第 30 回 都市環境デザインフォーラム 関西　2022

開かれる民有地
“ わたし ” の土地がみんなの場所になる

都市環境デザイン会議（JUDI）関西ブロック

2022 都市環境デザインフォーラム企画運営会議

開かれる民有地

“わたし”の土地がみんなの場所になる

公共空間の活用が謳われて久しいが、民有地にも多くの開かれた空間がある。占用行為に対して道路法や河川法のような法律の適用が不要で、管理者の裁量で何とでもなるという視点にたてば、民有地には活用可否の判断や手続き、空間づくりの柔軟性において大きな可能性を秘めている。

まちで活動したいと思った市民にとって、そのフィールドを活用する敷居の低さは、そこに暮らす人の当事者性を担保し、まちの魅力を高める上で極めて重要である。

本フォーラムのねらいは、民有地を開くことの価値を問うにとどまらず、“わたし”の楽しみをまちに広げる場にするには、民有地の開き手にとって「やってもいいかな」と思わせるには何が必要だろうか、そして使い手との間をとりもつ繋ぎ手は何に着目してプロジェクトを実現しているのか、を掘り下げて議論する。

[開催概要]

第 30 回　都市環境デザインフォーラム関西 2022
主催　都市環境デザイン会議（JUDI）関西ブロック
日程　2022 年 5 月 28 日（土）
時間　午後 13 時 30 分～ 16 時 30 分
会場　三共梅田ビル B1F レンタルスペース貸会議室
　　Zoom Meetings(オンライン)
申込　Peatix ページより (https://onl.tw/Qe4Mc3y)

申し込み　公式 HP

[フォーラム企画運営会議]

笹尾 和宏（京都大学）
羽田 拓也（アルパック）
上岡 文子（DAN 計画研究所）
萬田 剛史（UR リンケージ）
川江 祐司朗（竹中工務店）
中村 穂希（LEM 空間工房）
松本 邦彦（大阪大学）

都市環境デザイン会議は設立 30 年を迎えました

“わたし”を開く　プロフェッショナル

個人宅の敷地 × パーキング

新しいシステムで “わたし”を開く

柿本 雅淳　/akippa ㈱

市場の空き区画 × 怪獣

“わたし”の 楽しみ を開く

森谷 寿　泉 飛狼
/ 三和市場 (尼崎市)

個人宅の軒下 × ベンチ

ベンチを置いて “わたし”を開く

吉田 哲　/ とまり木休憩所・おでかけベンチ協働プロジェクト
大阪工業大学

わたしの土地 × みんなの場所

“わたし”を開く つなぎ手の視点

若狭 健作　/ ㈱地域環境計画研究所

第 30 回 都市環境デザインフォーラム 関西　2022

開かれる民有地　“ わたし ” の土地がみんなの場所になる

日時：2022 年 5 月 28 日（土）13:30 ～ 16:30

会場：三共梅田ビル B1F レンタルスペース貸会議室＋オンライン（ZOOM ミーティング）

司会：福田 知弘（JUDI 関西）、中村 穂希（JUDI 関西）

1.	開会の挨拶	藤川 敏行（JUDI 関西ブロック幹事）
2.	趣旨説明	
	趣旨説明	松本 邦彦（大阪大学）
	企画メンバーによる収集事例紹介「“ わたし ” の場とは」	萬田 剛史（UR リンケージ）
	解題「“ わたし ” の場の特徴」	川江 祐司朗（竹中工務店）
	フォーラムの狙い	松本 邦彦（大阪大学）
3.	報告	
	新しいシステムで “ わたし ” を開く	柿本 雅淳（akippa ㈱ ）
	ベンチを置いて “ わたし ” を開く	吉田 哲（とまり木休憩所・おでかけベンチ協働プロジェクト、大阪工業大学）
	“ わたし ” を開くつなぎ手の視点	若狭 健作（㈱地域環境計画研究所）
	“ わたし ” の楽しみを開く	森谷 寿、泉 飛狼（三和市場）
4.	ディスカッション	
	パネリスト：柿本 雅淳、吉田 哲、若狭 健作、森谷 寿、泉 飛狼	
	進行役　　：笹尾 和宏（京都大学）、上岡 文子（DAN 計画研究所）	
	ディスカッションのまとめ	松本 邦彦（大阪大学）
5.	閉会の挨拶	岡 絵理子（JUDI 関西）

目次

1.	開会の挨拶	藤川 敏行	1- 1
2.	趣旨説明		
	趣旨説明	松本 邦彦	2- 1
	企画メンバーによる収集事例紹介「“ わたし ” の場とは」	萬田 剛史	2- 2
	解題「“ わたし ” の場の特徴」	川江 祐司朗	2- 6
	フォーラムの狙い	松本 邦彦	2- 7
3.	報告		
	新しいシステムで “ わたし ” を開く	柿本 雅淳	3- 1
	ベンチを置いて “ わたし ” を開く	吉田 哲	3- 6
	“ わたし ” を開くつなぎ手の視点	若狭 健作	3- 12
	“ わたし ” の楽しみを開く	森谷 寿、泉 飛狼	3- 21
4.	ディスカッション		4- 1
	ディスカッションのまとめ	松本 邦彦	4- 11
5.	閉会の挨拶	岡 絵理子	5- 1

1.　開会の挨拶

藤川 敏行（JUDI 関西ブロック幹事）

会場の皆さま、Zoom でご参加の皆さま、こんにちは。都市環境デザイン会議関西ブロックのブロック幹事を務めております竹中工務店の藤川と申します。本日のフォーラム、大変多くのかたがたにご参加いただき感謝いたします、ありがとうございます。

まずは、主催者である「都市環境デザイン会議」について簡単に紹介をさせていただければと思います。都市環境デザイン会議の英語表記、Japan Urban Design Institute の頭文字から JUDI（ジュディ）という呼び方もしていますが、皆さま知って頂いているでしょうか。本フォーラムの案内ページなどからも会の概要をご覧いただけますが、1991 年 5 月に結成致しました「学術研究組織」です。昨年が活動 30 周年の節目、今年で 31 年目となります。「いろいろな領域を超えて力と知恵を結集してより魅力のある都市をつくろう」との諸先輩のかたがたの思いから、多様なジャンルの都市やまちづくりに関わるメンバーで活動している全国組織です。

我々の関西ブロックでは、月に 1 回程度の頻度でセミナーを開催しておりますが、フォーラムと称して、年に 1 回、少し企画をしっかりと練って、多くの方に参加していただくシンポジウム的なものを開催させて頂いております。コロナの影響で一昨年と昨年は完全ウェブ開催となりましたが、今年は何とか人数の制限はしながらも、リアル会場とウェブとのハイブリッド開催となりました。大変嬉しく感じております。ウェブ参加も可能ですので、今日は関西エリア以外からも多くの方に参加いただいております。JUDI は、関西ブロック以外にも、全国で 10 のブロックに分かれて活動していますので、ご自身の地域のブロックの活動にご興味があるとか、こんな活動に参加してみたい、ということであれば是非 JUDI にご参加いただければと思います。

さて、今回のフォーラムテーマは「開かれる民有地・わたしの土地がみんなの場所になる」としています。当初、議論し始めたときには、いわゆる公共的な空間、公共的な場所をどう使ったらいいのか、どう使い倒すのか、というところから議論はスタートしたんですが、最終的には民有地に着目して様々なディスカッションをしていただく予定です。

大阪大学の松本先生にも議論に加わっていただいて、さらに議論を膨らませ、その後、いま Zoom 画面に映っている、笹尾さん、羽田さん、上岡さん、萬田さん、川江さん、中村さん、こういったメンバーに次々と加わっていただいて、今回のフォーラムの企画運営会議を構成し、具体化を進めていただきました。

本日はハイブリッド開催ですので何かと不都合があるかもしれませんが、皆さまの協力をいただき素晴らしいフォーラムにしたいと思います。それでは、よろしくお願い致します。

2.　趣旨説明

2-1　趣旨説明　　松本 邦彦（大阪大学）

ただ今、紹介いただきました大阪大学の松本と申します。本日はご参加誠にありがとうございます。まず私から今回の趣旨の確認ときょうの内容について話をしたいと思います。その後、企画メンバーの萬田、川江から、今回の開催にあたっていろいろと調査や議論をしたことの簡単な紹介をしたいと思います。

今回のテーマ「開かれる民有地・私の土地がみんなの場所になる」について説明します。公共空間の活用がいろいろな場所で進み、これまで使えなかった河川、道路、公園などで、さまざまな手続きが緩和されたり、使い方の工夫もいろいろ積み上げられ、使えるようになってきたことは近年大きな話題になっています。でも一方で、民有地（公共空間、公有地ではないところ）を考えてみると、所有者がGO サインを出せば使えるわけで、すごく自由度が高く、スピード感も高く活用できるという特性を有しています。あらためて民有地に着目し、あくまで民有地であるので「私」の場所なんですけれども、みんなのために使うにはどんな工夫が必要なのか、そういう話をしていきたいと思っております。

「民有地」という場合に、例えば喫茶店を考えてもらうと、営業がなされていて、お客さんは利用できるわけで、開かれているのは当然です。そこで今回「開かれる民有地」の定義をわれわれで考えてみました。例えば、キッチンカーが都心や地域の民有地に出店する例であったり、集合住宅団地の空室が地域の場になったり、建物跡地が農園にされることでコミュニティ形成の場になったりと、さまざまな開かれ方があり、その特徴をわれわれで整理してみました。屋外もあれば屋内もあるし、所有者自身が開いている場合も、別の人がそこを利用しながら開いている事例もあります。その他にも、ビジネスなのか、パブリックマインド / みんなのためにやっているのかなど、動機もそれぞれなのかなと考えています。さまざまな変数があると思うのですけれども、どういった条件が整ったり、工夫をすれば開けていくのかなというところをみんなで考えていきたいと思っています。

まず、開かれるというのが何なのかということを最初に定義しておきたいと思います。先ほども喫茶店はそもそも開かれているという話がありましたが、本日議論したい開かれるという状態は、例えば民有地なんだけれども、地域やコミュニティの人々が利用できる、場合によっては、その場の管理や場づくりに関わることができる民有地のことを定義したいと思います。この下のグラフでいうと、右がみんなに開かれている場所で、開かれているレベルが高いものです。これらを今回扱いたい一方で、左側に示す、現状では開かれている状態は弱いというか、本当に地域のみんなが使うというわけではないけれども、ちょっとした工夫でこのグラフの右側に寄っていく、例えば自分の家の庭先をみんなに開いてみようという状態です。開かれ程度は少し弱いかもしれないけれども、開く方向にベクトルが向かっているものも「開かれる」として今回、話をしていきたいなと思っています。

それと、タイトルとして「わたしの土地がみんなの場所」と銘打っていますが、「みんなのため」には二つがあり、みんなの中に自分が含まれるかどうかがポイントではないかと考えています。みんなが使うようになっても、自分が疎外感を覚えてしまうと楽しくないかもしれません。みんなに開放しつつ、私の想いであったり、楽しみなどもその場所にうまくとどめたり、さらに大きくしたり、そういうことができるのではないかというところも議論のポイントにしたいと思います。「土地」というのはただの空間なんですけど、「場所」となるといろんな活動が生まれたり、みんなの思い入れが生まれる空間になるんじゃないかなと思っております。

そういった議論を 2 月から開始しまして、3 月にメンバーでいろんな全国の事例を集めてみることから始めました。それをもとに開かれているところにはどのようなポイントがあるのかという議論をしま

した。この後、バトンタッチしまして、その事例とポイントについてこちらから話題提供をしたいと思います。

2-2　企画メンバーによる収集事例紹介「“わたし”の場とは」

萬田剛史（UR リンケージ）

UR リンケージの萬田でございます。よろしくお願いいたします。それでは開かれる民有地の事例紹介に入ります。この後、私がご説明する八つの事例を次のパートにおいて、体系整理をして、分類を試みております。皆さんもどのような分類が可能か想像してお聞きいただければと思います。

Fig.2 は島根県隠岐の島町にある個人商店、京見屋分店における事例です。店主こだわりのおしゃれな雑貨が並ぶお店には、店内奥に写真のとおりコミュニティスペースを設け、島の内外、関係なく交流できるスペースがあります。写真は大阪大学の学生さんが島の人と島の将来について語り合ったワークショップの様子です。私も何度かこちらのお店を訪れたことがあるのですが、すてきな商品が並んでいるだけでなく、店主の谷田ご夫妻の魅力あふれるホスピタリティにずっと店内に滞在したくなってしまいます。Fig.3 左側の写真のようにお店で販売しているクラフトビールを飲めるスペースとしても活用されています。その他、島の人から集めた本や、京見屋分店お薦めの本や絵本、あるいは隠岐の島のパンフレットなどを読みながら、自由に過ごすことができる「しまとしょ」というスペースが設けられています。ただ、クラフトビールを飲むスペースがあまりに好評のため、この「しまとしょ」は近いうちにクラフトビールを飲むスペースへ変更される予定とのことです。

Fig.4 は京都府八幡市の閑静な住宅街にある個人住宅の軒先で開かれている「イドコロ文庫」という私設図書館の事例になります。おしつけがましくない人のつながりができればとのことで、毎週水曜日のみ、この写真のとおり、個人住宅の駐車スペースに開かれます。家主の宮本さんが約 140 冊を自身の目利きで選び、毎週、異なるお薦めの本をチョイスしています。私が訪れた際は、Fig.5 のとおり『すきやき』

Fig.1

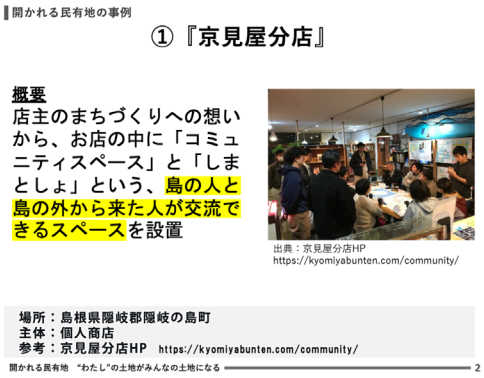


Fig.2

Fig.3

という絵本で、すきやきができるまでを大冒険に見立てた一大スペクタクルな内容になっており、思わず見入ってしまいました。今年の１月から始まったこの「イドコロ文庫」は、5 月 18 日からは Fig.6 のとおり、椅子の設置が始まりました。家主の宮本さんによると、本を借りに来なくても、来てくださった方々が何気ない会話などを楽しめる場になればというふうに期待されておりました。早速、この椅子を設置した効果を伺ってみたところ、幼稚園帰りのお子さんが椅子に座って本を読んでくれたということで、相当、居心地が良かったのか、「イドコロ文庫」がない日も来てくれるようになったとのことです。これからの発展が楽しみな事例です。

皆さん、ここで、コンビニのイートインスペースを想像していただけますでしょうか。大抵が、窓際の１列のみなど、コンビニ店の立場からすると販売効率の観点から、どうしてもそうしたスペースは少なくならざるを得ないかと思います。ですが、今回のこのフォーラム実行委員のメンバーで議論をしている中で、ファミリーマートのイートインスペースが大きく確保されている傾向にあるのではないかという話が出てきました。事実、ファミリーマートのホームページによると、家族や友人との会話を楽しむコミュニティスペースとして、また NPO やサークル等のイベント場所としてもイートインスペースが活用されているということで、地域の集いの場として、地域の活性化へ貢献していくことが謳われています。Fig.8 左側の写真は吹田市のファミリーマート吹田栄通り商店街店で行われた商店街主催の栄通り商店街子ども教室におけるミニ四駆体験教室の様子になります。また、右側の写真のように広いイートインスペースがないお店であっても、写真が見づらくて申し訳ないのですが、軒先にベンチを置いているファミリーマートの店舗も確認できました。

続いての事例は福井県若狭町の熊川宿という重要伝統的建造物群保存地区にも指定された宿場町での取り組みとなります。こちらは昨年の JUDI フォーラムでも紹介があった事例になりますが、株式会社デキタが古民家を借り上げた上でリノベーションして、シェアオフィスとし、そこに地元の人と交流するためのスペースも設けられています。Fig.10 がその様子になりますが、古民家の土間を生かしたス

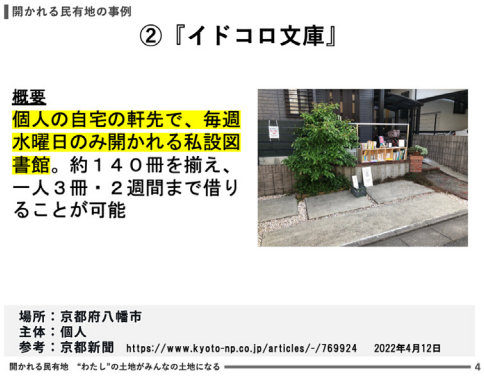


Fig.4

Fig.5

Fig.6

Fig.7

Fig.8

ペースとなっています。この他にもシェアオフィスを設けた株式会社デキタが近隣の空き家を使って、一時的な出店が可能となるマルシェにも取り組んでおり、地域の活動が広がりつつあります。Fig.10 右側の写真がそのマルシェのときの様子となります。

続いては埼玉県草加市の住宅街における事例となります。公園用地としての寄付を考えていたアパートの大家に草加市主催のリノベーションスクールを通して、「子連れで働けるシェアアトリエ」というテーマで街づくり会社の「つなぐば家守舎」を中心としたメンバーが事業提案を行いました。その結果、大家の理解を得られ、リノベーションによって築 34 年のアパートが「シェアアトリエつなぐば」として生まれ変わりました。街づくり会社の「つなぐば家守舎」が管理運営するこの「シェアアトリエつなぐば」ですが、カフェや託児所に加えて、シェアスペースやワークスペースを兼ね備えており、そこで働くノマドワーカーに加えて、地域の女性たちによる飲食関連のショップやお弁当屋さんが出店するなど、多種多様な人々が集まり、住宅街の中ににぎわいが生み出されています。この「つなぐば家守舎」は現在、「シェアアトリエつなぐば」で活動するメンバーや大家と共同で、「さいかちど文庫」という私設図書館の整備を計画中とのことです。

