

住まいの設計トラブル集

— Aシステム対Bシステム —

中埜 博 (びるだあず・やあと主宰)

1. AシステムとBシステムの存在

— 価値観のシステム —

1.1 「住まい」は、商品ではない

設計には様々なトラブルがつきものである。

今ここにない建物を、予測、設計して、ユーザーに提供する仕事に、困難が伴うのは当然のことではある。だが、それにしても「住まい」を予測するのは難しい。これは一体、何が原因なのだろうか。

私は、「住まい」というものは、資本主義の根本エレメントである「商品」になり得ないのではないか、と思うようになってきている。なぜなら、「住まい」を「商品」として扱った場合、通常「商品」といわれる物とは、全く異なる性質を持つものになっているからである。

では、「住まい」を「商品」として扱った場合、どのような問題が生じるのであろうか。それは、第一に、この意味での「住まい」は、それぞれ異なる家族の要求に普遍的に応えることができない、ということであり、第二に、そういった「商品」が出来上がったとしても、その「住まいの個性」の価値は金銭に置き換えられない、

ということである。結局、「住まい」を「商品」とみなすことには、とても無理があるのだ。

そして、私は、「商品」として売買することができるのは、「住まい」ではなく、「住まい方」なのではないか、と考えるにいたった。

1.2 住まい設計上のトラブル起源

「住まい」を商品化することが困難である、という事実が「住まい設計上のトラブル」の根本的な原因なのではないか。そして、実務の経験を積むにしたがい、住まいづくりの現場には、それをさらに増長させる何かが存在していることに気付いた。それは、価値観に基づくシステムの違いであり、そしてシステムの違いに基づく言葉の使い方の違いである。

1.3 AシステムとBシステムの定義

Aシステムとは「住まいは商品」と考える価値の世界に立つシステムであり、一方、Bシステムとは「住まいは商品ではない」といった価値の世界に立つシステムである。

AとBの立場によって言葉の意味は、表1の様に全く異なるシステムを形成する。

AシステムとBシステムにおいて、同じ言葉は全く異なる使われ方をしている。そのために、それぞれ別のシステムの言葉を使う人同士が出会う時、コミュニケーションに大変なトラブルが生じるのである。さらに、それぞれのシステムの違いに基づく言葉の意味の違いに、当の本人も気付かないで会話しているから厄介である。

表1 Aシステムの世界とBシステムの世界

	Aシステムの世界	Bシステムの世界
住宅	商品となる	商品とならない
設計	「形」の創造	「形」の発見と修復
デザイナー	「設計」の専門家	「形」の発見プロセスのコーディネーター
施主・ユーザー	「設計」を委任する人	建物の「リアルな形」を決定するデータの1つ
基本設計図	設計者のイメージに基づくユーザー説得・合意のための図書	パターンランゲージに基づく原寸設計前の図書
実施設計図	正確な工事予算を立てるための基本データ	「良」質な空間を生み出すための詳細のつめ
敷地	建物の建つ合法的スペース	建物の「形」を決める重要なデータの1つ
設計図書	契約するための法的図書	建設プロセス管理の基準図書
設計料	設計図書作成のための諸処の経費	設計・施工すべてのコーディネート料
予算	建物の質・量の決定ファクター	良質な空間づくりのための予算配分ハイアラキーの最大範囲のこと
施工監理	あくまで設計図書を守っているかのチェックのため	設計施工をめざし、日常的に管理する
建築基準法	一条一句・言葉通り	健康で安全であることを大前提として可変的に考える
町並との調和	色・形など表層的な物の規制	外部空間と内部空間のネガポジ関係をつくる
マスタープラン	未来予測図(ゾーニング規制)	近未来予測図とプロセスの監理を重視する
意志決定	計画にお金を出す人の意見が強い	状況による多様な決定方法
未来予測	可能と前提する	基本的に不可能

ここ数年、私は南紀白浜で「商店街活性化」という名目のもとに7つのプロジェクトに関わってきた。その中で、「住まい設計上のトラブル」のほとんどは、このシステムの違いによる言葉の意味の違いが原因となっていることに気付いたのである。そして、それが一般的にはほとんど知られていない、という現状に危機感を抱き始めた。

