

TOKYO
 FUKUOKA
SAPPORO

UR都市機構

地方都市再生を考えるリレーシンポジウム

日時 2018年5月24日(木)

会場 さっぽろテレビ塔 2F

パネルディスカッション

新しい時代の再開発はありえるか?!



馬場 正尊氏

建築家
 株式会社オープン・エー 代表取締役
 公共R不動産ディレクター



清水 義次氏

都市・地域再生プロデューサー
 株式会社アフタースクエアティ 代表取締役
 一般社団法人公民連携事業機構 代表理事
 3331アーツ千代田 代表



西村 浩氏

建築家/クリエイティブディレクター
 株式会社ワークウィジョンズ 代表取締役
 オン・ザ・ルーフ株式会社 代表取締役
 マチノシゴト/COTOC0215 代表

REPORT

街に、ルネッサンス



UR都市機構

馬場氏： 最初に僕ら3人がそれぞれ20分ずつ話をします。その後フリーディスカッションをしたいと思います。僕からまず露払い的に、なぜ今回、こういうテーマでこのメンバーで話をしようと思ったのかを説明したいと思います。

おもしろいなと思ったのは、前半のURさんからのプレゼンテーションが隣の再開発（創世1.1.1区）でした。20世紀、いわゆる典型的な再開発の方法論を駆使した、現代にでき得る再開発のモデルを提示していると思うんです。僕らが話すのは、あの再開発が通用しなくなった次の時代の再開発って一体どうすればいいんだということだと思います。札幌はまだいいです。人口200万人近くありますし、あれは何とかいくと思います。でも、皆さん札幌からだけじゃないですよ、もっと小さな地方自治体からいらっしゃる方もいるかもしれません。僕も佐賀県の伊万里市という小さなまち出身です。そういうまちでも再開発はあり得るんだろうかというのがこの会議のテーマ、次の時代の再開発って何かを考える会議だと思っています。

東京、福岡ときて、今回の札幌が最後なので、総括的な意味で、この3人で皆さんの前で企画会議をしようと思っています。十数年前から東京の裏の日本橋、神田の裏通りで新しい都市への戦略を一緒にやってきた清水さんと、故郷が僕と同じ佐賀で、一緒に佐賀の都市についてのいろんな活動している西村さん。同志みたいな感じですよ。もうすぐ平成も終わりますが、その中で今、都市の戦略を間違えると日本の都市はポロポロになっていくんじゃないかという気がして、それを考える機会になればと思います。

◆パネルディスカッション - ①

【プレゼンテーション 馬場正尊氏】

——再開発とエリアリノベーション——

僕はリノベーションの仕事もやっていて、よく馬場さんはリノベーションの人でしょうみたいなことを言われるんですけども、僕は「リノベーション」と「再開発」が対立概念だとは思っていないです。都市へのアプローチの選択肢の一つ。再開発に向いているところもあります。隣の再開発は間違いなくそうだと思います。

土地の値段も高いし、人口が増える可能性もある。だけど、リノベーションでしかやれないところはリノベーションでやるしかないんですよ。ベストなソリューションは何なんだと考えながらそれを選ぶ。だから、リノベーションと再開発は全く対立概念じゃないということをお願いしたい。(図1)

**再開発とリノベーションは
対立概念ではない。**

**可能性／選択肢の
バリエーションである。**

図1 「再開発」と「リノベーション」

ここで再開発についておさらいをします。近代20世紀の欲望は何だったのか。僕たちは何でこんな都市をつくったのか。その仕掛け人は、ちょうど100年前にル・コルビュジエという人が『輝く都市』という本を書いたんです。彼は人口が爆発していく世界を予見したんだと思います。だから、どんどん高いビルを建てて、周りを空地にしてそこをバンバン公園にしようぜというのが彼のイメージでした。高容積、低建ぺいですね。そして、僕たちはまだコルビュジエの呪縛から逃れてなくて、再開発で画像検索したらこういうビルがバツと出てきて、どこがどれかわかりません。こういうのが日本中にできています。(図2)

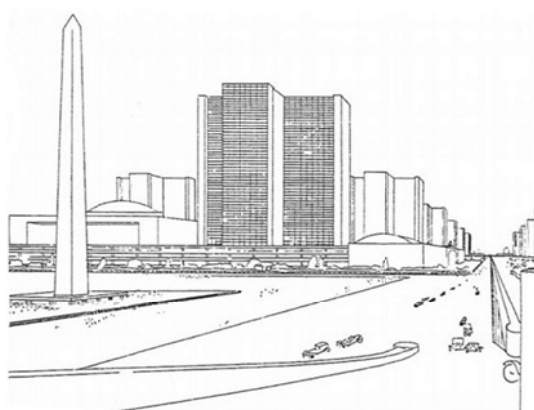


図2 コルビュジエのドローイング

そして、そこにバツと吸い寄せられ、周りの都市がさびしくなっていくわけです。何が起こっ

ているかという、まちに散らばっている職住を垂直に統合したために周りがさびしくなっていくと。人口が減り始めた今、無自覚にこれをやると周りの空洞化が起こってしまうということは、皆さん御存じですね。

その結果、青森では総額200億以上を投資して破たんする再開発ビルができたり、西村さんと僕の故郷である佐賀でも再開発ビルができて、やっぱり破たんし、今西村さんはこの周りのエリアの再生のために奔走しまくるという状況が起こっているわけです。どうですか、皆さんのまちは。容積マックス型の再開発。できるだけ容積をでっかくして、補助金をできるだけ引っ張ってきて、床をたくさん積み上げてというのが今までの時代の再開発でした。

バブルのころに三高主義という単語がありました。高収入、高身長、高学歴。昔の再開発はまさに三高主義を実現していましたね。高い建物、高い補助金、高い収益みたいな。でも、『三低主義』という本を書いた人がいて、三浦展さんと隈研吾さんですが、これがおもしろい。三低主義は低価格、低姿勢、低収入。三高から三低へ時代は移っているんじゃないかという予言の本なんです。僕は再開発もこれが当てはまるんじゃないかと思います。(図3)

三低主義 低価格、低姿勢、低依存 低工事費、低層、低補助金

図 3 再開発における三低主義

三低主義型の再開発モデルは、「オガール紫波」。(写真1) 清水さんがプロデュースを手掛けられた人口3万人ちょっとのまちの再開発です。容積がめちゃくちゃ控えめです。しかも一部RCだけれども、ほとんど木造。これが再開発の概念やイメージを変えたと思うんです。でも、これを再開発だと思っている人は日本に少なすぎる。

容積ひかえめ

前回のシンポジウムは福岡に行ったんですが、福岡という都市の活気は、高建ぺい、低容積だからだという仮説を立てました。福岡空港がまちのど真ん中にあるので、高い建物を建てられなかったんです。だから、高層ビルがほとんどない。ゆえに高さが制限されて低容積の都市が



写真 1 三低主義の再開発モデル「オガール紫波」

実現できた。みんなほおーっと聞いてましたけれども、偶然が招いた福岡の今の元気だと思いません。

もう一つの近代の欲望。都市を整理したいという欲望が働いたと思います。この用途地域に端的に表れていますよね。人口がどんどん増えるから整理せざるを得なかった。とりあえず区画整理をして、とにかく整理をしたかった。それは時代の要請だったんです、だって人口増えているんだから。徹底したゾーニング主義ですよ。(図4)

ゾーニング主義 とにかく機能分離し 街の役割を整理 したかった。

図4 ゾーニング主義

そのゾーニング主義が今限界にきていると思うんです。もともと商業地に住んでいた人が郊外に住むようになって商業地が衰退して行って、今度は郊外が衰退を始めている。ゾーニング主義の限界は完全にきているけれども、まだ都市計画法の用途地域は変更に至らない。僕らはそれを変えていく時代にきているわけです。

一昨年、ポートランドの本が出ました。山崎満広さんという人がその本で、ポートランドの都市計画はゾーニング主義からミクストユースへ変えていると。1階は商業、2階がオフィス、3階、4階が住居やホテルみたいな、要するに商業、業務、居住が縦にレイヤー化されていて、まちの中でミックスされているわけです。(写真2) ああ、これはと思ったんです。脱ゾーニング主義みたいなものを考えなければいけないんじゃないかと思いました。



写真2 ポートランドのミクストユース事例

再開発もゾーニング主義ですよ。かつての都市はゾーニング主義、三高主義、容積マックス。再開発3つの概念がもう全部逆、ミクストユースで三低主義で容積控えめなんじゃないかなと思っています。こういう再開発が果たして成り立つのか。「オガール紫波」はこれを実現している日本で唯一の例じゃないかと思います。それで今日は清水さんに来ていただいた。

価値観の決定的な逆転が起こっていると思って間違いないのでは。50年後に今を振り返ると、あのころに都市政策の大変革があったよねと言われるんじゃないかなと。先ほどのレクチャーを聞いていても、国土交通省が仕掛ける戦略が10年前とは大違い、というか真逆なものがどんどん大きくなっているのが象徴していて、もうちょっと勉強しなければと思いました。

再開発のもう一つの選択肢として、僕らが気付かせてもらったのが清水さんの『リノベーションまちづくり』という本です。新しい都市計画の方法論をやさしく端的に書いていて、この思想にのっとって僕らが今やっているのがリノベーションスクールです。都市計画という大げさなものではなく、都市の中の新しいゲリラ活動みたいなものだと思います。

それを日本中の都市が参考にしたいということで、今100近いところでやっているんじゃないでしょうか。これが、清水さんが最近使い始めた言葉で「都市経営」なんです。都市計画じゃなくて都市経営。東京大学の都市計画学科を出た方が、それを否定するかのごとく都市経営と言いつつ始めたんです。都市を計画する時代は終わり、経営する時代に入っている。当たり前だと思いかもしれないけれども、それをやれた都市が今までであったのかということだと思います。

僕はゲリラ的に、計画的都市から工作的都市へと言い始めました。計画じゃなくて、都市を工作するみたいにつくっていききたいという欲望の表れかな。20世紀、都市は計画してつくって、そして使うというふうでしたが、いままちを見ると、まず使う側がとりあえず使ってみて、いいねとなったらちゃんと屋根をかけてつくって、それが都市計画や行政施策へ還元されている。そういう風景をたくさん見るようになった。だから、近代の都市再生の手法が180度逆転しているのが今の時代なんじゃないか。(図5)

計画的都市から 工作的都市へ

図5 計画的都市から工作的都市へ

さらに、計画する人とつくる人と使う人の役割すらあいまいになっていると思うようになりました。この融合したまちの人格を何と呼ぶか、とりあえず「当事者」と呼んでいて。僕は最近、空間の運営に力を入れ始めているんですが、それは計画だけの場所にいると何も起こらないということがわかってきたからで、都市の当事者になろうと思っている。

西村さんがもう10年近くやっている、佐賀の「わいわい！！コンテナ」。最初は都市の中の空地に芝生を敷いてコンテナを置いただけに見えたんだけど、たったこれだけの行為が都市の

様子を変えていくきっかけになって、今では周りが様変わりしている。当然、暫定利用です。とりあえずやってみた、1年間。だけど、みんなに愛されて暫定じゃなくなっちゃったという事例です。暫定利用って何なんだ。暫定のほうがよければ暫定のままでいいじゃん。

ここでもう一つ見たのが公民連携という考え方でした。これ民間が投資して行政に貸して、それを民間が運営しているんです。公と民がバラバラに連携しながらプロジェクトが進んでいておもしろいことが起こったんです。僕は『RePUBLIC 公共空間のリノベーション』（写真3）という本で取材させてもらって、「わいわい！！コンテナ」の意味とその奥に潜んでいる背景を学ん



