

すまいるん

季刊
1998
冬号

〔通巻第45号〕 一九九八年一月一六日発行◎

特集II 住宅市場 のゆくえ

拡大神話
の終焉

目次

〈風紋〉砂漠の摩天楼 南イエメン・シバ人の高層住居 藤井明……………2
〈焦点〉宴のあとの住宅市場……………4

これからの住宅需要を考える……………7
大江守之（慶応大学 教授） + 野辺公一（オゾノド 研究会） 司会 | 野城智也（武蔵工大 助教授）

住宅産業に訪れる大きなうねり 鎌田宜夫……………26

住宅市場の変化と地域住宅建築家の役割 秋山哲一……………30

日々の設計活動のなから 井上文……………35

これからの公共ハウジング 山島哲夫……………40

〈すまいるのテクノロジー〉マンションドクターの処方箋 山口実……………46

〈私のすまいるん〉我が軽井沢別荘生活 木内望……………52

〈図書室だより〉住について考える ⑦アジア分野の本 村松伸……………56

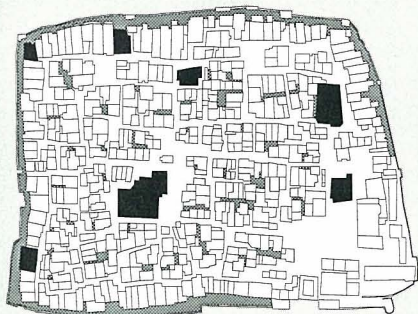
〈すまいる再発見〉晴海アパート 志岐祐一……………62

ひろは……………58 次号予告・お知らせ……………60 編集後記……………64

南イエメンの湖谷に建つ城塞都市シバムは世界最古の摩天楼都市だ。日干し煉瓦を積んだ高層住居は、超高密度に住む仕掛けを備えている。―風紋より。―



風紋

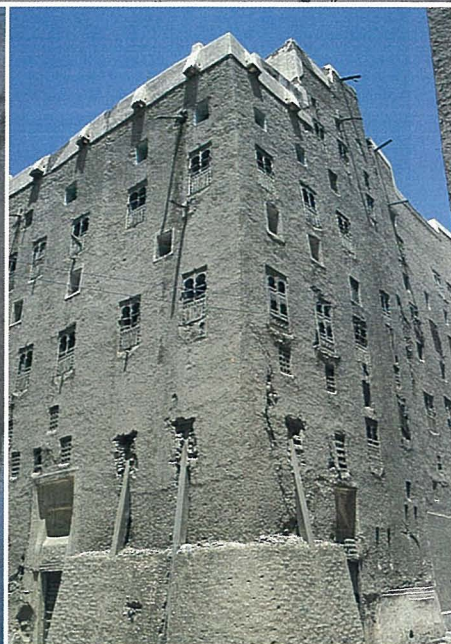


シバームの全体図

0m 100m



黒塗り部分：モスク アミの部分：汚物処理スペース



砂漠の摩天楼

——南イエメン・シバームの高層住居

写真と文／藤井 明

旧南イエメンは、アラビア海に沿って丘陵地帯が続いている。長年の浸食作用の結果、赤茶けた大地には深い亀裂が走り、幾筋ものワディ(涸谷)が形成されている。最大の谷、ワディ・ハドラーマートは全長が二〇〇kmに及ぶ巨大な峽谷で、かつてはインドとヨーロッパを結ぶ隊商路のひとつとして栄えた。

シバームは谷の要衝の地にある城塞都市で、その歴史は創世紀にまで遡る。ワディに南面した土手に築かれた壮麗なる高層住居群は「世界最古の摩天楼都市」と呼ばれ、世界遺産にも登録されている。四周を城壁に囲まれた街は、一三世紀、一六世紀の大洪水を経て、格子状の街路を持つコンパクトな姿に進化している。城内には七つのモスクと二つの宮殿、それに市場と学校がある。七ha余りの地域に約五〇〇〇戸の住居があり、七〇〇〇人余りが住む超高密度居住地である。

住居は一九世紀末から二〇世紀の初頭に建てられたものが多いが、古いものは三〇〇〜四〇〇年を経ている。平均五層、高いもので八層に及ぶ住棟は、玉石と石灰で固められた基礎の上に、藁

と粘土を混ぜた日干し煉瓦で築かれるが、その壁厚は一階部分では一mに及び、上層階にいくにしたがって薄くなる。表面は土で上塗りされ、最上階と最下階は雨を避けるために石灰が塗られている。内部は一、二階が家畜小屋と倉庫で、三階に男の接客の間がある。四階から上に女性と子供が住み、最上階の一、二層はテラスを持つ居間になっている。このルーフテラスのパラベットには女性が顔を見られることなく街路を見下ろすことのできる覗き穴がある。また、隣家への通路もある。

街の外周部と各街区の中央に汚物処理のスペースがある。各住棟の風呂と便所はこれに面しているが、便所の穴の位置が上層にゆくにしたがって少しずつ迫り出している。したがって汚物は合流することなくダクト状に囲った汚水シュートを落下し、下の貯溜槽に貯まる。固形物はかつては肥料にしたが、今は外壁を這う排水管が使用されている。上下水道の普及はシバームの居住環境の改善に大いに役立ったが、漏水による地盤の軟弱化がその基盤

自体を危うくしている。(ふじい、あきら／東京大学生産技術研究所教授)

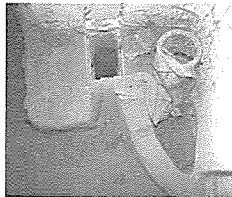
右ページ写真——
上／居室内部を見る。
中／高層住居が隙間なく並んだシバームの全景。
下右／調査住居の外観。
下中／居室の窓を見る。
下左／調査住居の玄関扉。



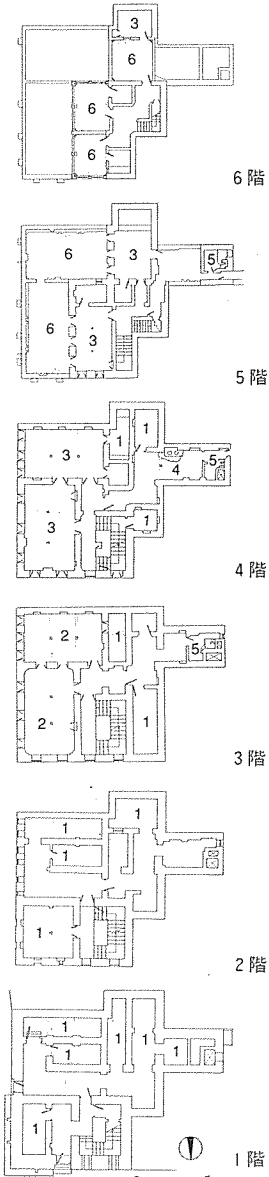
ルーフテラスに開けられた町を見下ろす穴。



便所から汚物が落ちてくるスリット状の穴。

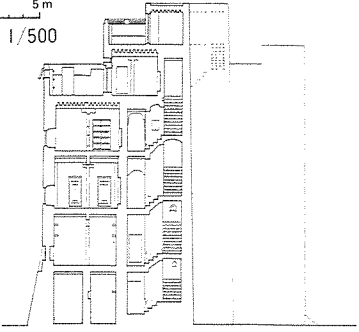


上階の便所。汚物は汚水シュートを落下して貯溜槽へ。



住居平面図 1/500

- 1 倉庫
- 2 応接間
- 3 居室
- 4 厨房
- 5 便所
- 6 屋上テラス



東西断面図 1/400

宴のあとの住宅市場

住宅市場縮小時代がやってくる。産業に踊らされるのではなく、住まい手・生活者の本来のニーズに根ざした市場、業態に戻ろう。

一九九七年一月一四日付の朝日新聞夕刊によれば、政権最大与党は、同日、停滞する景気を浮揚するための追加策として、住宅金融公庫の融資制度を拡充することなどで、米年度に一五〇万戸の住宅建設を目指すことを盛り込んだ。「緊急国民経済対策」の第二弾を正式決定した。一五〇万戸ノ——新聞の見出しに踊るこの数字を実現する具体策には、金融公庫の融資限度制限の撤廃や、住み替え支援のほか、優良田園住宅の要件を定めたくえでそれらが農振指定地域・市街化調整区域でも住宅建築を可能にする施策も含まれている。

この住宅一五〇万戸建設策は、政策決定にかかわる人びとの、現時点での主流をなす考え方を代表している。それは、一つには、景気刺激策としての住宅建設に対する極めて強い期待感である。もう一つは、とはいっても、かつての住宅需要を支えていた世帯動態や居住水準向上に伴う住宅新築というモーメントだけでは、もはや大規模な住宅市場規模は実現できないであろうという漠然とした予感である。

一方、こうした政策決定者の思い入れとは裏腹に、そもそも一五〇万戸という住宅新築戸数そのものが「異常」であるという見解も、種々の識者から表明されている。例えば、有馬孝禮は、「わが国の人口当たりの新設着工住宅戸数は一％を超えており、西欧先進諸国の〇・五〜〇・七％にはまだほど遠く、解体までの年数は二〇〜二五年である。このようなスクラップ・アンド・ビルドに支えられた体制は、資源とエネルギー消費、ローンによる貧し

さから抜け出せないばかりか、社会資産までも貧しくしている」^{〔文庫〕}と喝破している。

住宅建設は、資源の採集、建材・部材の製造、輸送、施工という一連の活動を引き起こす。この連鎖・波及活動の多さが、まさに景気手段の刺激策としてのパフォーマンスの高さと結びついている。一方では、その一連の活動は、総計すると膨大な量の二酸化炭素排出を促している。年間一五〇万戸の住宅を生産したときに要したエネルギーを炭素換算すると、日本全体の総炭素放出量の五％を超える量になるといえる^{〔文庫〕}。単純計算すれば、住宅新築三〇万戸削減すれば、二酸化炭素排出量は一％削減されることになる。

本稿の執筆時点（一九九七年一月）では、来たるCOP3京都会議（第三回気候変動枠組条約締約国会議）にかかわるニュースが連日のように報道されている。いつまでに、どの程度、どういう方法で減らすのか、利害が絡むだけに議論百出であるが、京都会議の議長国として、二酸化炭素排出削減に努力することは、国是となつていってよい。

そういう立場からは、三〇万戸を削減すれば二酸化炭素排出量が一％削減されるという試算結果は、極めて魅力的である。しかしながら、冒頭に紹介したような景気刺激策を練る人びとには受け入れづらいものであろう。二酸化炭素排出削減と、住宅新築奨励は、まさに反対のベクトルを持った政策である。にもかかわらず、その矛盾が鋭利に露呈することもなく、しかも、その両政策のはざままで何ら有効な施策を打ち得ないところに、今日のこの国の

閉塞状況と混迷が象徴されている。

過去五〇年間、日本人は、市場が持続的に拡大するという状況のなかで生きてきた。住宅市場として例外ではない。企業が持つ、行動原理・規範・慣習——例えば終身雇用、請負金額重視、長期的関係の重視、自己犠牲を伴っても工期・工費を厳守すること等々——は、住宅市場が持続的に拡大するという前提条件のなかで成立してきた。しかしながら、もはやこのような行動原理・規範・慣習をベースにした発想に依存している限り、上記のような閉塞状況や混迷からは抜け出せまい。

いま、我々にとって必要なことは、状況と思考様式を歴史的なパースペクティブから見つめ直し、新たなパラダイムをつくりあげていくことである。その手がかりを得ることを意図して編まれたのが、本特集である。

● 本特集では、まず、「そもそも住宅需要の量とは何であるのか」ということを見つめ直してみたい。かつては、住宅新築量は、世帯動態を分析すればある程度の精度で予測することができたといわれる。言い換えれば、一定水準以上の経済成長が続いている状況では、世帯動態は、住宅新築量の卓越した説明変数であり得た。だが、近年は、他のファクターの寄与も無視できなくなってきた。一つは、ライフスタイルの多様化である。「普通」の世帯が、「普通」の住宅をつくるという図式だけで量予測をすることの有効性は薄れつつある。もう一つのファクターは、住宅需要者にとってみれば、中古住宅の取得も有り得べき選択肢となってきたことである。

続けて、本特集では、以下の課題について考察してみたい。

その一つは、地域空間のなかで、どのような整合性・インテグレーションを実現していくのかという課題である。ある意味では、過去五〇年間は、地域の生活空間は、相独立した制度が別個に生み出した諸施設をエレメントに構成されてきた。しかし、生活環境としての地域空間の質は、住宅を含めた諸施設の質を高めただけでは実現しない。言い換えれば、生活環境はエレメントの足し算で決まるのではなく、種々のエレメントがどれだけ有機的に統

1997年(平成9年)11月14日 金曜日 401

住宅150万戸を建設 中小企業へ新融資枠

財投・政府系金融活用 of 景気対策

自民追加策を決定

【本紙記者 東京13日】建設省は13日、住宅150万戸を建設する新融資枠を中小企業へ拡大する方針を決定した。これは、政府系金融機関を通じて、住宅建設に必要な資金を供給する。建設省は、この融資枠を中小企業に拡大し、住宅建設の活性化を図る。また、政府系金融機関を通じて、住宅建設に必要な資金を供給する。建設省は、この融資枠を中小企業に拡大し、住宅建設の活性化を図る。

1997年(平成9年)12月1日 木曜日 401

先進国削減率5.2%に

途上国条項は修正

京都議定書、本会議で採択へ

【本紙記者 東京13日】気候変動枠組条約の本会議が13日、京都府京都市で開幕した。先進国削減率5.2%に、途上国条項は修正される。本会議で採択される。気候変動枠組条約の本会議が13日、京都府京都市で開幕した。先進国削減率5.2%に、途上国条項は修正される。本会議で採択される。

住宅150万戸建設を盛り込んだ経済対策を報じる新聞記事と、温室効果ガス排出削減率合意を報じる新聞記事。(共に朝日新聞)

合しているかで決まってくる。各制度内の整合性は、地域の生活空間の整合性を必ずしも保証しない。本特集で秋山哲一が紹介する「地域住宅建築家」のありようは、整合性をもった地域の生活空間を実現するうえで、極めて多くの示唆を与えてくれている。「地域住宅建築家」は、「ものづくり」から「しくみづくり」に重心をシフトさせた建築家のありようであり、井上文が紹介する自らの活動のひろがりや深化はまさに秋山が指摘するベクトルと一致する。

もう一つの課題は、既存建物をどのように維持・保全・改修・再生していくのかということである。日本の建築ストックの七割以上が一九七〇年以降に建設されたことを考えれば、その重要性は明らかである。集合住宅ストックの維持・保全・改修・再生にかかわる問題は、社会一般に認識されるほど顕在化し、既に、本特集で、山口実が紹介しているように、マンションドクターとして苦闘している人びとがいる。彼らの仕事のやりようは、既存建物の維持・修繕・改修・再生に求められる技術・技能・経験が、新築工事のそれとは異質のものであることを教えてくれる。

これら二つの課題は、ソフト技術に対して、直接対価を払う制度・慣習をつくっていくかという問いを我々につきつけている。巨大な新築量が市場を支配していた時代は、設計業務ですら、ともすれば、新築に伴う巨大な物流の付帯物にすぎなかった。モノづくりに伴う、利害関係者を組織化し、濃密なコミュニケーションをとりながら合意をつくり、設計・計画の与条件（プログラム）を組み上げていく仕事は、地域の生活空間をインテグレーションしたり、既存建物を維持・再生するうえで不可欠である。しかし、これらの仕事は、ほとんど物流を伴わない。こういったソフトの不可欠性と価値とボリュームとが認知され、それらに直接対価を払う制度慣習ができぬ限り、住まい手・生活者の本来のニーズが市場のなかで顕在化されていく仕組みは、永遠に構築できない。

考えてみれば、住宅をとりまく各種産業は、かつてはユーザーの需要に呼応するためにサービス・製品を提供することに努力を傾注し、成長してきた。

需要が市場を押し上げる性格 (Demand Push) が強かったわけである。ところが、いつのまにか、産業の肥大化とともに、供給側が需要を喚起するという性格 (Supply Pull) も強くなってきた。果たして、今後、住宅にかかわる需要構造が変化していくなかで、需要が市場を押し上げる性格 (Demand Push) が卓越し、産業は変わりいく需要に対応して柔軟かつダイナミックに変貌するのだろうか？ あるいは逆に、供給側が需要を喚起するという性格 (Supply Pull) が卓越し、産業側の種々の演出にユーザーが踊らされることになるのだろうか？

この国の住まい手・生活者は、依然として、住宅や生活環境に対して何らかの働きかけ（新築・更新・改修・再生）をすべき切実なニーズを抱えている。供給サイドにいる職能や産業や公共住宅セクターが、住まい手・生活者の本来のニーズに根ざした働きかけのお手伝いができるように、そのあり方や業態を変えていけるのかどうかは、今後、我々の生活の質が豊かになりうるかどうかを決めるといっても過言ではない。本特集で山島哲夫が提示する新たな公共ハウジング像は、まさにこういった方向性を示唆するものである。住まい手・生活者の本来のニーズを積み上げたら、住宅の新築需要は八〇万戸程度にしかならないかもしれない。しかし、職能や産業にとっても、住まい手・生活者の本来のニーズが市場のなかで顕在化されていく仕組みをつくることこそが、新築戸数減少イコール市場縮小・雇用不安という後ろ向きな図式から脱出する、唯一の道であることを強調したい。五〇年に及ぶ宴は終わったのだ。目を醒ませようではないか。

（文中敬称略）

〈参考文献〉

1 有馬孝禮「気候変動枠組条約と住宅の耐用年数」、『新建築』一九九七年一〇月号59ページ。

これからの 住宅需要を 考える

この記事は、平成九年（一九九七年）六月六日に開催したミニシンポジウムをまとめたものです。
文責：橋本節

日本では、住宅を年間百数十万戸つくってきた時代がずっと長く続いて、それを前提として多くのプロジェクト、企業行動が支配されてきた。ところが昨今、社会情勢が変わってきて、そんな住宅建設が続くとは思えないことが、身の回りでも、あるいは世界的な規模でも起きている。

しかし、さまざまな業界誌、学術雑誌を通して日本の住宅マーケットの将来見通しを見ると、過去一〇年、二〇年そうであったと同じように、大きなマーケットが維持されていくという予測がなされている。

そうであるならば、いままでと同じものの考え方と行動様式で私たちは事を処していけばいいわけだ。しかしもし住宅マーケットの規模が維持されないとすると、どんなことが起こり得るのだろうか、それを冷静に考えてみる必要があるのではないかと、というのがこのミニシンポジウムの趣旨である。

いま出ている予測そのものを評価して、どういうものではなく、そもそも住宅需要はどう発生するかをもう一度冷静にみつめ直し、そのうえで、もし住宅マーケットが小さくなっていく可能性があるとするれば、何が起こり得るのか。いままであたりまえだったことを守っていけばいいのか、何か新しい規範、パラダイムをもたなければならないのか、を探ってみよう。

大江守之先生からは、いままでどういう手法で住宅需要が予測されてきたか、今後の住宅需要動向をみるときに、どういう考え方が要るのかということ、野辺公一先生からは、もし住宅需要が現在の水準より小さくなっていった場合、いったい何が起きてくるのか。これはこわくて、皆、考えていないことだが、それを冷静に考えてみると、どういう可能性があり得るのか、プレゼンテーションしていた。

（野城智也）

大江守之

おおえ・もりゆき

慶応義塾大学総合政策学部教授

野辺公一

のべ・こういち

オブコード研究所代表取締役所長

司会

野城智也

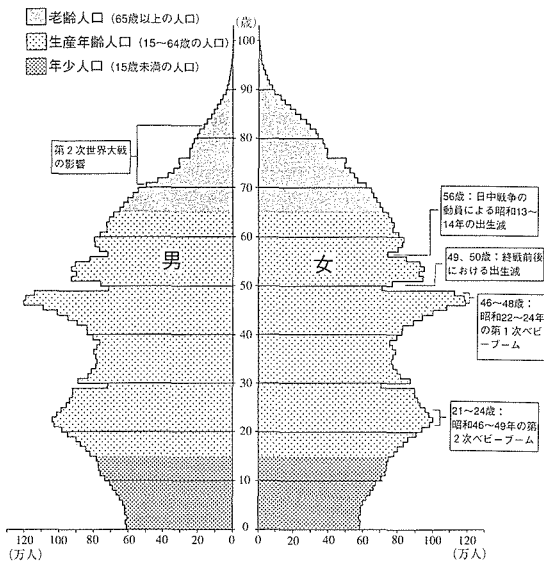
やしろ・ともなり

武蔵工業大学建築学科助教授



図一 1 わが国の人口ピラミッド

平成 7 年 (1995) 10 月 1 日現在



世帯構造の変化が鍵を握る これからの住宅需要の動向

大江 守之



私は人口とか世帯を研究してきました。もともとのバックグラウンドが都市計画だったこともあって、世帯のことを研究しながら、最近住宅のほうに少し軸足を戻してきたところ です。

二〇一〇年の住宅需要

『二〇一〇年の住宅需要』についてお話しします。これは、住宅金融公庫で開催された研究会で、私を中心になって行なった世帯推計を一つのデータとして、住宅需要予測を行なったものです。この推計は、ほかに幾つかある住宅需要推計と比べて、数値がわりと高めにしているのです、野城さんがおっしゃる「住宅市場は縮小してゆくのではないか」という立場ではない数字になっています。

推計の方法は、世帯の数が増えるとともに、世帯の構成が変わっていくことに対応しつつ、住宅の所有形態、構造、規模が、改善されつつ変化していくという考え方をとっています。一方で、これまで「減失」（取り壊し）してきた住宅の減失パターンが今後続いていくとしたときに、将来の世帯の変化に基づく必要な住宅ストックとの間でどういうギャップが生じるかということのみならず、将来の住宅着工件数を予測したものです。ですから、この推計は、「住宅の質はよくなっていくときにどういう住宅建設が起きるのか」をみたもの、といってもいいと思います。

結果は、一九九四～二〇〇五年の間の着工戸数が年間平均して一六二万戸、二〇〇六～二〇一〇年が一五七万戸ということで、おおむね一六〇万戸の水準で推移するという姿になっています。

このなかで、世帯の数が増えたり、あるいは世帯の構成が変わっていったりということに関連して発生する戸数は、一九九四～二〇〇〇年が七〇万戸、二〇〇一～二〇〇五年が五七万戸、二〇〇六～二〇一〇年が四七万戸となっていて、だんだん少なくなっていく。つまり、将来の着工戸数に占める世帯増に伴う戸数は、一九九四～二〇〇〇年が四三%、二〇〇一～二〇〇五年が三五%、二〇〇六～二〇一〇年が三〇%とだんだん小さくなっていきます。そのほかの部分は建て替えによって発生する戸数ということです。

こういう結果になっていますが、これは最初に申し上げたように、少しずつ居住水準が改善していき、これまでと比べペースで住宅が使命を終えてなくなっていくことが前提になっていますから、もちろんそのとおりに進むかどうかはわからないわけです。

世帯構造の変化と住宅需要

きょう私がお話したいのは、世帯構造の変動が住宅需要にどのようなメカニズムで反映されていくのか、ということ です。

まず人口ピラミッドでみますと(図一)、皆さんよくご存じだろうと思いますが、ベビーブーム世代という昭和二二～二四年の間に生まれた方々は

年間二七〇万人ぐらいで、非常に大きな規模をもっています。そして、その子ども世代にあたる昭和四六〜四九年の間に生まれた第二次ベビーブーム世代も、ピークでは年間二〇〇万人ぐらい生まれています。現在の日本の出生数は年間だいたい一二〇万人で、ベビーブーム世代の半分以上です。そういう山と谷のかたがが少しづつ上にシフトしていきます。そして、年をとれば、当然のことながら死亡によって減っていく。そういう構造のなかで日本の人口構造は動いているということをご理解いただきたいと思います。

世帯の発生しかたは、ライフステージによって違ってきます。たとえば、図1-2のいちばん左上にある男子の「夫婦のみ世帯」の世帯主率のグラフは、ある年齢階層の人口に占める夫婦のみ世帯の世帯主の割合を各年齢について示したものです。

一九九〇年における男子の六〇代前半の方のなかで、夫婦のみ世帯を構成している方はだいたい三五％、つまり三分の一は夫婦二人暮らしの旦那さんであると読むことができます。そして、「まだ子どもが家にいる」という方は二八％、「単独世帯」が五％ぐらいという構成になっています。

ある年齢のときに「ある世帯のタイプ」に属していくというのは、一定のパターンをもっています。たとえば夫婦のみ世帯ですと、二〇代後半から三〇代前半にかけて最初のピークがあって、それから核家族を形成するために下がり、子どもが独立していくに従ってまた夫婦のみ世帯を形成する、そういうパターンになっています。

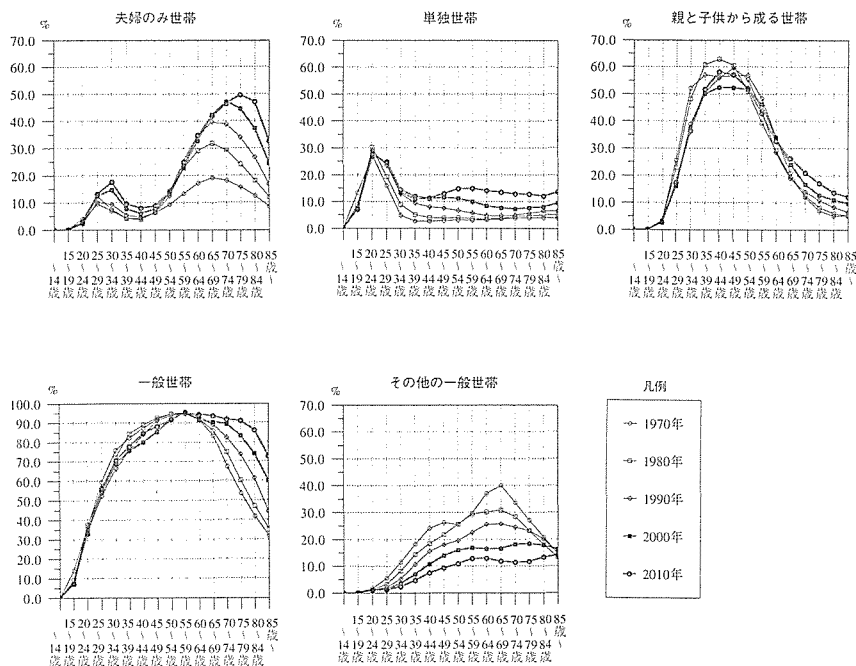
ところが、そのパターンは一定しているとはいえず、世代的にかなり変化してきているのです。二〇〇〇年、二〇一〇年の推計値では、高齢者になったときに、夫婦のみ世帯の世帯主になる割合はこれからどんどん高くなっていく。つまり、子どもと一緒に住むという住まい方がより少なくなっていくという見通しが得られています。単独世帯のほうも同様であって、中高年になったときに単独世帯を形成する割合はこれからずっと高くなっていきます。

この世帯構造の変化と同時に、それぞれのライフステージにやってくる世代の規模が違う。たとえば、ベビーブーム世代の人たちが高齢期になると、

夫婦のみ世帯の発生率が高いですから、そこで大きな夫婦のみ世帯の増加もたらされることとなります。世代の規模とライフステージに応じた世帯の形成のしかたの変化というものが合わさって、現実の世帯があらわれるということをご理解いただきたいと思います。

夫婦のみ世帯が一九九〇年から二〇一〇年の間にどれぐらいふえるかといえますと、もしライフステージ別の世帯の発生構造が変わらなくても二六〇万世帯の増加が起きる。それにプラス、世帯の発生構造が違ってくるとい

図一 2 世帯の家族類型・年齢5歳階級別・世帯主率の推移
[男：1970～2010年]



ことでさらに二三〇万世帯ふえて、夫婦のみ世帯は全部で四九〇万世帯の増になる。そんな数字が出てきます。

では、これを住宅に結びつけてどういうふうに考えたらいいか。高齢世帯の増加、特に夫婦のみ世帯とか単独世帯の増加が住宅需要にどう結びつくのか、あるいは結びつかないのか、ということです。

