

社会資本整備審議会住宅宅地分科会勉強会（第1回）

平成27年7月14日

【住宅政策課長】 それでは、定刻になりましたので、ただいまから住宅宅地分科会の勉強会を開催させていただきます。本日は、委員の皆様方にはご多用のところご参集いただきまして、ありがとうございます。

冒頭、局長等が席を外しておりますが、後で参りますので、よろしく願いいたします。

また、本日の勉強会は、事務局のほうで司会進行を務めますので、よろしく願いいたします。

本日お手元にお配りしております資料ですけれども、議事次第に記載のとおりでございますので、ご確認をいただければと思います。あわせて、座席表もお手元に置かせていただいておりますので、ご参照いただければと思います。

資料の不足等がございましたら、議事の途中でも結構ですので、事務局までお知らせをいただければと思います。

なお、この会議室には、固定のマイクがありません。マイクを職員が持ってまいりますので、それをお使いいただいでご発言お願いできればと思います。

本日ご出席の委員のご紹介は、皆様既にこれまでの分科会にご出席いただいておりますので、時間の都合上、割愛をさせていただき、お手元の配席図にかえさせていただきますと思います。

次に、私のほうから資料2を用いまして、住生活基本計画の見直しのスケジュールと今回の勉強会の趣旨をご説明いたします。

今回は7月の勉強会として、住宅ストックのマネジメントについてご議論いただければと思っております。

この勉強会につきましては、先般の分科会で申し上げましたとおり、7月、8月、9月と各月1回程度開催をさせていただき、議論を深めていきたいというものでございます。

今回こうした形で勉強会を開催させていただく趣旨につきましては、前回の分科会でもご説明を差し上げましたけれども、改めて確認の意味で申し上げたいと思います。

この住生活基本計画の見直しについては、これまで3回の分科会を開催し、大変幅広いご議論をいただいたところでございます。この勉強会では、これまでの議論を踏まえなが

ら、事務局から提示しております4つの目標、これについては参考資料でもつけておりますけれども、これらに関する個別論点についてご関心のある委員を中心にご参画をいただき、委員のご発表と、より踏み込んだ自由・率直な意見交換、ご議論をいただきたいと思いますと考えております。それにより、事務局としては、新たな視点や示唆を得たいと考えている次第です。その上で、勉強会でご議論いただいた内容については事務局で整理を行って、分科会でさらに議論を深めることで、充実した計画をつくっていきたいと考えているところであります。

この勉強会はそうした性格のものであるため、分科会の審議とは別建てという形で行うことといたしまして、分科会における意思形成を直接拘束するわけではないという取扱いにしたいと思っております。

なお、勉強会での資料、それから議事録については、分科会と同様の形で事務局として取りまとめて、ホームページに掲載をさせていただきますので、ご発言をいただく際にはその点もあわせてよろしくお願ひできればと思っております。

それでは、議事に入りたいと思います。

本日は、4つの目標の中で、目標1 関連として、住宅ストックのマネジメントについて議論をさせていただきたいと思っている次第です。本日は、工藤委員、中川委員、藤木委員の3名の委員より発表資料をご提供いただいております。

それでは、まず工藤委員のほうからご発表をお願いできればと思います。よろしくお願ひします。

**【工藤委員】** 工藤でございます。

お手元の資料3と、リストはご参考にとということでご覧下さい。

私は大学の先生という立場で、学生たちと彼らの世代が中古の住宅をどう見ているかということを含めて、学生のゼミでいろいろな活用事例を調べています。その中で、今日は既存ストックの活用というところに焦点を絞って事例を出しますが、少し法律的にあやしいものは外しております。ただ、これでも少し無理をしている事例もあると思います。しかし、逆に言えばそういった事例について、改善や促進ができるような方策を皆様方のご知恵を拝借しながら考えていくことができたなら、そういうつもりで集めておりますので、少しおもしろい事例も入れております。

まず、1ページのところです。今までURがやられてきた団地というのは、わりと四角四面でつまらないと思われがちでしたが、かえってあっさりしてシンプルなのが好きとい

うような世代に向けて、無印良品とURが団地のリノベーションを展開しています。これは若い世代にとってはかなり好感触のようです。要は団地が建ってから時間が経って、自分たちの手が届くところにまで安くなり、かつそれがシンプルなデザインで今の若い人たちに適合している。これならみんな住んでみたいと思うような、そういったものがデザインのちょっとした力と、シンプルさを利用したリノベーションによりうまくいっている事例です。

それから、1ページの右下について少しご紹介します。東京都内の例でいろいろ調べた結果、住宅を保育園にした「おうち保育園」というものが13園ほどあるとここに挙げています。これらは大きな保育園だけではないですが、どこもきちんとした保育園で、例えば大きいところの保育園は保育士さんがいろいろと食事のケアなどをネットワークを組みながらやっていたりして、在宅で預かる保育ママ制度とは少し違う、おうち保育園という制度の事例がいろいろ出てきています。

それから6枚目のスライド、2ページ目の右上になりますが、これは原美術館という有名な美術館で、もともとはかなり前に住宅をリノベーションした美術館です。こういった屋敷を美術館化して、アーティストの自宅などに展開している事例は結構ありまして、その先駆的な事例です。

それから最近では、商業街の中ではなく、住宅街の中にぽつぽつと、すごくこだわりのあるセレクトショップが増えてきています。このセレクトショップへは、通りすがりというよりも、例えば地方からやってきて、そこに行く、つまり、あるとわかっていてそこに行く、あえて普通はセレクトショップがないようなところに行くというのが今若い世代に非常に人気のようです。元の写真がなくて申し訳ないですが、もともとは普通の住宅だったものを、外観も中も真っ白にしてセレクトショップになっているという事例を今示しております。

それからスライドの10番目は川越の事例ですが、古民家を薬局に変えている事例です。このように街並み保存をしながら、観光客相手のお店だけではなくて、地域の人たちが使うものも、こういったいい形で改修している事例があります。

それから、船橋市の事例で12番目のスライドですけれども、住宅を図書館にした事例です。「まるごと図書館プロジェクト」と題して船橋市がやっています、次のスライド13では、空き家やマンションの空き室、商店街の空き店舗へ小さな図書館を設置しています。それは子育て世代に対しても、あるいは高齢者の人たちに対してもバックアップに

なります。今、公立図書館は昼間ほとんど高齢者の人たちで埋まっていて、それはやはり涼しいし、本が読めて、しかも無料だということが要因としてあるのだと思いますが、ともかく、健康なアクティブシニアの人たちが長い時間をそこで過ごしている現実があります。それに対してこういった小さな図書館を、空き家を利用することによって設置し、市民生活を支えているという事例です。

それから、シェアハウスが今非常に流行っているのでいろいろな事例がありますが、例えば次のスライド14、15は普通の住宅をリノベーションすることによってシェアハウスとして雰囲気も変わる。デザインをすることで建物自体の古さが全く新しい風景に変わるという事例です。

それから5ページ目の17番目のスライド。これはよくある例で、古民家をレンタルスペースにして、カフェやマルシェを開き、人々が買い物にくるといったものです。こういった例はたくさんあって、地方都市で空き家だらけになった街並みの中に若い人が入ってきて、そこでマルシェとカフェを開くというパターンが全国的に増えています。

この20枚目のスライドは舟屋の例ですが、ここも非常に高齢化が進んでいて、なかなか維持もできなくなっているところに、そこを宿泊施設にしようということでやった「鍵屋」というものがあります。これはファンドで1人2万円ぐらい、合計800万円ほどを集めて、そこをみんなで再生して、宿をつくったという形で、皆さんいろいろな工夫をしているということがわかります。

次のスライド24、25は、三条の旅館です。京都と奈良はこういう例が、たくさん出てきています。これも旅館業法などいろいろな法規の絡みがあって、政府の方でも議論している最中ですが、いろいろなところでやられているケースがすごく増えてきているということです。

次の大阪の茨木の例も、ギャラリーやデザインカフェの事例です。農家があるところはマルシェで、都心部で農家がないところはギャラリーというのがどうもパターン化しているというように思います。

あと住宅を美容室にリノベーションするとなると、電気と水道に少し問題が出てきますが、かなり高齢な人たちは美容院まで来られないということで、住宅街の中にそういった高齢者を専門にしている事例もいろいろ見受けられました。

30番のギャラリーは飛ばしまして、32番のスライドをご説明します。尾道は坂の町で、坂の上の住宅での生活が大変厳しくなっている高齢者たちの大きな豪邸を旅館に変え

るプロジェクトが幾つかあります。スライドの32枚目から35枚目まで、これは女性の方がプロデュースして、幾つかの豪邸をまとめて旅館として運営しています。たしか4、5部屋あって、1日借りても4万円ほどで、大勢で行くとすごく安くなるので若い人たちにも人気な上、食事は近隣の食堂から提供してくれるという、ユニークな運営をしている例です。

スライドの順番が前後していますが、スライド37と36は同じ建物です。これは住宅ではないですが、以前ご紹介しました県の倉庫を飲食店とホテル、ショップにコンバージョンしたという事例です。

それから、尾道はこういったことを盛んにやっている若い人たちが集まって、アートの芸術祭も盛んにやっているのです。港町には空き家もいっぱいありますが、活気づいている部分もあります。

40～42番目にあるカフェ、ゲストハウスは、今若い人たちにとっても人気で、こういうところに行ってみようというニーズがあります。かなり古くなって、レトロな感じとおしゃれなのと一緒に合わさっているというものが人気です。

それから43番目、このあたりはうちの学生や先生も少し関わっていますが、徳島県の神山町です。村中にインターネットを整備したり、あるいはいろいろなチャンレンジをしていて有名ですが、これは「えんがわオフィス」といって、もともとあった民家を改修して、縁側の部分を広くつくって、中をIT系のオフィスにしています。ここで仕事をする人たちは、皆さん周りの住宅を改修して住んでいて、さらに今、その下にある住宅をオフィスにしているということで、次から次にこういう事例が出てきています。

