

す

[通巻第110号] 2022年2月25日発行

ISSN 0916-0671

一般財団法人 住総研

Housing Research
Foundation JUSOKEN

Smile on Housing Forum

2022
冬

ま

い



ろ

特集 店舗付住宅・再興

焦点

店舗付住宅の新しい方向性を探る 三浦 研 [京都大学]

すまいろんシンポジウム

新 雅史 [流通科学大学]

大月敏雄 [東京大学]

大島芳彦 [株式会社ブルースタジオ]

小山隆輝 [丸順不動産株式会社]

論考

山道拓人 / 岡 絵理子 / 川幡祐子 / 田中陽三

連載

私のすまいろん

小林秀樹

ひろば

田村晟一郎

すまいぼん

満 蘭 勇

すまい再発見

渡辺 治

ん



1977
2014



豪雪地の知恵と互助の結晶

白川郷の合掌造り集落

写真＝畑亮・畑耕・畑拓
[岐阜県大野郡白川村]

大雪のため白川郷にたどり着けなくなったのは何十年前のことだったか……。当時は、村の人たちにヘリコプターで食料を運び落としたと聞いた。「日本に残された最後の秘境」ともいわれた陸の孤島である。1995年に五箇山(富山県)とともにユネスコ世界遺産に登録され、2008年に東海北陸自動車道(富山・愛知)が全線開通してからは、海外からも旅行者がためかけて大変な賑わいである。白川郷は源平合戦の初期に木曾義仲(源義仲)に敗れた平家の落ち武者が住み着いた村との説があるが、最近の発掘調査で発掘された石器や土器から、白川郷には6〜7千年前には先住民が狩猟や農耕生活をしていたと推測されている。険しい山岳地帯で耕地が少ないため、養蚕がさかんで和紙や火薬の原料となる塩硝作りが集落を支えた。正月の門付けでは蚕飼いの神様だとして、正月に祝いごとばを唱えて家々を回る万歳師に、ご祝儀と真綿を投げ与えたという。厳しい豪雪地のなか「組」や「結」など互助の仕組みで成り立つ合掌集落はまさに知恵と工夫の結晶である。(畑亮)



①家屋の2階に養蚕が盛んだった頃の蚕棚や桑の枝が残っていた
②日本の茅葺屋根の勾配は45度以下がほとんどだが、この地では雪を滑り落とさせるために、60度に近い急勾配となっている(2013年撮影)
③泊めてもらった民宿の居間。夕食、朝食はこの囲炉裏端に集まってイワナの塩焼きやコイの刺身、山菜など素朴な料理を味わった(①、③は1977年撮影)
[表紙] 名古屋の飛行場からセスナ機で飛び、白川郷の上空でポッカー開いた雲間から庄川沿いにある民家群の集落を捉えた(1977年撮影)
[右頁上] 1977年10月撮影。重要伝統建造物群保存地区に指定(1976年)された翌年に初めて取材に訪れた。秋の稲刈りが終わり、そろそろ冬支度が始まろうとしていた時期。切妻屋根の妻側には風と光を取り入れる窓を設け、蚕を夏の暑さから守る。一方冬場は寒さをしのぐために囲炉裏は1日中火を絶やさないといい。囲炉裏の熱と煙を届けるように2階より上の床は竹のすのこが張られている。
[右頁下] 2014年4月撮影。桜満開の時期に観光客で賑わう白川郷

すまいろん●目次

特集

店舗付住宅・再興

004 焦点

店舗付住宅の新しい方向性を探る 三浦研[京都大学]

006

すまいろんシンポジウム——店舗付住宅・再興

新雅史[流通科学大学]／大月敏雄[東京大学]／大島芳彦[株式会社ブルスタジオ]／小山隆輝[丸順不動産株式会社]／司会・三浦研

028

論考

コモンズを育む下北沢 BONUS TRACK

山道拓人[ツバメアーキテクト]

033

「併存住宅」のこれまでと今後の展望

岡 絵理子[関西大学]

038

とある商店街再生に向けての奮闘

川幡祐子[一般社団法人大正・港エリア空き家活用協議会]

043

大阪府住宅供給公社による「住民共創」のコミュニティ拠点づくり

団地の空き家から生まれる小さな「商い」と「やりがい」
田中陽三[大阪府住宅供給公社]

048

連載 私のすまいろん

相続した空き家の呪縛を越えて——不動産制度への提言 小林秀樹[千葉大学名誉教授]

052

連載 ひろば

アーケードハウスと寿百家店 田村晟[朗][株式会社タムタムデザイン]

056

住総研だより

058

連載 すまいぼん

商店街の歴史をすまいから考える 満蘭 勇[北海道大学]

060

連載 すまい再発見

JOHNSON TOWN

若者、高齢者、障がい者も働きながら住めるまち…インクルーシブタウンへの道

渡辺 治[渡辺治建築都市設計事務所]

064

編集後記

店舗付住宅の新しい方向性を探る

三浦 研「京都大学教授」

はじめに

本号では店舗付住宅に焦点を当てたい。そもそも、店舗と住宅の組み合わせは古く、町屋は商人や職人の住宅であると同時に、「みせ」空間に商売の品物を並べた店舗付住宅であった【図1】。ここでは商売に応じて、糸屋は糸屋格子、酒屋は酒屋格子、米屋は米屋格子など形式が定まり、店を閉じても仕舞屋しまたやと呼ばれて存在してきた。戦後も、高度経済成長の波に乗って全国各地に商店街がつくられたほか、郊外の団地には近隣センターが設けられて、住宅地の暮らしを支え、活況を呈した。

店舗付住宅の苦境

しかし、商店街でも郊外団地の近隣センターでも、店舗付住宅は現在、どこも苦戦している。私自身、この3年、大阪の大正区にある三泉商店街さんせんで空き店舗の軒先を借りて、期間限定のマルシェイベント「のきさきあるこ」に地元の方々と取り組んだ。三泉商店街はJR「大正駅」から10分程度の利便性に富む立地でありながら、営業中の商店は4割を切る。にぎわいを取り戻すために空き店舗に新しい担い手を入れたくても、今は商売をせずに店を閉じてからもそこに住んでいるので、なかなか貸してくれない【図2】。

せめて軒先をお借りして、新しく商売にチャレンジしたい人呼び、商店街とマッチングを行おうと、本号にご寄稿いただいている一般社団法人大正・港エリア空き家活用協議会の川幡祐子さんと期間限定のマルシェイベントに取り組んだ【38〜44頁参照】。その結果、徐々に課題も浮かび上がった。積極的に店舗とマッチングしようとしても、商店街のアーケード費が月額

2万円。これから商売する人は店の家賃にくわえての二重の出費になり二の足を踏む。こうした課題は長年団地を支えてきた郊外ニュータウンの近隣センターにも共通する課題だ【図3】。

店舗付住宅がうまくいかない原因には、もちろん郊外のショッピングモール、コンビニ、Eコマースなど小売業を取り巻く環境の変化にくわえて人口動態の影響が大きい。商店街が生まれた20世紀初頭と異なり、人口ピラミッドも富士山型から棺桶型へ変貌するなかで、戦前の3世代同居は、戦後、標準世帯と呼ばれる核家族を経て、今は少子高齢化に直面し、家族で切り盛りしてきた店舗付住宅が岐路に立たされている。

位置付けの変化

これまで店舗付住宅は、私たちの暮らしに密接で身近な建築でありながら、(一社)日本建築学会編纂の『建築設計資料集成』にも記載がないようにビルディングタイプとしての扱いが弱い。その理由を推測すると、どこにもある、ありふれた存在すぎて、ビルディングタイプとみなされなかったのかもしれない。さらに商売と私生活が一体の店舗付住宅は旧態依然の商業形態と批判されて、廃れていく運命として顧みられなかったこと、くわえて、私的利益を追求する場所だから民間が勝手に計画すればよく、そこに公共性は見いだせないと考えられたのかもしれない。

しかし、店舗付住宅を取り巻く環境にも変化がみられる。高齢化が進んだ郊外の団地で、買い物難民を救うために行政が対策を打つ現状は、こうした小さな店舗付住宅が、暮らしに不可欠な公的な側面を併せ持つことを物

語っている。

寿命が延びて人生100年時代となった今、高齢者はリタイア後の有償ボランティアや生きがい就労を模索している。企業も時間ではなく成果を評価して処遇に反映するジョブ型人事を模索して副業を認める方向に動きだした。さらに、若者は企業にとられない働き方に魅力を感じ、起業を目指す人も増えてきた。このコロナ禍で広がったリモートワークも場所を選ばずに働ける時代をもたらしつつある。

経済成長が著しい時代の、経済的な価値に重きが置かれた就労は、成熟社会になり、個人の生き方を大切にするようになった。働き方や価値観も含めて、社会が大きく変わろうとしている。

こうした時代の変化を先導するかたちで、若手の建築家による新しい発想の店舗付住宅の事例も登場している。シンポジウムでもお話を伺ったブルースタジオによる「hocco(ホッコ)」は1階に店舗にできる土間空間があり、新しい公園、新しい商店街、新しい住まいが混ざったように斬新だ〔図4・16頁参照〕。世田谷区の「BONUS TRACK(ボナストラック)」も、線路後のリニアな敷地を、店舗付住宅による商業エリアに再生して注目されている〔図5・28〜32頁参照〕。他にも民家をリノベーションした、住み手のライフスタイルで惹きつける店舗や、だれもが足を踏み入れやすい居場所としての機能も注目されている。

これからの店舗付住宅

店舗付住宅に新しい次の芽が出てきている今、本特集で身近な店舗付住宅について再考したい。そもそもどのようなようにして商店街が形成されたのか、社会的な側面から光を当てたい。また現在、店舗付住宅にどのようなニーズがあるのか、住宅地における役割について実態を明らかにしながら、現在の高齢化・単身化した社会で、どう次の世代にマッチングしていくのか、人やマネジメントの動向を取り上げる。さらに、デザインを含む建築的側面や住宅地の計画論としての議論も不可欠だろう。これまでの店舗付住宅が果たしてきた、住みや地域に寄り添う役割を振り返ると同時に、新しい時代にふさわしいかたちでどのように再興すればよいのか、従来あまり光が当てられてこなかった身近な店舗付住宅のこれからを展望することが本特集の趣旨である。

三浦研(みうら・けん)

1970年 広島県生まれ。1993年 京都大学工学部建築学科卒業。1997年 日本学術振興会特別研究員。1998年 京都大学大学院工学研究科助手、2005年 大阪市立大学准教授、教授を経て、現在 京都大学大学院工学研究科建築学専攻建築環境計画学講座教授。2016年度国土交通省スマートウェルネス住宅等推進モデル事業評価委員。2004年 日本建築学会奨励賞、2012年 住総研 研究選奨受賞。〔主な編著〕個室・ユニットケアで介護が変わる〔中央法規出版〕、小規模多機能ホーム読本(ミネルヴァ書房)ほか。



〔図1〕都市型店舗付住宅としての町屋



〔図2〕シャッターを下ろしたままの商店が多く見られる商店街の現状



〔図3〕空き店舗が目立つ郊外団地の近隣センター



〔図4〕建築家による新しい店舗付住宅「hocco」(武蔵野市)



〔図5〕廃線跡を店舗付住宅で再生したBONUS TRACK(世田谷区) 写真5点=筆者提供

店舗付住宅・再興

【講演1】

媒介としての商人／商店街 新雅史〔流通科学大学 専任講師〕

私は、1973年生まれ、福岡県北九州市小倉北区の出身です。父親は、1972年から小倉北区篠崎で20年近く酒屋を経営していました。私はこの家の長男として、店舗付住宅に居住した経験を持っています。その後、1994年からは小倉駅前でコンビニエンスストアを経営したのですが、いまは商売をたたみ、現在はそこも再開発されて高層マンションになっています。

「商店街」という言葉の背景

私の家族の話は後ほど振り返るとして、まず確認しておきたいことが商店街の歴史性についてです。商店が集積した地区は当然近代以前から存在しますが、商店街という言葉がひろがったのは20世紀に入ってからです。その背景には急速な零細小売店の増加があり

産業別	1920年	1930年
第一次産業	53.82%	49.67%
第二次産業	22.47%	20.50%
第三次産業	23.71%	29.83%
(卸・小売業)	9.76%	13.95%

【図1】国勢調査にみる産業別割合（1920年と1930年比較）



【図2】読売新聞 1938年6月12日

ました。1920年と1930年の国勢調査のデータをみると、20世紀に入ってから小売自営層（卸・小売業）が急増しています。当時の小売業者は、万屋（よろずや）や雑貨店、お菓子屋など、零細かつ専門性に乏しい事業者が多く、農業部門に比べても、組織化という点でも遅れがあると商業学者に指摘されている状況でした。その後、商業組合（1932年）の成立によって業種ごとの組合化が進み、またメーカー主導によるポランタリチェーン（たとえば資生堂や森永などの系列店）が登場することで、一定の専門化が進みました。

これらの専門店が同じ地域のなかで連携していけば、百貨店に対抗できるのではないか。こうした構想のなかでひろがった言葉が「商店街」でした。当時の新聞は、タテに

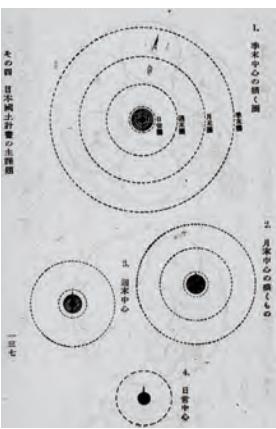
2021年10月29日 於・住総研会議室（東京都中央区）
司会 三浦 研〔京都大学〕
講演 新雅史〔流通科学大学〕
大月敏雄〔東京大学〕
大島芳彦〔株式会社ブルースタジオ〕
小山隆輝〔丸順不動産株式会社〕

伸びる百貨店に対して、商店街は「ヨコの百貨店」であると評していました「図2」。

付け加えたいのは、商店街が消費の場としてだけでなく、娯楽や慰安の場としても位置づけられていたことです。その点を明確に打ち出したのが、石川栄耀（ひであき）でした。石川は、街灯やアーケードといった商店街の環境整備に力を尽くしました。こうした環境整備は、商業者にとっては来街者を増やすための手段ですが、一般市民にとっては散歩がてら買い物ができるという点で慰安の場となるというわけです。この論点はあらためて触れたいと思います。

商店街と圏域

1920年代から30年代の商店街の議論は、繁華街・盛り場を前提としていましたが、総力戦期において、日常的な消費空間にまで、商店街を拡張させる議論が出てきます。たとえば、社会学者・奥井復太郎の「地元中心の商店街」であり、石川栄耀の「生活圏と商店街」でした。彼



【図3】石川栄耀による生活圏構想 (出典：参考文献1より)

購買慣習により分類される消費財

- 最寄品 (convenience goods)
食料品、日用雑貨品のように購買頻度が高く、習慣的に購入するものであり、単価は小額で、購入のための時間に長時間かけることはしないもの
- 買回り品 (shopping goods)
購入・選択の過程で品質・価格・適応性などを比較検討して各店を買い回るようなもの
- 専門品 (specialty goods)
消費者が商標など価格以外の要素に特別の魅力を感じて、特別な購買努力をするもの

【図4】消費財の分類

近隣型商店街	最寄品中心の商店街で地元主婦が日用品を徒歩または自転車などにより買物を行う商店街
地域型商店街	最寄品および買回り品が混在する商店街で、近隣型商店街よりもやや広い範囲であることから、徒歩、自転車、バス等で来街する商店街
広域型商店街	百貨店、量販店を含む大型店があり、最寄品より買回り品が多い商店街(家族での買い物想定)
超広域型商店街	百貨店、量販店を含む大型店があり、有名専門店、高級専門店を中心に構成され、遠距離から来街する商店街

【図5】消費財と購買慣習に基づく商店街分類 (中小企業庁、2019『平成30年度商店街実態調査』などをもとに筆者作成)

質は、「集団的気分に酔う／实用価値を離れ、生を樂し

の具体的把握は、しばしば商業の床面積と後背人口(距離)の関数によるハフモデルで徐々に意味を失うこととなります。商圈

店法・あるいは大規模小売店舗法。

は総力戦期に「圏域」という言葉を繰り返し用いています。それは商店街によって人びとの行動を枠づけようとするものでした。具体的には、食料品や日用雑貨品などは「日常中心」としての近隣の商店街で購入すべきであり、頻度の低い財やサービスについては「週末中心」「月末中心」といった広域の商店街で購入すべきであるという、階層的な商店街を構想したのです「図3」。

こうした石川の構想は現在に至るまで商業政策の前提となっています。たとえば消費財は、購買慣習によって「最寄品」「買回り品」「専門品」の三つに分類され「図4」、商店街も、四つの購買慣習に基づいて分類されます「図5」。なかでも、基礎ユニットとしての住区および近隣型商店街が重要とされて、その前提を崩す大規模店舗の出店に対しては厳しい規制が設けられたのです(百貨店法・あるいは大規模小売店舗法)。

圏域の可能性

このように歴史を辿ると石川栄耀の議論には限界があるように感じますが、あらためて「圏域」を辞書で調べてみると、「作用を及ぼす範囲」となっています。商業論や都市計画論は、「作用」を商業機能や商業施設の床面積から考える傾向が強いのですが、石川の議論を紐解くと、そうした静態的なアプローチへの距離も感じます。なぜ、石川は商店街に興味を持ち続けたのか。それは、商店街にこそ、都市の可能性を感じ取ったからでした。彼によれば、都市の本質は、「集団的気分に酔う／实用価値を離れ、生を樂し



新 雅史(あらた・まさふみ)

1973年 福岡県北九州市生まれ。明治大学法学部卒業後、東京大学大学院にて社会学を専攻。現在の研究テーマは、第二次大戦後における那覇の市場(マチグラー)空間の形成、20世紀前半の帝國日本におけるスポーツ交流圏。また那覇の市場中央通りにて、アーケード再建プロジェクトに関わっている。流通科学大学 専任講師。

【主な著書】『商店街はなぜ滅びるのか』 社会・政治・経済史から探る再生の道(光文社新書)、『東洋の魔女』論(イースト新書)など。

む気分」である「賑やかさ」です(石川栄輝、1928

「都市は永久の存在であろうか」郷土都市に話になる迄」の断章の十四「都市創作」4(1…20、都市創作会)。その賑やかさを提供できるのは、ヨーロッパでは広場であるが、日本では商店街であるといえます。商業

者は、人びとを寄せ集めるために、一致団結してアーケードや照明を整備して「商店街」を作り上げるわけですが、それは市民にとっては、買い物

がてら散策ができる場が用意されることであります。つまり、石川にとっての商店街は、商業機能の提供の前に、まずは街としての親しみや社会

関係が生まれる場であり、それがあってはじめて圏域は効果的(Effective)になると考えたのです。

圏域が効果的になるには、まず親しみや社会関係が求められる。それは個々のお店が絶え間なく実践していることです。近隣の住民をどのよう

にして馴染み客にしていくなか。そこには当然

吾らの都市を、商業という現代的意識の下に、明るく朗らかに、そして美しく立て上げ、快適な表現の中に、優れた感覚と、豊かな情操とを盛り上げ、そこに都市生活者大衆の親しみを、深めようとする新しい運動、それが商業都市美協会の目的であり仕事……

図6 石川栄輝「商業都市美」(1巻1号:3、1936年)より抜粋

ながら、関係性への介入あるいは関係性の創出が求められます。それを通じて当該個店のマーケティングはじめて生まれるのです。この点を私の実家を事例に議論したいと思います。

商店街の媒介的実践

冒頭で申し上げましたが、私の両親は酒屋を営んでいました。北九州の酒屋は小売りだけでなく、店先でお酒を飲ませる「角打ち」を行います

が、どのようにして「馴染み客」を確保していたのかを紹介しましょう。

父は、はじめ店売りしかしていませんでしたが、母と結婚してから角打ちを始めました。店売りと同じ値段で提供する角打ちは儲かりません。

それなのに、少しでも角打ちで飲んでもらえるように、母が手間をかけておでんを作って待っていたりしていました。

それにしても、なぜ安価な角打ちを行っていたのでしょうか。それは、左頁の聞き取りからもわかるように、角打ちによって地域の人間関係が把握でき、その交流を通じて、配達の数を増やすことができたからでした。当時の酒屋は、利益の

大半が配達でしたが、各家庭へのアプローチとして角打ちが重要だったのです。住民側からみれば、角打ちがあることで、地域の人間関係が補強・創出されました。また、地域の行事に必要なモノを酒屋から借りるといった、困りごとを解決する場でもあったのです。

以上のように商店は、自らの商圏を作り出すために地域の人間関係へと不断に働きかけているわけですが、それは同時に、地域の時間構造を形成することになります。お客がお越しになることを予期して決まった時間に角打ちの準備をする。それにあわせてお客も実際に角打ちを訪れる。また、季節に応じての仕入れやサービスが行われることで、それが地域の風物詩となるわけです。

ここまでの議論を整理しておきます。商業者の実践は、財やサービスを供給するだけに留まらず、アーケードや街灯の整備のように場に働きかけを行い、住民を馴染み客にするため人間関係に働きかけを行い、日々の商いを通じて地域の時間構造を形作っていくのではないか。こうした「場」「人間関係」「時間」といった資源を媒介する存在として商業者を捉え直したいと思うのです。

私は子どものころ、酒屋(とくに角打ち)が嫌いでした。酒屋という商売をやっているから家が狭いんだ、角打ちをやっているから夕食も落ちていて食べることができないんだ、そう思っ

両親を恨んでいたのです。いま思えば、私は、地域の時間と家庭の時間という二重の時間で生きることに戸惑っていたのだと思います。

その後、両親は(私の望み通り)酒屋をやめて、コンビニという新たな業態にのりだし、店舗付住宅からも離れることになりました。ようやく他の家庭と同じような暮らしになると思ったのですが、それはまったくの思い違いでした。父

親は深夜に商品の発注を、母親は父親のいない昼間にアルバイトの管理を強いられることになり、我が家はコンビニと同じように24時間明かりが灯ることになったのです。コンビニは、それを営む家族の時間や地域の時間とは関係なく、24時間営業しています。また、商売のために人間関係をつくったり、アーケードや街灯などの整備に力を尽くす必要のない業態でもあり

ます(言い換えれば、そうしたことに時間をかけることはできない業態です)。
住民を馴染み客にしようとする、毎日同じ時間に開け閉めをする、看板や街灯など通りを賑やかにしようとする。こうした商業者の実践をどのように評価するのか。商店街に関心を持ち続けた石川栄耀の再読を含めて、検討すべきことが多く残されているように感じています。

鼓の地域やなかったろうが。太鼓になるものが必要って言うてから、うちらんとこ毎年頼みに来よったんよ。(母)

●酒屋は、そりゃ、お中元とお歳暮の時期がでかいけ、その時期は、月に売上げ300万円くらい行きよった。(父)

商売のかたむき

●商売が厳しくなり始めたのはディスカウントストアができてからやないかね。大口で配達頼みよってくれた人が、車でディスカウントに行くわけよ。それで飲み終わった空き瓶と空きケースだけ引き取ってくれっ言いよるわけよ。たまらんよ。(父)

●缶ビールをみんなが買い始めるようになったのも大きいかもしれんね。瓶ビールのほうがおいしいけっ言って、みんなでコップで飲みよったのが、缶ビールを買い物途中に買いよるようになったんよ。女性でも缶ビールやったら持ち運びできるけ。(父)

●角打ちは最後までお客さんがおったよ。そうした人たちは最後までお得意さんやった。酒屋をやめたときに、角打ちによう来てくれた人が、まちで食事会をしてくれてね。「一誠さんがおらんかったら、これらどこで飲めばいいんね」「他の角打ちで飲んで、違う地域の違う話をしよう人ばかりやけ、飲んでもおもしろくない」っ言われてね。(母)

●お父さんは、はずかしいかしらんけど、店をやめることを一部のお客さんにしか言ってなかったんよ。それで今でも忘れられんのが、コンビニをはじめたあとに、配達のお得意さんに言われたんよ。「一誠さん、あんたそんな想いで商売しよったんか」っ。それはいまでも悪かったなっと思っとるね。(母)

「一誠酒店」で酒屋を営む両親が 高いや角打ちについて語ったこと 聞き取り・新雅史

角打ちと配達

●(角打ち始めてから)男の寄り合い場所になってからくさ。賭け事の続き話とか、(あるいは)あそこが結婚するとか(母)

●キープした一升瓶がカウンターにあれば、うちたちが食べかけの時とか、ずっと店にへばりついておかんでもいいわけやん。「一誠さん」っち呼ばれたら、行きよったちゅう感じよ。(家から)降りていけばいいやん。お客さんがビールとったら、「ビールつけとってよ」っち後から申告する感じでくさ。晚ご飯用のトマトを「もらっとくよ」とかもあったかね。他の人からみたら、店中で大きい声を出しよるけん、けんかがありよう思っただかもしれんね。(母)

●角打ちは儲からんよ。(日本酒やビールを)店売りと同じ値段で出しよったけね。それでコップ割られたり店壊されることがあるわけやけね。けど、楽しかったよ。少しでも飲んでらうようにっち、おでんを手間かけて作りよったけね。毎日、それを作って待つとわけよ。(母)