Fig.12 は店舗や住宅などの軒先を 1 日単位で賃貸することができるサービスを運営する軒先株式会社の「軒先ビジネス」という事例になります。写真は多くの人でにぎわう東京吉祥寺のとある一角にあるベンチなのですが、このように「軒先ビジネス」を通して、人通りの多い通りにあるベンチを販売のためのスペースとして借りることができます。住宅街では、軒先ビジネスを用いて、個人の住宅駐車場をキッチンカーのために貸し出している事例があります。キッチンカーを宣伝するための看板を住民の方がわざわざ作成し、それを掲示するというように、ただ軒先を貸すだけではなくて、積極的に貸主が関わるという事例も存在しているようです。

Fig.13 は大阪府富田林市にある UR 都市機構の金剛ニュータウンにおいて、空いていた 1 室を UR 都市機構から富田林市が無償貸与された上で、その 1 室の運営管理を市はシンクタンクへ委託し、そのシンクタンクが市民に開いているという事例、「∞

開かれる民有地の事例

④『熊川宿　菱屋(株式会社デキタ)』

概要
宿場町の古民家をシェアオフィスとしてリノベーションし、地元の人と交流できるスペースを併設。
「デキタ」が空き家を借りて、店舗の出店を一時的にできるマルシェイベントも実施

出典：株式会社デキタHP
https://dekita-tokyo.com/works/hishiya.html

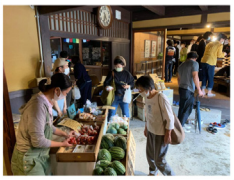
場所：福井県三方上中郡若狭町
主体：企業
参考：JUDI 関西フォーラム2021 資料　http://judi.sub.jp/judi/2021judi_forum.pdf
菱屋HP　https://hishiya-wakasa.com/
株式会社デキタ　https://dekita-tokyo.com/works/hishiya.html

開かれる民有地　“わたし”の土地がみんなの土地になる　9

Fig.9

開かれる民有地の事例

④『熊川宿　菱屋(株式会社デキタ)』



写真左出典：JUDI 関西フォーラム2021 資料
http://judi.sub.jp/judi/2021judi_forum.pdf

写真右出典：菱屋HP
https://hishiya-wakasa.com/

開かれる民有地　“わたし”の土地がみんなの土地になる　10

Fig.10

開かれる民有地の事例

⑤『シェアアトリエ　つなぐば』(つなぐば家守舎)

概要
古アパートを解体し、公園用地として寄付を検討していた大家へ「つなぐば家守舎」がリノベーション提案。
カフェやシェアスペース、ワークスペース、託児所や美容室が入居

場所：埼玉県草加市
主体：企業
参考：シェアアトリエつなぐばHP　https://shareatelier-tsunaguba.com/
ソトコト　https://sotokoto-online.jp/social/5250
草加市HP　https://www.city.soka.saitama.jp/60th/li/040/PAGE0000000000000058580.html

開かれる民有地　“わたし”の土地がみんなの土地になる　11

Fig.11

開かれる民有地の事例

⑥『軒先ビジネス』(軒先株式会社)

概要
1日単位で有名店や住宅街の軒先を賃貸できるサービスを提供
誰でも気軽に起業するためのスペースや教室のためのスペースを貸す・借りることが可能

出典：一般財団法人 武蔵野市開発公社
https://www.m-kaihatsukosha.or.jp/real_estate/space/bcorner/

場所：日本全国
主体：企業
参考：軒先ビジネスHP　https://www.nokisaki.com/
軒先ビジネスプレスリリース　https://www.atpress.ne.jp/news/302581
一般財団法人 武蔵野市開発公社　https://www.m-kaihatsukosha.or.jp/real_estate/space/bcorner/

開かれる民有地　“わたし”の土地がみんなの土地になる　12

Fig.12

KONROOM(インフィニットコンルーム)」になります。コロナ禍において、団地住民からの「コワーキングスペースがない」といった声などを受けて、そのためのスペースを設けている他、そのスペース前の敷地内通路を活用して、マルシェやクリスマスイベントに加え、市民の持ちこみ企画などさまざまな取り組みが行われており、地域のにぎわい形成に一役買っています。

続いて Fig.15 は大阪府堺市茶山台団地の空室において、大阪府住宅供給公社と NPO 法人が連携し、住民の声を踏まえて、総菜屋「やまわけキッチン」を開設した事例になります。高齢者の買い物支援と楽しく食事ができるスペースで孤食を防ぐということを主な目的にしています。Fig.16 のように高齢者だけではなく、左下の写真のように子育てのママさんも来ているなど多様な世代が交流できる場にもなっている他、「やまわけキッチン」休業日には、ご近所同士で利用できるキッチン＆フリースペースとしてレンタルもしているということです。

開かれる民有地についての事例紹介は以上となります。このように個人レベルから企業レベルまで、また繁華街から住宅街まで、あるいは都市から地方までさまざまなタイプの民有地を開くという事例があることを確認できたかと思います。この後に開かれる民有地についての体系整理と分類を川江のほうから行ってまいります。

Fig.13

Fig.14

Fig.15

Fig.16

2-3　解題「“わたし”の場の特徴」

川江 祐司朗（竹中工務店）

ただ今、ご紹介にあずかりました竹中工務店の川江です。よろしくお願いいたします。私からは先ほど紹介いたしました事例をベースに、開かれる民有地の体系整理を試みております。こちらが開かれる民有地に関わる主体を一覧化している図になります。道路のように表現している箇所が公有地、そこから右側が主に民有地全体を指します。グレーで表現しているところが一つの民有地の単位であり、その土地の所有者としてA：土地所有者がいらっしゃいます。それを借りる借地権者B、さらにそこに土地を借りて建物を建てるC。そのBCが所有する土地、または建物を一部借りて、それらを利用するDの民有地利用者が主要な主体として考えられます。その中で、貸し出された民有地が開かれることによって、「開かれる民有地」となります。黄色で示しているところが今回対象とする「開かれる民有地」に当たる部分と考えられます。さらに民有地を借りる人がさらに、テナント等の主体に再度リースするような形もありますので、こちらをベースに議論させていただきます。

今回はAからABCDEまでの主体を所有者と借り手という二つの主体に分けながら、今回、事例の中でも見られますように、その借り手と所有者をつなぐような人、または仕組みというところを合わせて、三つの主体が関わるというところに分類させていただいております。今回こちらの開かれる民有地の体系化にあたっては、この3者の関係を使って、体系化しております。さらにはこの3者が毎度、全ての事例に登場するわけではございません。自分の土地を自身で活用している事業者もいれば、建物を所有しながら、賃貸させてそれを開いていただいているという事例も見られるかと思います。その部分から三つの大きなシナリオに分けております。

シナリオAについては、土地、建物の所有者が自ら民有地を開いてまちづくりをしているパターン。シナリオBが、所有者が借り手に民有地を貸し出して、その借り手の活動によって民有地が開かれているという状態のパターン。シナリオCは、開かれなかった民有地に所有者と借り手をつなぐような人、または仕組みが変わることによって、その民有地が開かれていくパターンの三つに大きく分類しております。

それぞれ詳細に見ていきます。一つ目はその土地所有者が自らの民有地を開いたパターンであり、スキームとしては左図のようになっておりまして、自身の持つ、例えば空き家とか、空き部屋を開放するような、住み開きみたいな事例もここに位置づけられるかと考えられます。右のように東京や大阪の堺市にも事例がありますし、先ほど紹介ありました京見屋分店とか、イドコロ文庫などもここに位置づけられるかと考えられます。

シナリオBについては、所有者が借り手に民有地を貸し出して、借り手の活動によって民有地が開かれるというようなパターンですが、開く主体によってさらに二つに分かれます。所有者にはあまり開く意志はないが、それを借り手が主体となって、地域へ開くパターン、借り手が開くキーマンになるパターンです。シナリオB2は、所有者が自身の土地、建物を開くような運用をしてくれる借り手を見つけだして、貸し出すということです。この場合所有者もまちづくりのキーマンになりますし、借り手も開くキーマンになるというようなパターンです。

シナリオCは、開かれていなかった民有地に所有者と借り手とつなぐような仕組みが加わることによって、その民有地が開かれるパターンですが、所有者とその借り手がC1では、どちらも開きたいなという思いはあるが、その2者間にもともとつながりがないことから、そこにつなぎ手として第三者が関わって、それらをマッチングさせることによって、地域の民有地が開かれているような状態を指します。こちらは先ほど紹介ありましたけれども、つなぐ場ですとか、∞ KONROOMの事例が当てはまるかと思います。シナリオC2については、所有者と借り手のどちらにも地域への開く意志はないですが、つなぎ手、またはつなぐ仕組みがそれぞれにメリットを提示することによって、自動的にというか、何かしらのスキームが組まれて、地域に開放されていくパターンです。こちら、先ほどの軒先ビジネスの話も含まれるかと思います。最後にC3というものがありまして、つなぎ手が自ら土地、建物を借りて、開く主体となる借り手を見つけてくるというパ

ターンです。これは先ほど最初に民有地を取り巻く主体を 4 者か、またそれら民有地を借りるところに再リースする人たちが入ってくるという事例を出しましたが、そちらに当たるかと思います。

このように大きな道筋としては、開かれる民有地を 3 者の関係から三つの大きなシナリオに分けて、誰が開くキーマンになるかっていう視点でさらに六つに分かれるというところが今回の体系的な整理として提示させていただきます。最後に松本のほうから今回のフォーラムの狙いについて説明させていただきます。

2-4　フォーラムの狙い　松本 邦彦（大阪大学）

このように萬田と川江の事例紹介から、われわれの考えている民有地の開き方のぼんやりとした輪郭が出てきたと思います。それを踏まえて、ゲストのお話を聞きながら、さらに深めていきたいと思います。

きょうの狙いの一つ目は、私の楽しみをまちに広げる場にするにはということです。ただ開くのだけではなく、そこに自分が関わるとか自分が楽しいということをどうやって残せるのかなということです。二つ目には、やっぱり自分の土地なので、そこにいろんな人が入ってくることには躊躇するところがあるかもしれません。その状態からやってもいいかなと思わせるにはどんな後押しをしたらいいのかなということです。そして三つ目は、それと連携しますが、先ほどの C の事例のようにつなぎ手がいるパターンで、そのつなぎ手に求められる素養、押しどころ、勘などについて考えることができればいいかなと思っております。今回は JUDI の企画というところで、そういう C の立場の人も多いかなと思います。

ここまで本日の内容、事例整理、解題まで済みました。この後、ゲストによる事例紹介に移りたいと思います。

まず初めに akippa 株式会社の柿本様にお話をいただきます。その後、三和市場の森谷様、泉様に事例紹介を、続いて大阪工業大学の吉田先生に、京都で行われているとまり木ベンチ、おでかけベンチのプロジェクトについてお話を頂戴します。そして最後に地域環境計画研究所の若狭様に自身が取り組まれている事例と、つなぎ手の立場からのお話を聞きたいと思っております。これらの事例紹介が終わった後は、ディスカッションという形で企画メンバーからも 2 名入りまして、先ほどの視点や事例紹介に登場した内容を踏まえながら話を深めていきたいと思っております

では、私の話は以上になりまして、本題のほうに入らせていただきたいと思います。

3.　報告

3-1 「新しいシステムで " わたし " を開く」

柿本 雅淳（akippa ㈱）

皆さん、こんにちは。akippa 株式会社の柿本と申します。本日はよろしくお願いします。まず初めにお聞きしたいんですけれども。akippa というサービスを使ったことがある方、どれぐらいいらっしゃいますでしょうか。ありがとうございます。大阪の梅田の会場では 95 パーセントの方が使ったことがあるということで非常に利用率が高いです。（本当は）1 割ぐらいでした。ではサービスの中身も含めて説明をさせていただければと思います。自己紹介ですが、私、akippa 株式会社の柿本と申しまして、駐車場を増やすという部署の責任者をしております。2016 年の 4 月に akippa にジョインしまして、約 6 年超、駐車場をひたすら探しているという、そういう仕事をしております。akippa は、大阪が本社でございまして、東京にもオフィスがございます。2009 年に設立した会社でございます。大阪はなんばパークスタワーにオフィスがございまして、東京は神田にオフィスがございます。ミッションが “ なくてはならぬ ” をつくるというミッションで、ビジョンはあなたの “ あいたい ” をつなぐという言葉を掲げております。サービスの中身ですけれども、まず akippa というサービスができたのは、ストーリーとしては、“ なくてはならぬ ” をつくるというところの体現でございまして、当時、困っていることをメンバーで書き出しまして、その書き出した中にコインパーキングは現地に行ってから満車だと知るという困り事に 2013 年 9 月、出会いました。いろいろと当時、調べている中で、コインパーキングって結構少ないねっていうのが分かったりであるとか、路上駐車ってかなり多いという課題に気付きました。一方、空いている土地って結構ある。二つの困り事を解決しようということで、2014 年にアプリ、ウェブサービスを立ち上げました。akippa というサービスは、使っていない空きスペースを駐車場として簡単に時間貸しにできるサービスでございます。ドライバー観点でいきますと、ドライバーの方

は一時的にコインパーキングのように使いたいという場所を地図で検索しまして、そこでピンをタップいたします。そうすると、このように写真が出てきて、幾らかっていうのが出てきますので、何時から何時まで借りたいと予約をして、クレジットカードや PayPay で支払います。そして予約はできていますので、現地に行って、駐車する、そういう体験になります。

一方、オーナーサイドですけれども、オーナー様は akippa にピンを立てる、掲載するというのは無料でできます。初期の登録費用等、全くかからないので初期費用はかかりません。そして工事等々はなくて、通常、コインパーキングをイメージされると何か精算機置いたり、フラッグを置いたりというように思われると思うんですけれども、そういうものは全く不要でございますので、非常に自由に貸し出しができます。例えば平日だけ akippa で貸し出そうとか、日中だけ akippa で貸し出そう、みたいなそういう貸し出し方が簡単にできまして、副収入を得ることができます。そして使われて誰かの役に立つというのも実感することができるサービスになっております。こんなにたくさんのスペースが掲載されておりまして、月極駐車場であるとか、右下のほうの個人宅の戸建ての前のスペースとか空き地とか、この辺りが駐車場として登録されております。akippa を使われる方も非常に増えておりまして、今、累計 250 万人を超えて利用されるドライバーも増えてきております。

ここから残り 10 分ぐらい使いまして、私を開くということで akippa のオーナーサイドを深堀りしていければと思っております。こちらは左側が梅田周辺です。真ん中が京セラドーム周辺、右側が泉北ニュータウンということで、ここにピンが立って、P と立っている所が akippa の予約ができて、使える駐車場になっております。この駐車場ごとにオーナー様がいらっしゃいます。全国に駐車場がございまして、属性としても法人であるとか、個人であるとか、あとはその土地を持っている方なのか、管理されている方なのか、複数の変数がございまして、きょうはその中で二つのグループに分けて話をしたいなと思っております。

一つ目が既に私を開いていて、akippa に登録する

すでに"わたし"を開いていてakippaに登録する

これからakippaに登録して"わたし"を開く

というグループ。もう一つが、これから akippa に登録して、私を開くというグループ。この二つで説明をさせていただければと思います。

一つ目の既に私を開いていて、akippa に登録するというのは法人をイメージしていただけるといいかなって思っております。例えば電鉄さん、電車の高架下に関しては、よく月極駐車場とかになっていまして、月極駐車場で第三者に貸しているというように、既に開かれております。月極駐車場が決まっていればいいんですけれども、契約がなくて、空いてしまっているような場所もあります。空いてしまっている場所を一時的に akippa に貸し出して、第三者にまた貸し出すという、そういうような使われ方をしています。具体的な会社名でいきますと、鉄道であるとか不動産会社さんであるとか、駐車場事業者さんも akippa をそういうふうな形で利用いただいています。導入するきっかけは、akippa の営業から法人の方へ提案するというパターンと、法人から akippa に問い合わせをいただく二つのパターンがございます。手法としては結構いろいろでして、こちらからテレアポとか飛びこみというのもありますし、ネット記事とか新聞を見て、問い合わせいただくというようなケースもございます。

もう一つのグループ、これから akippa に登録して、私を開くというグループ、きょうはここがメインだと思います。こちらは個人です。四つ駐車場の写真があり家が写っております。家の前とか家の下とか、こちらの空いているスペース、普段はどこにも貸していないと思います。これを akippa に登録して初めて第三者に開放するというふうに使っていただいております。登録のきっかけとしては、こちらも同じで、akippa の営業から個人に提案するというパターンと、個人から akippa に問い合わせをいただく二つございまして、akippa において個人の方が増える割合が高いのは飛びこみになっております。

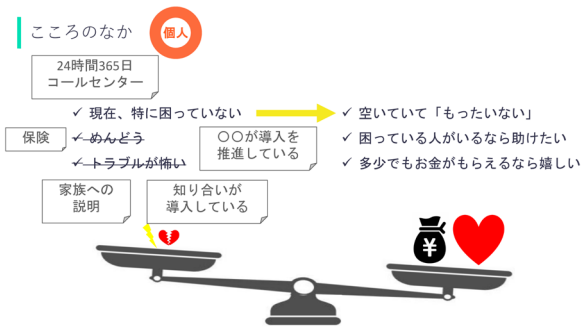
申し込みに至るまでの課程で法人と個人ではちょっと求めるものが違うのかなと思っていまして。法人に関しては、もともとそこでビジネスをしていますので、お金をもうけている。さらにプラスでもうけたいから akippa を導入するという形になっています。個人でいきますと、お金もそうなんですけれども、どうやらそれだけじゃないっていう