写真3 RePUBLIC 公共空間のリノベーション

だんですが、そこで公民連携や暫定利用のパワーと可能性を感じたんだと思います。

自分自身もとりあえずやってみようと思って、最近のリノベーションスクールの仲間の青木純さんと南池袋公園の運営をやっています。本来は設計の人なのに。今、南池袋公園が大変革を起こしていて、豊島区の池袋が賃貸住宅で住みたいまち1位になったんです。衝撃です。あの池袋に住みたいとみんなが言う時代がやってくるなんて、と池袋の人が言っていました。公共空間が変わるとまちが変わるんだな、とも。こういうプロジェクトを仕掛けて、ネストという公民連携の会社をつかって、民間でこの公園を何とか運営すべく進んでいるというのが今の段階です。一昨日もマルシェをやってきました。この間は結婚式が行われました。去年は



写真4 南池袋公園

映画も行われました。徐々に行政も民間への手渡し方がわかってきてくれたようです。(写真4)

最後に札幌。札幌の都市を眺めてみると、まちなど真ん中に大通公園があって、実はこの大通公園は未来を見据えているかもしれないと思うことがあるんです。調べてみたら、大通公園は公民連携の歴史そのものですね。民間の人が発案してつくって、民間のお金で花壇をつくったりしている。その後米軍に接收されて、また行政指導に戻って、そして今また民間主導でいろいろなイベントが行われています。

雪まつりでは、自衛隊がつくったりしていますよね。こんなに見事に公民連携をしながら盛り上がっている。余りにも普通すぎて意識にも留めないかもしれないけれども、この大通公園でやられているトライアルは札幌という都市の宝ではないかなと思ったりします。都市再生推進法人の最も大きい組織も大通公園にある。僕らネストはこの組織からいろいろ学ぼうと今取材を始めているところです。

今日は都市経営とか公民連携とか暫定利用、そういうことを僕ら3人はゆっくり話したことがないので、この場所をきっかけにやっていきたい。20世紀型のスーパー再開発ビルの隣で次の時代の再開発について語り合うという、この構図を設定してくれたのがすごいなと思います。次は西村さん、お願いします。

【プレゼンテーション 西村浩 氏】

——人口減少局面におけるまちづくりの進め方——

皆さん、こんにちは。西村と申します。馬場さんと同じ佐賀で育って、東京に出て、その間に佐賀のふるさとが気が付かないうちにボロボロになっていて、何とかしてくれと言われて10年ぐらいたったわけです。僕は岩見沢の駅舎の設計をして、完成したのが2008年ですから、ちょうどその後に佐賀のプロジェクトが始まっています。

岩見沢をやっているところは、僕も格好いい建物をつくる建築家になりたいと思っていて、今も思っていますけど（笑）、やっぱり今は意識が全然変わりました。岩見沢のときも、20数億円かかっているこの事業を本当に格好いいだけでいいのかと思いつつ、ずっと市民の人と一緒に作り上げて、今でもまちの中でその人たちが活躍してくれている……。財産は残せたかなと思っています。

そこから、僕は肩書きがこんなに増えてしまいました。いろいろまちで活動しているうちに、ああ、これもやらなきゃいけないと会社をつくって、不動産屋をやったり、リノベーションに関わったり、SPCでオン・ザ・ルーフという会社をつくってビルの再生をしたり、カフェを運営したり、やらざるを得なかったというのがこの形です。馬場さんが自分ことを何と呼んでいいかわからないとおっしゃってましたけど、まさにその状態になっています。

これからのまちづくりが都市の再生をするなかで、今までの縦割主義的な教育から生まれる職能だけではなくて、そういうことを横つなぎにしながら縦横無尽に動いていく人間が一つの職業として成り立つようなことを考えていかなければいけないなと思っています。

これが僕のふるさと佐賀の様子で、色を塗ってあるのは全部駐車場です。地方都市はみんなこうなってますよね。佐賀は合併しても人口23万人、県庁所在地としては相当小さい都市です。中心市街地はまだコインパーキングがあって、だんだんこれが儲からなくなっていって、次に月極めになるんですけど、月極めになると1台当たりの売上が4分の1ぐらいに落ちます。すなわち、オーナーさんはどんどん稼げなくなっているというのがこの地方の

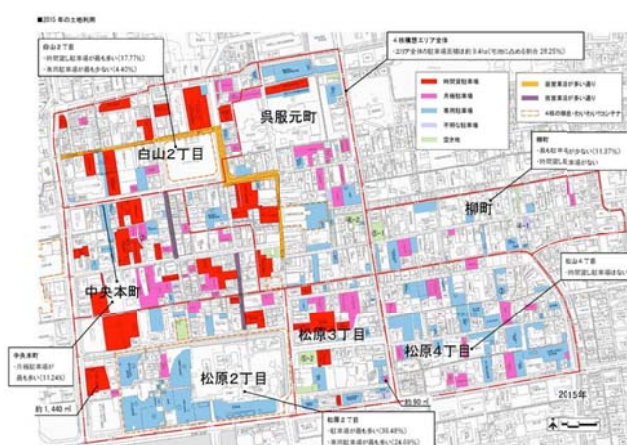


図1 2015年の佐賀市中心市街地土地利用

まちの状況です。(図1)

空家総数が820万戸、空家率13.5%というのが2013年時点でのデータですけれども、さらに空家が増えてきているのは御存じのとおり。空地が増えてきているのは当然ですね、建物が壊されて空地が増える。オーナーさんは空地になってもお金を稼がないといけないので、駐車場にするのが当たり前の状況です。駐車場にもならない郊外では、太陽光パネルになる。オーナーさんは稼がないといけないので、これは当然の風景です。でも、これを放置しているとどんどんまちの価値が毀損していく状況が生まれます。

駐車場の価値は駐車場の値段で大体わかるんですけど、東京銀座6丁目の駐車場は0時~24時がオールタイム10分500円。1日停めると7万2000円取られる駐車場です。多分ここはすぐ投資が行われてビルが建つ。それぐらいの価値があるということ。一方、佐賀は12時間最大500円。1日停めて1000円。72倍の格差があって、ここはずっと駐車場です。(写真1) もうここから投資が起



写真1 佐賀の駐車場 (500円/12h最大)

こらない。でも、このままにしておくとかやばい。静岡に行くと24時間200円とかいうコレクションが僕の中にもありますが、こうなったら駐車場をやること自体が赤字です。

こうなってまでやるのかということが起こっている理由は人口です。明治維新から130年間で9000万人の人口が急増したのが日本で、そのころのテーマはスラム化の解消でした。中心市街地がぎゅうぎゅうに詰まってスラム化してきたので、道路の拡幅をしたり公園を挿入したり、かつ郊外に宅地を開発して、きちんとゾーニングをして整理をしていったと馬場さんのコメントがありましたけど、そういう時代。そのためにいろんな制度がつけられました。

ところが、今のテーマはスポンジ化です。(図2) スポンジ化のときにやるまちづくりなり都市政策は、スラム化

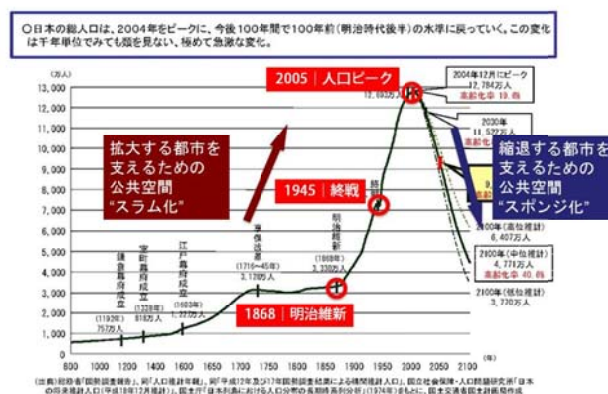


図2 日本の総人口の変化

のときとは違うはずなんです。絶対に違わないと成功しないはず。社会状況の過渡期中で、こういうシンポジウムが行われて、次のまちづくりを考えようということになっているわけです。

原点になっているのは土地神話です。土地は値段が高くなるものだというのが原点になっているけれど、東洋経済の記事には地価崩壊がくるという恐ろしい絵が書いてあります。オリンピックまでは都心のマンションの価格がガンガン上がってますけど、それ以降は急激に減っていくと言われていて、大都市圏では生産緑地の放出があって、今税金が緩和されている農地が大量に放出されると、当然不動産市場に大量に土地が出てきますから価格が暴落していくわけです。

その先に、「団塊の世代が後期高齢者に」とやさしく書いてありますが、簡単に言うと亡くなるということ。たくさん亡くなると何が起るかというと、お持ちの不動産が市場に出てきて価格が下落していく。息子さんは相続するかというと、人気のない場所の土地をもらっても税金を払うだけで何の活用もできないエリアが増えてきますから、相続しない選択もできる。登記する義務はないわけで。そうすると所有者不明土地が日本中に増えていくことが見えています。

全部やばいかというと、そうではないです。「いいまちだね」と言われているところは必ずみんな相続すると思います。「どこにでもあるし、ここで商売してもね…」というまちは絶対に誰も相続しなくなります。ここにしかない

価値を持っているエリア以外は生き残れないということです。(図3) 大きい小さいは関係ないです。今のうちから自分のまちはこんな価値があって、こんなに素晴らしいエリアで、こういうおもしろい人たちがいて、こんなおいしい食事が用意できるんだみたいなことを、広く知ってもらって共感を日本中に広げられるか。それによって、土地が流通する場所になるのか、塩漬けされる場所になるのかが変わってくるわけです。

ここにしかない価値を 持っているエリア以外は 生き残れない

図3 ここにしかない価値を持つエリア

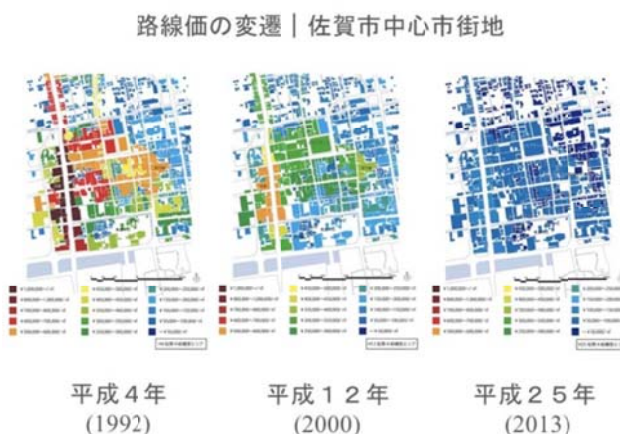


図4 佐賀市の中心市街地路線価の変遷

それを路線価でみると私のふるさと佐賀市の場合、平成初期には真っ赤だったのに、今は7分の1から10分の1ぐらいの路線価になっていって、路線価が青くなっているということは、こんなまちで商売したくない、こんなまちに住みたくないと多くの人々に宣告されているということです。(図4)

もう一つ、路線価が下がっているというのは、地方都市で一番大きい税収である固定資産税が、ガクンと落ちているということ。税収が落ちると市民サービスが低下していって、そこに住みたいという人も減って自分のまちから出て行くかもしれないです。この真っ青になってしまったところに一部でもいいから赤いところを増やしていくのが、僕らの仕事なんだろうと思います。それが今までやってきたような再開発という手法ではうまくいかないということをもう一度皆さんと一緒に考えるんだろうなと思っていて。

佐賀のまち、何でこうなったかを探っていくと、真ん中の赤いところが中心市街地でデパートとか、近くに工場なんかもありました。みんな働いて、住んで、買い物をしていたから成り立っていたんです。(図5)ところが、南側に貫通



