

## 基調講演

### 「少子高齢化と郊外の復興 老後期を迎えた郊外住宅地の課題と可能性」

講師 明治大学理工学部 准教授 園田真理子

## 1. 2008年、今何が起きているのか

- ・ちょうど今年 2008 年に 35 歳の人口がピークになります。来年は 60 歳の人口がピークになります。これまではこの年代が住宅市場を支えてきましたが、来年以降この方々は減少していきます。一方で 70 歳、75 歳を迎えられる方々がこれから増えていきます。つまり、2008 年は大きな転換点です。
- ・日本がもし百世帯の村だったら、現在 65 歳以上の高齢者のいる世帯は 35 世帯です。その内、高齢単身・夫婦で借家が 4 世帯、持ち家が 14 世帯、子供等と同居している世帯が 17 世帯です。そしてこれから増えていくのは、高齢単身・夫婦のみで持ち家に住まう世帯です。
- ・今の猛烈な高齢化は実は 4 大都市圏で突出して起きています。日本の歴史上初めて郊外住宅地という所に住んだ世代が、これから本格的に高齢期を迎えようとしています。



### 2008年 今、何が起きているか 日本がもし100世帯の村だったら

	全世帯数	65歳以上高齢者のいる世帯数	高齢単身・夫婦		子供等の同居者あり世帯 (借家率15%)
			借家	持家	
2008年	100世帯 (100)	35世帯	4世帯	14世帯	17世帯
		100%	10%	40%	50%
2015年	100世帯 (103)	40世帯	4世帯	20世帯	16世帯
		100%	10%	50%	40%
2025年	100世帯 (101)	45世帯	5世帯	26世帯	14世帯
		100%	10%	60%	30%

2008年を100とした場合の総世帯数の増減分

## 2. 郊外住宅地の今

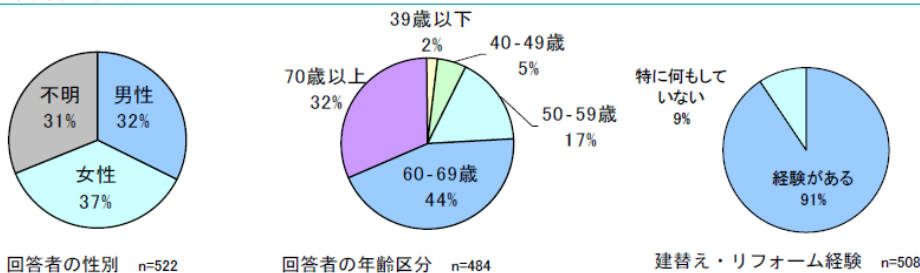
### ①アンケート調査について

#### ■ アンケート調査概要

対象：K住宅地一～四丁目全世帯  
実施期間：2007年9月16日～10月1日  
調査対象：20歳以上の回答者に限定した個人（一世帯につき一部）

配布数：2015票  
回答率：25.9%  
有効回答数：522票

#### ■ 回答者と住まい



- ・この度、八王子市内の京王線沿線のある郊外住宅地の方々に多大なご協力をいただき、主にアンケートによる調査研究をさせていただきました。
- ・この K 住宅地は新宿から急行電車で約 40 分のところに最寄り駅がある大変質の高い住宅地です。地区計画がかかっており、非常に良質な住環境が維持されています。
- ・分譲当初の 1970 年代後半から 80 年代初めにかけての価格は、土地面積 70 坪弱、延床面積 40 坪弱で平均価格 4620 万円です。それが現在、土地のみの売買で 2900 万円ほどの価格になっています。

## ②居住者のライフスタイル

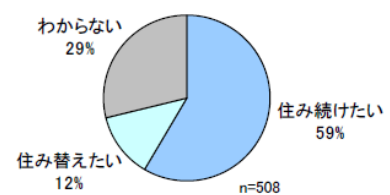
- ・現在この住宅に居住する方々のライフスタイルは、大きく4つのパターンに分けることができます。
- ・1つめは、最初に夫婦と子供で入居し、現在は夫婦だけになった、年齢60歳代という人たちのライフスタイルの方で、全体の65%を占めます。そのような人たちの勤務先や買物先は新宿など都心依存型です。
- ・2つめは、年齢75歳前後の単身になった人たちで15%程度を占めます。地元に着した生活をしていますが、バスで行動できる範囲に生活圏が形成されていることが特徴です。
- ・3つめは数としては少ないのですが、二世帯居住となった方、あるいは子供が近くに世帯を持っている人で5%程度を占めます。この人たちのライフスタイルは地元密着型で、八王子市内など地元に近いところに生活圏を築いています。
- ・4つめは、近年中古住宅や土地を買われて住み替わってきた子育て世帯で、10%程度を占めます。車を使った生活スタイルが特徴です。