私どもの学生も一緒に参加した例ですが、もう東京に出てきて仕事も家族もある一方で、田舎の実家で崩れかけていた家を改修して、そこに戻るといってお手伝いをしていたんですけれども、やはりこのように少しずつ田舎で仕事生まれることによって、皆さん田舎に戻るといってリアリティーを持つことができます。もともと出てから30年ぐらい経った後に、戻ってきたということで、地元の大工さんと一緒に改修して、住んでいる事例もあります。

それからこれは大三島で「みんなの家」という、建築家が主体となって地域の島おこしをやっている例で、もともと大三島の法務局だったところをカフェ・ゲストハウス・オフィスに変えることで、地方での住み方に改めて魅力を引き出して、地方で住むということにリアリティーを持って進めていこうという事例です。こういったものは結構全国で広が

ってきています。

それから49枚目のスライドは、これは福岡の美野島という博多駅のすぐ近くですが、古い闇市からスタートした商店街の中に1つゲストハウスを建てることによって、そこで宿泊することができるようになって、お客さんがやっています。周りの建物は古くても、1カ所すごくきれいでおしゃれなものを挿入することによって、商店街とその人たちの生活にもう一回活気が生まれます。この商店街のコロッケ屋さんのコロッケが朝の朝食で出てくるなど、町と一体化しているところに、少し新しいものを挿入するという事例もあります。

それから52枚目は、島原市の事例ですが、もうこういったところに行くと空き家だらけなんです。ここに挙げているのは2つの事例ですが、島原市が幾つかの住宅を休憩所に使っています。宿泊所をたくさんつくっても維持管理できないので、こういう豪邸、あるいは、もしかしたら旅館だったかもしれないところを車とかで観光に来た際の休憩所に使っています。ここは学生が行ったことがありまして、どんなふうになっているか聞きますと、中に畳部屋があって、そこでみんなで横になったり、足湯のようなものがある場所もあったりして、そこで休んだ後にまた散策に出るそうです。そういったところとして開放しています。

最後、これは若い人たちに一番反応がよかった事例ですが、56枚目以降は、長崎のサッカーのクラブチームのV・ファーレンのクラブハウスの事例です。選手が寝泊まりしているクラブハウスが、元々は民家を改修していて、大広間がこういったミーティングルームになっていたりとか、和室のところで寝ることができたりとか、廊下がロッカールームになっていたりとか、建物の真ん前がサッカーの練習スペースになっていたりします。おそらくこれは発想豊かな方や、これを推す方がいたのだと思いますが、海外から来ている選手は、こういうところで生活できることにすごく興味を持っているという事例です。

少し散発的な事例ではありましたが、いろいろ調べていくと住宅の再利用の手法や、エリアを元気にしていく手法というのはたくさんあって、ただその一方で、それが現行の法規の中に完全に溶け込んでいるかということ、やはり厳密に言うと厳しい部分もあります。そこを改善しないと見捨てられてしまうというぎりぎりの場所はたくさんあるので、これから将来に残る新しい高質なものをつくっていくと同時に、残っているもので、もうこれ以上手を入れても再利用は難しいというものはある程度除却する必要がありますが、まだまだ価値があるものに手を入れるときに何か新しい方策が要るのではないかと思います。

例えば耐震改修促進法をつくったように、何か少し手を入れることでより安全で、快適で、地域にも貢献できるという古民家や住宅に対して、あのときの促進法のようなものを整備したほうがいいのではないかと、改めてこの事例を見ながら思った次第です。

以上です。

**【住宅政策課長】** ありがとうございます。

今のご発表に関して、皆様のほうから何かご質問等はございますか。

ではお願いします。

**【委員】** ご発表ありがとうございます。とてもユニークな事例を見せていただきまして、いろいろな可能性が広がっているということがよくわかりました。質問が2点ありまして、地方では、行政の関与というのがどのぐらいあるのかということと、それからもう1つは、一つひとつの事例で異なってくるとは思いますが、主な資金の出所について、お知らせ願えればと思います。

以上です。

**【工藤委員】** わかる範囲で申し上げますと、基本的には自分たちのお金でやっているという事例が大半です。主体がNPO化している場合はいろいろなまちづくりの交付金などが若干入っている事例もありましたけれども、厳密には全部調べ切れていないです。

舟屋のケースはファンドに上げて、一口2万円ほどですぐに何百人と集まって、今度はみんなでそこに行こうかという発想になっています。これはおそらく、何となく2万円で会員になっておいて、日本に来たら行ってみようというような、海外の人たちに対してもそういった再生事業を開く可能性があるのではないかということについて、調べようとしている最中です。

**【住宅政策課長】** では、お願いします。

**【委員】** 今、費用のことが出ましたので、それに関連して、1ページ目の「おうち保育園」という例について補足をさせていただきます。今保育所が不足しているということで、特に待機児童が多い都心部では、住宅やオフィスを改修して保育園にするというケースが増えていますが、この4月から新しい制度としまして、19人以下の小規模保育事業に取り組むことができるようになりました。

それでこの5年間は緊急的な措置ということで、内装整備費がつくということです。ですので、おそらく今の時期ぐらいまでに応募をして、来年の3月いっぱいまでに改修をし、来年の4月から保育園として利用するという形で、ここ5年間ぐらいは内装整備費がつく

ケースが多くなるのではないかと思います。

子どもたちの安全を考える上でも、こういった家庭的な住宅を少しリノベーションして、子どもたちが過ごしやすい環境をつくるというところに期待しているところでもあります。

【工藤委員】 ありがとうございます。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

ほか、何かございましたら。

お願いします。

【委員】 大変勉強になりました。いろいろな事例をありがとうございました。

これらの事例は、なかなか民間ベースで動かしていくのが難しいと思うので、何か行政からいろいろな形のサポートがある、例えばお金をくれるだけじゃなくて、固定資産税を少し軽減してくれるとか、あるいは、何かマッチングの場を用意してくれるとか、お金だけではなくて、何かこういう支援があれば動いていくのではないかという、ヒントがあれば教えてほしいというのが1点と、あと実際にマネジメントされているのはどういう主体なのかということがもう1点です。もしご存じであれば教えていただけたらと思いました。

【工藤委員】 主体については、それぞればらばらです。非常にばらばらで、今の段階だと、例えばそういうことに対して非常に理解のある人が、自分の家を貸し出して、そこをカフェにしたり、若い人たちに開放しているという事例がすごく多いのですが、税制の面でそれをやったから支援があるということまでまだ追いついてはいないです。実はその辺りが重要だと思っていて、こういったことに貢献することで、固定資産税が半分になるといった支援が必要ではないかと思います。

だからいい事例をどんどん共有して、法制度にも税制度にも影響を与えていくべきではないかということで、実はこういった事例を紹介する民間ベースのサイトはたくさんあります。これらを少し公でまとめて、その価値を位置づけるべきではないかと思っております。

【委員】 ありがとうございました。

【住宅政策課長】 では、お願いします。

【委員】 質問というよりは意見ですが、まず最後に工藤委員が言われた、ストック改修促進法みたいなものを何かつくっていくべきではないかということに私も全く同感です。そのストック改修促進法みたいなものをつくっていくというのは、この住宅宅地分科会よりも建築分科会のことなのかもしれませんが、やはり今後の住宅の需給バランスとストッ

クの増加ということを考えると、そういった法整備のことを考えないといけないということとは、基本計画等でも指摘していくことが重要だと思います。

それから、最初のMUJI×URの事例ですが、URではこの他にもいろいろ意欲的なことをやっております、IKEAと組んだ事例もあるので、MUJIを出すのならそちらも出しておかないと不公平ではないかと思いました。

【工藤委員】 すみません。

【委員】 それは冗談ですが、今日大変興味深いものを見せていただいた中で、最初のURの事例は、他の事例と比べて異質だと皆さんも感じられたでしょうし、確かに今までの考えだとこれは別の世界の話だということになると思います。

しかし、今後余ってくるストックをどうするかという観点に立てばそれらは同じことで、また、若い人たちにどうフィットするようなものにしていくかという観点に立てば、それらは全く同じだというのが、この工藤委員の今日のプレゼンテーションだったと思います。これから基本計画をどう書いていくかということになると、こういった公的賃貸住宅をどうするかという話と、個人所有の戸建て住宅をどうするかという話が別の枠で書かれてしまうかと思いますが、これらをどうつなぐかというのが、今回の基本計画ではかなり重要なのではないかと感じます。

以上です。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

ほか、よろしいでしょうか。

ありがとうございます。

それでは、続きまして、中川委員にご発表をお願いします。

【中川委員】 それでは、資料4「今後の住生活を考えるに当たっての幾つかの視点」ということで、今回の勉強会のストックマネジメントという問題の設定よりは少し広目のプレゼンになるかもしれませんが、ご容赦ください。

ストックマネジメントにおいて、どうやってマネジメントするかというときに、ストックに次々と新しいフローを入れていくようなやり方もあるわけで、日本はこれまでそれをやってきたので、過去のフローを振り返ると、3ページにある新築着工戸数の推移のようになっています。

バブルが崩壊してもしばらく高水準できていて、それは政策でこ入れしたとか、いろいろな要因はあるかもしれませんが、これを少し人口的な要因で見てもしょうと

というのが、4ページになります。これはシンガポール国立大学の清水さんと東大の渡邊さんがやっていた、持家需要や借家需要に人口がどんなインパクトを与えるかというものです。ここで各年齢階級別にその持家率というのがありますが、それが違う階級に移るとき、例えば15歳から20歳で10%だったものが、20歳から25歳に移ったときに17%になっていた場合には、その持家率の差がおそらく新しく発生した持家需要とか借家需要になるだろうと。だから年齢階級別の持家率、借家率の差分、これを新しく発生した需要だと考えるというものです。

