

一般財団法人大阪科学技術センター 住宅産業フォーラム21
 平成 26 年度 第 1 回フォーラム活動記録

テーマ：『住宅脱産業化の時代に箱の産業はどう変身するか -その背景をどう把握し理解するか、そのための枠組みを探る-』

趣旨：当住宅産業フォーラムが設立された 1996 年以降、工業化住宅各社のそれまでのメイン事業であった戸建住宅の販売戸数は図-1「工業化住宅（戸建）の販売戸数の推移」に示すよう、いわば 1996 年を境にほぼ左右対称に減少の一途をたどっている。また図-2「住宅供給における住宅供給企業の寡占化」に示す上位 1-10 位社の企業のうち、近年その 3 割がブランドによらない住宅供給企業が占める。これらのことはブランドを構築し工業化した住宅を大量に供給する従来のビジネスモデルが徐々に有効性を失ってきたことを表している。

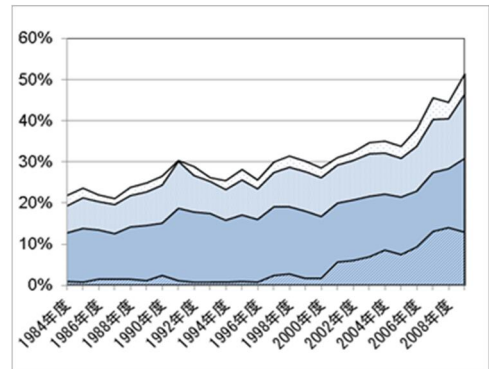
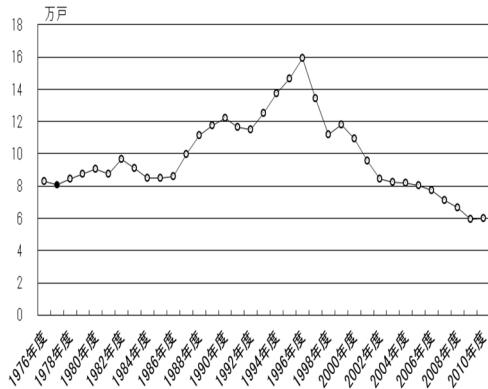


図-1 「工業化住宅（戸建）の販売戸数の推移」

図-2 「住宅供給における住宅供給企業の寡占化」

本フォーラムにおいて平成 24 年度は「成熟社会の住宅産業維新」、25 年度は「不動産の側面から見た住宅産業」の年間テーマのもと、「住宅のストック問題」、「まちづくり」、「家族の変容」、「地域密着型工務店・ビルダーの新しい動き」について具体的事例をもとにフォーラムで議論してきたが、本年第一回目は期初のフォーラムとしてそれらの現象をどう把握し理解するか、そのための枠組みを探ることをテーマとする。

昨年暮れ松村秀一氏は「箱の産業 - プレハブ住宅技術者たちの証言 -」で工業化住宅産業の開発過程をオーラルヒストリーとしてまとめた。先に述べた住宅産業の変容を J. ロバートソン「未来の仕事」（1988 年）を理論的バックとして「建築 - 新しい仕事のかたち 箱の産業から場の産業へ」を上梓された。後者の図書には上記の現象を理解する枠組み構築のヒントがあるように思われる。

そこで松村氏をお招きし上記テーマについて議論したい。

また議論に際し、社会保障審議会会長（前人口問題研究所所長）の西村周三氏をコメンテーターとしてお招きし、経済学の視点からご意見をいただく。

開催日時：平成 26 年 7 月 22 日（火）13:30～17:00
 開催場所：大阪科学技術センタービル 4 階 404 号室
 参加人数：45 名

時間	プログラム・内容
13:30～13:35	開会挨拶・趣旨説明 住宅産業フォーラム 21 座長 柏原 士郎氏
13:35～14:45	■ 基調講演（60 分） 「箱の産業から場の産業へ」 東京大学大学院教授 松村 秀一氏
14:45～14:50	休憩
14:50～15:30	■ 講演（40 分） 「人口問題から見た『場』の産業の可能性」 社会保障審議会会長 西村 周三氏
15:50～16:00	休憩
16:00～16:50	■ 総合討論（60 分） コーディネーター 赤崎 盛久氏
16:50～17:00	まとめと閉会の挨拶 住宅産業フォーラム 21 学界委員 古坂 秀三氏

■ 開会挨拶・趣旨説明

住宅産業フォーラム 21 座長 柏原 士郎氏

本年度のフォーラムの共通テーマは、「住宅産業のこれまでとこれからの住宅産業」である。本日は、今回のテーマでもある箱の産業から場の産業へという話を頂けることになっている。松村先生の最初のお話は著書の「建築—新しい仕事のかたち—箱の産業から場の産業へ」(図1)に即した内容だが、そのような話をより深化した形で聞けるのではないかと。2番目にお話頂ける西村先生は、我々住宅産業を始め、あらゆる活動の基本になる人口問題についてのスペシャリストである。西村先生からは、今日の話題に関して人口問題から見た、場の産業の可能性についてお話を頂く。

■ 基調講演

「箱の産業から場の産業へ」

松村 秀一氏 (東京大学大学院教授)

○仕事のあり方について

「建築—新しい仕事のかたち—箱の産業から場の産業へ」は12月に出版した。建築の新しい仕事の形の本を書くと思った個人的な背景は、大学院生時代、仕事に関心があったことにある。

1970年代、「仕事」という分野の本が売っており、表紙にルイス・マンフォード(評論家・歴史家)によりこの本は脱帽だ、と書かれていた。(図2)これは大変な本だと思い、中身を読むと、115の職業について、アメリカの133人の実在の人物それぞれの話し言葉で書かれた本であった。床屋、建設労働者、工場労働者、中小企業の社長、売春婦といった様々な職業の人のリアルなロングインタビューで構成されている。

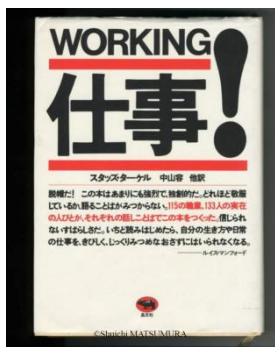


図2 「仕事」

「仕事・ふつうの人のふつう以上の夢」と和訳されたタイトルの前書きがあり、ここに著者のスタッズ・ターケルが誰かに言われた言葉がカギカッコ付で出てくる。「『われわれに、すべての人を食べさせ、着せ、住まわせ



写真1 松村氏講演風景

る能力はある。これはまちがいない。問題は、人がたえず何かかに専念していて、それが現実と接触しているよう

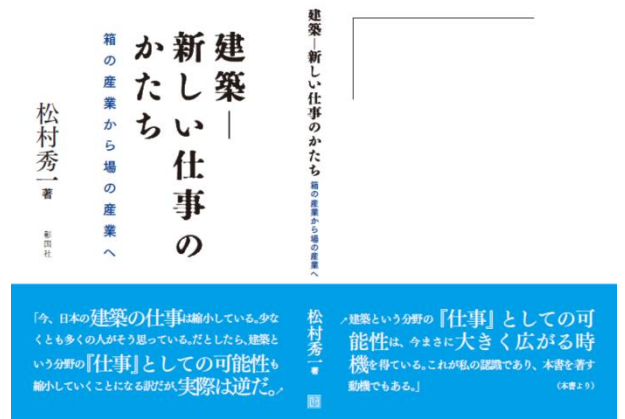


図1 「建築—新しい仕事のかたち—箱の産業から場の産業へ」

にするために、どれだけの方法が発見できるかということだ』。たしか、われわれの想像力が、いまだかつて十分に試されたことがなかった。それはたしかだ」と、ここに書かれていることは本全体に通して言えることだと思うが、人が生き生きと手ごたえのある状態で働くことを十分に考えてこなかったのではないかと、これから先は仕事を手ごたえのある形になっていくように人間が知恵を絞って仕組みを考えたり気遣ったりと、色々なことを考えなければいけない、という主張である。

これを修士の頃に読んで、建築はこうなる可能性が非常に高い分野だと期待した。人が絶えず建築づくりに専念し、具体的な手ごたえのある現実と接触している、つまり誰が使うか分からない部品を、工場である部分だけ作るのではなく、誰が使うのか、誰のための何なのかを分かった上で、建築を設計したり、施工したりできるから、建築の分野には、こういった意味での可能性があるに違いないと思っていた。しかし、修士、博士、今までを通して全くそうはならず、年々、違ってきていると感じていた。誰のために建築を設計しているのか分かっていな

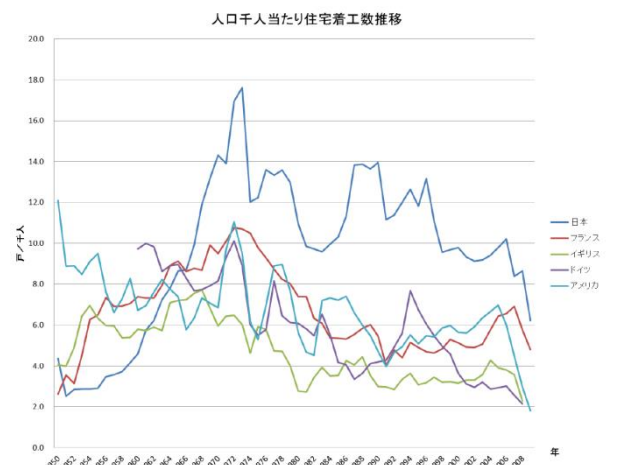


図3 人口千人当たり住宅着工数推移

い場合も非常に多いし、思っていた以上に分業化している。それぞれのパーツを請け持っている方は、一生懸命仕事をされているが、手ごたえのある仕事になっているか、というところでもない。建築に潜在的な可能性があると思っていたのに、そうっていない。このように仕事のあり方について常に関心があったことが、仕事とタイトルのついた本を書いた理由でもある。

○建築の産業や市場の変化

本を出した頃、建築や住宅に関係する産業や市場がここ5年、10年、大きく変わってきている時期だったので、何か考える必要があると思っていた。

ここで出ているグラフ（図3）は本の中にも出てくるが、2009年までの約60年間のグラフである。色が5本あるが、一番上の青が日本、その次の赤がフランス、緑がイギリス、明るい水色がアメリカ、紫がドイツである。真ん中に10のラインがあるが、これは1000人あたり10戸の住宅を着工していることを示している。人口1000人あたりの住宅着工件数とは、一年間にそれぞれの国が新築の住宅を何戸建てたか、それを当時の人口で割ったものである。新築住宅の定義が違う場合もあるかもしれないが、それは大きな差にはならないだろう。これを見て分かるのは、日本が1960年代の後半から概ね40年間も10のライン付近の異常に高い位置にずっといたということだ。他の先進国も第二次世界大戦後の1950年代以降、住宅不足から相当住宅を建設した時代であるにも関わらず、10のラインをほとんど超えたことがない。

