、イコール観光客が喜んで帰ってもらえるようにすることです。喜んでいただけたら、またリピーターとしてお見えいただけますし、連れもって来てくれると思います。これは商売と一緒になのです。商売を始めたときに、何をもって、どうしたら儲かるだろう、どうしたらお客さんがよく来てくれるだろうと言ったら、そんなもの、儲けるとか、たくさんのお客さんに来てもらおうとか、そんなことは何も思わなくていいです。来てくれた方に喜んで帰ってもらうことを考えます。ただそれだけを考えます。喜んで満足して帰っていただいたら、そのお客さまは、リピーターとなってくれたり、友達を連れてきてくれます、一ファンとして紹介もしてくれます。

だから近江八幡の市民は、外からお見えいただいた方々に対して、決して水くさくお付き合いするのではなく、ようこそ近江八幡への気持ちで、どうぞ1日ゆっくりしていただきますねくらいの挨拶ができればいいと思っています。「よう来てくれましたね、どうぞゆっくりして帰ってくださいね」という気持ち、市民意識も付けるのが一番だと思っています。それが「近江八幡ファン」を増やす秘訣だと思います。いい人ばかりに出会えて良かったなど、あのまちは良かったと言ってもらえるような八幡になったらと思います。たまたま何人かここへ来ても10人も20人も地元の人と話す機会は実際はないのです。お店の人など、せいぜい、5、6人か7、8人です。それでも、その方々にたいへん親切にいろいろと言ってくれた、いい人らばかりだったと言ってもらえるようなまちになったらと思います。

■無理にお金を使わせないまち

先々まで市民にも観光客にも愛されるまち

—目的を持って来られるには、うってつけの場所

司会 観光には産業振興という側面もあるかと思いますが。先ほど、大阪の旅行会社で学んだ消費単価向上の取組やその後の展開や状況についてもお話を伺いました。改めて、その部分をどのように考えていらっしゃるか、お伺いできればと思います。

森嶋 近江八幡は近江商人のふるさと、八幡商人だ、子孫だと言う割に、近江八幡の人は商売下手だなという人もいます。もう少しお金を落とす設備を考えなさいよと。いい言葉ではないですが、観光客というのはお金を使いに来ているのだと。お金を使いに来ているのに、その使える場所を少しも作らないと、「ありがとうございます」と言って、見送っていたら何もならないだろうと。お金をいかに落とさせるか、落としてもらうか。八幡に行ったら、お金をよく使った、あそこに行けば高くつくわけではなく、思わず、知らず知らずに金をよく使って、土産もあるし、知識もあるし、満足して帰ったと。ただ、あまりにも使うところがないのだと。まだそれは知恵の絞りところだと感じています。「わざわざお客さん連れてきてあげてんねんでって、上手におまえら商売しいな」と、来てくれたらその人らはやはり、基本は2万か3万ぐらいは使ってもいいと思って、ここに持ってきてくれていると思いますが、少しも使わずそのままに帰したらいけない、もったいないということを言われました。それは課題だと思っています。

お客さんのニーズはまちまちです。例えば、近江八幡のいろいろなお店の丁稚羊羹や丁字麩を1カ所にまとめて便利にする。今はそんな時代ではないとは思うものの、団体で来た人にしたら、いろいろと見られるのも嬉しい。ここへ来たら近江八幡の物産がみんなあるよというところもあってもいいのかなということも思ったりしますが、観光客100人が皆、そのような便利さを求めてきて旅行に来た人ばかりではないと思います。近江八幡駅を降りて、てくてくと歩いてこられるグループがいっぱいいます。土日には、背中にリュックを背負って、ずっと来て、1日それなりに散策して、また歩いて帰られる方がいます。「ええわ、八幡、

電車代だけであんまりお金使わんで1日遊べるで」というお客さんも多いには多いのです。だから、無理に金を使わせないまちも大事かなとは思っています。ただ消費するような観光ではなく、また今だけ良ければよいのでもなく、先々まで市民にも観光客にも愛されるまちでありたいからそのように思うのです。それでもやはり観光客の方が思わず少し何か金を使って帰ると、そんなプラスアルファがまちの商売をされている方々にとってもプラスになるので、そういうことは知恵の出どころだと思います。

近江八幡で少し店を、町家でも借りて起業しようかと思ったところで、やはり成功するには、いろいろな努力もしないといけないです。まだビジネスと成立させるだけのニーズが少ないというのも実態かと思っています。だからこそ、金儲けをしたいとか、手っ取り早く出世したい人ではなく、人間性を高めたいとか、教養や品格を見つけないといけないという目的を持った人には、それらを身に着けた近江商人のふるさは、うってつけの場所かなと思ったりしています。

近江八幡観光物産協会では、学びの旅「近江八幡を見る 知る 学ぶ—より深く先人の思いを知る旅」を実施していました。「ヴォーリズに学ぶ」、「近江商人に学ぶ」、「近江牛に学ぶ」、「神社に学ぶ 神社で学ぶ」の4つがありました。「近江牛に学ぶ」は、うちの牧場で命の大切さを学ぶツアーでした。「神社に学ぶ 神社で学ぶ」は、賀茂神社さんに行くと、宮司さんが正しい参拝の仕方、お辞儀の仕方、手の洗い方なども教えてくれるツアーでした。30分勉強して帰ってきて、どこか初詣でも行ったとき、「ちやう、手はこうして洗うねや」、「2回こうしてな、こうするねんぞ」とかお父さんが子どもに言えるので、それも一つの方法です。

