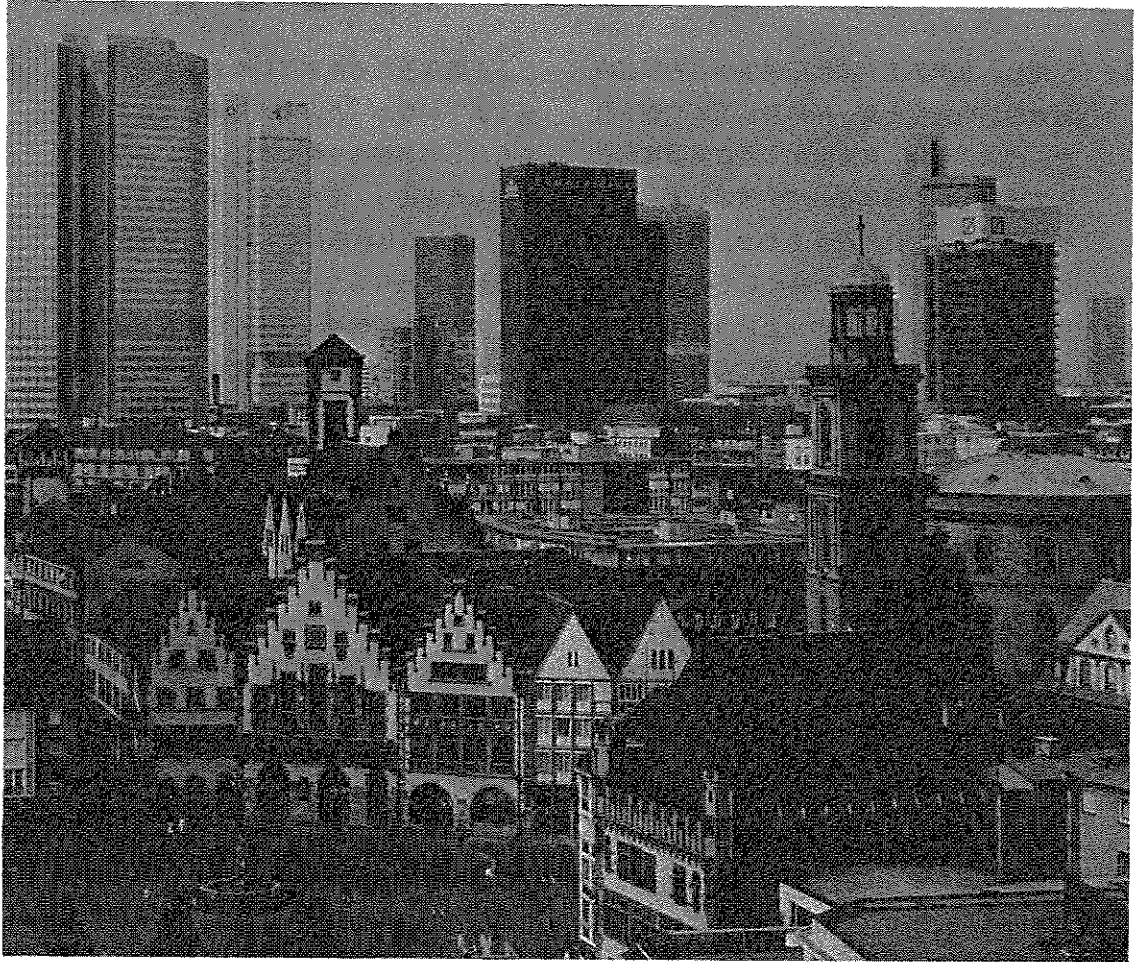


ARPA · K NEWS LETTER

地域計画 建築研究所



西ドイツの空の玄関でもあり、国際的な金融都市でもある
フランクフルト・アム・マイン (本文4ページ)

アルパック ニュースレター もくじ

• 街の町医者と 営業.....	2
• ヨーロッパの都市づくり (その1)	5
• まちかど	◦ 福岡市地下鉄のシンボルマーク..... 8
• 一知半解	◦ 人口推計のはなし (その2)
• 旧刊新刊書評	◦ 「頭にガツンと一撃」
	10

