

平成 25 年度 公開シンポジウム

テーマ：『これからの住宅ストック・ビジネスを考える』

趣 旨： 昨今、住宅産業も「ストック活用」の時代へ転換すべきだと叫ばれて久しいですが、この時代に私たちは何をしなければならないのでしょうか。住宅産業における「ストック」とは、過去に建築され、現存している住宅資産のことを指します。現在、日本の全住宅流通量に占める既存住宅の流通シェアは、欧米諸国と比べると6分の1程度と低水準にあります。こうした状況を憂慮し、国では、既存住宅市場の活性化に向けて動き出していますが、クリアすべき課題が少なくありません。特に高度経済成長期に建設された集合住宅などは、居住空間の狭さや老朽化の問題などが指摘されています。今このような住宅ストックを量から質へ転換して活用していくことが求められています。

本シンポジウムでは、まず、国土交通省の松野氏から、我が国における既存住宅市場の活性化に向けての取り組みについてご講演いただいた後、各専門家より戸建住宅分野における既存住宅の流通現場から様々な切り口で課題提起を行い、ビジネスの観点から住宅ストックの質への転換や具体的な活用方法について参加者の皆様と議論し、考えたいと思います。

開催日時：平成26年1月31日（金） 13：30～17：00

開催場所：大阪科学技術センター 4階 401号室

参加人数：101名

時間	プログラム・内容
13:30～13:40	■開会挨拶 住宅産業フォーラム 21 座長 柏原 士郎氏
13:40～14:40	■基調講演（講演 50 分＋質疑 10 分） 「今後の国の住宅ストック政策について」 国土交通省 住宅局 住宅生産課 住宅ストック活用・リフォーム推進官 松野 秀生氏
14:50～16:50	■パネルディスカッション（60分） 「住宅ストックビジネスの現場」 ～戸建住宅分野における既存住宅の流通現場からの課題提起～ コーディネータ：山崎 古都子氏（滋賀大学 名誉教授） パネリスト：松野 秀生氏（国土交通省） 赤崎 盛久氏（住宅産業フォーラム 21 企画 WG リーダー） 竹内 正人氏（神戸夙川学院大学） 伊丹 絵美子氏（大阪大学） 生川 慶一郎氏（京都市住宅供給公社）
16:50～17:00	■閉会挨拶 住宅産業フォーラム 21 副座長 高田 光雄氏

■開会挨拶

柏原 士郎氏（住宅産業フォーラム 21 座長）

本フォーラムは平成8年、巽先生のもとで、科学技術センターの中に設けられたフォーラムでございます。大体20年ぐらいになりますが、大変充実した講演会、シンポジウム等を実施してまいりました。本年度は、不動産的側面から見た住宅産業ということですが、本日はそのまとめのシンポジウムということでさせていただきます。フォーラムは会員制の組織でして、年3回の会員を対象としたフォーラムと本日のような公開のシンポジウムをさせていただきます。本年度の締めくくりのシンポジウムということで皆様の活発なご意見も頂きたいと考えております。戸建て住宅分野における既存住宅の流通の現場から色々な問題を提起していただき、今後のストックビジネスのあり方について考えていきたいと思っております。最後までお聞き頂いてご意見も頂きたいと思っております。

■基調講演

「今後の国の住宅ストック政策について」

松野 秀生氏（国土交通省 住宅局 住宅生産課
住宅ストック活用・リフォーム推進官）

○はじめに

今日は住宅産業フォーラムの公開シンポジウムという貴重な場で発言の機会を頂けることに感謝を申し上げます。国の方でどのようなことをしているのかをご紹介して、後のディスカッションタイムの中でさらに議論できればと思います。お手元にハンドアウトがありますが、画面の方には少し+αがあります。今日お話しする内容は基本的には国の政策の話ですが、ストックビジネスを考えるというテーマなので、少しご提案をしてディスカッションの時間で議論していきたいと思っております。

まず、「住宅」なのか「住まい」なのか、というのは議論を持ちかけられるところですが、色々な捉え方があ

り、ある程度ものの質を上げていくというハードの住宅の話と、ソフト的にメンテナンスとか住環境だとか家族とかの主観を含めて住まいという話があり、それをどのように捉えるのか、興味深い話です。皆さん方、名簿を拝見いたしますと、行政の方、準公共的な団体、大手の民間事業者、個人事業者、たくさんの異なる立場の方がいらっしゃいますが、そういったことを念頭に置いてお話ししたいと思います。

○ 新築住宅と既存住宅

戦後すぐ、住宅が270万戸ほど足りなかった頃には、とにかく住宅を供給しようということで「住宅建設5カ年計画」があり、多くの住宅を造ってきました。それが、昭和46、47年くらいに一世帯一住宅が達成された後、少しずつ余裕が出てきました。そして平成18年に「住宅生活基本法」というものが成立し、「良いものを作ってきちんと手入れして、長く大切に社会を目指す」というコンセプトが示されました。さらに、平成24年3月に「中古住宅・リフォームトータルプラン」を公表し、その個別施策について引き続いて議論をしています。

既存住宅については、性能が良くわからない、情報が無いということなので、それをしっかり明らかにした上で、必要に応じて手入れをする。その時に今の住宅の水準にあわせて性能向上を行い、その後、きちんと手入れをしていく、というのが基本的なコンセプトです。ここで簡単な計算をしてみますが、100年間、3・4世代が住宅を使うと考える時に、3000万円の家を3回建てて、5000万円の家を1回建てて20年に1度1000万円ずつかけて大規模なリフォームをする、月額家賃7万5千円を毎月100年間払い続ける、実は、支払総額9000万円はどれも同じです。これをどう捉えるかは人によって違うと思いますが、どこに価値観を置くかということで、それを議論したいと思っています。

○ まずは、基本的なデータから

・「我が国人口の長期的推移」

本題に入る前に、基本的なことをお話致します。国土交通省の国土計画審議会の3、4年前の資料ですが、平安時代から始まり、おおよその人口推移の推計をしています。大体100年くらい前は4000万人くらいの人口で、2008年がピークで、100年で人口が3倍、これから100年経つと3分の1くらいと、ものすごく落ちます。そうすると住宅だけではなくインフラ、道路とか鉄道とか、あらゆるものが人口の増加に伴って増えて、その後どうなるのかという課題を抱えています。

○我が国人口の長期的推移



図1. 我が国人口の長期的推移
(出典: 配布資料から抜粋)

・「人口の変化」

2014年現在では出生数より死亡数が多くっており、東京でいうと豊島区、山口県の下関市くらいの人口が毎年減っています。もっと先になると「ワニの口」といわれているようにものすごい勢いで減ると思われます。



写真1. 松野秀生氏

・「高齢化の進行に関する国際比較」

世界で見た人口の多い国、中国は出生数が多く死亡数が少なくトップで、日本は13番目くらいの位置におり、人口が減っていつている状況です。高齢化は65歳以上の人口が7%~14%を言いますが、日本でその状態になったのは1970~1994年にかけてです。24年間で高齢化社会に到達しましたが、例えば、フランスではゆっくり高齢化しているという実態があります。高齢化は、衛生水準の向上、医療の発達、食糧事情の改善などで進みますが、それ自体は喜ばしいものの、高齢者人口が増えたときに、どのような問題・ニーズがあり、どんなビジネスモデルがあるのか世界中が模索しています。いつも言うのは、高齢化が進む国の比較で、日本の下の位置に中国がいて、中国は今のところは若いけれども、あと10年ちょっとすると日本の20年位前の世界になります。ただし、人口で言うと日本の10倍以上いるので、世界中に対してものすごいインパクトがあるのではないかと、思います。日本である程度解決策が見つかれば、それをビジネスモデルとして海外に持っていくことが出来るだろうと、議論しています。

・「人口・世帯数の減少と高齢者の増加」

スライドを見て頂くと、ちょうど前の東京オリンピックの頃は高齢者がいる時にお神輿のようにみんなで支えていました。社会保障の負担額も少なくて済みます。しかし、今は3人弱で支えていて少し苦しい状況です。しばらくするとほとんど肩車状態になります。そうするとやはりそれに合わせて社会的なインフラや機能を変えていかないと難しいでしょう。

・「ライフサイクルの変化」

もう一つはご本人の問題があります。例えば、100年くらい前は、大体60歳くらいで人生が終わりを迎えていました。50代前半くらいまで仕事をし、隠居して孫の面倒を見るうちに幸せに人生が終わってしまいました。最近では、引退して、その後も元気でいらればいいのですが、段々体にガタが来てからの期間が長くなっています。「住宅すごろく」といわれていた、あがった先の人生が長くなるということを考えて、住宅を手当していかないといけないという話をもっとする必要があります。

○住宅の平均寿命について

○諸外国に比して、半分以下の日本の減失住宅の「平均築年数」

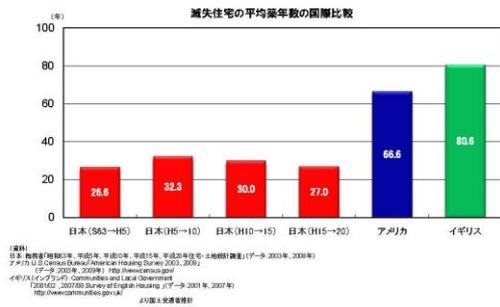


図5. 住宅の平均寿命について
(出典：配布資料から抜粋)

・「専用住宅の経年による減衰状況」

住宅着工統計を経年で分析するとどんなことが起こっているか。木造か非木造か、戸建てか共同住宅か、持ち家か借家か、という区分で、昭和36～45年、昭和46～55年のデータに分けて分析すると一定の傾向が見えてきます。木造、借家は壊されやすく、マンションは1割くらい減っているが残っています。同じ住宅でも種別によって違うということが分かっています。

・「空き家の状況-総数・都道府県別」

一方で、総住宅数5760万戸のうち、空き家の状況は大体760万戸ぐらいで、13%くらい余っています。都道府県別でも差があり、さらに大都市・小都市を区分していくと、もっと差はあると思いますが、空き家の先には、地域や集落の消滅という課題も見えてきます。

・「住宅・リフォーム投資と建替え需要」

日本の場合、新築偏重の住宅マーケットになっており、「中古」の印象が悪いので、「中古住宅」と言わずに「既存住宅」と言うのはどうかという提案もあります。アメリカは、新築住宅の供給量も多いが、既存住宅も日本に比べ圧倒的に流通しています。諸外国においては、新築の規制条件が厳しいなどもあって、ヨーロッパなどは日本とは違うマーケットになっています。日本も今後、変わっていくとは思いますが、どのように変わっていくかは、これからの取り組み次第です。

既存住宅に関するデータですが、投資額はというと、リフォームはずっと同じくらいで、むしろ新築の戸数増減が影響して、全体の住宅投資額が減ったり増えたりしており、リフォームは相対的にはシェアが上がっています。おそらく、従来のリフォーム事業者に加え、他の業界から入ってきていることもあると思います。リフォームについて、総務省統計局の調査、サンプル数は少ないですが、「建築物のリフォーム・リニューアル調査」というのがあります。内装とか水回り、設備などは20年くらい経つと交換されますが、そのような簡易なリフォームが多く、政策的に必要だと考えている、省エネ対策であったり耐震改修というのは、そこまでいかないのが実態です。このようなデータをもとに制度的な対応をどうするかが課題です。