国際的に見ても、世界史的に見ても異常な水準であるのは構わないが、このように異常な市場環境の中で、全てが構築されているということは言える。産業構造や教育体制についても、例えば建築学科の数が日本は非常に多く、年間1万4000人以上が建築関係の学科を卒業しているが、異常な市場環境に象徴されている。ここ3年くらいは急に水準が下がって6くらいの4か国と似たゾーンに入ってきた。去年は増税前の駆け込み需要があったので、8弱まで来ている。ここから先はどうなるか分からないが、概ね6から下がって2~6の間に落ち着いてくるのが自然だろう。そうすると、今まで作り上げてきた産業構造や、仕事の分業の仕方、目的がすべて変わってくる可能性が非常に高い時期を迎えていると言える。

○住宅ストック数について

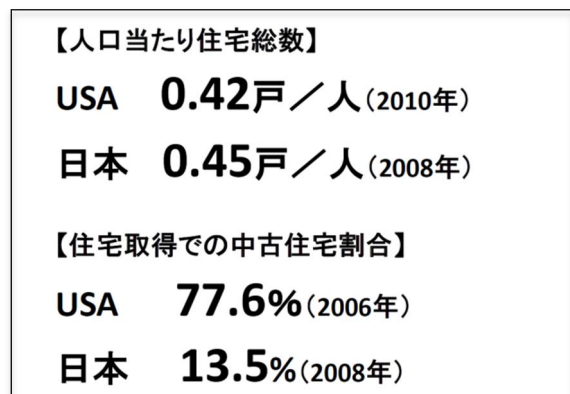


図4 人口当たり住宅総数

その転換期の背景として非常に重要なことに、ストックの数がある。今見たように年間1000人あたり10戸ずつほぼ40年間つくっていたので、スクラップ&ビルドしているとは言え、たくさんストックができています。わかりやすくこれを箱と呼んでいるが、箱が有り余っている。人口当たりの住宅総数を計算すると、0.42のアメリカに対し、日本は0.45戸もある。(図4)第二次世界大戦の際、国土の中で戦災を受けなかったアメリカは、戦争以前にあった建物が戦争による被害を受けていない。日本は逆で、大戦以前の建物が相当量焼失してしまい、

戦後は不足した住宅やビルを一生懸命建ててきた。アメリカも既にある建物に加えて新たに建物を建ててきたので、日本がアメリカに追いついているなんて思わなかったが、この数字を見る限り、一人あたりの戸数はアメリカより多い。これは、箱モノをつくってきた産業に対する長年にわたる継続的な投資や労働の成果によるものだ。ところが、よく国交省の出す数字であるが、住宅取得に占める中古住宅の割合を見ると、住宅の数が日本では2人に一戸ずつあり、アメリカはそれよりも若干少ないが概ね同じくらいあるという状態で、アメリカは一年間に住宅を取得した人の中で、中古で取得した人が77.6%、逆に新築のマンションを購入したり、注文住宅を新しく建てたという人が100人中22.4人しかいない。それだけストックが充実していて、それが回っているということだ。これに対し、日本は13.5%で、これだけストックが充実しているのに、それに見合った住宅取得の形にはなっていない。これは、我々プロの間だけではなく、一般の方を含めて新築というものが非常に中心的なものであったので、ある種の慣習として仕方がない面もあるが、もはやそれほど新築する必要はないし、実際新築の数は減っている。しかし、むしろ建築という分野の仕事の可能性は大きく広がる時期を迎えていると私は認識している。新築が手応えのある仕事だったかどうかは色々な時期があったので分からないが、これほどのストックがあって、それを豊かな住環境として再編したり手を入れたりすることは、非常に手応えがある仕事だし、人々の生活に直接つながっていくからだ。数で見れば、新築はせいぜい年間100~190万戸だが、ストックは6000万戸あるので、潜在的な市場は非常に大きい。そういう意味で、考え直さなければならない、というので、今日のタイトルや本のタイトルにあるように、これまでの産業を箱の産業と呼ぼうということである。

○箱の産業から場の産業へ

地震が来ても壊れない、断熱性能も優れているようなきちんとした性能の箱を、工期通りにきちんと届ける点においては、日本の産業ほどきちんとした産業は他国にはできていない。だが箱の産業のままでいられないので、これからの時代が求めるのは何かと考えたときに出てくる産業を、場の産業という言葉で表現した。(図5)

箱の産業は、住宅という箱を制作、供給する産業で、場の産業は、より望ましい生活を展開する場を構成する、あるいは提供する産業である。なので、箱を以てして場を提供することもあり得るが、十分に数のある箱の中で、本当に豊かな生活の場になっているかと言えば、そうでない場合が非常に多い。それを何とかするのがこれからの役割になるだろうということ、標語的なものを用い

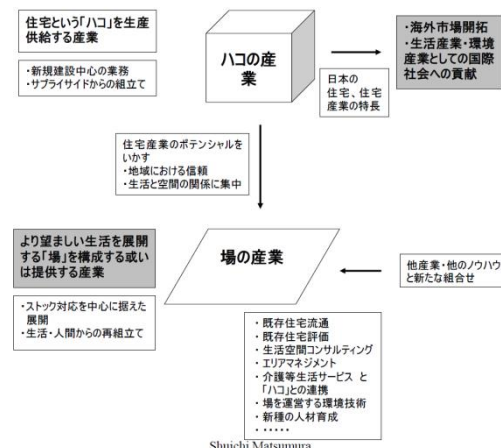


図5 「ハコの産業」から「場の産業」へ

ていて、場の産業とはどういう仕事で、今までの箱の産業とは何が違うのかを語るようになりたいということで、本を書いた。一度、仮のフレームワークを作っておいて、ここから場の産業の具体的な中身が色々な人に盛り込まれていくだろうと思い書いた本で、その中で新しい仕事の形を探った。これは新しい場の産業の匂いがする、新しい仕事だな、活動だなと思う人たちが全国に現れてきていて、そういう人たちの活動や考え方を聞いたり見たりして色々集めた上で、今までの箱の産業とどのように違う仕事の構成要素になっているのか、私なりに7つの要素としてまとめた。(図6)①~⑦番は、大体プロセス順になっている。

新しい仕事のかたち・七つの要素

- 1 生活する場から発想する
- 2 空間資源を発見する
- 3 空間資源の短所を補い長所を伸ばす
- 4 空間資源を「場」化する
- 5 人と場を出会わせる
- 6 経済活動の中に埋め込む
- 7 生活の場として評価する

図6 新しい仕事のかたち・七つの要素

① 生活する場から発想する

利用の構想力という風にも書いている。当たり前だと言われそうだが、そんなに生活のことを考えて住宅を設計していただくか。箱を完成させることに一生懸命になっていて、生活する人たちがどんなことを考えて、どんな発想をして暮らしていくのかまで考えられていたのだろうか。生活者自身も箱がなかった時代は、住宅があれば良いと思っていたので、そこでどんな生活が展開するか、それほど具体的にイメージせずに、とりあえず初めての建築、持ち家のための土地を買って、そこで箱を建てれば良かった。一国一城の主と昔は言っていたように、今や時代錯誤的な観念で動いていた消費世界があった。これから先、箱をつくる必要がないのなら、どんな生活をそこでしたいのか、生活する側から生まれてくる発想を利用の構想力と呼んでいるが、このことが大切だと思う。なぜかという、第一に、箱の産業から場の産業に転換する際、メンバーや頭が一緒なら産業はなかなか変わらないので、少なくとも、新しい血を入れる必要があるからである。新しい血とは、今回の場合、生活者に当たると考えている。生活者の発想力をどう組み込むか、導入するかが場の産業にとっては外せないことであ



写真2 アーツ千代田3331 (松村氏講演資料より)

る。箱の産業は一応要求は聞いている(例えば、キッチンの仕様を決めるとき、対話式がいいのか、アイランド型がいいのか、壁の色は何がいいか、等を奥さんに尋ねる。)が、要求と構想とは全く違う。生活の中から、こんな風に使えたらな、こんな暮らしができればな、と構想していく力を導入する。

具体的にどんなものかという、昨日東京で見えてきた例であるが、アーツ千代田 3331 (写真2) という所がある。もともと5つ区立中学校があり、その中の一つに神田にある練成中学校があったが、10年来、統廃合によって廃校になって空いていた。写っているのが校舎で、見えているのは校庭ではなく、区立公園である。もとは、建物と公園の間に高い壁があって両者は結びついていなかった。昔の学校の入口は、目立たない通りから入る程度のものでしかなかった。今から10年くらい前の公園は、うっそうとした木が生えて薄暗い、段ボールを片手に持った紳士たちが集まっているような公園だった。10年程ここをどうするか塩漬けになっていたが、千代田区が事業コンペをすることになった。定期借家権を設定して、事業を新しくして、区にとっても区民にとっても有意義な活動で、家賃を払ってくれる人を募集した。その結果、ある人たちが入るわけだが、その人たちの中心となっていた中村政人(アーティスト。東京藝大の壁画科の先生。)さんは、世界的にも有名な秋葉原と、藝大もあって色々な美術館もある上野の中間地点に、東京から世界へ発信できるアートセンター、しかも、若い新しいことをやっている人たちが日々集まって色々なことをやっている楽しげな場ができればいいなど、もともとと思っていたようだ。この話が出たときに、ここをアートセンターに変えてしまおうと思った中村さんは、家賃や収益等、経営について知識のあった昔からの知り合いの清水義次さんに相談された。すると、運営会社 commandA という会社をつくらうということになり、ここにアートセンター構想を持ち込んだところ、それが見事に選ばれてコンペに勝った。それから4年経ったが、よく経営できたと思うくらい床面積が広い。公園と繋ぐのが借りる条件ということで、千代田区が公園を整備し、壁を取っ払って公園側からこの校舎へもともとなかった入口を設けて、大階段をつくった。ガラス張りのこの部屋で常に何かのイベントが行われていて、奥まったところでは様々な若手の、あるいは有名どころのアーティストの展示会をやっている。もともと教室だったところには、大体2つ、大きい場合は1つで貸し出されて、基本的にアート系のオフィス、ギャラリーが入っている。もう少しすると、ソフトバンクのロボットを最初に売る店が3階にできるとのことである。契約は延長され、さらに5年ここを借りられることになっている。

