

2019 年度 文部科学省

「専修学校による

地域産業中核的人材養成事業」

まちづくりファシリテーター養成講座

開発報告書

令和2(2020)年3月

一般社団法人 日本建築まちづくり適正支援機構

目 次

第3部 開発報告書

3-1 評価基準の開発	2
3-1-1 実態調査結果から得られた評価基準	2
① 調査1 学校アンケート調査結果から得られた評価基準	2
② 調査1 学校ヒヤリング調査結果から得られた評価基準	2
③ 調査2 学生アンケート調査結果から得られた評価基準	3
④ 調査3 行政ヒヤリング調査結果から得られた評価基準	3
⑤ 調査3 企業ヒヤリング調査結果から得られた評価基準	4
⑥ 調査4 事例検索調査結果から得られた評価基準	4
3-1-2 評価基準の開発 まとめ	5
3-2 カリキュラムの開発	6
3-2-1 シラバス構成	6
3-2-2 運用について	8
3-3 教材開発（一部）	15
3-3-1 テキスト（一部）	15
① 目次	15
② はじめに・序章	17
③ 1章：都市計画系	24
④ 2章：都市デザイン系	46
⑤ 3章：合意形成ワークショップ系	56
⑥ 4章：不動産・マネジメント系	71
3-3-2 映像教材（パイロット版）	93
② 東京都大田区蒲田	95
② 福岡県福岡市博多区川端・美野島	96
③ 新潟県新潟市中央区古町・沼垂	98
3-3-3 まちづくりファシリテーターイメージ（イラスト）	100

3-1 評価基準の開発

ここでは調査の結果や先行事例の評価項目を参考に得られた評価基準について述べる。

3-1-1 【調査結果から得られた評価基準】

調査の結果から得られた評価基準は以下の通りである。

①調査1 学校アンケート調査結果から得られた評価基準

- A、2年制の専門学校においても対応できるカリキュラム構成
- B、まちづくりに関して将来性、時代性を捉えたカリキュラム構成
- C、コミュニケーション力、法律の知識、不動産の知識、ビジネスマネージメントの知識、保存修復の知識をカリキュラムに設ける。
- D、まちづくりのルール、合意形成手法、合意形成の知識、リノベーション、まちづくりの実践、事例見学、空き家、ビジネスマネージメント、保存修復に関する授業を組み込む。
- E、講座実施が難しいと思われる点に時間や教師があげられており、それを解決できるような工夫が求められる。

②調査2 学校ヒヤリング調査結果から得られた評価基準

- A、どの学校もこのような講座は必要としており、まずは当講座を実施してP→D→C→A→を回すことによって質を上げていく。

(実証講座実施予定の学年・コース)

- ☐ 日本工学院専門学校→建築学科4年生時の後期
- ☐ 麻生建築&デザイン専門学校→3年課程、建築士専攻科、建築サークル
- ☐ 新潟工科専門学校→専攻科(2年生卒業後のコース)の後期
- B、各学校は、従来から地域との繋がりのある活動・課題を実施しており、その路線に沿った各地域特性に応じた実践授業が求められる。
 - ☐ 日本工学院専門学校→大田区における木造密集地市街地の課題、不燃化・耐震化における改修や建替えの課題
 - ☐ 麻生建築&デザイン専門学校→博多の中心市街地活性化、地下街やアーケード街における空き店舗問題、再開発エリアと周辺地域との繋ぎエリアの問題
 - ☐ 新潟工科専門学校→沼垂テラス商店街の活動は注目され、それを膨らませるような課題。古町というかつての繁華街、地下街、アーケード街のシャッター商店街の問題。
- C、実践授業(演習・見学・街あるき・合意形成ワークショップ)は大切であり、座学と合わせてうまく連携を取る必要がある。また遠隔地での授業には講師や時間の点で工夫が必要である。
- D、まちづくりファシリテーターの社会的需要が理解できるので、それを学生に理解させる工夫が必要である。

③ 調査2 学生アンケート調査結果から得られた評価基準

- A、将来志望している進路において、「設計」が多く、次に「進学」である。まちづくりファシリテーター養成講座が「進学」の道を拓げることに繋がることをアピールすることが大切である。
- B、当講座を約半分の学生が「受講してみたい」と応え、これ以外に「普通」と応えているものが 40%いる。学生への理解が深まれば、受講希望者が増える可能性があり、講座内容の認知を上げる工夫が求められる。
- C、当講座を受講してみたい理由として、「将来役に立ちそうだから」「まちづくりに興味があるから」が多く、社会的ニーズの説明が大切であることが示唆される。
- D、まちづくりファシリテーターに必要と思われる知識や力について、「コミュニケーション力」や「建築設計力」と応えているのは多いが、「不動産」「保存・修復」「エネルギー」について応えているのは少なく、これらの大切さを理解させる工夫が求められる。
- E、興味のある講義について、「都市計画」や「リノベーション」が多いが、合意形成ワークショップや見学など「実践」について応えているのは少なく、実践についての意味や特徴などの説明・アピールが求められる。

④調査3 行政ヒヤリング調査結果から得られた評価基準

- A. まちづくりファシリテーターという役割は必要である。この能力は幅広い知識と経験が必要なので、そのイントロダクションという意味では有効であるとのヒヤリング結果から、街づくりにおける現状の課題を意識した幅広い知識が得られと共に、実践的なカリキュラムである必要がある。
- B. 合意形成ワークショップのスキルは大切であるとの意見から、合意形成ワークショップなどの実践プログラムをカリキュラムに組み込む
- C. まちづくりはあくまで住民主体であり、ファシリテーターは黒子の役割である。ファシリテーターとしての態度を学ぶという講座が求められる。このため、ロールプレイングは有効であり、それを組み込むと良い。
- D. まちづくりファシリテーターにはプレゼンテーション能力が必要である。プレゼンテーション能力が付く講座が求められる。
- E. 幅広い知識として、資金計画や税金なども大切との指摘があり、それをカリキュラムに入れる。
- F. 資格は大切である。一般への認知も必要である。資格のキャリアストーリーを作ると共に、当講座や資格について発信する。
- G. 講座や資格は継続性が大切である。実施する協力専門学校との連携をしっかりとって、継続性を持たせるようにする。
- H. 実践的な部分があるので、今後、インターンシップについても検討する。

- I. 地域と教育実践を関係づけることは大切なので、住民と行政、教育機関の良好な関係を作っていくことが大切である。行政については、区や市のまちづくり課など、住民に近い部署との連携を意識する。

⑤調査3企業ヒヤリング調査結果から得られた評価基準

- A、企業として、まちづくりファシリテーターが必要と考えている。その能力をつけるためには経験が大切であり、カリキュラムとして座学と実践との関係を取ることが大切である。
- B、企業としては実際の仕事に繋がることは歓迎できるので、地域のまちづくり問題を解決するために企業も参画できるようなプログラムを設けることも視野に入れる。
- C、今日的な課題を解決できるような人材は大切であり、それらは、空き家問題、空き店舗問題である。
- D、企業としてコミュニケーション力がある人材はありがたい、具体的には「聞く力、目的のあるコミュニケーション力、異なる立場や意見の中からウィンウィンの関係を作り出す力」がつくプログラムを設ける。
- E、防災は、災害国家である日本において大切であり、ニーズもあるのでカリキュラムに設ける。
- F、不動産やマネージメント、税金、保存や歴史などの知識が得られるカリキュラムが求められる。
- G、建築の専門性を持った上で、他の知識がある T 字型人材育成を目指した講座
- H、社内研修でロールプレイングは有効と考えている。これらを講座にいれると良い。
- I、資格は、クライアントに対して客観的な専門性の表示という意味で大切である。当講座における資格のキャリアストーリーを設ける。

⑥調査4事例検索調査結果から得られた評価基準

- A. ファシリテーター養成講座は行政、市民、教育機関、専門家との連携が大切である。
- B. 様々な活動を行うことが求められており、テーマは実態から取り上げることが大切である。
- C. 講座を受講したという修了証は大切であり、資格も合わせて整備することが講座や受講者の社会的位置づけの意味で大切であり、配慮する。
- D. ファシリテーターは素養が大切である。受講の前にまちづくりファシリテーターとは何かが理解できるような工夫が大切である。

E. ファシリテーターは黒子の立場であり、人を意見を聞く力などのコミュニケーション能力を必要とするため、ファシリテーターの態度を学ぶ講座であることが望ましい。

F. 地域を調べるリサーチ力が大切である。フィールドワークの力をつけるような講座が求められる。

テーマは時代性と地域性を反映したものであることが大切である。

3-1-2【評価基準の開発 まとめ】

調査結果及び委員会での議論などから全体の評価基準の開発についてまとめたものを以下に示す。

- ①2年制の学校や短期でも履修できるフレキシブルなカリキュラム構成とする。
- ②座学と実践の連携があるカリキュラムとする。
- ③遠隔地でも実施できるようなビデオやWEB教材などを開発する。
- ④まちづくりファシリテーターの役割ややりがいを学生が理解できるよう工夫をする。
- ⑤まちづくりファシリテーターとしての素養・態度を学ぶことができるようにする。
- ⑥幅広い今日的知識として、都市計画、建築、リノベーション、不動産、経営、保存修復、環境、防災、合意形成、空き家の講座をカリキュラムに設ける。
 - 1_目的のあるコミュニケーション能力が得られるプログラムを入れる。
 - 2_資格のキャリアストーリーがある。
 - 3_実践は地域課題に関係すると共に行政や専門家との連携を図る。

3-2 カリキュラムの開発

3-2-1 シラバス構成

本講座の前期・後期におけるカリキュラム・シラバスを以下に示す。1 コマ 1.5 時間で全 30 コマの合計 45 時間とする。各分野・領域ごとに、座学で知識を得た後に、実践として演習・見学を位置づけ、理解しやすい構成としている。

※は実践授業を想定する。

前 期	分野・領域	番号	実践	プログラム名	内容・狙い
15 コ マ	総合	1		まちづくりファシリテーターとは何か	まちづくりファシリテーターの概要を理解する
	B、 都市計画	2		都市計画における住民参加とファシリテーターの役割	都市計画の歴史の中での住民参加、専門家、ファシリテーターの役割
		3		まちづくりファシリテーターのコミュニケーション力	まちづくりファシリテーターのコミュニケーションスキルと実践
		4	※ WS	コミュニケーション技術演習	ロールプレイやディベートを通してコミュニケーションのスキルを習得する
	C、 合意形成 ワークショップ	5		まちづくりの手法①	まちづくりの目的に応じた手法、参加対象や募集の方法、実践スケジュールの立て方を理解する
		6		まちづくりの手法②	まちづくりの具体的手法を学ぶ、自己紹介、合意形成、街歩き、KJ法、コラージュの方法を理解する
		7	※ WS	ワークショップ演習(KJ法・コラージュ)	KJ法、コラージュを実際に行い、プロセスと留意点を学ぶ
	B、 都市計画	8		地域特性を活かす規制や法律	なぜまちづくりにルールが必要なのかを含め、地域特性を活かすルール、規制や法律、まちづくり条例について学ぶ
	E、 修復・防災・ エネルギー	9		事前復興まちづくり	事前復興まちづくり訓練、防災やフェーズフリーデザインを理解する
		10	※ 演習	事前復興まちづくり演習	事前復興まちづくりワークショップの演習
		11		建築・まちづくり事例講義	建築とまちづくりとの関係を事例を通して学ぶ
	A、 建築 デザイン	12		建築設計における参加型のデザイン	建築設計における参加型の設計プロセスを事例を通して学ぶ
		13	※ 見学	参加型デザインによる 事例見学	参加型の設計プロセスによってできた事例を訪問、見学し、利用者へのヒアリングを含め、学ぶ
		14		リノベーションまちづくり概論	リノベーションとは何か？まちづくりとの関係、事例を通して学ぶ
		15	※ 演習	リノベーション技術・ 実習	リノベーションの演習課題を行い、それを通して、スキルの習得と共に留意点を学ぶ

※は実践授業を想定する。

後 期 15 コ マ	分野・領域	番号	実践	プログラム名	内容・狙い	
	E、 修復・防	16		エネルギーとまちづくり	SDGsとまちづくりの関係、エネルギーとまちづくり、省エネ技術について学ぶ	
	災・エネルギー	17	※ 見学	エネルギーとまちづくりの実践	オフグリッドの実践事例を通して、エネルギーとまちづくりを捉える	
	A、 建築 デザイン	18		インスペクション・耐震化・不燃化概論	インスペクション、耐震化と不燃化の技術、方法、助成制度の仕組みを、木造、RC造、S造の構造別に理解する	
		19	※ 演習	演習	インスペクション、耐震化と不燃化の技術を用いた演習を行う	
	E、 修復・防	20		保存・修復とまちづくり	保存、修復とまちづくり、歴史的建築物と近代建築の保存、指定・登録、利活用	
	災・エネルギー	21	※ 見学	修復事例見学	保存、修復事例を訪問、見学する。可能であれば関係者からの説明を受け現状の課題を理解する	
	D、 不動産・ 経営・税金	22		建築と不動産	建築と不動産、経営、税金について理解する	
		23	※ 演習	演習	建築と不動産、経営等を捉えて、演習を行う	
		24		今後の不動産業、 宅建士の役割	今後の不動産業、宅建士の役割、マイナス不動産の活用を学ぶ	
		25	※ 演習	演習	不動産業の初歩的実務の演習を行い、その特徴と留意点を学ぶ	
	B、 都市計画	26		空き家空き地活用 概論	空き家空き地の現状、問題点と課題、その解決策、行政の対応や助成制度、担い手について学ぶ	
		27	※ 見学	事例見学	空き家空き地の活用事例の見学	
	総合	28	※ まち歩き	まちづくりフィールドワーク実習①	まち歩きのコメントが入ったビデオを見て、まちの読み取り方を学び、各グループでまち歩きを行う	
		29	※ まち歩き	まちづくりフィールドワーク実習②	発表(グループ別でスマホ撮影したもの)とディスカッション	
		30	※ まち歩き	まちづくりフィールドワーク実習③	提案グループ	修正版グループ

3-2-1 運用について

本講座のシラバスを元に各地域、各教育機関の状況などに合わせられる様に複数のパターンを検討した。

□運用案4パターン

○ Aパターン（シラバス参照）

全体講座期間：1年間（15週 × 2（前期・後期））

一年間、前期15コマ、後期15コマで行うスタンダードな運用。

見学や演習については一歩踏み込んだ映像見学の開発やスカイプなどを利用した演習方法の確立など来期に開発を行う予定。

○ Bパターン（資料運用 B 参照）

全体講座期間；半年間（2ヶ月（7.5週）×2）

半年間で前期後期30コマを行う運用

基本は90分授業を週2コマまとめて行うことを想定

○ Cパターン（資料運用C参照）

全体講座期間：1ヶ月（2週×2）

前期15コマを2週間、後期15コマを2週間、全体を1ヶ月で行う集中講義形式
長期の休みや学校によっては9月や2月に設定されている特別週で実施予定

前期・後期を分けて適宜実施することも可能

○ Dパターン（資料運用D参照）

全体講座期間：2週間（1週×2）

前期15コマ、後期15コマをそれぞれ1週間程度、全体2週間で行う運用。

合宿的な運用となり、かなり密度が高く、受講者への負担もある程度大きい。

□組み合わせ

上記のパターンを各地域・学校の状況に応じて組み合わせて運用を行う。

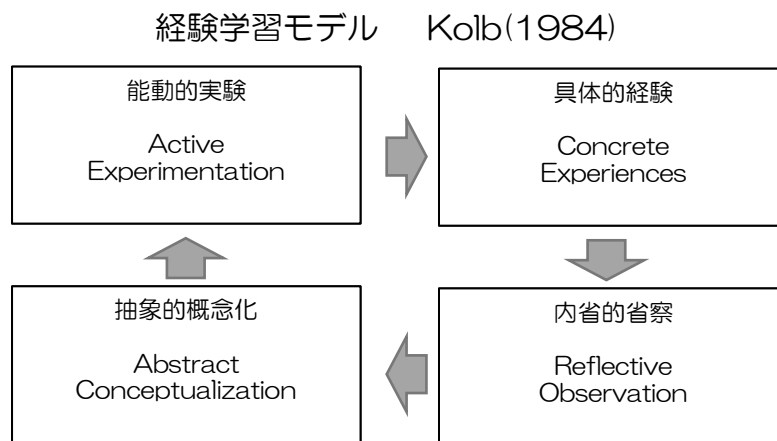
前期：Aパターン15週で実施 + 後期：Cパターン種鬱憂講義で実施
（4月から7月） （夏休み 集中講義）

□運用案作成上のポイント

効果的な運用、特に「Attitude」、特に「多くの人に耳を傾けてプランを提案できる態度」を養成することを考えて下記のポイントを中心に運用案の作成を行った。

○ポイント

- 1、実践と講義をセットで運用し、効果的に行う
- 2、効果的に行うためにコルブの経験学習モデルを採用



〈D Kolb の経験学習モデル〉

デューイの経験学習論を実務家に利用可能な循環論に単純化させた学習モデル。1990年代以降 OJT などの場でよく利用されてきている。このモデルを意識し行うことで経験が深い学びとなり、認知発達につながる。

- 3、その為に省察・概念化を学習者の内部で進めるために1日の最後は実践で終わり、宿題として次回までに YWT シートを作成してくることを宿題とする。

Y 何をやったか? 	T 次にやることは?
W 何がわかったか?	

YWT シート

A4横1枚に「何をやったか?」「何がわかったか?」「次にそれをどう生かすか?」をシートにまとめ振り返る。
実践（経験）から一歩離れたところで振り返りを行うことで学習者個人の中での省察・概念化を進め、ディスカッションを通してさらに深めていく。

- 4、実践の次の回では講義の前の20分程度を使ってこの振り返りのディスカッションを行う。
- 5、これにより家で自分なりに考えて（省察）まとめる（概念化）することをさせたいと意図しております。
- 6、見学は移動が伴うのでそれを考慮した配置。場合によっては入れ替えなどの対応。集約し1日で実施するなど工夫をした。
- 7、見学・演習については今後の課題として一歩進んだ映像見学や Web・スカイプを利用した演習の実施など教材と運用の開発を行う予定。

資料 OBパターン 全体講座期間；半年間

OBパターン 1：全体講座期間；半年間（2ヶ月（7.5週）×2）運用					
2021年前期 金曜午後を想定					
	FRI 4月9日	FRI 4月16日	FRI 5月7日	FRI 5月14日	FRI 5月21日
昼休					
3	1 まちづくりファシリテーターとは何か	3 まちづくりファシリテーターのコミュニケーション力	振り返り（YWT） 5 まちづくりの手法①	7 ワークショップ演習（KJ法・カラーージュ）	9 事前復興まちづくり
4	2 都市計画における住民参加とファシリテーターの役割	4 コミュニケーション技術演習	6 まちづくりの手法②	振り返り（YWT） 8 地域特性を活かす規制や法律	10 事前復興まちづくり演習
	FRI 5月28日	FRI 6月4日	FRI 6月11日		
昼休					
3	振り返り（YWT） 11 建築・まちづくり事例講義	13 参加型デザインによる事例見学	振り返り（YWT） 14 リノベーションまちづくり概論		
4	12 建築設計における参加型のデザイン	予備 見学移動の場合	15 リノベーション技術・実習		
2021年前期 金曜午後を想定					
	FRI 6月18日	FRI 6月25日	FRI 7月2日	FRI 7月9日	FRI 7月16日
昼休					
3	18 インスペクション・耐震化・不燃化概論	振り返り（YWT） 22 建築と不動産	振り返り（YWT） 16 エネルギーとまちづくり	26 空き家空き地活用概論	17・21・27 ・エネルギーとまちづくりの実践（見学） ・修復事例見学 ・空き家空き地活用事例見学
4	19 演習	23 演習	20 保存・修復とまちづくり		
	FRI 7月23日	FRI 9月3日	FRI 9月10日		
昼休					
3	振り返り（YWT）	振り返り（YWT） 28 まちづくりフィールドワーク実習①	30 まちづくりフィールドワーク実習③		
4	24 今後の不動産業、宅建士の役割	29 まちづくりフィールドワーク実習②			
		演習科目	振り返り（YWT）		
		※30のみ発表会形式にて特別な授業として行う運用も検討			

資料 OCパターン 前期

OCパターン 1：前期15コマ 2Weeks（全体1ヶ月） 運用					
	2021年7月26日（月）～8月6日（金）を想定				
	MON 7月26日	Tue 7月27日	Wed 7月28日	Thu 7月29日	Fri 7月30日
1	1 まちづくりファシリ テーターとは何か	3 まちづくりファシリテ ーのコミュニケーションカ	振り返り（YWT） 5 まちづくりの手法①	7 ワークショップ演習 （K J法・カラー ジュ）	振り返り（YWT） 8 地域特性を活かす規 制や法律
2	2 都市計画における住 民参加とファシリテ ーの役割	4 コミュニケーション 技術演習	6 まちづくりの手法②		
昼休					
3					
4					
	MON 8月2日	Tue 8月3日	Wed 8月4日	Thu 8月5日	Fri 8月6日
1	9 事前復興まちづくり	振り返り（YWT） 11 建築・まちづくり事 例講義		振り返り（YWT） 14 リノベーションまち づくり概論	15 リノベーション技 術・実習
2	10 事前復興まちづくり 演習	12 建築設計における参 加型のデザイン	13 参加型デザインによ る実例見学		
昼休					
3					
4					
		演習科目		振り返り（YWT）	

OCパターン 2：後期15コマ 2Weeks（全体1ヶ月） 運用					
2021年9月13日（月）～9月24日（金）を想定					
	MON 9月13日	Tue 9月14日	Wed 9月15日	Thu 9月16日	Fri 9月17日
1					
2	16 エネルギーとまちづくり		振り返り（YWT） 20 保存・修復とまちづくり		
昼休					
3	17 エネルギーとまちづくりの実践（見学）	振り返り（YWT） 18 インスペクション・耐震化・不燃化概論	21 修復実例見学	振り返り（YWT） 22 建築と不動産	振り返り（YWT） 24 今後の不動産業、宅建士の役割
4	予備 見学移動の場合	19 演習	予備 見学移動の場合	23 演習	25 演習
	</				

ODパターン : 前期 1 5 コマ 1 Weeks (全体 2 Weeks) 運用					
前期 2021年7月26日 (月) ~ 8月6日 (金) を想定					
	MON 7月26日	Tue 7月27日	Wed 7月28日	Thu 7月29日	Fri 7月30日
1	1 まちづくりファシリ テーターとは何か			振り返り (YWT) 11 建築・まちづくり事 例講義	振り返り (YWT) 14 リノベーションまち づくり概論
2	2 都市計画における住 民参加とファシリテーターの 役割	振り返り (YWT) 5 まちづくりの手法①	振り返り (YWT) 8 地域特性を活かす規 制や法律	12 建築設計における参 加型のデザイン	15 リノベーション技 術・実習
昼休					
3	3 まちづくりファシリテーター のコミュニケーション力	6 まちづくりの手法②	9 事前復興まちづくり	13 参加型デザインによ る実例見学	
4	4 コミュニケーション 技術演習	7 ワークショップ演習 (K J法・カラー ジュ)	10 事前復興まちづくり 演習	予備 見学移動の場合	
		演習科目		振り返り (YWT)	

ODパターン 2 : 後期 15コマ 1 Weeks (2 Weeks) 運用					
2021年9月13日 (月) ~9月24日 (金) を想定					
	MON 9月13日	Tue 9月14日	Wed 9月15日	Thu 9月16日	Fri 9月17日
1	18 インスペクション・ 耐震化・不燃化概論	振り返り (YWT) 16 エネルギーとまちづ くり	17 エネルギーとまちづ くりの実践 (見学)	振り返り (YWT)	振り返り (YWT) 28 まちづくりフィール ドワーク実習①
2	19 演習	20 保存・修復とまちづ くり	21 修復実例見学	24 今後の不動産業、宅 建士の役割	
昼休					
3	振り返り (YWT) 22 建築と不動産	26 空き家空き地活用概 論	27 空き家空き地活用事 例見学	25 演習	
4	23 演習		予備 見学移動の場合		29 まちづくりフィール ドワーク実習②
	MON 9月20日	Tue 9月21日	Wed 9月22日	Thu 9月23日	Fri 9月24日
1	敬老の日	30 まちづくりフィール ドワーク実習③	秋分の日		
2					
昼休					
3					
4					
		演習科目		振り返り (YWT)	

3-3 教材開発（一部）

3-3-1 テキスト（一部）

①目次

調査結果及び分科会、委員会などの議論を経て作成、検討した目次を以下に示す。

はじめに

○■序章 まちづくりファシリテーターとは何か？（連健夫：10P）

■1章、都市計画系（建築から街へ）

○1-1、都市計画における住民参加とファシリテーターの役割（野澤康：14P）
（都市計画の歴史の中での住民参加、専門家、ファシリテーターの役割）

1-2、まちづくりファシリテーターのコミュニケーション力（松村哲志：10P）
（まちづくりファシリテーターのコミュニケーションスキルと実践）

1-3、地域特性を活かす規制や法律（松本昭：14P）
（地域特性を活かすルール、規制や法律、まちづくり条例について学ぶ）

○1-4、空き屋、空き地活用概論（饗庭伸：14P）
（空き家空き地の現状と課題、その活用策、行政の対応や助成制度、担い手について学ぶ）

◇コラム：地域、地方の特徴・課題（山田、今泉、仁多見、各1P）

■2章、建築デザイン系（ストック活用のデザイン）

2-1、建築設計と参加型のデザイン（連健夫：14P）
（建築設計における参加型の設計プロセスを事例を通して学ぶ）

○2-2、リノベーションまちづくり概論（連勇太郎：14P）
（リノベーションとは何か？まちづくりとの関係、事例を通して学ぶ）

2-3、インスペクション、耐震化、不燃化概論（向田良文：10P）
（インスペクション、耐震化と不燃化の技術、方法、助成制度、木造、RC造、S造の構造別に理解する）

2-4、建築・まちづくり事例講義（三井所清典：10P）
（建築とまちづくりとの関係を事例を通して学ぶ）

■3章、合意形成ワークショップ系（参加者の心をつかむ）

○3-1、まちづくりの手法①

（阿部俊彦：14P）

（まちづくりの目的に応じた手法、参加対象や募集の方法、実践スケジュールの立て方を理解する）

3-2、まちづくりの手法②

（連健夫：14P）

（まちづくりの具体的手法を学ぶ、自己紹介、合意形成、街歩き、KJ法、コラージュの方法を理解する。）

■4章、不動産・マネジメント系（不動産や経営をとらえる）

○4-1、建築と不動産

（高橋寿太郎：14P）

（建築と不動産、経営、税金について理解する）

○4-2、今後の不動産業、宅建士の役割、

（田中裕治：14P）

（今後の不動産業、宅建士の役割、マイナス不動産の活用を学ぶ）

■5章、修復・防災・エネルギー系（災害や保存、省エネをとらえる）

5-1、事前復興まちづくり

（市古太郎：14P）

（事前復興まちづくり訓練、防災やフェーズフリーデザインを理解する）

5-2、保存・修復とまちづくり

（渡邊研司：14P）

（保存、修復とまちづくり、歴史的建築物と近代建築の保存、指定・登録、利活用）

5-3、環境、エネルギーとまちづくり

（北村稔和：6P）

（SDGs、エネルギーとまちづくり、省エネ技術について学ぶ）

5-4 エネルギーとまちづくりの実践

（湯浅剛：6P）

（実践事例を通して、エネルギーとまちづくりを捉える）

□筆者プロフィール

（4P）

□役に立つ文献と紹介

（8P）

※ページ数については400字を基本として文字数で換算する。

②はじめに・序章

□はじめに（連健夫）

〈はじめに〉

このテキストをはじめて手に取った方は、「まちづくりファシリテーターって、いったい何だろう？と思われるかもしれない。目次には建築や都市計画、まちづくりやワークショップ、不動産やマネージメント、修復や防災、エネルギーなど色々な分野のことが書かれている。これは日本の街が、高度成長社会から低成長社会・成熟社会に移行する中で複合的課題が表出し、様々な専門分野が協働して解決する時代になってきたという背景がある。特にまちづくりは、そもそも複合的なものなので分野横断的な知識や経験が求められ、ファシリテーターという「促進者調停者」という人と人を繋ぐ役割が様々な場面で必要になってきたという社会的ニーズが背景にある。