また、市場が出来上がるときに、①先頭を走る「イノベータ」、②それを受けて「オピニオン・リーダー」、③「アーリー・マジョリティ」、④「レイト・マジョリティ」という拡大のプロセスがあります。既存住宅をリ

フォームして住みましょうという考え方が、今どの段階にあるのかというと、①②には行っていると思うが、③④には到達していない、というところでしょうか。これから③④に行くために、どんな制度的な対応をしたら良いのか、議論しなければならないと思っています。

○ 制度的な対応について

・「長期優良住宅について」

プロでない、なかなか住宅の評価の仕方がわからないと言われる。例えば、このペットボトルの水も、150円くらいで売られています、容器の原価がいくらか、水がいくらか、わかる人はほとんどいません。でも、知っている人はいます。住宅も同じで、4000万円の中身はどのように保証されますか、というのをルール化して、わかりやすく伝えないとイケません。2000年に住宅性能表示、2009年に長期優良住宅制度が始まり、一定の耐震性能や、劣化対策のルールを決めています、新築しか基準がないものもあります。

・「長期優良住宅（新築）の認定状況について」

新築では4年間で40万戸ぐらい認定されており、ストック総数が5700万戸なので、数はまだ少ないですが、評価されて流通にのってれば数は伸びると思います。共同住宅は、まだそこまで行っていませんが、基準見直しもしている、今後伸びると期待しています。

○長期優良住宅(新築)の認定状況について

- ・長期優良住宅建築等計画の認定制度は、平成21年6月より運用開始。
- ・長期優良住宅の認定基準（共同住宅）について告示改正を実施（平成24年4月）
維持管理・更新の容易性について、一定の基準の合理化（メニューの追加）
- ・累計約43.4万戸の認定（うち戸建て、約42.1万戸、共同住宅等、約1.3万戸）（平成25年9月末現在）
- ・平成24年度の住宅着工全体に対する認定実績は、12.0%

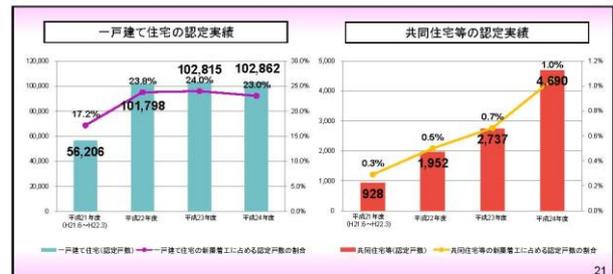


図6. 長期優良住宅（新築）の認定状況について
(出典：配布資料から抜粋)

・「既存住宅流通・リフォームの促進に係る取組（全体像）」

新築の制度が定着するなか、既存住宅にも取組みましょうということで、23年度くらいから進めています。現在25年度は、長期優良住宅のリフォーム版を作りましょうという話をしています。今年度の補正予算から補助事業をしようということになっており、国土交通省HPで補助事業のアウトラインを公表しています。2月には全国の都道府県で「すまい給付金」制度と一緒に説明会をすることになっているので、みなさんも是非参加してください。

・「既存住宅流通・リフォームの促進に係る（進行中の例）」

住宅の性能をわかりやすく示すルールとして、「住宅性能表示制度」があったり、平成21年度には「長期優良住宅の認定制度」が創設されています。ただし、これらは新築住宅が主となっており、既存住宅に関するルール決めや利用拡大を図らないといけませんので、色々準備をしています。具体的には、長期優良住宅の認定制度の

リフォームバージョンを作ろうという動きです。その中で、住宅の性能をきちんと評価するだけでなく、中古住宅流通・リフォームの担い手の強化や、住宅の履歴情報をきちんと蓄積していく等、様々な部分で取組みをしていく予定です。昨年6月にとりまとめられた「インスペクションガイドライン」の普及も重要なポイントと考えています。

事業者の方も悩んでいらっしゃると思うのですが、リフォームに金融機関がなかなかお金を貸してくれないということもあります。推測ですが、金融機関もニーズがあるので貸したいと思っているが、新しいことを始めるのにルールが無いとできない、というのが本音だと思います。このルールを作るために「中古住宅市場活性化ラウンドテーブル」をやっている、住宅流通と金融機関の代表の方に来てもらって、今年度から来年度にかけて議論をしています。新築と同じような形で、既存住宅にも住宅ローンを出しやすくすることを目指しています。

・「既存住宅のリフォームによる性能向上・長期優良化」

ここからは長期優良化など既存住宅のリフォームの細かい話になります。もともと長期優良住宅法ができた時に、既存住宅の基準を作るのは難しかったため、新築の基準が先に作られました。既存住宅は、経年によって、あまりにも性能が違いすぎて、ルール作りが難しいのです。しかし、既存住宅の流通・リフォーム市場が広がりを見せており、所得の少ない若年世代の中には、「新築じゃなくてもいい」というのではなく、「既存住宅を自分流にリフォームして住むことがかっこいい」と思っている人もいます。せっかく世の中に機運が出てきているので、国も後押しをしましょうということで、25年の夏ぐらいから検討会を始めていて、実は一昨日に現時点での基準案をまとめたところです。この基準案を使って今年度の補正予算が通ると、補助事業が始まります。補助事業を使って基準を検証し、認定制度の形に整えていこうとしています。既存住宅の住宅性能表示制度も充実させることも考えています。細かい基準の議論もありますが、何を指すかが、やはり大事だと思っています。検討会の中で学識経験者、民間事業者団体や審査機関・評価機関の代表もいる中で議論しています。その中で、「『既存住宅が新築住宅に劣る』と言うイメージを払拭」することが目指すべきミッションとなっています。常識とされていることを変えていかないといけない。そのための手順は、というと、性能評価するには図面があればいいのですが、昔の住宅は図面すらありません。今は図面作成もパソコンを使えば楽になりました。情報に関しても、昔は情報をプロが握っていましたが、今はリフォームの相場金額など、インターネット上で簡単に手に入れます。

・第1回検討会でのご意見を踏まえた議論の進め方(案)

既存住宅の性能を評価することで「①性能が十分でないものは、どこをどの程度向上させる必要があるのか明らかになり、リフォーム投資の目標が明確になる」ので納得して性能向上のためにリフォームできるようになります。また、リフォーム後もきちんと手入れをすることで「②(リフォーム後も含めて)優良な既存住宅は市場で適切に評価(価格評価)され、流通(売買・賃貸)することを期待する」。目標は2020年です。ラベリングをして、きちんと評価されると言うことを何らかの形で明らかにして、みんなが納得する、それを使って金融

機関が評価をする、そのようなことをしないと絵に描いた餅になるので、多くの人の協力も得ながら、検討会を動かしている状況です。

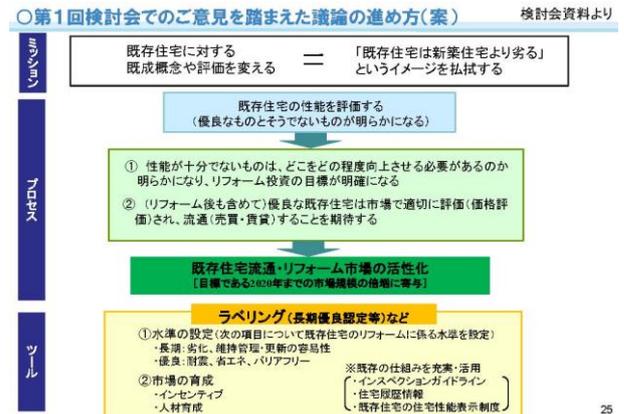


図7. 第1回検討会でのご意見を踏まえた議論の進め方(案)

(出典：配布資料から抜粋)

・「制度の目指す方向とフレーム」

リフォームは色々あるので、そう簡単に一つにはまとめられません。行政から認定される、新築並みの「クラスS」、そこまではいかないものの、評価しても良いもの、住宅性能表示を使うようなものを「クラスA」、住宅として維持するための手入れをして残すもの、大まかに3つくらいあると思います。それ以外のは場合によっては建替えになるものもあると思います。ストック全部を残すのは難しいでしょうが、使えるものはきちんと使っていくべき、こう考えています。

・「評価の基本的な考え方」

既存住宅の性能は、ぱっと見ではよくわからないので「既存住宅一次インスペクション」、簡易検査で状態を明らかにして、その性能を一定の水準まで上げてほしいと考えています。その手続きをどのように定めたら良いのかも議論しています。

・「現時点における性能向上長期優良化リフォーム基準案について」

基準について、コンクリートの中性化が進んでいるような共同住宅を認定する訳にはいかないで、それなりの評価が必要になります。例えば、コア抜き試験をするとか、ドリルで穿孔するとか。一方、新築の長期優良住宅で戸建て住宅を長持ちさせるために、基礎高を40センチ以上にしてくださいという基準があります。雪国は別として、基礎高が40センチ以上あるような昔の住宅はほとんど無く、それを40センチに上げるようなリフォーム工事を強要するのはあまり合理的ではありません。住宅の木部の1階部分が腐らないように、というのが考え方なので、求めている性能に立ち返って代替基準を設けることも考えています。将来的に配管が使えるものだったら、今すぐ工事をしなくて良いというようなこともその1つです。

・「耐震等級」

最後まで議論になったのが、関心の高い事項である耐震基準です。新築は、耐震等級2以上と言っており、建築構造に詳しい方はおわかりだと思いますが、既存住宅では難しいのです。共同住宅だと、免震建築物にすれば

別ですが、新築でも等級2は難しいと言われます。既存住宅に新築の認定基準並みの耐震等級を求めると途端に難しくなってしまいます。一方で、現行耐震基準は満足しているのに、耐震等級2を求めようというリフォームが性能向上の優先事項か、というところではないと考えています。耐震性能が向上しても、無断熱の家だとバランスがおかしい。必要な性能として、今の標準的な住宅、現行耐震基準を満足し、断熱性能もきちんとある、もしくはそのようにリフォームをしますというのであれば、評価をしましょう、そうしないと市場が動かないという現実的なところを踏まえた結論になっています。

ただ、新築の長期優良住宅で努力している人からすると、既存で長期優良住宅のものを同じとすると市場が混乱することもあります。そこはラベリングの仕組みで違うと言うことがわかるようにする方向です。できれば新築認定基準並みにしてほしい性能と、現実的に難しく、強制すると合理的でない性能のバランスをよく見て、既存住宅の基準として整備をしたいと考えています。これについては、今後色々と情報提供していきます。

・「ハード対策+ソフト対策による場合のより詳細な維持保全(イメージ)」

図8も検討会で出した資料ですが、新築住宅と既存住宅は、そもそも立ち位置が違います。真ん中の水準を守りたいとすると、新築の場合は、メンテナンスフリーとはいわないが水準を守るよう最初から造れます。既存住宅はそこまでは無理なので、メンテナンスなどある程度ソフト基準で頑張ってもらいます。ここに、ある種のビジネスの可能性があると思います。

