



Title	PFI事業の提案書作成におけるエスノデザインメソッドの考察 : Private Finance Initiativeの施設計画に関するエスノメソッドロジー
Author(s)	森, 傑
Citation	日本建築学会計画系論文集, 595, 87-94
Issue Date	2005-09-30
Doc URL	https://hdl.handle.net/2115/37283
Rights	日本建築学会
Type	journal article
File Information	110004836718.pdf



PFI 事業の提案書作成におけるエスノデザインメソッドの考察

Private Finance Initiative の施設計画に関するエスノメソッドロジー

ETHNO-DESIGN-METHOD IN MAKING PROPOSALS FOR PFI PROJECT

Ethnomethodology about planning facilities in Private Finance Initiative

森 傑*

Suguru MORI

In making proposals for PFI project, we can see remarkable conduct as a specialist. Such conduct is quite different from the other design-communication, especially in housing environment design. And it is characteristic in their situated actions as "being the member." Ethno-design-method is inevitably working in such situated process practically. This paper aims to describe the ethno-design-methods which are found in their decision-making for programming, planning and designing facilities by participatory action research and analysis of conversations between members. Making proposals for PFI project develops through the collaborative practice by trial and error. The ethno-design-methods as collaborative practice were found as comprising (a)making agreeable responses to confirm explanation and intention, (b)interrupting except the end of utterance and (c)suggesting ideas or questions euphemistically.

Keywords : communication, collaboration, decision-making, private finance initiative, ethnomethodology

コミュニケーション、コラボレーション、意思決定、PFI、エスノメソッドロジー

1. はじめに

本研究は、民間の経営ノウハウや資金等を活用して公共事業を推進する手法である PFI (Private Finance Initiative) について、事業によって提供される公共サービスおよびそれを利用する人々の生活の質の向上に大きく関わる事業者（提案者）のデザイン活動の実態を、建築計画学においてもその理論的立場が注目されつつあるエスノメソッドロジーの視点¹⁾から記述的に分析することで、現代における人々の生活価値向上に資する公共施設計画論を探索することを目的とする。

日本の PFI は事業者が決定した案件が 150 を越え²⁾、社会的にも学術的にも十分な認知を獲得しつつある。しかしながら、1992 年に PFI を考案したイギリスでは既に行財政改革としての PFI の一定の評価を終え、人々の生活に直接関わる課題として公共施設環境のデザインの質が問われ始めているのに比べ³⁾、日本は自らが手本としたイギリスの現況を十分に参照することなく、未だこの手法の経済効果の側面ばかりを強調した議論に偏り、公共事業として取り組むべき本来の目的であるはずの、人々の生活の質の向上についての真摯な検討はほとんどなされていない。

そのような中、これまで日本版 PFI の総合的な検証に取り組んできている建設政策研究所は、事業の導入可能性調査の段階から事

業開始後までの「住民排除のしくみ」を詳細に解説し、現状の PFI は、例えば近年活発化してきている住民参加型のまちづくりなどの流れをたち切る可能性がある⁴⁾と指摘している⁵⁾。事業プロセスという視点で言えば、平野譲らは火葬場の PFI 案件における事業者の選定方法に注目し、公募型プロポーザル方式に比べ近年その割合が増加している総合評価型一般競争入札方式について、「施設計画と運営計画の整合性」はほとんど評価されない価格重視の審査傾向であると報告している⁶⁾。また、相田文らは PFI 事業の関係者へのヒアリングやケーススタディをもとに PFI による施設整備の現状と課題について整理を行い、事業関係者が「建築の質の低下」を認識している実態を明らかにしているとともに、事業プロセスや審査段階でのユーザー評価の重要性について提案的に論じている⁷⁾。しかしながら、これら既往研究の主な情報源が公表された要求水準書や関係者へのヒアリングといった間接的なものであることもあり、例えばなぜ関係者が PFI によってつくられる施設の質が低下すると危惧しているのか、あるいは利用者の意見が計画に反映されにくいという現在の日本版 PFI のしくみが、実際に事業者（提案者）が施設をデザインする際にどのような問題となって現れているのかについて、事業者による計画・設計への取り組みの直接的な把握に基づいた十分な検討がなされているとは必ずしも言えない。

* 北海道大学大学院工学研究科 助手・博士(工学)

Instructor, Graduate School of Engineering, Hokkaido University, Ph. D. in Eng.

そこで本研究では、PFI 事業において最も重要かつ様々な試行錯誤が繰り返されると考えられる提案書作成段階の計画・設計活動における構成員²⁾間の会話に注目し、構成員である企業の担当者が参加する打合せに特徴的に見出されるエスノデザインメソッド³⁾の分析を通して、その協働的实践がもたらす意味や課題について、施設計画を中心とするデザインの決定とその内容との関係から考察を試みる。

2. 調査の概要

調査方法は、PFI 事業の提案書作成に関わる打合せに出席し関係者の会話および行為を記録する参与観察法とした。関係者の会話は全て IC レコーダによって記録を行い、その文字化作業（トランスクリプト）は、エスノメソッドロジーにおいてある程度調査の客観性や分析の妥当性を示すものとして採用されている記述方法⁴⁾に従った。また、スケッチ・図面等の資料は打合せ出席者として入手可能な範囲で収集した。

調査対象事例は、事業者の選定方法が総合評価型一般競争入札方式である 2 案件である。それぞれの案件において全構成員の出席を原則とする打合せ⁵⁾に参加した回数は延べ 12 回と延べ 8 回、計 20 回である。これら全ての打合せについて、長期間にわたり調査対象と幾度も接触することで仮説の構成と検証を繰り返す分析的帰納法の立場から会話分析を行った結果、PFI 事業の提案書作成において特徴的に見られるエスノデザインメソッドとして、妥当性が高いと考えられる一つの解釈が得られた。

なお、本論文では、論文内容への影響を十分に検討した上で、各事例で参画している企業の知的および技術的な財産と権利を保護する目的から、調査対象の企業グループが特定される可能性が高い、事業名や事業内容あるいは各打合せの概要や実施日等の情報は公表しないこととした。また同様の目的から、本論文で扱う提案書作成段階の具体的な打合せの会話とその内容においても、全ての固有名詞および特定のビルディングタイプ名を匿名的表現へと書き換えることとした。