当テキストは文部科学省の2019年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」（地域課題解決実践カリキュラム）で採択された「まちづくりファシリテーター養成講座」事業で制作されたものである。当事業は、このような社会的背景に応えると共に、建築系高等教育機関において、当講座を実施することによって、既存の建築系の専門性をベースにした上で、まちづくりファシリテーターとしての拡がりのある知識を得ることによって、他の専門家と協働する力、すなわちスムーズかつ創造的な関係で対応できる能力のある人材育成を目的とするものである。つまり、建築を軸にして他の専門性とリンクすることができる「T字型人材」の養成である。

建築やまちづくりにおける大きな課題として空き家空き地活用がある。住宅の新築需要が減ってくる中、空き家や空き地が増え、地域に悪影響を与えるなど社会問題が表出し、その解決が求められているのである。また中心市街地における空き店舗問題はどこの地方都市でも商店街活性化の大きなハードルとなっている。いずれも単に、建て替える、リニューアルする、という建築の手立てをする以前の様々な課題を総合的に解決しない限り、具体的なアクションに繋がらないのである。そこには、経営や不動産、エリアマネージメントなど幅広い知識が求められ、設計行為も新築、改修、増築、減築などの組合せという、所謂、編集設計という応用技術が求められてきている。これは建築を単体として捉えることなく、周囲との関係で捉えることであり、おのずと、まちづくり的視点が求められるのである。つまり、これからの建築系の技術は、まちづくり活動の一部を担う、結果として担う、一躍として担う、という形で活かされるのである。

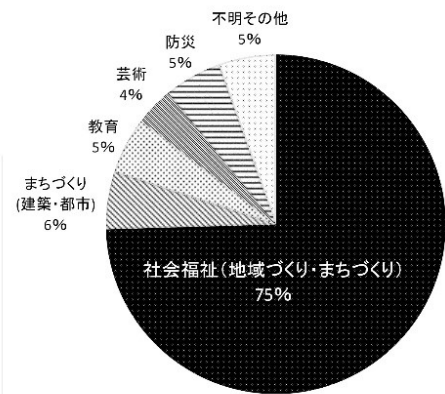
その分野横断的な役割に大切なのは、コミュニケーション力である。これは、建築やまちづくりの分野のみならず、あらゆる分野に必要なものであり、高等教育機関において、それを身につけることにより社会で活躍することができよう。この講座は、座学のみならず、実践を大切にしており、演習・見学・まち歩き・合意形成ワークショップが組み込まれている。このテキストはそれらを包括的に扱う手引書ともいえる。知識において広い分野を扱いかい、実践も含めてコミュニケーション力をつけるという狙いがある。ただし、幅が広いだけに網羅的となるのは当然であり、このテキストの役目はそのきっかけを与えることである。各分野において、更に知見を深めたいという方には、巻末に推薦図書を掲載しており、それを是非、参考にして貰いたい。従って、まちづくりファシリテーターとしての「態度」を獲得してもらうことがこのテキストの狙いの1つである。

成熟社会に向かう中で、自己責任や発注者責任の比重が増す中、どのような専門性を持つ建築士であるかが問われる時代になってきている。これは、お店の商品が、どのようなものが含まれているのか？などの表示が大切であることと同様である。つまり、必要とする者が必要なものを得るための情報開示なのである。まちづくりの専門性を持つ建築士として、一般社団法人日本建築まちづくり適正支援機構（JCAABE）が認定する「認定まちづくり適正建築士」がある。それに繋がるキャリアストーリーとして、当まちづくりファシリテーター養成講座がリンクしている。この講座を修了すると「まちづくりファシリテーター養成講座修了者」となり、その後2年の実務経験を経てJCAABEに登録すれば、「登録まちづくりファシリテーター」となる。更に一級建築士を取得すると「認定まちづくり適正建築士」となる、という資格のキャリアストーリーがある。発注者が、まちづくりの専門性のある建築士、を求めた時に、その選択における手掛かりになることが期待されているのである。

（一般社団法人日本建築まちづくり適正支援機構、代表理事：連健夫）

建築の専門性を持つ促進者・調停者というまちづくりファシリテーター

「まちづくりファシリテーター」とは、まちづくりに関する専門家であり、当テキストにおいて、建築系の専門性を持ち、まちづくりの知見がある専門家ということである。「まちづくりファシリテーター養成講座」を検索すると、社会学や福祉系の講座に多くヒットするが、建築・都市計画系は、数パーセントと少ないのが実情である。福祉学科を持つルーテル学院大学では「地域福祉ファシリテーターの養成／福祉のまちづくりを協働する人になろう」という講座を三鷹市等の行政と社会福祉協議会の3者



が協働して実施している。ここでは様々な地域活動が実施されており、ポイントとして挙げられているのはコミュニケーション力と実践力である。様々な意見をまとめて、ある方向性を作る役割である。当テキストにおけるまちづくりファシリテーターも同様であり、まちづくりに関係する様々な立場を理解し、様々な意見をブレンドしながら、ある方向性を作っていく「促進者であり調停者」である。ここで大切なのは、まちづくりの主体は住民であり、まちづくりファシリテーターは、「黒子」となり、人を繋ぐ役割を担うのである。また当テキストでのまちづくりファシリテーターは、専門性を持たない立場で専門家を繋ぐのではなく、建築の専門性を持った上で、他の専門家と協働し、住民や行政など異なる立場を繋げるというT字型の専門家を指している。つまり、建築という1つの専門性の上に、横に繋ぐコミュニケーションの手を持っているという意味である。このことにより、他の専門性との創造的な繋がりをフラットな関係で持つことが可能になる。

異なる立場の間にウィンウィンの関係をつくる

まちづくりの主体は住民であり、専門家はそれをサポートする役割である。住民には様々なバックグラウンドがあり、理解度にも差が出てくるが、モノを判断するためには共有が大切である。そこで、まちづくりファシリテーターは、複雑な話を分かりやすく説明し、住民の言葉にならないつぶやきから意味を見出し、簡単な言葉で言い換え、ディスカッションの手助けをする。街には、そこに住む住民、働きに来ている勤務者、商店主などの経営者、遊びに来る訪問者など様々な立場の人がいる。その立場の違いを互いに理解しあう手助けをする中で、異なる立場の間に何らかのウィンウィンの関係を作るのがまちづくりファシリテーターである。



まちづくりファシリテーターの態度→上から目線ではなくフラットな目線

「まちづくり協議会の支援」においては、まちづくり条例を分かりやすく説明し、まちづくりビジョンやまちづくりルールを作るサポートの役割がある。そこでは行政側（まちづくり推進課、まちづくり課などの担当者）の説明に、時には質問や解説をして、住民の理解の手助けをしたりする。まちのビジョンを作るために、街歩きをして、街のタカラ（良い点）と街のアラ



（問題点）を見つけるワークショップを行ったりする。そこでは、参加者と一緒に街を歩き、これはタカラでしょうかね、これはアラでしょうかね、などと問いかけながら、参加者が指摘しやすいように手助けをする。時には、これは、どちらにするか難しいですね、と言って、参加者に考えるきっかけ（フック）を与えることもある。

ポジティブな雰囲気づくりもまちづくりファシリテーターの役目

ワークショップに参加した人が、参加の意味を感じ、次回も参加してもらう必要があるが、つまらないと感じるなどネガティブな印象を持つと次回から来なくなることもある。時には冗談を言って場の空気を柔らげるなどポジティブな雰囲気づくりもまちづくりファシリテーターの大切な役割である。ここには、専門性を持ってはいるが、上から目線で教える、という態度ではなく、常にサポートするというフラットな態度が求められる。つまり、啓蒙ではなく対話なのである。もちろん、質問に対しては専門的に応えることはあるが、この場合、主体である住民からの質問に答えている状況だけに、聞く耳を持って聞いてもらえるという良さがある。つまり、住民にとっては、押し付けられた知恵ではなく、納得の知恵となる。

住民のつぶやきに意味を見出すまちづくりファシリテーター



合意形成のワークショップでは、住民のつぶやきなどから、その意図をくみ取り意味を見出す状況がある。参加者から意見を言ってもらって、それを付箋に書き、グルーピングをしながら、合意を図るKJ法というやり方があるが、住民の中には、意見なのか、感想なのか、曖昧な言葉もあるが、その話の中から簡潔に意図を反映させた言葉に表すことが大切である。住民自身が自分の発した言葉がまちづくりファシリテーターによって意味づけられることは嬉しい発見でもある。つまり、まちづくりファシリテーターは聞き上手、活かし上手なのである。合意形成において、まちづくりファシリテーターは様々な話の中からストーリーを描いていく。つまり方向性を見出していくのである。そ

れでなければ、まとまりがなく散漫な議論となり、参加者にフラストレーションが残ってしまう。つまり、住民のつぶやきの中から意味を見出しストーリーを作るのが、まちづくりファシリテーターの役割である。

行政や専門家の言葉を分かりやすく解説する役割



事前復興まちづくり訓練が、様々なところで行われるようになってきた。これは災害が生じた時にどのように対応するかという、復興まちづくりのシュミレーションワークショップである。災害が生じた時、街歩きの中でどこが危ないか、どこが災害時に役に立つ復興資源であるか、といったことを皆で考えるワークショップである。そこでは行政から災害時の方針や助成制度などの説明があるが、まちづくりファシリテーターは、適宜質問をして、住民に理解を促し、議論を掘り下

げたりする。災害に関する専門家が講義をする時には、他の事例をあげて解説したりするなど、住民目線で理解を深める役割を担う。住民の言葉を手掛かりに情報やアイデアを提供し、互いの理解の共有を図るのがまちづくりファシリテーターであり、このことにより、皆で解決しようという推進力が生まれる。

皆で創るあげる喜び、共有する楽しさ、トラブルを解決するやりがい

まちづくりファシリテーターの役割は、問題や課題を共有し、皆で解決案を創ることであり、そこには皆で達成感を分かち合える喜びがある。苦労やトラブルを乗り越えた場合はなおさらである。そもそも人は異なるバックグラウンドを持っており、異なっている、という前提からスタートすると互いにフラストレーションがない。共通点や合意が得られるとすべてがポジティブな雰囲気となる。まちづくりファシリテーターはワークショップを通して参加者にそのことを理解させ前向きな方向に進むように誘導していく。話し合いは時には感情的になってトラブルも生じることがある。まちづくりファシリテーターは、それを冷静に解きほぐし、何が問題になっているのかを客観的に解説することにより、問題点を皆が共有することになる。そのステージを作ることによって、次のステップに進むことができる。多くの場合、大反対をしたり、大演説をしたりなど、トラブルを起こす人が、ワークショップを進める中で、理解が深まり、頼もしい推進者に変化することはよくあることである。このようなトラブルを解決するというのもまちづくりファシリテーターのやりがいでもある。



まとめていく面白さとライブ感覚のだいご味

ワークショップは生物であるとよく言われる。予定を立てていてもその場で様々なことが生じて、思わぬ方向に行くことがある。しかし、それは参加者の状況による変化であり、それをうまく建設的な方向に進めるのもまちづくりファシリテーターの大切な役目である。予定はあくまで予定であり、結論を用意しては、ワークショップをする意味がない。むしろ、そのライブ感覚を大切に、臨機応変に対応し、より意味のある方向性を創り出す面白さがある。ポイントは参加者の言葉の中から、建設的な意味を取りあげクローズアップしていくことにより、まとまりが自然にできてくるのである。

様々な意見がある中で、それをブレンドしながら、ある方向性を見出す面白さは、まちづくりファシリテーターならではのライブ感覚のだいご味といえる。



様々なしごとに繋がるまちづくり ファシリテーター

さて、まちづくりファシリテーターの勉強をして、将来、仕事はあるのか？という疑問を持つ方もいるかもしれない。初めてこの言葉を聞いた方は無理もない。そもそも従来のまちづくりの様々な場面で行政の中、企業の中、専門家の中で、住民の中、それぞれにおいて、まちづくりファシリテーターの役割を担っている方がいる。それが成熟社会・低成長社会への移行、高齢化・脱中央集権化や都市のスポンジ化、参加のデザイン、インターネット社会といった社会変化の中で、この役割が益々必要となり、仕事先、就職先のニーズは増える状況である。

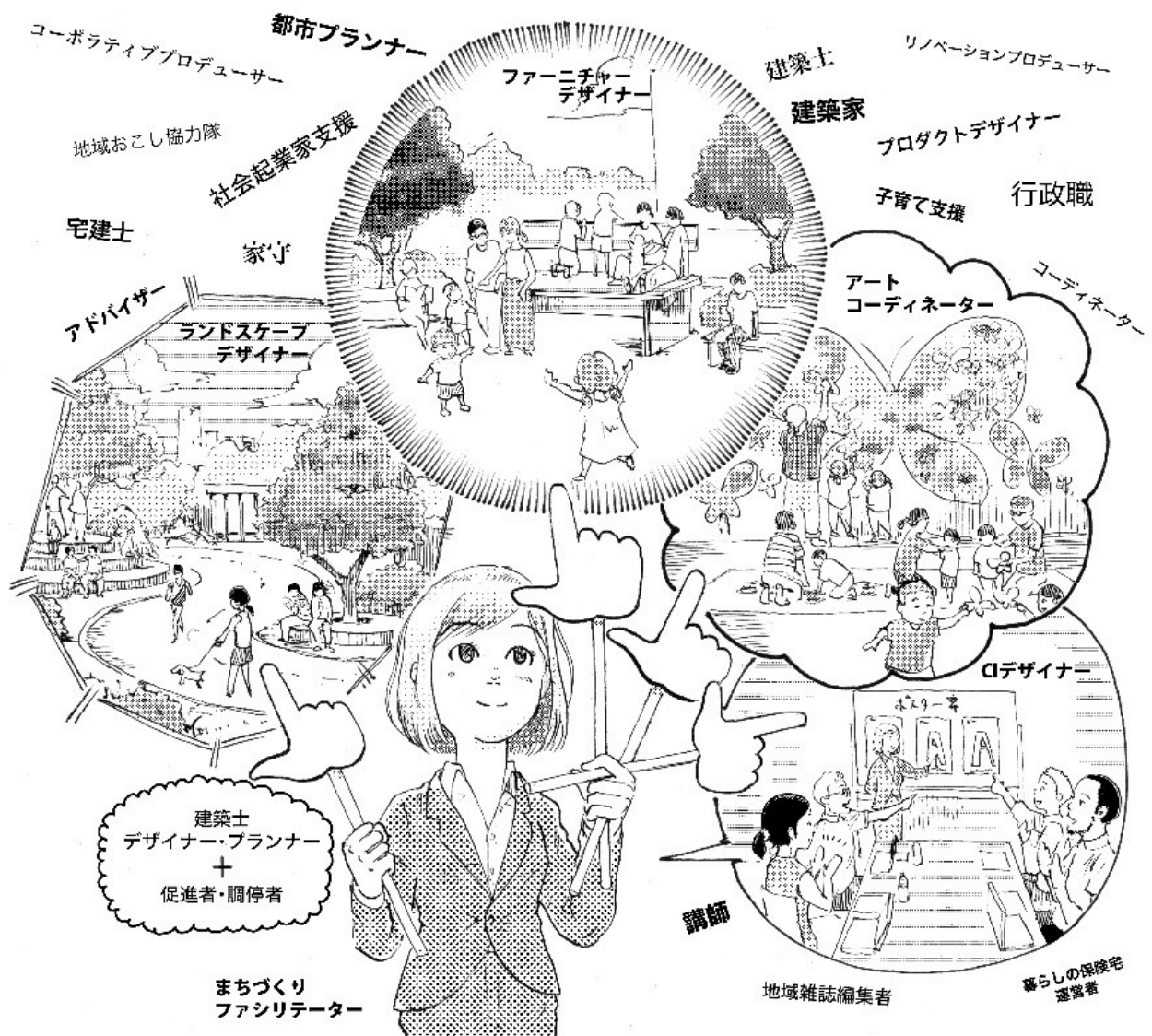


当文部科学省委託事業である「まちづくりファシリテーター養成事業」のスキームでは、実態調査を経たうえで、当テキストや教材を開発しており、その実態調査において明らかになったニーズは2つある。1つは、「目的のあるコミュニケーション能力」である。これは、建築やまちづくりの世界に進まずとも、どの企業でも求めている能力である。ここでのポイントは単なるコミュニケーション力ではなく、目的という意図を持ったコミュニケーション能力である。この話し合いはどこに向かっているのか、どのようにまとめるのか、どこに向かわせたいのか、といった状況を客観的に捉えながら、コミュニケーションをするという能力である。2つめは、建築のスキルを持った上で他と繋がることのできるコミュニケーション能力である。言わば「T字型コミュニケーション能力」である。ある企業の調査インタビューで、大学の建築学科を出た新入社員で困るのは、自分の作品を作りたいがることである。まずはしっかりクライアントの要望を聞き、その実現に力を注ぐ、そのプロセスの中で個性を発揮すれば良いのに、そうではなく自分の世界でまとめたがるので困る。その指導には、かなりのエネルギーと時間を費やしている、まちづくりファシリテーターの素養としてのコミュニケーション能力が最初から備わっているのであれば、とてもありがたい。というのが多くの企業で聞いた反応である。

つまり、従来の建築系学生の就職先である、設計事務所、土木デザイン事務所、建設会社、工務店、住宅メーカー、デベロッパー、不動産会社、材料メーカー、住宅機器メーカー、行政、信託系銀行、高等教育機関、鉄道会社、再開発コンサルタント会社、まちづくりコンサルタント会社、広告代理店などにとって、建築の知識＋ファシリテータ

ー能力は、もちろんウェルカムということになる。

もともと建築系はつぶしがきくので仕事先の幅は広いのであるが、それに加え、今後増える職性・職域として、コミュニティーデザイナー、NPO まちづくりセンター、まちづくり会社、地域おこし協力隊、アートコーディネーター、プロダクトデザイナー、社会起業家支援、復興まちづくり、リソースコーディネーター、コーポラティブプロデューサー、リノベーションプロデューサー、家守、地域雑誌編集者、プレイワーカー、暮らしの保健室や子育て支援などがある。これらは、まちづくり活動が持っている分野横断的多様性であり、一見、建築系とは思えない業態において様々な役割が生じているのである。したがって、今後、更に新しい職種が出てくることは想像に難くなく、末広がりの状況である。つまり、まちづくりファシリテーターは未来あるクリエイティブで魅力ある職能なのである。



④ 1 章：都市計画系

1－1 都市計画における住民参加とファシリテーターの役割 （野澤 康）

1. 近代都市計画の幕開け

都市というものは、人間が家族に限らない集団で生活を始めた大昔からあったものである。狩猟生活から農耕生活に変わり、ひとつの場所に定住することになって都市が形成され始めたと言える。しかし、私たちが現在「都市計画」と言って日常的に使っている枠組み（ルールやプロセス）は、それほど古くからあったものではない。

現在私たちが使っている「都市計画」は、近代以降に生まれ発展してきた、いわゆる「近代都市計画」と呼ぶものである。その起源は 18 世紀のイギリスにある。世界に先駆けて産業革命が起こったイギリスでは、第二次産業（工業）が急速に発展してくる。それに伴って、ロンドンのような大都市に続々と工場が建てられて、生産活動が活発に行われる。工場で働く労働者は、主に周辺の農村部からやってきた人々である。産業革命が起こったとはいえ、当時の生産技術は現在のものとは全く異なり、工場からは煙や汚水が今のように適切に処理されることなく放出された。また、労働者は長時間の労働を劣悪な環境のもとで強いられ、住まいも人間らしい快適な生活を実現するにはほど遠いものであった。それでも、農村から都市部への人口流入は後を絶たず、逆に言えば、劣悪な労働環境・居住環境で病気になったとしても、工場経営者にとっては労働者不足に困ることはなく、したがって工場や住宅の環境を改善する必要を感じていなかった。

工場経営者の考え方を変えさせ、新たな仕組みをつくるきっかけになったのは、ネズミや飲み水を媒介とした伝染病の流行である。伝染病は、工場経営者も労働者も選ばずに感染する。誰にとっても脅威となったのである。そこで、都市の衛生状態を改善し、こうしたことを未然に防ごうという動きになった。イギリスでは、1848 年に公衆衛生法（Public Health Act）が制定される。つまり、私たちが使っている近代都市計画は、都市の衛生状態を改善することが最初の目的でスタートしたのである。

さらに重要なことは、都市の衛生状態を改善するためには、様々なルールが必要である。つまり、個人個人が自分の土地を好き勝手に使っていては、風通しを良くしたり、水はけをよくしたり、上下水道管を埋設したり、などインフラストラクチャーを整備することもできない。都市に住もうみんなが衛生的で快適に生活し、働くことができるように、個人の土地であっても密度や高さを制限できるようにすることが、大事だと考えたのである。すなわち、「公共の福祉」（＝みんなの幸せ）のために「私権の制限」（少しずつの我慢）をするのが、近代都市計画の基本的な考え方なのである。

近代都市計画の考え方は、明治維新後の日本にも導入された。明治に入り、外国の都市計画技術を導入し、外国と肩を並べるべく帝都の建設が進められる。明治 10 年代から東京改造計画（当時は、「都市計画」という語は使われず「市区改正」と呼ばれていた）が盛んに議論されている。そして、1888（明治 21）年に東京市区改正条例が公布される。これらによって、道路、鉄道、上水道などの都市の骨格が整備されていく。しかし、その名の通り、東京だけ、しかも現在で言えば皇居周辺の都心部のみに適用されるものであった。その後、1918（大正 7）年になって、東京以外の横浜、名古屋、京都、大阪、神戸の 5 都市にも準用される。

そして、1919（大正 8）年には、初めての都市計画法と、現在の建築基準法の前身である市街地建築物法が制定される。都市計画的にも近代国家の仲間入りを果たしたのがこの頃なのである。ちなみに、現在、私たちが使っているのは、1968（昭和 43）年に制定された都市計画法と、1950（昭和 25）年に制定された建築基準法である。もちろん、その後、何度も改正されているが、原型はこの時のものである。

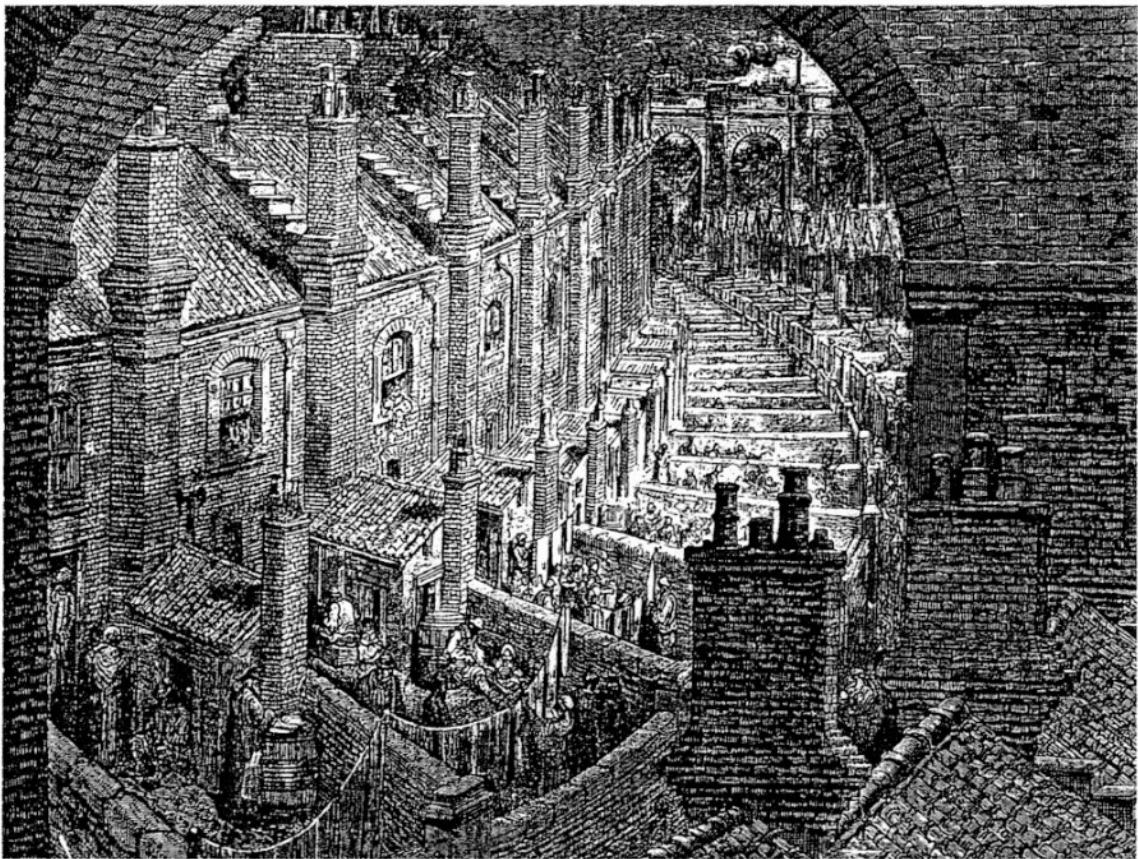


図1-8 鉄道橋の下のロンドンの貧民街

図 1. 高見沢実 「初学者のための都市工学入門」鹿島出版会、2000.2

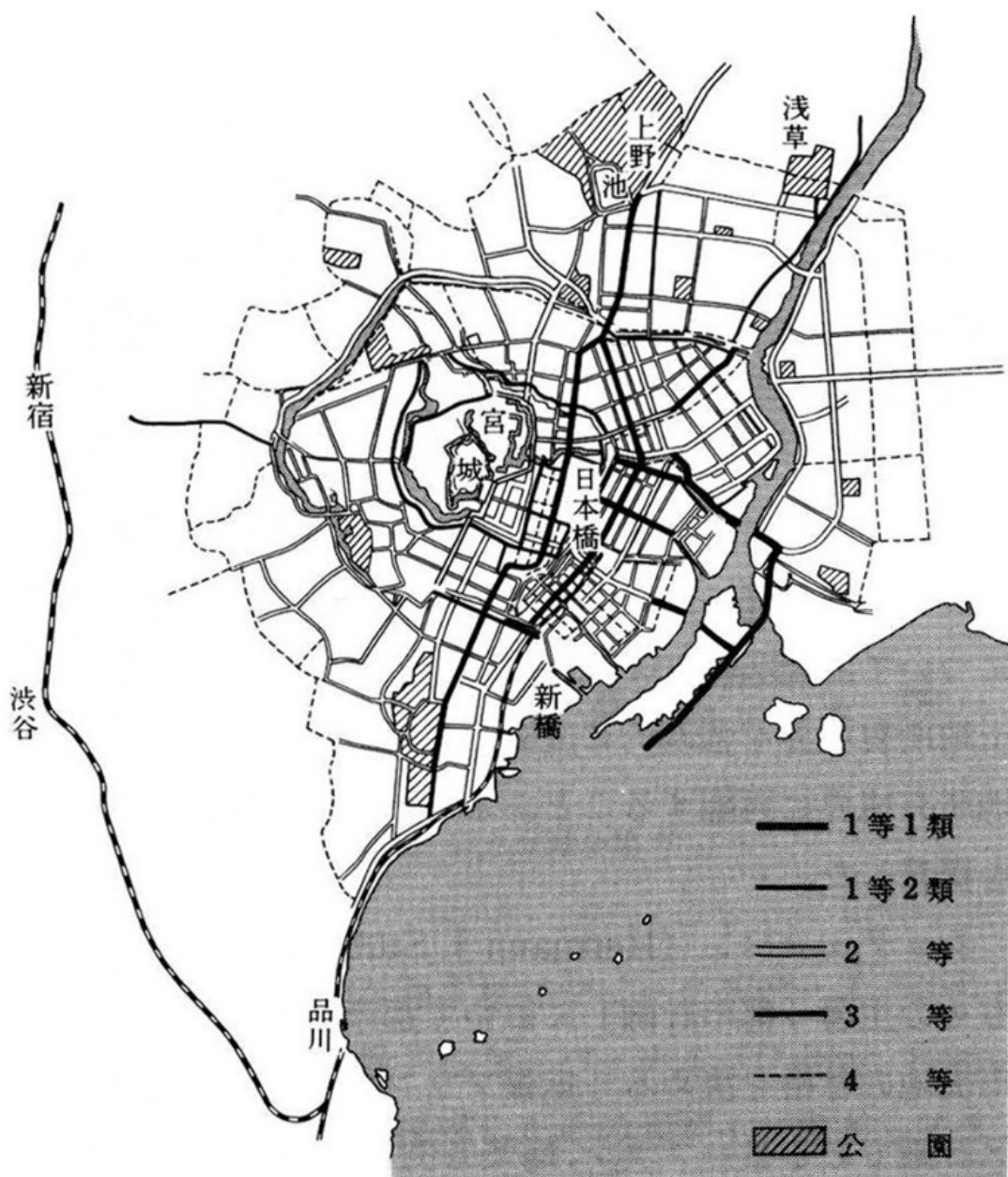


図2・6 東京市区改正審査会計画図 *5

図2. 都市計画教育研究会編「都市計画教科書」彰国社、1987.6

- 高見沢実「初学者のための都市工学入門」鹿島出版会、2000.2
 日笠端・日端康雄「都市計画 第3版増補」共立出版、2015.1
 都市計画教育研究会編「都市計画教科書」彰国社、1987.6
 石田頼房「日本近代都市計画の百年」自治体研究社、1987.1
 藤森照信「明治の東京計画」(同時代ライブラリー18) 岩波書店、1990.3