そこで、こういった観点からみた「住まい設計上のトラブル」について、実例を軸に恥ずかしい話ばかりだが、報告しようと思う。



写真1 I氏の店舗併用住宅（模型）

2. Aシステムに受け入れられない場合

—悲劇の治まり—

2.1 設計を断られる

この写真は、あるカメラ屋の住まい併用店舗の模型写真である。実施設計も終了し、工務店3社との見積り入札直後、このプロジェクトの施主との間に次のような会話が合った。

「中埜さん、悪いけれど、あんたの設計断るわ。デザイン料は払うから、手をひいてくれ。」

「えっ、突然!!今まで気に入っているとおっしゃってたじゃありませんか?」

「いや、不安で、不安で、仕方なくなってきたんだよ。確認申請には4か月もかかるし、実施図面は不十分で、見積りは正確に出ないし、階段は頭にあたる設計だそうだし…一番困るのは、これから何が起るか分からないような、不安感がつらいのだよ。」

「前もって、相談してくれたら良かったのに…」

「いや、もう決めました。僕は決めたら変えません。よろしく。」

突然訪ねて来た施主のIさんは、こう言い放って帰ってしまった。

私は、ショックを受けた。しかし、よくスタッフに聞くと入札の頃から、工務店3社のうち1社がIさんの店に、頻繁に出入りして、こちらの設計図面について、あれやこれや文句をつけていたらしい。さらに、Iさんは、その話をもとに、色々、地元の業者に問い合わせ、前述のような意思決定をしたのである。私が、忙しさに紛れて、ちょっと顔を見せられなかった数週間のうちの事件であった。

2.2 Aシステムから見ると当然である

設計は、トラブル続きであった。まず、役所の承認に時間がかかった。コンクリートと木造の混構造であったためである。結局、屋根をマンサードにし、軒を9mに下げて、最高棟高さを13mに設計変更し、やっと承認となった。また、確認申請にも時間がかかった。工事入札に入る直前まで、確認申請の作業に追われた。しかし、それは、ある意味では、木と石の良さを取り入れるために必要な時間であり、もちろん、工事期間には影響なかった。だが、それはAシステムでは考えられない時間の無駄である。純鉄骨にしてしまえば、即、解決の事項だからだ。そして、そのために実施図面は進められる所と進められない所の不連続ができ、つぎはぎだらけの図面となってしまった。しかし、それも、施工中の施工図面として見れば、何の問題もないし、工事に入ってからでも工務店と密接に連絡を取っていけば問題はない。事実、そのような段取りを承知してくれている工務店も入札に加わっていたのだ。

しかし、Aシステム流の完全な図面を要求する工務店にとっては、許し難いことなのである。そんな中で、1つの工務店が私たちにに対し、攻撃をかけてきた。私たちの図面は、ユーザーの特殊な意見を実現するべく、大変複雑な平面をしていた。特に、階段は困難を極め、模型を無数に作って、その解決に当たっていた。図面も大変複雑になり、確かに間違いもあった。(そのような点は施工中、簡単に解決できる。)だが、その工務店は、そこをついてきたのだった。できる限り現場主義で解決するやり方のBシステムにとって、図面はコストの基準であり、目安に過ぎない。実際の工事の様々な偶然や、必然こそ大切であると考え。そして、施工中は毎日現場に顔を出す。事前には未決定なものも多いが、それこそが確実な施工であり、本当は安心できる方法だといえる。しかし、こういったやり方はAシステムでは認められない。Aシステムから見ると、Bシステムで行う仕事は、いい加減なものに見えてくる。

3. できる限りAシステムに歩み寄る場合 ービッグハウスメーカーとの対決ー

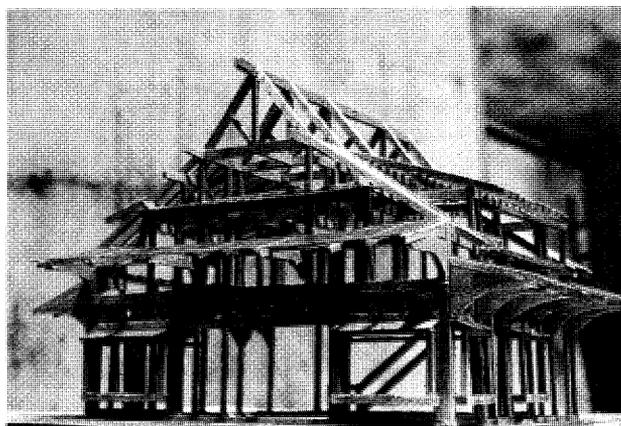


写真2 S氏の支店・店舗併用住宅（模型）

3.1 ハウスメーカーとの競合

「住まいの設計」のデザイナーとして、施主から選ばれた場合はよいが、いつもそうとは限らない。自分たちの方が優れていることを営業で売り込まなければならない場合が多々ある。競合相手が既にいる時は、実に苦しい闘いになる。私たちのように「住み方」の場を売るBシステムの考え方では、プレゼンテーションといった遊びをしている暇はない。例えば、住宅メーカーは約1週間で間取りと見積りを完成させ、プレゼンテーションとして持ってくる。