もしもその差分というものが時系列で見て安定的だったら、それぞれの年の人口を掛ければ、どれくらいの持家需要とか借家需要が発生しているのかということは、ある程度その人口要因において予測できるというものです。

ここでは2008年のデータを使っていますので、それを指数化したものを後ほどお見せします。5ページは、各年齢階級別にどれくらいの差分が発生しているか、持家需要が発生しているのかということを見たものになります。持家の場合は、25歳未満でもややプラスですが、25歳以上から50歳ぐらいまでは非常に広くプラスが発生しています。持家需要というのはかなり広い年齢階級に支えられている需要だということがわかります。

ただし、高齢者になった場合には施設やサービス付き高齢者向け住宅に入ったり、あるいは、実家や、子どもの家に行ったりすることもあって、持家需要がぐっと下がっていることがわかります。

それに対して、6ページを見ていただきますと、借家需要というのはかなり若い年齢のときに集中的に発生するものであって、そのあとは大体マイナスになっていると思います。

それでこの率を、各年齢階級別の各年の人口に掛け合わせて指数化したものと、持家と分譲住宅の着工戸数とを重ねたものが7ページであります。これはいろいろなサイクルをうまく説明できていない部分もありますが、ものすごく長期的なトレンドとしては、大きく間違った話でもありません。バブルが崩壊してもすぐには崩れなかったというのは、やはり非常に広い年齢階級に支えられた需要であるという構造になっていたからではないかと思います。

8ページ目、これは借家需要のほうですが、当たり前ではありますが、こういった形で1986年以降のダウンサイドのトレンドというのが表れていると思います。借家需要は急速に下がっていますが、やはり非常に集中した年齢階層に減少が発生していて、若者の減少ということに非常に敏感に影響されているのではないかという感じがします。

次に、将来の指数を見てみましょう。将来の年齢階級別の人口というのは、国立社会保障人口問題研究所が出していますので、それをずっと伸ばして計算してみるということです。そうすると、こういった形で持家も借家も需要が急速に下がっていくということがわかると思いますが、これは指数ですから何を表しているのかやや不明なところはあるかもしれませんが、2050年ぐらいになると、ほとんどゼロに近いような状況です。何を申し上げているかという、要するに高齢者が転居して、その中に若者が入ってくるというような、そういったサイクルが実現すれば、新しいフローを投入しなくてもそれなりに回っていく、そういった世界が人口的な側面からすればありえないわけではないと感じます。そういう意味では新築着工でストックの質を保っていくという構造は、産業的にもやや難しくなってくるというのは頭に置いた上で、いろいろなプランを練ったほうがいいのではないかと思います。

それでは、1ページめくっていただきまして、もう少しストックのマネジメントらしいこととお話したいとおもいます。13ページをご覧ください。これは1994年以降の実績と予測ですが、黒い太線で結構下がっているものが持家系の実績です。また、太い破線で、下がっているものが借家系の実績です。

推計値の方は、1995年に小島さんという方の論文で、今後の住宅着工がどうなっていくかということ予測した論文をもとにしています。この予想の仕方というのは第八期住宅建設五箇年計画などでやっている方法と一緒に、世帯数が増えていくことと、それから減失率、減失するものが建て替わっていくということに従った予測手法ですが、その結果を見ると、この細かい実践と細かい点線で表した持家系も借家系も、あまり下がっていません。現状維持のような形で推移しています。小島さんの推計は、人口研の推計を使っているので、人口はそんなに間違っていない。では実績値と何が違うのかと考えると、14ページを見ていただくと、これは減失率を各年代別に建築着工統計と住調のストックを使って算出しているのがかなり不正確ではありますが、やはり1990年代の後半から減失率が急速に下がっているということが見てとれます。

建築年次別に住宅ストックがどんなふうに残っているのかを見たのが15ページです。これを見ると、1960年代のストックというのは、すごい勢いで下がっていますが、1970年代以降のストックというのはそんなに下がっていません。1970年代ストックの減失率が低いというのは、景気が悪くなったから建て替えていないのか、コーザリティーはよくわかりませんが、おそらく1970年代ストックというのは、そんなに減失

せず、建替え需要が結構抑えられていたということが1つの要因なのではないかと思いません。

次のページ、16ページに5年ごとにどんなストックが残っているのかというものを載せていますが、ここを見ると1970年代ストックというのはそんなに多くはないけれども、それなりに存在しています。1970年代ストックはなぜそんなに残るのかというところよくわからないんですけども、もしかしたらそれまでの住宅に比べて、それなりに広いとか、設備があるとか、ものすごく悪いものではないのが原因ではないかと思えます。しかし、1970年代ストックというと耐震改修前のものなので、それが結構残っているというのは、少し注意したほうがいいのではないかと考えています。

今度は、老朽マンションというストックについて、これは一橋の齊藤さんや清水さんとまとめたものですが、現存のマンションのデータを、東京で全部網羅的に集めまして、それを将来的に年数を重ねて伸ばしていくと、どんな地域にどんなマンションが何年のヴィンテージであるかということが予測できます。そういった手法で、2035年にどんなマンションが残っているのかを見てみたものになります。基準が築後20年というのは少し早過ぎる気もしますが、調べてみると、築後20年経つと結構周りの地価にネガティブな影響があるという事象が出ていますので、とりあえず20年を基準にやってみようというものです。20年以上のマンションがどんな感じで分布するのかということを見て、5,000平米当たりの街区にマンションがあるか、あるいはないかを見てみたということです。

19ページを見ると、これは100コマぐらいあるんですけども、都心部で2005年にはこういった感じで、この黒いコマに老朽マンションがあるということになります。これが2035年には、このように全体の3分の1ぐらいあるという感じになっています。これは5,000平米当たりなので、そんなものが1個ぐらいあってもいいのではないかと感じる気もしますが、これだけ重なると老朽マンションが密集しているような、そういうところも出てくる可能性があります。19ページの右端の図のような状況になるおそれがあるのではないかと考えています。

1ページめくっていただきまして、20ページ。これは10キロから20キロ圏で、バブル期にマンションがたくさん建ったところですが、こんな感じになっています。2005年から2035年で、こんな感じで老朽マンションが分布していくと。先ほどの都市部みたいに非常に集中しているというわけではないですが、次の21ページを見てい

ただきたいと思います。これは首都圏からの距離で見ると、高齢者数が非常に大きく増加するところであります。その意味では医療・介護・福祉など、そういった分野の供給のボトルネックが発生する可能性があると思うので、福祉と連携した取組みが必要ではないかと思っています。

それから22ページ、これは30キロ以遠で、黒いコマがほとんどありませんが、人口減少も始まってくる中で、少なからず老朽マンションが出てきてしまう。これはこれでそれなりに心配したほうがいいのではないかと思います。

23ページに書いていますが、人口減少が非常に高い高齢化率の下で進行していて、一方でマンションの中に老朽化したものがぽつんと出てきてしまうかもしれない。そういった場合には建替えや、再生投資といった、集合的な意思決定をするということが非常に困難になってしまう。そういったぽつんと取り残されたようなマンションは出てくる可能性があって、この点についても問題意識を持って取り組んだほうがいいのではないかと思います。

めくっていただきまして、25ページ、こういった高齢化とかあるいは新築住宅需要の予測とか、そういうものを見据えて、やはり今後の住宅政策のストックマネジメントというのは、新築住宅でクオリティを維持していくというよりは、若年期に住んでいた住宅を次の若年期の個人に引き渡して、高齢期には別の人が住んでいた高齢者住宅に移るとか、要するにそういったサイクルを回していくということを、政策の主眼としていく必要があるのではないかと。産業的にもそういうことが必要になってくるのではないかと思います。

それからもう1点ですが、26ページ、日米の住宅構造ということで、これはよくある比較ですが、1人当たりのストックはそんなに変わらないけれども、1人当たりのフローというのは日本のほうが大きくて、しかし金額ベースにするとアメリカのほうが相当大きい。住宅のサイクルをぐるぐる回して、リフォーム投資などそういうものを含めてクオリティを上げていくというような、そういう市場構造を目指していくべきではないかと思っています。

27ページは、これはデータを入れていませんけれども、地方圏の市町村をイメージしています。地方圏の市町村というのはこれから高齢化が進みますが、人口減少が非常に激しいので、人口密度が低くなってしまっていて、医療・介護・福祉の効率性が落ちる可能性があります。そういうものをコンパクトシティ化とか、あるいは医療・介護の分野で、特に集積を進めるようなことがこれから求められているので、都市計画と連動したマネジメン

トというのは是非に必要なのではないかと思います。

28ページです。まとめとして、日本はこれから人口減少、それから持家需要の低い高齢者の割合が上昇するというところで、新築住宅を次々につくるという世界よりは、今のストックを回していくことによって、居住水準を高めるということが正解になってくるのだろうと思います。

新築を次々につくるというよりは欧米のようなストックを回していくモデルへの転換を図ることがおそらく必要ではないかと思います。その際、70年代ストックで、旧耐震基準のまま残っている部分についてどう考えていくのか。それから老朽マンション、これは「建物の区分所有等に関する法律」が改正されて解散ができることになりましたが、この老朽マンション問題はより突っ込んだ対応が必要になってくるのではないかと思います。

それから地方ですけれども、都市構造を再編して集積を進めていくということが必要ではないでしょうか。

それから最後のページ、要するに不動産についてはこれから人口との関係で非常に需給が緩むという形になります。そういったときに、本来のアメリカみたいに広い住宅などが手に入られるかということ、人が少ないのに広い住宅をつくるというのは非常に非効率な話です。なので、日本で需給関係が緩むとなると、やはり複数居住とか一家族一住宅を見直すといったことが、ストックマネジメントの視点としては必要になってくるのではないかと、ということは余計なことではありますけれども、最後につけ加えて、私からのご報告とさせていただきます。