こうしたニーズがたまにあったのです。確かに牛という生き物を扱っている商売としては、不特定多数の方は入れるべきではないということで、その後、辞退することになったのですが、正しいお参りの仕方などを学ぶことはいいことだとは思っていました。いままら大人になって聞けないのです。だから、そうした学びであったり、知識というものを持って帰っていただく。三方よしの精神などは大体知っているかも分か

らないですが、それこそ、一昔前なら、「いいことを聞いた。明日の朝礼でそれしゃべろう」と言う人は、よくいました。近江八幡に来てよかった。いい土産をもらったと、先ほどお話したようにそれがお土産です。

司会 他の地域だと体験という言い方であったり、ここ数年ならコスト消費という言葉がありました。ここだとやはり学ぶ、人間として自分を成長させるのに資する情報が最も高い商品なのではないかと感じます。

■近江商人の視野、次世代への種まき

司会 これまでのお話を伺い、この地域独自の観光の考え方、あり方がより理解できるようになってきました。ここからは、今後の近江八幡の観光について伺いたいと思います。昨今、近江商人への関心も高まっていますが、そうした視点から近江八幡観光は今後何をすべきでしょうか。

森嶋 家業は、比較的早い時期に東京に出て商いをしました。商人という考え方について、確かに家は竜王町の農村地帯にありますが、商売をしてきた家なのでとても視野が広い生き方をしていました。父は72歳で竜王町の町長になっています。昔は田舎なので、本当に外へ出たこともない人ばかりの時代でした。そのため、村の中では、私の村にあれをしてくださいなど村のことばかりになってしまうことがありましたが、父は外の世界も見えていましたので、そうした外の世界の状況も踏まえて町の将来について話をしていました。今は本当に皆さんの中に立派な方がいて、視野も広いです。意欲を持ってまちを良くしたい人がたくさんいます。以前はそのような事がなかったので、偶然に父がただけのことです。父は最後の奉公という思いでしていました。

田舎でも近江八幡でも同じですが、公職などを頼まれます。それは断ってはいけないと父によく言われました。それで断らずに受けさせてもらいます。それがまた次の世代につながるともよく言っていました。同じように商売は永遠と続けさせなければいけません。そのためには地域に対する恩返しもさせてもらわなければいけません。自分の商売に結びつくからこれをするわけではありません。間に合っていないんですが、恩返しです。

商売は20代、30代、40代は勉強です。50代、60代で儲けさせてもらって、60代、70代になったときは恩返しをしなさい。恩返しイコール次の世代への種まきです。この種がまた実を付けるように育ってきたときは、自分たちの子どもや子孫がまた刈らせてもらいます。刈るだけではいけません。今度はまた種をまきます。ただし、種をまくのは60歳、70歳になってからでよいです。そのような考え方をよく聞いていました。

■長い目で自分たちの手で育てる

司会 種をまいて育てるという点で、観光を担う人々の育成や、先ほどお話のあった教育再生が重要になってくるかと思います。

話は昔のことに戻ってしましますが、人材の確保、育成という点では、合併時に協会職員の公募を行っていらっしゃるかと思います。その時のことを最後に聞かせていただけますでしょうか。

森嶋 職員公募のときは、山本さんが会長、私は副会長でした。当時は5人の副会長がいました。とりあえず時代の流れなので、インターネットで広く公募すると、非常に多くの応募がきました。われこそがまちづくりのプロという人からも応募がきました。その中で書類選考をしながら人を狭め、10人ぐらいまで絞ってから面接をしました。田中さん(現事務局長)もそこに残ってくれました。まちづくりのプロのような人が「私に任せてください。5年で日本一の観光地にします」と話されましたが、言っていることが大げさ過ぎました。正直、それは違うと思いました。

結局、副会長5人と山本会長で誰を採用するかを考えました。山本会長の思いは、あなたたちがやり手の子に振り回されるよりも、長い目で見て田中さんのような子を育ててあげるのはどうだろうか、私はこれが良いと思う、地元の子を採用すると話されました。皆もその意見に同意し決めました。彼は満場一致でした。青年のもつ素直さが受けたと思います。

田中 私は何も分かりませんでした。

森嶋 うぶで無垢な感じでした。まだ学校上がりだったので、我々の思い描く協会や近江八幡の観光を担ってもらうために、自分たちが様々な場面場面で教えてあげました。

田中 さまざまな個性的な人がいました。

森嶋 それは大変だったと思います。でも、今はこのように人に育ってくれて、ありがたいと思っています。結局、そのまちを観光で発展させようと思うと、1人や2人は命を懸けている人がいなければ難しいです。関わる人間が本当に情熱を持つことです。近江八幡の観光には、田中さんがいます。目立ちませんが、皆の認識するところで声は一致します。非常に期待しています。