NO. **7**

街の町医者と営業

尾 関 利 勝

先日、九州芸工大の後藤先生が名古屋芸術短大の品川先生と御一緒に事務所に立寄られた。開設2年目、各方面から名古屋事務所として仕事を頂く様になって1年足らず。仕事をもらうこと、仕事をする事、めしを食うことなど、これからどの様にしてこの地域で生きて行くか、いけるのかと言う話しになって「結局ARPA・Kとは街の町医者」と言う事になった。

まちづくりのコーディネーターとして生きていこうとすると仕様書や単価の定まった仕事だけをしている訳にはいかない。生きた仕事が出来れば街に出て街の人々と一緒になって動きまわらなければならない。それがお金として返って来るか返って来ないかはほとんど見当がつかない。お金になるかならないかは、それなりの動き方もあるし運もある。街に困った問題（病気）があり、相談を持ちかけられれば出かけて話しを聴き（診察）、問題の所在と解決や新しい展開の方向づけ（カルテ）をつくる。報酬があてにならなくてもやむを得なければ働らかざるを得ない。そんなところから街の町医者という話になった。

営業は意志と努力と判断で運をつかむことにかくこの1年、名古屋地域の中で新参の都市計画コンサルタントとして生き続ける道を求めて手当たり次第に動いてきた。まだ明確な方向が定まった訳ではないが何とか生きていけそうな状態にはなっている。

開設から1年は毎日が一喜一憂の連続だっ

た。正直なところ生きていかれるかどうかは全くあてがなかった。考えてみれば仕事のあてもなしに事務所を開くなど、ずい分無茶な事をしたと思う。それでも1年経ってみて生きていけそうな状態になったのは仕事を得られたからに他ならない。

この間で一番勉強になった事は営業する事だった。京都にいる時は、お金の収支の計算を伴う開発事業に係わる仕事をしたり、チームの責任を持ったり、事務所全体の経営管理にかかわる仕事をしていたから、営業については一応の理解を持っているつもりだった。

この1年半、いろいろと動きまわった中で判った事が標題の私なりの営業原理である。名古屋に来て、事務所の運営をすべて自分達でやると決めて動きまわった結果で判った事だ。

行動し考え次の展開を模策する繰り返し

① あいさつ状からスタートした。

どこに、誰れに出すべきかいろいろ頭を悩ませた結果反応はほとんど無かった。名古屋市近郊のある市の方が事務所に来られた時には本当にうれしかった。

② 名刺配りにまわった。

私達の仕事に関係しそうな役所の各セクションに名刺を配って歩いた。知っている人を訪ねる時は、それなりに話しにもなり心配をしてもらい、関係しそうなセクションや人を紹介してもらったが、知らない人を役職だけで訪ねるのは、反応がほとんどなく始めて入る部屋の扉を開ける時の気持ちは何とも形容

のしかたい重たい気分であった。

③ 売りものがある事に気がついた。

ところで始めて訪ねて行く時は、事務所を開いたと言う事で話題になるが、二度目以後は何を話すか困ってしまう。すなわち当方に売り物がなければ、いくら人を訪ねて行っても世間話ししか話す事がない。一体全体当方が何をしたいと考えているのか、どんな事なら月並を一度脱皮した生き活きとした仕事が出来なのか、そのイメージを相手に判りやすく伝えなければ、こちらの話しに耳をかたむけてもらえない。

④ 入札を受けているだけでは勝負にならない。

この頃、名刺配りの効があつてか、入札の指名を何回か受けた。有がたいと思って喜んだ。しかしほとんど取れなかった。東京のコンサルが200万に満たない半年がかりの仕事を入札でとって行く。当方は状況の勉強不足でほとんど取れなかったが、それ以上に、はるか東京から月割りにして30万にもならない仕事をとって、どうして仕事を遂行するのか、全く理解できなかった。他のコンサルはすごいものだと思心させられた。感心ばかりもしてられない。名古屋には日本中のコンサルが、たとえ電話だけでも事務所を置いている。私達のようにプランナーが営業をするのではなく、専任の営業マンが走りまわっている。同じ土俵で闘ったのでは横綱と三段目、勝負にならないと悟った。私達の存在理由をどうして売り込んだら良いのだろうか。

