

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」

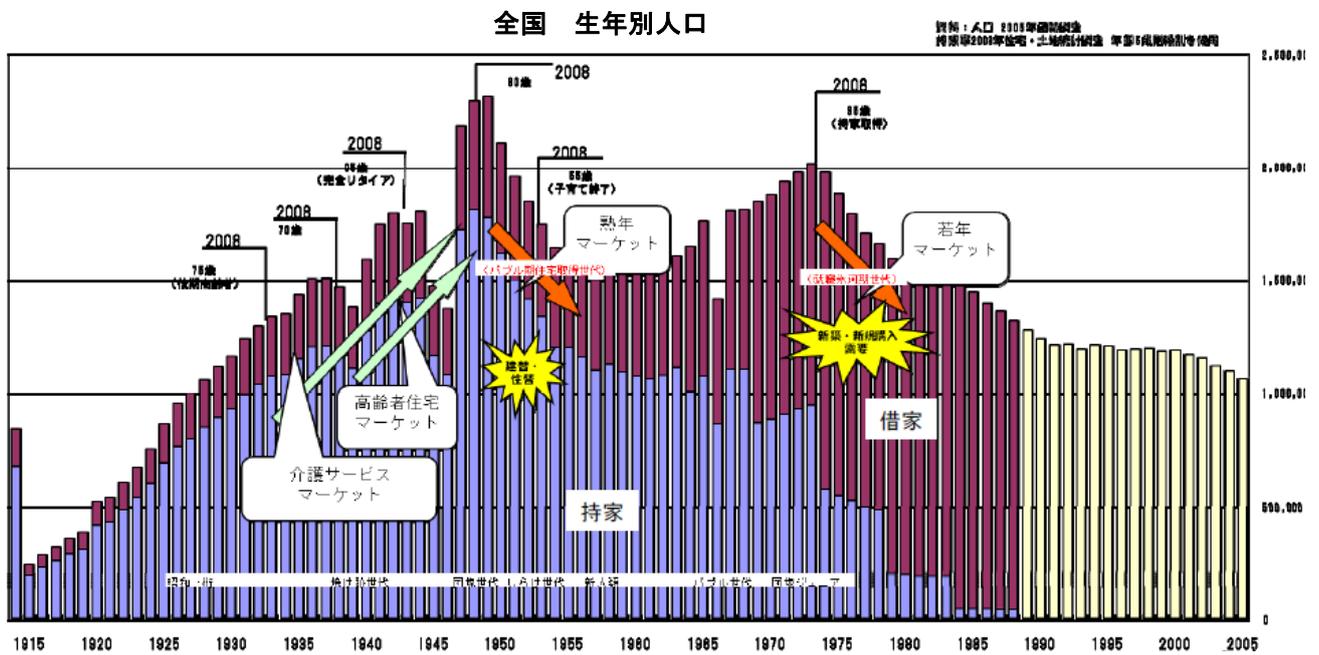
講師 明治大学理工学部 准教授 園田真理子

1. 2008年、今何が起きているのか

最初に、2008年現在、特に住宅のマーケットについて、何が起きているのかについてお話させていただきます。



2008年 今、何が起きているか
住宅市場の中長期的展望



ちょうど今年 2008 年に 35 歳を迎えられる方の人口がピークになります。日本の住宅のマーケットではこの年代の方々が世帯を形成して新たに住宅を持つとすることが主要な需要であり、住宅市場の主力を成していました。しかし、残念ながら、来年以降この年代の方々は少しずつ少なくなっていきます。

もう一つ注目したいことは、60 歳になる方々の人口も来年がピークだということです。60 歳前は子育てが終わったいわば成熟期の人たちです。いよいよ自分達のことを中心に生活できるライフステージです。したがって、住まいについても、ほとんどは既に持家にお住まいですけれども、リフォームや建替えといったことを考える余裕のある時期で、若年需要とは別にこれまでの住宅市場を支えてきた人たちに相当します。



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

年	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 100%	4世帯	14世帯	17世帯 50%
			10%	40%	
2015年	100世帯 (103)	40世帯 100%	4世帯	20世帯	16世帯 40%
			10%	50%	
2025年	100世帯 (101)	45世帯 100%	5世帯	26世帯	14世帯 30%
			10%	60%	