●あんたも知っとうやろやけど、Aさんっちおったやろ。Aさんば工業所やりよったやろが。あそこの社員がよう角打ちに来てくれよってくさ、そこ(工業所)にもよう配達しよったけね。1回の配達でビール5ケース持って行ったこともあるんよ。(父)

時間と商売

●日本酒は、白雪・月桂冠・剣菱、白鹿とかね、お客さんが指名で持ってきてくれっちゅうのがあったけね、そういうのは扱えよったけど、有名メーカやけ、直取引はできんけね。兄貴の友だちでK屋という酒屋があった。その紹介で、「天山」っちゅう蔵元の酒を取りよったんよ。佐賀の蔵元やけ「天山会」っちゅうのに入って、固めて持ってきてもらいよった。(父)

●天山の樽ばくさ、町内の盆踊りんときに太鼓代わりに貸しよったんよ。うちの町内、祇園太



【図8】母と筆者(左)、弟(右)一誠酒店前で



【図7】両親が経営していた酒屋「一誠酒店」



【図9】小倉駅前で経営していたコンビニ

【参考文献】

- *1 石川栄耀、1942「国土計画：生活圏の設計」河出書房
- *2 中島直人、西成典久、初田香成、佐野浩祥、津々見崇、2009「都市計画家 石川栄耀」鹿島出版会
- *3 奥井復太郎、1939「商店街の意義(商店街研究の10・完)」財政経済時報」26(10):64-67
- *4 Relph, C. Edward, 1976, Place and placelessness, London: Pion.
(= 1999, 高野岳彦、阿部隆・石山美也子訳「場所の現象学——没場所性を越えて」筑摩書房)
- *5 田村正紀、2008「業態の盛衰現代流通の激流」千倉書房
- *6 田中久夫、2006「コンビニの誕生1990年代における消費空間のCMC的構造転換」年報社会学論集」19:201-211, 関東社会学会

住宅地計画における 店舗の位置付け

大月敏雄 [東京大学 教授]

町人地の長屋



〔図1〕深川北川町三井家屋敷図
(出典：江戸抱屋敷絵図、東京都公文書館『江戸住宅事情』、1990年)



〔図2〕檜物町伴家屋敷図
(出典：伴家文書、東京都公文書館『江戸住宅事情』、1990年)

住宅地計画において、近代化の過程で商業空間が排除されてきたために、さまざまな住宅地の課題が、いま表面化してきているように思います。そもそも、住宅が集まるだけでは「住宅地」にはなりません。住宅以外の機能が適正に混在している必要があります。私はよく住宅と住宅地との違いを「医・食／職・住」にあると言っています。医療や福祉サービス、食を提供する場所、あるいは就労の場所がなければ住んではいけないという当たり前のことが、戦中戦後の住宅地からは消えていきました。そういう歴

史的な流れと、住宅地計画における店舗機能のあり方を中心にお話ししたいと思います。

計画住宅地の「商」

はじめに、江戸の町家と長屋の住宅地の構成〔図1・2〕をみると、沿道に並んでいるのが表店（おもてだな）と呼ばれているお店で、その裏側にあるのが裏店（うらだな）と呼ばれる住宅です。どちらの家賃も店賃（たなちん）と呼ばれるように、家主にとつては部屋を貸して賃料を得るという意味では、店舗であろうとなかろうと、さして変わりなかったのだらうと思います。

明治に入ると、海外直輸入の再開発がはじまり、西洋風の建造物が建てられるようになります。英国人ウォートルスによる銀座煉瓦街〔図3〕は、西洋式のレンガ造り2階建てですが、基本的な平面は江戸時代の町家などとさして変わらず、住と商が混在したようなかたちで展開しています。



〔図3〕銀座煉瓦街／1872～1877年の間に建設
(出典：東京公文書館『銀座煉瓦街の建設』、1991年)



〔図4〕倉敷工場の分敷寄宿舎（1895年）
(出典：倉敷紡績株式会社『回顧六十五年』、1953年)



〔図5〕ソルテア（1853年～）（写真=筆者提供）

また明治後期の住宅開発では、工場経営者による社宅経営が視野に入ってきます。1895〔明治28〕年建築の「倉敷紡績社宅」〔図4〕は、江戸時代からの長屋を並べたような社宅ですが、家ばかりではなく、病院や物品分配所、学校なども従業員福祉の一環として揃えていました。この時期に多く建てられた炭鉱住宅も社宅とみることができま。長崎の軍艦島をみても、売店や映画館、病院、体育館など、生活に必要な施設が併設されるのは当たり前のことでした。

イギリスにおける住宅政策の誕生と公営住宅

公営住宅（ハウジング）と商業の密接な関係は、イギリスの事例でもみることが出来ます。

例えば世界遺産の「ニューラナーク」〔1786年〕は、毛織物工場主によるまちづくりで、集合住宅のほかに、学校、教会、商店があり、生協の発祥の地といわれています。同じく毛織物工場主によるまちづくりで、イギリスの「ソルテア」

(1853年)「図5」も世界遺産ですが、工場、学校、教会、商店、病院、救貧院などが一つの町の中に計画的に作られています。そのほかに、慈善団体による「チャリティ・ハウジング」でも、貧しい方々が最低限の収入に到達するために住だげではなく、職業や教会もあわせて供給する総合的な人助けが計画に織り込まれています。

日本の公的住宅の事例

日本では、1911(明治44年)の吉原大火をうけて建設した「玉姫公設長屋」(「図6」)が日本で最初の公的ハウジングだと言われています。通り沿いの長屋に「商店式」と記されているように、



「図6」玉姫公設長屋(1911年)／浅草の大火災に集まった義捐金で建築された公的集合住宅(出典：浅草区役所『浅草区史 下巻』、1914年)

店舗も一緒に計画されています。火災で失ったのは町であって住宅だけではないのだから、店も作ろうというのは極めて当然の計画です。その後、1919年に、「公益住宅」を六大都市(東京、横浜、名古屋、京都、大阪、神戸)に建設する方針が示されて、今でいう公営住宅が始まりました。「月島住宅」は労働者向けの長屋、「真砂町住宅」は勤めの人向けの戸建て、「本村町住宅」は店舗併用の長屋と、地域の事情にあった住宅が供給されました。

「お茶ノ水文化アパートメント」(1925年)にも、カフェや宴会場などがあり、それらが当然必要と思われていたことがわかります。関東大震災以後の財団法人同潤会による復興住宅でも、木造平屋建の普通住宅や同潤会アパートでは、だいたいお店も一緒に計画されていました。例えば、同潤会清砂通りアパートでは、清砂橋通りに面した1階に店舗が並んでいました。一方、すこし郊外で周りにお店がない代官山アパートでは、団地の中心の1階部分に店を抱え込むような配置がなされていました。

「大塚女子アパートメント」(1930年)も、1、

大月敏雄(おつぎ・としお)

1967年 福岡県生まれ。東京大学大学院博士課程修了後、横浜国立大学助手、東京理科大学助教授を経て現職。古い集合住宅の住みこなしや、アジアのスラムのまちづくり、戸建て住宅地のマネジメントなどを中心に、住宅地の生成過程と運営過程について研究。住宅・集合住宅・住宅団地の計画や設計も手がける。

「主な著書」『集合住宅の時間』(王国社)、『住まいと町とコミュニティ』(王国社)、『町を住みこなす』(岩波書店)、『住宅地のマネジメント』(建築資料研究社)などがある。

2階が店舗併用住宅のメゾネット式でした。日本初のスラムクリアランス「猿江裏町不良住宅地区改良事業」(「図7」)や、東京市の復興建築助成株式会社によって建てられた「九段下ビル」(1927年)「図8」も、通りに面した1階部分には店舗が入っていました。

最近再注目されている渋沢栄一ですが、彼が立ち上げに協力した田園都市株式会社住宅地開発は、郊外に住宅だけをつくりはじめた大もとだと言われることがあります。しかし、渋沢の自伝『雨夜譚・青淵回顧録』を読むと、田園都市のあり方について、自分が欧米で見てきた住宅地は1階が店舗だったことに触れ、そういうつくり方もあったはずだと書いていて、寝に帰る郊外をつくるのが必ずしも渋沢の意図したものではありません。

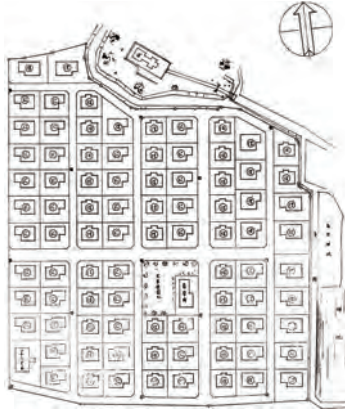
住宅だけが計画された背景

このように昭和初期までは、店舗と住居があるいは店舗併用住宅が住宅計画のなかで当たり前でした。様子が変わってくるのが戦中の住宅営団の時代からです。住宅営団も、はじめのうち、集会所や公園、大きな団地では商店もつくっていましたが、軍隊から家以外のものはいくらなくてもよいと散々言われたので、すぐに家しかつくりたくないようになり、それが戦後へと続いていきます(「図9・10」)。

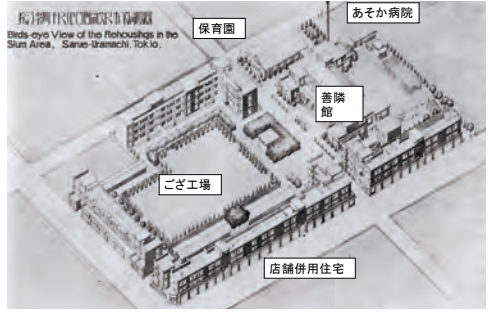
戦災復興院の頃から住宅だけをつくるのが仕



【図10】「三角兵舎」と「六三型越冬応急住宅」(出典：日本住宅協会『住宅』1952年7月)



【図9】営団大阪支所、田園住宅(昭和17)(出典：『住宅』住宅改良会、1942年12月)



【図7】猿江裏町不良住宅地区改良事業(出典：『高等建築学第25巻』、1933年)



【図8】九段下ビル(1927年)(出典：建築学会『東京横浜復興建築図集』、1931年)

住宅地の時間経過と「商」の変化

基本的にニュータウンは、いまだにワンセンタ―方式で作られ続けています。ワンセンタ―

事だというふうには建設省まで引き継がれてしまったために、その後も住宅以外のものをつくるのが難しかったわけです。1955(昭和30)年に出発した住宅公団の時代でさえ、住宅にしか予算がついていませんでした。千葉県・柏市に建てられた「ひばりが丘住宅」(1958年)で、ようやく初めて予算がついて、店舗を作るようになっていきます。こうした流れのまま、昭和22年の災害救助法が中身を全く変えずに使われ続けてきたので、仮設住宅を作るときでさえも、住宅だけをつくるのみとなっています。

日本のニュータウン計画でも、戸数規模に応じて都市機能を展開していくべきだという論法で計画されてはいましたが、店については他の事項と比べてさほど詳しく触れられてはおらず、商業についての認識は希薄だったといわざるをえません。

イギリスでハワードが提唱した「田園都市構想」(1898年)のダイアグラムをみると、一番端のところは工場、二番目に住宅、ガーデンアベニューとして商業地が計画されています。商業と住宅はエリア的に分けていますが、それら全体がこまめに有機的に機能するように考えられています。

日本では、建設省まで引き継がれてしまったために、その後も住宅以外のものをつくるのが難しかったわけです。1955(昭和30)年に出発した住宅公団の時代でさえ、住宅にしか予算がついていませんでした。千葉県・柏市に建てられた「ひばりが丘住宅」(1958年)で、ようやく初めて予算がついて、店舗を作るようになっていきます。こうした流れのまま、昭和22年の災害救助法が中身を全く変えずに使われ続けてきたので、仮設住宅を作るときでさえも、住宅だけをつくるのみとなっています。

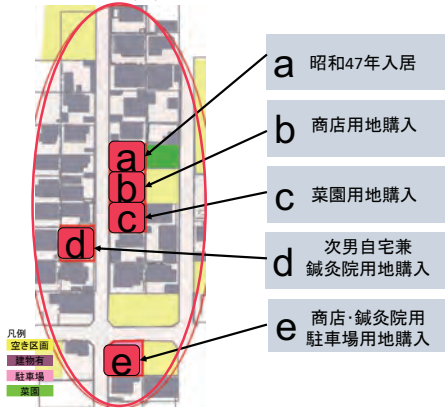
型の団地で、建設から25年も経つと、センターにあったスーパーが潰れていることがよくあります。これは高齢化して世帯人員が4人から2人になり、年金生活化していくので、スーパーが消えていくのは当然です。だいたい住宅から商業地までの誘致の距離は4000〜5000mが前提ですが、実際には80歳を過ぎてくると2000m程度しか歩けなくなる人も増えます。そこで、いまニュータウンではどのような現象が起きているかという点、商業地に近づくための小さな引越です。つまり生活圏域の縮小を、居住者たちが自ら行動を起こして補っているのです。そのほかにも、団地内の空き地を買ってお店をつくり、儲かったお金で次々に空き地を買って増していく事例などをみると、今までの「1家族、1住宅、1敷地」というニュータウンの固定概念を打開する術が、居住者側のアクションから見いだせます【図11】。

以前に、私の研究室で修士論文を書いていた学生が、ある団地の40年間の変化を調査しました。住宅地図を見ると、住宅だったところに、同じ名前の人のお店で店舗併用住宅として開業しているケースが見られました。このように、住宅地における商業を、生計を立てるためである「生業型」と、住まいと密接な関係を保って営まれている「コミュニティ型」の2種類があると仮定しました。長い時間でみていくと、団地のなかの生業型は少なくなっていく一方で、

コミュニティ型が増えていく傾向が見えてきました【図12】。このように、スーパーを補うかたちで、コミュニティ型の人たちの自然な動きをどうサポートして促進すればよいのかが課題としてみえてきました。あるいは住宅地における商業として、「行商」のような、物に情報をくつつけて地域にばらまく「動く商い」も可能性のひとつではないかと考えています。

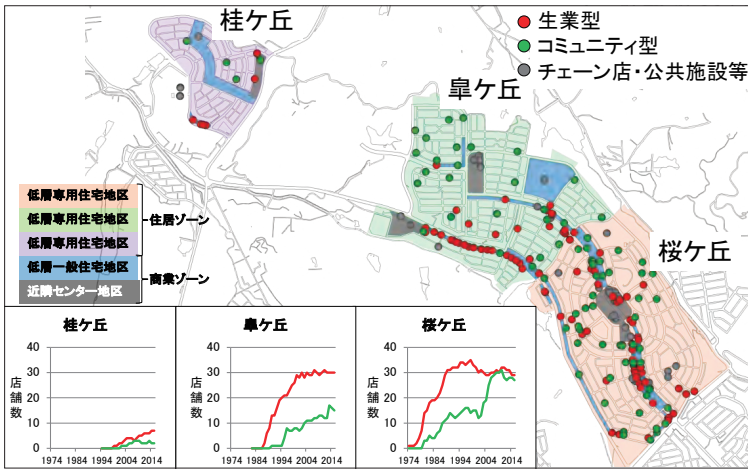
「フィオーレ喜連川」(栃木県さくら市)という住宅地では、隣接した敷地にあつた雇用促進住宅で払い下げになったアパートを買って運営しています。ここは、店舗は3か月間賃料なしです。もともとこのエリアには、都市計画上のさまざまなルールのせいで店舗がつかれないので、そのかわりに、隣のエリアと協働しながら店舗機能を補っています。

それから、沖縄の「浦添ニュータウン」の集會



【図11】郊外戸建て団地 脱「1家族in1住宅on1敷地」の例(茨城県のある住宅団地の例より)
出典：深見かほり『茨城県美野里町の大規模住宅団地の居住実態と住環境の運営に関する研究』東京理科大学修士論文、2003年

下：【図12】桜が丘ハイツにおける店種別分布と変遷



出典：矢吹慎『郊外戸建て住宅団地における非住居用途の発生メカニズムと立地規制のあり方に関する研究』東京大学修士論文、2016年

所は地域のおじいちゃんおばあちゃんの居場所になっていきます。そこにはいつも移動販売がくるのと、隣に保育園施設や子ども遊び場もあつて、エリアの高齢者の方がここに寄りたくなるような、そういう居場所になっています。また、滋賀県の「NPO四つ葉のクローバー」は、児童養護施設退所者が集団生活ができるように、新聞販売店だったところを店舗併用事業所兼住宅に改装したシェアハウスですが、そこで一人暮らしの訓練をしながら社会参画の訓練

をしていく試みがなされています。豊島区上池袋の「かみいけ木質文化ネットワーク」では、既存の鉄鋼所の工場付き住宅を地元の若い人が借り、その中に木製のブースをつくって、サブリースで小商いを展開するなど、店舗と住まいの新しい事例がどんどん出ています。

ところが、多くのまちづくり条例などで、住宅地での商業は禁止というルールを設けている場合があつて、店舗付き住宅の展開を阻んでいる。例えば名古屋市のいくつかの建築協定エリアでは、用途の特例として、「運営委員会が区域内の住民に必要であると認める場合は建築できるものとする」といった、ゆるやかな制限を認めています。そうした地元のまちづくりルールの可能性も今後は期待できるかなと思います。大和ハウスが開発した横浜市の上郷ネオポリスでは、都市計画を変えたりせずに、建築審査会の特別許可でコンビニや集会所を挿入するという新しい試みに挑戦しています。

またこれからは、仮設住宅でも店舗やバスロータリーなどが当たり前に一緒に計画できるようにすると思います。小さなコインランドリーがひとつあるだけでも、一人暮らしの男性高齢者が自然と会話を始めるような場所になり得ます。そういうことも含めて私は、住宅地における店舗の取り込みがとても重要だと考えています。

なりわい、暮らしの発想による 住宅地からの地域創生

大島芳彦 株式会社ブルースタジオ

拡張する「家」の定義

ウィズコロナ・ポストコロナで家にいる時間が長くなり、住宅地の潜在的な生活環境価値、あるいはそこに求められる多様性などで気づくことがありました。そういうなかで、「家」というものの雰囲気がいふん変わってきたのではないかと思います。今までのマイホームで、一戸一城の主になるという夢があるとすれば、それはオンリーワンのパッケージ化された家でしょう。現実には、一日中家にいて、三度の飯を食べなければ、奥さんに「あなた一食くらいどこかで食べていらっしゃい」と言われたり、家でオンライン会議しようにも、子どもがうるさくてどうにもならないというような問題がおきてくるわけです。そこで、さまざまな機能をまちに求めるわけですが、郊外ベッドタウンには街の機能がないこと、居場所がないことに啞然とするわけ

です。
今、自分が住む地域を「家」として認識しなければいけないことに気づきつつあるのではないのでしょうか。まちの居場所にはどういうものが
必要なのか。テレワークで仕事をする場所や、

子育てでは、外での遊びのエリアも大事ですね。それから何かチャレンジできるような場所や、憩いの場というものが地域には少ないと
思っている方も多いのではないかと思います。

私は、コロナ以前から、少子高齢化の流れで問題を抱えるベッドタウン、ニュータウンなど郊外・団地の再生などに関わってきました。そういう地域をみると、1人暮らしのご高齢の世帯と、都心の住環境に見切りをつけて移り住んできた若い世帯が共存しています。しかしながら、若い世代は共働きで忙しく、昼間に地域で過ごすことができず、地域に受け入れられずに孤立する方がいて、地域を分断するような状況

や孤立する地域住民の問題を感じています。

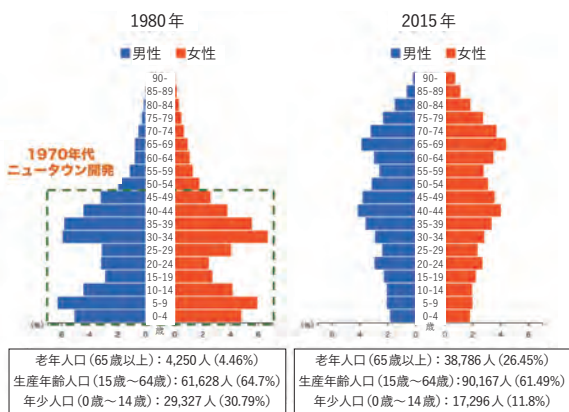
「里・郷」に変貌を遂げたかつてのニュータウン
多摩ニュータウンは、1970年代に丘陵地に開発されましたが、いまは人口減少をはじめ、大きく状況が変わってきています。人口推移をみると絶望的な形です【図1-2】。しかしこれは多摩に限らず、どこのニュータウンでも同じような状況かと思えます。でも、これからは、「高齢化だ、少子化だ」と嘆くのはやめようじゃないかと私は話しています。

80年代には、圧倒的に夫婦と子からなる核家族世帯が多かったわけですが、今は単身世帯が29%と最も多い世帯になっています。単身世帯と一言でいっても、若い方から高齢までさま



※高齢化率：総人口に占める65歳以上の人口割合(%)、年齢不詳を除いて算出

【図1】東京都多摩市の高齢化率の推移 (全国平均比)



【図2】東京都多摩市の人口年齢構成
(参考) 内閣府ビックデータチーム RESAS 各自治体の構成



【図3】以前の黒川駅前の空き地



【図4】ネスティングパーク黒川

さまざまです。つまり、今は万遍なくさまざまな方が住むようになった。この状況と、若い子育て世代ばかりが住んでいるのでは、どちらが良いでしょうか。

私はよく団地やニュータウン再生の現場に行つてこのように言います。「皆さんそんな寂しい顔せずに、顔をあげていきましょう。ニュータウンがこれだけ多世代が住むようになって、やっと里になれたねって、そう思いましたよ」

と。団地第3世代が成人してもう30代ぐらいになっていきます。そうすると、自分のふるさととはニュータウンとなっているし、おじいちゃんの家はニュータウンだという認識になっているでしょう。そこには、いろんなドラマがあるわけです。さまざまな社会課題をもつニュータウンですが、「住」ばかりだった環境に多様な「居場所」をつくるということに、私たちは取り組んでいます。

ネステイングパーク黒川(Nesting Park Kurokawa)
多摩ニュータウンの外れに小田急線の「黒川駅」という駅があります【図3】。これはニュータ



【図5】CABIN・店舗利用の事例
(図5~7全て、ネステイングパーク黒川)



【図6】CABIN共用部/ワークスペースは、法人登記も可能。写真中央共用部にミニキッチンやミーティングルームなどがある



【図7】DINER/火を囲んで、地場産の食材を愉しみ、地元の人との語らいの場

ウンができたときに新設された新線で、各駅停車しか停まりません。駅を降りると駅前には空き地で、何もなくてうら寂しい。お店も一軒もありませんでした。この土地は鉄道会社の所有でしたが、この敷地をどうしようかと思いがぐねっていたようです。私はこれを使わずにこのまま放つたらかしくしている、地域価値がこの先どういうことになるか、想像するだけで、恐ろしい気がしました。住環境のど真中に駅があるのだから、商業地の家賃じゃなくていい。そう考えれば、さまざまな可能性があるのではないかと考えました。

大島芳彦(おおしま・よしひこ)

ここに、「働く・遊ぶ・暮らすのあいだ」とい



2000年より、株式会社ブルースタジオにて「物件を物語へ・リノベーション」をコンセプトに、建築企画・設計・デザイン、コンサルティングを通じて全国で数多くの既存空間資源(不動産の有効活用、再生を手がける。近年では団地再生、中心市街地再生など日本全国の公共団体とともに地方創生、地域活性化にも取り組む。「一般社団法人リノベーション協議会 理事/副会長、大阪工業大学工学部 客員教授、株式会社ブルースタジオ専務取締役、建築家・クリエイティブディレクター」【主な受賞】2016年「ホシタニ団地」でグッドデザイン金賞(経産大臣賞)受賞、2015年「ストック型社会におけるリノベーション」で日本建築学会教育賞受賞。

うコンセプトで、自分らしい働き方や暮らしの居場所をつくらうと2019年4月に完成したのが「ネステイングパーク黒川」です【図4~7】。木造平屋で、コワーキング施設とチャレンジショップ、カフェやテナントが入ります。チャレンジショップを利用していらっしゃる方は、この地域に住む主婦の方やリタイア後に独自の仕事を家ではじめていたような方です。テナントには、地域の農家と連携したハンバーガーショップに出店してもらいました。ここが完成して、店など一軒もなく寂しかった駅前に出店希望者が続々と現われ、人がどんどん訪れるようになりました。みなさんよほど家以外の居場所を欲していたのだなと思います。ここに来れば同じ生活環境で同じ価値観を共有する人に会えます。散歩すると里山が綺麗で、夕方になると「焚き火でもしようか」と自然と集いはじめたり。こんなことは街中の仕事環境ではできませんよね。郊外がひとつの価値観となるのです。

「なりわい」を発想とした生活環境の構築

商売未満の趣味や自分の生きがい、生きざまとしてやってきたことが、場合によってはプロよりも素晴らしいものがあつたりします。私たちはそのようなことに着目して、「暮らしの生き様をシェアしていくこと」が、これからの地域づくりで大事な視点になるのではないかと思っています。そこで、私たちは商業者よりも暮らしの人が主役の活力ある住生活環境を構築しようとして試みています。