この話は何を象徴しているか。中村正人さんは従来、建築産業の人ではないが、こういう人が集まって、具体的にこんなギャラリーや展示会が秋葉原と上野の中間辺りにあればいいなど利用の構想力をもともと持っていた。そこに、空き建物が出てきて、それがマッチングしてこのようなことが起こっている。これが利用の構想力の典型である。ここに、従来の建築関係の産業が全く絡んでいない。従来なら、千代田区営業担当になっている大手の組織事務所、あるいはゼネコンによって、校舎はマンションや美術館になってしまうだろう。しかし、ここに新しいものを建ててもどうにもならない、空いている学校をどうにかしなければならぬという話のとき、なかなか既存の世界は利用の構想力を持っていないので、「高齢者施設にするには広すぎる」、「病院にするには階高が

「どうだろうか」と言って、何も動かない。ところが、この場合は、利用の構想力を持っている人と出会った。今でも月に2回くらい行くが、ものすごく面白い。色々な年齢層の人が集まってきて、様々な展示がしょっちゅう変わっていて、入ったところのイタリアンレストランで軽く食事ができ、良い場所に喫煙所もある。これからの産業は利用の構想力をうまく引き出して、それと空いている建物・箱を出会わせていくというのが1つの仕事になっていく。

岡部明子さんという千葉大の先生が館山でやっておられる取組の例がある。館山では茅葺民家が多く廃屋になっていたが、地元の人は特に何とも思っていなかった。岡部さんは、館山の中心市街地の活性化についてシャッター通り街をどうするかという問題で呼ばれていたが、町はずれにいくつもある茅葺民家をまず何とかしなければいけないのではないかと考えた。地元の人は何とかできるのかと言っていたが、岡部さんはやると言ってそこに住み始めた。ぼろぼろの民家なので、雨は漏れてくるし、鳥と蝙蝠の死骸がいくつもあって、それを処理するところから始まった。じわっと住民を巻き込みながら、町を徐々にスローに変えていこうとしている。彼女が言うには、こういうことをする専門家がまずやるべきことは、まず第一にそこに住むということ、住まないで生活側から発想できないということである。(写真3)



写真3 「そこに住む、そこに拠点を置く」(松村氏講演資料より)

ただ、そうなると専門家は仕事の度に転居してそこに住み、仕事をしなければならなくなる。そこで多くの人が取っているのが、住まなくても、そこにオフィスなどの拠点を置くということだ。馬場さんたちが活動している東京 R 不動産はスモールビジネスであるが、ネット上である地域の中古物件をマッチングさせるサイトを運営している新しいビジネスである。彼は初め、自分自身の設計事務所を都心の近くで安い家賃で始めるための日本橋の裏側にある問屋街の昭和40年代くらいの空いたビルを探していたが、流通市場には出ていなかった。問屋さんたちはそのビルを貸そうとも思わずそのままにしていた。個人でビルを見てはオーナーに交渉し、その様子をブログに載せていた。建築関係者から見れば、つぶせと言われてしまいそうなビルでも、「このビルのタイルが今は手に入らない」、「このビルのここがかわいい」など、それぞれのビルが魅力的でユニークな存在であるような書き方をしていた。そのうちにブログのフォロワーが増え、そこで仕事をしたい、そこに住みたいという人がどんどん出てきた。彼の友人の不動産をやっていた同世代の人に、ビジネスとして成り立つと言われた。今は全国

に広がり、大阪、金沢、福岡、山形など全国に10支店までに広がったが、当初はこのエリアに拠点を置いて、生活を実感しながらネット上で仲介するマッチングサービスをしていた。このように専門家としては住む、拠点を置くということが大事になってくる。そもそも今まではそんな必要はあまりなかった。というのは、地域の工務店は地元に住んで、地元の生活を見て密着してやっていたからだ。都市の工務店の場合は地域の工務店と言っても、片道3時間くらいの現場に行っている場合が多く、なかなか地域で閉じているわけにもいかないのだが…。

生活者側の動きとしては、賃貸の世界で自由な動きが5年くらいの間に出てきている。賃貸は従来は非常に不自由なものである。原状復帰等があって、元の状態に戻して返さないと、預けていた敷金などから天引きされてしまうからだ。しかし、若い世代のオーナーは、賃貸の空室率を上げないために居住者に自由にしてもらおうと言っている。東京で有名な青木純(カリスマオーナー)は、親から受け継いだ池袋の賃貸マンションをいくつか持っているが、メゾン青樹という会社で、居住者自身とそれをアドバイスするデザイナーや建築家が一緒に材料等を選んで、中を自分で工事していくというスタイルを取っている。特段ハードな仕組みを用意しているわけではなく、近所の人と交えて、楽しく塗ろうか、というくらいの感じで、色々な自由が実現している。

ほんの10年くらい前の賃貸の世界とは大きな違いで、こういうものに対してカスタマイズド賃貸と業界の中で分野名が出来ている。リクルート総研による「愛ある賃貸住宅」という報告書が5、6年前に出ていて、意欲のあるオーナーはみんなそれを読んでいるようだ。買うと資産価値が上がる時代でもないし、終身雇用も不安定な時代に35年もローンを組むセンスが分からないという若者が増えてきているが、オーナーたちもそうで、ローンフリーでしかも愛がある、という賃貸の世界で、利用の構想力が動いている感じがする。

専門家は町を変えていくには、利用の構想力を組織化しなければならない。個々に利用の構想力を持った人がいても、町や住んでいる環境はそう簡単には変わらないので、ある程度利用の構想力を組織化して、上手く物件を動かしたり、工事に結び付けたりというように、運営に結びつけていかなければならない。

② 空間資源を発見する

日ごろから空間資源をよく見ておくこと。空間資源とは、ここでは空いている建物、あるいは空いている床(この建物の4階だけ空いているなど)のことである。私有財産がほとんどなので、上手く情報が得られるかどうかは、エリア内での人間関係に依存するが、自分が活動しようと思っているエリアの空間資源をよく把握しておくこと。北九州の小倉魚町というエリアで、北九州家守舎

空間資源を調べる→プロパティマネジメントとエリアマネジメント



図7 空間資源を調べる

がやっている活動がある。(図7) 建築関係の専門関係者でないで見極められないエリアの中の建物情報(築年数、構造、柱位置も示した図面、何アンペアで電力供給を契約しているか等)をリストアップしておく、必然的に業務としてプロパティマネジメント(個々のオーナーにとっての建物管理)が発生する。さらに面的に押さえていけば、利用の構想力を持った人がこんなビジネスを始めたい、とやってきた時に、例えばパン屋を開きたいなら、あそこの物件が良い、などマネジメントできるようになる。エリア自体の性格付け、ある種のブランディングについても、空間資源を把握しておけば利用の構想力の中からここに入れるべきもの、どういうものに入ってもらうか、どういう町になるべきか考えながらマネジメントできる。空間資源には京都の町家や地方都市の空き家など色々な形態のものが含まれ、全て空間資源になり得る。(写真4)

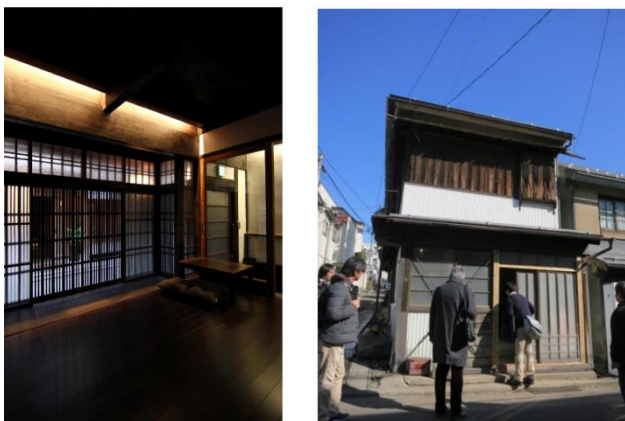


写真4 空間資源としての空き家(松村氏講演資料より)

それから団地。東京に多摩平団地という団地がある。昭和33年から開発が始まって、供給は34年か35年くらいから、今から50年以上前であるが、そこに5棟4階建ての階段室型の住棟が残っている。他は全部建て替わったが、これはたまたま残っていて、公団が定借で事業としてやってくれる人を募集にかけた。今は5棟が3つの事業者によって、シェアハウス、菜園付きの住宅と、高齢者向けサービス付住宅を取り入れた、たまむすびテラスというものになって、新しいコミュニティが生まれている。なおかつ、それが事業者の収益に結び付いていて、URは家賃をもらっている。つまり市場の中で動いている。

また、空きビルについてもワンフロア、ツーフロアだけ空いているビルがたくさんある。(図8)ここで重要なのは、空き家や空きビルの空間資源のオーナーがやる気

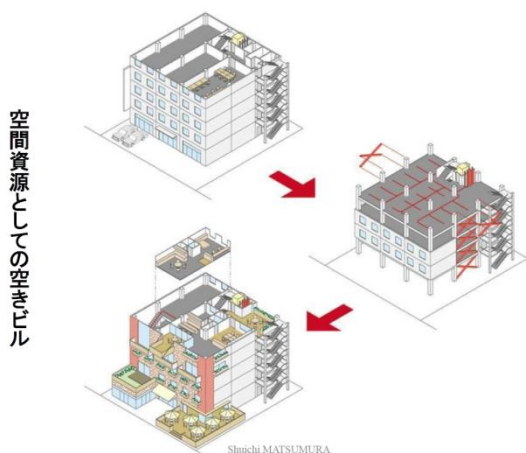


図8 空間資源としての空きビル

にならないと、専門家や生活者側が頑張っても何も動かないということだ。北九州では過去3年半で6回やってきたリノベーションスクール(写真5)というのがあるが、大変面白い試みである。小倉魚町周辺には空きビルがたくさんあるのだが、スクールには全国から設計事務所の人、自治体の人、学生、不動産屋さん、工務店の人など、様々な業種のリノベーションを勉強したいという人が集まってくる。4日間、ほぼみんな泊まり込みで作業をする。10人くらいのグループに分けて、10人のユニットマスターという指導者がつき、10軒の空きビルが与えられる。予め、「演習で使います、しかも事業収支を含めて良い提案が出たら、やってください」と言って納得したオーナーさんたちのビルが課題になっている。過去6回のスクールで、全部で35くらいの物件が演習の対象になっていて、このスクールで提案した内容の延長線上で事業化したものが10戸ある。今動いているものは15戸。最後の講評会の4日間で10人のチームが、あるビルについて事業収支も含めて提案し、専門家が事業性や計画について講評した上で、これならやれそうだと、町にとってもいいなと思ったらオーナーが手を上げる。個々のオーナーだけではなく、まちのオーナーが集まっていて、初めはお互いに何の連携も取っていないが、一つ成功例が出てくると、うちもやってみようか、となる。このスクールと同時並行でオーナーだけを集めた勉強会もやっている。オーナーを組織化し、オーナーに働きかけ、オーナーが主役となってやる気が出てくる、という仕掛けが非常に重要である。