⑤ 問題の発見とイメージ化とPR。

何を売るにしても、それは地域のニーズと一致していなければ意味がない。売れる売れないは必然の結果のはずだ。ところで私達は売ると言っても物売るのではない。一つのテーマを結論にまで導いていく事への信頼感

しかおそらく売るものはない。

どんな些細な事でも、身の回りで、この地域で起きている事に日夜注目し、時代の流れの中でどう対応すべきか考え、思いついた事を誰れかれなしに訴えることにした。そのうちいくつかの重要なテーマ、当方として感心の強いテーマについて自主プロポーザルをつくったり、話しを聴きに行き、ついでに当方の考え方を訴えたりした。ようやく営業らしいところにとどり着いた。意志がはっきりして来ると、努力の方向も見えて来る。

⑥ 仕事になるかならないかは判断と運による。

少し話しは飛んでしまうけれど、そんなこんなで2年目に入った。1年目は多少持ち出しはあったが極端な赤字を出さずにすんだ。2年目もまだ生きていくには不十分だが何とかかなりそうな仕事の状況になっている。

結果から見ればどの仕事も運があったとしか言いようがない。もちろん上述のように意志を持って努力してきた事は言うまでもない。しかし意志と努力は主体的条件であって仕事になる保証にはならない。

失敗例がある。事務所を開く直前にこの地域のある市から再開発の計画づくりの入札の話があった。今の様な明確な考え方を持っていなかったから、当方に向く条件があったにもかかわらず逃がす事になった。この原因は、この仕事をどうしてもやりたいと言う意志が弱かった事の他に諸々の局面での状況判断が後手後手に回ったと言う事だった。これは正直な所、その後の大きな教訓になった。この1年を振り返ってみると、プロポーザル、随意契約、入札と多少の違いはあっても、その仕事、又はその仕事にかかわる主要なテーマに取組もうとする意志と努力そして局面での判断がなければ、運が良かったと言う結果にはならなかった。運とは何も無いところに

転がり込むものではない。

運を縁につなぐ

仕事を得られただけで喜んでいては仕事にならないし次につながっていかない。同じように仕事は自分だけでできる訳ではなく、委託先の担当者との納得のいくまでの話し合いが必要だ。そこに相互の信頼関係とコミュニケーションが生れる。いつのまにか何年も前から知りあっていたような間柄にもなってくる。人と人の縁がそこに生れて来る。つくづく運とは縁だと思えてならない。

追、この文章はARPA・Kの皆さんに名古屋の事情の一面を伝えようと意図したもの

であり、あえて外部の方に見て頂こうとしたものではない。こんなことを読まれてしまうと、私達の営業上のアイデンティティーが見られてしまってまずいなとも思うがあえて書いてみた。

(おぜきとしかつ 名古屋事務所長)

お知らせ

名古屋事務所は、9月よりすぐとなり
の部屋(601号室)に引越しました。多
少広くなり、以前よりゆっくりしてい
ただけるかと思えます。お近くにお越し
の節は、是非お立寄り下さい。

ま ち ヨーロッパの都市づくり (その1)

—— ニュータウンより既成市街地の居住地改善 ——

山 口 繁 雄

昨年、ヨーロッパの諸都市を視察する機会を得ました。遅ればせながら、ヨーロッパの都市づくりが、今、どのように展開されつつあるのかという点に焦点をしばって、3回のシリーズで御報告しておきたいと思えます。

方向転換する都市政策

デンマークの首都コペンハーゲンは、その都市政策を大きく転換しつつあります。かつては「フィンガープラン」(図1)に基づいて計画的な都市づくりを進めてきたコペンハーゲンも、

郊外に広大な開発余地を残しているにもかかわらず、ニュータウン開発よりも都心部周辺の既成市街地の改善に力を入れはじめています。

西ドイツのフランクフルト。ここでもコペンハーゲンとよく似た都市づくりを展開しています。かつてはノルドヴェストシュタット等のニュータウン開発を行ってきた当市も、今後郊外にニュータウンを開発する予定はなく、むしろ既成市街地の改善と既成市街地内
空地への民間小集団開発の誘導を中心とし

