

すまいるん

季刊
1999
秋号

(通巻第52号) 一九九九年一〇月一日発行 ©

特集「新・借りて住む」第三の道

目次

〈風紋〉塔状住居 イエメンの城塞都市アル・ジャラ 藤井明……………2

〈焦点〉持ち家と借家、そして「第三の道」へ……………4

第三の道・住宅とオフィスの視点から……………7
高田光雄(京大助教授 十本田広昭(オフィスビル総合研究所代表)

司会 小林秀樹(建設省建築研究所室長)

定借住宅は第三の住宅に成長するか 赤川彰彦……………24

スケルトン定借(つくば方式)が切り開く第三の道 藤本秀一……………31

家賃補助・アフォーダビリティ・特優賃・高齢者世帯 島田良一……………36

オランダで始まったハイレント・スケルトン賃貸システム 澤田誠……………42

〈すまいるのテクノロジー〉 長期耐用型スケルトン住宅 鳴嶋実……………46

(SI住宅)における建築技術

〈私のすまいるん〉 フリープラン賃貸 青木あや子……………50

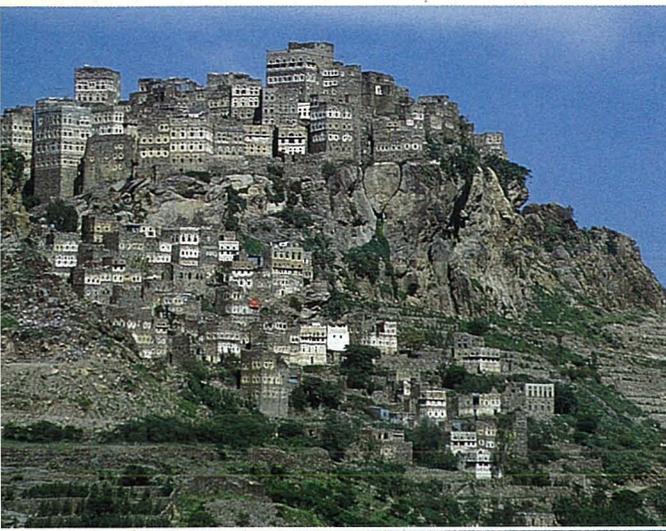
一三年間の居住体験を語る

第19回住居研究シンポジウム 基調講演 宮本忠長・太田博信 司会 坂本功

問題提起 三井所清典・秋山哲一 松村秀一 関書室だより 住宅の管理(主として集合住宅) 梶浦恒男……………74

〈すまいる再発見〉 環境と入居者ニーズを優先した分譲マンション 仙石忠重……………82

ひろば……………55 住総研ニューズレター……………77 編集後記……………84



周田には美しい棚田が広がる山地の、山頂のわずかな平坦地を守るように塔状住居が固まって建つ、イエメンの城塞都市アル・ハジャラ(風紋より)。

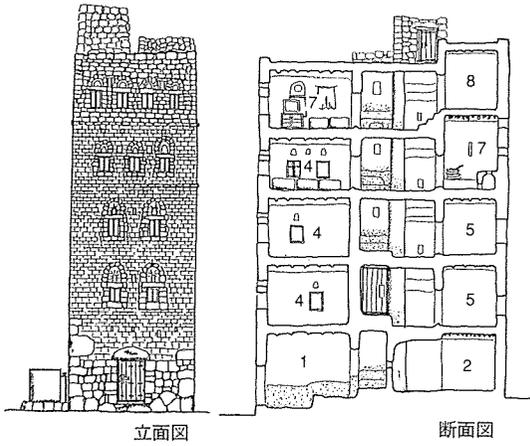
風紋



塔状住居

— イエメンの城塞都市アル・ハジャラ

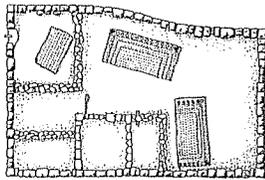
写真と文 / 藤井 明



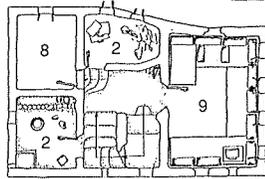
立面図

断面図

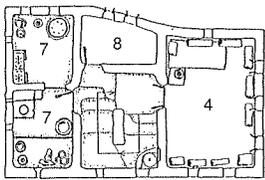
- 1 玄関ホール
- 2 倉庫
- 3 家畜小屋
- 4 居間
- 5 寝室
- 6 ハンマーム
- 7 厨房
- 8 女性用寝室
- 9 マフラージ