図5 昭和36年

道路という緑色の線、モータリゼーションがきていて、車をスムーズに流す動きが着々と見えてきています。昭和44年になると、バイパスみたいなのが周りで知らぬ間につくられている。ところが、真ん中はまだまだ商業が元気で、どんどんデパートができたり、アーケードができたり。昭和56年になると、今度は駅ができて、駅のほうにもデパートができて二極化が進んで、2核1モールみたいなことを言われながらも、郊外にはバイパスが着々とつくられている感じです。(図6)



図6 昭和56年

平成9年になるとバイパスが完結します。すると中に第1種市街地再開発事業の開始と書いてある。バイパス沿いに大型店がガンガン張り付いて、それと同時に中心市街地が撤退していくという、佐賀は典型的なモデルなんです。(図7) 車社会とまちづくりというのは切っても切り離せない。渋滞するから車を郊外に回そうとやったばかりに郊外化が進んで、結果的には人口減のフェーズに



図7 平成9年

移り始めたときに真ん中から居住者がいなくなるという状況になってしまった。今までの都市計画がよかれと思ってやってきたことが人口減によってベクトルが逆になったということだと思います。

さきほど出てきた中心市街地の再開発事業がこのエスプラッツという建物。1998年に開業して、2003年に閉鎖しています。あっと言う間に破たんをした。中心市街地の路線価は平成4年から25年までにかなり下がってますが、エスプラッツのあるこの四角で囲んであるところは昔は真っ赤だったんですよ。(図8) 少しずつ路線価が下がって、

路線価の変遷 | 佐賀市中心市街地

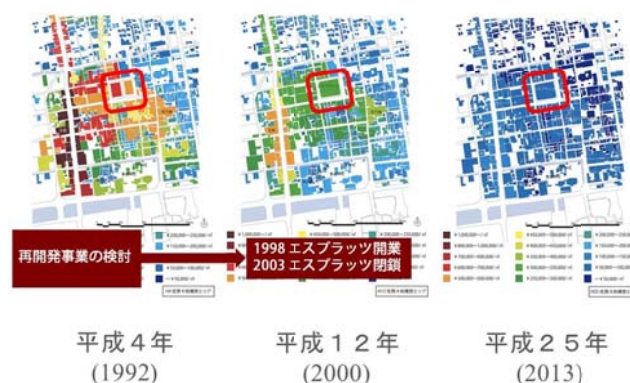


図8 佐賀市中心市街地の路線価の変遷

まちの活気がなくなってくる雰囲気が出てきたときに再開発を始めるんですけど、1998年に開業してあっと言う間に閉鎖という状況になってしまいました。

再開発事業の検討は路線価が高い時期に始めているはずですが、時間がかかっているうちにどんどん路線価が下がっていく過程で再開発に着手した状況ですね。周りの賃料が下落している状況の中、賃料の高いビルを建ててしまったわけです。ところが気が付くと、路線価の下落と共に周りの賃料が下落していて、テナントとしては周りでやったほうが儲かるじゃん。ましてや車社会ですから、車で便利な郊外のほうが商売的には成功率が高い。一旦はテナントを入れたけど、多くが出ちゃって結果的に公共施設をあてがうことになったわけです。

すなわち地価が下落している傾向で、建設費が高騰している今の社会状況のなかで、建設をして床を貸そうという行為は、将来リスクをきちんと見込んで事業性を検討していかないとなかなか難しいわけです。

清水さんから教わった方法ですけど、再開発を成功させる方法は、あります。人口増加局面は家賃が上がっていますから、ビルをつくった時点が一番安いんですけど、人口減少局面では逆です。違うプロセスをとらないといけない。再開発を成功に結び付けるには、まずは基礎体力をつけなければなりません。(図9)

ただし 再開発を成功させる方法があります

人口増加局面と人口減少局面では
再開発を成功させるためのプロセス
が異なります。

まずは、再開発を成功に導くための
基礎体力をつけることが大事です。

図9 再開発を成功させる方法はある

人口減少局面では、まず地域に根差した魅力的な人とコンテンツを集めて、空地とか空家、あるいは使われない公共空間を、“魅力的な暫定利用”でスピーディーにエリアの価値を上げて、まずは結果的に家賃相場を上げる必要があります。まず、暫定利用によって投資少なくエリアの価値を上げて、家賃相場が上がったところで再開発事業をすれば、多分高い家賃で貸せるビルが出来ます。やっと再開発という手法をやる可能性が見えてくる。それによってエリアの価値が上がって路線価が上がりますから、もしかもしれないけれど税収が増加傾向に移って、都市経営が健全化の方向に向かっていくというプロセスを踏まない限り、いきなりビルを建てるという方法は、人口減の右肩下がり、地価が下がっていく状況でやるのは非常に危険なことかなと思います。(図10)

人口減少局面では、まず、
地域に根ざした魅力的な人とコンテンツを集め、
増え続ける空き家・空き地や使われない公共空間の
魅力的な暫定利用（リノベーション）によって、
スピーディーにエリアの価値を上げ、
その結果として、
先に賃料相場を上昇させることが重要。
賃料相場が上がれば、
不動産事業の収益性が上がり、
ようやく再開発の可能性が見えて来る。
路線価の上昇により税収が増加し
人口減少局面における都市経営の健全化に繋がる。

図10 人口縮小局面での手法

空地や空家、使われない公共空間には、空家・空地、公園、道路・河川などが考えられますが、それぞれ特性が違います。そして、まず都市再生戦略をつくるなかで、リーディングエリアを見つける。それは小さくないとだめです。いきなり札幌市全体を盛り上げるなんてことは到底無理だから、半径200mぐらいの範囲のエリアを見つけて、そこからはじめて、周辺にどう波及させるかという時間軸を伴う都市再生戦略

をきちんとつくるべきかなと思います。

(図11)

20世紀の都市再生戦略は、こういうまちを目指しますという20年後ぐら
いの絵が書いてあるんです。その絵に
向かって着々とハード整備をするスケ
ジュールが決まっています。行政の人た
ちはそれに向かって毎年やるべきこと
を着々とこなすという組織づくりをし
てきたし、それがまちづくりだったん

です。これから大切なことは時間軸です。1年1年やりながら、ちょっと社会状況が変わったら
軌道修正するぐらいの柔軟性のある都市再生戦略をつくらないといけないと思います。

そして、この3つの空地、公園、河川・道路にはそれぞれ個性があります。空地・空家という
のは主に民間の小さな粒なんです。

公園は割と大きくて、公共の大きな粒
です。道路や川というのは公共の財産
で割と長い線なんです。空地・空家モ
デルと公園モデルと、河川・道路モ
デルという3つを重ねて、都市再生戦
略を組み立てることが有効ではないかと
最近思っています。(図12)

この赤の粒を盛り上げると、この周
りのオレンジ色の部分に波及していくわけ
です。このオレンジ色の面積はどのモデル
が一番大きいんだろうと見てみると、意
外とあまり変わらなかったりします。で
も、それぞれ個性があって、粒々の隙
間が少しずつ埋まっていく感じとか、
南池袋公園みたいに大きなものが挿入
されることで周辺の価値が一気に変わ
り、住みたいまちと言われ始めるみた
いなことが起こったり、道路の使い
方が変わることで沿道が人気のストリ
ートに変わっていったりと戦略がとれ
るわけで、これをどういうふうに重ね
るかはそのまちの状況によると思いま
す。

例えば、私共が佐賀でやってる「わいわい!!コンテナ」は、空地に芝生を植えてコンテナを
置いて街の価値を上げる試みで、これは小さな粒。また、「COTOCO215」という場所は、

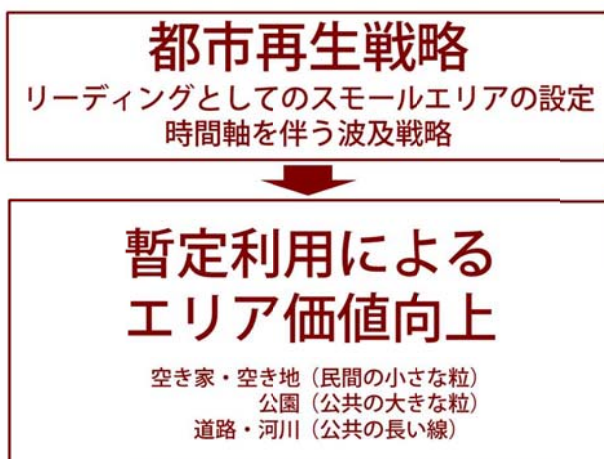


図 11 スモールエリアで始める都市再生戦略

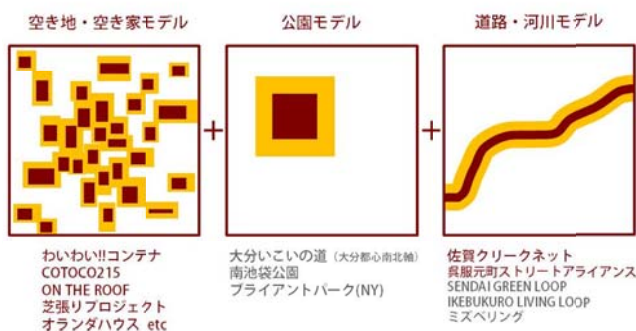


図 12 空地の個性に合わせたモデル

私共ワークヴィジョンズの佐賀オフィス兼ワーキング&カフェスペースで、これも佐賀の商店街の角に置かれた小さな箱。ただし、これは僕が借金をして実践している民間事業です。

佐賀ではクリークネットという団体がクリーク（水路）を使って水辺のアクティビティをつくり出しています。水路や河川は線状モデルですね。近年話題の南池袋公園だったり、（NYの）ブライアントパークは公園モデル。そういうものを重なり合わせて、使い方を変えていく戦略がこれからは必要だと思います。（写真2）



写真2 わいわい！コンテナ

最近、佐賀の呉服元町周辺は、エリアの価値が上がったと言われています。約200mのストリート沿いに「わいわい！！コンテナ」「COTOCO215」「オン・ザ・ルーフ」などのリノベーションプロジェクトを連鎖的に立ちあげてきた状況なんですが（写真3）、その結果何が起きているかというと、「出店したいです、この辺で」という人たちが続々と現れるようになりました。さらには、家賃を上げようとするオーナーが始めました。



写真3 オン・ザ・ルーフ

すなわち、どんどんエリアの価値が上がっていて、今は、次のエリアに価値を波及させるフェーズに移っています。この200mをまだまだいろんなアイデアで埋めていこうとしてるんですけど、最初のエリアが今やっている一番左の200m、その先の200m、またその先の200mと戦略だって我々はねらっていて、次々と展開しようということを考えています。（図13）



図13 価値を波及させる

今回お話した公共空間の価値が上がっていくと、「この辺よくなってきたよね」と人々に言われるようになります。その話が広まっていくと、「あの辺に住みたい、お店を出したい」というまちになっていくんです。そういう人たちが空き不動産を使って事業をたちあげ、お金を稼ぎ、そのお金の一部をまた公園の維持管理に回したりということが起こってきて、いい循環が生まれてくる。事業の持続性が担保されるのであれば、リノベーションにかぎらず、新築でもいいんですよ。こういういい循環が生まれて、都市的なスケールと建築的なスケールを組み合わせるまちづくりをしていくということが、これから大事なことなのかなと思っています。(図14)次は清水さんにバトンタッチします。