日本人の住宅取得行動をみますと、六〇歳代になるまでに七割ぐらいは持ち家を取得しています。高齢夫婦世帯の場合には、一九九〇年の国勢調査で八三%が持ち家に住んでいることになっています。ですから、世帯数が増えたからといって、その人たちが新たに住宅をつくるということではなく、すでに四〇代なり五〇代なりに取得した住宅に住み続けるという行動をとる可能性が高い。

高齢化の影響

では、それがもつと高齢化していくとどうなるか。

まず「子ども同居する」可能性があるわけですが、この傾向は非常に小さくなってきています。とくにベビーブーム世代は前の世代に比べて大都市圏に居住する割合が急速に高くなるので、その傾向は弱まることはないでしょう。

次に、「二世帯住宅」にするという東京の既成市街地のなかなどで目立った動きがあるわけですが、そうなると、それまで住んでいた住宅の物的な条件のよしあしにかかわらず、それを壊して建て替えるという行為が出てくる可能性があります。これは現実には、この住総研がある世田谷周辺の住宅地を歩いてみるとよく目につく光景で、ストックとしてはまだ十分使えるものなのに、それを壊して二世帯住宅にするということが起きています。

第三のケースは、「子どもとの同居」、「隣居」、「二世帯居住」等にはならず、最終的に亡くなるまで夫婦のみあるいは一人で住み続けて、住宅が空家になる段階で子どもが移ってくるか、それが売却されるということです。

この場合も、たぶん建て替えられていく可能性が高い。既成市街地のなかでよく目にする、相続の際に売られて、ミニ開発されていくタイプのものがあ

ります。これは新たな住宅建設につながっていく動きであり、これが社会的に良いか悪いかは別にして、そういう市場が、現実には、既成市街地のなかにあることは確かだろうと思います。

ただ、これからの世代がマンション居住の割合をかなり高めていくとすると、その場合は高齢者がいなくなると同時に住宅がなくなるということはなく、中古流通市場のほうに出ていくか賃貸にまわることになるでしょう。

晩婚化、少子化の影響

二番目に、晩婚化、少子化の影響です。人口とか家族をめぐる話題として非常に大きなものですが、少子化が明らかになったのは八〇年代の後半からです。たとえば八五年に生まれた人が二五歳になるのは二〇一〇年。そして、世帯主になって住宅市場に影響を与えるようになるのは、そのあとです。ですから、いま起きている少子化によって出生数が減少することが直接住宅市場に影響するようになるのはまだ時間がかかる。しかし、その前の段階で、子どもがいなくなるとか、少ないとか、さらに結婚しないと、そういう行動をとる人たちがふえてくると、それは当然住宅市場に影響を与えます。

いま少子化が起きている原因は晩婚化にある、というのはほぼ定説です。日本は、結婚しないから子どもが生まれにくいという状況になっている。どのくらい結婚しないかを女子の年齢別の未婚率の推移でみると(図13)、一九九五年に二〇代後半の女性の未婚率は五〇%。一〇年前の八五年では三〇%でしかなかったのが、五年間にそれぞれ一〇ポイントずつ上昇したわけです。もちろんこれは男のほうにも響いていき、いま三〇代前半で結婚していない男性は三六・三七%、三分の一を超えるほどになっています(図14)。

では、結婚しないとどういうふうになっていくか。たとえば九五年に二〇代後半(一九六五年〜七〇年に生まれた)の人たちは大都市で生まれている割合が高い。つまり、親と一緒に住んでいる可能性が高く、結婚しないと親の家にどまるというタイプが相対的に増えてきています。ですから、結婚しない限り住宅需要に結びつかないという構造があります。

一方、もともと親元を離れて単独世帯を形成した人たちが未婚期間を延ば

図-3 女子の年齢別未婚率の推移

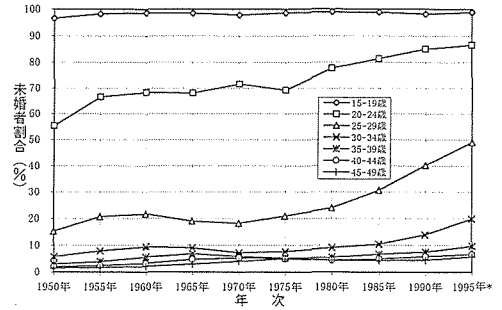
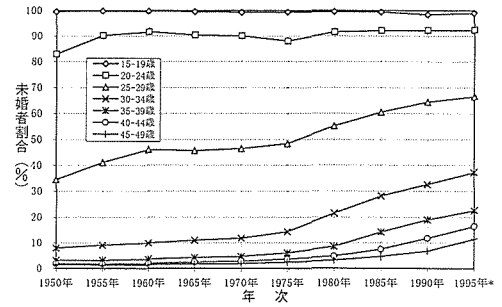


図-4 男子の年齢別未婚率の推移



していくと、この部分は新たな住宅需要に結びついている。いま民間の借家は、ずいぶん改善されてきていると思いますが、男女含めて、二〇代後半から三〇代前半のちゃんと収入がある独身サラリーマン階層の人たちがこの市場を引っ張っていると考えていいと思います。

特にこれから第二次ベビーブーム世代（一九七五年生まれぐらいがピークです）から、いま二〇代の半ばぐらいに差しかかっている（人たちが、これから晩婚化の状態のままいくと、単身者の住宅市場に非常に大きな影響を与える可能性があります。同時に、この人たちはもともと総数が非常に大きいので、結婚する人ももちろん大きな数います。そうすると、一九九〇年に三〇代前半でほしい二〇〇万世帯の核家族が、二〇一〇年には二八〇万世帯ぐらいになる。核家族もふくらむということです。

この人たちが親から独立して住宅を構えることになる、そこに新たな需要が発生します。それがストックのなかに吸収されるのか、新たな建設に結びつくのかは、もう少し考えなければいけません。しかし、そういうタイプの世帯が増えてくることは、市場に与える影響は大きいだろうと思います。

定住こそ善なのか？ 中古住宅市場の形成を

最後に指摘しておきたい点は、戸建て持ち家の中古住宅市場が未整備であ

るといふ点です。その原因は、中高年で一度持ち家を取得すると、そこに最後まで住むという行動を多くの人がとるといふことです。

では、その人たちが本当に好んでそこに住んでいるのかになると、いままでの人はそうであったかもしれないけれど、これから高齢期に入ってくる、特にベビーブーム世代の人たちが、「長く住み続けることがプラスの価値だ」と思い続けるか考えると、少しずつ変化が出てくるだろうと思います。現在、ベビーブーム世代の人たちは四〇代後半で、五〇歳になんなんとしている。この人たちが二〇一〇年ぐらい、六〇代に入ってくるときに、本当にそのまま住み続けることをよしとするのか、それとも定年後の人生を別の場所で暮らそうと発想するかどうか。そこは非常に大きな分かれ目だと思います。

私は個人的には、いまよりはもう少し多様化するだろうと思います。一度取得した持ち家に住み続けることが理想の人生だと思わない人たちが増えてくると思うのです。そのとき、住宅を処分してほかのところにもっと安い住宅を取得することが容易にできる制度になっているかという、そうならない。それは制度が「定住こそ善だ」という暗黙の前提に基づいてつくられているからだと思うのです。現実の行動が変わっていく、制度もそれに従って変わっていくようになれば、中古住宅市場は徐々に形成されてくると私は思います。

日本の住宅はストックが少しずつよくなっているのは確かですから、そういう点からも、中古市場に出して買い手がつくというものになっていく可能性があると思います。なおかつ、地価がこのまま沈静化するという状況が続けば、相対的に上物の価格がきちつとしてきますし、また、それを評価する不動産鑑定士の仕組みがきちつとできてくれば、ちゃんと評価されて売買されるということが可能だと思えます。

むしろそういうふうになっていくことによって、それぞれのライフステージに合った暮らし方を選択できるようにしていくことが望ましい方向だと思います。それが結果的に住宅の建設戸数の増加に結びつくのか結びつかないのかはよくわかりません。これからさらに研究しようと思っています。

もし、住宅需要が縮小したならば?

地域住サービス産業へのシフトが起る

野辺 公一



私は予測の専門家ではありません。日ごろは住宅の戸建て系を中心とした産業論的な仕事をしています。ですから私の話は、今後本当にマーケットが縮小した場合、どういった形でパラダイムシフトが起きてくるのか、といったようなことをお話ししたいと思います。

縮小するとき、工法別、住宅種別のシェアも変わる

先ほどの大江さんのデータをみれば、やっぱりマーケットは確実に縮小に向かうだろうと思える部分があります。長期的には確実に縮小するわけですが、たとえば二〇〇〇年までとか二〇〇五年ぐらいまでは一六〇万戸前後でいくだろうという話もあります。ただ、一九九七年の七月、八月をみますと、対前年比で四割とか落ちたりしている。そういうことが今後常態化してくるのではないかと思えるところがあるわけです。

表1は、住宅建設戸数予測値を一九九五年のシェアで単純にあてはめるとどうなるのか、あるいはシェアが変わった場合どうなるのかを、財団アーバンハウジングが出したものです。一九九五年は戸建てが七二万九〇〇〇戸、共同建てが七五万五〇〇〇戸といった数字でした。

アーバンハウジングでは五年おきの長期予測をしていますが、この予測が当たるか当たらないかは別として、趨勢としてこの傾向はあるなというのは、皆さんもおわかりだろうと思います。たとえば、二〇一〇年をみますと、全体で一二三万戸ぐらいで、戸建てが約六〇万戸、共同建てが六三万三〇〇〇戸と予測されています。それ以降になると一〇〇万戸を切る時代になる、という見方がなされています。

まずヘケース2は、シェアは変わらず同じ比率で減っていった場合です。

二〇一〇年には、在来木造はいまより八万戸ぐらい下がって四〇万戸ぐらいになり、二〇一五年には三〇万戸を切ってしまう、という見方になっていきます。プレハブも、一三万一〇〇〇戸が二〇一五年には八万八〇〇〇戸ぐらいになってしまいます。戸建てベースだけでみますと、プレハブの需要の減り方は、積水ハウスとミサワホームを足した分に匹敵する量がなくなるといって規模になるわけです。

しかし、プレハブメーカーなりツーバイフォーをやっている業者が、こういう比例で落ちていくことを許容し得るかどうかが、プレハブメーカーは十何社ありますが、大手六社のうち二社ぐらいがなくなるとちよūdい数字になるわけですが、そう単純にはいかないでしょう。

では、競争力とかいろいろ考えなければいけないのですが、いったいどこが自然減に結びついてしまうのか考えていくと、いままでのかたちでいくと、やっぱり在来木造の住宅の世界が減らざるを得ないといえます。

そのように、在来木造が量を減らし、プレハブ、ツーバイフォーが現状を維持すると予測した場合がヘケース2です。すると、在来木造は、二〇一五年に約三〇万戸の世界が二〇万戸になってしまうということになります。

それによって大きな影響が住宅シーンに出てくるのですが、その前に、いったい数としてどうなってしまうのかを、単純な推計ですが、説明したいと思います。

住宅産業の世界に訪れる変化

大工・工務店をおそう競合

大工・工務店系といわれるところが、在来木造にいま八四%ぐらいを依存している。この大工さん、工務店さんの事業所の数は、推定一五万二〇〇〇社あります(表12)。

先ほどの予測をもとに二〇一一年ぐらいにはどうなるのかみると(表13)、戸建て住宅の戸数は四二万六〇〇〇戸ぐらいになってしまいます。いまの在来木造全部の数を足してもちよūd足りなくなっていくようになります。在来木造の戸数

表一 戸建て・共同建て別着工戸数の予測(戸²)

[ケース1: 1995年の工法別シェアがそのまま推移した場合]

	総計	戸建・長屋									共同					
		合計	木造在来	2×4	フレハブ計	木造	鉄骨	鉄筋コンクリ	その他	合計	木造共同	2×4共同	フレハブ共同	マンション	他	
1995	1484652	729162	482300	59289	131866	33057	96272	2537	55707	755490	74883	19919	89645	447284	123759	
構成比	100.0	49.1	32.5	4.0	8.9	2.2	6.5	0.2	3.8	50.9	5.0	1.3	6.0	30.1	8.3	
内 (%)		100.0	66.1	8.1	18.1	4.5	13.2	0.3	7.6	100.0	9.9	2.6	11.9	59.2	16.4	
2000	1460000	726057	480246	59037	131304	32916	95862	2526	55470	733943	72747	19351	87088	434527	120229	
2005	1386000	569927	376975	46341	103069	25838	75248	1983	43542	816073	80888	21516	96834	483152	133683	
2010	1227000	593478	392552	48256	107328	26906	78357	2065	45341	633522	62794	16703	75173	375074	103779	
2015	946000	447243	295826	36366	80882	20276	59050	1556	34169	498757	49436	13150	59182	295287	81703	
2020	776000	354150	234251	28796	64047	16056	46759	1232	27057	421850	41813	11122	50056	249754	69104	

註: 1995年度の値は『建築統計年報 平成八年度版』による。

1996年度以降は、『住宅投資の長期予測(抄)』(財団法人アーバンハウジング)をもとに現状のシェアを当てはめた数値。

[ケース2: 1995年の新設着工戸数のうち、ツーバイフォー、フレハブの量が現状のまま推移した場合]

	総計	戸建・長屋									共同					
		合計	木造在来	2×4	フレハブ計	木造	鉄骨	鉄筋コンクリ	その他	合計	木造共同	2×4共同	フレハブ共同	マンション	他	
1995	1484652	729162	482300	59289	131866	33057	96272	2537	55707	755490	74883	19919	89645	447284	123759	
構成比	100.0	49.1	32.5	4.0	8.9	2.2	6.5	0.2	3.8	50.9	5.0	1.3	6.0	30.1	8.3	
内 (%)		100.0	66.1	8.1	18.1	4.5	13.2	0.3	7.6	100.0	9.9	2.6	11.9	59.2	16.4	
2000	1460000	726057	479195	59289	131866	33057	96272	2537	55707	733943	72747	19351	87088	434527	120229	
2005	1386000	569927	323065	59289	131866	33057	96272	2537	55707	816073	80888	21516	96834	483152	133683	
2010	1227000	593478	346616	59289	131866	33057	96272	2537	55707	633522	62794	16703	75173	375074	103779	
2015	946000	447243	200381	59289	131866	33057	96272	2537	55707	498757	49436	13150	59182	295287	81703	
2020	776000	354150	107288	59289	131866	33057	96272	2537	55707	421850	41813	11122	50056	249754	69104	

が二七万戸ぐらいいなくなったとき、どういふ競争が起きるかというところ、大工・工務店が一五万ありますから、仕事がないところがかかり発生してくるということですね。

いまの大工・工務店の競争力からいくと、極端なことをいうと、約七割が余剰だということになってしまいます。もちろん、組織的な供給体の住宅は誰が建てているのかといえば、大工・工務店が下請として建てているわけですから、「そのへんの矛盾はないじゃないか」という話も一方ではあります。が、現実的にはビルダーや大手系の建てる量も減ってくるわけですから、当然厳しい状況が起ってききます。

ついでに言ってしまうと、大工・工務店が日本の特に戸建て住宅を支えてきたわけですが、今後、大工・工務店の自然減が半分あります。つまり後継者がいないという人たちです。今後とも事業を継続する意欲がない、いい言い方ではありませんが、一種安楽死みたいところがあり、それが七万五〇〇〇ぐらいになる。そのなかでの競争が始まるわけです。

これはプレハブにしてもツーバイフォーにしてもまったく同じことですが、そういった市場規模の変容をみていくときに、今後とも大手シフトなのか、それともそうでないことが起きるのか、ということもよく考えていかなければいけません。中長期的には、供給業者の交代も起こり得るということですから、住宅というのは大手もしくは中小が供給するのだという市場ではない、住宅供給の世界が変わっていく可能性があります。

いわゆる大手系は、バンバン頑張れば頑張るほど中小のマーケットがとれちゃうという青田刈りのかたちで、いろいろな住宅需要を創造してきたわけですが、もっと需要が減ってきたときに、本当にその手法がいつまでも通じるのかどうかは、わからないところがあります。

工業化の理念の変更

もう一つ、これだけ戸数が減ってくると、マンション等も含めて、いままでの生産の理念、戦後の工業化の理念を変更せざるを得ないだろう。いままでの合理化なり工業化は、実は、生産力を向上させるためだけでなく、

むしろ住宅の質を上げるためにどういった仕組みであればいいのか、ということが指向されてきたわけですが、数が極端に減ってくるとすれば、そういう工業化の手法そのものも問われてくるはずですよ。

もちろん、単純に「脱工業化」といえるわけではなく、関連の部品産業とか、技能者の数との関係を抜きに言うことはできないのですが、少なくとも戦後の工業化の理念は変更せざるを得ないと思えます。

リフォーム需要のゆくえ

もう一つ、「今後は建て替えて中心の需要になっていく」といわれています。財団アーバンハウジングも「超長期的には七割が建て替え中心需要だ」と言っているわけですが、本当にそううまく建て替えが起きてくれるのか。また、同財団では、「建設戸数の減少分はリフォームで少しは回収できるのだ」というような言い方をしています。

しかし、本当にリフォーム需要が何十兆円と立ち上がるのだろうか、僕は疑問に思っています。というのは、「フローからストックへ」ということがずつといわれてきて、いまでも「今後そうなる」と言われ続けているのですが、本当にそうなるのか、ここで僕らはもう一回考えなければいけません。

ストック足りうる住宅に移行する問題点というのがあつたわけです。戸建て住宅でいえば、従来は約二〇年周期で住宅が建て替えられてきました。それがもし「ストックの時代だ」ということになると、三〇年とか四〇年周期で建て替えられることになりません。そうすると、いつ周期がそうなるのかわかりませんが、理論的には建て替え需要がゼロになつてもおかしくない時期が必ずある。そういった市場的な痛みを必ず伴う。ストックに移行するというのはそういうことなんだ、ということをもっと考えるべきではないかと思つています。

リフォームの問題は、従来、「多産多死型」といわれている日本の住宅が、今後ともその指向性を変えることなく二〇年で建て替えていくかいかないかということも、ストックの時代との関係が非常に大きくあるだろうと思われまふ。阪神大震災で起きたようなマンションの建て替え問題をどうみていく

表一 2 1995年度戸建て住宅着工実績ベースでの供給規模区分別競合推計

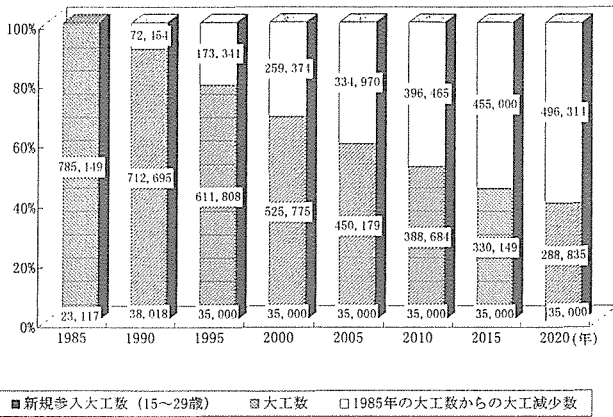
(事業所ベースでの市場競合度合い)

	1~4戸	5~9戸	10~19戸	20~49戸	小計	50~99戸	100~299戸	300戸以上	小計	計
構成比	17.4%	16.0%	12.1%	10.8%	56.3%	7.9%	12.8%	23.0%	43.7%	100.0%
着工戸数	121,778	111,980	84,685	75,587	394,030	55,290	89,584	160,971	305,845	699,875
在来木造供給者シェア	24.6%	21.3%	16.1%	13.6%	75.6%	8.1%	8.0%	8.3%	24.4%	100.0%
在来木造戸数	114,736	99,344	75,091	63,431	352,602	37,779	37,312	38,712	113,803	466,405
区分別在来木造シェア	94.2%	88.7%	88.7%	83.9%	89.5%	68.3%	41.7%	24.0%	37.2%	66.6%
2×4供給者区分シェア	3.3%	8.2%	7.1%	14.7%	33.4%	10.9%	28.7%	26.9%	66.6%	100.0%
2×4戸数	1,824	4,531	3,923	8,123	18,456	6,023	15,859	14,864	36,802	55,258
木質プレ供給者区分シェア	0.7%	0.4%	1.1%	3.0%	5.2%	8.7%	30.3%	55.8%	94.8%	100.0%
木質プレ戸数	226	129	354	967	1,676	2,804	9,765	17,983	30,551	32,227
2×4+木質プレ戸数	2,049	4,660	4,278	9,090	20,132	8,827	25,624	32,847	67,353	87,485
木造計戸数	116,785	104,004	79,389	72,521	372,734	46,606	62,936	71,559	181,156	553,890
非木造戸数	4,994	7,976	5,316	3,066	21,295	8,684	26,648	89,413	124,690	145,985
非木造率	4.1%	7.1%	6.3%	4.1%	5.4%	15.7%	29.7%	55.5%	40.8%	20.9%
区分別平均供給戸数	3	6	13	28	-	62	161	988	-	-
区分別事業所数/区分別平均供給戸数	40,593	18,663	6,514	2,700	68,470	892	556	163	1,611	70,081
従業員規模からの推定数(個人舎)	66,843	63,990	16,009	5,597	152,444	1,123	586	362	2,071	154,515
推定事業所数/平成7年度供給戸数	2	2	5	14	3	49	153	445	148	5
事業所ベースでの競合度	39.3%	70.8%	59.3%	51.8%	55.1%	20.6%	5.0%	55.0%	22.2%	54.6%

数値根拠:

平成7年度新設住宅戸建て着工量=建築統計年報 規模別シェア=住宅金融公庫 推定事業所数=事業所統計により従業員規模より推定

図一 5 大工数推移予測



のかということも、われわれがストックの時代に対してどの程度有効な射程をもっているのか、が問われてくるのだらうなと思っています。

技能者不足の問題

ただ、リフォームの問題は、本当にメンテナンスが可能なのか。たとえば、戸建ての軸組工法のメンテナンスを大型資本の専門の業者でもできるのか、という問題が生じてきます。

今後、特に技能者の不足という問題が横たわっていきまして、住宅の技能者はいま、年間で二万人ずつ減っています。そういうなかで、未熟練技能者といわれる方々がなんとか入ってきているわけですが、リフォームになると、かなり技能が必要とされます。そういった技能者が不足するなかで、メンテナンスは本当に可能なのか、ということも考えなくてはなりません。

いまのままの趨勢でいくと、大工さんの数は図一5のように減っていきま

す。「住宅の需要が減ってくるのだから問題ないだろう」という説は、フロ

表一 3 2011年の着工予測にもとづく競合状況予測
(事業所ベースでの市場競合度合い)

	1~4戸	5~9戸	10~19戸	20~49戸	小計	50~99戸	100~299戸	300戸以上	小計	計
構成比	17.4%	16.0%	12.1%	10.8%	56.3%	7.9%	12.8%	23.0%	43.7%	100.0%
着工戸数	74,124	68,160	51,546	46,008	228,015	33,654	54,528	97,980	186,182	426,000
在来木造供給者シェア	24.6%	21.3%	16.1%	13.6%	75.6%	8.1%	8.0%	8.3%	24.4%	100.0%
在来木造戸数	66,420	57,510	43,470	36,720	204,120	21,870	21,600	22,410	65,880	270,000
区分別在来木造シェア	89.6%	84.4%	84.3%	79.8%	89.5%	65.0%	39.6%	22.9%	35.4%	63.4%
2×4供給者区分シェア	3.3%	8.2%	7.1%	14.7%	33.4%	10.9%	28.7%	26.9%	66.6%	100.0%
2×4戸数	1,122	2,788	2,414	4,998	11,356	3,706	9,758	9,146	22,644	34,000
木質プレ供給者区分シェア	0.7%	0.4%	1.1%	3.0%	5.2%	8.7%	30.3%	55.8%	94.8%	100.0%
木質プレ戸数	140	80	220	600	1,040	1,740	6,060	11,160	18,960	20,000
2×4+木質プレ戸数	1,262	2,868	2,634	5,598	12,396	5,446	15,818	20,306	41,604	54,000
木造計戸数	67,682	60,378	46,104	42,318	216,516	27,316	37,418	42,716	107,484	324,000
非木造戸数	6,442	7,782	5,442	3,690	11,499	6,338	17,110	55,264	78,678	102,000
非木造率	8.7%	11.4%	10.6%	8.0%	5.0%	18.8%	31.4%	56.4%	42.3%	23.9%
区分別平均供給戸数	3	6	13	28	-	62	161	988	-	-
区分別事業所数/区分別平均供給戸数	24,708	11,360	3,965	1,643	41,676	543	339	99	981	42,657
従業員規模からの推定数(個人舎)	66,848	63,990	16,009	5,597	152,444	1,123	586	362	2,071	154,515
推定事業所数/平成7年度供給戸数	1	1	3	8	1	30	93	271	90	3
事業所ベースでの競合度	63.0%	82.2%	75.2%	70.6%	72.7%	51.7%	42.2%	72.6%	52.6%	72.4%

数値根拠：2011年の需要量は、財団法人アーバンハウジングの『住宅投資の長期予測』より、2011~15年の持ち家の予測数値から平成7年度の持ち家に占める分譲マンション比率(22.0%)を除いた戸建て住宅市場規模。工法別のシェアについては全戸建てに占める割合を平成7年度と同様として算出。

ーだけの問題でみていくとそうなります。しかし、ストックに対するメンテナンスを考えると、この問題のほうが実は深刻で、住宅需要が今後とも現状のまま維持できるかどうかは、この問題を抜きにしては全く聞えません。

そういう意味で、単純に「フローからストックへ」ということも、そのへの背景をもう少し幅広くみておかなくはないかと思っています。

建て替えという投資意欲の持続の問題

もう一つ、これまでたとえば四〇歳で住宅を取得して、六〇歳で建て替えというような住宅の使い方をしてきたわけです。しかし、先般の自民党幹事長談話では「年金の支払いを七〇歳にしよう」という話になってきています。今後、そのようなことになったとき、建て替えはどうかだろうか。投資意欲がいつまで持続しうるのかということになります。

その場合、どういったかたちの家族形態を想定するのかなどを考慮せざるを得ないということです。住宅金融公庫などでもお考えのリバース・モーゲージとか、そのへんをどうやって考えていくのか。これは先ほど大江さんがお話になった、家族というものがどういうふうになっていくのかと非常に大きな関係がある。そこを抜きにしては語ることが難しくなってきました。

一方で、多産多死型の住宅に対する反省から、エコロジ的な考え方が出てきているわけですから、そういう意味では、住宅そのものは従来の一〇年周期の建て替えから、三〇年、四〇年の周期に移行しているのだろうと思えるわけです。そうすると、住宅需要そのものの減少という理論的なものの上に、さらにもう少し長くもたせるといことがダブルできいてくる。そういう意味で、かなり明るくないマーケットであるということがいえます。

住宅産業の住サービス産業へのシフトが起きる

ところが、それは住宅産業という概念だけで考えているからそうなるのであって、住宅産業には、すでにいろいろなサービス産業的なものが交じってきています。たとえばダスキンがトイレ掃除を二万円でするとか、セコムが介護をするとか、ミサワホームが二四時間健康相談をするとか、住宅をつくるという概念から、住生活を支援する産業、住サービス産業へと産業の概念

を拡大していくと、僕たちはまったく別な地平にたどり着くのではないか。そういった産業を形成しないと、単純に量が減りました、マーケットが縮小しましたという、なんら生産性のない、未来のない話だけで終わってしまふ。そういう意味で、われわれは住宅産業というパラダイムをもっと多面的に、別なかたちでみていく必要がある。そうすることによって、オールジャン的なマーケットで考えがちだった住宅産業を、今後、より地域産業的なレベルに引き戻せるのではないかと思っています。地域産業的なレベルに押し戻すことによって、まったく違う、住サービス産業みたいな形態がクリアーにみえてくるのではないかと思っています。