## ③定住・住み替えの意向

- ・ではこういう人たちが現在、そして将来に向けてどのような居留意向をもっているのか、尋ねてみました。「住み続けたい」と答えた方が全体の6割です。「住み替えたい」と答えた方は全体の1割です。「分からない」の回答が3割です。K住宅地は非常に良質な戸建て住宅地でありながら、「住み続けたい」の回答が6割というのは少ないと思います。
- ・年齢別の意向を分析すると、50歳代前半と60歳代の前半に「住み替えたい」という人が相対的に多い。また75歳以上になると、「分からない」という方が増えます。
- ・世帯類型別では、二世帯居住の場合は圧倒的に「住み続けたい」という意向が多い。ところが、単身の場合は「分からない」もしくは「住み替えたい」という方が多くなっています。夫婦と子供で住んでいる核家族でも「分からない」との回答が多いのです。「分からない」という回答が何かをつきとめることが大きな鍵ではないかと思えます。

### ■ 居住継続意向

住み続けたい：住み替えたい：わからない  
6 : 1 : 3



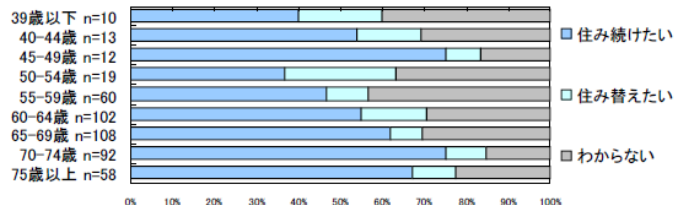
年齢別 居住継続意向

年齢別にみると、3つのステージで  
住替意向が強く出ている

第1ステージ：50歳代前半

第2ステージ：60歳代前半

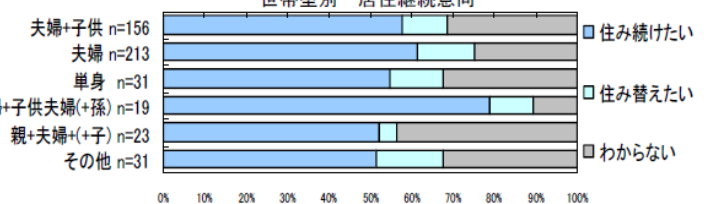
第3ステージ：75歳以上



世帯型別にみると、  
三世帯世帯：住み続ける（8割）

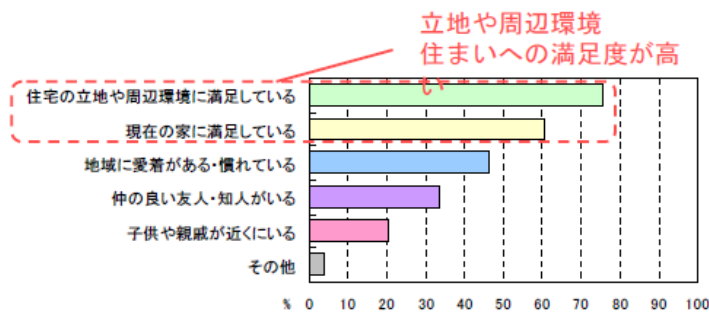
夫婦+子、単身、老親同居：

「わからない」の割合が高い

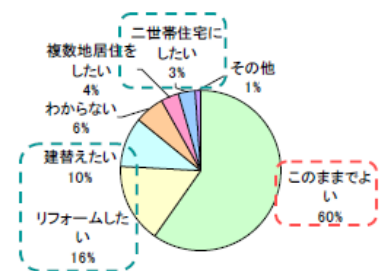


・住み続けたい人の理由は、今の立地や周辺環境、住まいに満足しているからということです。住まいは「このままでよい」という考えの人が多く、「リフォームしたい」と考えている人は16%、「建替えたい」が10%、「二世帯住宅にしたい」が3%でした。