**【住宅政策課長】**      ありがとうございます。

今のご発表に関しまして、ご質問等あればお願いします。

では、お願いします。

**【委員】**

大変有用な資料をありがとうございます。最後におっしゃられたことは全く余分なことじゃないと思います。

15ページの図表の残存率に関して、我々もこういうことに興味を持っていて、我々のグループでは、こういう表は住調からだとかRC系共同住宅と木造系戸建で分けて出せるものですから、それらを分けて書いた資料をつくったことがあります。

まず、木造系でいうと60年よりも前のものは完全に下に凸の曲線になっていて、80年以降のものは上に凸のカーブになります。木造に関して言えば、70年代はまだ上に凸で

はなくて、S字カーブのような形で真ん中の辺りに来るので、やはり70年代のものは早く滅失しているものもあるということになります。

ところが70年代の共同住宅は全然建替えが進んでないので、RC系共同住宅は全部残っています。なので、それを合わせると、70年系はかなり残っているという形になるというのが実態だと思います。

それと、最後の70年代の旧耐震の問題は、共同RC系のことになりますが、耐震上中層の壁式に関してはほとんど問題がないのです。ただ、公営住宅系と民間マンション系のRCの柱梁系ではかなり問題のあるものが残っていて、それをどうするかということは大きな課題だと思います。その辺りも少し細分化すると、そういう分析ができると思います。

【住宅政策課長】      ありがとうございました。

ほか、皆様のいろいろな実態を踏まえてご意見あればお願いします。

では、お願いします。

【委員】      階級別の持家あるいは借家の需要率ですが、これはマイナスの数値というのはどう理解したらよろしいのでしょうか。

【中川委員】      おそらく持家率が下がっているというのは、持家から借家に行ったりとか、あるいは持家から別の施設に行ったりとか、家族の住宅に行ったりとか、そういうことではないかと思いますが、借家の場合にはその借家率が下がるというのは、30歳から広い年代で借家率が下がっているように、おそらく持家を持ち始めたからということになるかと思います。

【委員】      ゼロより下というのは需要が減ったという意味でよろしいんですね。

【中川委員】      そうですね、はい。

【住宅政策課長】      では、お願いします。

【委員】      19ページのこの図はどういうふうに見たらいいのか、よくわかりませんでした。

おそらく19ページの右側は2035年の間違いだと思いますが、ただこの図の例えば横軸と縦軸は何を意味しているのかがよくわからなかったので、お願いします。

【中川委員】      上の18ページを見ていただくと、ここの数字は5,000平米当たり到老朽マンションが何軒あるかという率になっています。例えば10キロ合計で、2005年のときには0.09というのは、要するに5,000平米中に0.1個あるという意味です。2035年は0.3になっていますので、要するに5,000平米という非常に広い街区に

3つマンションが出てきたら、3つに1つは老朽マンションが存在している、そういう確率分布になるという意味です。それをその下に表現しているのがこの黒いセルで、それが5,000平米のセルの中にこのように分布しているということになります。それが100個ぐらいあるような、どんな市街地かはよくわかりませんが、そういう空間として表しています。

【委員】 では、別に縦横は関係ないんですね。

【中川委員】 全然関係ないです。

【住宅政策課長】 ほか、とりあえずよろしいでしょうか。

ありがとうございます。

それでは、続きまして、藤木委員をお願いします。

【藤木委員】 はい。資料の2ページ目に当社の会社概要が書いてありますが、私、スタイルオブ東京という会社をやっております藤木と申します。

設立が2006年なんですけど、そもそも私は、新築をつくっている会社にいました。新築をつくっていると、工務店さんや構造や工法などがたくさんあって、こんなにいろいろなものがあるのに、初めてお家を建てる普通の人はこれらの違いがわかるのだろうかという思いから、2006年にマイホームのコンサルティング会社をつくりました。そこでどういった会社を選んだらいいとか、どんなふうに住てたらいいかということコンサルしようと思ったんですが、当時はコンサルフィーをもらうというような文化がなかったので、当然コンサルフィーでご飯が食べられず、最初は住宅ローン相談や住宅ローンコンサルをやっていました。その中で、当時工務店さんで将来の資金が不安でなかなか家が建てられないというお客様がたくさんいたので、その工務店さん向けにファイナンスのコンサルみたいなものを始めました。それからある1つのリフォーム会社さんのコンサルをしていたんですけども、当時ちょうど2010年ぐらいに中古を買ってリフォームするというお客さんが徐々に増えてきていて、中古を買ってから来られると予算が足りなくなってしまったり、例えば本当に極端な話、1,000万円ぐらいのリフォーム代をかけようと思っていたお客様が、蓋をあけてみたら構造補強にほとんど1,000万円かかってしまったといったケースが出てきました。そこでやはりもっと前段階で家を探すところから一緒にお手伝いをしたほうがいいのではないかと思います、2010年1月からワンストップの相談会というのを始めました。

まだ2010年頃は、そういった相談会をやっている会社が他になかったんですが、今

2015年になって、ここ2年ぐらい前から、お客様がワンストップで、入り口からリノベーション全部をやりたいという人がすごく増えてきているので、最近では毎週相談会をやっています。私も相談会を5年半ぐらい、毎週やっているのですが、おそらく500人ぐらいのご相談を受けています。

そういった業務の中から、今日はお話をさせていただければと思っています。

この資料は、前に工務店さん向けにセミナーをやったときの資料なので少しざっくりしていますけれども、4ページをご覧ください。中古購入とリノベーションをワンストップでやるからには、どんなリノベーションで、どのぐらいのコストがかかるかなどが明らかで、かつ魅力ある商品がないと不動産探しからやりたいとはなかなか言っただけなので、まず工務店さんが持つべきものは、魅力ある商品ということになります。

あと、この後少し流れをお話しますが、とにかく中古市場は流れが早くて、購入するかどうかをすぐに決めなければいけないので、お客様は待ってられず、営業の方が一生懸命押さないと売れてしまうという状況です。

あとは、この後お話しますが、ワンストップというのは、やはりお客様にとってメリットがあって初めて頼んでいただけるので、やはりこちら側もかなりのリスクヘッジをしないと、後で大きな問題になってしまいます。

では、5ページになりますが、なぜワンストップサービスがいいかという、やはりユーザーとしては失敗したくない、面倒くさいという思いがあることや、あと最近非常に多いリノベーション済み物件というものが自分の希望する間取りやデザインに合わず、掘り出し物やまだリノベしていない物件はないのかというお客様も来られます。

次の6ページは失敗したくない理由ですが、やはりマンションの場合は、壁式工法だと間仕切りが変えられず、一方でライフスタイルは多様化しています。3DKの細かく切った昔の家を1LDKにするとか、LDKを大きくして、子ども部屋を小さくしたいといったお客様が多いのですが、そうすると壁式工法の壁が取れないとLDKが実現できないといった問題があります。あと、例えば給排水がマンションによっては動かせないで、そうするとキッチンが対面にできないとか、お風呂を大きくできないとか、そういった問題もあります。木造は、やはり構造をあけてみたら耐震が必要だとか、断熱性に問題があるとか雨漏りとか、それも瑕疵をどうするかによりますが、例えば土地代だけの様な物件を買っていると、瑕疵担保免除というのがつけられていて、その辺りのことをお客様がよく理解されていないときは、雨漏りの補修など、そういうところですごくお金がかかってしまう

ことになります。そういったことが最近よく雑誌などにも書いてあるので、それを見てあまり後悔したくない、と感じたところから来られるお客様もいます。

それと細かい話になりますが、管理規約上でもフローリングにはいけないという規約があったりするので、そうするとフローリングご希望の方としては受け入れにくいなど、そういったことを気にされて来るお客様もいます。

お客様が求めるものは7ページになりますが、まず今、収入の高い方でもお金を借りたくないという方が多いので、昔みたいに年収からこのぐらい借りることができますと言っても、借りない方が多いです。それで、都心でリノベしたいという方が増えていても、皆さんまずご自分の予算がわかっていないので、どのぐらいのお金を借りてもいいのかというファイナンスのことと、あとその物件が大丈夫かということ、それとリノベーションにどのぐらいお金がかかるのかということ、全ての不安を1つで解消してくれるサービスというのを求めています。

次は8ページですが、先ほど言いました魅力ある商品作りとして、物件情報だけでなく、当社ではインスペクションですとか、物件調査などもしっかりやっています。

9ページは飛ばしまして、10ページです。相談会でいつも聞かれていることとしては、リノベーションがどういうふうになって、いくらぐらいかかるかということや、あと他社のワンストップとどういった違いがあるのかということがあります。今はいろいろなワンストップの会社があって、リノベーション会社が不動産と一緒にやっているところもあるし、不動産屋さんがリノベーションも一緒にやっているところもあります。当社は少し特殊ですが、不動産とリフォームとで別々の会社でコラボしています。私たちはもう5年ぐらい前からいろいろなところから、なぜ他の会社同士がうまくやれているのかという質問をよくされます。やはりそこを皆さんなかなかクリアできておらず、どうしても1つの会社でやってしまうことが多いようですが、そういったことも今後の課題だと思います。

次の13ページの下は、不動産の中古の流れです。ここに、物件探し、物件の申し込みから売買契約まで、この間が最短1週間というふうに書いてありますが、今人気のある物件ですと、例えば西荻窪駅徒歩1分という物件であれば日曜日の朝に20件ぐらい内見が入って、初日に即日3組の申し込みが入るような状況です。そうすると、売り主さんからは、契約順に優先されると言われるので、3日ほどで契約になります。この物件は実例ですが、とても住宅ローンが組めない状態なので現金で支払えるお客さんが買うことになるんですが、物件調査もしてないと思われる状況の中で売買契約をして手付金を払うので、やはり

購入をやめたというのもなかなか言いにくいです。やはりワンストップの魅力はこの物件の申し込みから売買契約までの1週間の間に、本当に自分の望むリノベーションが実現できるのか、総予算に合うのか、その辺りの不安をしっかりと解消できるというところにあります。それができないと、なかなか購入は進まないというのが現状です。