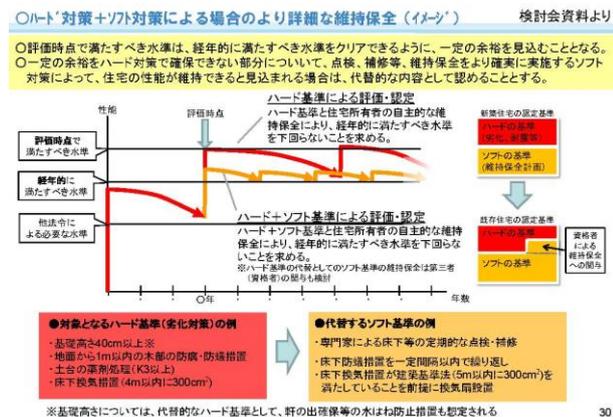


図8. ハード対策+ソフト対策による場合のより詳細な維持保全(イメージ)
(出典: 配布資料から抜粋)



写真2. 松野秀生氏 基調講演の様子

・「長期優良化リフォーム推進事業」

補助事業は、2月半ばには補正予算が通り、募集が始まると思います。補助率が3分の1、最大100万円までもらえるので、ある程度のリフォーム工事をしようと思っている場合は、活用して欲しいと思います。

中身としては、インスペクション、記録、劣化対策と耐震は必須で、それ以外の項目はある程度できることをやってくださいとなっています。2月には全都道府県で講習会が開かれるので、1月24日国土交通省のHPを確認していただいて申し込んでいただければと思います。一昨日で既に7000件くらい申し込みがあったと報告を受けています。「すまい給付金」という現金給付金制度の話もあるので、そちらの参加者もいるのではと思いますが。

・「地方公共団体における住宅リフォーム支援制度」

話題を変えて。リフォームについて色んな制度が全国の自治体で用意されています。24年度の調査で7000くらいあります。国土交通省の方でそれらを調べPDFで情報提供していたのを、住宅リフォーム推進協議会の方で検索が出来るようにしました。特に広域で事業をしている事業者さんにとっては、使いやすいと思います。どの自治体では太陽光の補助金、耐震改修をやっている等が見られるようになっていきます。例えば、千代田区でアスベストの補助金を出していたりエネルギー対策の補助金を出していたりというのを一覧できるようになっています。こういうツールも充実していきます。

・住宅団地型既存住宅流通促進モデル事業の状況について

補助事業の中で、ストック関連で言うと、昭和40、50年代に団地として、戸建住宅が大量供給されているので、その流通を促進するためのモデル事業を行っています。まだまだ知られていないので、是非取り組むよう宣伝してほしいと担当に言われていますので、来年もあるので、関心のある方がおられましたら、問い合わせをして頂ければと思います。

○ その先は？

・「住み続けられる住まいの必要性」

「住宅すごろく」では、最初にはアパートを借りていて賃貸マンションに移って、持ち家に移って、戸建てにファミリー世帯として暮らすと大体人生が終わっていた、というのがありますが、段々長生きするようになり、場合によっては、配偶者が亡くなって一人残され、介護が必要になってくると、その状況に応じた住まいが必要になってきます。今までのすごろくのその先は、どうするんですかという、実は悩ましい問題で、できる限り自宅にいたいというのは、持ち家であろうと賃貸であろうとそう思うのですが、高齢者対応していないといけない、周辺のサービスも必要です。例えば、サービス付き高齢者向け住宅はものすごい数で増えています。

・「資産活用型の住み替え支援の具体的な仕組み」

例えば、住みかえをして上手に資産活用しようという話があります。図9は「移住・住みかえ支援機構」、立命館の大垣先生の取り組みについて、ケーススタディ的に示してみました。「眠れる資産を活用する」、そういう使い方もあります。古いままの住宅で貸す場合、リフォームをして性能を上げて貸す場合と市場構造によって違います。不動産業者にとってまだまだビジネスチャン

スがあると思います。

○資産活用型の住み替え支援の具体的な仕組み（スキーム図）

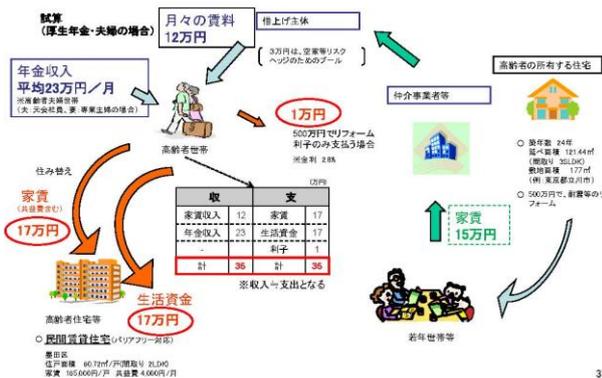


図9. 資産活用型の住み替え支援の具体的な仕組み (出典：配布資料から抜粋)

・「在宅サービスを受けやすい工夫をした住宅」

例えば、おじいちゃんが介護が必要なときに住宅へのアクセスはどうするのか。介護サービスに来てくれる人が、家族とコンタクトできなかったとしてもおじいちゃんを介護してくれるような住宅の設計はどうするのか。玄関に夜間でもいつでも入れるようにするが、子供世帯のスペースと、防犯も含めどのように区切りをするのが良いのか。これから色々実例が出てきて、検証していかないといけないと思います。そのほか、大きなテーマで言うとスマートハウスがあります。最近大手メーカーのみならず地元の工務店も一生懸命している。太陽光パネルを付けて蓄電池も入れることで、災害時にも安心できる部分があれば、人によっては設備過剰なのでは、ということもあり、賛否両論ですが、市場は大きいでしょう。

・「高齢者が安心して健康で暮らすことができる環境整備」

スマートハウスの概念を拡張してスマートウェルネスということを行っています。もともと「産業競争力会議」という国の会議の場で、健康長寿の社会を目指すなかで、住宅やまちづくりの提案を国土交通大臣がしたものです。筑波大学の久野先生が、先行的に、スマートウェルネスシティの取り組みをされていたので、ご相談しながら、先程の住みかえ、資産の活用、ICTとか色々なテーマにまたがることを含め、施策を展開しているということを行っています。

・「スマート住宅とスマートウェルネス住宅」

スマートハウスには明確な定義が今のところありません。一般的には、「エネルギー効率が良い住宅」だと考えられていますが、その住宅の概念を広げて耐震化とかバリアフリー、安全で安心に暮らせる、健康に暮らせる、というのは住宅の性能として必要で、ゆくゆくは社会保障費が増大していく中の削減に若干でも寄与する方が税金を投じて補助金を出す意味もあります。もうひとつは、住宅投資をしても資産が増えないのは困るので社会的資産としての住宅を最大限利用することです。(経済的という内需を持続的に拡大する。)あるいは、今日のストックビジネスの「ビジネス」の部分だと思います、個人が厳選した物をきちんと資産として評価をして、次世代の住宅まちづくり産業につながるようにしたいという提案をしています。

・「日本再興戦略(抄)国民の「健康長寿」の延伸」& 「スマートウェルネス住宅・シティの実現」

去年の4月ぐらいにそういう議論をして、6月に閣議決定をした「日本再興戦略」の文章の中にスマートウェルネスという言葉が入っています。「安心・健康・省エネで・・・」とあるが、肝は次世代の住宅まちづくり産業をつくるということにある。物を作るというよりもメンテナンスも含めて、みなさんにどう持続的なものを作ってもらおうかということがポイントです。26年度の政府予算案の中に補助金も用意しています。

・「これからどういう市場になっていくのか」

これまで政策中心の話でしたが、ここからは多少、私の個人的な主張の部分として、どのようになっていくかをお話しておきます。簡単に言うと、流通と言うのはバトンリレーで住宅が渡される。ローンについても、ノンリコースローンができれば良いが、今はリコースローンになっているので、住宅売ったら借金が残りましたということになると、バブル崩壊後の状況下で、なかなか流通にも乗っていかない。しかし、バトンリレーの参加者が、参加者でなく、モノについてしっかり評価されていけば、リコースローンはできると思います。リバースモーゲージをしようと思っても、リコースローンじゃないとできない。収入が不安定になっていく世の中で、そっちへ行かざるを得ないだろうと、個人的には思っているのですが。それから、金融当局の考え方もありますが、人に貸すのか、物・プロジェクトに貸すのかというのは、金融全体で悩ましい問題であると思います。昔は、担保主義みたいなものがあった、物に貸していたのですが、結局バブルの時に上手くいかなかったので、人を見ながら貸さない、ということになっている。でも、人に貸そうと思うと、先ほどお話ししたとおり、所得が少なくなってきているので、なかなか上手く資金を貸せない。いわば負のスパイラルのようになっている。やっぱりそこは、家賃、使用料として回収できるなら、人ではなくて物に貸す、そのバランスが大事なのではないかと思っています。ここはこれから議論しないといけないところです。そういう意味でも、中古流通のラウンドテーブルでもそのようなことをやっています。

・「新築住宅と既存住宅」

繰り返しになりますが、これからの時代、新築住宅は、良いものを作って、きちんと手入れをして、長く大切に使うことが重要です。一方、既存住宅は、供給時期や管理状況によって、品質は様々ですが、その住宅を検査し、情報を明らかにして、その上で、きちんと今の時代に合った性能向上リフォームを行い、使っていくことが肝要です。

その際の様々なデータを明らかにすることが、既存住宅の流通にも良い影響を与えると考えています。つまり、同じような物差しのもとで、新築住宅だったら、リフォームした既存住宅だったら、というコンセンサスが得られることによって、「投資してもいいかな」と住宅を持つ人が思える、そういった環境を目指したいと考えています。

いづれにしても、きちんとメンテナンスをすることが重要で、工務店にも、大手メーカーにも、まだまだやれることはたくさんあると考えています。

■ パネルディスカッション

1. 趣旨説明 山崎古都子氏

○ ストックビジネスの背景

日本は欧米に比べて、住宅のストック市場が小さく、かつ寿命が短い国です。私は昨年出版した本の名前に「脱短命住宅社会」を提案したところ、出版社から、人間が短命になる住宅と誤解されるから「脱・住宅短命社会」にすべきだと指摘されました。このやりとりは世界一人間の寿命が長い日本における住宅の寿命が短命な日本を象徴しているようでした。

ではなぜ、住宅が短命ではいけないのか、私どもは一昨年逝去された巽先生から、今ストックに注目し、ストックビジネスを開発する意義を明らかにする研究会を組織するよう命じられました。未熟な段階ですが、宿題の期限が来たので、これまでの討論を踏まえて、本日のパネルディスカッションを行いたいと思います。

日本の都市住宅のストックが課題になる背景は大まかに4つに分けられます。最も深刻なのは自然災害への対応でしょう。次は、地球環境の保全に対する現代人の責任です。こうした短兵急な課題だけでなく、先代から受け継いだ財をどのようにストックしておくかは、来たる縮小社会における豊かさを左右するに違いありません。私はイギリス病と揶揄された時代に、ある家庭を訪問しました。その家庭は質素で、主婦はティッシュペーパーを袖口に忍ばせて、繰り返し使っていました。しかし、その家庭は決して多くはないものはうらやましいくらい質の良い調度に囲まれていました。

フローの経済事情に左右されない住環境は、その折々に作られた良質の財を末永くストックするところから、始まると実感しました。そして、今日の評価を、100年、500年のオーダーの視野で、後世に伝え、自信を持って文化史上に残したいものです。