- ③ 空間資源の端緒を補い長所を伸ばす
空間資源の短所を補うというのは、今や当たり前の

空間資源のオーナーに働きかける(北九州市・HEAD研究会他によるスクール)



写真5 空間資源のオーナーに働きかける(松村氏講演資料より)

ように行われているが、典型的なのは、青木茂のリファイン建築である。福岡の田川市にある旧国鉄の宿舎が20年ほど空いていたようだが、今は高齢者施設になっている。ここまで大規模でなくても、こういうときに耐震補強をしたり、コンクリートのクラック部分を補修したり、設備を補修したりと、今利用しようとしたときに空間資源として短所となっている部分を補うのは建築のプロの仕事である。また、それをいかに安く、手早く確実にできるようになっていくかは産業の努力で一番必要なことである。ただし、これよりも発想として重要なのは、空間資源の長所を伸ばすということである。耐震性が足りない、今より薄い断熱材しか入っていないなど、欠点があるのは分かっている。この建物にはどこか良い所がある

のではないかということは十分に検討すべきである。



写真6 シドニーの木造港湾施設（松村氏講演資料より）

シドニーに400m程の長さのある木造の港湾施設（写真6）がある。南半球一大きな木造建築と言われているものだが、100年以上前に建てられた。港湾施設の位置が15年程前に変わり、税関や荷物の揚げ下げをする非常に巨大な施設であったが、移転に伴って丸ごと空き家になった。結果的にシドニーは、シドニーオリンピックのとき、この木造建築の2/3の長さはマンションにし、1/3はホテルになった。この建物の現状は分からないが、少なくとも10年ほど前に行ったときは、見事に集合住宅やホテルに変わっていた。



写真7 中央の空間（松村氏講演資料より）

ど真ん中の空間（写真7）は、400mの長さを持ち、オフィスや商社や防衛関係、税関の事務所が入っていたのだと思われる両サイドは4、5階建てになっている。ど真ん中に、港から入ってきたものを仕分けしたり、置いておいたり、検査をしたりしていたと思われる非常に大きな空間が400m続いているが、この空間は今でも残っている。集合住宅、ホテルの個室がこの両サイドに入っており、真ん中は、建物以外の人、まちの人が通り抜ける、屋内の大通りみたいになっている。そこに住んでいる人も自分たちの展示や好きなソファを置いてみたりして、町の広場というか通りに室内で面して、非常に不思議な空間である。大変豊かなものであるが、もしも仮

にこの場所を建物ごと買った人が潰して新築した時に、採算の取れないような、スパンをとばすために構造にも工夫のいるこの大空間をつくるかということ、絶対につくれない。しかし、古い建物を利用したからある空間で、上手くいけば、新築にはない長所になる。

また、他の具体的な例としては、僕のところの6、7年前の修士の学生で、今はシェアハウスと呼ばれているが、当時出始めたゲストハウスを研究したいと言う子がいた。ならば、東京にあるものを全部見て来い、できれば住んできなさいと僕は言った。彼は実際に行ってきて、何か月か経って帰ってきたときに、自分が一番気に行ったゲストハウスに連れて行ってもらった。そこは、昭和30年代後半、あるいは40年ごろに崖地に立ったモルタル木造の、2階建ての昔は普通に立っていた、どちらかというところぼろい戸建て住宅だった。7、8人の若者が住むシェアハウスに変わっているが、僕の年代にとっては何の変哲もない建物である。ところが、彼と僕の間には、20以上の歳の差があるので、育った時代が全然違って、彼はモルタル木造を見たことがなく、ほとんどサイディングしか見たことがない。彼にとってはモルタル木造に生に触れることがとてもエキサイティングだったようだ。中に入ると、もともとの茶の間で、テレビが置いてあって、例えば今日野球を見ようと思った人同士がそこでビールを飲みながら過ごせるようになっている。昔のモルタル木造なので、クロスなどができていない左官仕上げだった。彼には壁を触ると砂が落ちてくるのが驚きで、宝のように見える。従来は、単一的な価値判断で建築屋さんがみてぼろいと思ったものは壊したり、邪険に扱ったりしてきた。今の時代、世代によって感じ方が違う。また、ストックが充実してきていて色々な年代のものがある。人によってくだらない建物と思っても、人によっては素晴らしいと思う。そういう宝を見つける感覚で空間資源の長所を生かせる可能性がある。宝だと思った人と、空間資源の中で出会うマッチングサービスが非常に重要になってくると思う。

④ 空間資源を「場」と化する

運用というようなことについては、従来の建築の分野に全くなかった。冒頭に出てきた3331アーツ千代田の施設の場合、公園をつなげて、大階段を設けてそちら側にエントランスをもってきて中の設備を多少やり替えて、実際にきれいになった状態で、設計者は、日本建築学会のある賞をもらっている。従来の建築の世界では、建物ができて、こんな風に使われるだろうということをよく聞いて設計して施工してお渡ししましたというところで終わりである。従来、建築学会賞をもらうような建築は、人が入る前にこんな家具であるべきだという家具を置き、建築写真家に写真を撮らせて、新建築などの雑誌にきれいな写真が載る。そのあと、どんな生活をするかはあなたの自由ですからと言うのでは場の産業にならない。

場の産業とは場を運営していくところにコミットしていかないと意味がない。3331アーツ千代田の場合は、そのコマンドAという会社が継続的に運営して収益を上げて、回していつている。（写真8）常に人が訪れる機会を次々に変えて立てて、千代田区の住民や区議会に納得してもらって次の契約更新ができるようにものすごく気を遣っていて、神田の祭り展などをやりながら、千代田区民が何人利用したか統計をとったりしている。区議会とも色々あったようだが、何とか通して継続している。場として継続させていくのが重要だと皆さん異口同音におっしゃっている。そのためには、コンテンツ産業が重要



写真8 アーツ千代田3331の「場」化(松村氏講演資料より)

である。箱の産業はどちらかというとハード産業で、中に何が入るかはクライアントが勝手にやってください、というものだったが、そうではなくて、これから中に入れるコンテンツを考えていく、コンテンツの産業になっていくのではないかと。変なアナロジーであり当てはまっているかどうかかわからないが、携帯の世界もそうで、初めのガラケーなどの時代は入れ物のデザインがものすごく中心にあった。デザインももちろん大事なのだが、今は完全にどんなものが入っているか、どういうサービスが受けられるかによってスマホが決定されている。産業の規模としても、そちらの方がはるかに大きな産業になっている。今日の話は大きな産業を目指した話ではないが、少なくとも本質的にはコンテンツの部分にどう入り込んでいくかというのがなければ、場の産業を名乗ることはできないと思う。

⑤ 人と場を出会わせる



図9 古き良き未来地図 MAP (長野市)

まず、まちで出会うということをし掛けていく。僕が面白いと思っているのは、長野の善光寺の門前町で起きていることだ。この地図(図9)の中で番号を振っているところは全部空いていて、50~100年経っている民家に新しいコンテンツが入って、新しいビジネスを始める人が長野に全国から引っ越してきているという事態が発生している。なぜ起こり始めたかという、比較的僕より10~20歳若いある人たちが門前町の中でチームを作っていて、その人たちが長野門前暮らしのすすめという、非常にデザインの良い、プロの写真家と編集者をやっている夫婦が作っているある種の本のようなものを出して

いる。(図10)



図10 「門前暮らしのすすめ」

新しく引っ越してきた人が、古い民家でどんな暮らしを始めたのか具体的にルポして冊子にしたもので、そういう人たちが来そうな長野市内のカフェに置いてある。定期的に空き家の展示会も開いているが、今は、空き家の見学会自体に待ち行列ができるほど人気だと聞いている。例えば、京都の日本料理屋で修業をしていた29~32歳くらいの男性が空き家を一軒丸ごと借りて改装している。もともと家が長野にあったわけでもなく、急に和菓子屋をやりたいとなって言う。僕らの世代からしたら、そういう展望のない人生で良いのかと言いたくなるが、若い人からは「僕たちは計画を立てられる時代に生きているのではない。当面豊かに楽しく生きていく形を探る中から自分の将来も生まれてくると考えています」と言われる。議論し始めると案外説得力がある人が多い。そういう人たちが集まって、ここで次々に空き家に新しいコンテンツが入って、門前町の中身は変わっていつている。こういうことが町と出会うということである。

あと、メディアで出会うというものもあるが、最近ではR不動産やひつじ不動産など色々なものが出ている。

⑥ 経済活動の中に埋め込む(今回の講演では省略)

⑦ 生活の場として評価する

最後に著書の宣伝になるが、「場の産業実践論」という本が今週末くらいに刊行される。(図11)私は実際に事業としてやっていないので、どうやったらこれが有償の仕事として回っていくものなのか、リアルには分かっていない。こういった活動をしている人たちに集まってもらって、東京2回、大阪、北九州、行ったその人たちとの座談会を本にしたものである。



図11 「場の産業実践論」

■講演

「人口問題から見た『場』の産業の可能性」

西村 周三氏（社会保障審議会会長）

○住宅産業におけるグローバルとローカル

今の松村先生の話聞いていて、このタイトル通りの話をするのですが、発想が全く同じです。最後に松村先生が時間の関係で省略されましたが、経済についての話に触れました。一冊本を紹介しておきます。最近PHP出版からでた、富山和彦氏の「なぜローカル経済から日本は甦るのか GとLの経済成長戦略」グローバルとローカルですね。

住宅産業はグローバル企業か、ローカル企業か、と考えると大変面白いですね。建物を建てるという意味でローカルですがいろいろな意味のリノベーションをグローバルに展開する、いろいろな場所に建てるという意味でグローバルですね。そういう意味でグローバルとローカルがどういう風に絡んでいるか、について書かれていますので大変参考になる。

