



### U-35委員会企画 talk baton 18 活動報告

#### talk baton とは…

若手プラットフォームづくりの活動の一環として、建築を取り巻く他分野のゲストがトークのバトンを繋げていくコミュニケーショントークイベントです。

建築をフィールドとする私たちと毎回のゲストとの対話を通じて、建築が本来持っている多様性やバイタリティを見つめ直し、これからの建築に求められる領域を探っていきます。

#### U-35委員会Facebookページ

活動内容やメンバーの雑感などざっくばらんに情報をアップしています。ぜひ一度お立ち寄りください。

<https://www.facebook.com/U35.aaj>



トークバトンの様子



ゲスト  
カモメ・ラボ  
今村謙人氏  
夫婦で回った世界一周旅行で様々な屋台と出会う。それがきっかけとなり、屋台を活用した社会実験でまちの未来をつくる活動を展開。

今回は、今村氏自作の屋台を囲んでのトークバトンです。前半は屋台を使った多様な活動を紹介頂き、後半は屋台を囲んで焼き鳥を食べながらフリートークを行いました。屋台には、何もない場所に突如現れ公共で人々の居場所を生み出す起動力があります。今回のトークバトンでは屋台を囲み、屋台の世界を体験することでその可能性を探りました。

#### ■屋台を始めたきっかけ（メキシコの経験）

今村：まず、いきなり質問ですがこれまで商売をしたことがある人はいますか？

※参加者の中には誰もいませんでした。

今村：お金を稼ぐという行為が、会社に勤めている人もこれから重要になってくるのではないかと思っています。僕も元々はサラリーマンで会社からお金をもらって働いていたのですが、ひょんな事から路上でお金を稼ぐきっかけがあり、それが今の活動に繋がっていて、自信になっています。

今村：学生時代は大阪市立大学の大学院で建築デザインを勉強し、修了後は東京の某設計事務所に入社しましたが、一年でクビになってしまいました。そこから京都の某設計事務所の方に声をかけてもらって内装をつくる仕事に携わり、その後別の会社で飲食店プロデュース、飲食店マネージャーなどをやっていました。そこで現在の嫁と出会い、新婚旅行で一年かけて世界一周しました。屋台をやり始めたのは、世界一周をしている時にメキシコの路上で焼き鳥屋台をやった経験がきっかけとなっています。動画を流します。



メキシコの路上で焼き鳥を焼く今村氏の様子

※動画にはメキシコの路上で屋台を広げ、焼き鳥を販売している今村氏の様子が映し出されていました。言語が通じないメキシコ人の客とコミュニケーションをとり、子どもから大人まで多くの客が訪れ、メキシコ市街地の風景に馴染んでいる姿が印象的でした。

今村：どこで焼き鳥屋台をやったら面白いイメージしながら場所を選びました。中心地の人混みの中で、モクモク焼き鳥の煙が上がっていると面白いだろうなと思い、そのイメージに近い場所でチャレンジしました。これまで都市の中で自由に仕事をしている人を見ると、楽しそうで羨ましいなと思っていました。メキシコの経験では、そのような場所でお金を稼いで生活することがすごい面白くて、これで別に日本じゃなくても生きていけるなと感じました。メキシコでも生きていけるし、嫁が韓国人なので韓国でも生きていけるし、選択肢が広がったことが仕事する上で重要なポイントでした。

質問者：メキシコではどのように生計を立てていましたか。

今村：焼き鳥屋台では1日1万円ぐらい稼ぐことが出来ました。宿は700円ぐらいで泊まることができたので、一週間に1回働いたら生活ができていました。

#### ■建築が「1」、屋台が「0～1の間」

今村：今は主に屋台をつかった活動していますが、一応建築学科を卒業していますので、建築的な考え方を取り入れながら活動をしています。建築を「1」とすると、「0と1の間をつなぐもの」が屋台なのではないかと思っています。建築をつくり上げることが“完成”とすると、屋台は“完成”の前に実験的に活用できたら良いと考えています。この場所はこういう建物がいいんじゃないかとか、こういうお店がいいんじゃないかとか、こういうランドスケープがいいんじゃないかとか。“完成”させるまでに、色々検証して「1」につなげるようなツールが屋台なんじゃないかなと思っています。

#### ■屋台的思考

今村：屋台であることは、仮設であり、実験であり、チャレンジであり、人も場所も変化



焼き鳥を焼きながらフリートークを行う今村氏の様子

するきっかけなんじゃないかなと思っていません。失敗したら修正すればいいし、ダメだったらやめればいいので、気軽に未来を作れるものなんじゃないかなと思って活動しています。とりあえずやってみようという考え方を「屋台的思考」と言っています。建築をやる中で、僕の肌が合わなかったのが、図面を描いてしっかりつくっていかねばならないということに対して恐怖観念がありました。それで僕はなかなか図面を描けず上手いかなかったんですけど、屋台ってとりあえずつくってみてダメだったら修正すればいい、今日僕が持ってきた屋台も何回もカスタムして使いやすいようにアップデートしています。つくったもの完成というよりも、変化していくものが良いなと思って今の活動をしています。