地方創生の現場にお呼びいただいたときに、地域の方はよく「まちを活性化するプレーヤーがない」とおっしゃいます。しかし、住宅地には、時にプロを超える「表現者」と、その「ファン」が自身をプレーヤーとも思っていない生活者のなかに存在する、そういう見方をするといのではないかと考えています。例えば、お菓子を焼いたり、皮製品を作ったりすると、お友達からすごいとか、美味しいと言ってもらえたりするんですね。こんな楽しいことはありません。つまり「住宅地」は生きがいとして非常に魅力的な関係をもっていて、シェアをして関係を築く無限の可能性があるので。商業地で何かチャレンジをしようとする、家賃も高いし競合が多く、時間は慌ただしい。でも住宅地であれば家賃は安いし、周りが褒めてくれるし、時間にもゆとりがあります。小さくても低リスクで黒字化できるサステイナブルなマーケットが構築で



【図8】hocco（東京都武蔵野市桜堤）／路線バス折り返し所を地域のHUBに。一種低層住居専用地域のナリワイ拠点として、ワークスペース併用賃貸住宅を計画

きるのです。そういうことから、何かチャレンジしたければ、商業地ではなくて自らが暮らす住宅地でやることをおすすめします。

「hocco（ホッコ）」【図8】は、バス会社と一緒に、住宅地の中でなりわい拠点を考えることにチャレンジしました。敷地は、住宅街のなかにあるバスの終着点です。ここに店舗併用住宅の長屋の賃貸住宅をつくり、お店をする住人を募集して、2021年10月1日にオープンしました。ここは第一種低層住居専用地域なので店舗をつくれません。昔からの住宅地は高齢住人の孤立がすすみ、団地が建て替えられた新しいマンションの若い世代は共働きで子育てに苦労しています。そのために、なかなか地域交流の機会もなく、地域社会に分断がおきているのが課題でした。

建物は2階建てのメゾネットで、1階が土間になっていきます。募集をはじめて2か月弱になります。90件以上の問い合わせをもらっていて、そのうち50名くらいを現地に案内しました。い



【図9】藤沢・鶴ノ杜舎（神奈川県・藤沢市）

をされていて、週末だけ商売してみるような生活スタイルの方もいます。世代は40代以上50代の方が中心です。若年世代ではないことはある程度予想はしていましたが、子育てがひと段落してパートナーと一緒にやってみようかという人が、ここまでいるとは思っていませんでした。

次に紹介する「藤沢・鶴ノ杜舎」【図9】は、リビングが共用部のポーチを介して対面する長屋の賃貸住宅です。それぞれ玄関周りが中間領域として専用利用できるようにしていて、玄関であり、通路である場所に、ちよつと腰をかけて佇んだり、子どもを遊ばせることができる。そ

ま、13戸中の9戸はすでに入居者が決まっています。シヨツプや古本屋さん、惣菜屋さん、デザインなど、なりわいはさまざまです。普段の仕事は別のこと

れだけで、非常に交流が活発になっていきます。そうすると、自然と自分の趣味とかを見てもらいたくなって、お店ではありませんが、カフェのごっこやフリーマーケットをやる人が出てくるんです。また、地域の人もこのエリアを往来することが出来ます。

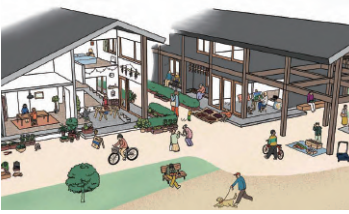
私たちは、積極的に何かを表現してみたいという気持ちになることを「なりわい暮らし」と言っているのですが、その実験的集合住宅を茅ヶ崎で2年前から2期にわけて、店舗併用賃貸タウンハウスとして手がけ、2021年10月に第2期を完了しました。これも長屋形式のメゾネット2階建てで、玄関土間先がガラス張りになっていきます[図10]。茅ヶ崎は、もともとなりわい暮らしが地域文化として定着しているようなところで、ここなら確実にうまくいくだろうと思っていました。案の定非常に魅力的ななりわい暮らしのお店が集まってきています。

「なりわい集落」による地域創生

さらにこれから着工予定のものが、東日本大震災の原発災害により帰宅困難地域となり、



[図10] 店舗併用賃貸タウンハウス(神奈川県茅ヶ崎市)



[図11] なりわい集落(福島県双葉町公営住宅)



[図12] morinekiプロジェクト(大阪府大東市)市営飯園第二住宅の跡地に、全国で初めてPPP手法を用いて借り上げ公営住宅・民間賃貸住宅の住宅棟、生活利便施設等の整備を行うもの(14-17頁写真=筆者提供)

令和4年度に帰還開始となる福島県双葉町に帰還者、移住者の受け皿として建設する公営住宅でも、「なりわい集落」をコンセプトとした私たちの提案が採用されて、実施設計を終えています[図11]。今までの応急仮設住宅や災害公営住宅に見られたような生活困窮者や災害者救済のための住環境ではなく、生き様としてのなりわいを見える化し、それを生活者同士でシェアすることによって自活力を育み、自らが新しい街のスタートを担うフロンティアとして(当事者として)成長できるような集落をつくらうというものです。

10年ぶりに帰還する方もいて、住民の方がとても興味を持ってくださっています。ご高齢の方も何度も座談会に足を運んで興味をもたれてはいるのですが、なかには、「俺は商売なんかやらないぞ」とおっしゃる方がいるんです。そういう方には、「心配しないでください、梅を干したり、植木の手入れをすることだって立派な『な

りわい』です」とお伝えします。そんなところからやる気を見出し出してもらえるのが一番いいのではないかな、と思っています。

大阪の公営住宅「morinekiプロジェクト」[図12]は、次世代につながる住宅地域再生をはかるために、エリアに点在する公的資産を活用して、一体的、段階的にエリア開発を進めたものです。まずはじめに、市営飯園第二住宅の跡地に、全国で初めてPPP手法(官民連携)を用いて借り上げ公営住宅・民間賃貸住宅の住宅棟、生活利便施設等の整備を行いました。消費者のための官主導のまちづくりではなく、当事者による生活者主導のなりわいまちづくりを進めています。

このような事例を通して、当事者たちをしっかりと育てていくまちづくりにおいて、「商い」ではなく、「なりわい」の創出が必要だと思います。国が掲げる地域創生のキーワード「まち・ひと・しごと創生」は、「まち、ひと、なりわい創生」と提案できるようになればと思っています。

暮らしと商いの不動産

小山隆輝「丸順不動産株式会社」

私は、大阪市の阿倍野区昭和町で、家族で営む小さなまちの不動産屋の3代目になります。

場所は、大阪の地下鉄御堂筋線の昭和町駅や西田辺駅辺りがエリアです。ひと駅離れた天王寺には、日本で一番高いアペノハルカスなどの高層ビルがあって、大阪の南の玄関口として非常に発展しているエリアですが、昭和町・西田辺町は、まだ古い長屋が残る下町の住宅地になります。

私は一般的なまちの不動産屋ですが、二つの活動を展開しています。一つは、このエリアに残る長屋などを再生活用してエリアに良き商いを誘致するエリアリノベーションです。今から17年前、私が既存建物の活用に目覚めた長屋が昭和町の駅前にあります。日本で最



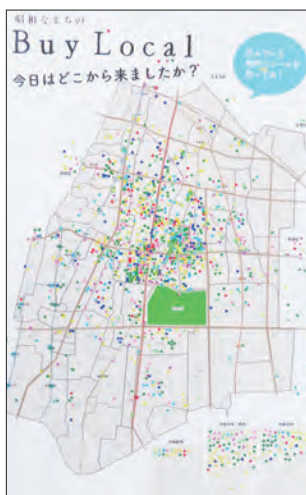
【図1】上：寺西家阿倍野長屋。4軒長屋を飲食店として活用

初に登録有形文化財に指定された長屋「寺西家阿倍野長屋」(昭和7年建築「図1」)で、この再生に関わったことから、いまの活動につながっています。

二つ目は、エリアに良き商いを守り育てる「バイローカル(Buy Local)」という運動です「図2」。これはもともとアメリカで起こった消費者運動で、大型ショッピングモールや、大型スーパーが街



に出店すると、地域商業で従業員が解雇されたり、昔馴染みの商店が閉鎖に追い込まれたり、影を落とすようになる。そういう大資本から街を守るために始まったものです。しかし、いま私達が展開しているのは、大資本と敵対するものではありません。コンビニエンスストアも、駅前のスーパーも町には欠かせないものですから、そういったものと共存していく方向です。しか



【図2】「Buy Local」の会場の様子と、パンフレット。上は、会場に「今日どこからきましたか?」と張り出した地図で、来場者に住んでいる場所にシールを貼ってもらったアンケート結果。多くが地域住民の方だが、大阪市外からの来場者もあった。(18~21頁の図・写真=丸順不動産提供)



し、全国チェーンばかりが増えるともちに個性がなくなり多様性が失われてしまうので、個人商店や既存の古い商いを再評価して、守り育てる取り組みをしています。

具体的には、私たち実行委員会が推薦した近隣の良き商いを公園に集めて毎年マーケットを開いています。2021年11月には第9回目として40数店舗出店いただく予定です。目的は、地域の方に「あなたのまちには、こんな素敵なお店があるんですよ」とアピールして、まちを再評価してもらうことです。今まで見かけたことのあるけど、どんな人がやってくるのかわからない、そもそも存在自体を知らないというところから、お店の方たちと地域住民の方たちが出会う場としています。

店舗付き長屋の事例

今日のテーマである「店舗付住宅」については、普段はあまり意識していませんでしたが、改めて考えてみると、店舗付住宅の需要は高く、このエリアにも、さまざまなパターンで存在していることを再認識しました。



【図3】桃ヶ池長屋の再生（仕舞屋の再生）

私たちが活動している阿倍野区昭和町エリアはとても古いまちで、日本で一番最初の官道である難波大道や、和歌山の熊野大社参詣をするための熊野古道、高野山に参拝するための下高野街道など、古い街道が交差する交通の要衝地です。その街道沿いに自然発生的に商店が並んでいて、戦前戦後の人口が多かったときには商店街も形成されていました。しかし時代の流れとともに後継者不足などいろいろな事情で商売を畳まれる方も多く、それが仕舞屋（しもたや）としてたくさん残っていました。その多くはお住いだけだったり、空き家になっていました。

はじめにご紹介するのは、「桃ヶ池長屋」とい



【図4】RC・鉄骨造の棟続きの店舗付住宅

う昭和4年建築の古い店舗付き長屋です。ここは、今から14年ぐらい前に再生がスタートしました。若い人たちが空き家でボロボロでも構わないから自分たちでDIYして商いをしたいということでのこの物件の一つをご紹介しますところ気に入り、それが連鎖的に広がりました。最終的には大家さんも外観・修景工事を応援していただいて、今のまち並み形成に至っています。いまは、酒屋、電気屋、お惣菜屋、洋服仕立て屋、陶器の店などが入っています【図3上・4軒長屋】。

その向かい側にも同じような仕舞屋があつて、それも家主さんの方で修景工事およびリノベーションして再生しました【図3下・2軒長屋】。右側が造園屋、その左がカフェになっています。このように仕舞屋を活用した店舗付住宅は、みなさんご家族で住みながら新たに商売をされていて、そういう物件が今とても人気があります。

昭和50年代に建てられた鉄骨造やRC造で棟続きの長屋形式の店舗付住宅も、大阪にはとて



小山隆輝（こやま・たかてる）

1964年大阪市阿倍野区生まれ。祖父の代から続く丸順不動産株式会社（1924年創業）に入社。2012年に代表に就任。丸順不動産株式会社 代表取締役。
まちの不動産として地域の困りごとに対応。現在は、一般不動産業務以外にも長屋や町家などの既存建物の再生活用や、まちのよき商いを守り育てる『バイローカル運動』などを通じて、まちづくりやエリア価値の向上にも取り組んでいる。

【受賞】2015年、公益社団法人全国宅建物取引業協会連合会総会にて表彰。



【図5】ガレージの転用事例／古本屋「ホホホ座西田辺」

も多くあります【図4】。賃貸のケースもあれば、分譲のケースもあります。新規の供給は全くありませんが、エリア内でもこうした店舗付住宅は人気がある物件です。

それから都市型住宅のガレージ部分を店舗転用するというのも面白いと思います。都市型の3階建てで、非常に間口が狭いのですが、軽自動車くらいは入る小さな駐車場がありました。そこを購入された方が、車を入れるのを諦めて、ガレージ部分に製造許可が取れるキッチンをおいて、ここで菓子製造して出品し、販売するという仕事をされてきました。ほかに同じように、都市型3階建て住宅のガレージ部分を店舗に改造してお店を営まれている事例がまちの中にはいくつかがみられます。

たとえば、駐車場を古本屋として改装して住んでいる方もいます【図5】。この方は大変ユニークな方で、今から5、6年前に西田辺に唯一残っ



【図6】改修前の5軒長屋



【図7】リノベーション後。店舗付住宅に再生した「アベノ洋風長屋」

ていた書店が潰れてしまい、それを私がSNSで「書店のない町なんて……」と呟いたら、すぐにうちに来られまして、「私も書店のない町なんて本当に駄目だと思います」と、古本屋さんをやってみたいと店舗を借りる相談に來られました。なかなか思うような手頃な店舗が見つからなかったため、その方も車を諦めて、駐車場を古本屋として改装して住んでいます。いまはとても人気のお店になっています。

次は、住宅を改修して、店舗付住宅に改修したものです。これは「アベノ洋風長屋」という洋風の5軒長屋です【図6・7】。これも古い建物で、外観はかなり損傷が激しく、ファサードも昔の写真を忠実にリノベーションしました。もともとの間取りは、大阪南部によくある棟割長屋の典型的なものです。こちらを家主が建築家に相談してリノベーションされました。再生後は、北側にあつた各住居の専用庭を共用の庭にして、

道路からアクセスできるようになっています。

大阪メトロとのコラボ事業

こういう店舗付住宅を活用してまちづくり的なことをしていると、どこかで私の取り組みを聞いた大阪メトロが、遊休不動産を活用して、沿線の魅力向上をしたいということで相談に來られました。地下鉄御堂筋線の「西田辺」、「長居」、「あびこ」を実験的に対象とした事業です。

この事業にはチームが二つありまして、一つは、「まちの魅力を発信する」チームが、それぞれの町の魅力を伝える冊子を作り、外部の人に観光で来てもらうのではなくて、その町に住んでる方たちに自分のまちの魅力を再認識してもらうのを目的としています。

もう一つの私たちのチームは「空き家リノベーション」を行います。ただ、既存の建物を見栄えよく再生して供給するだけでは町に大きな作用がないので、できるいろんなかたちで町に対して住戸を開くことを前提とした住宅供給を考えています。具体的な方法としては、地域にある空き家を大阪メトロが一定期間借り上げて、メトロの費用で改修工事を行い、それを転貸しをするというかたちです【図8】。住みながら商いをしてもいいし、小商いでも表現活動でも構わないので、場所を開くという方をターゲットとした再生物件の供給を目指しています。

大阪メトロとのコラボ第1号として、昭和40

年代前半に建った鉄骨造の古い集合住宅を改修することにしました「図9」。もともとは長屋のような細長い45平米ほどの小さな物件ですが、小さな土間を作って、奥に広めのLDK+寝室を設けてリノベーションしました。ここに、本来は小商いしていただけるような方を見つけたのですが、なかなか良いご縁が見つからなくて、今現在入っていたいでいる方は、DIYが好きな方です。

2件目にメトロとの案件で再生した長屋は、近畿大学建築学部とコラボレーションして、学生のアを専門家の建築士と実施設計をして仕事をしました。大きな土間のある空間です「図10」。

完成後、このプランを考えた大学生が、どうしてもここへ住みたいという話になり、大学側やメトロ側と協議して、ここを研究の活動拠点として使うことを前提に地域の方と繋がったり、外部の学生と繋がるような、まちに開かれた場所として住んでもらうことで了承され、今は、大学院生2名がシェアして暮らしています。

3件目はまだ構想段階ですが、東住吉区でも平屋建ての5軒長屋を提供して良いというオーナーさんがいらっしやっしたので、メトロ側と調査中というところで「図11」。

まちに「商い」が増えるとういうこと

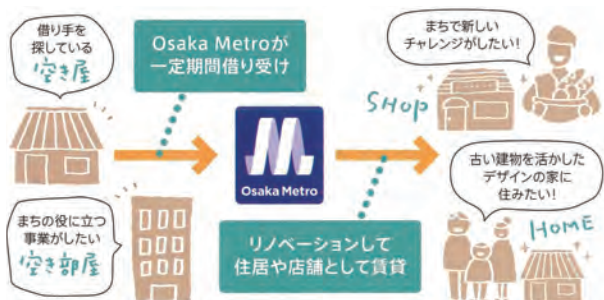
こういう活動を通して、まちの中に商いをし

ている方が増えるということについて考えてみました。4軒長屋の「桃ヶ池長屋」のリノベーションをしたとき、入居者のみなさんに町会に入っていたら、祭りのお手伝いや、町会の新年会に参加するなど、とてもまちに溶け込んでくださっています。そういう意味で、現代の町衆を維持するためには、やはり平日町を開けているサラリーマンだけでは成り立たず、時間の融通が利いて、地域のいろんな課題、お祭りや、教育活動、ボランティア、そういったものに関わることが出来る担い手が一定数必要ではないのかなと思います。

特に災害のとき、平日の昼間に方が一震災が

起こったら、まちに残っているのはお年寄り子どもだけになってしまいます。やはり、そういうときの避難活動とか救助活動の担い手も、まちには必要です。

そういう意味では、本格的な商売をしている必要はなくて、そこに住みながら何かしらまちと関わっている人たちを、地域のなかに一定数を増やしていくということは、まちづくりにおいてはとても大切なことというふうに思っております。



【図8】大阪メトロの既存建物再生事業の仕組み



【図9】大阪メトロとのコラボ第1号として昭和40年代前半に建った鉄骨造の古い集合住宅



【図10】玄関の大きな土間



【図11】東住吉区にある平屋建の5軒長屋。大阪メトロとのコラボ事業3件目として構想中

デイスカッション

●三浦(司会)——まず

はじめに、それぞれの
お話を聞いて、感じた
ことや感想などからお
伺いできますでしょう
か。



三浦研編集委員

●新——商いは暮らしと直結していますから、そこに従事する商人はいわば「暮らしの専門家」のほうです。だから、商人をうまく活かしていけば、暮らしが豊かになるはず。ここで思い出すのが、商人ならではの専門的な知識や情報を無料で受講できる「まちゼミ」の事例です。岡崎市の文房具屋さんが「初心者のための万年筆講座」を開いたところ、店主の万年筆への深い知識を知った受講生の多くが、その店のなごみ客になったそうです。万年筆の売上はまちゼミ前から20倍に増え、受講生も万年筆を日常的に用いる工夫をしていきました。

●新——商業者は、アーケー

ド、庇、土間といった
空間を整備して商いを
行います。住宅と公共
空間の中間にあるアー



新雅史氏

ケード、庇、土間をどう位置づけるのか。今回、建築の専門家が多くいますので、住宅の「住みこなし」と同じように、こうした空間をどう使いこなすかが皆さんの発表を伺いながら気になりました。

●三浦——このあたりはぜひ大島さんにご意見を伺ってみたいと思います。今日大島さんに紹介いただいた事例は、すごく居心地が良くて、商店街にも見えるし、住宅にもみえるし、公園にもみえるような空間で、ああいふ設計をされる場合に、こういった空間の使いこなしが課題になるでしょうか？

●大島——いずれの事例でも、「商店街」という発想はなくて、「住環境」に足りない要素は何か、というところから始まっています。住環境というのは、暮らししている人そのものに地域の価値があると考えています。そうだとすれば、それ



三浦研編集委員、大島芳彦、小山隆輝の諸氏

それに全く違うパーソナリティがあつて、たとえばご商売されていない人でも「まちゼミ」の先生になれるはずですよ。つまり商店よりもっと可能性があるのが住環境だという気がしています。

私たちはリノベーションスクールを全国で展開していますが、中心市街地のシャッター通りの問題を、商業地の役割から解こうとしてもなかなか答えが見出せないんですよ。そこで私は、商業地もそもそも人が暮らししていた場所「住環境」であるという原点に立ち戻って考えましょうと話します。八百屋のタカシくんとか不動産屋のハナコさんとか、ご商売というのは、かつてはそこに住む人のアイデンティティだったはずなんですよね。個性がみえる環境というものが、おそらく商店街にはすでにあつたのだとすれば、それを暮らしの場として生かしていくという発想が必要だと思います。私たちがやっているのは、商店街ではなく、あえて住環境のなかでそういう価値を見出す環境を作り出そうとするものです。これまでのように住宅だけつくっていいということではなく、まだまだ住環境のなかでやれることはたくさんあるという気がしています。

●新——静岡のある方が、商店街のこれからの位置付けについて「暮らしの展示場」というようなことをお話しされていて、何かを売るという前に、どういう暮らしを想像させるか。それができれば、それが本当の商いである、と。それが

「商品を売る」ということだけにすると「暮らし」が抜け落ちてしまいます。今日のテーマとなる「店舗と住宅」で言えば、店舗の場を「暮らしの展示場」という位置付けにして考えるのがいいのかなどという風に思いました。

●大島—— 利便的なことでいえば、美味しささえも数値化してしまうじゃないですか。だけれどそういうことではなく、「共感」がすごく大事で、共感すればこそ美味しく感じられるわけです。それが住環境では大切なところかなと思います。同じパン屋さんでも誰がつくっているのかがわかれば、暮らしと、生き様とともに「共感」ができるのではないかと思います。

●三浦—— 大月さんはいかがでしょうか。

●大月—— 私は、商店街のシャッター通りは、あの側面からみると成功した人々の勳章みたいなものでもあると思うのです。自分の代では一生懸命商売して、儲かった分を子どもに託したから安心して商売をたたむことができる。この現象を「お店」としてだけみるから、この商店街やばいんじゃないかって、勝手に想像してしまうんだけど、店主の生活者としての幸せの証かもしれないと思うのです。ただ、その人は幸せだけれど、町が幸せではなくるので、そのお店の空間をどうやって活用するか、軒先だけでもいいから貸してくれる方策を考えたいですね。都市の中でその場所だけが持っている、単なる住宅地ではないポテンシャルをどう生かすかかというのが非常に重要だなと思います。



ディスカッション風景(左から時計回り)新雅史、大月敏雄編集委員長、

ることを前提に作ってしまったがゆえの難しさを抱えているように思います。

●大島—— 商いやなり
わい(生業)自体が、昔は専門的に職を全うしていたわけですが、今の時代は、ひとりの人がいろいろななりわいをもっています。そういうことが可能になった社会だからこそできることがある。それが先ほどから出ている「店舗」が



大島芳彦氏

「住宅」と組み合わせることの意味なのだと思います。さきほど紹介した事例の中で、さまざまななりわいを展開している方々も、もともとはみなさん自宅のリビングルームで作業したり、ネット販売で商いが成立しています。だけれどそれだけでは飽き足らず、みなさんコミュニケーションができる場所を求めているんですよね。いろいろな商売と表現手段とがあって、これからはシヨールーム付き住宅というのも出てくるかもしれません。「表現手段」の積極的な選択肢として、「〇〇付き住宅」のように、住宅に付属するさまざまな組み合わせが出てくるのではないかなと思います。

●三浦—— 大月さんの講演のなかで、商いのなかにも、「生業型」と「コミュニティ型」の二つあるという話がありました。いままでは、「コミュニティ型」をきちんと受けとめるような場がなかったということでしょうか。

●大島—— 今回の時代、コミュニティ型の方が、実

は要領よく楽しく儲けているのかもしれないですよ。コミュニケーション型の面白いところは、そうやって積極的に展開して、すごく楽しく商いをして儲けている人がいるかと思えば、盆栽をチクチクやっているおじいちゃんとか、柿や梅を干したりしているおばあちゃんが、同じ場で共存できることだと思います。

●小山——私が紹介する物件も、ほとんどの場所は商店街から外れた場所で、ロケーション的には商売が成立する



小山隆輝氏

ような場所ではないところが多いです。そういう方は、どちらかというと「コミュニケーション」の商売で、ご夫婦のどちらかは会社勤めをしているというケースが多いと思います。

コミュニケーションにしても生業型の方にしてもいまは、かなり丁寧なお仕事をされる方が多いです。ある方から聞いた話ですが、駅前ですとも良い物件をお勧めしたところ、「ここはとってもし流行りそうだけど、ここでお店を開くと、売上のために仕事をしないといけない気がする。それはちょっと自分たちの考えと違う」といって、結局はかなり辺鄙なところでお店を開いたそうです。もちろんなりわいとして家族を養うというだけでも必要だけれども、売上げのために仕事をするのはなくて、自分たちの提供したい商品やサービス、そういうものを丁寧に出すということが仕事の本質になってきていると感じ