この章で紹介する例も、店舗併用住宅である。私と施主の話が始まった時には、ほとんどあるハウスメーカーへの依頼が決定しかかっていた。最終的に私が選ばれたのは、「屋根の形」のおかげだった。その土地は、とても目立ちにくいコーナーで、立地としては最悪の場所であった。

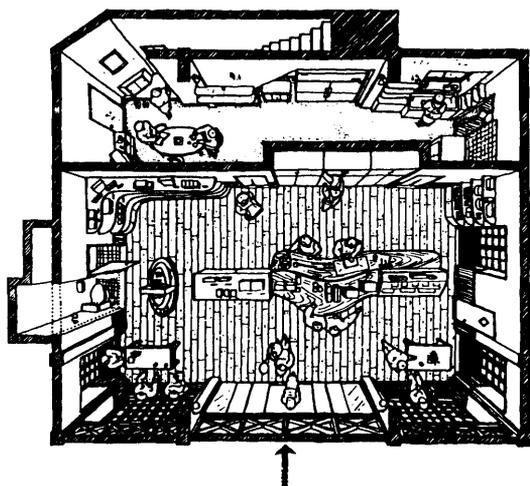


図1 S氏の支店・店舗併用住宅（店舗俯瞰図）

「中埜さん、大きな屋根の店、出来る？そうじゃないと、周りと解け合って店として目立たないんだよ。」

「はい、いいですよ。その方が美しいと思います。」

ほとんど、屋根だけの建物の模型を段ボールで作って見せた。Aシステムから見て、店として目立つ、という理由で私が選ばれたのである。

しかし、実のところ、この大きな屋根というのは周辺の通りとの関わりの中で慎重に考慮した結果、生まれた形なのである。つまり、私がおの形を提案したのは、Bシステムの考え方に基づいても良い形であったからなのだ。つまり、結果としてAシステムに歩み寄っていたために、施主の理想にたまたま近づき、成功した例であった。

3.2 原寸設計

次に、私たちは、原寸設計に取りかかった。

敷地に直接石灰で店を描き、ユーザーと一緒に歩き回り、店のレイアウト、方向、アプローチ等を詳細に原寸で決定していった。これによって図面を見る前に、店の形、大きさ、レイアウト、住まいの大きさ等が、ほとんど正確に理解しあえるのである。

原寸設計は空気や太陽や景色といった、Aシステムの価値には乗りにくい様々な問題点をリアルに明らかにしてくれる。言葉抜きで、誰もが理解しあえるのである。その結果、生まれてくる形は実にユニークなものとなる。

これは、Bシステムにとって最良の形の発見方法である。

3.3 ハイブリッド工法

基本的な形の決定はスムーズに進んだが、こんなトラブルがあった。

「中埜さん、店の中は柱を1本も入れないで下さい。」

「えーっ！木造で9mのスペンをとばすには大きな梁が必要で、この坪単価では無理ですよ！！」

「じゃあ、全部鉄骨にして下さい。」

Bシステムの立場に立てば、親しみやすい材料である木材は住まいづくりにとても適している。特に、人間の手に触れる所は、柔らかい本物の材料を用いたい。鉄骨は住まいには、似合わない。

「じゃあ、こうしましょう。4本の鉄骨柱を立てて、その周りを木で包み込んで構造化しましょう。」

こうして店内は、無柱となり、その結果、混構造となった。

Bシステムの考えが、Aシステムに入り込むためには、工夫が必要となる。しかし、この例の場合は、それによって不思議な大吹き抜けと外観が生まれることになった。

4. Aシステムに歩み寄って取る, Bシステムで実現する —不思議な間取り—

4.1 外部空間無視

私は、最初から、現場の「イチジク」や「モミジ」の木をできる限り残すように原寸設計をし、そのために多くの時間を費やした。

「あんな汚い木、切っちゃっていいよ。第一、浄化槽が入らなくなってしまうよ。」

「いやいや、この敷地の木は大切です。あのイチジクはとても大きい実をつけています。」

こんな風にいつももめながら守ってきたイチジクやモミジだが、ある日、現場に行くとき全部切られていた。

「どうして切ったんですか？私という設計家の立場を無視するなら、勝手にやって下さい。」

(ここではAシステムのデザイナーのふりをする)