もちろん、理屈よりも、そこにビジネスチャンスがあるのなら、それを利用しようではないかという議論があることを承知していますが、しかしながら私どもの、研究会では、ビジネスなら何でも良いという姿勢はとりませんでした。そうではなく、住宅が短命である何が課題なのかに着目し、住宅を長寿化するためのストックビジネスと位置づけました。住宅の長寿化はビジネスだけで成り立つものではなく、むしろそれ以外の部分が大きいともいえますが、今日は、与えられた課題から、ストックビジネスに焦点を絞って参ります。

○ 「中古住宅を検討しても、購入しない人が多い」

今現在、中古住宅に住んでいる人の割合は、明らかにアメリカのほうが多いです。ただし、日本の場合少ないとはいえ、中古住宅を検討したことがある人を含めると、ほぼ半分ぐらいが中古住宅を自分の視野に入れたことがあります。しかし、それにも関わらず、18%の人は、中古住宅を買わなかったと言う結果になります。なぜ買わなかったという理由なのですが、要するに安全性、利便性、快適性等の視点から見た時に、安物買いの銭失いにならないかという危惧から買っていない。

○ 住宅の耐用年数は中古住宅の方が短い

それに対して、中古住宅を購入した約2割（全国の場合は1割強位）の人達はどうか。中古住宅の約

3割が購入後、建て替えられています。言い換えれば、安物買いの銭失いにならないということを見越して買っていることです。宅地だけの値段で買い、資金が貯まってから、新築すれば、より広い面積の宅地を手に入れられる。このことをまとめると、日本の住宅市場は、小さいだけではなくて、新築をそのまま住み続けていた人よりも中古化によって寿命が縮まっていくということを表し、中古自体が寿命を縮める役割をしている、

○ 日本の中古住宅市場が小さい理由

これまで、中古住宅市場が活性化すれば、住宅が長寿化するという短絡的な議論が行われ来ましたが、長寿化

日本の中古住宅市場が小さい理由

1. 情報の非対称性による低質住宅が多い
いわゆる「レモンの原理」
 2. 中古住宅市場の非循環性
中古住宅は宅地に対する先行投資＝仮の宿でしかない
 3. 宅地と建物の分離登記→建て替えに制限をつけられない(※)
 4. 第三者(インスペクター、買い手を支える仲介)を育てる条件の欠如
 5. 変則的で小規模宅地によって、間取りの文化が育たない
 6. 戦後の劣悪な住宅事情の歴史
 7. 近代化＝欧米化&民主化とライフスタイルの断続性
 8. 消費財と見られている日本の住宅(モデルチェンジ)
 9. 所有物に魂が宿る日本の風土性
- ※既存不適格条項が建て替えに継承される場合が多い

の実現はそんな単純なものではありません。

それらことを通して、日本の中古住宅市場が小さい理由を図10に挙げておきました。

図10. 日本の中古住宅市場が小さい理由

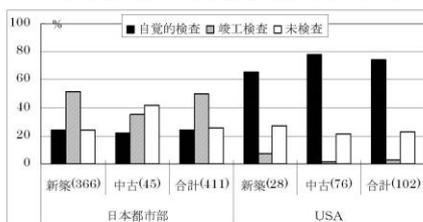
(出典：配布資料から抜粋)

○ ストック市場の潜在的可能性インスペクションの効果的普及は安全性の向上を促す

日本の中古住宅市場が小さいことを把握した上で、ストック市場がストックに対して果たしている役割に視点を移したいと思います。図11は、今住んでいる住宅をどれくらい検査したことがあるかについてアメリカと日本を比較調査した結果です。ご覧のように、日本の住宅の検査、インスペクションは非常に少なく、竣工検査の時に加えておしまいということが分かります。それに対してアメリカの場合は、売買の度に検査を受けていきます。アメリカは、買い手側にインスペクトをする権利が保障されています。従って、検査を繰り返していきます。日本では、残念ながら、売り手がインスペクトすることについては、政策的にも注目されるようになりましたが、買い手には、インスペクトの権利が保障されていません。また、中古住宅の安全性評価を1983年に境界を設定しているために、それ以前の中古住宅は種々の政策から除外されています。それで中古でもあんまり検査をしていない。言い換えると、ストック市場がもっと整備されていけば、アメリカ型のインスペクトが当然のようになっていくのではないかと思います。また、それによって住宅の安全性が保証されていくでしょう。同じように地震国のアメリカ西海岸では、中古住宅市場を何度も通過することによって、耐震診断と改修がごく当たり前に行われていくのです。

ストック市場の潜在的可能性 インスペクトの効果的普及は安全性の向上を促す

中古住宅市場への参入レポートによって、住宅は生涯に何度も検査を受ける
中古住宅の売買時にインスペクトすることが効果的
日本の住宅は誕生時に竣工検査を受けるだけの場合が多い



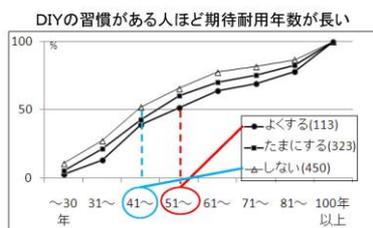
住宅検査受検率の日米比較

図11. スtock市場の潜在的可能性
インスペクトの効果的普及は安全性の向上を促す
(出典：配布資料から抜粋)

○ DIYの技術普及がストック市場を後押しする

それからもう一つ今日のテーマについて申し上げたいことがあります。先程中古住宅が建て替えられる傾向が強いと申し上げましたが、勿論中古住宅にそのまま住み続けている人もいます。その人はどういう人なのかを見てみたところ、DIYをやっている人が結構多いことが分かり、その反対に中古住宅を建て替えた人は、DIYの経験がない人が多いことが明らかになりました。

DIYの習慣はストックの質をUPする



※期待耐用年数=「現住宅は何年ぐらい保つと思いますか」

図12. DIYの習慣はストックの質をUPする
(出典：配布資料から抜粋)

この結果は、中古住宅を買って住み続ける、あるいは、ストックに住み続けていくことは、その居住者に一定の能力を求められていることを示しています。しかし、居住者の手仕事の能力が欠落してきた日本においては、老朽したから建て替えましょうとか、中古に出しても値段に付かないよ、という世論を作っているのです。

○ DIYの習慣はストックの質をUPする

さらに、図12は期待耐用年数と言いますが（「現住宅はあと何年持つという居住者の主観的概算+築年数」をDIYの習慣の有無と比較したところ、習慣がない人の期待耐用年数の中央値は41年、DIYの習慣がある人の中央値は50年超です。両者の差は10年以上あります。だからDIYの能力は、ストックを住み継いでいくために求められる一つの仕掛けではないかと思えます。従って、DIYは産業として重要な分野であるといえます。

○ 日本住宅を日本住宅を長寿命化するためのストックビジネスのフィールド

以上、述べたことを背景に、日本住宅を長寿命化する

ためのストックビジネスのフィールドを図13に表してみました。これまでは話題にした中古住宅市場、DIY産業だけでなく、他にリフォーム産業、居住者支援産業があることを記述しています。それから「お袋の味産業」があるように、「親父の技術伝承産業」があっても良い。文化を継承していくための技術産業というものも考えてみました。最後に、管理委託産業に触れます。高齢社会において、所有者責任を取れない状況が生まれます。今の高齢者問題は医療・福祉からアプローチし、人を支援する視点しかありません。ホームヘルパーは高齢者の周辺を掃除しますが、玄関の傷は見て見ぬふりをします。つまり、住宅への関心を持たないようになっていきます。ストックビジネスとしては、本来所有者の社会責任に対するサポートに着目して、管理委託産業を位置づけました。



図13. 日本住宅を長寿命化するための、ストックビジネスのフィールド
(出典：配布資料から抜粋)

2. パネリストからの話題提供

(1) 竹内正人氏(神戸夙川学院大学)：既存住宅市場の価格形成に関する考察-情報の非対称性に着目して-

学生に、住宅を買うのであれば、新築住宅が良いのか、中古住宅が良いのかについて簡単なアンケートをしたところ、95%の学生が新築が良いと答えていました。この結果から、現実的にストックというのが意識の中に無く、なかなか厳しいなと思いました。今日は、住宅の価格形成分析の調査をしましたので、情報の非対称性に着目して話したいと思います。

○既存住宅市場

日本は新築市場がメインで、既存住宅市場は小さいです。既存住宅がどうしてだめなのかについては、色んなことがたくさん出ていますが、その中で今日は情報の非対称性に着目して話します。これは非常に有名な話で、山崎先生の「既存住宅市場はレモンの原理が働いているから小さいのだ」という話は、10年以上前から言われてて、これが原因だろうと、情報の非対称性が働いているだろうということです。

○不活性化の理由→情報の非対称性に着目-レモンの原理

皆さん、ご存じだと思いますが、レモンの原理について簡単に説明します。元々は、中古車の市場で起こったことですが、良い住宅と悪い住宅が混在して、その判別が出来ない場合は、良い住宅を市場に持ってもその評価通りに売れない、しかし、悪い住宅は評価より高く売れるため、市場には悪い住宅が出てくる、そう

することによって信用性が無くなり、市場が縮小に向かうという話になります。また、それが既存住宅市場の中に働いているのではないかとことです。

○住宅の価格形成分析

・新築住宅：情報の非対称性の市場であっても市場が隆盛なのは何故なのか？

日本では新築住宅が中心になっていますが、新築でも同じく情報の非対称性がありうるのではないかと思います。同じ情報の非対称性がありながら、既存住宅のほうがレモンの原理が働いていて縮小している、なのに新築はどうして働いてないだろう、それに対して調査をしました。

まず住宅の価格を形成しているのは何なのかについて研究をしました。比較する意味で新築住宅を先にみてみます。2006年に大阪府の新築注文住宅の建築者に、アンケートを行い、建築士の属性、購入価格、購入要因等様々なものを調べました。その中の一部を紹介します。

価格形成に影響を与える要因として、年齢、年収、自己資金、木造かどうか、敷地面積、延べ床面積、メーカーの規模を入れ、これらの要因が価格にどのような影響をしているのかを調べました。その結果、年収1万円あれば、価格が5,000円ずつアップしていく、自己資金が1万円あれば2,800円ぐらい購入価格に影響している、敷地面積が1㎡増えることによって7,300円ずつ上がっていく、そして敷地購入をすれば大抵200万円近く減っていることが明らかになりました。また、着目したいのは、大手メーカーですが、380万円ずつアップするという風な結果が出ました。このメーカーの規模は、新築の場合影響が大きいですが、中古の場合は、そんなに差がなかったです。

そこで、どうして高いのにわざわざ買うのかと、大きな疑問が出来ました。そして、注文住宅購入者の購入行動を分析したところ、注文住宅市場は、基本的に大きく二つの層に分かれていることが分かりました。注文住宅市場は、リスク回避層(2~3割)と、そうではない予算重視層が大きく分かれており、住宅メーカーを中心に購入する層(リスク回避層)は、選択する中で同じレベルの住宅メーカーしか選択しない、そして地場工務店を中心に買った層(予算重視層)は、住宅メーカーをあんまり検討していないことが分かりました。これは何となく自然発生的に注文住宅が混在としていない、レモンの原理が働く要因として良い住宅と悪い住宅が混在していることがありましたが、新築の注文住宅の場合は、何となく分化していて、逆選択が起こりにくい構造になっているといえます。そこで、どういうことで注文住宅を選んだのかを見ると、大手の住宅メーカーの購入層の場合、広告とか宣伝を大量に発送しているのがかなり影響しており、それが安心感を与えていることが分かりました。住宅そのものは実際住んでみないと分からないことですが、そういったことに安心感を、いわゆるシグナリングという現象が起こっていると考えられます。それに対して地場の工務店は、評判、口コミがかなり影響を与えて市場を形成していることが発見されました。



