

特集 Road of SPACIA ～25年とこれから～

1990年7月にスペーシアを設立し、四半世紀が経過しました。設立時の想いは現在のホームページにもごあいさつとして掲載していますが、その中で「私たちは地域・地区に関わる住民・企業・行政等の多様な価値観の融合を図り、ともに応答・行動することで内発的な改善力を引き出しながら、個性的で魅力ある空間を創造・演出する組織体（SPACE PRODUCING ASSOCIATES FOR CREATING IDENTITY AND AMENITY=SPACIA）として社会に貢献してまいります」と宣言しています。

この四半世紀で時代は大きく変わりました。この間の取り組みを振り返りながら、新たな時代にどう対応していくかを展望したいと思います。

光陰四半世紀と今後二十五年展望

井澤 知旦

一九九〇年に設立して、はや二十五年。いろいろあったが、徹底して地域に密着して、まちづくりに取り組んできたので、ある意味、行政よりも地域実情に詳しい場面も生まれている。これまでの仕事に対する評価、会社の評価は、皆の頑張りもあって、存在感を示していると言えるのではない。しかし重要なのは、これからの取り組みである。明確な方向性が見い出せない中で、試行錯誤せざるを得ないが、「地域の声」をしっかりと聴いて、前進していきたいと思う。

立ち上げ

オフィス仕様のマンションの一角でスペーシアを立ち上げた。構想・計画づくりから一歩進めて、なにか形にできる仕事を期待し、三人の大学研究室仲間と事務員一人の四人でのスタート。オフィス仕様といっても空調は自前である。ペランダがないため、熱交換屋外機の一部が部屋に入り込み、夏は涼しいはずなのに、熱い。資本金一千万円を机の上に積んで、こんな高さ、こんな重さなのかを体感したうえで銀行に入金する。パソコンの記憶媒体はフロッピーディスクで、ソフトを一太郎からワードに変えたため、変換手順に戸惑う。バブル経済の絶頂期に立ち上げたので、十年後は三十～五十人規模の事務所になる将来計画を描く。新会社としての実績がないので役所に指名登録できず、初年度は直受けでなく、下請けで実績をつくっていった。

これまで

仕事の分野を大きくは計画分野と事業分野に分け、前者は住宅や都市計画等のマスタープラン系とプロジェクト推進系に、後者は都市再開発事業系を対象にした。事業分野は一旦受注すると受託規模も大きく期間も長いが、受注に波がある。計画分野はその逆なので、組み合わせで安定経営を目指した。単独で調査し提案する仕事もあるが、

専門家等による委員会を設置して、たたき台を揉むことが多い。その運営を通じて面白い人々と知り合いになっていくことが仕事の楽しみの一つであった。

仕事内容は時代とともに変遷する。活性化、再生、創生など、特需が生じて自治体が群がり、コンサルタントが受注する。発注方法も変わる。随意契約は姿を消し、入札や提案コンペになる。コンペにかかるエネルギーは大きいため、選外になると疲れ果てる。

振り返れば、「いい仕事」ができたと言えるのは、発注者と受注者の協働作業がうまくいった場合である。発注者の資質も大きく問われるのである。

これから

立ち上げ当初、親しいマスターがいるスナックで飲んでいて「三人仲間で作った会社はナアナアになるので長続きしないよ」と言われ、なにくそで二十五年経った。いいメンバーに恵まれたと言える。問題はこれからどうするかである。人口減少で市街地が縮減し、財政難の国や自治体を発注者として我々は何ができるのか。徹底した地域密着のなかに世界に通じる普遍性を見出せるのか。単なる調査だけでなく、再開発事業のように成果が出るステージまでプロデュースするのか。新しいことにチャレンジしないと何も生まれない。乞う次世代である。