ます。

「丁寧な暮らし、丁寧な仕事、丁寧な商い」。そういうったものを表現するという意味では、通勤時間などのロスが少なくて、夜中でも時間にかかわらず仕事に没頭できるような環境を求めて、店舗付住宅もしくは店舗と住宅の近居を求めておられる方が多いのかなという気がします。

●大月——今の事例の方は何歳ぐらいの方ですか？

●小山——30代後半くらいでしょうか。うちのお客さんはほとんどが30代ですね。需要と供給のバランスがもしれませんが、店舗付住宅の方が、住居と店舗を別々で借りるよりも絶対安いですよ。

●三浦——そうするとスタートアップを育てるという意味では、店舗付住宅が相応しいということでしょうか。

●小山——「スタートアップ」という言葉を使うと、その先に「成長」という意味がありますけど、いわゆる私たちの世代が考えるような「成長」は頭がないんですよ。その人たちにとって、より自分たちの技術であったりサービスであったり、商品の質が向上していくということが成長であって、そこをきっかけとしてお店を大きくしていくとか、発展してチェーン店化していくという発想は多分ないと思いますね。

●大島——今日私がご紹介した店舗付住宅は、周辺の住宅賃料相場よりも高いです。申し込んでくる方は、40〜50代を中心に、60代の方もい

ます。商売をされる人にとって、自宅と店舗を別々に借りたら両方に対して固定費がかかるので否応なく高くなります。けれども店舗付住宅の場合はそれがひとつで済むので、住宅賃料としては多少高くても、なりわいをされる方にとっては安いのです。まだオープンしたところ、これからどうなるかはわかりませんが、そういう風に経済性が成り立っていることも重要だと思います。

店舗と住宅が一体となっていることの良さ

●大月——店舗併用住宅については、建築基準法上は第一種低層でも、店舗部分面積が50%未満、あるいは50平米以下なら建ててよいことになっていきます。これが1950年の法律で示されているということは、敗戦すぐの時点では、住宅で商いするのは至極当然のこととして社会に認められていたのだと思うのです。それがなぜか、住宅で商売するなんて駄目じゃないかって思い始めたのは、なぜなのか。店を一切作らないのが良い住宅だと思っている世代もいます。けれども、今の30代とかは全然そんなことは思っていないで、世代によって良い住宅地のイメージが違うのかなという風に思います。だから今日の議論については世代によってずいぶん受け止め方が



大月敏雄編集委員長

違ってくると思いますね。

ちなみに、固定資産税は、商店やオフィスの場合合は高いですよ。店舗併用住宅の場合はどうですか？

●小山——他の自治体のことはわかりませんが、けれども、大阪市の場合、諸条件はありますが、商業的な使用分が全体の50%未満なら、オフィスや店舗が入っている、全体を住宅として認められます。そのため、リノベーションをするときには、店舗の範囲が半分を超えないように十分注意しています。そうしなければ、ビル主や、家主に店舗としての固定資産税がかかりますので、そこは気をつかっています。

●大月——住宅地であっても、固定資産税の優遇など、店舗が入りやすくするような地域のルールがあってもいいように思います。住宅地に、夜の飲食店が立ち並ぶのは避けたいけど、同じお店でも花屋さんとか、雑貨屋さんとか、生活に根ざしたような店舗なら良いというような、細やかなルールを住民の委員会とかをつくらせて協議していく。そういうことを少しずつやっていかないと、今後のことを考えると住宅地は孤立して行き詰まってしまう気がします。

●新——今日シンポジウムが始まる前に、柴田さん(すまいるん編集委員)とお話をしている、まちづくりにおいて「そこにいる」ということの重要性について話をされていたんです。今日、私がお客さんの商いの角打ちの話をしたのは、それをいいたいところがあって、店舗というのは、決まっ

た時間に開けて、そこで「待っている」というところが重要なかなという気がしています。思い起こせば、一時期の東日本大震災における仮設住宅の集会所が「店舗」に近い場になっていたように思います。仮設の集会所は、ボランティアの方たちを含めて、誰かがいるという状況がありました。そして、集会所を利用する過程のなかで私物などが置かれて、自分たちの空間という感覚が増していった。それはボトルキープするような感覚に近いかもしれません。それを誰かが「待っている」という表現にすることができるようになっています。

●大月——それは、居場所の話とすごく近い話ですよ。

●大島——行けば会いにいけるといって、コミュニケーションを期待しているということですね。

●小山——昭和町の場合でいうと、お客さんを待っているという感覚が実はかなり少なくなってきたという気がします。商売という、従来は営業日や定休日、営業時間が決まっているものですが、今の人たちは、そういう感覚があんまりないようなんです。基本的には決まっているのですが、みなさんSNSのインスタグラムやツイッターをうまく使って「今日は開店が3時間遅れます」とか、「明日営業の予定でしたが急遽お休みします」とかそういうお知らせが頻繁にあるんです。お客さんもよくわかっていて、それを見てから来店します。自分たちの暮らしと

お客さんとの折り合いをつけながら販売しているという感じがします。

●大島——私に関わる店舗付住宅でもそういうかたちです。そこにいくと、必ずそこにスケジュール表が貼られていますね。お客様主義というよりは、その人の生きざま主義というか、その人が自分でやりたいことをやっているから、そこで巡り合えればそれは幸せなんだけど、その場でコミュニケーションが取れなかったことをそんなに問題だと思っていない。それをそのほかのかたちで補っている感じがします。

●三浦——すまいるん編集委員の祐成さん(東京大学)から非常に的確なご意見をいただきましたのでご紹介します。

「大島さんが仕事ではなく『なりわい』、そしてなりわいを営む人を『表現者』と呼んでおられるのが、きわめて鋭い言葉選びだと思ひ、感銘を受けました。皆さんのお話を聞いて分かったのが、今日のテーマの『店舗付住宅』が、建物の種類ではなく、『なりわい』と居住が重なり合っている状態』を指していることです。単に隣接しているだけではなく、重なり合うことによって、町で暮らす人の潜在的な力が引き出され、地域の価値が高められる可能性を、大島さんと小山さんに、教えていただきました。

質問として、そのよ
うな重なり合いが創り
出され、維持される条



三浦研編集委員

件を、掘り下げて伺いたいです。建築の力、媒介になる人の力、住民の属性、立地などが思い浮かびましたが、もっと重要な条件もあるかもしれません。」ということですが、いかがでしょうか。

●大島——よく、店舗

併用住宅を計画するとき、近所の方からクレームは出ないのですか？ と聞かれること



大島彦彦氏

があります。どこでクレームが出るかということもコミュニケーションの欠如から発生するものだと思います。つまり、私は、コミュニケーション能力の一定レベル以上の人でなければ、好きなことだから、やりたいことをやればいいという発想では、やはり問題があると思います。

コミュニケーションが得意な人が入ってくれる仕掛けとして私たちが考えているのは、住宅モデルやデザインによって、フィルタをかけるということ。たとえば玄関がガラス張り、室内が見えているようなデザインであるとか。昔ながらの商店のようにガラス戸をガラガラを開けたらすこし住居内まで見えていたのと同じようなつくりを設定すると、それが嫌な人は嫌なんです。なかには「なかが丸見えじゃないか、こんな家に誰が住むんですか」と言っ

てもらいたいという人なんです。それはくつきりと分かれます。

空間のデザインが成し遂げられることとしてコストコントロールがありますが、家賃をいくりに設定するかというののもとても重要です。家賃は入ってくる人を左右します。早く入居者がみつければいいというものではないし、安くしすぎるとフィルタにもかけられないので、意図的にある一定以上に調整するというのもあります。

●小山——私も、人を

選ぶということ。物件をにご案内するときには必ずいろいろな話をして、



小山隆輝氏

商売に対しての考え方とか、昭和町のバイロウカルの活動に共感をしてくれるかどうか、自分の商売だけではなくて町全体の価値が上がらないと、自分の商売も良くならないという感覚を

理解してくれる方かどうかを雑談のなかから見極めていくところはあります。家賃設定については、高めに設定すると、最初に来た人が最後の人であったりして選ぶようがないので、3人とか4人が競合してくるような家賃設定をします。先着順ではないことを伝えて、必ずお話を聞いてから入居申込書を記入いただき、家主さんにお話をしたうえで入居者方を選んでいきます。そうでなければ、やはり近所と軋轢を起こしたり、特に長屋の物件が多い

ので、隣同士でもめたりとかする方が多いです。基本的な挨拶や、最低限のコミュニケーションできることが大切です。

それと合わせて、私の仕事としては、古くから一つの場所で不動産の商売をしているので、それぞれの町の雰囲気もわかっています。この通りには昔お風呂屋さんがあって、お風呂屋さんの前にいくつか商店が並んでいたとか。商店が並ぶことなくずっと住宅地として成立しているところも頭に入っています。そういう中から、できるだけ過去に商店があったという場所

で店舗付住宅を供給するよう努力をしています。そうでなければ、ずっと住宅地として成立してたエリアに、異質な商売を持ってくるとアレレギーを発生する可能性があるのです、やはり町の歴史を考えると、ここであればこれくらいの商売なら大丈夫だろうというのを考えて入れるようにしています。



●三浦——最後にみなさんに、「店舗付住宅」が果たしてきた役割を、これからの時代に即してどのように再構築していけばいいのか、お話しをしていただけますでしょうか。

●新——今日は、店舗付住宅が持つポテンシャルについて考えさせられました。店舗は「見せる」空間ですが、いっぽうの住宅は「見せない」空間で



新雅史氏

す。店舗付住宅は、商人たちの暮らしが見えてしまいう場でもあるし、一方で、住民が自分たちの生活を思い切って表現する場にもなりえるわけですね。こうした暮らしが見え隠れするという点が店舗付住宅の大変興味深いところですよ。

●大月——今日は、大

島さんの「表現者である」という言葉が印象的でした。店の本質はミセに見せることであ



大月敏雄編集委員長

るはずだから、「表現者」という言葉は、とても腑に落ちました。個人的には、これからはもつと住宅と店との境目が曖昧に混ざり合ってもいいのかなと思います。その時に、小山さんのようなまちの不動産屋さんが重要な役割を担っていると思うのですが、どうすれば小山さんのような地域の課題に積極的に取り組んでくれるような不動産屋が出てくるでしょうか？

●小山——私達が所属している全国宅建協会の組織では、地域に働きかけを行う不動産屋を増やそうとしています。そうでなければ、国のためにも、まちのためにも良くないし、不動産業界の地位向上のためにも、各県の不動産屋に対して働きかけをしているところです。たとえば、まちづくりのように関わっていくのかというスクールを全国で開催しています。

大阪の場合では、大阪メトロと大阪宅建協会が提携をしてスクールを開催しています。大阪の不動産屋に向けて、私のノウハウであったり、

地域の人たちのノウハウを入れながら、大阪の不動産屋さんにコミットしてもらおうような取り組みをしています。少しずつながら業界全体も課題に取り組んでいる最中で、まだまだ数は少ないかもしれませんが、まちにコミットしている不動産屋がこれから全国に間違いなく増えてくると思います。

●大島——今の小山さんのお話のように、不動産管理会社の方の意識はだいぶ変わってきてると思います。リノベーションスクールへの参加も、危機感を抱いている2代目、3代目が増えてきています。

商いにおいては、起業支援とか創業支援することではなくて、やっぱりその暮らしや生きざまみたいなことと等価の「なりわい」に着目することで、地方創生で駄目だと思ったところでも成り立つんじゃないかと日々認識するわけです。活性化を商業地に任せていないで、自分たちの暮らしから何か考えていた方がいいと思います。むしろその方が、できることが多かったです。たとえば、住宅地で家賃が安いというのは非常に魅力的なことですし、周りにファンがいるということも大きな強さになると思います。それが今日お伝えしたいことでした。

●小山——やはり、町の担い手として、平日の昼間にその町にいてくれる方の存在は大きいと思います。お勤めされている方ばかりでは、まちなかが空洞化してしまいますし、さらに油断をしていると、大手のチェーン店ばかりの、あり

きたりの町になってしまいます。まちの表現者として、商いをしてくださる方がいることで、まちなかに多様性や彩りができ、結果的にはそこで暮らす人たちの豊かさにつながる。そういう意味からしても、まちなかの店舗付住宅は特に大切な存在だなと思っています。

●三浦——今日の議論のなかで店舗付住宅が、住宅地の隠れた人材を発掘して、表現者となりえる地域型、コミュニティ型店舗の可能性が見出せました。その部分というのは、いままではあまり光があたっていなかった部分だと思えます。いまは、そういう時代に向かっていて、新しい可能性が浮かび上がったと思います。

それから、商売という点では30年前商店街が埋まっていた時代とはまったく状況が変わっています。はからずも団地と同じような近代的な発想で商店街がつくられていて、いずれも厳しい状況に置かれています。これからは住宅地にも多様性を持たせることで、時代の変化に柔軟に対応できる住宅と店舗の計画が必要だと思えます。

今日は長時間にわたって、さまざまな角度から有意義なお話をどうも有難うございました。



会場風景

コモンズを育む下北沢 BONUS TRACK 山道拓人 [ツバメアーキテクト]

下北沢の街並みを引き継ぐ新築の商店街

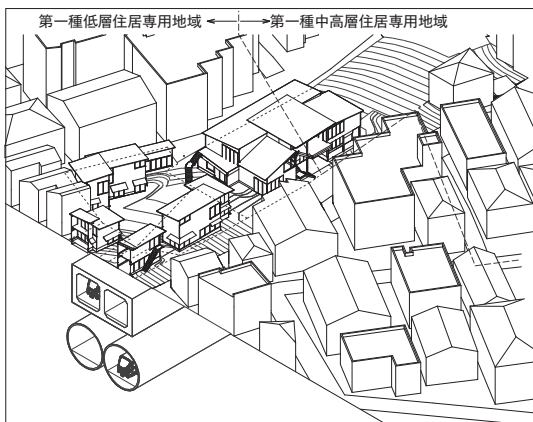
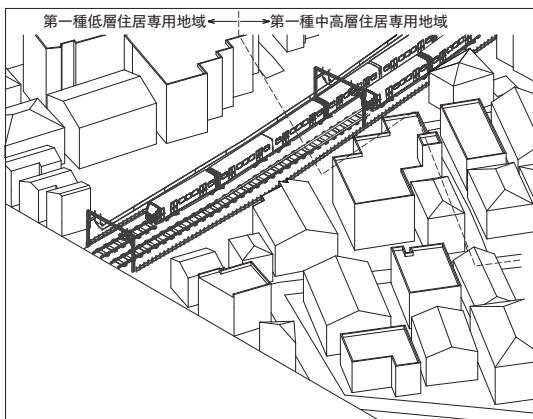
下北沢では、複雑に入り組む細い路地に個性豊かな小売店が連なることで、独特な街並みが形成されてきた。しかし、近年の賃料高騰により大手チェーンが増え、こうした風景が失われつつある。地下化した小田急線の線路跡地に建つ「BONUS TRACK」(事業主：小田急電鉄株式会社、運営：株式会社散步社、設計：ツバメアーキテクト)は、個人が小商いを始めやすい環境を生み出すことで、下北沢の街並みを引き継ぐ新築の商店街をつくる計画である(図1〜4)。

都市の狭間

敷地は、下北沢駅と世田谷代田駅という二つの駅のちょうど中間の場所であり、駅から徒歩数分の地点で、直下には地下化した鉄道が走る。用途地域的には、第一種中高層住居専用地域と第一種低層住居専用地域にまたがっており、歩く



【図1】線路が地下化した敷地に建つ新築の商店街



【図2】地下鉄化した小田急線の路線跡地に建つ「BONUS TRACK」
 地下鉄化以前(上)と、地下鉄化後(下)の変化
 *特記以外の図版=ツバメアーキテクト提供

実際に体感できるが、街並みの雰囲気は駅前から戸建住宅地にガラッと切り替わる地点である。さらに、もともと線路だったことから、敷地の両側に建つ建物はほとんどこちらに背中を向けている。まさに、「狭間」の場所である。試行錯誤しているうちに、第一種低層住居専用地域である範囲においては、純粹な商業建築は建てられないが、「兼用住宅」であれば建てられるということがわかった。ここでは2階に住んで1階で商う、というつくり方をした。いわば職住近接の住宅のことである。夜、店がしまった頃に徐々に2階に灯りがつき始めて、職と住が緩やかに行き来する。夜

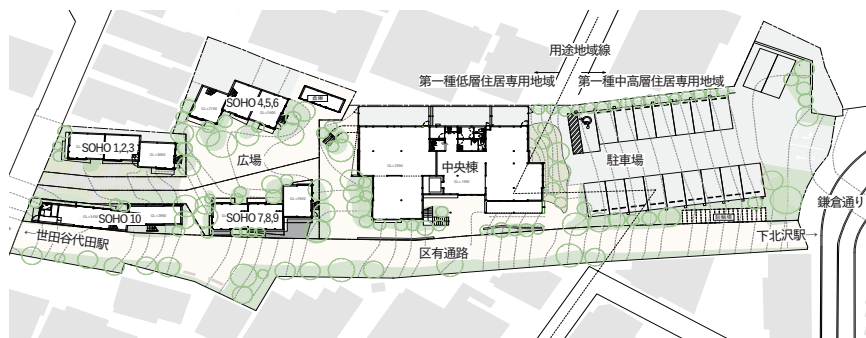
ここで飲んでいて、その様を見てみると、住宅街に突然できた施設が、いきなりある時間に真っ暗にならないことはそれだけで意味があると実感できる。鉄道によって分断されていた住宅地の狭間を兼用住宅群で緩く縫合していくのは良い戦略だと感じた。用途としてだけでなく、周辺ポリウムにも合わせたような路地型の作り方は狭間を埋めるピースとなった。

個人商店が入居しやすい区画設定

個人が店舗を持続して構えやすいように、区画面積と賃料設定のバランスを調整しながら計画を進めた。その結果導かれたのが、一区画10坪（住戸5坪、店舗5坪）というサイズの兼用住宅である。全体は4棟の兼用住宅（SOHO棟と、1棟の商業施設（中央棟）によって構成されており、SOHO棟のうち3棟がこのサイズの区画を三つ連ねた長屋である。中央棟は気積の異なる50×140㎡の区画と共に、共用ギャラリ、シェアラウンジ、トイレ、ゴミ置場など区画の小さな店舗をサポートする機能を持っている。テナントに若い人が入居できるように考えたこの区画設定だが、テナントだけで経済が閉じないように中庭やギャラリ、シェアラウンジでは地域や外部の人々を巻き込んだ企画が毎週のように行われている。この施設の事業計画だけを満たすのではなく外部経済を醸成することを狙っている。

職住近接の兼用住宅としたのは入居しやすい環境を生み出すとともに、入居者が実際に住んで当事者意識を持つことが、この場所を育てていくことにもつながるからである。兼用住宅とすれば、住宅地のうち49%は住宅以外の機能を持つことができる。この49%の余白を活用していくことで、住宅地をまったく別の環境へと生まれ変わらせることができないだろうか。

別の狙いもある。世田谷区では空き家が数万件ある。「BONUS T



[図3] 平面図



[図4] 断面図

RACK」での枠組みは、近隣の空き家活用へと展開していくためのロールモデルとしても位置付けられている。わかりやすく言えば、「木造住宅を若者がリノベーションすると、建物も活用されるし街並みも良くなる」といったことの可能性を実感できるということである。また「BONUS TRACK」で、ある程度商売が成功した人が、もっと大きなところを借りるために地域外で出てしまうのではなく、地域の空き家を活用するという流れを作れば、空き家活用とインキュベーションの相乗効果を生むこ

とができるというフィードバックも想像している。

改変を促すデイトールと仕組み

下北沢の街のように、入居者自身がこの場所に手を加え続け、育てられる場所としたい。下北沢の路地を歩けば、建物のいたるところが改造され、外に什器やカウンターが溢れ出し、非常に居心地の良い独特な空間が自然発生的に生まれている。そういう状況を無防備に新築の施設で実装すると管理しきれずに違法化してしまうので、まちのある種の雑多で自由を感じさせる面白さをリバースエンジニアリングして合法的に成立させるようなことを考えた。そのために、改変を加えやすい設えを施すと共に、そのための仕組みづくりを行った。片流れ屋根の組み合わせによる外形や分節された外壁、数種類の外壁の組み合わせ、軸組み現しの内部空間な

ど、建築は個々で完結しないように計画している。そういった揺らぎを大いに含んだ初期設定をすることで、全体に散りばめられた仕上げを変えられる外壁や庇、コンクリートのカウンターなど、手を加えられるエレメント群が浮きすぎずちょうどよく位置づく。そういったこの場所の雰囲気、能動的カスタマイゼーションを引き出すと考えている。さらに、我々は建築設計だけでなく内装監理室という立場で、どのような改変方法があり得るかを明確化し入居者に示すことで、積極的な改変や街並みへの参加を各テナントへ促すエリアマネジメントを行っている「図5」。

住宅地の中の雑木林・公益的な庭

このエリアはかねてより、不足している緑を増やすことが地域住民から求められていた。そこで「雑木林の中の商店街」をコンセプトに、緑をふんだんに配した外部空間を大きく設けた。この外部空間にはリースライオンを設けていないため、各店舗が自由に家具やサインを設置できる。入居者にとっては小さな内部空間を補完する共用の庭であり、近隣の人々にとっては、民間の鉄道会社の土地でありながら、公園のような役割も持っている。管理会社ではなく、地元住民らによる園芸サークルである下北園芸部が植栽をメンテナンスをするなど、シビックプライドを醸成するための余白として機能し始めている「図6」。

緩さを備えた自治をサポートする体制

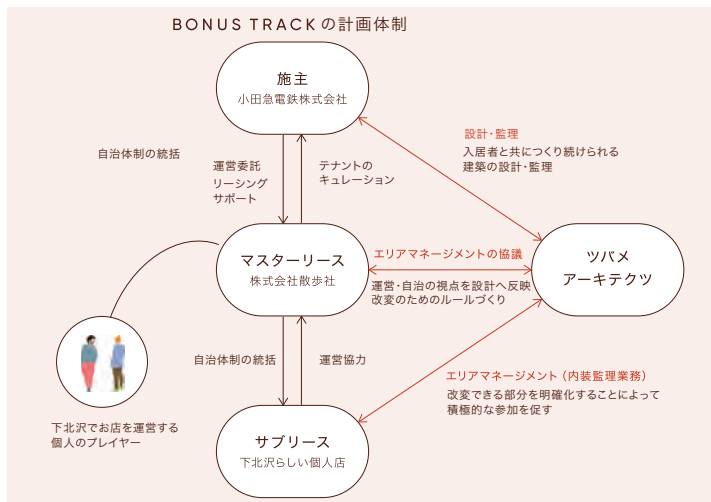
自治的な運営をサポートする体制が非常に特徴的である。事業主である電鉄会社（小田急電鉄）が直接管理をするのではない。運営会社（散歩社）が事業主から全体をマスターリースしてから個別のテナントにサブリースで貸し出している。ここでポイントにな



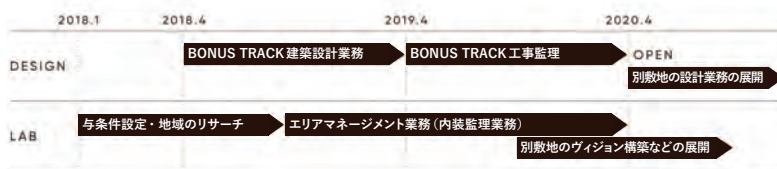
【図5】建築家による下地としての建築と、人々による改変
(図5,6,9写真= morinakayasuki)



【図6】緑が建築を凌駕しつつある風景



【図7】体制表



【図8】下北沢の開発における「デザイン部門」と「ラボ部門」のワークフロー

るのは、散歩社に地元で長年書店を営んできたメンバーがいるということである。地域住民であり、地域のお店の店主であり、この施設の大家でもあるという幾つもの顔を持つことで、柔軟な運用や判断が可能になり、住民やテナントが自由に場作りに参加できるような雰囲気を作り出している。さらに、我々ツバメアーキテクトは、事業主と建築を作り、変更や運用ルールをこの中間の運営会社と作り、各テナントの図面をチェックしては積極的な変更を促したり個別の相談に乗るといって三段構えの空間構築に関わっている「図7」。建築家が作っておしまい、ではなくその場所に竣工後も関わり続け、入居者や地域住民の声を聞きながら細かい対応もしていくことで、建築や地域の成長を見守ったり、問題があれば解決したりす

る町医者・コミュニティドクターのような役割も担えることがわかってきた。複数の肩書・関わり代を持つ分人的建築家・分人的大家といったあり方の可能性を示唆している。

ここでふと思うが、例えば地元都市で長年愛されてきたがくたびれてきた商業ビルがあったとしたら地元の若い設計事務所が内装監理室として入居するといいたろう。その建築を起点にまちづくりを行う。収益も安定するかもしれないし、まちを変えられるかもしれない。