図14. 注文住宅市場の市場構造(出典:配布資料から抜粋)

・既存住宅市場

2004年に阪神間の既存住宅調査を行いました。新築住宅の価格に影響を与えた、住宅メーカーは既存住宅の場合、反映されないことが分かりました。また、業者ヒアリングでもまったく反映されたいことが分かりました。

一方、2011年の調査では、レインズで、高槻市、茨木市、枚方市、交野市の4ヶ所について調べましたが、初めて、枚方市、交野市で、大手メーカーの影響が出ました。つまり、住宅メーカーの住宅であるならば結構高いケースが出ましたが、これが大きな発見といえば発見でした。ただ、高槻市、茨木市では出ませんでした。地域によって違いがあることが分かります。また、不動産業者にヒアリングしたところ、ハウスメーカーの物件は、比較的評価が良く、値段に反映されなくてもお客さんが早く追いつくというのを言いました。信用性も高く、地域によっては価格も高く売れるという反応がみえました。また、2004年には有意差がなかったですが、2011年の調査では、地域によって有意差が生まれたことは、ある程度メーカー住宅というのがシグナルとして機能し始めるのではないかと考えられます。

(2)伊丹絵美子氏(大阪大学): 郊外住宅地における中古戸建の購入とリフォーム経験から

私の方からは、実際に中古住宅を購入してリフォームを行った経験を通して、ですが、住まい手の視点から中古住宅を購入してリフォームをする上でどんな不安があったり、課題があったのかりすることを話したいと思います。

○購入した住宅について

まず、購入した住宅ですが、箕面市の郊外住宅地に築42年の中古住宅です。耐震性能、断熱性能がかなり低かったため、一応骨の状態にしてを確認してリフォームを実施しました。見た感じではしっかりした住宅でしたが、骨にしてみたらかなり傷んでいるところがありました。私達は、出来ることは出来るだけ自分達でしたいという思いがありましたので、DIYできる所は出来るだけやりました。解体をしたり、内装と家具は、最低限のところはプロにやってもらい、後は住みながら仕上げていっています。プランとしては北西の角に暗くて寒いダイニングキッチンがありましたが、それを納戸とし、南面する3室を1室に、1LDKにするという大きな変更ですをしました。この経験を通してプロセスの中で、住まい手の視点から不安や壁として感じたことを今日は5つほどご紹介したいと思います。

○不安・壁①住み継ぎたいと思える家の少なさ

最初は、憧れのあった伝統的家屋への憧れがあったため、かなり探しておりましたが、なかなか見つかりませんでした。でしたが、事業者の方に相談したところ、普通の流通にはのらないということで、探すことをあきらめました。が出来なかったです。そうならば、少し古っぽい住宅、和が感じられるものことにしようと思って探し始めましたが、築年数が浅いと住宅性能が高いけれども思った古っぽさがない、逆に古っぽいものは、住宅性能も低いし、どれぐらい改修費用がかか係るのが分からない、ということで、いくつか見に行きましたが、ちょうど良い物件がなかなか見つかりませんでした。らなかったです。結局、今の住宅を購入しましたが、気に入った購入理由としては、周辺環境、お隣との関係、開放感、デザインや間取りの好みに加えもありますが、綺麗なお住まいだったこと、住宅を建築した工務店が40年間管理を行っていたことによる安心感、現住民

の人柄が非常によかったということもあります。、不動産のチラシでは読みとれないいめない評価基準で、気に入るものだと実感しました。

○ 不安・壁② 購入前の建物検査・耐震診断

やはり不安なので建物検査・耐震診断を購入を決める前に行いました。をしましたが、しかし、やろうと思ったら、売主側の不動産仲介業者にはいやがれまして、それでもお願いしたら、売り主はすんなり OK をもらいました。私達は、たまたま知り合いの方の中でインスペクターがいましたので、インスペクター選びはすんなり決めましたが、ゼロから探そうと思ったら、何を根拠に選らんから良いのか分からないものなので、通常は一般の方はインスペクター選びも大きな課題になると思います。インスペクションの結果、大きな問題はないというこで安心しました。になりました。ただ、ここでの欠点は、まだ売主のものなので仔細に調査ができない、中途半端なことになっていることがあるかと思えます。ります。

○ 不安・壁③ 不動産仲介の慣習

建物検査・耐震診断をしたいのであれば診断は、商談中にしないといけないという売主側の不動産仲介業者からの指示があり、商談中にしました。しないといけないということでしたが、一端商談中になると、そうなるその後 1 週間から 10 日の間に購入の判断をしなくてはならないというしなさいということが不動産仲介の慣習があるということ、としてありました。私達は、診断からの結果が出て、契約を決めるまでの期間が非常に短くならざるえない状況になりました。それは売主の利益保護の意味では分かるのでありますが、買主にとっては過酷なことだと感じます。その他、敷地面積を実測値ではなく登録簿の記載をもって売買契約するとか、隣地との境界をそんなにクリアにしないということは、本当にこれで正しいのか疑問に思いましたが、仲介業者からは、これが慣習ですとのこと。言われました。でも売ることが商売の売手側の仲介業者から慣習ですと言われても、それが本当だろうかとかと、つい不安に感じました。つい思いました。

○ 不安・壁④ 工事の依頼先選び

これは新築でもあることですが、もと基の物があるリフォームはさらに難しくなると実感しています。まず、耐震設計・意匠設計・施工を同じ人に頼むか、別々に頼むのか、というところから判断ができない。結局、責任の一元化を考えて、3 つとも行える 3 社に見積りを依頼しました。見積りを依頼した後に実感したのは、提案は工務店にとって、とても大変なことだということです。各社がそれぞれが何度か回も現地調査をして、改めて建物検査・耐震診断を実施して、それらを踏まえて具体的に提案をされます。ある事業者工務店の方が相見積りのすえにお断りされるということは、恋人に振られるように辛いこととおっしゃっていました。私達からみても大変、心苦しいことでした。実感しました。

3 社から見積りが出ましたが、住まい手にとってこれを比較するのは、住まい手にとってとても大変なことでした。まず、耐震診断結果は、それぞれ異なります。耐震設計、断熱改修においても 3 社がそれぞれ違う提案をしたため、比較するのも図化しい。に困難してしまいました。見積りをドライに比較しようと思っても、プラン、仕様、項目が異なるため、比較がなかなか出来ない、しかし 3 社とも誠意があり、信頼はできる。ができました。それでかなり迷いまして、結局、最後は「好きな感じ」の会社に決定しました。最初は、今回のプロセスにおい

て一つ一つクリアにして合理的な判断をしたかったです。が、結局、感覚的な選択をしたということです。

○ 不安・壁⑤ 制度のややこしさ・使えなさ

いろいろな色んな制度がありますが、これを利用するのはややこしくて、なかなか利用できないもの使えないものも多いと実感しました。時限的な制度も多くて、実は余計なところでかなりかぶっている、利用するメリットが分からないものもありますし、仲介業者に聞いても分からない。色々耐震とか省エネ制度は使わせて頂きましたが、使えなかった制度もありました。例えば、耐震診断をする時の補助は、対象が所有者に限られていたため、購入前に検査した私達は使うことが出来ませんでした。不動産取得税の減税、購入に対する贈与税の免税は、購入時に新耐震性能が必要であったため、購入の後リフォームをして新耐震になった私達は使うことが出来なかったです。この購入後に耐震性能を満たすことによるデメリットは旧耐震に対するレグは来年度から改善されるそうです。エコポイントは、メ切が早まっていたので使えなかったです。一方、既存住宅流通活性化等事業とリフォーム工事瑕疵保険は、工務店が応募して登録しないと使えない、これを使いたいという意識を持って工務店を探したら使えると思いますが、そもそも登録しているところが多くないし、別の基準で選んだ事業者がたまたまこれに入っている可能性は高く、多くは無いかと思います。

以上、5 つ住まい手の不安や障壁について説明しました。今、流通から施工までワーンストップにするとか、不動産業者がインスペクションをしたり、保証を付けたりする、色んな新しいビジネスが出ています。こういうビジネスは、先述べた不安を減らそうとする取り組みとも見ることもできます。ているビジネスだと思えます。なです。で、こういった住まい手のいた不安を減らそうとするすことにストックビジネスのヒントがあるのではないかと考えています。

（3）生川慶一郎氏（京都市住宅供給公社）： 戦前木造住宅に住み継ぐ

今日は、住宅供給公社の立場から離れて、京町家を購入した住まい手の視点から話をさせて頂きます。

○ 京都における戦前木造住宅について

ここで、戦前木造住宅とは、建築基準法（昭和 25 年）施行以前の伝統軸組工法で建てられた木造住宅と定義させていただきます。京町家は、表屋造りの文化財的価値のあるものもあれば、そうではない路地奥の連棟のものもたくさんあります。私が購入した町家は、よく言われる京町家ではなく、昭和 7 年の築 82 年の木造の個人住宅であります。

そもそもストックは何ということを考える時に、100 後の住宅を考えた時に 100 年経った住宅を見ないと分からないと思います。その意味で、この住宅は 82 年の実績があるわけです。その中に、今の価値観では考えられないキーワードがたくさん転がっています。逆にそれがストックビジネスのヒントになるかもしれないことで、思い切って今日の発表をさせていただきます。

○ 戦前木造住宅の現状

・物件情報の入手が困難：先ほどの伊丹さんの話でもあったように、戦前木造住宅は、物件情報の入手自体が困難です。なぜかという、既存不適格物件であることから、不動産業者がそもそも扱いにくいことが挙げられます。そして、古いから良いというわけでもなく、京都の場合、築 70 年以上が大半を占めていますけれども、建物の維持管理状態も良いもの、原型をとどめているもの

は非常に少なくなっています。例えば、私が購入した住宅の状態を見ると、これをストックだと思う人はあまりいないと思います。私は、たまたま仕事の上、これを見て構造的にゆがみや土台の不動沈下が少ないことから素晴らしいと思いましたが、一緒に見に行った妻と母親は10秒でアウトでした。たぶん、皆様はこの住宅を見て、維持管理状態が悪い、汚いと思いますね。実際は構造的に問題を抱えている住宅も多く、なかなか納得、気に入る物件に出会うことが難しいのが現実です。それで、面白いのが京都の場合、京町家の物件情報を市民団体が提供しています。来訪時に面談をし、京町家所有者としての適性が試され、その結果により情報提供内容が変わりますが、私はこのプロセスを経て、今の住宅に出会いました。

・**伝統軸組構法による建て方の合理性**：傷んでいる所が目で見分かります。これは私だけじゃなくて、妻も母も分かります。更に、基本的には直すことが出来る工法になっています。コストの問題はもちろんありますが、直すことが出来るという合理性があります。また、まだまだ技術は発展途上ではありますが、耐震技術もどんどん開発されていて、研究も進んでいます。ですので、買う人はこれを確認し、直す費用のことを想定して買うことができます。