デイスカッション



野城(司念) 大江さんのお話で、これからの住宅需要は、過去とは質的に明らかに違ってくるということがありました。世帯の形態も変わってくるなかで、実際に住宅需要として顕在化してくるものとの間にはさまざまなファクターが絡んできます。

野城さんのお話では、「建て替え」、大江さんのお話では、「減失」という表現を使っておられました。これを第一に議論したいと思います。大工さんが減ってくるという変化で、産業がもっているキャパシティと需要はどう絡み合ってくるのかという問題もあります。

議論したい二点目は、「投資意欲」という問題。住宅に対する投資意欲が

どのように形成されるかが、お二人にお話いただいたなかで絡み合ってくる
ところだ。

なぜ建て替えは発生するのか？

いいストックがきちんと残っていない社会システムが問題だ

大江 建て替えがどう発生するかがポイントだ、というのは共通した見解だ
と思います。野辺さんは二〇年とおっしゃったのですが、ここをどうみるか
が非常に重要な点です。

住宅がだんだん減失していくプロセスは、人間が死んでいくプロセスと似
ていて、住宅の生命表をつくって寿命を計算したりできます。

ただし、住宅は死亡統計がはっきりしていない。つまり、
どういふふうに減失したかがちゃんと把握されていないと
いう問題があつて、したがって、人間と同じようには寿命
を計算することができないというのが現実問題としてあり
ます。そこを、数少ないデータを使いながら、横浜国大の
小松先生、工学院大学の吉田先生、小山高専の加藤先生、そして野城先生が、
その過程を明らかにしようとされています。



いま死んでいっている住宅は、仮に寿命が三〇年だとすると、一九六〇年
代半ばにできたものです。このころの住宅はまだ粗悪で、その後の住宅の材
料、工法、設備の進展に対して、陳腐化が早い。そういう住宅群であつたた
めに、比較的早めに減失しているのではないかと、という仮説もあります。そ
こをみないと、建て替え需要を発生させるハードウェアのほうの条件はよく
わからないんですね。近年できた住宅、これからできていく住宅は、住宅性
能が向上しているの、長もちする方向にはきていると思います。

それを現実に長もちさせるかどうかは、住宅の使い手の側の問題で、世代
交代とともに建て替えてしまうということを続けていく限り、どんなにいい
住宅をつくっても、それは社会的に活用されません。たとえば相続対策とし
て、そのあと住み続けるために、子どもを呼び寄せて二世帯住宅に建て替え
たり、賃貸住戸を含んだ集合住宅に建て替えたりということをやっている。

「日本人は農耕民族だから、同じところに住み続けたいんだ。だからそう
いふふうになるんだ」という人もいますが、私はそうではないと思う。税制
などの制度がそれを強制している側面があるのではないかと。もちろん住み続
けたい人は住めばいいと思いますが、そのままでは住み続けたくないという
人が別の住宅を選択できる状況ができてこなければいけない。それが結果的
にいいストックを残していくことにつながっていくと思います。

いまの住宅市場に参画している各主体が、市場が狭まることによつて非常
に苦しくなつてくるという問題ももちろん重要ですが、いいストックがきち
つと残っていない社会システムがむしろ問題だと思えます。それをどう変
えるかという発想が先になくはないか、そのなかで、建設主体のより
合理的な市場への参画の方向づけがなされなければいけないと思うのです
が、そこところがうまくいっていない。

そして、住宅について語る人たちがいるのが、片方にハードウェアとか、
そのコストを論ずる人たちがいて、もう一方で、金融、あるいはマクロ経済
の側面から議論するというふうに分かれていて、本当にあり得べき住宅の社
会におけるあり方が十分語られていないという感じがしてしょうがない。

そういうあり得べき方向に対して住宅市場をどう誘導すべきか、というこ
とが本来議論されなければいけない。そこでうまく方向づけがなされれば、
民間の各建設主体はそういう方向に動いていくと思うのです。

野辺 いまよりも住宅コストが二〇〜三〇%安くなつたら
住宅需要はどうなるかについて、どこかの保険会社が、

「二〇%コストダウンすると、住宅需要が数十万戸ふえる」と

いいんだ」という話になつていますが、ベンツが小型
車をつくつて大量に売つていこうという話とは全然違います。日本の住宅生

産のキャパシティが当然あつて、それを無視して予測だけ出ちゃう。住宅
はそういうものではありません。

それと、家族というのを、お父さんとお母さんと子どもが二人といったよ



うな家族形態を主役にみすぎていないか。夫婦二人とか、もつと個別化したようなレベルで考えていった場合に、将来的には、高齢者の友だち同士で住むようなことも起こり得るだろうと思っています。そういったことが住宅を建て替えるなり、新たに取得するなりのインパクトとなりうるのだろうか。われわれの住宅というのは、いままでずっと子育て住宅だったわけですね。nLDK論もそうですし、子ども部屋論もそうだった。脱子育てというか、そうではない生活の器へと住宅が移行したときに、それは需要を形成するインパクトになるのだろうか。僕はなつてほしいと思うのですが……。

大江 私も家族と住宅というテーマに関心がありますが、わりと偏見の持ち主なので、ある論文のなかで「住宅・家族論の流行とnLDK論の不毛」と書いたことがあります。

これからの世帯の変化は、夫婦のみ世帯化と単独化が進むのは明らかです。それは高齢者のほうで進む。非常に大きな変化であることは確かです。しかし、その変化に応じてコレクティブハウジングというようなものが市場を牽引していく力になるかという点、そうではないと思う。いろいろな多様化があるでしょうが、それぞれは市場を牽引するほどではないと思います。

いままでの日本の住宅は、型のほうに重きをおいて、狭い面積を型に割り振ろうということで、非常に苦しい間取りになってしまったと思う。同じ3LDKだつて、一〇〇㎡の3LDKであれば、使いこなしが非常に楽になってくるので、住宅面積の改善が型の制約を弱めていくでしょう。だから、nLDKというふうに住宅を規定する見方は狭いという議論は、逆に狭いと思っ

ているわけです。

コストを下げるのが住宅を増やすか、住宅の状況を改善するのにつながるかに関しては、短・中期的にみた場合、そうだと思います。いまの日本の住宅は、やたらと手が込みすぎている。もつとシンプルでいい。もつと規格化された部品を使つてつくつて、住宅性能はしっかりしている、そして、誰が住んでもそこそこ満足するようなレベルになっている、つまり、マンションと同じですよ、そういうものを市場のなかで取引していくことのほう

がよほど健全だと思うんです。

ところが、戸建て持ち家をもつ段になると、えらくはりきつちゃつて、細かい設計に建て主が口を出すことが多い。いまのプレハブ住宅もやたらとオプションが多いし、そういうことが市場を歪め、高コストの状況を生んでいる。工法も、全体ももつとシンプルにして、誰もが住める市場性をもつ住宅ができてくれば、コストダウンがよりいい住宅を世の中にもたらし、中古住宅市場の整備にも寄与するだろうと思います。

野辺 戸建て中古住宅は、いま年間四万戸ぐらしか流通がない。これは社会的な制度もしくは政策の問題になってしまつて、地価の問題を抜きにして議論してもナンセンスなんです。いわゆる住み替えパターンが、先ほど大江さんがおつしやつたようなかたちでいくためには、相当いろいろな整備をしなければいけません。

たとえば、性能表示が中古住宅でできるのかという問題。中古住宅に対するファイナンスがどのぐらいきちつと有効に存続するのかということ、税制的にいえば、木造だと三〇年しかないですし、不動産屋の鑑定だと、一〇年たつてしまえば評価はゼロというなかで、戸建ての中古住宅が日本の風土のなかで非常に流通しにくいということがあります。

もう一つ、現実的には、中古を買った人たちが、買って一〇年以内にだいたい建て替えちゃうんですね。それは、日本人が住宅に関する「教育がされていない」という言い方もできると思いますが、そのへんから脱却できるのだろうか。大江さんのお話をお聞きしていると、制度的に整えば、すぐスマートに日本の住意識が向上していくのだということですが、僕はそれにはかなり絶望的なんです。

nLDK論もそれと関連すると思うのですが、nLDK論というのは、へあらまほしき家族論」しかつくつてこなかった。それをモデルにせざるを得なかったという問題がどうしてもあると思うんです。標準世帯というものを想像したときに、当然そのことが出てくると思うのですが、「いい住宅と

いつたつて、いまで十分じゃないの」という地平で物事を考えていくと、意

欲というのはスーッと減ってしまふ。

そうすると、産業的な演出をいくら頑張っても、ひよっとすると住まい手に届かない可能性もあるのではないか。そのくらい住まい手のほうはシビアに住宅を考え始めるのではないかと気がしてならないんです。

大江 住都公団は型供給の論理で貫徹されてきたと思うのですが、標準世帯をもとにしてnLDKができた、だから、逆にいまの住宅は家族のへあまほしき姿に依存しすぎているのだ、というふうに一般の人が思うかという、僕はそうではないと思う。

野辺 ええ、そうです。

大江 普通の人たちはもつとそういうのから自由であつて、この住宅はこういう家族の理想像を追っているのだから、自分たちはそれに合わせなきゃいけないなどとは思わないと思う。だからそれは、住宅建築に思い入れが強すぎる人たちの議論ではない。

標準的な世帯の概念に基づいて型供給が進んだというふうに考えすぎないほうがいいかもしれないですね。都市住宅学会の雑誌のなかにも、アメリカでは非常に家族形態が多様化しているが、どういう住宅に住んでいるかをみると、型としては普通の住宅に住んでいるという論文も出ています。住宅と家族が一致しなければいけないという理由は何もない。住宅そのものは家族のライフステージに合わせて可変的ではあり得ない。だから、ある程度のキヤパシティをもちながら、しかし、あるライフステージに合った住宅というものが市場にあつて、それを住み替えていくことでしか多様な家族形態に対応することができないわけですよ。

たとえば菊竹清訓さんの「スカイハウス」のように、子どもができれば、カプセルをぶら下げて個室をつくって、子どもがいなくなったら外しちやえというのは、建築家の実験としてはできて、普通の住宅ではできない。社会的に対応せざるを得ないのでですね。

中古住宅が流通していくようになるには、日本人の住宅観がもう少し成熟していかなければいけないと思う。教育によって成熟するのではなく、市場

が教育するのだというのが僕の考え方で、やっぱり性能のいい住宅に住んだら、そっちのほうがいいと思うだろう。暮らしやすい住宅、ランニングコストのわからない住宅、健康な住宅、そういうところにもつと向かつてほしいし、そういうものが市場に供給されるようなかたちになってほしいと思いますね。

住宅需要は、供給側が引つ張るものなのか、需要が押すのか

野城 もう一つ、住宅需要は、供給側が引つ張るものなのか、需要が押すのか、どちらの性格が強いかで話が違ってくると思います。

先ほど大江さんの話のなかで、キープレーヤーは明らかに二〇代半ばと高齢世代です。彼らがどういう行動をとるかで住宅需要は著しく違ってくる。

中古住宅市場に制度的な整備がなされ成熟すると、いまの予測が前提になっていることは全部崩れて、新築住宅需要はもつと小さくなっていくでしょう。

また、野辺さんのお話を伺いますと、そういう変化に應じるサービスをする能力が、いまの古典的な意味での住宅産業にあるかというところ、全然違う特質をもつていて、生活を支援する産業という性格はまだ弱いわけですね。

野辺 これはよくみえない部分ですが、団塊の世代の子どもたちが三〇代、四〇代ぐらいになったときに、現実的に、どの世代がいちばん豊かかが、キープレーヤーとして大きな問題になる。それは依然として高齢者なんです。そうすると、その人たちと二〇代のキープレーヤーたちが一緒になってなんらかのかたちで住宅需要を活性化することになると思う。

もう一つ、中古マーケットがそれだけ動くのかということについては、よくわからない部分があります。非常に少子化しているということは、どの子も持ち家をもつたかたちで後を継ぐことが起こり得るわけです。そうすると、相続税の問題とかいろいろ出てくるわけですが、住宅そのものは空家としてかなり出てきてしまふ。では、その空家は中古流通に本当になじむものになり得るのだろうか。ひよっとするとそれを、いちばん住宅困窮世帯になってしまふ単独高齢者みたいな人に安く貸してしまふとか、そんなかたちを考えるとすることができるのではないか。

このへんを詰めていくと、いわゆる持ち家主義というのが意味をなくす。そこまでいかないと、この議論は収束していかないのではないかとこの気もするんです。

大江 どちら側が市場を引っ張るのかに関しては、金融公庫の住宅着工予測研究会で、座長の東大経済学部の本本先生は、「基本的に、世帯を推計して、そこから住宅需要を推計するのは逆ではないか。住宅ストックが世帯のかたちを規定するのではないか」という議論を提起されて、それもなるほど思っただけですね。これに関して、アメリカの本を読んできましたら、「長期的あるいは広域的には世帯が住宅を決めていく。ただ、短期的、あるいは地域的にみた場合には、住宅ストックが世帯を決める。そういう関係になっているのではないか」という指摘があつたのですが、それは正しいと思うんです。ある年に二七〇万人生まれちゃつたら、ある年齢になれば、当然あるライフステージを形成するわけですから、そこがある市場を引っ張る力になるのは当然のことであつて、そういうパワーは非常に大きなものがある。一〇年、二〇年というオーダーで考えていった場合には、そういう力が市場を引っ張るといふふうにみるべきだと思うんです。

ただし、もう少し短期的にみた場合にはそうではないし、ストックも、本当に物理的なストックと、社会的にそれが存在するという仕組みとはまた別ですから、住宅寿命とか性能に見合ったものが世の中に残っていくシステムができれば、それをベースに新たに加わるべき需要が出てくるというふうになると思います。

野城 ご来場の方々からのご質問、ご意見を伺いたいと思います。

人口移動の影響、大都市圏と大都市圏との違いは？

今井（住宅都市工学研究所） 第一に、住宅需要のゆくえを考えると、人口移動はあまり関係がないのか。第二に、地方都市と大都市圏とは需要構造が違うのではないか、この二点でお話を伺えればと思います。



大江 非常に本質的で、むずかしいご質問です。両方とも非常に深い関係が

ある。人口の移動に関しては、近年、移動率低下、つまり、動かなくなる状況が出てきています。これからどうなるか。大都市から非大都市圏へという動きが起きるのではないか、あるいは起きたほうが日本は暮らしやすくなるのではないかと、という議論が一貫してあります。もしそういうことが起きると、住宅需要の構造はずいぶん違ってくる可能性はあります。

私が以前在籍した人口問題研究所で、五年に一回、人口移動調査というのをやっており、いちばん新しいものは九六年の夏に行ないました。今回初めて、五年後に自分はいったいどこに住んでいるかという見直しについて答えてもらう質問を入れたのです。それをみますと、若い人たちが大都市に出ようと思っているかどうか、かなり曖昧になってきている。「絶対いくぞ」という感じがなくなってきたのではないかと、これは今回初めて入れた質問ですから、その変化の傾向はわからないですが、そういう感じを強くもちました。

もう一つ、定年を機に大都市を離れたいと考えている人が、過去五年間の移動実績と比べ、かなりたくさんいる。もちろん、その希望がかなえられないかどうかはわかりませんが、全体として、大都市から分散しようとする意識が読み取れる結果が出ています。もしそれが実際の行動に移るとすると、市場の状況は違ってくるだろうと思います。

それから、住宅市場論、住宅供給論というのは、日本全体で一五〇万戸だといつても、実際にはそれは具体的な地域で出てくるものであつて、そこに關しての情報提供がいままで非常に少なかったということは重要な問題です。これからは少なくとも、東京大都市圏、京阪大都市圏、あるいは中枢都市圏とそれ以外のところについてどうか、という話をしないとけません。

どう違うかという点、第二次ベビーブーム世代が大都市圏に集中しているし、その家族形態パターンが前の世代に比べて多様なので、量的に大きくかつ多様な需要を大都市圏内で発生させる可能性があるということ、一方で地方圏では、需要構造は比較的シンプルで、自動車での移動を前提にして、拡散的な形で戸建て持ち家の需要が続くのではないかと、思います。

住み手本来のニーズがメーカーの商品を変える力を持てるか

寺田（清水建設） いま住宅は商品ベースで供給されているので、売れるか売れないかという判断で中の機能が考えられている。そうでなくて、もっと原論的な部分で、本当に買い手の住まいに対する期待値が今後変化していくことによって住宅需要が変わっていくかどうか、ご意見をお伺いしたい。そこに住まう人たちが何を期待するかというところに行きあたると思うんですね。いかがでしょうか。野辺 自分たちの住宅欲求を、住み手がこれから、住宅メーカーの商品を変えるほどの力として出せるか、ということです。

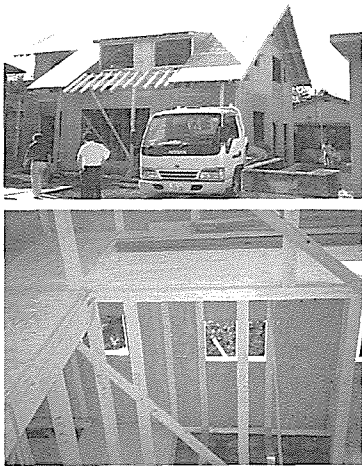
一つは、住み手はいま情報を妨げられている。住宅を選ぶときにどういう目安で選ぶのか。たとえばAという材料とBという材料がどう違うのか、具体的に情報公開されているかというところ、かなり危うい。

価格もそうです。たとえば二〇〇万円の住宅と隣りにある一九八〇万円の住宅とどっちがいいのかというときに、価格しか目安がない。何を根拠として住宅を考えるのかという情報がきわめて入手しにくい状態のなかにあるわけです。

いまある情報というのは、モデルルーム、住宅展示場、住宅の情報雑誌といったかたちでしかみることができません。たとえば北海道や東北の人たちにとっての高気密・高断熱住宅というのは、九州の人たちにとっての高気



高気密・高断熱パネル木造住宅の現場
(写真/野辺公一)



密・高断熱とは本来違うはず。湿度の問題も本来考え方が全部違うはず。ところがそのへんが全国マーケットを相手にしているような感じで、一律な情報しか出てこない。

ですから、清水建設さんが思い切って、別の情報的手段、少なくとも選択しうる情報を提供していただければ、それによって住み手は「そういうことも可能なんだ」ということが初めてわかってくるのだらうと思います。

思い入れの強い個人住宅が中古市場になじむだろうか

永田（清水建設） 大江先生の、中古市場のあり方について、ライフステージに応じて住まいを変えていけばいいじゃないか、というお話は非常に賛成ですが、個人住宅を建てる方は、設計者だけではなくて、住み手側もかなり思い入れが強いものをつくっている。個人住宅を中古市場で探す場合、そのへんについてどう感じたらっしゃるのか、ご意見を伺いたいと思います。

大江 思い入れがいろいろとあるのはわかるのですが、それを社会的にみた場合に、その思い入れが個人の満足で終わってしまつて、その個人がそこを使わなくなると、社会的な意味を失ってしまう住宅だとすると、やっぱりそれはもったいない。

ヨーロッパの住宅をみて、なぜいいなと思うかというと、長い時間をかけてその国のある種の固有性、国民の多くが認めるような価値がそこに具体的ななかたちとしてあらわれているからではないかと思うのです。

一方、我が国で工務店がつくる住宅は、お施主さん、大工さんという関係が残っていて、施主が「このところはこういうふうにしてくれ」というと、「ヘイ」といって立派な床柱をもつてくるとか、そういうことをやっている。全体としての文化が成熟している状況ではなくて、部分的なものへの思い入れによって自分のアイデンティティを見出すというところに、まだ日本はいる。成熟した文化というのは、個別的なものに自己を投影するという文化ではなくて、もっとトータルなものに自己が投影される文化だと思っんです。まだそこまで至っていないところが近代日本の住宅のある種の混乱を招い



ているのではないか。これはやっぱり時間が解決する問題だと思う。ある共通の住宅に対する規範がだんだんに形成されていくなかで、個人の強い思い入れがだんだんなくなって、市場性をもつ住宅が社会に残っていくことになるのではないかと思うのです。

むしろ定型化してきた都市住宅

野辺 一昨年、「日本の住宅に地域性はあるのか」というテーマで全国各地を写真を撮りながら歩き回りました。その結果「ない」と結論づけられました。それはどういうことかという点と、住宅の性能が上がりすぎちゃった。風土を越えて成立するような地点にまで来たということが大きな理由です。

僕には、住宅が多様化しているとか、個性化しているとは、全然思えないんです。むしろ収斂してきちゃった。特に、都市住宅のレベルでみると、ある種の定型化に移行しつつあるなと思っています。たとえば和室の数でいくと、一戸平均一・〇ぐらいですね。地方圏は別ですが、大都市圏でわりと都市型戸建てみたいなものが成立してきたなとみています。

全国の戸建て住宅をみて歩くと、農家型、町家型、サラリーマン型、結局この三つのタイプしかない。農家型や町家型は戦前からタイプとしてずっとあるわけですが、サラリーマン型というのは、かなり戦後のないメージで、どこにでも建っているわけですね。それは当然、産業形態ときわめてリンクしてしまっていて、全国各地で三次産業の比率が高まれば高まるほど、そういったものが高くなっていく。

マンションもそうですが、産業的な構造、就労構造が変わってくると、住宅そのものが変化していくなということがよく理解できます。そういう意味では、住み手は住宅に対して、個の意識、要するに、所有意識を表明したいだけであって、住欲求に対して個性化を望んでいるのではないのだと思っています。逆にいうと、町が混乱しているわけですね。

内側はどうしても好きにつくってくればいいのですが、「外側ぐらいは整理しようよ」という話すら出てこない。マンションにしても、別な供給体がつくると、一階の高さすら違うというようなかたちで、「町並みを揃えよ

う」という概念はこれっぽっちもない。

それは、大江さんがおっしゃったように、社会的成熟の尺度だと一方では思えるのですが、しかし、それはどうもヨーロッパ型の成熟の尺度であって、アジア型の成熟の尺度は違うのかもしれないと思っただけで、それがもつと混乱の極みになるとどこかで変わってくるはずだ、ということですね。

で、そのチャンスは、需要が減少してくると、どうせよりよいストックをつくっておこうという気持ちになりますから、そのときが変わるチャンスなのだと思います。そういう意味で、住宅産業は、まちづくり産業といつかたちにきちつと移行していかないと、住み手もリードできない、と思っています。

カスタマイゼーションの本質とは

野城 二年ほど前に、英国で小さなワークショップがあり、そこで日本のプレハブ住宅の現状を松村秀一さんがお話しになりました。「住まい手の欲求をいろいろな方法で個別に具現するためにハウスメーカーはいろいろとエネルギーを払い、そこにノウハウを組み上げてきている」という説明に対して、「そういうことは非常にうらやましい。われわれは住宅を売ること考えるわけだから、そこまでカスタマイゼーションすると売れなくなっちゃう」といついて、そこで大きな状況の違いを感じたのです。

いまカスタマイゼーションしなければならぬのは、住要求は金太郎飴になっただけでも、敷地などの状況が個性的だからカスタマイゼーションが必要なのか。そうではなくて、もつと金太郎飴化し、しかも中古住宅市場が成熟すると、もつとプロトタイプ化されたものでもよくなっちゃうのではないか。ちょっと角度を変えた質問ですが、そのへんはどうでしょう。

野辺 一つは、大都市圏でみれば、土地の狭さがニーズを限定してしまいません。要するに、一階に何をもつてくるかによって決まってしまうから、住宅は大きくなるといういろいろなことを考え始めたりするんですね。だから、それは野城さんがおっしゃったように、敷地面積との関係がすごく大き

と思います。それから、「カスタマイゼーション」なんていったって、それほど要求じゃない。要するに、肩毛は二つ、目は二つ、鼻一つ、口一つというもののなかでどういう顔をつくるかというような個性化なのであって、たとえばトイレとキッチンのない家にしてほしいとか、そういう要求が出てくるわけではない。

もう一つ、カスタマイゼーションへのあこがれというのは、どうも持ち家というよりは、所有欲求ですね。僕は昭和二五年生まれですが、僕らの世代は住宅公団の団地にあこがれた世代です。ところが、五年下の世代に聞くと、団地という概念が全然違う。そこからの脱出をひたすら夢みているという人たちが多い。家は一戸一戸違ったほうがいいのだというような、反面教師的なことが起きている。

郡部にいつて農家の住宅をみると、どれをみても同じようにみえます。それはそれですごく風景になじんで、実にうまくできているわけです。ところが、都市化して、かつ、戸建てを所有し始めると、個性化を要求する。所有欲求、住宅をもつことが自己実現だと思わせる節があって、それがどうもそういう混乱に導いているのだという気がするのです。

野城 もし皆さんが個別的な家を望んでいて、吊るしの背広ではなく、オーダーメイドの背広しかダメだという態度でいけば、流通しようがない。しかし、多少寸詰りとか必要かもしれないけれども、吊るしの背広でいいとすれば、制度的なサポートがあれば、流通していく可能性もあるように思う。産業側のほうはカスタマイゼーションしているという、野辺さんの言葉では、へ幻想を与えながらやっていっているんだけれども、本質がかなりプロトタイプ化されていけば流通する条件は整うように思うんですね。

大江 どういうステップとしてその住宅を取得するかにもよると思うんです。子育ての間一〇年ぐらいはここに住もうかなと考えれば、むしろ機能に合っているかどうかというところで住宅を選んでいくのですが、自分が死ぬまでここに住み続けるのだと思うと、違った要求が出てくることがあり得るのではないか。

住み手が動いていくことが先なのか、動いていけるような住宅が用意されていることが先なのか、私は前者だと思いますが、そのときは野城さんのおっしゃる可能性は出てくると思います。

インフィルよりもサポートのほうが市場性がある

峰政（住総研） いまの市場性の話ですが、サポートとインフィルに分けると非常に明快で、たぶんサポートのほうが市場性があるのだと思います。インフィルのほうはそのままカスタマイゼーションされていく。集合住宅のボディー、いわゆるサポート部分が将来可変できるものとして市場性をもっている。で、戸建て住宅と基本的に違うのは、戸建て住宅は全部インフィルなんです。土地がサポートなんです。変えられないものとして売られている。だから、上のほうは自分でカスタマイズしますから、市場性がないんです。

実は私もプレハブメーカーのものに建て替えたのです。そのときに自分でいちばん考えたのは、サポートがしっかりしていて、中を変えられるものを選んだわけですが、そういうものは日本にはなかなかないんですね。何もかも変えられちゃう。ということは、市場性がないものが非常に多い。

野城 戸建て住宅インフィル論ですね。

野辺 中古住宅を買っても建て替えてしまう人が圧倒的に多い。たぶんいまの住宅のレベルではそうなんだと思うんですよ。それが本当に需要が縮小過程に入るあと一五年ぐらい後に、そういう住宅に住み得るかどうか。いまから建つ住宅がそれだけの普遍性をもっているのかどうか。

プレハブを見学にいつても違和感を感じるばかりなのは、建てようという気持ちがあるから、どうしてもそうなっちゃうので、賃貸の気持ちで、この家借りようかという感じでいくと、全然違和感がないということがある。

空家になってしまった住宅を貸家にしてしまえ、売るよりは貸したほうがいいというのはそのへんに根拠がありまして、そうすると、それ自体がサポートなんだということになり得るのではないか。

日本の、特に戦後に建った住宅は、ろくなものがありません。ですから、



壊してしまったほうが社会的にもいいというような時期があったわけですね。いまでは、古い民家を解体移築して家を建てようという人たちがずいぶんいますが、話を聞きますと、「やっぱり大正までだ。それ以降の住宅は壊して燃しちゃったほうが全然いいんだ」という話がよく出てきます。そういう意味では、ストックに耐えうる住宅、リサイクルに耐え得る住宅はこれからの問題で、あと一五年ぐらいするとそのへんがリアルになるので、そうやっていくのではないかとという予感もするんです。