デザインとラボを往復しコモンズを育む

こういったプロジェクトの構築をどのように行なったか。ツバメアーキテクトでは建築設計を行うデザイン部門と、シンクタンクであるラボ部門という2部門があり、それらを交互に回しながらプロジェクトを推進している。「BONUS TRACK」において2部門がどのように機能したか簡単にまとめてみよう【図8】。まず2018年初頭にこの敷地において何をそもそも作るべきかということに関する議論に参加しラボ業務として行った。設計与件が少し見えてきた2018年4月から建築設計業務を開始し、その途中で、上述した建物の改造ルールや溢れ出しの仕方に関するルールづくり・エリアマネージメント業務（内装監理業務）をラボ業務として行った。そして2019年4月から着工。その途中で周辺敷地の活用についても提案を行うなど再度ラボ業務に取り掛かった。

BONUS TRACKなどにおけるツバメアーキテクトの関わり

「BONUS TRACK」竣工以降の我々の関わりについては、周辺に園芸拠点やアート拠点、さらにはツバメアーキテクトが入居する予定の建築など、複数の建築が先日着工したところである。我々もラボ的なさらなる展開として、ミセ部門を展開し、ギャラリーと組み合わせて若い表現者と関わっていくような場を作ろうとしている。このように、デザインとラ

ポを何往復もすることで、作っておしまいではなく、作ったものから観察された事象をプロジェクトへフィードバックしたり展開することで、その場所のコミュニティ育成に関わり続けるということを実践している。こうしたことが分人的建築家としてのチャレンジである。

新しい中心を作る「徒歩圏開発モデル」

「BONUS TRACK」は、1回目の緊急事態宣言(2020年4月)と同じタイミングでオープンした。偶然やテナントの工夫や試行錯誤によるところが多いが、結果的に、日々たくましく、そして柔軟に地域の生活に関わるアフターコロナの世界を今まさに生きる建築となった。客観的に言えば、上に書いたさまざまな要素は、アフターコロナにおける新しい開発の条件に置き換えられないだろうかと考えている。「徒歩圏開発モデル」とても名付けられよう。

これまでは鉄道会社やデベロッパーは駅前や駅ビル自体など、通勤・通学の観点からいうと最も価値が高いとされる場所に、資本を投下し床を積み上げてきた。コロナによってそういったライフスタイルや紋切り型の思考で作られる施設の限界が浮き彫りになった。今後の都市はむしろ、



【図9】日常・非日常の風景はいずれも住民や入居者によって形作られる

これまであまりフォーカスされていなかった、駅と駅の間地点、用途地域が切り替わりさまざまなものが入り混じるところ、土木構築物や地形などによ

り断絶が起きて文化や人の流れに淀みが起きているところなどがむしろ建築家がクリエイティブティを發揮する対象になるだろう。

オープンして1年半程度が経ち、つまりコロナが始まってからもそれくらいなわけだが、最近ますます外部経済の可能性について、考えるようになった(建築の事業計画に登場しないが、その建築に関わるアクターが作り出す経済的なインパクトを外部経済と呼ぶことにする)。具体的に言えば地元の人や外部のグループがこの場所でどれくらいイベントを行うか、この施設によって町の空き家活用がどれくらい進むか、またそれらの連鎖、といった好循環は、事前に企画書に織り込めてもなかなか計算し尽くせない。現在、さまざまなデベロッパーと議論しているが、この外部経済に対する認識はさまざまで興味深い。計算できないから計算に入れないことはやむを得ないとしても、計算不能なものを無自覚に排除するような建築や仕組みが実装されているプロジェクトも散見される。あるいは逆に、すでに建っている巨大な施設において外部経済の醸成を狙うプロジェクトも増えてきていることには希望を感じる。

このプロジェクトに限ったことではないが、開発によって生まれるある大きさを持った建築が地元の人々の管理の下で運用されることはとても素晴らしいことのように思える。こういった考え方は、アフターコロナの価値観の変化にもなっており住宅地や生活圏に人々の「新しい中心」を生み出す可能性を秘めている。

山道拓人(さんどう・たくと)

1986年 東京都生まれ。2009年 東京工業大学工学部建築学科卒業。2011年 同大学大学院 建築学専攻 修士課程修了。2011~2018年 同大学院博士課程 単位取得満期退学。2012年 Alejandro Aravena Architects/ ELEMENTAL (南米/チリ)。2013年 Tsukuba Inc. チーフアーキテクト。2013年 ツバメアーキテクト設立。2018年~ 法政大学デザイン工学部建築学科 山道拓人研究室主宰。江戸東京研究センター 客員研究員。東京理科大学共同研究員。2021年~ 法政大学 デザイン工学部建築学科 山道拓人研究室 主宰。江戸東京研究センター プロジェクトリーダー

「併存住宅」のこれまでと今後の展望

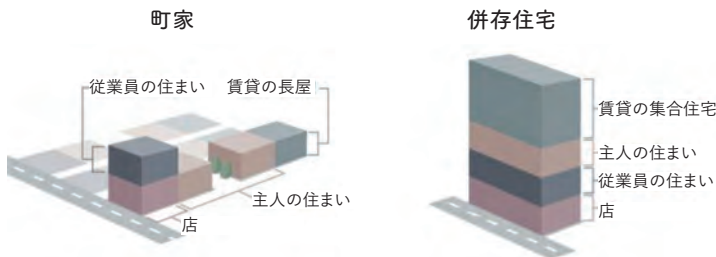
岡 絵理子 〔関西大学 教授〕

「併存住宅」とは

「併存住宅」という言葉をご存知だろうか。戦後復興期に都市に建設された、低層部に店舗や事務所の入った中高層の耐火構造共同住宅である。例えば、横浜市区内で、「防火帯」を造成する目的で建設された数々の「共同ビル」も併存住宅であり、日本住宅

公団（現：UR都市機構）が地主の商店や事務所、倉庫などの上に公団賃貸住宅を載せて建設した「市街地住宅（げたばき住宅）」も併存住宅である。公営併存住宅も全国の都市に建設されていた。その場合の低層部分の用途は、公設市場や水道局、保健所などがあつた。

長らく日本の都市の中心市街地には商店が集積し、道路に面した敷地は「町家」といわれる店舗付き木造住宅が占めていた。戦後それらの建物が焼失してしまったので、再建するなら耐火建築物であることが望まれた。しかし、実際は低層木造の店舗付き住宅が再建されるという状況であつたため、店舗の上の空いた空間に目をつけた地方公共団体は、住宅建設用地として活用し



【図1】町家と併存住宅

ようと考えた。このようにして日本各地の都市で併存住宅を建てること
が推奨された。

町家にはじまる店舗付住宅

日本の町の住まいは商いの空間を持っていた。東京、大阪をはじめ日本中の「まち」には、「店の間」を持った「町家」が並んでいた。「町家」はいわゆる店舗付住宅で、商いの場があり、その店舗を経営する家族の生活の場があり、さらにその店舗に住み込みで働く従業員の生活の場もあつた。またその奥に職人などの住まいである賃貸長屋をもつ「町家」もあつた。このような建物が戦後不燃化されるにあたって、奥に伸びていた用途が重層的に積み上げられ併存住宅となつた【図1】。

耐火建築促進法の制定

日本の都市の不燃化を目指した耐火建築促進法（昭和27年）による助成制度では、道路沿いの奥行き11メートルの防火建築帯のうちの3階以上の耐火建築物において、耐火建築物と木造建築物との建設費の差額の二分の一が、国と地方公共団体からの補助の対象となつた。この制度を受けて、全国各都市の戦災で失われた「町家」や焼失を免れた商店街の「町家」が全面道路の拡幅にともなつて耐火構造の併存住宅に建て替えられた。道路拡幅のため敷地面積が減少することもあり、また、奥行き11メートルに効率よく床面積を確保する必要があり、本来独立した戸建て



【図2】防火建築帯の事例（左写真：沼津/右写真：富士市吉原）



【図3】「住宅」併存住宅特集の表紙は、横浜市の防火建築帯

住宅であった「町家」を共同化・立体化することで多くの防火建築帯が造成された【図2】。

先に記した横浜市関内の事情はこれとは異なる。横浜市は中心市街地の大部分を米軍に接収されていた。そこでの防火建築帯の造成のため、横浜市は横浜市建築助成公社を設立し、耐火助成金に加えて市民への貸付を行なった。防火建築帯の形成条件である3階以上の建物を建てるにしても自身で使

「住宅」である。都市計画的に、建設の必要性が明らかであることが条件ではあったが、おおよそ100坪以上のまとまった土地であれば、地主と空中地代を設定して契約を結んだ。商業地域の防火地区であれば、上に載る住宅面積の三分の二に相当する面積まで「施設」を作ることができた。「施設」とは、住宅以外の用途に供する部分のことをいう。地主は「施設」を自身で使ったり貸し店舗、貸し事務所にすることもできた。また、住宅部分の一部は、賃貸住宅として日本住宅公団が直接経営管理するか、あるいは地主が所有して自身が住む住宅や従業員用の社宅として所有することも、10年後に分譲を受ける権利の設定や、最初から住宅部分すべて分譲とすることもできた。

建設費は、建設する建物の階数により決まっていたが、坪あたりの建設費に基礎杭費と設計料を加えた金額を示し、それを超えた建設費だけが地主の負担となった。「公団住宅」が高層化して、低層部の構造に多くの鉄を使用する必要が出た場合は、「施設」部分の骨組みの構造費をすべて「公団住宅」の建設費で負担することとなった。このように地主にとって有利な条件が揃っていたため、「市街地住宅」は全国の都市に広がっていった【図4】。



【図4】日本住宅公団の市街地住宅／東中寺アパート（左）と、西谷町アパート（右）（大阪市）

日本住宅公団の併存アパート

日本住宅公団では、独自の手法で併存住宅の建設を進めていた。「市街地内における施設付き住宅」と呼ばれていたが、これが後の「市街地

中高層耐火建築物融資制度へ

昭和32（1957）年6月の雑誌『住宅』（社団法人日本住宅協会発行）は「併存

住宅特集」であった「図3」。「中高層建築物融資制度」ができたことを知らせるための特集号である。冒頭に、併存住宅の都市における有用性を建設省住宅局長の植田俊雄が、このように記している。

下階を店舗、事務所とし、上階を住宅としたいわゆる併存住宅は、都市再開発と不燃化の上から云っても、住宅地が徒に都心より離れて行くのを都心に引きもどすためにも、又都市諸施設の過大な膨張を防止して、効率を高める面から見ても、まことに好ましい存在である。

併存住宅は、戦後十数年が経過し、全国で年間数万戸も建設されるようになっていたが、さらに都市の不燃化と都市基盤の有効利用を図るため、併存住宅の建設とともに道路など都市施設の整備を進めることが求められたため、制度をさらに整えることとなった。昭和32年住宅金融公庫法の一部改定により創設されたのが「中高層建築物融資制度」である。この制度は、併存住宅の奥行き11メートルに限らず、2分の1以上が住宅部分であればその部分の建設費の7割5分の貸付を受けることができるといふものだ。地方公共団体の出資を受けて設立された「住宅協会」などが建設する賃貸住宅や分譲住宅、公営住宅にも貸付けられたため、併存住宅の建設は加速した。

民間に広がる併存住宅

雑誌『住宅』が「併存住宅特集」を組んだ1957年、大阪府住宅建設

課内に設置されていた大阪府住宅復興促進協議会が発行する雑誌『住宅復興』でも「併存住宅特集」が組まれていた。大阪では1950（昭和25）年大阪府住宅協会



〔図5〕谷町店舗付き分譲住宅（大阪府住宅協会）

（現・大阪府住宅供給公社）が設立された。その目的は、「賃貸住宅を建設経営する法人に対し融資を行い、健康にして文化的な生活を営みたる、住宅の供給を図る」ことであった。大阪府住宅協会では設計部を設け、長屋などの賃貸経営者に対し新しい貸付アパートメントの計画を提案・提供していたのである。この設計部からユニークな集合住宅が生み出された。そのいくつかを紹介しよう。

まずは雑誌『住宅復興』の「併存住宅特集」でも紹介されている「谷町店舗付き分譲住宅」（大阪市中央区）である「図5」。このビルは1階に商店、2階に大阪府住宅協会の事務所を構え、3〜5階に長期分譲住宅（50年元利均等償還）を載せた併存住宅である。1957年竣工の16戸の共同住宅であり道路側から見るとおおよそ住宅とは見えない、ビルのなファサードをもった建物として設計されていた。各住戸からは遥かに大阪城をのぞみ、窓際にはサンルームが設けられていた。この住宅は大阪府住宅協会の併存住宅の第一号で、モデル住宅として建設されたものであった。現在は、15階建て52戸の分譲マンションに建て替えられている。1階には店舗



〔図6〕花園住宅（大阪府住宅協会）

はなく駐車場になっており、セットバックした空地には木が植えられている。

併存住宅を建てる上で、建主が特に気にしていたのが洗濯物であった。建物の上部に洗濯物が翻るのを建主が嫌がったのだ。その解決のための工夫が見られるのが「花園住宅」(大阪市西区)である「図6」。1957年竣工の4階建35戸の併存住宅で1階には市場が入っていた。住宅部分には2階から4階まで吹き抜けた洗濯物干し場が作られており、その吹き抜けに渡された物干し竿に洗濯物がはためいていた。緑の鉢植えが置かれ、アジアの匂いがする。この建物は、1階の市場がスーパーマーケットに変わっているが60年前と同じ、ほとんどそのままの姿を見ることがができる。

最後に紹介するのは、円形の「新桜川住宅」(大阪市浪速区)である「図7」。1958年竣工の4階建て12戸の併存住宅である。かつてはこの円形の建物をゲートとして、細長い桜川市場に入っていくことができた。1階は外向き店舗が、2階は中の円形の空間を囲んで歯医者や会計事務所



リノベーション中の新桜川住宅(アードアンドクラフト提供)



竣工当時の新桜川住宅(『10周年』大阪府住宅協会発行)

【図7】新桜川住宅

などが入っていた。円形の建物なので住戸は扇形になる。部屋は四角いが、押し入れが三角形になり「布団が入らないのよ」と住んでいる方がおっしゃっていた。建設当時の持ち主から引き継いだ今の持ち主が建物の改修を思い立ち、ビルのリノベーションを得意とする「アートアンドクラフト」に依頼した。職任が一体となったライフスタイル創造型ともいえる建物へリノベーションが進められている。

これら併存住宅の設計、とくに住戸部分の部屋の大きさをグレードについては設計者は、「下層の店舗で働いている人が住む」と考えて設計していたと言う。また、低層部の一部に「できるだけ喫茶店を入れようと思った」ともいう。「朝からモーニングを食べて、同じ住宅に住む人とちよつと言葉をかわす、そんな瞬間を作りたかった」そうである。

このような公的セクター供給の併存住宅が多数「まち」に現れると、これらを手本にした民間の併存住宅も、融資を受け建設されるようになってきた。1階に工場や店舗、2階に事務所、3、4階に賃貸住宅、最上階に地主の住まいといったビルであった。1958年の「中高層耐火建築物融資」を受けた併存住宅は、その年に建設された「居住産業併用建築」の7割越えと推測され、その効果は高かった。

併存住宅によるまちづくり

併存住宅の建設で不燃化に取り組もうとした地域がある。戦前・戦後日本で繁栄をみせた織維問屋街である。大阪の船場(北久宝寺・南久宝寺あたり)や、東京の馬喰町・横町・桶町では共同ビルの建ち並びで不燃化をめざすための調査や研究が数々なされていた。これらのまちはいずれも城下町で古町割の町人地であったため、間口が狭く奥行きが深い敷地が並んでいた。商いをしながら住むという住まいの形が戦後も続いている。この短冊状の敷地での、中高層の併存住宅の建設は、十分な採光が取れず難しかったので、共同化は必須条件であった。雑誌『住宅』や「住

宅復興』には、特にこの二つの問屋街の不燃化のまちづくりを目指す都市計画家の熱い思いが語られている。しかしながら、いずれの問屋街でも計画されたようなまちづくりが行われることはなかった。共同化をたもらっているうちに、住まいが郊外化して、併存住宅を建てる必要がなくなってしまったようだ。

併存住宅をめぐる議論が雑誌『住宅復興』に掲載されている。低層部に店舗や事務所、その上に集合住宅をつくる考え方は、ヨーロッパの旧市街地の建築物によく見られるものであるが、ちょうど1970年前後、ヨーロッパでは都市計画上の用途純化が言われ、住むところと働くところは分離すべきだとの考えが広まりつつあった。にもかかわらず、日本で用途重層的な都市の建築物を推奨することは、時代遅れのヨーロッパの追随型であるともいえるが、日本のまちの不燃化を目指すには併存住宅は必須なのだ、との考えが述べられていた。ヨーロッパは用途純化の考え方から再び混在型に戻るのであるが、日本ではその後併存住宅は建設されなくなる。日本住宅公団も、各都市の公社(旧住宅協会)も、ニュータウンの建設に力を注ぐようになったからである。中心市街地の再生ではなく、住宅建設の敷地は郊外に広がっていった。そして用途純化のニュータウンづくりが行われていった。

併存住宅まちづくりの今後

併存住宅の建設が目指した都市の空中利用や不燃化は、すべてがうまくいったわけではなかったが、その手法は、都市の基盤整備を伴う「防火建築街区造成事業」や「市街地再開発事業」となり、都市の不燃化・高層化には大きな役割を果たした。

現在50年を経過した併存住宅が各都市に建っている。照明器具や手すり金物、タイル、遊具などの既製品がまだ流通していなかった頃に建設された併存住宅は、手作り感が随所に見られ、その古さゆえに建築マニ

アを喰らせている。なかには、民間の賃貸住宅やオフィスビルとしてリノベーションされているものもある。比較的低価格で貸し出されているので若者に人気の住まいやオフィスとなっている。商業施設が寂しくなり、住み手もいなくなった防火建築帯の商店街をなんとか蘇らせようという活動もみられる。その一方で、権利関係の複雑さにも関わらず、その立地の良さからオフィスビルやタワーマンションに建てかわった併存住宅もある。容積率や高さ制限緩和のための公開空地がとられ、建物は道から遠ざかっていく。こうなると一緒に店舗が入りにくくなる。

どのように建て替わっても、低層部に店舗や事務所が入り、人の姿が見えることはまちの価値を高めることとなる。まちの低層部が、そのまちに住む人々、働く人々の生活に彩りをあたえ、暮らしを豊かにする重要な場所であることには変わりはない。1階部分における店舗利用を積極的に誘導する方策を考える時が来ている。

〔参考文献〕

- *1 岡絵理子、鳴海邦碩「大阪市における公的セクター供給の「併存住宅」の形態的類型化に関する研究」、日本建築学会計画系論文集、1999、64巻、525号、97-103頁
- *2 岡絵理子、鳴海邦碩「1970年以前に市街地に立地した民間集合住宅の形態と利用の特性に関する研究」、日本建築学会計画系論文集、2001、66巻、545号、115-120頁
- *3 社団法人日本住宅協会「併存住宅特集」、住宅、1957、vol.6、No.6
- *4 大阪住宅復興促進協議会「併存住宅特集」、住宅復興、1957、21号
- *5 大阪住宅復興促進協議会「大阪市における卸問屋の再開発計画」、住宅復興、1959、31号、26-32頁
- *6 大阪住宅復興促進協議会「都市住宅論特集」、住宅復興、1961、第2号
- *7 高岡伸二「大阪の近現代建築物のコモンス化による都市再生手法に関する研究」71頁、2017年9月

岡絵理子(おか・えりこ)

関西大学環境都市工学部建築学科教授 博士(工学)。

大阪生まれ。大阪大学大学院環境工学専攻博士前期課程修了後、設計事務所、都市計画コンサルタント勤務。大阪大学大学院講師を経て、現職。住環境学、都市計画が専門領域。「主な著書」『鉄道と郊外』共著、『和室学』共著、『市民自治の育て方』協働型アクションリサーチの理論と実施(共著)他。

とある商店街再生に向けての奮闘

川幡祐子 「般社団法人 大正・港区エリア空き家活用協議会」

商店街再生のきっかけ

空き家活用を支援する会社を立ち上げた私は、ひよんなことから商店街の再生に関わるようになった。

もともと、一般社団法人 大正・港区エリア空き家活用協議会という団体を主宰し、大阪市大正区、港区を中心に空き家活用相談から施工、入居者募集までワンストップで行い、地域が活性化することをミッションに活動している。空き家を活用したいという人に対して、企画、設計、施工はもちろんのこと、活用するにあたっての基礎知識の習得や注意すべき点などのセミナーを開催したり、行政から依頼を受け、地域の空き家調査を実施している。

大正区での空き家調査は、利便性の高いエリアを対象に実施した。偶然にも2018年に起こった暴風雨被害後の調査であったため、対象エリアでも建物被害が大きく、現地調査で歩いてみると、あちこちから住民の被害の声を聞くことになった。「あそこの建物が今にも倒壊しそうですね、区役所に言っしてほしい」「端材や荷物が飛んでくるので危険で怖い」など。その多くが空き家で、そのまま放置すると周りに大きな影響を及ぼすことを目の当たりにした。

空き家を減らすには、古く老朽化した建物は除却する、そうでないものは早めに売るか貸して住んでもらうことに尽きるが、これがなかなか進まない。難航する相続問題、建物つきの土地が固定資産税が減免されるなど、空き家が減らない要因はあるものの、やはり不動産流通が活発

なエリアでは空き家は少ない。つまり、借りたい、購入したいという人が多いエリアでは空き家が少ないのだ。

そういうわけで、大正区を人気のエリアにすれば空き家が減るという当たり前だが、大変なミッションに取り組むことにした。

ターゲットは三泉商店街

先の空き家調査では三泉商店街も対象に含まれていた。この商店街は、大正区唯一の電車の駅に最も近い場所にある「図1」。大正区の中では、利便性の高い場所にあるもシャッターが目立つ商店街である。建物の形状を見ると、1階が店舗、2階が住宅といういわゆる店舗併用住宅である。一見するとシャッターが閉まり空き家に見えるが、実は2階に住んでいるケースが多い。空き家かそうでないかの把握は、平日と土日の日中と夜間に同じ場所を数回踏査し、地域の聞き取りも行い判定した。

京都大学三浦研究室での聞き取り調査へ

空き家調査の次の年の2019年に、京都大学三浦研究室の大学院生から三軒家中央商店街と三泉商店街の店舗併用住宅の調査をしたいとの申し出があった。大学院生の故郷でもシャッター通商店街があり、昔から慣れ親しんできたのにさみしく、調査を再生の一助にしたいという。

調査内容は、建物の居住の有無や利用内容の把握、活用意向(賃貸あるいは売却)、商売はたたんだが上階に住んでいる居住者に対して、1階だけを

貸すことはできないかの意向調査などである。

調査の結果、全店舗数の約7割が営業していなかった(空き家を含む)。子どもに事業継承をしたいという方はほとんどおらず、1階だけ貸したいという人も0であった。

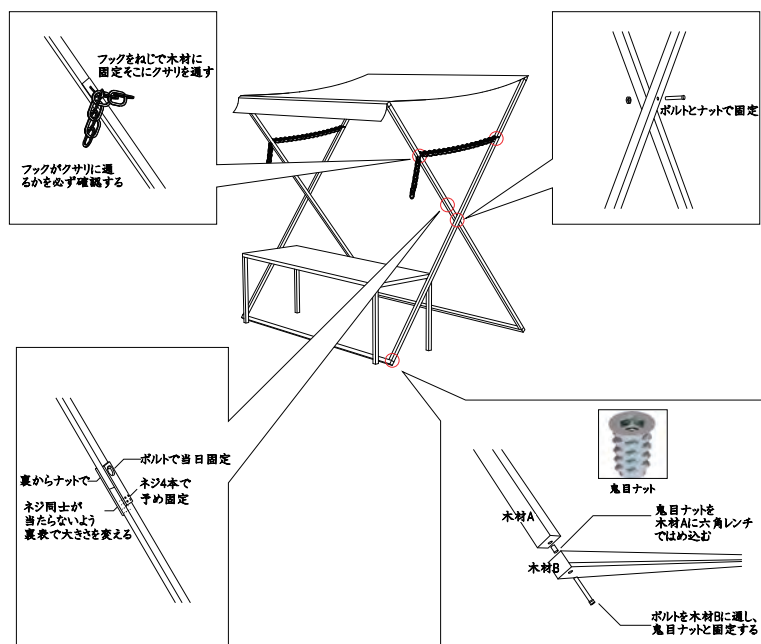
また、同じ時期に両商店街の理事長にも、お話を聞いた。その際、三軒家中央商店街理事長からは将来は商店街としての看板はたたむことが決まっており、「商店街の終活だ」という言葉を口にされた。全国でもそのような商店街が増えつつあることは知っていたが、地元でも目の当たりし、さみしくも現実を知ることになった。

当初想定していたのは、1階だけでも貸す人がいればそこを再生して、新店舗を誘致しようと考えていた。しかし残念ながらそういう人はいなかった。出鼻をくじかれたわけだが、このまま調査だけで終わりたくないと考え、建物は無理でもシャッター前を借りてそこに屋台を置いて外部店舗に出店してもらい、集客が図れるか試してみようということになった。集客が図れ売上が上がれば、空き家を実店舗として借りたい(買いたい)という人が出てくるかもしれない、そのためのきっかけづくりとしてまずはやってみようとなった。「のきさきあるこ」の誕生である。