図1. コペンハーゲンのフィンガープラン

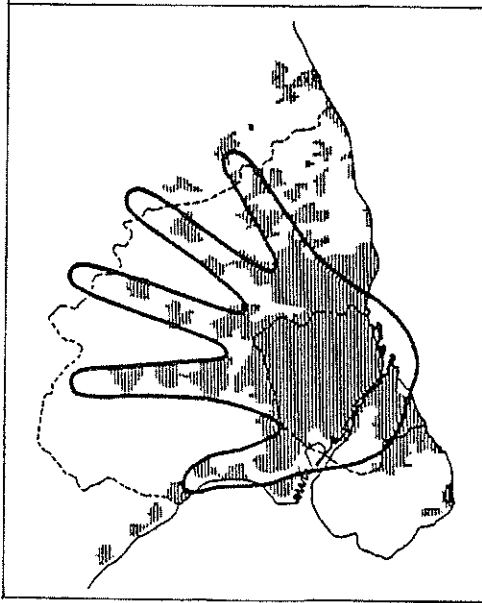
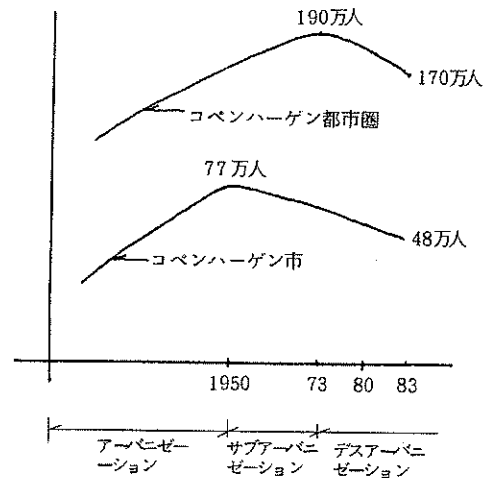


図2. コペンハーゲン市及び都市圏の人口推移



た都市づくりに取り組みはじめています。

都市政策転換の背景

これら両都市の都市政策転換の背景には、共通する問題と共通する悩みを見てとることができます。

第1の問題は、第2次大戦後、日本の大都市と同様に、人口増加が著しく、市街地は次第に市域を越えて拡大し、人口のドーナツ化現象に伴って市域内人口が減少してきたことであり、第2の問題は、これまで必要に迫られて大量の住宅建設を行ってきたが、それらは狭少過密でセントラルヒーティングの設備のないものなどが多く、それがそのまま老朽化してきていることです。また、そうした住宅の居住者の多くが高齢化し、市内人口の年齢バランスが悪くなっていることも大きな問題となっていますが、老朽化した住宅市街地では、若い人々を呼び戻そうにも、それだけの魅力がなくなっているのです。

更に深刻な問題は、都市化が峠を越し、市域人口ばかりでなく都市圏人口までが減少し始める段階にさしかかっているということです。

をコペンハーゲンに例をとってみると、当市は1950年まで都市化（アーバンゼーション）を進行させ、1950年に人口のピーク（約77万人）を迎えています。しかし、その後は、都市圏人口は増大を続けているのに市域人口が減少するサブアーバンゼーションの段階に入り、1973年を境にしてついに都市圏人口も減少するというデスアーバンゼーションの段階を迎えるに至っています。（図2）

こうした状況を見てくると、ニュータウンより既成市街地の居住地改善に力を入れはじめた両市の対応の妥当性が理解願えると思います。

「日本もそろそろ都市化のピークを迎えるので、同じような悩みにぶつかると思います」といったような趣旨のことを言っていたコペ

ンハーゲン市の都市計画担当官（相当な理論家であった）の言葉が、妙に鮮明に記憶に残っています。

シコシコ進める居住地改善

では、どういうやり方で居住地の改善を進めているかというと、両市とも徹底したシコシコ修復型でやっています。もともとヨーロッパの住宅は、レンガや石造のアパート型式のものが一般的なので、シコシコやらざるを得ないという事情もあるかとも思いますが、それこそ1棟ずつ改善していくという気の遠くなるような方法で進めています。

しかし、その改善の具体的な方法は、まちまちです。例えば、コペンハーゲンでは、スラム化した街区内の口の字型アパート（ヨーロッパではこの型式のものが多い）の中庭に増築された劣悪な住棟の改善又は撤去を中心に進めていますし、フランクフルトでは、「近代化重点地区」内の住棟を1棟ずつ修復又は改築していくやり方をとっています。