2. 都市計画とまちづくり、そしてまち育て

ここで、前項で出てきた「都市計画」と、本書のタイトルにも使われている「まちづくり」との関係や言葉としての違いについて考えてみる。

「都市計画」と「まちづくり」という2つの語、概念には、厳密な定義があるわけではなく、また、人によってその用法も少しずつ異なっている。例えば、2010年まで20年にわたって金沢市長を務めた山出保氏は、その著書「まちづくり都市 金沢」の中で、『都市計画は、都市計画法にもとづいて都市のあり方を求める法治の領域』、『まちづくりは、都市計画を含め、枠外からもまちのあり方を求める自治の領域』と整理し、『まちづくりは都市計画を包括する概念と言える』と述べている。また、小林郁雄は、編著書「都市計画とまちづくりがわかる本」の冒頭において、『まちづくりは、地域における、市民による、自律的継続的な、環境改善運動』、『都市計画は、国家における、政府による、統一的連続的な、環境形成制度』と整理し、まちづくりは「運動」と都市計画は「制度」というように整理、区別している。

このように、まちづくりのほうが都市計画よりも大きな包括的な概念であるという理解が、比較的一般に用いられると考えて良い。

さらに、近年では「まち育て」という語も使われ始めている。北原啓司は、我々が生活するまちは、本来つくって終わりというものではなく、成熟社会にあってこそ、つくってから、いかに育てていくかが大事であり、それがまちの持続性につながるとしている。そして、『つくる時代から育てる時代に、フローの時代からストックの時代に、Development から Management の時代に写ってきているということを表現するためにつくった言葉である』と述べている。仮に「まちづくり」や「都市計画」という語を用いたとしても、これからの時代にあっては、こうした北原の言う「まち育て」の概念まで含めて捉えてほしい。筆者も時々経験することであるが、都市計画に関する行政資料の中で「まちづくりの終了」という表現を目にする。都市計画事業が完了することをこのように表現している場合が多いが、「まちづくり」には終わりはないし、あってはならないと思う。

さらに、北原は「まちを育てるための参加」を、料理をつくる人と食べる人になぞらえて表現している。図を見てもらうと理解できると思うが、「まちづくり」での住民参加は、出された料理を褒めたり、逆にそれに文句をつけたりするしかできていない。しかし、これからの「まち育て」における参加は、場合によっては食べる人が食材を生産して提供する人になり得たり、調理の途中で味見をして、完成前に注文をつけたりすることもできるなど、料理がつくられる様々な局面で参加している。これからのまちづくりでは、このような参加の多様性が求められるのである

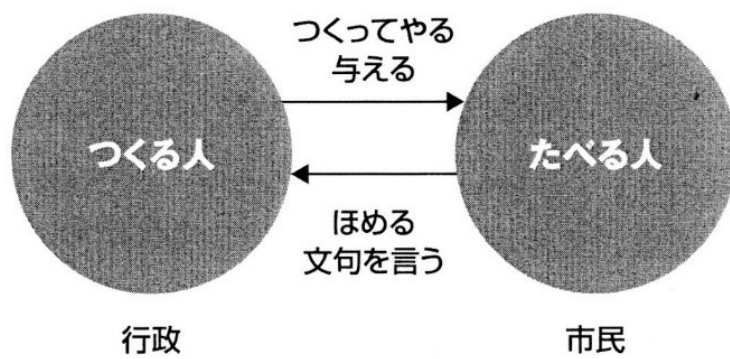


図2 かつての住民参加

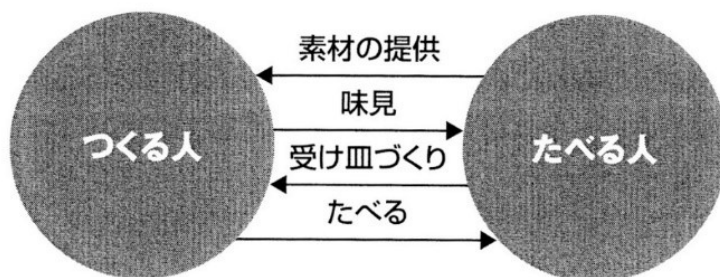


図3 公民連携の時代の「参加」

図3. 北原啓司「「空間」を「場所」に変えるまち育て—まちの創造的編集とは—」萌文社、2018.4

図3 「まちづくり」と「まち育て」における、まちを「つくる」人と「たべる」人

文献

山出保「まちづくり都市 金沢」岩波新書、2018.9

伊藤雅春・小林郁雄ほか編著「都市計画とまちづくりがわかる本」彰国社、2011.11

北原啓司「「空間」を「場所」に変えるまち育て—まちの創造的編集とは—」

萌文社、2018.4

3. わが国における住民参加型のまちづくりの系譜

(1) 住民参加のまちづくりは反対運動から始まった！

わが国における住民参加型のまちづくりの歴史はそれほど長くはない。世界的に見てもそうである。わが国では、第二次世界大戦後しばらくは、住むところにも困る状況が続いたので、焼け野原にまちを復興し、何とか需要に見合う住宅を供給することに追われた。

その後、各都市が復興を遂げて、高度成長の時代を迎えると、暮らしに少しずつゆとりが出てきて、人々は生活の質にもこだわるようになる。そこで、行政任せ、開発業者（デベロッパー）任せにするのではなく、自らが住むまちのことは自ら考えようという気運が高まり、住民参加型のまちづくりが徐々に始まってくる。1970年代後半ぐらいのことである。

この時代の住民参加は、現在のようにみんなが集まってまちの将来像を議論するといったものではなく、むしろ公害を発生させる工場や開発業者に対する反対運動が大半であった。現在でも、高層マンションへの反対運動は全国各地で行われており、それをきっかけに地域のまちづくり活動に発展する場合もある。何らかの事象にみんなで反対するのは、対立の構図が明確であり、また力を結集しやすい。そのため、多くの人々が参加し、同じ目的・方向に向かって進んでいくことができたと考えられる。

住民参加の事例として有名な事例に、神戸市長田区の真野地区、東京都墨田区の京島2,3丁目地区のまちづくりがある。この2つの事例も反対運動が起源であると言える。しかし、それがうまくまちの将来を議論し、計画をつくる活動に発展する。そして、住民参加でつくられたまちづくりの方針・計画が引き継がれて、現在でもそれをベースに活動が展開されている。このことから、住民参加の重要性を理解することができる。

その後、これらの事例を見習って、各地で住民参加のまちづくりが進められている。大きく広がったきっかけには2つあると考えられる。

ひとつは、1980年に都市計画法の中に地区計画制度が位置づけられたことである。それまでの都市計画は、主に都市全体のことを決める役割を有していた。しかし、身近なまちの様々な問題が顕在化してくると、そうした都市全体を対象とする法制度だけでは十分ではなくなってきた。そうした背景から前述の先進的事例も生まれてきたわけであるが、これを全国的なものにしようと制定されたのが地区計画制度である。言わば、自分たちのまちのルールを自分たちでカスタマイズできる制度である。地区計画を策定するには、当然、そのまちに住む人々の意向を十分に反映させていく必要があり、策定プロセスの中に住民参加を盛り込むまちが増えていったのである。

もうひとつのきっかけは、1992年の都市計画法改正の中で、市町村の都市計画に関する基本的な方針（いわゆる都市計画マスタープラン、以下、都市MP）の策定が義務づけられたことである。都市計画法第18条の2第2項には、『市町村は、基本方針（都市MPのこと）を定めようとするときは、あらかじめ、公聴会の開催等住民の意見を反

映させるために必要な措置を講ずるものとする』と書かれている。また、当時の建設省（現在の国土交通省）の局長通達等では、さらに踏み込んで住民参加をうたっている。都市 MP には法に定める定型はないが、多くの市町村の都市 MP は、大きく全体構想と地域別構想とで構成されている。そのうちの地域別構想を策定する際に、特に各地域の住民の参加を得て、十分に意見を集約、合意形成することに努めることを求めたのである。

先に住民参加のまちづくりの多くが反対運動から始まったと述べた。しかし、これからの成熟社会においては、反対や行政への要望・要求だけではなく、自分たちが自分たちのまちで何をできるのか、どのような役割を果たせるのか、などを考えて、建設的な議論をする必要がある。そして、行政、民間、専門家、住民が適切な役割分担をし、協働していくのが望ましい。住民も単に意見を言うだけではなく、自らまちのために動く姿勢を持つ時代になっているのである。その意味では、もはや「参加」ではないのかもしれない。

（２）住民参加手法としてのワークショップ

1992 年の都市計画法改正により義務づけられた都市 MP の最初の策定時に全国に普及したのが、現在では当たり前のように行われており、この講座の主要なテーマでもある「まちづくりワークショップ」なのである。都市 MP を議論するために集まった市民が議論する方法として、ヘンリー・サノフが発案した方法などを参考に構築されていったものと言える。

その後、ワークショップの手法も進化してきている。模造紙と付箋紙とマーカーがワークショップの「三種の神器」とも言え、それだけあれば議論はできるが、簡単な模型を使ったデザインゲームの手法が開発されたり、ガリバー地図のように誰もが参加しやすいような手法も登場したりしている。様々な手法は文献等で紹介されているので、自分が企画・運営しようとするワークショップにどのような手法が最適なのかを考えて、活用してみることをおすすめする。

ワークショップが普及し始めたころは、「ワークショップをすれば何かができる」と考えられがちであった。今ではさすがにそういった考えでワークショップをすることはないと思うが、初心に帰って心に留めておく必要がある。ワークショップは、目的やそれに向けた準備、当日の運営、成果のとりまとめをきちんとしなければ、何も得ることがない、言わば「参加のアリバイづくり」に過ぎないものになってしまうのである。

神戸市
真野地区



1980 年
に提案

図 4. 真野まちづくり方針（神戸市 HP より）

図 4 真野まちづくり方針



図5. (社) 全国市街地再開発協会(1998)

「密集住宅市街地のまちづくりガイドブック」

図5 京島 2, 3 丁目地区まちづくりの大枠

文献

森村道美「マスタープランと地区環境整備」学芸出版社、1998.2

ヘンリー・サノフ(小野啓子・訳/林泰義・解説)「まちづくりゲーム 環境デザイン・ワークショップ」晶文社、1993.5

佐藤滋ほか「まちづくりデザインゲーム」学芸出版社、2005.3

浅海義治・伊藤雅春・狩野三枝「参加のデザイン道具箱」世田谷まちづくりセンター、1993.8 ※この後、PART 4 まで出版されている。

4.都市計画・まちづくりの参加者（プレイヤー）

住民参加型のまちづくりを進めるにあたって、誰が参加するべきであろうか。ここでは、いわゆるまちづくりのプレイヤーについて考えてみる。「住民」と言われると、そのまちに「住んでいる人」を指すことになるが、「まちを使う人」「まちに関わる人」という視点から考えてみる必要がある。では、「使う人」「関わる人」にはどのような種類があるだろうか。主なものを見ていく。ここにあげる人々は、いずれもそれぞれの立場において、「まちのプロ」である。そうしたプロから学び、考え、議論することが、まちづくりの成功につながる。

（1）住民（住んでいる人）

住民参加の主役である。そこに住んでいる人にとって、そのまちが良いまちであると言えるかが、まちづくりにとっては最も重要である。ただ「良いまち」のイメージは、人によって異なる。100人いれば100種類あると考えたほうが良い。また「住民」とひとくくりにしても、その中には、年齢、職業などの社会的立場、居住履歴など多種多様なバックグラウンドを有する人がいる。住民参加型のまちづくりを進める時には、より多様な住民が参加できる仕掛けをつくる必要がある。

（2）権利者（土地や建物の権利を持っている人）

土地や建物の権利というと、最初に考えるのが「所有権」である。土地・建物の所有者である。地権者や地主、家主とも言う。狭い意味で権利者というところした人しか含まれないかもしれない。ただ、広く権利者と言うと、借地・借家権、抵当権を有する人も含まれることになる。ただし、まちづくりの初動期にここまで入れる必要があるかどうかは、そのまちの特性から判断すれば良い。借地・借家権を有する人は、前項の住民に含まれていることが多い。

（3）来街者（買い物や何らかの用事で訪れる人）

まちを利用する人である。商業拠点であるまちや観光地があるまちでは、レクリエーションや買い物などを目的にまちを訪れる。ただし、それほど頻度が高いわけではない。特に、まちの中に商業施設や集客施設が立地している場合、こうした来街者が主目的を果たす前後にまちを楽しむ仕掛けなどがあれば、にぎわいを創出することにもつながる。プロセスにずっと参加することは難しいとしても、アンケート調査や街頭インタビューなどで声を拾うこと等は、検討の素材として役に立つであろう。

（4）通勤・通学者

こちらもまちを利用する人である。勤務する会社や通学する学校があるまちは、居住するまちと同じくらい滞在時間が長い。したがって、通勤・通学先のまちのことをよく知っていて、良いまちになることを期待している人でもある。時には、その意見が住民の意見と矛盾することもあるかもしれないが、何らかの方法で、意見を取り入れる価値がある。

(5) 店舗経営者・企業

地元で店舗併用住宅に居住しながら店舗経営をしている人は、まちづくりのプレイヤーとしてイメージしやすいし、参加することの重要性も理解しやすい。しかし、近年、商店街の多くがチェーン店となっており、そこで仕事をしているのは雇われ店長であることが多い。チェーン店もまちづくりに巻き込んでいくには、その本社・本部と交渉する必要がある、ハードルも高くなる。しかし、これからの特に商店街を議論するには、ぜひ参加してもらいたいプレイヤーである。これは、店舗だけではなく、企業も同じである。前項で述べて通勤者を多く抱え、通勤者の勤務中・勤務前後の生活は、そのまちで繰り広げられるからである。

こうしたプレイヤーを巻き込む時に、誰を選ぶかは難しい。その際には、商店会や商工会などの組織に相談するのも一案である。

以上のような属性の「まちに住んでいる人」「まちを使う人」「まちに関わる人」が参加して、初めて真の住民参加型のまちづくりが実現する。もはや「住民」という語があてはまらなるとすれば「市民」と言い換えたほうが良い。この時の「市民」は、□□市の住民という意味ではなく、英語で言えば citizen の意味の「市民」であり、広くまちに関わる人を内包していると捉える。

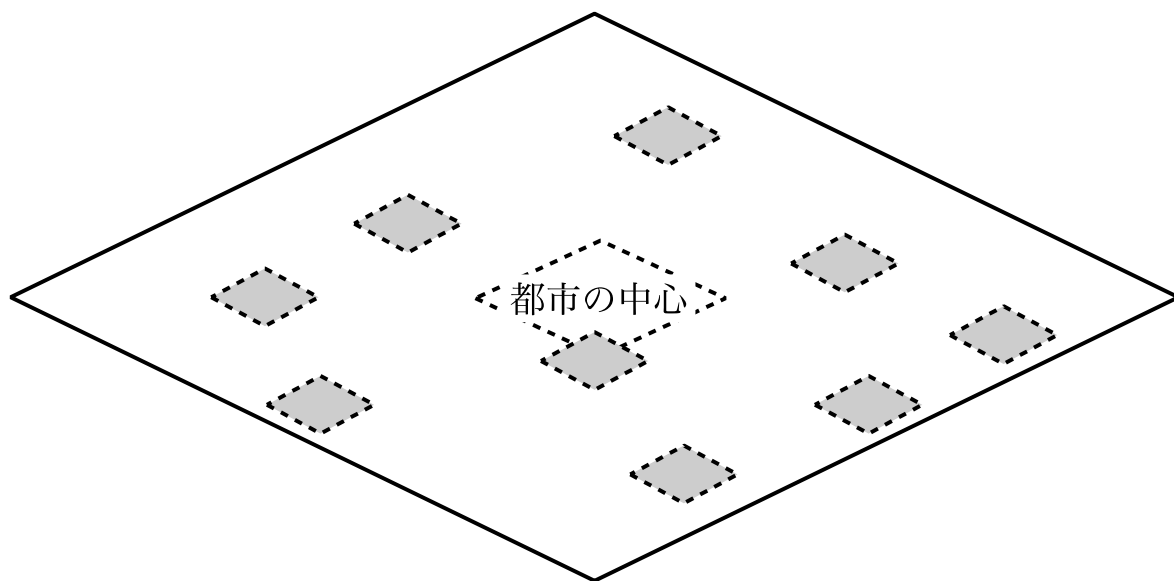
このように「市民」が参加してまちづくりを進める時に、「市民」だけで議論・検討をする場合もあるが、多くの場合は、まちづくりを計画・実施していく中心的な役割を果たす行政（市区町村）や専門家（コンサルタント、大学教員・学生など）も参加する。行政といっても、都市計画の部署だけではなく、検討内容によって様々な部署に参加してもらう必要がある。また、専門家にも様々な種類があるので、どのような専門家を必要としているかを明確にして、適切な人材を探すべきである。専門家を巻き込むには、費用がかかるので、その工面も自分たちでするのか、行政の力を借りるのかなど、予め検討しておくが良い。

1-4「空き家、空き地活用概論」（饗庭 伸）

1) 時代背景、人口減少社会と土地

人口減少社会は2008年に始まった。我が国の人口増加が始まったのは明治維新の頃であるので、それから150年ほどかけて、増え続ける人口に対して宅地を開発し、都市を拡大してきた、ということである。明治維新の頃の人口は3000万人ほど、2008年の人口は1億3000万人ほどであるので、差し引きで1億人分の新たな都市を150年間で作ってきたと考えるとわかりやすい。

人口が減っていくと都市の形はどのように変化するのだろうか。都市は中心から外に向けて拡大してきたので、人口が減る時にはその逆、つまり外から内側に向かって縮小するのではないかと考えてしまいがちであるが、我が国の都市は土地を細かく分けて個人や法人に分譲しながら拡大をしてきたので、外側に土地や建物を持っている人が、同じタイミングで一斉に土地や建物を手放さないとそういうことはおこらない。現実的に考えると、都市の内部のあちこちで、それぞれの人自身の固有のタイミングで土地や建物を手放す、つまり一つ一つは小さな土地や建物が、空き地や空き家になっていくという形で都市は縮小していく。この現象は「都市のスポンジ化」と呼ばれている。



（図1 都市のスポンジ化のイメージ）

都市のスポンジ化は必ず起きる現象である。我が国の土地の所有権は大変に強く、その土地所有の法制度を簡単に変えることはできないからである。例えばダイナミックに都市を変えることができない、全体に低密度化が進むので、インフラストラクチャー等の維持やメンテナンスの効率は悪くなる、といった「都市のスポンジ化」の問題は指摘されている。一方で、良いところもたくさんある。都市のスポンジ化の構造を変えることはできないので、私たちが考えなくてはならないのは、スポンジ化の構造から発生す

る問題を低減しつつ、その構造をしたたかに活用し、豊かな暮らしや仕事を実現する都市をつくっていくことである。その時に本稿の主題である「空き家、空き地の活用」が中心的な取り組みになってくる。以下では空き地や空き家を活用した都市計画やまちづくりの方法を整理していきたい。

2) 空き家、空き地の何が問題なのか

では現在のスポンジ化はどのような状況なのであろうか。2013年の住宅・土地統計調査によると、全国の空き家数は820万戸と推計され、全住宅数の13・5%であるとされている。およそ8軒に1軒が空き家という計算になるが、体感的にはそこまでの空き家はない筈である。住宅・土地統計調査では空き家は外観から判断されるが、自治体が空き家と目される住宅の所有者に調査をすると、その数は大幅に減少することが知られている。一見して空き家であっても、所有者は物置として使用しており、月に一度は手入れにやってくるのか、所有者が高齢者向け住宅に入居しており2拠点で暮らしている、といったような状況がたくさんあるからである。人口が減少し、さらに世帯数の減少が始まった都市では空き家の数は増えていくことは間違いない。しかし、実際の空き家化は、外から見た目と所有者の意向にズレがあるように、ゆっくりと進み、それは目に見えにくい。それは急激な破滅的な変化ではなく、大きな都市問題を引き起こすことも無さそうだ、ということが筆者の見立てである。

都市が拡大するときに起きた都市問題と、縮小する時に起きる都市問題の本質は異なる。都市の拡大期には「過密」の状態、つまり都市空間が不足しているところに人口が集中してしまい、そこに防災や公衆衛生などの都市問題が発生した。防災や公衆衛生の問題、具体的には例えば火災に対してリスクの高い市街地や、伝染病が広がりやすい市街地は、そこに暮らす人たちの命に関わってくる。それ故に都市計画は公共投資をつぎ込んで道路や公園をつくったり、スラムを公営住宅に建て替えたりしてきたのである。しかし、都市の縮小期には「過密」とは全く逆の「過疎」の状態、人口に対して都市空間が余ってしまう状態が出現する。

では過疎はどのような都市問題を発生させるだろうか。わかっていることは少なくとも過密が原因で発生した火災の延焼や伝染病のリスクは、過疎によって低減されていくということである。過密は間違いなく都市の拡大期に現れた強敵であったが、その強敵が去った後にあらわれた過疎が強敵であるかははっきりしないし、そもそも敵ですらないかもしれない。スポンジ化は、これまで過密であった日本の都市の環境を改善する福音であるかもしれない。

スポンジ化が敵であろうと味方であろうと、人口減少が抗うことができない大きなトレンドであること同様に、スポンジ化も抗うことができない大きなトレンドである。空き地や空き家を減らす、全てを利用された状態にする、ということは不可能であり、都市計画やまちづくりも、そこに、例えば「このまちの空き家率を10%下げる」というよ

うな無理な目標を立てるべきではないだろう。空き地や空き家の解消を課題とするのではなく、空き地や空き家を使ってその地域でどのような都市計画やまちづくりが可能か、つまり、スポンジ化の解消を都市計画の課題とするのではなく、スポンジ化する都市の構造にあわせて都市計画をどう実現していくか、空き地や空き家を手段として捉えるような発想の転換が必要である。次項からはその具体的な方法を整理していこう。

3) 空き家、空き地の実態

① 空き家、空き地の実態

まず空き家や空き地の実態を知っておこう。どのような問題も地域による差があるが、空き地や空き家のあらわれかたにも地域差がある。

空き地については目に見えるのでその実態を知ることは難しいことではない。google mapsなどで公開されている航空写真を見るだけで、どこが空き地なのかを簡単に知ることができる。一方の空き家は、屋根に「空き家である」と書いてあるわけではないので、航空写真から見つけることはできない。その実態を知るには、実際にまちを歩いてみて、一つ一つの住宅を見ていくしかない。表札がない、庭木が手入れされずに繁茂している、郵便受けが閉鎖されている、雨戸が閉まりっぱなしになっている、窓ガラスや屋根の一部が壊れているといったことが空き家を見るときの一つの目安になる。一見すると空き家だとわからないことも多く、まちを歩くだけでは正確な把握は難しいが、おおよその密度をつかむことができる。

空き家や空き地の問題は全体の宅地に占める割合（空き家率や空き地率）で表現されることが多い。しかし、例えば10%を超えると危険であるとか、20%を超えると手遅れであるといったように、その割合の意味は学術的には定義されていない。前述の住宅・土地統計調査では13・5%という全国平均が明らかにされているので、7-8軒に1軒程度の空き家や空き地があるかを一つの目安にしておくといえよう。

なお、空き地について注意しておかないといけないのは、一度も住宅が建ったことがない宅地が少なからず存在しているという事実である。土地が分譲されたあとに一度も住宅が建ったことのない土地が多くあるのである。特にバブル経済期の末期である1990年代の前半には、土地の値段が上がる前に土地だけを購入しておこう、という購買行動をとる人が存在した。バブル経済期までは土地の値段は際限なくあがっていきと考えられていたので、購入しておいても損をすることがないし、いずれ自分が家を建てる時にも使うこともできる、という損得計算である。しかしバブル経済が破綻し、土地の値段が下がって売れなくなったこと、そして景気の悪化により住宅を建てる力もなくなったこと、所有者が住宅をもつ必要性がなくなったことなど、複数の理由で一度も建物が建てられなかった土地が存在しているのである。これは人口減少にともなって住宅が空き家空き地となる、という現象とは異なる現象であり、その意味を慎重に判断しなくてはならない。こうしたことを理解するためには、古い航空写真と現在のものを見て

みることが有効である。古い航空写真は国土地理院が公開している「地図・空中写真閲覧サービス（<https://mapps.gsi.go.jp/maplibSearch.do#1>）」でみることができるので、活用するとよいだろう。

②空き家、空き地と都市の新陳代謝

こうした、空き家、空き地の実態の前提としなくてはならないのが、どちらも常に変化している現象であるということだ。苦労してある町の空き家を調査してその実態をまとめたとしても、半年後にその空き家があっさりと取り壊され、新しい住宅が建ってしまう、ということはよく起きる。都市にある土地や建物は所有者が変わったり、建て変わったり、常にゆっくりとした新陳代謝の中にある。空き家も空き地も、その新陳代謝の一つの段階に過ぎず、それ自体は不健康な状態というわけではない。

