

## シンポジウム実施報告（ウェブサイト用）

2026年3月19日  
ニッセイ基礎研究所

令和7年度住宅ストック維持・向上促進事業「良質住宅ストック形成のための市場環境整備促進事業」に関するシンポジウムの開催について

国土交通省では、平成28年度から「良質住宅ストック形成のための市場環境整備促進事業」により、住宅を維持管理や改修によってその質を持続、向上させ、市場に適正に評価される環境整備に資する取り組みに対し支援を行ってきました。本事業が令和7年度で10年目となることから、これまでの成果を踏まえ、「既存住宅の活用と維持保全」をテーマにシンポジウムを開催しました。

シンポジウムは全3部構成で行い、第1部は、国土交通省 住宅局 参事官（住宅瑕疵担保対策担当）付 佐分利悠貴子氏より、本事業の10カ年の成果と課題についての報告の後、株式会社ブルースタジオの大島芳彦氏及び株式会社リクルート SUUMO 編集長 池本洋一氏による基調講演を行いました。

第2部では、本事業において既存住宅の活用、維持保全とそれを評価する取り組みを行ってきた3つの団体・事業者に取り組みの紹介を行いました。

第3部では、池本洋一氏、名古屋学院大学経済学部 教授 上山仁恵氏、横浜国立大学大学院 都市イノベーション研究院 准教授 江口亨氏、青山リアルティ・アドバイザーズ株式会社 代表取締役副社長 服部毅氏の4名によるトークセッションを行いました。

### 1—シンポジウム実施概要

国土交通省 住宅ストック維持・向上促進事業 良質住宅ストック形成のための市場環境整備促進事業  
シンポジウム

テーマ「既存住宅の活用と維持保全」

主催：国土交通省

運営：株式会社ニッセイ基礎研究所

#### (1)日時・場所

開催日時：令和8年1月21日（水） 13：30～15：30（13：00開場）

開催場所：大手町フィナンシャルシティ サウスタワー3階 カンファレンスセンター ホール1

配信視聴：事前に参加申込みのあった住宅関連団体の関係者や、今回のテーマに関心を持つ方々を対象に、オンラインで同時配信

#### (2)プログラム

①開会挨拶 13：30～13：35

国土交通省 住宅局 参事官 横田僚子氏

②第1部 基調講演 13：35～14：20

テーマ説明：10カ年の成果と課題

国土交通省 住宅局 参事官（住宅瑕疵担保対策担当）付 佐分利悠貴子氏

講演 ① 関わりしろをデザインする

株式会社ブルースタジオ 建築家・クリエイティブディレクター 大島芳彦氏

講演 ② 市場やニーズの変化、次の住生活基本計画(案) この10年のストック良質化事業の振り返り

株式会社リクルートSUUMO 編集長 池本洋一氏

③第2部 団体・事業者の取り組み紹介 14:20～14:50

暇と梅翁株式会社

住宅点検・維持管理推進協議会

残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会

④第3部 トークセッション 14:55～15:25

株式会社リクルートSUUMO 編集長 池本洋一氏

名古屋学院大学経済学部 教授 上山仁恵氏

横浜国立大学大学院 都市イノベーション研究院 准教授 江口亨氏

青山リアルティ・アドバイザーズ株式会社 代表取締役副社長 服部毅氏

⑤閉会挨拶 15:25～15:30

国土交通省 住宅局 参事官（住宅瑕疵担保対策担当）付 企画専門官 大木雄介氏

## 2——参加実績

当日は、会場参加およびオンライン視聴を合わせて計335名が参加されました。

## 3——講演、取り組み紹介、トークセッションの概要

### (1)基調講演

#### ●テーマ説明：10カ年の成果と課題

国土交通省 住宅局 参事官（住宅瑕疵担保対策担当）付 佐分利悠貴子氏

#### 【10年間の主な成果】

- これまでの主な成果は大きく2点に分けられる。1点目は、既存住宅の性能向上に関する機運の醸成で、性能向上リフォームを実施し、既存住宅の活用を促す環境整備が行われた。
- 2点目は、金融機関による性能面を考慮した住宅の価格査定の方針の導入で、従来の耐用年数に加えて、一定の性能を満たす住宅に対しては維持管理を要件として住宅の価値を評価する仕組みが開発された。

#### 【今後の課題】

- 本事業の取り組みを通じて、住宅の性能向上に関して全国的な広がりが見られた一方、建物の価値を評価する仕組みや金融商品の開発については、今後、さらに裾野を広げる必要がある。
- 来年度以降は既存住宅にさらに一歩踏み込む段階と考えており、維持管理状況を反映した建物評価、取引時における情報開示、瑕疵保険付き住宅といった売買時に安心して取引ができる環境整備を促進する事業を創設し、住宅ストックの循環促進に取り組んでいきたい。

#### ●講演 ① 関わりしろをデザインする

株式会社ブルースタジオ 建築家・クリエイティブディレクター 大島芳彦氏

2000年ブルースタジオ一級建築士事務所としてアセットマネジメント、都市再生を目的とするリ

ノベーション事業をスタート。その業務範囲は、建築企画・設計、ランドスケープデザイン、グラフィックデザイン、ブランディングと多岐にわたり、全国各地では自治体とともに地域再生ワークショップ「リノベーションスクール」の開催やまちづくり構想の立案などに取り組む。「北条まちづくりプロジェクト morineki」では2022年都市景観大賞（国土交通大臣賞）を受賞し、2024年には日本建築学会賞（業績賞）を受賞。2024年には障がい者シェアハウス「はちくりはうす」がグッドデザイン金賞（経済産業大臣賞）を受賞。東京中野区東中野の大正期創業の不動産賃貸管理業、大島ビルディング株式会社代表取締役も務める。

#### 【関わりしろや参加可能な余白をどうデザインするかを考える時代】

- 廃校・閉校、商店街の空き店舗や団地など、様々な課題に日々取り組んでいるが、どれも造られた当時は非常に需要が高かったが現在そのポジションを失っているというのが事実である。こういった空き家、空き店舗、空き空間を改めて資源として捉えた上で、その資源をどう活用するかが求められている。
- 現在は社会課題が山積みで、それをどうやって解決していくか、あるいは眠っている価値を宝探しのように発見し、それをいかに再編集するかというスタンスで、空き家、空き店舗などの既存ストックに対峙している。点と面という話をよく耳にするが、ストック一つ一つは点なので、点としての資産を点ばかりで見ているとなかなか価値の本質は見えてこない。ただ、それが所在する場所、地域を俯瞰すると点に対する答えは自ずと変わってくるはずで、こういった考え方からリノベーションという言葉とまちづくりという言葉の親和性が非常に高いと認識される時代になったといえる。既存空間資源の活用と地方創生は切っても切り離せない関係だと考えるべきである。
- 人口減少に加え、ポストコロナ、超災害という想像もしていなかった状況にあり、かつての手段が成立しない、常識が大きく覆される時代になった。まちづくりという視点に立てば、デベロップメント一辺倒であったまちづくりをリノベーション、つまり、もう一度都市経営、マネジメントを考え直すのではないかとこの時代にあり、単に官と民ということではなく、使いこなすまちづくりのためには参加可能なまちづくりがポイントだと認識している。
- これはセクショナリズムという言葉で認識されるが、社会環境自体が極めて明確に細分化されることで、我々の社会にいろいろな問題点が露呈している。この境界線をいかにぼかしていくか、重ねていくか、関わりしろや参加可能な余白をどうデザインするか。これをシステムの面、ハードウェア以外の部分でも考えるべき時代だと思う。

#### 【エリアに価値がある、点と面の価値をまずは見せるべき】

- 成長する時代には「ないものねだりの消費者」、つまり、納税しているのだからどうかしてくれという市民が大量に存在した。ただ、今はどこでも人口減少という状況で、そうすると今度はまったく逆の「あるものみつけの当事者」、つまり、消費者ではなく当事者を育てていく、あるいは見つけていくことが必要な時代になったといえる。
- 不動産価値の本質はどこにあるのかといった時に、不動産という概念は権利なので、線引きしたものを法務局に登記し権利を守るという当たり前の活動をしているが、それを利己主義的に守っていると、気がついた時には街に人がいないわけで、そうすると不動産価値の本質は線引きした内側がないのかもしれないという、当たり前のようで衝撃的な事実が今はある。そこで、エリアに価値がある、点と面の価値をまずは見せるべきであろうという考えである。
- 衰退問題を抱えているまちに行くと、何とかしなければいけないと思っている人は当然いるが、個人ではどうにもならない。ただ、私だけでは無理だが、私たちという仲間がいれば達成可能なはずで、ではその仲間たちをどうやって作るのかといったことになる。私は「リノベーションスクール」というワークショップを2011年に北九州の小倉で始め、同じ価値観を持った仲間作りをしている。

今に至るまで全国で 120 の都市で行い、参加者は 7,000 名に近づくものとなった。

#### 【まちも建物も不動産も共感力を高めるビジョンづくりが必要】

- 仲間はどうか作られるべきか。利益を山分けする、再配分する機能はかつての仲間では必要だったかもしれないが、今は倫理的不動産、倫理的な地域社会といったことを考えていかないとならない。エシカル(倫理的)という言葉は衣食の世界では当たり前に使われ、マーケットを形成しているが、不動産やまちという衣食住の住にどれだけエシカルを語っている商品があるか。ここへ来て環境性能など、様々なエシカルな側面は脚光を浴びてきているが、他の業界に比べて非常にビハインドである。エシカルという要素は共感の源になるわけで、これが一つの市場を形成する時代になるべきではないか。まちも建物も不動産も共感力を高めるビジョンづくりが必要だと考えている。

