

街の“仮説性”

林 匡宏
MASAHIRO HAYASHI

ふと辺りを見回すと、街のあちこちに「仮設」空間が存在する。例えば工事現場の仮囲い、建築物が竣工するまでの間、歩道脇に仮設の白い壁が立ち上がる。期間限定バーゲン広告、イベント会期中ののぼり旗やテント、これも一時的な賑わいや街の非日常性を演出するための仮設の風景と言える。また、入居者募集中の一時的な空き家や空き店舗も…。私はこれらの風景を、街が次のステージへと進むためのチャンスと捉える。仮設であるため、ある意味やり直しがきく。高度経済成長期のように次々に大きな風景を作り出す時代ではなく、昨今、確かな効果を生み出すための仮設的な検証を小さく、素早く実施することで、思い切りよくチャレンジが出来、その中で最適解を探ることが出来るのではないだろうか。つまり、ただ漠然と街を更新するのではなく、将来的に街の価値を高める「仮説」が前提にあり、それを検証するためのアクティブな実験こそが街の「仮説」

空間として次々と生まれては消える、そんな攻めの街づくりを実践すべく、私は官民の頼もしい同志に支えられながら北の街でいくつかのチャレンジと失敗を繰り返している。

1. 取組の背景／増え続ける街の「隙間」

私が活動する札幌やその近郊都市では近年、街の「仮説」を検証できそうな「隙間」が次々と生まれている。例えば、交通量の減少に伴う車線数の余剰、再開発事業の工事着手前の塩漬け敷地や仮囲い空間、開発後に生まれる公開空地、全国的に有効活用が高まる河川空間、或いは依然増加し続ける空き家・空き店舗など。これらは何等か事情により一時的に低未利用な状態にある敷地であるが、ここにチャンスを見出し、然るべき体制で首を突っ込めるかどうか私のチャレンジのスタートとなる。これには、道路や公園、河川などの公共空間や

公開空地で民間活力を導入するための法改正や緩和制度新設の動向も少なからず影響しているが、特に札幌近郊でこのような場に参画するためには、エリアマネジメント組織との協働が不可欠である。エリアマネジメント組織とは、特定のエリアを単位に民間が主体となつてまちづくりや地域経営を積極的に行う団体であるが、札幌には地域別にこのような組織体が複数存在する。私はいつも忙しい彼らのお手伝いを自ら申し出ること、街づくりの最前線に首を突っ込むチャンスを得く。

2. 取組の内容

■多岐に渡る「仮説」プロジェクト

私の取組は道路や河川などの公共空間で行うものと、民間敷地内で行う2つに大別される。河川空間の魅力の普及啓発事業である「ミズベリング」や道路上に人工芝を敷き詰める「スポーツマンリビング」などは前者であり、民間敷地内の広場や空き家、空き店舗を活用した「あけぼのテラス」「丘の上の休日」「条丁目十貨店」「ゲストハウス」は後者である。「コバルドオリ」や「狸小路No Maps化」「上町商店街」は道路と沿道敷地を一体的に設える事業で双方の特性を兼ね備える。領域が多岐

に渡る複数のプロジェクトを同時期に進めていると、自身の高揚感や達成感がプロジェクトにより異なることが分かる(図1)。高揚感とは、私がその取組を通してどの程度テンションが上がったか、という極めて主観的な評価指標であるが、これこそが私の考える「街の仮説空間像」であり、それには次の要素が含まれる。取組が「最新の地域ニーズに応える、若しくは発掘するものであるか」「単純なイベントに留まらず将来的に持続する仕組みは構築できそうか」「関係者の意識を共有するきっかけとなったか」「見た目かつこよかったか」など、とにかく地域の価値向上に資する実験であつたかどうか何より重要と考えている。

■街の公共空間「commons」を増やす

図1では、各取組を公共空間と民間敷地内に分けて整理したが、いくつかの取組は両者の境界に位置している。これは道路とその沿道を一体的なフィールドとして魅力化に取り組んだ事例であり、例えば「狸小路5丁目NoMaps化」では路上でジャズコンサートを行い、沿道の居酒屋はお笑いステージに、駐輪場は無料映画館として、商店街全体をエンターテイメント空間とした。また「上