2008年を100とした場合の総世帯数の増減分

しかし残念ながら、このステージに該当する人たちも来年以降どんどん少なくなってきました。

ところが、その一方で、別のマーケットが住宅市場に登場しています。これから 70 歳、75 歳を迎えられる方々がどんどん増えていくのです。したがって、介護サービスのマーケットや、70 歳前後を高齢者住宅のマーケットとするなら、そちらの方も新たなマーケットとして、今後 10~15 年間に渡って拡大していくことは確実です。

ですから、日本の住宅市場を長期的に見ると、2008 年は誠に大きな転換点だといえます。今日は、図の左端に位置する右肩上がりの部分の需要の捉え方、対応のあり方についてお話ししてみたいと思います。

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。そしてこの中で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。日本全体の住宅マーケットの今後を考える時、高齢単身・夫婦のみの持家世帯にどのような働きかけをしていくかが重要だと思われれます。

さらに今の猛烈な高齢化は全国一律で起きているわけではありません。実は首都圏・名古屋圏・大阪圏・福岡圏の 4 つの大都市圏で突出して起きています。言い過ぎかもしれませんが、地方ではすでに高齢化が終わってしまったに近く、高齢者はそれほど増えません。さらに、高齢者の増加率でみれば東京圏で一番それが激しいのは埼玉県・千葉県で、大阪圏では奈良県・滋賀県です。つまり、高度経済成長期に地方から大都市に移動し、そこで仕事をし、世帯を形成し、郊外で住宅を取得された人たちを中心に今激しい高齢化が起きているのです。

東京圏に限っていいますと、過去 10 年間くらい、都心回帰といわれる現象が顕著でした。東京都区部にたくさんマンションが建つ現象がありました。それまで区内に住んでいた人は関東大震災から昭和の初め、遅くとも高度経済成長期以前から居住していた世代です。その世代がちょうど都心回帰の時期に亡くなられ、世代交代が起きたのです。明治、大正生まれ世代が消えたことが都心回帰を促したともいえます。そして、これから東京で起きる世代間の入れ替えの舞台は、郊外住宅地に移ります。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る。都市郊外 1 世がどんどん年をとるのに対して、新しい世代はどこに住むのか。直近の 10 年は主に都心回帰が注目されてきましたが、これからの 10 年 20 年は、郊外が大きな鍵を握ると考えています。

2. 郊外住宅地の今

①アンケート調査について

郊外の歴史を紐解いてみますと、東京圏で多摩川を越えて西側の神奈川方面に住宅地が広がっていったのは 1960 年代後半です。荒川を越えて埼玉・千葉方面に広がっていったのは、1970 年代の半ば以降です。それから利根川を越えて常磐方面、あるいは埋立地に住宅地が形成されていったのは 1980 年代以降です。同じ東京圏の郊外住宅地といっても、一様に同心円状に広がっていったということではなく、少しずつタイムラグを持ちながら、西へ東へ、あるいは埋立地へというように形成されていったことが分かります。

また、郊外住宅地が形成されていくプロセスを考えると、実に植物の生態と似ているのです。茎が伸びるように、郊外に向かって私鉄が伸びていき、駅を拠点にさらに丘の上や台地に向かって道路が茎のように伸びていく。そして、まさに葉っぱのように、戸建て住宅地がその先に立ち並びます。そこに住む人たちのお父さんは文字通り「働き蜂」です。丘の上から毎日降りてきては養分を家に運びます。そ

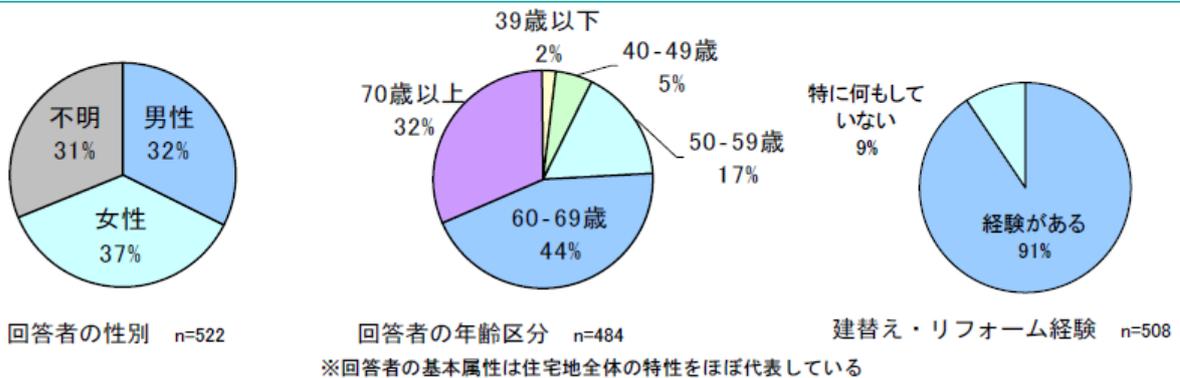
して、見事な花をさかせ実になった子供たちはそこから巣立っていきます。今、その生涯の働きを終えたお父さんたちが丁度丘の上に戻ってきたという状況です。こうした郊外住宅地をこれからどう考えていくべきなのでしょう。