#### 【住宅地における「なりわい」は着目すべき関係性】

- 商業地における「あきない」に対して、住宅地における「なりわい」、つまり、人々が生活する地域には、時にプロをも凌駕する「表現者」としての生活者と、その「仲間・共感者・ファン」が存在する。住環境の中にはそのポテンシャルが眠っている。そういった「なりわい」は、かつては八百屋さん、酒屋さんが「なりわい」と言われ、何が「あきない」と違うかというところ、そこに住んでいるわけで、文房具屋の娘や不動産屋の倅が商売している家から出てくる。そういった住と「なりわい」が非常に近いという関係がかつての社会にはあったが、今は極めて希薄になっている。しかし、当事者性が求められる社会にとってこれは非常に重要な人的資源、着目すべき関係性ではないかと考えている。

#### 【「なりわい長屋」 武蔵野市における店舗併用賃貸長屋の例】

- 事例として、昭和 30 年代管理開始の公団住宅があった武蔵野市の外れの場所がある。ここは集約事業で敷地の半分が建て替え、残りの半分が民間のデベに売却され、200~300 戸クラスの分譲マンションが複数存在している。高齢の方、団塊世代を中心とした戸建住宅と、分譲マンションには子育て世代が住み、人口ピラミッドを見ると非常に健全に見えるが、事実は異なり、高齢化した戸建住宅地には孤立・孤独という問題があり、子育て世代も核家族、共働きで平日の昼間はほとんど人がいない。休日は皆さん疲れた顔をしているというところだったが、駅からバスで 20 分の住宅地のど真ん中にあるバスの終着点、折り返し所にあるバス会社が保有している不動産資産を地域の接点、つまり今日のテーマである「関わりしろ」にしてはどうか、つまり、そこに「なりわい居住」「なりわい長屋」という考え方を挿入していこうという取り組みである。
- 第 1 種低層住居専用地域には店舗は駄目だが、店舗兼用住宅は OK なので、つまり住んでいる人が「あきない」をやればよいという話である。駅から最も離れた第 1 種低層住居専用地域のど真ん中に「なりわい」の拠点とそれを営むプレイヤーとして生活者、市民を入れるという発想である。バスの終着点の周りに 2 階建長屋兼用店舗が 13 世帯並び、1 階部分ではそれぞれがお店を軒先でやりながら暮らしている。家賃も駅前で店舗を借りるほどの値段ではないので、好きなことを軒先でやっており、例えば、編集者が編集の仕事をやりながら自分の好きな本を軒先で売るという究極の専門店になり、目的を持った人が来るという現象が起きる。その他、様々な住人たちの「なりわい」が見えてくる。生活者の顔が見えるのでコミュニケーションも非常に取りやすく、バス停というハブとしての機能を持っていたため、住宅でありながら商店街組織のように、どうやったら地域の人にもっと楽しんでもらえるかということを考え、様々なイベントが実施されている。

#### 【豊島区長崎一丁目椎名町の例】

- 西武線の池袋線から一つ目にある豊島区椎名町も 10 年近く前は高齢化が非常に進み、シャッター通り化していた。空き家になっている店舗兼用住宅をどう活用するかということだが、ここにはまだ商売をしているベテランがいる。また、周辺の高齢化率は 60%近い状況、50 年前に引っ越してき

た単身者が非常に多い一方、マンションがかなり建つものの、マンションの新しいファミリーは足元の商店街に足を運んだことがないという事実がある。また、このような商店街に興味を示すインバウンドの観光客がいるため、その活用策としてゲストハウスはすぐに閃く。

- そこで、商店街の1階にコミュニティの参加可能な場として「ミシンカフェ」を置くと、周辺には高齢の方で洋裁をやっていたという女性が多くいるので、そこで教えてくれる。近くの小学校の通学路になっているので、お母さんも子どもたちもそこを通り、そこで高齢の方がミシンの使い方を教えてくれるといった関係が生まれる。
- コミュニケーションが活発に営まれる状況が生まれ、チェックインする海外の方はコミュニケーション能力の高まった住人と話ができるのが非常に楽しいということで、とても人気のあるゲストハウスとして今も営業している。人のつながりができることで、ミシンだけではなく、お菓子を作ることが得意な人が友達に教えたり、作ったアクセサリを高齢の方が買ったりということが起きる。その結果何が起こるかということ、自分の参加可能な場があるということ自分の役割を見出す。つまり、福祉施設ではないが領域を跨いだ場ができ、周辺に大きな変化と影響を与えている。

#### 【横須賀市月見台住宅の例】

- 横須賀市の昭和30年代の市営住宅が空き家になっており、ここに「なりわい居住」という考え方で「なりわい長屋ビレッジ」を作りたいという話をいただいた。この場所を楽しく使いこなすという考え方で、我々が集合体としてしっかりプロモーションし、それに関わりたいという投資家を募り、投資サイドと生活する人たちが関われる仕組みを作った。全部で22棟58戸だが、ほぼスケルトンの状態にして最低限のインフラだけを造り、それを貸す。あとは自分でやってくださいという長屋になっており、これが猛烈な人気になっている。皆さんそこでいろいろなことをしている。雑貨屋さん、小さなカフェからコーヒーショップ、様々なことをやっており、集合体としてこの場ができたことで、私もできるかも、俺もやってみようといった、いわば集合体としての力を持つようになっている。

#### 【「人」を活かすための関わりしろの設計で、「生活者を当事者に」する住環境づくり】

- このような場は性能ばかりでなく、エリアとしての活用価値をしっかりと社会に対して問うことに対する共感により成立しており、性能一辺倒でない方法も考えていく必要があるのではないかと感じている。最大の社会資源である「人」を活かすことが空間資源を活かすこと以上に大事なことで、人の関わりしろといった、空間だけではない仕組みやまちそのものを考え、「生活者を当事者に」、消費されない当事者を育む住環境づくりをすることが、既存ストックの維持管理の面にも関わってくるのではないかと考えている。

#### ●講演 ② 市場やニーズの変化、次の住生活基本計画（案） この10年のストック良質化事業の振り返り 株式会社リクルートSUUMO 編集長 池本洋一氏

1995年リクルート入社。2011年より住宅情報メディア「SUUMO」の編集長を務める。2019年以降は、SUUMOリサーチセンターセンター長として、メディア及び調査研究の両面から住まいに関する情報発信を精力的に行う。その他、不動産情報サイト事業者連絡協議会監事、国土交通省社会資本整備審議会住宅地分科会委員をはじめ、経済産業省、環境省、内閣官房の各種委員を歴任し、政策形成にも幅広く関与してきた。

#### 【既存ストック住宅をめぐる市場、ニーズの変化】

- 建築資材費はこの5年で40%弱上がっていると言われている。それだけではなく労務費、大工さん・職人さんに支払う給料も4年で23%上昇し、伸び率は最近になればなるほど高まっている。新築を建てる場合も昔のような値段では建てられなくなっているというのが実情である。

- 中古マンションも新築マンションに引きずられて上がっているが、大きく上がっているのは東京 23 区だけである。前年同期比では 2025 年を境に 23 区は上がり続けているが、千葉・埼玉・神奈川は横ばいか前年同月比マイナスという成約単価になっており、市場には変化が起きつつある。
- 家を買おう、住み替えようと思う方々のニーズはどう変容しているか。新築の一戸建と中古の一戸建を希望する人の割合は同じか若干中古のほうが高く、新築の分譲マンションと中古の分譲マンションでは、6 年前は新築が 10 ポイントも高かったが、今は逆転して中古が高い。つまり、家を買おうと思う人たちのファーストバイの選択肢の中に既存住宅が当たり前のように入ってきているという状況に変わってきている。
- もう一つ変化があり、一次取得層が減少し、買い替え層が増えているという実態がある。今から 6 年前、コロナ前は 15%しかセカンドバイヤーがいなかったが、今は 30%で、この 6 年で倍のシェアに伸びている。買い替え市場が成熟し、一次取得者の売りが出る市場に変わってきている。
- そのような中、質の高い住宅が供給され続けており、それに対する市場の反応を見てみると、例えばスーモの物件画面でも、住宅性能表示、性能等級や断熱等級をキャッチコピーで示す物件広告が目立つようになってきた。
- 実際に住宅性能評価書付きの新築一戸建は設計も建設もスーモの掲載上で伸び続けている。中古の一戸建においても住宅性能評価書付きで載っている物件は近年一定のところまで伸びてきている。中古マンションにおいても、設計、建設そして既存ともに住宅性能評価書付きの物件が増えてきており、25 年前に創設された性能評価書という仕組みが当たり前のように市場の中で流通し始めているという事実がある。
- これらの物件の問い合わせ状況は、中古一戸建、新築一戸建、中古マンションを合わせると、物件全体と比べて約 1.2 倍多く、効果が高いという結果が出ている。特に中古マンションでは評価書付きの物件が 1.7 倍と人気が非常に高い。
- また、省エネ性能ラベルの有無による効果を調べると、ラベルありの問い合わせ数はラベルなしの問い合わせ数の新築マンションで 1.3 倍、新築一戸建で 1.5 倍になっており、効果を生み出していることが分かった。つまり、市場の中できちんと広告訴求をしていけばそれなりにエビデンス付きの物件は評価されつつあるという実態が見えてきた。