3. 分析

合計約 60 時間にもおよぶ膨大な打合せ会話記録の分析から、PFI 事業の提案書作成において特徴的なエスノデザインメソッドとして、(a) 確認的なあいづち、(b) 潜在的完結点以外での割り込み、(c) 婉曲的提案、の 3 つが明らかとなった。本論文では、調査を実施した 20 回のうちのある日の打合せの中から、この 3 つのエスノデザインメソッドを最も明示的に提示し得る場面を取り上げ、参加者の「構成員であること」という制度的志向性⁶⁾が提案書作成の打合せの中でどのように意味づけられ、そしてそれがどのように現場で展開するデザインの内容とその決定に関係しているのかを、具体的な会話分析を通じて示すこととする。本論文で会話分析を行う打合せの全体的な内容の流れを図 1 に示す。

3-1. 確認的なあいづち

PFI 事業の提案書作成の打合せの展開の仕方には、会話の順番取りシステムとしての基本的なパターンが見られる⁹⁾。それは計画的に議題が用意された打合せの手順、例えば [会話例 1] のような、

ある企業担当者が用意した図面とその説明を受けて、他の企業担当者が何らかの質問をし、その事柄について専門的な見識をもつ他の企業担当者がさらに説明をするという、打合せの運び方である。

[会話例 1] のような〈質問・説明〉のシークエンス構造は、複数の専門家が参加するといういわゆる会議形式の会話の特徴と考えられる。特に、PFI のように様々な業種の企業担当者が集まる場において、専門的な議論を円滑に進めることは非常に重要であろう。そのことが顕著なかたちで現れているコミュニケーションのやり方

[会話例 1]

- 1B₁ : あの既存施設の、ちょっと現地を私見てないから、意味が、ちょっと理解できていませんが、キャットウォークとのつながりというのは、Dさんが書かれているこれで言うところをうまく利用しないという事なんですか？
- 2D : も、含めて、あともう一つ上のレベルですね、あの点検用のいわゆるキャットウォーク。
- 3B₁ : ふん。
- 4D : =に子供が、歩き回れるようになっているんですね。
- 5B₁ : 柵もあるんですか？
- 6D : 柵もあって、こう登って／／こう降りて。
- 7B₁ : ほうほうほうほう。
- 8D : そういう、いわゆる既存の施設、建物のハードの固定を活用した遊具っていうイメージを持っています。
- 9B₁ : ふ：ん。
- 10D : なんで、単にキャットウォークの活用だけだと皆やってるんで、あのここで【→図1 模型写真】／／書かしていただいたんは、もうワンランク下の回廊とかステージっていうまで含めて、あと：遊具を配置するっていう提案になってくるのかな：と思っています。
- 11B₁ : ええ。なるほどね：。
- 12B₂ : そこにネット張ったり、滑り棒があったりし／／ているんですか？
- 13D : していますね。はい。ぶら下げて。

B₁, B₂は運営企業担当者、
Dはデザインコンサルタント担当者の発話を示す。

[会話例 2]

- 1M : 物販は 100、300 平方ぐらいですか？
- 2D : そう：ですね。
- 3M : 物販は特に面積指定はなかった／／んですかね？
- 4D : 250 以上。
- 5M : 250 以上ですか？
- 6D : あれ、違うかったかな。え：と、【メイン施設】全体で 2,000 平米以上です。
- (中略)
- 7D : これ【→図1 メイン施設長方形案模型】で大体 2,500 ぐらいです、今、延べ床で。
- 8O : 利用者想定を見て考えないということ。
- 9D : =はい。物販スペースが BOT¹⁰⁾なんで、これも：どういう運営とサービスにするかによって／／変えろという。
- 10M : 勝手にしなさいという事でしょう？
- 11B : そうですね。
- (中略)
- 12D : そうですね、物販スペースをやっぱり、あの：分けておいた方がよいと思う理由はですね、あの後々、いややれるかどうか分からないですけども、拡張するとか、あの：ちょっとプランニング変えるつかいう時に、一体となってるよりも、ちょっとこう分離して区分所有はつきりさせている方が／／いいんじゃないかなと。
- 13B : いいですね。これはこのこういう、別棟のようで別棟でないというのは非常に／／良いんじゃないかと。
- 14M : いや、それはわかりますよ。

Mは維持管理企業担当者、Dはデザインコンサルタント担当者、
Oは事業マネジメント企業担当者、Bは運営企業担当者の発話を示す。

S：打合せ開始 E：打合せ終了

→：打合せの時間の流れ

0:00:00：会話が開始した時点の打合せ経過時間
(時間:分:秒)

コテージの設計方針について

M：あの、できるだけ地元の材料をうまく使うんだということを基本テーマに入れて欲しいと思うんですよ。これはあの、施設をどうつくるかということと、もう一つはそういう産業まで含めたそういうことを／／きっちりこう書いて欲しいと。

D：うん。

M：で、その中に、設計の方で努力して欲しいのは、その木材をうまく使う方法。(中略) 痛んだら取り換えやすくてか、そういうことも含めて配慮した建物をつくっておけば、要するにライフサイクルコストという考え方が今もうどこにでも出てきておりますので、この辺をしっかりと考えて提案していくことかなと思います。

E

事業敷地内のシャトル運営について

B：その：価格だけで決まるんだしたら、勝たないといけないというか、ま、価格面で：合うものを提案しないといけないということなんでしょうけれど、あの、それ【ゾーンⅠとゾーンⅡ】が本当にあの：リンクしたことによってものすごく、あの：提案内容が発展するんであれば、点数評価には効いてくる話ですから。

M：もちろんそれはあるけど(・・・)

B：＝あの：ある意味不採算でもやった方が良いついていう、ケースはあるんですよね。

M：うんうん。

* (2.0)

O：ま、ざっと車一台バスを動かして、年間、ま、25年で買い替えも含めると1,000万【円】、ま、人も含め、飛ぶよねって。

(中略) 1,000万【円】年間かけて、ま、言うて見れば、あの：、PSC⁷⁾のValue for Money⁸⁾で言えば2億5千万【円】があっちゃう、というのを取るかどうかでしょ？

(中略) という提案というのは、有りかもしれない。

* (3.0)

B：ま、価格面で言うて、7%か8%ぐらい、違ってくるからしょうね、入札価格が。

1:23:25

- A：設計企業担当者
- B：運営企業担当者
- C：建設企業担当者
- D：デザインコンサルタント担当者
- M：維持管理企業担当者
- O：事業マネジメント企業担当者