マンションの建て替えの動向は住宅市場のゆくえを大きく変える

大江 ちよつと視点を変えて、野辺さんの資料をみてみますと、九五年の住宅建設一四八万戸のなかで、マンションが四四万戸、三〇%を占めているわけですね。マンションというのは、さっきのお話のように、インフィルの部分だけが個性の範囲であって、そこは変えられる。ですから、マンションは市場性がある。実際に取引きされているわけです。

マンションが市場のなかで非常にシェアをもっているということは、持ち家の中古市場は、その部分では厚くなっているといえる。これが本当にどこまでもつかということが問題で、サポートとインフィルを別々にしてという試みが行なわれていることは、結局、いまの日本のマンションがそうはもたないという感じのなかにあるのかなという気もしなくはないんですね。

きょうは一戸建ての話が中心になってしまいましたけれど、日本の住宅市場という観点からいうと、三割を占めているマンションが非常に大きな問題としてあります。そこがかなり建て替わっていったら、住宅戸数の供給量としては結構な数になってしまいかもしれないという気もしますね。

野城 マンションの建て替え問題そのものはまたむずかしいんですけども

……。きょうのお二人のお話は、考え方が違うところもありますが、一五年〜二〇年というスパンでいけば、住宅マーケットは大きくなるはずがなく、小さくなっていく可能性が高いということでは一致されていると思うのです。これからの五年〜一五年あたりは非常にファジーな時代で、いろいろな不確定性があるので、右に振れたり、左に振れたりする部分がある。これか

らの一五年を考えた場合に、住宅産業なり住宅を供給する立場のほうが、潜在的な需要をくすぐろうとするでしょう。

要は、住まい手の欲求のほうが自発的にジワジワ市場に顕在化していくというストーリーではなくて、マーケットが小さくなって困ってきたと思ってる人たちのほうが、なんらかの方法でどんどん新しい住宅のありようを顕在化させていくような、そういう可能性はありうるのでしょうか。

消費者へのきちんとした情報と安心して建てられる仕組みづくりを

大江 供給側が表層のちよつとした魅力によって消費者の気持ちをかき立てて物を買わせていく可能性もあると思うのですが、それはやっぱり望ましくない。本当に住宅性能が上がっていくという、「本当の」とか「真の」というのは、言葉は簡単でも実際には非常にむずかしいのですが、そういうようなかたちでの需要創出があってほしいと思うんです。

野辺さんもおっしゃったように、やっぱり消費者に情報が非常に伝わりにくいかたちになっています。自動車を買うときには、いろいろな雑誌や本をみると、いろいろな車の評価が出ている。そういうものを読みながら、これならいい、この車は絶対に買っちゃまずいなとわかるわけですが、住宅に関しては、どここのメーカーのこの住宅に関してはどういう問題があるとか、ここは非常によく考えられているとか、そういう住宅評論がまずない。

たくさん住宅の雑誌が出ていますが、一種の広告媒体なんです。ハウスメーカーが広告するために、その一部に記事がはさまっているというタイプの雑誌しかなく、いいか悪いか判断できない。そういう判断できるきちつとした情報が消費者のほうに伝わってこない、社会的に生き残っていく住宅ストックが供給されるというかたちにはならないのではないかと思います。

野辺 あとは制度的な支援をどう充実していくか。たとえば検査制度などをどう充実していくのか。いま検査があるとするれば、せいぜい公庫の中間検査とか完了検査で、それは必ずしも消費者が望むような検査体制ではありません。保険との関係という点もあるのですが、消費者が安心して住宅を建設できるとか、安心して更新できるような仕組みをどうつくるかということが必

要になってきています。

そのへんの制度的な支援が成立しないと、ストックたる住宅もつくりにくいし、中古住宅も流通しにくいと思います。

野城 きょうの話を総括する意味で、議論を踏まえて、いままでの時代と違う発想と考え方とパラダイムに乗って、何かやっつけていかなければならないことがあるだろうと思いますので、それぞれお話しただこうと思います。

買われるのではなく、もっと自由に

大江 住宅に限らず、日本の社会全体の状況かもしれないけれど、なんとなく自由な感じがなくなってきています。たとえば自分で選択して買っているんだけれども、本当に自分で選択して買っているのかどうかかわらない。これは高度資本主義体制のなかでは必然的に起きることかもしれませんが、そういうものから自由になりたいという感じが社会のいろいろなところから出てきていると思うんです。そういう動きが住宅にも出てくる可能性があります。それはいままで蓄積してきた住まいづくりとまったく駆け離れたところから出てくるのではなく、おそらくそういうものに新たな感情を付与するようなかたちで出てくるのだらうという感じがするんですね。

これはたまたま僕の友人で新進の文化人類学者の今福龍太さんと雑談していて、これから、あまり人が住んでいない僻地に住むという行動が出てくるのではないか、という話が出たんですね。僻地というのは、空間的な意味の僻地もありますが、ある種僻地たるものを自らのなかとか現実の世界のなかにつくっていくような動きが、いまの閉塞状況を突破していく一つのかたちとしてあるのかなという気がしています。

住宅に地域性を取り戻す

野辺 住宅だけではなく、商品すべて、それだけで自立し得るようなイメージをいつも付与しているわけですが、特に住宅の場合、それが強くなってきている。住宅というのは、それ一個があればすべての社会生活が営めるわけではなく、町の施設とか、周辺環境が住宅の価値を決めているところがあるわけですね。そのへんが捨象されては、ストックというのは本質的に

は考えられないだろうなという気もしています。

そういう意味で、住宅は、商品性を解放するようなかたちがどうしても必要になってくるだろうと考えます。要するに、それだけでは自立していないよ、ということをもう一度はっきり認識する必要があるということです。

それが、もっと住宅需要が減ってくると、いろいろなかたちで、いまの住宅業界と競合するような業態が出てくるでしょう。それによって住宅産業は住生活支援産業、まちづくり産業といったほうに裾野を拡大していくはずだと。そのとき初めて住宅に、地域的な展開の射程がもう一度生まれるのではないかとという気がしています。要するに、全国マーケットで考えても意味がないというような状況にまでなれば、きわめておもしろい、少なくとも日本の住宅が変わっていく契機になるのではないかと思います。

需要が減ることは、産業に関係している人たちにとっては深刻な問題であるわけですが、その一方で、日本の住宅の可能性が別のかたちで見出せるというふうにも期待もしているわけです。

野城 明るい展望をありがとうございます。長時間の討論とご清聴を感謝いたします。

地域的展開へ



（定例協議会の開催など）
 毎月、定例協議会（定例協議会1～4号）が開催され、市民の意見や要望に応じてアクションプランを立てて活動を展開しています。



（まちづくりの推進）
 町民や事業者など、協議会員、関係者の意見や要望を踏まえて、「まちづくりの推進」を推進しています。また、事業者などにも「まちづくり」の推進を促しています。



（身近なまちの改善活動）
 町民や事業者など、協議会員、関係者の意見や要望を踏まえて、身近なまちの改善活動を行っています。また、事業者などにも「まちづくり」の推進を促しています。

（まちづくりの普及）
 町民や事業者など、協議会員、関係者の意見や要望を踏まえて、まちづくりの普及を推進しています。また、事業者などにも「まちづくり」の推進を促しています。



まちづくり活動の例(世田谷区桜丘2丁目西地区) 地域とのつながりを模索する職人さんたち(写真/野城智也)

住宅産業に訪れる大きなうねり

人口動態の波と供給システムの転換

鎌田 宜夫

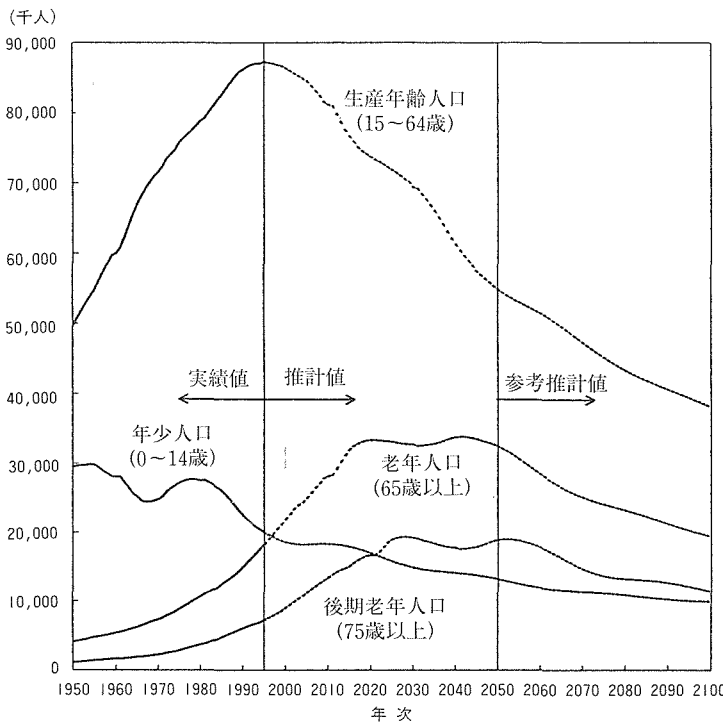
1 はじめに――フロー主義からの決別

新聞紙上では、今でも新築着工住宅戸数の増減がホットな話題となっている。わが国において住宅市場を論ずるとき、政策当局もマスコミも、いまだに新築住宅すなわち住宅のフローに執着し過ぎているように見える。いまだに指摘するまでもなく、新築は住宅市場の一部であって全体ではない。戦後から高度経済成長期の時代には、確かに新築が住宅市場のほとんどを占めていたのも事実である。しかし、これからの一〇年二〇年といった将来の住宅市場を論ずるとき、新築の市場は縮小し、既存の住宅に関わるストックの市場が大きくなることは確実である。遅きに失してはいるが、一日も早く中古住宅、増改築・リフォームや借家の市場を含めた、トータルな住宅市場を見る目を持ちたいものである。

2 将来の住宅市場を変える人口動態

住宅は生活の器であり、その量が、人口や世帯数に対応することは、ほぼ将来とも変わらないことであろう。住宅の将来を展望するとき、最も確実に予測される要因は、年齢別の人口である。なにびとも一〇年後には一〇歳年

図一 年齢3区分別人口の推移：中位推計



出典：日本の将来人口推計(平成9年1月推計) 国立社会保障・人口問題研究所

をとっており、二〇年後には二〇歳年を重ねている。昨年、国立社会保障・人口問題研究所が発表した最新のわが国の将来人口推計の結果は、住宅関係に携わるわれわれに、大きな示唆を与えてくれた。

推計の結果を要約すると、総人口は二〇〇七年の一億二七七八万人をピークに減少に転ずること、一五〜六四歳の生産年齢人口は一九九五年以降減少を続けること、六五歳以上の老年人口は現在の一八〇〇万人から急速に増加し、二〇一五年以降二〇五〇年頃までは三三〇〇万人前後となるが、総人口に占める割合は現在の一四・六％から二〇一五年には二五％台に、二〇五〇年には三二％台にまで上昇する。しかも、二〇二〇年頃には老年人口は〇〜一四歳の年少人口のほぼ二倍となり、七五歳以上の後期老年人口だけで年少人口とほぼ同数となる(図一)。年齢階級別では、借家居住の多い一五〜一九歳、二〇〜二九歳人口は一九九六年をピークに既に減少に転じていること、マンション等の新規持ち家取得層である三〇〜三九歳人口は二〇〇五年まで増加する、等々である。



大規模改善工事を受ける英国の住宅。(写真/野城智也)

また、この将来人口推計をもとに行なった各種の普通世帯推計は、二〇〇〇年初頭から増加数が急減し、二〇一〇年過ぎからは総数が減少するものと予測している*。

このような人口・世帯の将来予測から推察すると、概ね二〇一〇年頃までは住宅の戸数増が見込まれ、若者を主体とした従来型の賃貸住宅市場は沈滞傾向にあるが、持ち家市場に新規参入する三〇歳台の増加に期待できる。急増する高齢世帯の居住状況改善の動向が、将来の住宅市場の大きな鍵となりそうだ。二〇一〇年以降の住宅市場は、これまでとは構造的に全く変わっていくことになるだろう。あり余る住宅ストックをいかに合理的に維持管理していくかが、住宅産業の中心課題となろう。おそらく、住宅への投資力は公共も民間も大幅に衰退していよう。

3 ストック型住宅市場のとらえ方

住宅統計調査(総務庁)によると、わが国の一九九三年現在の住宅総数は四五八八万戸(空家を含む)である。一方、毎年新設される住宅戸数は、建て替えを含めて概ね一五〇万戸程度であった。これまでわれわれは、ストック総数の三〇分の一の新設戸数の増減に一喜一憂してきたのである。ところで、住宅需要実態調査(建設省)によると、同じく一九九三年一〇月の調査時点前五か年間に、住まいについて何らかの変化のあった世帯は、概ね全世帯の三分の一の一三五六万世帯あり、年平均すると約二七一万世帯となり、大雑把にみて新築市場だけの二倍の市場がある。その内訳は持ち家新築一〇％、分譲住宅購入六％、建て替え六％、中古住宅購入四％、貸家入居三八％、増改築二七％、その他九％である。将来の住宅市場を見るときは、このようなトータルな市場を念頭に入れておかなければならない*。

従来からよく指摘されていることだが、住宅のストックが充足しているアメリカでは、人口がわが国の二倍であるにもかかわらず、景気によって増減はあるものの、毎年の新設戸数はほぼ日本と同程度の一五〇万戸前後である

表一 全国・地域別ストック増、建て替えによる着工戸数(千戸)

地域区分		年度	住宅増加数	建て替え等	着工戸数	年平均	建て替え等割合
全国	実績	89～93	3,786.2	3,841.9	7,628.1	1,525.6	0.504
		予測	96～2000	3,731.2	3,568.8	7,300.0	1,460.0
		2001～5	2,430.1	4,187.9	6,618.0	1,323.6	0.633
		2006～10	1,718.1	4,194.9	5,913.0	1,182.6	0.709
東京圏	実績	89～93	1,435.6	1,047.8	2,483.4	496.7	0.422
		予測	96～2000	1,246.9	1,116.9	2,363.8	472.8
		2001～5	677.4	1,194.4	1,871.8	374.4	0.638
		2006～10	622.3	1,449.2	2,071.5	414.3	0.700
近畿圏	実績	89～93	527.1	543.2	1,070.3	214.1	0.508
		予測	96～2000	535.5	553.3	1,088.8	217.8
		2001～5	151.2	585.7	736.9	147.4	0.795
		2006～10	19.9	731.7	751.6	150.3	0.974
その他の地域	実績	89～93	1,823.5	2,250.9	4,074.4	814.9	0.552
		予測	96～2000	2,247.7	1,599.7	3,847.4	769.5
		2001～5	1,601.5	2,407.8	4,009.3	801.8	0.601
		2006～10	1,075.9	2,014.0	3,089.9	618.0	0.652

(資料) 実績は建築統計年報
 出典：住宅市場の長期展望(平成9年8月) 住宅市場展望研究会(財)アーバンハウジング

のに対して、中古住宅の流通量は、新築のほぼ二倍の三〇〇万戸を超えている。ちなみにわが国の中古住宅の流通量は、新築戸数の一割程度である。また、既にストック型社会となっているイギリスでは、年間新築戸数は二〇万戸程度で、人口比で見るとわが国の三〜四分の一であるが、建設工事額で見ると、ストック対応の維持・保全・改修工事が新築とほぼ同額ある。日本のそれは総建設工事額の一五％程度に過ぎない。

このように、わが国の実態や英米の実情等から、将来のわが国の住宅市場を展望すると、新築の減少を補うに余りある中古市場やリフォーム市場の成長が期待できる。

4 ストック型住宅供給システムへの転換

これからの住宅市場は、供給が必要を生みだす。住宅不足の時代に形づくられた規格大量生産型の供給ではない。ユーザーのニーズにあった新しい居住空間創造型の供給である。この際重要な視点は、地域と生活である。ある将来予測によると、二〇〇六〜二〇一〇年の全国の住宅着工戸数の七割が建て替えとなり、近畿圏ではほとんど全てが建て替えとなると予測している(表一)。このことは、新規の宅地は不要ということであり、建て替えの需要は地域の中で既に存在しているということである。あとは増改築やリフォームと同様、市場に顕在化するプロセスが問題となる。金融、税制等の政策の如何が大きく作用することはもちろんであるが、供給側の魅力あるソフト、ハードの提案力が需要を顕在化させる。

建て替えにせよ、増改築・リフォームにせよ、商売の対象になる住宅には人が住んでいる。多くの場合、紛れもなくお客様である。その住宅の周辺には住民がいる。山野を切り開いて規格量産型の住宅団地を効率よくつくることに適合した従来の供給システムは、居住者や近隣住民の個別的で多様な要求に合理的に応えるようにはなっていない。さらに、将来を展望したとき、多くのユーザーは、ハードとしての住宅の改善と併せてソフトな生活の向上



大規模改善工事を受ける英国の住宅。(写真/野城智也)

に、よりいっそう重点を置くであろう。高齢者のいる世帯では介護や医療サービスを、共働きの若夫婦では子供を安心して預けることのできるサービスを一一般の家庭でもこれまで以上にセキュリティ、教育、情報・通信等のサービスを求めていくだろう。ストック型住宅供給システムへの転換は、総合生活産業の創造を不可欠なものにしている。

したがって、ストック型住宅供給システムにおいては、建設販売後の居住者のフォローと、地域に根をはった営業拠点の整備が重要となってくる。

また、ストック型供給システムは、小回りのきく小規模で多様な組織体の集合であることと、ユーザーとの信頼関係が形成されることが不可欠であろう。団地やマンションの建て替えには、企画力・技術力があり、コーディネートとなる民間非営利組織(NPO)や、街並みの修復事業にはリタイアした大工・棟梁を主体としたNPOが活躍しているかもしれない。住宅の維持管理には居住者自らが携わることも多くなり、DIYショップの隆盛を見ているかもしれない。

イギリスのビルディング・サーベイヤーのような、建物資産のマネージメントを専門とする新しい職能が誕生しているかもしれない*3。

5 おわりに——競争と淘汰の時代

これからの住宅産業には、市場の透明性が強く求められている。現在、建設省で検討中の住宅性能表示・保証制度は、これを一気に加速させるだろう。ユーザーにとっては、これまでは住宅の品質性能を客観的に判断する情報が、全くといってよいほどなかった。市場の健全な競争を促す基本的な条件であるとともに、ユーザーから見放された事業者は淘汰されるということでもある。

また、わが国のこれからの住宅市場に影響を与える重要な要素として、地球環境に関わる資源・エネルギーの問題がある。とくに産業廃棄物の処理が厳しくなると、直接、建て替え需要に跳ね返ってくるだろう。地価、建築費は安定的ではあるが、所得の伸びや公的負担の増加による世帯の住居費負担力の減退も気になる。さらに、高齢化し後継者不足の著しい職人・技能者の問題や規制緩和、国際化の進展も影響しよう。

住宅産業の将来は決して暗くはないが、平坦な道のではないことも事実である。(かまだ・よしお/ハウジング・アンド・コミュニティ財団)

〈注〉

- 1 「住宅市場の長期展望——住宅市場の構造的変化と政策研究課題」住宅市場展望研究会報告、一九九七年八月、(財)アーバンハウジング。
- 2 住宅市場全体を一度に見渡せる調査は、現在のところこれしかない。同時点で実施される住宅統計調査においては、持ち家についてのみ、新築、分譲住宅購入、中古住宅購入、建て替え、増改築についての統計があるが、後三者の数字が、住宅需要実態調査のそれとかなり異なっている。
- 3 「ビルディング・サーベイヤーとその役割について」キース・ブライト(英国レディング大学上級講師)。抄訳が野城智也(武蔵工業大学建築学科助教授)氏により、Re建築/保全No.103に所収、一九九六年九月、(財)建築保全センター。

住宅市場の変化と地域住宅建築家の役割

―「ものづくりに」「から」「しくみづくりに」へ

秋山哲一

■はじめに 地域の住宅生産をめぐる環境変化

世界に希にみる年間一五〇万戸を超える新築住宅市場によって支えられてきた日本の住宅産業が、大きな転換点にさしかかっている。今後、急速に進む高齢化などに伴って、住宅市場が大きく縮小するという指摘が盛んに行なわれている。現在、全建築投資の一四%を占めるリフォームなどストック改良型工事が、その割合を大きくするともいわれている。大都市圏の市場と地方圏の市場では状況が違うとは思われるが、地域の住宅設計業務を中心に活動してきた住宅建築家とも言うべき小規模設計事務所が、今後どのような活動を行なうべきかは大きな課題である。

さらに、建築基準法の性能規定化や、民間検査機関による確認・検査制度の導入、ISO9000sやPL法による設計品質における建築家責任に対する要求の高まりなど、住宅設計を中心に業務サービス提供を行ってきた地域設計事務所にとって、厳しい環境に直面していると言わざるを得ない。

日本よりも建築家が独立した職能として明確に位置づけられている米国で、設計事務所の将来像が検討されている。米国建築家協会(AIA)の加盟事務所調査によると、一九九〇年と一九九六年の設計事務所の収入に占める業務内訳を比較すると、従来からの設計業務の占める割合が七八%から六〇%

に減少し、その分だけファイジビリティ・スタディやプログラミングなどの設計前業務、コンストラクション・マネジメントなどの建設に関わる業務、居住後の評価などの工事完成後業務などの業務割合の増加がみられる。さらに詳しくみると、所員数五〇人以上の大規模組織事務所に比べて、所員数一人の個人事務所の方がむしろ新しい業務領域への拡大志向がうかがえる。このような設計事務所の業務領域の拡大の背景には、全体的な建築投資の縮小基調の中で競争圧力の高まり、競争性が高いいわゆる設計領域から専門性の高い領域へのシフト、従来の設計業務の報酬では利益が確保できず、フレキシブルな報酬が認められる新しい業務領域の追加が挙げられている。とりわけ注目すべきは、このような傾向が小規模事務所に強く現れていることである。洋の東西を問わず、小規模な設計事務所・建築家が果たすべき機能や役割が問われている。

■地域の住宅建築家の機能・役割

さて、地域の住宅建築家とも言うべき設計事務所の果たすべき役割については、すでに何人かの論者による指摘がある。大野勝彦は「地域住宅工場のネットワーク」のなかで、地域の住宅づくり・まちづくりを担う職人群のな

表一 地域の住宅・まちづくり職能の考え方

<p>大野勝彦 「地域住宅建築師」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・町場の中でその構図を長期の視点からきちんと身据えながら、住まい手の「公」と「半公」と「私」的要求を客観的に判断して住宅をつくり上げる ・町場生産ネットワークの職人の一人として、生産プロセスに介入する ・まちづくりに関わる人としての存在を確立するため、対象とする町にきちんと住み着いており、その仕事場が町場に開いた状態で成立して、住に関わる情報センターとしての機能を持ち合わせている
<p>C. アレグザンダー 「アーキテクト・ビルダー」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現代の建築家の職能と請負業者の職能を兼ね備える ・建築主が施工期間のさまざまなプロセスに参加して、全体のプロセスをつくり上げる ・住宅そのものに物理的に近接してコミュニティの核となって増改築や維持管理、公共地の管理などのセンターとして、何年にもわたって住宅との関係を維持していくビルダーズヤードの形成
<p>新建築家技術者集団 「生活派の建築家」</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・特定の依頼者の要請に応える努力とともに、地域環境、社会の中において建築のあるべき姿に対して、明白な概念を持って行動する ・建築家は工事施工の分野とは分離し、生産、流通、などの経済の機構の中で独立した立場をとる ・建築や環境づくりのプロセスの中に、住む人や使う人自身が主体的に参加できるよう働きかけ、常に住民の側に立って仕事を進める

かのひとつの職能として「地域住宅建築師」を提起している。このほかにも、C・アレグザンダーの設計者と施工者をつなぎ止め居住者参加を促す「アーキテクト・ビルダー」、新建築家技術者集団の社会性を備えかつ生活者の立場を重視する「生活派の建築家」、などがある。それらを整理すると表1のようになる。そこには、設計・監理といった業務から生産プロセス全般への業務拡張、個別の住宅プロジェクトからまちづくりへの対象の拡張、フィジカルな「ものづくり」から住宅生産へ関わる組織やプロセスの計画化、すなわち「しくみづくり」への拡張、といった領域拡大が示されている。建築家の立場や果たすべき業務内容はそれぞれの論者により異なる。ただし、個別の建築主への対応にとどまることなく、地域の中の住宅、まちづくり職能としての方向性を求める点で共通しているといえる。これからの縮小基調の地域住宅市場の中で地域住宅建築家に求められるのは、このような拡張したまちづくりサービスではないだろうか。

地域住宅建築家に期待される機能・役割は、より詳細には表2のように仮説的に列挙することができる。まず、地域住宅建築家には地域から発想する姿勢が求められる。次いで、単なる個別の建築主に対するサービスを超えて、地域の住宅づくりに関連した幅広い「ものづくり」の役割である。もちろん、新築プロジェクトに対するサービスよりも、維持管理に関わるサービスに重点が置かれるべきである。さらにその「ものづくり」を担う地域の住宅生産システムを支える「しくみづくり」の役割が求められる。

■地域で活躍する設計事務所、大工・工務店の業務

では、実際に地域で住宅づくりに積極的に取り組んでいる設計事務所は、どのような機能や役割を果たしているのか。筆者が個人的に情報交流をもつ地域に根ざした活動を積極的に行なっている設計事務所と大工・工務店を取り上げて、その活動内容を紹介する。

その内訳は、設計事務所系が一四ケース、大工・工務店系が一〇ケースで

表-2 地域住宅建築家に期待される機能・役割

<p>①地域住宅建築家の姿勢</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域からの発想、地域主体による住まいづくりの姿勢など
<p>②「ものづくり」の機能・役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ・住宅相談・コンサルティング：新築かりフォームかの助言など ・地域型住宅モデルの検討：地域の住宅ニーズの調査・研究、地域型住宅のプランの提案・設計、地域型住宅の仕様の提案・設計、地域型住宅の建設など ・地域の気候風土への配慮：自然環境に適合した住宅づくり、歴史文化を踏まえた住宅づくりなど ・地域資源の活用：地域産の材料の活用、民家の再生、住宅ストックの改善計画など ・生活提案：伝統的なライフスタイルの再評価、地域独自のライフスタイルの提案など ・景観形成・まちづくりへの配慮：地域の伝統的景観の保存・継承、地域性を意識した住宅地の計画、住宅以外の施設計画やその維持計画、まちづくり関連部品の提案など ・地域主体の参画：ユーザー参加の計画化など ・生産方式の改善・提案：伝統的構法の継承・発展、伝統的意匠の継承・発展、新技術・合理化構法の適用・導入、既存技術の改良・工夫、ローコスト住宅の開発、居住者が維持管理しやすい技術の提案など ・建築後の維持管理：維持管理やリフォームに関する指導・助言など
<p>③「しくみづくり」の機能・役割</p> <ul style="list-style-type: none"> ・地域の生産主体との交流：地域住宅生産の啓発、地域設計者・地域大工・工務店・各種専門工事業の情報収集および交流促進など ・建築主・設計者・施工者間のコミュニケーション：建築主・設計者・施工者間のコミュニケーションの基盤形成など ・地域の住宅生産のネットワークづくり：地域の住宅生産供給のネットワークづくり、ネットワークへの参画、住み手とのネットワークづくりなど ・まちづくり計画への参画 ・地域住宅生産技術者・技能者の育成

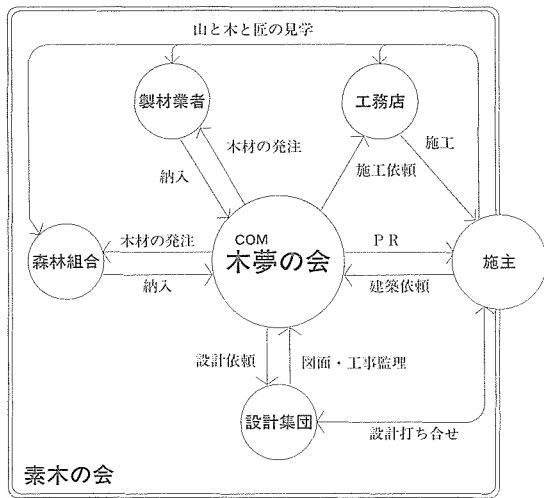
ある。それぞれは、地域に根ざした活動を重視し、地域性を重視した住宅設計の必要性も認識しており、基本的には地域住宅建築家としての考え方、活動姿勢を持っていると見なすことができる。