### ■ 住み続けたい理由 (全体の6割)



### ■ 住み続けるための住まい



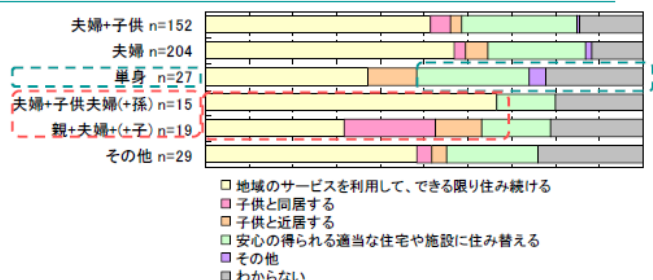
・住み替えたい人の理由で一番多いのは「老後への備え」、次に多いのは「買物や通院の利便性に問題」で、暮らし方についての不安が非常に色濃く出てきています。さらに「家の老朽化」、「家や庭の管理・手入れが大変」という住まいへの不安も多くの方が理由としています。どんなところに住み替えたいかということ、50%はマンションがよいとされています。さらに一戸建てが26%、サービス付きの高齢者住宅が11%という結果です。また住み替え先の場所には、50歳代や60歳代の比較的若い人は同一沿線の便利のよいところに行きたいと回答しています。70歳以上では、子どもの住んでいるところの近くという答えが多い。

・老後の不安が増したときに住み替え意向は倍になります。特に単身世帯でその変化が多く見られます。

### ■ 老後の見守りや不安が生じた時

現在の居住意向に比べて  
住み替え意向が2倍に増える

単身世帯 >> 住み替え・わからない  
三世帯世帯 >> 住み続け・同居意向

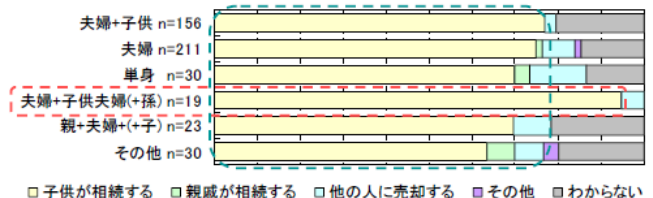


・この住宅地が資産としてどのように継承されるのかについても質問しました。圧倒的に多かった答えは子どもが相続するだろうというものでした。ところが、ではその子どもはどうすると思うのかを尋ねたところ、分からない、売却するだろうという答えが、子どもが住むだろうというものよりも圧倒的に多いという結果でした。

### ■ 資産の継承意向

子供への相続希望が高い

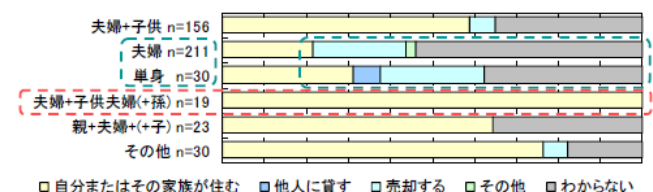
若年三世帯世帯 >> 子供夫婦に相続



### ■ 相続した子供はどうか

住宅資産が直系血族によって  
継承されるとは限らない

単身・夫婦世帯 >> 売却する・わからない  
若年三世帯世帯 >> 子供夫婦が継承



- ・まとめますと、現在この住宅地には元気な熟年高齢者の方々がたくさん住んでおられますが、自身の子どもと一緒に住まわれている人はとても少ない。高齢期の住み替えを含め、「分からない」としながらも、健康のことなどに不安を持っている。そして住まいとしての住宅の継承は考えにくいということが見えてきました。住宅地の問題としては、この住宅地に住み続けたいという人が多数派ですが、安心して住み続けられるための地域サービスや、老後サービスとして住み続けを支えるものが現段階では未整備な状況です。この郊外住宅地がたいへん良好な環境を持っているがゆえに、それが維持されるためには、もう少し色々な手を講じなくてはならないということが分かってきました。