図1 打合せ内容の流れ

メイン施設のレイアウトについて

B：確かにこっち【→①】へ落ち込まないで、こういうふうなかたちで、眺望が体育館のレベルから開けるようにと思うと、横向けるしかないんですか？

D：あの：ちょっとそれは、今この地形図で取ってますんで、実際どうなのかわからないところはあるんですけども、その辺のこの、ちょっとした振りで、あの：工夫はできていくと思います。(中略) 例えばもうちょっと／／前に置くとか(・・・)

B：ええ。ここでDさんちょっと／／ここ【体育館】の部分。

D：はい。

M：できるだけこう向こう【北側】へ置くんでしょうね。

D：この辺ですね。【→②】

B：この辺ですか？

D：はい。横で【丘を】跨ぐとなると、こ：んな感じなんですよね。

B：じゃ、こんな感じでつけちゃえば、【体育館から海への視界が】開けそうですね？

D：そうですね、はい。今はちょうどそれぐらいですね。

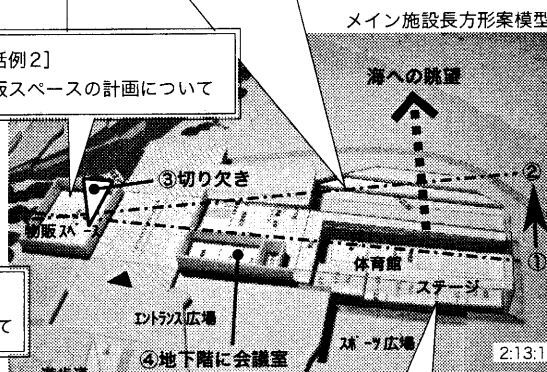
メイン施設円形案模型



1:49:11

【会話例2】
物販スペースの計画について

1:35:20

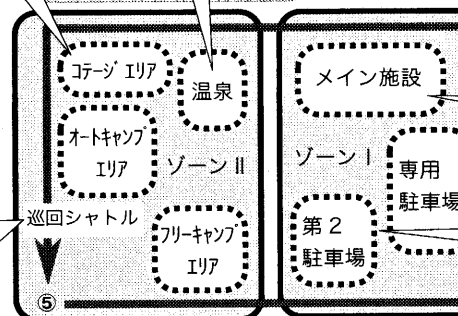


メイン施設長方形案模型

2:13:10

【会話例4】
温泉サービスの提供方法について

海



【会話例1】
体育館の遊具のデザインについて

【会話例5】
メイン施設の基本計画について

S

【会話例3】
駐車場の利用区分について

0:53:49



高速道路

0:52:24

各ゾーンの利用者の想定について

M：このメイン施設に来るお客さんと、ゾーンⅡに来る客さんというのは、【要求水準における想定は】同じ人ではないですよね。ほとんど関係ない。同じ人ですか？

D：同じ人では、ないと思います。

M：ほとんど関係のない人たち？

D：いや(・・・)

O：うん？ いやでも、ゾーンⅡからこっち【ゾーンⅠ】へ子供が遊びに来るイメージを【自治体は】持っているんですよね、この体育館を。

事業敷地内の車両通行について

M：あの：今のその車が定期的にね、小さい車でもいいから何台でも走らせるみたいなことをすると、このエリアを全体をカバーするというイメージを持ったら、商売はあると思うんですよ。(中略) 混んでいる時はもう頻りに回っているけれども、そうでない時は呼んでやるとか、その仕組みというのはあると思うんですね。

O：うん。それをこう外回りをこれを回って、こうも行きますからね【→⑤】。

M：ええ。これをもう大きなところを、こう／／行つて

B：それは行けるんですね、これは遊歩道みたいな／／書き方(・・・)

O：うん？ これは残っていますよ、これは。

(中略)

D：あの：多分、整備用の管理の車が通れるような状態は／／想定されている

M：そう、最低それはやると思いますね。

1:26:19

が、「確認的なあいづち」である。[会話例2]は、メイン施設内に要求されている物販スペースの計画について、デザインコンサルタント担当者が体育館等のその他の用途スペースと物販スペースとを構造的に分離しておくという提案を述べている場面である。

[会話例2]では、普段の日常的な会話における「ええ」や「はい」のようなあいづちと比べると、明らかに誇張されたあいづちが3カ所で見られる。10Mにおいて、維持管理企業担当者はデザインコンサルタント担当者の説明を待たずに先取りしたかたちであいづちを入れることで、自らが同じ見解を持っていることを示している。また、運営企業担当者による13Bのあいづちは、話し手よりも先に判断を示すようなかたちで割り込み、自らの積極的な評価もその後に続けている。さらに14Mでは、再び維持管理企業担当者が「いや」という強調表現を使ったあいづちによって、運営企業担当者の判断への合意を示している。

PFI事業の提案書作成の打合せでは、このような会話相手の意見に同調するようなあいづちや、相手の発言内容に感想を添えるようなあいづちが特に観察されるのだが、この「確認的なあいづち」という実践の意味は、住宅設計の打合せに見られる「情報の収集と整理¹¹⁾」に近い。つまり、その場に出てきている情報を繰り返し念を押すようなあいづちは、様々な業種の企業が参加する打合せの中における自らの情報の理解と評価の有標化であり、そのことを通じて打合せに参加している一員として「構成員であること」を表現しているのである。さらに、話し手の発話¹²⁾に自らの発話を上乗せするというやり方は、あるテーマに対する特定の見解を増強する働きを持っており、「確認的なあいづち」を入れる発話者は、いまそこで検討しているトピックに対して直接的な発言を行うことなく、提案グループ全体としての意思へ自らの見解を運び込むような間接的なトピック・コントロールを行っているわけである。

3-2. 潜在的完結点以外での割り込み

前節の会話分析によって示したように、PFI事業の提案書作成においては、打合せが段取り良く円滑に進められるようなやり方を通じてコミュニケーションが展開されている。この特徴は、打合せの会話の中での「潜在的完結点以外での割り込み」に注目するとよくわかる。実は、PFI事業の提案書作成の打合せの中でそれはほとんど見られないのである。このことは、同じ設計打合せにも関わらず、住宅設計においては建築主による潜在的完結点を無視した割り込みが当たり前に行われる¹³⁾のと比べると全く対照的である。しかしだからといって、稀に見られる「潜在的完結点以外での割り込み」が注目に値しないやり方であるわけではない。むしろそこにこそ、以下に説明するように、PFI事業の提案書作成特有の実践の意味が見出される。