#### 【次の住生活基本計画（案）】

- 現在閣議決定待ちでパブコメを集め終わった段階だが、住生活基本計画で議論されている内容について話をしたい。まず今回の住生活基本計画の要諦は 10 年を決めるのではなく、この先 25 年つまり 2050 年を見据えて議論していることである。この中で、「ストック価値の最大化」と「住生活基盤の再構築」というキーワードが出てきており、目指す社会として、「これまで官民投資により蓄積してきたインフラ・居住環境を備えた住宅・住宅地が、市場を通じて最大限に活用され、人生 100 年時代における時々のライフスタイルに適した住宅を過度な負担なく確保できる持続可能な社会」を目指すとされている。
- 2050 年に向けた住宅市場の構造変化として、これからは既存住宅の有効活用が本格的に求められ、かつ、相続が不便な場所でなく、利便性の高いエリアでも大量に出てくるというメッセージがある。その中で新築住宅の役割はもちろんあるが、住宅市場の主たる対象が既存住宅に変容していくというメッセージが書かれている。
- また、大量に出てくる相続物件をいかに良質化し、アフォーダブル、手に入れやすい価格で供給していくか、あるいは、今後いわゆる郊外の開発は利便性の高い豊かな居住環境が見込まれるものに厳に限定することや、空き家の流通、活用を予備軍も含めてやっていくということも書かれている。
- さらに、性能向上リフォームについては、120 m<sup>2</sup>、130 m<sup>2</sup>の大きな家をフルリノベーションで性能

向上したらコストが合わず、しかも世帯人数は減っているのです。必ずしも広い住宅のすべてを直さなくてもいいのではないかと、つまり、部分的リフォームを普及すること、そして、市場環境を整備するとともに、性能や利用価値を反映した資産評価を行い、金融機関と連動して良質性を評価するローン開発をしていこうといったことが書かれている。まさに今回の事業の一つの成果が住生活基本計画にも描かれているということだと思う。

- また、大量相続で空き家になると言われている郊外の戸建住宅地をアフォーダブルな住宅として供給する場合、単に供給すればいいということではなく、情報が届いてきちんとナビゲートされないと選んでもらえない可能性もある。ここはポータルサイト事業者の役割も大きいと思っているが、駅近や新築を選びがちな人たちにこのような選択肢もあるということナビゲートしていく機能をデジタル技術も活用しながら開発していくことが求められていくと思う。あるいは、リバースモーゲージや残価設定型住宅ローンなど、新たな住宅ローンの普及についても書かれている。
- 昨今、35年のローンから40年、50年の返済期間のローンが出てきており、それが2025年4月時点で25%を占めている。計算すると、5,000万円借りた時に50年返済では25年経った時の残高が約3,000万円あるので、25年経った時に3,000万円以上で売れなかったら、売りに売れない状況になってしまう。つまり、価格が上がっているから単にローン期間を伸ばせばいいという話ではなく、50年ローンが果たして持続可能なローンとなり得るのかという疑問が呈されている状況といえる。
- そのような中、残価設定型住宅ローンを作るという話が補正予算の中で出てきた。住宅金融支援機構が保険を担う形で残価分をある程度保証する仕組みが作られることが発表され、まさにアフォーダブルなことをみんなで考えていく時代に入ってきたと思う。まだ詳細が決まりきっていないと理解しているが、気候風土適応住宅（地域の気候や風土に適応した伝統的建築手法を用いる住宅）を住宅ローン控除に含めていくといった議論もされていると聞いており、弾力性が出てきていると思う。
- 住宅ローン控除制度が5年間延長されることが決まったが、象徴的なのは、新築住宅であろうが中古住宅であろうが同じ性能、ZEH、省エネ基準を満たしていればローン控除の対象となるローン残高、控除期間、控除率のすべてが同じになったことである。明らかに新築と既存に差をつけることがなくなってきたと思うが、一方で、省エネ基準などに何も適合しない住宅は140万円が最大額になり、基準に適合していれば273万円、また、若者世帯でなければ182万円という形でローン控除が変わるので、中古でも住宅性能評価や一定の基準を超えていることをしっかり評価する必要があると明確に示されたと思っている。

#### 【既存住宅の良質化の試行事業によるこの10年の振り返り】

- 今回の良質住宅ストック形成のための市場環境整備促進事業を大きく分けると、良質化とは何かというところに独自の基準を定めた取り組み、2番目として、それを適正に評価して市場でどのように価格反映させていくかといった取り組み、3番目として、それをきちんと評価して金融の融資で有利に持っていくかという取り組みの3つに大別されると思う。
- 良質化、良質性の維持に向けた取り組みで具体的に何があったかという、長期優良住宅のように国が定めている制度に則ったものもあれば、地場産材など独自の基準を作り、それを有利に持っていこうといったものもあった。さらに、維持管理をしっかりやっているものを評価していこう、マンションの管理の質が高いものをきちんと評価していこう、あるいは賃貸でも性能向上されているものをきちんと評価していこうといった取り組みがあった。
- 良質性を適正に評価する取り組みとしては、リフォームすればその分価値が上がるので、それを評価しようという取り組み、あるいは、それを将来時点まで引き伸ばしていくので、それに向けて資産価値を評価し、買取保証や残価設定型住宅ローンの開発に取り組んでいこうといった動きが出て

きた。

- 良質性を評価して融資する取り組みとしては、定期点検費用も含めて融資する仕組み、リフォームと一体型のローンを出す仕組み、リバースモーゲージあるいは残価設定型住宅ローンの取り組みがあり、ここで試行錯誤した結果が住宅金融支援機構の新たな保険制度につながったのではないかと思う。
- 一方で課題もいくつかあり、地域ごとに仕組みを小さく始めたが、その適用件数や流通件数がなかなか伸びないという課題感もあった。
- また、最終的には消費者がそれを望んでくれないと価値反映できないという中で、消費者に伝達しきる取り組みにまだまだ行き届かなかったという課題もあった。
- さらに、厳しかったのが金融機関との連携の難しさで、その理由は2つあると思う。まず、金融機関側からしても、やってみるということは分かるが、一定の市場流通規模がないと仕組みにはなかなか落とせないということ、2つ目は一金融機関の一存で経済的対応年数を伸ばすとリスクが高まり、金融庁からOKでも出ていない限り金融機関の判断ではなかなか難しいということである。これは逆に言うと、やるなら金融機関としてもリスク分を積み立てなければならぬということになり、簡単ではなかったのだと思う。

## (2)団体・事業者の取り組み紹介

### ● 東京長屋バリューファイナンス事業

暇と梅翁株式会社 代表取締役 後藤大輝氏

#### 【取り組みの概要】

- 東京長屋は、京都における京町屋に対して、東京でも長屋的建物や長屋的な営み（暮らしや事業）を行っている建物の価値をバリューとして見える化し、資金調達、ファイナンスにつなげることを目指した事業である。
- 歴史的・文化的価値を持つ築古不動産の価値を金融の仕組みを通じて共有・創出し、地域の新たな文化や価値観を育む場として将来へ受け継いでいくことを目指している。東京における古い建物が古民家カフェや古民家ショップなど、古民家を生かした魅力的でユニークなお店として保存・活用できるよう、資金調達を含めたモデルを見える化し、それを実証したいということである。

#### 【取り組みの経過】

- 令和5年度は、向島・京島地区の文化的・歴史的長屋の把握・整理を行った。木造密集地域における古い建物の安全性が課題だったので、それを再確認するとともに、地域に即した金融制度について検討するため、建物の状況や借地権・底地権・所有権等のヒアリングを行った。
- 令和6年度は、改めて「長屋らしさ」の発掘と文化財的価値の検討を行い、東京の長屋にどのような形状や間取りがあるのかを調査した。次に、そのハード面、ソフト面の可能性を見出しながら、木造密集地域における古い建物の遵法性・安全性向上のために、どのような改修方法があるのかを検討し、事業主体や直近の資金調達方法、あるいは長期に継承していくスキームを検討した。
- 令和7年度は、第一号案件として古い長屋的建物を買取り、それをどのように事業運営していくのか、地域の中で長期的にどのように残していくかを実証するため、金融機関からの融資と社債発行による資金調達に加え、投資による資金調達の3つを実施した。また、資金調達のための周知の一つとして、ブランディングのためのブックやチラシを作成するとともに、東京長屋という名称の認定に向けて、東京における連携のための話し合いやシンポジウムを行った。

#### 【取り組みの成果】

- 対象地域に残っている長屋の件数を調査し、その結果から、市場で活用が進めば非常に有効だとい

う仮説構築を行った。また、融資を受けにくい築古かつ借地権の建物にどのようにしたら融資が受けられるかを検討した結果、融資と、社債として少人数で行う私募債と少額公募債、そして出資金となる投資というスキームで第一号案件を進めている。

- 建物の現状評価と今後の可能性を示す「東京長屋カルテ」を作った。金融機関や社債を買っていた方、投資してくれる方にそれを見せながら資金調達のヒアリングを行い、今年度は融資、社債の購入、出資を受けることができ、第一号案件の資金調達がほとんど実行できた。
- 今後このスキームを我々が実行するだけでなく、次の事業者に伝えられるよう今年度の成果を整理している。