日常の住宅設計での意識的な取り組みをみると、設計事務所系も大工・工務店系も、気候風土を意識した性能やプラン・外観については積極的な配慮を行なっている。このほか設計事務所系が積極的なものとして地域産材の活用、伝統的空間の保存があり、大工・工務店系には合理化構法の適用がある。両者ともに消極的なものとしては、地域型部品の開発が挙げられている。さらに、設計事務所系は合理化構法への取り組みに消極的であり、大工・工務店系はまちなみ景観の創出に消極的である。

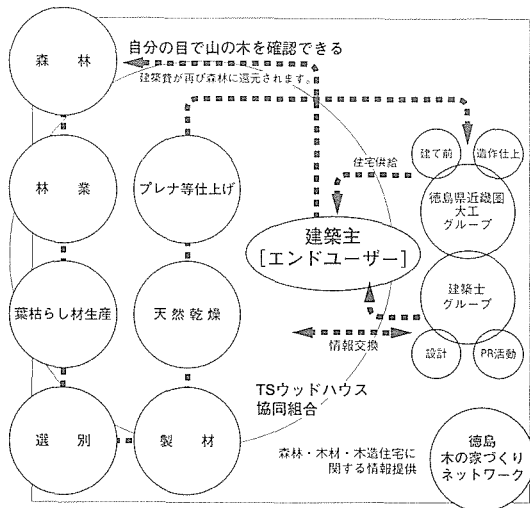
過去十数年間を振り返ると、日本各地で盛んに地域らしさを意識した地域型住宅モデルが開発・提案されている。設計事務所系の半数以上は地域型住宅のモデル開発・建設に直接関わっている。しかし、大工・工務店系にはそうしたものと関わりを持つのはごくわずかである。「ものづくり」を業務の中心に据えた大工・工務店には、実務以外のモデル住宅づくりに積極的に向かわせるのは困難を伴う。地域の木工・工務店系はモデル住宅の開発、提案よりも提案されたモデル住宅の善し悪しを判断して、地域に普及・定着を図る地道で継続的な努力を払う役割が期待される。

■地域の生産者、生活者・居住者とのネットワーク

設計事務所系、大工・工務店系には、地域の生活者・居住者との交流を積極的に行なっているものが多い。また、設計事務所系のほとんどが、地域の生産者および生活者を含めた意識的・継続的な関係を視野に入れており、かつ、また現実に実行に移している。設計事務所系が協力関係を求めるのは、同業の設計事務所をはじめ、林業、製材業、専門工事業である。居住者や木材店も含まれている。大工・工務店系の場合には、協力組織の広がり狭く、設計事務所、木材店が協力先として挙げられている。



COM
「木夢の会」の家づくりネットワーク



「TSウッドハウス」の供給体制

図一 建築家を中心とした家づくりネットワーク図

地域住宅建築家が、これから縮小する地域住宅市場の中で、「ものづくり」中心のサービス提供から「しくみづくり」へと積極的にシフトすべきではないかとの視点から、その機能・役割を概説してきた。我が国には、地域で活躍する専門の設計事務所、建築家と大工・工務店など他業種と兼業の組織内部の建築家が存在する。そのそれぞれの立場からの建築家像を描く必

■これからの課題

- 地域ネットワークで行なっている具体的な活動は、住宅相談、森林問題・木造住宅・家づくりなどのイベント・見学会・勉強会の開催、ニュースレターの送付、産直住宅、パッシブソーラー住宅、身障者高齢者住宅改善、民家の調査・再生、民家型工法の普及、職人との親睦・交流、まちづくり賞の選定、リサイクル運動など、とにかく、内容は多様である。住宅づくりに限定しない多様な重層的な関係を築いているのが特徴ともいえる。
- 地域で住宅づくり、まちづくりを行なっている典型的な設計事務所のネットワークづくりの共通点・特徴は、以下のとおりであった。
- ① 居住者をどのように住まいづくりに関わらせるかについてよく考えている。その場の設定や演出の仕方は異なる。
 - ② 居住者の住まいづくりへの姿勢を時間をかけてつくり育てている。コミュニケーションを重視している。
 - ③ ネットワーク組織づくりに積極的である。そのコーディネータの役割を果たしている。
 - ④ 多様な活動の広がりを持っている。建築家の集まり、消費者生協、山林に興味を持った人を組織する、など。
 - ⑤ 参加を促す実践的方法を持っている。ワークショップ、勉強会、見学会などの地道な活動。独自のメディアを持っている。
 - ⑥ 生活者に対して、まちづくりとの関わり、山とのつながりが、そのきっかけを与えている。

表-3 住み手の参加をデザインする：建築家を中心としたワークショップによるモデルハウスづくりのスケジュール例

工 事		実施設計		基本設計		テーマ	プログラム	概要・その他
第10回(1月)	人々は住み手であるという考えを毎週「家づくり通信」に掲載	第4回(6月)	住まいととらえ方について考えを	第3回(4月)	ついで考えを	第1回(3月)	こんな家に住んでみたい	参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第9回(12月)	人におたたく、地域にやでし住み手	第5回(7月)	住宅ワークショップ	第2回(2月)	ついで考えを	第2回(4月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・世代別の住む住宅、街並みを意識した住宅について、ワークショップにより参加者各々の背景から知る知識や意見を出し合い、個人の施すとは話しきれないことを協働して考えていく。 ・ニューレスラーと協働
第8回(11月)	タイルについて「ドバイスター」制作	第6回(8月)	まちどこの顔とを考えると	第1回(1月)	ついで考えを	第4回(7月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第7回(10月)	日本の住まいに思ふ省エネの工夫、参加者による省エネの工夫、モデルハウスの省エネの工夫、私の描く理想の家	第7回(9月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第5回(3月)	ついで考えを	第5回(8月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・世代別の住む住宅、街並みを意識した住宅について、ワークショップにより参加者各々の背景から知る知識や意見を出し合い、個人の施すとは話しきれないことを協働して考えていく。 ・ニューレスラーと協働
第6回(9月)	省エネの知識や工夫を歴史や参加者の日常生活から学ぶ。	第8回(10月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第6回(6月)	ついで考えを	第6回(9月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第5回(8月)	省エネの知識や工夫を歴史や参加者の日常生活から学ぶ。	第9回(11月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第7回(5月)	ついで考えを	第7回(10月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第4回(7月)	省エネの知識や工夫を歴史や参加者の日常生活から学ぶ。	第10回(12月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第8回(4月)	ついで考えを	第8回(11月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第3回(6月)	省エネの知識や工夫を歴史や参加者の日常生活から学ぶ。	第11回(1月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第9回(3月)	ついで考えを	第9回(12月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第2回(5月)	省エネの知識や工夫を歴史や参加者の日常生活から学ぶ。	第12回(2月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第10回(2月)	ついで考えを	第10回(1月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。
第1回(4月)	省エネの知識や工夫を歴史や参加者の日常生活から学ぶ。	第13回(3月)	参加者の中から数人で街並みワークショップをし、思ふなることを自由に描く。	第11回(1月)	ついで考えを	第11回(12月)	理想の家イメージを自由に描いてみる。 子供時代に家の中や庭でどんな遊びをしたか思い出して書いてみる。	・参加者の自己紹介を含め、これから始めるワークショップへの「ウェルカムアップ」としてのやりかた「イメージづくり」。

要がある。地域住宅建築家としての機能・役割は、この両者によって広がりや深さに違いがある。たとえば、地域の狭域的な活動に焦点のある設計事務所は、住宅プロジェクトへの取り組みに重点を置きつつ、居住者を含んだ地域ネットワークづくりに積極的であり、実践もしている。地域の木工・工務店は、ものづくりに活動の重点があり、構法改良などに積極的である。この両者には協力関係が必要であろう。地域外の広域的な活動に焦点のある設計事務所は、ネットワークづくりなど、しくみづくりへの指導や助言などの役割が大きい。地域への情報提供や地域活動にインセンティブを与える働きが期待される。このように多様な建築家像が浮かび上がる。

いずれにしてもここで前提にしている建築家の所属組織は小規模であり、これまでに示してきた幅広い建築家業務すべてを独立した組織として果たすことは困難である。どの機能・役割に重点をおき、どの機能・役割を他の協力組織にゆだねるべきか、それぞれの主体が果たす責任をはっきりさせる必要がある。

これまでの、地域で活躍してきた住宅建築家は、それぞれ工夫した活動を行なってきたが、やはり新築住宅の設計に重点を置いていた点を否定することはできない。今後縮小する住宅市場のなかで、本当の資質が問われる時代に突入したといえる。地域住宅建築家の活躍に期待したい。

(あきやま・てつかず/東洋大学工学部建築学科助教授)



図-2 地域建築家たちが発行している三コミ誌の例

日々の設計活動のなかから

―地域のなかで、住まいづくりにかかわる人の関係をつくり直す試み

井上文

ものづくりは信頼関係から

茜色あかねの西の空の端に、秩父の連山のシルエットがくっきりと美しい。

建築中の二階の屋根の棟に、屋根葺きの板金職人のGさんと並んで腰掛け
る。

一日の仕事を終えた解放感からか、Gさんの重い口も少しなめらかになり、
昔の仕事のエピソードなどポツポツと話してくれる。

もう一〇年越しのつき合いだから、彼は間違いない七〇を超えているはず
なのだが、初対面の頃の身軽さを少しも失わず、高所でも極めてバランス感
覚がよい。弟子もとらずにこの仕事を六〇年近くも続けてきたGさんにとっ
てみれば、高いところがよほど居心地がいいのかも知れない。

そして隣に座っている私は、三〇年近く住宅の設計を中心に設計活動を
細々と続けてきた。しかもそのうちの十数年、男性のいわゆる働き盛りにあた
る年齢には、子育てのため仕事量を半分にペースダウンせざるを得なかった。
それでも曲りなりに何とか仕事を続けてこられたのは、Gさんのように自
分の仕事に誇りを持ち誠実に施工してくれる職人さんたちに拠るところが大
きい、といっても過言ではない。

先日別の現場でこんなことがあった。そこは五人家族のための小住宅で、

高齢化に備えて洗面・トイレスペースを広くとりたいのだが、家族数も多い
のでまならない。

そこでとりあえず、しばらくは洗面所とトイレを取りはずし可能な間仕切
りで仕切っておき、必要な時期になったらその間仕切りを撤去するというこ
とになった。出入口は両方の引戸を引分けるわけであるが、トイレには鍵が
必要である。ところが、この間仕切りの撤去前、撤去後のいずれにも対応す
る鍵が、市販のものではなかなか見つからなかった。特注すればかなり高い
ものになってしまう。現場監督も私も考えあぐねていた時、建具職人のSさ
んから「ちょっと時間を下さい」との一言。

あれだけ探してなかったのだから、多分見つからないだろうと思いつながら
半ば諦めて集まった現場打ち合わせの席に、小さな金物がポンと置かれた。

棟梁をはじめ、話を聞いていた電気屋さんまでが全員、額を寄せ、皆の視線
がその金物に注がれる。一瞬の沈黙。誰からともなく「うーん」「なるほど」
との声。驚きと尊敬の入り混じった眼差しがSさんに向けられた。

皆の顔が輝いてみえる。Sさんはその好奇心に答えなければならぬ。

金物は別の現場でのある建具のために特別につくった試作品のうちの一つ
だということ、その最後の一個が偶然手に入ったこと、したがって値段も特
別に高くはないこと、などが語られる。よく見れば確かに少しいびつな感じを

受ける。おそらくは零細な町工場の片隅で、たたきあげの職人さんが智恵と経験を重ね合わせ、試行錯誤しながらつくり上げたものに違いない。プロの意地をかけて、期待に応えようとする情熱。そして何とかして探し出そうとする誠意が、ひいては一つの住まいの高齢化対応を可能にするという結果を生む。

金物のことを深く考えもせずに設計したことを、改めて反省させられる一件であった。

些細ではあるが、何ものにも代え難い喜び——厳しい条件の中で何とか少しでもいいものを創りたいという思いを共有すること——にひかれるようにして、日々の設計活動をしているのだと思う。

設計していく過程では、各々の職人さんたちの顔が浮かんでくる。あの棟梁だったらこの程度の納まりは難しくても頑張ってくれるだろう、あの左官屋さんだったら、ニヤリと笑って「また仕事増やしてくれたな」と言いながらも納得いくまで試し塗りをしてくれるに違いない、あの建具屋さんだったら……、等々。

長年培ってきた信頼関係があるからこそ、安心して設計もでき、大切な友人の住まいも任せられるのである。



棟梁との打ち合わせ。

住み手にとって設計者とは？

さて、住み手の側はどうだろうか？

住まいというものの重要性がさまざまな分野から叫ばれて久しいのに、果たして、主人公であるはずの住み手自身は、このことをどう認識しているのだろうか？

私の感じでは、住み手の住まいへの思いは、二〇年前のほうがよほど本質的だったように思う。——よい住まいとは誰(何)にとって、どのようによいのかという点について。

車を選ぶより住まいを選択する時間のほうが短いこと、住まいの取り壊しまでの期間が二〇年を切っているというデータを挙げるまでもなく、住まいへの関心と思い入れは表面的な要素を文字どおり上滑りして、どうしたら「損」をしない買い物ができるかという地点に着地してしまった。特にバブル最盛期の頃だったと思う。

「よい住まい」のよいのなかには、まちなみや環境やつくり手への配慮といった視点は、つけ入る隙もなかった。

しかしながら、この事実について、住み手一人の責に帰することができないのは当然である。

わが国の主要産業の一つでもある住宅産業から溢れ出る一面的な情報と、断片的な知識に埋もれ、足をすくわれながら、それでも手を伸ばして救いを求める少数の住み手にさえ、設計者としてどれだけのことをしてきたのかという思いがある。

これまでも私への依頼者の多くは、あちこちの住宅展示場を回り、何社かの住宅メーカーの図面と見積りを検討した後、「どうしても自分に合うものがない、結局はどれもそう変わりが無い」と感じて来られる方々である。

この方々に共通しているのは、「展示場の住宅の豪華な仕上げ材や設備機器、あるいは調度品に目を欺かれることなく、自身の毎日の生活の具体的な行為の一つ一つを、その器の中で鮮明に想像することができる」という点である。

普段着だが素材が安心で仕立てのよい服——住を衣に単純に置き換えてみればこういうことになる。こんなごくあたりまえのことが非常に難しくなっている時代だからこそ、普通の住まいの設計活動に携わっている設計者もあるいはそれ故に、住みやすく健康に暮らし続けられるあたりまえの住まいについての情報を発信していきたいと思っている。

また、住宅の設計は、人間がそのなかで生活を営むという行為の当然の帰結として、バランス感覚というものが特に求められていると思う。

ところが住まいを手に入れることは、大多数の人にとって、とらの子の蓄えをはたいて、清水の舞台から飛び降りる決意を伴う。一生に一度か二度の大事業である。しかもそれがほとんどの場合、主婦の決断に委ねられているとすれば、なおさらであろう。一時、少しばかり狂気をおびるのも無理からぬことで、冷静な判断からはほど遠くなる。

住まいを構成するたくさん要素のうちの一つか二つの、雑誌かテレビで見た知識だけが肥大化して頭を占領する。例えばシステムキッチン、収納、あるいは高気密高断熱住宅、ローコスト住宅等々。

ここにも設計者の存在価値があるといえよう。依頼者の希望どおりではないが、より全体的に住まいをとらえて、依頼者のイメージを超える住まいの提案。その過程では、一番の大問題である予算の配分をはじめ、いろいろな要素のバランスを調整する作業を伴ってくる。

それはまた、ひるがえって自分自身の生き方にもつきつけられ、価値観を問われる作業となる。

依頼者との打ち合わせのなかで行き詰まることも多い。解決策は一設計者の力の限界をはるかに超えていることもしばしばである。

だがその理由や問題の背景を伝えることは概ね可能であり、こうすることによって住み手と共に問題意識を共有できることになる。根本的な解決は難しくても、住み手が認識した分だけ選択肢はひろがり、一歩でもそこに近づけるはずである。

考えてみれば、これまでいかに住み手が自分の住まいを主体的に考えるこ

とを妨げられてきたことだろうか？ 住み手もまた、素人だからという理由で、本来は自ら考えるべき問題を他人に預けてしまってきたことか。

これもすべて、本質的な情報が決定的に不足している結果である。

一方で、設計者としては、専門的興味というものも当然持っているものである。

例えば、材料の吟味について、その施工方法について、コストの問題について、構法の研究等々。ただしこちらもまた、人間の日々の生活を受け容れる住まいの設計である以上は、バランスを考えていくべきものと考えている。

住宅市場縮小はどう響く？

バブルも弾け、阪神・淡路大震災の惨状を目のあたりにして、住み手も設計者もだいたいふ意識が変わってきたように思う。

建設廃棄物やそれらを処理する際の環境汚染の問題も、いっそう深刻になってきているということもある。

好むと好まざるとにかかわらず、私たちはゴミ一つ捨てるにも、ドライブするにも、地球環境に思いを至さざるを得なくなってきた。拡大し続けてきた住宅市場も、今後は減速の様子である。

ただ以前から、「年間建設戸数一五〇万戸、建て替え戸数がその五〇％の七五万戸」という現状に異議を唱えてきた立場としてみれば、この傾向を憂う側には立ち得ない。スクラップ・アンド・ビルドの悪しき循環に歯止めがかかるといふ点では、むしろ歓迎すべきであると思う。ただ事態はそれほど単純ではないことは承知している。

一つ、職人さんたちの仕事の減少について（もちろん、我が事務所も気にかかるが）。一つ、仕事が減ることで、今より更にダウンピングが行なわれ、したがって、やる気のある技術の高い職人さんの仕事の質にまで影響してしまうことである。

ただし、このことについて私は、それほど悲観的に事態をとらえてはいな

い。というのも、次のような事実を見てきたからである。

バブル最盛期や、消費税値上げ直前に、責任を持って請負える仕事量をはるかに超えて受注し、その結果として、質の落ちる建物をつくってきた施工者は多かったが、同じ時期に、それほど浮き足立たず、きちんとした仕事をしてきた施工者には、バブル崩壊後や消費税値上がりの落ち込みも、それほど影響がなかったことだ。そして同じことがまた、設計者についてもいえるのではないだろうか。

住み手とつくり手の関係を修復する

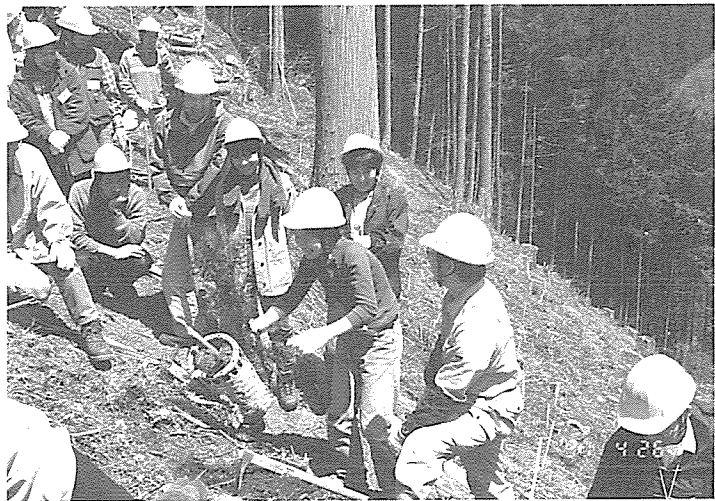
子育ても一段落し、多少の時間の余裕も出てきたところで、これまで述べてきた考え方に沿って、もう一步積極的に、住み手とつくり手を繋ぐ関係を修復するような働きかけができないものだろうか、と思い始めた。

まず最初は、地域のなかでのある生活協同組合の住宅相談室の専任回答者としての仕事である。ここでは日常の相談業務のほかに月一回のセミナーを通じて、住まいを取り巻くさまざまな状況を住み手と共に考えている。

セミナーには、工務店の職人さん達も登場する。住み手の思いと職人さん達の思いが直にぶつかる機会が生まれる。

また、「東京の木で家を造る会」にも発足時から参加している。東京の奥多摩地域の林業家、製材業者、施工者と設計者で構成される組織で、主に東京のスギ・ヒノキを可能な限り使って家づくりをしようという趣旨である。同時に発足した「東京の木から生活を考える会」という会もあり、単に家づくりのみならず、広く山に携わってしようというところで、隔月にセミナーを開催している。このセミナーでは実際に山に入り、会員の方々と、地帯えや植林等の作業を行なっている。

奥多摩地域の森林は、水源林であると共に東京都市部の空気浄化に大きく貢献しており、この地域の林業の活性化は、川下に住む私たちには関係がないでは済まされない問題である。川上から川下までの顔の見える関係ができ



東京の木から生活を考える会
杉の苗木を植える。



林業家、製材屋さんまで出席した。
Mさんの上棟式。

たことで、これまでほとんどブラックボックスだった木材の流通がガラス張りになり、自分の住まいがどの森の、誰が伐った材でできたのか、まで分かるようになった。

この結果、住み手は我が家についてそう愛着を持ち続けられると共に、林業家は慈しみ育てた材の使われ方を知り林業への熱意を取り戻し、製材業者はより責任を感じて良材を挽いてくれる。また、これまでは直接に知り得なかった異業種のメンバーの度重なる打ち合わせの過程で、お互い常識だと思っ

ていたことが見事に覆されたこともしばしばあった。

施工者の側からいえば、棟梁は材の大きさにまず驚き、重いとこぼしながらも、喜々として意欲的に仕事をしてくれている。

以前の現場では捨ててしまっていた端材もきちんと取っておき、最後には立派なスノコができて上がったこともあった。

顔の見える関係や良材は、誠意のある技術の高い施工者の意識に働きかけ、思いがけない波及効果を生む。

戦後植林した森林が伐期を迎えるにあたって、さらに進めていきたい活動である。

このほかに、一昨年から「せたがやコーポラティブサポート集団」というグループも立ち上げた。

事務所が世田谷区内にあり、地域のまちづくり活動として行なっているもので、〈公益信託・世田谷まちづくりファンド〉の助成を受けて活動している。活動の内容は、住民主体の集合住宅としてコーポラティブハウスを位置づけ、関心を持つ土地所有者、住み手、各分野の専門家に呼びかけながら、コーポラティブハウスの実現を、専門家の立場から応援していこうというものである。

これまでの集合住宅の居住者のような希薄なかかわり方ではなく、住み手同士が顔の見える関係のなかで助け合い、住み続けていくのが、コーポラティブハウスの長所でもある。

地価の高い世田谷ではなかなか実現も難しいのだが、地域限定の強みを生かして、更に行政の力も借りながら、可能性を探っていきたくと考えている。一九九七年の八月からは、月一回の相談室も開設すると共に、三〇名ほどの会員あてにニュースレター「さぼうと」を発送している。

*

年間建設される一五〇万戸といわれる住宅のうち、いったい設計者が特定の依頼者のためにきちんとした形でかわるものは何%くらいなのだろうか。

正確なところはわからないが、おそらく数%にも満たないであろう。それでもこのわずかな例を足掛かりとして、ともすれば疑心暗鬼からくる硬直した住み手とつくり手、住み手同士、つくり手同士の関係を解きほぐし、気持の伝わる関係につくり直して、各々がお互いを支え合うようなつながりを広げていければと考えている。

(いのうえ・あや／一級建築士事務所 環境企画G)



支援グループ「生きる場づくり」
模型を囲んでの会合の様子。



せたがやコーポラティブサポート
集団
つくば住宅見学会を開催（筑波
までバス見学）。

これからの公共ハウジング

住宅、街づくりにおいては、全てを市場の原理に委ねるわけにはいかない。公的セクターの役割が今後重要である。

山島 哲夫

はじめに

行財政改革の議論の中で、特殊法人改革の最大の目玉として住宅・都市整備公団が取り上げられている。国の政策実施機関である公団の役割を議論することは、必然的に公的住宅供給のあり方、ひいては国の住宅政策自体の問い直しに繋がることになり、住宅地審議会でも改めて討議が行なわれているところである。審議会で今後どのような方針が示されるかはわからないが、市場重視を打ち出した平成七年答申の内容をベースに、公団等の公的セクターのあり方が論じられていくものと思われる。

現時点（平成九年一〇月末）では審議会の結論が明らかでないので、本稿では、公的住宅セクターのあり方について、公団住宅を中心に、日頃考えている個人的な見解を述べることにする。

制約条件の高まり

人口と世帯数の増加傾向が鈍化し、いずれ減少に転ずると予想されている。圏域間での人口移動も拡大しないことから、新規の住宅市場規模自体、拡大基調が続いていくとは考えられない*。さらに、右肩上がり経済の終了に

伴い、住宅の供給に関してさまざまな制約条件が顕在化しつつある。

新規の市場規模の拡大基調の終焉に加え、今後強まっていくと予想される制約条件として、財政上の制約、環境・資源からの制約、供給価格・家賃面の制約、膨大な既存ストックの存在等が考えられる。また、制約条件とは言えないが、高齢化・少子化等の住宅需要層の変化も考慮する必要がある。

1 財政上の制約

財政上の制約の高まりは、そもそも行財政改革が取り上げられるようになった主要な原因である。住宅政策において、公共の役割を限定し、市場の機能に依存していこうとする方向性が打ち出されたのも、この財政上の制約が背景となっている。

従来、公共住宅については、市場では自力で適正な住宅を確保できない低所得者等に対して市場を補完していく役割と、住宅の質および住環境を望ましい方向へ誘導、ないし実際に供給整備していく役割とが考えられていた。財政制約が強まると、このうちの、前者の役割のみが公共住宅の役割とされ、それも極めて限定的にすべきであるという議論がなされてくる**。

2 資源・環境面での制約

我が国の年間の住宅建設量は、住宅の総ストック量に対して約三・五％（平成八年度）の比率であり、単純に言うと、三〇年弱でストック全体が建て

替わってしまう（もちろんすべてが建て替えではないので、実際に建て替わるわけではないが）。この計算方法によれば、英仏では、九〇年から一一〇年、米独でも六、七〇年かかるのである。我が国がスクラップ・アンド・ビルド型のフロー中心となつていくことが理解できる。

資源・環境面の制約は、ますます強まると予想される。スクラップ・アンド・ビルド型の住宅建設の継続は不可能であり、既存ストックの活用的重要性が増していく。この場合、我が国の高い建て替え率を支えている、更新が比較的容易な戸建て住宅ストックではなく、建て替えに多くの困難を伴う共同住宅ストックの維持更新が、大きな課題となるであろう。

3 供給価格・家賃面での制約

経済成長率の上昇が見込めなくなると、住宅に対する支出額の増大は困難になる。その結果、コスト（建築費、維持管理費）面の制約が高まるが、市場で受け入れられるか否かという観点のみで小規模、安価な住宅を供給し続けることは、ストック型の社会に転換していかなければならない我が国にとって、大きな禍根を残す恐れがある。コスト面の制約が高まる中で、現時点における市場性を多少犠牲にしても、将来とも活用できる良好な資産の形成が求められる。

また、伝統的な地価上昇が崩れた結果、インフレを前提とした長期間の借金による事業の成立条件も失われていく。公的セクターで採用されてきた傾斜家賃やステップ償還等の制度の見直しが必要になるとともに、資産の活用、新しい供給方式の採用等、多様な仕組みをつくり上げることが課題となろう。

4 高齢化・少子化の進展

高齢化・少子化は、制約条件というよりも、需要層の変化と考えるべきものであるが、高齢者世帯、単独または夫婦のみ世帯は確実に増加すると予想されている。バリアフリー化といった住まいそのものの対応だけではなく、多様化した家族構成や住まい方に対応しうる住宅の整備が必要となる。