[会話例3]では、3Mと8Aで「潜在的完結点以外での割り込み」が見られる。3Mでは、専用駐車場と第2駐車場の区分を工夫することで駐車場の占有面積を大幅に抑えたいという事業マネジメント企業担当者の提案に対して、明らかに発話が続いているにも関わらず、その発話が完結する前に、維持管理企業担当者が昨今の高速道路における犯罪について説明し始めている。ここで注目すべきなのは、維持管理企業担当者が割り込んだ後に続く事業マネジメント企業担当者の発話内容が、なぜ駐車場の区分方法をここで議題に

[会話例3]

- 10 : 私ず：と気になっているのは、これ駐車場の問題、とリンクするんですが、要求水準の書き込みのところにですね、【高速道路からパーキングへの】連絡道について書いてありますよね。(中略)高速道路と一般道の区分けを、ユーザでやるのはちょっと不可能かもしれませんが、引き出しポールかなんかで区域を切っていてですね、その可変的に使えますよというのは僕は有り／＼なのかなという／＼、実はそれによって駐車場をぐ：と小さくしてやると。
- 2B : うん。
- 3M : あ：、一つね、これは上りと下りの駐車場が二つ入ってますでしょ？これで問題になっているのは、(中略)ここで高速道路の券を取り換えるんですね。それでこう：料金をごまかすということは、こういうところで一番起きやすいんですね。
- (中略)
- 4M : Oさんね、ここあの：駐車場のスペース、この計画敷地の中に入ってきた駐車スペースはそれほど大きな、重要な問題ではないような気がするんですけどもね。所詮今書いているものでもそれほど大きな台数は多くない
- 5D : これは、最小の台数(・・・)
- 6O : =最小の台数になっています。ただ【要求水準の】溢れた時は芝生を使いなさいということに対してどう対応するかと。
- 7M : うん、部分的には多少あったとしてもですね、それほど大きな対応、これが三倍も入れられるようにせえとか、そういう／＼話じゃないと思うんですね。
- 8A : あとですね、あの：先ほど割と雪が多いというエリアだという事で、ですよ。要は冬場の駐車台数を確保するのにいちいち捨てる事はないと思うんですね、その雪を。だから、雪をかけたものを貯めておくスペースとして駐車場の側に多分芝生のエリアだとか必要になってくると思うんですね。(中略)そういうことで良いと思うんですね。
- 9O : 要するに、ま、要するに台数はほんの少ないもんだというイメージですね。
- 10A : ええ、はいはい。
- 11O : だから、その溢れた場合ちゅうのは、何台をイメージするんだという事で違うんで。
- 12A : うん、まあまあそう(・・・)

Oは事業マネジメント企業担当者、Bは運営企業担当者、Mは維持管理企業担当者、Dはデザインコンサルタント担当者、Aは設計企業担当者の発話を示す。

[会話例4]

- 1B : でま、お風呂やるんだつたら、あの：やっぱりその、下【敷地北側隣接】の温泉屋さんと提携できるという、いうことを、前提じゃないと難しいでしょうね。その競合施設をつくりますよつてだと、それはそれは無理、一発で反発食らうでしょうから。それこそ巡回バスを回してあげるし、ま、そのバスのお客さんも増えるんだから、少し、それこそお湯を買うんだつたらそれは、あの：なんか考えてもらおうなり。もしくは、こう一緒に運営してもらおうような、あの：温浴施設だけは一緒に運営しませんかと。建物とか箱ものはつくってあとは運営費はただで運営してくれませんか。その：イニシャルだけ負担／＼してあの運営費は
- 2O : それは私、リスク低下には私なれないと思います、これは出資、あの：銀行つかないと思いますよ。
- 3B : う：ん。
- 4O : それはBさんが【SPC¹⁴⁾との請負契約】を受けて、受けた下で【下請けとして】ぶら下げていただくのは自由かと思いますが。
- 5B : ああ、おそらく無理ですよ。
- * (1.0)
- 6O : 昨日の【銀行に相談した】雰囲気ではとてもリスク低下にはならないと思いましたね、私は。
- 7B : ま、それはそうですね。

Bは運営企業担当者、Oは事業マネジメント企業担当者の発話を示す。

取り上げたいのかについての動機であるということ。つまり、維持管理企業担当者は、発話において最も重要な内容「駐車場をぐりと小さくしてやる」を聞かずに割り込んでいるということになる。また、8Aでは、3Mで事業マネジメント企業担当者に割り込んで意見を述べ始めた維持管理企業担当者の発話に対し、さらに設計企業担当者が割り込み、事業敷地の気候的特性に基づいた駐車場計画の見解を述べている。

ではこの2カ所の割り込みは、特定の発話者による単なる強引な話題転換と見なされるのだろうか。ここでの「潜在的完結点以外での割り込み」の意味するところは、[会話例3]の場面での議論に至った打合せの背景をおさえることで理解することができる。そもそも事業マネジメント企業担当者は、自治体が公表した要求水準書は駐車場計画に関わる説明が全く不十分であるので、自治体が行う第1回質問の内容として指摘すべきだという提案を行い、自治体が提供している情報のみでどこまでのことが理解できるのかについて議論が続けられていたのである。PFI事業の提案書作成においては、自治体側が要求する具体的な仕様に忠実に建物の計画・設計に取り組むのではなく、SPCとしてどのような公共サービスを提供するのかという検討と並行して計画・設計を進めなければならない。そのような視点で見ると、[会話例4]もまさにPFI独特の打合せ内容である。運営企業担当者は、温泉サービスを実現するために既存の地元施設との連携を主張しているのだが(1B)、これに対して事業マネジメント企業担当者が、銀行からの融資の可能性から見て運営企業担当者の想定する方法は困難であるという説明を、運営企業担当者の発話を中断させるかのように自らの発話を切り出している(20)。

このように、施設計画の根拠となるプログラムが非常に流動的なPFI事業の提案書作成に関する打合せの中で、計画・設計を効率的に決定していくためには、メンバーは可能な限りデザインに関わる必要な情報を必要な場面で集め共有しなければならない。PFI事業の提案書作成の打合せの中では数多く見られないと言えども、[会話例3]のような追加説明、[会話例4]のような否定説明といった「潜在的完結点以外での割り込み」は、まさにPFIの打合せにおいて合理的なやり方である。