#### ④郊外住宅の居住価値

- ・このK住宅地にどのような居住価値があるかということ、「居住評価」という方法で探った結果をご報告したいと思います。調査方法は、アンケートにおいて「安全性」「利便性」「快適性」「情緒性」という指標に基づく細かな項目について、それぞれ五段階評価をしてもらうというものです。

- ・K住宅地で最も高い評価を得たのは「快適性」で、次が「情緒性」でした。最も評価が低かったものが「利便性」でした。
- ・「安全性」では特に空き巣等の防犯性とバリアフリー、「利便性」では特に楽しむ買物環境や飲食などの評価が低い。
- ・一番評価が高かったのは自然環境です。そして「情緒性」における、住宅地としてのアイデンティティ、住宅地の風格、景観の統一性という点が大変高く評価されています。自治会活動の組織間のつながりについても高く評価されています。
- ・居住者の属性別に住環境評価の特徴を見ると女性の評価は非常にシビアです。特に、男性よりも施設環境利便性の評価が低いという結果でした。男性のほうが老後環境はいいと評価しています。さらにさきほど評価が高かった住宅地としての風格や人と人との結びつきといった情緒性が、高齢の方よりも40歳代の方が高い

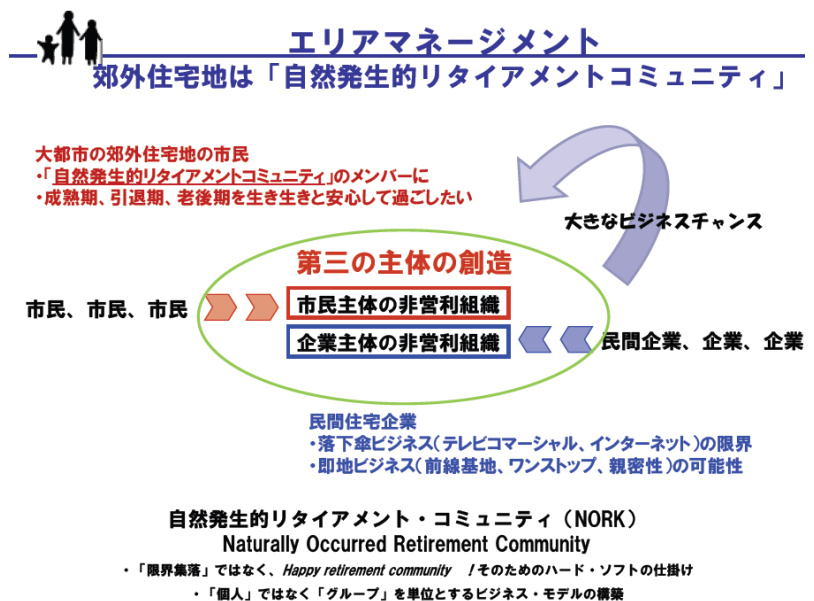
住環境指標		アンケート項目	5段階評価		
安全性	災害安全性	火事等防災性	3.21	3.21	3.02
	日常安全性	空き巣等防犯性	2.86	2.95	
		交通安全性	3.23		
		バリアフリー	2.76		
利便性	交通利便性	交通利便性	2.72	2.72	2.59
	施設環境利便性	食品等買物環境	2.86	2.39	
		楽しむ買物環境	1.96		
		風邪等医療環境	2.57		
		大きな病気医療環境	2.10		
		趣味等行う環境	2.75		
		飲食等娯楽環境	2.06		
	社会サービス利便性	子育て関連サービス	2.70	2.99	
教育関連サービス		3.69			
老後関連サービス		2.54			
快適性	自然環境	自然環境	4.43	4.43	4.27
	街並み景観	街並み景観	4.28	4.28	
	騒音空気環境	騒音空気環境	4.10	4.10	
情緒性	住宅地のアイデンティティ	住宅地の風格	3.92	3.81	3.42
		景観の統一感	3.87		
		家のグレード	3.64		
	居住者のアイデンティティ	経済階層	3.49	3.30	
		価値観	3.21		
		生活スタイル	3.20		
	生活上のルールやマナー	ルールや規範	3.49	3.44	
マナー		3.40			
個人間のつながり	助け合い	3.09	2.94		
	近所付き合い	2.73			
	個人間の趣味	2.99			
	組織間のつながり	自治会交流活動	3.38	3.67	
	自治会防犯活動	3.86			
	自治会環境維持活動	3.75			
子育て・老後適応観	子育ての環境	3.73	3.33		
	老後に暮らす環境	2.96			