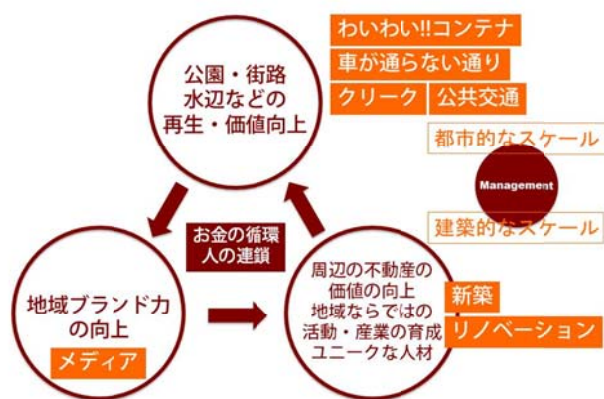


図 14 都市的&建築的スケールを組み合わせで

【プレゼンテーション 清水義次 氏】

—— 都市地域経営課題解決とまちづくり ——

皆さん、こんにちは。清水義次と申します。今日の札幌のまち、緑がきれいで花が咲いて最高ですね。

私に割り振られたテーマは、「都市地域経営課題解決とまちづくり」です。縮退時代に入ったとみんな言います。でも、もう一つ、縮退時代を語るときに大事なのは、デフレに入ったというのと人口減少になったという、この両方の局面をとらえなければだめです。経済の停滞という時代に入ったのは1992年からです。アフタヌーンソサイエティをつくった年ですから、よく覚えています。その前年の秋、東京ではバブル崩壊という大変大きな出来事が起きました。それまで地価は上がるものだという、言葉を変えると、建物をつくれば需要がある、床の需要が必ずついてくると言われていた時代があり。なおかつ、家賃や土地代で語ると、特にロケーションのいい土地については、どんどん値段が上がっていく右肩上がり常識化していた時代が、いきなり右肩下がりにドカンと突入するという大きな切れ目がありました。1992年です。忘れもしない年です。その後2000年を超えたところから人口減少が、都市によって違いがありますが、全国的に起きてくる。

このダブルパンチのなかで僕らは縮退時代を迎えている。経済の話って実はものすごく大きいんです。都市の話をするときに、容積の話だけ語っても僕はある意味がないような気がします。皆さん、今日のこの日、2018年5月24日という日を記念日として覚えておいてください。あと5年たったとき、10年たったとき、馬場さんが言ったこと、西村さんが言ったこと、そして清水が話をしたことを。その日はある面で記念日だったと覚えておいてほしいんです。自分の意識が変わった記念日にしてほしいんです。

今の時代は、人口減少と経済の停滞、それに伴う財政難という自治体経営がめちゃくちゃな危機に瀕している時代です。札幌市、200万人近い人口を抱える政令市が、自主財源が義務的経費より少ないまちなんです。こんなことはとても信じられません、僕には。経営が下手くそです、簡単に言うと。今までの都市経営は多分間違っていたということを市民の方々が気付いてほしいんです。経営している人たちを責めるわけではなくて、僕は市民側にも責任はあると思っています。ここに集まっている方々が、行政の担当者であろうが民間人であろうが市民であろうが、みんなが責任ある市民として自分たちのまちの縮退する未来に対してきちんとしたスタンスで、きちんとした取り組みを着実に行うことが必要な時代になった。公も民もありません。両者ともに

しっかりしない限りまちが経営を維持できない時代になってしまったということです。

富山県高岡市、めちゃくちゃに今経営が危機に瀕しています。雪が多く降った福井市、アウガが破たんした青森市、自治体職員の給与カットが平然と行われる時代になったということです。高岡の場合は、新幹線新高岡駅とその周囲に対する投資の失敗です。札幌もそうになってほしくないんです。間もなくでき上がってくるあの立派な再開発ビル、これが馬場さんが言った20世紀の遺物にならないように祈っています。

僕は悪いことを言うために来たのではなくて、それを今の状態だと思って、その後まちをよくしていけばいいんだと、超ポジティブにしかものをとらえない人間です。できたものに対して批判は一切いたしません。でも、これから計画するなら、もっと持続性のある、自立するプロジェクトをやるべきだと。これは新築、リノベーションだとか関係ないと思っています。

つまり、人口減少、財政難という縮退引力下で、僕らが初体験の現象がどんどん続けて起こって

きて、そのなかで中心市街地が衰退したり、空き店舗が出たり、空家が出たり、空きビルが出たり、そして公共施設の遊休化がものすごいスピードで進んでいます。都市活動が停滞すれば、道路だって利用率がどんどん下がっていきます。本当に恐ろしいことなんです、これがどんどん今起こっている。つまり、空家、空きビル等の空間資源が遊休化して、どんどん増え続けているということです。

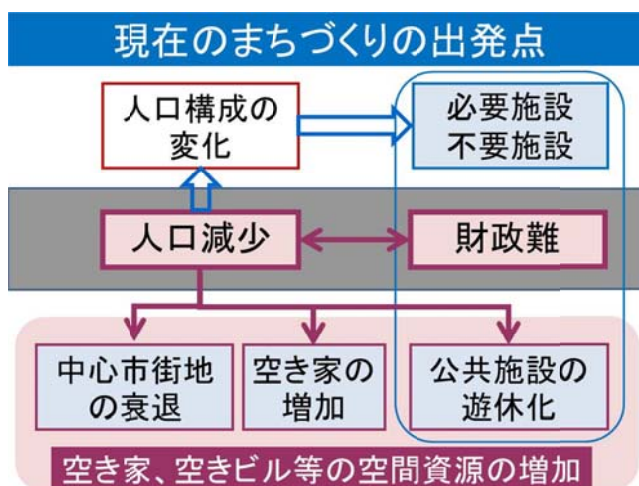


図1 現在のまちづくりの出発点

(図1)

こういう状況、ひと言で言うと開発圧力が働いていた時代から、縮退引力がじわ～じわ～と真綿で首を絞めるように働き始めた時代を僕らは生きているということです。この事実に向かい合わなければ絶対にだめです。この事実を重く受け止めて、デフレ下の人口減少という縮退引力と再開発、これどういう関係性でとらえたらいいんだろうかという話をいたします。(図2)

リノベーションまちづくりをやり始めて以来、地方都市を訪れると必ずこう言われます。「あなたたちは再開発反対派だね」と。でも、僕は再開発に反対したことは一回もありません。92年に独立して会社をつくって、99年に完成する東京・表参道の明治生命さんの所有地1900坪のバブル崩壊後の最も成功し

た再開発に僕も関わりました。エリア価値の上昇を地価や賃料で見るとしたら、壮大な大成功をバブルが崩壊したデフレ下で成し遂げました。ちょっとだけ自慢です。賃料相場で言うと、当時計画段階で表参道のけやき並木に面した1階路面階の賃料は月坪5万円。これを上手なプランニングと、建築コストはあまり通例と変わらない状態で、賃料相場はなんと3倍まで持ち上げました。その結果、表参道と根津美術館に続くみゆき通りのブランドストリート化が一気に起こってきます。経済合理性と都市魅力を一致させるポイントを探すという、今までの再開発にない形を追求したことが成功をおさめた原因です。

都市の観察、めちゃくちゃ大事ですよ。でも、地方都市の場合、都市の生態、都市の観察が全く不十分ですね。これで再開発をやろうとかいう根性が間違ってます。まちのことを知らないでリノベまちづくりをやろうなんていうところもいっぱいあります。この根性はたたき直さなきゃだめです。まちは動きます。さっきの西村さんの話、馬場さんの話を聞いていて、生き物のように、やり方によってどんどん変化するのがまちです。どんどんよくなるまちもあれば、どんどん落ちていくまちもあります。これがまだらめ模様で、どんどん落ちていくほうが多くなっていくというのがこれからの実態だということです。

リノベーションと再開発を対立概念でとらえるという単細胞思考をやめなければ、これから次の時代はつくれないと僕は思ってます。リノベはいいけど、再開発はだめ。○か×か、白か黒かという。今も東京あたりの小さい映画館で上映されているジェイン・ジェイコブズという、それこそミクスْتُユースの権化のようなことを1960年代から唱えた女性のジャーナリストがいます。この方の映画を見ると、ジェイン・ジェイコブズはストーリー的にはいい者、それに対して開発をバンバンと仕掛けた人は悪者。水戸黄門パターンですね。映画のストーリーとしてはわかりやすく、みんなスッキリとするんです。見た後のスッキリ感があると。申しわけないですが、まちはスッキリ感を持っているようではだめなんです。スッキリ感を求めたい気持ちもあるけど、

こういう状況の中で

再開発をどう捉えるか？

図2 縮退引力と再開発、どうとらえるか？

そうじゃなくて、もっと複雑な思考方法をしてほしい。〇か×かという思考方法から早く抜け出してほしいんです。それが次の時代を迎えるために僕は必要なことだと思っています。

日本人的思考方法、二項対立はやめたほうがいいです。二項対立の間にグレーゾーンのおもしろいところがあって、そこを追及していくところに未来が必

ずつくり出されると僕は信じています。対立概念から脱して、まち及びプロジェクトの自立性と持続性のみを、経済合理性とまちを愛する公共心と両方をもって追及していく。これしかないのではないかなと思います。(図3)

現在、どのまちも実に多くの都市・地域経営課題を抱え込んでいると思います。経済の停滞と人口減少、それに伴ういろいろな副次的な症状がいろいろ発生していると思います。自治体の財政難、北海道の自治体ごとごとくが財政難下に既にありと。総務省データを見ればわかります。だけど、それに敢然と立ち向かっている自治体は、正直言ってあんまり見ないです。とっても残念です。(図4)

どのぐらいの発展性を持っているか、各まちに出かけて行って元気がいいか見ます。北海道はデンマークになり得ると僕は思っていて大好きな地域です。北海道中を車で回って、これだけ恵まれた自然とすばらしい可能性を持っているのに、国に依存した大変残念な自立できない北海道をつくってしまったんじゃないかなと思います。誰が悪いなんて言ってもしょうがないです。皆さん自身が立ち上がらなければ始まらないと僕は思います。

自治体の財政難、産業の疲弊、北海道の産業、どうですか。札幌にどれだけの新しいオフィスの需要が生まれていますか。僕にはほとんど見えません。馬場さんが懸念したように、新しいオ

リノベーション VS 再開発

という対立概念から脱して

まち及びプロジェクトの自立性と持続性を追求する

図3 二項対立から脱して自立性と持続性を追求

実に多くの都市・地域経営課題が存在する

- 自治体の財政難(税収・地方交付税減少 X 支出増)
- 産業(特に地場産業)の疲弊
- 人口(特に生産年齢人口、若い女子の人口)の減少
- 医療・介護費、生活保護費の増大
- 中心市街地の業務・商業の衰退
- 住宅地の空き家の増加
- 遊休ストックの増大(空きビル、道路、公園、公共施設)
- 良質の雇用の喪失
- 安心・安全、大災害の危険性
- コミュニティの崩壊
- 民間(市民・企業)自立心の欠如
- 社会変化への対応力(マネジメント)の欠落

図4 都市・地域経営課題

フィスビルがある程度妥当な賃料を提示するとそこに移るかもしれません。そのとき何々新聞の古いビル、そこはがら空きになるかもしれません。そう思いませんか。まちの中でパイを食い合っている意味がないんです。札幌全体のパワーが、自力がつかない限り新しい開発圧力は生まれないんです。ここのところが大切です。まちがきれいになったから、集約化されてそこに何か新しそうなものが集まったから、まちが本当に自力をつけたことにはならないと思います。人口減少の大もとは、このあたりにあるのではないかなと思います。やがて人口減少の局面が来たときの札幌、大きな開発ばかりやっている札幌を見るとちょっと怖い気がします。