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。

■ アンケート調査概要

対象：K住宅地一～四丁目全世帯	配布数：2015票	有効回答数：522票
実施期間：2007年9月16日～10月1日	回答率：25.9%	
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）		

■ 回答者と住まい



研究の目的は3つありまして、1つめは郊外居住の方々の生活スタイルを理解すること、2つめは郊外住宅地がこれからどうなるのかという問題に関して、定住・住み替えの意向をうかがうこと、3つめは郊外住宅地の本当の居住価値を見極めるために、居住者に居住環境の評価をしてもらうことでした。

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。この住宅地が開発されたのは、1970年代の半ばで、電鉄系の不動産会社によって1丁目から4丁目まで2,100戸が分譲されました。全て戸建て住宅です。5丁目はその20年くらいあと、1990年代に公的な住宅供給公社によって開発されました。両方をあわせると2,600戸からなる戸建て住宅地です。

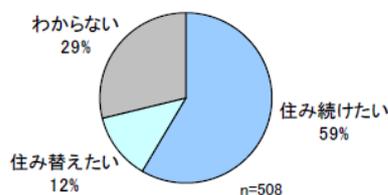
この住宅地には地区計画がかかっており、非常に良質な住環境が維持されています。最初から地区計画がかかっていたわけではなく、居住者の方々が自分達の住環境を守ろうという意識から、行政に働きかけて、地区計画を掛けたという経緯があります。地区計画では、土地の細分化や集合住宅の建設に関する一定の歯止め、良好なまちなみの維持のためにコンクリートブロックをやめて石垣・フェンスにすること等を定めています。

K住宅地の分譲当初の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。当時の経済状況を考えても、質の高い分譲住宅地だったということが分かります。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。

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。もう一つは、数が少ないのですが、自身がリタイア前後の年齢で、さらに高齢な親御さんと成人した子供と住んでいる年齢層の高い3世代家族の場合で、「分からない」の割合が非常に高くなっています。それから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。