そして一方で、PFI事業に係わる各分野の専門家である構成員は、自らが専門とする確実な情報に関しては積極的に割り込んで発話することを通して専門性を表現しているわけでもある。つまりそれは、専門性に守られたトピック・コントロールを行っていることを意味する。確かに、住宅設計の打合せに見られた購買者・販売者関係における「専門的常識に基づく断言¹⁵⁾」のように、ある意味「専門家であること」によって権力を行使するようなトピック・コントロールとは異なると言えようが、しかしながら、このように専門性に守られたかたちで集められた複雑多様な情報は、提案グループの中の“誰が”“どのように”計画・設計の根拠として整理していくのであろうか。

3-3. 婉曲的提案

前節の「潜在的完結点以外での割り込み」と同様の問題が見え隠れするやり方として、「婉曲的提案」という実践がPFI事業の提案書作成における打合せで特徴的に見られる。[会話例5]は、運

[会話例5]

- 1B₁ : あ、さっきのあの：、ま、長方形案と、円形案と、円形ばあれですよねあの：、子供の遊び場としては体育館というのが前面に打ち出すんだつらま、入って直ぐこれが開けて／／いるんで、その向こうにその：雄大な斜面と／／海が見える／／というので、非常に良いかな：という印象を受けています。【→図1円形案模型】
- 2D : はい。 はい。
- 3B₁ : で、ちょっと、こちらの場合【→図1長方形案模型】はその、子供さんの遊び場としての体育館がありますよっていうのはスポーツ広場の側面からこう、見えるって言うイメージなんですか？
- 4D : そうですね。あの：エントランス【広場】、メイン施設に向けての駐車場と、あと敷地東側隣接施設の方からのこう、遊歩道を歩いて行くかたちで、え：ハープ園とそのエントランス広場がずっとこう広がっていると。その連続上に体育館も、あの見えていくような形がとれば良いかなと。
- 5B₁ : =まあうん、その遊んでいる雰囲気はこう、見て取れば、同等な雰囲気があるんでしょねえ。
- 6D : はい。やはりその今回エントランス広場っていうところに【自治体が】随分こだわりのあると思うんですけども、それと物販スペース、情報室、体育館、というのが割とこう繋がった、利用のされかたの提案というのがひとつ重要なこと。
- 7B₁ : あの：ゲートが横、ま、一番良いのは海の方へど：んと行く／／のいいんですけど、折衷案だと斜めにするんだつたら、あの物販スペースのこの、これをこんだけ切り欠いてね【→図1長方形案模型③(エントランス広場から視界が開くようにヴォリュームを變形して)、これをこんだけ切り欠けば、あの同じような／／イメージにはなると思うんですけどね。
- 8D : はい。 はい。はい。そうですね、なるかもしれないですね。
- 9B₁ : こっち【建物】を向くよりも、やっぱりこっち【海】を見せたい、ということからすると。そうすると駐車場から、すぐこう通して間口が見えた方が、ぐるっと回らないと見えないよりは、良いかなと。
- 10B₂ : =物販は別にあの、台形でも、り、利用勝手はほとんど問題ないですから。こっち【東側のヴォリューム】はちょっとつらいと思うんですけども、こっち切っちゃうと。
- 11B₁ : 一階の部分だけ切るという事は、ちょっとしにくいかわかりませんが。
- 12D : 真横に、置く事による、ま、デメリットと言うのか私が気になったのは、ま、下【海側】から見上げた時の、あのべたつとしたものが出てくるかなということと、あと、あの：土です、ね、あの建設する時の土というものが傾斜を生かしきれないかなと思ったんですけども。ま、それは多分真横にとる場所を少し北側によせる事で解消できるなとは思いますが。
- (中略)
- 13M : あともう一つは、二層になって埋まっているというのはやめたいですね。
- * (1.0)
- 14D : うん、ま、埋まっているというのは良くないと思いますね。
- 15M : =ええ、この、プランの中にある研修室だっけ、この体験学習？／／会議室、この辺【→図1長方形案模型④】が土の中に埋まっちゃうんでしょ。
- 16D : そうですね。今の案ですと、あのそうですね、掘っていない状態なんで。
- 17M : ですから、本当はそういうのはこう横【北側】にずらしていただくとか、なんか、ちょっとせつかくこういう大きな広場のところにあるから、外に面しない部屋をどれだけ減らす事ができるかという事が、ランニングコストがどれだけ落とせるかに関わってくると思いますね：。要するに熱エネルギーが、電気がいらなくなか。

B₁, B₂は運営企業担当者、Dはデザインコンサルタント担当者、Mは維持管理企業担当者の発話を示す。

営企業担当者がデザインコンサルタント担当者が用意したメイン施設の計画案への感想を述べるところから始まる場面である。

3-1 節の冒頭でも述べたが、PFI 事業の提案書作成に関する打合せは、教室での先生と生徒とのやり取りにおける IRE 構造¹⁶⁾のような秩序化構造として、構成員間の会話は〈質問・説明〉のシークエンス構造が基盤となって展開する。〔会話例 5〕も例外ではなく、デザインコンサルタントが提案した施設計画に関して運営企業担当者が質問をし(3B₁)、デザインコンサルタント担当者がそれに答える(4D)、というやり取りで議論が展開し始める。ただ、3B₁の運営企業担当者による質問は、〔会話例 1〕に示したもの(1B₁, 5B₁, 12B₂)と比べると、発話者の戦略的な意味においてその意図に違いが見られる。

〔会話例 5〕の運営企業担当者は、長方形案だと外部から体育館があるということがどこからわかるのかを確認する質問から会話を切り出しているが、この運営企業担当者がここで本当に問題としたテーマが何かについては、その後に続く一連の発話内容から理解できる。運営企業担当者は、デザインコンサルタント担当者の説明の直後に、5B₁において間を空けることなく「その遊んでいる雰囲気がかう、見て取れれば」と述べ「雰囲気」というキーワードを挙げたのと同時に、「同等な雰囲気」という比較表現を使うことで、体育館を中心に配しその他の諸室はそれを囲むようにレイアウトした円形案に近づけることを暗に意味するような発話をしている。そして 7B₁では、さらに踏み込んで「折衷案」というキーワードを用いて修正意図を明確に出し、物販スペースを「切り欠く」という具体的な形態操作をすることで「同じようなイメージ」となると説明している。この一連の発話からは、駐車場からの視野としてスポーツ広場、エントランス広場が重なることで、利用者のアクティビティ越しに海が見えるというシーンを演出したいという運営企業担当者の目的が読み取れる。つまり、運営企業担当者の関心は初めから「体育館がどこから見えるのか」自体にあったわけではなく、円形案のメリットを長方形案に組み込む方法を検討するために質問が意図されていたと考えられる。このように分析すると、そもそも 3B₁の質問の時点で「見える」という言葉を強調して発している意味も理解できる。