なぜこれを申したかと言うと、松村先生が地域近隣世帯に於いて有用な活動が相当量拡大するという予想がもっとも重要な意味をもつというロバートソンの部分について引用されましたが、日本経済はこれからローカルであると。面白いのは、もう一人経済分野で最近注目している方がいますが、藻谷氏の里山資本主義と言って、こちらはややローカルを強調しすぎなので、ローカルを評価しているがグローバルとの関連はあまり書いてない。この本はこれからは間違いなくローカルの視点であるがグローバルの視点は当たり前のものであると述べている。もっと言うと、LIXILは海外から社長を呼んできてローカルなマーケットでグローバルな展開を考えると。彼の発想は住宅産業界にインパクトを与えるだろうと思っている。

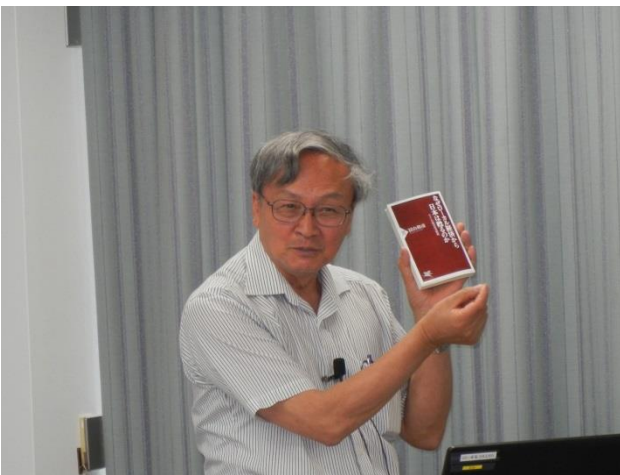


写真9 西村氏講演風景

○個人資産としての住宅と近隣関係

今日は経済の話ではなく、松村先生のお話の感想を述べる。私は若いころコーポラティブハウスを作って住んでいたが、この経験は少なくともこれからの日本を動かしていくだろうと考えていたが、これは松村先生の考えと同じであった。私がいたコーポラティブハウスは自分たちで1000坪の土地をURから買ってそこに22軒の家を建てて住んでいた一戸建てのコーポラティブハウスだった。そこにマンションタイプのコーポラティブハウスが建った。その雰囲気は少し違った。先ほど昼食時に

松村先生と会話していて、二人とも関西出身であるが、東京に行くに関西に帰りたくななくなるのはなぜかという話をしていた。その理由は、東京には濃密な人間関係があまりないからでは。好き勝手なことができる。マンションタイプのコーポラティブハウスは意外に濃密な人間関係を持っていた。マンションタイプは家に入ると周辺との接触がない。一戸建てなら周りが若干みえてしまうし、家の中においても近所を日常的に意識する。プライバシーを守るとのこと、過度なプライバシーを守るのはよくないと感じた。隣に育った子と現在も一緒に仕事をしているが、全員の子供が異口同音にコーポラティブハウスのよさを言う。IT関連の仕事をしていて、福祉関係の仕事をしてくれるということで、何十年も合っていないけれども信頼関係があり、仕事を頼むことができた。

これから日本の社会で一番大切なのは個人資産としての住宅という考えから近隣との関係を重視していくという発想である。近隣関係というのは濃密さではなく、それは村社会になるので窮屈なものになってしまう。これから人口問題も密接に関連しているという話をさせていただくが、松村先生の話では空間資源の中の一つが近隣資源という認識であり、多様な意味が含まれていると思う。松村先生の話では総論的にとらえられていたが、仕事、これは先生が何度も強調されたが、日本の社会は「従来の意味での仕事」をしない人が圧倒的に増える。従来の仕事とは、朝早く起きて夜遅くに帰ってくるという意味での仕事をする人であり、そういう人は少なくなる。現在日本の社会の中で深刻な問題となっている女性の社会進出に伴って長時間の労働環境が変化してくるだろう。松村先生からのヒントとして職域のクロスオーバーから生まれる賃貸、あるいは生活者の組織化とそれに関連するビジネスを関連付けて考えると面白いだろう。

○世帯構成の変化

まず、資産としての家を人口問題と絡めて考える。まずは空き家問題。平成20年のデータによると東京都の空き家率は13%であり、25年度には東京都で20%を超え、5軒に一軒は空き家になるだろうと出ている。この話は国でも話されている。人口問題に関して、2060年を象徴的にとると15歳以下は10%を切る。65歳以上は40%。従来の観念の働かない人は二人に一人になる。(図12) 2025年頃に3人に1人はそういう人が出てくる。社会の中で仕事とは何かということが考えられ、発想の転換が迫られるようになる。ただ、じゃあ働かないのかと言うと、女性はおそらく相当仕事の形態が変わっていく。家事労働などが減っていく。住宅産業の方には失礼ですが、父母子の標準世帯の家のCMをいまだにやっているという印象がある。父が働き母は専業主婦という家は時代遅れである。

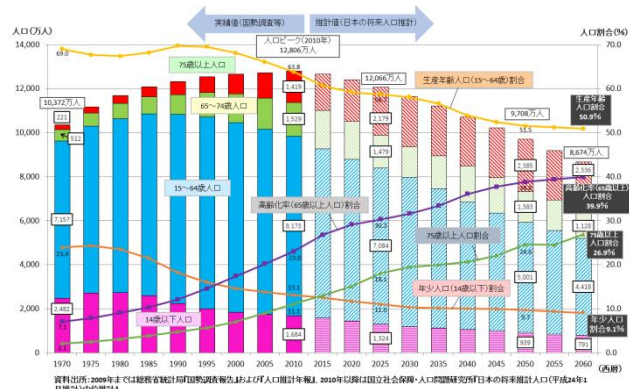


図12 わが国の人口推移

○高齢者の社会との関わりの必要性

住宅業界の注目は2025年問題というのがある。60代後半～70代前半は高齢者といわないほうがよい。もうひとつ、75歳を超えても元気な方はたくさんいる。さらに言うと、100歳以上は5万人を超えたが、2025年になると3倍になるという予測がある。(図13) 95歳～99歳が30万人から80万人になる。つまり、85歳以上が急速に増える。特に団塊の世代の高齢化により増加する。この世代は元気な人が多いので社会はどのように活用していくか、が重要である。このように人と若い人との交流の仕方を考える必要がある。現在はコミュニケーションがほとんどなく、存在感がないので社会との関わり方を考える。

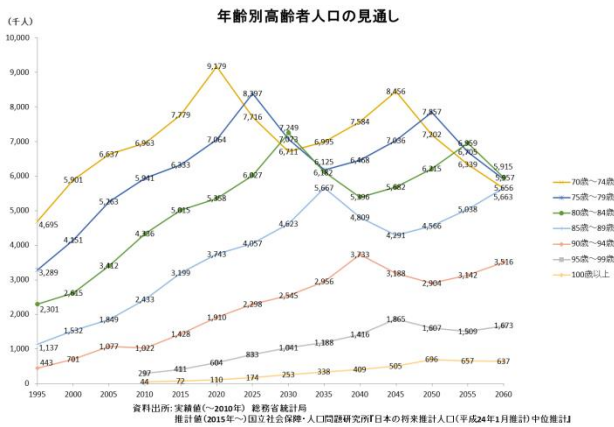


図13 年齢別高齢者人口の見直し

近年注目されているのは、地域別にみると75歳以上を高齢者と呼びたいという話が出ている。75歳以上の人たちが埼玉、千葉、大阪、愛知、神奈川で激増する。(図14) 大阪は市とその他地域で変わり、京都も市だけだと高齢者が増加する。大都市部の高齢化が深刻であり、発想の転換が必要。高齢者を従来の発想でいうところのどうお世話していくか。元総務大臣増田氏が藻谷氏らと協働してこういう報告をした。政府はこのことに注目し、少子化対策を述べ始めたが、私の研究見解では難しい。先例でも出生率増加は難しい。人口が増えた一番の理由は乳幼児死亡率減少が抑えられたからである。出生数の増加によるものではない。それについてはまたお話しするが、その前に、地方に若い人がいなくなるというのがこの報告のポイントである。

都道府県別の高齢者(75歳以上)人口の推移

	2010年時点の 高齢者人口(万人)	2025年時点の 高齢者人口(万人)	増加数 (万人)	増加率	順位
埼玉県	58.9	117.7	58.8	+100%	1
千葉県	56.3	108.2	52.0	+92%	2
神奈川県	79.4	148.5	69.2	+87%	3
大阪府	84.3	152.8	68.5	+81%	4
愛知県	66.0	116.6	50.6	+77%	5
(東京都)	123.4	197.7	74.3	+60%	(8)
岩手県	19.3	23.4	4.1	+21%	43
秋田県	17.5	20.5	3.0	+17%	44
鹿児島県	25.4	29.5	4.1	+16%	45
島根県	11.9	13.7	1.8	+15%	46
山形県	18.1	20.7	2.6	+14%	47
全国	1,419.4	2,178.6	759.2	+53%	

【資料】2010年高齢者人口：「平成22年国勢調査」(総務省統計局)
2025年高齢者人口：「日本の地域別将来推計人口(平成25年3月推計)」(国立社会保障・人口問題研究所)

図14 都道府県別の高齢者(75歳以上)人口の推移

○中央公論での議論について



図15 中央公論「特集 壊死する地方都市」(2013年12月号)

中央公論での増田さんの議論はおもしろい。大都市部で超高齢化が進む。75歳以上の激増がおこる。そうすると医療介護に対する需要が増大し、医療従事者が大都市に行く。なぜなら年寄りは大都市におり、その世話をするために人材が地方からいなくなる、という見解がある。ある程度は正しい。しかしこれはオーバーに言いすぎであり、田舎に若い人がいなくなる、すなわち子供を産む人がいなくなる、その結果ますます人口が減少するという発想。これを聞いた議員が早く出産を促すという事態に発展してしまった。従来の少子化対策が遅れた理由は、多くの市町村が人口減少を見込まずに補助金の計画をたてたからである。議員や行政が人口減少がおこると困ってしまうため、その事実を無視してきた。地方で出生率に偏りがあるので国による施策はほぼ無意味である。また、東京への人口移動と有効求人倍率は関連している。子供を作ることと仕事は関連しているのである。仕事を作らないと田舎にとどまらず、子供も作らない。沖縄は第一子の出生率はあまり高くないが、第三子以降の出生率が圧倒的に高く、福井、富山、石川の順で日本全国で出生率が高く、これからの参考になるが、三世帯や親が近隣に住んでいる場合出生率は高くなるという研究もある。東京の出生率は都道府県単位では最低なのでそこに集まる要因(仕事)を作らないと出生率は増えない。