「のきさきあるこ」の実施へ



【図1】大正区・三泉商店街「のきさきあるこ」会場・位置図



【図2】「のきさきあるこ」の屋台デザイン(京都大学三浦研究室による)

三浦研究室考案の屋台でイベントをトータルデザイン

調査が終わって、約2か月で準備を進めることになり、三浦研究室は屋台やポスター制作と当日運営を担当、(一社)大正・港エリア空き家活用協議会では出店者の募集と調整、警察や保健所との協議、当日運営をおこなった。また、地元企業には設営や材料提供などのサポートをいただいた。

三浦研究室で考案した屋台【図2】は、軽量で運びやすく設営も簡単で、



【図3】1年目(2019年)「のきさきあるこ」風景

デザイン性にも優れていたため、イベント当日は商店街の風景が一気におしゃれになった。

その結果、2日間の実施で12店舗が出店し、約1000名の来場数となり、大盛況のうちに終わった。来場者へのアンケートでは「またやって欲しい」という声が多く、出店者からも同じ意見が多く出た。また自由意見では、こども向けイベントをやって欲しいというものが多かった【図3】。

三泉商店街では魅力ある店舗が出店し、デザイン性にも配慮すれば、集客が見込めることが証明された。自転車通行量が多く、南エリアからの通勤・通学経路として毎日大量に移動するため、潜在的な需要があることが身をもって証明された。この動きを止めることなく継続的に「のきさきあるこ」を開催していくにはどうすればいいか、考えることになった。

2年目は地域住民もボランティアとして参加

さて、商店街側はどういうスタンスであったか？

1年目は「やるのであれば、やれば」という反対もしないけど手も貸さないという傍観者のスタンスであった。後で理由を知ることになるのだが、商店街店主の多くは高齢化が進み、従業員を雇う余裕がなく家族経営が多い。そのため、店の営業以外をやる余裕がない。昔やっていたイベントもほとんどを取りやめ、年に2回だけのイベントを何とかこなしている状態だった。さらに、組合自体が統率力を失っているため、新しいイベントをやるにしても全てのお店と協議し新しく企画・運営をする

ことが困難な状態にあった。

2年目も引き続き同じメンバーで実施することにした。1年目よりも回数を増やし、企業協力も積極的に呼びかけた。この年は、世界中も襲ったコロナウイルス感染症の流行によって世間のイベントが次々に中止になるなか、緊急事態宣言解除時になんとか開催できた。地元病院に感染予防対策アドバイザーになってもらうなど、来場者全員に手指消毒と検温を実施し、名前と連絡先を明記してもらい、徹底的な対策をした。結果、一人の感染者も出ず、来場者は4日間で延べ8300名、出店数は延べ58店舗となった。運営面では、2年目からは地元で地域活動を担う方々がボランティアとして参加し、運営サポート以外に小学校やPTAなどへの広報、こどもイベントの企画・運営を担った。さらに、地元のものづくり企業で組織する団体がこどものための遊具を作成してくださり、出店内容にも運営者にも広がりが見られるようになった【図4.5】。

さらに、補助金頼みから脱却することも目標とした。運営メンバーは全てボランティアであったが、運営諸経費(機材レンタル費、スペース賃料、手続き費用、広報費用などは補助金で賄っていた。しかし、ずっと補助金をもらい続けることはできないため、自立した運営にシフトすることを目標にした。2年目も補助金を調達したが、それでも利益を得るように出店料を取り、少しではあるが利益が出るようになった。

空き家への出店希望者の出現と、商店街の既存店舗の変化

さらに、2年目にして、商店街の中で出店したいという外部商店が4件出現した。このうち、3件は「のきさきあるこ」出店者である。当初からの目標が実った。このうち空き家とマッチングできたものは2件である。1件はすでに出店し、1件が2022年1月にオープン予定である。しかし、一方では既存店舗が1件なくなった。一進一退状態である。

2件が不調に終わった理由は、設定家賃の高さと飲食店の煙の問題で

あった。積極的に貸すつもりがないため、家賃の値下げの調整は叶わなかった。また、商店街は建物同士が密であるため、衣料品と匂いや煙の多い飲食店との分離が必要であることがわかった。出店希望者が増えるだけでは商店街の空き家を再生できないことを痛感した。

2年目の「のきさきあるこ」では商店街側にも変化が見られるようになった。イベントに合わせてオリジナルメニューを作る店が数店舗出てきた。さらに、「のきさきあるこ」を実施したあと、組合の感想は「久しぶりに賑わっている風景を見た。また来年もやってほしい」という声を聞き、わずかだが距離が近づいてきた。

3年目の今年、空き家をシェアハウスへと再生し若者居住を誘引

3年目である2021年の「のきさきあるこ」はやむなく中止となったが、オーナーの好意により安く借りられる物件が見つかった。空き家オーナーは残念ながら既存店舗所有者ではなく、自らも全国で若者移住支援を行う会社であったため、私たちの趣旨に賛同し、安い賃料を設定してくれたのだ。その物件の上階でシェアハウスを作ることになった。

地元企業に勤める若者が借り上げることになった。彼は2年目の「の



【図4】2年目(2020年)「のきさきあるこ」風景



【図5】実店舗も「のきさきあるこ」に参加



【図6】シェアハウス入居者、「のきさきあるこ」メンバー

きさきあるこ」の運営ボランティアだ。もともとまちづくり系学部を卒業し、当該商店街が立地する大正エリアの町歩きなどを企画し、大正のまちの良さを肌で感じていた。そんななか社会人となって「のきさきあるこ」のボランティアとして参加したが、運営側には若者の参加が少ないことを課題として捉え、先の物件でシェアハウスをしたいと申し出があった。運営メンバーは全面応援することにした。

建物は3階建てで、1階は電気屋さん、2〜3階を借りることになった。内装は借主の自由にできるが費用も借主負担になったため、事業費を「のきさきあるこ」の大人メンバー数人が出資した。また、事業費をできるだけ安く抑えるために、「のきさきあるこ」の運営メンバーの中でDIYが得意な者が指導者になって、そこで知り合った人々や若者の友人・知人でDIYを行なった。

シェアハウスの下の電気屋さんには、電気工事を依頼した。また、DIYの途中に、商店街の人たちもいろいろ気にかけてくれた。シェアハウスの住民は若手を集める予定だ。早くも、入居希望者は、子どもサポートをした人、小さな介護事業をしたい人など社会貢献をしたい若者が集まり、DIYなどを通じて「のきさきあるこ」運営メンバーとも交

流が始まった。新しい住民が、商店街に新たな価値を生み出しそうな予感がある【図6】。

全国の商店街調査へ

2021年度は「のきさきあるこ」継続の参考に全国の商店街調査に出かけた。その中で特徴的

な商店街のアイデアをもとに三泉商店街での活かし方を提案したい。

東京の「高円寺ルック商店街」は、元は映画通商店街という名であったが、その後、古着屋が Outcome し人気店になったのを契機に、古着屋、雑貨店、カフェなどおしゃれな店が次々と Outcome し、若者に人気の商店街になった。次々と新しい業態へと転換が図られ、世代交代が起っている。また、建物の形状としては、かつては1階で店を構え上で住む形態であったのが、現在では1階がテナント、2階以上は店舗とは別入り口から上階へとアクセスする独立した住宅へと転換が図られている。不動産流通も盛んと見受けられる。何より、小規模であるため、大型店にはない魅力ある店舗の連なりが商店街を歩く楽しさになっている【図7】。

名古屋の「えんどうじ円頓寺商店街」は、建築家やデザイナーが担い手の中心となり、クオリティの高いアーケードや店舗群へと変換させ、若者が集まる場所になっている【図8】。



【図7】高円寺ルック商店街(東京都杉並区)



【図8】円頓寺商店街(愛知県名古屋)

き出している。

小説や漫画の舞台として商店街はノスタルジーの象徴として出てくることが多いが、実際の商店街では購買意欲につながるお店がなければ若者が近づかず、いつかは寂れ、心の中にしか存在しない商店街になってしまう。それを避けるためには、商店街に関わる人がこの商店街を残したいという強い意志が前提で、若者にも受ける場所へと転換をはかることが重要である。

さらに、商店街の再生のキーになるのは、いかに不動産を流通へと繋げるかである。そのためには1棟貸しでなく、階別で貸すことでそれぞれの家賃を下げ新規出店者が入りやすい方法を提案することも考えられる。また、面白い用途やデザイン性の高い提案を促し、商店街というムラのような相互扶助の関係を継承し多様な人々が交流する楽しさを伝えていくことが重要と考えている。

全国にある商店街のうち、賑わいのあるものは、必ず若者を誘引する店が多い。衣料・雑貨系はデパートやショッピングモールとは違う個性的な品揃えであり、飲食店は老舗なども残りながら、チェーン店、個人店などごった煮の様相を呈し、商店街の楽しさを引

川幡祐子(かわばた ゆうこ)

(二社)大正・港エリア空き家活用協議会代表理事。都市計画コンサルタント会社にて住宅政策関連調査制度設計に従事、公的事業者向け住宅セミナーの企画・運営、自社団地の建て替えの住民調整、リノベーション事業の実施などを経て、現団体を設立、現在に至る。

大阪府住宅供給公社による「住民共創」のコミュニティ拠点づくり

「団地の空き家から生まれる小さな「商い」と「やりがい」

田中陽三「大阪府住宅供給公社」

1. 大阪府住宅供給公社の団地再生プロジェクト

大阪府住宅供給公社（以下、公社）は大阪府の住宅政策の一翼を担う指定出資法人で、大阪府内に約2万1千戸ある自社の賃貸住宅（団地）の管理・運営を主な事業としています。

公社では2019年12月に「将来ビジョン2050」を策定し、公社の前身である（財）大阪府住宅協会が設立されてから100年となる2050年の公社が目指す将来像を書き示しています。公的機関の重要な役割として、団地を起点に

「くらし」「まち」「社会」にアプローチし、団地に住む幅広い世代の多様なニーズに対応した新たなプロジェクトやサービスを実現していくことを目指しています。

そのプロジェクトの一つとして、高経年化していく団地の再生事業があります。高度経済成長期の建設から約半世紀が経過する団地では、建物の老朽化とともに多くの空き家が発生。また、急



【図1】茶山台団地（大阪府堺市・泉北ニュータウン）

速な高齢化が進行し、住民の多くが65歳以上になっています。さらに、若手の担い手不足によって地域コミュニティが疲弊するなどの課題が顕在化しています。

こうした課題解決に向けて、公社では住宅ストックの建替えや耐震化、リフォーム・リノベーションなどハードの整備に留まらず、長期有効活用策の一環として、近年ではコミュニティ支援などソフト面での再生にも積極的に取り組み、団地の新たな魅力づくりに力を入れているところです。

特に泉北ニュータウン（堺市南区）の茶山台団地【図1】では、団地再生事業のリーディングプロジェクトとして、「響き合うダンス・ライフ」をコンセプトに団地の魅力向上やニュータウン再生への貢献を大きな目標に、2015年度よりさまざまな取り組みを展開しています。若い世代を呼び込むデザイン性の高いリノベーション住宅を毎年提供するほか、空き家や集会所を活用した「住民共創」のコミュニティ拠点づくり、また、団地内でお金が回るような「小商い」の仕組みづくりなど、既存のストックを活用したハードとソフト両面からの団地再生に取り組んでいます。

本稿では、団地住民、パートナー事業者、公社による共創体制のもと、住宅等のストックを活用して作り上げた団地内コミュニティ拠点の事例として、茶山台団地でチャレンジした「丘の上の惣菜屋さん やまわけキッチン」以下、やまわけキッチン、「DIYのいえ」の取り組みを紹介し



[図2] やまわけキッチン/スタッフ



[図3] やまわけキッチン/厨房



[図4] やまわけキッチン/定食

ます。また、茶山台団地とは別団地の事例ですが、「団地×障がい者福祉」の活動で多方面から注目を集めるOPH杉本町（大阪市住吉区）の「杉本町みんな食堂」も併せて紹介します。これらの拠点の活動は団地が抱える社会課題の解決につながるだけでなく、小さな「商い」によって生まれる団地に関わる人たちの「やりがい」や「生きがい」が注目に値するものと評価されています。

2. 空き家を活用したコミュニティ拠点

① やまわけキッチン [図2~4]

団地住民へのアンケート結果で見た「買い物に困っている」「食事できる場所がほしい」という声をきっかけに、子育て中のママなど若手住民たちが団地の一室を「手作り惣菜店」にすることを企画。地域コミュニティづくりを得意とする地元堺市のNPO法人SEIN（サイン）が中心となり、公社のフォロワーのもとで実現に向けて動き始めました。行政、保健所や消防署との協議や、民間財団による助成金への応募、クラウドファンディングを使った初めての資金調達、延べ181名の住民の

手によるDIYワークショップでの内装工事といったハードルを乗り越え、2018年11月、「やまわけキッチン」が茶山台団地にオープンしました。

運営はSEINが担い、取り組みに賛同する調理スタッフは全員近隣の住民で構成。「地域のニーズ」+「みんなが集う場」+「空き家の活用」の一石三鳥を狙った惣菜店として、季節の食材を使った日替わりの手作り惣菜を1パック100円〜という求めやすい価格・分量で販売しています。また、惣菜を

リーズナブルな定食メニューで食べられるイートインスペースを店内に備え、世代を超えて近所同士でワイワイとランチができる場所として親しまれています。こうした「食」を通じたコミュニティづくりにより、地域の買物難民化や高齢者の孤食・フレイルなど社会的課題の解決につながる取り組みとして注目され、メディアでも多数紹介されています。

コロナ禍においては、イートインの制限・中止を余儀なくされたものの、テイクアウトメニューを充実させ、近隣には配達サービスを始めするなど住民同士のつながり、ゆるやかな見守りを絶やさない努力を惜しまず活動を続けています。

② DIYのいえ [図5~7]

公社では団地の魅力向上と住まいへの愛着増を狙って、自社の管理戸数の半分を超える約1万2千戸の高経年団地を対象に原状回復義務を緩和する制度を導入し、ブランディングや積極的にSNSでの発信を行うなど、賃貸住宅でできるDIYの普及を進めています。

公社がDIY普及の取り組みを始めた頃、堺市主催のビジネスマッチ

ング企画で出会った地元工務店の株式会社カザールホームと連携を開始。2019年2月に団地の空き家2室を改装し、住民のDIY全般をサポートする工房「DIYのいえ」をオープンしました。室内のさまざまな道具や工具は団地内外の誰でも無料で自由に利用できるほか、またDIY初心者には常駐するDIYインストラクターに相談したり、技術指導を受けることができるようになっていきます。また、オリジナルのオーダーメイド家具や手作りのからくりおもちゃ、DIYの材料の販売も行い、オープン直後からDIYに興味のある人なら誰でも気軽に立ち寄れる大人気の場所となりました。

DIYのいえが住まいのDIYやものづくりを通じて新しく地域・多世代のつながりが生まれる交流拠点となる中、常連となっていた地域のシニア男性(おっちゃん)たちがスタッフとして工房の運営を担うようになりました。やがて、おっちゃんたちは「茶山台団地DIYサポーターズ」を結成し、団地住民の住まいに関する困りごとへの有償対応や地域イベントへの出張DIYワークショップ運営など自分の得意ごとを生

かした地域貢献へ活動の幅を広げています。また、DIYの特性を生かして、近隣の店舗や介護施設、さらには地域の少年野球チームなどから依頼される家具や道具などのオーダーにもきめ細かく対応するなど、サポーターズは地域になくはならない存在になっています。こうして、DIYのいえはこれまで地域との接点を持つ機会の少なかったシニア男性に活躍の場を与え、リタイア後の新たなやりがいや生きがいがいづくりにつながる、地域コミュニティの新たな形となっています。

③杉本町みんな食堂[図8~10]

OPH杉本町(大阪市住吉区)の「杉本町みんな食堂」(以下、みんな食堂)で展開する「団地×障がい者福祉」の取り組みも併せて紹介します。

OPH杉本町は2007年に建て替えられた、公社賃貸住宅の中でも比較的新しい団地ですが、建て替えに伴い旧来の団地より大幅に戸数が減少。長年育まれた団地コミュニティは住民の高齢化も重なって活力を失い、同時に空き家も大幅に増加していきま

した。

この状況を変えたいと考えた公社は、これまで多くのソーシャルビジネスを手掛けてきたNPO法人チュラキューブ(以下、チュラキューブ)と連携し、空き家を改修した団地内食堂をオープンさせました。2018年8月の開業以来、毎週月・水・金の週3日、1食350円というリーズナブルな価格で栄養バランスの取れたランチを主に団地に住む高齢者層へ提供しています。みんな食堂のランチを通じて、新たな団地コミュニティの形成と



【図5】DIYのいえ/インストラクター常駐で、技術指導が受けられる



【図6】DIYのいえ/茶山台団地DIYサポーターズ



【図7】DIYのいえ/DIYワークショップの様子



【図8】杉本町みんな食堂／室内



【図9】杉本町みんな食堂／スタッフ



【図10】杉本町みんな食堂／定食

高齢者のフレイル予防など健康面において団地が抱える課題の解消につながっています。

そして、みんな食堂が注目される最も大きな理由として、ランチの調理と接客を知的障がいや精神障がいのあるスタッフが担当していることが挙げられます。チュラキューブはみんな食堂を「企業に雇用された障がい者スタッフがはたらく訓練をする拠点」と位置付け、企業は雇用した障がい者スタッフを派遣し、現場での就労訓練をチュラキューブへ委託しています。つまり、みんな食堂の障がい者スタッフの人件費は企業の負担で賄うことができ、低価格のランチ提供が実現しているのです。

さらには食堂に通う住民の多くが、障がいのあるスタッフたちに「人生の恩返し」の気持ちで、顧客として積極的に関わり、温かく見守っているというのも特徴的な点です。こうしてみんな食堂では、障がいのあるスタッフたちが住民のコミュニティと健康を支え、住民たちもスタッフの頑張りや成長を見守るといふ優しい助け合いの関係が生まれています。

多発的にできたことにより、各々の趣味や興味のあるテーマを通じて多様な世代が交流できる「横つながり」のコミュニティが生まれています。さまざまな横つながり、言い換えれば「テーマ型」のコミュニティにゆりく、自由に属することによって、住民同士が気負うことなく楽しみながら運営に参加することができています。

3. コミュニティ拠点の「小商い」がもたらす効果

これまで団地では自治会組織中心の「役職」や「役割」が明確化された縦のコミュニティが中心となって住民同士の交流を図っていましたが、高齢化の進展に伴って担い手が不足し、現在は最低限の自治活動を維持するにとどまる自治会が増えています。

このような地域のコミュニティが直面する共通の課題として「継続性」、中でも特に重要なのは「お金」と「人材」の確保だと言われています。先に紹介した三つの事例ではすべて、拠点の運営事業者が飲食や物販など主に地域住民を対象とした有償サービスを提供し、ボランティアも含めスタッフとして関わる住民などにはきちんと報酬が支払われるようになってきています。つまり、団地内の各拠点での「小商い」によってお金を生む仕組みが構築され、人材に対するインセンティブを用意するなど継続的な運営が図られています。よって、「人や地域に貢献する喜び」と頑張りに対する「報酬を受け取る喜び」をそれぞれ得ることができ、高齢者や子育て中の主婦など就業が難しい住民でも「やりがい」を持って地

域に関わることができるようになっています。

4. 最後に

茶山台団地再生プロジェクトのコンセプトである「響きあうダンチ・ライフ」とは、日々の団地暮らしの中でさまざまな交流が生まれ、互いに共感しあう（響きあう）ことにより、緑豊かな住環境のもとで多くの人々が暮らす「団地ならではの」新しいライフスタイルが育まれる再生のプロセスをイメージしています。

茶山台団地では近年、広場で開催する手作りのイベント「16棟マルシェ」^{〔図11〕}や、集会所の壁や公園の遊具を子どもたちと一緒にきれいにする「ペイントワークショップ」^{〔図12〕}が開催されました。やまわけキッチンやDIYのいえに関わる

パートナー事業者と住民たちがそれぞれのコミュニティを越えてコラボ企画を進め、コロナ禍でも団地暮らしを楽しもうという動きが現れています。まさに「響き合うダンチ・ライフ」です。

団地のオーナーである公社が今後、魅力ある団地を創造していくためには、同じ目的を持った地元企業やNPO法人など意欲的な事業パートナーと連携していくことが必要です。公社はあくまで黒子に徹し、保有する賃貸住宅ス

トックを通して事業パートナーの活動を応援することにより、各事業者が持つ強みを生かしたサービスを提供しながら団地住民を巻き込んでいくことが大切だと考えています。

私自身、長い間団地再生に関わり、今となっては空き家の減少や若年世代の入居増加などの手応えを感じている一方で、コミュニティ支援に対する成果の評価方法やモチベーション維持などオーナーとしての課題も見えてきています。こうした課題も意識しながら、「住民が主役」の息の長い実際に足を運び、住民の皆様と会話を重ねながら「住民が主役」の息の長いコミュニティづくりの活動に取り組んでいきたいと思っています。



上下：〔図12〕団地内イベント「ペイントワークショップ」の様子

田中陽三（たなか・ようぞう）
大学卒業後、民間企業を経て、2009年大阪府住宅供給公社に入社。大阪府営住宅の管理業務などを経験した後、公社賃貸住宅の団地再生業務を丸5年に渡って担当。茶山台団地での活動を中心に、「ニコイチ」や「茶山台としょかん」、「やまわけキッチン」などのプログラミングに携わる。その後広報戦略担当となり、公社賃貸住宅のマスターブランド「SMALIO」（スマリオ）の立ち上げを手掛けた。2021年4月より再び団地再生担当に復帰、現在に至る。



〔図11〕団地内イベント「16棟マルシェ」の様子

「私のすまいろん」

相続した空き家の呪縛を越えて 不動産制度への提言

小林秀樹「千葉大学名誉教授」

私的な体験から不動産制度を考える

空き家問題が関心を集めている。その解決に向けて、国や自治体の取り組みが進んでいるが、やはり「所有者の自己責任で解決する」ことが基本となろう。しかし、私が空き家となった実家を相続して経験したことは、ひと筋縄ではいかない現実であった。そこで、私の経験をたどりつつ、空き家に関わる不動産制度の未来を考えてみたい。

新潟の実家を相続する

私は新潟県上越市に生まれた。大学入学とともに故郷を離れたが、実家には、祖父母と母が他界した後、父が一人で暮らしていた。隣には妹家族が住んでおり、20年ほど平穏な月日が流れた。

それが突然終わりを告げ、実家は空き家となった。田舎では長男が相続することが当たり前で、妹が隣地を相続した他は、私が空き家と土地を相続した。戦前の建築で、六間取り系の家であった「下写真」。

雪下ろしや草取り費用をはじめ、維持管理費が年20万円ほどかかるが、四代続く家だ。毎年、お盆に滞在して墓



相続した実家(新潟県上越市)

参りする別荘として、私の代までは維持するつもりであった。

実家から出火した

その別荘ライフに危機が訪れた。火災にあったのである。原因は漏電か人災かは不明だ。台所と土間部分、つまり六間取りの一行が燃えた。幸い私が好きな座敷と仏間は難を免れたため、焼けた一行を減築することにした。

減築費は350万円。取壊し費の倍であった。大工さんの話では、減築は聞いたことがないという。田舎では、古い家に価値を認める意識は乏しく、一部でも燃えれば建替えることが普通であった。しかし、地域で初めての減築という響きは、建築を志した私には心地よかった。

古い空き家は火災保険に入れない？

実は、空き家を相続した時に、火災保険に入ろうと地元代理店に相談した。返事は、「勘弁してください。引き受けるのは無理です」。理由は明言しなかったが、一つは、古い家のため建物価値はゼロで、私が希望した500万円の保険は難しいこと。もう一つは、空き家のため建物管理者が不在で、高リスク物件となるためであった。今日では、空き家を対象とする保険が増えているが、現実には、戸締まりが不完全な古い家で管理者不在の場合は、保険加入は簡単ではないことは変わらないようだ。

塩漬け不動産の呪縛——銀行がらみの土地詐欺に苦しむ

実は、減築にはもう一つの理由があった。私が相続した不動産には、実家の裏にある売れ残った宅地があった。そこに通じる接道用の敷地を分筆しようとしたのである。その経緯を補足しよう。

実家の裏には、小林牛乳と呼ばれる工場があった。父は、母が他界した時に事業をたたみ、工場を取り壊して宅地造成して分譲することにした。裏には中学校通りがあり、そこに接道させて3宅地を造成した。ちょうどバブルの頃で2宅地はすぐに売れたが、袋地となる奥の宅地が売れ残った。あせった父は、この土地をめぐる土地詐欺にあう。

その手口は、土地売買契約を結んだ後に、この土地を担保に銀行から購入金の融資を受けるとして、先方と銀行員が実家に来訪して捺印。その後、購入代金は振り込まれず、先方会社は倒産。土地には銀行の抵当権だけが残るという手口であった。しかも、捺印した書類は、抵当権設定の承諾書ではなく、借入金1200万円の連帯保証人の書類であった……悲惨。父は銀行員が同席したため疑わなかったという。