今も遊休ストックがたくさんあります。この後大きい新しいものが出来れば出来るだけ札幌市内の遊休物件がたくさん出ます。この中で元気のいい人、これを悲観しないでください。俺にチャンスが回ってきたと思えばいいんです。佐賀市を見てください。県庁所在地の佐賀市のだ真ん中、僕は西村さんがやり始めたというので見に行きました。芸術的衰退都市でした。ど真ん中、あのすごい再開発ビルをつくったところのアーケード、風がフワッと通ります。人がいません。これだけ衰退するんだとびっくりしました。でも、西村浩さんはこれをチャンスだと見たんです。自分の生まれ育ったまちが荒れ果てていく様子を見て、何とかしたいという気持ちももちろんあったと思います。その一方で、実はしたたかな人でして、これはチャンスだと見抜いたはずなんです。

馬場さんと一緒に東京の下町、4000軒の間屋街があったところ、馬喰横山の間屋街でセントラルイースト東京というまちを変える一大アートデザイン建築イベントをぶちかましました。2003年から9年間、10回やりました。これを見たときの僕らの興奮のしよう。俺たちは渋谷になんか興味ない。ものすごいはっきりと新しい価値を生み出せそうな、実質空きビルだらけのエリアに出会ったときに、僕らは興奮したんです。おもしろいなって、これやれるなって、チャンスが来たぞって、本当は心の中で叫んだんですよ。

札幌に予言します。大チャンスがこの後めぐってきます。そのときにこれをチャンスだと思ってください。北海道中を回りましたが、釧路もすごいですね。釧路の方、いい意味で言ってます。変えていくチャンスを迎えたまちだと。それ以外にもいっぱい北海道中チャンスだらけですね。というふうにこの状況を悲観的にだけ受け止めないでください。

ここに赤い枠で囲った課題が5つぐらいありますが、リノベーションまちづくりの場合は小さいプロジェクトを集積させて、この5つぐらいは軽く一発で片付けようとしています。だから、各庁内の部署間連携がものすごく求められる時代になったんだと思います。ここに書いてある5個から10個ぐらいをワンプロジェクトで一挙に同時解決するぞと。これがこれからの時代のまち

づくりです。それはリノベであれ新築であれ関係なしという精神で臨んでほしいと思います。

今日、鹿子木室長から国交省の政策の話聞いて、僕も馬場さん同様、非常に驚きました。都市に関するいろんな制度が縮退時代に対応する制度にどんどん組換えが進んできた。国交省さんの縮退化時代に対応するスピードは結構速いなと思って感心しました。

従来、成長時代を支えていたまちづくりの主流のやり方は、都市計画に基づいて税金をまちに投資してまちを変えていくというやり方。(図5)これがどのまちでも一般的に行われ、大抵の場合、あまり失敗は表に出なかったというのが実態です。ところが、縮退化時代には賢い投資が行われない限りは絶対失敗します。普通のやり方で普通にやるとうまくいくという時代が、残念ながら終わってしまったんです。これから心がけるべきは、まち中に対する民間、行政、両方の投資を、ここからが大事です、現実の社会の生態を把握した上で行う。これがなくて投資なんかあり得ません。近未来を自分の身体でわかるということです。これができてますか、皆さん。

投資はどうしたらいいかという、現実の社会の生態を把握し、持続力の高い事業を企画して、所定期間内に投資を回収すること。民間は当たり前だと思うかもしれませんが、行政も経営状態が破たん寸前まで追い込まれているんですから、税金の投資は税金によって回収するのが基本ルールなんです。ここのところを間違えないでください。100億投資したら、20年かかってでもいいから、エリア価値を上昇して、周囲の波及エリアの固定資産税の増収で元を取れと、そういう投資になっていますか。これを検証しなければいけない時代になっている。民間も行政も、投資は回収可能な投資に仕立てなければならない。やり方が変わってくるということです。(図6)

都市計画にもとづいて税金を投資してまちを変えて行くという従来のやり方から

図5 成長時代の従来のやり方

民間と公共両方の投資を現実の社会の生態を把握した持続力の高い事業を企画し、所定期間内に投資を回収する経済合理的なやり方に変える

図6 現実社会の生態を把握した上での投資

リノベ型と新築型の2つの事例を話します。(図7) はじめに、北九州市小倉魚町家守プロジェクト。ご案内のとおり、北九州市は政令市、かつて最盛期107万人まで人口があったところ、現在95万人まで人口が減っているまちです。新日鉄の従業員数の大巾な減少、そんなことも要因の一つと言われていま

す。そこで、2010年度から始まった小倉家守プロジェクトと呼ばれる、豆のような小さい点を、小倉魚町3丁目界隈の猫の額のような場所に打ち込む。主として小倉魚町3丁目の100m四方にどんどんと積み上げていく。そして、こういう建物のリノベーションプロジェクトと、その中を通る道路の公園道路化、つまり道路空間のリノベーションによるエリアの再生がある程度までできたところでは、賃料で言うと、最初の2010年度の調査で、1筋裏側あたりで月坪当たりの店舗1階の賃料が4500円というエリアです。それが現在2万円を超えるまで賃料回復が行われ、補助金なしで、容積率はあんまり使わない低層の規模もさほど大きくない再開発が新築で出来るまでようやく回復したということです。

サンロード魚町。これは民間がリノベーション事業を次から次とおもしろい形で展開して、新しいまちのコンテンツを埋め込み、都市型産業の集積体をまち全体としてつくり上げるという小倉家守構想にのっとった民間プロジェクト。空き店舗の補助制度は一切使うなとあって、補助金を一切使わないプロジェクトをここに集積化する。担当者からはどうして使わないんですかと言われました。まあ見ていてください、まちが自立するってそういうことです。頼むから補助金だけはつけないでくれと。再開発も補助金が半分ぐらいついてますね。これで投資に失敗したら一大事ですよと担当の方々には申し上げました。100億プロジェクトだったら50億の税金の投資を行っていますので、50億分の例えば固定資産税の増収をつくり元を取ってほしい。それがちゃんとできているかどうか、市民は見ましようということです。

そして、サンロードと書いてある100m、幅5.5m程度の細い路地です。

(リノベ型) 小倉魚町 家守プロジェクト

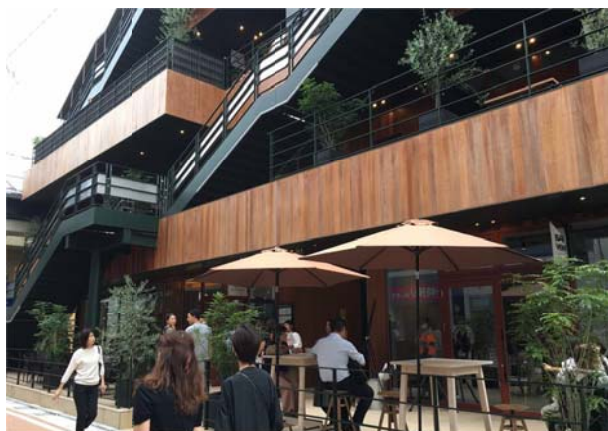
北九州市小倉魚町3丁目界隈での
建物と道路のリノベーションによる
エリアの再生

図7 リノベ型の事例



魚町サンロードの風景

(写真1)これを公園道路化した瞬間に、回りには既にリノベプロジェクトはびち込まれてい
 ます。カツアゲの名所と言われた昼も夜も人通りが少ない絶えた通りが、一気に人ごみができるぐ
 らいにまで回復。そして、賃料上昇が起
 きてきます。この間5年から6年のこと
 です。再開発が計画からオープンまで約
 7年半と言われているのに比べると早い
 んです。その結果、こんな大きな店が経
 営できなくなって退店したら、違う事業
 者が不動産を買い取って、低層の3階建
 ての商業施設が、博多の天神の裏あたり
 に建ちそうなおしゃれな飲食を中心にし
 た商業施設が、自力で建てられるに至っ
 ています。エリア価値の回復がなせるわざです。(写真2)



新築の低層商業施設が建てられるようになった

写真2 新築の低層3階建ての商業施設

次は新築型の実は再開発プロジェクト、岩手県紫波町、人口3万3000のまちで行っているオ
 ガールプロジェクトの事例を話します。(図8) 10.7haの長らく使われなかった町有地、日本
 一高い値段で買っちゃった雪捨て場と擲揄されていたところです。28億5000万円で取得。で
 も、その瞬間お金がなくなり、建てるはずだった町役場の庁舎の建替えと、図書館をつくるとい
 うプロジェクトができなくなって十数年間塩漬けになったという土地です。ここを道路と駐車場
 と、この辺が大事なところ。道路だけじゃないんです。東北本線の駅前なんです。実際の
 来街者はほとんどが車です。駅をあてにしてビジネスが成り立つはずはないです。札幌の公共交
 通機関に対する依存率がどのぐらいか知りませんが、やっぱり車はいまだに重要だと思いま
 す。そこで、道路と駐車場はセットでこれからまちを変えるときに考えなければいけない項目だとい
 う方針で、オガールプロジェクトのマス
 タープランをつくりました。

そして、公園は四角い公園より、大通
 公園の小型バージョンを幅30m、長さ
 300mの小大通公園をつくった。その
 周囲に2階建てから3階建てぐらいの
 まち並みをつくることによって全体
 10.7haのエリア価値向上をねらった

(新築型)

岩手県紫波町 オガールプロジェクト

10.7haの長らく使われていなかった町有地に
 道路、駐車場、公園と新築の建物をつくり、
 新しいまちの中心をつくる

さらに、800m離れた旧まちの中心をリノベーションし
 またさらに、紫波町全体とその周囲までを繋げていく
 開発・新築型+リノベプロジェクト

図8 新築型の事例

プロジェクト。10年前にスタートして今年度で計画したものは全部完成して、今は紫波マルシェとオガールインの増築の検討が始まっている。

なぜこれができたのでしょうか。民間の投資を呼び込んで新しいまちの中心がつくられつつあります。それは容積を低くしたから。テナントは先付けだからです。さっきの小倉魚町も全部テナント先付けです。テナントがない状態で建築の投資は一切やらない。オガールも一緒です。賃料は相手側の希望を聞いて、できるだけ高くしたいんですが、最初の建物オガールプラザで月坪6000円が賃料共益費の合計額。これが上限。その上限家賃をベースにして、減価償却に有利な木造の建物をつくる。経済的に考えたときに、減価償却期間が短いというのは大変な利点です。構造体を工夫することによって、地場の工務店で工事の単価を極限的に安くする。けちでけちでけちで、それに輪をかけてけちでけちなプロジェクトです。でも、デザイン性は大事にして豊かな空間を提供する。これが基本精神なんです。お金をけちってシャビーなものができたらアウト。リノベーションをやるときにも、デザイナーはめっちゃくちゃ重要度が高いです。陳腐な、どこのまちにもあるようなデザインは絶対しません。この精神も大事。

オガールプラザは10年間で回収可能な建築費設定を家賃から割り出しました。家賃とそれからオキュパンシー（稼働率）。全部100%稼働なんてあり得ないので、空くことも計算に入れて、なおかつ10年で借金が全部返せるやり方を採用しました。ものすごいけちです。だから、天井は貼りません。図書館の配線はむき出しです。悲しいぐらいけちで、最近「たまには坪単価の高い建物をやってみたいな」とか、あの辺の連中がときどきお酒を飲むとつぶやきます。でもね、だんだんこのわびさびを楽しむような感じで、古い、ほこりがついている外壁があると、これが歴史だと。まちの人に「うまいことを言うな、この人たちは」と言われるんですが。

そうやって新しいまちの中心をまず10.7haつくり上げ、周囲の地価上昇を4年連続で起こしています。岩手ではレアなことです。再開発もそうです。敷地だけで考えて終わったということはないんです。その価値が周囲のエリア価値を高めて初めて不動産価値が安定します。不動産価値は敷地にはつきません。エリアの価値だけが不動産価値です。