その新陳代謝は、商業地の場合は商売の盛衰に、住宅地の場合はそこに住む人たちの家族構成の変化に規定される。人口が減少したからといって、すぐに空き家や空き地が増え、新陳代謝がはじまるわけではない。5年に一度の国勢調査の結果がウェブサイトで公開されているため、町丁目ごとに、5年ごとに人口がどう変化しているのかを知ることができるが、もしそれであなたの住む町の人口が減っていたとしても、空き家や空き地は一つも発生していないかもしれない。例えばある町に1000戸の住宅があり、そこに夫婦と3人の小学生がいる家族が住み始めたとしよう。5人家族*1000戸であるので人口は5000人である。そしてそのままの家族も引っ越さないとする、10年、15年と時間が経つにつれて、人口が減り始める。それはそれぞれの家族から子供達が独立していくからであり、5人家族が2人家族になるまで、つまり5000人の人口が2000人になるまで人口減少は続く。しかしこの時点でこの町に空き家があるのかというと、全ての家に夫婦が住んでいるので1軒もない。空き家が増え始めるのは、夫婦のうちの一人が欠け、やがてどちらかが亡くなるころであり、例えば子供が独立した夫婦の年齢を55歳だと仮定すると、そこから平均的な寿命である80歳を超えるまで、空き家が増え始めるまで25年ほどのタイムラグがある。つまり人口数の増減を調べたところで、空き家や空き地の実態がわかるわけではなく、見なくてはならないのは世帯数の増減である。住宅地においてはまず人口数が減り始め、次に世帯数が減り始め、最後に空き家や空き地が増え始め、そこに至って初めて新陳代謝が起こっていると理解しておけばよい。

4) 空き家、空き地についての法制度の状況と政策

近年の法制度の状況を整理しておこう。

①空家等対策の推進に関する特別措置法

空き家対策の中心となっているのが、平成26（2014）年に制定された「空家等対策の推進に関する特別措置法（以下「空家特措法」）」である。その目玉は「特定空き

家」と呼ばれる適正に管理されていない空家の所有者に対して、管理をはたらきかけたり、助言や指導を行ったり、最終的には公的資金を使って取り壊しをすることができるという仕組み（法第14条）であると言われている。もちろん重要な仕組みではあるが、「特定空き家」は属人的な、すなわち所有者の個人的な事情を原因としてあらわれる「がん細胞」のようなものであり、どちらかというところゴミや清掃行政の系譜にあるものである。

都市計画やまちづくり行政の視点から問題となるのは、まちが空き家、空き地だらけになること、つまり不動産の市場が機能しなくなり、土地や建物の新陳代謝が起こらない状態になってしまうことである。特定空き家の除去のような「対症療法」ではなく、まちの新陳代謝を高めるような「根治療法」が必要なのであり、具体的には、健康診断のようにスポンジ化の状況をチェックし、その結果にそって何らかの都市計画やまちづくりを行なっていくことになる。こうした都市計画やまちづくりのために、空家特措法では「空家等対策計画（法第6条）」と「空家等の実態調査（法第11条）」が位置づけられている。実態調査を行うにあたって、固定資産税の課税情報を利用することも可能になっており（法第10条）、市町村がしっかりと取り組めば正確な実態調査の上で計画を立案することが可能である。参考までに空家等対策計画は平成31（2019）年3月末の時点で全国1051の市区町村で策定済みである。

②所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法

空き家、空き地は低・未利用地という言葉に含まれ、それには他に空き店舗、工場跡地、耕作放棄地、管理を放棄された森林、一時利用の資材置場や青空駐車場などが含まれる。これら低・未利用地の活用・管理についての取り組みは、バブル経済が崩壊して不動産市場が不活性な状態に陥った90年代の後半から土地政策の大きな課題となっていた。そこで組み立てられた政策は、一定の規模以上の低・未利用地の情報を集約し、所有者に利用を促していく（国土利用計画法の遊休土地制度）といったものであり、不動産市場の活性化とともに一定の効果をあげてきた。

こういった取り組みが進む中、大きな問題として浮上してきたのが、低・未利用地の所有者が分からず、利活用することができない、という問題である。特に古くから人が住んでいるようなところでは、相続などで土地の権利が細分化され、一つの土地に100人を超える権利者がいるという事例も珍しくない。全員の所在が明らかであり、土地についての意思決定が行われるのであれば問題はないが、意思決定ができない、連絡すらつかない、連絡先すらわからない、誰が権利者であるかすら確定できない、という土地が多くある。平成28（2016）年の地籍調査によると、登記簿上の所有者不明土地の割合は約20%、面積は九州本島を上回る約410万haに上るといふ。こうした問題に対応するため、平成30（2018）年に制定された法が「所有者不明土地の利用の円滑化等に関する特別措置法（以下「所有者不明土地特措法」）」である。この法において所有者等の探索を合理化する仕組み（法第1条、第7条、第8条）が定めら

れたほか、地域福利増進事業（第3条）が創設された。これは反対する権利者がおらず、利用されていない所有者不明土地について、民間が利用権を設定することができるというものである。例えばまちの中心部にある所有者不明の空き地を、自治会の手によって地域のための広場として利用できるという仕組みである。法改正から間もないため実績はないが、今後の活用が期待される。

5) 政策の組み立てかた

これらの二つの法も活用しながら、現場でどのように政策を組み立てるのか、手順を追って見ていこう。

①空き家、空き地の実態調査とモニタリング

既述の通り、5年に一度の住宅・土地統計調査で空き家の実態も行われている。これはすべての住宅を調べる「悉皆調査」ではなく、サンプルをとって全体を推計するという方法が使われているが、この調査の結果を見ることで、あるまちにどれほどの空き家が存在するのかの概数を知ることができる。しかし、気をつけなくてはならないのは、この調査はあくまでも建物の外観だけを目視で調査をしているということだ。空き家かどうかはそもそも外観からは分かりにくいことが多い。調査した時期にたまたま住民が長期出張に出ていたら空き家と判断されてしまうこともあるだろうし、高齢になり住宅のまわりのメンテナンスや掃除が十分に出来なくなると、一見すると空き家のような外見になってしまうことが多い。あくまでも「外見上の空き家」の実態がわかるものとして考えておくといだろう。

外見上の空き家ではなく、より正確に実態をつかむにはどうすればよいだろうか。空き家特措法によって、市町村が空き家の実態調査を行うことができるようになった。調査の方法は市町村によって様々であるが、外観目視のデータに加えて、①水道の開栓情報、②固定資産税等の納入、③近隣の町会や自治会長へのインタビュー、④所有者へのアンケート調査といったデータから判断されていることが多い。空き家かどうかの判断は難しいことがあるので、複数人でチームを組んで調査を行い、一つ一つの空き家を見て、複数人で判定をしていく。なお、こうした調査を行って得られた空き家のデータは、住宅・土地統計調査のデータと大幅に食い違うことが知られている。その違いは外見上の空き家と、空き家の所有者からみた空き家の違いである。

こういった実態調査を調査会社などに任せてしまうのではなく、自治体の職員や空き家や空き地活用の当事者と目される人たちが直接行うことも重要である。調査で重要なことは空き家を発見することではなく、まちの新陳代謝の状態を見ること、まちが健康体なのか風邪をひきかけているのか、成長期なのか、成熟期なのか、衰退期なのかを見極めることである。空き家の実態調査を通じてまちに足を運び、空き家だけでなく周辺の住宅地の状況も観察することで、まちの状態を総合的につかむことができる。

また、調査は一度限りではなく、年に一度の健康診断のように何度も繰り返すことが望ましい。毎年密度の高い調査をすることは難しいので、簡易な調査の方法もあわせて組み立てておくといいたいだろう。例えば重点的に調査を行う地区を選んでおく、地域の自治会や町会から空き家についての情報が寄せられるような仕組みを構築しておくといったことである。

②所有者の意向調査

前述の通り、外見だけでは空き家かどうか判別できないので、実態を正確に把握するためには、所有者の考えを確認することが必要である。空き家の実態調査のために課税台帳の情報を使うことができるため、納税者にアンケートなどの調査を行うことによって空き家かどうかの情報を集めることができる。アンケートでは空き家であるかどうかについての質問に加え、その住宅を持っていることでどのような悩みがあるのか、その住宅の利活用についての考え方などを尋ねておくといいたいだろう。後述するように、空き家や空き地を地域で利活用する、あるいは空き家や空き地の情報を公開する空き家バンクといった取り組みを予定しているのであれば、その取り組みへの関与の意向を聞いておくのもよいだろう。

なお、所有者に対する意向調査は、民間業者や地域住民が直接行うのではなく、行政が関与することが望ましい。行政が関与することによって、所有者が安心して調査に協力することができるからだ。

③空き家・空き地の計画

ここまでで明らかになった実態を踏まえて空き家・空き地の対策計画を立案することになる。計画とは一般的に方針や目標とそれを実現するための施策を体系的に整理するものである。方針や目標を考える際に強調しておきたいのは、空き家・空き地をただ減らすことだけを目標とするのではなく、現在の「過密」を解消した先にある適切な「過疎」の密度を考えること、そして空き家・空き地を使ってその地域でどのような都市計画やまちづくり行なっていくのかもあわせて目標とするということである。人口は間違いなく減り、世帯も間違いなく減っていくので、その大きな流れに逆らうことは難しい。減少したあとの人口が豊かに暮らせる、現在よりは低密度な都市像を見極めることが計画をつくる意味である。

空き家・空き地の施策は、一般的に、①所有者や地域の意識啓発、②情報収集と共有、③空き家バンク等による流通の促進、④空き家や空き地の利活用、⑤特定空き家等への対応といったメニューで組み立てられる。④については、地域住民やNPOが公益的な目的で空き家を使うことを支援する施策が行われたり、地方都市であれば移住者等の空き家への移住を支援する施策が行われる。いずれの施策においても、民間の不動産を取り扱うことになるので、行政だけでその施策を担うことは難しく、地域の不動産業

者との連携も必要になってくる。空家特措法では、地域の関係主体が集まって空き家対策を推進する協議会（法第7条）も位置付けられており、民間との連携の枠組みとして活用できる。

6) 利活用の事例

最後に具体的な空き家を使ったまちづくりの事例を見ておこう。

東京郊外のH市では空き地や空き家の所有者と自治会や町会をマッチングし、空き地や空き家を地域コミュニティのための場所として利用する取り組みを推進している。そのうち筆者の研究室で取り組んだ、空き家跡地に小さな広場を整備した事例を紹介しよう。

M団地は昭和40年代に丘陵地の斜面を造成して開発された団地であり、人口の高齢化とともに全体に老朽化が進み、少しずつ空き家が目立ち始めた状況であった。しかし、空き地が住宅市場で取引されないほど地価が落ちているわけではなく、所有者の意志さえ整い、適切な価格を設定さえすれば、空き地や空き家に新しい所有者を見つけることができる。つまり空き家の解消そのものはまちづくりの課題ではなく、高齢化が進む地域での暮らしを支えるために、空き家や空き地がどのように使えるか、という視点から取り組まれたまちづくりである。



写真1 空き家まちづくりのワークショップ

最初に行ったことは、自治会を中心とした地域住民が集まって、自分たちの街の課題を考えるワークショップであった（写真1 空き家まちづくりのワークショップ）。昭和40年代に開発された古い団地ということもあり、団地には公園や集会所といった施設が作られていなかった。炊き出し訓練等も路上で行なっているという現状があり、住民が

集まることができる広場や集会所が必要である、という課題がそこで見出された。

一方で、自治会では地域の空き家についても情報を集めており、団地内にある空き家Sが課題となっていた。空き家Sは单身者向けに作られた木造アパートであり、ここ10年ほど入居者がおらず、所有者が遠方に居住していることもあって管理が十分になされていない空き家となっていた。見兼ねた近隣住民や自治会メンバーが雑草の手入れをするという状況もあったという。H市では空家特措法に基づく空き家対策計画を作成する際に、空き家の実態調査を行い、そこで空き家と目される住宅の所有者に利活用意向の調査を行なった。調査票には「所有する空き家を地域で利活用することに興味があるか」

という問いが設定されており、そこに好意的な回答を寄せてきたのが空き家Sの所有者であった。

こうした地域ニーズと、使えそうな空き家の存在を前提として、地域住民のワークショップで意見交換を重ね、空き地や空き家、空きスペースを使ったまちづくりの提案書を作成した（図2 M団地の計画提案）。空き家を壊さず再利用するにはあまり良い状態ではなかったため、空き家を撤去すること、その跡地を市が借りて地域の広場にする、市は同地の固定資産税を免除すること、いずれ所有者が開発等の意向を持った時には広場を撤去することといった提案がまとめられ、行政が仲介する形で自治会が所有者と交渉した。

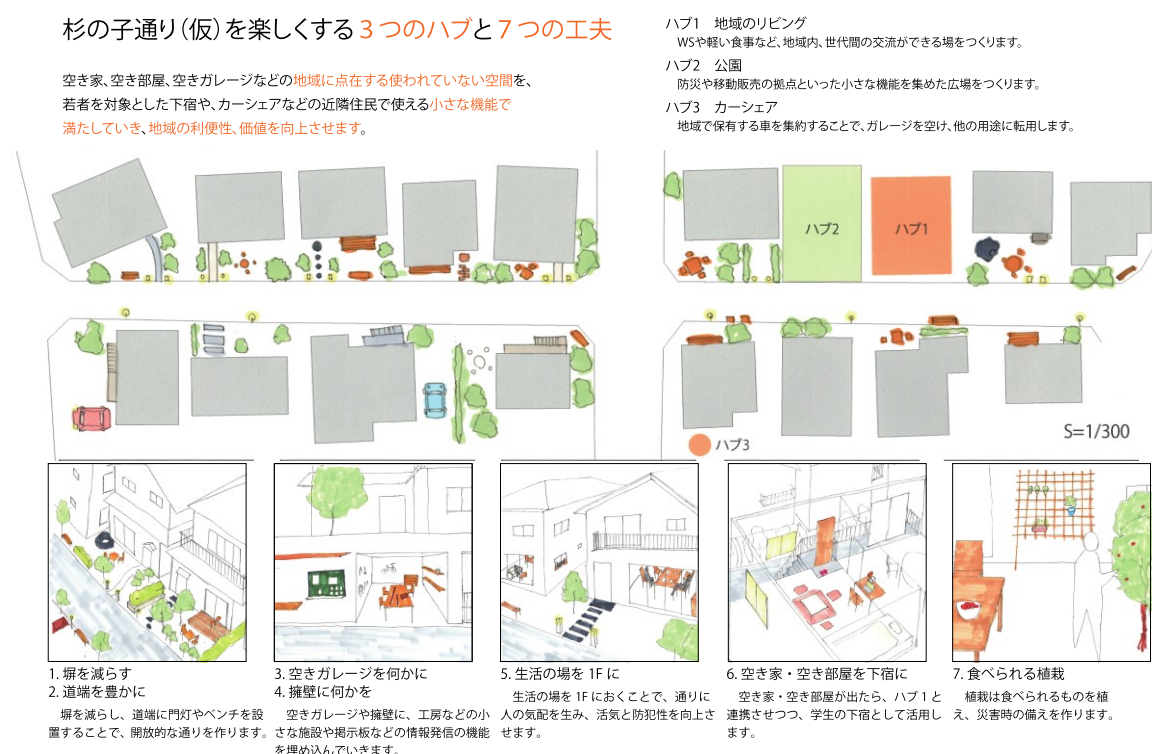


図2 M団地の計画提案

所有者の反応は好意的であり、いずれ壊さなくてはならないと考えていたこともあって、空き家が所有者の負担によって撤去され、そこに小さな広場が整備されることになった。行政には広場整備のための予算はなかったため、自治会の有志の手によってベンチや花壇や菜園がDIYで整備された。できあがった広場を運営する組織が立ち上がり、菜園や花壇の管理が行われているほか、小さな地域イベントが開催されているなど、地域の公共の拠点として機能している（写真2空き家跡地につくられた公園）。



写真2 空き家跡地につくられた公園

空き家を撤去して地域の広場をつくる、というありふれた事例ではあるが、成立した要因としては、①まずは自治会の中のリーダーシップがはっきりしており、歴代の自治会役員の有志が退任後に参加する防災会が活動をおこなっていたことがあげられる。問題意識をもった人が多くおり、ワークショップを通じてその問題意識がまとまっていったのである。そして、②行政が空き家の所有者を調査し、所有者と自治会の交渉の場の設定までを担ったことも重要なことであった。特定の空き地や空き家を利活用しようとする時に、所有者に断らずにそこを利活用することは難しい。それまで自治会は所有者に連絡するすべを持たず、所有者がもともとの地域住民でなかったこと（いわゆる不在地主）もあり、信頼関係を築けていなかったが、信用力のある行政が仲介することで、新たな信頼関係をつくりことができた。また、③空き家という小さな空間を扱ったことで、手軽に速く、多くの人たちの少しずつの協力の積み重ねで広場が実現でき、その過程で自治会の人々の人間関係が強く結び付けられていった。広場の整備という現実的な目標があることで、花を管理することが得意な人、DIYが得意な人を自治会の活動の中に巻き込むことができたのである。

現在は団地内の他の空き家を、広場とあわせてどのように活用できるかについて、引き続き検討を進めている。人口減少時代においてはあちこちに空き家や空き地が現れるが、最初の場所の活用が成功したことで、次に現れてくる空き家を連鎖的に活用していくことができる。こういった連鎖性もスポンジ化する都市空間の強みであると考えられる。

この例は、市街地が低密化していくなかで、あいたところに広場を埋め込み、近隣の住宅での暮らしを豊かにした事例であると言える。昭和40年代に開発された住宅団地の住環境は決して豊かなものではなかったが、新陳代謝のタイミングをとらえて公的な空間を埋め込んでいくことにより、住環境を豊かにしていくことができるのである。

7) おわりに

以上本稿では、都市計画、まちづくりにおける空き家、空き地活用について、1) 時代背景、2) 空き家、空き地の問題、3) 空き家、空き地の実態、4) 法制度の状況と政策、5) 政策の組み立てかた、6) 利活用の事例についてまとめた。人口減少社会や空き家空き地を悲観的に捉える論調も少なくなく、危機感を煽るような言説も少なくな。本稿ではそういった言説に惑わされず、地域における豊かな暮らし、豊かな仕事を実現するために、住民を中心とした地域の主体が空き家、空き地を使った都市計画、まちづくりを実現していくための方法を整理した。

④2章：都市デザイン系

2-2、リノベーションまちづくり概論（連勇太郎）

1. 概論

1-1.リノベーションとまちづくり

建物の改修を意味するリノベーションは、これからのまちづくりの実践において重要な手段のひとつとなり得る。戦後を通して、日本の社会制度は「新築」を前提につくられてきたが、人口減少が進むこれからの社会において既存ストックの活用は不可欠である。特に 2015 年以降はメディアなどで盛んに「空き家問題」が取り上げられるようになり、人々の生活のなかで空き家や空室は無視できない問題として大きくなりつつある。人口減少、高齢化、空き家の増加など、縮小化社会における都市のあり方を研究する本書の執筆者のひとりでもある首都大学東京の饗庭伸は、戦後の都市域が拡大していくスプロール化に対し、都市域が変わらないまま、その内部でランダムに孔（空き家や空き家）があいていく動きを「スポンジ化」という概念を使って説明している¹。饗庭が指摘するように、スプロール化とスポンジ化は単に「都市が拡大するか」「孔があいていくか」という現象の違いに留まらず、その前提となる資本の原理や規模、さらには背景にある都市モデルが違うため、まちづくりや都市を専門とする者にとってはこの違いを十分に見極めておく必要がある。人口増加時代の都市域が拡大していく社会においては、道路やインフラの線を引き、空間をゾーニングし機能に分け、都市施設や公共施設を計画し中心を生み出すことに特徴があるとすれば、人口減少時代のまちづくりは、小さく点在する私有地や個々の空間を個々に整備し、全体として状況に適した状態へとその都度チューニングしていくような態度が求められる。こうしたまちづくりの方法は、様々な地域や主体によって実践的に行われているが、そうした都市計画やまちづくりのあり方の方法論的体系化はいまだ未発達であり、実際の主体的なプロジェクトを通して、今後社会全体で考えていかなければいけないものである。本論は「リノベーションとまちづくり」をテーマとしているが、スポンジ化の最大の特徴のひとつである「地域のなかで小さくバラバラと孔があいていく」状況に対して、小規模な空間改変を実現するリノベーションは、まちづくりという観点からも非常に親和性が高いと言える。本稿では、縮小化する、すなわちスポンジ化していく都市や地域を前提とし、リノベーションという手法や考え方を通していかにまちづくりやエリア再生と結びつく可能性や課題があるのかを具体的な事例を通して概説していく。

1-2.新しい職能モデル

具体的な事例の説明をする前に、リノベーションとまちづくりの関係をもう少し概念的に考えてみたい。また、そこから「まちづくりファシリテーター」という職能の可能性について同時に考えてみることにしたい。

建築計画・都市建築史・建築批評を専門とする布野修司は「タウンアーキテクト」という職能のあり方を提示している²。布野は欧米では、自治体の都市計画に一貫して関わり施設づくりを担う専門家として「タウンアーキテクト」の存在があるということを指摘しつつ、日本では市民の意向を自治体に反映する仕組みがないことを課題にあげ、その媒介する役割を持つ存在として、地域やまちづくりに継続的に関わっていく「タウンアーキテクト」が必要だと主張している。「かつて、大工さんや各種の職人さんは身近にいて、家を直したり、植木の手入れをしたり、という本来の仕事だけではなく、近所の様々な相談を受けるというそういう存在であった。その延長というわけにはいかないけれど、その現代的蘇生が『タウンアーキテクト』である。」とあるように、そこでイメージされるタウンアーキテクト像は、住人が求めるアクションやアクティビティを的確に把握し、それを空間的に反映、あるいは翻訳していくような存在であると言える。私がそこで連想したのは町医者的なものである。建築家が地域の町医者的な存在として、空間の問題に携わっていく職能のありかたはまちづくりファシリテーターというモデルを考えていくうえでも有効ではないだろうか。こうした職能のあり方からもリノベーションとまちづくりは親和性が高いということが直感的に理解できると思う。

さて、視点を少し変えてみたい。「リノベーション」と「まちづくり」という二つの概念が急速に接近したのは2000年以降である。その背景にあるのは、この異なる2つの言葉をいち早くつなげ、「リノベーションまちづくり」という概念そのものを生み出した都市再生プランナー・清水義次の存在である。清水が提唱する「リノベーションまちづくり」の中核にあるのは、不動産の価値毀損が進む社会状況において、事業者とまちに新たなコンテンツを生み出すために、最小限の投資で空間や場を蘇らせ、そうしたコンテンツを増やしていくことでエリア再生を実現していく「現代版家守」という職能モデルである。家守（やもり）とは、江戸時代に地主に代わって地域をマネージメントしていた存在であり、店子を育成し、自らも事業投資をすることで、公共的なサービスを担っていた。清水は、家守の現代版として、補助金に頼らない自立型のまちづくり会社を構想し、地域の空間的リソースを発見し、コンテンツを生み出す店子とマッチングし、ときには自らも店子に対して投資をし、エリア価値の向上とともに利益を回収していく自立型の組織を提示している。こうした動きは、「リノベーションスクール」などの活動により、日本中で広がりつつある。当然、空間のリノベーションも重要であるが、これからのまちづくりにおいては、誰が入居し、そこでどのような価値を生み出していくか、というソフトウェアの部分にまで介入していかないとエリア再生は実現しないということを「リノベーションまちづくり」という概念は端的に示していると言える。

タウンアーキテクトや現代版家守という異なる概念が示すように、リノベーションまちづくりは非常に相性がよいと言える。また、興味深い点は、こうした実践の先に（古く

て)新しい職能のあり方が示されているといことである。それは、従来の専門領域や専門的枠組みに縛られることなく、建築、不動産、工務店、経営、コンサルティングなど様々な領域をまたぐ領域横断的なモデルであるという点も重要である。「まちづくりファシリテーター」は多様な方向性やアプローチを持つモデルであると筆者は考えるが、各個人がまちづくりファシリテーターというモデル自体を意識的に再定義していき、従来の既存の枠組みに縛られることなく、独自の思想と解釈に基づいてオリジナルなかたちとして発展させていくことが大切であると考え。

2. 事例紹介

抽象的な話が続いたので、具体的な事例やプロジェクトを通してリノベーションとまちづくりの関係についてイメージを膨らませてみたい。ある限定したエリアのなかで、使われていない空間を点的に活用していくことで、まち全体を活性化していくプロジェクトや試みが近年、増えてきている。これらの事例は、道路やインフラを計画するといった大きな都市計画ではなく、小さな改修を繰り返し、自らが場を運営したりすることでまちの価値を創出していくという点で注目に値する。まさしくスポンジ化が進行する社会にもとめられるまちづくりのあり方だと言える。

2-2.リノベーションと事業を組み合わせる

建築家・宮崎晃吉氏が主宰する HAGISTUDIO は、東京・谷中を拠点に、木質アパートや住宅をリノベーションしながら、自社事業として最小文化複合施設と謳う HAGISO、ゲストハウス hanare、食の郵便局というコンセプトのお惣菜とお弁当の店 TAYORI など、複数の拠点を運営している。どれも徒歩圏内に点在していることが特徴である。宮崎氏は、従来の建築家のように「設計して終わり」ではなく、自らが事業者となり、企画—設計—運営までを一貫して行う点に特徴がある。まちの価値を育んでいくために、建築家が場の運営まで活動の領域を広げている先進的な事例と言える。どれも既存の建物（主に木造）を効果的に活用し、デザイン性とコストがバランスしたリノベーションを実現している。事業者と設計者が一致していることにより実現できる場づくりとなっている。こうした一連のプロジェクトが動き出すきっかけとなり、注目されるようになったのが最初のプロジェクトである HAGISO である。建物自体は、もともと宮崎が学生時代にシェアハウスとして住んでいたアパートであったが、3.11 の震災を機に取り壊す話が持ち上がったが、自らカフェとして運営するという事業計画を立て、物件の所有者と交渉し、実現することとなった。「最小文化複合施設」とあるように、カフェのみならず、ギャラリー、イベントスペース、サロンなど、様々なプログラムが組み込まれており、近年観光で賑わう谷中において新たな磁場を形成している。



谷中のように都内だけでなく、地方都市でも様々なプロジェクトが展開されている。福岡県北九州市の北九州家守舎は、建築家である嶋田洋平を中心に運営されている民間のまちづくり事業会社である。社名に「家守舎」がついている通り、清水のまちづくりリノベーションの方法論をベースに、北九州の小倉・魚町銀天街を中心に独自の活動を展開している。北九州、重工業や重化学工業で支えられたエリアであったが、産業構造の転換により、商業の集積地としてまちの中心部が衰退していった経緯がある。そんななか、中心市街地活性化を目指し2011年に「小倉家守構想検討委員会」が開催される。そこに関わっていた嶋田が清水の思想に触発されることによりプロジェクトが動き出す。2011年に10年以上空き店舗であった部分を「メルカート三番街」としてオープンさせた。「メルカート三番街」は、築50年のビルに付随する木造2階建部分をリノベーションした、文化芸術創造のためのクリエイターや商店主の拠点である。低家賃で借りることができ、まちに新たなプレーヤーやコンテンツを増やしていくためのインキュベーションの役割を担っている。2011年以降、メルカート三番街を起点にポポラート三番街が開業し、周辺にリノベーションによる場の再生が波及していった。合わせて、最初のリノベーションスクールも開催し、全国へ波及していくきっかけをつくった。リノベーションスクールは、まちの遊休不動産を対象にし、事業モデルを参加者がチームを組んで作成し、実際に地主や地域住人にプレゼンテーションする実践型のプログラムである。ここから実際に案件化・事業化していくプロジェクトがあり、まちに新たなコンテンツや場を生み出す重要なエンジンのひとつになっている。



家守舎のモデルを引き継ぐ事例として、静岡県熱海市を拠点とする市来広一郎氏を中心につくられた株式会社 machimori も挙げられる。machimori は、「100年後も豊かな熱海をつくる」というビジョンを掲げ活動を展開している。熱海は昭和50年代から減

少しており、高齢化が進み、経済低迷が進んでいた。machimori は熱海駅から 15 分ほどの場所にある熱海銀座商店街という通りで、ゲストハウス MARUYA、コワーキングスペース naedocoなどを運営している。まだ、シェア店舗である RoCA のリノベーションや誘致を行った。machimori は「現代版家守」として熱海の再生を実現しようとしている。Machimori はこうした古くて新しい職能を確立しようとしている点で学ぶべきことが多く、今後の活動に着目していく必要がある。