弁護士から聞いた話では、銀行がその会社に4000万円を融資して焦げついており、その回収をはかるために、担当行員がグルになった詐欺のようであった。その銀行は、すぐに破綻した悪名高い銀行であった。父は裁判に訴えたが、銀行がグルの証拠はなかった。結局、売買契約書がある会社とその保証人の責任認定の判決のみであった。幸い保証人が、1200万円の銀行融資(整理回収機構に移行)を返済し続けた。当人は破産したが、その時点での残滓は350万円。整理回収機構と交渉して利子は免除となり残滓を払ってようやく決着した。

土地家屋調査士のお粗末な仕事

さて、この曰く付きの土地を相続した時に調べると、敷地に通じる長さ1メートルほどの階段状通路の公図が、幅員1.95メートルとなつて

いた。つまり、建築基準法の接道要件の2メートルを下回っている。売れないわけである。

宅地造成業者の図面では、幅員2メートル以上を確保しており、現場で測ると、確かに階段構造物の幅は2メートルを越えている。しかし、測量と登記は、別の土地家屋調査士が担当した。その時に、階段の踏面の内法で測ったのである。それが1.95メートルであった。

土地家屋調査士はプロのはずだ。接道義務を満たしていないことを父にアドバイスして境界位置を調整すれば、防げたミスである。しかし、隣の二宅地は売却済みで、あとの祭りだ。そこで、苦肉の策として実家の敷地の一部を分筆して実家側から通路を確保しようとしたのである。

再び難題——公図混乱地域で分筆できない

火災という災いを転じて福となす。良い考えと思つたが、浅はかであった。近くの土地家屋調査士に分筆を依頼したところ、「小林さん、分筆できない。公図混乱地域で市役所でないと無理です」。

再び、苦闘が始まった。古い金庫から昔の登記簿や土地売買証を取り出した。戦後に複数の取引があり、各々の測量図はあったが、それがどの場所を指しているか不明であった。昔の記憶をたどりながら、なんとか実態と整合させて、市役所との交渉に臨んだ。公図が混乱している理由は、敷地が町丁目の境界にまたがっており、両丁目の公図が接続していないためであった。

幸い優先度が高い地域であり、私が一定額を負担することを申し出て、すぐに地域の測量に着手することになった。こうして土地の分筆ができたが、すでに2年の歳月が流れていた。この土地の面積は250㎡ほど。当初は1200万円であったが、町の現況と袋地であることを考慮して500万円で売りに出した。しかし、買手は現れなかった。

そこで、隣地2名に譲渡を打診した。1名から返信があったが、希望

額は160万円。格安だが塩漬け土地を子供に残すわけにいかない。了承することにした。詐欺の被害350万円は回収できなかったが、不動産の裏街道をたつぷりと経験した。勉強料として納得した次第だ。

未接道袋地の固定資産評価は実態と乖離している

さて、この土地の固定資産税評価を市と交渉したことがある。国の評価基準では、未接道宅地は20%減とのこと。しかし、建物が建たない土地である。不合理ではないだろうか。最後は40%減になったが、減額の理由は、利用実態に合わせて、宅地ではなく雑種地として評価減を上乘せした結果であった。この評価方法は、国の評価基準に則っているが、釈然としない気持ちが残った。

私が抱いた疑問は、袋地の評価減10%、未接道で20%は少なすぎることである。郊外では駐車場の確保が必要だが、袋地ではそれが確保できない。さらに、雑種地を20%減としているが、未接道の雑種地は資材置き場にもならない。国の評価基準は、昭和40年頃に定められ、袋地の評価は当時のままらしい。車社会にあわせて見直しが必要だろう。

空き家の呪縛は終わらない——猫屋敷の悲劇

空き家の話に戻ろう。減築後は快適に利用していたが、再び悲劇に見舞われた。猫が入り込んで荒らしたのである。たかが猫と侮ってはいけない。複数匹が入り込み、実家を糞尿まみれにした。その匂いは強烈だ。さらに、襖と障子を切り裂いた。お盆に訪れ、その様を見て呆然とした。この年は、清掃と修復にあけくれる滞在となった。

猫が入り込まないように床下換気口を空気が通る程度にふさいだ。そして翌年を迎えたが、再び悪夢であった。どうやら妹が時々換気するときに、家に入り込んで床下に隠れるようであった。

猫に悩まされている時に、私の決断を促す出来事があった。大風で外

壁の一部が壊れたのである。すぐに応急措置をしたが、本格的な修理は躊躇した。猫で心が疲弊しており、実家を売却することを決意した。

呪縛は終わらない——家の名義は祖父

不動産業者に売却を相談したところ、仏間と座敷に興味をもつ方もいるとのこと。家が残るのは好ましいと、その方向で検討することにした。実は、建物の名義は祖父のままであった。田舎では、家は個人ではなく小林家に帰属するという意識が強く、先代の名義が残っていることは珍しくなかった。とはいえ、親族の全員とつながりがある。名義変更は容易だと楽観していた……見通しが甘かった。

戦前に養子に出た子にも相続権がある

祖父が他界したのは昭和37年である。恐らく、父以外の子は相続放棄している可能性が高い。しかし、それを証明する書類がなかった。家庭裁判所に問い合わせたが、すでに書類保管期間の30年を過ぎており、証明は無理とのことであった。

新たに書類を作成しようと閉鎖登記簿を調べたところ、予期しない発見があった。戦前に養子に出た子がいたのである。戦前は一子相続の時代だ。養子に出た時点で相続権はなくなると思ったが、そうではなかった。祖父が亡くなった昭和37年の民法が適用され、養子に出た子(私)からみると叔父にも相続権があることが判明したのである。

諸事情から叔父とは交流がない。それを知った時点で、私の気持ちは萎えた。結局、建物の名義変更はあきらめ、取り壊すことにした。

家の終活で法要を執り行う

実家で育った親族で存命の方もおり、簡単に取り壊すことはできない。そこで、父の十三回忌と母の三十七回忌の法要を実家でを行い、家の終活

とすることにした。猫がボロボロにした襖や障子、畳を修復し、仏間と座敷を舞台にして法要が執り行われた。よい思い出であった。

その後、建物を取り壊して土地を半分に分割して売却した。相続してから13年の歳月が流れていた。こうして、ようやく実家の空き家と土地の呪縛から解放されたのである。

空き家・空き地にかかわる不動産制度への提言

私が悩まされた火災と猫は、空き家に共通して起こりうる災難である。愛着がある実家であっても、いつかは処分を判断しなければならぬ。そのことを踏まえて、不動産制度への提言をまとめてみよう。

1. 遺産分割請求権に時効を設ける

田舎では家督相続の名残があり、現在でも祖父や曾祖父の名義となっていることが少なくない。また、一般の空き家問題でも、相続人の同意がネックとなっている実態がある。このことを踏まえて、遺産分割請求権に時効を設ける制度を提案したい。その期間は、相続発生から10年程度とする。時効成立後は、不動産の管理者がいる場合(固定資産税を払い続けている等)は、当該人が相続登記をすることができる。一方、管理者が不在の場合は、必要に応じて国が相続人を特定できるとする。

2. 公図混乱地域の整理促進制度

公図混乱地域は、現在でも相当面積が残る。各自治体は精力的に整理を進めており敬意を表したい。しかし、登記上の所有者と実態にズレがある場合は容易ではない。そこで、前述の遺産分割請求権の時効に加えて、実態上の所有者を優先する制度があると望ましい。

3. 未接道宅地と袋地の固定資産税評価を見直す

接道義務を満たさない宅地、及び商業地以外の袋地の評価は、実態にあわせて低くすることを提言したい。例えば、未接道の雑種地は、利用が著しく制限される実態にあわせた評価とすべきである。

4. 空き家の火災保険は加入基準を明確にする

管理不十分な空き家を減らす社会目標に照らすと、私の実家が保険に入れなかったこともやむを得ない。しかし、今後は「保険加入ができる管理水準を明確にすることが望ましい。例えば、戸締まり、定期的管理、電気設備の老朽度等を申告して、加入の可否を明確にする基準である。もちろん、申告違反があれば保険金が出ないこともある。そうすれば、空き家の管理水準の向上とともに、それを支える管理ビジネスの発展に寄与するだろう。

5. 空き家活用を進めるための規制緩和

最後に、私に関わるNPO法人「つくばハウジング研究会」の活動で指摘された提言を補足したい。一つは、市街化調整区域の空き家活用にかかる規制緩和で、合法的に建築されて一定年数が経過した空き家について、第三者への賃貸を可とする措置である。

もう一つは、住宅からの用途変更にあたらぬ範囲の明確化である。最近、200平米以下の用途変更は確認申請が不要となったが、建築基準自体は自己責任で守る必要がある。このため、用途変更にあたるか否かを確認したい要望がある。しかし、その判断はグレーだ。そこで、自治体が条例で基準を緩和方向で明確にする方法がある。実際、グループホームやシェアハウスを住宅とみなす例がある(東京都豊島区の条例等)。

この他にも、空き家バンク推進のためのホームインスペクション補助や、郊外住宅地での2敷地合体補助を試行している。当会のホームページを参照していただければ幸いである。

小林秀樹(こばやし・ひでき)

1954年 新潟県上越市生まれ。東京大学建築学科を卒業後、設計事務所勤務を経て大学院に進学、1985年博士課程卒業。工学博士。建設省建築研究所、国土技術政策総合研究所を経て、千葉大学教授。2020年3月、同大学を定年退職後、千葉大学名誉教授。専門は、住まい・まちづくり、住宅政策、日本建築学会賞(業績)、住総研清水康雄賞、他受賞。

「ひろば」

アーケードハウスと寿百家店

田村晟一朗

株式会社タムタムデザイン

2014年に弊社のHPを見たというクライアントから相談があった。祖母が持っている福岡県行橋市の「えびす通り」商店街内のビル、2階建ての2階部分を住居にして住みたい、という内容だった。現地を訪れると、以前は塾に使われていた区画で10年以上空き物件だったとのこと。特徴として気持ちの良いくらい商店街を一望できる大きなF.I.Xのガラス窓があった。[図1]

ここに「住まう」にあたり一番の問題は「日当たりと風通しが悪い」ことだったが各部屋に面するように区画の中央にインナーバルコニーを設け住空間を成立させた。商店街に面した空間はリビングにした。クリスマスやお正月には商店街のBGMが聞こえ、大きなガラス窓からは通りを彩

るシーズン毎の飾りもみえる。商店街ならではの季節を感じる事ができる、「アーケードハウス」が完成した。[図2・3]

えびす通りの全盛期は昭和40年代。そのころは2階に住み、1階で商いをするスタイルが主流だったが、日当たりや風通し等の住環境が悪かったことと新築至上主義の時代、郊外に広がった規格型住宅のニュータウンがおりなすスキ

ラキラした環境へ家主たちは移住していった。そうして昨今の人口減少、少子化社会において中心市街地が寂れ、いわゆる「シャッター商店街」に変わっていった背景がある。この中心部が空洞化したドーナツ化現象を逆転するには、また人が住まうかたちに変えればよいと考える。私は中心に楽しい案(美味しい館)がまった「あんどーナツ化」に変えることが空き家問題、中心市街地活性化等の社会課題に有効だと考える。人口減少によりエリアの密度が下がればそのエリアの範囲をコンパクトにしていくことで密度は保たれ、また面白いコンテンツの集積になればその密度は多



[図1] 着手前。商店街に面した大きなガラスFIX



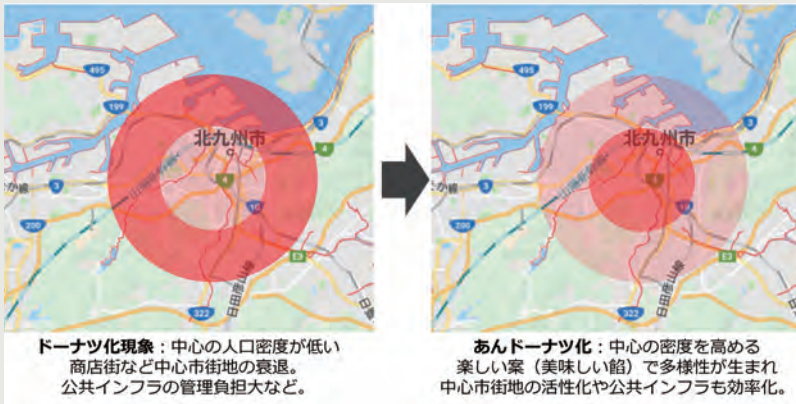
[図2] 暗い商店街に灯す暮らしの明かり(撮影：萩康博)



[図3] インナーバルコニーを通してリビングと商店街を見る

個性が生まれ活性化する。あんドーナツという美味しい餡子を創るこ
とだ。[図4]

2017年、アーケードハウスがさまざまな評価を得たところ、私は北
九州市八幡西区黒崎にある「トランジット」というワインバーに足しげく
通っていた。この「トランジット」は「寿通り」という13区画からなる商店
街の中にあり、当時は13店舗中10店舗が空き物件という見事なシャッター
商店街だった。PRや企画の仕事を生業としていた(株)三角形の代表、福
岡佐知子さんがこのワインバーを営んでいたのだが、彼女達が創り出す空



[図4] ドーナツ化現象をあんドーナツ化へ変えるイメージ



[図5] 寿通りで明かりが灯る「トランジット」



[図6] トムソーヤ大作戦の様子

氏、加藤寛之氏
の後押しもあり、私と福岡さ
んが発起人とな
り、後押しし
た3人と北九
州市立大学の
片岡寛之教授
も含め6人が
取締役となり
2020年、株
式会社寿百家
店の設立に至

気感はなんとも楽しく、暗闇のシャッター街にポツンと灯す店舗の明かり
はアーケードハウスにどことなく似た安心感を発していた。[図5]

白い蛍光灯の街灯ではない、人々が過ごす温かい電球色のそれは、通り
行くだけでも感じられ、街と人との優しい共存関係を示唆していたように
思う。福岡さんは「この通りが少しでも楽しくなれば」という思いでト
ムソーヤ大作戦というオリジナルの手ぬぐいを買えばその一部の利益が
ペンキ代に変わり、寿通りの錆びれたシャッターを塗り替えていくとい
うまちづくりワークショップを重ね関係人口を増やしていった。[図6]

私と福岡さんは同じ年、同じ月生まれ、誕生日が二日しか違わずパ
リックマインドもお互いに共感することも多く意気投合。私的に彼女が
活動している寿通りの2階が、アーケードハウスになれば良いなと思いつ
つ「トランジット」で呑み語り合う日々を送る。2018年、全国を席捲
していたリノベーションスクール(以下RS)が黒崎でも開催され、寿通り
の1区画も対象案件となった。RSの講師陣だった青木純氏、吉里裕也



[図7] 6人の取締役と寿百家店のロゴ

る。[図7]

設立の前年2019年、寿通りから徒歩5分の黒崎駅に隣接していた百貨店、黒崎メイト(黒崎井筒屋)が61年の営業を終え閉館した。全国的な百貨店閉館の流れは北九州でも顕著に表れている。寿百家店プロジェクトでは百貨店内の旧来の専門店を路面店に置き換え、専門は地域の人々が持つ技術やセンスを活かした地域の特産品に置き換え、2階に人が住まい、商いと共に暮らすという、昭和40年代の商店街の在り方を、社会課題が溢



[図8] 2階平面図/2階は4部屋のシェアハウスにした



[図9] 1階平面図/1階はマイクロショップの集積にした



[図10] シャッターの前で開催した「寿マーケット」



[図11] 人形焼きとラーメンの店「あんとめん」

れる現在にリデザインしたコンセプトが「寿百家店」の名前の由来となる。元々は3軒だった区画をシャッターの幅1枚毎に区切り、1・8〜3坪程度の11区画のマイクロショップの集積に、2階はアーケードハウスの進化版「アーケードシェアハウス」として3区画をぶち抜き、6畳×4部屋+リビングのシェアハウスにした。[図8・9]

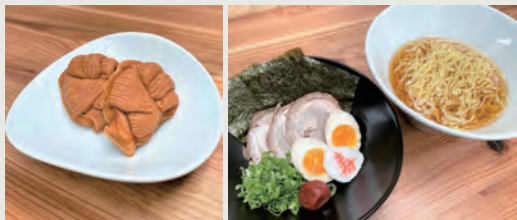
このプロジェクトのリリースに加え、月に一度の「寿マーケット」[図10]を開催し、コロナ禍ではあったが工事中のシャッター前にブースを設置し小規模なマーケットで少しずつ賑わいを創出し認知度をあげていく。そうすることでマーケットが少なくなると入居を希望したり、地元のメディアにも取り上げて貰えるようになった。夜市的に開催したマーケットだったが、やはり地域の子どもたちや家族連れが楽しく行きかうシーンは良いものだと、関係者一同、方向性は間違っていないと実感していた。その後、テレビ番組「ガイアの夜明け」にも取り上げられたことで認知度や信頼感も高まり、地元からの応援も後押しされる状況になった。

現在は計画時11区画が実施9区画になり、6店舗が入居。うち1区画

は寿百家店が直営で、あんとめん」という人形焼きとラーメン店を運営[図11]。

黒崎の懐かしい食文化に、モダン焼き」という人形焼きの歴史があったが現在せず、福岡さんが踏襲してオリジナルの金型を使い人形焼きのできたて販売を行い、私は東京の雑司ヶ谷で青木純氏が展開している無添加無着色の「都電ラーメン」を食した際に感動したこともあり、製麺所は黒崎で探し、都電ラーメンをローカライズして黒崎でラーメン店を展開し始めた。[図12・13]

いずれの食も物語があり実際に味も評判だ。1階の店舗もエステサロンやガラス工房、アパレル、本屋など多様なこともあり雑誌やテレビのメディア取材が後を絶たない状況だ[図14]。そしてアーケードシェアハウスの「図15・16」は20代の男女3人が入居し、1階のラーメン店を手伝ってくれている。まちづくりにおいて1階づくりはよく謳われるが同時に2階づくりにおいて、商店街に住まうことを掛け合わせることで一つひとつや一



左：[図12] モダン焼きを踏襲した人形焼き
右：[図13] 都電ラーメンをローカライズしたラーメン



[図14] 1階のマイクロショップの集積



[図15] 2階アーケードシェアハウスの共有リビング



[図16] 2階アーケードシェアハウスの個室

人ひとりの発信力が弱くとも魅力的な多様性が生まれ、さらに輝くものになる。まちづくりにゴールはない。順調に見えても日々が微調整の集積であり綱渡りのようなものだが、まちづくりを意識しないことが入居者たちと楽しく暮らす、ひとつのコツなのだろうと実感する。

田村晟一朗(たむら・せいいちろう)

一級建築士。1978年生まれ、高知県出身北九州在住。株式会社タムタムデザイン代表取締役。2015年九州工業大学非常勤講師。その他FMキタキウのラジオ番組「ホワイトスペース」で「デザインから街への寄与」をテーマに月1回の配信や「INKED OFFICE」[IO]「室町シュトルツェ」など転賃事業を軸とした不動産の再生プロジェクトも運営しており、まちづくりや社会問題の解決などに向け活動している。2020年にまちづくり会社、株式会社寿百家店発起人兼取締役就任。
[主な受賞]2017年グッドデザイン賞受賞やリノベーション・オブ・ザ・イヤー2016年、2018年、2021年 総合グランプリを3度受賞。2020年フランスDNA Paris design award受賞。

住総研だより

住総研 研究論文集・実践研究 報告集No.48 予告

「住総研 研究論文集・実践研究報告集」No.48は、2022年3月末に出版予定。研究・実践論文19編(研究15編、実践4編)が2021年10月末に提出され、11月から各論文の査読を開始、翌1月の研究運営委員会で審議された。(掲載予定論文19編(助成No.順・主題のみ))

●戦間期日本の女性を施主とする住宅に関する研究・田中厚子 ●新しい住生活を巡ってイメージされた戦前日本の組立住宅と設備デザイン・野澤俊太郎 ●オールドニュータウンのシナリオ・プランニング・加登遼 ●民間高齢者居住施設のみドルステイを通じた環境移行に関する研究・久野遼 ●在日中国人高齢者の福祉住環境に関する研究・丁文磊 ●外壁面での気生藻類による汚れの発生と評価指標についての研究・中嶋麻起子 ●産業集積地における社会的脆弱性の変化と持続可能な地域社会の構築・中須正 ●盲重複障害者の地域生活圏および生活空間での行動に関する研究・平井百香 ●災

害時レジリエンス向上のための住宅ストック保有に関する研究・福田健

●寒冷地の高断熱住宅を対象とした維持保全計画に関する研究・森太郎 ●手織中継表の織機製作と製織技術継承・佐藤圭一 ●人口構成変動に伴う公営住宅の在り方・橋本彼路子 ●宇都宮市大谷エリアにおける職住シェア空間の調査研究・藤原紀沙 ●家族の語りからみる住宅型ホスピスにおける場の形成に関する研究・山口健太郎 ●日本における土積み構法に関する研究・中村航

●石垣島集落の空間的特徴と住民の地域認識の関係・福島秀哉 ●生活資本の再構築を促す住宅団地の地域拠点活動・岡本祥浩 ●公共空間の活用を通じたコミュニティプラットフォーム形成・辻麻里子 ●リビングアクセス型住戸の緩衝空間と住まい方の関係・小野田泰明

また、研究運営委員会で第20回(2022年度)「住総研 研究・実践選奨」及び「同奨励賞」の候補が選出され、2022年3月開催の理事会・評議員会を経て、6月のキックオフミーティングで表彰される予定。なお、「住総研 研究論文集・実践研究報告

集」No.48に掲載された中から「実践研究報告書」を読みやすい形に纏めた「グラフィック版」を住総研HPに順次掲載する。

第9回「住まい・まち学習」教育 実践研修会 募集

「住まい・まち学習」を教える先生や関心のある方々が対象の実践研修会。今回、地球環境の危機と授業づくりの視点についての講演やワークショップを通じてカリキュラム作成スキルの育成をオンラインで試みる。

▽日時：2022年3月27日(日) 13時30分

▽開催方法：オンライン(Zoom)

▽参加費：無料

▽定員：60名

▽後援：国土交通省(予定)

▽住教育授業づくり助成 募集

住教育授業に取り組む小・中・高校または団体に対する費用助成。

▽助成金額：各校・団体に一律10万円

▽応募資格：①国内の小・中・高等学校(高専を含む)。国立・公立・私立は問わない。②右記の学校に対して助成対象授業を行う団体。原則として1校・1団体に1申請

▽応募期間：2022年4月1日～6月30日*必着

第8回住総研博士論文賞 募集

住関連分野における研究発展のため、若手研究者・実践者の育成及び支援を目的に、将来の「住生活の向上」に役立つ優れた博士論文を表彰する。

▽応募資格：住生活の向上に寄与すると考えられる論文で、次の項目すべてを満たすこと。①過去3年(2019年4月1日～2022年3月31日)の間に、博士の学位を取得した論文で、所属長もしくは指導教員の推薦があるもの。なお、同じ指導教員の指導の下で行われた博士論文の応募は1編のみとする。②申請研究者は、概ね40歳以下の方。③住総研博士論文賞の募集に初めて応募するもの。④論文の言語は、日本語または英語とする。

▽表彰数：1～3編程度

▽賞の授与・賞金10万円。受賞論文は成果発表の機会を設けると共に、住総研HP上で、受賞者リストと成果発表動画を公開する。

▽応募期間：2022年5月1日～9月30日

▽応募方法：住総研HPより申請書

を入手し、必要書類と共に郵送。

第57回住総研シンポジウム 報告

現代日本の住まいと暮らし

「あこがれ」と現実のはざままで

▽日時：2021年11月24日(水)

▽会場：建築会館ホール(オンライン併用)

▽講演：後藤治(工学院大学教授、小泉雅生(東京都立大学教授/小泉アトリエ、伏見唯(株式会社伏見編集室代表取締役)、桐浴邦夫(京都建築専門学校副校長、豊田啓介(東京大学生産技術研究所特任教授/Enn/Don))

第56回住総研シンポジウムに引き続き、「あこがれの住まいと暮らし」をテーマにシンポジウムを行った。開催は建築会館ホールとオンラインを併用して行った。

第56回のシンポジウムでは住まいや暮らしにおける、過去と現在のさまざまな「あこがれ」を抽出し、それがどのようにして「流行」となったのか、現在にどう生かされているかを探った。それを受け第57回は、社会的な提案を持つてつくられている嗜好性の高い「住まい」と「暮らし」に注目し、それがどうすれば「あこがれ」の住まいと暮らしになるのかを考えた。

第一部では、社会的提案を持つてつくられているが、大衆の「あこがれ」にはなっていない過去の事例(建築

家の作品)や現代の事例(ZEH等)をとりあげ、同時に、提案側(建築家の視点と住まい手側(社会)の視点の双方から、「あこがれ」への展開を考えた。第二部では、嗜好性の高いものから流行へと変化した事例として、日本における茶室をとりあげた。また、それらが実現する過程を「仮想現実(現実)」という社会現象のなかから見直しつつ、その上で、嗜好性の高いものが大衆化していくためのブレイクスルーの要因や背景を再考した。パネルディスカッションでは、将来の「あこがれ」の暮らしの住まい像について議論した。オンライン参加者は69名、会場参加者は18名だった。[写真1・2]