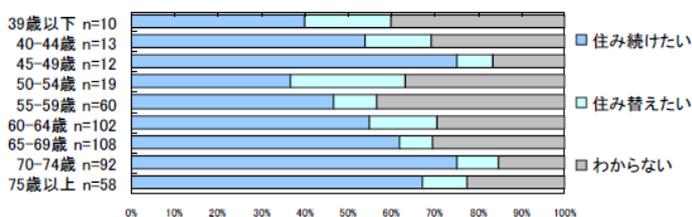
■ 居住継続意向

住み続けたい：住み替えたい：わからない
6 : 1 : 3

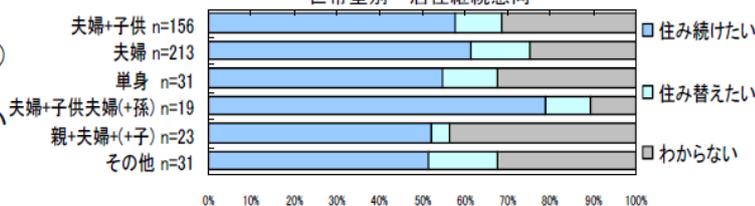


年齢別 居住継続意向

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

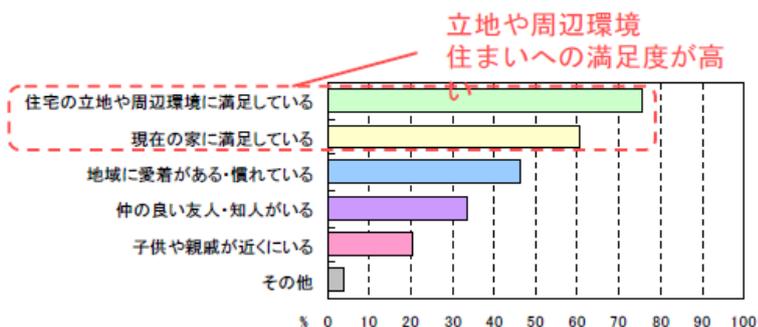


世帯型別にみると、
三世帯世帯：住み続ける（8割）
夫婦+子、単身、老親同居：
「わからない」の割合が高い

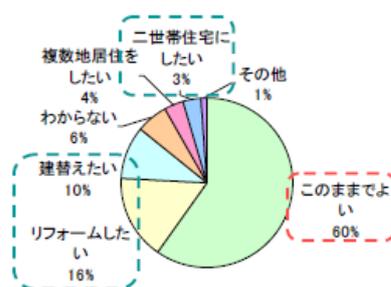


住み続けたい人の理由は、今の立地や周辺環境、住まいに満足しているからということです。住まいは「このままでよい」という考えの人が多く、「リフォームしたい」と考えている人は16%、「建替たい」が10%、「二世帯住宅にしたい」が3%でした。

■ 住み続けたい理由（全体の6割）



■ 住み続けるための住まい



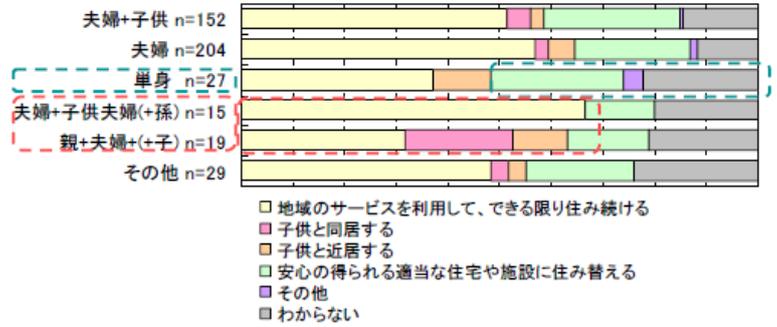
住み替えたい人の理由で一番多いのは「老後への備え」、次に多いのは「買物や通院の利便性に問題」で、暮らし方についての不安が非常に色濃く出てきています。さらに「家の老朽化」、「家や庭の管理・手入れが大変」という住まいへの不安も多くの方が理由としています。どんなところに住み替えたいかというと、50%はマンションがよいとされています。さらに一戸建てが26%、サービス付きの高齢者住宅が11%という結果です。また住み替え先の場所には、50歳代や60歳の比較的若い人は同一沿線の便利のよいところに行きたいと回答しています。70歳以上では、子どもの住んでいるところの近くという答えが多い。

自分自身あるいは配偶者の体の具合が悪くなったときにどうするかということも尋ねました。そうしたところ、先ほどは「住み替えたい」が1割だったのですが、老後の不安が増したときには住み替え意向が倍になります。特に単身世帯でその変化が多く見られました。

■ 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



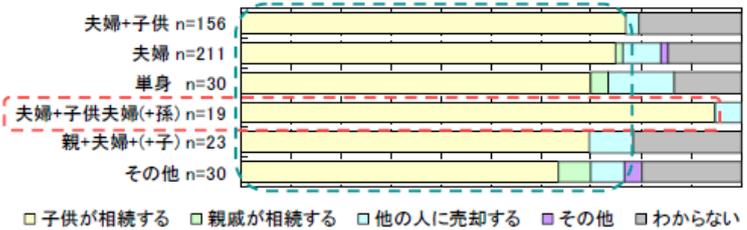
この住宅地が資産としてどのように継承されるのかについても質問しました。圧倒的に多かった答えは子どもが相続するだろうというものでした。ところが、ではその子どもはどうすると思うのかを尋ねたところ、分からない、売却するだろうという答えが、子どもが住むだろうというものよりも圧倒的に多いという結果でした。ということは、こうした郊外住宅地は住宅資産としてはいったんは子どもに相続となるけれども、住まいとしては直系血族に継承されることは少ないということが分かりました。

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。しかし、そうした方々で自身の子供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あるかという点、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。