2.2 クリエイティブの力をまちに持ち込む

アート、ものづくり、デザインをはじめとしたクリエイティブを、新たな可能性をもたらす存在としてまちのなかに持ち込むというのもひとつの手段である。アーティストやクリエイターは自らの手で空間を改変する能力が優れており、空間を変えていくという意味で様々な可能性を持ったプレーヤーである。

千葉県松戸市で活動する MAD City は、半径 500m 以内を主な範囲としており、積極的にクリエイターやアーティストに空き家や空室をマッチングすることで 2010 年の活動開始以来 150 人以上のクリエイティブ層を地域に誘致してきた実績を持つ。MAD City は、家主から物件を借り上げ、アーティストに転貸するというモデルで活動している。例えば MAD マンションは全部 15 部屋あり、すべて改築改装が可能になっている。住人は DIY など自由に自分の部屋を好きなように実現することができる。このように、MAD City は住人自らのセルフビルドや DIY の力を利用し、地域の既存ストック活用を推進してきた。また、こうしたクリエイティブ層を積極的に誘致することで、周辺のエリアまで様々な効果が期待できる。



筆者が共同代表をつとめる株式会社@カマタも、旧蒲田区を範囲とし、地域の不動産をものづくりというコンセプトを軸に活用している。@カマタは、大田区蒲田を拠点に活動している不動産、建築、キュレーションなどを専門とするひとたちでつくったコレクティブである。大田区は都内でも最も町工場が多いエリアであり、@カマタはそうした地域の可能性を最大化するため、ものづくりの拠点をまちのなかにつくっている。今まで、SOHO やオフィスにより構成されるクーチ、シェアオフィス+デジタル工房であるブリッチ、ギャラリースペースであるソーコ、そしてインキュベーションスペースであるコーカを運営している。@カマタは、地域の潜在的価値であったものづくりを軸に、まちに新たなクリエイターを呼び込むことによって活動を展開している。また、木造の改修や倉庫の活用から、最終的に高架下の開発にまで徐々にスケールアップしている点も注目できるポイントである。



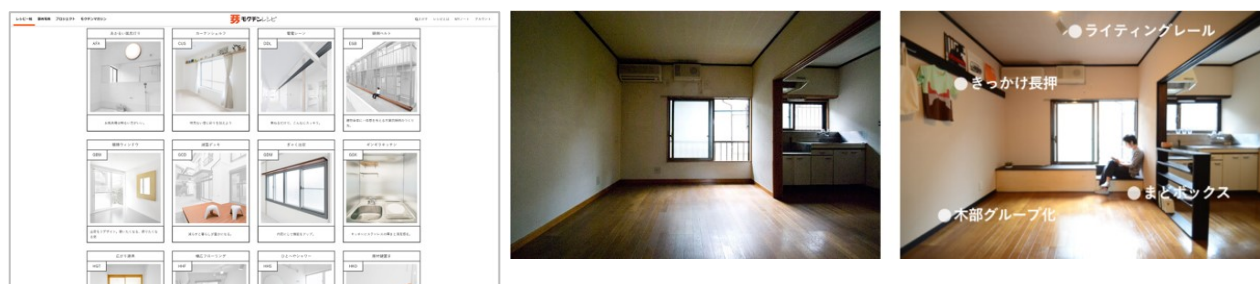
2-3.手法を公開し、改修の担い手を増やす

改修のよいところは建築の専門家以外の人も参画の余地が残されているという点にある。また、空き家が大量に溢れる時代において、専門家だけでなく、一般の人の空間やデザインに対するリテラシーもあげていかなければいけない。そういった意味で、アイデアを関係主体と共有しながら様々な人の力でボトムアップ的に空間を改変していくアプローチはひとつの可能性として捉えられる。

筆者が代表を務めるモクチン企画は木造賃貸アパートを再生する不動産、建築、コミュニティデザインなどの専門家からな NPO である。モクチン企画の名前の由来でもある木造賃貸アパート（木賃）は、戦後大量に建設された木造アパートである。60 年代では 4 人に 1 人がこうしたアパートに住んでいたと言われている。現在はだいぶ少なくなっているがそれでも 23 区内だけでも 20 万戸以上存在している。一見クリーンに再開発された駅前も、ちょっとまちの中を歩き街区の間隙を覗き込めばまだまだこうしたアパートを目撃することができる。こうしたアパートが現在老朽化し、空室率があがっている。このようなアパートが地域のなかに点在していることで、エリアの活力を奪っていたりする。一般的には負の空間資源と思われる木賃を優良な社会資源に転換していくことがモクチン企画のミッションである。さて、大量に点在しているということ

が木賃アパートのひとつの可能性であるのだが、一般的な方法で一軒ずつ丁寧に改修してはいるという可能性を扱うことができない。そこで、開発したのが「モクチンレシピ」である。モクチンレシピはウェブサイトでありデザインツールである。

「レシピ」と呼ばれるアパートを部分的に改修するアイデアが料理のレシピのように紹介されているウェブサイトである。いくつかのレシピ（改修アイデア）を組み合わせることで改修を実現することができる。有料の会員になれば図面や仕様書などもダウンロードできる。主なユーザーは地域の不動産管理会社、工務店、物件オーナーである。こうした様々な人の力を、デザインやアイデアを提供・共有することでエンパワーしていくことにより、建物を再生し空室を埋めていくことが可能となる。



2-4.空家家を福祉拠点として再生する

具体的なまちの課題として、高齢化社会にどう対応していくか喫緊の課題として挙げられる。日本は欧米諸国のように低所得者・生活困窮者向けの住政策が十分に整っている国であるとは言えない。国としては2025年を目標に今まで住み慣れた地域で生活を継続できるよう、住まいはもちろんのこと、介護、生活支援、予防などを一体的に提供していく「地域包括ケアシステム」の構築を目指している。これは今までの政策が推進してきた必要な施設を増やしていくという「施設型」の政策ではなく、「地域型」で高齢者を支えていくという重要な方針である。こうした指針のもと、空き家や遊休不動産を活用し、住まいのセーフティネットを構築していくというのは重要なアプローチである。

タガヤセ大蔵は、東京・世田谷区の木造アパートをデイサービス施設として再生した先進的な事例である。空室率が高くなっていた築30年のアパートを、物件オーナーである安藤勝信自ら企画を考え、建築家である天野美紀氏と、社会福祉法人大三島育徳会の田中氏と協働し実現させた。安藤氏は、空室が増えるアパートと、祖父の介護などをきっかけに「福祉施設っぽくない福祉施設」を地域の拠点としてつくることにした。一般的なデイサービスと異なり、カフェコーナー、図書スペースがあり、地域の人がボランティアとして手伝いにくる場所になっている。これらは、施設のなかで完結するのではなく、積極的に地域にひらかれた場作りを志向しているから実現できている事柄である。また、地域にもともとあった既存の建物が使われているという点も重要である。タガヤセ大蔵の事例はこれからの高齢化社会における施設のあり方や地域のあり方を再考していくうえで非常に重要な示唆を与えてくれる。



3. まとめ

3-1. まちを変える方法=小さな仮説検証を繰り返す

今まで見てきた事例が端的に示すように、これからのまちづくりは、巨大な資本投下によってまち全体を一気に開発していく方法とは異なるアプローチや思考が求められる。そのためには、民間の小さな意思決定と投資の効果をエネルギーとして最大化させる必要がある。そうした際に「小さく仮説検証を繰り返す」という態度を持つておくことが非常に重要である。これは、建築やまちづくりに限らず、どの分野でも言われるようになってきているこれからの社会において重要な視点である。ソフトウェア開発では「アジャイルプログラミング」、起業や新規事業立ち上げでは「リーンスタートアップ」など、各分野で「計画→実行」を単線的なプロセスで考えるのではなく、仮説を立て、小さく検証を繰り返すことで、経験値や失敗を重ね、そのサイクルを大きくしていくことで最終的なプロダクトやアウトプットを生み出していくという方法が注目されている。まちづくりや都市計画の分野のわかりやすい例としては「タクティカルアーバニズム」が代表的な方法論として挙げられる。

こうした視点で考えるとリノベーションのメリットが自ずと浮き上がってくる。いきなり既存の建物を壊して新築を計画するよりも、既存の状態を少しいじって、イベントを開催してみたり、外観を変えてまちの風景を変えることで人々の反応をみてみたり、ちょっとしたアクションや投資によって、大きな意思決定をする前にあらかじめ場所の可能性や課題をテストすることができるからだ。そういう意味でもリノベーションまちづくりにおいては「仮説」をたて、それを「検証」していくという態度が非常に重要だということを改めて強調しておきたい。

3-2.リノベーションがまちづくりと結びつくことの可能性

リノベーションと言っても、それは建物の基本的な修繕を指す場合もあれば、いくつかの事例を通して見てきたようにまちづくりにまで広がる様々な可能性を持っているということがわかる。重要なのは、リノベーションはあくまで手段のひとつであり、その先に何を実現したいのかを考えることである。建築を専門にしていると、ハードウェアを扱うことに視点を起しがちであるが、まちづくりという視点に立てば改修は手段のひとつに過ぎない。そのため、そのエリアが何を必要としているのか、何が足りないのか、どういった刺激があると活性化するのかなど、まちそのものの可能性と課題を発見する視点は必要不可欠である。

最後に、リノベーションをとおしたまちづくりの可能性について3つ点を整理する。

1) 様々な主体が参加できる

例えば、松戸で活動する MAD City の例がそうであったように、リノベーションは施工のプロだけでなく、様々な主体が参加できる余地に溢れている。既存の空間があるため、改修後の空間のイメージも新築に比べて共有しやすく、既存の建物そのものが多様な主体との対話のツールになりうる。また、machimori も最初の事業であるゲストハウスの MARUYA は自らが DIY に参加した。こうした参加を通して建物や空間に愛着を持たせるきっかけになる。こうした愛着が空間に宿ることは、まちづくりの観点からすると大きなエネルギーに変わっていくうえで無視できない要素である。

2) 小さな規模ではじめられる

具体的な事例のほとんどがそうであるように、リノベーションは小規模かつ実験的に空間を改変していくことができるため、様々な仮説検証をあらかじめ試みることができる。冒頭で紹介した HAGISO は、現在のかたちになる以前は、学生のシェアハウスとして使われており、自分たちでイベントなどを開催することで場の可能性に気づいたという。@カマタの活動も、高架下の開発にたどりつくまでに築 50 年以上の木造家屋の改修からはじまり、徐々にスケールを大きくし展開していったという経緯がある。大きな構想や計画を考えて実現せずに終わるのであれば、このような小さな取り組みを積み上げていくことは確実なまちの改変を実現できる。また、タガヤセ大蔵の事例が示しているように、これからの福祉を考えていくうえでも有効である。いきなり巨大な高齢者福祉施設を建設するには多大なコストがかかるうえ、実際にニーズがあるのかどうか、時代の変化に対応していけるか不明瞭であり社会全体にとっても個人の投資という観点からもリスクが高い。タガヤセ大蔵が示しているのは、地域にデイサービスの拠点を小さく設けていくことで、その意味や意義を確認しながら一歩ずつ確実に地域を再編していくことができるという可能性である。

3) 既存ストックをネットワークできる

最後にどの事例にも共通しているのが、まちに点在する既存ストックをネットワーク化できるという点である。リノベーションを小さく展開していくことで、それらを集積させ、関連づけていくことにより大きな変化を生み出すことができる。こうした点在型・ネットワーク型のまちづくりはリノベーションだからこそ可能な方法論であるし、時代の変化や状況の変化にフレキシブルに対応できるという利点を持つ。

このようにリノベーションは、単に建物を修繕し改修するという次元を超えて、様々な人と協働し、まちに求められるプログラムをアクティビティを実現していく手法として捉えることができる。まちづくりファシリテーターにとっても、リノベーションに対するスキルや思考はこれからの時代に求められる基本的なスキルであると言える。

＊写真は、使用できる枚数や使用の方針が明らかになった場合に関係者に使用許可をとる必要があります。

＊脚注・参照文献は後日整えさせていただきます

¹ 饗庭伸：都市をたたむー人口減少時代をデザインする都市計画，花伝社，2015.12

² 布野修司：裸の建築家ータウンアーキテクト論序説，建築資料研究者，2000.3

⑤3章：合意形成ワークショップ系

3-1 まちづくりの手法① 一まちの目標イメージの共有のためのワークショップー (阿部俊彦)

1. ワークショップとは？

昨今、市民のまちの環境に関心が高まっており、防災、歴史的町並みの保全、商店街の活性化、公園や水辺の改修など、まちの環境をデザインする際に地域住民の参加が求められています。

しかし、素人（しろうと）である住民が、ただ話し合っているだけでは、まちをデザインすることはできません。まちの整備や事業の主体である行政（国、都道府県、区市町村など）に対して、住民が要望書を提出するだけでは、そのデザインのイメージは伝わりません。行政側の条件（予算や安全性など）に合致していないものは、却下されてしまう場合もあるでしょう。

価値観の異なる多様な住民が生活するまちでは、実際に公園や道路の工事をする前に、住民一人一人がまちのデザインについて検討し、まちの関係者全員が納得した計画に基づいて始めないといろいろな問題が生じる恐れがあります。そこで、ワークショップと呼ばれる協働作業により、地域住民・行政・専門家が参加し、一緒にまちのデザインを考えていく手法が用いられるようになりました。

ワークショップとは臨床心理学の一手法として始まったもので、演劇やダンスなどの創造活動に使われるようになりました。まちづくりの分野では、1960年代にアメリカの環境デザイナーのローレンス・ハルプリンが市民と一緒に公園をデザインする際に導入したと言われています。その後、我が国でも、ワークショップを通じて、広場・水辺・歩道・緑道などの公共施設を市民や子供たちと一緒にデザインしながら作り上げていく取り組みが広まっていきました。

2. ワークショップに必要な基本ツール

ワークショップで参加者の意見をまとめるための一般的な方法として、KJ法があげられます。KJ法は、文化人類学者の川喜田二郎がデータをまとめるために考案した手法で、データをカードに記述し、カードをテーマ毎のグループごとにまとめて図解する方法です。

ワークショップを行い際の基本的なツールとして、まず、「名簿・名札」が必要になります。会場の受付で名簿に氏名と所属と記入してもらいます。また、名札をつけてもらうことで、グループ毎で話し合う際に、参加者同士で声掛けをしやすくなります。

会場に5名～10名程度を1グループとした「島（椅子に囲まれたテーブル）」をつくります。グループ毎のテーブルの上に、「模造紙」「付箋（3色程度、ポストイットなど）」「マーカー（3色程度、裏に写らない水性のもの）」を用意します。カードの代わりに付

箋に意見を書き込み、模造紙に、意見をグルーピングしたり、表などにまとめていく。また、必要に応じて、付箋を白地図に貼れば、具体的な場所についての課題や提案について話し合うこともできます。

これをあらかじめ、ワークショップの目的を理解しているファシリテーターが進行し、参加者の意見を聞き取りながら、模造紙にまとめます。最後に各グループでまとめた模造紙を全体で発表し、他のグループの議論も共有します。

以上のようなワークショップでも、まちについて話し合うことはできます。ただし、参加者が自ら「デザイン」するとなると、具体的な空間のイメージに提案し、参加者で共有する必要があるため、簡易的なワークショップでは、不十分です。

具体的なイメージを共有するためには、実際に現地を歩き、課題や資源を共有した上で、事例写真、CG、模型などを用いて、具体的なデザインについて検討し、参加者で評価する必要があります。



ワークショップ会場



マーカーと付箋でまとめる



各グループの発表

3. まちづくりワークショップの参加対象者とその募集の方法

まちづくりワークショップを始める前に、誰に参加してもらうのかを考える必要があります。まちづくりの関係者は、地区の全住民ですが、限られた大きさの会場では、ワークショップの参加者を絞らなくてはなりません。一方で、広報が不十分な場合は、参加者が少なすぎて、ワークショップの話し合いができないといった問題も生じかねません。いったい誰に声をかければよいのでしょうか。

地区の自治会の会長や役員、ワークショップのテーマに関わる地域組織の代表者や幹部（防災の場合は防災会や消防団、福祉の場合は社会福祉協議会や老人会等）に呼びかけるのが一般的です。それに加えて、地区内に事業所を置く民間事業者（社会福祉法人、企業、銀行など）にも参加して頂く場合もあります。また、自ら積極的にワークショップに参加したい方を募る際には、公募が有効です。口コミやチラシ、そのテーマに関連するSNSやホームページ等を通じた広報活動を行うことで参加者を募ります。

なお、ワークショップを連続的に数回開催する場合は、第1回のワークショップの参加者で固定することが望ましいでしょう。もちろん、新たな参加者を拒むものではありませんので、新しい意見やアイデアを生むためにも、臨機応変に対応する必要があります。

す。参加者の人数や構成については、主催者・地域住民のリーダー・行政・専門家と十分に相談した上で呼びかけを行い、ワークショップの参加者の間で共有したことが、地域住民の総意にスムーズにつなげていくことが肝要です。

4. まちづくりワークショップの3つのステップ

まちのデザインを検討し、関係者全員が納得する計画について合意を図るためのプロセスは、以下の3つのステップを踏んでいくことが重要であると考えます。

ステップ1：まちの資源を発見・共有し、地域住民・行政・専門家などの参加者の間で共有認識を育みます。

ステップ2：共有した資源を活かしつつ、まちの課題を解決するためのアイデアを出し合います。

ステップ3：アイデアをもとに具体的な空間像をデザインし、まちの目標イメージを描き、共有します。

以上のステップを踏んだ後、最終的に、まちの目標イメージを実現するための具体的な事業・建築のルール等について合意を形成します。このようなプロセスを円滑に進めるために、各ステップで効果的なまちづくりワークショップの手法があります。以下では、筆者が関わってきた東日本大震災で被災したまちの復興まちづくりの現場で用いた「まちづくりワークショップ」の手法を紹介します。

5. まちづくりワークショップの手法①「まち歩きとガリバーマップ」

<ワークショップ手法の概要>

ステップ1「地域住民・行政・専門家などの参加者の間で共有認識を育むためのワークショップ手法」として、「まち歩きとガリバーマップ」を紹介します。

- ①まず参加者はグループに分かれて、それぞれの歩くコースを決めます。
- ②次に、グループのメンバーの中で、歩くコースを先導する班長、写真係、記録係を数名決めて、グループ毎にまち歩きを開始します。まちへの思いを語り合いながら、まちを歩きます。
 - ・地域住民の皆さんにとっては、ふだんからよく知っているまちですが、改めて、行政や専門家と一緒に歩くことで、地域の魅力や問題を発見・再認識することができます。
 - ・まち歩きの途中途中で、記録係は、参加者が気づいたまちの魅力や問題点などを手持ちの地図（画版があると便利）に書き込みます。
 - ・また、写真係は、インスタントカメラで写真を撮ります。デジタルカメラで撮影した場合は、ガリバーマップに書き込み前にプリントアウトします。
- ③まち歩きが終了したら、会場に置いてあるガリバーマップの上にのって、まち歩きの

コースを書き込み、撮影した写真を貼り付け、コースを振り返ります。

④そして、発見したまちの魅力や問題点を思い出しながら、ガリバーマップに記入していきます。その際に付箋などを使うとわかりやすいでしょう。

⑤全てのグループが地図への記入を終了したら、参加者全員が地図の周りに座ります。まちの情報を確認していきながら、相互に意見交換をしたり、まちへの思いを語り合います。

⑥ワークショップの終了後、ガリバーマップの結果の写真を撮影し、それを持ち帰り、その写真を見ながら地図データ上に情報を入力します。これを A3 版の記録地図としてプリントアウトし、次のステップのワークショップの参考資料として活用します。

<気仙沼で実施したワークショップの例>

2011 年 3 月の東日本大震災から 5 ヶ月後の 8 月に、宮城県気仙沼市内湾地区（以下、気仙沼内湾地区）で「まち歩きとガリバーマップ」のワークショップを実施しました。ガリバーマップの会場については、被災直後は、体育館や集会所などは避難所として使用されていたので、お寺の広間をお借りしました。当日は、約 50 名の地域住民と、行政・専門家・支援大学の教員や学生が参加しました。

多くの建物が津波により流失する中で、一部の建物が残っていました。まち歩きにより、これらの建物を歴史的資源・地域資源として確認しつつ、その修復や再建に向けた課題について話し合いました。また、内湾地区は、震災前から人口減少や高齢化の問題を抱えており、空き地の問題についても再認識することができました。

ワークショップの後、参加者からは、「震災後、あらためて街を歩いてみて、被害の大きさを実感した」「山と海、漁業と生業、内湾の景観など、まち歩きで確認した地域資源を大切にまちづくりが重要」「震災前から衰退していた商店街を再興するために、まち歩きで確認した空き地に仮設商店街をつくってはどうか」「今日のワークショップに参加してくれた大勢の地域住民が参加し、市民と行政が協働で復興計画を考えていく必要がある」などの感想を頂きました。



歴史的資源・地域資源



修復や再建に向けた課題



空き地の問題



ガリバーマップに書き込む様子



歩いた場所と、その場所の課題を書き込む



ガリバーマップの成果をまとめた情報地図

6. まちづくりワークショップの手法②「旗さしワークショップ」

＜ワークショップ手法の概要＞

ステップ2「共有した資源を活かしつつ、まちの課題を解決するためのアイデアを出し合うためのワークショップ手法」として、「旗さしワークショップ」を紹介します。

- ①まず参加者はグループに分かれて、航空写真の貼られた「旗さし盤」を囲んで座り、自己紹介をします。参加者の職業やまちでの役割、生活などについてお互い理解することが大切です。
- ②次に、旗さし盤に貼られた航空写真と、まち歩きの結果をまとめたガリバーマップをまとめた情報地図を照らし合わせて、現状のまちの魅力や問題点を再確認します。
- ③あらかじめ用意した「旗」には、「まちの問題を解決するためのアイデア」の例が記載されています。気に入った旗を選んで、旗さし盤にさしていきます。
 - ・旗をさす時に、参加者は、どのような理由で旗を選んで、その場所にさしたのかをコメントしてもらいます。
 - ・旗はテーマ毎に色分けしておきます。例えば、「赤：商業の活性化、観光施設など」「青：教育や福祉施設など」「緑：公園や街路樹など」「黄：その他」など、まちに必要な用途や機能によって分類すると分かりやすいでしょう。
 - ・まちの特徴を踏まえて、あらかじめアイデアを整理しておくことが大切ですが、一方で、参加者から思いもよらぬアイデアが出される可能性もありますので、白紙の旗も用意する必要があります。
 - ・旗は、市販の竹串にアイデアを記入したものを貼り付けて作成します。また、簡易的な方法として、竹串に付箋を巻き付けたものでも対応できます。
- ④以上を4～5巡程度繰り返して、旗をさし終わった後、ファシリテーターが各班の旗の意見を模造紙などに整理します。班ごとの参加者の代表者に、模造紙と旗さし盤を使って、各班でどのような話し合いがなされたのかを発表してもらいます。他の班の参加者にも、アイデアが生まれたのかを紹介し、参加者全員でアイデアを共有します。

＜気仙沼で実施したワークショップの例＞

内湾地区では、「まち歩きとガリバーマップ」を開催した後、その成果を「地域資源と課題マップ（A3版）」としてまとめました。その成果を踏まえて、まちづくりの次のステップに進むために「旗さしワークショップ」をエリア毎に実施しました。

海から少し離れた八日町では、山の地形を再現したジオラマ模型（S1/500）を「旗さし盤」として用意しました。津波により流失した建物の数が比較的少なかったエリアのため、「残っている歴史的建物の活用方法」について話し合われました。また、「安心して暮らすことのできる高齢者にもやさしい災害公営住宅」「地域住民と商店街の拠点とな

るコミュニティ拠点の整備」などのアイデアがありました。

海辺の南町海岸では、内湾とそれを囲むまちを再現したジオラマ模型（S1/500）を「旗さし盤」として用意しました。気仙沼の顔である内湾の海辺のエリアのため、「海辺に整備する観光商業施設」「観光客のための駐車場の整備」「市民も観光客も楽しめる岸壁を使ったイベント広場」「高台の避難場所に逃げるための避難路の整備」などのアイデアがありました。

港町では、漁船が停泊する岸壁の航空写真（S1/200）を「旗さし盤」に貼ったものを用意しました。岸壁は漁業のための機能的なスペースですが、ここに観光客も呼び込むための工夫として、「休憩スペース」「駐車場」「散歩道」「観光案内板」などを整備するアイデアがありました。なお、港町の旗さしワークショップでは、竹串に付箋を巻き付けた簡易的な旗を使用しました。色は、「赤：課題や問題点」「黄：設置希望施設」「青：従前の施設または漁港施設の復旧」の3つに分類しました。



地形を再現した旗さし盤



アイデアが記載された旗をさす



各班の成果の発表



八日町エリアでの旗さしワークショップの結果をまとめた情報地図



南町海岸を対象とした旗さしワークショップ



南町海岸の盤にさされたアイデアの旗



港町の岸壁を対象とした旗さしワークショップ



港町の岸壁の盤にさされたアイデアの旗

7. まちづくりワークショップの手法③「デザインワークショップ」

＜ワークショップ手法の概要＞

ステップ3「アイデアをもとに具体的な空間像をデザインし、まちの目標イメージを描き、イメージを共有するためのワークショップ」として、「デザインワークショップ」を紹介します。

- ①まず参加者は、現状を再現した模型（S1/100～S1/200 程度）を囲んで、「旗さしワークショップ」の結果をまとめた情報地図と照らし合わせて、アイデアを確認します。
- ②模型を使って、それらのアイデアを実現するためのデザインを表現します。例えば、
 - ・空き地に芝生のシートを敷いて、ベンチ、東屋、花壇、樹木などのパーツを配置し、新しい公園をつくる。
 - ・既存の建物を取り除き、1階には、店舗や集会所ユニットを置き、その上に3～4階建ての住戸ユニットを積み上げ、集合住宅をつくる。
 - ・沿道の建物を道路境界からセットバックさせ、道路の幅を広げ、歩道ツールを敷いて、街路樹、街路灯、ベンチなどのパーツを配置し、歩行者も安心して歩ける道路をつくる。
 - ・公園に屋台、ステージ、キッチンカーなどのパーツを並べ、イベントで賑わうイメージをつくる。

- ③模型でつくった空間イメージをCCDカメラで確認します。アイレベルでどのように見えるのかを評価し、再度、模型を修正します。これを数回繰り返しながら、最終的なデザインを決めていきます。



- ④最後に全員で完成した将来のまちの模型を囲んで、実際のまちづくりにどのように反映していくかも含めて意見交換をします。

＜気仙沼で実施したワークショップの例＞

内湾地区では、八日町エリアと南町海岸エリアの2つのエリアで「デザインワークショップ」を実施しました。

八日町エリアでは、旗さしワークショップで生まれた「安心して暮らすことのできる高齢者にもやさしい災害公営住宅」と「地域住民と商店街の拠点となるコミュニティ拠点の整備」の2つのアイデアをもとに、被災した老朽建物を3軒まとめて共同で建て替えて、地域のコミュニティ拠点を併設した災害公営住宅（被災者のための住まい）の模型



建物のユニット（店舗、住宅など）

デザインパーツ（ベンチ、樹木、花壇など）

をつくりました。その際に、まちの景観や住環境にも配慮して、道路に面してセットバックを行うことで広場を創出し、周辺に圧迫感を与えない中層の建物にデザインすることが望ましいことが確認されました。