さらに、高齢期の「終の棲み家」をどのように確保していくかという問題も、真剣に議論する必要がでてくるであろう。



環境との共生を目指したピオトープ（大阪府高槻市阿武山団地）

公共ハウジングの役割

公的セクターの役割に関し、一部では、公的セクターの存在自体が資源の効率的配分を歪める（市場を歪める）ものであり、住宅政策の目的は公的セクターが存在しないで済む市場を構築することにある、とする考え方があり。市場機能の有効性自体は明らかであり、望ましい状況をつくり出すために活用していくべきではあるが、市場に全てを委ねることで公的セクターの役割がなくなるとは考えられない³³。住宅政策の目的は、言うまでもなく、良好な住宅および住環境を適切な負担で確保できるようにすることにあるのであり、その手段として現に存在する公的セクターを積極的に位置づけ、住宅および住環境の向上に果たすべき役割を見出していくことこそ求められているのである。

前節で述べた制約条件等を踏まえ、これからの公共ハウジングの役割とあり方を考えてみる。

1 多様な施策との連携

財政的な制約が高まるとともに、公的セクターの役割を極力限定しようとする方向が強まってきているが、公的住宅供給の役割と守備範囲を限定していくのではなく、むしろ公的住宅供給という一つの施策を、多様な分野を包含しうる方向へと転換させる必要があると考えている³⁴。住宅政策自体、さまざまな施策分野との連携強化が課題となっており、公的住宅供給に伴う副次的な効果も積極的に位置づけていく姿勢が大切である。

具体的には、地域の福祉的な施策との連携、環境共生等による将来的な環境負荷の低減、バリアフリー化による医療費介護費等の低減、地域の活性化施策との連携等、住宅が持つ多様な影響力を強めていく方向を模索するべきである。そのことが、投資余力が減少し、財政制約が高まる中で各種の施策の効率的な実施、運用に繋がるのである。

こうした多様な施策と連携していくためには、短期的な利益に縛られない



安心して暮らせる街（埼玉県浦和市うちわいストシティ）

必要があり、長期的観点に立つて事業実施可能な公的セクターが前面に出ることが求められるようになるであろう。

2 終の棲み家として定住可能な住宅の提供

経済の持続的な発展が困難になると、高齢者等、居住選択上の弱者の居住が不安定になり易い。東京都が民間賃貸住宅家主に対して実施した調査*では、病気・事故等や住宅の安全面、家賃支払い等に不安があり、半数以上の家主が高齢単身者の入居を断るとしている（高齢者のみ世帯に対しては三割以上の比率である）。

一方、公団が平成七年に実施した公団住宅居住者定期調査によると、賃貸住宅の平均居住年数（調査時点までの居住期間の平均）は十一年四か月となっており、今後も公団賃貸住宅に居住し続ける希望を有している世帯も五割を超えている（特に、高齢世帯では八割前後が永住を希望している）。この数字は三年（長くても五年）程度で移動が繰り返されている民間賃貸住宅*と比較して、公団賃貸住宅の大きな特徴となっているものである。これから



海辺の景観を生かした街
(福岡市西福岡マリナタウン)

の高齢社会に高齢者が安心して住み続けられる賃貸住宅の供給は、公共セクターの重要な役割と思われる。高齢期の住まい方としては、子世帯と常時接触する同居、隣居より、日常的な交流が可能な近居の希望が高いが*、一方で交流すべき子世帯を有しない高齢者の増加等も予想されており、こうした点も考慮しつつ、高齢期における多様な住まい方を支えていく必要がある。高齢者の絶対数が増加していくことを考えると、住宅自体のバリアフリー化は喫緊の課題であり、この面における公的セクターの役割はより強くなると思われるが、それと同時に高齢者が住み続けられる仕組みの整備が必要になってくる。その場合、公共団体が重要な役割を果たすことが期待されるが、行政区域の境界に縛られること、住宅やさまざまな施設の経営を行なう上で制約があることなどから、公団等の公的住宅供給事業者の関与が強く求められるようになっていくであろう。

3 既存ストックの維持更新

公団賃貸住宅は七二万戸（公営賃貸は約二〇〇万戸）のストックを抱えており、また現在約三〇〇万戸といわれる民間マンションのストックがある。これらを適切に維持更新していくことは、極めて重要な課題である。平成五年の住調で非木造の民営借家（京浜葉大都市圏）の建築時期別腐朽破損状況を見ると、「大修理を要する」ものと「危険又は修理不能」を合わせた比率が、昭和三六〜四五年建築にかかるものについては二二%、昭和四六〜五五年の比較的新しいものについても五%を占めている。この時期以降に大量建設されたものも含み、修理あるいは建て替えが必要なのは今後急速に増大していくことは明らかである。阪神・淡路大震災時の被災共同住宅の再建に絡む経験を待つまでもなく、分譲共同住宅の再建には多くの困難が伴う。マンション居住者の自主的な取り組みが不可欠ではあるが、住宅の建て替えや多数の住宅の維持管理経験を有する公的セクターの技術的支援が有効であることも、論を待たないところである。特に、民間マンションは、その多くが賃貸化していると指摘されており*、所有関係が複雑になっていることを勘案すると、民間マンションの維持更新はきわめて重い課題となってくるで

あろう。

今後は今までのようなスクラップ・アンド・ビルド型のフロー中心の供給構造は許されなくなる。既存ストックもある部分ではできる限り長持ちさせることが必要になり、その面でも多数の住宅の維持管理を行なっている公的セクターの経験を生かしていくべきである。

さらに、新たに供給するものについても、将来的な維持更新の仕組みが考慮された良好な資産として形成していく必要があるが、この場合、現時点の販売可能性のみを追求しがちな（巽和夫先生の言葉を借りれば、「商業的利益」を重視する）民間セクターではなく、公的セクターが大きな役割を担っていかねばならない。二一世紀には、投資余力がなくなっていくといわれており、良好な資産形成は急ぐべき課題である。

4 多様な供給方式の確保

右肩上がりの時代には、どのような供給方式を採用してもいわば時がすべてを解決してくれたが、経済の持続的成長が困難になると、新しい供給方式、事業方式を採用することに対するリスクが高まらざるを得ない。

居住者参加型の設計計画システム、サポート・インフィル等の供給方式、共用施設を含めた新たな管理方法、リバースモゲージによる支払い方式等々、さまざまな方式が今後必要となってくると思われる。これらは当初から採算ベースに乗るのか見極めが困難なものも多く、市場の機能だけで供給がスムーズに展開することは期待できない。こうした部分に対し公的セクターが先導的役割を果たしていく必要がある、初期段階の軌道に乗るまでは関与が不可欠である。

社会の変化に伴って、今後とも多くの住宅供給方式が検討されていくものと思われるが、それらを先導的に実施し、定着させることは公的セクターの重要な役割になるであろう。

5 街づくり事業の推進

平成九年四月に出された公団の基本問題懇談会の提言では、今後の公団のあり方として「街づくりへのシフト」が第一に取り上げられている。「街づ

くり」という言葉は、公共施設整備と一体となった市街地整備だけではなく、密集市街地の住環境整備から潤いのある市街地景観形成まで、多くの概念を含みうるが、できるだけ広く捉えていく必要があると考えている。

美しい街づくり、潤いのある空間づくりは、経済学者からも、市場では解決できない問題であるとの認識が示されている。その場合でも、住宅、住環境づくりを市場原理に委ねつつ、美しい街づくりの部分だけをほかの部分から切り離して対応が可能と考える傾向があるが、これは机上の空論と言わざるを得ない。住宅自体が資産として長期間活用しうるものでない限り、それらのつくる街並みが潤いのある空間を形成することはできないのであるから。

既成市街地には、住宅と住環境を一体的に整備すべき地域が多数存在している。周辺市街地の整備と併せて、活用すべき遊休地や、都市機能の大規模な転換が必要な工場跡地等の存在がある。こうした地域における街づくりは地方公共団体との連携が重要であるが、効果的な事業を進めるためには、事業主体として住宅経営を含む幅広く、かつ多様な手法、権能を有している必



シルバーハウジング・プロジェクト
(東京都葛飾区すまいる亀有)

要がある。

公団が従来実施してきた街づくりでは、事業実施に伴うコストを、公団が行なっている多様な事業の中で吸収してきた。街づくりを進めていく場合、採算部門も含む多様な事業手法を有している必要がある、もし公的事業主体に採算部門を認めないとすれば（採算に合う部分は民間に任せ、採算に合わない部分——公共施設の整備、土地のライトダウン、従前居住者対応等——のみ公的セクターの役割とするなら）、その部分は全額税金等で補填する必要があるが生じ、社会的なコストが大きくなるのは明らかである。民間との適切な役割分担のもとに街づくりを進めていくことは当然であるが、それは採算部門を全て民間に渡し、採算に合わない部分のみを公的セクターが行なうという意味ではないはずである。

これからの街づくりには、地域住民、公共団体、民間事業者の間に立ち総合的コーディネーター機能を果たす主体が重要性を増していくと考えられるが、この面においても、多くの実践を通して街づくりのノウハウを蓄積している公団のような公的ディベロッパーの存在が不可欠になると考えられる。

おわりに

公的セクターの役割について論ずべき点はまだまだ残されているが、紙数の制約もあり、本稿では、市場機能との関連を念頭に置いて、いくつかの点について公共ハウジングに対する考え方を述べた。

市場を重視し活用することは今後も大いに進めていくべきであるが、それはすべてを市場に委ねることでも、公的セクターを廃止していくことでもないと考えている。市場の機能を活用することと、公的セクターの特徴である公平性、ノンプロフィット性を生かすこととは併存しうるのである。現に欧米諸国でNPOが多数活躍しており、住宅分野にもノンプロフィット組織が機能しつつあるが、我が国では、こうしたNPOは十分に発達しておらず、公的セクターの占めるべき位置が欧米諸国より必然的に大きくならざるを得

ないと考えるべきであろう。

（やましま・てつお／住宅・都市整備公団住宅都市総合研究所）

〈注〉

1 今回の特集のサブタイトルが「拡大神話の終焉」とされており、住宅市場規模の縮小を前提に本特集が組まれているものと思われる。

2 欧米諸国の住宅政策に関しても財政上の制約は強まりつつあり、効率的な施策実施について議論が行なわれているが、公的に管理された賃貸住宅のストックが圧倒的に違うこと（日本の七％に対して、英独仏では一五～二五％、福祉的観点から住宅供給を行なうNPO的組織が多数存在していること等、根本的な違いを理解する必要がある。極めて限定的な公共賃貸住宅の供給と家賃手当てによる施策を行なっているアメリカでは、家賃手当ての対象となりうる民間賃貸住宅の不足と予算上の制約から、多数の低所得者が過重な住居費負担を強いられている。そのため、NPO組織であるCDCが寄付金や税制上の優遇措置を受けて住宅供給を行なっている。各国の状況を概観すると、公的住宅を一定数確保しつつ住宅手当て等の多様な施策とのバランスを取っていく方向が模索されていると言えよう。

3 住宅は、繰り返し購入される一般の消費財とは異なり、また、移動に伴いさまざまなコスト（金銭面以外も含む）が必要であることから、市場の機能の有効性については議論があるところである。また、長期的な資源配分が市場の機能のみで適正に誘導し得るのかについても議論が残されている。なお平成七年の住宅地審議会答申は、市場重視を打ち出し、市場全体を対象とする施策展開を求めているが、市場に全面的に委ねていくべきことを主張しているわけではない。

4 複数の施策目的は複数の手段によるべきであり、「住宅政策で所得保障などの施策を代替させるのは、間違っている」という主張はよく知られているが、そのことと公的住宅が複数の機能を果たしていくべきこと（その中には、結果的に低所得者の所得保障の機能を果たすことも含まれる）とは、次元が異なっている。

5 平成五年三月「高齢社会を展望した住宅供給のあり方に関する調査報告書」（東京都住宅局）による。都内の典型四市区（墨田、世田谷、新宿、立川）を抜きだして家主に訪問アンケートした調査、標本数は二五四。

6 民間賃貸住宅の回転率が極めて高いことについては、山島哲夫「首都圏における小規模賃貸マンション供給の要因について」、『住宅』平成九年七月号参照。

7 山島哲夫・牛山美緒「家族観と住居選択」、『住宅』平成八年一二月号参照。

8 民間マンションにおける持借混合の比率は二〇％強で、最近供給されたものも当初より混合比率が高い（平成五年住調データによる森本信明氏の分析）。

すまいのテクノロジー

マンションドクターの 処方箋

社会資本としてのマンションを
健全に維持保全・改修・再生する町医者役割

山口実

はじめに

二二世紀を目前にして、日本の住宅事情は多種多様な問題を抱えている。集合住宅も同様に多くの問題点があり、特に従来の論理だけで供給していくには無理があるといえる。

その原因の一つとしては、すでに過剰供給的存在となっている集合住宅の膨大なストックの存在があるだろう。今日、それらのストックが「正の資産」になるのか、それとも「負の資産」になる



大規模修繕工事中のマンション。(46~51頁写真/岩為)

のか、きわどい時期にきているのではないだろうか。過言すれば、日本の住宅産業は、単純なスクラップ・アンド・ビルドを前提とした従来の需要と供給の関係から、いかに脱却できるかにかかっているといえないだろうか。

ここで関係者が考えなければいけないのは、発展途上の社会と異なり、成熟した社会では無駄や無理を許さないということだ。建造物は、所有形態が私財なのか公共財なのかの別はあっても、基本的に社会的資本のはずである。それを端的に表

しているのが、その建造物を建てる財源にある。建造物を具現化している財源の多くは「未来」が担っている。つまり、借金である。国が借金するのか、それとも個人がローンを組むのかの別はあっても、未来が建造物を建設しているのだ。そのことだけから考えても、ストックの維持保全に真剣に取り組むことが極めて重要なことであることは明白であろう。

ところが、学問も法律も、金融や産業の構造も、国民の意識も、そして具体的手法もストック型社会になっていない。政府機関の各種白書などでみられる「ストック型社会への転換を」とか「リサイクル社会の確立をめざして」などといった総論は流行ですらあるが、具体的方法論になると寂しい現状だけが見えてくる。社会は、ストック型経済構造への変化を担うべき具体的行動が欲しいのではないだろうか。

そこで、私事ながら、以前からストック産業での設計事務所のある方を研究してきた同志をつのり、平成八年八月に建設省の認可を得て、建物診断設計事業協同組合を発足させた。その合言葉は「生みの親から育ての親へ！そして、生んで育てる設計へ！」である。従来の建築設計の位置は川上の存在であり、建物の維持保全をメンテナンス会社やマンション管理会社だけに任せ、維持保全領域を川下の存在させていた。その結果、現場からのフィードバックが少なく、おかしな設計を繰り返してきていた。当協同組合は現場主義で

あり、建築家である前に実務家であることをめざしている。また、ストックへの取り組み方を具現化していくには、研究や理論だけでは無理であり、「事業」として行なわなければ前に行かないという考えをもっている。

当協同組合の主要事業の一つにマンションの診断・改修設計があり、コンサルタント業務がある。そこで、「マンションドクター」としての業務の一部を紹介し、読者諸兄のご理解と社会的認知を高めたいと思っている。ただし、マンションドクターの定義は不明確であり、正式な用語としては定着していないようなので、あくまで私見であることをご理解願いたい。

1 マンションドクターに求められていること

東京都では、平成九年五月に、東京都住宅政策審議会からの答申『分譲マンションの良好な維持・管理のための施策について』を発表した。その中に、「管理組合や居住者に対する専門的、技術的な支援を行なうため、管理アドバイザーを管理組合や居住者に派遣していく制度の創設を提言したい」とある。このことは、分譲マンションで日常的に発生している各種問題に対してのアドバイザーが必要であることを明記している。

そこで、マンションドクターに求められているものについて考えてみたい。「マンションドクター」という言葉のニュアンスから一般的に受け

るイメージは、漏水事故のような何か技術的なトラブルがあった場合にその判断を仰いだり、またはその原因を調査してもらおうというような存在だろう。別の理解としては、リフォーム工事をするときにアドバイザーしてくれる人、というのもある。

狭義的にはそれでよいだろうが、ここでは、もう少し広い意味に解釈して、マンション管理に関する相談員の要素まで含めて考えてみたい。事実、当協同組合で実施している無料相談会や、私が個人的にボランティア参加している行政の相談会などでの多くは、ハード系（建築技術的内容）よりもソフト系（管理運営的内容）の相談のほうがはるかに多い。つまり、マンションの各種問題はかなり広範囲にわたり、しかもハードとソフトが不可分な場合が多い。

例えば、外壁塗装工事を行なう場合でも、最大の問題は区分所有者間の合意形成であり、予算や借入れの問題であり、施工業者の公平な選定方法であったりする。そこで、マンションドクターにまず最初に求められる要素は「町医者」的要素であり、そのマンションが抱えている諸問題の交通整理であるといえる。

この交通整理ができて初めて弁護士や一級建築士などの各種専門家の登場となるのが理想のだが、実は、この町医者の専門家が圧倒的に不足している。その理由は簡単で、社会的必要があるにもかかわらず、職業としての社会的認知が低いからである。また、学問的にも確立しておらず、そ

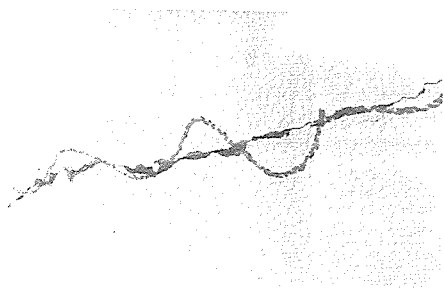
の人びとの個人的な人望や経験主義に頼らざるを得ないからである。事実、かなり豊富な知識と経験を必要とするわりには、対価が無かったり極めて低かったりしているのが現状だろう。

そこで、ニーズに見合う業務として整理してみると図1のようになる。以下、その業務の概要について述べる。

2 大規模修繕工事に関わる業務

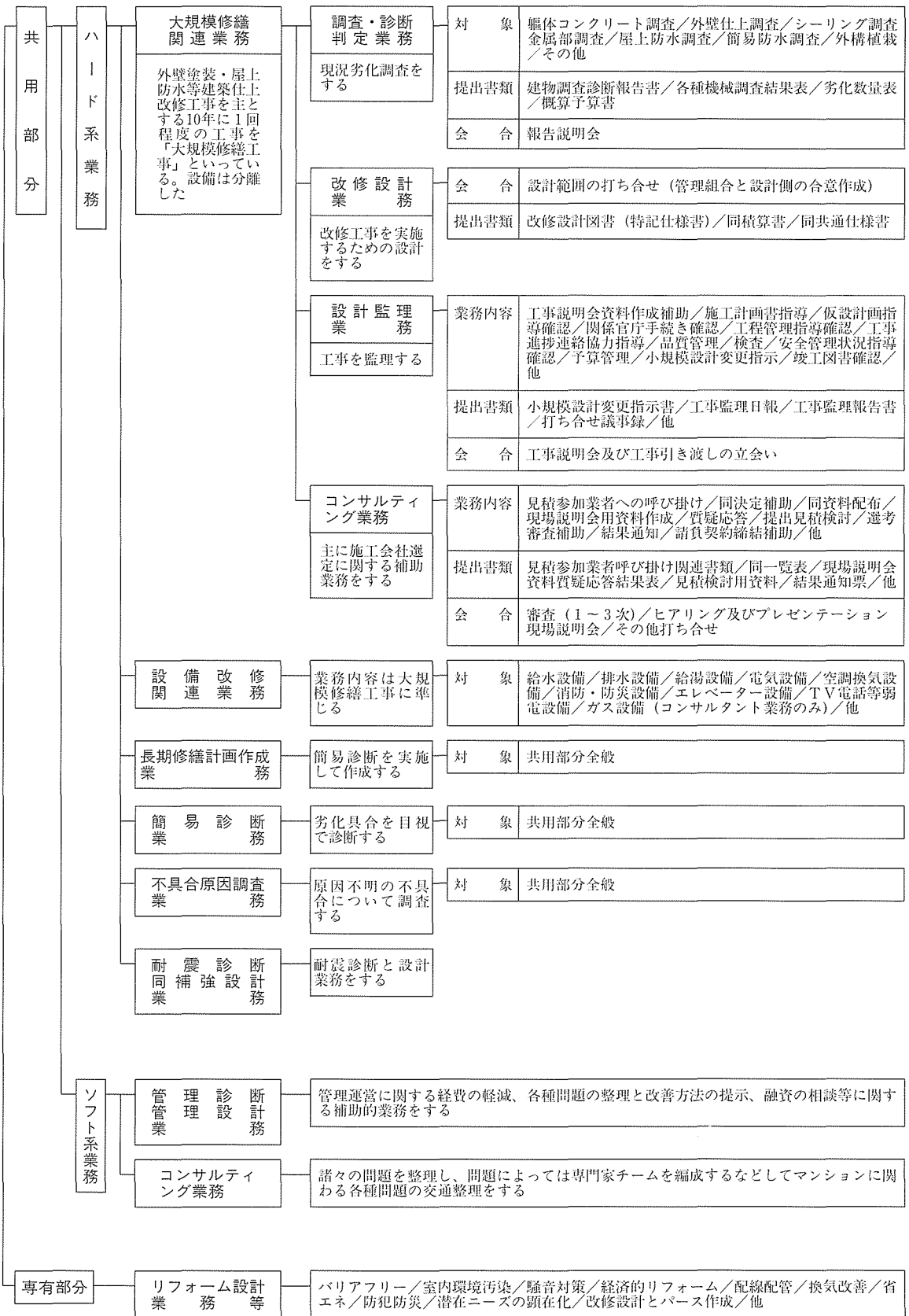
今までのマンションでの大がかりな修繕改修工事は外壁塗装工事を主としていた。これを「大規模修繕工事」という表現をしている（必ずしも改造や設備の大幅な再生工事を意味していない）。

また、長期修繕計画内では、その大規模修繕工事を一〇年から一二年を一つのサイクルとしているのが一般的で、それに付随して屋上防水や鉄部塗

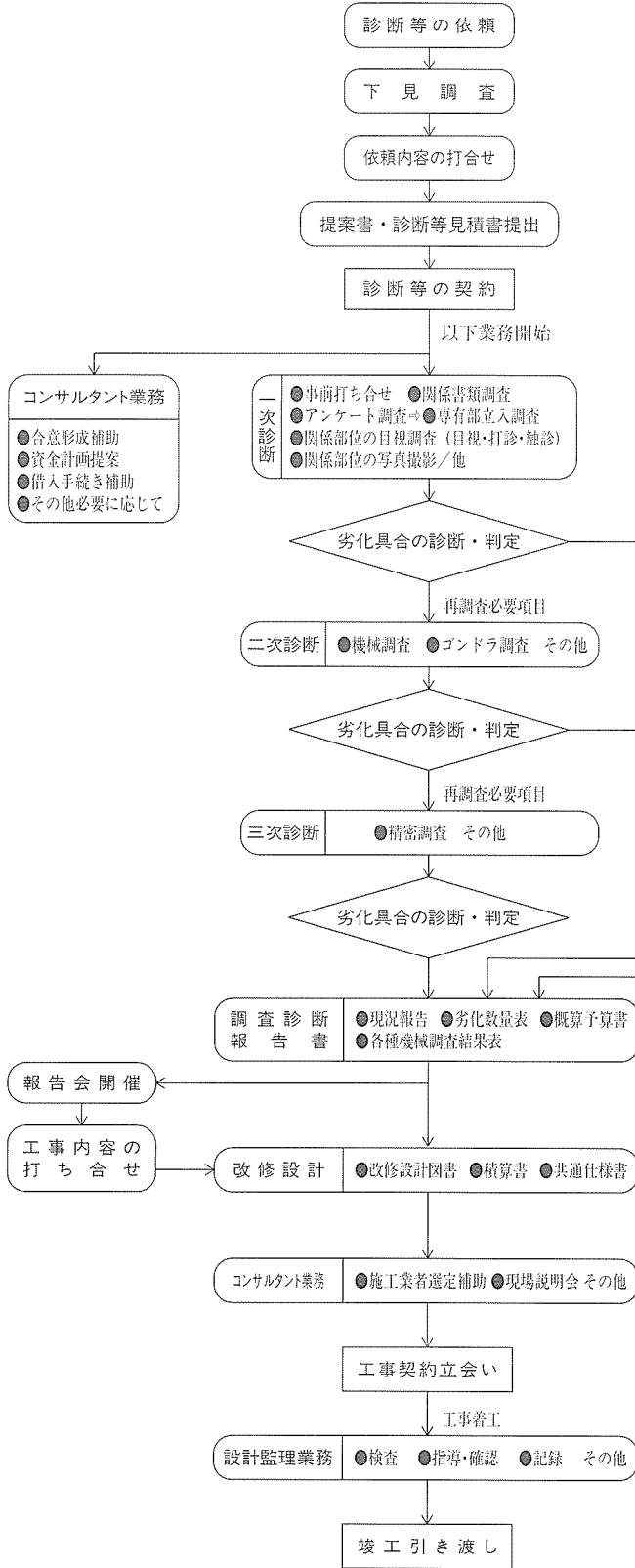


RC躯体に入ったひび割れ。補修が必要な箇所にマンキングし、その的確な補修方法を指示する。マンションドクターの業務は、こうした細かい作業の積み重ねである。

図-1 マンションドクターの業務分類 (建物診断設計事業協同組合の分類による)



図一 2 大規模修繕に関わる業務の流れ



装を実施している。そこで、図一1では、設備を別項目として扱った。

さて、広義のマンションドクター（コンサルタントという表現が多い）が大規模修繕工事に関わる場合、その業務の流れは図一2のとおりである（ただし、各設計事務所等で考え方がまちまちであり、ここでは当協同組合の考え方を元に整理した）。

ここでの最も中心的な作業は、施工会社の選定に必要な関係書類の作成である。この業務がそも

そも発生した背景には、改修設計図書がない段階で業者から見積りをとり、その内容についてトラブルが多く発生したことがある。数社からとつた見積りの内容が異なっていたり、金額があまりに違うということが日常的に発生してきた。そこで、この業務の主要な目的は、仕様書と数量表を作成することによって、公平な競争原理ができるという点にある。

また、当協同組合独自で特に注意している点が

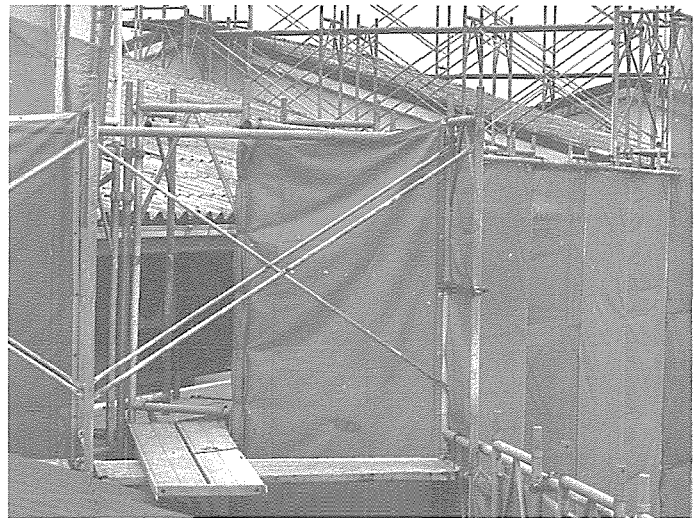
ある。それは、発注者である管理組合が発注する内容を理解していることが大事である、という点である。従来、設計事務所が改修設計図書を作成する場合、独善的に行なうケースがあったが、客の潜在的ニーズを顕在化させるのが設計者本来のあり方であることから考えれば、管理組合と設計者が改修工事の内容について十分な打ち合わせをすることが極めて重要なことであるはずだ。それを怠ると何らかのトラブルの元になりかねない。ま