- 評価をしているということが注目すべき点ではないかと思えます。それから入居時期から見ると、中途入居の新しい居住者の方が、この住宅地の情緒性に関して、非常に高い評価をしています。
- ・郊外住宅地の場合、確かに利便性の面では魅力に欠けることが多いのですが、自然環境、緑の多さ、空気のよさといった快適性や住宅地としての風格、景観のよさ、自治会活動など、情緒性の面では非常に高く評価されていて、しかもそれを若い世代のほうが高く評価しています。緑の豊かさや人間関係、コミュニティの熟度というものも年月を経ないと得られません。本当の住環境の良さや価値というものを考えるときに、快適性・情緒性という点を評価に組み入れていくことで、郊外の居住価値の考え方を根本的に改革できるのではないかと思います。

### 3. 新しいビジネスマーケットについて

#### ①エリアマネジメント

- ・従来の住宅産業が「住生活総合産業」として生まれ変わる新しいビジネスマーケットの領域があるのではないかということ、これからお話したいと思います。ビジネスの新領域として、エリアマネジメント、ストックビジネス、流通ビジネス、高齢者住宅、介護付き居住施設の5つの分野が考えられますが、今日は1つめのエリアマネジメントからお話したいと思います。
- ・エリアマネジメントに関連して、現住地に住み続けたほうがいいのかどうかを左右する3つの条件があります。1つ目は3つの「チ」縁—血縁・知縁・地縁—です。その中でも特に血縁関係、子供の居住地が大きな要素になります。私は日本の居住問題を考えるときは、親と子の住まいをカップリングして居住の需要動向を見ていくことが大変重要ではないかと思っております。2つめは住んでいるところの利便性と安全性です。アメリカでは、高齢者は車の運転ができなくなったらリタイアメント・コミュニティに移りましょう、電話がかけられなくなったら介護施設に移りましょう、というとても分かりやすい話になっています。日本の住宅地でも車の運転ができなくなったとき、電話がかけられなくなったときにどうするのかということが大変重要です。3つめは地域サービスです。これには3つの担い手があります。1つめは公共サービス、これは自治体の行財政力によって左右されますが、今日本で行財政力に余力のある自治体というものは少ない。それから民間サービス、これの成立条件は市場の規模、範囲、距離といった経済的なファクターによって左右されます。そして3つめ、これが重要だと思うのですが、共益サービスつまり地域力、相互扶助、仲間力が地域にどのくらいあるかということです。
- ・では地域をマネジメントする主体は何か。結論からいいますと、実は答えは見つかっていません。これがこれから非常に大きな問題になると思います。一般的に考えれば行政ということですが、行政が地域に手をだすと立地規制と計画経済ということになり、大変非効率で非競争で、変化に対して鈍重なことになります。では、民間にそれを委ねられるかということなのですが、やはり経済的な規模を確保しなければなりませんし、それだけで採算のとれるエリアマネジメントのビジネスは成立しないと思います。電鉄会社が沿線の活性化などに取り組み、そうした大きなうねりの中だったらめぐりめぐって採算をとることは可能かもしれませんが、民間だけでエリアマネジメントができるかは極めて疑問だと思います。つまりこれの成否は第三の主体の創造が鍵を握っていると思います。
- ・実は、日本の郊外住宅地は「自然発生的リタイアメント・コミュニティ」になりつつあります。自然発生的リタイアメント・コミュニティをどうやって元気にしていくかの仕掛けは個人を単位とするのではなく、グループを単位とする取り組みが必要になってくると思われます。