■ 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

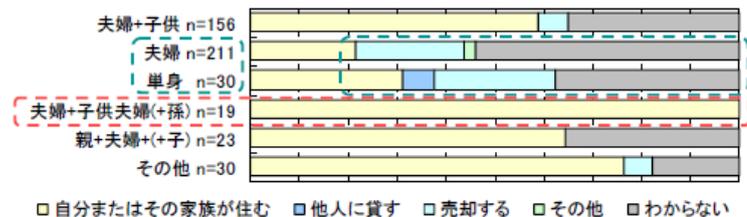


■ 相続した子供はどうするか

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



④郊外住宅の居住価値

本調査研究の3つめのテーマである、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。居住環境を評価するには、経済価値を問う方法や、客観的な指標を設ける方法もあるのですが、今回はそこに居住する方々による主観的な評価の方法を試みました。

住環境の指標についてはWHO(世界保健機構)による「安全性」「利便性」「快適性」といったものがあるのですが、今回はもう一つ独自に「情緒性」という指標を入れてみました。「情緒性」とは、住宅地としてのアイデンティティ、居住者としてのアイデンティティ、生活上のルールやマナー、個人間のつながり、組織間のつながり、子育て・老後適応感といったものです。

調査方法は極めて簡便で、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。そして最も評価が低かったものが「利便性」でした。

評価が低かった「安全性」「利便性」についてももう少し詳しく見ると、「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く出ています。

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、ことに住宅地の風格、景観の統一性という点が大変高く評価されています。それから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。こうした点が郊外住宅地の魅力だと思います。

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います。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。

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			

郊外住宅地の場合、確かに利便性の面では魅力に欠けるところが多いのですが、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。いまの日本の不動産評価は、駅からの至近性や住宅の広さ、新しさから評価されます。しかし実は時間を経ることによって培われる良さというものがあるということに気づかされました。例えば緑の豊かさなどは年月を経ないと得

らません。それから人間関係、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、ここで試みた快適性・情緒性という指標が非常に高く評価されたということから、そうした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。

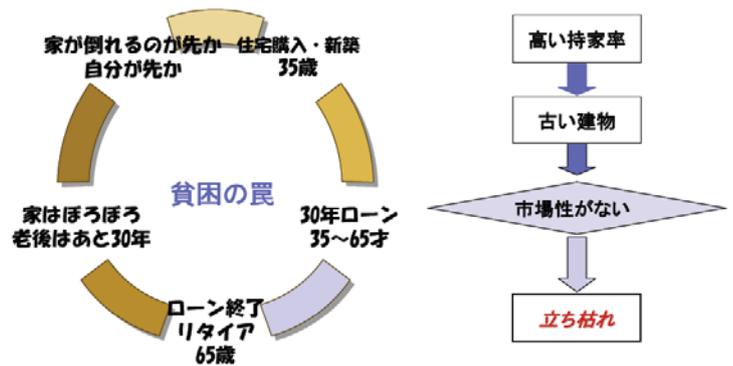
3. 新しいビジネスマーケットについて



20世紀の住宅の貧困トラップからの脱却

① エリアマネジメント

以上、調査の結果をお話してまいりましたが、郊外住宅地が高齢化やエンptyネスト化している中で、豊かな老後を過ごして、さらに次の世代にうまくバトンタッチするためには何をすればいいのか。また、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、これからお話ししたいと思います。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したいと思います。



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したいと思います。

20世紀の住宅に関して私たちは「貧困の罠」に捉えられているのではないかと思います。30歳から35歳で、30年ローンを組んで新築住宅を取得したわけですが、ローンを払い終わると、丁度リタイアの時期がやってきます。ところが、30年、40年前の日本の住宅の平均寿命はご存知だと思いますが、約30年といわれております。つまり居住者自身は65歳になったところで住宅の寿命は終わりに近いです。しかも、30年間住まった持ち家は今の不動産市場ではまったく評価されない。こうした罠に絡めとられているのが現状です。なんとかここから離脱してハッピーなリタイアメントに移行すること、それがこれからの課題です。

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からリタイアメント・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。



エリアマネジメント

郊外住宅地は「自然発生的リタイアメントコミュニティ」

大都市の郊外住宅地の市民

- ・「自然発生的リタイアメントコミュニティ」のメンバーに
- ・成熟期、引退期、老後期を生き生きと安心して過ごしたい



大きなビジネスチャンス

第三の主体の創造

市民、市民、市民



市民主体の非営利組織

企業主体の非営利組織



民間企業、企業、企業

民間住宅企業

- ・落下傘ビジネス(テレビコマーシャル、インターネット)の限界
- ・即地ビジネス(前線基地、ワンストップ、親密性)の可能性

自然発生的リタイアメント・コミュニティ (NORK) Naturally Occurred Retirement Community

- ・「限界集落」ではなく、*Happy retirement community* ! そのためのハード・ソフトの仕掛け
- ・「個人」ではなく「グループ」を単位とするビジネス・モデルの構築