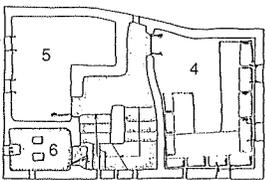
屋上



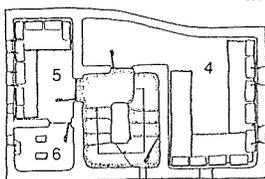
5階



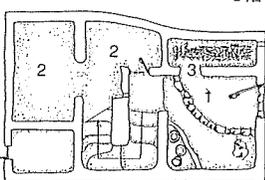
4階



3階



2階



1階

調査住居の外観。

階段室。

厨房。

イエメンの首都サヌアと紅海沿岸の港町アル・ホデイダを結ぶ道路は、ハラズ山地の見事に耕された棚田を縫うように走る。この路は古来、海岸部と山岳部を結ぶ交易路であったが、その中間地点の峠の要衝の地がマナハである。城塞都市アル・ハジャラはマナハの南西約5kmにある。集落は標高二三〇〇mの山頂にあり、石造の塔状住居を戴いた山巔は遠望すると、柱状節理のように屹立し、露出した岩肌が外来者の接近を拒絶している。

アル・ハジャラの住居は山頂のわずかな平坦地を守るように配されている。下界を見下ろす塔状住居の下層部には窓が全くなく、また、隣棟との隙間には石垣が築かれていて、街全体が一つの要塞と化している。

街への唯一のアプローチは緩やかなカーブを描く石段で、その先に城門がある。内部は不規則に折れ曲がった細い路地が巡り、中央に小さな広場がある。

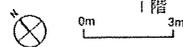
住居は概ね等高線に沿って並んでいるが、水平方向に結ぶ路は少なく、縦方向の階段路が多い。

五・六階建ての建物は切石を丁寧に積み上げたもので、開口部は小さいものではまぐさ石が使用され、大きいものは上部が石のアーチになっている。いずれも周囲が白く緑取られ、外壁の装飾的なアクセントになっている。

内部は一階が家畜小屋と倉庫で、二階から上が居住空間である。調査住居では二、三階は階段室を挟んで一方に居間があり、他方に寝室とハンマーム（便所・浴室）がある。四階はハンマームのかわりに厨房が設けられている。五階はマフラージと呼ばれる男の憩いの場所、ここではカート・パーティ（カートの葉には催眠作用があり、それを噛むと陶酔状態に陥る）が催される。住居の平面構成はサヌアの建物と同じであるが、サヌアでは上層階が日干し煉瓦造であったのに対し、ここでは全てが石造である。床は木の梁の上に小枝を敷きその上に土を被せたものである。居室の内部は白く漆喰で上塗りされ、清潔で意外に明るい。この住居には三家族が住んでいる。

(ふじい・あきら / 東京大学生産技術研究所教授)

平面図



右頁上 / アル・ハジャラの遠景。
右頁下 / マフラージ。

持ち家と借家、そして「第三の道」へ

二極分化した持ち家と借家の距離を縮めるために

第三の道

第三の道への期待が高まるのは、おそらく第一と第二の柱が確立し、しかもそれが硬直化し、ある種の閉塞感をただよわせている時である。

本特集において焦点を当てる二本の柱は、「持ち家」と「借家」である。これを取り上げる背景には、今日の住宅問題が、持ち家と借家という二分法では解決できないのではないかとという認識がある。これに対して最近、持ち家とも借家ともいえない、スケルトン賃貸、定期借地権、つくば方式といった「第三の道」が提案段階から実現段階へと入りつつあり、世間の期待を集めている。

一方、持ち家と借家の議論は、公団公社の分譲からの撤退にみるように、「公共と民間」という二本柱とも関係が深い。持ち家は「民間」であるという図式はわかりやすいが、しかし、それほど単純なものだろうか。さらに、民間賃貸への公的家賃補助が登場し、公共と民間の境目も曖昧になりつつある。

本特集では、二一世紀の住宅のあり方を考えるために、持ち家と借家の二分法の見直しを中心課題としつつ、それを越えた「第三の道」に焦点を当てる。**私権が強すぎる持ち家**

住まいをめぐる議論の中で、持ち家と借家という分類ほど自明とされてきたものはないだろう。住宅情報誌では、どちらが得かという愚にもつかない試算がたびたび掲載されるし、住宅政策においても、持ち家政策と借家政策

の二つが基本であり、それを疑う者は少ない。しかし、現代日本の「持ち家と借家」は、歴史的あるいは世界的に見ると、少し特殊なのではないかと疑ってみることも必要だ。

日本の「持ち家」は、所有権を絶対視する風潮の中で強く権利が守られている。守られすぎといっても過言ではない。たとえば、公共による土地収用が法律上は認められているが、地主の意向を無視して実行できる雰囲気はない。所有権は侵すべからずなのである。また、共同性が極めて強いマンションで、全体の利益を代表する管理組合の権限が、各戸の所有権（抵当権）より弱いという現状は、「私権が強すぎる持ち家」の最たるものだろう。