さらに、まちの新しい中心をつくった東側に800m離れた古いまちの中心、日詰地区がある。日詰地区はボロボロな状態です。リノベーションまちづくりを一昨年度から実施して、今ここが着実に変わり始めました。古い中心と新しい中心をつなぐ形ができ始めて、新旧合わせてようやくまちの中心が出来上がります。この中心と広い町域全体と、さらに隣町の一部あたりまでをつなげていくことに今年度から取りかかっています。これがまちの再生です。

猫の額の再開発をやって満足するという低レベルな思想は今日を限りにやめてください。これ

が一番言いたいことです。そんなことやっていてもまちはよくなりません、はっきりと言ったほうがいいと思います。立ち並ぶコルピュシエの世界が完全にでき上がるのは幻想だと僕は思います。でも、それでいいまちになったかどうか、むしろそっちのほうが問題です。

オガール広場の風景、両側はけちの固まりの建物です。(写真3)でも、結構いい感じですよ。例えばどのぐらいけちかかというと、左の建物、右の建物もレンタル比、共用部を除いた貸し出せる比率が際立って高いんです。図書館を真ん中に3000㎡弱使ってるんですが、図書館まで入れて共用部の比率は14%しかありません。普通の公共施設は40%ある。これだけで26%お金が違うんです。



写真3 オガール広場

10億円かかるものが2億6000万円、貴重な税金が浮くんです。共用部を豊かにすれば立派な公共施設だというのは錯覚です。デザインの工夫で、幅3.5~4mの雁木の空間が1階につくられて、小大通公園のオガール広場と境目なくつながることで、共用部が少ないことをカバーして余りある豊かな空間が提供される。なかなかすてきじゃないですか。光熱費も少なくなれば、維持管理費も減れば、なおかつ空間を豊かにする。外の生活なんか紫波の人たちはしないよと言われました。いやいや、どうして。いい空間ができれば外の生活をみんなが楽しんでいます。なんて幸せな風景でしょう。

10年前に反対していた人たちが、僕がこの広場で寝ころがっていると、めちゃくちゃに文句を言った人たちが寄ってきます。「清水さん、早く始めていてよかったね」と。なんてうれしい言葉でしょう。オガールができて紫波町のセンター産直が栄えれば、周囲の9つの産直がにぎわいます。今まで紫波町に来なかった人を増やしながらかまびきしていただくと、実は周囲まで栄えます。

再開発を、再開発の敷地とせいぜいその周囲の1皮ぐらいで考える敷地主義をやめましょう。これが一番大事な伝えたいことです。「敷地に価値なし、

敷地に価値なし

エリアに価値あり

図9 敷地主義をやめる

エリアに価値あり」。これを今日も湯船に浸かって10回、お念仏ですから、唱えてください。さらにもう一個、官民に境目なし。これをひと続きで、「敷地に価値なし、エリアに価値あり、官民に境目なし。敷地に価値なし、エリアに価値あり、官民に境目なし」。これを1カ月間続けると意識が変わります。(図9)

エリア再生が目指すところは、再開発だ、リノベだ、蜂の頭だと言っている単細胞思考から抜け出して、どうしたらまちがよくなるのかという本質をもっと追究してほしいんです。(図10) 多様な事業と産業を育てることが、北海道には求められているのではないのでしょうか。これをなぜ一生懸命やらないんですか。再開発に目がくらんじゃだめです。そう

エリア再生が目指すところ

- 多様な事業と産業を育てる
- やりがいのある仕事を創る
- 人材を集めて、育てる
- 新しいコミュニティを育む
- 素敵なライフスタイルを生み出す
- まちの中心と周辺を繋ぐ
- これらによりエリアビジョンを具現化すること

図10 エリア再生が目指すところ

いう政策を立てている政治家がいたら、投票しちゃだめです。しっかりした都市経営が求められている。それが市民の幸せな生活を支えるインフラだと僕は思います。橋や道路も大事です。でも、それよりも大事なものは、都市経営というマネジメント。このシステムが定着する、やれる人材が育つ、そういう人があふれるまちになってくれたら都市経営なんて簡単なものです。

そして、やりがいのある質の高い雇用をつくり出すことは、北海道の人口流出を食い止める唯一の手段です。雇用は数で語るべからず。若い方が進んでやりたいという質の高い雇用が北海道にないから流出する。お金はそこそこは稼げなければだめです。お金はどうでもいいからやりがいのある仕事、これもだめです。お金をものすごいもらって、なおかつやりがいがある。そこまでは望まなくていいけれど、お金はそこそこでやりがいのある、自分が本当にしたい仕事がある北海道をつくってほしいと思います。

そのためには、特に若手の人材を集めて育てる行為がものすごく求められている。小さい子どもときから、今の教育が時代から遠いところへ行っちゃっている。縮退、成熟化社会を目指すのなら、教育が立ち遅れた制度になってることがやばいのではないかと思います。北海道を立ち直らせたかったら教育から変えることが一番近道かもしれません。

札幌のまち、ある程度すてきなまちだと思います。でも、もっと磨きがかかられると思います。最近海外の観光客、インバウドの方も随分来るようにはなったと思いますが、まちのコンテンツはあまりおもしろくありません。わくわくするようなコンテンツがどんどん生産されて、札幌

らしい暮らし方になったねとほかの方々が言うようになる。その暮らし方を体験しにやってくる本物のツーリズムを育ててください。今のツーリズム客を見ていると、あまり客層レベルは高くないようです。これからの時代は、量は減っても質が求められる。それで、お金はカバーされる。

まちづくりの場面でお金を稼げ稼げとあんまり言う気はありません。僕にも愛があります。山崎亮が、「清水さん、私はまちづくりをやりながら愛を育ててます」と言うんですよ。僕は「愛はお金の後ろ側についてくる」と必ず言います。お金の話なき愛はたわごとだと思います。

中心部の話が多くなったんですが、まちの中心と周辺をつなぐという考え方もとても大事です。都市の市域でものを考えるのもやめたほうがいいと思います。本当の意味で1000年ぐらい生き続けているまちというのは都市の原型が残っているアラビア半島あたりにありまして、数珠のように数百万の人口規模を保つエリアが連なっています。こうして初めて都市の安定が得られるんじゃないかと思います。それができかかっているのが、下関、北九州から福岡市を通り越して唐津あたりまで。北部九州は福岡の元気さも含めて、持続性を持つ都市のネックレスかなと最近思うようになっていきます。

エリア再生が目指すところは、エリアのビジョンを先に策定して具現化する。都市マスタープランみたいな絵に描いた餅を掲げるようなものではなく、みんなが頑張れば具現化できるものをビジョンと呼びます。そのビジョンの具現化をスピード感のある暫定利用によって行っているのがリノベーションまちづくりという手法です。エリアビジョンを背負ったプロジェクトの具現化です。ただ民間の投資が起こればいいという低レベルなことはやめましょうと、みんなで申し合わせてやるのがまちづくりだと思います。ご興味を持たれた方は、この本を読んでみていただければと思います。

(写真4) どうもありがとうございます。
た。

この本を読んでみて下さい



写真4 清水義次氏著書

◆パネルディスカッション - ②

——新しい時代の再開発はありえるか?!——

馬場氏： ずいぶん刺激的な会になったんじゃないかなと思います。こんな状況ですが、僕たちはどこまでもポジティブです。今日はこの3人で、次の都市戦略に対しての企画会議というか、考えを今のうちに話しておこうという場にさせてもらえないかなと思ってます。

今日の大きいテーマ2つプラス1は、暫定利用、都市経営、そして公民連携。この3つについてもうちょっと掘り下げたいと思っています。それが次の時代の、新しいタイプの再開発を解き明かすためのキーワードなんじゃないかという気がするんです。今までの話で皆さんも、次の時代の再開発の姿がうっすら見えてきんじゃないかな。でも実際どうやればいいのかというところに踏み込んでいって、はっきりとしたゴールがあるわけではないと思うんだけど、僕らは実践者でもあるので試行錯誤を山ほどするなかでその方法論を具体的に構築していくさなかにある、入り口にあるという気がしています。

まず暫定利用からいきたいと思います。西村さんが暫定利用の有効性に気が付いたのはどういう状況か。今までの暫定利用というと、どちらかというとネガティブなイメージが強かったはずなんです。本格的な開発が起こる前、しかたなくつなげる何かのことを暫定利用と言っていたんですが、最近は暫定利用のほうがおもしろくて、永遠に暫定利用のままのほうがよくないかみたいなのをよく見るんです。そのあたりの状況とか暫定利用の有効性みたいなものについて、西村さんに語り始めてもらおうかなと思います。

西村氏： 今日話した「わいわい!! コンテナ」は、たぶん暫定利用だったんだろうなと。僕はその頃そんなに深く考えていなくて、街を見たときに本当に駐車場だらけで、子どもも人っ子一人いない飲み屋街みたいな。昼間は誰もいないから昼間の商売は成り立たない、だから商店街が衰退するわけです。そこに子育て世代が来る環境を何とか作れないかなという思いがまずあったんですね。でも、じゃあそういう施設をつくりましょうとはならないわけです。そんな投資をする予算はないし、あんな飲み屋街に子どもたちがくるなんて誰も思わないし、合意形成が相当難しい。だから暫定利用をとりあえずやってみよう的なことを僕が言ったわけです。とりあえず暫定的に社会実験みたいなことを言うと、ぐっと合意形成のハードルが下がる。とりあえずだったらいいかなと。でも僕の思いは、絶対に成功させる。絶対にいいはずだという想像力を働かせて、そこに子どもたちやお母さんたちが来る状態を想像していて、絶対に成功させると。その成功した体験をすると今まで興味もなかった人たち、

反対していた人たちが動き出すんです。その人たちを巻き込んで次のステップに移ることができるのが、暫定利用の一番いいところ。それで10年くらいやっている。

馬場氏： しかも、一番目の場所と、2号、3号と場所が変わっているじゃないですか。コンテンツもずっと同じではなくて、中身がポンポンポン変わってますよね。

西村氏： やってみたいいろいろ課題が出てくるんですね。きちんと役所の建設部署で設計をして、何年までに竣工してテープカットしてなんてやっているのと二度と動かせなくなるけど、仮にやっているからちょっと試した諸問題を次で変えられる。場所も、あっちのほうが効果があるんじゃないかと変えられる。だから、そのためにコンテナでやった。あれは民間でつくって行政にリースしている、簡単に言うとコピー機なんです。いつでもやめられる。

馬場氏： あのコンテナという箱は巨大なコピー機みたいな。財務的にはそういう処理の仕方をしてるんですね。

西村氏： そうです。僕の事務所もコンテナなんですよね。いつでも夜逃げできるから(笑)。

馬場氏： これ、ものすごいヒントがあって、だって何かを計画している間にあつという間に数年かかってしまって状況が変わる。とりあえずやってみようよということによって、今の社会で一番大変なコンセンサスのハードルを一回下げてやってみて、ダメだったら修正する、修正する、修正するとじわじわ続けていくということですよ。今結局何年ですか？

西村氏： 今の場所に移って7年目、前に1年やったから、8年ぐらいですか。アンケートをとるとみんな狭い、広くしてくれと。それならつくればいいという話ですよ。でも本設になってもいいと思うんですよ。だって確かめたから、必要性を。

馬場氏： そこで得られたことは圧倒的なスピード感、段階的なコンセンサスの醸成、そして最後に言っていたけど、エリアに新しいマーケットができてますよね。ああ、そうか。オーナーが家賃を上げはじめてるんですよね？

