



## 計画にかかわるキーワード

10年間を振り返って

山田 龍雄

(ひとネット・よかネット 1993.6)

- 4 コンサルタント論

私が地域計画や都市計画関係の仕事に携わって、早や12年目を迎えようとしています。この間、計画づくりや事業化を進めていくにあたって、あたり前ではありますが、重要であると感じたキーワードについて、エポックとなった仕事をからめて少し感想を述べたいと思います。

### 現地主義について

推理小説などを読んでみると、「捜査に行き詰まった時はもう一度現場に戻れ」とうことで、現場にもう一度戻り、原点から考えることによって解決の糸口が切り開かれるといったような話が良く出てくる。

街づくりなどの計画をしていると同じようなことを経験する。これはデータや関係書物ばかり読んでいても全くわからないようなことが、視点を変えて再度現地を観察したり、地域の人々の話を聞いたりしていると少しずつアイデアが浮かんでくるのに似ている。よく計画づくりで「ドツボ」にはまった時などに、関係する書物ばかりを探しまわったりして、この「現地主義」をついつい忘れてしまう。

ある都市で土地利用が進展しないため、土地利用のあり方を変更したいといった仕事を担当したとき、土地利用のみに着目し、土地利用の制限項目や建築制限の規定のみを変更する、ということを中心にレポートまとめていたが、本当に土地利用が進展するのかといったことには全く自信がなく、計画に行き詰まったことがある。この時に視点を変えて現地をみても、公共交通機関の利便性が悪い、地区自体に人を呼び寄せる魅力がない、といったことなどがわかり、土地利用の制限内容をいろいろ変えることよりも地区自体に賑わいをつくることの方がポイントであろうと考え、賑わいづくりのための提案をしたことがある。

### 仕入れについて

我々などのサービス業で「仕入れ」というと少

し奇異に感じる方もおられるかも知れないが、ここでの「仕入れ」というのは製造業の実質的な「物」を仕入れるのではなく、いろいろなところを視察・見学し、自分の実感として計画や事業の内容を感じることである。この「仕入れ」のストックがないと実際の計画づくりに困ることがある。

最近、各市町村の職員の方も研修ということで全国の色々なところの視察をされており、こちらが逆に「どこそこは面白かったですよ」といった情報を教えてもらうことがある。商売柄乗り遅れまいといったこともあるが、やはり自分自身で体験して、計画に役に立ちそうだと肌で感じた「仕入れ」をしておかないと話に迫力がなく、相手に納得してもらうのに時間がかかる。また、「仕入れ」は計画や事業化のためのカンを養うことになる。

本当に事業化まで進む可能性のある計画の場合、再度担当の方と一緒に見て廻ると話をまとめるのに時間がかからない。

### 人のつながりの大切さ

「本田宗一郎からの手紙」という本の中に「覚えることが膨大に多くなってきて、コンピュータのボタン一つで答えが出るような時代に、覚えることがどれだけ必要なのか疑問だ。私はこういう時代には、良好な人間関係が一番大切な条件であると思う」といった趣旨のことが書かれていた。

私たちの仕事も、ある場合には広範囲な知識を要求されることがあり、限られた時間内で委託者に対して、ある程度満足させられるような回答を見つけださなければならぬ時がある。しかし、このような場合に「ある命題について身近に誰が知っているのかを知っている」ことが本当に大切であることを痛感することが多々ある。詳しい人に聞くことによって、本を何冊も読むような時間の無駄がなくなるし、ポイントをつかんで教えてもらえることが多い。このことによって解決の活

路が開いてくることもある。

ある自治体から、加工品センターの規模について相談されたことがある。この時、いくら本を探してもこの手の本はない。そこで、当時お世話になっていた農学部の先生に、どこに聞けば教えてもらえるのか聞いてみると、自治体関係などの農産物の加工で、いろいろな機械設備を納めている業者を紹介していただいた。この時に、例えばジュースなどをつくる加工機械は最低限のロットが必要であることから、当初からこのような機械を導入することは問題があることがわかり、結局、公民館の調理室を少し大きくした程度の規模に納まったことを覚えている。

本当にやりたいと思っている人がいない計画は前に進まないし、新しいことも生まれない

街づくりや地域の総合計画のお手伝いをしていて、施主の方から「何かプロジェクトを考えないといけないので色々提案して下さい」といった注文をよく受けることがある。そこで、こちらもない知恵を絞っていろいろな提案書をつくって説明すると、「住民の合意が難しい」「土地利用の法律にひっかかる」といったマイナス指向が先に立ち、なかなか話が前に進まないことがある。このような地域では、どうも地域の活性化が必要であるといいながら、それなりに生活できていることから今ひとつ危機感がないことが多いように感じられる。

事業をする時には、3馬鹿（地元の馬鹿、行政の馬鹿、コンサルの馬鹿）が必要だとは良く言われることであるが、計画づくりの時点でも本当にやりたいと思う人をつかめないと計画が前に進まないし、まして事業化などは非常に難しいことのように思われる。

しかし、本当にやりたい人がいるとコンサルタントとしては、場合によってはしんどい目にあうこともあるが、結果として、新しい提案を受け付け

ていただき、次のステップに進む可能性もある。このような時には本当になんとか最後まで完成させたいものと感じる。