「いや、施主さんが来て、切っていいと言ったんですよ。」(工務店談)

私が、頑張って浄化槽の位置をずらしてまで、守ろうと思った現場の木は、無残に切り倒されてしまった。

「どうして、浄化槽をあんな位置にしたんだ。あんたはろくに凶面も作らずにやるから、こんなことになるんだ。」

今でもこんなクレームが聞こえてくる。外部の空間が内部以上に大切に、それが建物との調和を生み出すというBシステムの意見は、ここでも、とても理解されないのだった。

4.2 間取りの不思議

この建物の場合、大きな屋根の中に住まいが入っている。そのために間取りは、不思議な空間を生み出した。中央が高く、その回りにサブのスペースとして個室、台所、風呂、トイレが付いている。Bシステムでは、まず、パタン・ランゲージで、「住まい」の物語を作ってから、原寸設計をするので、最初から主スペースが決定されているということはない。しかし、この大屋根のために必然的に共有スペースが先に決定され、間取りはトントン拍子に決まっていた。店舗も同じように、メインスベ

ースに出窓、作業場が付くという、分かりやすい単純なスペースとなっている。これは、施主Sさんの様々な要求(娘夫婦との共存、店の柔軟な運営、仮設住居等)を実にうまく満たすことになった。

これは、BシステムがAシステムに歩み寄ることで、逆に良い結果を生むという可能性を教えてくれた。そして、これは施主Sさんの次のプロジェクトに大きな影響を与えることになる。

4.3 外部空間を利用して調和するBシステム

建物を商品とみなすAシステムにおいて、1つ1つの建物を街全体と調和させていくのは大変難しいことである。建物それぞれが単体の商品である時、全体と調和する必要はないからである。特に、外部空間との結び付きの考え方が抜けていることが多い。Bシステムの場合、建物は1つのプロセスとして、時とともに変化し、成長していくものとみなされる。そして、外部空間は、それに対応する細胞のようなものと考えられ、建物の連続性を生み出すコネクターの役割を果たす。つまり、建物について、外部を内部にどう取り込むか、内部は外部とどう結び付くかといったことが、一番重要な問題となる。その際、外部と内部のネガ・ポジ関係が、逆転しても良いように計画していく。言い換えれば、外は内部の様に、内は外部の様に扱われるということである。Bシステムは全体調和を自然に生み出すことができるのだ。

しかし、このことがトラブルの原因になる時もある。

例えば、一律に「2mのセットバック」をせよ、といった具合に、御仕着せの建築協定で決めてしまったとしたら、外部空間の多様性は台無しにされてしまうだろう。映画のオープンセットのような町並みは、1つ1つの建物が全体と調和したそれとはほど遠い。Aシステムのように個々の建物が商品性でしか理解されていない時、建物が成長するという概念や、商品にはなりにくい存在である外部空間を内部空間との関係で積極的に設計に生かすといった考えを、システムの中に採り入れるのは至難の業のようである。



写真3 S氏の支店・店舗併用住宅

5. Aシステムの反逆に会う

—家相—

5.1 「家相」に打ちのめされる

ここでは、敷地内に店舗と住居の2棟の建物を計画したM氏のプロジェクトにおけるトラブルの話である。Aシステムの中に「家相」という昔から存在するBシステムが、変形して入り込んでいるために起こるトラブルの例である。

「家相」とは、古くは風水術まで遡るBシステムの伝統的考え方である。しかし、「家相」は現代においては全くの風化した悪しき教条主義と成り果てて、そしてAシステム化している。では、どこがAシステム化しているのだろうか。昔の風水は、ステップ・バイ・ステップの決定プロセスを経て、環境の質を見分けていった。ところがAシステム化した現代の「家相」は、^{すべて}出来上がった結果を判断する方位主義に過ぎない。そこには昔のような環境の質を見分けるプロセスは存在しない。

白浜では、今でも「家相」が根強く存在する。今回のプロジェクトでの問題は、施主の機能的な希望というオブラートに包まれて「家相」が登場してくるところにあった。

「中埜さん、破風の色、これがいいです。」

妙なオレンジ色が提案された。私は提案を無視してい

たが、ある日突然、破風がその色に塗られてしまったことを発見した。

「中埜さんが、いなかったのではあの色に決定しました。スタッフも認めてくれましたから。あーそれから、あの色は、家相上もラッキーカラーです。お店に、お金と幸運を呼んでくれるのです。」