西村氏： 上がるのはいいんですけど、上がりすぎると逆の問題があるので、そのバランスを取ることが難しい。

馬場氏： なるほど。適度な家賃で継続できるところの調整がエリアに発生するといっていることなんだな。

西村氏： オン・ザ・ルーフという400坪のビルは、4階建てなんですけど、正直いうと1階を相当安くしている。その代わり上の価値を上げるんです。普通と逆。1階にいい人たちとかおもしろいコンテンツが入ることによってビルの価値が上がるので、上が高く貸せるんじゃないかと。

馬場氏：トータルで事業収支が合えばいいんだもんね。

西村氏：そういうことなんですよ、事業者としては。

馬場氏：僕はURがもっと自慢してもいいんと思うことがあって、青山通りに246 COMMON（現 COMMUNE 2nd）という空間があるんですよ。URの土地を暫定利用で民間のやんちゃな人たちに貸していて、今や青山の中で一番面白い場所になっているわけですよ。URは最初、地上げに失敗したから仕方なく暫定利用させたと思うんですよ、ぶっちゃけね。でも結果的にめっちゃいいことをして、あそこから新しい文化が生まれていて、青山の見られ方はあそこで変わったはずなんです。もうあれ以上建たないほうがいいんじゃないかなと思うこともある、青山の文化という面では。結果、あそこは地価を下げずにじわじわ上げていると思うんですよ。

清水氏：246 COMMONの前のステップがありまして。あのあたりは地上げの跡地がずっと連続して焼け野原みたいになっていたんです。南青山3丁目界限。僕が独立して、最初に地上げの後の幽霊屋敷、人が住まなくなった日本家屋を4軒まとめて借りたエリアなんです、まさに。暫定利用です、完全に。1992年、お正月明けて自分の事務所をつくるためにどこがいいかなと悩んで、マンションを1室借りれば足りるんですが、田舎者で広いところじゃないと嫌なんです。で、安くて広いところを探そうと地上げをした不動産オーナー、不良債権ばかり数百億抱えている人に会いに行って、そこの社長に案内してもらって20数件見たなかで、どうしても捨てられない4軒をまとめて借りたんですけど。銀行が不良債権を管理している側で、契約書は6カ月しか出せない。でもやりたかったのは飲食店なんです。

馬場氏：それは大変なことですね、6カ月。

清水氏：6カ月で元を取るのほぼ不可能で、まずはイベントショップ的な飲食をやろうかなという発想になりました。75席のスパニッシュバルを1992年3月20日に思い立って、6月9日にオープンです。これを自動更新で結局9年間やりました。その間に周囲の同じように焼け野原になったところを使いたいという人が集まったんです。面白いように集まってきますね。清水さんは不動産の持ち主をよく知っているだろうから紹介してくれというオーダーが多かったんですが、人を見分けて、ダメな人は絶対に紹介しない。それをやったところ3年の間に直径100mぐらいに25、6軒が出店して、さびれた通りがにわかには賑やかになりました。まちづくりって民間を動かせば動くじゃないと、初めてそのとき覚えたんです。これってまちづくり？みたいな。

馬場氏： そこに原型があるんですね。

西村氏： 馬場さんの話も聞いていると、一つをやった結果、文化が生まれたとか、エリアにみんなが集まるようになって価値が変わったとか。そういうことを考えると、みんながやることでエリアの価値が変わったから持続しているんです。一軒だけではうまくいかない。エリア的に変わっていくことが大事なんでしょうね。

清水氏： やっぱり群ができないと。暫定利用で考えるときの大事な点は、群、ムレをつくるという考え方を持ってほしいということです。点を打つわけですから。それと道路空間の活用。特に道路空間上で営業していいかどうかで全然違います。道路空間で営業していい許可が道路活用と僕は思っています。札幌でも一部やっていますけど、小倉魚町では路地の幅5.5mの空間にイスやテーブルを並べて飲食をやるんですけど、飲み物は元締めが仕切るんですが、食べ物はその場に並んでいる店から出前させる。共存共栄でいいですよ。そこから生み出される収益を道路の維持管理費やこの通りのプロモーション代に回す。これがエリアマネジメントです。

よく地方都市でエリアマネジメントの話をするんですが、金はどうするのと聞くと、「それが問題なんですよ」と。それじゃダメ。鳥町ストリートアライアンスは先に家守会社を設立して、これを沿道経営体という位置づけにしているんです。沿道を経営するという。ちゃんとした志を持つ地主3~4人が集まって、他の地権者を説得して沿道経営体を設立。これがエリアマネジメント組織です。お金があるところのエリマネを真似して、お金がないところのエリマネをやろうとするのはまったくの無謀ですからやめたほうがいいです。群をつくりエリアマネジメントまで持ち込むときに道路空間の営業権の付与という大事なやり方を見つけた~という感じなんですよ。

西村氏： そうですよ。道路と駐車場をセットで考えるという話がよくあって、僕はずっと駐車場を。だから西村というと駐車場と言われるんですけど。

清水氏： 「駐車場男」と。

西村氏： そう、僕は別名「チュウ シャバオ」と呼ばれてます（笑）。駐車場が虫食いになっている連担している状況を何とかしたいと『コモンズ協定（改正都市再生特別措置法による「立地誘導促進施設協定制度」）』ができていますけど。駐車場の共同化をして台数が今よりもっと入る状態で、道路際だけまちに寄与する使い方に変えていくということは、あの制度を使うと可能なはずなんです。道路を使うというのは道路交通法と道路法と両方かかっているんで厳しいケースが多いんだけど、駐車場の一部が使えるようになると、道路を

使っているのと同じような状態にぎわいは作れると思うんですよ。

もう一つは道路をいかに使っていくか。最近によく歩道をカフェ的に使っていくというのをやるんですけど、現実には日本中なかなかできない。国交省はいいと言っているけれど、警察がダメと言うからまったく進まないのと、合意形成が進まないのが一番のネックで。車道を減らそうものなら大変なことになるわけですね。だから、歩道を広げるのではなくて、歩道は道路構造令に従って、最低限 3.5m のまま、むしろ小さくして、建物際を線状広場に変えてしまえば、ハード整備はほとんどいらず線を引くだけで広場ができちゃうわけです。そこをエリマネで使えるようにしたらすぐにでも使えると思うんですよ。

馬場氏： 今の話、少し解説したほうが良いと思うんですが。沿道経営体の話とも近いと思うんですけど、道路を道路のままだと道路交通法とか道路のマネジメントの制度が強すぎてなかなか運用しにくいと。ただしエリアマネジメントするときの一番の困難は、新しい収入項目をつくるのが難しいんですよ。札幌なら広告費で儲かるかもしれないけど、小さい都市だと広告費では全然収支が合わない。そのなかで新しい収入項目をつくるために何をするかという方法論を、西村さんは述べたんです。道路交通法上の道路のままではなくて広場にして、制度上の線だけ引き直してそこを道路交通法がかからないエリアにした瞬間に活用の可能性がバンッと広がるということですよ。

西村氏： そうすると今度は建物が接道しているかという話になるんですけど、建築基準法 43 条にみなし道路というのがあって、広場や公園は道路とみなせる。自治体でみなしてあげれば接道している状態になるから、それをやればいいんじゃないかとずっと思っているんです。

清水氏： そのやり方、線状接道広場と呼ぶ。軒先と歩道側がまったく境目がわからないというやり方が求められているんです。僕は声が枯れるぐらいこの話をしてきて、公共空間というのは歩道から先、道路側が公共空間だと思っている人はまちの生態をよく知らない方だと思います。まちの生態、社会の生態はものすごく重要で、いいまちになりたかったら歩道と店舗の境界がはっきりしないまちをつくること。公と民の空間がのりしろで重なり合うまちが、実は非常に居心地のいいまちなんです。それをあるルールのもとにどうするかという展開が一つの仕方で、その根拠は何かというと、例えばカフェは民間型の公共空間なんです。カフェの機能が歩道のほうにまで乗り出して、境目なく店舗の中も歩道上も人がコミュニケーションする場所になっているパリのカフェ。やっぱり気持ちいいですよ、すごく。そういうふうな公と民の境目をぼやかすあたりが、この暫定利用でどこまでこれをうまくやれ

るかがすごい重要じゃないかなと。

あと、西村さんの話の道路と駐車場、昔から道路と駐車場はずっとひとつながりのものです。自分が車に乗っていたら道路から駐車場にスピードをゆっくり落として、駐車場は道路の延長線上にあり、そこはスピードが遅いのと停車している時間が長い、それだけの違いしかない。動脈がビュンビュンと交通が行きかう道路だとしたら、駐車場は静脈みたいな道路だと思えばいい。静脈が何となく存在しているのと、動脈とどうつなげるかといったときに、いろんなつなぎ方があるというのと、それがまちと接する部分は民と公とか、道路と駐車場の境目がない形をどうやって作り出すんだという。暫定利用するときエリア価値を高めるやり方を考えてほしい。そこなんです。エリアの価値を高める暫定利用の仕方というのは、単体のここだけのことを言っているわけじゃありませんというのが重要なポイント。

西村氏： 今の話にお金に伴うんですね。沿道、道路を使っていくというのはエリマネのなかで収益を上げる仕組みを考えればいいのと同時に、駐車場というのが連担すればするほど共同化する効果が大きくて台数が入るんですよ。台数が入るということはオーナーさんが儲かるんです。そのオーナーさんが儲かるという話をうまくマネジメントしてあげないといけないんですけど、マネジメントする組織がちゃんとそこから収益を得ることが大事。増えた分の何台分はもらって、借りる分はただで貸してもらおうとか。その代わりにオーナーさんの利益が下がらずにむしろ儲かっているみたいな。駐車場経営がもっと儲かる、まちのためになるアイデアを民間ベースでつくっていくような組織、家守会社的なものをつくって、その総量が増えれば増えるほど利益にはなるはずなんです。それをもう一度まちに還元していくみたいな流れをつくっていくと、いずれ非常におもしろいまちになって、もっと大きいビルをつくろうかというふうにつながっていきます、おそらく。

清水氏： このあたりのことは夢物語ではなくて、駐車場オーナーが塀で隔てられているのが3つか4つ一緒になったら、明日からやれるんですよ。それでそのエリアがさらににぎわいを生むようになると、月極だったところが時間貸しのコインパーキングになる可能性が増えてくるということです。札幌も見てみると、中心からちょっと離れたところの駐車場とか、西村さんに見てもらったら「なんてもったいないだろう」というところだらけじゃないかな。西村さんと一緒にまちを歩くと、僕らと目が違うんですよ。やっぱりチュウ シャバオは、駐車場に関心があって不思議な行動を取りますね。

西村氏： 駐車場の先の土地利用がないんですよ、都市部って。ビルだらけで太陽光パネルだって陰だから置けないわけです。次は何に使うという先がなくて、そういうところこそ

エリアの価値を上げる戦略を今からやっておいたほうがいいですね。

馬場氏： 今は駐車場でしかないところは、暫定利用をするのにものすごくチャンスをはらんだ場所である可能性が高いということですね。その先の選択肢がないところだから、そうじゃないオプションの暫定利用の方法論を考えるのは大きいなという感じですね。

西村氏： ただしそこが将来的にまちの核になっていく、コンパクト&ネットワークの話も国交省の方がされましたけど、そういう核になっていくと絶対にやらなきゃいけないところでやらないとだめです。やりやすいところがあったからといって手をつけてはだめ。