町商店街」では空き店舗を一時的に活用して駄菓子屋をオープンさせ、その軒先（路上）に人工芝を敷き子どもの遊び場とした。これらでチャレンジしていることは、道路と沿道の境界部に人々が自由かつ快適に時間を過ごすことのできる、パブリックでもプライベートでもない中間領域を創ることである。私はそれを「共的空間 commons」と呼んでいる（図2）。私はこのような空間が街中にどんどん増殖していけば良いと考えており、そのモデルとして注力している取組が「コバルドオリ」である。

札幌都心部の街は碁盤の目状に街区が形成されており、道路は太い本通と路地的な仲通で構成される。建物の顔は本通に面して並び、街の賑わいを形成している。一方で仲通は、駐車場出入口や建物の裏側が面することから、そのヒューマンスケールな空間を活かし切れずほとんど人の歩かない道となっている。このような現状を打開しようと、地元のエリアマネジメント組織（札幌駅前通まちづくり株式会社）とともにスタートした仲通魅力化プロジェクトが「コバルドオリ」である。再開発予定地において3年間という暫定利用でいかに新たな価値を生み出すか。周辺のオフィスワーカー（女性）をターゲットとしたテナントリーシングや、高頻度で更新するチャレ

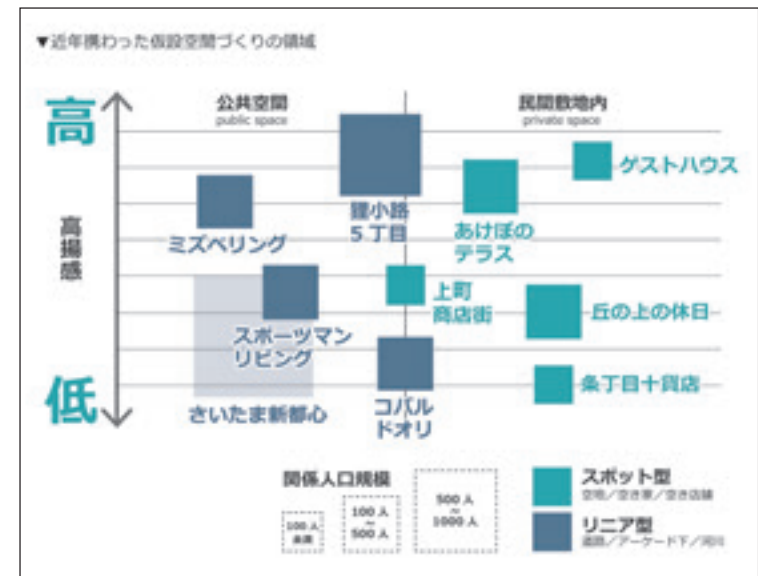


図1: 「仮説」プロジェクトの領域と筆者自身の高揚感の関係

ンジシヨップ、店舗間を横断したコラボメニューの開発など「やってみる」に溢れた企画だ（写真1）。現在は道路の車両通行を一時的に止めて行うアートプロジェクトを企画中である。手あたり次第にチャレンジを繰り返す背景には、やはり「commons」創出という狙いがある。「commons」は街のチャレンジの受け皿でもある。利用者が快適に過ごすだけでなくスモールビジネスを育む場所であり、これにより都市の活力とにぎわいを強化するとともに、札幌の日常を少し豊かにすることを目標としている。冬の寒さが厳しく、地下部に賑わいを奪われがちな札幌都心において、「commons」は歩行者を地上部に誘導し、都市に立体的な人の流れと興行を創る。更にこの「コバルドオリ」で特筆すべきは暫定利用特有の空間の可変性である。沿道に建てられた建築物は簡易な構造ではあるが建築確認申請が必要となる。仮設建築物の確認申請は1年間が有効期限であるため、この建築群は1年おきに「模様替え」する。基礎はなく地盤面にただ置いてあるため、水道やガスなどインフラを建物から切り離し、クレーンで移動させる。前後の準備を含めて1か月弱あるこの期間は、工事と捉えてしまえば収益性の低い事業的リスクとなるが、一転アートイベントとして