## ②ストックビジネス・流通ビジネス

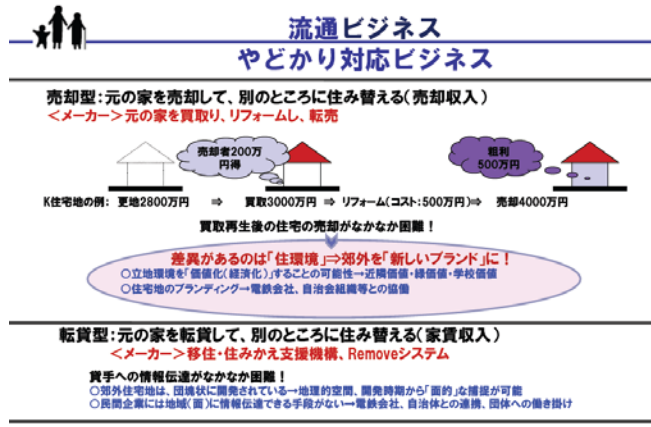
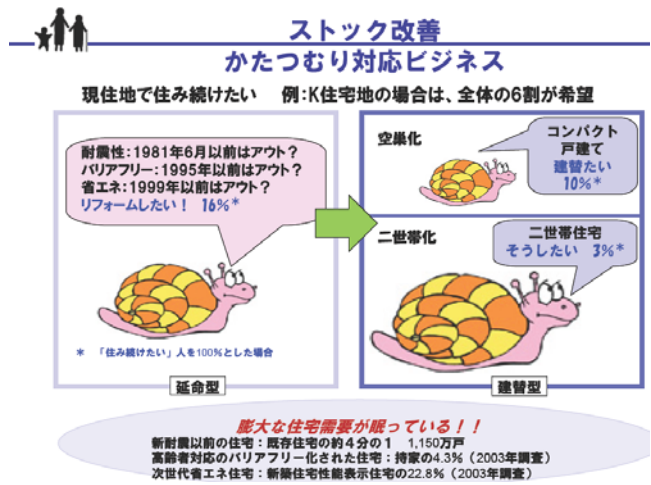
・居住と住宅に関して二つのビジネススタイルがあるのではないかと考えてみます。一つは「かたつむり型」。これは居住者に合わせて住宅をジャストサイズ、カスタマイズするビジネスモデルです。もう一つは「やどかり型」。その時々にあわせて家はしっかり用意されているというビジネスモデルです。

・K住宅地の6割の方はかたつむりとして、そのまま郊外の家に住み続けたいと回答されたわけですが、長続きするように殻を丈夫にしておく必要があります。日本の住宅ストックは1981年の新耐震基準以前のものは耐震診断を受けないと、耐震性という面では安心して住めません。さらに1995年までは、バリアフリーという考えがほとんどありませんでした。そのため1995年以前に建てられた住宅はバリアフリーではないはずで、さらに次世代省エネは今世紀に入ってからです。ですから実はかたつむり型対応ビジネスの中に膨大な住宅建設需要が眠っているわけです。

・住み替えたい方のためのやどかり型ビジネスに関して、K住宅地では全体の1割以上、老後不安が生じた場合には全体の2割以上の需要があります。住み替えるために、今の住宅を売ったり貸したりできるかということですが、今はここが全く未成熟です。現状では築後30年近い建物はゼロ評価で、土地価格も下落している。しかも売却、賃借どちらも個人の方にとっては売却・賃貸のリスクや手間が非常に大きい。これに対して、もう一段階つつこんだ取り組みが必要だと思います。

・売却については色々ところで取り組みが始まり、動き始めてはいますが、思ったほどには買い取り再生型のプロジェクトが進まないという話もあります。そこで思い出していただきたいのは、先ほどお話しした住環境評価・居住価値のことで、住環境、つまりある場所、場所は地球上に二つとないもので、その部分についてきちんと評価していくことがマーケットを変える一つの鍵であると思います。住宅地のブランディングということで、電鉄系の会社や住宅地の自治会の方々と協働ということもあるかもしれません。

・一方、転貸型、元の住宅を転貸して住み替えるというやり方の試みも始まっています。例えばJTI(移住・住み替え支援機構)という組織が立ち上がり、旭化成は独自にリムーブという仕組みをつくっています。信託型という、もとの家を信託して別の方に住み替えるというビジネスもはじまりました。今のところ貸し手の方への「こういう仕組みがありますよ」という情報伝達がなかなかうまくいっていない問題がありますが、郊外住宅地は固まり状に開発されていて、地理的な押さえ方をおけば、どこに貸したい人がどれだけいるかがわかると思います。もう一つの問題は地域に対する情報伝達の手段が従来の箱売りをしてきたハウスメーカーにはないということです。これについてはエリアマネジメントに関する事業主体との連携が必要だと思います。