・**現在の不動産評価では評価が困難**：皆さんご存じだと思いますが、町家は寒いです。まったく温熱環境はゼロで、これは現在の建築基準法では全く性能評価されません。また、ここが悩みのところですが、戦前木造住宅は標準寸法があり、プランは画的です。私は、まったくプランを変えることなく、むしろ元の状態をどう住みこなすかを考えています。また、普遍的な材としての価値です。これはライフスタイルやデザイン等のような流行があるものではなく、普遍的な価値がそこには残っています。例えば、手すり、天井をみて、すごいと感じるのは、その材料の手触りや木目の美しさ、細かい細工による人の手間など、建築を専門にしていなくても分かるものです。

○ 戦前木造住宅の購入前にインスペクション

私は、たまたま仕事の関係で、工事を頼む大工さんに心に決めていました。その方の仕事の現場に行ったことはなかったのですが、その方の話を聞いて、仕事を任せるとも良いと思えました。プロでも、工事現場を見て良いかどうかは分かりません。本当にこの工務店が良いのかは、なかなか分かりません。でも、その人を信頼することは出来たということです。実は、10秒で断られた妻と母親を連れて、購入前に、棟梁をお願いをして建物を見に行きました。私が必死に説得してもまったく理解してもらえなかったのですが、棟梁が1時間建物を説明したら一発で納得してもらいました。その理由は、非常に説明が分かりやすく、例えばカビと汚れは取れるし、劣化・歪みなどは、こういう風に直す等、具体的な説明をしてくれたからです。このようなことは、非常に信頼に繋がったと思います。

また、京町家カルテという、申請料を支払えば建物について調べてくれる公的なインスペクションもあります。この制度を使うと、所有物件にまつわる地域の歴史とか、この建物をだれが建てたのか等を調べてもらえ、それが結局安心感に繋がったと思います。実は、建築主が斜め隣の老舗貴金属店と分かり、施工者は現在存在しないのですが、宮大工として実績ある上野工務店ということが確認出来ました。

○ 「住み継ぐ」の意味

なぜ、「住み継ぐ」という言葉を出したかという、

私自身がそもそも、建て主を含めて4代目の所有者です。住まいは、借り物だという感覚で、私は、今住んでいます。所有権ということより、私はここに住まわしてもらっていると思っています。そういう価値には、4つのポイントがあると思います。まず、建物の現状を尊重することで、元の状態を維持するような改修をしています。もちろん直すところはきっちり直しています。2つ目は、建物に向き合い、住みこなすことです。先ほどDIYの話があったのですが、戦前木造住宅の場合は、伝統的な職人技を要する工程も多く、まずは自分ができるところとして、3ヶ月間、毎週末通ってとにかく掃除をしました。何とか家づくりに参加することで、一面だけではありませんが、子供だけでなく親戚、友人にも声掛けをして一緒に土壁楽しく塗る体験イベントも実施しました。また、家に受け継がれていた夏建具も活用して、今年の夏は冷房時間1時間で過ごしました。3つ目は、次の世代に受け継ぐ意思です。文化的で良いということだけでなく、住まいとして安全であることは極めて大事だと思います。特に、私のように子育て世代にとっては子供の命があるので、町家の開放感を保ちながら耐震性を高める工夫もしています。4つ目は、地域まちづくりへの貢献です。元々この家は、隣接する2軒の奥の部分で、表側と奥側の2軒がそれぞれ増築して庭がつぶされてしまっている状態でした。京都の町家では、中庭が連坦することで風や光が住まいにとりいられる効果があり、密集市街地の環境を守ってきた歴史がありますが、今回、減築により復活させました。これは自分の家の問題でもありますが、周辺地域の良好な環境形成にもつながっていくと期待しています。そして、看板建築の元の状態に復元し、通り景観にも配慮しました。後、住み開きと言われていることですが、住まいの中に社会性をどう取り込んでいくのかについても挑戦しています。

以上、戦前木造住宅を住み継ぐというテーマで、購入から改修して住まうまでのことについて、これからの住宅業界におけるストックビジネスのキーワードと考えられる内容について、自らの体験談をお話しさせていただきました。

■ 赤崎盛久（住宅産業フォーラム 21 企画 WG リーダー）： 空き家対策の現場

空き家対策の現場ということで、京都の現場でしている空き家対策について説明致します。

○ 空き家問題について

日本の多くの都市では、高い高齢化率、人口減少が大きな問題になっていますが、東山区も高齢化率30%、人口減少は1980年度からその70%に減っています。空き家率は全国が13%強ですが、東山区は、20%です。そういうことによって生活環境、景観も悪化しています。防災・防犯上の不安、そして空き店舗の増加など、不安定で、不便で、魅力のないまちになりつつあります。新しい人口が流入しないため、さらに、人口が減少する悪循環になっております。そこで、空き家対策やまちづくり活動、この二つによる防災・防犯、生活環境の充実、コミュニティの活性化、魅力的なまちづくりが求められています。

○ 空き家の現状

まず全国の空き家の内訳を見ますと、借り手がない54.5%、所有者が貸す気がない35.4%という現象が見えます。また、東山区の六原学区のデータをみまると不動産市場に出ている空き家はわずか5%で、残りは殆ど倉庫として使っています。放置しているのが71%、倉

庫として使っているのが 11%、形式的倉庫が 13%、これは所有者が亡くなってそのままにしているようなものをいいますが事実上これも放置状態と同じです。

戸建の空き家の現状(六原学区2008年)

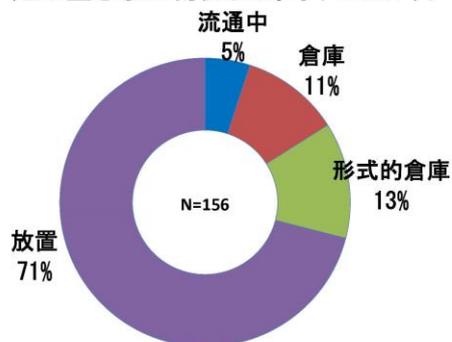


図 1 5. 戸建の空き家の現状 (六原学区 2008 年)
(出典: 配布資料から抜粋)

○ 市場に出ない空き家の事情

私の空き家対策の経験からいいますと、空き家が市場に出ない理由としては、建物が古くて改修に費用がかかる、改修する資金がない、年配者であり、投資の決断ができないこと等があると思います。これは、国土交通省が東京と大阪でした調査の結果とも一致しています。その他、旧借家法時代のトラウマ、相続権の分散、建築基準法上の問題(建替え不可)、不動産業者が信用できないという問題もあります。

○ 京都市地域連携型空き家流通促進事業

私は、この事業のコーディネーターですが、空き家入居希望者の方と空き家所有者を結びつけることをしています。事業の体制としては、空き家所有者、空き家対策実行委員会、不動産業者、行政になります。

○ 空き家対策実行委員会の活動

町内会長による調査を行います、この結果を不動産業者に直接伝えるのではありません。単に空き家情報の収集ではなく、あくまでも活用提案を活用希望者に提案してもらいます。そのことを実現するために、各専門家と連携しながら事業を進めています。

○ 空き家活用ステップ

・ステップⅠ: 空き家の活用希望者のウェイティングリストを作り、所有者さんに、活用希望者の情報を伝えます。そのことによって貸してみようかということになります。

空き家活用のパターンも、住居用、シェアハウス・ゲストハウスの経営等、いくつかのパターンがあります。そうすると、ある程度の投資が必要になりますが、活用希望者がどうしても投資が出来ない場合は、事業者が投資を行い改装してサブリースするパターンもあります。

・ステップⅡ: 我々は、耐震補強をすることを前提にしており、この建物の耐震補強を含めて改修費用を算定します。それで、定期借家というルールを使いますので、投資額に見舞う定期借家期間を設定します。そして活用

提案コンペを致し、活用者を所有者の方と一緒に選定し、活用を開始します。

○ 活用例

・活用例 1: 活用するには 500 万円が必要だが、改修されれば市場では月 8 万円の賃貸物件がありました。この住宅を市場に 10 年間の定期借家として、また活用者が改修することを条件として市場に出したわけですが、改修費用 500 万円を月額約 4 万円の家賃相当 (500 万円 ÷ 120 ヶ月) として、8 万円 - 4 万円 = 4 万円の家賃で市場にだし、活用者を募集しました。

・活用例 2: 上記同様、活用するにはかなり中が傷んでいて 800 万円が必要だが、改修されれば市場では月 8 万円の賃貸物件の場合です。800 万円を月額約 7 万円の家賃相当として 7 万円を引いた 1 万円で活用者を募集しました。なお、コンペでは、活用目的(居住用、事業用)、経営計画、投資できる費用、資金計画、町内活動参加の有無などを書類で出してもらいました。

図 1 6. 空き家活用例 (改修前)



(出典: 配布資料から抜粋)

図 1 7. 空き家活用例 (改修後)

(出典: 配布資料から抜粋)



○ 事業コンペ形式のメリットとデメリット

メリットは、基本的に不動産情報を公開することにあります。所有者と活用者の公平性ということから情報だけではなく、不動産取引に関する知識の違いもありますが、その辺をなるべく公平にやります。また、不動産取引の偶有性。不動産は一つしかないため、早い者勝ちですが、その中で一番条件の良いことを選ぶことが可能になります。それから、活用提案の事業性を含めたアイデア競争をしてもらいます。また、空き家活用への投資の誘導も出来ます。メリットは、活用方法が事業の収益性により偏る可能性ことがあります。それについては我々が偏らないようにコントロールしていくべきだと思います。

す。

3. 補足説明及び議論

山崎：もう一度、このメンバー全員の話聞いた上で、補足説明を致します。その後、会場の皆様から住宅の長寿命化を目指したストック産業をしたら良いのかという視点からご質問やご意見をいただきたいと思ひます。

松野：今日話しをして頂いた方々は、まずストックを活用する、リフォームをするという問題意識があると思ひます。この会場に集まった方々も同じで、こういうことを考えることだけでも、普通の人達より前に出ている方々だと思ひます。でも、中古住宅市場は、こういう人達すら非常に難しいと思ひている市場であります。そこが大変な所です。実際、中古住宅市場は、10年前からあまり変わっていないところがあります。住生活基本法が出来ましたが、実は、法律は、急に変わるのではなく、徐々に変わっていくわけですから、長いスパンで市場が変わっていくと思ひます。すぐに変われば良いですが、それはたぶん難しく、でも変える努力をしないと変わらないと思ひます。そして、レモンの原理の話ですが、住宅性能表示制度が出来た時は、大手のブランド力に対抗して、中小の工務店でも客観的に評価すれば流出するだろうということでしたが、12年、13年経っている現在、これが市場でまだまだ差が付いていない状況であります。一方で、大手の企業の中には、資産価値が同じように見られているのも、やっぱりおかしいと思ひている所もありますので、資産価値を後で評価するという事は、取組として非常に難しい所があります。情報の非対称性だけで議論するのも難しいと思ひますが、何らか手を付けないと前に進まない所があって、答えは一つではないかと思ひます。それは、地域性があるかもしれないし、住宅を買う側のニーズに多様性があるので、それぞれに合った一番近い類型を作っていくのが一番の目標だと思ひます。今日の伊丹さんと生川さんの事例のように、リフォームの例は色々ありますが、共通するのは、耐震性とか、長く保つ、劣化してないとかの部分で、政策的にも耐震とか劣化は強調されていて、このようなことが必要だと共通的に思っています。