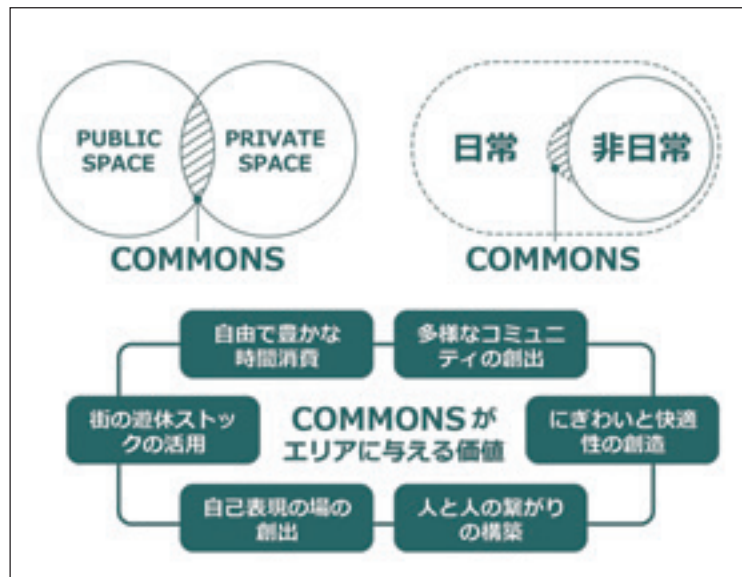


図2: 共的空間「commons」とは

設えてしまえばチャンスとなり得る。このようにハードが固定しない更新性も「仮説空間」の魅力と言えよう。以上のように、小さく、素早く、実験を繰り返す「街のcommons」の価値は、単純に空間を生み出すだけでなく、その仕組みやプロセスが重要と考える。これについては、「5. 手法と体制」で詳述する。

■言ってみるもんだ

「仮説プロジェクト」を進める上で重要なことは、街に新たな価値を生み出す仕掛けを、関係者と意識共有しながらチャレンジすることである。そこには往々にして「今までやったことのない」壁がある。公共性の高いプロジェクトほど「前例のない事態」には相応の説明が必要であり、然るべき組織との連携や許可などのプロセスが必要となる。「狸小路5丁目 No Maps 化」はその最たる例で、道路空間であるアーケード下を活用するための各種関係部局との協議や交通管理者（警察）の許可申請には多くの時間を要した。都市機能としての道路の本来の用途は人や車の通行であることから、これと逸脱した使い方をするにはその理由が必要である。しかし私はどうしても路上をリビング化してみたかった。それは



写真1：仲通と沿道の魅力化プロジェクト「コバルドオリ」

商店街の意思でもあった。まず計画段階で私はリビング化に必要なことは「商店街のスリム化」だと考えた。従来の商店街はものに溢れており（それは賑わいや収益性を高めるための商業地としてごく自然な現象なのだが）、人がゆつたりと滞留するには少し要素が多すぎると判断した。そこで商店街の「色」と「光」の数を少なく（スリム化）することで通常とは違った空間づくりにチャレンジした。「色」については延長100mの商店街の路上にブラックカーペツトを敷き、その上に置く什器・椅子・テーブル・ランター）は全て木調に統一した。「光」については、商店街を煌々と照らすいくつもの照明器具のうち、オレンジ色の電球を除き全て消灯した。ここまでの行為は商店街の歴史上前例がなく、協議にも相当の時間を要すると意を決して事務局長に打診したところ、二つ返事で「いいよ」と。

また、札幌近郊の元トップアスリート約200名で構成する「北海道アスリートの会」で主催した「スポーツマンリビング」は、札幌の目抜き通りである札幌駅前通に1000㎡の芝生を敷く大胆な計画であったが、予算のない我が組織にはこの芝生を入手する術がなかった。しかし、（詳細の入手ルートの言及は控えるが）某組織に打診したところ「いいよ」となんと無償提供してくれた。このよ

うに、ただやりたい、だけではなくそこでその行為を行う意図や意義が共有できれば、突破口は意外と近くに現れたりする。これも「仮説」のなせる技なのかもしれない。もちろん、紹介したような理解あるパートナーがいたからこそその結果なのだと、関係者の方には敬意を表している。「言ってみるもんだ。」