すでに“わたし”を開いていてakippaに登録する

これからakippaに登録して“わたし”を開く

のが分かってきました。「こころのなか」と書いているんですけれども、左側がネガティブなところで、現在、特に困っていないっていうのが前提にあります。スペース空いているけど、別に生きていけるし困ってないというのがまず前提にあって、導入したら面倒とか、トラブルが怖いなとか、そういうところが出てくるんじゃないかと思われます。ここのネガティブを消していくというような活動をしているんですけれども、24 時間の 365 日のコールセンターであるとか、保険を用意するというところであるとか、家族に説明をさせていただいたりであるとか、誰々が導入を推進しているとか、ちょっとした後押ししていくところがポイントになってくるというふうに思っています。具体的にどういう事例があるかといいますと、名古屋グランパスさんと豊田市さんとの取り組みです。試合のときに非常に駐車場が不足しまして、渋滞であるとか迷惑駐車が発生します。この社会的な課題を解決するのを手伝ってくださいっていうような話をすると、ささりやすくて、さらに名古屋グランパスさんが推進しているんで、お願いしますという話をすると、結構、傾きやすくなります。同じように、これは単純に大きな会社が akippa、導入しませんかというふうに促すと、SOMPO ホールディングスさんか、関西電力さんかっていうことで安心感が出て、登録に進みやすくなると、そういうような事例もございます。まとめると、私を開く後押しという観点で大義名分を与えてあげることが結構、重要なのかなと思っております。もちろんお金もあるんですけれども、それよりも困っている人を助けることができるであるとか、社会課題を解決することができる、誰々が良いサービスだからやったら？と言ってくれている、自治体が導入を進めている、みたいな、何かこういう後押しがあると、非常にすっと進みやすくなってるように感じます。

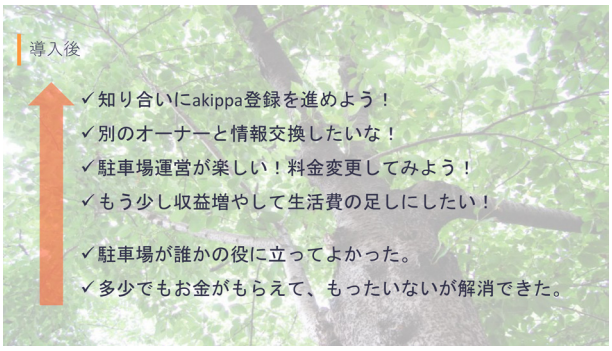
最後に私を開く、アフターストーリーということで、開いた後の話も少しだけさせていただければと思います。最初は多少でもお金がもらえて、もったいない解消ができてよかったとか、駐車場が誰かの役に立ってよかったみたいなところからスタートしているんですけれども、徐々にもっともうかりたいなとか、結構、頼もしいぞ、みたいな形になってき



すでに“わたし”を開いていてakippaに登録する

これからakippaに登録して“わたし”を開く

“わたし”を開く　After Story



まして、最初は腰が重たいんですけれども、そこからプラスのほうにいっていただく方が多いかなというふうに思っております。akippa では、駐車場で車を止めるっていうところ以外の取り組みも準備しておりまして、野菜を販売するとか、コーヒー販売するとか、そういうところも準備をしておりますので、さらに、こんなんしたいって思ったときに応えられるような形で準備しております。最後に akippa のビジョンですが、あなたの“あいたい”をつなぐというのをビジョンにしておりまして、人と人、人と体験が出会う手助けをしています。オーナー様も同じようにこれを実感していただいて、心も豊かになっていただければと思い、事業を運用しております。以上になります。ありがとうございます。

akippaマルシェ（実証実験）

駐車場で野菜販売（販売業者が駐車場を予約）

駐車場でコーヒー販売（販売業者が駐車場を予約）

VISION 中期的な経営指針

あなたの“あいたい”をつなぐ

「実家の近くで使っていない駐車場がシェアされ、帰省する回数が増えました」「駐車場があったことで、孫の運動会を見にいくことができました」ーこれは実際のユーザー様の声です。

私たちは駐車場そのものを提供しているだけではありません。駐車場のシェアを広めることで、**人と人、人と体験が会う手助け**を提供しています。

akippaは現代から自動運転時代までも、**出会いのハブ**となり続けます。

3-2 「ベンチを置いて“わたし”を開く」

吉田 哲（とまり木休憩所・おでかけベンチ協働プロジェクト、大阪工業大学）

大阪工業大学の吉田といいます。よろしくお願いします。すごく地味なプロジェクトをしていまして、京都市伏見区の 3 つの小学校区で、とまり木休憩所というプロジェクトとおでかけベンチというプロジェクトとしてやっているものを紹介します。

高齢者が歩いていくときに次の写真で見せますが、文字通り、行き倒れかけている高齢者が増えていること（私の父が足もとが不自由なのでそれを見ていることもあり）、このような光景をまちでよく見ること、増えていることを知っておりました。そうした高齢者に道の途中、どこかで座っていけることで、少しのお出掛けを助けるというようなことを考えてプロジェクトを始めました。2015 年の頃に深草学区の方でプロジェクト（おでかけベンチ）の第一声を上げたわけです。深草以前にも京都の中心市街地中京区の商店街で似たようなことをやっていたのですが、そこは目的地となる所でした。また、これは私が単独でやっているのではなく、地域の皆さんが主となり私はそれをアドバイスしながら進めています。昨年度はどれか賞に応募しようか、最初は、どれか 1 個通ったらええなって、出してみたら、どれも通ってしまって、大喜びしているところです。40 人から 50 人ぐらいの総勢のプロジェクトになります。この人たちがすごい頑張ったんだと思います。私一人だとベンチを 2 つ置けたか、3 つ置けたかなんですが、現在 3 小学校区で 50 近くのベンチが住宅街に出ています。

ここからスライドの説明に入ります。街を歩くと高齢者がつづけて歩いていけなくなって、途中、座りこんでしまっていたり、壁に手をついたまま動けなくなったりっていう、そういう高齢者が、この写真のように実は皆さんの気が付かないところでたくさん出てきています (Fig.2)。梗塞後のリハビリをしている途中の方だと思うのですが、本当に地べたに座りこんでいるような人もいます。これになかなか元気な人は気が付かないんじゃないかなということで、この人たちを中心に住宅街で歩く高齢者を助けたい、が目的です (Fig.3)。ですので、先週この地元

でベンチ設置について2プロジェクトの情報交換会というのをやったんですが、そこで、街の真ん中のほう、スターバックスの店先に座って街の景色楽しもうとか、ニューヨークで歩行者天国で座って楽しもうとかっていう動きを私はたくさん紹介したのですが、伏見のプロジェクトがやっているのはそこではなくて。私たちが進めているのはおじいちゃん、おばあちゃんが住んでいる、駅から1キロぐらい離れた住宅街から400～500メーター先、1キロ先に買い物に行きたいっていう地味な話です。でもそこには、ベンチ置く場所が公的な場所にはないんです。私は建築計画が専門なので、制度的にはいろいろあることは知ってはいたけど細かくは知らなかったので、その勉強からはじめました(Fig.4,5)。歩道が広かったら置けますねとか、2006年の頃から歩道に置き方もいろんなルールができていて、、ですが、こんな広い歩道、住宅地にはないんですね。5月の半ばぐらいに松本先生と上岡さんがお二人で来られたんですが、せまい私道か里道か、そんな道幅が2mあるか、3mあるかっていうところのせまい道に広い歩道なんて、ないんです。

2006～2008年の頃、中京区の商店連盟とお付き合いしていた頃に、店の軒先にベンチを置いて、だけど客待ちの順番待ちのベンチでもなくて、通りがかりの人、座っていいよっていうベンチがあるなっていうことに、気のいい店主っていうのがたくさんいることを知ったわけです。私の子供は今、受験生なんですが、小学校入る前後の頃から連れ回して、そんなベンチがないかっていうのを京都市内中、自転車乗ったりして見つけるたびに写真撮りまくっていたんです(Fig.6)。10年ぐらい。これ、三条通り、ケーキ屋さんの店主がそこに座っているんですが、横断歩道があって、その手前の店先にベンチがあるんです。交差点で通りがかる人に座ってほしいって、こういうベンチ、木のベンチ、あちこちにあるなということに気が付いたんです。こいつを伝って行くことができれば、高齢者もいろんな場所に行けるんじゃないかという発想がおおもとです。

今日はリクエストがあったので、どんなふうにそれを進めたかという話をします。プロジェクトの一つのおでかけベンチ（深草学区）のほうは、割に地元の人たち、自治会が主でないひとたちがすすめておられます。書類ベースでない、割と口頭での約束でやりませんかという進み方をしました。後発のとまり木休憩所（藤森学区・藤城学区）のほうは自治会の中のケア会議が主導だったので、割とマニュアルとかお約束すること、ごみ拾いに行きますよ、みたいなお話を丁寧にして、それを書類にもしてという作業もいとわず(Fig.7)、こっちはものすごく人数も体制も組織的だったので、割にそういう取り組みができました。

おでかけベンチのほうは、なかなか最初は進みませんでした。最初にベンチ置いてくれたおばあちゃんも最初の2年ぐらいは「そんなんできるわけないでしょ」って。「ええ話はええ話やけど」とは言うんですが、なかなか進まなくて。

ヨタヘロ期って言葉を知ってられる方はいますか？この言葉、樋口恵子さんって東京で高齢者のお話をされている人が、そんな本書いて。外出するときにベンチないと出掛けられへんねんっていう、その話をした方がそのおばあちゃんの友達やったんです。新刊が出たから送ってもらったっていって、「あんた、新しいことやってるやん」って、「置いてあげるわ」みたいな話で、最初、置けるまでに3年かかったんです。だけど3年たって初めて置けて、周りにそんなんが置かれたら、、住宅地にベンチって実はないので（あんまりないんです。)、埼玉の戸田で2004年、2005年の頃にされた話もあるんですが、あれは商店街、まちなかに近いほうだったんです。住宅街の私有地にベンチっていうのはなかなかあるようでなかったので、出てくるまでがどんなものかがまわりのひとたちも分からなかったんです。

もう一つ、後発のとまり木休憩所というほうは組織的にいけたので、場所も調べてここやったらベンチ置けそうかなみたいな、場所を調べるところからはじめられました。Fig.8の左の書類は、当初設置場所を探して調査をしたときの記録です。右側は、何年か置いてみたら壊れているやつないかなってみんなで調べた書類です。こういうのがすごい組織的にやれるところなんです。そちらは。これを、おでかけベンチという、深草のほうでは、この書類作るのも大変なので、とまり木休憩所のものをお借りして、という交流が起きました。

設置してもらえそうなところに説明に行くのは会

の方（かた）なのですが、それは、先ほどの会の初めに説明のあった主題解説で ABC とかっていうのがあった中で、働き掛ける人が、所有者に働き掛けて、所有者が OK してその場所（私有地）が開かれるっていうパターンがあると思います。多分それが先ほどの説明の中のパターンとしてなかったと思うのですが、このパターンがこのプロジェクトではほとんどです。

この写真は、野菜を自動販売機みたいなロッカーに入れて、売っているおじいちゃんに、地域包括支援センターのおじさんと、地域の自治連っていうんですね、京都は、この人たちが説明に行って、置きませんかって（Fig.9）。行くと先ほどの akippa さんの話と同じなんですが、いいよって言ってくれる人はその場で大体、OK なんです。「うーん」って言ったら、多分、絶対、駄目なんです。これ不思議ですが、置いていいよっていう人はものすごく早い反応でＯＫです。

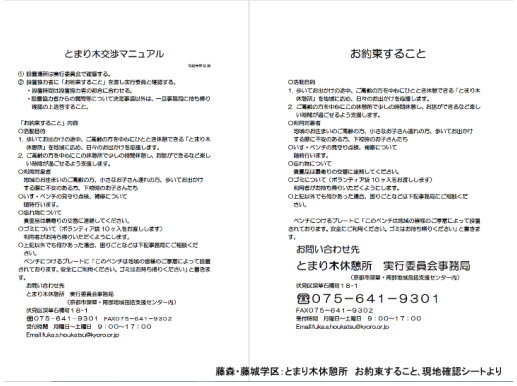
ベンチの置かれた所はどこかっていったら、まずはもともと地域に開いてられる法人さん、社会福祉法人であったり、宗教法人、お寺とか神社です。それからお店をやってられる所とお店を閉店された所。これもともと開いてられた所で。

２つ目は個人宅のガレージ、、（先ほどの akippa さん、ベンチも置いてほしいなと思うんですが、、）とか軒下とか。割と地域団体の役員とか顔役であるような人たちです。３番目の説明を細かくすると、これきょう 100 人聞いてられるっていうんで、むにゃむにゃとごまかします。きょうの晩、お話ししようかな、、、です。

お寺さんなんか割と、もともとが人の集まる場所です。ただ、ベンチに人の座っているとこ写真撮ってって言ったら、大体、関係者が記念写真送ってくれるのでこういう発表の場ではあんまりつかえません。「おじいちゃん、おばあちゃん、座っているとこ撮ってよ」って言ったら、自分らで写るんです（Fig.11）。本当に利用している人は撮らしてもらえない場合もあるので、なかなかなんですが。お寺は横にお地蔵さんなんかがあったりするので、こういうのは割とベンチの設置も受け入れやすくて、いいよって感じです。これ放課後等デイサービスのところで。ここは空き家になったアパートをこの法人さ

一般道路法人道路新産業開発機構、道路の新たな利活用に関する調査研究、新道路利活用研究会、道路関連施設整備支援に関する調査研究（平成26年8月）、6．道路環境の改善、p.563 図6-11、道路法改正のポイント（平成19年3月）道路広報センターパンフレットより、https://www.hido.or.jp/study/files/pdf/application_06_6.pdf, 20181115確認、 Fig.5

Fig.6



とまり木交渉マニュアル

① 設置前の説明委員会で提案する。
② 設置協力者に「お約束すること」を渡し次の説明と確認する。
・設置時間は設置協力者の都合に合わせる。
・設置協力者からの質問等について決定事項以外は、一旦事務局に持ち帰り検討の上回答すること。

「お約束すること」内容
○活動時間
1．歩いてお出かけの途中、ご高齢の方を中心にひとと交流できる「とまり木休憩所」を地域に設ける。日々のお出かけを応援します。
2．ご高齢の方を中心にこの休憩所でゆっくり時間を使い、お話ができるひとゝしゝ時間が過ごせるよう支援します。
○利用対象者
地域のお住まいのご高齢の方、小さなお子さん連れの方、歩いてお出かけする際に不安のあるひと、下校時のお子さんたち
○いす・ベンチの保守の点検、補修について
随時行います。
○設計時について
事業協力者の方の意に適時してください。
○ご利用について（ボランティア様10ヶ入を対応しします）
利用者がお知り得りたどくようにします。
○と記以外でも何かあった場合、困りごとなどは下記事務局にご相談ください。
ベンチにつけるプレートに「このベンチは地域の皆様のご厚意によって設置されております。安全にご利用ください。ゴミはお持ち帰りください」と書きます。
お問い合わせ先
とまり木休憩所　実行委員会事務局
（京都市深草・南部地域包括支援センター内）
伏見区深草石橋町８-１
☎075－641－9301　FAX075－641－9302
受付時間　月曜日～土曜日　9：00～17：00
Email fukasahoukatsu@kyoro.or.jp

お約束すること

○活動時間
1．歩いてお出かけの途中、ご高齢の方を中心にひとと交流できる「とまり木休憩所」を地域に設ける。日々のお出かけを応援します。
2．ご高齢の方を中心にこの休憩所でゆっくり時間を使い、お話ができるひとゝしゝ時間が過ごせるよう支援します。
○利用対象者
地域のお住まいのご高齢の方、小さなお子さん連れの方、歩いてお出かけする際に不安のあるひと、下校時のお子さんたち
○いす・ベンチの保守の点検、補修について
随時行います。
○設計時について
事業協力者の方の意に適時してください。
○ご利用について（ボランティア様10ヶ入を対応しします）
利用者がお知り得りたどくようにします。
○と記以外でも何かあった場合、困りごとなどは下記事務局にご相談ください。
ベンチにつけるプレートに「このベンチは地域の皆様のご厚意によって設置されております。安全にご利用ください。ゴミはお持ち帰りください」と書きます。
お問い合わせ先
とまり木休憩所　実行委員会事務局
（京都市深草・南部地域包括支援センター内）
伏見区深草石橋町８-１
☎075－641－9301
FAX075－641－9302
受付時間　月曜日～土曜日　9：00～17：00
Email fukasahoukatsu@kyoro.or.jp

藤森・藤城学区：とまり木休憩所　お約束すること、現地確認シートより Fig.7

とまり木休憩所　現地確認シート

とまり木休憩所　現状確認シート

藤森・藤城学区：とまり木休憩所　現地確認シートより Fig.8

設置先の意向もよく聞き、、

201907設置依頼・訪問 Fig.9

んが借りて（この話もおもしろいんですが、きょうはとばします）。一段、上がっているとこは私有地なんです (Fig.12)。そこにお地蔵さんもあるし。放課後集まる子どもさんたちがなかなか自由利かない体でもあるので、よその人が通りがかってくれて座ってくれてうれしいと聞いています。これもデイサービスやってられるところの駐車場の脇なので (Fig.13)、こういうところは受入れまで、早いんです。こういう取り組みで、こういう方のためにって言うと、わりにすぐに、ああそうかとわかってくれて。

これ後ろに伏見城が見えている、坂道が大変な所なんですが (Fig.14)、クリーニング店やってられた（閉店された）所に一段上がった所にベンチがあります。これは登下校の集合場所にもなっているそうで。ここで登校班が集まるまで宿題やっている子どももいるらしいです。それを見掛けた近所の人が、あんなんやったら、あれ、うちもやってほしいって頼んで、また近くで新しく始まったりもしています。