これに対して、西欧の都市では、持ち家といえども公共性をもつ都市計画に従うものであり、私権が制限されると聞く。現代日本の感覚で言えば、「半持ち家」の性格といえるかもしれない。してみると、日本の「持ち家」が特殊なのではないか。日本では、農村社会の土地や家の所有感覚が、そのまま都市に持ち込まれてしまったのだろうか。

持ち家と借家の二極分化

その一方で、日本の「借家」はどうだろうか。今度は逆に制約が多すぎる。居住権が保護されているため、一見すると居住者の権利が強いと思われるが、しかし、実際には逆に、大家側をして居住者の権利を制約するようにし向けてしまう。というのは、少しでも権利を認めると、その権利を居住者が

主張したときに居住者保護の原則により大家が負けるからだ。たとえば、内装リフォームを認めると退去時に内装費の返還を求められる可能性がある。そこで、リフォーム禁止にして現状復帰義務を課す。さらに、契約者と別の人が住むとその人にも居住権が発生するから、又貸しは厳禁するのが普通だ。

その結果として、持ち家と借家が、それぞれ独自の世界を築いてしまった。都市という共同性の強い場で、このように持ち家と借家が極端に性格が分かれるのは、現代日本の特殊性といえるかもしれない。

ある学者は、借家は大家に家賃を払い、持ち家は銀行に家賃を払う（住宅ローン返す）というだけで、実質は変わらないという。またアメリカでは中古流通が活発だから、借家のつもりで持ち家を買ひ、転居となればそれをすぐに転売する。その差額が家賃にあたるのだという。このように持ち家と借家の境目は小さいという見方は参考になる。しかし、残念ながら現代日本の実態との距離は大きい。

持ち家志向が形成されるのはあたりまえ

このような持ち家と借家の二極分化の中で、多くの都市住民は、持ち家か借家かを問われれば、躊躇なく「持ち家」を希望することになる。

もちろん、地価高騰の時代には、キャピタルゲインへの期待が持ち家志向をかたちづくこともあるかもしれない。しかし、それが持ち家か借家かの大勢の選択を決定づけると考えるには無理がある。経済学者が言うように、自分自身は借家住まいでも、アパートの大家として土地を買えば、キャピタルゲインは得られるからだ。

つまり、金銭的にどちらが得かという議論は、持ち家と借家の選択の本質ではないように思われる。そうではなく、絶対不滅とされる所有権を手に入れることで、住宅を自由に処分できる決定権を得たり、老後の安心感を得たり、さらには一種のプライドを得られるというような理由が、持ち家志向の背景にあると解釈するのが妥当だろう。

事実、持ち家を買うと、その瞬間の満足感は大きいという。それは、金銭的に得をするという感覚ではない。日本で持ち家に与えられた特殊な地位に

対する（逆にいえば借家に与えられた貧しい地位からの脱出に対する）心理的満足感であるとした方が実態に近い。逆にいえば、それほど持ち家と借家の距離が開いていることこそ問題にすべきだろう。

所有から利用への誤解

近年、住宅政策において「所有から利用へ」という標語を聞くことが多くなった。

その基本方向は正しい。しかし、「利用」＝「賃貸住宅」とみなすのは慎重にしなければならぬ。実際、特定優良賃貸住宅と呼ばれる中堅所得者向けの画期的な政策も、空き家が目立っている。入居者からみると、家賃が安い良さはあるが、老後の不安定さなどの短所が依然として解決されないからだろう。このため、仮住まいの位置づけを抜けられず、持ち家が購入しやすい社会状況になれば空き家が増えることになる。

人びとは金銭的に得か損かだけでなく、将来が安心か不安かで住宅選択行動を起こす。老後の生活保障が弱い日本では、「持ち家」にその一端を期待するのであろう。

すなわち、現代日本の現実を踏まえるならば、「所有から利用へ」が目指すべきは、単なる賃貸重視ではなく、老後の問題の解決を含めて、持ち家と借家の二極分化の溝を埋めることでなければならない。

持ち家と借家の間を埋める新しい動き

さて、このような二極分化を埋める具体的な動きが、ようやく顕在化してきた。明るい兆しであり、その一例は、定期借地権である。

定期借地権は、期限後の更新がない借地だが、その実態は「期限付きの持ち家」である。つまり、五〇年後には全ての権利がなくなるが、その間は持ち家と同等に利用でき、中古売買もできるという仕組みである。そして、このような定期借地権こそ、都市における持ち家の一般形だという意見もある。つまり、所有権は永遠だとする日本の「持ち家」が特殊で、所有に制限がある定期借地権の方が都市住宅の本来のありようだという見方である。