フランクフルトでは、市役所の好意により、その改善地区の現場（ボッケンハイマー地区）を案内してもらいましたが、その粘り強い取り組みにさしもの石とレンガの巨大なアパー

ト群も着実に更新されつつありました。木と土と紙でつくられた我が国のアパートや文化住宅等の密集地帯で、果たしてこんなうまく修復型の更新事業を進めることができるのであろうかと感心したりいささか不安になったりしたものです。

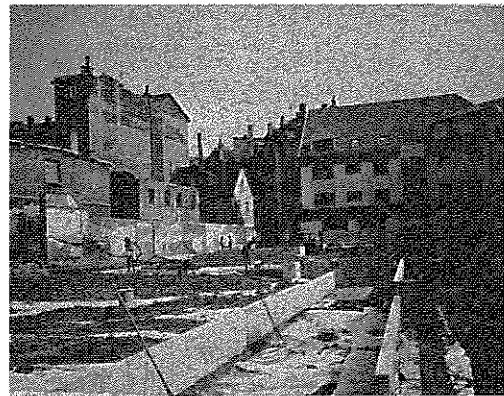
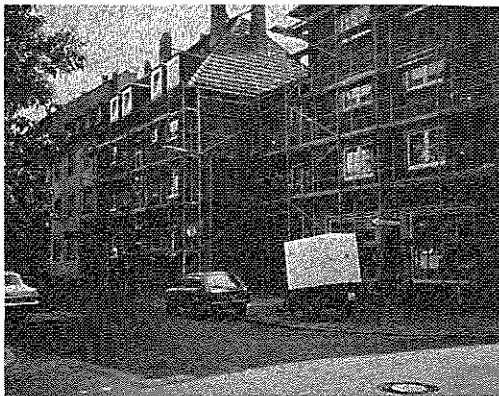
法律的基盤に基づいて進められる近代化

コペンハーゲンでは確認することができませんでした。フランクフルトでは都市建設局長の実務ファイルを手入することができたので、西ドイツの居住地改善政策の概要が把握できます。それを簡単に紹介して第1回目の報告を終りたいと思います。

「住宅近代化助成のための法律」（住宅近代化法）が、西ドイツにおける住宅改善に「公的使命」を与えている法律です。

この法律に基づいて、市町村では「近代化重点地区」を定め、そこに集中的な補助金の導入を図ることにしています。フランクフルトでは、連邦や州の助成以外に市独自の助成策もつくり、併せて適用しているようですが、補助対象は、別表を御覧いただければ分るように、実にさまざまです。

1 住宅当たりの近代化方策の総経費は



住宅地区改良の進むボッケンハイマー地区。近代化重点地区内のアパートが1つずつ修復されています。

DM12,944 (約130万円) 公的助成 (42%) …1戸当たり
 (注: 1974~1981年間の総経費を戸数で割ったもので物価補正はしていない。 DM 5,464
 1DM=100円で換算している。) 他の融資額 (58%) …1戸当たり DM 7,480
 (やまぐちしげお 大阪事務所)
 その内訳は、次のようになっている。

表 フランクフルト市の1974-1981年間に助成され近代化ケース
 における総投資額の個々の対策別配分

(単位:DM)

対 策 種 類	総投資額	対 策 数	住宅当り 平均費用
住宅体裁の改善	4,961,700	652	7,610
照明と通風の改善	1,592,100	467	3,409
防音と断熱	36,222,800	5,212	6,950
エネルギーと水の給排改善	9,017,400	3,783	2,384
衛生設備改善 (かっこ内湯槽数)	23,253,200	3,339 (1,377)	6,964
暖房と炊事道具改善	68,396,700	8,697	7,864
安全性改善	670,200	686	977
ガレージと車置場	784,700	208	3,773
住宅環境改善	436,200	104	4,194
その他居住価値改善	6,691,300	1,815	3,687
近代化付随雑費	20,723,300	8,497	2,439
必要修理工事	13,277,100	2,445	5,430
エネルギー節約対策のわく内におけるもの:			
暖房給湯におけるエネルギー損失の防止	3,056,100	811	3,768
断熱装置の改良	89,877,900	12,162	7,390
暖房と温水装置改善	255,400	30	8,513
断熱の改善	37,900	3	12,633
太陽熱設備の取付	15,200	1	15,200
地域暖房への接続	7,186,000	3,208	2,240
必要な修理工事	9,041,900	1,776	5,091
総 計	295,497,100	53,896	