○PRE (パブリックリアルエステートマネジメント)

日本大学経済学部、昔建設省にいた人で中川さんと言う方が、最近、増田寛博也さんが経済財政諮問会議で人口の話をしたが、同じセッションで少子高齢化に対してどうするかについて話していた。これから少子高齢化が深刻な問題となっていくのは大都市であり、都市部に過剰な法的資産があるためであると彼は述べている。パブリックリアルエステートマネジメント、PRE、という考え方である。松村先生の話は基本的に民でできることであり、それと公でできることをどうやって組み合わせられるか、ということが私の補足である。当然民が始動すべきである。市町村は民のすることを邪魔してしまう。その理由はお金がないからであるといわれるが、実は地方はお金を持っている。

もう一つは中古住宅市場の整備である。(図16) 日本社会には金融資産以外で2300兆円の不動産がある。個人金融資産はだいたい1500兆円くらい。不動産だけに限定すると個人や法人が490兆円なのに対して、国や地方公共団体の不動産は同じくらい持っている。地

○我が国の不動産の金額規模は約2,300兆円、そのうち企業所有は490兆円（国土面積の約14%）、国・地方公共団体は454兆円（国土面積の約40.7%）。

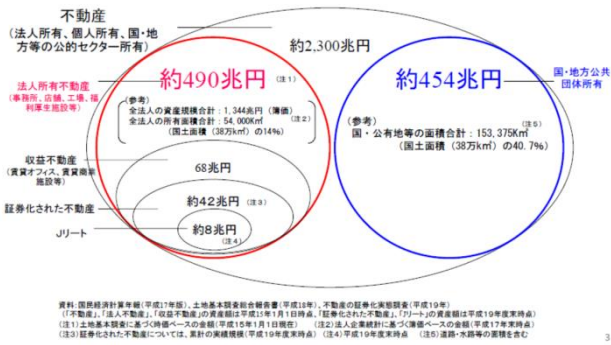


図16 我が国の公的不動産の資産規模

方公共団体は個人や法人の不動産とほぼ同じなのでもう使え、PRE、というのが中川氏の提案である。

個人が持っている不動産をいかに有効に利用するかが重要な話であり、ここについては松村先生からのご指摘があったので詳しくは言わないが、こちらが取って言うなら相続問題の解決などの方法はある。実際に彼が関わっている公共施設の再配置に関する計画があるが、この話と民がどう関わっていくか、ということである。人口が減ると同じ公共サービスをしていたらお金がかかってしまう。例えば、30万人の都市が10万人の都市になったとして同じ公共サービスを維持したら一人当たり3倍の金額がかかってしまう。人口減っている地域では公共サービスを変更して人口が三割減ったら、サービスも三割減らすことで一人当たりの金額を減らすことができる。こういう努力をしていくべきである。すでにこういう話は地方自治体で行われている。施設の共同化、人口集積、施設除去、人口移動に関する支援などがある。長野市の善光寺の話では、市が支持している。公共施設を民間の持っているものと合わせ、それを行政がうまくサポートするという。従来の高度成長型経済はフローをどんどん増やすという発想であるが、これからは今持っている財産を有効に使うことに終始する。

私の見解としては、資産は有効に活用しなければならない、ということ。東京周辺では私鉄業界が真剣に考えている。住宅開発を行った場所が65歳を超えると電車を使わなくなる。駅から離れた場所に若い人が土地を買う必要がなくなる。通勤するための住まいとなるのではなく、生活の場としての住まいとなっていく。不動産市場が全体に占める割合は20%を切る。中古市場が成立するようになる。日本人は資産として、というように話す、ぼーっとしていると価値が下がるということをもっとリアルに示して賃貸にするなどして処理することを提案する。住宅市場と人口移動は関連している。どちらが先かは微妙だが、住宅市場の整備がある方が人口移動は大きい。例えば、極端なはなしだが、所沢から歩いて15分のところを3000万で買った土地が300万でしか売れないということもある。その理由は駅から遠いということがあり、今のうちに売らないと大変なことになってしまう。この土地を売って徳島にマンション買ったらどれほど大きいマンションが買えるかという話。人口移動と住宅市場は関連している。どちらが先かはわからないが、バブル崩壊後は地価が下がっている。人口移動を絡めた街づくりは大事である、というのが中川氏の指摘。彼が言っているファシリティマネジメント、あるいはパブリックリアルエステートと言うのはこういう風に

やる方がいいというのは政府の考えである。（図17）

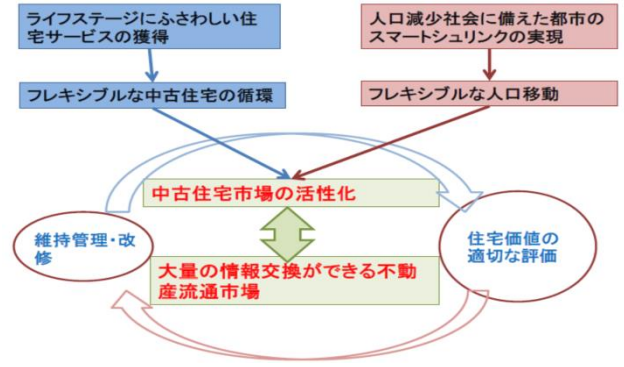


図17 PRE・FMの先にあるもの

○働く高齢者と住宅市場

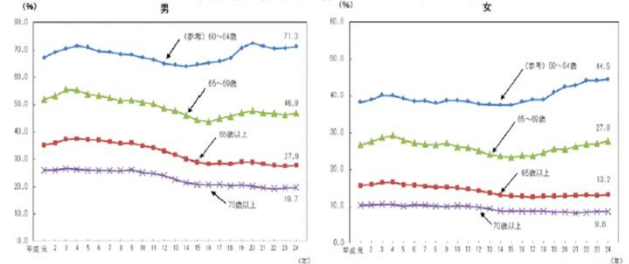


図18 高齢者の就業率の推移（平成元年～24年）

比較的日本の社会ではマンションを持っているのは高齢者である。他国では60歳以上はほとんど働かないが、日本では男性で69から70代までが結構働いている。（図18）相当上の人も働いているというのが日本の現状である。

そういう人を対象に住宅市場を発展させる。若い人が家を買うという発想をやめた方がよい。例えば、80歳で亡くなるとすると、その方の遺産の家を相続するのは50代の人で、その人はもう家を持っているということが起こる。親子孫継承論というのがあり、親、子、孫のなかでどのように財産を継承していくかという問題と住宅をどのように関連付けていくかという話である。80代以上の方が60代70代と違うという例に関して、例えば医療介護費用が当てはまる。

○世帯の変化と住宅

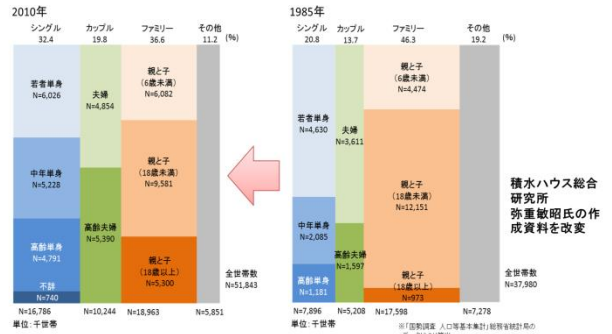


図19 世帯の変化と住宅の対応のあり方（1985年→2010年）

もうひとつ大事な変化として、家族の変貌がある。住まい方が変化してきた。家族構成が変化し、単独世帯が

増加し、住まい方が変化してきた。あなたの家に20年後誰が住むか、を考える必要がある。先だってお話をさせていただいたが、積水ハウスの吉江さんがグラフを作ってくれた。(図19)85年と2010年で高齢単身世帯は118万世帯が479万世帯に激増した。これは当たり前である。注目なのは、若者単身世帯は463万から600万世帯に増えた。高齢者世帯はもちろん増えたが若者世帯が1.6倍になった。この人らにどのような住みやすい住居を提供してきたか、していくかが重要。こういう方が入れ物としての住居だけではなくて、地域でどういう暮らしをしていくかということが重要。

○生涯未婚率

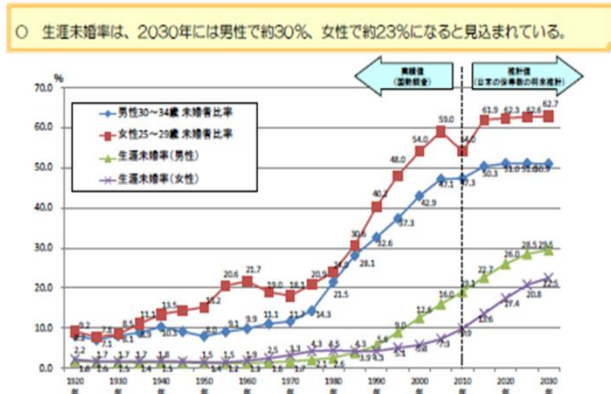


図20 生涯未婚率の推移

生涯未婚率はどんどんさがっているが今後結婚する可能性も低くなってきている。

○超高齢化と認知症

認知症のかたも激増する。2025年には高齢化の方が3000万になり、この人たちが従来の意味で働かなくなる。そのうち2000万人は働かないので、こういった人をどう活用するかということ、超高齢化がすすむ。80歳以上が増えるということをしかりと頭に入れる。その人の一部が認知症になる。90代を超えると二人に一人は認知症になる。こういう人を施設に入れるのではなく、初期の段階で町を歩きまわれるようなまちづくりをしていくことの方が人間的であり、効率的であり、テクノロジーの進歩で可能になっている。先だった事故で、認知症の方が線路に入り込み鉄道会社があった

- 住まい・医療・介護・予防・生活支援が一体的に提供される地域包括ケアシステムの実現により、重要な要介護状態となっても、住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けることができるようになります。
 - 認知症は、超高齢社会の大きな不安要因。今後、認知症高齢者の増加が見込まれることから、認知症高齢者の地域での生活を支えるためにも、地域包括ケアシステムの構築が重要です。
 - 人口が横ばいでも75歳以上人口が急増する大都市部、75歳以上人口の増加は緩やかだが人口は減少する町村部等、高齢化の進展状況には大きな地域差を生じています。
- 地域包括ケアシステムは、保険者である市町村や、都道府県が、地域の自主性や主体性に基づき、地域の特性に応じて作り上げていくことが必要です。