司会 長時間にわたってお話をいただき、誠にありがとうございました。近江八幡の観光が人をベースにより良い方向で今後も進んでいくことを願います。

(発行:2023年6月26日)

<ヒアリング記録 5>

日 時2023年2月15日(水)10:00-12:00

場 所:白雲館1階事務所にて

対 象:森嶋篤雄氏((一社)近江八幡観光物産協会 会長)

同 席:永瀬節治氏(和歌山大学観光学部 准教授)

田中宏樹氏((一社)近江八幡観光物産協会 事務局長)

司 会:(公財)日本交通公社 観光地域研究部

地域戦略室 主任研究員 後藤健太郎

- ・本資料は著作物であり著作権法に基づき保護されています。著作権法の定めに従い引用する際は必ず出所を明記してください。
- ・本資料の全文または一部を転載・複製する場合は著作権者の許諾が必要ですので下記お問合せ先までご連絡ください。
公益財団法人日本交通公社 観光研究部 後藤
電話番号:03-5770-8360
Website:https://www.jtb.or.jp/

ⁱ 1879(明治12)年に東京浅草に牛肉卸小売と牛鍋専門店「米久」を開業。「近江牛毛利志満」のルーツとなった。

ⁱⁱ 現森島商事株式会社。1879(明治12)年、森島商店創業。1950(昭和25)年、森島商事株式会社設立。事業内容は、活牛の生産、牛枝肉の卸売り、牛肉の卸・小売、牛肉専門レストラン。

ⁱⁱⁱ 水荃焼陶芸の里の主人(故人)。

^{iv} まんなかの会は、1987(昭和62年)に設立。株式会社森島商事株式会社の社長森嶋治雄(森嶋篤雄氏の兄)を中心に企業家仲間の集まりから発展し設立された任意団体。

^v 株式会社近江兄弟社は、創業者ウィリアム・メレル・ヴォーリズ(下記注参照)の精神を継承する会社であり、1910(明治43)年、ヴォーリズ、村田幸一郎、吉田悦蔵により設立された「ヴォーリズ合名会社」に端を発する。

^{vi} ウィリアム・メレル・ヴォーリズ(William Merrell Vories)。日本名は一柳米来留。近江八幡市の名誉市民第1号。

^{vii} 旅行ペンクラブは、1965(昭和40)年に創設された「旅」に関わる情報を発信するメディア関係者の団体。主に、放送関係者、旅行作家、エッセイスト、ライター、ジャーナリストなどで構成。まんなかの会は、2000(平成12)年に第1回旅行ペンクラブ賞を受賞。

^{viii} 地域の観光および物産の振興に特に貢献のあった方を表彰。まんなかの会は、2010(平成22)年にびわこビジターズビューローの県知事表彰を受賞。

^{ix} 近江八幡物産振興会は1973(昭和48)年に設立。

^x 株式会社カワサキ。1928(昭和3)年、創業。木製数珠玉を製造。

^{xi} 東川手芸所押絵細工。1930(昭和5)年創業。江戸時代彦根藩の奥女中が手慰みに金襴綴子長浜縮緬を材料に作成し、その後、民家

に伝わったものが八幡押絵とされる。

^{xii} 近江八幡観光協会は1956(昭和31)年に設立。

^{xiii} 山本傳一氏(1933(昭和8)年-2015(平成27)年)。有限会社たねや社長、株式会社たねや相談役。

^{xiv} 前田幸一郎氏。元かわらミュージアム館長

^{xv} 故人。本家 清治屋の6代目。和菓子(丁稚羊羹)を製造販売。現在は閉業。

^{xvi} 尾賀康裕氏。株式会社尾賀亀取締役会長。

^{xvii} 21世紀の個性派観光都市「こんなんがええなフォーラム」近江八幡市主催、1996(平成8)年3月6日、近江八幡国民休暇村

^{xviii} 合併前の近江八幡観光協会の定款の第2条「本会は観光事業を指導育成し、その向上発展を図り文化および経済の振興に寄与することを目的とする。」(1996(平成8)年総会資料より)

^{xix} びわ湖城下町観光協議会。1992(平成4)年4月22日設立。三市の観光協会によって結成され、観光客の誘致のPR活動や三市を結ぶ観光ルートの開発、観光グッズの製作を進めた。

^{xx} 策定委員会委員は、9名。本窪田邦男氏(近江八幡国民休暇村)、西村恵美子氏(浜くら)、森嶋治雄氏(森島商事)、今井力氏(楽市楽座)、前田幸一郎氏(八幡瓦製作所)、川崎孝雄氏(近江八幡青年会議所)、保田みづほ氏(市広報ママさん記者)、土田康人氏(市企画課長補佐)、田中愛子氏(市地区改良課主任主事)。「近江八幡観光再生へ具体策 きょう委員会が初会合」朝日新聞(朝刊)、1989(平成元)年7月14日より

^{xxi} 一柳満喜子氏(1884(明治17)年-1969(昭和44)年)。近江兄弟社学園の創立者年に。1919(大正8)年にウィリアム・メレル・ヴォーリズ氏と結婚。