まちかど

福岡市地下鉄のシンボルマーク

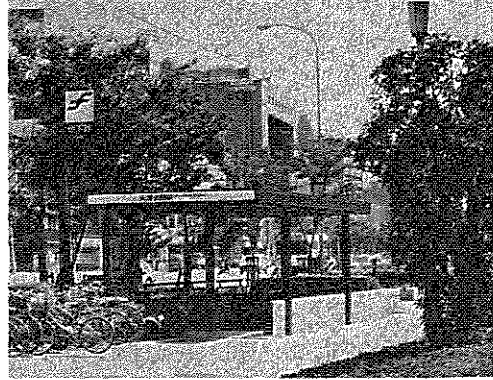
吉村 麥賀子

福岡市の地下鉄に乗ると、まず目に飛びこんでくるのが各駅の人口やホームの駅名表示のシンボルマーク。えびす様もあれば、ハッピー姿の若者もあるといったように、各駅の歴史や特色をテーマにした駅の顔となっています。たとえば、博多は商業のまち・博多の玄関口であることから博多献上模様で表わされ、天神は天神様を梅で表わし、丸い花びらは街の中心という意味を持つといった具合です。

これらのシンボルマークは、福岡市在住の商業デザイナーにしじまいさお氏によるもので、最終的にはデザイン専門委員会で決まったものです。

駅に着く毎に、思わずほほえんだり、なるほどと感心させられたり、みんなに親しまれています。新米の顔を含めて全部が揃うのは、昭和61年12月の予定です。

(よしむらたかこ 九州事務所)



大濠公園駅入口



唐人町

大濠文化のまちとして知られるこの町のマークは、やきもの壺に唐の字をデザイン化した唐草模様を象徴しています。



大濠公園

西公園、大濠、美術館、福岡城跡への駅として、それぞれに植えられている、しかも日本人にいちばん親しみのある桜の花をデザイン化しています。



祇園

博多祇園山笠で走るハッピー姿の若者を、かわいらしく、だれにでも親しまれるよう表現しています。

福岡市地下鉄のパンフレットにも1つずつ紹介されています。



天神駅のサイン



博多駅のサイン

一知半解

人口推計のはなし — その2 —

まちがしやすい「出生率」の扱い

松本 明

人口推計に欠かせないのが、子供の生まれる数を予測するための出生率で、全国平均は毎年厚生省から発表されています。人口推計では、通常「特殊出生率」（ある年齢層の女性が5年間に生む子供の数）を用います。