それとあと、売買契約から引き渡しまでも、空き室ですと1カ月ぐらいで引き渡しになって、一般的なお客様だと引き渡しの翌月から住宅ローンが始まりますが、できれば家賃と住宅ローンはダブルで払いたくないということで、なるべく引き渡しからすぐにリフォームを着工して、すぐに引っ越したいというようなお話があります。そういう点でもやはりリノベーション会社さんがパッケージ商品とか、わかりやすいものをつくって、なるべく早くお引越しできるようにというような流れになっています。中古のリノベーションは本当に時間との戦いというところなんです。

今少しご説明しましたが、14ページ、15ページはその辺りのところで実際に何をどうするかが書いてあります。この14ページの住宅ローン事前審査について、実は今リノベーションも住宅ローンをセットで借りることができます。物件プラス、リノベーションの費用をほとんど100%借りられます。銀行さんによっては、どんなに物件が古くても、例えば物件が2,000万で、リフォームが1,000万であっても、ご年齢と属性さえよければ、35年間住宅ローンが組めます。ただ、例えば、日曜日に見て、月曜日に事前審査を出さないと、競合相手がいる場合は負けてしまうため、すぐに承認をとらなければいけないような短い期間の中で、早い銀行ですと1、2日で承認がおります。そのときリフォームのプランとお見積りが必要になってきます。当然その時点でプランも見積もりもできるはずがないんですが、リフォーム会社が見積もりをざっとつくって、銀行に出します。銀行さんも審査上は、大手さんやお取引があるリフォーム屋さんでしたら、何回も経験があれば、リフォーム会社の信用力についてはそこでクリアして、ほとんど個人属性で審査を通します。こういったことも今後の課題であると思っていて、果たして本当にそれでいいのかということはいつも疑問に思っています。

17ページに行きまして、これはワンストップだからリスクヘッジも大事だということですが、やはりお客様が求めることは、後悔したくない部分を先に確認してほしいということなので、例えば後で壁が壊せないとか、管理規約上フローリングが張れないとか、そういったことがあると、お客様からお叱りを受けるケースもあります。この辺りはワンストップをする業者さんは気をつけなければいけないポイントになっております。

18ページです。今お話ししましたとおり、リスクヘッジについては当社でもかなり緊張感を持ちながら、やっています。時には管理人さんのところに行って青焼き図面まで入手して、構造まで見るときもあります。

19ページです。今日お話したかったことの1つ目は、不動産は集客コストが非常に大きいということです。今、中小の不動産会社さんがあまり積極的に中古を売りたいがらない理由というのが、ネットで集客すると物件に反響が出るまでに、おそらく3万円から5万円ぐらいのコストがかかることだと思います。それで、新築、例えば建て売りみたいなものをご案内しても、お客様から不動産業者さんに対してあまり信用がなく、大体10人に1人ぐらいしか決まらないと計算すると、おそらく成約単価がお客様1人当たり50万円ぐらいかかっていると思います。なので、中古を広告して、例えば営業マンが2,000万円の中古を売るというのはおそらく会社として不可能なので、どうしても新築の建て売りを手数料両手で売るというふうになっているのが現状です。

もともと私、コンサルでご飯が食べられなかったので、今は不動産仲介手数料をいただいて不動産ビジネスをやっているんですが、こうやってコラボレーションすることによって、集客コストは全てリノベーションの会社が持っています。なので、集客コストをかけずに、当社は仲介手数料をいただくという形でできるので、本当の意味でのお客様サービスというものができますが、なかなか不動産業者さんというのは集客コストで厳しい現状があるのではないかと考えています。

あと、もちろん建て売りばかり売っているような不動産会社さんだと、どうしても建築知識が足りないの、なかなかお客様に対して建築のアドバイスをすることができないのではないかと考えています。

ここにあります売り物件は、やはり大手さんがたくさん持っているの、中小は自分のスキルを上げてコンサルティングをやっていかないと、これからは厳しいのではないかと考えています。

あとは、リフォーム会社さんが不動産を売るということについて、私も不動産をやっている感じますが、やはり不動産業界の仕組みは厳しいものがあり、物件隠しなど本当にひどい状況にあります。どんなにお客様が私たちが信頼してくださっていても、例えば当社の場合は、お客様がこの物件を見たいとか、もっと言えば、マンションを外から見てこれを買いたいのでご案内してもらえませんかといったメールまでいただくこともありますが、その売主さんの物件が、もう買主が決まっていますとか見せられませんとか言われてしま

うことが多いです。なので、19ページの下に書いてありますけれども、物件情報がもう少しオープンになっていくと、まともに一生懸命頑張っている不動産業者さんのビジネスがやりやすくなるのではないかと考えています。

以上です。ありがとうございました。

**【住宅政策課長】** ありがとうございました。

今のご説明に対しまして、何かご質問等ございましたら。

では、お願いします。

**【委員】** 大変わかりやすい説明をどうもありがとうございます。

4つ質問がありますが、いいでしょうか。

1つは、私も中古の流通はワンストップサービスがいいと思いますが、先ほどおっしゃられた、あえて不動産とリフォーム会社を分けられている理由というのを、まず1つ教えていただきたいです。ワンストップサービスだからといって会社が1つでなければならないということもないと思いますが、そこをあえて分けている理由を教えてくださいというのが1つ目の質問です。

それから、こんなに素早くやらなければならない中で、インスペクションを必ず入れられるとおっしゃられていたので、実際にインスペクションを入られている位置というか、ご契約との関係はどう位置づけられているのか、非常にクイックに契約しなければならない、かつ、売り主はみんなインスペクションを嫌がるという中で、どういうふうにされているのかというのを教えてくださいと思います。

3つ目は、中古住宅を流通していくときに、やはり古い、汚い物件を見て、夢が広がる人はなかなか少なく、リフォームでわくわくするのは建築家ぐらいだと思います。建築家の方はおそらく物件を見てわくわくして、こう変わるとか言いますが、普通の方はそれができないからネガティブな印象を持ってしまいます。本当はお客様も実際にリフォームを経験するのが一番わかりやすいと思いますが、この短い間にリフォームに対する期待を引き出していくながら、ローンまで連携し、かつ、精度の高いリフォームの見積もりをとる、それをどういうふうに行っているのかというのが3つ目の質問です。

最後の質問ですが、私は、やはり図面の整備は非常に重要だと思うんですけども、図面が現実にはどのぐらい整っていて、あるいは整っていないということがどのぐらいお困りになっているのか、またそれをつくるのにどういうことをされているのか教えていただきたいです。

4つもありますが、ぜひ教えていただきたいと思います。

【藤木委員】 はい。分けている理由は、先ほどお話ししましたように、それぞれプロとプロがやるべきだと思っているからです。やはり不動産会社も日々情報が多く入ってきますので、それに専門特化するべきだと思っていて、一方でリノベーション会社も、ご存じだと思いますが、不動産業はB to Bで、やはり横のつながりが大事なので、建築会社の感覚で不動産業はできないと思います。私はもともと建築だったので、不動産業に対してすごくびっくりすることがあります。こんなことがあっていいのだろうかというぐらいの、少しここでは言えないようなことがあるので、やはり専門特化するべきではないかと思っ

てやっています。インスペクションについてですが、インスペクションはやはり木造とマンションとは全然違って、マンションの場合はやはり目視になるので、中は見ることはできません。目視はある程度、建築知識を持っている人間が外壁から見ますが、要するにマンションの場合は、あまりインスペクションは効果がないまま、中はリノベーションしてしまいます。ただ、お客様がご心配であれば、申し込みを入れて、ローン走らせながら、インスペクションをお願いする会社さんにも電話一本で翌日行ってくれるようお願いをして、レポートは後づけで出します。

基本的にインスペクションの結果は「可能性がある」ということで、断言ではないので、木造の場合は、リノベーション会社に専門性があると、もう連れて行って、結局はリノベーション費用が幾らかかるのか、雨漏りする可能性があるのかどうかということを見ますが、それでインスペクションを入れるというのは、例えば価格交渉を瑕疵担保免除などのときに、雨漏りしている可能性があるからお金がかかるから価格を下げることはできないかと言うためにインスペクションを使ったりします。ただ木造の場合は今、瑕疵保険がすごく重要だと思っていて、当社でも、明らかに買い主側として、絶対に雨漏りしている可能性があると見ている、売り主側の不動産会社がインスペクションをやらず、瑕疵保険をかけず、あけてみたら直すのに400万円かかったといったケースで売り主様に請求したこともあります。売り主が業者の場合でも、少し直していても散水試験までしておらず、雨漏りの可能性がある指摘した後に、あけてみたら雨漏りがしていて、加えて瑕疵保険をかけてくださいと言ったのにもかかわらずかけていなかったの、200万円ぐらい請求したケースもあります。やはり木造のインスペクションは、瑕疵保険をかけるのがお互い、売り主側にも、買い主側にもすごく有利だと思っ

て、1週間という短い中ですが、申し込みを入れて、ローン走らせながら、買うのを前提にインスペクションをやらせてもらうというふうに交渉しています。

あと中古に対して期待を高めさせることについては、実はそのために相談会をやっていて、そのときにビフォー・アフターというのを見せます。こんなふうになるというのを見せて、見に行くときは中を見ないでくださいという話をしています。中に関してはビフォー・アフターのイメージを頭に入れてもらって、不動産では変えられないところだけ見てくださいという話をしています。

つまり、日当たり、風通し、場所エリアなど自分では変えられない部分だけ見てもらって、中は最初にイメージを植えて連れて行ったりします。

あと図面に関しては、マンションの場合は、もちろん採寸し直しです。木造に関して図面がないものは、やはりリノベーションの会社を連れて行って、木造だと柱を数えれば大体図面が書けてそれでグリットなので、それで一旦図面を起こしてからやったりします。