これが最初の、「そんなん無理やわ」って言っていたおばあさん宅なんですが (Fig.15,16)、自宅で高齢者のサロンを個人として開いてられる方でしたので、やるか、と決めたら早かったです。車はうち使わなくなったし、ここ置いてあげるっていって。一番最初に置いてくれました。96 歳のご主人と 90 歳、去年、亡くなられたんですが、賞取ったところ、見せたかったなと思っています。ガレージにベンチを置かれて、上、藤棚になっているので、そういう所に集まって、天気のいい日は、家の椅子まで持って出てきてサロンの会を屋外でやっているって、そういう場所になっています。

こちらは築 200 年の町家 (Fig.17)。京都は言われてみればそうかとわかると思うのですが一番の都心部のまちなか、150 年前に全部焼けていますので、それ以上古くていい町家って、周辺部にしかないんです。東、西の。そこにベンチ置いたら近所の人が座ってくれると、家のご主人、おばあさんなんですが、家の中の椅子持ちだして、一緒にしゃべっている、みたいな状況が生じています。いろんな話相手ができて、割とそれを楽しんではるんです。左上に写真二つ載せていますが、ベンチの設置当初は 2 段目の写真、ちょっとだけ植木鉢を置いおられたんですが、だんだん置いてある植木鉢増えてきて、飾る

ベンチの置かれたところは

1）宗教法人、社会福祉法人、（元）店舗等、

2）個人宅のガレージ、軒下など
　地域団体の役員、かお

3）説明を正確にすると、、、、、

Fig.10

2019　栄真寺 Fig.11

20181112 ハーモニーきょうと Fig.12

2020　フジの会 Fig.13

2020　藤城個人宅 Fig.14

ようになってきて、だんだんきれいになってきて。お迎えする感じになって。飾りつけることをまた楽しんでられるっていう感じで、飾っている写真、上岡さんが撮ってくださった写真を松本先生のリクエストで使っています。

あと面白いのはガレージの中のちょっと陰の所、やっぱり車使わなくなったので、座ってってもらうよっていうような。これ山の上の住宅地の中です(Fig.18)。「ベンチは道路に置いたらあかんよ」って言っているので、こういう所に置いてくれるようになったわけです。

Fig.19 は伏見でのベンチの設置先の特徴と埼玉の戸田でのプロジェクトの特徴をまとめたものです。埼玉の戸田で去年、一昨年だったかな、学芸さんで本出さしてくださったんで、そのとき戸田の話をしたのですがそれが表の左側です。用途地域がどんな場所でとか、どういう施設で置かせてくれたか。細かく話始めると大変、長くなるので短く。伏見のプロジェクトは表の右なんですが、伏見では個人住宅でベンチを置いているところが多いんです。低層の住宅地で増えているなっていう感じが見てもらえたら分かるかと思います。やっぱりこれが評価してもらえたんちゃうかなというので、賞もらえたんです。社会福祉法人さんも随分、この 10 年で増えているという感じが分かるかと思います。

公共のために開くなんですが、このプロジェクトは見知った顔の人のたちのために開いているというのが大きな特徴です。これは公ではなく、共ではないかなと思います (Fig.20)。誰にでも彼にでも開いているわけではない。ここが大変、大事な話と。一番はもともと敷地内に外から人を受け入れてられる方です。これ、わりにベンチを置くのを決めるのが早いです。2 番目の個人宅ガレージっていうのは、割と地域団体の顔役であったり、役員さんであったり、常に近所から人が集まってくる場所でもあったんです。それから、この人たちが、近所までやっぱり面倒見なあかんって思ってられる方が多くて、それが彼らの所有地ではないんだけども、近所の面倒見なあかんっていうあたりがこの人たちのモチベーションかなと思います。なので、拍子抜けするほど、あっさりベンチ置くよっていうのが決まります。びっくりするぐらい。製作現場に来て、「面白そう

2018　深草個人宅　Fig.15

Fig.16

Fig.17

Fig.18

戸田おやすみ処との比較　ベンチ設置先施設。

戸田(2004-2014)		本申請(2015-2020)	
公益施設　教育センター、文化会館、スポーツセンター	3	公益施設　郵便局、コミュニティプラザ	3
市街化調整区域　プレイパーク	1	市街化調整区域　市有地の観守池	1
JR高架下：騒音緩衝地帯(環境空間)	2		
歩道(道路課管理施設)	4		
		月極駐車場	1
医療、医療関連施設(薬局など)	7	医療、医療関連施設(薬局など)	3
社会福祉施設	2	社会福祉施設(含NPO, 株式会社立)	9
宗教施設	2	宗教施設	4
民間事業所、企業	3	企業	2
個人店舗、企業店舗	19	個人店舗	5
個人宅	1	個人宅	15
集合住宅	1	集合住宅	1
合計	45	合計	44

同上。ベンチ設置先用途地域

	指定建蔽率／回避積率	戸田 -2014.9*まで	指定建蔽率／回避積率	本申請
第1種低層住居専用地域	—		40/60-50/80	14
第2種低層住居専用地域	—	1	50/80	1
第1種中高層住居専用地域	60/200	1	60/200	5
第2種中高層住居専用地域	60/200	10	60/200	1
第1種住居地域	60/200	12	60/200	7
第2種住居地域	60/200	1	60/200	2
準住居地域	60/200	2	—	
近隣商業地域	80/300	12	80/2-300	13
商業地域	80/400	5	—	
準工業地域	60/200	1	—	
市街化調整区域	—	1	—	1
合計		45		44

＊別添地図掲載分をカウント

19

Fig.19

やし、作るの手伝わして」って言った帰りには、「うちの家と近所の（その方の経営する）駐車場の 2 カ所置かしてあげるわ」みたいな、そんな人を地域の人が知っているから、そこを紹介してくれるっていう話であって。開いてくださいって頼むというよりは、ベンチを置いてくれる方たちはもともと開かれた人やったんちゃうかなっていうお話です。

3 番目、説明むにゃむにゃとしたいところは、公共の場所ではなかなか置いてくれません。正面きってお願いに行くとまずはどこも断られます。でも置ける場合も時にはでてくるんですよっていうのですが、きょうはお話ししません。

齋藤先生っていう早稲田の先生がパブリックの説明をしてられる中に、その 3 番目の誰でも入れるっていうところを、パブリックという言葉で想像しがちなんですが、ベンチのお話で出てくるのは公のなかでも共である common なんだろうなと (Fig.21)。近所の顔の知れた人たちのために開く。だから、限定範囲があって、そこでお酒飲んで騒ぐ人とか、悪さする人は入れてもらえないんだと思います。コンビニで買った弁当を食べたあととか、お菓子食べたあとのごみとかっていう、人が残していく分には近所の人たちが拾っていくようにしています。というような取り組みでした。

最後に、このプロジェクトをやりながら、私道、里道が意外にまちなかにあるな、というのも改めて見つけまして。Fig.22 は桂駅の駅前の里道を 2 項道路にしているところなんですが。この星印の所が実は私有地なんです。1.8m の里道、その両脇に側溝があって、その脇にこの道を 4m にするための境界も置いてあるんですが、黄色から青の所っていうのも、もともと私有地のはずで。拡幅する予定のないこういう 2 項道路に、こんなせまい道に車が同時に往来するわけがない。行き来して、2 台すれちがうなんていうことがないんです。こういった私有地を、ベンチ置くために貸してほしいなっていうようなことを今、考えています。もう一枚用意していましたが時間もないとのことなのでここで終わります。以上です。

私有地とは言え、このプロジェクト道路わきまでの私有地、、
座るのは顔を知った近所の人なので「共」の場所か？
マナー、ふるまい方＝誰にでも開かれるわけではない
←→おやすみ処での話、、、
1）宗教法人、社会福祉法人、（元）店舗等、
もともと敷地内に外から人を受入れる
2）個人宅のガレージ、軒下など
地域団体の役員、かお
→地域の高齢者サロンを自宅で、、、
常から近所から人の集まる
→近所まで、が、目の届く、「わたし」の場所？面倒見ねば、、
拍子抜けするほどあっさりその場で置いてもらえることに、、、
製作現場に通りがかって、、説明会に来たその場で、、
そんな人を地域の人だからこそ「知っている」？
それを契機に開くというより、そもそも開かれている人？
3）説明を正確にすると、、、、、という公共性？？
正面切っての依頼には、、公共機関は全く取り合ってくれない、、

20

Fig.20

公共的空間とは
公共の用語_齋藤による分類。1）～3）は互いにトレードオフ
公共事業に対して公共性・公益性が問われる
国家の活動は公開性を拒む
1）国家に関係する公的な：
Official：国家が法や政策を通じて国民に行う活動
：公共事業、公共投資、公的資金、公教育、公安
強制、権力、義務＝公共建築物なら誰でもは入れない(not-open)、
←→民間の私人の活動
2）特定の誰かにではなく、
全ての人々に関係する共通のものだが、範囲限定が多い(not-open)
Common：共通の利益・財産、共通に妥当すべき規範、共通の関心事
公共の福祉、公益、公共の秩序、公共心
特定の利害に偏していない
←→権利の制限や受忍を求める集合的力、
個性伸長を抑える不特定多数の圧力
←→私権、私利・私益、私心
3）誰に対しても開かれている
Open：誰もがアクセスすることを拒まれない空間や情報
公然、情報公開、公園
水道、木陰、ベンチ、公衆便所
←→秘密、プライバシー
公共性 publicness、齋藤純一、岩波書店、pp.viii-x、思考のフロンティア、2000.5

21

Fig.21

車から人へ：拡幅予定のない 2項道路
舗装された私有地、2項道路内私有地
→→「私」の利用へ返せないか

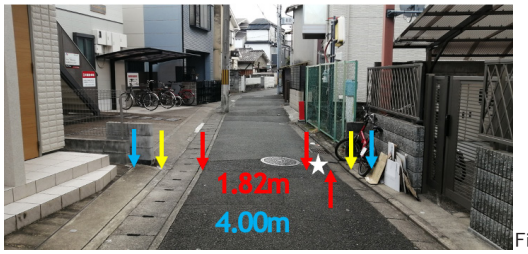


Fig.22

3-3 「“ わたし ” を開くつなぎ手の視点」

若狭 健作（㈱地域環境計画研究所）

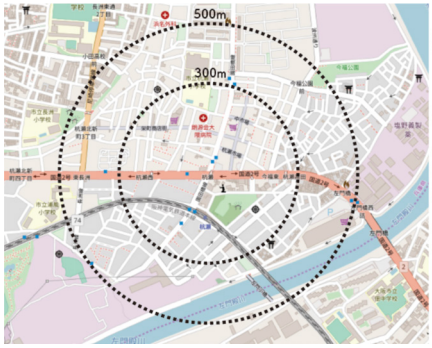
若狭です。よろしくお願いします。地域環境計画研究所という会社は 1975 年に創業した都市計画とか地域づくりに関するコンサルタントの会社です。私はそこに大学卒業後、就職しまして、現在 2 代目の社長をしております。きょうは、私を開くというテーマで、その会社の代表をしてる傍ら、尼崎では尼崎南部再生研究室という公害裁判の和解金を活用した地域づくりの NPO 活動や、あと、最近は好吃（ハオチー）食堂という飲食店も始めまして、徐々に「私」を開く方向に進んでいます。この 2 年ぐらいで自分が体験した不思議な出来事をきょうは、皆さんに聞いてもらいながら、少しこのテーマについて考えられたらなと思います。

まず最初に今、私が活動しているフィールドは、尼崎市内の杭瀬という地域になります。梅田から普通電車で 15 分ぐらいの街で、昔ながらの商店街や団地があったり、戦後は工業都市として栄え、たくさんの労働者が移り住んできました。しかし、現在の街の状況は割と深刻で、20 年で人口がマイナス 20 パーセント、高齢化率も市内の平均よりもだいぶ高くて、半分が 1 人暮らし。40 パーセントが空き店舗になっていて、いかにかつて栄えた地域が急激にシュリンクしているかが、この数字からも分かります。都市のコンサルとしては、この地域のプラットフォーム型会議のコーディネートの依頼があり、長らくお付き合いがあるのが「杭瀬アクションクラブ」という名前のクラブです。名前はむちゃくちゃださいんですが、このクラブでは、商店街の店主や学校の先生や病院の院長など、杭瀬という半径 500 メートルぐらいの範囲で活動しているいろんな人が月に 1 回、なんか分からないけど集まる。昨日の晩もあったんですが、集まって近況を話し合うだけの場なんです。人が集まると我々はすぐにコミュニティとして育てがちなんですけど、これはコミュニティではなくて、アソシエーションとわれわれは呼び、スライドのような五つのスローガンを掲げています。風通しをよくして、誰でも来られるようにしようと。あ、そうそう、皆さんも興味があったら、来月来ていただくこともできるんです。というふうに、この

わたしをひらく

若狭健作
わかさけんさく

(株)地域環境計画研究所 代表
南部再生編集人・好吃食堂店主



２０年で人口マイナス２０％
６５歳以上が３２％（市は２６％）
半分がひとりぐらし
４０％が空き店舗

街に関わろうと思っている方がゆるやかに連帯できる場っていうのを生み出していけたらなと。この写真なんてどうですか。なんか UFO 呼ぶみたいな座席の配置でしょ。まあ UFO は来ないんですけど、大体、みんなでざっと自己紹介して「最近こんなことあった」「自分が今困っていること」「こんなこと始めようと思っている」とそれぞれの近況をちゃんと話す場っていうのを開いています。

杭瀬では子ども食堂的なことや、つまみ食いラリーのような商店街販促的なこともやってきました。これまでの商店街振興ってイベントばっかりやっていたんですけど、それだけじゃあかんやろというので「まちなか再生計画」というプランを、県と市のサポートを受けながら作るお手伝いをしました。5 年計画でこんな事業やってくよとか、目標とするゴールなんかを設定して、こんな街になったらいいね、みたいな話をさっきのクラブのメンバーと話し合いながらプランニングしました。

街には新たに「シェアアトリエバンビ」といって、空いているビルにアーティストのコワーキングスペースみたいな感じの施設ができたり、20 代前半の若い 2 人がこの街で挑戦したいというので、コミュニティスペースをオープンしたりっていうのが 2019 年で、3 年ぐらい前になります。さらにこの若者に影響を受けて、市場の総菜屋さんが「俺、YouTuber やりたかってん」って、突然「杭瀬チャンネル」という YouTube チャンネルを立ち上げたり、すごいんです。登録者数もかなりいてよく見られているので、ぜひ検索してみてください。

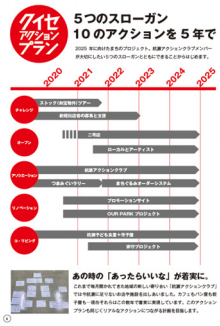
これまでは、こうした地元の動きに対して僕はコンサルタントして関わっていたんです。でもやっているうちに、「若狭さんもそろそろ店、借りへんか」とか言われ出して。「いや僕、別に店やるつもりでこんなことやっているわけじゃなくて」って話をしたんですけど。この市場には写真のように年末はすごい人出があるんです。若狭さんだったら安く貸す、家賃 3 万円やゆうので、それやったら借りられるな、と妻とも相談しました。大型バイクを買ったと思って、100 万ずつ出そうとかゆうてね。僕も妻も会社勤めなんですが、それこそ皆さんもそうかもしれませんが、普段、ブルシットジョブにまみれると、生きている実感が湧かないじゃないですか。夜遅くま

風通しをよくして機会を開こう。openness
無理なくゆるやかに連帯しよう。association
新しい挑戦をささえよう。challenge
今ある価値をあらめて見直そう。renovation
ともにごきげんに暮らし働こう。co-living

みんなの杭瀬食堂

クイセ
アクション
プラン

杭瀬まちなか再生計画



で働き、うつになるようなことじゃ駄目だと、われわれは何だか分からないけど 100 万ずつ出して、取りあえず自分らで改装して、2019 年の秋に店をオープンしたんです。

それが市場の中の「好吃食堂」っていうお店なんですが、この店の売りは、市場の中で材料を仕入れたり、何か市場のものを買ってきて、通りに面した椅子で食べてもらえるみたいな仕組みで、オープンして 3 カ月ぐらいで『SAVVY』という情報誌で紹介されたんです。『SAVVY』でまさか杭瀬の市場が紹介されるなんて想像もしませんよね。街とつながったこういう店を面白がってくれて。僕らが営業していない時間には akippa のような感じで、いわゆるシェアキッチンとしても貸し出しています。

こうした自分の体験を杭瀬の地主さんの集まる会で紹介しました。そして不遜にも「皆さん、まだまだあと 5 年ぐらいはお元気やと思うので、相続まで使う予定のない空き地とか空き店舗があったら、杭瀬アクションクラブに預けてくれませんか」って話をしたんです。そうすると何人かが少し反応してくれて、中には仏のような地主さんも現れるんです。例えば一つはこの写真は材木屋さんで、角地のめちゃくちゃええ場所を倉庫として使っていたんです。「昔ここはだんご屋に貸したことがあったけれど、すぐつぶれてもうてん。店やってもすぐつぶれるしな」と今井さんというオーナーが話してくれました。それで「ここに街の人が喜ぶようなお店ができたら、多分、今井さんの銅像建ちますよ」とか訳の分からんことささやいて、掃除してもらったんです。それで「何の店がええんかな」と。

実はアクションクラブでは集まるたびに「あの店なくなったな」とか「次はこんな店が欲しいな」と話しているので、その頃はパン屋がなくなったことが話題になっていました。じゃあ、と「そのまま。」というめちゃくちゃいきのいい若い女性たちでやっているパン屋さんに出店してもらい、今ではすっかり地域の人気店になっているんです。今井さんもめっちゃ喜んでくれています。こんなふうに杭瀬にお店をちょっとずつ増やすようなことをしていたんです。