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となります。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「自然発生的なリタイアメント・コミュニティ」になりつつあります。アメリカでは人工的にリタイアメント・コミュニティをつくって高齢者を集めているのですが、日本では自然発生的なリタイアメント・コミュニティが郊外で続々と生まれています。ここをハッピーに変えるような手立てを考えると、アメリカとは全然違うリタイアメント・コミュニティの形成が図られると思います。これからのビジネスの鍵は、地域に密着した最前線で様々なニーズ・居住ニーズを掘り起こしていったって、親しみの持てる関係性をいかにつくっていくかということになると思います。アメリカでは自然発生的なリタイアメント・コミュニティを NORC(Naturally Occurred Retirement Community)と呼びます。、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組みが必要になってくると思われま

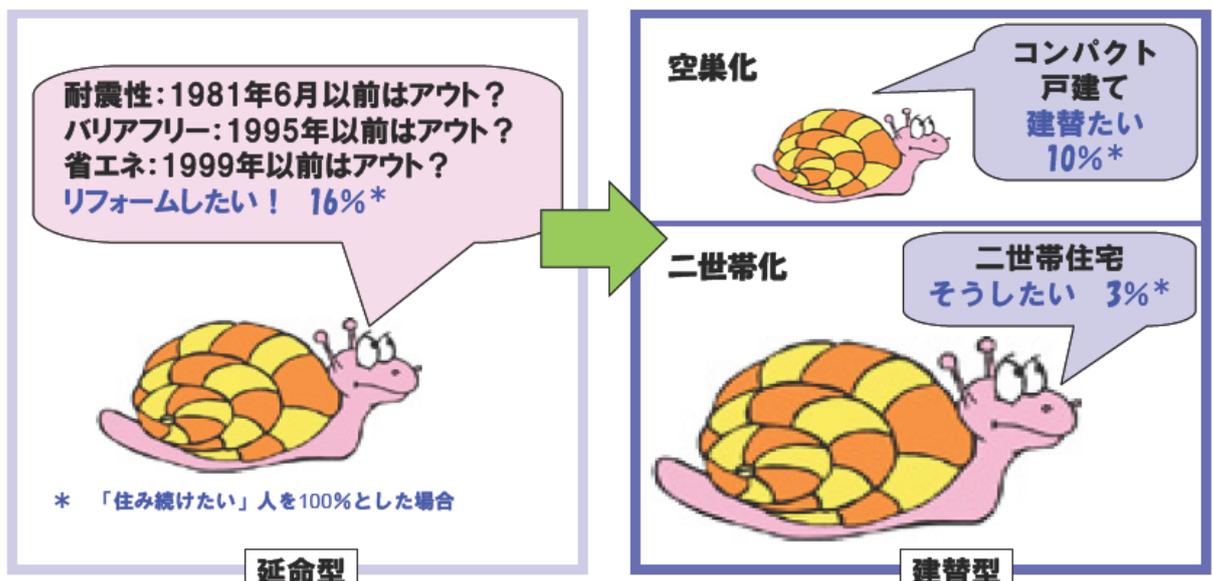
②ストックビジネス・流通ビジネス

次は住宅そのもののストック改善ビジネスと流通ビジネスについてお話したいと思います。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。かたつむりように中身と殻は不可分でくっついているもの。もう一つは「やどかり型」。これは何かというとやどかりは居住者が自分の生活に合わせて家を住み替えます。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。さて、20世紀の殆どの家はかたつむり型でした。これからは、もう少しやどかり型のビジネスを考えなければいけないと思います。



ストック改善 かたつむり対応ビジネス

現住地で住み続けたい 例:K住宅地の場合は、全体の6割が希望



膨大な住宅需要が眠っている!!