**【委員】** ありがとうございます。

**【住宅政策課長】** ありがとうございました。

ほか。では、お願いします。

**【委員】** ありがとうございました。ワンストップで、プロとプロの、B to Bの契約でも瑕疵保険が適用する、瑕疵保険ってこういったことでも使えるのかと感じました。質問は、なかなか答えにくいかと思いますが、最後のエンドユーザーのところから今までクレームといったものがあれば事例をお聞きしたいです。

**【藤木委員】** この中でも触れているんですが、クレームは1回だけありました。でもほとんどないです。というのも、かなり徹底して、リスクヘッジしています。

1回だけあったのは、管理規約上に、古いマンションで設備、お風呂の位置を動かしてはいけないと決められている物件があったんです。ただ、それが契約書の中にはなくて、管理規約の仕様細則のようなものすごく細かいところに、なぜか取り決めがあったんです。これは当社のスタッフが一応管理規約は全部読んでいたんですが、なぜかそこをスルーしてしまっていました。当然契約の前にもお客さんにも全部お渡しするので、お客様も読んでいて、だから一応宅建業法上は何の問題もないんですが、ただお客さんからはワンストップなのにプラン通りできないのかと言われてしまいました。たまたまりノベーションの会社がお風呂の位置を動かしてしまったんです。元のプランがすごく素敵なプランだったので、お客さんは喜んでいて、それを後からできないと言ったら、奥さんに泣きながら物

件買い取ってくれと言われたんですが、たまたま75平米ぐらいの広い物件で、お二人住まいの予定だったので、もう一回リノベーションの会社をお願いして、お風呂を動かさなくて済む素敵なプランを書いてもらって、平謝りして、仲介手数料全額お返しして治めました。

【委員】 ありがとうございます。

【住宅政策課長】 ほかにございますか。

よろしいでしょうか。

はい、ありがとうございました。

それでは、今お三方からご発表と意見交換をしていただきましたけれども、私どもの資料もございますので、簡単に触れていきたいと思います。

資料7は、お三方のご発表にもかぶる部分もありますけれども、今日のストックマネジメントに関するものを論点として取りまとめているものでございます。

また、参考資料1、2、3とありますが、中でも参考資料3は、前回の分科会で計画の目標と基本的な施策を書かせていただきましたところ、かなり総花的ではないかというご意見もありましたので、中でも論点となりそうなものをピックアップしているものでございます。

参考資料1とあわせてご覧いただければと思います。この参考資料1については、前回もお出ししておりますけれども、今後の住宅政策としましては、今あるストックがかなりの数に上っておりますので、このストックについて適切な維持管理を促進しながら、リフォーム・リノベーション等による質の向上を図り、場合によっては工藤委員からご指摘ありましたように、他用途への転換を図って、資源としてできるだけ活用していこうではないか、かつストックとしての寿命を長くし、不良な住宅等については除却をしながら、長い目で見て住宅を循環させていこうではないかと、こういった図をお示したところでございます。

それに関して、資料7をご覧いただければと思いますけれども、やはり幾つか論点があると思っています。

1つは住宅、戸建て、マンション、賃貸それぞれ違うところがあると思いますけれども、その計画的な維持管理がまだまだ我が国では足りてないのではないかと、そういったものに関して計画的な維持管理を定着させるためには、どんな環境整備が必要なのか、ということとです。

2つ目としましては、既存住宅・リフォーム市場の活性化については、なかなか難しいところもありますけれども、こういった活性化をこれまで以上に促進するためにはどんな取組みが必要なのか。建物評価手法の改善と定着であったり、インスペクションの定着であったり、瑕疵保険の定着であったり、性能表示制度の定着であったり、履歴情報の蓄積であったり、そういったものをどう深掘りしていくかというところもあると思います。

また、空き家の再生・活用、除却を進めるために今、どんな取組みが必要なのかといったところもあると思います。

一方で、新築住宅については、私どもとしては将来世代に継承できるような良質なものの供給を促進していきたいという思いを強く思っております。そのためにもどのような取組みが必要なのかというところもあろうかと思えます。これについては前回の分科会では、新築住宅に対する政策支援については、将来世代にきちんと継承できるようなものに重点化をしていくということが必要ではないか、これまで以上にメリハリのきいた政策支援が必要なのではないかということも申し上げたところでございます。

最後ですが、住宅のストックマネジメントとして、国・地方公共団体といった公的主体がどのように公共関与をしていくべきなのか。また公的主体といっても国・地方公共団体それぞれ役割があります。そういった役割分担については、どのように考えるべきなのかというところもあろうかと思えます。

これについては前回、私どもとしては住宅ストックの現状、あるいは住まいに関するニーズ、さらには住宅着工の動向とか、そもそも住宅の生産体制とかいろいろな取組みについては、地域によって相当の差があるということから、国が全国一律に住宅ストックの量とか新築着工数をコントロールしていくというのはなかなか難しいのではないかと、慎重であるべきではないかということをお知らせしました。そういった形で考えているところですが、果たしてそれでいいのかどうか、そういったこともご議論をいただければと思っております。

これ以外にも論点は多岐にわたると思えますけれども、こういったものをご参考にしていただきながら、議論を深めていければと思っております。

また、資料6について、これは、今日ご出席いただいておりますけれども、川口委員のほうから発言内容ということで頂戴をしているところでございます。これもご覧いただきながら議論を深めていければと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

ということで、これからは40分ぐらいでございますけれども、最初申し上げましたとお

り、お三方のご発言も含めて自由・率直な意見交換ができればと思っていますので、よろしく願いいたします。

どなたからでもご発言頂戴できればと思います。

お願いします。

**【委員】** 背景の問題を中心に少し問題提起させていただきます。中川委員の資料にもあった、将来の見通しについてです。つまり、人口減少社会において初めてつくるこの計画ですが、人口は今27万人年々減っていて、あと10年もすれば100万人ずつ人口が減ってくるという社会になる、そういった人口減少社会でこういった住宅の数がどれだけ余ってくるのか、それから今318万戸が除却対象かもしれないというところですが、これがどれぐらい増えていくのか、それに対応するには、例えば除却するとすればどれだけお金かかるのかといったような、10年、20年先を見た将来見通しのデータがないと、なかなかこの人口減少のインパクトというものが判断し切れないのではないかと思います。その意味で、もう少し将来見通しのデータをとっていただきたいというのがございます。

それから、先ほどストックの改修促進の法制度が必要だというお話がございました。それは当然そうなんです、今回施行されている空き家の特措法もおそらく役に立たないと思うので、ストックと空き家とマンションの全体の3つを、を合わせた上で、総合的にもう少しストックの活用・利活用も含めた関係の法体系を早急につくるという意思表示をする必要があるのではないかと考えております。

**【住宅政策課長】** ありがとうございます。

住宅の着工等についての長期推計というのは、民間のシンクタンクなどが発表しておりますけれども、国もいろいろな推計、シミュレーションをしております。何を説明してどう推計していけばよいかは難しいところがあって、表に出していないところもありますが、そういったものも課題として認識をしながら、こういったものが出せるかということも含めて検討し、この場でもご議論をいただければと思っています。

ほか、今日ご発言のない委員も含めて、できれば皆様のほうからお願いできればと思います。

お願いします。

**【委員】** 今、ワンルームマンションの市場は結構動いているみたいですが、ただ、中古のワンルームマンションというのは動いていない。それはなぜかという、銀行のローンが、投資用のローンはつかないんです。これはなぜつかないかという、法定償却期間が

決まっているからです。法定償却期間から経過年数をマイナスした後の残りの分ぐらいしかつかないわけです。これが中古の賃貸マンションが動いていない最大の理由だと思います。

それから、現在リフォーム事業をやるのに業者が無資格ということがあります。何の資格もなくリフォームの事業をしているというのが現状です。これは元請500万円までは無資格でもいいと聞いていますけれども、これがあるがゆえに、一般の消費者の皆さんは少し不安を感じるのではないのでしょうか。ですから、せめて届出制にするとか、そういう方向に誘導していただければもう少しいい市場ができていくのではないかと思います。

それから管理に関して一言お願いをしたいと思います。この前少しお話をしましたけれども、組合理事になる要件として居住要件が入ってないわけです。これは国交省で平成16年に改正されて、組合員であれば理事になれるというふうに変えたわけです。ところが、やはり居住をしていない方の組合理事の経営というのは、非常に危なっかしいものがあります。この辺りについて、現状では標準管理規約の中で居住要件を入れることは可能ですけれども、それは各組合に全部任せられているものですから、これはぜひ、組合理事になるために居住要件が必要になるような方向に誘導していただければ、少し流れが変わるのではないかと思います。

それからもう1点です。管理業務主任者、これはマンション管理を現場で担当している社員ですが、彼らは少し悪いことをやりますと当然会社をやめざるを得ません。退職をします。しかし、しばらく経つと、他の管理会社へ行ってまた働いています。マンション管理士というのは結構厳しい規制がありますけれども、この管理業務主任者というのは実態をつかみにくい状況にあります。背信行為を行ったときの罰則規定を周知徹底するなど、本当にいい管理をするためにはそういったことが必要なのではないかと思います。

ご検討いただければと思います。

**【住宅政策課長】** 具体的なお意見ありがとうございました。

ほか、皆様のほうから。

では、お願いします。

**【委員】** 基本的に今日、特に藤木委員のほうからご発表いただきましたように、これから人口が減少して行って、ストックが結構あるという中でどうやって居住水準を向上していくのかというのは、やはりどうやってストックを回していくかということにつながると思いますので、藤木委員がおっしゃいましたように、情報が全く隠されていてうまく

いかないとか、あるいは先ほどご指摘ありましたように、マンションの管理をきちんとするためのいろいろな資格や業態を整えることが必要だという点については、ぜひやっていただきたいと思いますし、従来住宅政策の中で処理できていない部分についても、ぜひウイングを広げて、やっていただきたいと思います。