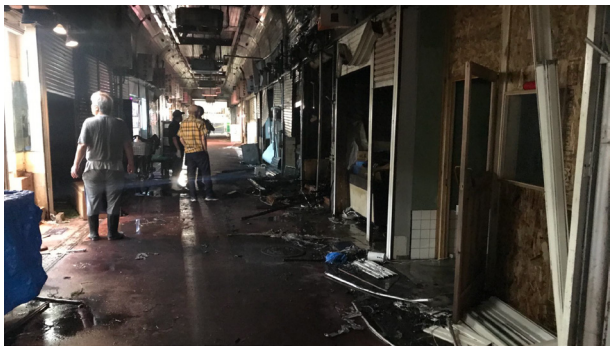
ただそんな最中に市場で火事が起こってしまったんです。お一人が亡くなり、さっきの若い子たちが

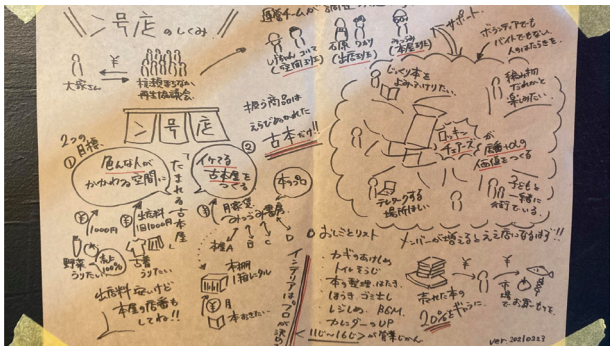
はじめたコミュニティスペースも含めて燃えてしまいました。その後、この市場のメンバーや街の人らと一緒に、復興に向けて一生懸命がれきの処理をみんなでしていたら、これもけがの功名というか、街の結束がどんどん高まっていって、さっきのコミュニティスペースの跡を再建する話になりました。

ところで、僕、コミュニティスペースって言葉が死ぬほど嫌いで、できれば僕はお世話になりたくないと思っているんです。「あいつコミュニティ欲しがってる」とか思われたら嫌じゃないですか。居場所ないやつみたいじゃないですか。なので次は何しようかなと思っていたら、たまたま知り合いの本屋さんが以前から私に「市場で本屋さんしたいねん」って言っていたのを思い出して。さらにさっきの今井さんにも相談したら、材木店なんで、古い材木ならあげられる」と、木をいっぱいくれたんです。コロナ禍で時間もあるし木もあるし、本屋さんはまだやるともいっていないけど、ひとまず本箱を作ろうかと、50 人ぐらいが集まって 70 個の本箱を作ったんです。思わずこんな「ザ・まちづくり」みたいな写真撮ってしまったんですけど。

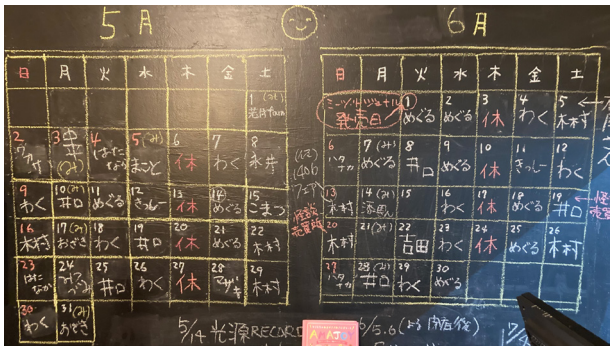
あとは試しに好吃食堂のカウンターに自分が持っている本を並べてみたら、買い物客が本を見ていってくれるんです。本は世代越えて愛されるもんなんやなっていうのが分かって。「だからもうこれ市場でやったらいけるで。本棚もできたし、本、並べてみて」ってみつづみ書房という古本屋さんに並べてもらって、いつの間にか「二号店」っていう古本屋を 2021 年 3 月にオープンしました。

「二号店」って店名は、古本屋の店主・三皷由希子さんが命名しました。古本屋さんってお店は小さいけど、在庫はたくさん持っているんです。でもそれを並べるような店舗を単独で借りるのは厳しい。だから複数の古本屋が二号店をシェアするっていうコンセプトを持ち込んでくれました。ただ、お店はできても本を売る店番がいない。東京では無人の古本屋もあるそうですが、無人だといい本は置けない。そこで、この店を街の人にとっての二号店としても使えたらいいなと仕組みを考えました。本箱を一緒に作った人たちに声をかけたら、「私らで店番しようか」と店先に書いた大きなカレンダーに自分が入れる日を書き出してくれたんです。お店にはロッ




二号店のしくみ
二号店
古本屋をつくる
古本屋
ver.2021.0212

本箱を作る日


5月
6月
発売日
5/14 光源RECORD

二号店

二号店

Meets
尼崎王国
REBORN、杭瀬中市場。

キングチェアがあって、それに座って店番をするので、メンバーを「ロッキンチェアーズ」と呼んでいます。そういうやり方で順番に店を開くというのが2021年の3月に始まって、22年の2月までは途切れることなくずっと店番が埋まっているんです。メンバーには、売れた本のその日の売り上げの20パーセントが入るんです。「家で子どもと2人きりでいたら、しばいてしまいそうになるから」という子連れのお母さんや、「コワーキングスペースでお金払っていたけど、ここなら座ってゆっくり仕事できる」というイラストレーターなどのメンバーにめぐまれて、お店を街の人で回すというアクロバティックな実験をしています。MeetsRegionalsという雑誌でも紹介してくれました。

さらに街の仲間と一緒に屋台をつくって、空き店舗の前に屋台を出すようなイベントや、二号店の軒先で野菜を売りに来たり、市内の服屋が出張販売したり、市場にかかわる人が増えてきました。

きょうはこの会場にも代表が来られていますけど「尼崎家守舎」という一般社団法人も昨年設立され、先ほどの仏のような地主さんたちが「それやったらうちの物件使ってもらってええよ」と空き家の活用もすすみはじめました。既に1軒の長屋に入居者が決まり、現在は2軒目に着手しています。「階段作る日」というワークショップでは空き家のリノベーションや工事自体にもかかわりながら家が再生する過程も含めて楽しんでおられます。実は2軒目の入居希望者は1軒目のワークショップに参加した人が「僕も住んでみたい」って次につながる、といういい循環が生まれています。

今日のテーマの「私を開く」ですが、私はもともとコンサルで公園や広場、図書館などの公共空間を活用する仕事にずっとかかわってきましたが、結局、自分で店借りて事業をする方がなんでも早かった。効果もすぐに分かるし、ある程度何でもできる。そういうマインドが地域全体に高まってきたら、次は公共空間の今までとは違う使い方にチャレンジができるようになる。

さっきの新しくできたパン屋の裏に荒廃した公園があったんです。いけてるパンを買った人はみんな、公園で食べてインスタに上げるんですが、撮る公園がこの写真のような状態はさすがにやばいやろと、

一般社団法人
尼崎家守舎

階段作る日
10.9 土曜
10時から16時まで
参加無料 定員10名
【コーディネート】
小濱賢二郎
（尼崎家守舎理事）
家作りを職人から学ぶ実践講座 vol.1
一般社団法人 尼崎家守舎 × 杭瀬地域まちなか再生協議会

改修イメージ

OPEN!
OurPark
Party アワーパーク パーティ♪
杭瀬ではじまるわたしたちの公園プロジェクト
11/23 TUE 10:00-14:00
（雨天の場合は11/28日に延期）
杭瀬公園
杭瀬地域まちなか再生協議会 + シェアアトリエパンピ

さっきのシェアアトリエのアーティストや地元の協議会で話し合って、公園の図面を書き出したんです。公園の目の前の壁に、こんな絵をミューラルアートとして描いたらええんちゃう、この壁、誰の壁や。これ、今井さんとこのビルやん。そしたら大丈夫。今井さんに「描いていい？」と聞くと、「もう何でもええよ」と笑いながら承諾してくれました。

そして壁だけでなく公園にもこのモチーフを広げようと、地元協議会と尼崎市で話し合い、新しい公園管理のあり方を探っています。使われてなかった砂場も土をほじくり返して、芝生化したり、遊具もペイントしたり。ていうような感じで、公でできなかったことを民でやっていたら、民でやっているノウハウとか、そこで集まる仲間が今度はもう一度、公に戻って、それを推進する力になるなっていうようなことを最近は感じています。

3-4 「“ わたし ” の楽しみを開く」

森谷 寿、泉 飛狼（三和市場）

森谷　こんにちは。阪神尼崎駅から出屋敷の間にある三和市場っていう所で肉屋をやっている森谷です。三和市場っていうのは、昔、阪神間の台所っていわれて、結構、人通りも多かったんですけれども、阪神淡路大震災から空き店舗が増えてきまして、いろいろ、先ほど、若狭先生なんかも入ってもらって、食のイベントとかそういうもので市場を何とかしようというふうにして頑張っていたんですけれども、それで何とかするよりも廃業者のほうが多くなって、できることがもうなくなってきて、もう最後の最後でもう自分の好きなことしようっていうので、自分でできること、怪獣っていうものをテーマにして遊び場にしようかっていうのでイベントをしたところ、結構、人が来てくれたんで。まだその当時はもうそのコンテンツが消滅するかっていうぐらいのときやったんですけれども、結構、人が集まってくれたので、日本中にこういうファンが結構、延べですると多いん違うかっていうので、そういう人らの寄りどころに市場がなればいいかなっていうので、イベントを続けました。その中でいろいろ怪獣映画とかそういったものに関係している人らに直接電話をかけてイベントなんかに参加してもらったりしていまして、いろんな人が来て、その中、こういう人らが来てくれた面白いことができるんちがうかっていうので、イベントももっと熱を入れてしようっていうふうになったんですけども、最初はもう何も訳も分からずにやっていますから、版権とかそういうもの関係なしにもう、好きなことやったんです。1年ぐらいたってから、それじゃいかんなっていうので、版権をちゃんと守るようにしようっていう、これ、今はもう円谷プロであろうが、東宝であろうが頑張ってくださいっていうふうに言ってもらえるようにはなったんですけども。そういうふうになると、業者っていうか、そういうフィギュアとか作っている人たちも来てくれるようになるんです。来てくれたゲストの人で、平成のゴジラシリーズなどの怪獣のデザインしている人らに先生がいているんですけども、その人に駄目もとで市場の怪獣作ってもらうことができひんかっていう頼んだところ、二つ返事でもらったんです。

田口清隆監督作品
「大怪獣ガサキングα 三和市場に現わる」を上映。
https://www.youtube.com/watch?v=8Z5BK8nE9Mo

こういう人が来て、そのスタッフの手伝いの子とかも来ると、関西在住の子たちは、1人、芸大の講師、助手もやっている子なんですけども。関西では僕ら、仕事がないんやと。できたら、市場でこういうイベントするっていうんやったら、空き店舗を何とか使ってそこにスタジオつくりたいっていうので、スタジオつくるのが夢やっていうので、空き店舗の2階に住みだして、こういうことをするときのスタジオを自分らでつくって、そこで特撮映画を作ったりしました。一番、大きい収入は東京、出稼ぎに行ったりするんですけども。関西でこういう人らがもっと自分らの仕事を生み出せるようにしようというので、今、入りこんでくれていると。どんどんそういう人が来るので、こういう部分に特化して何かできればいいかなって。イベントをして、いろいろタレントさんを呼んで、サイン会したり何かして、収入を上げたりするんですけども。そっちの場合はむしろ遊びに来ているお客さんが次の回になると、自分でトークをしたりとか。ここにいてる泉さんなんかもお客さんで来とって、今、うちのスタッフになって、着ぐるみがあるときは大概、横について一緒に回っとんです。面白がって来てくれる人がスタッフになっていくっていうのと。そのうち、その中で店を開けていって、一緒に仲間になって町おこしっていうか、市場おこしなんですけど。というふうな感じでこれが今現在の着ぐるみ。これ、着ぐるみできて一番最初に使わしてもらったのがジャスティン・ビーバーとの共演やったかな。それも DVD 持ってきていたんですけど。CM に使っていて、これもちょっと開かないんですけど。でも何に使うっていうのなしで、着ぐるみが来たときに、ギーグピクチュアズっていう会社から連絡があって、着ぐるみ使わしてくれへんかっていって来たんですけども。何の

コマーシャルかも聞かずにOKしたら、東京で撮影でするん、交通費だけ出すっていうので行ったら、ジャスティン・ビーバーやった。僕ら、2日間、行っとったかな。撮影して。あと町おこしでできた怪獣やから､他の市は市場だと思っている。市場でも撮ってくれたんですけども、市場の一緒、このライブハウスの子たちもすごい出てくれたりしています。なので、みんなでそういうふうにして、盛り上がっていけたら面白いなっていうのが、面白い感じには進んでいると思うんです。

この2年ぐらいがコロナで残念なことになっていたんですけど、本来なら、4年前、3年前でちょっと盛り上がっていって、今度、映画を撮って、それを劇場で流そうっていう話もいっていたんですけども、それはこの2年ぐらいコロナでイベント関係、全部、中止になっちゃって。あれでちょっと今、失速した中、もう一度、盛り上げようっていうことで今年からもう一回、いろいろイベント始めているところなんです。市場のさっき見てもらったら分かるように廃虚としての面白さみたいなのがあるんで、結構、それは面白いと思ってくれている人がよく撮影とかに来てくれまして、今もNHKの8月の番組の撮影、ずっとうち、来てくれてまして、タイトルは言ったらダメなんですかね。それは俳優とかは言ったら駄目なんですよね。

泉　　一応、まだ。公開はまだされていない。

森谷　月曜から木曜まで月、火、水、木と。

泉　　一応、告知は駄目ですって言われている。

森谷　2カ月、この水曜日にまた明後日、『バクマン。』とか、『モテキ』の監督が市場で撮影することになっています。

泉　　本当の僕ら、来月から新しく店を開こうとしているお店をそこで撮影してくれへんかっていうて。聖地みたいになるからって言っていたんですけども、監督がそこにいて、これは駄目だっていうことで逆にシャッター街がつながっていて、何もない所、こん中の1軒を開きたいっていって、違うとこ、撮影地にされて。シャッターがつながっているシーンが撮りたいみたいで、なかなか廃虚感があるとこじゃないと駄目みたいなんです。

森谷　その人ら、面白がってくれているみたいで10月にもテレビ朝日かな、来るっていうのと。サンテレビでも既に2回、テレビシリーズ撮りに来たんですけども。今年も来るよ、言ってくれているんで。そういう人らの集まってくれる場所にはなっているんですけども、なかなか、集客のほうにはまだつながってない。

泉　　人の流れをつくろうとしているんですけど、なかなかこれが難しくて。

森谷　思っていることと、実際できなあかんことではなかなかうまいことつながってないかな。でも作り手が面白いと思ってくれているところを伸ばしていくと、またがまんしていると、また開けてくるん違うかなと思うんですけど。だから、自分らがどっちの道を選ぶかっていうときには、これってことを考えずに面白いなと思うほうを選んでいこうかなと常に思っています。本当はいろんな人のインタビューがあって、タレントさんとか、お客さん、テレビに出ていた人なんかも、いったん、うちの市場に来ると、やっぱり何か手伝ってやろうという気になるみたいで、その人らが盛り上げてくれるみたいなんです。『ジュウレンジャー』っていう、アメリカで人気の『パワーレンジャー』の元になっている戦隊ものの3人がうち来てくれているんですけども、その3人がよく海外でもイベントに行くんですけども、うちで撮ったさっきのような、イベントのたびに撮るんです。お客さんと一緒に毎日撮って、それをその日のうちに見る映画っていうのを作っているんですけども、それを持って行って、日本でこういうふうなことでやっているっていうのは、海外でもお客さまに見せてくれているみたいなんです。だからこれをもうちょっと伸ばすことができれば、インバウンドにもつながるかなと思うんですけど。インバウンドにしても、いろんな市場で何が売れるかっていっても、ちょっと。廃虚ですから。

泉　　何とか今、廃虚を脱却しようとするんですけども、逆にその廃虚感がよくて、来る人らなんです。だから、どっちもどっちで、あんまり開けていくと、今度、そういう人らが来なくなっちゃうっていう。

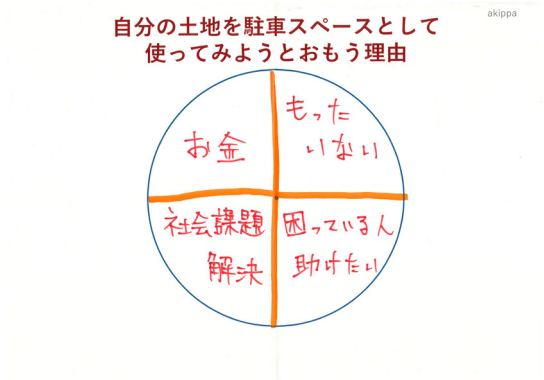
森谷　市場を何とかしていこうって、お客さん来てもらうことも大事やけども、市場の中で出店してもらうっていうのも大事なので。そのロケーションを面白がって来てくれるライブハウスの子なんかは、遊びに来たときはちょうど大雨の日で、市場の通路に雨漏りがするんです。その雨漏りして、ジャージャー、水、漏っているの見て、「この市場、面白いですね」っていうので、出てくれるようになった。その子らもうちの市場で今、2店、店やっているんですけども。野田阪神のほうとか野田にも2軒もできたんかな。新しい店ができましたっていうふうに言っているんですけども、彼らには、うちの市場で骨は埋めんなと、稼ぐのとノウハウができたら、出ていって、そこで稼いでくれって、うちの市場を足場にしてくれって、死ぬのは僕らだけでええって。そういうふうな感じで若い子をうまいこと回して、その子らがまた出ていった後にまたそういった子が来て、そこで何とかやってくれたらいいかなっていうふうに思っています。それがその仲間、集まって、何とか市場がもうちょっと建て替えることができたりとか、別の方向に向かうことができたらいいかなと。このコンテンツを生かして何とかしたいなって。今、うちの商店街は2駅の間につながってあるんですけども、客の取り合いみたいな感じになっているんで、そうではなくて、ここを目当てに来てくれる市場っていうふうにしたいなって思います。ここ行ったら、怪獣のもんがあるでとか。変なものがあるでというふうに思ってくれたお客さんが、その混沌としたものを楽しみにしてくれる市場になったらええなって。そういう今、ことで考えています。大体、そういう感じで。