私は、啞然とした。見事なオレンジ色の破風である。

5.2 色の修復

それからが大変だった。まず、その奇抜なオレンジ色を薄めていくために、調和する別のオレンジ色で破風をぬり直し、そのすぐ下の大きな欄間を茶褐色で塗ってバランスを取った。さらにその下の店先の破風に薄いピンクページを用い、別のカラーコーディネーションでこの「見事な」オレンジ色を修復するのにどうにかこうにか成功したのだった。こうやって、色を調和させていくことをステップ・バイ・ステップの決定プロセスを経て行い、Bシステムの考えを実践した。

Bシステムは、結果を最初から求めるAシステムと違い、ステップ・バイ・ステップの決定プロセスによって形や色を探し出す。それは、「現況を修復するプロセス」と言い換えられる。

5.3 原寸設計の難しさ

Bシステムは、現場主義であるから原寸設計を重視する。原寸設計を行う時は、自分たちらしさを大切に。自分たちに合った高さ、大きさ、形を現場において原寸で決めて行く。しかし、これを行うには大変な自信を必要とする。何も他から横槍がなければ、別にそれでいいのだが、Aシステムの人たちは容赦無く干渉してくる。

「何言ってるんですか、お店は商売ですよ。私たちの様なプロがアドバイスすると言っているのに、自分たちだけで店の間取りを決めるなんてちょっと幼なすぎますよ。」

M氏は自信を失った。原寸で3日間かけて書いた間取りは、既に図面にも写し変えられていたのにも拘わらず、ある日、

「中埜さん、この間取りもいいけれど、店のことはプロの人に任せたいので、悪いけど別の案を作ってもらいました。」

「えっ、でも家相にも合わせ、原寸で決めたじゃないですか。」

「いや、それも分かるけどいろいろ外から見た人の意見も必要だから…」

こうして、またもやAシステムによる裏切りを受けたのだった。それから、私たちの原寸設計による図面の良さを加味し、Aシステムの図面を修復するには実に3か月もかかった。



図2 M氏の店舗併用住宅（パース）

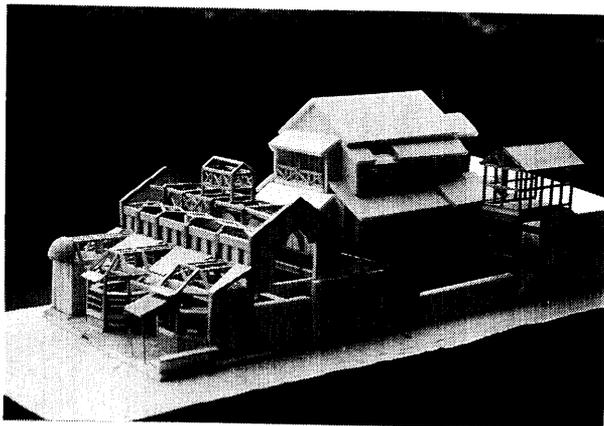


写真4 M氏の店舗併用住宅（模型）

6. AシステムによるBシステム内部の混乱 —設計スタッフの苦しみ—



写真5 M氏の店舗併用住宅

6.1 不思議な内部空間

破風の色と同じように、Aシステムによって攪乱された店の間取りを、再び、検討し直し、1/20模型を作り、修復した。もはや、これは純粹にはBシステムの方法とは言えなかったが、その結果は面白いものとなった。

この建物は、木造で、教会のようなアーチ構造をしている。ショーケースも原寸設計の時は、歪んだ不思議な形をしていた。(ユーザーによる設計はいつもユニークである。)その後、ショーケースはAシステムの介入によりノーマルな設計に変えられたが、再び、Bシステムによって微妙に修復された。まず、ショーケースレイアウトの中心と、喫茶カウンターを中心という2つの中心を吹き抜けに合うように設定した。そして、中央の吹き抜けには大きな照明を吊り下げた。最初、これは計画されていなかったが、吹き抜けのアーチとノーマルなショーケースを結び付ける何かはどうしても必要に感じられ、取り付けた。最終的には、Aシステムによる攪乱をできる限り修復するプロセスによって、全く意図しなかった

ようなスペースが生まれ、その結果、施主は大変満足してくれた。

さらに、思わぬことが起こった。職人さんたちが、残業して露出していた配線コードを全て木片でカバーしてくれたのだ。大変混乱した現場であったにも拘わらず、職人さんたちが自分自身の仕事として取り組んでくれたことの証であった。施主とのトラブルは、こうして現場で作っている職人さんたちに、結果として支援された。