#### 【既存住宅の活用と維持保全に向けて】

- 4 つポイントがある。まず、維持保全を前提とした既存住宅活用の実践モデルを提示できた。築古住宅を単に改修・活用するだけでなく、維持管理・遵法性・安全性を前提に評価し、それを継続的に使い続ける枠組みが支援いただけることを示せたと思っている。
  - 次に既存住宅の価値を見える化することで、金融と接続する道筋を示せた。金融機関の融資だけで資金を調達するのは難しいが、社債を自ら発行したり、投資を受けたりすることで金融機関からも融資が可能になってくることを示せた。
  - 3 点目、地域文化を支える住宅を社会的資産として捉える視点を示せたと思っている。今回の地域では築 60 年から 100 年、事業者は 2 代・3 代、多いところでは 5 代くらい事業者が代わっている建物があるが、建物は失われず、そこで行われてきた事業・歴史、仕事を次の人が引き継ぎながら新しいことを行っている。資金調達のためのまちづくり会社を作り、会社で社債発行や融資を受け、10 年から 20 年かけて償却し、償却できた建物を地域の非営利の法人に託していくことで、長期的に地域の中で建物や地域文化を保存・継承していく。そういった仕組みが成立することを示せた。
  - 最後に、今後の制度化・横展開に向けた実践知を蓄積するため、今年度はシンポジウムを行った。台東区、佃島・月島・池袋など、歴史文化的建物の維持保全、歴史文化的まちづくりを行っている人たちにこの取り組みを共有でき、賛同をいただけた。このモデルをもとにこれをさらに進めたいと思っている。
- 戸建住宅の維持管理促進に向けた関係事業者による一体的な取り組み

住宅点検・維持管理推進協議会 奥村強氏

#### 【取り組みの概要】

- 住宅オーナーに対して、点検事業者、瑕疵保険法人、メンテナンス事業者、金融機関が密に連携し、一体となって住宅の維持管理を図ることが大きな特徴となっている。
- 維持管理を促進するために、品確法上の瑕疵担保責任が終了する築 10 年目の重要な節目を迎えている住宅オーナーに、法制度や維持管理の重要性をしっかりと説明し、メンテナンスと延長瑕疵保証を促すことが大きなポイントである。

#### 【取り組みの経過】

- 令和 6 年度は先導型の事業として、令和 7 年度は普及型の事業として採択をいただいた。令和 6 年度ではまず協議会を設立し、各事業者が密に連携して取り組める体制を築くとともに、先導事業としての仕組みの開発に重点を置き事業を進めた。また、住宅事業者がこの取り組みの趣旨に賛同いただくとともに、築 10 年目を迎えるオーナーの情報を提供いただき、その住宅に対して国土交通省のインスペクションガイドラインに即した点検を実施した。さらに、点検という重要な物理的接点を最大限に活用し、法制度の説明やアンケートを実施し、延長瑕疵保証を希望する住宅オーナーの意向を工事業者や保険法人に取り継ぎ、連携してフォローするといったスキームを構築した。
- 令和 7 年度は、前年度に、延長瑕疵保証やメンテナンス工事に多くつなげることができた活動内容

を点検事業者全体に共有、展開することで成果の向上を図った。具体的な数値目標としては点検総数 257 件、これに対して 30%のメンテナンス工事と延長瑕疵保証の達成を目指した。

#### 【取り組みの成果】

- 仕組み・ツールの開発と体制づくりのため、住宅オーナーにメンテナンスの重要性や延長瑕疵保証について分かりやすく、正しく説明するためのパンフレットを作成し、点検事業者 3 社共通で活用した。また、住宅オーナーへの維持管理に関する意識や法制度に対する理解度、延長瑕疵保証への移行を確認するためのアンケートを作成し、回答への協力を求めた。さらに、すべての活動の起点になる点検員のレベルアップを図るため、点検事業者 3 社合同で研修会を実施した。
- 令和 6 年度、7 年度ともに目標点検数（各々 402 件、257 件）を完遂し、アンケートも全件回収することができた。また、80%以上の延長瑕疵保証の検討意向の確認ができ、関係事業者への申し送りを行うことができた。
- 令和 6 年度のアンケートでは、築 10 年目を迎えた住宅オーナーに対する「瑕疵保証について覚えていましたか」との問いに、80%以上の方が覚えていない、または内容までは覚えていないと回答している。一方、瑕疵保証についてパンフレットで説明したが、「理解できましたか」との問いには 99%の方が理解できた、概ね理解できたと回答し、法制度について十分説明した上での「10 年で瑕疵保証が切れることを不安に感じますか」という問いかけには、90%以上の方が不安を感じると答えている。延長瑕疵保証についても 90%以上の住宅オーナーが興味を示していることが確認され、全体の点検数に対して 80%の延長瑕疵保証の検討を申し送った。令和 7 年度も同様のアンケートを行ったが、速報値で同様の傾向が確認できた。
- 点検事業者である株式会社日本戸建管理の取り組み実績では、点検実施数 134 件に対して 30.6%、41 件のメンテナンス工事・延長瑕疵保証が成約した。
- 令和 7 年度は普及型として取り組んだが、令和 6 年度に構築した連携スキームと成功事例を展開し、点検事業者 3 社全体でメンテナンス工事・延長瑕疵保証の 30%成約を目指した。令和 7 年度における改善点として、令和 6 年度の一部の活動において住宅オーナーから延長瑕疵保証の検討意向が示された場合、新築の建元の住宅事業者はその情報を返し対応を求めていたが、新築の事業者は計画的な工程やスケジュールに基づいた住宅の建築工事には長けているものの、突然発生したメンテナンス工事には手が回りにくいケースが見受けられたため、住宅事業者と塗装・防水工事を専門に行うメンテナンス工事業者の両者が密に連携できる体制、あるいは、住宅事業者了解の下でメンテナンス工事業者が中心となって対応するスキームを組んだ。
- それにより、現地調査、見積もり、瑕疵保険法人との連携などを迅速に行うことができ、延長瑕疵保証につながる率を高めることができた。令和 7 年度は、点検事業者 3 社合計で 30%の成約を達成できる見通しとなっている。

#### 【既存住宅の活用と維持保全に向けて】

- 住宅の品質・性能、資産価値を維持するためには定期的な点検とメンテナンスが不可欠だが、大半の住宅オーナーはその重要性を認識していないことが分かり、この課題への対策が必須だと感じている。
- 対策としては、新築時において住宅事業者がもっと印象強く瑕疵保証やメンテナンスの必要性について説明することが大切だと思っている。
- 次に法制度上の特に重要なタイミングで点検機会をしっかりと設定し、着実に案内・実施していくことも非常に重要だと考えている。
- さらに、点検という対面機会をうまく活用し、メンテナンスの必要性や法制度についてしっかり説明し、対策の意向を確認すること、オーナーが意向を示したら関連事業者間で有効に共有し適切に

引き継ぎ、連携してその対応に臨むことが重要になってくると思う。

- 維持管理の必要性が理解できてもその費用が捻出できない住宅オーナーが多くいるので、このような住宅オーナーへは金融面での支援策を用意することも非常に重要だと考えている。
- このような対策が円滑に社会に受け入れられ浸透が図られるためには、信頼できる業界団体・事業者・人員によって活動が展開されることが非常に重要で、そのために我々は協議会組織・活動の充実を図るとともに、社会、国から認めていただけるような点検員の資格制度の構築などに取り組んでいきたい。

## ● 認定長期優良住宅の残価保証と残価設定型住宅ローンの提供

残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会 大垣尚司氏

### 【取り組みの経緯と概要】

- 残価設定型住宅ローンを足掛け 20 年かけて作ってきた。25 年だった住宅ローンが 2000 年前後に 35 年ローンになったが、普通の人々が 35 年のローンを借りると返し終わるのは 70 歳になる。そのため、返済期間が 10 年延びたことで、「70 歳までに返済を終えられない人が多数いるのではないか」という課題を抱えることになった。ただ、この問題は 2000 年には顕在化しておらず、現在になって注目されている。それがリースバックという社会問題の理由であり、また、リバースモーゲージが本来の目的とはまったく異なり、2 割から 3 割が借り換えに使われているのもこれが原因である。
- そのような中で考えたのは、金融機関が貸出時に借り手の 35 年後の返済能力まで見通しているとは考えにくいという点である。むしろ、退職後には住宅を引き当てとして回収することを前提にしていると考えの方が合理的である。住宅を処分することでローンを返済する仕組み、いわゆるノンリコースのローンを導入しないといけないということである。
- これは学術的にみても非常に難しい問題である。現在、リバースモーゲージでは、借り手が死亡した時点でノンリコース、すなわち担保不足が生じた場合には追加返済を求めない仕組みが認められている。しかし、これを常時ノンリコースとした場合、借り手は担保価値がローン残高を下回る場合にしか返済しなくなる可能性がある。つまり、2,000 万円の借金が残っている時に 1,500 万円でしか売れないとなると、必ず銀行が損失を被ることになる。これに対して、アメリカでは、銀行が買い 5 年間運用し、その家賃で損失を減少させて解消することが銀行法上許されている。Other Real Estate Owned (OREO) という有名なものだが、これは日本では業法上許されていない。来たら売るしかなく、売ると必ず損が出るというものを解決するにはどうしたらいいか。日本では強制管理とされているものを任意でやることになるが、これを銀行以外の人ができないと損失をコントロールできないということで、20 年前にマイホーム借上げ制度を作った。
- 20 年間やってきたが、15 年目に 1 万件くらいのビッグデータが溜まり、処理してみると面白いことがいろいろ分かった。これによりようやく残価設定型住宅ローンに取り組むことができるようになり、現在、年間 3 棟という工務店からダイワハウスなど大手業者まで 30 社くらいで取り組んでいる。