4.　ディスカッション

パネリスト　：柿本 雅淳（akippa㈱）、吉田 哲（大阪工業大学）
若狭 健作（㈱地域環境計画研究所）、森谷 寿、泉 飛狼（三和市場）
進行役　　：笹尾 和宏（京都大学）、上岡 文子（DAN 計画研究所）

－まずそもそもの取組の動機をセミナーが始まる前に皆さんに考えていただいております。
「わたしの場を開く」ときに、社会課題や地域課題への意識やパブリックマインドが動機になっているのではという推測や金銭的なメリットは思いつくのですが、それ以外で何があるのか伺いたいと思います。

柿本　akippa では、個人の方が土地を開こうと思う理由として四つ書いておりまして、この四つの中でまず漠然と、もったいないっていう思いを持っておられる方がほとんどです。もったいないっていうふうに思っておられて、そこからお金っていくのではなくて、困っている人を助けたいって、こういうところの思いが結構、強くあるなというふうに感じています。合わせて、そこに社会課題があって、解決することに寄与できるっていう話が加わってきたら、非常に話は進みやすくなるので、もったいないっていう思いがあって、困っている人が目の前にいて、想像ができて、それが社会課題につながっている。解決につながっている。ちょっとお金もらえるってなったら、進むというそんなイメージです。



森谷　三和市場は元からもう空き店舗の市場ですので、ただ 54 店舗、全部、地主は 1 人なんです。だから地主でもめることはまずなくて、何年か前に若狭先生に入ってもらって、市場を何とかしようとするときに空き店舗を集めようかっていうふうなことなって。それの流れでショップの運営だけでも残ればなっていうので、空いている所を普通の生鮮三品を持ってくるんではなくて、サブカルに特化したものでできたらいいなっていうのやっています。通りはもう途絶えた市場ですので、そういうふうに生物を置くんではなくて、腐らないものを売る。だからそれが音楽、歌であったり、園芸であったり、怪獣であったり。売り台に並んでいるのは別に食べ物ではなくてもいいんちがうかっていう発想です。みんなには、こういう市場やから家賃は安いよって、地主からも敷金、権利金っていうそういったもの一切なしで、本当の土地代だけで借りています。雨漏りしているところとかは、自分で何とかせいよっていうんでやっている。家賃は安いです。あとロケーションや空き店舗も、そういう暗い所を面白いなと思う店をやる気があるんやったら、面白いと思える子らが来てくれたら、そこにそういうお客さんらも来てくれて、面白いんではないかというふうに思っています。サブカルに特化することで、商店街とは違う客を目当てに来てくれるお客さんがいてるん違うかなって。そういうお店を増やしていきたいなというので年に 2 回、大きなイベントをして、タレントさんを呼んだり、そういう映画の製作に関わっている人らに来てもらってイベントをしています。

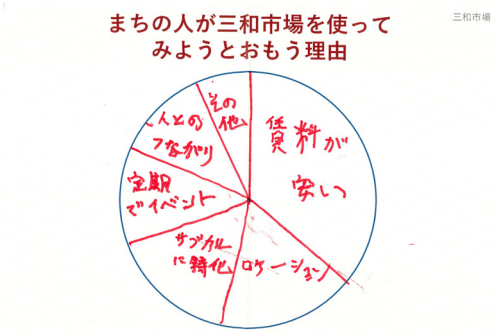
僕らみんな、遊ぶのは好きですけど商売が下手なんで、何とかこれを根付けるようにしたいなとは思うんで、コロナが開けたことでこれからまたもう一回、していくようにしようかって。集まってくれた人らで 10 分ぐらいの短編映画ではなくて、1 時間半

ぐらいの映画を撮れたらええなっていうふうに、今、皆で言うています。ここにいてくれる子も泉さんなんかもネット小説書いたりしているんで、話を書いてもらったりっていうふうなことで、結構いろんな人が集まっているんで、面白いことはできるんちがうんかなとは思っています。

その他、だまされて来ている人。面白いことだからおいでよって、ここでやりいやって言うて、「うん、やるか」っていって、その気なって来てくれる人。そういう人が来んと、市場は面白くならないなと思うんです。だからだまされてるうちに何とかなったらええかなって。大体、市場はそんな感じです。

泉　僕もだまされて連れてこられた口なんで。映画撮るか、シナリオ書いてよとか言われて、いいやんそれ、とかいう感じで連れてこられて、そのままいつの間にかスタッフになっていたんです。何かの催しものでガサキングが着ぐるみとして呼ばれていったときに、なぜか僕がずっと横についていたんで、知っている人に「いつも横にいる人」って言われるんです。尼崎の商店街歩いていても。そんな感じでいつの間にかスタッフになっています。

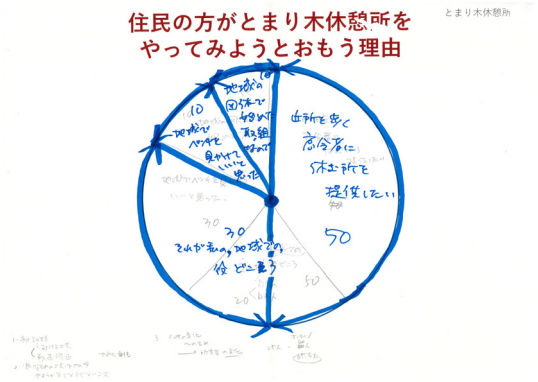
森谷　ガサキング、尼崎からアマを抜いてガサという感じで、作家の人が考えてくれた名前で、尼崎というのが本来の名前。行政の人が結構、面白がってくれて、後ろで支えてくれたので何かできたみたいなところ。表にはデザイナーが書いたイラストを絵はがきにして売って、その売り上げで饅頭作って売って、その売り上げでフィギュアを作って、そのフィギュアの売り上げで作りましたっていうふうにして。本当にそういうにしたら、できているんですけども、市場を最初にどうしてええんかっていうときに行政の人、その中に先生もいているんですけど、そういう人らが面白がって、まだ何にもなくて僕がいうてるときに支えてくれとったんで、できたことであります。



吉田　いろいろ書いているうちに汚くなったんですが、最初の写真で見せましたように高齢者が道で本当に座りこんでいるとかっていうのを見掛けている人たちがいるんです。これ何とかしたい。何とかしませんかっていう話を最初の 2015 年現地に行ったときもしたんですが、2018 年にかなりの回数、いろんな所行って、お話ししました。それを聞いて、それ助けたいなと単純に思ってくれた人が半分ぐらいだと思います。そんなベンチ、行政がやるやんって思われる方も大半で、いい試みねっていって、言ってはくれるんだけども、だけど、うちではできひんよっていう人のほうがほとんどで、9 割方そんな人たちで。いいですね、は多いんですが、そっから先がなかなかでした。ただ、決まるときはものすごい早いんです。それ、ええからうちでやろうっていうような、そんなことあるんかなというのが積み重なって、この 50 カ所近くだと思います。もう一つ、そういうのを地域でやるんやったら、それは私がやらなあかんなっていう人たちもおられます。そういうこと、私の目の届く範囲やったらやらないかん、と。それはお店をやってられる人だったり、商店街の理事長さんであったり、地域の地主さんであったりなんですが、それが私の役どころやと考えてられる方が 3 割方いると思います。この数字はええかげんですけれども。残り 2 割の中で、あれ見たらええと思った、とか、行き帰りにそこで子どもが座っているのを見てとか、宿題、朝、学校行く前、やっているのを見て、うちでもやってほしいとか。住宅街の個人宅の軒先のベンチというのはありそうでないので、実際あんまりないんです。私、世界の街歩き、NHK でやっているやつ、意地悪く見ているんですが、商店街のあるようなところ、市街地の真ん中にはベ

ンチ、たくさん出てくるんですけど、住宅街の住宅の前に座っていってどうぞ、みたいなベンチ、意外とないんじゃないかなと。今はもしかしたら 911 のテロ以降、ヨーロッパでは減っているという話も聞くのでそれでないのかもしれませんが。

こういうおうちの前によその人、座っていってくださいっていうのが、たくさんないと高齢者の外出には意味なくて、目的地となるようなところに 1 カ所だけ置いてあってもそこにたどり着けないし、商店街とか駅行くまでのどっかに何カ所かあったらうれしいなっていうベンチが実際には、案外ないんじゃないかなと思っています。これは僕も調べたわけじゃないので、違うよっていう人は教えてほしいなと思います。最後に地域の団体がやっているから、それやったらうちもやってあげるわっていうような感じで、そういう方もおられて、あれは信用できるところやから、とか。akippa の柿本さんが、言っておられたように、それならうちもやろうかみたいな話で始まる例もあると聞きます。なので、その四つで 100 かなというような感じです。



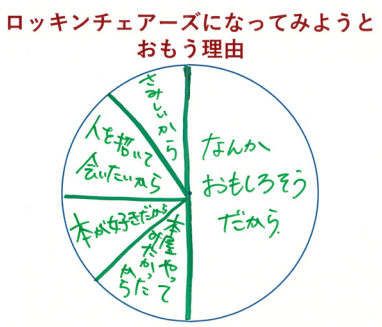
若狭　僕は二号店のメンバーが、ロッキンチェアーズになってみようと思った理由をグラフにしました。視点としてはこの人たちは物件オーナーではないし、所有者ではないので、プレーヤーとしてああいう場所を開くっていうことの理由で、50 パーセントで一番、多いと思っているのが、「なんか面白そう」やと思うんです。あそこに座っていたら何かが起きるかもしらんと思っているのかなと。その他は人それぞれだと思うんですけど、「さみしい」だとか、あとは「人を招いて会いたい」だとか。みんな、家には人招けないけど、私、きょう店番しているからおいでよっていったら、そこでぺちゃくちゃしゃべって、ついでに本売れたらうれしいなとか。あとは本、ガチ勢ですよね。成功した定年退職後のイメージってほぼ古本屋でしょ、みんな。でも本屋、そんな甘いもんちゃうでっていうのを感じてもらえる店でもあります。

ロッキンチェアーズの気持ちも大切ですけど、きょう皆さんと一緒に考えたいのは、今井材木店の今井さんの動機なんです。その存在は本当に大きくて、今まで普通に代々続く材木店をやってきた彼がなぜ自分の場所を開いたのかを探りたいです。

実はきょうの午前も今井さんと一緒に杭瀬スプーンクラブっていうクラブを立ち上げて、木のスプーンを公園で作っていたんです。最近は材木店も徐々に開き始めて、店先で木のかけらを子どもに工作用として持って帰らせてるんです。喜んで持って帰った子どもが今度は作った作品を「おっちゃん、これできた」って見せに来る。その話を全部、めっちゃ嬉しそうに僕にしてくれるんですよ。もともとそういう気質の人なのに、なぜ今までそれをせんかったんっていうのが謎で。

それは「私を開く」ためのきっかけがあまりにもなさ過ぎたんではないかと思うんです。僕は職業柄、そういう「開く人」をたくさん見ているから、この人は絶対にこっち側（開く側）に引きずり出さなあかんと思っていて。

先日「今井さんって本当、ノーって言いませんよね」って話したら、「僕はノーは言わへんけど、イエスともゆうてないで」と笑うんですよ。でも、この感覚が大切で、地域のためとか、パブリックマインドやって言う動機は、本人も照れて言わないと思うんですよ。「しゃあないな」ってまちに何かをする行動が、実は私を開く理由なんかなって。



－ありがとうございました。今井さんのようなキーマンをどう見つけられていてどうはたらきかけられているか、お考えがあれば伺えますか。

吉田　実はこれ、最初にベンチ置いてくれた方、今井さんっていうんです。冗談のような偶然か、とも思ったんですが。

当初、西京区のほうで高齢者の居場所のサロンを調べようかっていうときに京都市の百人委員会っていう、市長が肝いりで始めた会に出ている退職後の高齢の男性っていう元気な人たちがいて、この人は、自分の住んでいる場所のまちづくりではなくて、よそに出掛けて行ってまちづくりをする高齢者だったんです。これは結構、僕、面白いなと思って研究もしましたが、その人と先に知り合いになったんです。西京区の桂のほうで。その人が伏見でまちづくりやるから、来いって言って、行きますって言って。呼ばれたら割とすぐついていくので、行った先でまちづくり関わり始めたら、そこの住人やと思っていたら、どうもそうじゃない。伏見でもまちづくりやるようになったのはなんで、とその高齢者に尋ねると、、生まれたとこやし、手伝いたい。その人は精華町から来てはるんです。この人はいろんなとこ出掛けるので、誰に頼んだらやってくれそうっていう土地勘を持ってはったんです。まずその人がすがりついたというか、頼んだら、やってくれそうな方というのが今井さんだったんです。僕が大学の研究者としてそこに行ったら、その人見つけるのも大変なんですけれども、それを知っている人たちを、知っていたわけです。一昔前テレビであった、数珠つなぎです、誰かの知り合いで、あそこやったらいけそう。打率3割ぐらいでベンチ置かしてもらっているんですが。これ、僕だけで探したら、1割いかないんです。3割の高い確率いったのは、割とそれを知っている人を知ったから、みたいな感じかなと思います。

泉　うちの三和市場のキーマンとなる今井さん的な人、これはもう森谷さんなんで。若い子が集まってきて、若い子の夢を聞いてあげて、それやったらうちの市場でお店をやったらっていうことで、開けたりしている子もいているんで。キーマンは森谷さんになってくるんかなっていう感じです。ほとんどだまされていますけど。

若狭　森谷さんは図式でいうと、所有者ではないけれども、三和市場共同組合の理事として市場を預かっているから、所有者に類するものですよね。

森谷　本業は肉屋さんですから。

若狭　なんできょう肉屋って一言も言わへんかなと思って。何屋か皆分かってないですよ。

森谷　市場内で肉屋さんを開いているのが本業ですから。本業のほうは、もうほとんど動いてなくて。県の指定業者なので、尼崎病院であるとか、そういう所に納品したりしているんで、何とかやっていけているので。市場だけで食っていけるかっていったら、まず駄目なんで、店のことは書いていません。

柿本　akippaでいう今井さんの立ち位置の人は、個人ではそこまで思い浮かんでないです。そこはもしかしたら、akippaで取り組む中でもう一つ、スムーズに取り組める施策になるのかなと思っていまして。吉田先生おっしゃられていたように「その地域、面倒見ているのは、わしや」みたいな人を見つけて、その人がやると。そういう少し、町みたいな、ちっさな単位でうまく進めるっていうのはあるのかなと思いました。法人っていう単位でいくと、今井さんみたいな立ち位置の人はいまして、例えば管理会社さんとか不動産会社さんの集まりがあると思うんですけれども、結構いろんな組織をつくっていまして、その組織の中で、これやろうかみたいな形で、声上げて進めていくようなことが多いので、その組織の中でakippaというのを一つの不動産会社さんが導入をして、その人が、わっと広げていってくれる、みたいな、そういうケースはございます。

―そのような組織にどうアプローチされていますか。

柿本　そこの組織を見つけるのがまず難しいケースもありまして。結構、おっきな組織だったら何と

か協会っていうふうに出ているので分かりやすいんですけども、出てないような組織は、それはもう聞くしかない形です。誰か紹介してくれませんかって話をしている中で、今こういう集まりで勉強会しているから、そこで話、しようかみたいな形で、コミュニケーション取って、紹介みたいな話をしていくと、ちょっとずつ出てくる。そんな感じです。法人であれば、やはり困り事がそれぞれの業種によって違うんですけども、その管理会社さんであれば、月極駐車場が空いている。契約が決まっていないので､困っていますと。空いてしまっていて困ってますっていうところに関して純粋に切りこんでいく形です。

吉田　ポテンシャルがあった方を私が直接最初から知っていたわけじゃなくて。生命力強い高齢者と知り合ったんです。おもろいおっさんやなって。会社を退職してから、こんなことできるんやっていうくらい、その人たちがまちづくりでいっぱいいろんなところに出掛けてられたので。そこでキーマンと思っているのは、僕、その人やと思うんです。その人が、先ほどの今井さんにつなげない限り、そこから先、広がらなかったんで。なので、ありがたかったのは、思いつきで、あそこ行こうって言ってくれたそのアクションがないと、はじまってなかったですね。

その次に、そのときにもう一つ広がったのはなんでかっていうと、ああいうベンチ作るときは、カッコ良いものをつくりたいなと思って、また進め方はいろいろ埼玉県の戸田とかで勉強したりもして、こんなふうにやったらいいっていうのを、聞いて勉強して、こんなふうにやりませんかとも言ったんですけども､､､例えば、雨にかかったらベンチすぐ傷むので、商店街で三条、四条でやったときはアーケードのある所で、なおかつ夜、店内にしまうってしてたんです。深草でも夜間には家にしまうとかをできるかなと思ったけど、そのやり方を押し通したら、進まなかったというか。それをせずに、で、ベンチを置くことを意気に思った自治会の役員さんたちが、やるわって、自分たちで作るしって言い始めたら広がったというか。そのときこんなデザインのベンチ決めうちで作りましょうって言ったら、あんなに広がらなかった。わたしの手から離れて、その先でこんなふうにこんなデザインでやったらええんやってそれぞれで思った人たちが、それぞれの立場で楽しみ始めて。鵜飼いの鵜じゃないですけど、ひも切れてしまって、みんなが好きなように作り始めて。その人たちはそのやり方を自分なりに好きに説明しているんです。だから、東京から視察に来られた方が、地場のコミュニティが､､住宅街のそういうコミュニティがまだ残っているのに一番びっくりされていて、説明もみんな、しゃべりだして止まらないっていう。それぞれがしゃべりだして止まらない。収拾つかないっていう、そういうツールになったから広がったのかな、みたいな気がしています。