新耐震以前の住宅: 既存住宅の約4分の1 1,150万戸
高齢者対応のバリアフリー化された住宅: 持家の4.3% (2003年調査)
次世代省エネ住宅: 新築住宅性能表示住宅の22.8% (2003年調査)

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、その場合には長続きするように殻を丈夫にしておく必要があります。そうしますと、日本の住宅ストックは1981年の新耐震基準以前のも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。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。ちなみに新耐震基準以前の住宅は、日本全体の住宅の約4分の1だそうです。高齢者対応のバリアフリー化された住宅は、持ち家全体の4.3%しかありません。次世代省エネの住宅はまだ始まったばかりです。さらにK住宅地でも二世帯住宅にしたいとおっしゃる方など、建て替えの需要もあります。そこに手を差し伸べない手はないのではということがストック改善のストーリーです。



流通ビジネス やどかり対応ビジネス

売却型:元の家を売却して、別のところに住み替える(売却収入)

<メーカー>元の家を買取り、リフォームし、転売



買取再生後の住宅の売却がなかなか困難!

差異があるのは「住環境」⇒郊外を「新しいブランド」に!

- 立地環境を「価値化(経済化)」することの可能性→近隣価値・緑価値・学校価値
- 住宅地のブランディング→電鉄会社、自治会組織等との協働

転貸型:元の家を転貸して、別のところに住み替える(家賃収入)

<メーカー>移住・住みかえ支援機構、Removeシステム

貸手への情報伝達がなかなか困難!

- 郊外住宅地は、団塊状に開発されている→地理的空間、開発時期から「面的」な捕捉が可能
- 民間企業には地域(面)に情報伝達できる手段がない→電鉄会社、自治体との連携、団体への働き掛け

信託型:元の家を信託して、別のところに住み替える(信託収入)

<メーカー>元の家をグループホーム、小規模福祉拠点として活用

次は住み替えたい方のためのやどかり型ビジネス、流通ビジネスですが、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。今の家から住み替えるために、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年近く経った建物の価値はゼロ評価です。土地価格も残念ながら下落している。しかも売却、賃借どちらも相対取引で、個人の方にとっては大きなディベロッパーから買ったときなどに比べて、売ったり、貸したりする際のリスクや手間が非常に大きくて、それだったらここで我慢しようという状況が一般的になっています。これに対して、もう一段階つつこんだ取組みが必要だと思います。

一つはもとの家を売却して住み替えてもらうという、売却型の方法です。これについては色々な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、先ほどお話した住環境評価・居住価値のことです。高度成長期には住宅の箱そのものが一つの経済価値といえますが、魅力を持っていたと思いますが、いまやそうではなくて住環境の方に可能性があるのではないのでしょうか。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。郊外住宅地もひとつのブランドであり、その緑環境などの評価を考えてみたらどうでしょう。また住宅地のブランディングということであれば、電鉄系の会社や住宅地の自治会の方々と協働していく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まして、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家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、実はこれも鍵は郊外住宅地というものにあると思います。郊外住宅地は固まり

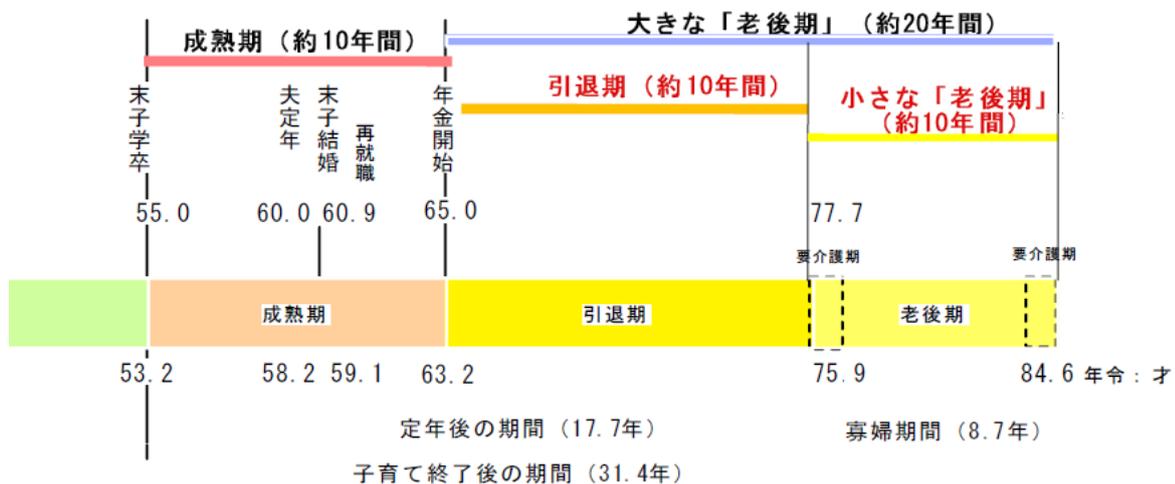
状に開発されていて、地理的な押さえ方をしておけば、どこに貸したい人がどれだけいるかがわかると思います。もう一つの問題は地域に対する情報伝達の手段が従来の箱売りをしてきたハウスメーカーにはないということです。これについてはエリアマネジメントに関する事業主体との連携が必要だと思います。ここを新しいマーケットとしてイノベートしていくことが大切ではないかと思います。