た、マンションの大規模修繕を成功させるには、管理組合という多種多様な人びとの集まりが、いかに合意形成していくかというのが最大のポイントであると言える。

3 設備改修工事に関わる業務

集合住宅における設備は、他の建物に比べると、給排水衛生設備の比率が空調設備や電気設備の比率よりも高い。その中で、社会的に話題となったのが給水管の「赤水問題」であった。それは、配管の材質と接合方法に起因している例が多い。最近、最もクローズアップされてきているのが排水管の腐食である。いずれの場合でも、集合住宅での配管設備の改修工事は、他の建物に比べると苦勞が多く、コンサルタント的要素が多くなる。それは、専有部分内の改修が必要となり、個々の区分所有者や居住者の事情を考慮する必要があるからである。さらに、設備工事と言いながら、建築工事が大きなウェイトを占めていたり、梁や構造壁の貫通や耐震設計といったかなり専門的知識も要求されてくる。

具体的な工事内容としては、かなり重要なことの一つに、「住みながら改修工事を実施する」という点がある。この点、多くのゼネコンがノウハウを持っていないという現実の問題であろう。また、工事には予算がつきものであり、技術的には必ずしもベストの選択ではなく、モアーベターで



大規模修繕工事中のマンション。

ある場合が多い。

4 長期修繕計画作成業務と簡易診断業務

一般に、マンションの積立金算定根拠になるのが「長期修繕計画」である。計画そのものは各管理会社や機関で実施してきているが、通常の場合には、各マンションの個別的データに基づいていない場合が多い。つまり、劣化具合やその建物を構成している各部位についてのデータが不足してい

る。事実、各方面の管理組合から特に要請が多いのが、そのマンション独自の修繕計画が欲しいというものだった。そこで、当協同組合では、簡易診断をして長期修繕計画を作成するという業務を実施している。

5 不具合原因調査業務

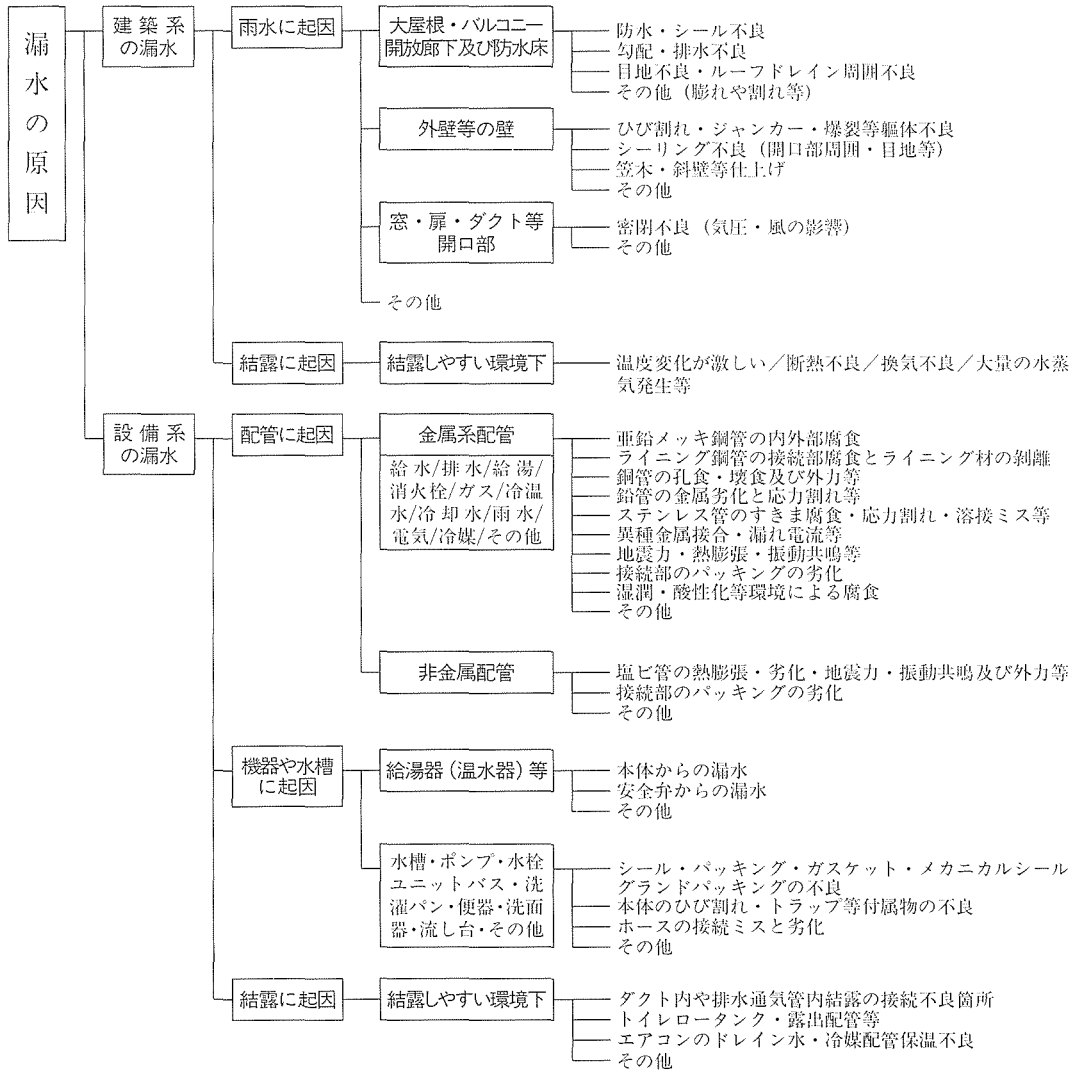
さて、マンションドクターの名前に最も近いイメージにあるのが「不具合調査」であろう。これには瑕疵問題等かなり難しい問題を内在している場合が多く、この分野の専門家は極めて少ないのが現状である。

一つの例として「漏水問題」について考えてみると、その原因だけでも、図-3のようになり広範囲にわたる。現象に対して原因を探るという行為は、かなりの知識と経験、それに論理的行動を必要とする。しかも、その原因が専有部分にあるのか共用部分にあるのかの判断を必要としている場合が多く、修理費は誰が支払うのかという問題も調査の段階から意識する必要がある。また、専門家が育たない背景には、業務の困難さの割には対価が少ない、場合によってはまったく無いという現実が大きな要素であろう。

6 ソフト系業務

管理診断とか管理設計とかの用語は一般的に普

図一 3 漏水事故の原因分類 (山口による)



及していない。これは、そのマンションの管理運営が円滑に、健全になされているかという判断をするもので、管理規約、無駄な支出のチェックと未収入金の処理等を調査、診断して、一定の提案をするものである。

7 まとめ

「マンションを買うなら管理を買え」という古典的用語はいまだに現実化していない。それは、買うべき商品の形態が不明確であることと、「管理費さえ納めていれば誰かが難しいことはやっていくはずだ」という安易な考え方が、いまだに多数論として存在しているからであろう。日本人に今必要とされている意識改革の一つは、権利としての所有には社会的義務が内在しているということではないだろうか。所有した義務である。つまり、準社会資本としてのマンションを健全に維持保全する必要があるはずだ。

私たちの仕事は必要に迫られて発生してきた。しかし、業務形態の整備を含めて、まだまだ社会的認知が低い状態にある。私は、第一線の一人として、ストック型社会に対応すべき形態の整備と、社会的認知の向上に努めていきたい。

やまぐち・みのる / 建物診断設計事業協同組合理事長
一級建築士事務所(株)改修設計取締役会長
日本マンション学会学術委員
東京都新宿区マンション管理相談員

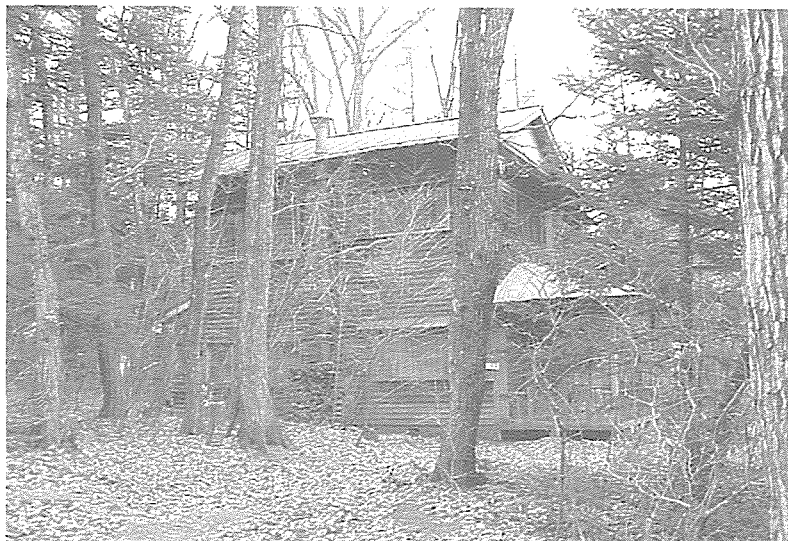
私のすまいろん

特集●住宅市場のゆくえ―拡大神話の終焉

我が軽井沢別荘生活

取り壊しを迎える思い出の家

木内望



写真―1 一九九八年中に取り壊される軽井沢の別荘。



写真―2 雨で流されないよう、自力で直した別荘への進入路。

毎年、夏になると長野県北佐久郡軽井沢町にある別荘(写真―1)で過ごししていた。歴史ある著名な別荘地であるが、家自体は築後六〇年以上た給湯設備もなく、ここ一〇年ばかりは毎年どこかしらの床が腐っているのを見つけるようなおんぼろ家である。しかし、いつ頃「別荘開き」をすめるかが、毎春きまって家族・親戚間の話題になる、過ごし慣れた家であった。また、経済評論家として九八歳での死の直前まで現役活動を続けた、私の祖父・故木内信胤(財団法人世界経済調査会理事長)が夏の評論活動の場とした家でもあった。

私にとっては、幼年期から少年期にかけての夏休みを一月近く祖父の近くで過ごし、祖父との会話や祖父の暮らしぶりを見る中で多くの影響を受けた場であったが、この一九九八年中に、相続・物納によりこの建物を取り壊すこととなった。この稿では、この機会に半ば感傷を交えながら別荘生活を振り返り、まちの最近の変化について思いを巡らせていくこととした。

最初は貸別荘として

敷地は旧軽井沢の一角、銀座通りと呼ばれる旧宿場町の面影を失いつつある商店街から北へ、やはりNHKの送信所のある愛宕山の登山道に至る道(写真―3)を徒歩七〜八分の至便な地にある。最近、駐車場スペースに飛び出していた岩を取り除こうとしたところ、何と墓石が現われ驚いたことがあったが、地元の人によると、一帯は墓地であ

つたが江戸時代に水害で埋まり、その後、事情を知らないよその向けに別荘地として開発されたようである。

登記簿によれば大正三年に祖父父が取得とある。文献によれば、ちょうどこのあたりに配電が行なわれた年であり、いわば大量の別荘建設が始まる時期であったようだ。祖母に聞いたところによれば、その後昭和に入ってから、祖父父がその一、三〇〇坪余りの土地の南側に四軒の家を貸別荘として建て、北側のあった土地には自己用の別荘を建てろと娘（祖母）たちに言い残したが、祖母は新たに建てることはせずに貸別荘を自己用に使ったままであったということである。その間には、戦時中はドイツ人の疎開先として貸し、元来は夏向けにつくられたものであったのだが、軽井沢ストロブなるものを持ち込んで通年利用したことさえもあるらしい。

戦後は、三軒を貸別荘にし、一軒を自己用にしている。現在に至っている。

今ではすっかり木が生い茂り、地面に苔がはえるなどする景色が軽井沢独特のものとされている。しかし亡くなった父に聞いたところによると、平地にもかかわらず戦後しばらくまでは三・四キロ先の軽井沢駅や浅間山まで見通せたそうである。昔は薪木を貴重な資源として利用していたためであり、今では想像もできない光景である。

テラス・暖炉のついた家

図は自己用にした別荘の平面図であるが、残り三軒の家も、次に述べるようなおおよそ似た特徴をもっていた。

昭和初期の別荘生活は、ほとんどが女中付きであり、それを前提として設計されていた。北向き

に置かれた台所の横に三畳ほどの女中部屋が設けられ、別荘といえどもそこには専用の便所までが付けられた（当然、その後これは納戸に転用されるのだが）。したがってまた台所・食堂は厳密に区分されて、くもりガラス扉の配膳口が間に設けられた。

玄関はなく、南側に置かれた屋根つきのテラス

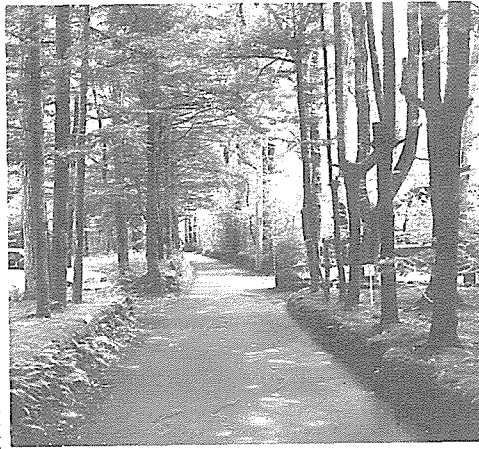
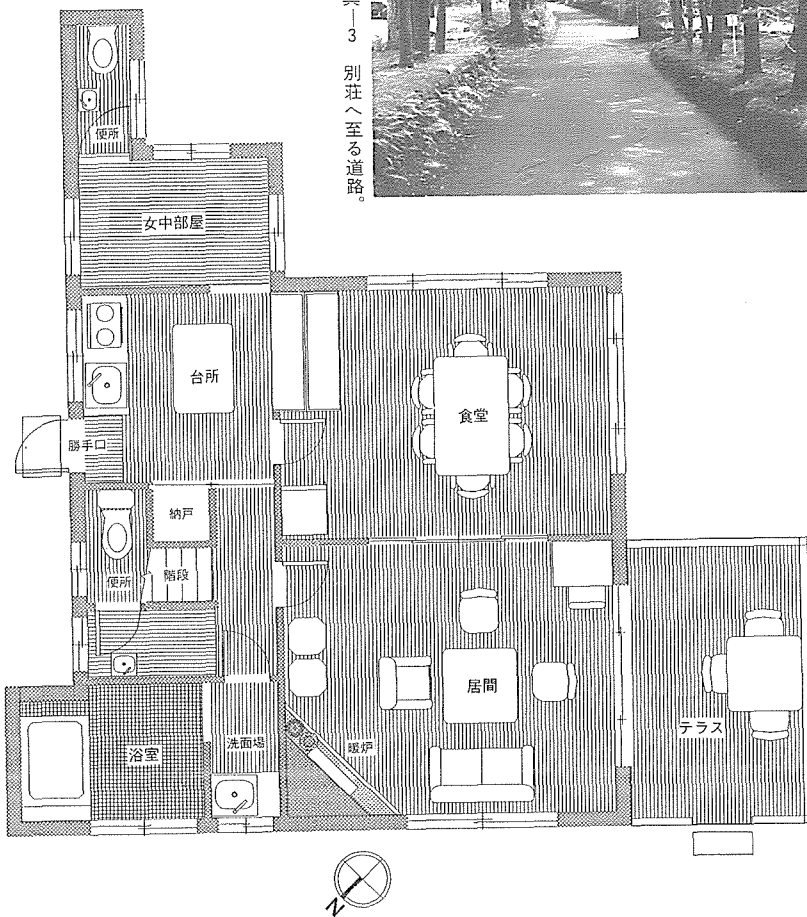


写真 1-3 別荘へ至る道路。



0mm. 1500mm. 2500mm. 5000mm.

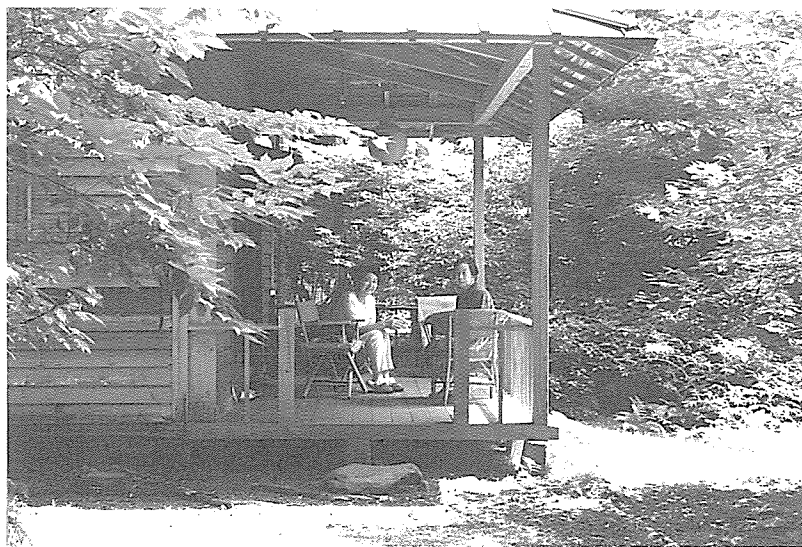
軽井沢の別荘の1階平面図

が主要な出入り口であった。このテラスはここで暮らした重要な役割を果たしており、テーブルが置かれて、お茶を飲む場や仕事場となった。降雨の多い土地柄であったが、屋根付きなので雨天の際にもテラスで過ごせた。また、東京では既になくなっていた近所の知り合いを突然に訪ね合うような交流も残っており、そうした不意の来客の際にも、ともすれば散らかった家の中になげずに迎えることを可能にしたのである（写真―4）。

居間の角には暖炉が置かれ、夏といえども夜になると冷え込むことが多いので、薪を燃やして暖をとった。また、木炭を七輪に入れてやかんに湯を沸かして洗面に使い、残り火で保温されたお湯を翌朝も使った。風呂も一五年くらい前までは薪で沸かした。薪木は、庭木を時々切り倒して鋸で短くし、斧で割った。倒した木は、車の進入路が水で崩れているのを直す際の土止めとしても利用した（写真―2）。

湿気対策は重要であり、女中部屋を除いて、寝室は二階にあった。秋から翌年の春にかけての未使用時は布団・服などをトタンで覆った納戸にしまい、その出し入れ・乾燥が、別荘開き・別荘閉まの重要行事であった。椅子も机上に上げた。

質素を旨とした祖母の性格と昔ながらの生活を尊重した祖父の生き様もあり、基本的にはこういった生活を機器の発達した現代まで続けていたのである。ただし、このことは下の世代の、ことに労力を押しつけられる女性たちには不評であった。



写真―4 南側の屋根つきテラスは接客の場でもある。

祖父はこうした暮らしの中で、手入れされずに密生してしまった樹木を見ながら林業の将来について思いを巡らしたり、刃物の扱い方をまだ小さかった私に教え、危険だからと言って子供に刃物を触らせず、したがって安全な扱い方を教えない教育を批判するなどしたのであった。

このように建物自体は、腐っては直すのを繰り返

返したのと、ガス風呂釜や電気洗濯機など、若干の近代設備が設けられた以外はそのまま残ったのである。

まちの変容

このように家は変わらなかつたが、まちの様子は私のおぼえている範囲でも大きく変わった。

まず、道路事情が大きく改善された。私の幼少期の自動車での軽井沢行きというのは、夜中に東京を出発し一般道を通り、朝暗いうちに碓氷峠を登って明るくなった頃に着くというもので、計六時間を要した。それが、昭和六〇年代に関越自動車道・碓氷バイパスをはじめとする道路整備が進み、二、三年に一時間単位で時間が短縮されることになった。今では新幹線や上信越自動車道が開通し、完全な日帰り圏になってしまった（写真―1）。

時間短縮は一面ありがたいことではあったが、別の変化ももたらしたように思う。一つは東京に帰りやすくなるということで、滞在期間が短くなる方向に作用した。以前は家族が一月半から二か月程度軽井沢で過ごし、サラリーマンであった父や祖父が時々平日前に東京に戻るという生活であったのが、途中、一家で東京に頻繁に戻るようになった。もう一つは、まちの観光化が進んだことである。短期の滞在者が増え、道路は混雑し、おみやげ屋・ファッション店が次々と増加する一方で、生活食料品店などが次々とよそに追いやら

写真—5 一九五二ごろの旧軽井沢の商店街(父・宏のアルバムより)。



写真—7 新幹線の開業にあわせて建て替えられた軽井沢駅。



写真—8 バイパス沿いに近年立地した大規模スーパーマーケット。

れ、建物も建て変わり、商店街から宿場町の面影や戦前の別荘地の面影が失われてしまった(写真—5、6)。

一方で自動車社会の影響も顕著であり、沿道型の大・中規模店舗が既存商店街を外れて立地し(写真—8)、観光化現象と併せて商店街の変化に影響を及ぼしている。本屋に至っては既存商店街から消滅してしまったのである。

かわる生活、継承したい夢

避暑地としての軽井沢は、私の知る限りの二〇年間においても、大きく変化している。それは人びとの過ごし方の変化であり、まちの変化である。過ごし方の変化に応じてまちが変わってきているのと同時に、まちの変化に合わせて人びとの過ごし方が変わってきているのである。

一方、変わらないもの・受け継ぎたいものもある。私にとってそれは、ゆったりとした生活・時の流れであり、家族・親戚との触れあい交流の場である。実は、家一軒分の土地を手元に残すことにしており、いつになるかわからないがこうしたものを受け継ぎつつ、祖々父の言を私が実現するという、夢だけは持ち続けたいと思っている。

(きうち・のぞむ／東京大学工学部都市工学科助手)

〈文献〉

・宍戸實『軽井沢別荘史—避暑地百年の歩み—住まいの図書館出版局、一九八七年。』

●異文化建築への最初の視線

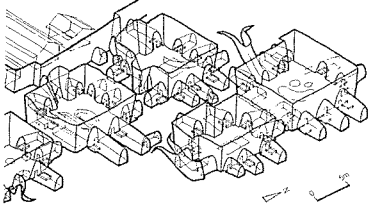
一九〇一年、伊東忠太は北京へと向かった。義和團事件で日本軍を含む八か国連合軍が占拠した北京紫禁城の調査が目的である。その契機はきわめて帝國主義的であったが、日本人建築史家による初めての海外フィールド・ワークとして記憶すべき事件であった。翌年忠太は、さらに世界建築旅行という大事業を開始する。三年三か月かかって、中国、インド、中東、ヨーロッパ、アメリカを通過する、文字どおりの世界一周旅行である。この時の紀行文は『伊東忠太著作集5 見学・紀行』で読むことができる。いわば、われわれ日本人による建築的視線による最初の異文化居住の記録である。

日本人にとって異文化の建築、すまい、都市というのは、明治維新以来、おおかた学ぶ対象としてとらえられてきた。明治政府が採用した欧米崇拜主義とジョサイア・コンドルによって移植された歴史主義的視線の合体である。伊東忠太の視点はややざつ

住について考えるための基本図書

非西洋世界のすまい
・建築・そして都市

村松 伸



下沈式窰洞の透視図
窰洞考察図著『生きている地下住居』彰国社刊より

ばくながら、しかしそれまでのように先進モデルとしてのみ異文化のすまいや都市を見ているわけではない。好奇心に富んだ伊東忠太は、その視線をフルに活用した。そこには先見性が溢れていた。が、同

時に非西洋を蔑視する眼も潜んでいる。伊東忠太が晩年にこの世界旅行を十返舎一九ばりに書き直した『西游六万哩』、そして、道中に描いたスケッチの中国部分の復刻『伊東忠太見聞野帳 清國』を同時にみるならば、戦前の建築史学が到達した異文化理解の面白さと、そして、その限界を知ることができる。

●伊東忠太を継ぐ者たち

異文化の都市やすまい、建築、環境について、モデルとしてではなく、好奇心（もしくは、自文化の相対化）から見ようとする動きは、今、盛んになりつつある。伊東忠太の正の部分がまっとうに継承されて繁栄している証でもある。

丸善で刊行されている香山壽夫監修の「建築巡礼シリーズ」や八木幸二監修「建築探訪シリーズ」は、その典型である。全世界とは言えないが、日本語で異文化のすまいや建築文化について、一点突破的理解が謀られている。難を言えば、やや紀行文的であり、この学問領域の世界の最先端に到達はできず、分量も少なく読書堪能というところまではいかない。イギリスのカントリー・ハウスについて書いたジルアード『英国のカントリーハウス上・下』（住まいの図書館出版局）など、文献を渉猟して全体像を描きだそうとする欧米人たちの粘着質の重厚さには勝てそうもない。

これだけ、多数の日本人研究者たちが海外調査を

〈アジア分野の本〉基本図書リスト

- * 『伊東忠太著作集5 見学・紀行』原書房、一九八二年。
- * 『東洋建築史図集』彰国社、一九九五年。
- * 伊東忠太『西游六万哩』乾元社、一九四七年。
- * 伊東祐信編『伊東忠太見聞野帳 清國』（柏書房、一九九〇年）。
- * 香山壽夫監修『建築巡礼シリーズ』丸善。
- * 八木幸二監修『建築探訪シリーズ』丸善。
- * 九龍城探検隊『大図解九龍城』岩波書店、一九九七年。
- * 宮本隆司『写真集 九龍城砦』平凡社、一九九七年。
- * 『クローンズ・ゲイト』ソニー・エンターテインメント、一九九七年。
- * 日本建築学会・建築計画委員会編『住居・集落研究の方法と課題』日本建築学会、一九八八年。
- * 同編『住居・集落研究の方法と課題II』日本建築学会、一九八九年。
- * 茂木計一郎・稲次敏郎・片山和俊『中国民居の空間を探る』建築資料研究社、一九九一年。
- * 郭中端・堀込憲二『中国人の街づくり』相模書房、一九八〇年。
- * 窰洞考察団『生きている地下住居』彰国社、一九八八年。
- * 布野修司『カンポンの世界』パルコ出版、一九九一年。
- * ロクサー・ウオータソン著・布野修司監訳『生きている住まい』学芸出版社、一九九七年。
- * 布野修司『住まいの夢と夢の住まい』朝日新聞社、一九九七年。
- * 鈴木成文監修・都市住居研究会『韓国における「日式住宅」——異文化の葛藤と同化』建築資料研究社、

アジア分野の本

しているのにもかかわらず、充実にこない背景には、建築出版界の事情と書き手側の資質の両方の問題があるのだろう。まあ、欧米についてなら、向こうの論文の寄せ集めや翻訳でごまかすことができるけれど、それが無い非西洋の建築文化については、一から始めなければならず、仕方がない。ただ、その分、研究者の行く手にはまだやるべき大きな空白があつて、研究者のチャレンジ精神をそそのかすのが前向きに解釈しよう。

最近出た九龍城探検隊編『大図解九龍城』は、九龍城砦のもつ空間の本質にせまることは無理だったが、圧倒的な調査力と香港九龍城砦の実像にただただあきれる。九四年に撤去された高層超過密ビルの来歴とすまい方が詳細に描かれた断面図によつて、ビジュアルに理解できる。なお、宮本隆司の『写真集 九龍城砦』やプレイ・ステーションのゲーム・ソフト『クロンズ・ゲイト』も、この異文化の超過密居住、九龍城砦の実態を知るためのよいテ

キストである。

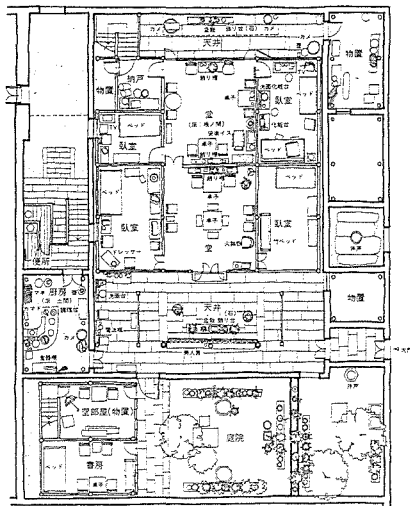
建築デザイン学と建築計画学で、研究の対象とする日本の町並み、民家や農村が枯渇して、海外調査に進出し始めたのは一九八〇年代半ばから。ただ、このふたつの学問領域の宿命として設計活動に寄与しなければという脅迫観念に圧されて、その調査の量に比して刊行された成果は多くない。計画学による海外調査の実態を知るには、日本建築学会・建築計画委員会編『住居・集落研究の方法と課題』、『住居・集落研究の方法と課題II』を見るとよい。もっとも、これによつてわかるのは研究の実態であつて、海外居住の実態ではない。