山崎：松野さんが、①イノベータ、②オピニオン・リーダー、③アーリー・マジョリティ、④レイト・マジョリティの中で、今は、②の段階に来ているのではないかと話しましたが、今日の伊丹さんと生川さんの話を聞くと私も出来るのではないかと、でもまだ十分そこに条件が育っていないというところを示していただいたと思ひます。これがいくつが出てくると一般の人達に近づいていくのではと思ひます。その時に、制度の活用において、例えば、インスペクションの場合、オーナーは活用できるけれども、買い手の側は出来ない補助事業があるとか、市場もそういう雰囲気になっていることがあります。その部分を改善していかないといけないと思ひますが、いかがでしょうか。

松野：売り手側がインスペクションする場合は殆ど実績がないと思ひます。また、宅建業者が特に悪いことではなくて、なるべく早く制約させたいという、元々そういうビジネスモデルなので、そこをどれだけ時間を駆けるのかという、例えば、不動産産業が間に入って、インスペクションをしてもビジネス

になる環境にしていかないとと思ひます。また、業界も色々な考え方があって、今までのやり方で良いと思う人もあれば、変えないといけないと思う人もだんだん増えています。しかし、先言ったオピニオン・リーダー、アーリー・マジョリティのような人達が、いきなり増えることでもないで、そういう人達の取組を地域ごとに流通促進協議会を作る等、徐々に行っていくしかないと思ひます。また、長期優良リフォームの場合、買い手側もインスペクション補助事業の対象になっています。このように出来るところでやっていますが、いきなり制度を作るのは難しく、今は、すぐに制度を作る段階ではないと思ひます。



写真3. パネルディスカッションの様子
(左から、竹内氏、松野氏、山崎氏)

山崎：伊丹さんが中古を購入し、インスペクションして、リフォームされていく中での課題をお話いただきましたが、いいことはありましたか。また伊丹さんの行動が関わった業者にどう影響を与えたのかについて聞きたいです。

伊丹：松野さんがお話しされたように、長いスパンで考えないと急に変わるものであると思ひます。長いスパンで市場を変えていくには、こんなに良いことがあるよ、というメリットを広げいくことも大事だと思ひます。そこで、私が、今回の経験でよかったと思ったことをいくつか紹介致します。まずは、開放的な空間が得られたということ、次は、地域との関係ですが、これは住んでみてすごく実感しているところです。私達も、前の居住者の方にも、また近隣の方にも、私達が次に住んだ人という意識がすごく強いです。前の居住者は、近所のことに対するあらゆる情報をくださるし、近所の方も色々な話をくださったりして、非常に地域になじみやすかった利点がありました。三番目は、コストダウンです。新築と同じ性能を得られていないので簡単に比較はできませんが、全ての改装をやってDIYの費用も含んで、約51万/坪ぐらいです。これを同じ工務店に新築で頼むと約75万/坪になるということです。7割弱ぐらいでいけました。四番目は、古いものを大切にしている気持ちです。落ち着いた町並みを維持できたという嬉しい気持ちだったり、私達は、内装と家具だけのDIYなので、新築でも出来ることでもあります。元が古いということでDIYのハードルを低下したと感じています。五番目は、愛着や管理に対する知識・技能・意欲の向上。これは

DIY をすることで、こういうことが向上したこともありますが、DIY をしなくても、古くなったものをどうきれいに出来るのか、それにそれぞれお金がいくら位かかるのかを分かることは、その後の住宅管理における知識になると思います。

そして私達が関わった事業者にどんな影響を与えたのかについてですが、きっとややこしいお客さんだと思われたと思います。色んなことを聞いていましたので。でも、今後、こんなお客さんが増えていくから、ちゃんと説明しないとイケないよという意識は持っていたのではないかと思います。そして工務店の方と良い関係を持った理由の一つには、自分が DIY をすることで工務店の方に対する尊敬心が出来たこともあると思います。

山崎：生川さんの場合、最初、反対した家族を巻き込んで、古い住宅に住み、DIY を進め、それを住み継いでいきたいという気持ちになったという事例ですが、生川さんというオピニオンリーダーが家族というマジョリティにどういう影響を与えたのかについて話を聞きたいのです。

生川：私は、極めて感性的な人間で、妻はもっとも合理的なタイプです。住まいは、一般の人は見ても分からないことが多いのですが、今回は伝統構法だったので、どこが傷んでいて、どこを直すかが明確に分かる、そして棟梁の分かりやすい説明があり、見たことのない材料と手がかけられている所が目で見えすぐ分かるといったことが、合理的な妻の考えを変えたと思います。そして、住み継ぐということを、何か文化財保全という風に思っている方が多いと感じますが、私は将来への投資だと考えています。合理的な妻もおそらく投資として納得できたから買ったと思います。建物に対する価値というものを保てるために、改修費をかけています。これが 50 年、100 年後にどうなるのかは分かりませんが、建物の値段を付くようにしたい、その思いこそがそもそもこの家の改修の立脚点だと思います。自分にとってこの家がどうなるのがベストだという議論はせずに、どちらかと言えば、この家は売るつもりは現時点ではないですが、この家が次の人にどう評価されるかを考えて改修をしました。そこは、まったく感覚が違うと思います。そこも妻の理解につながったと思います。また、住宅が消費財ではなく、社会材として評価されていくようになれば、ストックビジネスとして成立するだろうと思っています。

山崎：投資だということについて、お子さんはどう理解していますか。

生川：まだ 7 歳なので分かりませんが、とにかく触らない、と怒られています。彼にとって、この家は触ってはいけない大切なものがあることを学んでいると思います。また、自分が出ることには、参加しようとしていて、掃除は手伝ってくれます。この家をどう思っているのかは分かりませんが、住みこなすという、家に対する関心はすごく持っていると思います。

山崎：赤崎さん達の活動が 100 何件ある所有者、空き家のオーナーさんにどのように影響していくのかについてお話しいただければと思います。

赤崎：所有者の方にアンケートを行っています、相談に乗ってほしい、少し話を聞いてもいい、ほっといてくれ、という 3 つがあります。相談したい方については、初年度で解決する。次は、少し話を聞

きたい、相談したい方に対しては、今やっけていて、次のステップとしては、「ほっといてくれ」の所に行って、活用希望者に対する情報を伝え、近づいていきたいと思っています。中には、既にほっといてくれよと言った方にアプローチをして、多少はその気になられて検討中になった件もあります。こういう形で所有者とは付き合っています。

山崎：少しずつは空き家が減っていく可能性が高まってきていることですか。

赤崎：そうです。例えば、私達が全部やることではないですが、24 年度に、20 戸が何らかの形で空き家解消をした実績があります。

山崎：竹内さんの話は、ブランド化が情報の非対称性を脱却する一つの要素になるかもしれないということだと思いますが、逆にブランド化によって情報が固定してしまう問題もあるように思います。皆さんの活動を通して、ブランドという性格ではなく、情報の非対称性を解消していく道はないのかと思いますか、いかがでしょうか。

竹内：元々この調査は、メーカーのために行ったことではないです。良い景観の分譲地とか、良いコミュニティが出来ているマンションは、きっと価値があるだろうということで行った調査であります。しかし、どうもそういう結果には至らずに、たまたま変数で大手メーカー住宅を入れたところにずっと反応が出ていました。一方、交野市のように景観が良い所では反応が出ていて、高槻市、茨城市は反応が出てこないということから考えると、メーカー住宅だけのブランドではないような気がします。後、リフォームについては価格にまったく反応してきませんでした。リフォームのやり方、方法にも問題があると思いますが、価格には反映されていません。リフォーム市場におけるシグナルリングがあったという事例を論文で見つけましたので、紹介致します。大手マンションメーカーが自社をリフォームした場合は、高く売れるということです。ただ、これも 1 事例です。やはり多くの市場は、まったくメーカーとは関係ない所で動いているので、そういう所をインスペクトすることが徐々に必要になっていくと思います。それまでは、シグナルということが大きな要因ではないかと考えます。

4. 会場からの質問応答

Q：例えば中古の車だと年数とか走行距離とかあります。住宅の場合、「年数」と言うのはどのように評価するのでしょうか？

松野：「年数」で評価となってしまうと、築 20 年と言った瞬間に、もう駄目だと言うのが一般的な感覚だと思うんです。本当は十分住めるし、貸せばそこそこの家賃を取れるものがたくさんある。それをきちんとやらないとイケないと言っていて、「建物評価手法の改善」(資料「既存住宅流通・リフォームの促進に係る取組(進行中の例)」)の中では、「築年数のみによらず物件の使用価値を反映する」とあります。アメリカだと実際の残存年数のようなものをインスペクター、鑑定士が評価をして、築 20 年だけど残り 50 年は使えますという形で評価をしています。

日本の場合だと建物評価というところは財務省が出している減価償却の省令です。財務処理をするときのルールで、木造だと築 20 年で残存価値 1 割く

らい残すと、安心面47年くらいになっていますから、どんどん減らしてきています。それは会計処理上早く落とさないと、税金たくさん払わないといけなからなんですけど、逆に言うと、金融機関はそこにしかよるすべが無いので、そこで別の使えるルールが出てくるのであれば評価してもよいというのがあります。ただ一方で残存期間何らかの指標で、築30年のもので残り50年と言っても築30年というデータは開示しないとけません。建物評価指標の改善、中古住宅市場活性化ラウンドテーブルのところで、みんな何となく改善して欲しいがもやもやっとしています。そうするときちんと資産価値が評価されるという思いがあるので今年度来年度かけて議論します。また別の部署でやっているの、シンポジウムなのか情報提供なのか形が出来てくればお話できると思います。ただ、住めるのに評価ゼロというのは合わないというのがみなさんの実感だと思っています。それで固定資産税が上るのはどうかというのはまた別問題としてあるのですが、議論して決着をつけたいと思っています。

Q：一点、数字的な確認になるのですが、「平成26年度政府予算案等」で、予算の方で「長期優良化リフォーム推進事業[約30億円]（H25補正25億円）」となっているんですけど、25年度の補正予算は30億のうちの20億が出てくるのか、補正予算の20とは別に26年度に30億が出てくるのでしょうか？

松野：金額でいうと25年度の補正予算で20億、26年度予算で30億という形になっているので、両方の予算が通ると50億くらいになります。

Q：とすると、26年度の概算予算で出ていた約64億円ほどの「長期優良化リフォーム推進事業」の残りの部分は、「住宅ストック活用・リフォーム推進事業」の11億ということになってくるのですか？

松野：そうではなくて、60億と要求していたのは、要求する時は業界的というと「バブル要求」、要求額なので財務省から査定される。25%増ぐらいまで要求出来ていたはずなのでともと査定される範囲内にはあったと思うので、査定された額として、そのうちの一部が25年度補正で前倒しされているので、26年度1年間であれば50億くらいになったであろうものが、補正で前倒しをされているという数字だと思っていただければ。