■同志との連携、モバイルハウス

今年度のいくつかの「仮説プロジェクト」の鍵を握ったのが「モバイルハウス」である。これは北海道仁木町発のプロジェクトであり、普通自動車で牽引可能な車輪のついたコンテナである。ある時はカフェ、またある時はホテル、冬の厳しい北海道で季節ごとに場所と用途を変えながら地域に価値をもたらすビジネスモデルとして私の同志が取り組んでいる。今年度は次の二つの事業でこのモバイルハウスとの連携を試みた。一つは「ミズベリング江別」。「ミズベリング」とは、国土交通省が提唱する河川空間の魅力の普及啓発事業であり全国で約50カ所の河川で様々な団体が活動する。私は3年前に「ミズベリング江別」を立ち上げ、以来開発局江別河川事務所の全面協力のもと、千歳川の魅力アップに取り組んでい



写真2:「ミズベリング江別」河川空間の一時占用によりコンテナカフェを設置

る。今年はそこにモバイルハウスを置き、カフェ、本屋さん、ピザ屋さんを展開。心地よいウクレレの音色の中で変わりゆく江別の街の将来について、官民の元気な皆さんとともに想像力を膨らませた（写真2）。

もう一つは札幌市南区に立地する団地内で開催した「あけぼのテラス」。これは団地内コミュニティの活性化を目的として集会所と広場を「仮説空間」とした事例で

でアーティストのためのシェアアトリエを運営していたり、月に一度のアートイベントを企画していたり。偶然の出会いもまた「仮説プロジェクト」の魅力であり、当然アートイベントと共催することとなった。イベントは広大なお庭を活用したクラフト系のマルシェとなり、多くの方に来場頂いた。

3. 仮説空間のデザイン

■成功した様子を先に祝おう

「仮説プロジェクト」のスタートでは、決して言葉や文字だけで議論しないようにしている。想像力溢れるアイデアはその場でスケッチに起こし、そこからもうワンステップ議論を行い、案をブラッシュアップさせる。すなわち、その「仮説プロジェクト」が実現して人々が楽しみ街に価値が生まれ大成功している姿を、企画の時点で勝手に皆で想像して楽しんでしまうのである。これにより、そのプロジェクトに何となくプラスのエネルギーが働く、ような気がしている。案がまとまれば今度は外部から共感を得るためのイラストに描き下ろす。このフローを繰り返すことで、「仮説プロジェクト」は徐々に形づくられる（写真3）。

ある。ワンコインでヘアカットやネイルケアのできる「出張美容院」や、近隣大学と連携したカフェは高齢者の方に特に人気が高く、今後継続してコンテナを運営したいという住民グループも現れた。

■おばあちゃんに突撃、からの…

同じく札幌市南区にある丘の上の住宅街を歩いていると、少し奇妙な空き家を見つけた。建物は大豪邸で状態も良い、しかし人が住んでいる気配はない。一方で庭は街区公園並みに広く木々は美しく剪定されている。この街は少子高齢化が激しく、街に活気がないとの話があり、メンバーを編成し現地に赴いた時のことだった。この敷地で何かできればエリア再生のきっかけになる、と考え早速企画を拵え、所有者を調べ、訪問した。所有者は90歳のおばあちゃん、自分は近くに住んでいるがその豪邸には誰も住まなくなってしまう、売却に向けて管理は続けていたと言う。我々の提案を全てうん、うん、を聞き入れてくれた。隣で付き添いの孫娘が「おばあちゃんはおんど耳が聞こえないの。」と補足する。この後の具体的な話は孫娘の方と共に進めることになったが、実はこの方が只者ではなかった。自身が所有する別の不動産



写真3:関係者のチャレンジ精神をその場で絵にする「ライブドローイング」

■「余白」を残す

しかしながら、「仮説プロジェクト」の空間デザインは個人的に確立できていないというのが正直なところ。なぜなら各プロジェクトで解決すべき地域課題や可能性、立地、推進体制、予算規模などは様々であるため正解が

ない。ただ、心掛けていることは「作り込み過ぎない」という事である。前述の「あけぼのテラス」では約100個の木箱を住民とともに製作した。この木箱は椅子にも使え、積み重ねれば机にもなる。主催者側は芝生の上にこの椅子をランダムに配置するだけで、イベント中に利用者の手で自由にカスタマイズされていた。ある瞬間では図書室のように使われ、またある時は居酒屋（スナック）のような雰囲気も醸し出していた…。このように主催者側のイメージを一方的に押し付けるのではなく、利用者の積極的かつ自由な意思を反映させる「余白」を残すことで、多様な属性の人達が使いやすく快適で、満足度の高い空間になるのではないかと考えている。