南町海岸エリアでは、「海辺に整備する観光商業施設」「観光客のための駐車場の整備」「市民も観光客も楽しめる岸壁を使ったイベント広場」などのアイデアをもとに、1階に駐車場と店舗、2階に海を望むガラス張りの店舗と観光案内機能を併設したカフェを模型でつくりました。また、岸壁には、コンサートの観客席にもなる斜面緑地や朝市や屋台などを並べて賑わうイベント広場をつくりました。内湾地区の岸壁には防潮堤が整備される計画がありましたが、店舗と岸壁を一体的に利用できるようにデザインすることによって、海とまちのつながりを確保できることが確認されました。



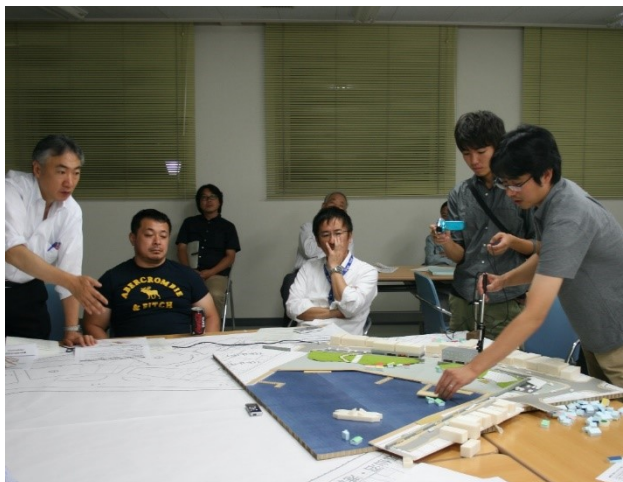
八日町を対象としたデザインワークショップ



参加者によってデザインされた将来イメージ模型



デザインワークショップの結果をもとに描いた地域コミュニティ拠点+災害公営住宅



南町海岸を対象としたデザインワークショップ



岸壁をイベントに利用した場合のイメージ



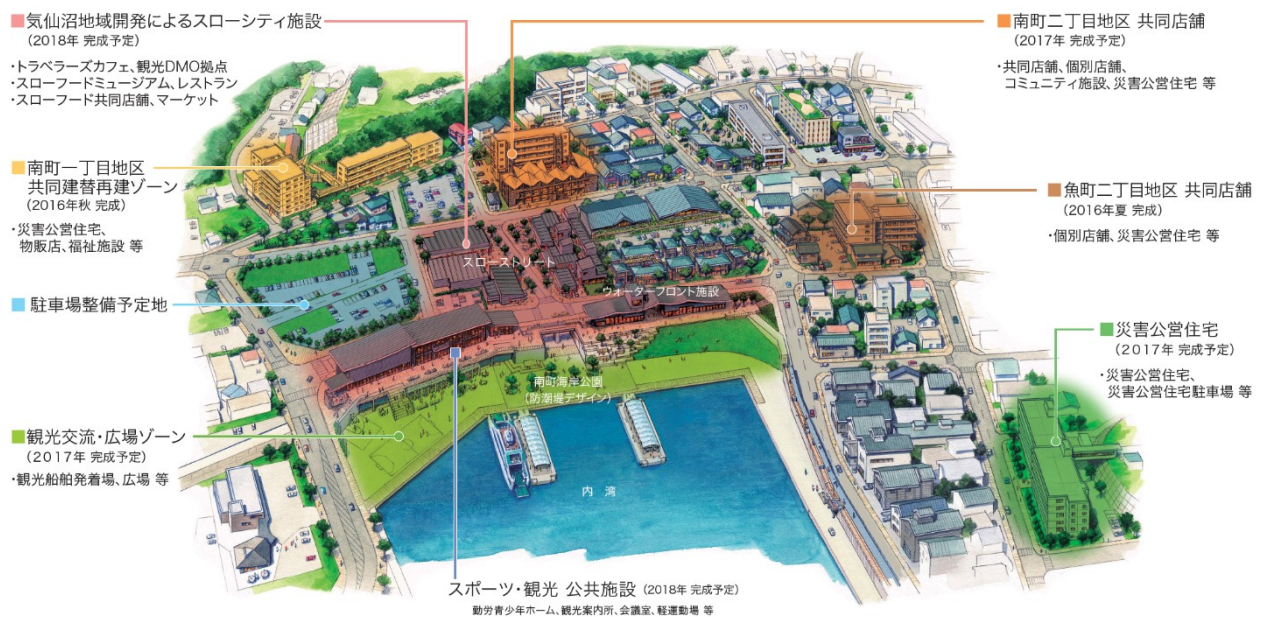
模型を使ったデザインの評価と再検討

ワークショップの結果をもとに作成した将来模型

8. ワークショップの成果のまとめと目標イメージの実現

以上のような一連のワークショップ手法を用いて、まちづくりのステップ1～3を経て、気仙沼内湾地区では、地区全体の目標イメージとしてパースが描かれ、その実現に向けて、一つ一つプロジェクトが立ち上がってきています。

その中でも、八日町エリアと南町海岸エリアの2つのエリアでは、以下のように、ワークショップの成果がまとめられ、それに基づいて、まちづくりの目標イメージが実現しました。



気仙沼内湾地区の目標イメージ

＜八日町エリアで実現した地域コミュニティ拠点＞

八日町エリアでは、デザインワークショップで検討した「地域のコミュニティ拠点を併設した災害公営住宅（被災者のための住まい）」の模型を実現するために、地域住民によって設立された建設組合が事業主体となって、地権者の土地や建物を集約し、建設用地が確保されました。5階建ての建物の1階には、市内で高齢者率が最も高い当地区の高齢者の暮らしを支えるカフェ（まちづくり会社が所有し、地元の社会福祉法人が運営）と、地域住民が運営するコミュニティセンター（自治会館）を配置し、11戸の住戸は災害公営住宅として気仙沼市が買取り、街並みに調和したコンパクトな地域コミュニティの拠点を実現しました。また、1階カフェに面した木デッキのテラスは、街に開き、にぎわいに貢献し、セットバック空間は、お祭りやイベント時には、カフェ及びテラスと一体的に活用されています。



八日町に完成した地域コミュニティ拠点



地域のお祭りの様子



セットバック空間の連続する街並み



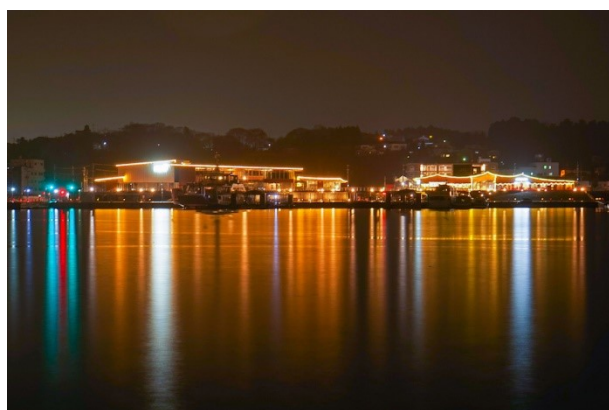
セットバック空間を利用したイベント

＜南町海岸エリアで実現した観光交流拠点＞

南町海岸エリアでは、デザインワークショップで検討した「海辺の観光商業施設と地域交流施設、岸壁を活用したイベント広場」の模型を実現するために、地域住民によるまちづくり協議会と行政（宮城県、気仙沼市）が、デザインの専門家の協力のもとで話し合い、設計を進めました。その結果として、防潮堤の海側に斜面緑地・ステップガーデン・回廊などを設置、まち側に建築（ムカエル、ウマレル）を配置、さらに建築から片持ちで張り出したデッキで防潮堤を覆うことで両側の連続性を確保され、「海と生きる」という地域の文脈を継承し、港町にふさわしい景観とともに、「にぎわい」と「いとなみ」を取り戻すことができました。ウォーターフロントでは、2階レベルのデッキと斜面緑地を活用して、コンサートやイベントが開催されています。



ワークショップで検討した目標イメージが実現された南町海岸のウォーターフロント



南町海岸を対岸から見た時の夜景



2階レベルのデッキとつながる斜面緑

9. おわりに

復興まちづくりでは、被災した地域住民の住まいや生業の復旧のスピードが求められます。そのため、被災者が一同に介してワークショップでまちづくりについて話し合いながら進めるのは難しいと考えられがちです。しかし、急いでいるからこそ、手戻りがないように、地域住民が納得する形で、丁寧にデザインすること大切です。

一方、本稿で紹介したワークショップの手法は、復興の市街地整備だけでなく、平時のまちづくりで多く用いられています。歴史的な街並みの保全のためのガイドライン、空き家や空き地の活用、木造密集市街地の防災まちづくり・建て替えのルールづくり、復興プロセスを事前に体験するための事前復興まちづくりなど、ケースバイケースで、プログラムや条件を修正することによりワークショップ手法を応用できます。ただし、その際に重要なのは、ワークショップを実施する前に、地域住民のリーダー、行政担当者、専門家らが、ワークショップの位置づけを確認しておくことです。事前にワークショップの結果を実際のまちの改善にどのように結びつけるのかを見据えた上で、ワークショップの目的やプログラムを検討することが必要不可欠です。

ワークショップを行えさえすれば、まちの問題が解決するわけではありません。最近では、ワークショップ自体が目的化され、そこで検討された結果が、まちの改善に結びついていない例も見られます。ワークショップを通じて地域住民の間で共有された目標イメージをもとに、行政などの整備主体の意向も踏まえ、専門家が実現可能なデザインを提案し、最終的に関係者全員で合意することによって、誇りと愛着の持てるまちの環境がつくれるのです。

<参考文献>

- ・ヘンリー・サノフ（林泰義解説）『まちづくりゲーム』 晶文社、1993
- ・佐藤滋、他 6 名『まちづくりデザインゲーム』 学芸出版社、2005

⑥4章：不動産・マネージメント系

4 不動産・マネージメント系（不動産や経営をとらえる）（高橋寿太郎）

第4章では、まちづくりを「不動産」や「経営」という領域から捉え直してみることで、まちづくりの活動全体を補完するような視点を手に入れる。前半の4-1では、これまでには不動産やお金の知識と技術が、建築やまちづくりの分野において、どのような位置づけであったかを俯瞰的に確認する。後半の4-2では、不動産の専門家である宅地建物取引士の役割と、将来の不動産に関わる仕事や技術の変化の可能性を紹介する。

4-1 建築と不動産（建築と不動産、経営、税金について理解する）

4-1-1 不動産的な視点と思考がなぜ必要なのか？

まちづくりファシリテーターが知っておくべき専門性のひとつに「不動産領域」がある。不動産とは、民法では「土地及びその定着物（建物や流木等）」と定義される（民法86条1項）が、実際にまちづくりに取り組む際には、もっと広範な意味で用いられる用語であり、職能である。

a.不動産の範囲

実際のまちづくりの現場では、「不動産」とは、土地や建物を賃借するため、または土地や建物の所有権を売買するための実務的な知識や、建物オーナーやまちづくりプレイヤーに生じる収益性を予測すること、その分配の計画、またそれらの中長期的に運営管理（マネージメント）する仕事を指す。またその結果をフィードバックし、運営計画の変更や修正を行うアクションも、すべて「不動産」の領域とすることができる。

b.不動産とは経済活動のひとつのルール

まちとは、地域の住民やそれを補助またはサービスする人々が有機的に関係することで「経済活動が集積するひとつの単位」と言うこともできる。だとすると、私たちは不動産を通じて、その経済活動の集積の単位の、持続可能性を模索する必要がある。

4-1-2 不動産の種類と役割

まちづくりファシリテーターは、さまざまな専門性を縫い合わせる立場であるため、その不動産領域の専門性を、大まかに把握しておく必要がある。

不動産会社と言えば駅前にある小さな不動産店舗から、駅前の大規模マンションやショッピングセンターを開発するディベロッパーも含まれる。まず不動産業の種類を分類する。

a. 5種類の不動産分野

これらの不動産会社の仕事を種類別に整理すると、およそ4つに分類される。

- 1：ビルやマンションの開発、分譲
- 2：土地や建物の仲介業（売買または賃貸）
- 3：賃貸管理業
- 4：建物を所有し賃貸する大家業

さらに近年、それらが混ざり合った業務や、広く関係者の問題解決に取り組む、

- 5：不動産コンサルティング業
- なども台頭して来るだろう。

b. 仲介業務

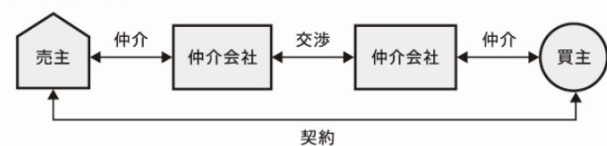
そのうち、特に不動産業（宅地建物取引業）の独占業務として、「2：土地や建物の仲介（売買または賃貸）」（以下、仲介）を詳しく説明する。

仲介の業務のフローは、大きく以下の3点による。

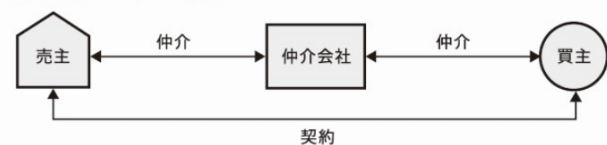
- ①不動産物件の紹介と案内
- ②不動産契約のための保証会社や金融機関からの融資の手続きの補助
- ③不動産契約の締結（賃貸借契約・売買契約）

これらを宅地建物取引士（以下、宅建士）が、サポートする。

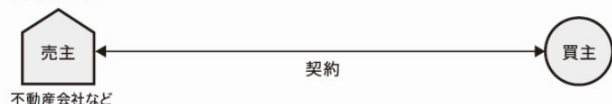
仲介の基本形



仲介会社が1社の場合



直接売買



売主・買主と、仲介会社の関係は3つパターンがある。
どういう体制で契約しようとしているのか、よく知っておこう。

優秀な仲介人は、顧客の話をよく聞

き、分析し、顧客が本当に望むものやメリットを追求できる。また貸主や借主、買主や売主の取引リスクを回避するように助言し、安心安全な売買契約を実現する、そんなマインドを持つ専門家である。

c. 融資手続きのサポート

不動産業務のうち、もっともイメージしづらいのが、融資（ローン）などの資金調達に関するものであろう。地主や事業者の多くが、新築かリノベーションで建物計画をする場合の多くが、銀行などの金融機関から「住宅ローン」または「事業ローン」を利用する。不動産の専門家は、事業者の職業、収入、自己資金等から、どのくらいローンの借入れが可能かを計算（※41）できる。「借入可能額」と、「借りて良い金額」は異な

るため、この算出には、家計のお金を幅広く扱うフィナンシャルプランナー的視点でアドバイスすることが望ましい。

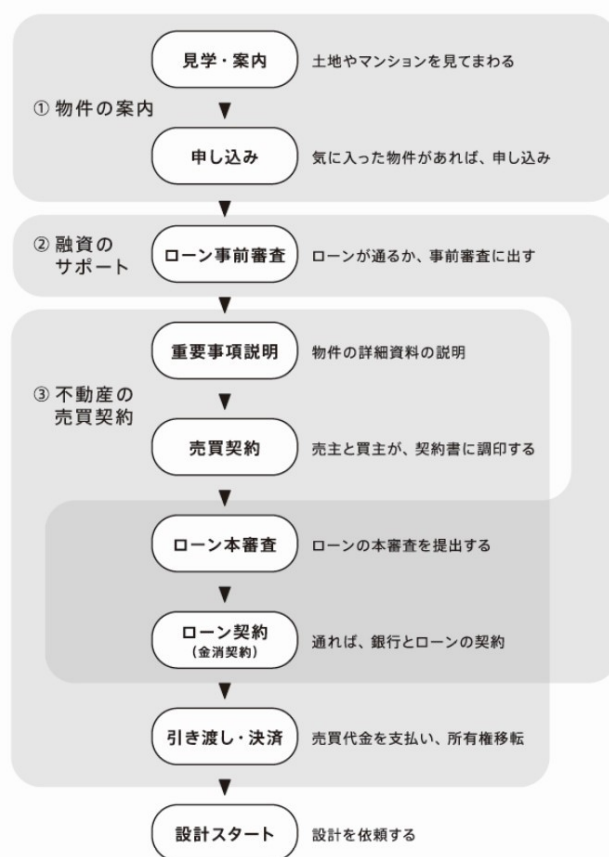
d.不動産契約

家づくりのために購入したい土地が決まり、ローンの審査が通る前後で、事業者はようやく不動産契約のステップに進む。不動産仲介人が行う契約業務をさらに詳細に記載すると、以下になる。

- (1) 重要事項説明（不動産会社から買主または借主へ）（※44）
- (2) 売買契約または賃貸借契約
- (3) 売買契約の場合は、ローン審査や金銭消費貸借契約（ローンの契約。建て主と銀行間で）
- (4) 引き渡し

(1)の重要事項説明とは、不動産契約と一体になっている、土地や建物の詳細情報のことである。土地や建物の面積や、測量図（※45）の種類、建築基準法や都市計画法上定められた制限やその種類、各種条例、ガス管や水道管等の埋設配管の状態、道路・隣家との権利関係、金銭の授受に関する詳細、契約の解約条項…、そのほか特に注意しておくべきことが詳細に網羅されている、重要資料である。法的には、宅地建物取引士の国家資格上の独占業務は、この重要事項の説明と記名押印すること（と契約書に記名押印すること）である。

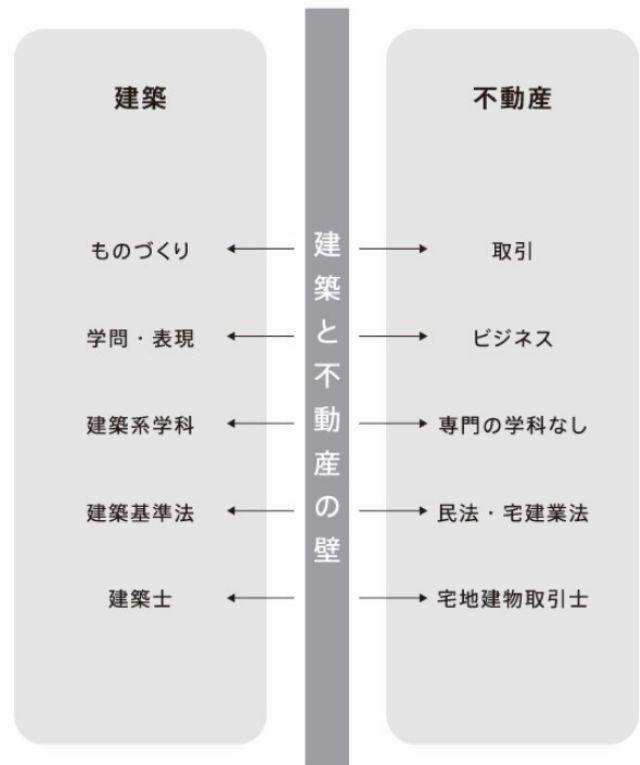
通常の業務では、こうした不動産のプロセスを経て、建物づくりのバトンは、建築の専門家の手に渡される。しかし例えば、先に説明した不動産の情報が詰まった「重要事項説明書」が、いざ建物の専門家にしっかり手渡されている割合は、どの程度なのか。ここまで業務を積み上げて来た不動産仲介人から、建築の専門家へのバトンパスは、うまくいっているのだろうか。



4-1-3 建築と不動産のあいだ

一般消費者からの印象では、建築も不動産も類似した近い業界のはずが、伝統的な建築教育的な領域から見たとき、不動産領域は、遠く馴染みのないものに見える。ここに決定的な「建築と不動産のあいだの壁」がある。まずこの壁の構造について、十分に把握することから始めたほうが、不動産の理解への近道だろう。多面的な要因が重なり、建築デザインと不動産の仕事は縦割りの状態にある。考え方も価値観も、人材の特性や商慣習も異なる。結果的に、建築デザインと不動産仲介はコミュニケーションが十分ではなくなり、「建築と不動産のあいだ」と呼ばれる独特な断絶を生んでいる。

そうすることで、不利益を被るのは、私たち業界人や専門家ではなく、一般顧客やまちの人々であることは忘れてはならない。



a. 業界人材特性

まず「ものづくり」と「取引」の2つの業界で働く「人材」に目を向けてみると、その教育体系もキャリアもかなり異なる。

「ものづくり」である建築設計の法律は、建築基準法や建築士法である。原則的に国家資格である「建築士」を取得し、建築設計業務を請け負う。設計業務には大学や専門学校の「建築系学科」を卒業した専門性の高い人材が従事し、国家資格である建築士資格（一級建築士、二級建築士等）を取得する。

土地などの「取引」を旨とする不動産の法律は、宅地建物取引業法をはじめ、その上位法である民法（※54）や、その中の相続法（※55）、また不動産登記法（※56）などがある。不動産の国家資格である「宅地建物取引士（宅建士）」は、多くの方が不動産業界に就職し取得する。建築系学科は日本に相当数あるが、不動産系学科はまだほとんどない。不動産の仲介人であれば、まずは営業の現場からはじまる人もいる。理系や芸術系が多い設計デザイン会社に対して、不動産業界はどちらかというと文系の人材が多い。単純に人の系統が異なるということは、やはりものごとの捉えかたや観点が異なり、これも「建築と不動産のあいだ」に壁ができる原因になる。

b.業界の成り立ち

また、それぞれの業界の成り立ちや歴史の違いがある。「建築設計」は、明治時代にヨーロッパから輸入された概念である。日本の都市の近代化に向け、新しい建物づくりのリーダーのポジションが創設された。その時に「建築」「建築家」という言葉も作られた。そして大学機関が、その技術的発展のために、ひとつの重要な役割を担って来た。

いっぽう不動産業の明治時代は、国家の近代化と明治政府の財政改善のために、田畑永代売買禁止令という法律が廃止され、明治6年に地租改正が行われた。そこで土地の私的所有権が誕生する。つまり人々は自由に土地を売買することができるようになった。これが後々の不動産環境を形成するための基礎となる。そして第二次世界大戦後の「農地解放」により、小作人による土地の所有が促進されたあとは、戦後復興、高度成長と日本は経済成長して行く過程で、不動産の技術や体系は実社会の経済活動の中で発展を遂げる。

以上のように二つの業界は、隣り合わせにありながら発展過程がこれほど異なる。そしてその違いが、これまで比較されるシーンが無かったことも、建築と不動産の領域の断絶を分かりにくくしていると思われる。

4-1-4 不動産とまちづくり

このように、建築の分野から見たとき、不動産領域は、近くて遠い分野であることと同時に、しかし建築には不可欠なものであることが分かってくる。そしてまちづくりの分野から見たときも同様に、不動産領域との距離感があるが、不可欠なものであることが分かる。

a.不動産とまちづくりの接点

本テキストで網羅的に説明するように、まちづくりの範囲は広く、様々な専門性の集合体のようになっている。例えば、昨今問題になっている空き家（や古い建物の活用を考えたとき、そのハード面を見るのは建築の仕事であることが多く、その所有者や権利関係、その契約を見るのが、不動産の領域である。

まちづくりの現場では、住民や知識人の意見を取りまとめるワークショップ（を行っても、話がいっこうに進まないことも多い。理想論は語られても、それが次に進まないどころか、課題を拡大しているケースもあり得るだろう。まちづくりは不動産の課題解決であると見方を変えると、テーマが浮き彫りになってくる。

b.古い建物の再生

例えば、地域から古くから馴染みのある建物が空き家になっている。この建物を活用し、まちに開くスペースを設け、住民が自由に出入りできるコミュニティの場、または町人が経営する憩いのカフェにするなど、まちを元気にするためにそうしたビジョンやイメージが湧くことがある。

前述したように、まちづくりを不動産の課題解決という見方からすると、まず、その古い建物の土地と建物の所有者が、誰で、何人いて、何歳で、それがなぜ空き家になっているのか、そこにどういう課題があるのか、という視点で、その所有者にいかに関与するのかを考えなければならない。祖父の代からその地域に住んでいたが、現在の所有者に相続されてからは、別の場所に住んでいるので、活用に関心がなく、売却するのも忍びない…。または相続を受けた子世代が積極的に活用しなかったため、所有者がすでに10名を超えてしまっており、それぞれが遠方に離散しているため親族間の交流も特にないため、ただ放置されてしまっているというケース。

空き家になる理由というのは、このように、相続後に活用していない、所有者が不明である、所有者が健康上の理由で別の場所に住む、所有者が経済的余裕があるため活用の必要がない、等のパターンはある。しかし実際は、それらの組み合わせや、千差万別の個別の事情がある。まずはこれを把握することからはじまる。

一方で、その空き家を借りてお店をしたい、買ってシェアハウスをしたい、リノベーションして地域のコミュニティの場にしたい、という利活用を希望するプレイヤーがいる。この両者をマッチングさせることも、不動産領域の仕事である。その方法は、お互いの利益（希望）が叶えられ、相反しないか（いわゆる Win-Win の関係になっているか）、互いに信頼関係が得られるか、そして多様なルール決めの中から、適切な不動産契約を選択し、実践できるかである。

まちづくりの現場で、まちづくりに理解ある不動産専門家が機能していないと、プレイヤー側が盛り上がり、焚きつけられ、しかし所有者の課題解決が不十分で、結局は実現に至らないか、長続きしないことが多い。まずは所有者の課題は何か、どう関わるか、また適切な収益があげられるか、そこから始めないといけない。これが不動産思考である。

4-1-5 お金とライフプラン

不動産とまちづくりの接点にある、所有者やプレイヤーのマッチングや契約を見たが、そこを掘り下げると、それぞれの「お金」の話は避けて通ることができない。ここでは実際に使えるその概要を紹介する。

a.お金の種類

お金と一言でいっても、まちづくりや不動産では様々な種類がある。個人の給料やバイト代などの収入があれば、日々の家族の食費や学費、家賃などの支出がある。また個人や企業の経済活動全般もお金で表現することができるし、また次節 4-1-6 で説明する、税金や融資や住宅ローンなどもお金である。

ここでは、お金に関する専門性や厳密さよりも、実際にまちに出て所有者や住民と接するとき、彼らにはこうした背景があって、意見したり意思決定しているという意識を、ファシリテーターは持つべきである。またファイナンシャルプランナーという専門性や、その分野の資格もあるが、日常の知識の延長線上にあるともいえる。

b.お金とライフプランの関係

所有者やプレイヤーのお金のことをフォローするとき、ライフプランを手助けすることも必要である。直訳すると人生設計と漠然とした印象があるが、ライフプランニングはファイナンシャルプランナーの学習分類の一つである。

就職や転職、結婚、出産や育児、住宅の購入や売却、介護や退職、レジャーや保険や自動車の購入など、人生のイベントが見える化し、将来の可能性を考えるために行う。当然、これとお金の話は表裏一体であり、欠かせない。近年では、インターネットで簡易な診断サイトやアプリが手軽に得られるようになったので、簡単に感覚がつかめらるだろう。



お金に関するテーマ	内 容
ファイナンシャルプラン	家計の収入と支出
	中長期的な資産形成
相続・贈与	親族の合意形成
	親や親族からの相続・贈与
資金調達	住宅ローンや金融機関からの事業融資
	クラウドファンディングや出資
企業会計	個人や企業の活動
キャッシュフロー	不動産キャッシュフロー
税 金	所得税や消費税の他、固定資産税や不動産取得税等
金融商品	株や投資信託

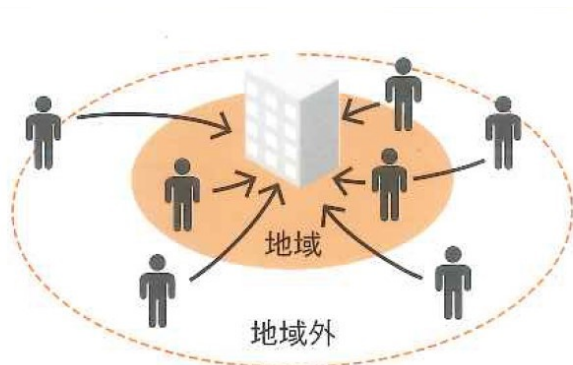
これまで、日本はお金についての基礎学習が遅れていると指摘されて来た。建築やまちづくりにも、ファイナンシャルプランについての基礎教養が拡充するのは、まだまだこれからである。そのため現状では、お金というと、ものづくりやクリエイティブな分野とは関係なく、どちらかというと光を当てるべきではないプライベートな部分、お金の話を公衆で行うのは好ましくない行為、そんな誤解があった。