③高齢者住宅



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）



高齢者住宅についてです。今までは老後というものは一くりに考えられる傾向がありましたが、実はこれがとんでもない思い違いだということに気がつきました。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、子育て以降は30年あります。さらに、その30年は3つの期間に分けることができます。最初の約10年はご主人がまだ現役の成熟期です。65歳が夫の本格的な定年退職の時に、それからの約10年が引退期、ゆうゆう自適の実りの秋の期間があります。そして、最後の約10年が、夫の介護、妻の介護、単身化といった様々な問題が生じる期間です。老後というものを一くりにしないで、細かく内容を見ていくことが重要だと思います。特に最後の10年間というものは、実は男性ではなく女性の10年間です。そこまで思いを馳せることが大切です。

高齢者住宅は、以上の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、すぐに決めてすぐに引っ越すというように住み替えのエンジンはかかりません。住み替えを本当に行うなら、準備期間は5年から10年必要です。これが、これまでは無かったマーケットの特徴ではないかと思います。住み替えたい需要者は、待てば海路の日和ありとのんびり待っています。供給するほうは、せっついてはなかなかうまくいきません。ここがこれまでの住宅マーケットとは相当に違います。成熟期の住み替え先は都心居住・田園居住などありますが、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。先ほども最後は女性の問題ですと申し上げましたが、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。1990年代につくられた介護施設は人里離れたところにありましたが、これからの高齢者住宅は介護型であってもまちなかにあってほしい。そこに高齢者住宅として存在意義があると思います。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。引退期対応や老後期対応のタイプを提供するだけでは、高齢者は、なかなか高齢者住宅に住み替わろうという決意に至らないのではないかと思います。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います。

もう一つ、高齢者住宅のビジネスを考える上で非常につらいのは、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ということなのです。みなさまの実際の仕事では地主さんがこうした住宅事業に興味を示されているといいますが、肝心の入居候補者、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。では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。何とか、郊外市民が自ら投資して受益する、そういう新しい仕組みが創れないかと期待感を持っています。ただ、昨今の金融危機でこれもすぐには難しい状況です。資本投下できる主体の創造という点の突破口を開かないと、高齢者住宅というものは難しいと思います。

最後に、「高齢者」を考えるときに、そのマーケットを読み間違えてはいけません。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。大きなお世話は大きな迷惑といいますが、その方の持っている力を最大限活かせるようすべきです。例えば女性だといくつになっても家事はできるし、おしゃべりの上手な方はコミュニティ力が高い。男性はやはり誇り高き存在で、社会貢献したいと考えています。ですから、高齢者の持てる力を引き出せる居住のあり方を提案していくことが非常に重要だと思います。それから3つめ、居住を不連続にしないということです。箱は変えても、環境は何らかの形で連続していることが重要です。

4. おわりに

私の今日のテーマは、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くるということです。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。それから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、住環境で違いがついてくると思います。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。以上をも

って、私のお話を終わらせていただきます。どうもありがとうございました。



大都市の既成郊外住宅地 住宅市場の新しいフロンティア

これからの時代は「住宅」だけではなく、「住環境」で差異がつく

- **成熟した郊外住宅地**
 - 自然発生的リタイアメントコミュニティ
 - どんどん増える昼間人口をまちの活力に転換
 - Happy Retirement！のためのハード・ソフトの工夫
- **社会で大活躍する人を育てあげた郊外住宅地**
 - “素晴らしい子供たち”を育んだことは実証済み
 - 食の安全、住の安全は人間にとっての必須事項
 - 自然、緑、成熟したコミュニティは、年月をかけて培われたもの
 - 郊外住宅地の環境を再評価する視点