■ご購入は計画的に…

計画・準備段階を極めてコンパクトにすることが「仮説プロジェクト」の特長であるが、それでも今年度の反省は、勢いに任せた計画性のなさであった。約300㎡のカーペットや約100個の木箱、出来たはいいがどこに置く…？これらの保管は現在も仮置き状態である。今後の活用も見据えた企画であったが、その保管先の考えが甘かった。少し企画に携わった「さいたま新都心パブ

リックライフフェス」は駅前のデッキ空間で街の新たな日常を創り出す企画であったが、クラウドファンディングで資金を調達し、その資金で屋台を製作し、イベント後は出資者に贈呈する、という仕組みをとった。感度の鋭い共感者を全国から募集するだけでなく、製作したツールの保管先まで確保できる、優れた手法だ。

■手法と体制／小さく、素早く、元氣よく

「仮説プロジェクト」の最適な体制や進め方はケースバイケースであるが、特にパブリックスペースの活用などは、個人が思い付きで実施できることではない。行政や地域、場合によっては大学との連携が必要不可欠であり、札幌ではエリアマネジメント組織の存在が大きい。札幌には都心部に3つもの「まちづくり会社」が存在する。地元商店街の出資で生まれたものもあれば広告収入を原資として運営している会社など様々であるが、このような組織と連携することで、はじめて「仮説」の検証が可能となる。

そこで私が提唱したいのが「小さく・素早く・元氣よく」チャレンジを実践することのできる組織体である。組織が大きくなると関係者が増え合意形成にも労力と時

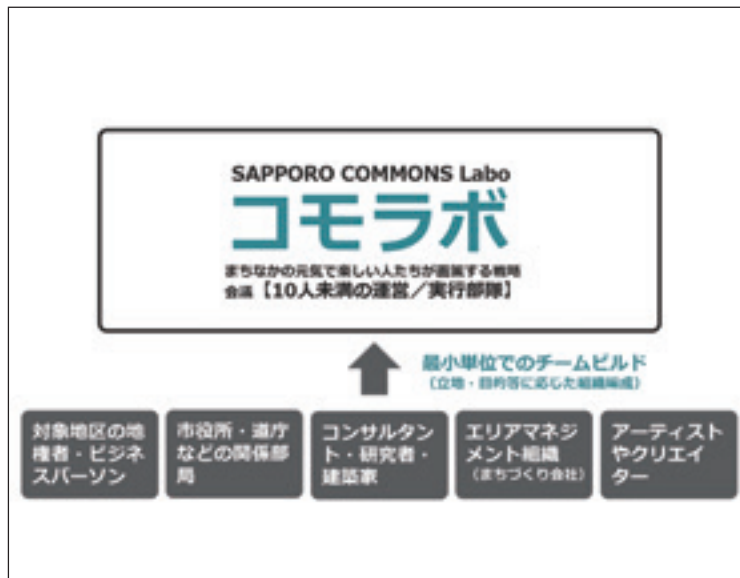


図3：街の仮説空間を企画、運営する小さなマネジメントチーム「コモラボ」の仕組み

間を要するが、エリアマネジメントと連携することでアイデアをコンパクトに実施まで繋ぐことができる。私はこれを「コモラボ」と呼ぶ（図3）。「コモラボ」は全体をとりまとめる「コミュニティビルダー」を中心に、関係各所との合意形成を助ける「エリアマネジメント」、制度や手続き面を円滑に推進する「行政担当課」、実際にクリエイティブな感性で場を企画・運営する「プレイヤー」で構成されるが、その人数を10人未満とすることが重要と考える。少人数とすることで各人の役割を明確にするとともに、一回の打ち合わせの質を上げる。現在は先に紹介した「コバルドオリ」にてこの体制を試行しているが、仲通に限らず、暫定空間や低未利用地など、今後どんどん増える街中の「隙間」を持続的に魅力化する実行組織として、今後浸透していけばと考えている。

4. 仮設から常設へ／仮説から実証へ

街の「仮説」は地域課題を解決し街が将来へと向かう手段であり、目的ではない。一定期間の実験が終われば次はいかにそれを街に定着させるか、という議論へと進む。それが自治体レベルの施策や街区レベルの都市開発に組み込まれるのか、手法は様々と考えるが、私はそれ