馬場氏： 場所を間違えないようにしなきゃだめということですね。

西村氏： 戦略なのでね。

馬場氏： 清水さんの最初の92年のやつも、ツボを押さえた立地だったというのが重要だったりするわけですね。その見立てがすごい重要だと。

西村さんが一瞬言いかけたのでそこを掘りたいんだけど、組織の話をしてみたいんです。沿道経営体の話であるとか、駐車場を連担してみたいな話であるとか、いろいろあると思うんだけどアイデアはわかったと。じゃあ、どういう組織をつくって、どうふうに運営・経営していけばいいのか。具体的に動き始めようとする、どこから手をつけていいのかという気持ちになるような気がするんだけど。例えば沿道経営体の連担駐車場みたいなのはどういう運営主体・経営主体をつくって始めればいいのか、方法論はありますか？

西村氏： 「わいわい！！コンテナ」は公共から始まっていますが、そこからエリアの価値が上がって人が来るようになったら民間の活動ができるので、もう民間でやってますよね。民間でやるメリットは、合意形成がいらぬことなんです。ただし沿道経営体については合意形成がいる、沿道の人たちがいるから。そこで行政が入ると難しくなるので、地元の自治会の人を入れたほうがいい。自分ごとになる人たちを巻き込んで主体にしてしまう。要は合意形成がうまくいかないのは、主体の向こう側にいるからなんですね。

馬場氏： なるほど。

西村氏： そういう人たちを当事者にしてしまうと自分たちが頑張る主体になっていくので、できるだけ当事者にして民間でやるというところを心がけているかな。

馬場氏： 今のポイントは、ドライブさせようと思っている西村さんみたいな人がいたとする。で、運営する。でもそこだけでやろうとせずに合意形成も含めて周りも緩やかに巻き込むような方法を取る。がしかし、その中に行政は入れないということですね。

西村氏： ただし公共空間を活用するので、その規制の緩和だったり、都市再生整備計

画の設定だったり、民間が動ける状態をサポートする規制緩和みたいなのはやってほしいな。

馬場氏： 今まさに公民連携の話をしていると思うんです、きわめて具体的なレベルで。民間で地域も巻き込んだ組成をして完全民間で、行政は規制緩和などで連携するというのがベストな関係性だと。

西村氏： そうです。かつ民間が主体でやると何が大事になるか。やっぱりお金なんですよ。儲かると言えば、みんなのっかてくるんですね。今までゼロだったのが、少ないかもしれないけどプラスになっていくとか。今までヒマにしていたけど働けるようになったとか。そういう何かしらのメリットを、民間である以上は仕組みに入れてあげる必要があるかと。

馬場氏： 今、暫定利用の具体的な方法とか進め方とか組織の作り方の1ケースを話したと思うんですね。たぶんそれは点の方法論だと。清水さんの言う都市経営は、それをブローアップしたマクロ版のことだと思うんですけれども。都市経営と言ったときに、まず主体者は誰なのか、役所なのか民間なのか。都市経営というものは今後どのような主体がどうやって進める可能性があるのか。漠とした質問ですけど、そのあたりのイメージは。

清水氏： 行政のなかに経営感覚のある方がいたら、行政が主導的な立場で考えていくべきテーマかもしれない。

馬場氏： 都市経営は、やはり最初は行政が主導するべき。

清水氏： ところが問題が一つありまして、行政の方が社会やまちがどういう生態で変わりつつあるかがほとんどわかってないという。もう、経営にならないんですよ。

馬場氏： 経営の経験がないですから仕方がないですよ。

清水氏： ドラッカーの本を読めばみんな書いてあるんですが。ドラッカーの本、行政マンの方読みますか？必読です。都市経営とか、変化する時代の経営です、簡単に言うと。今までにない時代になっているなかで、明らかに変化しているんです。時々刻々と言うぐらい、まちは変わっています。これがわかる人なら都市経営をリードできるんですが、ほとんどむりじゃないかと。あとは大学の先生。馬場さんは大学で先生もしている珍しい人です。

馬場氏： 僕は、なんちゃって一です。

清水氏： 西村さんも大学の先生をしているんだけど、僕はやってみて最も向かない職業だと思った。大学の先生、有識者というのが曲者です。こんな人たちに頼って都市経営ができるはずがないと思ってください。だって何も経営したことがないんです。それで経営を論じちゃうんですよ。その辺の有識者を呼んで都市経営の委員会をつくりましたと。アホじゃないかなと思いませんか、皆さん。これは手遅れになるケースがすごく多いです。スピード

がものすごく求められる。ある程度の発想だとか、小さいゲリラ的な動きだとか、それをつくるのは札幌市なら札幌市のなかのよき民間が立ち上がって、先を走ったほうがいいと思います。でもそのときに都市経営的な視点を持って動くことが大事。繰り返しもなるかもしれないですが、経営ってお金が尺度なんです。お金の尺度でものを見るということを、そろばんを弾くことが求められる。そのときに大きいお金のことを考えるんですよ。

馬場氏： でっかいお金ですか。

清水氏： 例えばリノベーションまちづくりや再開発、みんなそうですけど、遊休化した不動産なんです。さっきの西村さんの話じゃないですけど、一番市内の中心部あたりの地価が高かったところが大幅に価値が棄損している。これがでっかいものなんです。

馬場氏： エリアをまずでっかい不動産として捉えてみるということですね。

清水氏： そう。でっかい価値棄損が起こっていたり、あるいはでっかい価値上昇が起こせるものは何なのかをまず見なきゃだめ。これが都市経営の大元です。かつては不動産と金融資産がどっこいどっこいで、これが日本人の老後を安定的に保証したんです。

馬場氏： 土地本位制度ですね。

清水氏： ところが住宅を持っていても、どうですか？古い住宅地の価値棄損が激しくないですか、大抵の場合。よほどいい住宅地だけがエリアの価値を保っているけれど、それ以外の一般的なエリアの住宅地、35年ローンで買ったマンションなんかも含めて。このあたりのでっかい価値棄損や、逆にでっかい価値回復が起こるのは何なんだと、民間的には考えます。それからエネルギーの問題もバカでかいです。年間の石油化学燃料代で昨年度で28兆円、為替レートによって違いますが、大流出ですよ。

馬場氏： そんなになるのか。

清水氏： ドバイが儲かりますよ。ああいう建物がバンバン建つのはドバイぐらいです。僕らの大枚が大幅に流出しているからそういうことが起こるだけで、そんなのも都市経営上考えなければいけないし。それからバカでかいのは社会保障。医療、介護を含む、このバカでかさ。医療費だけで、あと7年ぐらいで国の真水の税収を全部食うと言われている。医療費だけで。恐ろしいですよ。自己負担もありますから全部が税金じゃありませんけど、医療費って本当にバカでかい。50兆規模の金ももう数年、今40数兆まで達してますから。これを健康な状態をつくり出して、医療・介護費を削減できたら、どのくらい都市経営上ラクになるか。

例えば大阪の大東市というところで、「元気でまっせ体操」を住民主体のコミュニティの

運動として 120 ぐらいのグループが立ち上がって 2500 人ぐらいの高齢者がずっと継続する。昨年度は予定していた介護の費用が、なんと 2 億 5000 万円浮いた。でかいですよ。体操するだけです。体操を継続ができるグループをどううまくつくり上げるかという、これがノウハウなんですよ。みんな三日坊主はやりますけど、1 週間に最低 1 回以上、公民館だけじゃなくて、最近は企業の空いているスペースなんか集まって、みんなで体操を週一回以上やる。違う週一はカラオケを集まって歌う。ボランティアの人たちがこれに加わって、週 3 回ぐらい集まるんですって。それだけで見守りの必要性がなくなるとか。これだってでかいですよ。しかも、いいコミュニティが回復しながら、医療・介護費の負担がどんどん減っていく。デイサービスに行かなくていい、病院に行かなくなる。すごいですよね。これが都市経営。

西村氏： じゃあ都市経営の主体は誰なんだと言ったときに、今の話には全部民間が出てくるんです。民間と行政がいい循環にのっかることなんじゃないかと思うんですよ。行政が目指すべき、税金を上げるというところから言うと、固定資産税を上げなきゃいけないとか医療費を削減しなきゃいけないとかいろいろあるけれど、それを行政が税金でやるからまたお金を使うわけです。その課題に対しては、民間がビジネスとして解決できるアイデアって何なのかと考えると、実は行政ができないこといっぱいあって、むしろいいサービスができて高いお金を払ってでもやりみたいなのが起ってくると、そこに都市の価値が生まれて人が集まってきて税金が上がって戻ってくるみたいなのができると思うんです。だから税金を上げるためにやらなければいけない目標に対して、それを民間が解決するということを考え始めるだけで、今までとは違うフェーズに移りそうな気がしてきました。

馬場氏： その役割みたいなものがはっきりあって、ということが改めて問われるところで。何でもかんでも行政がやろうとしている。逆に何でもかんでも民間に投げるのもどうも違って、その絶妙の役割区分をどうデザインしていくかというところが今求められる。

清水氏： 間違った公民連携が一般に流布してまして、何でもいいから民間に委託すれば公民連携になるんだと。こんなの大間違いもいとこですよ。「なんちゃって公民連携」と僕らは呼ぶんですが、公民連携というマジックワードがあって、今まで行政が抱えていたことを何でもいいから民間にやらせれば、それが公民連携だと。指定管理も、これも闇ですよ。全然まちはよくなりません。行政の方が直接やっていること、それを民間に委託するとより安い人件費の人たちが動員されて単価が 2 割、3 割下がるという。でも今まで通りの公共サービスしかやらないんですよ。それを利益が出るようにぎりぎりで回すから、悲壮な、何

ともお寒い公共サービスが提供されておしまい。本当に悲しい。

西村氏： いい方法を思いついた。こういう指定管理をやってくださいと言うからいけないんじゃないか。例えば税収を上げる方法を提案してくださいとか、待機児童の問題を解決する民間事業を提案してくださいと募集をして、民間がアイデアも含めてやるような社会課題の解決のプロセスをつくるだけでずいぶん変わっていくんじゃないかという気がします。

馬場氏： 端的に、経営をあまり考えたことのない行政さんが考えすぎてプロポーザルにするから、もしかしたらシュリンクするのもかもしれないから。そこの公募とか民間の巻き込み方法の方法論自体を再構築していくみたいなの。そこなんだろうか。

清水氏： 公民連携を9年間教えていたんですけど、誤解をする公民連携ばかりが出てきまして。よくある提案募集もやる側にイメージがない。何のために何をして、その結果どんなイメージが実現することを求めているのかというイメージが、提案を求める側にもないんです。だから何でもいからサウンディング調査してとか。こんないいかげんな提案募集にまともな民間はまず応えないですよ。無駄な努力です。集まったアイデアを勝手に寄せ集めて、これとこれを足して、こっちのこれをちょっと取って、これやったら一番いいものができる。アイデアとはそんなものじゃなくて、もっと本質的にちゃんとしたことが考えられなきゃだめなんです。もし提案募集をやりたいんだったら、合格ラインは少なくとも80点以上ですね。自分たちが求めている80~90点ぐらいのラインの模範解答はリアルな民間の企業者の組み合わせを募集する側で先につくってみると僕は言います。それを用意しておいたうえで公募をかけて、公平性はちゃんとキープしながら、つくっていた仮のセッティングよりもさらに上回るものが来たら選べばいい。仮セッティングに協力してくれたよき民間事業者の方には、そのときは誠に申し訳ありませんと頭を下げればいい。というやり方をできるだけ勧めています。

馬場氏： 時間が長くなったので質問があれば交流タイムに個別に質問してみてください。長くなってしまってすみません。こういうふうに常にオンプロセスで話ながら都市経営の新しい未来、再開発の新しい未来を僕らは考えています。これをきっかけに、清水さんが言うように、新しい変化のきっかけの日になればと思います。ありがとうございます。(拍手)