若狭　僕のきっかけは先ほどちょっとお話しした地主の会に行って、だまされたと思って物件預けろとかっていう。でもそれいう機会って、実はあんまりないし、あとは言わないですよね、誰もそんなこと。でも言ってみたら、その投網に引っ掛かる人が何人かいるんやなと思って。それまでは、協力的な地主さんがいること自体知らなかったし、彼らもそんな街の動きがあることを知らなかった。そういう思いが出会った時に街が動くのを実感しています。地主さん自身とても賢い方なので、動機はパブリックマインドでもないし、お金でもない気がするんです。お金の話したら「無粋や」って怒られそうだし、パブリックマインドに訴えても「めんどくさい」と言われそうな感じがして。

多分、仏の地主さんたちは地域経営みたいなことを考えているんやなと。いっぱい遊休物件を抱えるうちに、このままだと危ないと感じていて、自分の資産価値を冷静に考えたときに、今は投資的なことが求められるという潮目を読んでおられるんだろうなと。今井さんも多分そういうこと考えているのかも。なぜ物件を開こうと思ったのかは、あまり聞いたことないですね。でも酔っぱらうといつも僕の肩を抱いて、「人生でこれまで３回ほど大切な人との出会いがあった。若狭さんもその１人やで」って言うのでそれなりのインパクトがあったんかもしれません。

－地主の方が地域経営も考えられて開いていく可能性もあると考えはじめたタイミングに若狭さんが現れて背中を押して動き出したということですか。

若狭　タイミングあるかもしれませんね。その意味だと、柿本さんに聞きたいのは、個人の方に「ここなら一月これくらい儲かりますよ」とかって話したら、「そんなんお金ちゃうねん私は」とかいうて、それが逆にアレルギーになる人っていますか。

柿本　ダイレクトにアレルギーが出ているっていう感じはないんですけども、最初、お金で個人の方を引っ張っていこうって思った時期はありまして、このエリアだと、めちゃくちゃもうかりますと、これぐらいいくと思いますよっていうふうに引っ張ったこともあったんです。それで、やりましょうっかってやってくれている人もいたんですけど、なかなか、そのまま続けてくれなかったりしまして、それはもしかしたらお金お金って期待値を間違って調整をしてしまったっていうのはあるかもしれないんですけど。あえてそれはお金だろうと思って接し過ぎたのかなと思いまして、実はそうじゃなかったと。ただ困っている人がいたら、助けたいっていう純粋な思いのが強かったんだなと。

若狭　戦法としては最初はパブリックマインドに訴えて、でもちゃんとお金の部分も担保しているよ、みたいな作戦ですね。

－柿本さんと吉田先生はお互いに競合される取り組みになりませんか。

吉田　僕は共存できたらいいなと思っているんですが。駐車場の脇にベンチ置いてもらえたらいいなと思っているんです。どういったらいいんだろう。これ、やってくれはる人って、本当に地域のためって純粋に思ってはる人がいて、わしが面倒見なあかんとか、私が、ここの地域で歩くのもしんどいという高齢者とかそういう人いたら、自分でできることやってあげたいっていうような、本当にそんなふうに思ってられて、そんな人がこんなにいるんやっていうのが純粋な驚きで。だから地域の名士ってすごいお金持ちであったり、政治家であったりするわけじゃないんだけど、そういう名士っていう言葉がまだ生きているんだなって僕、思ったんです。桂のほうでベンチの話とは違う、古い本陣を残してまちに開いた図書館、ライブラリーにしようかっていう仕事にも関わっているんですけど。そこも地域の人に本置いたら来てくれるかなとか。150 年からする本陣のご当主なんですけど、やっぱり、その人もうちベンチ置くわっていう早いんです。だから本当にノーブルオブリージュていう言葉が生きている人たちって、小さい範囲でいるんだなって、そういうところかなって思ったりします。今井さんのお話を聞いてそう思います。

柿本　吉田先生の話を聞きまして、決められる方は即決されるっていうとこはすごく同じだなと思いました。違うところというと、開かれる範囲はちょっと違うのかなと思いまして。おっしゃられている中で開く範囲は知っている人というか、近い方々が多いっておっしゃられていたと思うんですけども、akippa は知った方以外もインターネットで、会員は会員なんですけども、そこの開かれ方は結構、違うかなと思いまして。その開かれ方によってやるやらない、結構、決められる方が多くて、akippa で導入進めるときも全然、知らん人は嫌だというようなことが言われることがあって、新サービスという形で決められた人だけしか予約できないサービスもつくったりもしています。例えば、住んでいる人だけしか予約できない、来客用のみにしか使いません、というような形です。そうすると、いきなり、ぐっと開き方が加速するようなところがあるので、誰がとか、どういうふうに使うかとか、期間みたいな、この辺りの組み合わせで全然、開かれ方、違うのかなと思います。期間っていうのは、例えば駐車場の話でいくと、今日、今、ちょっとだけ貸してくれませんかっていうふうに対して分かりましたっていう方、多いと思うんですけど。これからずっと 1 年間貸してくださいっていうと、それはって言われると思うんで。そういう期間のイメージです。

若狭　なるほど。お試しやね。柿本さんに質問していいですか。車を止めさせる以外に、オーナーが

車を止めた人に対して、余計なことやることはあります？　おせっかいすることあるかなと思って。そういうの聞きたいです。

柿本　少ないですが、一部ありまして。ありがとうございますっていう手紙を書いて置いておくとか、そういうのはあります。そういう、ほっこりエピソードはあります。

若狭　ほっこりエピソード、そういうの欲しいです。

柿本　お互い、感謝し合うみたいなのはありまして。ドライバー、ユーザーの方はレビュー書けるので、レビューに卒業式に行けました、足が悪いおばあちゃんも連れて行けましたとか、そういうレビューを結構、書いてくれたりするんです。そのレビューをオーナーさんが見て、自分の駐車場がこんな役立ち方しているんだ、よかった、みたいな、ほっこりする。

若狭　うちの事務所の駐車場も貸します。

柿本　ありがとうございます。

若狭　お願いします。

吉田　それでいくと近所の知らない小学生、中学生が帰りに座っていってくれるし、赤ちゃん連れたお母さんとしゃべれたんよっていうのがうれしい人たちもいて。そういう話を聞くと、近所で、うち置こうか、みたいな話になってくんじゃないかなと思います。

－ここまでは所有者のお話が大半ですが、地域への新規参入者、例えば、三和市場での動画撮影への参加がきっかけで市場で開業された方に対し、地域に根づき活動を継続するために行っている働きかけや工夫があればご紹介ください。

森谷　実は１軒はこのコロナで営業できひん。元が倉庫を借りてそこに本とか置いとくよりも市場に店を開けたほうが安い、日銭も稼げるっていうんで、うち来たんですけども、このコロナの間にゼロになってしまったのと、組合のほうも今まで全部、家賃だけで入ってもろうてたのが、固定資産税とかかかってくるんで、その分の負担だけしてくれるかっていったら、それが重荷になったみたいで、出ていくわみたいなことになって。

泉　今のを補足すれば、何のお店かっていうと、怪獣ショップ、たんちゃんっていって、ウルトラマンとかそういう怪獣特撮系のミニチュアとかを売っていたお店なんですけどもやっぱりコロナで。大きいのはイベントをすれば、そうやって僕らも特撮系の俳優さんをよそから連れてくるんで、特撮系のマニアの人とか結構、来はるんです。ほならやっぱり、そうやって怪獣ショップを見たら、こんなん置いているわって買っていったり、イベントやってないときも、あっこにああいう店があったなっていうのをみんな分かっていたんですけど。宣伝にもなっていたんですけど、このコロナで２年ぐらいほぼイベントも何もできず、さびれていっちゃったんで。それで撤退いう形になったいうんですかね。

森谷　ライブハウスは。

泉　ライブハウスは逆にもうかったとかいう話も聞きますから。

森谷　たんちゃんは、一番僕らが思っている店で、品ぞろえだったので。出ていかんの一番しんどかったんじゃないですか。この店を何とか残したいなと思ったんですけど、やっぱりちょっと。開けていたのが週､金土日の３日だけで､他のときは市に出たり、イベントごとに売りに出とったんで、本当の週末だけの店やったんですよね。それでも結構、面白い店。

泉　ガサキングにも関連していたので、怪獣、グッズもよく売ってもうた。その代わり、来月ぐらいからまたいつもガサキングの魂の女の子がいているんですが、その子がたんちゃんがなくなったんで、こういうグッズもなんかも売りたいいうことで、お店を開けるみたいなこと言っていたな。僕が今着て

いるやつも、そのグッズ。ガサキングのＴシャツなんですけど、こういうの売ったりするのにお店を開けるいうことやったけど。

森谷　その子は自分でフィギュア作るんで、自分で作ったやつも売りたいといっているんです。そういう店ができたら、また面白いことできるかなっていう。あと残念やったのが、さっきも言いましたけども、タレントさんがたくさん来てくれていた中で、さっき『ジュウレンジャー』とかいう話しましたけど、それのブルーやっていた人がスターダストピクチャーズだったかな、芸能プロダクションでマネージャーやってはるんです。前は山ピーとかのマネージャーもやっとったんやけども、会社移って、マネージャーやっているっていうんで、できたら、市場を盛り上げるためにうちのタレントの関西在住の若手を使って市場を盛り上げようというので、若手の5人グループをうち入れて、トライアルみたいなことやって、店のものを売ったりとか、自分らのものを売ったりして、盛り上げてくれていた。ガサキングの主題歌を歌おうというんで、それも歌ってくれとったんですけども、それも去年、一昨年、発表する場所がなくて、解散してしまいまして。そのうちの１人がBTSの下部組織に入って、今年、韓国からデビューやっていう。結構、面白い話がいっぱい来るんやけど、全部、途中で流れてしまってみたいな。ガサキングっていうそういう着ぐるみそのものが、ついているように見えて、結局駄目になる。だからそういう繰り返しで、面白いことができそうになると、駄目になるんやけども、その波が面白くて、また開かれるみたいな。

若狭　また新しい人のつながりもできていく。

－取り組みの今後の展開に関する可能性についてお考えをお聞かせください。

吉田　さっき言いましたように最初のキーマンは退職された元気なおじいちゃんたちです。その後、でも、こういうのって面白そうとか、これはやっぱり自分の地域に「要る」と思って、私を連れ回してくれたんは、高齢者のデイサービスとか老人ホームで働いていた女性なんです。その人はもうあっちこっちに連れて行ってくれて、「その話、し」とかいって、１週間に３回以上は深草に通ってベンチの必要性とか効用みたいなのを高齢者のサロンやボランティアの会に行っては説明していた時期があったんです。それに付き合ってくれたし、そういう場所を知っていて連れてってくれた人がいたんです。あるとき、どこやったかな、日本ボランティア協会か何かで誰がどう関わったかって順番に関わって増えてった図を書いたんです。そしたらもう、そのフェーズごとにいろんな人が入り乱れて、だんだん一つの、最初団体三つで始まったんですけど、合流して、合流して、最後また１個になった横で隣の学区で始まって、隣の学区でそれやろうって言ってくれた人は一番最初のおじいちゃんの仲間やった（おじいちゃんいうたら怒られるんですが）。何となくいろんなところでつながりのあった人が途中、合流してきて、それぞれがプロジェクトの中で面白いって思ってること、多分、違うんです。ある学区の人は宮大工の、この人、僕、会ったことないんですけど、宮大工のおっちゃんが、うちの木、使って作ったるっていう、ものすごい立派なやつができてたり、あるお寺の前に出たベンチは大阪の檀家さんが作って、ええの持ってきてくれたとか。関わり方の理由が恐らくちょっとずつ多分、違うはずで、来るものは拒んでないですし、嫌になってやめた人もいないんかな。どうやろ。びゅっと合流して、一つになってきているんです。今それが３学区のさらにその隣の学区と隣の隣の学区で三つぐらいの学区が合流しようとしていたりもするので、なんか、いろんな理由があってくっついてくるっていう人ですね。みんな大歓迎しているから広がって続いているのかなっていう感じです。

若狭　二号店に関わっている人とか見ていて思うのは、僕らがする仕事は、そういう開くための仕組みづくり。店や場所を開くのってめっちゃエネルギーいるじゃないですか。１人で開こう思ったら、全部を世話せなあかんけど、それを何人かに小分けにするというか。この部分やったら、あなた担えますよねって。担うっていう言い方もあれやけど、この部分やったら、関わってくれるよねみたいな感じ

で小分けにして、ロッキンチェアーズは60人ぐらいがLINEグループに登録しているんです。あとは同調圧力を強くし過ぎないっていうのが、すごいポイントかなと思っていて、ついそういう開く場をつくったら、場づくりとかいうて、みんな、記念撮影撮りがちじゃないですか。みんなで集合写真。それはしない。あれは恥ずかしい。そうじゃなく、個人、いろんな動機で参加できるように入り口をいっぱいつくるみたいなんが、ポイントかなと思っていて。これなんで学んだかっていうと、杭瀬アクションクラブっていうクラブがもともと「商店街組織って駄目になっていくよね」ってところからはじまっていて、ただそこに会員として入ってるメンバーシップだけじゃ、何も物事は起こらないし、むしろ廃れていくので、「脱コミュニティ」みたいなことが、こういう開く場をつくるときにめっちゃポイントかなと思っていて。だから、僕なんか言い出しっぺでその仕組みはつくるけど、いつの間にかフェードアウトしていたり、僕もいっぱいいろんなことをやりたいから、自分一人がやっちゃうと駄目やから、きょうもここでこうやって、ぺらぺらおしゃべりしている間も二号店は開いているわけですから。そんなふうにせなあかんなと思います。出口はめっちゃがばがばです。すぐ出ていきます、みんな。あと、今、二号店を1年やっていてすごい思っているのは、やっぱり最初の頃のオリジナルメンバーって熱強いんですけど。そのときはめちゃ熱強かったのに、1回、2回、店出ただけで、全くいなくなるんです。でも、その人らを引っ張ってきて「おまえ、もう一回やれ」っていうのは、無理あるなと思ったから常に開き続ける。出ていくのも、がばがばで「ええわ、出ていったら」みたいな感じで。でもずっと回っていたら、そのうちリターンロッキンが出てくるんです。帰ってきましたみたいな感じで。だから僕ら、入ってこなくてええよも言わないんです。誘わないとか。それも結構、ポイントかな。むずいですけど、それ。こっちはもう誘いたくてしゃあないけど。

柿本　akippaもすぐにやめようと思えばやめられます。もちろんakippaという会社から見るとやめてほしくはないっていうのはもちろんあります。まず最初に早いうちにお客さんをつけてあげる。ドライバー、固定客をつけてあげるっていうのが重要かなと思っていまして、固定客つくと、もちろんお金にもなるので、人間っていうのはやっぱり一定、お金が入ってくるようになったら、それなくなったら嫌だと思うので、まず入ってくる形をつくってあげるというのがお金の面です。あと固定客つくと、あの方がうちの駐車場使ってくれている。うちがもしなくなったら、あの人使えなくなるじゃないか、みたいになるので、早く固定客をつけるっていうのがいいことなんだろうなと思っています。

若狭　今回、JUDIのメンバーが打ち合わせに来てくれたときに、二号店は新しく入ったばかりのメンバーが店番やったから、このJUDIのメンバーを連れて、本、買わせましたから。ほんならその売り上げの一部が新メンバーに入る。LINEグループには「おかげさまで初日からお客さんいっぱい連れてきてくれました」って報告があがるんですよ。続けるにはそういうの大事よね。

－会場から質問ございましたらお願いいたします。

質問者　今日は貴重な面白い話、たくさんいただきましてありがとうございます。私は某市役所の役人を以前しておりまして、道路屋で土木屋でございます。でも昔からパブリックとプライベートの間のコモンの空間っていいますか、それについては非常に興味を持っていまして、たまたま今日、篠原さんのご案内で参加さしていただきました。いろいろ楽しい話があったんですけど、道路のほうも昔は結構厳しい制限を行政はかけていましたけど、最近は、道路の利用もかなりゆるくなってきていますので、あまり嫌がらずに行政ともお話をしていただければいいのかなという感想を持ちました。もう一つ、今日のメンバー見てびっくりしたのですが、私は尼崎に住んで70年、生まれたのが三和市場の近所の出屋敷というとこで、住んでいる所が若狭さんの事務所の近所の武庫之荘と、たまたま二つのグループと非常に近い関係であります。私は出屋敷の近所、ちょうど三和商店街と出屋敷と駅の間に200坪ほどの土地を持っています。私は今井さんではないのですが、私もこういう年なので、その土地をうまく使いたい。

それは三和市場の活性化になれば一番、ありがたいし、出屋敷の活性化になればいいなと思っています。ただ場所が市場と駅のちょうど真ん中で、面白い使い方ができればいいなと、きょうの先生がたとか若手メンバーの方、いろいろ提案などいただけましたら、一緒にわいわいしながらイベントなんかをしながら使い方を考えていきたいなと思っています。ぜひこれを機会に何かそういう集まりができれば非常にうれしいなという感想でございます。

－最後に今後に向けて一言ずつ頂戴できればと思います。

柿本　akippa というサービスは、まだそこまで知られていないと思っております。ですので、しっかりと akippa というサービスを広げていき、伝わることができると、皆さん活用していただけると思いますので、そこを伝えていくというところを頑張っていきたいと思います。ありがとうございます。