ストックを回していくというのはかなり国のほうでも積極的に取り組んでいただいている、金融なども組んで進めていただいているところだと思いますが、それだけではなくて、やはり人口減少のスピードが急速である一方で、それにもかかわらず住宅はそれほど減失していかないという部分がおそらくありますので、そういう意味では不動産市場というか、住宅市場がかなり緩むということについてどう考えていくのかというのは、大きな方向性を出したほうがいいのではないかと思います。

やはり私が思うこととしては、発表でもありましたけれども、一家族一住宅の中で広い住宅に住むとか、設備が安全な住宅に住むとか、そういったイメージで日本人の豊かな居住水準というのは構成されてきていて、人口減少・高齢化時代の日本人の豊かな居住水準、居住生活というものはおそらく他にも可能性があると思うので、一家族一住宅に限らない、ライフスタイルみたいなものを、少しご検討いただいたほうがいいのではないかと思います。1点です。

もう1点は、やはり一家族一住宅に限るという、そういうことだけではなく、工藤委員のほうでご発表いただきましたように、住宅というストックがあったときに、住宅だけでなく他用途に展開していくという考えについては、おそらく建築基準法とかあるいは都市計画法において、難しいところがあるような気はしますが、ぜひやっていただきたいと思います。もう使われないストックが一定数存在していて、今後増えていくということは見えているわけですから、そういう用途を変えていくという部分については、ぜひ考えていただきたいと思います。

ふるさと創生で今議論されているものとして、増田レポートの第2弾ですが、高齢者が首都圏で急増するという点については、やはりキャパシティとして足りない部分については、既存のストックを利用しなければおそらくものすごくお金がかかることになります。それへの1つの対処として、PREとか公共施設が非常に余ってくるので、それら学校などを高齢者施設に転換するとか、そういった利用をできないかという方向性は取り組まれつつありますが、住宅もおそらく同じだと思うので、キャパシティが余る部分、ストックが供給過多になっている部分をどうやって他用途に転換していくかという部分も、ぜひご

検討いただけたらと思いました。

【住宅政策課長】      ありがとうございました。

では、お願いします。

【委員】      最初に見せていただいた工藤委員の住宅のリノベーションの事例や、今お話あった住宅やいろいろな公共施設を高齢者施設に転換していくということに関して、お話を聞きながら考えていました。建築学会の福祉施設協議会というものがあまして、私もメンバーになっていますが、そこで「福祉コンバージョン」という名前で住宅やオフィスを福祉のほうに転換していくという研究をしていて、1冊の本を出しております。

住宅などを福祉施設に換えていくというのは、もう今さらあまり珍しいことではなくなっていると思います。最初の取組みなどは、古民家のようなものを持っている味が認知症のお年寄りなどを非常に落ち着かせるということで、託老所のようなことから始まって、認知症のグループホームやデイサービス、小規模多機能などに、古民家を転換するなど、URさんもいろいろとやってらっしゃいます。古民家の場合はそういう住宅の持っている味というのが、本当にセラピュースティックな効果があって、認知症の方が落ち着かれるといういいところがありますが、やはりこういった転換をずっとやっていくところで火災が起きたりとか安全上の問題でだんだん規制が出てきて、例えば消防法などは今、スプリンクラーをつけなくていけないなどかなり厳しい状況です。

それからもう1つは、古民家はやはりいい味があると同時に、バリアフリーの点や、水回りなど、そういったところに少し改修費がかかるということがあると思います。そのあたりはもう随分定着してきていると思いますが、最近の新しい動向として、福祉系の人が関心を持っているのは、やはり居場所づくりについてです。1つは認知症の方々のカフェのような、デイサービスではないもっと自由に過ごせる場所、それからもう1つは高齢者に限らずに、非常に今世の中孤独な人たちが増えてきていますので、子育て、高齢者、障害者の方、一般の方限らず気軽に行ける、そういう街の居場所づくりみたいなものに非常に関心が高まってきていて、NPOや個人が取り組んでらっしゃいます。

それからもう1つは、今後の勉強会の中でも取り上げることになると思いますが、住宅確保困窮者と言われるような、先日の川崎の例のように非常に劣悪な宿舎に住んでいるような方たちが多くいらっしゃるわけです。空き家が多くあるのに住宅がないという、そういう方たちに対する住まいの提供などについて、こういった分野は建築と、それから福祉や市民のネットワークなくしては進まない分野だと思いますが、既存施設の活用という点

ではまだまだ非常に期待されていますし、進めていく必要がある部分だろうと、皆様のお話を聞きつつ考えておりました。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

では、お願いします。

【委員】 少しミクロの話になりますが、先ほど工藤委員の写真でいろいろ出てきた、尾道についてです。尾道では、空き家バンクの仕事の委託を受けているNPO法人がずっとやっています。不動産業者さんにとっては、空き家はペイしないので彼らは全然紹介しないんですが、そういうNPO法人が空き家を探し出して、それを紹介します。その上で、例えば土日に移住のために見に行きたいという人がいれば、行政ではそういう人たちを接待することできませんが、NPO法人の方々がその人たちを招いて、一緒に見たり、食事したり、それから今まで移住した人との交流会を開いたりして、もし移住した場合にはどうということになるのかというようなことまで含めた、将来の見通しが立つような形での移住の受け入れをしているので、そういった組織、あるいは仕組みというものを組み込むとといったことを言っておいたほうがいいのではないかと。つまり、二地域居住から移住を進めるだけではなくて、もう少し具体的に移住をすればこういったことができますというような例示もしたほうがいいのではないかと思います。

それから、工藤委員が先ほどクラウドファンディングの形も出してらっしゃっていましたが、京都の町家なんかを中心にクラウドファンディングが増えてきていますので、そういった資金の使い方というのできるという例示も必要だと思います。

それから、京都の場合、空き家対策の条例というのは除却よりももっと利用というものを前面に推し立てていますし、あるいは神戸市の場合には除却、つまり自分の家が古過ぎて、でも自分のお金で除却できない場合は、市に土地・建物を寄附すれば除却してくれるという制度を設けていたり、いろいろなバージョンの空き家の対策条例があります。あらゆる対策がとり得ることだと思うので、対策のウイングを広げたようなものを少し示したほうがいいのではないかと考えました。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

では、お願いします。

【委員】 今日はストックに焦点を当ててというお話なので、一言申し上げたいと思いますが、昔に建ったものや、最近建ったものも含めて、現在あるストックが、現在の標準の質に比べてどうかという議論はされています。それから、例えば20年後に日本のスト

ックがどうなるかというのは、数に関しては議論されています。しかし、今日も資料提示がありました。20年後に日本の住宅のストックが質的にどうかという議論は、あまりされていません。

かつ、その数も含めると、日本は20年後に超高齢化社会になって、人口構成が高齢者ばかりになってどうなるのかということは、国民皆さんの関心事ですが、20年後に日本の住宅のストックは超高齢住宅社会になります。これは2月の勉強会で資料として、我々が「築年ピラミッド」と言っているものを出していただきましたが、それをほかの委員の方にも見ていただきたいと思います。人口ピラミッド風に20年後の日本の住宅がどういったピラミッドになるかというのを描くと、ぞっとするものになっています。今の減失率の傾向でいけば、新しい住宅は非常に少なく、古いものばかりになっているという状況になるはずで

す。それに対してどう対処するのかというのが、ストックマネジメントの根幹だと思うので、高齢化社会だけでなく、高齢住宅社会をどうするのかということもぜひ盛り込んでいただけたらと思います。

**【住宅政策課長】** 今、〇〇委員からお話がありましたのは、2月の勉強会で出した資料のことでございまして、まだご覧になってない方も多いかと思いますので、できればまた次回、あるいはタイミングを見て出したいと思っております。またそれを見てご議論いただければと思います。

では、工藤委員をお願いします。

**【工藤委員】** 住宅を使ったいろいろなコンバージョンとか、リユースをやっている事例を今日出しましたが、あれが持っているもう1つの重要な意味というのは、〇〇委員からもあったように、純化された住宅地の中で人々が年をとって、若い人も減って、人の出入りがなくなっている街に対して、新しい、誰でも入れるカフェやギャラリーができることによって、とにかく人の出入りが昼間でもあるというような状況をつくらないと、閉じこもって家から出てこない近隣の高齢者たちばかりの街になっていって、それこそ何かやろうという気力がみんな萎えてしまいます。

だから逆に若い人たちも来られるような居場所を、小さいものでいいから住宅街の中にきちん整備していくというような方針がもう少しはっきり出されていくことが必要で、人の動きをつくるだけでも全然違ってくると思います。それは小さな子どもたちを育てる親にとっても、高齢者を見ている家族にとってもそうだとすることで、住宅という範疇の

中で人々のコミュニケーションをしっかりと活性化させるというのを少し仕掛けていく、つまり、ご近所同士でどうにかしましょうという時代から遠ざかっていて、積極的に人を家から外に出す、それもわざわざ電車に乗っていくところじゃなく近傍の中で豊かな住宅地をつくる方法というのが、実はこのリノベーションのところにもう1つ伏線としてあることを、いい形で政策の中に入れていただけたらと思っております。

【住宅政策課長】      ありがとうございました。

それでは、お願いします。

【委員】      先ほど委員の方から将来の住宅の需要予想をつくるべきではないかというご意見がありましたが、これには私も賛成であります。この住宅の需要予想というのは、要は将来の世帯数の予測ということではないかと思いますが、人口については市町村別のかなり細かい予想が今できていて、世帯数についても、ぜひタイプ別や、地域別の予想をつくっていくべきではないかと考えております。

それから、今日はストックの維持ということで、ストックを適切に維持管理して、建物の長寿命化を実現するというお話ですが、私がいる賃貸管理の業界の立場からすると、賃貸住宅について言えば、やはり分譲マンションと同様に、まず長期修繕計画の作成ということを広く家主さんに働きかけていく必要があると考えています。