デザイン学と建築計画学の少ない成果のうちいくつかは、しかし、基本文献として眼を通しておかなければならない。

茂木計一郎率いる芸大グループの中国の民家のデザイン・サーベイ『中国民居の空間を探る』は、バラエティに富む中国漢族の民家をちよつと知りたい時に便利である。郭中端・堀込憲二『中国人の街づくり』や茶谷正洋らの窑洞考察団『生きている地下住居』、布野修司『カンポンの世界』は、それぞれ台湾、中国黄土地帯、インドネシアのカンポンという居住地域の実態をフィールド・ワークを通じて総合的に明らかにしたものだ。建築学による地域研究の見本のようなもので、こういったものが全国各地について刊行されるとよいのだが。

鈴木成文監修・都市住居研究会『韓国における「日式住宅」——異文化の葛藤と同化』は、韓国における日本の植民地時代の住宅の変容が語られている。歴史と計画学が合体した希有な成果だ。

次ページへ続く



中国徽州の民居
茂木計一郎ほか著『中国民居の空間を探る』建築資料研究社刊より

- 一九九六年。
- ・村田治郎『東洋建築系統論』、『建築雑誌』545号〜546号、一九三一年。
- ・杉本尚次編『日本のすまいの源流』文化出版局、一九八四年。
- ・浅川滋男『住まいの民族建築学』建築資料研究社、一九九四年。
- ・佐藤浩司『学界展望—民族建築史 上・下』、『建築史学』12・13、建築史学会、一九八九年。
- ・陣内秀信・高村雅彦『中国の水郷都市』鹿島出版会、一九九三年。
- ・陣内秀信・高村雅彦『北京 都市空間を読む』鹿島出版会、一九九八年二月刊予定。

*印を付した図書は住総研図書室に所蔵しています。

●すまいの源流と本質をさぐる

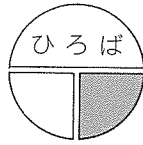
伊東忠太は異文化建築文化観察の元祖であるが、日本にはもう少し学術的で、まじめな研究はもちろ
んある。村田治郎の学位論文『東洋建築系統論』に
発するフィールド・ワークと文献を駆使した真摯な
建築史研究である。この住居の流れとその遠源をさ
ぐるというテーマは現在も引き継がれ、杉本尚次編
『日本のすまいの源流』がその中間報告的位置を占
めている。それまで地理学や文化人類学によってな
されていたすまいの調査研究は、ここで建築史学に
パトナッチされ、一九八〇年代半ば以降の建築史
学の海外のフィールド・ワークへとつながっていく。

浅川滋男『すまいの民族建築学』はその最先端の

成果であり、著者は以後続々と調査報告を出してい
る。単行本になった成果は乏しいが、佐藤浩司、乾
尚彦の研究調査報告は、常に見ておく必要がある。
単なるモノグラフィ的な調査報告ではなく、すまいの
本質、居住の近代化などに対する鋭い問題意識が常
に見られる。とりわけ、佐藤の「学界展望―民族建
築史」（『建築史学』12・13に所収）は、この領域を研
究史的に概観する際にまず見るべきガイドである。
都市史では、陣内秀信・高村雅彦『中国の水郷都
市』、『北京 都市空間を読む』がある。イタリアや
イスラム都市の研究の、土地と建物を読み解く独特

のフィールド・ワーク手法を継承したものである。ま

た、泉田英雄のチャイナタウンの一連の研究は、大
文明建築史学の隙間をついた、華僑たちの都市づく
りを斬新な切り口で分析するものであるが、ましま
って見られるまでにはもう少し時間がかかるかもしれ
ない。筆者たちのハノイの調査も、まとまるまで
にはもう少し猶予が必要である。
いずれにしても、非西洋世界のすまい・建築・そ
して都市についての文献は、それほど多くはない。
ただ、一〇年後には、相当の量と質になるに違いな
い。
(むらまつ・しん／東京大学生産技術研究所助手)



東欧旅行記——ルーマニア・マラムレッシュ地方の木造住宅
渡邊 雄二

「ブーナシヴァ」これがルーマニア
で初めに覚えた「こんにちは」という
意味の言葉である。先日、ウィーンを
始発点に東欧諸国（チェコ、スロバキ
ア、ハンガリー、ルーマニア、ユーゴ
スラビア、マケドニア）の建築を見学
に行く機会を得た。今回訪れた国の中
でも特にルーマニアについては全くの
無知で、どのような国なのかさえわか
らないままでの旅行だった。知ってい
たことといえば、トランシルヴァニア

がドラキュラの故郷であるということ
だけである。

ルーマニア共和国は、その国土の約
七割を山岳地帯と高原地が占める。そ
れゆえ豊富な森林資源に恵まれ、古く
から木造建築がつくられてきた。また、
東欧圏の最も東に位置することなどに
より、歴史的・民族的にも周辺諸国と
は異質な文化を形成してきた。

このようなルーマニア共和国の中
でも、トランシルヴァニア山脈とカルパ

チア山脈に挟まれたドラキュラの故
郷・トランシルヴァニアに、伝統的木
造建築が数多く現存している。そのた
め、トランシルヴァニアの北に位置す
るマラムレッシュ地方の木造建築も含
め、いろいろな意味で、この地が、今
回の旅行の中で最も印象深かったの
である。

シゲテウルマルマティエイのオーブ
ンエアー・ミュージアムで、この地方



シゲテウルマルマティエイの民家園にあった門。その村々により、門柱や扉の装飾が異なっている。

の伝統的木造民家（最古のものは一六一年につくられた民家）を見ること
ができた。

この地方の民家は、住戸や納屋の配
置、住戸の平面計画、木材にほどこさ
れた装飾などに特色がある。今回見た
家々は、長方形の敷地の一辺が道路に
接し、その一辺は塀で囲まれ、ほぼ中
央に高さ約三メートル×幅約五メート
ルほどの大きな門を持っており、敷地
内に口の字型に住戸・納屋が配置され
ている。

門のなかには、その敷地の一辺が道
路に接し、馬車用と思われる観音開き
の扉と人用の小さな扉と二種類の入口



移動中に見つけた民家。門には「1988年」と、つくられた年代が彫られている。この地域の伝統が装飾という形で、新しい住宅と融合している。

を持つ大きな門もある。その門は、生
命の樹、太陽、人間、動物などさまざ
まなものをモチーフに太い縄目模様で
浮き彫りがされ、門柱や扉を飾ってい
る。また別の門は腰壁をもち、そこに
木組みのブロックのようなオブジェク
トを持つものもある。その木組みはど
こから組み立て始めるのか、一見した
だけではわからないほど、精巧にでき
ている。

門をくぐると中庭があり、住戸、納
屋などが口の字型に配置され、住戸の
長軸方向は前面道路に対して垂直に配
置されている。住戸は四角形を部屋の
形の基本形とし、中央に玄関スペース、



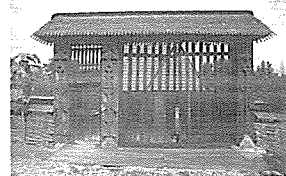
マラムレッシュ地方の住宅を中心に集められているシゲテウルマルマティエイの民家園にあった民家。大きな急勾配の屋根が特徴的。一緒に写っているのは、同行した須藤君と、現地で知り合い民家園を案内してくれたマルガリータ。

その左右に居室が一部屋ずつ置かれ、
前面にはバルコニーが設けられている。
構造は校倉造りの上に、合掌の寄棟屋
根がのっているが、バルコニーの部分
は屋根荷重を水平材と柱で受けている。
その柱には門と同様に縄目の模様の浮
き彫りがほどこされている。住戸内に
置かれた木製の家具類にまで装飾がほ
どこされていた。

このような民家はミュージアムに残
されているだけかと思っていたら、小
さな村に入ると現在でも同じ形式の民
家が存在していた。ある民家の門を写
真に収めていると、中に招かれ蒸留酒
（ウォッカのようなお酒）で歓迎され
握手を求められる、などという思いが
けないうれしいハプニングにも見舞わ
れた。その門がつけられたのは一九八
八年で、わずか約一〇年前とのことで
伝統的建築技法が確実に伝承されてい
ることに感激した。

伝統文化の伝承や人びとのやさしさ、
日本が経済的に豊かになる過程で忘れ
てしまったものを、ルーマニアとい
う国は未だに持ち続けている。今後
経済的に豊かになっていったとしても、
こういった伝統技術や人びとのやさし
さは、残っていった欲しいものである。

（わたなべ・ゆうじ／武蔵工業大学大学院
工学研究科、建築学専攻）



*
「ひろば」へのご投稿をお待ちしております。
「住」に関する提案から日頃お感じになって
おられることまで、研究者・実務者から市民の
皆さま方の忌憚のないご投稿をお待ちして
おります（採用分については薄謝進呈）。

原稿用紙（四〇〇字詰）三枚程度。原稿に
は住所、氏名、年齢、職業を御記入下さい。
なお、内容を傷つけない範囲で一部手直し
させていただきますので、ご諒承下
さい。

〈宛て先〉

〒116 東京都世田谷区船橋四丁目29-18

財団法人住宅総合研究財団

すまいるん編集部「ひろば」係

広い分野から住生活に貢献する研究を 注目課題の応募を期待——一九九八年度住宅総合研究財団助成候補者募集

広く建築学内外の領域分野にわたり、住生活の向上に貢献しうる学術性、実践性、社会的先見性に富んだ未発表の研究（住宅を含む建築一般に関する技術的課題等も可）について、一九九八年度の助成候補者を募集する。

(1) 研究助成

件数・額
一九九八年度二〇〇件程度。
一件当たり一〇〇～三〇〇万円程度。
応募要領

一九九八年二月末日までに、①研究題目、②研究者名・所属機関・職名・研究組織名、③助成申請総額、④研究の目的、⑤研究の内容及び方法、⑥研究の特色、⑦研究予算及び内訳、⑧研究予算と研究の内容及び方法との関連性、⑨既往関連研究成果、⑩選考結果通知あて名、を所定の申請用紙に記入して提出する。

助成期間

一九九八年六月一日より一九九九年九月末日までの一六か月間。

申請用紙

当財団まで、一六〇円の切手をはったA4判返信用封筒（あて名明記）を同封して申し込む。

申請用紙申し込み・応募先 財団法人住宅総合研究財団

〒156-0055 東京都世田谷区船橋4丁目29-8

TEL 03-3484-5381

FAX 03-3484-5794

(2) 印刷助成

件数 一九九八年度数件程度。
対象

当財団の研究助成によって得られた研究成果及びその他の「住」に関係ある研究成果の印刷刊行。

応募要領

一九九八年五月末日までに所定の申請用紙に研究論文原稿を添えて提出する。

申請用紙

当財団まで、一六〇円の切手をはったA4判返信用封筒（あて名明記）を同封して申し込む。

(3) 出版助成

件数 一九九八年度数件程度。
対象

学術性・実践性・先見性にすぐれた「住」にかかわる研究成果。最近新たに完成した研究で、一冊の刊行物になりうる未刊行の成果を対象とする。

応募要領

一九九八年五月末日までに所定の申請用紙に当財団の定める必要書類を添えて提出する。

申請用紙

当財団まで、一六〇円の切手をはったA4判返信用封筒（あて名明記）を同封して申し込む。

次号予告

’98年春号 四月一日発行

特集「街づくり活動と「時間」

〈焦点〉
住まいとコミュニティ活動における風化との闘い

〈ミニシンポジウム〉

「街づくり活動と「時間」

谷中学校の経験から

手嶋尚人（東京芸術大学）

地域の街づくり活動の経験から

岩田 司（建設省建築研究所）

コメント

福井秀夫（法政大学）

〈報告〉

コーポラティブ居住地完成後の住民活動

西村 一朗（奈良女子大学）

「風の盆の里」八尾町の町づくり一〇年

吉田桂介（桂樹舎和紙文庫館）

家づくりは人づくり町づくり

羽間一晃（八匠）、八尾町地域住宅相談所

川崎政善（富山県庁）

コミュニティ活動における循環

松平 誠（女子栄養大学）

建築協定のその後に学ぶ

小俣忠義（せたがや街並みづくり支援ハウス）

〈すまいのテクノロジー〉

すまいづくりとまちづくりにおける

NPOの役割と課題

山岡義典（日本NPOセンター）

〈私のすまいろうん〉

女性庭師の会の活動から

井口百合香（暮しの企画舎）

〈すまい再発見〉

高輪アパート

小柳津醇一（芝浦工業大学）

タイトルは仮題、執筆者は変わることがあります。

財団法人住宅総合研究財団 創立50年記念
「すまいるん」特集号シンポジウム

〈テーマ〉

20世紀から21世紀へ向けて贈る言葉

戦後の住宅史をめぐる

パネリスト

伊藤 ていじ(建築史家)

内田 祥哉(建築家・内田祥哉建築研究室代表)

平良 敬一(建築評論家・建築思潮研究所相談役)

林 昌三(建築家・日建設計東京本社都市建築研究所所長)

司会

布野 修司(京都大学大学院工学研究所)

中谷 礼仁(建築史家)

日時

三月二十五日(水) 11:30~16:30

会場 建築会館ホール

東京都港区芝五丁目26-20

電話03-3456-2016

会費 二〇〇〇円(当日、受付にて)

定員 先着一五〇名(定員をオーバーした場合は、)

申込締切 三月一八日(水)

参加申込

①お名前(ふりがな)、②勤務先・所属団体の名称、住所、電話番号、ファクシミリ番号を明記して、左記へファクシミリでお申し込みください。

ファクシミリ 03-3484-5794

問合せ先 財団法人住宅総合研究財団

〒156-0055 東京都世田谷区船橋四丁目29-8

電話03-3484-5381

住総研ホームページ開設のお知らせ

当財団では、ホームページを開いたしました。ホームページのアドレスは左記のとおりです。

右頁で紹介しております研究助成・印刷助成・出版助成の最新情報や当財団開催のシンポジウム、ミニシンポジウム、フォーラム等の最新情報、発刊物の詳しいご案内、その他当財団に関する情報が掲載されており、どうぞご利用下さい。

URL <http://www.jusoken.or.jp/>

なお、九七年夏号で紹介した電子メールアドレスが変更になりました。新しいアドレスは以下の通りです。

e-mail [http://www.jusoken@mxj.mesh.ne.jp](mailto:jusoken@mxj.mesh.ne.jp)

委託論文の掲載について

これまで冬、春、夏号の三回にわたり、住総研シンポジウムに関する委託論文を掲載してまいりました。

一九九八年度より、右記委託論文につきましては、「委託論文集」としてまとめ、シンポジウム参加資料として配布すると同時に、丸善株式会社より販売いたします。

したがって、「すまいるん」には掲載いたしません。なお、研究年報には従来どおり掲載いたします。いずれも発刊が決定しましたら、この財団ページもしくは住総研ホームページにてお知らせいたします。

「すまいるん」バックナンバーリスト

1998	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
*春号 夏号 秋号 冬号	*春号 夏号 秋号 冬号	秋号 冬号 春号 夏号	*夏号 春号 秋号 冬号	春号 夏号 秋号 冬号	*夏号 春号 秋号 冬号	秋号 冬号 春号 夏号	秋号 冬号 春号 夏号	*夏号 秋号 冬号 春号	秋号 冬号 春号 夏号
都市におけるハウジング 東京の原風景 高層居住 居住の原点と未来 近代住居計画批判	居住の原点と未来 近代住居計画批判 住文化にみる近代化 すまいづくりの労働と技能 すまいと日本の感性 子供部屋	ライフスタイルとしての都心居住 すまいづくりと工業製品 街区とすまい アジアと住文化 自然とつきあう住まい 都市の共同空間 借りて住む 高齢者の居住の現実 リビングルームのゆくえ 「まちにわ」の視点から 子どもの遊び 外国人居住	すまい―未来からのレビュー 新「住宅双六」 宝さがし一町を受け継ぐ 住まい手と作り手の接点 アジアの都市居住 衣裳としてみる住まい 衣アフリ―と住文化 関西の次世代ハウジング すまい―あふれる住具 都市コミュニティの再認識 自然知の住まい 戦後住宅史を読み直す 英国からみた日本のハウジング 待ったなし！マンション建て替え すまいの祖形 すまいの明日をみる 住まいの癒し	*印は在庫切れ、*印は在庫が僅かです。バックナンバーをご希望の方は、あらかじめ在庫と送料を財団まで、ご確認ください。					

「すまいるん」のご購読について

●発刊日は原則として、冬号一月一六日、春号四月一日、夏号六月一五日、秋号一〇月一日です。したがって、送付開始は、購読料受領後の最新号とさせていただきます。なお、購読手続きには約一週間かかりますので、お含みおき下さい。

●購読満了時にご通知いたしますので、引き続き購読いただきますよう、お願い申し上げます。

●バックナンバーのお求めにもおたえしております。ご希望の方は、あらかじめ在庫の有無、送料を左記財団まで、ご確認ください。

購読料は次のとおりです。

一年間 二〇〇〇円(送料共)
三年間 五〇〇〇円(送料共)

お支払い方法

●領収書は、郵便局の払込票兼受領証で代えさせていただきます。財団からは改めて発行いたしません。

●購読期間中の購読中止による購読料返金はいたしません。

「すまいるん」は次の店頭でも販売しておりますので、ご利用ください(店頭での予約購読の受け付けはしておりません)。

電話(03)3456-2051
●建築学会資料頒布所 港区芝5-26-20
電話(03)3456-2051
●南洋堂書店 千代田区神田神保町1-21
電話(03)329-11338

財団法人住宅総合研究財団

〒156-0055 東京都世田谷区船橋四丁目29-8
電話03-3484-5381 FAX03-3484-5794

晴海アパート

将来を見通した性能を秘めながら、活用されずに使命を終える公団初の高層アパート

写真と文 志岐 祐一



再開発の進む中、解体直前の全景。1997年夏。

● 旧日本住宅公団晴海団地15号棟、通称晴海高層アパート（設計・前川國男建築設計事務所）が、先春その三十九年に及ぶ使命を終え、この冬には姿を消す。晴海高層アパートは、公団発足間もない昭和三三（一九五八）年一〇月に入居が開始された公団初の高層アパートであり、その独特な構造方式や、アクセスなどで集合住宅史に残る建築である。

今回、幸いにも住宅都市整備公団が進める調査研究の一環として、住戸ユニットの調査・移築に携わる機会を得た。最後の姿を見た者の責任として、現場で現物に接し見たものを中心に、当時の資料などもあわせ振り返ってみる。

プランも部材も単純化により明快な設計

このアパートの代表的な住戸である非廊下階の部屋から受ける一番の印象は、すがすがしささえ覚える、さわめてすっきりとした感じである。加えて、水廻り、通り抜け板間のDK、続き間の居室、収納と単純にリニアに並んだプランが、川添登がいう町屋の通り庭プランを彷彿させ、妙に懐かしい。プランに見られる単純化の指向は、室内の

部材の構成やディテールにも現れる。

当時の公団住宅の構法では、精度の上からないコンクリートとの曖昧な部分を吸収するため、室内の仕上げは左官とすることがほとんどであり、開口部では躯体打設後木製サッシを納め、外壁にモルタルを塗ってだきを起こし、仕上げを施す方法が用いられていた。しかし晴海ではコストダウンの名目で躯体はそのままの仕上げとし、その内法寸法ぎりぎりの躯体いっぱい木製サッシや木製の間仕切り壁、ブロック積みなど単一材で納めている。

省略した言い方をすれば、コンクリートの上下のスラブの間に、住戸方向は軽量ブロックを積み、開口方向は木製のサッシパネル、部屋内は木製パネルをはめ込むことにより室内空間をつくっているのである。

戦後すぐに取り組んだプレモスの影響を受けているともいわれるこの木製パネルには、木製サッシをはじめ、換気や、安全、調光、快適化の装置としての木製手摺、肘掛け棚板、障子等の全てがとりつけられ、さながら木のカーテンウォールである。

太い棧が細かに組まれた外部建具は、風圧に対するガラスの安全性から割り付けられているというが、その内側に入る障子の割を基本としてそのスクエアをまとめながら、外部建具の棧の割、棚板の位置が整理されている。居室の窓は掃き出しの引き違い戸であるが、床から三六〇ミリの位置に肘掛けの棚板がつけられ、そのうえには障子（当然カーテンレールは無い）が壊められている。これを閉めることにより、窓を開けて通風をとりながらも視線を遮ることができる。また八、九、一〇階には、建具相互をしつかりと止めるために、棚板との間の楔が用意された。

将来の住戸規模拡大にも備えた計画

設計期間のほとんどが基本計画に費やされ、実施設計はわずか一月半で行なわれたと聞く。確かに今残る図面と現場からは、四回に及ぶ設計変更を経て、さらに現場を通して線を重ねて整理していく姿勢がみとれる。その情熱に満ちた行為が「すがすがしさを感じますつきり感」を生み出しているのである。

しかしこのすつきり感をこの建物が目指したのではない。なによりも公団初の高層アパートとして、戦後の限られた資材のもと、中層アパートとさほど変わらないコストで一〇階建て、三メートルの高層アパートを建てるといふ厳しい使命に応えた結果なのである。仕上げとしての仕上げは極限まで削られ、

構造体と造作材だけの潔さの結果なのである。基本設計では平面計画と構造の検討は並行して行なわれ、その中で、薄い板状の建物でありながらフロンテージをおさえてできるだけ広くスタンスをとり、耐震性向上のため上部まで鉄骨鉄筋コンクリート造とし、そのため、長い材料を長いま使う方法で、鉄骨を安くする工夫がなされた。そしてたったの一三坪では人が住むことなどできはしなないとつぶやきながら、将来的には日本の住宅の規模水準も上がり、そのときには二戸一化をはじめと



戸境を取り払い出現する2戸分のスペース。



解体前の非廊下階の住戸。



上階との一体化—スラブ抜きした状態。



内部造作を取り払った状態。

して住戸規模拡大に対応できるよう、制約にならないようにと構造が決められた。こうした結果、三層おきのアクセスとメガストラクチャーにより六戸一にまとめられた、独特の平面と構造が導き出された。

● 工事中の駆体が立ち上がった頃、その姿を見た前川は「住むだけに、どうしてあんな大袈裟なことをしなきゃいけないんだろうねエ」ともらしたそうである。だが若き担当者であった前川事務所の大高正人、構造の木村俊彦、公団から通い詰めていた野々村宗逸らにしてみれば、厳しい条件のもとで将来性を含んだ熟考末の最良の選択だったのであろう。

● しかし、試験的意味あいの強いこの建物においても、他の公団住宅同様、状況は平等に厳しかった。戸数を稼ぐため当初ピロティとしていた一階にも住宅を詰めなければならなかったし、三メートルの制約下では、巨大な構造体は廊下で梁下二メートルの不自由な空間しか確保できなかった。新しい理想に燃えたチャレンジも現実の前に屈したのである。

この結果、野々村は次第に建築から離れ、逆に、大高は独立した後、坂出や広島基町高層住宅のプロジェクトにおいて、都市的な視点をさらに押し進めた考えで人工地盤や、二層の高さのピロティを実現する。

● 秘められた性能も活用されないまま壊される。そして四〇年近い年月が流れ、晴海高層アパートは、住戸規模の拡大もされることがなく取り壊される。惜しむ声は少なくなかったが、

● 実際その駆体をみると、コンクリート強度こそ維持しているものの、大した地震もないのに剪断のひび割れが随所にみられた。また住宅として検討をするならば、切り詰められた設備配管スペースや、一般的プランの納まりにくい寸法にすぐさま直面するであろう。結局のところ、理想や夢は、当時の水準では達成しえなかったのであろうか。すがすがしささえ感じる木部やプレキャストの柱など、分離されることなく、もつと長持ちするようにつくられたはずの駆体とともに取り壊されるのである。

● 確かに、晴海高層アパート自体は完全なる成功は収めなかったが、完成間際まで担当者の情熱はそそがれた。すでに故人となった野々村はこう残している。「都市を再編成しようとする高層アパート、新しい都市を生み出そうとする高層アパート、私はそれに大きな夢を託す。そしてそれがいつまでも豊かな丈夫な、安全なものであって欲しい。その建物の寿命の中で、いつまでも元気に育って欲しい。その中で生活する人達の生活を安全に与えながら、経済性という点でも耐久性というところが、重要な要求だと思う。人間の貴重な労働の結果生み出されて行くものがそう簡単に捨て去られていってよいのだろうか。決して豊かでない日本だ。だからこそ、丈夫で永もちいつまでも豊かな、経済的すまいが欲しいのだ」。

(しき・ゆういち／ベル・コミュニケー研究所)

編集後記

本特集が企画されたのは昨年夏で、原稿が締切られたのは晩秋であった。刊行に至るまでの半年間で、世の中は予想すべからざるペースで動き、世の人びとの気分も随分変わってしまった。「拡大神話の終焉」などというタイトルの特集号が世に出ていくのは、ただですら暗い気持ちでいる人びとを、さらに憂鬱にさせる側面が全くないとはいえない。しかし、本特集の意図は、「狼が来るから大変だ」というメッセージを送ることにあったわけではない。むしろ、この閉塞感に満ち溢れる状況から、我々が抜け出していくための手がかりを得たい、というところに企画の意図があった。世の中の仕組みのなかでの個人の存在は、悲しいほど小さい。でも、我々を乗せた暴走バス（制度・慣習）が、途中下車を許すことなく、あらぬ方向に向かっていっているのであれば、

どうにかして、ハンドルを切るなり、ブレーキを踏み込むなり、あるいは翼をつけて飛び上がりたいたいものである。本特集に寄せられた論稿に綴られた、先駆的な実践や、未来を照射する思索が、その端緒となることを企画者としては切に希望したい。これらの実践や思索は、ある意味では極めて当たり前のことであるのに、何故か新鮮である。当たり前のことが新鮮だということは、尋常ならざる状況が過去半世紀余りも続いてきたことの、何よりの証左と考えるべきではないだろうか？ かといって、何も肩に力を入れる必要はあるまい。身の回りの生活空間に対する感度をほんの少しだけ上げさえすれば、省略されたり、軽視されてきた大事なプロセスが見えてくるはずだからである。歴史的なペーススペクティブの持ち方と、生活空間への感度の研ぎすまし方が、この混迷の時代の中で、何よりも大切なような気がしてならない。

（本号責任編集 野城智也）

住宅総合研究財団（略称 住総研）は昭和二三年、当時の清水建設社長・清水康雄により、戦後の窮迫した住宅問題を、住宅の総合的研究、および成果の公開、実践、普及によって解決することを目的として設立された財団法人であります。現在は住宅に関する研究助成事業を中心とし、「研究年報」「研究報告書」を月刊、また住に関する専門図書館、セミナー室等を整備、公開、社会のお役に立つよう、公益事業に努めております。

この「すまいろん」は、活動の一環として、成果の一端を、市民、実務者、研究者の皆様に、より広く、より手軽にご理解いただくとともに、その意見交流の場になることを願って刊行（季刊）されているものです。ご利用のほど、よろしくお願い申し上げます。

季刊 すまいろん 98年冬号

一九九八年一月一六日発行

頒価 500円

発行 財団法人 住宅総合研究財団

発行人 大坪 昭

〒156 東京都世田谷区船橋四丁目29-8

電話 (03) 3484-5381

編集委員

服部岑生（千葉大学建築学科教授*）

片山和俊（東京芸術大学建築科助教授）

小林秀樹（建設省建築研究所）

野城智也（武蔵工業大学建築学科助教授）

立松久昌（月刊「住宅建築」顧問）

* 委員長

制作 建築思潮研究所

印刷・製本 慶昌堂印刷株式会社