を小さな不動産レベルでチャレンジしている。

■ニーズとマーケットを探る

私は札幌市近郊の江別市にてNPO法人を立ち上げ、遊休不動産（古民家）を活用した「仮説空間」として「条丁目十貨店」を期間限定でオープンさせた。内容は小さな野菜直売所、本や雑貨のマルシェ、クラフトギャラリーなど「大人のチャレンジショップ」という意味合いで、使途を固定せずに地域ニーズを探った。結果、「本」は多少なり継続してほしいとのリクエストがあったが、それよりも発掘されたのは「みんなでいれる場所が欲しい」「交流したい」というニーズであった。

■ビジョン共有、仲間を集める

すると、街の核となる交流スペースを創ろう、という発想になるが、「仮説」を常設化するためには事業をマネタイズさせる必要がある。そこで「ゲストハウス」という収益床を併設することで事業成立を目指すことになった。次に共感者を集めるための「ビジョン」をとりまとめ各所で発信の機会を頂いた。その中でゲストハウスに関する公開勉強会たるものも立ち上げ、「リアルクラウ

ドファンディング」とでも言うべきか、共感頂けそうな方には様々な形で支援を頂いた。

■物件を探す、根回しをする

物件探しは困難を極めた。1年以上を費やし、ようやく巡り合えた物件は商店街に立地する古い呉服店であった。空間のポテンシャルはあるように感じたが不特定多数の人間が今後使用することになると設備の老朽化や許認可関係のハードルが高い。しかし様々な縁を感じる物件であったためにその物件に決めた。また、街に見知らぬ人が流れ込むこの業態は賛否が分かれるとよく耳にするが、江別の街も例外ではなかった。そのため商店街振興組合のご協力のもと商店街主催の勉強会で話題提供させてもらうなど、「小さく、素早く」実験を行ってきた「仮説」の期間とは打って変わり、これにも1年以上の時間をかけて入念な合意形成を行った。もちろんこのプロセスの過程で、その街の地域課題に合わせて適宜事業内容をカスタマイズし、ようやく事業内容が固まってきた。その中で旧呉服店で営まれていたクリーニング業を事業承継することで、地域コミュニティへの参入をより円滑に実現することができた。

■ビジョンの再共有、組織化

次に、固まった事業計画をまた「ビジョン」としてとりまとめ、今度はそれを定款として整理し、運営組織を法人化した。これにもまた様々なエピソードが生まれたが、ここで紹介するにはややディープな内容である。ここまで話が具体化すると運営サイドの覚悟も決まってくるが、周囲の反応にも変化が見られた。これまでは興味本位で応援してくれていた共感者から、具体的な数字を含む事業連携の相談があったり、エリア価値向上に向けてより現実的かつ展開力のあるディスカッションが生まれるようになった。

■ゲストハウス開業へ

以上のように諸々の準備が整い、江別の小さな「仮説プロジェクト」は、その姿を変え、共感者を得ながら新たな地域拠点として生まれ変わることになる。開業後も様々な課題があるかと思うが、これまでのプロセスが、「仮説」から常設へと、遊休不動産を活用しながら新たな価値を生み出すモデルとして確立できればと考えている。この間に私には3人の子どもが生まれ、一方で安定したサラリーマン生活に終止符を打ち、リスクだらけの

フリーランスの道を歩み始めたのであった。そう、私と家族の人生もまた形の定まらない「仮説」なのである。

5. 終わりに

「街の仮説性」は街が次の姿に生まれ変わる過渡期に現れる重要な性質である。地域形成における「仮説空間」の意義は、①素早いチャレンジ、②低未利用空間の活用による魅力向上、③効果の体感、④常設化に向けた気運の醸成、であると考えられる。繰り返しとなるが、「仮説空間」とは街の課題解決に資する、あるいはエリア価値向上に資する「仮説」であり単なるイベントではない。仕組みづくりのチャレンジである。そこで「仮説空間」でその魅力をいち早く当事者に体感してもらうことで、会議室では生まれないクリエイティブかつ具体的な議論や意見交換ができる。私は、関係者の目がキラキラと輝くこの瞬間がたまらなく好きである。これも「仮説空間」をつくる醍醐味と言えるだろう。