森谷　さっきも言いましたけれども、市場に来てくれていろいろ手伝ってくれている人、あと市場の人ら、全てを巻きこんで、映画を作りたいです。市場が今の形じゃなくなって、本当、さら地になったとしても、フィルムの中にはそれが残りますんで、市場の取り組みとか元気でやっている人らとか、今の人らの顔をちゃんと残して、お客さんたちもスクリーンの前から、フィルム見ているんじゃなくて、中から見ている人らに笑い掛けるような映画を作りたいと思っています。

泉　　三和市場、また今年もう一回ぐらいイベントあるんですかね。10 月、秋ぐらいですかね。またイベントをやりたいとは考えています。また三和市場に興味ある方、どんどん来ていただいて、お金を落としていってくれたらって思います。

吉田　オンラインなので、いらんこと口走らないようにといつも思いながらしゃべるんですが。元が口が悪いので。歩く街、京都って言っている人がいるんです。歩く街、僕もいいなと思うんですが。若い人が出掛けていく先の歩く街、京都って世界中の人がやって来ていますし、いいとは思うんですが、、、。遠くにある中心市街地まで出掛けられないで、近場で、日々の生活をこなすために必要な「歩く街、京都」って、中心市街地以外の場所でいっぱいあると思うんです。歩く街、京都やるんやったら、こっちやろうって僕が思うのは住宅地のほうで。大風呂敷広げてみなさんに言っているのは、隣の学区がやってくれたら、さらにその隣の学区がやってくれたら、京都駅まで歩けるねって、5km か 6km なんです、深草から。高齢者にはなかなかしんどい距離ですけれども、誰かが世話してお出掛けするとか、車の送迎とか、いろんなサービスが今できているので、それはそれでいいと思うんですが、そもそも高齢者の増えた住宅地でそれを回していくのはなかなか大変なシステムだったりするので。ベンチを置くだけだと歩きたい人が勝手に歩いていくという感じでよいのでは、と。歩く街、京都、は京都市の真ん中じゃなくて、へりのほうで歩けたら、その人たちの生活は大変、豊かになるなって、京都駅まで歩いて行かへん？っていう話を、大風呂敷として、このプロジェクト始まった頃から言っているのですが、そこを目指したいなと思っています。

若狭　二号店の本屋の売り上げが伸びたらいいなと思っています。こういう仕組みの話とか、こういう先進事例とかいうて話すけど、結局これ僕、3 年後もまた二号店の話ができているかどうかって、何に掛かっているかって、本が売れるかどうかなんです。だから、そこは割とシビアに、ほんまにいい本屋になっていったらいいなって思っていて、ぜひ本、皆さん、買いに来てください。ロッキンチェアーズに 2 割が入ると思ったら、なんかそれすごいいいじゃないですか。お金の使い方としていいし、人がちょっとずつその街に関わるようなことが、もうちょっとたくさんいろんな企画ができたらいいなと思っています。ありがとうございました。

－皆さま、ありがとうございました。

ディスカッションのまとめ

松本 邦彦（大阪大学）

皆さま、ディスカッションが私の想像を超えた展開となり、まとめは途中から無理だと感じましたが、頑張ってまとめてみました。私も杭瀬の二号店で本を買わされた口なんですけれども、確かにロッキンチェアーズの店員さんが「こんな高い本、買ってくださるんですね」と目を輝かせながらお言葉いただいた意味が今、理解できたなというところでございます。

冒頭に示しました論点をきょうの話も踏まえて整理すると、「わたしの土地がみんなの場所」になるのは二つのパターンがあり、一つは、いわゆる、よそさまの土地に私の居場所を見つけるものです。先ほどの議論でも、興味や関心でつながるコミュニティのハブになっているというお話もありましたが、ロッキングチェアーズの子育てをされている方のように、家に人を呼んで実現するには人数の限界があり、また誰でもウェルカムとするとすごく大変になるわけです。それをよその民有地で実現できるようにすることで、利用者には社会とつながる場をハードル低く獲得できるのではと感じたところであります。

もう一つは、わたしの土地、自分の場所が開かれてみんなの場所になるパターンです。ベンチのお話では、ベンチを介してお花を置くであったり、小学生との交流が生まれたりと、ちょっと開くことで、そうしたコミュニケーションの場にもなっていくと感じました。私も現地でお話を聞いたのですが、最近は小学生も知らない大人と話したら駄目だといわれているので、声を掛けるのを躊躇していたみたいなのですが、ベンチを置くことで自然と会話が生まれるようになったそうです。それと三和市場さんの怪獣・サブカルの聖地になっていく話は、いろんな人が関わりをもつ、いっちょかみしてやろうと思える雰囲気がおもしろいと感じました。変に閉じ過ぎていなくて、関わる余地を残しているといいますか、それが民有地らしく、面白い人はどんどん来てほしいよというマインドが新たな展開をいろいろ生んでいるのかなと思いました。

もう一つの論点として、なぜ民有地を開くことになったのかという理由がありました。いわゆる社会課題の解決、地域のためというパブリックマインドだけではなく、ビジネスなどのプラスアルファの何かによる後押しで、始めてみようという決断に至れるのではないかという論点に関しても、いろいろと意見が出たと思っています。一つは声を掛けてみる、きっかけを与えてあげるということで、akippa さんの事例では不安を消してあげるということもありましたし、杭瀬の事例では、しゃあないな、私がやったろうというような大義名分を与えてあげることがポイントなのかと思いました。ベンチの事例でも○○さんが関わっている・言ってくれるならという話がありましたが、地域コミュニティの強さならではのことかもしれませんが同じポイントかと思います。こうした 1 歩やってみたいな、やってみますと喉の奥まで言葉がでてきそうな状態の人の背中をぽんと押してあげるということを、きょうの事例ではうまくできているということだったのかなと思っています。

さらに、お話しを聞いていて印象的だったのが、時間軸で見てみると、開く理由に変化があったということです。akippa さんのお話だと、誰かのためにという殺し文句がまず開くきっかけとして有効ですが、続けていくと、少しもうけてみたいという気持ちが芽生え、円グラフの割合が時間軸とともにちょっとずつ変わるということでした。ベンチでも最初は自分以外の誰かのためにというのが、小学生とお話できるとか、自分の植木鉢を見てもらおうなど、自分の楽しみや自分の表現のためにという気持ちが徐々に増加していました。実際に、そういう機会を獲得できていることが、続けていくモチベーションにもなっているのではと事例から感じました。先ほどの三和市場のいっちょかみできるということも、自分の楽しみを獲得できるということで通じていると思います。

もう少し大きな視点でみると、akippa さんの説明にあった住宅地にどんどんいろんな機能が導入され

ている、京都のベンチの事例でも第一種低層住居専用地域で結構設置が進んでいるというのは面白いなと思いました。都市計画的な話になりますけれども、比較的、用途や機能が単純な低層の住宅専用の用途地域でも、こういった民有地を開く活動によって、すごくさまざまな機能が挿入でき、地域の魅力づくりであったり、いろんな可能性があるのではとも感じました。

本日は公有地の活用というトレンドの逆振りで、民有地の活用をテーマにしてみようということでした。公有地の活用にあたってどんなことが求められるかというと、公園を使いたい、水辺を使いたいという場合には、その際に明快なアウトプットとか、アウトカムが求められます。あなた、ほんまにできるの？みたいな実績が問われたり、1年間という期間で成果を出してくださいねと言われたり、使っていいよといいながらも、制約が付いて回ることも多いと思います。もちろん、民有地に比べて、広くみんなにアプローチできるという利点もあると思います。それらを照らしながら本日の開かれる民有地の特徴を整理すると、取りあえずやってみようかという話がいくつかの事例でありましたし、空いているならちょっとやってみたらええんちゃう？というような、獲得目標というか、何かビジョンなり、想定される結果が多少ぼんやりしていても取りあえずスタートを切れることが大きいかと思いました。さらに軌道修正もできる、失敗しても許される、先ほども途中でやめても全然ウェルカムですという話がありましたけど、そういう止めやすさがあると、それは翻って、やってみようというハードルを低く設定できる民有地のポイントではと思いました。さらに期限内に成果を求められるという公有地の特徴に対しては、最近のコロナのように社会情勢が変化したり、個人の都合でライフステージが変わるということが多々ありますが、そういった事情も加味しながら、ちょっとペースを下げてゆっくりやってみようかなとか、期間を5年ぐらいに伸ばして長期的にやってみようとか、ペースを上げ下げできることも、民有地のポイントだと感じました。

スタートアップの場として、三和市場でも若い人がどんどんやっていこうという話がありました。そうした可能性があり、細かなステップでの実践と

開かれる民有地

“わたし”の土地がみんなの場所になる

公共空間の活用が謳われて久しいが、民有地にも多くの開かれた空間がある。占用行為に対して道路法や河川法のような法律の適用が不要で、管理者の裁量で何とでもなるという視点にたてば、民有地には活用可否の判断や手続き、空間づくりの柔軟性において大きな可能性を秘めている。

まちで活動したいと思った市民にとって、そのフィールドを活用する敷居の低さは、そこに暮らす人の当事者性を担保し、まちの魅力を高める上で極めて重要である。

本日のテーマ（冒頭の振り返り）

本フォーラムのねらいは、
民有地を開くことの価値を問うにとどまらず、

・“わたし”の楽しみをまちに広げる場にするには

・民有地の開き手に「やってもいいかな」と思わせるには？

・使い手との間をとりもつ繋ぎ手は何に着目してプロジェクトを実現しているのか

以上を掘り下げて議論したいと思います。

「わたし」の土地がみんなの場所？

・「よそ様」の土地に“わたし”の居場所をみつける
興味・関心でつながるコミュニティのハブに（おもしろがって利用者→いつのまにか運営者に　だまされた？！）
社会とつながる場をハードル低く獲得できる（ロッキンチェアーズ）
→誰かに会える（家に呼ぶのは大変だけど、よその民有地があると）

・私の土地が開かれて「みんな」の場所になる
×友人を家に呼ぶ（自分と直接繋がっているネットワーク）
○自分と間接的につながる（人やテーマを介してつながる）人が増える。
けれどもそこには、
自分以外の誰かではなく、そこには“わたし”の場所が保たれている
→ベンチを介して自分を表現できる場所を得た
→怪獣・サブカルの聖地　それにかかわる人たちが集まる（映画をつくりたい）
→キッチンスプーンで子どもらと仲良く（何でいままで？）
仏の地主（今井さん）　※声をかけるタイミングがあれば

「やってもいいかな」と思わせるには・・

●はじめることになった理由/つづけようと思った理由
/パブリックマインド-ビジネス　+αを何で埋めようか
/「まあ、ええよ」の合意形成　使っていないし、空いているし
→声をかけてみる（不安を消すakippa、杭瀬）、目に物をみせる（こういうことねという理解、ベンチ）　○○さんが言いはるなら（akippa、ベンチ）
しゃあないなと思わせる大義名分を与える（きっかけを与えている）
→期限を定めてチャレンジしてみる・小さくはじめる・小分けにする（杭瀬、akippa）
→困っている人を助けたい（社会＞誰か）。私がやらねば（ベンチ）
→見知った人に開く（ベンチ）※面倒をみねば　パブリック＜コモン

●時間軸でみると、それが変化していったのでは？
パブリックマインド/ビジネスで構成されるモチベーションが
誰かのために→変化→少し儲けてみたいな（akippaさん）
開いている人が楽しくなってくる（小学生と話せる、植木鉢が増えてくる）
・「じぶん」が享受できるたのしみを獲得できた
・コミュニティ（ベンチ）や活動（三和）の拡がりに（いっちょかみできる余地）

「開かれる民有地」の可能性

「公有地（公園・道路・河川ほか）」の活用
・明快なアウトプット・アウトカムを求められる
・そのための実績が問われる　・期間内の実行が求められる
（一方で、より広い“みんな”にアプローチできる）

「開かれる民有地」の活用
・獲得目標は多少ぼんやりしていてもスタートできる
・軌道修正できる（失敗も許容される、やめやすさ）
→「やってみよう」というハードルを低く設定できる
・期間を延ばすなどペースを上げ下げできる
・低層住専の用途地域でも様々な機能を挿入

※スタートアップの場として（→公有地の使い手にも（杭瀬））
細かな実践とフィードバックを繰り返すアジャイル的アプローチ
（本当の意味での社会実験？）

フィードバックを繰り返すアジャイル的アプローチができる、本当の意味での社会実験ができる場であることが、民有地を開くことの特徴ではないでしょうか。

予想外のディスカッションの展開で私も追い付くことが十分にできなかったですが、このようなまとめとさせていただきます。本日、ご登壇いただきました皆さま、誠にありがとうございました。会場およびオンラインでもたくさんの人が参加いただきました。「開かれる民有地」というありそうでなかったテーマだったと思いますが、まだ議論の余地がとても残ってると思います。引き続き、いろんな場所で議論を展開していただけると、われわれもうれしいなと思っております。

5.　閉会の挨拶

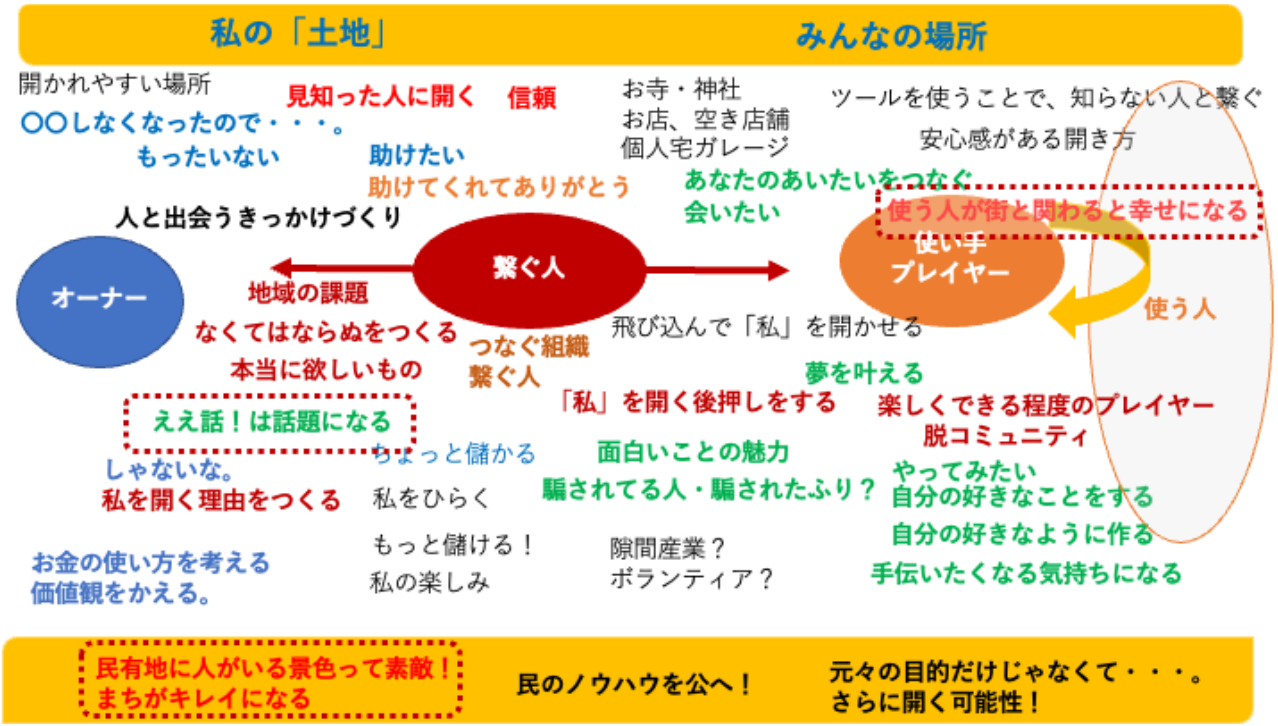
岡　絵理子（JUDI 関西）

皆さんのお話を伺いながら、このよう（図）に書き出してみました。

今回のフォーラムのテーマは、「オーナー」と「繋ぐ人」が主人公だと思っていましたが、皆さんのお話を伺っているうちに、「使う人（プレイヤー）」の心意気が大事なのではないかと思い始めています。「オーナー」と「繋ぐ人」によって「みんなの場所」となった「わたしの土地」を使う人が､「得したわ！」という気分ではなく、「ここ使って街と関わって、幸せ！」と思うことが大切だなと思いました。普通の人のこのような気持ちを掘り起こして、応援団をいっぱい作っていかなければ、このお話は成り立たないのです。これが、大事な街の姿だと思います。

もう一点気が付いたところは、都市環境デザインとしての結論なのですが、空いている所とか人の使ってない所に人が出入りすると、とてもいい街の景色になる、ということです。これも街にとってとても重要なことだと思います。今日のまとめはこの二つです。

さらに今日の感想をひとつ。とても人間的なのですが、「信頼」とか、「夢をかなえる」とか、そのようなちょっとこそばくなるような言葉が、今日の登壇者であるちょっと変わった方々の口からからたくさん出てきたこと。これがとてもいいなあと思いました。ということで、本日の都市環境デザイン会議のフォーラム、楽しかったです。皆さん、本当にありがとうございました。



第 30 回 都市環境デザインフォーラム 関西　2022

開かれる民有地　“ わたし ” の土地がみんなの場所になる

報告書

2022 年 8 月

2022 都市環境デザインフォーラム企画運営会議

笹尾　和宏　京都大学
川江　祐司朗　竹中工務店
羽田　拓也　アルパック
中村　穂希　LEM 空間工房
上岡　文子　DAN 計画研究所
松本　邦彦　大阪大学
萬田　剛史　UR リンケージ

都市環境デザイン会議の許可なく、本書の全面または一部の複写・転載はご遠慮ください。