夏休み子ども図工教室 報告

▽日時：2021年8月21日(土)

コロナの影響を受け、例年住総研会



[写真1] 第57回住総研シンポジウム/後藤委員長による趣旨説明



[写真2] 第57回住総研シンポジウム/パネルディスカッション風景



[写真3] 夏休み子ども図工教室/参加者の子どもたちと作品 (Zoom画面)



[写真4] 夏休み子ども図工教室/完成作品とのツーショット



[写真5] 住まい読本20 『住まいから問うシェアの未来』表紙

「すまいろん」購読のご案内

●「すまいろん」は年2回刊(2月と8月)です。

●定期購読料(税・送料含む)
1年購読(2冊)1500円
3年購読(6冊)4500円

●購読料のお支払い

郵便局備付の青色の振込用紙をご利用下さい。

口座番号 001101316639

加入者名 一般財団法人住総研

* 払込人欄に購読期間(1年または3年)をお書き下さい。* ご希望の送付先を払込人欄にご記入下さい。* 途中解約はできませんのでご了承下さい。* 振込手数料はご負担下さい。

●単品での購入

最新号ならびに在庫のある号についてはバックナンバーもご購入いただけます。

住まい読本20

『住まいから問うシェアの未来』

住総研「シェアが描く住まいの未来」

研究委員会編

学芸出版社/2200円+税[写真5]

「すまいるん」

商店街の歴史をすまいるんから考える

満園 勇 [北海道大学大学院経済学研究院 准教授]

「商」

「店街」という言葉は、それほど長い歴史をもつわけではない。管見の限り、出版物における初出は1920年の用例で、商業ジャーナリストとして活躍した清水正巳によるものである。1920年に3か

月のアメリカ視察を行った清水は、「米国の商店街と日本の商店街」というタイトルで『実業之日本』23巻18号（1920年9月）に帰朝報告を寄稿し、シカゴやニューヨークの美しい街並みに感嘆したことに触れつつ、それに比べて「銀座や心齋橋を立派な商店街だと思つたのが自分から噴出した位可笑しくなつた」として、渡航前の認識を改めたことを記している（47頁）。興味深いのは、この文章で使われる「商店街」の語に、「しよつてんまち」というルビが振られていることである。当時はまだ馴染みのない言葉であったことがうかがえよう。

あるいは、『読売新聞』や『朝日新聞』の記事検索データベースを利用すると、「商店街」というキーワードでこれよりも古い時代の記事が数多くヒットする

が、いずれも実際の紙面では「商店街」の語が使われていない。たとえば、『読売新聞』1887年3月5日付の記事として、「15日から1週間、本所の商店街で景品付き大売り出し」という検索結果が出てくるが、実際の紙面には「天売出し」という見出しのもとに、「本所元町の表店一同申合せ」という表現が使われることとまづている（「ヨミダス歴史館」）。「表店（おもてだな）」というのは、表通りに面した店という意味の言葉で、江戸時代の都市において常設店舗が営まれる空間、あるいはその営業者や居住者を指す用語である。記事検索データベース上では、「表店一回」を「商店街」に読み替える形で検索結果を表示しているわけである。

「わ」

これらもまた、「商店街」という言葉の歴史を物語る興味深い事例に数えられよう。て、以上のような言葉の歴史を知る読者はおそらくないだろう。それは商店街の歴史研究自体が乏しいからでもある。2015年に刊行した拙著『商店街はいま必要なのか——「日本型流通」の近

現代史——」（講談社現代新書）は、日本流通業の歴史をみるうえで商店街の位置づけがポイントになることを強調した。日本流通業には、規模の小さな小売店舗が数多く展開してきたという歴史的な特徴があり、商店街の発展はそれを象徴するものであったというのが、その主旨である。ただし、全5章からなる本のなかで、商店街を取り上げたのは1章分にとどまり、そのほかの章では、百貨店、通信販売、スーパー、コンビニエンスストアといった小売イノベーションの歴史を扱った。著者としては、商店街の歴史的な位置づけを明確にしようとする狙いがあったことだったが、研究蓄積の乏しさゆえに、仮に商店街だけで一書を編もうとしても難しかったに違いない。以来、そうした限界を乗り越えられよう

な研究を進めることが、私の宿題となっている。

試行錯誤で研究を進めていくうちに、商店街の歴史を考えるうえ



『商店街はいま必要なのか——「日本型流通」の近現代史』
著者：満園 勇
発行：講談社現代新書

では、小売商人の職任関係、すなわち職任一致か職任分離かという問題が重要な切り口になると思うようになった。「まちづくり」の観点から商店街の歴史を振り返ろうとするならば、小売商人によるすまいのあり方がその取り組みに大きく影響することは容易に想像されよう。

具

体的にこれまで進めてきた研究のうち、戦後における職任一致への志向の根強さについては、拙稿「戦後日本の小売商店における職任関係——商店街の空き店舗問題に寄せて——」『現代思想』46巻5号（2018年3月）で素描したことがあるのでそちらに譲り、以下では商店街の成り立ち、すなわち1920年代から30年代に関する研究成果のさわりを簡単に紹介しておきたい。舞台は清水正巳が「立派な商店街だ」と（渡航前に）捉えていた銀座である。

商業分野において、職任分離が望ましいという議論は1910年前後からみられるようになり、米国帰りの清水正巳も1920年代から小売業者に向けて職任分離論をたびたび説いていた。そうしたなかで、銀座通り沿いの商店からなる銀座通商店街においては、関東大震災（1923年）の前から郊外居住を伴う職任分離の動きが始まっており、1930年代半ばには、営業専用の店舗

が住居併用の店舗をわずかに上回るまてになっていた。ただし、全国的にみれば、主要な商店街のなかにあっても、銀座通商店街は突出して職任分離が進んだ例に数えられる。逆にいえば、1930年代の段階では、商店街に立地する小売商店のほとんどが店舗付住宅だったのである。

銀

銀座通商店街で職任分離が進んだのは、地価の高さによるところが大きく、商業地として栄えていくなかにあって、安全・閑静・衛生・健康といった観点からみても、居住環境は次第に悪化していった。その意味で、職任分離が進む条件はたしかにあったといえるが、逆にいえば、銀座通商店街に立地する店舗の半数弱が、それでもなお職任一致の状況にあったことのほうが興味深い。それは職任一致のもつ従業上の利点が大きく、長時間営業を容易にしていたためであったと考えられるが、同時に、店主家族が住み込み店員との共同生活を「楽しい」「賑やかな」ものとして、肯定的に捉えていたことも観察

された。加えて、銀座通商店街の商店街組織を担う役員メンバーの多くが、職任一致の営業者であったことも確認できた。そうした店舗付住宅の織りなす共同性が、銀座における「まちづくり」の歴史を生み出してきたことは想像に難くない。

——といったところで紙幅が尽きてしまった。詳しくは拙稿「両大戦間期東京市における小売商店の職任関係——銀座通商店街の事例から——」『経済学研究』北海道大学）70巻2号（2020年12月）をお読みいただければ幸いである。同論文は、「北海道大学学術成果コレクション HUSCAP」というサイトにおいてインターネット上で全文公開されており、誰でも簡単に読むことができる*。今後さらなる研究に努めていきたい。

満園 勇（みつぞの いさむ）

1980年千葉県生まれ。2010年東京大学大学院人文社会科学系研究科修了。博士（文学）。現在、北海道大学大学院経済学研究院准教授。専門は歴史学、日本近現代史。

『主な著書』『日本型大衆消費社会への胎動——戦前期日本の通信販売と月賦販売——』（東京大学出版会、2014年）、『商店街はいま必要なのか——「日本型流通」の近現代史——』（講談社現代新書、2015年）、『日本流通史——小売業の近現代——』（有斐閣、2021年）ほか。

『主な受賞』政治経済学・経済史学会賞（2016）、中小企業研究奨励賞（経済部門）準賞（2020）、経営史学会・出版文化社賞本賞（2021）ほか。

*北海道大学学術成果コレクション HUSCAP, 『経済学研究』70巻2号（北海道大学/2020年12月）URL

<https://eprints.lib.hokudai.ac.jp/journals/index.php?name=151&vname=6594>

「すまいる再発見」

JOHNSON TOWN

渡辺 治 「渡辺治建築都市設計事務所」

若者、高齢者、障がい者も働きながら住めるまち…インクルーシブタウンへの道

埼

玉県入間市に、約2・5 haのアメリカ的なまちなみ景観を形成している「ジョンソントン」がある。来訪者は年間40万人（毎日新聞発表）を超え、2016年にはSNS映えする観光スポットを見つげるサイト（SNAPLACE）でフォトジェニックだったスポットランキング6位となるなど、観光地さながらである。

経歴

この土地は「磯野商会」が戦前（1936）に製糸会社から農園として取得し、その一部に陸軍航空士官学校の将校住宅50戸を建設した。その後、朝鮮戦争勃発にもない、米軍基地を増強する必要が生じ、米軍から日本の民間に対して「米軍ハウス」の建設の要請があり、磯野商会は24棟の「米軍ハウス」の設計と施工を大工の吉沢誠次（図6）に依頼する。

吉沢は当時、米軍基地に出入りしており、米軍基地内の「進駐軍住宅」を手本にして、吉沢のオリジナルのプランをつくり、基地内で学んだトラス構造を用いて、

「米軍ハウス」*を建てた「図4・5」。

その後、1978年に基地が返還され、米軍基地は自衛隊入間基地となる。軍人がいなくなると日本人に向けて賃貸するが、次第にまちは荒廃していった。

1996年に現在の磯野達雄が社長に就任し、当時スラム化したまちなみを見て愕然した。幼い頃に親に連れられてやってきた憧れのタウンの姿はもうそこにはなかった「図3」。

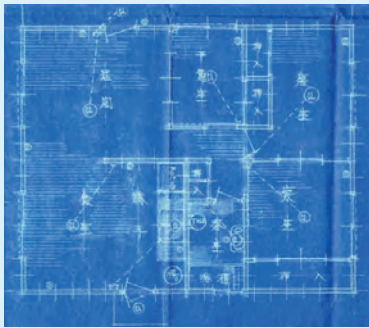
2人の出会い

当時このエリアは「磯野住宅」と言われていたが、荒廃をきわめ、世間では「磯野スラム」とも呼ばれていた。それを聞いた磯野は、くやしくて夜も眠れなかったという。磯野はなんとか「良いまちにした」と思い続けていた。

一方私は、初めての海外で、アメリカに渡り、偶然にもニューヨークの郊外にある100年以上前につくられた「田園都市」フォレストヒルズガーデンズ（Forest Hills Gardens）に住んだ。そこで団結力が固いコミュニティが存在していた。フォ



【図1】ジョンソントン遠景（写真=森田城二）



【図4】米軍ハウス平面図



【図5】4間のトラス



【図6】吉沢誠次氏



【図2】ジョンソントン全体図



【図3】かつてのジョンソントン

道は舗装されておらず、雨が降ると水はけが悪く水がたまっていた。外壁の塗装もはげ、土台は腐食しており、朽ちていた。勝手な改修や勝手な増築がみられ、30年以上住み続けてゴミ屋敷のようになっている家もあった。

■ホームページで公表した安心安全タウン・平成ハウスの仕様

- ・まちなみ景観を形成するためのデザインコードづくり
- ・「米軍ハウス」の意思を継ぐ未来の標準住宅（「平成住宅」の仕様づくり
- ・一生住みたくなる居住地の提案
- ・安心安全タウン（バリアフリー、床暖房など）の提案

「米軍ハウス」の意思を継ぐ未来の標準住宅——「平成住宅」の仕様

論議のすえ、床暖を設備したコンクリートスラブ床。内装は「米軍ハウス」がベニア合板だったことから、間伐材から作られている環境に優しいOSB合板とした。屋根の構造は「米軍ハウス」のトラス構造ではなく、2×4の垂木構造とし、屋根裏が部屋にできる構造。トイレ、洗面、風呂、洗い場を設け介護可能な4畳ワンルーム。アメリカ住宅の象徴的な縦窓タイプ、などの仕様になった。

初動——誰もが楽しく住める「安心安全タウン」を目指す
動き出すにあたって、ほぼ1年以上の

「ジョソントンタウン再生計画」は始まったのである。かくして「ジョソントンタウン再生計画」は始まったのである。か

レストヒルズ・ガーデンズに関して調べ、そのまちはある女性（Margaret Olivia Sage）が相続した巨額な私財を投げうって、このまの貧困、ネグレクト、DVなどの問題を解決しようとしてつくられたまちであることを知った。日本でもそのような住宅地を作りたいと思いつつ、すでに20年が経っていた。

論議が交わされた。その間、学生を連れて現地調査を行い、何件かの住み方調査も行った。住者は高齢化し、子どもはひとりも住んでおらず、家の中に物をため込んで歩く空間さえない、いわゆるゴミハウスもあった。2万円にも満たない家賃の滞納総額は2千万円を超えていた。ぼろぼろになった日本家屋を建て替えることになり、1年間にわたり、さまざまな提案を行なった。

居

まだその頃、借家の告知は地元の不動産屋の窓先で行うことが多かったが、ホームページで、左記のような一生住みたくなるまち、安心安全タウン（温度差や段差で転んで亡くならない「バリアフリー」と床暖房）、自分で改修可能など、平成ハウスの仕様を公表した。そうしたところ、音楽家でもある映画監督の田中裕一郎さんが「共感しました」と、「平成ハウス1号」の居住者となった。

その後、田中さんの友人の本格的な録音スタジオをつくることにもなった。成ハウスは屋根が2×4工法の垂木構造「図8」となっているため、屋根裏に最大で四つの部屋をつくることできる「図10」。2階に住み、1階でお店を持つことができ

平



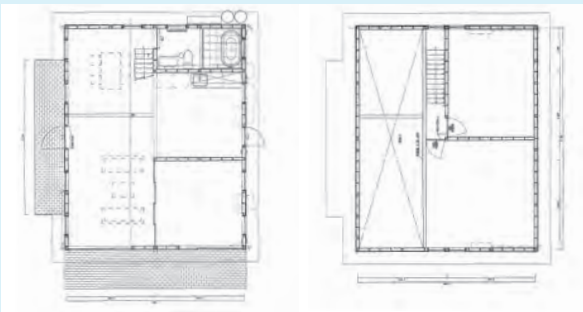
【図9】平成ハウス外観



【図7】改修を終えた「米軍ハウス」



【図8】垂木構造の屋根



【図10】平成ハウス平面図／店舗としても利用可能。2階に最大4部屋を確保可能

【文注】*米軍ハウス／米軍基地内に建設されたタイプと米軍が民間に高額な家賃を支払う前提で誘導建設されたタイプがある。ジョソントンタウンは後者のタイプで、基地内に建設されたタイプを「進駐軍ハウス」、民間が建てたタイプを「米軍ハウス」と私たちは呼ぶことにしている。GHQは当時、米軍基地関連の施設を設計する日本人建築家集団「デザインプランチ」を結成させる。デザインプランチが編集した資料：「Independent House」には、進駐軍ハウスは、家の建設を産業化し、日本の経済などを活性化させるための「復興住宅」の役割があったとしている。

るので、タウン内に多くのお店が誕生することになった。一方で老朽化した米軍ハウスへの改修にもとりかかった。改修は居住者が退去しなければできなかったが、中には30年

「米軍ハウス」の再生

以上も住んでいる居住者もおり、そのままだと家賃も2万円のままでした。ひとまず、滞納者に声をかけて、安い家賃のアパートに移動していただき、順々に改修した。

「米軍ハウス」はある程度朽ちていても、住みたいというファンが少なからずおり、中には、レコードのジャケットの家の写真を見せて、「このようにピンク色に塗ってくれないと契約しない」と言われて泣く泣くピンク色に塗装をしたこともあった。運営者の立場は弱かったのである。

改

修は、ジャッキアップして基礎を作り直し、腐食した土台や柱、外壁を入れ替えた。その時に、断熱材（発泡ウレタン）を入れ、窓は縦窓、内壁もOSB合板とし、天井を抜いて吹き抜けをつくった。このようにして「米軍ハウス」を「平成ハウス」仕様に近づけた改修を行い、ハイスペック構造補強、高機密高断熱など、な建物に生まれ変わった。

時として、磯野は特定のお店に声をかけ、出店するように勧め、場合によっては出店費用を貸すこともあった。また、私も面接に立ち合い、安易な気持ちで出店しようとしている方には、思いとどまるように勧めたこともあった。

居住者に合わせて大改造、新しい

建物も要望に応える

「平成ハウス」も米軍ハウスも建設中もしくは改修中に居住者が決まることがあり、その時に要望ができれば、間仕切りや場合によっては柱の位置も変えて、対応した。

磯野商会には、故吉沢誠次の会社、吉沢建設

で永年働いて退職した職員や引退した大工が働いており、居住者のたいていの要求に応えることができた。家主が、居住者のそのような要望に合わせて間仕切りや構造体まで変更するのである。

タウンのルール

いざ、契約の時には、磯野商会から説明することがいくつかある。

自照看板の禁止、看板のデザインの報告義務、外部空間への商品の陳列の禁止、物干しやゴミ出しのルール、庭の手入れの義務、内装は報告すれば改修OK、外装は申告して許可制、音楽の音出しの時間などが決められている。

これらのルールや義務が面倒な人はここには住めないが、反面、マンションに住んでいて、他の居住者のゴミ出しや音のマネーの悪さに嫌気がさして、このようなルールがあるからという理由でタウン

■ジョンソンタウンで行われる住民主導の活動



【図11】居住者同士でのバーベキュー



【図12】月1回のワンデーマーケット



【図13】タウン内の子ども全員が参加したクリスマスイベント(2015年)

外で過ごし出会う頻度を高める

—— 会話をつくる＝コミュニティをつくる
「コミュニティをつくる」とはどつどつたことを指すのだろうか。

回遊性を得るための新たな歩行者専用の街路、ポーチテラスをつくり、路上にベンチを設置するなどして、居住者や来訪者たちの外部空間での滞在時間を延ばし、出会う頻度を高め、会話が発生することを自論だ。街路上の邪魔な電信柱は裏路地（生活路地）に移動し、コインパーキング化し通過交通をシャットアウトし、歩行者優先とした。

新たな街路をつくる提案にあたっては、2軒の既存住宅を解体しなければならなかったが、磯野商会は回遊性を得る意味を理解し、実行に移した。

東の街区に新たに作った「平成ハウス」は方位と関係なく、居間同士、玄関同士を向き合うように配置した。

磯

野商会では小さなコンボ重機を持っており、樹木の移動も行う。家づくりにまわって、外構や植栽には膨大なエネルギーが注がれ、維持管理されている。

■ジョンソンタウンで活動する方々



【図14】脱サラしてタウンで、ショップやダンススクールを営む



【図15】高齢のお父さんと娘が運営するレストラン



【図16】子育てをしながらショップを運営するお母さんたち

ポーチテラスのあるカフェでは外部で食事をし、新たな街路に面する居住棟のテラスではバーベキューやそこの食事が頻繁に生じるようになり、実際に会話があらちちらで発生し、居住者同士の交流や活動につながっていった。

このほかに、「コミュニティ形成上、特筆すべきことがある。今や、タウンには、50を超えるお店がある。大半は居住者が運営しているので、そのお店に行けば居住者と会えて会話ができるのである。

お客さんとして行くので、話しかければかならず会話につながり、気が合えば、足しげく通い、双方の距離は近づくことになる。タウン内でリモートワークをしている居住者も20人を超え、一日中タウンに滞在し、男同士の井戸端会議も路上で生じる。音楽家、デザイナー、スタジオ経営者が共同して音楽CDを作ったこと

もある。

「コミュニティづくり」とはこのように会話をつくることではなかったかと思いつ返している。

住民主導の新たな活動

タウンには現在まで、さまざまな住民主導の活動が行われてきた。毎月第一日曜日に開催される「ワンデーマーケット」【図12】、ハロウィン、クリスマスイベント【図13】などである。

住民が自ら発想して行う活動に対して、磯野商会はステージを設営するなどとして、協力する。このようなイベントを開催するために、少なからず住民同士はミーティングを行い、準備をしなければならず、互いの団結力は自ずと高まっていた。

新しいライフスタイルの誕生

若者、子育て家族、高齢者、障がい者も夢を実現できるまち

来訪者がまず驚くのは、居住者各々のセンスが外部に表出し、一見して、文化的で創造性に満ちていることである。

ジョンソンタウンの再生計画が始まってから、創造性にあふれる若者たちが住んでそこで活動するようになった。音楽家、もの書き、デザイナー、インターネット販売、建築設計、脱サラしてカフェをオープン、家具をデザイン・製作してお店をオープン、子育てをしながら夫が家賃を払い、お母さんが好きなお店をオープン。高齢になり仕事をリタイヤしてから、娘さんとお店をオープン【図14・16】。

車椅子生活の障がい者の方も住んだ。その時には、トイレや浴室まわりに手すりを施工し、階段に昇降機もつけた。

そして、2019年には障がい者の「就労継続支援B型」のための建物を建て、社会福祉法人が運営を始めた。そこで磯野商会は、タウン内の植栽のメンテナンスの仕事を中心に依頼するようになった。

渡辺治（わたなへ・おさむ）

渡辺治建築都市設計事務所

1985年 北海道大学修士課程修了。1986年 ベンシルバニア大学修士課程修了。1991年 東京大学博士課程（高橋廣志研究室）修了。1991年 渡辺治建築都市設計事務所設立。技術士 都市及び地方計画、一級建築士、工学博士。

【主な受賞】2015年 都市景観大賞（国交省大臣賞）。2016年 キッズデザイン賞 最優秀賞（内閣総理大臣賞）。2017年 日本建築学会賞（業績）、キッズデザイン賞優秀賞（少子化対策担当大臣賞）2021年 グッドデザイン賞金賞（経済産業大臣賞）、アジア都市景観賞（国連ハビタット）



【図17】2019年には、障がい者の就労継続支援B型事業所「満天工房」がオープンした。磯野商会はタウンの除草作業を依頼している。

この法人は、以前からタウン内のアパートを二棟ごと借りており、障がい者の方々が住んでいたため、「障がい者が住んで働けるまち」にインクルーシブ（包括的）なまちになった。

磯野商会は、タウンに管理事務所を設け、年中常駐しており、居住者の声を聞いている。居住者は、頼れる運営者がタウン内にいることで、どれほど安心して住むことができたか。このことで、タウンは変わり続け、今は「磯野スラム」の呼び名は消え失せた。そしてアメリカで「田園都市」に住んでから35年、私の悲願も実現した。

編集委員

委員長

大月敏雄

〔東京大学教授〕

委員五十首題

いしまるあきこ

〔二級建築士事務所ねこのいえ設計室〕

太田浩史

〔二級建築士事務所ヌープ〕

柴田建

〔大分大学准教授〕

祐成保志

〔東京大学准教授〕

三浦研

〔京都大学教授〕

編集・制作

建築思潮研究所 帳章子

印刷・製本

新藤慶昌堂

表紙デザイン

佐藤らひろ

〔編集後記〕

●10年ほど前、とあるショッピングモールから、リニエールに際して若い学生の意見を聞きたいと相談があり、大学院の演習で改善策を検討したことがある。その際、モールの担当者から「店舗の入れ替えは売上が不調だからではない。一定のペースで店舗を入れ替えないと来訪者に飽きられる。だから、毎年1割程度は黒字でも入れ替える」と聞いて、赤字だから店を入れ替えていると呑気に受け止めていた自分の無知さを恥じた。片や商店街はどうか。各店舗が一国二城の主による経営で、商店街全体の戦略を欠き、イベントも打ち出せないほど疲弊している。本来、知恵を絞りだして取り組むべき課題なのに誰も音頭を取らずにあてもなく漂流しているかのようだ。

●右肩上がりの時代が去って、成長を追い求めない成熟社会に生きる今の若い人は、

金儲けよりも自分の価値観を大切にしている。自分が生きる舞台としての店舗と住まいに、商売に特化して計画された商店街は似合わない。特集の座談会で、小山隆輝さんによる「商店街はずつと有線放送で音楽がかかっている。そんなところに若い人は店を出したくない。だから商店街から少し離れた所に店を出すんです」という指摘がまさに正鵠を射ている。仕舞屋として店を閉じて違和感がなかった町屋に対して、今のシャッター商店街が問題になるのは、近代的な発想でつくった均質な場が、多様性を欠き、顔が見えず、変化に弱いからで、これは住む機能に特化した郊外の住宅団地と根の同じ問題ではないか。これからは暮らし、生き方を大切にできる住まいと店舗が求められている。

〔三浦研／本号責任編集〕

〔年2回刊〕
すまいるん

通巻110号

2022年2月25日発行

発行 一般財団法人住総研
発行人 道江紳一

〒103-0027 東京都中央区日本橋3丁目12番2号
朝日ビルヂング2階
TEL: 03-3275-3077・3078 FAX: 03-3275-3079

E-mail: info@jusoiken.or.jp
URL: http://www.jusoiken.or.jp

定価＝本体1,000円＋税