### 【取り組みの成果】

- 我々が当初 50 年間ディスカウントキャッシュフローバリューに基づいた価値を保証するが、保証は残存価格ではなく、ローンの残高と同じ価値という意味での残価である。必ずローンの残価を保証し、それ以下になった時だけ我々が保有し運用する。我々が運用し損失を減少させ、最終的には売却する。
- 100 年住宅は、100 年の住宅を 1 世代で買うのではなく、4 世代で 25 年間ずつ順番に住み継いでいくことで保有コストを下げているという試みのはずで、住宅を循環していかないといけないということなら、それは買取再販という形で回転していくはずである。

- 自動車の販売会社の粗利に占める新車の比率は2年前の統計で27%、これに対して点検と車検の粗利は35%で、維持管理のリターンのほうが新車のリターンより多くなっている。初めて住宅を買う人が減少しているなかで、自動車販売会社のようなことが住宅業界で起きると、家のライフタイムバリューを上げていくところに動くはずである。
- 例えば、諸経費も土地も税も込みの価格が6,000万円で、この9割5,400万円を40年ローンで借りて金利1.5%だとすると40年間毎月15万円を返すことになるが、これを我々の残価保証を使い残価設定型住宅ローンにすると、32年経つと借りたローンが我々の保証可能なディスカウントキャッシュフローと同じになり、この時点以降はノンリコースが可能になる。
- 当初は住宅ローンでやるので、ここまでの32年間は毎月15万円の返済であり安くないが、完全ノンリコースになれば我々が保証できる家賃は非常に安くなるので、その落ち方に合わせてローンの返済も少なくできる。32年目以降は、完全なリバースモーゲージではなく少し元本を返すが、「新型リバースモーゲージ」で50年目まで4万円で済む。すなわち30歳で買ったとすれば62歳までは15万円返すが、62歳になってオプションを行使すると4万円で済む。このようなローンがすでに日本全国で提供できるまでになった。
- 50年目以降は完全なリバースモーゲージになり、50年間で運用価値がなくなったところから土地になるため13,000円の返済になる。

#### 【既存住宅の活用と維持保全に向けて】

- 残価設定型住宅ローンを借りた方は維持管理をやらなければ残価を引き受けてもらえない。そういう意味で間接的なサンクションになっており、維持管理に向けてはこのような方法もあると思う。我々は買っただいた方のすべての維持管理計画をコンピューターに入れ、期日管理し、躯体に関わる重要な箇所については必ず点検してもらいなさいと通知している。こういうことをやらないと所有者の意識が上がり維持管理することにはならない。
- 残価でローンを借りる場合、認定長期優良住宅だったらOKだが、そうでなかったら断るという対応は支店ではできない。したがって、この家は本当に残価設定型住宅ローンが借りられるかどうかを、分譲住宅の場合は売り出し時点か、下手したら土地の仕込みの時点で分かっていると現実的ではない。一方で、先に審査する仕組みは非常に難しく、我々は、営業マンがスマホから審査を要請すると、早ければ3日から4日、長くても2週間で残価の査定が下りるコンピューターシステムを完成している。こうした投資には非常に長い時間がかかる。
- 家を買う時点で購入者は非常に盛り上がり、盛り上がっている人は退職したらどうするかといった暗い話は聞かないので、一般的に金利の安いローンを借りる。つまり、残価設定型住宅ローンは最初には出ないので、我々はすべての査定案件について、不安になったらいつでも残価設定型住宅ローンに借り換えられる権利を証明書の発行で保証している。資金に余裕のある人は残価部分を借りない傾向がある。このため、後から残価を設定できる仕組みまで含めて整備する必要がある。こうした仕組みも、今回の事業で整備した。
- この取り組みをやり出し、最後の仕上げにかかってからも10年かかった。非常に難しい仕組みではあるが、今回のものを参考にいただき、あるいは我々の仕組みを使っただき、非常に難しい時代のなかでアフォーダビリティを高めていただきたい。アフォーダビリティを高めるためには家をどのように工夫しても無理で、ローンと持ち方を工夫しないといけない。これからは家をどうしていくのか、環境問題をどうしていくのかに加え、金融にイノベーションを起こさないといけない。そのような要請が非常に強まっていると考えている。

### (3)トークセッション

名古屋学院大学経済学部 教授 上山仁恵氏

金融資産や住宅資産に関する家計行動が専門

横浜国立大学大学院 都市イノベーション研究院 准教授 江口亨氏

建築学における建築生産が専門

青山リアルティー・アドバイザーズ株式会社 代表取締役副社長 服部毅氏

不動産鑑定士として長年不動産鑑定評価の実務に携わる

株式会社リクルートSUUMO 編集長 池本洋一氏

#### 【第2部の3つの取り組みの評価】

江口氏：暇と梅翁の取り組みは行政がカバーしづらい領域にチャレンジしたところがすごく面白かった。資金調達のリスク分散する工夫をしながら、独自に「東京長屋カルテ」という基準を作り、それで建物を残そうという行動に移したことが素晴らしいと思う。後藤さんたちが活動している京島の長屋には台風があったら壊れてしまうのではないかというものも結構あるが、まちを歩いた時の雰囲気は全然違い、まるでタイムスリップしたような感じになる。それを生み出しているのが長屋の景観で、性能としては低いかもしれないが、100年先、200年先もそのような建物と文化を残していく覚悟が素晴らしい。行政なんて関係ない、自分たちでやるんだという、パンクロックみたいな感じである。

服部氏：住宅点検・維持管理推進協議会の取り組みは、戸建住宅の維持管理を請け負う事業者3社が定期点検基準の統一化、標準化を行えたこと、また、その基準に基づいて2年度で合わせて659件の点検を実施し、住宅オーナーへの意識調査を蓄積できたことは非常に大きな成果だと思う。多くの団地で特定の事業者または地域に限定される取り組みが多い中、この取り組みはどこの地域でも、どこの事業者でも取り組み可能なものであることも汎用性があるものとして高く評価できると思う。一方、大半の戸建住宅オーナーが定期点検とメンテナンスが重要という認識に欠けていることが改めて認識できたことも大きなことで、今後住宅の資産維持管理向上についての意識をどのように高めていくか、各事業者間の連携とオーナーへのサポート体制をどのように構築していくかを考えるきっかけづくりができたのではないと思う。

上山氏：残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会が開発した残価設定型住宅ローンは、物件価格が高騰している中で40年・50年という住宅ローンを借りなければならないが、老後になっても確実に住宅ローンが残るという中で、例えば退職で返済が難しくなった時に、返済軽減のオプションを行使できる非常に優れた商品といえる。ただ、国際的にも金融リテラシーが低いと言われている日本人が住宅オーナー、消費者としてこれを理解するのは難しい面があると思う。今後、住宅販売業者、金融機関あるいはそれとは違う中立的なアドバイザー、住宅に特化したアドバイザーみたいなものの普及も考えていかなければならないと感じた。

#### 【これまでの事業の振り返り】

##### <1. 良質化、良質性の維持に向けた取り組みについて>

江口氏：社会全体が見直しの時期にある今、例えば新築を造っていくことから中古住宅を使っていくことへ制度を全体的に見直す期間にあるとなると、それには分野を横断した取り組みが必要になってくる。こうした中、この事業は関係者を一同に介して協議会を作る、今まであまり会話がなかった業者の方が会話する場を作るということにすごく重要な意味を持っていたと思う。最初から多くの方が応募してくださったのはすごく嬉しい気持ちになり、そういった方がいなければ今後社会はいい方向に向かっていかない。そこは明るく考えており、地味だがボトムアップするという意味で

はとても大事だと思う。

一方、かなり高い目標として期待していたところまでは到達できなかったという点で言えば、例えば性能表示制度を見直さざるを得ないような、ものすごく強いメッセージを持った独自の基準が出てきたかどうか、性能表示制度の対抗馬となり得るくらいの考え方が出てきたかどうかという点、そこまではなかった。ただ、それが悪いということではなく、性能表示制度を使ったり、長期優良の認定を使ったり、それを援用する形で地域のブランド化をする取り組みがあったので、その方向性で今後もやっていくのだろうという気がする。また、ものとしての建物を正確に診断するのはほぼ不可能で、この建物はあと 50 年持ちますという診断はできない。いくら制度を緻密に作ったとしてもそれは無理だと考えると、結局は実績を積んで経験則に基づいて、ある種市場の評価に任せるという方向になるのではないかということを感じた。

## <2. 良質性を適正に評価する取り組みについて>

池本氏：良質性を適正に評価する仕組みについては、今も価格査定マニュアルがあり、それに忠実に則ってやっている会社もあれば、周辺事例だけで出している会社もある。ただ、少なくとも良質性をきちんと加味して市場価格に転化するところまではまだできていない。そういった課題感がある中で様々な取り組みがあったと思う。