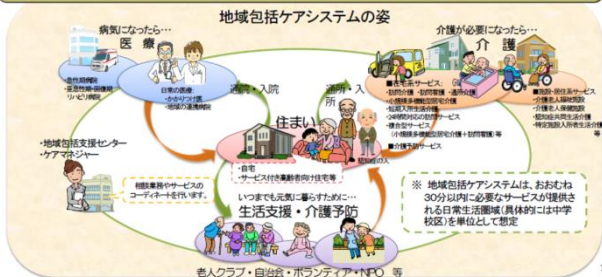


図21 地域包括ケアシステム

族を訴え、最高裁判所まで行って罰金払えと言った話があるが、そういう話はおかしい。認知症の人を抱えた家族がどれほど大変かを考える。認知症の人が外に出て

ろろしてもいいような、例えばチップを埋め込んでおくなど、あるいはいろいろな形で「徘徊」できるような



写真10 総合討論風景

まちづくりが可能であると考えられる。世界中でそういう話が進んでおり、特にイギリスで顕著である。特に早期対応ができると発症の重症化が全く変わってくる。意外に日本全体ではこういう話は知られていない。まず、地方都市での集中を視野において先ほど申したような大都市における超高齢者の集中をどう戻していくかが今後の課題である。特に75歳以上、85歳以上の方のお世話をしていく必要があるの、それをあえて地方でやりましょとやっていくことで仕事人口を確保していくことができる。もうひとつは60代後半から70代前半の比較的若い高齢者をいかに活用するかということを住宅のあり方を考えたときに重要になってくる。

■総合討論

コーディネーター 赤崎 盛久氏

赤崎：まず最初に、西村先生が松村先生の今日のお話に対してコメントをおっしゃいましたが、そのことに関して、松村先生何かございましたら。

松村：大変内容をすくいあげていただいていた。僕の話は、意識的に高齢者問題に触れないというスタンスだった。というにも、高齢者問題に触れると、どう話を展開していいのかわからなくなりそうだった。しかし西村先生にはそのような観点からもうまくつながりを持って今後の展望を語れる、ということを教えていただいた。

赤崎：皆さんの方からお二人のお話に対してご質問がございましたら。

Q：松村先生にご質問です。フォーラムの主要なメンバーは恐らく「箱」の大手。社会が「箱」から「場」に変わっていた時に、「箱」を作っている組織が消滅するのではなく、「箱」を作っていくところは縮小し、「場」を作っていくところが増えていくというように、産業の構成が変わっていくと思う。今日のお話を聞いていると「場」を作る人というのは個人的・芸術的というように感じた。これまで「箱」を作ることに対しては非常に優れたカリキュラムだったが、「場」を作るのは芸大に近いのではない。芸大はほとんどの人が芸術とは別の仕事に就いており、「場」をつくる組織は隙間産業、建築と言うとアトリエのように思う。日建とアトリエのようなイメージになっていくのか。将来、全体の産業の構造はどの様になっていくのか。「箱」の産業は消

減するのか、ある比率で残るのか、全体のプロポーションのイメージはあるか？

松村：去年の今頃、「建築の新しい仕事のかたち」を書いていた。書けば書くほど建築じゃなくてもこの仕事はできると思うようになった。空間資源を発見することの一部や短所を補うなどは建築の専門家じゃないと出来ないが、ほとんどは建築と関係ないということに行き着いた。建築学科の人材育成についてどうすればいいのかはそのまま疑問として残っている。はっきりしているのは、自分自身が生活者として豊かな人じゃないとこの仕事はできない、ということ。利用の構想力がある、そういった友達がいる、まちの生活をよく知っている、などいわば人間としての体験が豊かじゃないと出来ない仕事である。朝から晩まで働いてまちに出たことがない、まちの活動に加わったことがない人には担いようがない。先端的な部分は小さなビジネスの範囲の中で起こってきているが、大きな産業にできることがあるはず。例えば、シャッター街のエリアの価値を高めることを思いついても、僕らにできるのは一軒一軒、しかし大きな企業が関わるとまとめて10軒を動かすプロジェクトになるかもしれない。大きな資本・企業がこの分野に関わってこないと全体として動きが小さく、社会は大きく変わらない。そういう意味では、大きな企業の方々がどう取り組むかというのは考えないと仕事にならない。将来的には9対1で「場」の産業の勝ちかな。(笑) もちろん「箱」で特化して競争に勝っていければいいが、全体が5割くらいの仕事量になる。そうすると、住宅メーカーはいろんな建築種に取り組んでゼネコン的になる、もしくは海外で仕事をするなどしないと、「箱」としては行き場がない。もし住宅で住生活とのかかわりの部分で育てていこうとすると、当然「場」の産業考えないと活躍できないのでは。大きく大学も含めて価値観を転換していかないと、社会に貢献できる姿にはなれないかなと思う。

Q：大きな企業、住宅メーカーにとってはショック。

赤崎：大きな企業でパイロット役をされている中村さん。どのように研究されているか。

中村：「建築新しい仕事のかたち」は素直にその通りだと読めた。以前に、ある大きな自治体の町中の廃校をどうにかしようというプロジェクトがあった。「場」を作る産業はリフォームを強化したらいいのではと考えていたが、そうではなかった。きちんとリフォームすること、「場」を作るのではなくて、「場」で地域を作るといような視点が大事だと気づかされた。「建築—新しい仕事のかたち」を読んで、「箱」の一部としての「場」を作るのではなくて、「場」が利益を生むような、リフォームの利益ではないところに焦点をあてないといけないと感じた。しかしそうは言っても、「箱」を建てて利用することを目的にしたビジネスモデルが出来ないか？色々な事例を見ると、プロトモデル的に面白い試みはたくさんあるが、みんなの理念だけではなくてお金も回っていかないといけないのでは。そのような可能性はあるか？

松村：今週出る本にまさにそのようなことを書いている。実践者によって色々な考え方がある。岡部明子さんは、「顕在化する経済である必要がない」という最も極端な考え方。地域の中で「ケア」、「守り(もり)」をキーワードに。家をケア、高齢者をケア、お互い

をケア、ということが相互にケアが行われて、将来のローカルな経済の姿になっていくという考え方。実際にビジネスをしている清水義次さんの考えは「敷地に価値なし、エリアに価値あり」。敷地に価値はなく、エリアの価値をどのように高めるかというのをビジネスと絡める。家賃の安いエリアに入って新しいアクティビティを導入して、その地域の価値を高めると家賃収入が上がるというサブリース型。ある人は今、空室率がへたすると5割になるアパートの管理業をしている。従来の場合、家賃収入の5%もらうということで契約し、滞納があれば回収しようとするくらいで不動産に価値をつけようなんていう活動とは無縁、事実上何もしていないところが多かった。しかし、その人は、それでは駄目と考えた。85%入居保障出来るなら、家賃収入の10%や15%とれるはず。いわばコミュニティビジネス。複数の不動産をそのように管理し、管理費を上げ、家賃が上がり、掛け算で自分の所に戻ってくるという考え。また、これは幸福還元、お互いが幸せなら大儲けする必要ないと思っている人もいる。色々な考えのもと、実際それで回って成長している企業もある。ローカルとグローバル。つめたいお金とあたたかいお金。いろんな価値観・思想がある。

西村：経済の話から松村先生のお話と取って違う点を。基本的に大企業は利益率を相当高くしないと、というプレッシャーがある。中小企業は生きるための業と書いて「生業」。不動産管理業などははっきり言って従来からあまり儲かっておらず、投資するようなお金はない。コミュニティビジネスはこれから伸びていくと思うし、伸びないと大企業を支えられない。例えばトイレや台所、玄関の門扉などのパーツを売る会社と大手がもっと情報交換し、いかに共存共栄するかが重要である。例えば、サービス付高齢者住宅では、従来の零細中小企業の発想は相当古い。むしろ大企業の方が高齢化が進んだこれからのライフスタイルを見越したノウハウは結構持っている。コミュニティビジネスと提携していくべき。一番象徴的な話は認知症の問題。大企業のノウハウで上手にセンサーを作って、外にフラフラと出ていかないけど、自然に暮らせる仕組み。大企業が情報を提供してものを作って、別のところがパーツをつくるという産業の在り方。暮らし方が変わっていくことに対するアンテナの立て方を考えるのが生き残る道ではないか。リノベーションは重要で、地域づくりとの絡め方はたくさん出来る。

赤崎：地域において「箱」の産業から「場」の産業へということを実際に京都でサポートされている大島さん。

大島：私は平素から、まちづくりとリンクしたプロパティ・マネジメントに関心を持っています。京都を中心に活動のサポートやリサーチをしており、先生のお話は共感を持って伺っていた。京都と福岡には若者の移住をサポートする「京都移住計画」「福岡移住計画」という、30代を中心とした団体がある。京都代表の田村君が、これまでは「衣食住」が重視されてきたが、これからまちや住まいに求めるのは「居職住」、居場所・仕事・住宅だと話していた。その感覚から見ても先生のお話はマッチしていると感じた。以上、感想です。松村先生にご質問です。ストック活用と文化について。京都では、町家のリ

ノベーション・コンバージョンが進んでいる。根底には市民の活動があり、オーナーやNPOの住文化継承の頑張り・モチベーションを下地に進んでいる。リノベーションスクールは全国で展開されており、東京目線で無国籍リノベーションを推進していくのは一つだと思うが、一方で、地域における住文化をどのように作っていくのか？リノベーションは新築ではできない文化の継承のチャンスであり、地域密着型の可能性について伺いたい。西村先生にご質問です。中古住宅市場とSNS・ソーシャルメディアとの関係。私は今、京都で高田先生と一緒に、第3者が中古物件を評価して市場価格と結びつけるという活動をしているが、なかなかブレイクしない。そもそも買う人がHPを見ていない。一方で、町家をコンバージョンしたシェアハウスの運営者ら、25歳から30代半ばの人の話では、広告を一切出さず、Facebookを中心としたSNSのみで満室状態とのこと。顔が見えている匿名性のないメディア、いわば口コミによってシェアハウスが満室状態。今後彼らが市場のメインのプレーヤーになると考えると、中古住宅の価値評価とSNSの可能性とは。口コミで不動産価格が変わってくるのでは？その可能性について伺いたい。