このような構成員が〈質問・説明〉という会話の秩序化構造を巧妙に利用して婉曲的に議論のトピックやデザインのアイデアを提案するというやり方は、PFI 事業の提案書作成に関する打合せにおいて頻繁に活用されている。構成員は「婉曲的提案」を実践することによって、提案グループの一員である他の構成員の具体的な仕事内容を尊重することができるのと同時に、そのように他の構成員の専門性の尊重を会話の中で明示することを通じて、この先の自らの発言や仕事の専門性も同様に守ることができるわけである。まさに、PFI 事業の提案書作成の打合せに参加している各企業担当者は、たとえ否定的である質問や提案であっても円滑に議論が進められるようなやり方を駆使することで、「構成員であること」を成し遂げているのである。

ではさて、ここで取り上げた「婉曲的提案」という実践は、PFI 事業の提案書作成におけるデザインの内容や決定にどのように関わってくるのだろうか。実は「婉曲的提案」というやり方は、〈質問・説明〉構造といった会話の順番取りシステムのレベルに留まらず、

発話の細部のレベルにおいても確実に実践されている。具体的にそれは、「～と思いますけれども」や「～かもしれないですけど」などという言い回しである(7B₁, 10B₂, 11B₁, 12D)。このような言い回しは、日常生活の会話においても決して珍しいことではなく、例えば、意見を述べる話し手が聞き手に対して何らかの遠慮を感じているときや、聞き手の立場や見解を尊重したり優先したりしようとする際に用いられるものである。しかし注意しなければならないのは、「婉曲的提案」が円滑なコミュニケーションを促進する一方で、自分の発言の責任を前もって逃れようとするやり方でもあるという点である。そして、「婉曲的提案」の言い回しは、PFI 事業の提案書作成の打合せ全体を通じてほとんどの会話に見られるという事実である。そこで、〔会話例 5〕での「婉曲的提案」の言い回しに注目し、それが見られる構成員各々の発話内容を整理することで、以下、デザインの内容と決定の視点から分析を続ける。

まず、運営企業担当者による、体育館の外部からの見え方に関する質問に対して(3B₁)、デザインコンサルタント担当者はその見え方の詳細を敷地東側施設からのアプローチに添って説明することによって(4D)、各用途スペースの連続的な繋がりによる利用の提案の重要性を述べている(6D)。ここで見られる「～かな」という表現も、婉曲的に自らの判断を提案するような言い回しの一つである。その後、運営企業担当者によって、物販スペースのヴォリュームを変形させることで、広場における利用者の活動シーンが重なる海への眺望が確保できるという提案がなされる(7B₁, 9B₁)。それに付け加えるように、10B₂で別の運営企業担当者がヴォリュームが変形することで運営上特に問題ないという判断を添えることで、折衷案への合意を示している。これに対して、デザインコンサルタント担当者は、メイン施設の建物全体の配置を北側へずらすことで、物販スペースのヴォリュームを変形することなく解決する方法を提示(12D)、さらにそれを受けて、維持管理会社は「やめたいですよ」とあらかじめ聞き手の同意を求めるような婉曲的な切り出しで(15M)、光熱費削減の視点から見たデザインコンサルタントが用意した計画案における地下階諸室の課題を指摘し、建物全体のレイアウトを北側へずらす解決案を支持する発話を行っている(17M)。

このように、この場面での言い回しに関わる発話内容は、デザインの内容や決定という視点で言うと、メイン施設からの海への眺望をどのように確保するのかを判断するための材料をそろえている実践なのである。そしてそれは同時に、発話者が自らの見解や提案の責任を軽減しようとするやり方を通して出された情報を根拠に、デザインの内容が決定されていることを意味しているのである。

4. 考察

本研究で取り上げた事例は、10 社近い企業が集まってチームを編成する比較的事業規模の大きい総合評価型一般競争入札方式の案件であり、その 2 事例から見出された 3 つのエスノデザインメソッドはある意味限定的な知見である。例えば、少数企業によるチーム編成で事業規模の小さい案件や公募型プロポーザル方式の案件の打合せでは、他に新たなエスノデザインメソッドが見出される可能性は十分あると言えよう。しかしながら、PFI という公共事業手法が、多種多様な民間企業の協働でもって施設の計画・設計から運営・維持管理にいたるまでの事業の VFM を最大化することを目的とする

ことを踏まえると、本論文で取り上げた2案件を対象に行った会話分析を通して、その現場で繰り広げられているデザインのやり方の実態を例示的にせよ記述しえたことが、本研究の萌芽的な意義の一つであると考えている。

本研究によって明らかとなったPFI事業の提案書作成の打合せに特有なエスノデザインメソッドは共通して、コミュニケーションを円滑に行うための構成員による巧みな協働的实践であると言える。しかしその反面、他の構成員への尊重を体現しながら自らの判断や提案の責任を回避するようなやり方は、デザインの内容を左右する提案グループとしての意思決定において、多くの検討すべき課題を孕んでいるように思われる。このような実践においては、ある日ある場面において一応のデザインの結論は出たかのように見えるものの、そのデザインの決定に関わる全ての情報が婉曲的に出されたものであるがゆえに、それは判断が持ち越されたままの明確な根拠をもたない計画内容となって、次のデザインを決定するための前提となってしまう可能性が考えられるのである。実際、本論文で取り上げた提案グループでは、その後デザインコンサルタントによる基本計画に基づいて設計企業が設計を進めていくにあたり、打合せで議論した様々なアイデアや情報を施設計画の根拠として整理できないまま何度も修正が繰り返され、結局、代表企業がその責任のもとで全面的に要望を指示するというかたちの意思決定方法へと変えざるを得ない状況となってしまった。