服部氏：特に戸建住宅について良質性を適正に評価する取り組みがこの 10 年で数多く見られ、関連する事業団体が連携して様々な取り組みをしていたと認識している。このような動きは世の中でもだいたい受け入れられる方向にあったと思っている。例えば、平成 28 年度には、「近畿不動産活性化協議会」が取り組んだ「住宅ファイル制度」があったが、これは翌年グッドデザイン賞を受賞している。この時は「情報の見える化というものと不透明感の払拭ということが見える。人生設計や生き方の変革にも影響が及び社会的に有益な取り組みである」という講評がなされたが、住宅という一生に何度も取引されることがないであろうものに対して、分かりやすさ、透明さが求められる背景から、適正に評価する仕組みを検討してきた団体が非常に多かったのではないかと感じる。

また、「鳥取県住宅ストック性能向上コンソーシアム」の住宅評価システム活用に関する取り組みは最近のもので印象に残った。鳥取県では国の基準を上回る独自の省エネ基準を令和 2 年に策定し、この基準を満たした住宅を「とっとり健康省エネ住宅 NE-ST」という形で認定するとともに、適正に住宅価格を査定する「とっとり住宅評価システム T-HAS」を作り、その普及に努めた。この取り組みは他の多くの団体と異なり、鳥取県自体も積極的に関与し仕組みの普及を目指すとともに、査定が本業といえる不動産鑑定士や宅建士以外の方々にも、この価格査定システムを使い、どのように価格が作られていくかが分かるように検討していた。ここが他の団体と違う特色といえ、仕組みとして非常に精度の高い形で開発された。ただ、団体としては T-HAS の査定を持って担保価値の把握に努めたものの、金融機関の融資企画など、審査のセクションになると、どうしても金融庁、所轄官庁の金融検査マニュアル系のものを逸脱してリスクを取ってまで融資に踏み切れないといった意見も強く出てきた。そのような背景から、結局取り組み件数はそう多くはなく、仕組みはできたが次に取引件数をどのように増やしていくか、適正な評価を取引価格に反映させるためにどのようにするかが次の課題になると感じた。

池本氏：最後は市場価格がそれを反映してこないと駄目だといった意見、つまり、いくら積み上げ型で算定式を作って適正な評価を出したとしても、それが市場の流通価格と見合わなければ金融機関はそれを評価して融資することができないという話のような気がする。これは常に鶏卵議論、つまり、融資が出ないからこの金額をつけられないといった不動産会社の言い分もあれば、一方で実質的に取引できる実績を見せてよという金融機関の意見もあると思う。これに対してどのような解決策があるか意見があればいただきたい。

江口氏：建築ではいろいろな専門家がいて、その知見を集めてこの性能をクリアしようといった話になるが、方向性は必ずしも一致しない。例えば、ものすごく強い建物を造ろうとしたら開口部が小さくなって売れないという話になるので、どうしても総合的な評価で基準を作ることが必要になってくる。そのせめぎ合いは必ずあり、何か一つだけ 100%クリアしたとしてもうまくいかないのが基準作りの常である。そのような感じで議論をしていながら、時代に合わせて総合的な評価で基準を決めるしかないと思う。基準作りということ言えば議論において最後はエイヤで決めるしかないと思う。

服部氏：どの価格査定システムもそうだが、基本的にはどちらかというと供給者側の理屈で査定していることが多いと思う。土地についてはいくら、建物については新築時がいくらで経年減価するといくらという形で積み上げていったらこの価格になりましたという査定システムが一般的であるが、アメリカの戸建住宅の評価は、戸建住宅がマーケットにおいていくらで取引されているという取引事例を中心として形成されている。そういう意味では、事例の積み上げを先にしないと意識が高まっていかないと。その上で、適切な維持管理をしていったものについては、それなりの維持管理しかしてこなかったものに比べて価値が上がるということを住宅オーナーに理解してもらい、高まった意識をもとに、それなりの維持管理しかしていない物件に比べれば、しっかり評価、取引されるという形を作り上げていく努力をみんなで行っていかないといけないと思う。

### <3. 良質性を評価して融資する取り組みについて>

上山氏：「京都 100 年マンション支援会議」（京都マンション管理評価機構）の取り組みはマーケット原理に立ち返った案、つまりマンションをきちんと管理しているかどうかの情報を公開し、それを消費者に分かりやすく伝えようという取り組みだと思う。管理をしていないマンションは選ばれず、管理しているものは選ばれる。それが非常に分かりやすかった。金融機関にとっても、情報の見える化により管理評価に基づく担保評価を可能にする取り組みといえる。また、マンションは居住者も多く、なかなかコンセンサスが得られない。情報公開をしたがらない人もいる中での取り組みとして評価できる。この仕組みでは、この価格でしっかり管理されていると消費者が判断すれば購入につながるので、供給側の一存で価格が決まっていることに対して、情報がオープンになりいろいろな物件が出てくれば、需要と供給のバランスでうまく価格が決まっていくのではないかと感じる。

#### 【今後の課題と展望】

##### ー良質住宅の普及、良質性を消費者に伝える取り組み、金融機関との連携に向けてー

池本氏：アメリカは中古流通がほとんどで、建物価値が 6 割か 7 割、土地が 3 割くらいのなか、人口が増えているなど他の要因があるもののノンリコースが成り立っている。これから日本は特に地方を中心に人口減少していくが、地方の物件が土地の価値しかなくなるとなれば、いい建物を建てようというモチベーションもなくなる。だから鳥取は自分たちでいい建物を建てる事業を推進する一方で、売る時にそれが二束三文にならないようなバックアップ体制を作ろうということで T-HAS が生まれたと思っている。そのような中、先ほど良質性はある程度市場に委ねるべきだという話があったが、それをどのように消費者側に伝えていくかということも大事だと思うし、それを伝える役割としてポータルサイトの役割やその中でどのように表示していくかといった話、あるいは、最後は販売や賃貸の客付けをする仲介会社はその価値を伝えていかないとなかなか伝わらないといった話もあるかもしれない。どういうプレイヤーがどういう役割を果たしていけば良質化したものを表示できる社会になるかといったあたりの意見をいただけたらと思う。

服部氏：適切な維持管理、労力や費用をかけただけ価値も上がっていくところを何らかの形で伝えていく、その表現方法は大事だと思う。オフィスビルでも、例えばキャスビー（CASBEE）やグリーンビルの評価を受けているというラベリングができていく物件は、何も無いものに比べて高い

価値で鑑定評価される。戸建住宅についても手をかけているだけ当然長く持つようになり、長く持つということはそれだけ経済価値も高くなっていくということを消費者に対して分かりやすく伝え、納得感が得られれば自然と価値が上がっていくと考えられる。伝える努力は常にしていかなければならず、それは国だけでなく、関係団体みんなで情報提供を随時していかなければいけないと思う。

江口氏：関係する主体ごとの課題がものすごく多く、それが複雑に絡んでいるので、解決するのは何年後なんだろうと思いつきながら聞いていた。建築基準法ができたのが 1950 年、住宅金融公庫も 50 年ででき、住宅性能表示制度が 2000 年、それを新築の高いスペックを造る到達点だとしたら中古住宅をきちんと市場の中で評価していくのにも同じ 50 年くらいかかってしまうかもしれない。鉄筋コンクリート造のマンションであれば比較的マニュアル化しやすいかもしれないが、在来工法の木造戸建住宅はかなり多様なので一つ一つの評価は難しく、システムで解決できることとシステムだけでは解決できないことの両方がある。暇と梅爺の取り組みはシステムで解決できないことにチャレンジしているので、そういったところにもフォーカスし、建物の寿命よりももっとスパンが長い、暮らし・生活・文化といったものも視野に入れながら社会システムを変えようとしたら、方針も難しい。手探りで試行錯誤が続くのではないかという感じである。

池本氏：一方で品確法ができ 25 年でそこそこ良質なストックが溜まってきた。これを適切に評価するところからまず始めてみるというのはどうか。100 年レンジや築 75 年をどう評価するかは非常に難しい話になると思うが、一定のエビデンスがあり、維持管理されていたらその分はしっかりみる。良質な維持管理を行い、もとの良質性が担保されていれば通常は高く売れるはずである。そういったものについて残価をどう見るかといった議論もあると思う。

大垣氏（会場から）：築年と家賃との間にはほとんど相関がない。30 年を超えた住宅でも中を 30 万円で直せば 25 年目に出てきた家と家賃はほとんど同じになる。我が国は売買をする時の建物の物理的価値に対するプライシングと、まだ住める家に居住する場合の利用価値に対するプライシングがまったく裁定（異なる市場や取引条件で同じ商品に価格差が生じた際に、安いほうで調達し、高いほうで売却して利益を得る取引；アービトラージ）していない。この国では良いものを造って維持管理すれば物理的に価値が高いはずだから 30 年目の家は今いくらであるという評価をする場合があるが、30 年経ってもまだ住めるので、畳をひっくり返して壁紙を替えれば、日本国中の平均で 10 年運用した場合の手取り家賃は 1,100 万円になる。つまり、売ればタダの住宅でもあと 10 年貸せば 1,000 万円入ってくる。ここをマーケットが無視しており、ここを無視しなくなれば裁定が出てくる。この裁定を作らないといけない。また、アメリカでうまくいっているのはディスカウントキャッシュフロー方式（DCF 法）で評価しているからで、日本ではこれが住宅にはない。