ただし、全国平均値を自治体ぐらゐの単位でそのまま用いると、まちがいのもととなります。出生率は、都市部と農村部で大きく異なるからです。

図は、大阪市を例にとって、昭和55年の0

～4歳人口を推計したのですが、全国平均値をそのまま用いると、実際の人口より3万人余りも多くなってしまいます。都市部の出生率は、全国平均より低いからです。

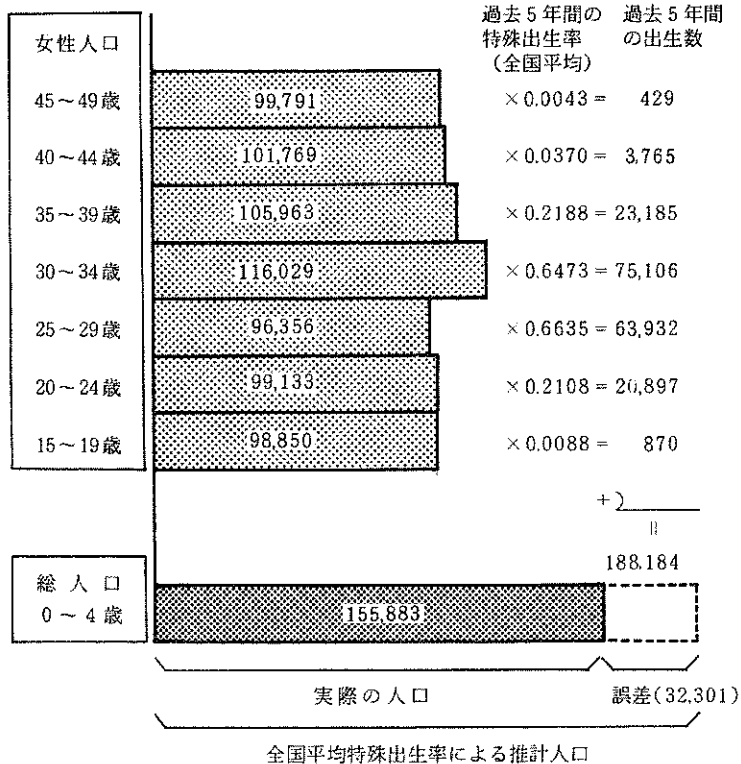
逆に農村部では出生率が相対的に高いため、推計値は実績値より低めに出来ます。

従って、推計にあたっては、地域の特性により出生数を補正（実績値を推計値で割った係数を用いるなど）してやる必要があります。

簡単なことですが、この手続きをふまないと、推計にはいったとたんに、0～4歳層が急激に増加する（都市部）といった問題が起ってしまいます。

（まつもとあきら 京都事務所）

図 大阪市における昭和55年の年齢階層別人口と、0～4歳層の推計値



「頭にガツンと一撃」

ロジャー・フォン・イーグ 著 城山三郎 訳 新潮社刊

糸 乗 貞 喜

どうもこれ以外の見出しが浮かばない。
 そして内容を紹介しようとする。「この本の生い立ちはユニークである。文字通り時代の先端を行く先端技術産業などの管理職研修に使われていたテキストが起源である。著者の主宰するその研修セミナーは、たいへんな評判で、せめてテキストなりをもという要望が多く、これに補筆して自家版の形で出したところ、それがまた奪い合いになった。たしかに本書には、しぜんと人に伝えたくなくなり、人を試してみたくなるような話が溢れている。」という訳者城山三郎の文章を引用したくなる。

大体、当の本の題やそこに書かれている文章を引用したものは、まず書評の中に、少なくとも「評」の中には入らないと思うが、書いてみようと思ったとき、この部分を最初に思い出した。

「私たちの思考活動に特に有害であると考えられる頭のこわばりは十種類ある。

- 1 正解は一つ
 - 2 それは論現的ではない
 - 3 ルールに従え
 - 4 現実的に考えよ
 - 5 曖昧さを避けよ
 - 6 間違えてはいけぬ
 - 7 遊びは軽薄だ
 - 8 それは私の専門外だ
 - 9 ばかげたことを考えるな
 - 10 私には創造力がない
- ……つねに現実的で、ルールに従い……専門外をのぞいて見ようとせず……心のこわばりから脱けられない限り、創造力の甘美なほとばしりを期待することはむずかしい。」
- この10項目が著者の主張であるが、その他にも、すぐにも誰かをつかまえて話してみたくなるような話が満載されているし、読みすすむにつれて「ガツンと一撃」を何度もくらわずにはいられない。

(いとりのさだよし 専務取締役)

ARPA・K (株)地域計画・建築研究所

ARCHITECTS, REGIONAL PLANNERS & ASSOCIATES, KYOTO

- | | | | |
|------------------|------|-----------------------|----------------------|
| 本社 | 〒600 | 京都市下京区四条通り高倉西入立売西町82 | TEL (075)221-5132(代) |
| 京都事務所 | | (大和銀行京都ビル8階) | |
| 大阪事務所 | 〒540 | 大阪市東区石町1丁目1番地 | TEL (06)942-5732(代) |
| | | (天満橋千代田ビル2号館) | |
| 名古屋事務所 | 〒460 | 名古屋市中区丸の内3丁目18番30号 | TEL (052)962-1224 |
| | | (ツボウチビル6階) | |
| 九州事務所 | 〒810 | 福岡市博多区中洲中島町3-3 児島ビル3階 | TEL (092)281-2349 |
| 北海道地域計画
建築研究所 | 〒047 | 小樽市色内1丁目2番19号 通信浜ビル3階 | TEL (0134)29-1109 |