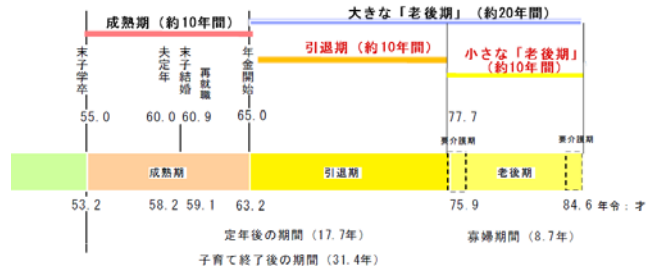
### ③高齢者住宅

- ・老後は、子育てが終わり、子どもが学校を終了する頃の年齢を起点にすると、30年あります。高齢者住宅は、30年間のどこに対応するかによって、どのようなものかがはっきり見えてきます。
- ・高齢期の住み替えは、準備期間は5年から10年必要です。これが、これまでには無かったマーケットの特徴ではないかと思えます。
- ・今なかなか見つからないものは引退期の住み替え先です。男性では70歳から75歳くらい、利便性重視、同一生活圈、駅近同一沿線というものです。おそらくマンションタイプである程度プライバシーが守られて、プラスアルファ共同的な施設がついているものがこれに該当します。もう一つが老後期の住み替え先です。住み替え時期は女性が70歳から75歳くらい、子どもの近くで同じ住宅地内というイメージです。最後に、24時間介護が必要になったときにも、住みなれた地域でなじみのある人に囲まれて暮らせる住まい。これくらいの品揃えがあれば、老後もハッピーと思われれます。
- ・高齢者住宅で、重要なことは居住の連続性を保証するという事です。高齢者住宅の場合、やはり最後の24時間介護にも対応できるものとカップリングする事業形態が必要ではないかと思えます。
- ・24時間介護対応の住宅は福祉法人や医療法人がある程度触手を伸ばすというか、考えてくれる可能性があると思うのですが、その手前の引退期や老後期対応の高齢者住宅の事業に資本投下する主体が現状では極めて少ないことが問題です。郊外一戸建てに住んだ方がいわゆる地主のアパートのようなものに入居することには相当のギャップがあると思うのです。民間ディベロッパーが資本投下して供給できるかという点、20年、30年と非常に息の長い事業になりますからその持久力が難しい。郊外市民が自ら投資して受益する新しい仕組みも、昨今の金融危機で難しい状況です。
- ・高齢者は大人で、自分のことは自分で決めたいという方たちです。その方たちの自立性を最大限尊重すること、「大人」を前提にしてマーケットを考える必要があります。



### 高齢者住宅 人生後半のライフサイクル

- 子育て後は30年間
- その30年は、3つの期間に分割できる
  - 成熟期（約10年間）：子育てを終え、熟年ライフを
  - 引退期（約10年間）：悠々自適、まさに「実りの秋」
  - 老後期（約10年間）：夫の介護・妻の虚弱化、単身化、介護・看取り（最後は女性の問題）



### 4. おわりに

- これから、郊外住宅地で様々な新しい居住の可能性や居住関連のビジネスチャンスが生まれてきます。成熟した郊外住宅地では、既に現在昼間の人口が増えはじめています。それをまちの活力に転換して、ハッピーなリタイアメントのためのハード・ソフトの工夫を考えていくことが大事です。
- 実は郊外住宅地というものは今社会で大活躍している若者や中年を育て上げた住宅地であり、素晴らしい子どもたちを育て上げたことは実証済みです。昨今の食の安全、住の安全ということを考えてみると、自然、緑、成熟したコミュニティなどは年月をかけて培われたものですので、そうした郊外住宅地を再評価する視点を持つことで、郊外住宅地の復興があるのではないかと思います。これからは住宅だけではなく、住環境で違いがでてくると思います。
- 大都市郊外の良質な住宅地は、これからの住宅市場にとって開拓すべき新しいフロンティアに違いありません。