6.2 設計スタッフも板挟み

Aシステムによって起きるBシステムの混乱は我々のスタッフの中にも影響する。

Bシステムはユーザー参加を重視している。個人住宅の場合のユーザーである施主の意見は丁寧に検討され、全体の中で調整された上で建物の形は決定される。この時、施主の意見が全体性の中で棄却されることもある。しかし、それは施主の意見を無視するのではなく、全体性の方が個人の意向より強い時があるからである。その場合、担当のスタッフは直接の影響を受けることになる。つまり、担当のスタッフは施主を説得することが必要となり、施主を説得するための作業に多くの時間がとられることになる。(この時間はAシステムでは必要ない。)

また、Bシステムは現場を見ながらの作業であるため、建物の着工後は朝も晩もなくなるほど忙しくなり、それが竣工時まで続く。Bシステムをよく理解し、Bシステムによって生まれる空間が美しいという確信が持てなければ、Bシステムを守り続けることが困難になっていく。Aシステムの場合は設計変更もなく、ユーザーとの際限のない打ち合わせや説得、また、現場へ毎日顔を出すことも必要ない。スタッフはAシステムに基づいた施主の意向と、Bシステムを推し進める考え方との間で板挟みになる。そして、Bシステムによほど強い確信のある人以外は、Aシステムに妥協してしまい、私の会社をやめていく。悲しいことである。

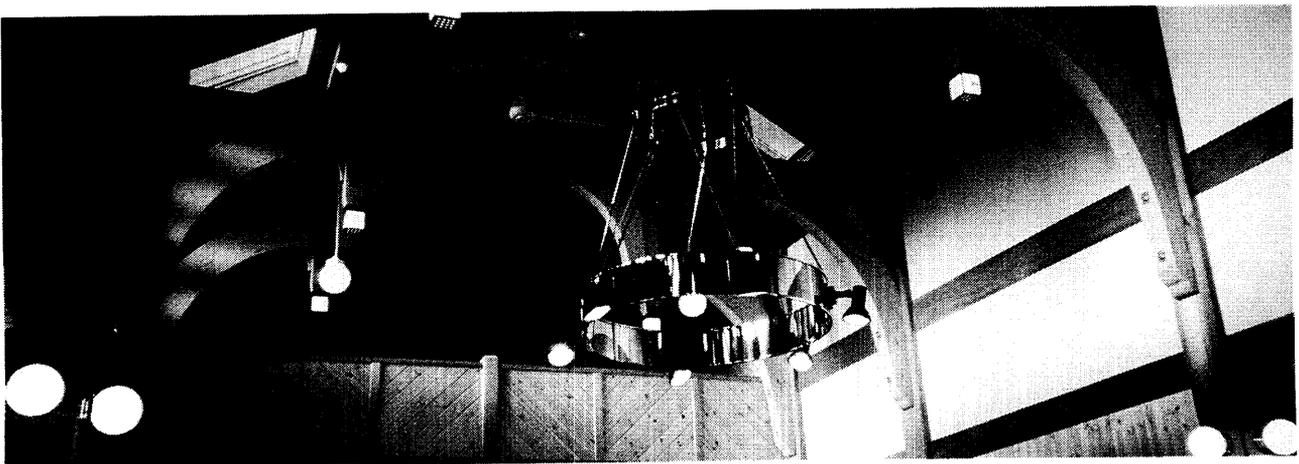


写真6 M氏の店舗併用住宅(店舗吹き抜けの照明)

7. Bシステムの反逆

—空間体験がユーザーを変える—

7.1 インフラ（設備）さえ押さえれば

この章では、第3章のSさんの本店、やはり、店舗付住居プロジェクトの事例を述べる。今回のプロジェクトでは、Sさんの態度が、全く変わった。

「中埜さん、この前のようなコミュニケーションの行き違いやトラブルは困るので、打ち合わせメモを作りましょう。」

彼は長いメモを持って来たが、驚いたのは、彼の方から1階をRC造、2～3階を木造という混構造を提案してきたことだった。そして、光を導入するトップライトのある吹き抜けという提案もすんなりと受け入れた。実は、彼は第3章で説明した住居の時は、光の取り入れには大変難色を示していたのだ。