一方で、そうした遅れを取り戻しつつあり、すでに知識やツールは増加している。繰り返しになるが、まちの所有者やプレイヤーには、お金の話やライフプランの話は、必須であり、その課題が見える化し、解決しないと、まちづくりを進めるべきではないと言っても、過言ではない。

c.地域経済について

このように、お金についての偏見や誤解を解いて、お金とは色んな人々の感情や想い、人と人の関係性を表現しているものだとなると、じつはまちづくりこそお金の流れを整理すべきであるようにも思えてくる。

もう一つ、そのまちの活動で、地域で作り、地域で消費するような動きが好ましいという意見がある。ここでは「地域循環経済」と呼ぶ。大手企業や他の地域の企業ではなく、なぜ小さな地域経済（そこに本店を置くお店や、地域の企業が活躍する）が望ましいのか、しっかり理解しておく必要がある。



端的に言うと、長期的には、その地域で稼ぎ、その地域で消費する、そういう所有者やプレイヤーを生まないと、その地域経済の魅力が損なわれ、結果的に衰退するからである。これは、大手チェーン店が主流のエリアは、その利益が地域外へ運ばれていると考えると、分かり易いかもしれない。

地域循環型の経済の考え方

- ①地域の住人が使い、経済がまわること
- ②地域外の人を訪れ、経済がまわること

4-1-6 キャッシュフローと税金

「お金」に関するテーマの最後に、不動産事業の切り口として、不動産キャッシュフローという不動産事業の基礎概念を紹介する。またその中で、まちづくりに関する不動産オーナーやプレイヤーに、どうした税金がかかるのかも学ぶ。

a.不動産キャッシュフロー（収支）

簡単に言うと、不動産所有者（オーナー）の、毎年の「賃料収入-費用=利益」が書かれた表のこと。一般的には、借入返済や、減価償却、空室率といった、独特の用語もある。

一般的に不動産キャッシュフローは、10年～40年先を見据えた、将来の数字の羅列であるが、じっくり眺めていると、そこにリズムや流れが見えてくる。実務では、市販の収支計算ソフトや、フリーのエクセルシートを用いる。しかしまず、不動産キャッシュフローを読む程度の知識を身に着けるのが良い。

キャッシュフローの読み込み例

実際のお金の流れ(キャッシュフロー)。賃料収入と経費の差を表す。ただし「所得税」は、下段の申告書により確定する

「空室率」は6.7%から7.4%に上昇しているが、家賃は減減されていないことが分かる

15年を境に収支が向上している。大きくは金融機関からの借入入れが完済したため。一方で、同年に起きているのだから「減価償却」のうち、設備分も同時に終了している。下段の所得が上昇した分、「所得税」が増加しており、収支上マイナスも生じている

(単位：千円)

資金収支

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	年
収入																															
家賃収入	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	4581	
空室控除	-130	-311	-311	-311	-311	-311	-311	-311	-311	-311	-311	-311	-341	-341	-341	-341	-341	-341	-341	-341	-366	-366	-366	-366	-366	-366	-366	-366	-366	-366	
合計	4451	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	
支出																															
借入金返済額	3120	3088	3049	3011	2972	2934	2895	2857	2818	2780	2741	2703	2664	2626	2587	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
固定資産税(※)	382	372	361	352	343	333	325	316	309	301	293	285	278	272	265	259	253	247	241	236	230	225	220	215	211	206	202	197	194	190	
管理手数料(※)	222	213	213	213	213	213	213	213	213	213	213	212	212	212	212	212	212	212	212	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	210	
建物修繕費(※)	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	
修繕積立金	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	150	
広告費(※)	382	46	62	62	62	62	62	62	62	62	61	61	61	61	61	61	61	61	61	60	60	60	60	60	60	60	60	60	60		
所得税	256	307	315	326	338	375	386	398	409	420	424	436	427	438	469	726	728	729	731	732	728	729	731	732	714	715	717	729	730	731	
合計	4649	4313	4287	4261	4215	4204	4168	4133	4098	4063	4018	3984	3929	3896	3881	1545	1541	1536	1532	1528	1515	1511	1508	1504	1482	1478	1476	1483	1481	1478	
収支	-198	-43	-17	-19	55	66	102	137	172	207	222	256	311	344	359	2695	2699	2704	2708	2712	2700	2704	2707	2711	2733	2737	2739	2732	2734	2737	

最終的にオーナーに残る金額と考えてよい

収支がマイナスからプラスに転じるのは、「借入返済額」と「固定資産税」が徐々に減少していくため

下段の「所得」の上昇に伴い「所得税」も増加している

借入が完済し、「収支」が急上昇している

上段の表とは異なり、実際のお金の流れではなく税申告のための表。
建物費用を一定年数で分割して費用化する、「減価償却費等」が計上される

期間15年で借入れている計画であることが分かる

不動産所得

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	年
収入																															
合計	4451	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	
経費																															
減価償却費	1702	1702	1702	1702	1702	1594	1594	1594	1594	1594	1594	1594	1674	1674	1599	544	544	544	544	544	544	544	544	544	624	624	624	574	574	574	
支払利息	500	521	433	444	406	367	329	290	252	213	175	136	98	59	21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
その他(上表より)	1123	768	768	768	768	745	745	737	728	721	713	703	695	688	682	675	669	663	657	651	646	637	632	627	618	613	609	604	601	597	
合計	3385	2991	2958	2910	2863	2706	2600	2612	2567	2520	2472	2425	2406	2415	2286	1231	1207	1201	1195	1190	1181	1176	1171	1166	1242	1237	1229	1178	1175	1171	
申告所得	1066	1279	1312	1360	1407	1564	1610	1658	1703	1750	1768	1815	1780	1825	1954	3027	3033	3039	3045	3050	3034	3034	3044	3049	2973	2978	2986	3037	3040	3044	

このケースで「所得税率」は24%と比較的高税率のため、他の収入も合算されていることが分かる

減価償却のうち設備償却の部が終わり、申告上での「所得」も上昇している

不動産所得

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	年
収入 合計	4451	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4270	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4240	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215	4215
経費 減価償却費	1702	1702	1702	1702	1594	1594	1594	1594	1594	1594	1594	1594	1674	1674	1590	544	544	544	544	544	544	544	544	544	624	624	624	624	574	574	574
支払利息	560	521	483	444	406	367	329	290	252	213	175	136	98	59	21	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
その他(上表※)	1123	768	773	764	755	745	737	728	721	713	703	695	688	682	675	669	663	657	651	646	637	632	627	622	618	613	609	604	601	597	593
合計	3385	2991	2958	2970	2863	2706	2660	2612	2567	2520	2472	2425	2460	2415	2286	1223	1207	1201	1195	1190	1181	1176	1171	1166	1242	1237	1229	1178	1175	1171	1167
申告所得	1066	1279	1312	1360	1407	1564	1610	1658	1703	1750	1768	1815	1780	1825	1954	3027	3033	3039	3045	3050	3034	3039	3044	3049	2973	2978	2986	3037	3040	3044	3044

このケースでの「所得税率」は24%と比較的高税率のため、他の収入も含まれていることが分かる

減価償却のうち設備分の償却が終わり、税申告上の「所得」も上昇している

不動産キャッシュフロー表の型式は各社様々ですが、基本的に上段と下段に分割され、不動産計画の収益性が表現されています。ここでは、上段が現実のお金(リアルな流れ)であるのに対し、下段は税務ルールによる計算表(バーチャルな流れ)になっています。上段の「所得税」は下段の「申告所得」により決まります。「減価償却」は資産計上されるものが単年度ではなく、複数年度で経費化される制度であり、不動産キャッシュフロー上、特に重要な概念です。

減価償却期間は、木造住宅だと22年、鉄骨造オフィスだと38年、RC造マンションだと47年と、構造と用途により異なります。不動産経営をする上で重要な表であり、実際のお金の流れから、建築計画にフィードバックすることが可能です。(東京建築士会や創造不動産スクールでも定期的にカリキュラムが組まれています。)

b.いくつかの税金

税金というと、なかなか実感が湧かないと思うが、整理すると、特に簡単な分野である建物に関して、建設当初にかかる税金としては、不動産取得税、登録免許税（法務局への登記）である。また所有者に継続的にかかる税金としては、固定資産税と都市計画税が代表的である。

税というのは、それぞれがある時代に定められた「利益に対する国や地方自治体へ納めるルール」である。これも形式的に理解すればさほど難しいものではない。

c.資金調達

お金に関する様々な説明の最後に、事業を動かすための資金を準備する方法について、触れておきたい。これを資金調達という。大きくは4つあり、①自己資金などの資産からの出資と、②金融機関からの借入れ、そして③近年聞くようになった賛同者の出資やクラウドファンディングによる資本増強、そして④行政からの助成金や補助金である。

ファシリテーターにとって重要なことは、不動産オーナーやプレイヤーやその他関係者が、どのような資金調達を考えているか、またどういう方法かを、初めからイメージしておくことである。

そういった専門能力は、やはり不動産コンサルタントが長けており、会計士や税理士にも、そうした分野に関心がある人材も稀にいる。

4-1-7 異なる専門性とコラボレーション

a.改善のポイント

先に述べた「建築と不動産のあいだ」とは、建築と不動産がその独自の仕組みのために価値観が共有されない、またはコミュニケーションが起きない、つまりまちづくりのウィークポイントが集まる場所、と言える。逆にそこを解決すれば、まちづくりの新しい可能性にあふれる場所にもなり得る。

まちづくりには、多くの人々の想いと、労力、また公民の資金が投下される。しかし事業フローの、建築と不動産のあいだに壁があり、常に分断されるとすると、お金、税金、経営理論がすべて縦割りの中に置かれるだろう。

ではその壁を取り払い、あいだを埋める具体的な方法はあるのだろうか。

b.窓口とコラボレーション

従来、建築の専門家が建物づくりに参加するのは、土地や不動産の課題が解決してからだった。そしてその不動産の専門家と、建築の専門家が顔も合わさず、業務も引き継がれないこともいまだにある。不動産やお金の専門性が、分断されている状況では、不動産仲介会社から建築の専門家への、バトンパスがうまくいっていないケースがあることを説明したが、それは不動産の重要事項説明や、事務的な資料の引継ぎだけではない。まちづくりに参加する建物オーナーや、リスクを取り活動するプレイヤーの、権利やお金についての考えかた、ひいてはビジョンやコンセプトが、まちづくりに引き継がれないということである。

私たちのコンセプトである「建築と不動産のあいだを追究する」とは、これを実現することです。その方法は、不動産仲介や不動産コンサルタントの立場から、建築家やクリエイターとコラボレーションして、建物づくりをサポートするというシンプルなものです。

つまり「ものづくり」と「取引」のプロがコンビを組むことをルール化することで、建物づくりのフローをつなげるのです。そして建築と不動産のあいだにはまり込んだ、建て主の利益（メリット）を、クリエイティブに発見するのです。

そのためには、スタートからゴールまで、一貫して建て主のビジョンが反映された建物づくりのフローをつくる必要があります。



関係者検討内容

- ・「その他空き家」の定義と説明は行うか。またどこで。
- ・プレイヤー、所有者、などの用語の統一
- ・用語の確認。まちづくりファシリテーター。「ファシリテーターは…」

4-2 今後の不動産業、宅地建物取引士の役割（田中裕治）

（今後の不動産業、宅地建物取引士の役割、マイナス不動産の活用を学ぶ）

1. 現在、不動産コンサルタントが取り扱うもの

現在、私たち不動産会社が行っている業務は多岐に亘ります。それはみなさんもお存知の通り、アパートの1部屋からマンション、一戸建て、土地の貸し借りからその管理まで行います。他にマイホーム、お金を生む収益不動産、仕事などで使う作業所や倉庫、事務所ビル等事業用不動産の売買も行います。取扱う不動産の種類は、前述の他に農地や崖地、山林、借地権に底地権（貸宅地）や建替えができない困った不動産（再建築不可物件）などで価格帯は、1円の低廉な不動産から1億円を優に超える高額不動産まで多岐に亘ります。さらに最近の取引では、なかなか売れない不動産を売主が手放すために売買代金1円で、かつ、売主が買主に諸費用の一部（50万円）を支払うといった逆転現象まで起こっています。



※静岡県賀茂郡東伊豆町の1円別荘

別荘地のため、各種権利金などを含めた諸費用が約200万円。売主はその諸費用の一部として買主に対し、50万円をお支払いされました。

このような現象は、意外にも日本全国で聞くようになりました。



※高知県室戸市室戸岬町の難あり不動産

実際に東伊豆町の別荘の他にも高知県室戸市のケースでは、2年がかりで売却できた金額が20万円だったにもかかわらず、やっとお探してきた買主からの契約条件は売主の費用負担で古家を解体し、更地で引渡しをして欲しい、というものでした。売主としては、「とにかく子供に残さないために手放したい」という希望だったため、古家の解体費用180万円を売主が負担し、売買代金20万円で売却されました。つまり、売主は20万円で売却するために160万円を負担することでやっと室戸市の難あり不動産を手放すことができました。この時、売却手続き完了後の売主はとても嬉しかったのか満面の笑みを浮かべていました。

静岡県富士宮市、福島県会津若松市の農地では、1円でも買える要件を備えた方が現れず、農地周辺で耕作している農家の方に手当たり次第に「この農地をもらってくれないか」と泥まみれになりながら、声をかけたこともありましたが、これは、日本では不動産の所有権を手放すことができないという制度が原因となっています。

現代の日本において、不動産を手放すための方法は、大きく2つあり、その1つが売却や贈与をする方法です。売却や贈与の場合は、買主または貰ってくれる受贈者が居なければ成立しません。この取引の相手方をいかに探すかが不動産コンサルタントの仕

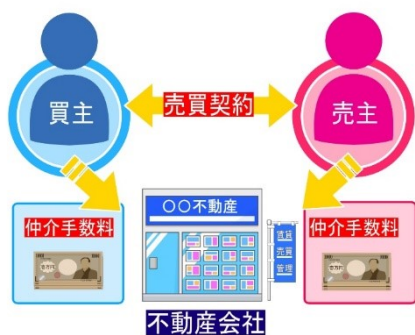
事となります。取引の相手方は数多くいるに越したことはありませんが、たった 1 人いればいいのです。

10 人探す必要はありません。たった 1 人だけかと思うかもしれませんが、難あり不動産を売却や賃貸するときには、この 1 人を探すのが本当に大変です。時には難あり不動産の周辺をノッキングといって、インターホン越しに「買っていただけませんか」、「借り手いただけませんか」と見ず知らずのお宅を訪問することも多々あります。でも、このノッキングという方法は意外に効果的な手法なのです。他にチラシのポスティングを行ったりもします。その時は、チラシの紙面や投函するエリアなども工夫します。同じ物件でも紙面や投函エリアによって、反響がある場合もそうでない場合もあります。反響がなかった場合には、金額（賃料）が高いのか、チラシの紙面が悪かったのか、買主（借主）がいないエリアに投函してしまったのかなど常に試行錯誤を繰り返し、買主（借主）を探していくのです。

もう 1 つは、相続放棄という方法ですが、相続放棄は相続が発生した時しかできず、かつ、不動産を放棄する際にはその相続財産に預貯金や株などがあったときには不動産と一緒に資産も放棄しなければならず、いいところ取りはできないのです。ただ、相続放棄でも 1 つ問題があります。それは、相続放棄したからといって維持管理を免れるわけではありません。維持管理を免れるためには、相続放棄をした後に高額な費用を支払い、裁判所に相続財産管理人の申立てをしなければなりません。この相続財産管理人の申立てをせずに相続財産の屋根が強風で煽られ、隣の家ガラスを割ってしまった時には相続放棄した方に賠償責任が生じてしまいます。

過去に秋田県にある実家を相続したが、処理や所有することの危険負担を考えた結果、相続放棄をされたというお客様がいらっしゃいました。そのお客様は、相続放棄後に何度も近隣の方から「お宅の大きな木の枝がうちに落ちてくるから何とかしてほしい」、「雑草がひどく、虫が飛んでくるから何とかしてほしい」などのクレームを受け、私のもとに「相続放棄をした不動産を売却したい」とご相談に来られました。

日本では、維持管理責任・ランニングコストの問題から難あり不動産を手放したい方は、お金を支払ってでも手離したいという状態になってしまっているのです。



売買の時には、買主になることもあれば、売主になることも、仲人のように売主と買主の間に入る仲介（媒介）という場合もあります。買主や売主になる時は、買取再販というもので利益を最大化できるような物件を仕入れた後、付加価値がつくようにリフォームし、より高い金額で売却できるよう、どのようなパンフレットをどの地域、どのような媒体で行うかなどいろいろと工夫します。

一方、仲介の時は、売主と買主の両方の間を取り持つこともあれば、売主側の不動産会社として、買主側の不動産会社と交渉することもあり、逆に買主側の不動産会社となることもあるのです。売主側の不動産会社の場合は、いかに高い金額で売却するか、いかに依頼者である売主にとって良い条件で話をまとめるかが醍醐味となります。管理物件に複数の見学予約がはいったときには、わざと見学者を同じ時間帯にバッティングさせ、多くの方がみているように演出（多くの方が見学している物件は、他の方にとられたくないという心理が働きます）したり、管理物件に価格が下がったら欲しい旨の購入申込みがはいったときには購入希望者の顔を窺い、買いたい度合いを探りながら、いくらであれば売却しても良いと返答をします。不動産売買の場合の数十万円は不動産コンサルタントの一声で決まってしまうのです。

売却の相談を受けてからは、物件調査をし、いくらで売却が可能かという査定額を売主に伝え、そこから売却開始金額を決定します。マンションでは、AI（人工知能）により自動的に査定をするといったサービスを開始しているところもあります。（土地・戸建では個別要因が強く、まだまだこれからといったところですが）買主側の不動産コンサルタントの場合は、とにかく、安く、将来的にもトラブルがないような条件でご購入いただけるかが、醍醐味となります。ここで交渉力が問われるのです。

買主の購入物件が決まるといよいよ価格交渉に移ります。そこで売主側不動産コンサルタントに対して、最初に何を言うか、これを言ったらどう返答が返ってくるか予め先読みをしながら交渉を進めていきます。

買主が希望した物件が長期間売れていない場合や売主が不動産会社でその売主の決算期が近いときには事前に売主の背景や状況、売りたい度合いを打ち合わせの中で探ります。

その結果、横浜市神奈川区の新築戸建は 5,500 万円で販売されていたものが 4,900 万円で 600 万円の金額を下げることに成功したこともありました。不動産コンサルタント A と B がいた場合、依頼者がどちらのコンサルタントに依頼するかで結果はそれぞれ異なるのです。他に住宅ローンの斡旋もします。お客様によっては、「A 銀行で融資を断られてしまったが、どうしてもこの不動産が欲しい」という方もいらっしゃいます。そんな時は、B 銀行や C 銀行を斡旋することもあれば、お客様のライフスタイルに合わせた住宅ローンのご提案をすることもあります。

前述したのは、買主に住宅ローンを提案するという業務ですが、不動産コンサルタントとしては、「不動産に住宅ローンをセットする」というケースもあります。これは、不動産の価値は住宅ローンと非常に強い関係にあるからです。簡単に言うと誰もが気に入る不動産だったとしても、物件的な個別要因で住宅ローンが組めないとそれだけで売れない不動産になってしまいます。理由は、日本では不動産を購入する場合には物件価格に対する大部分の金額を住宅ローンで賄おうという傾向にあるからです。

つまり、住宅ローンで大きな資金の用立てができない不動産は、どんなに優良物件だったとしても、買える方が少なくなってしまうのです。そういった売れない不動産に対し、どの銀行なら融資を利用できるかなどの提案を行います。

3 年前にご対応した横浜市西区の戸建は、建ぺい率・容積率ともに超過しており、大手不動産会社からは「住宅ローンが利用できないため、売れない」と言われてしまった不動産でした。（最終的に大手不動産会社は住宅ローンが利用できない不動産ということを理由に 600 万円で売却しました）

それが、その後、私がご対応した結果、特殊な事情を抱えた不動産でしたが、住宅ローンの利用先を探すことに成功し、最終的に 2,280 万円で売却することに成功したのです。



※横浜市西区の建ぺい率・容積率調査の戸建と前面道路

つまり、住宅ローンの利用ができない場合と住宅ローンを利用できる場合で価値が1,680万円も違ったのです。そのため、A不動産会社では1,000万円でしか売却できなかったが、B不動産会社では2,000万円で売却できたなんてことも起こりうるのです。

以前、税理士の先生よりご紹介いただいた案件で都内の地主が相続対策で土地を売却されたことがありました。その土地は、マンションが建築できるくらい広い土地だったため、私が幹事となり、入札を実施しました。

そして、私のお客様はもちろん、大手不動産会社・地元不動産会社にも入札情報を幅広く周知しました。入札の結果は、意外にも大手不動産会社が連れてきた購入希望者ではなく、地元不動産会社が連れてきた購入希望者の方が1,000万円以上も高い金額提示でした。

前述の通り、住宅ローンの提案・入札案件など、全て会社の大小では決まらないのです。相談を受けた不動産コンサルタントにそのノウハウ・知識があるかどうかで決まるのです。残念ながら不動産業界では、土地や新築戸建て建物が建築される前の更地の段階の物件について、お客様に建物のイメージを持っていただくように働きかけ、住んだイメージを持っていただいたうえでご購入いただくという「営業力」を持ち合わせた不動産コンサルタントがあまりいません。土地や建物が建築される前の更地の段階の物件を売却できるのが、見えないモノを売るチカラ、つまりそれが「営業力」なんです。見えないモノを売るチカラって、ちょっと聞くだけでワクワクしますよね。

私が大学を卒業し、初めて就職した大手不動産会社では当時の上司より「不動産会社は何もないところにいかに住んだイメージを持ってもらい、その不動産を売却できるかが仕事なんだ」と言われていました。賃貸では貸主になることもあれば、借主になること、貸主側として借主を募集することもあれば、借主側として一緒に賃貸物件を探すことだってあります。さらに地主と借地人の間を取り持つ借地の管理や貸主と借主の間を取り持つ賃貸管理、不動産を活用しての相続対策、土地・建物の有効活用提案などのコンサルティング業務を行うこともあります。



※横浜市保土ヶ谷区の未接道物件物件を建築可能に

過去に横浜市保土ヶ谷区の接道に問題があり、建替え出来ない状態の古家付きの土（1,000万円）を近隣住民の方々と協議をし、最終的に道路問題を解決し、建替えできるようにしました。その結果、1,000万円だった土地を4,400万円で売却出来たのです。この時、協議を重ねた近隣住民の大半も元々建替えが出来ない土地でしたが、私が道路問題を解決したことでそういった近隣住民の方も建替えできるようになり、お互いにWIN WINの関係にすることができました。

売主側、貸主側、管理、各種コンサルティングの立場では、いかにコストをかけずに価値を上げるかが不動産コンサルタントの腕の見せどころであり、非常に面白く、かつ、やりがいのある業務となります。そして、それぞれに取引する際には重要なポイントがあります。そのポイントを抑えつつ、お客様の問題解決を図ります。不動産の貸し借り、つまり不動産の賃貸や売買の場合には、現地で物件の状況確認をし、市役所などで物件について建築基準法やその他法令による制限を調査します。この調査において疑問

が残る場合は、その疑問がはれるまで関係先に聞き取りをしたり、何度も現地まで足を運んだりと徹底的に調査をします。中には調査が広範囲に亘り、契約日に間に合わない時でもできてしまいます。その際には、契約を優先するのではなく、契約日を遅らせてでも問題を解決した上で安心・安全な取引を行います。

不動産売買においては、同じ不動産が 2 つとないため、それぞれに売主、買主の物語があり、その物語の中にアドバイザー兼仲間として不動産コンサルタントも登場することになります。そのため、お客様のこれからの物語がどうなるのか、どう良くしていけるかは、不動産コンサルタント次第となるのです。その分、責任は大きくなるのですが、お客様の物語をハッピーエンドにできた時（不動産の問題解決ができた時）の達成感は他では味わえないものとなります。ただ、不動産業界については、今後さらに進んでいく少子高齢化からの人口減少からくる空家問題などが大きな影を落としていくことは間違いありません。

現に田舎に調査で行く際にはところどころに空地、空き家があり、売地や売家看板も散見します。田舎の道路を車で走行時には市町村の予算などの問題かはわかりませんが、道路が適切に整備されておらず、何度か轍で車のハンドルを持っていかれそうになったことがあります。㈱野村総合研究所の調査では、2040 年の消滅可能性都市は全国で 896 の市町村にも上るそうです。また、国立社会保障・人口問題研究所の調査結果では、人口は 2015 年の国勢調査による 1 億 2,709 万人から 2065 年には 8,808 万人となる予想がされており、大幅に減少していくのがわかります。

一方、その影響により平成 30 年住宅・土地統計調査によると全国の空き家数は 846 万戸（前回調査 820 万戸）と増加し、さらに空き家は増え続ける傾向にあります。※㈱野村総合研究所の調査では、2033 年の総住宅数 7,106 万戸のうち 2,146 万戸が空き家（空き家率 30.2%）となってしまうと予測されています。空き家の増加は、市況の供給過多を意味し、住宅全体の価値を押し下げていきます。代表的な例として、別荘地は軽井沢などごく一部を除き、1 円でも売却ができないという土地が大量にあります。



※静岡県熱海市伊豆山の管理会社が破綻した別荘地

以前取引ができた静岡県熱海市伊豆山の別荘地は、空地・空き家が多く、別荘地所有者の多くの方が水道や道路の維持管理をしている管理会社に支払う管理費を支払っていなかったために管理会社が倒産してしまい、水道が一時使えなくなってしまったということもありました。このように人口減少からの空地・空き家の増加は様々なところで弊害を生みます。価値が低くなりすぎて、報酬が少ないという理由から不動産会社も敬遠し、その所有者は不動産会社も扱ってくれず、行政は寄付も受け付けない、そのままではその不動産と不動産の維持管理責任を子どもたちに引き継がせざるを得ず、手離す方法がなく、困っている方が日本全国に数多くいらっしゃいます。理由は、不動産会社が契約成立時にお客様より受領できる報酬（仲介手数料）は売買代金や家賃に比例するため、田舎の低廉な不動産売買・賃貸の対応をしても経営していくことができません。これからはそういったことがより一層顕著に表れ、地域によっては不動産会社がない地域もでてくるに違いありません。

政府も空き家を増やさないように空き家等対策の推進に関する特別措置法（平成 27 年 2 月 26 日施行）や税制優遇措置（被相続人の居住用財産である空き家を売ったときの特例）なども打ち出していますが、空き家が増加している中で建物の新築を継続しているため、目に見える結果がでていいるとはいづらい状況です。現在では、住宅をつくれれば売れた 1985 年から 1991 年のバブル経済時とは異なり、不動産コンサルタントとして活動していくためには、「モノに価値をつくる力」を備えなければなりません。今の社会はスクラップ＆ビルドの時代は終わり、ストックを活用する時代になったのです。新しいから良いのは当然ですが、古いからこそある味わいや趣に価値がつく時代になりつつあります。

2. 今後、不動産コンサルタントが扱っていくもの

今後は不動産に対する考え方や使用方法も今より更に変化していきます。今までは不動産、特に別荘地は所有することが「ステータス」となっていたましたが、ここ最近では、「趣味」のための別荘を持つなど、変化が見られるようになってきました。