それともう1つは、長期修繕計画に基づく修繕費の資金の調達の問題ですが、やはり耐用年数を超えた建物であっても、適切な維持をするための修繕費についても金融機関からローンをつきやすくしていくということが必要ではないかと思えます。

それからあと、資料6の1番にも書いてありますが、これもやはり分譲マンションと同様に、賃貸マンションの家主に対しても大規模修繕についての修繕積立金という制度をぜひ創設していただければと考えております。

それともう1つは、賃貸住宅のオーナーさんも今後建物を売却するケースが増えてくると言われているので、そのときにきちんと修繕をされている建物については、やはり市場で評価されて、高く売却できる仕組みが必要だと思えます。

先ほど中古のワンルームマンションにはローンがつかないというお話がありましたが、実は賃貸住宅についても耐用年数を超えているものについてはなかなかローンがつきにくいという実情があるので、せっかく高いお金をかけて大規模修繕をしても、何かの事情で売却をするときに、その投資した分が評価されず、高く売れないということになると、やはり家主さんとしても大規模修繕を躊躇することになるので、ぜひ流通において、特に銀

行のローンづけについてご配慮していただければと考えております。

以上です。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

それでは、お願いします。

【委員】 「住宅の計画的な維持管理を定着させるために」という、この一番初めの課題ですけれども、空き家が増えてくるという背景には、一方で新築住宅がどんどん増えていくということがあります。毎年新築住宅分が空き家となって出てくる、この流れを少なくすることができれば、ストックがそのまま増え続けるということから少し緩んでくるのではないかと考えています。

対策の1つとして、住教育をもう少し充実させることができないかと考えています。なぜ新築志向になってしまうかという住宅すごろくで、上がりは一戸建ての一軒家を持つ、分譲マンションを持つということで終わると考えていますが、これに維持管理までの視点を入れた住教育、つまり、初めて住宅を持つときに維持管理の必要性を、それから既に住宅を持った方々に対しても、維持管理の必要性についての住宅の教育といいますか、啓発をもっとしっかりやっていただきたいと思います。

以上です。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

ほか、ではお願いします。

【委員】 ありがとうございます。

関連があったので、先ほど〇〇委員がおっしゃられた後に言おうと思っていたことがあります。

まず1つ目の「計画的な維持管理を定着させるために」ということで、基本的にはまず、しっかり建物の図面を引き渡すということを定着させていく必要があるのではないかと考えています。マンションではマンション管理適正化法で、2000年に分譲会社から管理組合に引き渡すというのが法律で決められて、必ず引き渡されることになってはいますが、おそらく修繕計画をつくる時に見積もりするのは大変で、その基本となる図面とセットで計画修繕をつくるというのが基本ですから、図面をオーナーに引き渡すのを当たり前にしていくということが、重要ではないかと思っています。意外に所有者の方が図面をお持ちでなく、先ほどみたいにその場で測って行って、見えないところはわからないというケースがあります。今後リフォームするときのトラブルを予防する意味からも、図面を所有者の方に引

き渡すといったことが重要ではないかと思えます。

それから2点目は、そうしたしっかりと修繕しているものが市場で評価されるということで、「既存住宅リフォーム市場の活性化」の2つ目のところですが、やはり住宅履歴情報は蓄積するものではなくて活用するものだと思いますので、蓄積だけで終わるのではなく、どういうふうに活用していくかということで、過去の修繕履歴、それからできれば、マンションであれば総会で決まっている将来の大規模修繕の計画、こういったものをもう少しわかりやすく購入者に開示できるといいのではないかと思います。とりわけマンションの流通量は多いですから、マンションの情報開示において、いろいろな情報をなるべく一元化してやっていくということが重要ではないかと思えます。

以上です。

【住宅政策課長】      ありがとうございました。

それでは、からお願いします。

【委員】      ありがとうございます。

今日工藤委員からいろいろな事例を見せていただきました通り、本当に今、各地域で空き家や住宅を活用したカフェなどが全国的に広まっております、私どもも商店街の空き店舗で子育ての交流広場というのをしています。やはり地域に根差してずっと活動している私たちにしてみれば、そこに空き家があって、それをどう活用するかという、夢ばかりが広がりますが、実際にはなかなかそれをうまく活用することができないという、ジレンマにあると思えます。

横浜でも始まったようですが、空き家と一口に言っても、おそらく相続の問題や、法的なこと、それから地元でどう活用していきたいとか、オーナーさんのいろいろなやりとり、しかもそのオーナーさんがそこに住んでいるとは限らないとか、いろいろな問題があると思えます。ですので、空き家にかかわるいろいろな専門職の方々、弁護士さんを含め、それと地域のNPOでまちづくり系のところが入って、それをうまく市の助成金なども活用しながら提案をしていく。そして、地域で空き家を活用したい団体とのマッチングをしていくというような、空き家にかかわる人たちの専門集団みたいなものをお披露目して、先ほど来ずっとワンストップでというお話がありましたけれども、空き家対策のワンストップ相談窓口のようなものができてくると、私どもNPOなどではそういったところまでは手が届かないですが、地域でこんな活動をしたいという人たちとのマッチングができるのではないかと考えているところです。

【住宅政策課長】      ありがとうございます。

それでは、お願いします。

【委員】      計画的な維持管理ということと、それから空き家の再生・活用・除却というのは、本来はつながってなければならないと思います。これは社会では結構独立して話されているので、今回はもう少しつなげるような仕組み、つまり建物の最終的なライフサイクルを完全に描き切るということも、重要なのではないかと思います。

よくあるのが、例えば建設計画なんかを立てるときに、現在の市場位置はこのぐらいだということで、あたかもそれがずっと続くかのような経営計画で、こう言ったら悪いですが間違えて立ててしまうというようなケースも、なくはないように思います。先ほど過剰な新築という話もありましたけれども、こういったケースも流れてしまっているのではないかと思います。

先ほどの中川委員の予測図を見れば、将来的に家賃水準はかなり下がってくることが明らかですから、そういったことを加味した、経営計画をちゃんと立てられるようにするといったことが必要だと思います。家賃水準の低下によってある部分から空き家になってしまったりとか、自分が建てているものの市場の中でのポジションがどんどん落ちていくということがありますが、そのポジションがわかるような形にしていって、最終的にその建物のライフサイクルをどうするかということを考える計画を立てるとというのが、私は必要なのではないかと思います。

それからもう1つ、先ほど大規模修繕の積立金という話がありましたが、場合によっては除却の積立金といった話も考える必要があるのではないかと思いますので、そういった建物のライフサイクルを考えるときの一環として、そういったことまで含めて議論したらいいのではないかと思います。

以上です。

【住宅政策課長】      ありがとうございました。

ほか皆様、今日ご出席の方で。

では、お願いします。

【委員代理】      本日は代理で出席させていただいております。

将来継承できるものということで、先ほど〇〇委員がおっしゃいましたように、やはり既存のストックもだんだん老朽化していくということを考えると、マンション建替えについてはいろいろ改善も図っていただいておりますが、やはりさらなる改善・支援というのが、

必要なのではないかと思うところでございます。

それから、どういった新築住宅が良質なものかということについて、中川先生もおっしゃっていたように、ニーズがかなり多様化していますので、ひたすら広い住宅がいいのかとか、それから立地に関しましても、今後のコンパクトシティ化というのを考えますと、やはり街なかのところで建てるものがないのではないかと、まさにそういった多様な視点をしっかりと踏まえたものを進めていくことが必要かと思えます。よろしく願いいたします。

【住宅政策課長】      ありがとうございました。

今日ご出席でご発言いただいてない方、もしよろしければ。

【委員】      今日の議題のストックマネジメントの中で、行政としてはもう既に問題・課題を整理していただいていますし、今ある空き家の問題など、この規制については非常に力仕事になると思います。その一方で、例えばリフォームにおいては論点の中でも指摘されているように、3年前のアクションプラン、あるいはトータルプランで、行政面ではこうあるべきだと議論されていました。私はあの中で、この辺りのところは、米国の例を見ても、規制緩和よりは、いい意味の基準をしっかりとつくっていただかないといけないのではないかと、という発言をさせていただきました。

それから、いわゆる借地、住宅の履歴のところも、もう過去のことについては難しいので、これからのことについては、システムとして、我々ビルダー以外で、中小の方々にどのような形でしっかりとカルテをつくっていただくかとか、その辺りのところをやっていただきたいということと、それと先ほどのワンストップアクションについての藤木さんのご発言、なかなか立派に力仕事をやっておられると思います。まさしく中古物件探しからリノベーションまでというのは、ここも本当は、米国のように半世紀にわたって、そういう評価などについてかなり信頼できるシステムができればいいんですけども、日本はまだこれからだと思います。すでにいろいろと着手しておられますけれども、この辺りのところをできるだけ早く、30年、40年かかるところを10年ぐらいになるように、ワンストップで中小の不動産の方々が苦勞されているところに対して、行政面で早く始動できるようにしていただければと思います。

日本商工会議所の中で中小企業の方々に話を聞いていると、やはりこの辺りのポイントについて、行政面及び業界のほうで可能な限りバックアップしていくというシステムが要ると痛感しています。

【住宅政策課長】 ありがとうございます。

時間も差し迫ってまいりましたので、もし、ほかによろしければ、縮めたいと思います。  
よろしいでしょうか。

ありがとうございます。

今日は多岐にわたって、また率直なご意見を頂戴しましてありがとうございました。今日の議論については、私どもでまた整理をしながら、次回以降の分科会に活かしていきたいと思っております。

次回の分科会ですが、7月28日火曜日の午前10時から開催をいたします。また、8月の勉強会につきましては、事務局から改めて日程調整の上、ご連絡をさせていただきますので、よろしく願いいたします。

本日はどうもありがとうございました。

— 了 —