このような状況に陥った背景には、PFI特有の事業に対する考え方とそれを反映した手法構造がある。PFIの導入はそもそも、公共事業のリスクを民間へ適切に移転し、民間の優れたリスク管理能力を活用して良質の公共サービスを提供することが目的であり、そのサービスが適切なリスクの分散化によって少なくとも事業期間中は確実に提供されることを目指している。したがって、例えばある一企業が100%の出資を行っているような事業計画は、リスク分散化の観点からあまり評価できない。逆に、特に事業規模の大きい案件においては、ある一企業が100%出資することは資金的にほとんど不可能でもある。確かに、PFI事業の提案書作成における打合せでの各企業の発言力は事業への出資率で左右されるという現実はあるが、仮に非常に高いうちの出資率の企業が存在したとしても、はじめから全体としての意思決定を左右できるほどの強力な発言力を持つことは難しい。なぜなら、各々の企業はビジネスとしての収益・利益を目的として事業参画しているのであって、ある企業の振る舞いがあまりにも強引なものとなれば、事業計画どころかそもそもチーム編成さえも不可能な事態になることは容易に予想されるからである。まさにPFI事業の提案書作成においては、「構成員であること」という制度的志向性のもと、各企業の微妙な役割関係のバランスにおいてデザインの決定がなされているのである。

このように、PFIでは提案者側のコラボレーションの力量が大きく問われている。設計・建設・運営・維持管理をパッケージ的に扱うPFIという事業手法の特性上、提案しようとするサービスの検討が常に流動的であり、それと密接に関わる施設計画も、従来の仕様発注的な公共事業のように比較的順序良く決定されていくような手続きでは到底不可能なことは誰もが予測し得ることである。しかしだからといって、そのような流動的なデザインの質が、特定の専門分野に対して優れた能力と経験・業績をもつ企業が単純に集まる

ことで、自動的に保証されるわけではない。むしろ実態は、本研究の会話分析を通して具体的に示したように、非常に複雑な情報環境の中での意思決定が、デザイン決定に関わる根拠の優先順位が明確につかないようなやり方の積み重ねで行われているのである。このような意思決定の状況のもとでは、ある分野の提案はその分野を専門とする企業が単に担当するといった、担当企業内での創意工夫に留まった縦割り型の事業提案に陥る可能性が高いと言える。

ここで指摘している提案書作成段階における意思決定のやり方とそれに関わるデザインの問題の根底には、構成員に対する、そしてデザインの決定と内容に対する明確な評価主体の不在があると考えられる。このことは、同じデザインという活動でありながらも、住宅設計における打合せに見られた発注者・設計者関係あるいは購買者・販売者関係を協働的に達成するようなエスノデザインメソッドと、PFI事業の提案書作成の打合せにおけるエスノデザインメソッドとが大きく異なったものであることから裏付けられよう。

いくつかの調査研究では、例えばPFI事業の提案を総括的な視点でコーディネートするような職能の重要性が説かれている。しかしこういった職能も、PFIがそもそもより質の高い“公共”サービスをより少ない税金で提供することを目的とした事業手法であることを考えると、デザインの決定に関わる評価主体としてその存在がふさわしいとは考えにくい。なぜならば、そのようなコーディネーターも、特定の契約によって特定のチームに貢献するという企業的な利潤・利益の発想から離れて意志決定を行うことはほとんど不可能であるからだ。さらに、比較的小規模のPFI事業に見られるような少数企業構成のグループにおいて、代表企業が強力な牽引力をもってチームの意思決定を行うという方法も考えられ得るが、PFI事業があくまで“公共”事業であるという大前提を考えると、そしてコラボレーションによるデザインの質の向上ということを考えると、有意義な方策であるとは言えないだろう。

評価主体の問題は、民間企業自身にその努力を期待するより以前に、PFIの事業手法自体の構造やシステムにおいてまず解決すべきである。PFIを推進する意見としてしばしば、民間企業はリスク管理の観点から利用者のニーズを的確に読み取り、高い採算性を確保するために創意工夫を発揮するはずだということが主張される。しかし、民営化自体が目的化している民間企業擁護の現状の日本版PFIの構造を考えると、民間企業にそのようなモチベーションが容易に生まれることは期待できるわけではなく、それらは根拠のない楽観的な見込みと言わざるを得ない。本研究において、実際に提案書作成の現場で起こっている具体的なコミュニケーション分析を通して示したように、PFI事業によって整備される生活環境の質を決定的に左右するのは、その生産的活動に関与する人々のデザインのやり方である。そして、そのエスノデザインメソッドは、デザインを誰がどのように評価するのかということ、つまり評価主体の制度的志向性と直接的に関わっているのである。公共サービスを評価する主体である利用者（市民）が参加する事業者選定システムの構築、つまりはユーザーを巻き込んだPPP（Public Private Partnership）^{文13)}を政策レベルで早急に検討しなければ、現代における人々の生活価値向上に資する施設計画は決して実現できない。