#### ■ローテク可動建築である屋台

今村：屋台を引いて大正から梅田まで行ったことがあります。できるだけ人が少ないところを事前にリサーチして、通勤ラッシュに合わないようにしました。邪魔だったら申し訳ないので。またエレベーターがどこにあるか調べてました。今日の屋台はこの部分を収納すると3辺250cm以内でJRに乗せることができます。改札が60cmだから、この屋台は幅を50cmにしています。

質問者：屋台の頂部が頭にあたりそうですが、高さはどのように決めていますか。

今村：電車に乗る大きさで設定しているため、これ以上高くできません。

質問者：屋台は年間どれぐらいつくっていますか。

今村：去年は12個ぐらい製作しました。月に1個ぐらいのペースで屋台をつくっていることになりました。保健所許可の取得が可能なものは10万円で販売しています。最近法改正があり保健所の許可基準が変わったため、少し値段が変わりそうですが。

質問者：屋台をつくるための材料調達や木材の加工はどのように行っていますか。

今村：近くのホームセンターで屋台の材料を購入しています。



娘さんと屋台で移動する今村氏の様子

#### ■屋台を通していろんなスケールを横断

今村：屋台を通して何をしているかですが、小さいスケールの活動だと自分で屋台を持ってイベントに参加しています。ちょっと大きいスケールの活動になると公園の再整備運用を行政や地域の人と一緒に考えた社会実験の企画をしています。もっと大きいスケールの活動になると温泉街の再生事業など、様々なスケールの活動を展開しています。

今村：活動の一つとして「子ども店長ワークショップ」を行いました。mini屋台で子供にお店の店長をしてもらう企画です。生の焼き鳥を仕入れてもらい、お店の屋号を決め自分で焼いて接客し、売ってもらいます。売り上げは子供のお金になり、リアルに商売を楽しんでもらうワークショップです。はじめはmini屋台をつかって子供に対して焼き鳥を焼いていたんですけど、子供が自分でやりたいって言いだして。子供に商売させたら面白そうだし、いい経験になったらいいなと思い企画しました。

今村：公園・広場スケールの活動として「momonoマルシェ」を行いました。OPEN DANCHI PROJECTという団地をまちに開く試みで、同時に団地の集会場への出店者を探すマルシェの企画です。毎月団地内でマルシェを開催し団地のニーズを探るとともに、団地内の集会場をコンバージョンをして出店してくれる出店者を探しました。まちに閉じた団地を開き、地域に開かれた存在になるよう実験的にイベントを開催し、場所の可能性や団地の未来を風景としてつくり出す企画になっています。

今村：まち・都市スケールの活動として「FAct Eat kadoma」を行いました。門真市のエリアリノベーション事業で駅前で社会実験を行う企画です。門真市駅ってモノレールと京阪が上で繋がっており、一日3万人ぐらいの人々が行き来しますが、結局上だけの人の流れで、下に人が全く降りてきていないのが現状です。そこで社会実験を行い門真市の人の魅力を発揮できるようなものを考えました。※他にもたくさんの活動を展開しており、動画等を用いてご紹介頂きました。



子ども店長ワークショップの様子

#### ■焼き鳥屋台

※実際に会場で屋台をつかって焼き鳥を焼いて頂きました。

今村：僕が作っている焼き鳥はペルースタイルになっています。世界一周していた時にペルーの路上で食べた焼き鳥は先ちょにジャガイモを丸々つけていたんですよ。それがペルーのファストフードで、そのようなスタイルが面白かったからペルースタイルにしています。ジャガイモはちょっと大きすぎるので、僕は里芋にしています。

※参加者はペルースタイルの焼き鳥を美味しく頂きました。

質問者：屋台の定義はありますか。

今村：まず商売できる、移動できるものだったらなんでもいいかな。路上でブルーシート敷いて物を売っている人たちも、僕は屋台だと思っています。何かあれば全部まとめて移動できるじゃないですか。商売するツールとしてすごい手軽ですよ。

質問者：屋台があるだけで、その周りに人の溜まり場ができますね。焼き鳥は匂いが出るから、更にその効果が増している。

今村：これ（屋台）があるだけで話しやすいですよ。お金を頂くと更に、売る側と買う側ということでコミュニケーション取りやすくそれが面白いですね。お金を払ってくれる人がいて、喜んでくれることが商売していて面白い。屋台で焼き鳥焼いているだけで、コミュニケーションができてしまう。匂いも重要ですよ。（笑）（文責：平岡）



屋台を囲んでフリートークを行う様子

#### talk baton 18 を終えて

トークバトン終盤では、いつの間にか屋台を囲んでフリートークを行っていました。モノ、コトを生み出すという目的は“建築”と“屋台”共通していますが、屋台を前にし体験することで、その気軽さを身をもって感じる事ができました。

対談日：2021.07.08

場所：近藤第一倉庫(大阪市西区)

モデレーター：平岡 翔太 (大建設計)