池本氏：逆に言えば 30 年を超えた後は賃料である程度担保できているので、その手前のところの評価にいかにか持っていかかというところにフォーカスしてもいいかもしれない。金融機関との連携についてはずっと議論されてきて、たくさん提案、具体的には、金融機関で金利優遇ができる、大手のハウスメーカーのものであればこのくらいでみることができる、あるいは東京のマンションであれば 70%でみるといったものは結構あったが、金融機関との連携は難しい。残価設定について金融支援機構の新しい保険パッケージが出てくることを踏まえ、今後、どのように金融機関での評価につなげていったらいいか。市場の評価がまずあるべきで、市場の評価をどう高めていくかが重要だということは認識したが、それに金融が融資を出していく世の中にしていくためにどうしたらいいか。意見をいただければと思う。

上山氏：金融機関との連携は難しい。ただ、今までは低金利ということもあったが、金利が上がってくる中で、良質な住宅を買う場合には金利優遇ができるといったことにはこれから敏感になってい

くのではないか。また、長期間で考えていかなければいけないという話があったが、その場合、やはり消費者としても意識・知識など住まいのリテラシーを高めていかなければならないと思う。若い子もインスペクションや耐震性などを全然知らない。そういった教育面も必要だと思う。

池本氏：最初は 60 を超える応募があり、その後も 10 件を切ることはまったくなく、20 件、30 件と応募が続いた。そのくらい関心の高いテーマで、新たな取り組みもあれば、前年度のものを深めたいという提案もあり、審査する側も大変審査のしがいがあった。中には厳しいものもあったが、すごく有益なもの、今般の住生活基本計画の礎となった提案もあり、非常に意味のある 10 年間だったと思う。この先まさにこれからが本番という時代に入ってくるが、市場価値にどう転換するかといったことが非常に重要になる。我々を含めて各プレイヤーの連携が必要で、役割を果たすべくこの先も一緒にあるべき姿に向けて頑張っていけたらと思う。

◆会場の様子



◆開会挨拶 国土交通省 住宅局 参事官 横田僚子氏



◆国土交通省 住宅局 参事官（住宅瑕疵担保対策担当）付 佐分利悠貴子氏によるテーマ説明



◆大島芳彦氏講演



◆池本洋一氏講演



◆暇と梅翁株式会社後藤大輝氏による取組紹介



◆住宅点検・維持管理推進協議会 奥村強氏による取組紹介



◆残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会大垣尚司氏による取組紹介



#### ◆トークセッション



◆名古屋学院大学経済学部 教授 上山仁恵氏



◆横浜国立大学大学院都市イノベーション研究院  
准教授 江口亨氏



◆青山リアルティ・アドバイザーズ株式会社 代表  
取締役副社長 服部毅氏



◆閉会挨拶 国土交通省住宅局参事官(住宅瑕疵担保  
対策担当) 付 企画専門官 大木雄介氏



## 4—アンケートの結果

参加者に対するアンケート票を集計した結果、回収数は143件であり、回収率は42.7%でした(※関係者を除く)。シンポジウムの内容について、「非常に良かった」、「良かった」という評価の合計は参加者の97.9%に達し、高評価でした。

参加者の職業をみると、住宅関連事業者や団体の関係者の合計が49.7%と高く、その他、一般消費者や金融機関などからも幅広い参加者を得ることができました。

参加のきっかけをみると、「加盟団体からの案内を見て」との回答が39.2%で、関係団体に広報への協力をいただいたことが有効でした。

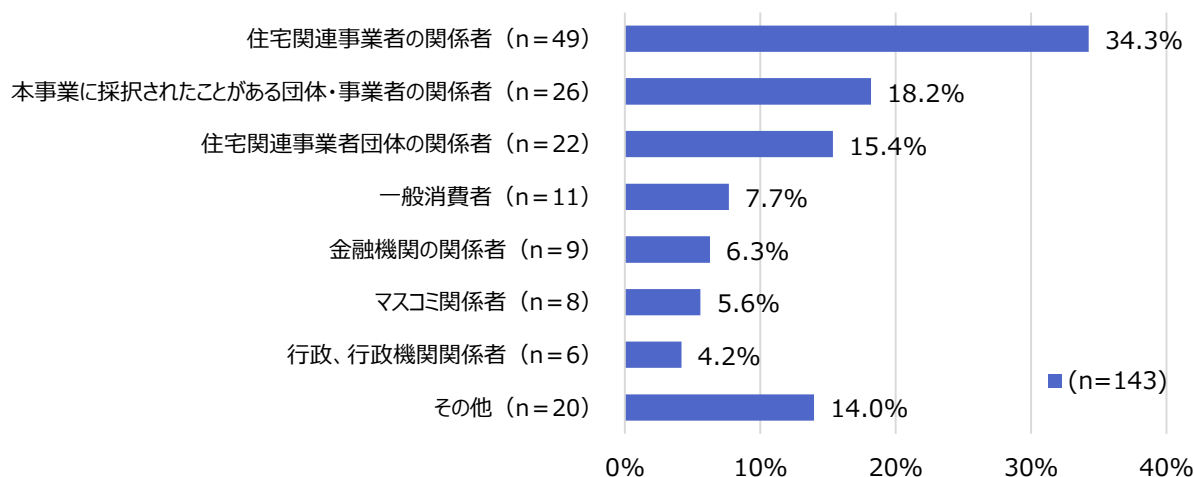
アンケートの自由記述をみると、残価設定型住宅ローンの仕組みや今後の方針について、より詳しい説明を求める意見が多く寄せられました。また、各採択団体の取組内容や効果について、さらに深掘りした情報提供を期待する声も見受けられました。加えて、シンポジウムの内容を確認できる機会を希望

する要望も多く見られました。

### (1)参加者の職業

参加者の職業は住宅関連事業者の関係者が 34.3%、次いで本事業に採択されたことがある団体・事業者の関係者が 18.2%、住宅関連事業者団体の関係者が 15.4%、その他、一般消費者や金融機関なども参加されました。

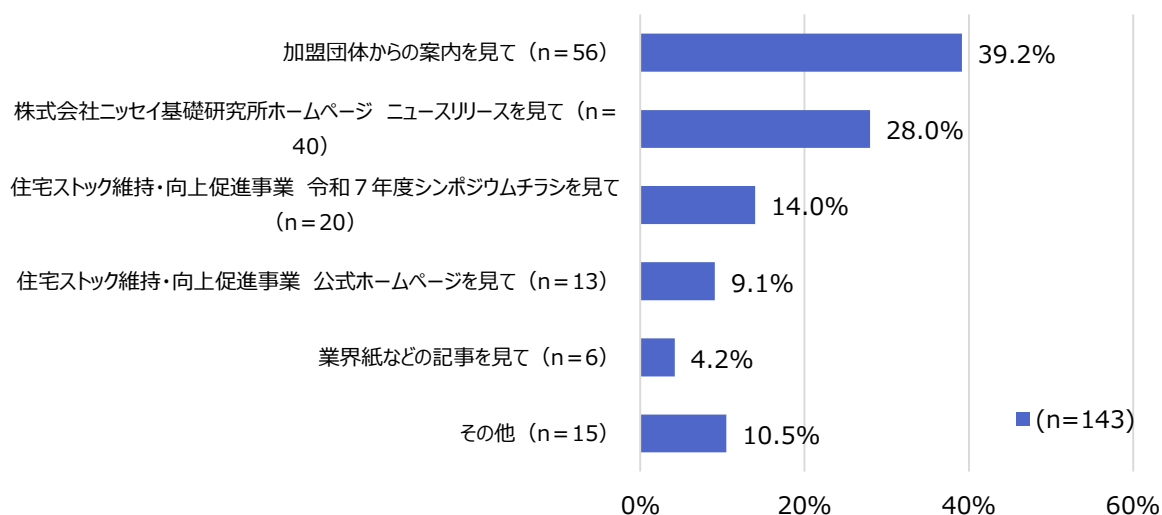
図表 1 参加者の職業



### (2)参加のきっかけ

参加のきっかけについては、「加盟団体からの案内を見て」が 39.2%と最も多く、団体経由での周知が主要な参加動機となりました。次いで、「株式会社ニッセイ基礎研究所ホームページのニュースリリースを見て」が 28.0%、「令和 7 年度シンポジウムチラシを見て」が 14.0%となっています。「公式ホームページを見て」は 9.1%、「業界紙などの記事を見て」は 4.2%でした。