「中埜さん、あの真ん中の部屋の朝日が気持ちいいんや。風呂上がりは、最高や。あれと同じにしてよ。」

次にびっくりしたのは、彼の長いチェックリストのほとんどが、インフラ（設備、防水等）についてだったことである。Bシステムにおいては、空間の質の大切さから比べると、インフラはあまりにも当然のこととして二義的なものとみなされていた。だが、それもトラブルの原因の1つであった。確かに、Aシステムに設備はなじむ。つまり、逆に、設備をしっかり押さえおけば、Aシステム支持者には受け入れにくいBシステムも受け入れやすくなるのである。住まいを商品化するAシステムはその実質ゆえに、インフラの解決とその改良に、全エネルギーを使っているといっても良い。それしか売り物はないのかもしれない。ついに、Aシステムに負けない方法の1つが分かった。「インフラ」を押さえること。

それによって、私の動きは実に楽になった。

7.2 ユーザーが変わった

空間の体験はSさんを変えた。そして、少しではあるが、Bシステムの方が大切であることが分かってもらった。面白い事に、我々が造ったSさんの店舗に予想以上に客が入るのだ。

「いやあ、全然だめですよ！」

と言いながら、Sさんは目尻が下がっている。また、週末ごとに建てた家に家族全員が集まるようになったらしい。

「中埜さんは、全然こちらの言うことを聞いてくれへん。」

とSさんは言いながらも、私たちにプロジェクトの再依頼をしてきた。何かが変わった。何かが進み寄り始めた。結果は何かをもたらしている。

困った事にBシステムは体験して、出来上がった物を見ることでしか分からない。施主は言う。

「中埜さんのデザインはすばらしい！でも、その裏付の技術やスタッフに力不足があると思う。」

彼は、Aシステムで私たちを評価しているのだ。確かに私たちにはまだ不十分なところがあり、Aシステムのように施主を安心させて説得する技術に長けていない。

今のところ私たちは、Aシステムには存在しないBシステムのやり方である「ユーザー参加」、「パタン・ランゲージ」、「原寸設計」、「設計施工」等に取り組み、発展させている段階なのだ。