なお、本研究は、財団法人前田記念工学振興財団平成 16 年度研究助成によって行われたものの一部である。

謝辞

本論文の執筆にあたり、大阪大学・奥俊信先生から貴重な示唆をいただき、また匿名の査読者から有益なご指摘をいただいた。ここに記して深謝します。

注釈

- 1) 現在の日本の PFI の実施方針等に関する情報は、ホームページ『PFI インフォメーション』(<http://www.pfinet.jp/>) に詳しい。
- 2) 一般には事業主体である SPC (特別目的会社 Special Purpose Company) に出資者として参加する企業のことを構成員と呼び、厳密には打合せに出席している企業が全て構成員とは限らないが、本研究においては、ある PFI 事業の提案グループの一員として打合せに参加している企業もしくは企業担当者を構成員と呼ぶこととする。
- 3) エスノデザインメソッド (Ethno-Design-Method) とは、エスノメソッド (Ethnomethod) とデザイン (Design) を組み合わせた筆者による造語である。人々がデザイン行為において達成している実に様々なことを遂行するために使っている、様々な手法や手続きをいう。エスノデザインメソッド研究は、そういった手法や手続きを分析することで、いかに人々はデザインという行為を実践し、社会的生活を實現しているか、そしていくべきかをテーマとしている。エスノメソッドロジーにその理論的考え方を負い、その手法は会話分析が主となるが、分析対象が会話言語に限られるものではない。文 6) を参照。
- 4) 本研究の会話例において、「／／」は割り込みが生じた箇所、「：」は音の延ばし、「傍点」は発話が強調されていることを示す。また、(・・・) は発話が聞き取れない箇所、* (秒) は発話間のインターバル、「＝」は発話間に間合いがほとんどないことを示し、さらに、【 】は筆者による補注を示す。文 7) を参照。
- 5) 全構成員の出席を原則とする打合せとは、各企業の担当者が出席し全体としての提案内容の決定を行う会議である。言うまでもなく、PFI 事業の提案書作成における打合せにはそれ以外のものもあり、また、提案書に係る全ての判断がいわゆる全体会議のみで下されているわけではない。しかしながら、本研究では、そのような全体会議こそが様々な業種の企業 (構成員) が集まりチームとして事業提案を行うという PFI の最も特徴的な打合せの現場であると考え、会話を中心としたコミュニケーションを分析対象として取り上げている。
- 6) 制度的指向性とは、社会的な制度 (国家や学校といったものから経済体制や生活様式にいたるまで、そしてこれらの基盤となる観念や行為も含めた、社会関係を維持運営するためにつくられたすべての) で設定された仕事や役目に対する人々の志向性のことをいう。
- 7) PSC とは Public Sector Comparator. PFI の対象となる事業を公共機関が行った場合のコストを指す。
- 8) VFM (Value For Money) とは、国民が投じた税金に対する対価を表す概念である。PFI は、この VFM を最大化することを目指す事業手法である。
- 9) サックスらによると、会話は主に誰かが話している部分「順番構成的成分」と話し手の交代を生じさせる部分「順番配分的成分」から成り、「順番取りシステム」はこれらの成分と話し手の交代の順番をめぐる一連の規則からなっている。「順番取りシステム」が規範的に運用されていれば、発話と発話のオーバーラップは、発話間の沈黙を最小化するように働く。文 8,9) を参照。
- 10) BOT とは Build Operate Transfer. 民間事業者が自ら資金を調達し施設を建設 (Build)、その施設を所有したうえで維持管理および運営を行い (Operate)、事業期間終了時に自治体等へ施設の所有権を移転する (Transfer) 方式。本来の BOT は民間が投資し運営を行って回収する独立採算の手法を指すが、日本においては、独立採算型かサービス購入型にかかわらず、事業期間中に施設の所有権が民間にあるものを指す点に注意しなければならない。なお、サービス購入型とは、民間自身で回収するのではなく自治体等から提供するサービスの対価をもらう事業スキームである。
- 11) 専門家は建築主に助言を与えたり、見解や説明を述べたりするために、

建築主から必要な情報を集めなければならない。つまり、専門家が建築主の発言を情報収集のための素材として聞くことにより、専門家は「設計者であること」を体現する。そしてまた、専門家の情報の収集と整理の有標化を建築主が確認的に促すことにより、それは達成される。文 10) を参照。

12) 本研究における発話とは、話し手の交替によって区切られる言語使用の単位をいう。

13) 通常、話し手の交替は、発話の潜在的完結点において規則的に起るのだが、住宅設計の打合せにおいては、潜在的完結点を無視した割り込みが当たり前のように行われる。建築主はそれによって「発注者である」という志向性を体現し、また、専門家はそれへの忠実な応答を実践することを通して「専門性」を自ら呈示し、専門的職能である「設計者であること」を成し遂げる。文 10) を参照。

14) SPC (Special Purpose Company) とは、複数の企業の出資によって設立される特別目的会社で、PFI 事業以外への投資は行わず、PFI 事業が終了した時点で解散する事業主体である。

15) 専門的知識や経験・技術を必要とする住宅設計の中で、専門家が打ち合わせの流れを組み立てていくことは必要である。ところが、専門家が専門家としての常識に基づき行う発話は、その真偽に関わらず「専門性」に守られており、建築主にはその根拠や意味が隠された発話、素人が介入することのできない専門的断言となる。文 11) を参照。

16) 教育学においてメーハンは、教室における授業の中心には「I-R-E (Initiation-Reply-Evaluation)」という社会化・秩序化の構造があり、その構造化活動が達成される授業こそが「円滑な授業だ」と人々が「評価」するとしている。文 12) を参照。

参考文献

- 文 1) 森傑・舟橋國男・鈴木毅・木多道宏：エスノメソッドロジーの方法に関する基礎的考察 住環境デザインにおけるエスノメソッドロジーに関する研究 1, 日本建築学会計画系論文集, 第 540 号, pp.181-187, 2001.2
- 文 2) Design Quality and the Private Finance Initiative -The Royal Fine Art Commission Seminar 25 March 1997-, Thomas Telford Ltd, 1997
- 文 3) 建設政策研究所編：検証日本版 PFI, 自治体研究社, 2002
- 文 4) 平野謙・八木澤壮一・武田至・今村至孝：火葬場の PFI における事業者の選定方法について 火葬場の PFI における事業者選定に関する研究 その 1, 日本建築学会 2004 年度大会 (北海道) 学術講演梗概集 E-1 (建築計画 I), pp.417-418, 2004
- 文 5) 相田文・菅野實・小野田泰明：施設計画手法としての PFI に関する研究, 日本建築学会 2001 年度大会 (関東) 学術講演梗概集 E-1 (建築計画 I), pp.613-614, 2001
- 文 6) 森傑：エスノデザインメソッド -人々のデザインのやり方-, 舟橋國男編著：建築計画読本, 大阪大学出版会, pp.273-298, 2004
- 文 7) George Psathas: Conversation Analysis: The Study of Talk-in-Interaction, Qualitative Research Methods Series 35, Sage Publications, 1995 (ジョージ・サーサス著・北澤裕・小松栄一訳：会話分析の手法, マルジュ社, 1998)
- 文 8) 西阪仰：順番取りシステム再訪, 言語, 24(7), pp.100-105, 1995
- 文 9) H. Sacks, E. Schegloff & G. Jefferson: A Simplest Systematics for the Organization of Turn-Taking for Conversation, Language 50(4), pp.696-735, in J. Schenkein (ed.): Studies in the Organization of Conversational Interaction, Academic Press, 1978
- 文 10) 森傑・舟橋國男：発注者-設計者関係における Ethno-design-method の考察 住環境デザインにおけるエスノメソッドロジーに関する研究 2, 日本建築学会計画系論文集, 第 560 号, pp.159-165, 2002.10
- 文 11) 森傑・舟橋國男：購買者-販売者関係における Ethno-design-method の考察 住環境デザインにおけるエスノメソッドロジーに関する研究 3, 日本建築学会計画系論文集, 第 569 号, pp.77-83, 2003.7
- 文 12) Hugh Mehan: Learning Lessons: Social Organization in the Classroom, Harvard University Press, 1979
- 文 13) 野田由美子編著：民営化の戦略と手法 PFI から PPP へ, 日本経済新聞社, 2004

(2005 年 1 月 25 日原稿受理, 2005 年 6 月 15 日採用決定)