松村：京都は違うかもしれないが、一般的には、そんなにははっきりした性格を地域の住民が意識していないことの方が多い。例えば、熱海リノベーションシンポジウムでは、熱海にしかないものを見つける。建物は残って何か新しい中身を入れる。シンポジウムをきっかけに熱海にあってほかの地域にないものは何かということを考えている。新築と全く違うのは、そこにあるまちの空間資源を利用しようとしていること。ただ、地元の人だけで考えていても実は案は出てこない。「居職住」の特に「職」のイメージが湧かないといけない。綺麗にしたからとか介護施設を呼んできたからだけではダメで、どんなふうに新しい職場・仕事が生まれてくるのかをイメージ出来なければいけない。これまでのリノベーションシンポジウムではそれが大きな目的になっている。地域の人が一生涯懸命考えて、市も理解をして一緒にやっというのも一つのかたち。やっていく中で継承されるべき地域の文化というものがかたち新たにしながら続いていけばいいかなと思う。京都はその調子でいいのでは。

西村：自分たちが活動するためのアイデンティティというのは大切だが、日本中、世界中に通用する方式のほうが良いのではという思いがある。SNSと中古マーケットの関係に目を付けるのは良い。コーポラティブハウスの経験を踏まえて、大事なのはやっぱり発信するコンテンツをどうやって工夫するか。SNSにおける標準仕様は考えないといけない。これだけは押さえましょうという情報。例えば、コーポラティブハウスも22軒作ったが、2軒はなかなか集まらず入居を決めた人がセールスに行った時の苦い経験がある。SNSを使って、中古住宅の不動産屋の経費構造の情報も同時に流すと、SNSでするとこれだけ節約できるのかという理由がわかる。基本的にこの分野は伸びるがコンテンツのイノベーションをしないと伸びない。何度も言うが、コーポラティブハウスは本当に良かった。何故伝わらないのか。ただ個人的に流すのではなくアピールポイントなどは時間をかけて練る必要がある。

古坂：日本の村社会は公開性の低さが致命的な問題。コンテンツを頑張っても失敗したという事例が基本的に出てこない。逆に、日本の建設会社は海外でたくさん失敗しているが、そういったことは新聞に載っている。松村先生の集めた情報は貴重な成功例。一方で何が失敗につながるのかということは重要。日本の村社会の致命的な問題。また、田舎の問題も色々で、地方都市への集中のレベルの話なのか、もう少し名が通った地域なのか。東京は濃密すぎて逆に個々には疎になっている。その部分は何が違うのか。

松村：成功例しか見に行っていない。失敗例を紹介してくれる人もいない。一方で、成功例は本当に成功しているのかやっている人自身もまだ分からない。共通に指標化するというのも馴染むかもしれない。「これだけ雇用機会が来た」、「これだけ人が来た」などデータを事例ごとにとって蓄積し、オープンにする。やっている人も評価してほしいという気持ちがあり、ニーズもある。少なくとも今成功と言われているものの効果を示すことや、成功と言っているのか示すのは必要だと思う。2つ目の質問は追々(笑)。

西村：居直るが(笑)失敗したらいいのでは。日本人の「失敗してはいけない」というメンタリティを変える必要がある。個々の事例に応じて失敗事例を集積するのは大賛成。世界で最初に超高齢化が進む日本において、若年高齢者を活用すると良いという先ほどのお話について。高齢者はこれまでの失敗してきたことを知っており、ある程度お金を持っている。資産活用が上手くいっていないというのは、高齢者がお金を持って使わないことが要因としてあるので、高齢者が投資をして、金銭的なリスクを背負う雰囲気の良いのでは。

古坂：失敗例というのは松村先生が答えられた意味がひとつ。もうひとつ行政側が失敗を許されない体制というのがある。非常に無難なことにしかならない。しかし、先ほどのお話の千代田区の事例はどうも違うようで、いろんな地域で突破口が出てきている。日本の中では世の中に発信できていない。そのような行政のことを褒めるともっと勢いが出るのでは。

赤坂：京都大学名誉教授で文化経済学をされている山田浩之先生。

山田：文化経済学者として紹介を受けたが、もともとは都市経済学。30年くらい前に住宅市場の計量分析というのを作ったが、現在と比べると大きな差がある。中古住宅取得が、アメリカ78%と日本14%とで大きく違う。これだけ中古住宅が増えている中で、新しい住宅市場モデルを作りたいと思わないでもない(笑)。赤崎さんに松村先生の本は非常に素晴らしいので読みなさいと言われ、読んでおり、色々考えることもあった。文化という点からすると、生活の場は考えないといけない。その中で産業を育てる。生活の場というのは生活環境の相対であり、「道路からTVまで」。豊かな生活というお話があったが、「美しく」豊かな生活にしてほしい。どう美しくするかは、デザインの問題。建物全体のデザインだけではなく、道路から部品までデザインによって勝負し、付加価値をつけるのが大事なのは。京都の町家の住文化の話があったが、これだけ中古住宅がある中、どこにおいても古住宅の流通市場を育てないといけないのでは。美しくリフォームしなが

ら良さを生かして流通させていくことがこれからの建築産業・住宅産業の基本的な課題。流通市場においては、税制と評価の問題がある。私は20年ほど前、大阪に仕事場家を作り、15年経ち住宅を売ろうということになった。一般的には価値が下がるところを、ある大手のメーカーは自身が作ったところなので、その性能の良さを理解しており高く評価した。正しく評価して正しく売るといった市場が理想なのではないだろうか。

赤崎：以前、住宅産業フォーラムでエリアアーキテクトに関してご講演された所さん。

所：大阪で設計事務所をしている。エリアアーキテクトというのは3・4年前に住宅産業フォーラムで「住まい・まちづくり担い手事業」の補助をもらって半年間研究を進めて報告書にまとめるというのを2年連続行った。建築士が住宅産業で役立つ方法を考えた仕組み。先ほど、面的に資源を探すという話でしたが、エリア内のどこにどんな技術者・プロがいるのかネットワークが作れないかという提案。エリアマネージャーが一人いて、技術者・プロにつないでくれるイメージ。今日のお話をお聞きしていて、一番不安に思ったのは、新築が減って場の産業になる中での技術の継承や発展について。今私は組織で教えられた技術が支えとなっており、もともと組織事務所で技術を習得した人というのは多い。新築市場が下がる中で、技術の習得の場は残しておくべき。建て替えがゼロにはならないと思うので。西村先生のお話でもあったように、サービス付高齢者住宅の提案について大企業の方が情報やノウハウは持っているかもしれない。しかし、大企業はエリアにつながっていないという弱点がある。私のようにひとりでやっている人がエリアに根を張って、組織とつながりがあるような関係がいいと思う。「場」をつくるだけじゃなく、新築の技術を衰退させずにいい社会にするにはどうすればいいか？

松村：箱の産業、新築が将来無くなることは現実にはない。新築の技術が活躍する場は減ったとしても相当量あるはずで、技術習得の訓練を受けられる人は半分ぐらいまでにはしか減らない。ただ、小さくなる箱の産業の中のシェアだけで何とか確保しようとして、将来の展望を持たないような大きな組織にはやる気のある人は行かなくなるのではと懸念している。そのことが活力低下に拍車をかけるのではないかと不安。大きな企業も新しいことへのチャレンジの部門を持っていないといけない。場の産業に乗り出す前に、最初は自分の自信のある専門をある程度形作らなければならない。また、その際に社会に対しての関心を持ち、自分と社会との関係を考えていなければ、場の産業にはなかなか適応できない。

西村：介護・訪問看護などの分野において、日本でイノベーションが起こっている。私は市場の話と社会保障の話は違うと考えていたが共通する部分があるようだ。介護の分野では、日本中で最先端のことをやっているところが断片的に増えてきている。しかし、ある町で最先端のことをしていても、周囲が知らないし広まらないということを痛感している。商品であれば広まるが、専門的知識の提供はそんなに簡単には広まらない。中古市場についても、専門知識を持った人材の存在を伝える仕組みが大切。リーダーシップをとる人、コーディネートできる人の存在が必要になってくる。

赤崎：新築ではできないばかげた空間、というのは日本だけではなく海外でも受ける考え方だと思う。モダニズム、ポストモダンのようにひとつの建築の流れになるか？

松村：10年くらい前から、工場萌え、団地マニアといった存在が出てきている。新築はプロの世界だが、ストックの利用となった途端に、民主化され、素人でも意見が言えるようになる。京都の町家や団地など、それを好きという人がいるという事実が重要だと思う。ストックの活用はそこが一番面白い。建築の世界で閉じてしまうのではなく、空間や環境について一般の人と意見を言い合って、利用につながっていく。みんなと共感を得ながら環境を再構築していくというのは、新しい局面に入った感じがする。

■ まとめと閉会の挨拶

住宅産業フォーラム21 学界委員 古坂 秀三氏

古坂：お二人のお話に関連して、私の方から2つ例をご紹介したい。一つ目、私はシンガポール、韓国、中国、イギリスなど、海外の色々な国で日本の企業のつくり方や図面、地元の労働者をどのように使っているか、といったことを見てきた。日本のゼネコンの技術力は圧倒的であり、その代りに、ものすごく緻密な図面を描く。図面は設計図書、専門工事業者の図面だけではなく、その間に膨大な図面を描く。実は、他の国は一切描かない。それは、日本のものづくりの伝統の中で培われたものであり、簡単に言うと、設計事務所の図面の完成度が低い、専門工事業者の技術力が低い、といったことがある。それに対してゼネコンは非常に巨大な能力をあるタイミングから付けており、完全に考え方が違う。例えばシンガポールの例では、圧倒的な技術力を持っており、技術開発が厳しい建物はほとんど日本のゼネコンがとってしまう。お金が2番手、3番手、4番手でもとる。しかし利益について見てみると、その図面を描くために日本から図面を描く人を派遣していると、例えば年に1千万円が10人で1億円を超えてしまう。それが他のゼネコンではかからないので、日本のゼネコンの利益が上がっているかというところと上がっていない。これは非常に深刻な問題。二つ目、日本の家電メーカーはパソコン開発からほとんど足を洗っており、日本の家電は技術開発は駄目になりつつある。というのも、日本の家電メーカーの60歳を超えた人、技術開発をしたノウハウ集団が退職したのち、隣の国へ行ってしまい、自分たちの競争相手になっている。西村先生の75歳までいかに活用するかというお話とつながっている。これはプレハブ住宅会社にとっても問題。所さんのお話は住生活サービス産業という建築にかかわるお話だが、松村先生の箱の産業から場の産業へというお話は、空間をどう使っていくかということで、さらにレベルの違う広い話。お話をしている中で、上の世代の層で空回りしているような気がしている。もっと若い人の話を聞くということは、今後の課題であると思う。住宅産業フォーラムは今年度でいったん閉じるが、あと半年余り、そういった問題をどう考えていくか。今日のお話は大変勇気づけられるお話であり、問題点としてもかなり鮮明に見えてきたように思う。

以上