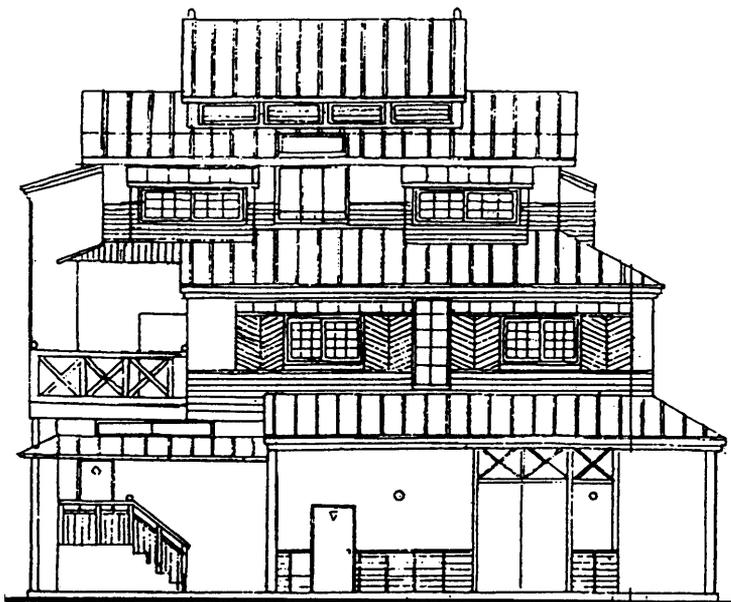


図3 S氏の本店・店舗併用住宅（南側立面図）

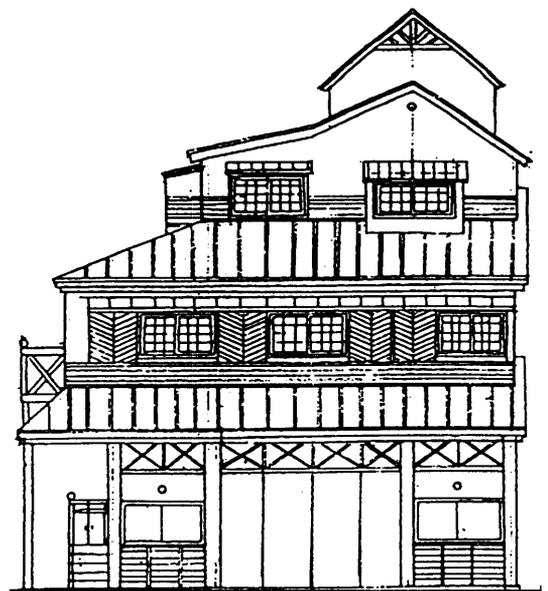


図4 S氏の本店・店舗併用住宅（東側立面図）

8. AシステムとBシステムの和解

—大団円—

8.1 果たしてどちらのシステムか？

AシステムとBシステムで、一体何が違うのだろうか。まだ、とても分かりにくいと思う。しかし、簡単に言うと、その違いは何を問題にしているか、である。Aシステムはあくまで、金銭に換算しやすく、予測可能なものを対象として、商品価値を高めることが大切であり、Bシステムは商品というより、人間の活動を重視し、金銭には換算しにくい快適性や、美しさを求めている。そして、厄介なことに、Bシステムが前提としているのは、対象を予測が不可能なものとして扱うということである。問題にする対象が違うのだから2つのシステムを対比することは、そもそもできないのかもしれない。しかし、その違いから起こって来る様々な「住まい設計上のトラブル」の対応策や研究は、今後、考えていくべき課題であるように思える。今のところ、Bシステム自体の問題はどこにも語られていないのである。

8.2 Bシステムの勝率

私は、ここ数年、南紀白浜に関わり、最初は25件のプロジェクト全ての基本設計を行った。そして、今、私が手掛けて終了しようとしているプロジェクトは、7件に過ぎない。少ない設計料と、作業の多さに疲れ果て、この7件でも精一杯である。7/25が今の時代を表している。「2割強」というその数字が、Bシステムの勝率である。この勝率の少なさには何か原因がある。それは、この報告に見られるように、Aシステムと一部和解する必要があるということではないだろうか？（和解というのは、妥協とは違う。）現段階では、AシステムからBシステムへ移行するためのちょうどコンバーターの様なシステムが存在すべきではないだろうか？

8.3 私の小さな未来予測

私は、今、Aシステムの中のBシステムの試みとして、次の様なことならば実現可能である、と考えている。

■CM方式

現場における監督（CM）を設計段階から雇い入れておき、設計から施工まで一貫して、プロセスに参加する。

■軍団方式

構造、工務店、零細設計事務所がプロジェクトの必要に応じてグループを組織する。

■ユーザー参加

パターン・ランゲージによる共有言語づくりと原寸設計を行う。

■5000万円までの直営方式

5000万円位の工事ならば直営方式が可能である。直営が一番経費がかからない。

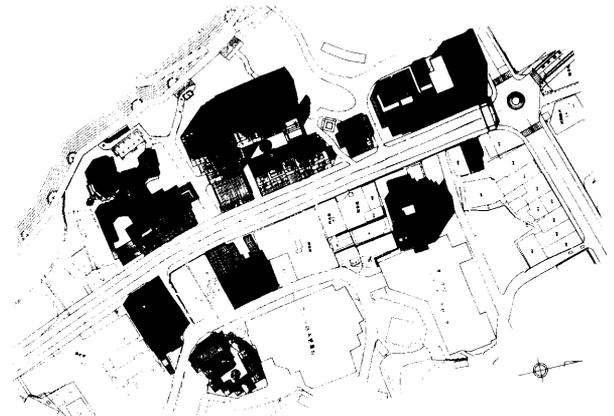


図5 白浜町浜通り活性化基本構想（1992年）

■現場に住み込む専門家

真剣にプロジェクトに取り込むには、よそ者の方が良い場合がある。在日外国人の様に地域に住み込んで、プロジェクトを推進する。

「住まい方」を売るといふ価値体系にとって、こうした取り組みが実現しなければ、とてもBシステムの優越性は証明できない。Bシステムの勝率が高くなるためには、Bシステムの結果の方がAシステムよりはるかに簡単に今の問題を解決してくれるという安心感が必要である。

それはBシステムによって生み出された7件のプロジェクトの形と機能が人々にどう受けとめられるかにかかっている。

8.4 新様式

Bシステムという辞書は異なった言葉づかいから始まって、不思議な「形」に到達しつつある。

これは、今回の論文に載った写真や図面を見て読者諸氏が感じられたはずである。

これらの奇妙さは次のようなパタンの存在から生まれた。

①住まいと店舗を結び付ける機能を持つ何かが存在する。

M氏の中庭、S氏の大屋根、I氏の構造と材料選定の仕方、S氏の混構造

②外部空間と内部空間が深く関わりを持つように計画してある。

S氏の店の間取り、M氏のショーケースの出窓、S氏のトップライト

③外部に露出する機能が「装飾」となる。

S氏の欄間・筋かい、M氏の屋根のパタン、S氏の格子窓・屋根の軒先の蛇腹

④どこかに「伝統的」な表情がある。

これが、果たして新様式を生み出しているだろうか。数々の疑問や研究課題が、まだまだある。

誰も、この問題に正面から取り組んでいないのである。