Q：予測で結構ですが、長期優良化の推進事業というのは27年度に向けても続く予定があるのでしょうか？

松野：一応制度上は26・27・28年度の3カ年で要求はしています。予算案自身は単年度主義なので額は変わってきますが、一応制度設計としては3カ年補助事業できるようにという形で調整しています。

Q：資料「ハード対策+ソフト対策による場合のより詳細な維持保全」で、維持保全の段階でちゃんと維持していきましょうという提案がありますが、非常に正確に描いておられるのでここで質問を。

「代替するソフト基準の例」というところで、戸建て住宅の場合はなかなか昔のように大掃除で畳上げする文化も無くなってしまったので、いつの間にか蟻害、雨漏り等で気がついたら大地震のときに倒壊したと言うようなことがある。この部分に着目すると「専門家による床下等の定期的な点検・補修」というけども、実際はそういうものにはお金を払う社会になっていな

いと思うが、どのようなイメージで今から枠組みをつくっていかれようとしているのか？私は建築基準法の関係の仕事をしておりましたので、建築基準法の8条を意識してご質問させていただいています。8条では維持管理の努力義務はあるけれども、あくまでも努力の範囲であってと言うのがある。大規模の建物、アパートとかマンションであれば提供している仕組みがあるが、その辺全体を睨むと住宅政策と建築指導行政とリンクしてどんなシステムを作ったら良いのかということを考えるのか、全く別の発想をお考えなのか片鱗でもお聞かせいただければ。

松野：非常に良いところについて頂いたと思います。基準法で言っているのは最低基準の世界でもあるので、実態はどうかは別として、少なくともそこは守っていただく、最低限の事をする。長期優良住宅の認定の仕組みと言うのはあくまでもある一定の水準以上のものを求めていくというものなので、ここで言う「代替するもの」というのは、もともと長期優良住宅として認定をすると住宅ローン減税が通常の住宅よりは優遇されるとか、住宅の金利が少し優遇される、あるいは今であれば地域ブランド化事業で中小工務店がやる場合は補助金が出たりする、優遇政策がある。それがどこまでするかは別として、そういった少し+αで優遇しているものについてハード基準で求めているものの代わりにソフトでやるのだとすれば、もう少しきちんとやってもらう、それを満足するように整理しています。なのでお金を取るか取らないかと言う話になると難しいです。例えば、大手のメーカーであれば最初の何年間について保証を含めて、ある種コストの中に入れてあるケースもあれば、そうではなくて専門家に任せようというビジネスが出てきても良いのでは。あるいは、ある団体と話をしていると相談料ではないが、簡単なチップだととれないが、大掛かりである種リフォームとか工事を前提にしてやらないといけない時にはきちんとお金を取れるようになるだろう。そこから始まって、もうちょっと定期的なビジネスが広がるだろう。もちろん現実には、地域地域ではアフターサービスにお金を取るような会員制度を設けて年間いくらかちょっとした修繕、水回りの交換とか、サービスをしますよという前提で何とかクラブ作って年間5000円とか取ってやっているケースもあるので、そこから先広がっていくものなのかなと思う。

山崎：時間が来ましたので、住宅ストックの長寿化を推進するストック産業像についてまとめに入ります。

1 ストックを取り巻く産業の現状

住宅の需用者の不安や障壁になっている「情報の非対称性」の難題について、彼らが何を非対称性と感じているかです。今日の議論の中での指摘は①住みたいエリアに住み継ぎたいと思える家のストックが見つからない・それはきっとあると思うが、普通の流通にのらない。②不動産仲介の慣習が需用者の足を遠ざけている。購入の意思表示から契約までの期間は短く、現状有姿の取引習慣が強い。日本の仲介業者は同時に売買両方、つまり両手の仲介をするので、売り急ぎを優先し、売り主側に立つ傾向が強い。その結果売り主がいやがる情報は流さないなど、商品情報がオープンにならない傾向がある。③安全性を知る上で必要な購入前建物検査・耐震診断に大きな障壁がある。たとえ購入前に許可さ

れても買い付け証明書(?)で商談期間中に実行しなければならず、期間内に信頼できるインスペクターを探し当てる難題がある。④改修工事業者を選ぶ情報が少ない。日本のインスペクト制度は売り手の便宜を図ることが目的に作られたので、買い手側に情報が用意されていない。⑤近年整備されてきた制度の適用が複雑で、使いこなせない。⑥ストックを住み継ぐ意識には中古住宅への不安が支配しており、それがブランド化を促進する。日本では質の良いストックに対するコンセンサスがないうちで、ストックのブランド化が何によって作られているかは問題である。

2 ストックを住み継ぐためのストック産業の条件

このような現状の中で、それを逆手に、「老朽家屋」を入手し、自らの手で見事によみがえらせた今日の2人の発表は新鮮な驚きと、日本におけるストックの長寿化の可能性を見ることができました。

今日の事例を通して、ストックを支える産業が変わるべき条件は次のようになるでしょう。

①住み継ぎたいと思える家の発掘、②購入者による購入前の建物検査の実現とインスペクターの養成(国選弁護士制度のようなものがあれば良い)、③不動産仲介の慣習の改革のために、担当者の自覚と専門性の向上、④改修工事業者を選択する支援の検討、⑤わかりやすい制度の充実。

次に、居住者がニーズを発信し、産業がそれを受け止める相互関係の必要性も議論になりました。

3 ストックを住み継ぐ利点

議論の中で言及された中古住宅をDIYする利点は、①材料、デザイン、間取の住み心地を実証的に評価できる、<たとえば、伝統軸組構法による建て方の場合は、建物状態が一目瞭然で、立て方の合理性が高い。天然材料では、表面上の問題を除けば建物状態は概ね目視(真壁構造)で判断できる>。③リフォームとDIYは新築よりもコストダウンになる。④古いものを大切にしているうれしい気持ち、⑤普遍的な材としての価値はライフスタイルやデザイン等と異なり、時代の流行による劣化を起しにくい。複数の所有者が良いと判断した物を残すことができ、良質に関する基準を作ることができる。⑥ストックを住み継ぐ居住者の技量をつけ、ストックが居住者の資質を育てる。

4 ストック産業と居住プロセスは居住者を育てる。

伊丹さんは、①比較的にきれいにお住まい、②住宅を建築した工務店が40年間管理を購入の決め手にあげておられましたが、中古住宅市場における評価が定着すれば、新築からストックのプロセスにおける管理が重視されるようになり、管理を助ける産業が期待できます。

生川さんは、家族協働のDIYを通じて居住者は技術の習得だけでなく、「ストックを住み継ぐ」意義を学習することが理解できたと言っておられました。ストックを住み継ぐとは自分の身内の中で住み継ぐ場合もあります。おそらく生川さんのお子さんの心にはそんな要素が芽生えていることでしょう。

『住み継ぐ』行為は、現状の建物を尊重し、家づくりに参加する、そして建物に向き合い、住みこなし、愛着を持ち、次の世代に受け継ぐ意思を作ると信じます。さらに生川さんはまちの後生・生活文化を引き継ぐ意思も顕在化したことを述べられました。こうした居住者のニーズが産業界で共有されていけば、住宅ストックの長寿化は確実に来ると信じます。

4 既存住宅の住み継ぎがまちを住み継ぎ、守る

伊丹さんは、中古住宅は周辺環境を目視できるために、隣家との関係、町並み・人々・利便性に関する新規居住者に事前に地域環境を伝える良さがあることを指摘しておられました。

また、赤崎さんの活動はまちの人々に、地域を受け継ぐことが防災性・防犯性の向上、耐震化を進め、建物の価値を上げることによって、まちの価値を上げ、空き家が減り安全・安心なまちとしての耐震性を高める、コミュニティを育て、成熟した景観を守ることを教えています。

以上、住宅ストック産業は、過去の社会財は未来の豊かさの構成要素であること、過去の財産を未来の財産に引き継ぐための産業です。住宅の竣工から居住プロセス、所有者を引き継ぐシステムに渡る長い視野をもち、社会財をストックする責任に裏付けられた多様なストック市場が実現することを期待しています。

■開会挨拶

高田 光雄氏(住宅産業フォーラム21副座長)

今日は本当にたくさんの方にお集まり頂きまして、ありがとうございます。今日は住宅産業フォーラム21の年に1度の公開シンポジウムということで、これからのストックビジネスというテーマで、準備も赤崎さんを中心に大変時間をかけてやって頂きました。ご登壇いただきました皆様方、熱心なご答弁いただき、素晴らしい情報提供をしていただきました。国土交通省から松野さんには遠いところ来ていただき、最初から最後までお付き合い頂き、本当にありがとうございました。長期優良リフォームの制度設計というのが、色々な課題もあるというご指摘も頂きましたが、緻密な議論をしてその推進をしていただいているということがよく理解できたと思います。感想を二、三言わせていただきます。話の中にも少し出てきましたが、地域の視点というものを是非制度設計の中にもっと盛り込めないか。各パネリストの話から、ストックというものがいかに地域・土地にくっついて成り立っているかということが強調されていたと思います。土地にくっついているだけではなく、そこには文化があり、色んな社会のシステムがあり、非常に複雑な中にストックが成り立っています。このストックを何とかしようという時になかなか地域ごとの違いがあり、一律のシステムでは出来ない。京都と大阪と神戸でもものすごく違っている。京都の中でも先程の話でもあった様に非常に違った側面がある。地域の視点からもう少しこのシステムを育てていって頂きたいと思います。

後半のパネルディスカッションでは、山崎先生は若い頃から本当にストックの問題一筋で研究をされてきていて、1時間くらい講演時間を取らないといけなかったのではないかと感じましたけれども、非常に強い思いを持ってこの課題に取り組んでいただいている先生でございます。健全な不動産業のあり方も含めて非常に明快な主張をしていただいたと思います。今日これだけの人に集まっていたのはストックビジネスの”ビジネス”4文字が非常に効いていたのではないかと思います。賛否両論あるんじゃないかと思いますが、ビジネスについては考えないといけないという問題提議は、山崎先生の趣旨説明の中でも十分展開されていたと思います。ただ、生活者にとってビジネスとは何かということがまだまだ議論不足だと言うことをパネルディスカッションを通じて私自身も痛感いたしました。住宅市場という難しい市

場を生活者の立場からどのように捉えるかという本質的に難しいことがテーマであるということです。さらに情報の非対称性の話も出ましたが、これについてきちんとした支援システムが要る、といった具体的話が随分出て、それも参考になりました。情報の非対称性を解消するための市場の環境整備というところは市場の話ではなくて行政など公共の役割です。環境整備があった上でどういう支援システムが働いて市場メカニズムが機能するという構造に多分なっています。環境整備の話も本当はもっときちんとしないと、なかなかストックビジネスのあり方の議論になっていきません。そういうビジネスという概念についても非常に深い示唆を得ることが出来たと思います。いずれにしても、今日皆さんから問題提起をしていただいた話を今後、お集まりの皆さん方の関わっておられる団体で議論を展開していただいて、また何らかの形で協議する機会を持てたらと思います。大変意義のある会だったと思います。本当にパネリストの皆様、コーディネーターの山崎先生、感謝いたします。お集まりの皆様方、このような形で住宅産業フォーラムは1年間このようなことをしております。次年度も是非何らかの形で、この活動に参加を頂いて住宅全体の今後のあり方深く考える機会に参加していただければ。本日は誠にありがとうございました。