「知的地場産業」「空間芸術産業」めざして

石田 富男

地域に根ざし、ニーズに細かく対応していく「知的地場産業」。手づくりによって地域の個性・魅力を引き出す「空間芸術産業」。改めて二十五年を振り返ると、新たな時代の課題に対応する中で、スペーシアのめざすまちづくりをどう進めていくか試行錯誤の繰り返しだったように思う。コンサルタントを取り巻く状況がきびしくなる中でスペーシアの第二ステージをどう切り開いていくか。試行錯誤は続く。

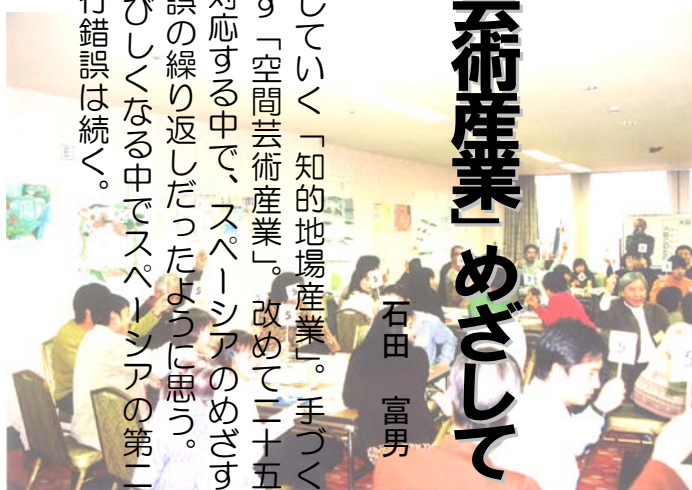
住宅宅地供給計画から住生活基本計画へ

スペーシア設立時は三十一歳。自分で仕事をとることができたまでの実績はない。下請として愛知県の住宅宅地供給計画を担当したのが、スペーシアの主要分野である住宅関連業務の最初であった。大都市における住宅需要に対応し、いかに住宅宅地の供給を促進すべきか。当時はそのことに大きな疑問も感じず作業をこなすという感じだったように思う。

バブル崩壊を経て、供給からストック重視へと視点が移る。公営住宅の再生マスタープランから個別の建替計画作成を担当し、瀬戸市で最初の市営住宅がシルバーハウジングを含む形で実現する。なお、この一連の経験論文によって私は技術士の資格を取得することができた。住生活基本法ができ、その趣旨を受け止め、市町村住生活基本計画を意欲的に策定しようとする美浜町の業務をプロポーザルで受託。空き家活用プロジェクトなどの推進業務も担当した。マスタープランでの位置づけを踏まえ、個別の取り組みを実現する。まさに、知的地場産業としての取り組みが求められている。

住民参加の広がり

ワークショップによって住民の意向を引き出し、合意形成を図ることは今では一般的な手法となっているが、スペーシアとして住民参加のワークショップを実施したのは大曽根北地区でのポケットパ



ークの計画づくりが最初であった。築地地区の稲荷公園再整備では地元まちづくり組織がワークショップの主体となる形で何回も会議を重ね、子どもも含めた多様な年代の参加で計画をとりまとめ、その結果が「ゆめランド」として住民に愛され活用される公園の実現に結びついた。膨大な時間を費やし、業務としては大赤字となったが、この経験はその後の公園・集会所などの計画づくりや地域のビジョンづくりに活かされていく。新出来せせらぎ公園では実施設計も担当した。行政や住民の熱い思いに育てていただいたともいえる。空間芸術産業としての取り組みの重要性が高まっていると感じる。

これからの展開

設立時にかかげた目標の中で実現できていない、むしろ後退していると感じるのが「職能の確立と地位の向上」である。まちづくりに係る課題が複雑化し、期待される成果が高度化される一方で、委託金額は抑えられている。オーバーワークなしには会社経営が成り立たない状況が続く。まちづくりに興味がある若者でもこれでは魅力ある職とはいえないだろう。これまでの業務経験とネットワークを活かした新たな展開によって付加価値を高めていく必要がある。次頁ではスペーシアの計画分野として今後重点的に取り組んでいきたいと考えている四つの分野について述べてみたい。