図表 2 参加の経緯

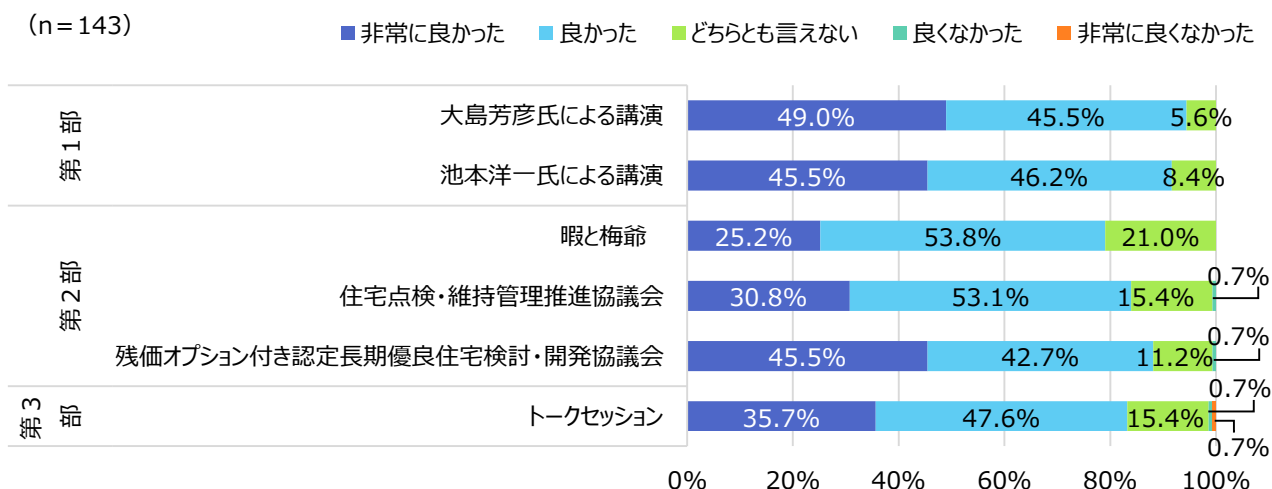


### (3)内容の評価

内容の評価については、いずれのプログラムも「非常に良かった」、「良かった」を合わせた割合が高く、全体として満足度の高い結果でした。第 1 部の講演では、大島芳彦氏に対して「非常に良かった」「良かった」の合計値が 94.5%、池本洋一氏が 91.7%と特に高い評価を得ています。第 2 部では、残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会が 88.2%、住宅点検・維持管理推進協議会が 83.9%、

暇と梅爺が 79.0%でした。第 3 部のトークセッションについても 83.3%が肯定的に評価しており、各プログラムが概ね好意的に受け止められた結果となっています。

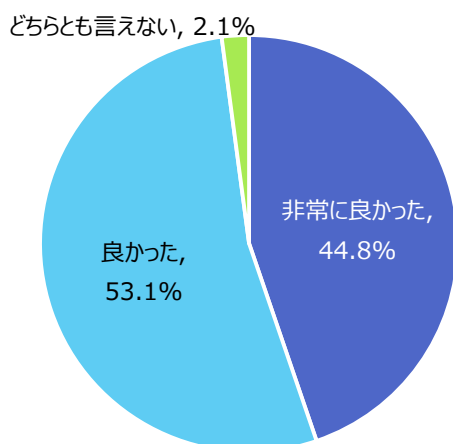
図表 3 内容の評価



#### (4)シンポジウム全体の評価

全体の評価については、「非常に良かった」が 44.8%、「良かった」が 53.1%となり、両者を合わせた肯定的評価は 97.9%に達しました。シンポジウム全体として極めて高い満足度が示された結果でした。

図表 4 シンポジウム全体の評価



#### (5) 本事業を含む国土交通省の住宅ストック形成・流通促進に関する取組に関する意見

- 既存住宅の価値について、経済面以外の側面を評価する仕組みづくりが大切だと感じます。
- 流通価格の反映が難しいのは、買い手側ニーズと国が求めている良質性に乖離があるため非常に難しい問題だと感じています。(良質性が不必要と言っている訳ではなく買主が実際に必要と感じるシーンが少なく、過剰な印象を持ってしまう状態になっていると感じています。) 大垣先生が仰っていたディスカウントキャッシュフロー方式での評価は解決のヒントになるかもしれませんが、市場価格を根底から覆可能性もあり難しいですね。
- どなたさまも、素晴らしいデータ分析や取組み紹介をしていただきましたが、もう少し咀嚼したり、同僚社内に共有等をしたいため、スライド資料がほしいです。
- 良質な住宅ストック（住宅性能表示制度に基づく性能評価を受けた住宅等）の適正な価値で住み継がれるような制度設計、制度運用、実現をぜひよろしくお願いいたします。
- 収益還元法（家賃収入から導き出す評価）による建物評価、もしくは査定の社会的な確立を期待したい。

- 補助事業公募から応募締め切りまでの期間にもう少々ゆとりが欲しい。
- シンポジウムは大変勉強になったが、20年くらい前からずっと同じ課題が掲げられているのにほとんど進展していないように感じる。個人や業界に任せるのではなく、もう少し強制力のある政策を推進しないと、（登壇者のおっしゃっていた通り）あと50年かかると思う。
- すごく良いことだと思います。しかし50年もつ家を建てても、夢のマイホームで、30年ぐらいで建て替えてしまう人が多いみたいです。
- 空き家が発生しない様に、住まいで少しでも費用を落として、他のことに対応できる出来る世の中にして貰いたいです。
- 年度毎の申請案件が、どういった傾向があったかなどをプロットして、ビジネス環境としてどういった方向性に機会を求めているかの参考情報があるとよい
- 近年、一般ユーザーの屋根に対する関心度の低下が著しく、それに相まって専門知識を持たない工事業者による不適切な工事が急増しています。悪気なく「やってはいけない屋根工事」が行われています。粘土瓦の屋根に対しては、瓦屋根診断技士などの有資格者による監修が必要です。雨漏りさえなければ家は長持ちします。
- 住宅局の参事官が話をされていた、今後の取り組みなどをレクチャーいただける場が欲しい。
- 住宅が適切に評価される取組をさまざま行っているが、卵が先か鶏が先か議論があったが金融機関の評価がついていかない（新しい基準には実績などが無いため）。金融業界における住宅の市場評価の柔軟性や思い切りがよくならなければ難しいと思うので、国交省や金融庁などの連携が今後必要になってくると感じた。
- 2016～2020年度にあたり良質住宅ストック形成のための市場環境整備事業を取り組みました NPO 法人住環境デザイン協会です。（連携団体名：広島良質住宅整備促進協議会）その中で2017年度に THK 住宅査定システムの原型を構築できたことが、現在の T-HAS につながったこと、とても良かったと思います。引き続きよろしく願いいたします。
- 本事業を含む様々な取組の中で、金融機関、住宅ローン、住宅の不動産評価など、関係業界・関係者の協力に加え、住宅局以外の関係省庁、部局との連携・調整の一層の強化が望まれます。
- 多くの専門分野を知る良い機会をいただき感謝いたします。今後、周辺地域に貢献していけたら幸いと考えております。
- 住宅ストックの形成には金融が欠かせません。本取組みに金融庁を巻き込むべきではないでしょうか。そうすれば、金融機関の及び腰も幾分かは解消されるように思います。
- 戸建てだけでなく、マンションについても具体的な展開が必要ではないか。
- もっと多くの人に知ってもらう為の認知活動を増やした方がいいと思います。
- 住宅ストック形成、流通促進に関する取り組みは、新築にあるような性能向上だけでなく、流通させるための補助事業の充実という目線が必要だと感じました。
- 良質な住宅評価というものが、いかに難しいというものが分かった。
- 性能や市場価値中心に、ストック流通資金調達を語っていたが、それ以外にもみんなが知っている住宅の価値があることに、もっと目を向けるべきだと思います。東京長屋バリューファイナンスは性能、文化・暮らし、防災の3つの価値で分担していると思います。
- 消費者への普及について、強制力を持たせた対策も、「メリットをどの様に伝えるか」と合わせて検討を進める必要があると感じました。
- 賃貸住宅における研究もあるとよいかと思います。
- 賃貸住宅の取り組みも取り上げていただきたいです。
- 木造などの耐用年数の問題がある。国としても発信していくべき。

- さらに踏み込んだ調査をやってほしい
- 様々な主体の知見を共有いただきました。

## (6) その他の質問やもっと詳しく知りたかったこと

### ◆池本洋一氏に対して

- 住スト事業に携わったものとして、池本さんの意味のある 10 年間だったというお言葉は非常にありがたかったです。次年度から新たな補助事業が始まるとのことなので、また興味深く拝見させていただきます。事務局の皆さま、準備含めお疲れ様でした。素晴らしいシンポジウムでした。

### ◆暇と梅爺株式会社に対して

- 暇と梅爺様の、金融機関の融資以外の資金調達について詳しく知りたいです。残価設定型住宅ローンと、中古住宅市場の見通しについて、もっとお話を聞きたかったです。

### ◆残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会に対して

- 残価設定型住宅ローン普及のための行政としての取り組みについて（スタンス）と今後の課題感について、優良ストック住宅推進協議会の取り組みについての評価とその取り組みをさらに社会に普及させていく意向の有無について。
- 今回の内容を一般向けにしたセミナーを聞いてみたい。残価オプション付き認定長期優良住宅検討・開発協議会は興味があるが、内容が非常に難しかった。かみ砕いたセミナーを聞きたい
- 今回の資料で配布可能なものを共有いただけると幸いです。大垣先生の残価設定型住宅ローンのお話は難しく、ついていけなかったが、ぜひ理解したい内容なので、何か説明資料の配布などがあると助かります。
- 残価と残存不動産の運用の実際を知りたい。だれがやっているのか、どうやっているのか、民泊に使っているものもあるのか、など。
- 残価設定型住宅ローンのお話はもっと聞きたかったです。

### ◆国土交通省に対して

- 2026 年度以降の取り組みについて、具体的な到達目標を示してほしい。近年中古住宅の流通量が増えたのも、国の取り組みより価値が見直されたというよりも、世界的なインフレにともなう新築価格の上昇という要因が大きいと思うので
- 既存住宅の促進と建築基準法の関係について
- 中古でのインスペクションの質向上（資格制度創設など）を考えていくべき（国か業界団体かで）。

以上