※栃木県那須塩原市寺子にある山奥の土地

栃木県那須塩原市寺子の山奥の車も入らないような山林を取引した際、買主様の購入目的は「休日にハンモックで揺られるため」というものでした。



※千葉県白子町の空き家

田舎の空き家を売りに出すとサラリーマンの方より欲しいという手があがり、そのサラリーマンの方は休日の度にその空き家に行き、自分でリフォーム（DIY）を行うことでリフォームコスト（20～50 万円くらい）を抑え、最終的に賃貸（月額家賃 4～6 万円前後）し、資産運用している方も多数いらっしゃいます。最近では、デュアルライフ（二拠点生活）といって都心に自宅を所有しながら、週末は他県に購入や賃借した戸建などで家族の時間を過ごすというライフスタイルがでてきたり、田舎の土地を活用し、大自然の中でキャンプをするというグランピングというものも流行りだしました。いずれも田舎の戸建や土地を活用するという点では空間を有効活用し、不動産に価値を見出しています。駅前の空き店舗などでは Wi-Fi を完備したコワーキングスペースやシェアオフィスなどもここ最近の空き店舗活用の代表例として挙げられます。

住宅地の空き家では、サロンやグループホーム、民泊と活用されている例も目立ちます。つまり、どんな難あり不動産であったとしても、その不動産に「使い方」を見いだせれば、価値がつき、その価値の創造が不動産コンサルタントの使命なのです。



※静岡県静岡市葵区の火事の残骸が残る不動産

以前対応した静岡県静岡市葵区の山奥の集落にある不動産は、もともと賃借人の方がお住まいになっていましたが、その賃借人の方が小火を出してしまい、建物が全焼してしまいました。山奥ということもあり、その残骸を撤去には数百万円かかってしまいますが、この残骸のある状態で売却にだしたところ、すぐに2組の購入希望者が現れ、売却に成功しました。なお、買主の購入後の使用目的は、残骸は自分たちで処理し、空いているスペースを資材置場として使用するとのことでした。不動産の売却は、ニーズがあるところに情報を届けることができるかどうかで売却できるかどうかが決まります。

静岡県東伊豆町の1円別荘について、2,000円の予算でFacebook広告をしたところ、日本では2,000リーチだったところが、試しにアジア圏に同額の予算で広告を行った結果、85,000リーチし、海外の方からいろんな国の言語でたくさんの反響（メッセージ）をいただきました。（私は、グーグル翻訳を駆使し、必死にお問い合わせいただいた海外の方に返信していました）※東伊豆町の1円別荘については、毎週アットホームサイトの閲覧数は8,000件にも上りました。つまり、日本では空き家が増加しているにもかかわらず、アジア全体では日本という国の不動産であるということ、外国籍の方でも所有権を持てるということが魅力的に映っていることに他なりません。

北海道のニセコ町はその雪質（パウダースノー）が外国人の目に留まり、外国からの移住が相次ぎ、その需要から地価が3年連続地価上昇率1位になっています。

日本の不動産については、やはり日本のみならず、その不動産の持つ特性（その地にしかない観光資源など）をよく理解したうえで積極的に海外にも発信することで多くの需要を掘り起こすことができ、これは不動産コンサルタントのやるべきことでもあります。ただ、私たち不動産コンサルタントは現在行っている不動産の売却、賃貸の入居者探しは今後さらに難しくなるとともに今までの業務とは別に新しい価値のあるサービスを提供していく必要があるのです。使っていなくても固定資産税や草刈り代がかかる不動産を最近では、「負動産」や「腐動産」とまで言うようになりました。そういった「負動産」や「腐動産」の難あり不動産は大抵処分に崖地であったり、未接道であったり、何かしらで困るものが多く、売却代金も低廉な価格となります。

それでも1億円の不動産を売却・活用するより難あり不動産を売却・活用する方が大変なのです。その理由は、1億円の不動産は誰が見ても良い不動産であるため、価値が高く1億円と言う金額がつきます。

つまり、いいものは高いのです。一方、低廉な不動産は、難があることが多く、タダでも良いがタダにしてしまうと贈与税が課税されてしまうリスクが高くなるため、とりあえず1円にしているケースが多いのです。しかし、不動産コンサルタントが行う業務は、1億円の不動産でも1円の難あり不動産でも同じなのです。同じ仕事で1億円の場合の報酬は306万円となり、1円の場合の報酬は0円になってしまうのです。報酬が0円や少額な場合、不動産コンサルタントとしての業務として成り立たず、いつかは息切れしてしまいます。

今後は、空き家をいかに再生し活用するか、どのように価値を見出すことができるのか、価値の上昇と比例して報酬を受け取るということが不動産コンサルタントの行うべき業務となります。なお、価値のない空地・空き家に価値を見出すのは、不動産コンサルタント単独ではできません。時に建築士の方の力を借りて、リフォームの提案やコンバージョン（用途変更）をしたり、土地の境界標がわからない時には土地家屋調査士の方に測量していただいたり、売買などの権利関係の移転や設置の時には司法書士の方の力を借りたりします。不動産コンサルタントは、単独で業務を行うのではなく、他の専門家との連携を図り、助け合い、お客様の問題解決をしていくのです。

3. 他の専門家との協業

不動産の売却・賃貸などは一人ではできません。

売買の場合は売主と買主、賃貸の場合は貸主と借主、有効活用し店舗などにするときには企画者だけでは何も生まれず、そこに来る人がいて初めて不動産を通じて経済活動を行うことができます。ここで不動産コンサルタントとしての道を進むうえでのポイントについて触れたいと思います。不動産でお困りの方は日本全国にいます。そして、その問題を解決するときには大切なことはコミュニケーション力、つまり「聴くチカラ」です。当たり前ですが、最初にお客様よりご相談いただいた際に「ご相談者の問題」を聴き取ります。この聞き取りについては、ただ聞けばよいのではなく少しでも多くの言葉でいろんな角度からキャッチボールをし、ご相談者の問題を掘り下げていきます。これはお客様に相談前には自分でも知らなかった気づきを与えるためです。理由は、当初はご相談者も自分でも本当に何が問題なのかわからずに相談にこられるからです。

私の場合、「不動産を売りたい」と相談を受けた場合、「売らずに済む方法を考えましょう」と返します。そうすると「高齢になり、（戸建の）階段がきつくて、2階に行けないの。だから売って住み替えたい。」という回答が来ます。そんな時、私はさらに続けて「では、1階で全て生活できるように水回りを全て1階にし、寝るための居室を1部屋作りましょう。そうすれば問題が解決できますね」と返答します。すると相談者から「それはそうなんだけど、そのお金がないの」とか「実は、娘から娘の自宅で一緒に住もうとされている」などの回答がきます。

このように言葉のキャッチボールをすることで本当の悩みや動機などを聴きだすことができるのです。そして、ご相談者にもう1つ聴かなければならないことがあります。それが、「ご相談者の想い」です。ご相談者はその不動産を持ち続けたいのか、誰に、どのように使って欲しいのかです。

最終的にご相談者の想いの通りなるかはわかりませんが、不動産コンサルタントとして、ご相談者の想いを叶えてあげたいですね。それににご相談者の想いを聴くことで問題解決の糸口になることは多々あります。

最後に忘れずに聴いておきたいこと、それはその不動産の所有者だからわかる良い点とウィークポイントです。良い点については、「この縁側から見える富士山は最高なのよ」とか、「〇〇スーパーは何時までやっていて〇〇がおすすめ」、「春には庭にウグイスが来るの」とか不動産コンサルタントが知らない情報をご相談者は数えきれないくらいたくさん持っています。この情報こそが価値を高める素材となります。ウィークポイントを聴いておく理由は、その対策ができないか作戦を立てるためです。

私のもとにはよく「不動産を相続して困っている」という相談があります。この場合、困っているのは不動産を相続して困っているわけではなく「処分しづらい不動産を相続してしまい、子ども達に残せないから困っている」ことが多いです。なぜならば売れない不動産を手放せないと困りますが、東京都の一等地の不動産を相続した場合は、ゆく

ゆくは資産として子ども達に残せるため、困らないはずだからです。

もう 1 つ大切なことは他の専門家との協業です。不動産の取り扱いについては、建築基準法や都市計画法、その他多くの規制があります。その規制全てを不動産コンサルタント一人で対応することはできません。だから、他の専門家の方の力を借りて、業務を遂行していくのです。



※茨城県取手市の分家住宅・第三者所有の私道

私が 2 年前にご対応した川崎市在住のお客様は、相続で茨城県取手市の市街化調整区域にある分家住宅を取得されました。分家住宅とは、原則として建物を建築できない市街化調整区域に農家の分家の方が様々な条件のもと行政の許可を受けて建築する建物で建築後は、許可を受けた者及び一定の親族しか使用することができません。もちろん、売却をしてその買主がその分家住宅を使用するということも原則できません。買主がその分家住宅を使用するためには、用途変更という都市計画法の許可を受けなければなりません。その分家住宅は、築 30 年が経過し、新築当時より一切リフォームがされていなかったため、室内・外の大規模リフォームが必要な状態でした。そのため、相談者は相続した分家住宅の売却を取手市にある不動産会社 20 社以上に相談しましたが、全ての会社から「売れない」、「取り扱えない（取り扱ったことがないから）」と言われてしまったそうです。

そして、私がご対応したのですが、まずは私が行ったことは市役所などにおいて本当に分家住宅で建築されたのか、この分家住宅を第三者が使用するための都市計画法の用途変更の許可はどうすればとれるのかなど聞き取りを行いました。

その結果、一定条件に適合する購入希望者であれば、その分家住宅を使用するための許可がとれる旨の回答を導き出したのです。ただ、その許可取得のためには、土地の一部の登記上の地目が農地だったため、その地目を宅地に変更する必要がありました。この作業については、地元の土地家屋調査士の方に依頼し、登記の地目を宅地に変更するとともに土地の測量も実施し、隣との土地の境目である境界標も設置していただきました。この測量の際に相談者の所有する駐車場が隣の土地に越境していることが判明したため、その越境部分の撤去工事を地元の解体業者に依頼しました。続いて私の出番、いよいよ売却活動の開始です。他の地元不動産会社 20 社以上で売れないと言われてしまった不動産を売却するのは簡単ではありません。ただ、売れないと言われた不動産が本当に売れないのかは、実際にやってみないとわかりません。だから実際に売却活動を行うのです。そして、売却活動を行った結果、売却開始から 2 ヶ月くらい経過した時にインターネット経由でお客様よりお問い合わせがあり、現地をご見学いただきました。

現地が茨城県取手市と遠方だったため、お問い合わせの対応は私が行き、現地でのご見学の対応などは地元の信頼できる不動産会社にご協力していただきました。そして…地元協力会社のコンサルタントがそのお客様を現地にお連れし、不動産及び環境、生活のご説明を行った結果、そのお客様よりぜひ、購入したいと購入申込書をいただくことができたのです。

ただ、今回は分家住宅のため、購入希望者の方が建物を使えるように用途変更の許可を得る必要がありました。この用途変更の許可は、売主の要件と買主の要件、そして物件

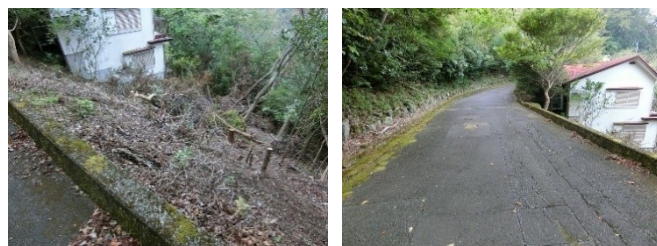
の要件があります。この都市計画法の用途変更の許可申請の作業が実に大変なのです。ですが、地元の行政書士の方にご協力いただき、この用途変更の許可申請を依頼し、かつ、公道にでるまでに第三者所有の私道部分を通行しなければならなかったため、この取決めについての合意書を公正証書化していただく手続きもお願いしました。

用途変更の許可申請から約 2 ヶ月、無事に購入希望者の方が建物を使っても良いという用途変更の許可を取得できました。そして、全ての条件が整ったところで地元不動産会社に売主、買主と集合し、売買代金と鍵の授受を行い、最後に司法書士の方が所有権移転登記手続きを行いました。最終的には 20 社以上に売れないと言われた分家住宅をたくさんの方のご協力をいただいた結果、700 万円で売却することに成功しました。そして、翌年には相談者に確定申告のために税理士の方をご紹介しました。



※愛知県知多郡南知多町の分家住宅と農地

愛知県知多郡南知多町の分家住宅・農地の時も同じように多くの専門家の方のお力添えをいただき、無事に売却することができました。このように不動産売買の場合は、他の専門家の方との協業は必須なのです。不動産コンサルタントは、各専門家の方と相談者を繋ぐ潤滑油であり、不動産のスペシャリストであるとともにゼネラリストでなければなりません。



※静岡県賀茂郡東伊豆町の別荘地内の傾斜地

静岡県賀茂郡東伊豆町の高台にある別荘地内の傾斜地の土地の売却方法・有効活用について、建築士の方に相談をしたことがありました。私は相談相手が建築士の方だったため、てっきりその傾斜地の土地の建物の参考プランがいただけるのかと思い込んでいました。後日、その建築士の方からいただいたその土地の活用方法は、建物の建築ではなく、キャンピングカー用の駐車場だったのです。この提案をいただいた時に私は、正直衝撃を受けました。不動産業界では土地には、一般受けする建物を建築し、それを売却・活用する商品をつくってから供給するという傾向にあります。一方、建築士の方が考えたことは、建物を建てるのではなく、その地域にどのような需要があるかを判断し、その需要に対応した土地の活用方法はこういったものか、と需要を掘り下げて、商品を供給するという考えだったのです。これは他の専門家との協業から得られた 1 つの気づきでした。

他にも不動産コンサルタントが他の専門家の方と協力し合うことはあります。多いのが相続対策です。相談者が税理士の方に現状の資産状況を診断してもらい、税理士の方がその際に残す資産と処分する不動産など色分けを行い、それに伴い、弁護士の方が遺言や民事信託契約、任意後見契約など、不動産鑑定士の方が鑑定評価を、不動産コンサル

タントが不動産の売却や組み換えを行います。不動産の売却時には土地家屋調査士の方による測量作業、司法書士の方による所有権移転登記手続きがはいるというかたちです。この時、専門家みんなで相談者のための揉めない相続を目指し、将来的な課題を解決しておくのです。

今、お客様から求められているのは、相談者の問題解決ができる専門家集団、ワンチームなのです。専門家との協業時には、目標達成時期や相談者が負担するコスト、各専門家の担当及び動き出しの時期を予め明確にし、1つの事象に対して、それぞれの立場から最善の方法、最悪の事態の想定、注意点など相互に意見交換しておく必要があります。そして、多くいる専門家の中で「誰と」協力し合うのかも非常に大切です。

不動産売買などにおいては、意外とローカルルールが多いため、そのローカルルールに精通していそうな各専門家の方を私はいつも事前にインターネットでリサーチをし、現地調査時にその専門家の方に実際にお会いして、人となりを知ってから「誰に」お願いするかを決定します。不動産はいろいろな方に引き継がれ、現在に至っています。中にはぞんざいな扱いをされてきた不動産もあれば先祖代々、とても大切に扱われてきた不動産もあります。



そして、不動産コンサルタントの私が思うこと、それは相談者に寄り添い、思い出がたくさん詰まった不動産は売買するというよりは新しい方に引き継いでいく、これが私たち不動産コンサルタントの仕事です。

3-3-2 映像教材（パイロット版）

本事業での調査の結果及び委員会での議論結果からこの講座において実践が重要な学習のポイントであり、その実践を通して「多様な人々の声に耳を傾け、目的を持ったコミュニケーションを行う態度」(Attitude)を育成するかが重要であるということがわかった。また、同時に、その態度(Attitude)の育成を全国どの地域でも行うためには「時間・距離・人」の面でいくつかの問題点、各教育機関が抱く不安な点があることもわかってきた。この映像教材の試みは、「時間・距離・人」の問題から実践講義へのエキスパートの参加を毎回行うことができないことを想定し作成されている。この教材とその運用を行うことによって学習者は能動的に実践に参加し、エキスパートとともに実践を行なった疑似体験ができる。これは先にも述べたコルプの経験学習モデルを「時間・距離・人」を超えて効果的に推し進め、態度(Attitude)という暗黙知の獲得を促すことの手助けになるのではないかと考えている。

【講義・実践】 実践の種類：まち歩き、事例見学を想定

〈方 法〉

Step1：講義 一般的な知識・スキルの習得として講義を行う。

Step2：課題 ：レポートとして動画をアップロード

「次に示すエリアにおいて気づいた点を動画で撮影して提出してください。」

〈ルール・手順〉

1_エリア設定：マップを配布

pre:蒲田 _マッピング提出

2_テーマを与える pre:「気が付いた点」

3_学生 グループで作業(4、5名)

4_動画作成 10秒程度

(マニュアル化して配布)

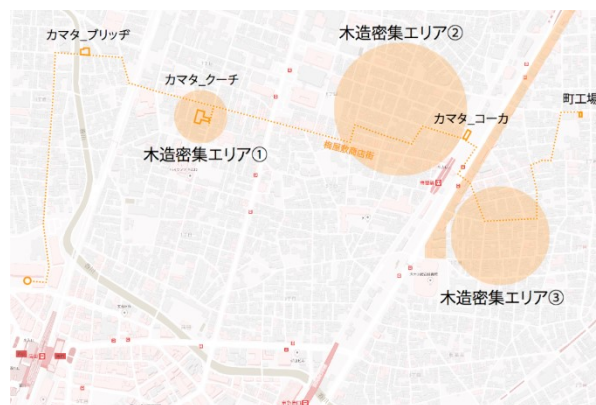
5_動画はアップロードして提出

6_コメントはマスト

7_動画のテキスト説明はマスト

8_タイトルのルール

「チーム名_日にち_時間_場所.mp4」など



Map 蒲田



エキスパート動画 蒲田

9_#をつける

10_他グループへの動画への

コメントは自由

お互いコメントをしあって

理解を深める工夫が必要

11_動画アップロード数は評価に

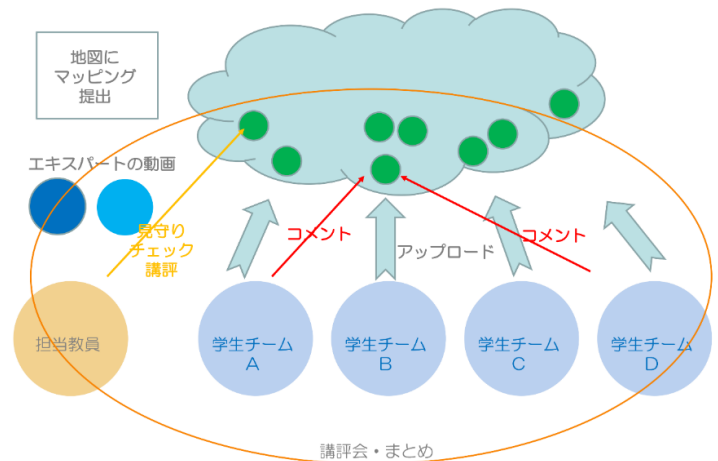
関係しない

12_アップロード期間は1週間を

想定

“素養”をつくる実践の提案 動画を使った能動的授業

動画プラットフォーム



13_内容の評価というよりは、各自がどんな視点でマチや建築を見ているかを互いに共有する

Step3：講評：各班で作成した動画を選んで発表、ディスカッションを行う

→その後、エキスパートの出演した動画（今回撮影の動画教材）を最後に鑑賞し、ディスカッションを行う。

〈期待される効果とポイント〉

- エキスパートと実践を行っている感覚が得られる。
- 学生の能動性の向上
- 学生同士の緩やかな刺激
- 様々な意見、価値観を知ることができる
- 街への興味と聞く態度
- 波及効果として街のアーカイブ化更新

〈今後の課題〉

- シラバスに合わせた弾力的な運用案
- プラットフォームのセキュリティ 公開性と匿名性
- 運用マニュアルの作成

①東京都大田区蒲田エリア

案内人：連勇太郎（NPO 法人モクチン企画代表
／株式会社アットカマタ取締役）

撮影：宮地洋氏

距離：2.0km

映像時間：25 分 47 秒

テーマ：木造密集地域、町工場街でのまちづくり拠点の事例



コース：西蒲田太平橋公園→カマタブリッジ（事例 1）→木造密集エリア①→カマタクーチ（事例 2）→梅屋敷商店街→木造密集エリア②→カマタコーカ（事例 3）→木造密集エリア③→町工場



木造密集エリア①「二項道路の解説」



（事例 2）「防災としての空地の解説」



（事例 3）「高架下開発と拠点づくり」



町工場「地域資源としての町工場」

②福岡県博多

(1) 川端エリア

案内人：古賀俊光（麻生建築&デザイン専門学校講師）

撮影：宮地洋、松村哲志

距離：1.0km

映像時間：8分17秒

テーマ：親水性と商店街



コース：祇園町西（国体道路）→櫛田神社（山笠祭りのある街）→川端通り商店街→冷泉荘（古いビルの活用、リノベーション）→川端ぜんざい広場（都市の中での親水性）→川端通り商店街



櫛田神社「今に見られる海岸線の面影」



商店街「商店に見られる街の特性」



冷泉荘「リノベーションビルの解説」



川端ぜんざい広場「親水性と祝祭空間」

②福岡県博多

(2) 美野島エリア

案内人：古賀俊光（麻生建築&デザイン専門学校講師）

撮影：宮地洋、松村哲志

距離：1.0km

映像時間：8分47秒

テーマ：旧駅前商店街の衰退と開発



コース：こくてつ通り→みのしま連合商店街→かどや食堂→美野島通り→美野島連合商店街→箕島橋



こくてつ通り「旧線路の形状が残る道」



建物解体「開発が進む商店街の解説」



現存する古建築「商店街のシンボル」



活気を取り戻す「商店街の様子」

③新潟県新潟市中央区

(1) 古町エリア

案内人：伊藤純一（一級建築士）、大倉宏（新潟まち遺産の会代表）

撮影：宮地洋、松村哲志

距離：2.4km

映像時間：55分49秒

テーマ：水運で構成された街区、商店街の中での古民家活用、戦火を免れた旧市街



コース：白山公園→西堀通り→西堀ゆきわ（古民家活用事例①）→上古町商店街（住民参加型まちづくり事例）、古民家活用事例②→西堀通り（寺町）→人情横丁→NEXT21（再開発大規模ビル）→花街料亭街（戦火を逃れた街並み）



堀跡「水運で構成された街区の解説」



上古町商店街「住民参加型まちづくり」



商店街店舗「古民家活用の事例の解説」



花街料亭街「戦火を逃れた街並み」

③新潟県新潟市中央区

(2) 沼垂（ぬったり）エリア

案内人：伊藤純一（一級建築士）、大倉宏（新潟まち遺産の会代表）

撮影：宮地洋、松村哲志

距離：1.0km

映像時間：14分47秒

テーマ：住民が主体となった旧市場、古民家を活用した商店街づくり



コース： 今代司酒造（地元企業による新規事業事例）→沼垂白山神社→BOOKS f3（まちづくり拠点①）→ゲストハウスなり（古民家活用事例）→沼垂テラス商店街（住民主体の商店街づくり事例）→KADO（まちづくり拠点②）



ゲストハウス「古民家活用観光拠点①」



写真集専門店「古民家活用観光拠点②」



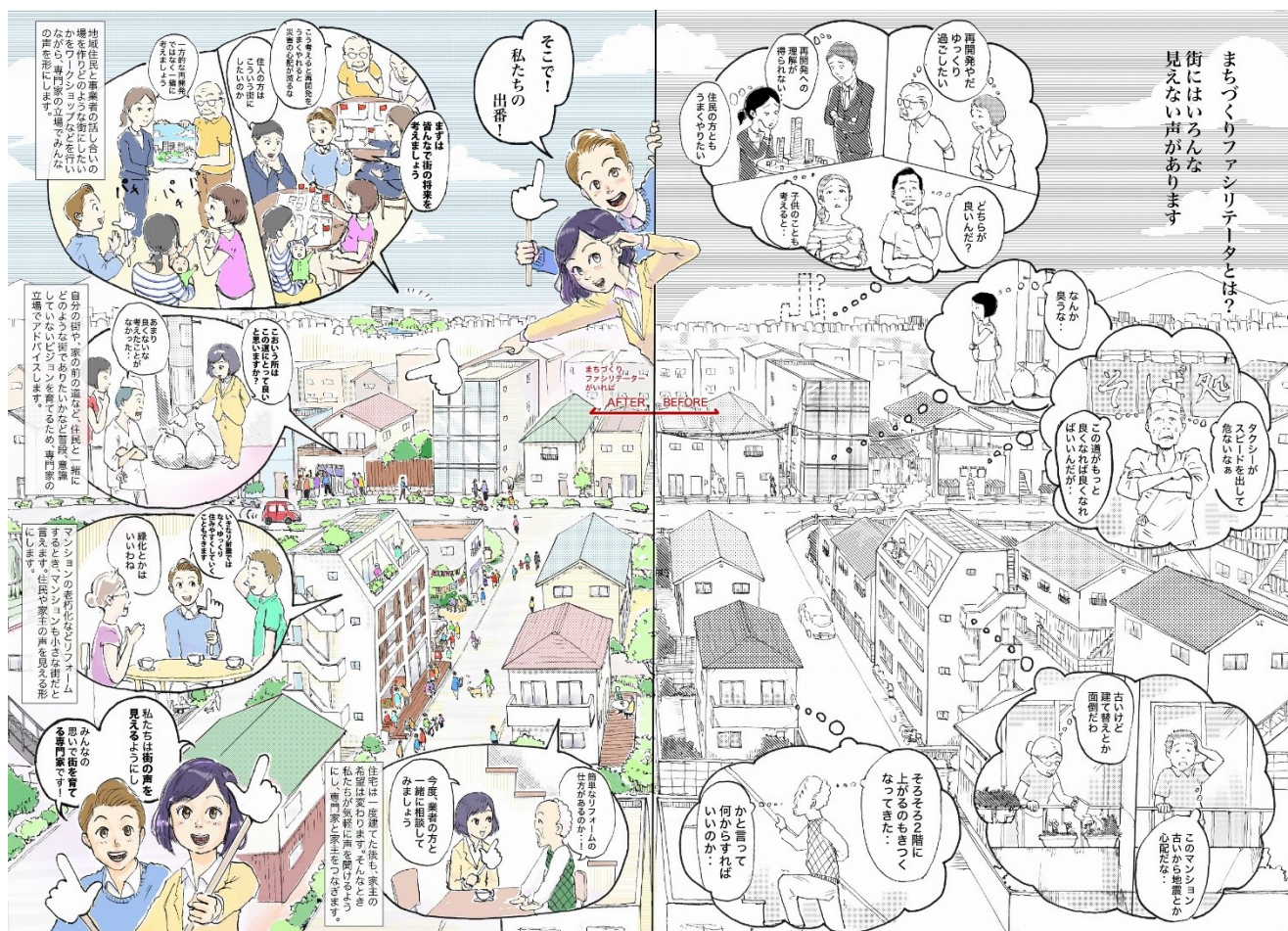
沼垂テラス「住人主体まちづくり事例」



KADO「古民家活用まちづくり拠点」

3-3-3 まちづくりファシリテーターイメージ（イラスト）

まちづくりファシリテーターがいない街という街を描いたイラストを作成することにより、その役割や効果についてビジュアルに理解できるよう工夫した。テキストにもイラストを用い、理解しやすくすると共に、親しみを持って読めるような工夫を考えている。



本報告書は、文部科学省の生涯学習振興事業委託費による委託事業として、《一般社団法人日本建築まちづくり適正支援機構》が実施した2019年度「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」の成果をとりまとめたものです。

2019 年度 文部科学省
「専修学校による地域産業中核的人材養成事業」
まちづくりファシリテーター養成講座
開発報告書

令和2（2020）年3月
一般社団法人日本建築まちづくり適正支援機構
<https://jcaabe.org>