とはいえ、定期借地権の原則は、五〇年後には建物を除去し更地にして土

地を返すことだ。これは、一戸建て住宅では対応しやすいものの、百年住宅が求められるマンションとは矛盾しやすい。そこで、その矛盾を解決する方法として期待されるのが、「スケルトン定借」（つくば方式）である。定期借地権の期限後は、建物を壊すのではなく建物スケルトンとして地主に受け継ぐ仕組みである。まさに、新しい持ち家概念をもつ都市住宅の登場といえる。以上のさまざまな動きは、一言でいえば、「私権を制限した持ち家」の模索である。

もう一つの動きは、逆に「裁量権を広げた借家」の模索である。その代表は、スケルトン賃貸である。つまり、スケルトンは賃貸だが、内装は入居者所有としてリフォームもできる方式である。転居時は、内装を次の人に売ることもできるから、持ち家と借家の中間の性格を持つといつてよい。そして、この新方式を通して賃貸住宅がより魅力的になれば、持ち家志向も弱まることが期待される。

持ち家における公共と民間

ところで、持ち家は「民間」の所有物である。しかし、これまで公的融資や公団分譲にみられたように公共が持ち家取得を幅広く支援してきた。それが、高度経済成長を支えたことは正當に評価する必要がある。しかし近年、持ち家は、民間（または自由市場）に任せるべきだという意見が強まっている。しかし、都市計画規制が弱い日本では、民間に百パーセント持ち家市場を委ねることが妥当かどうか疑問無しとはいえない。

かつて、住都公団の持ち家販売の謳い文句は、「街づくりの魅力」であった。これは、裏返せば、日本の都市計画の未熟さを示している。本来であれば、街づくりと持ち家供給には何の関係もない。前者は都市計画を通して実現され、後者は住宅建設を通して実現される。しかし、日本では、公的に総合開発するところでは、統一した街づくりができなかった。すなわち、公団が「街づくりの魅力」をキャッチフレーズにできたのは、一般民間マンションには、それが無かったからである。

公団公社の持ち家からの撤退は、長い目でみれば、住宅供給の担い手と街

づくりの担い手を分離するということである。それが、成功するためには、少なくとも現在以上の「私権を制限した持ち家」を認めるような都市計画の成熟がなければならぬ。

それを進める有力候補として、地域に根ざした「街づくりNPO」の活躍が求められるのかもしれない。

借家における公共と民間

借家においても、公共と民間の境目が曖昧になっている。たとえば、家賃補助は、石（建物）から人（居住者）への対象の転換という性格をもつが、それに加えて、民間住宅への公的補助になっている点で画期的だ。まさに公共と民間の融合である。さらに、これまで持ち家階層と想定してきた中堅所得者に対する公的補助が制度化された点で、持ち家と借家を所得で分ける発想から抜け出ている。現時点では、前述した特定優良賃貸のような問題を抱えるが、工夫さえすれば可能性はあろう。

また、前出のスケルトン賃貸をみると、「公共と民間」の関係はさらにダイナミックに変化する。たとえば、スケルトンは百年建築として街の骨格をつくるから公共が所有し、一方の内装は個人つまり民間が所有するという形が提唱されている。もし、このようなスケルトン賃貸が実現すると、それは、公共住宅なのか民間住宅なのか、さらに持ち家なのか借家なのか、すべてがわからなくなる。近代日本を支えてきた住宅の枠組みが融解し、そして再編する契機になるかもしれない。

*

本特集では、まずスケルトン賃貸を手がかりにして、第三の道に入り込もう。そして、定期借地権、つくば方式、特定優良賃貸住宅、家賃補助などに話題を広げる。これらは一見すると拡散しているが、「持ち家と借家の距離を縮めることに役立っているかどうか」という評価基準に照らしてみると、大きな流れを形成しているはずである。これらを通して、二一世紀における住宅問題の行方を考えることが今日の大きな主題である。

第三の道・

住宅とオフィスの視点から



高田 光雄

たかだ・みつお
京都大学大学院工学研究科建築学専攻助教授。
一九五一年京都市に生まれる。京都大学工学
部建築学科卒業。同大学院工学研究科、助手
を経て、現職。工学博士。建築計画学、ハウ
ジング論を専門とし、「都市住宅供給システ
ムの再編に関する計画的的研究」により九六年
度、日本建築学会賞（論文）、「実験集合住宅
NEXT21」により日本建築学会作品選奨受
賞。共著書に、「まちに住まう―大阪都市住宅
史―町家型集合住宅」などがある。



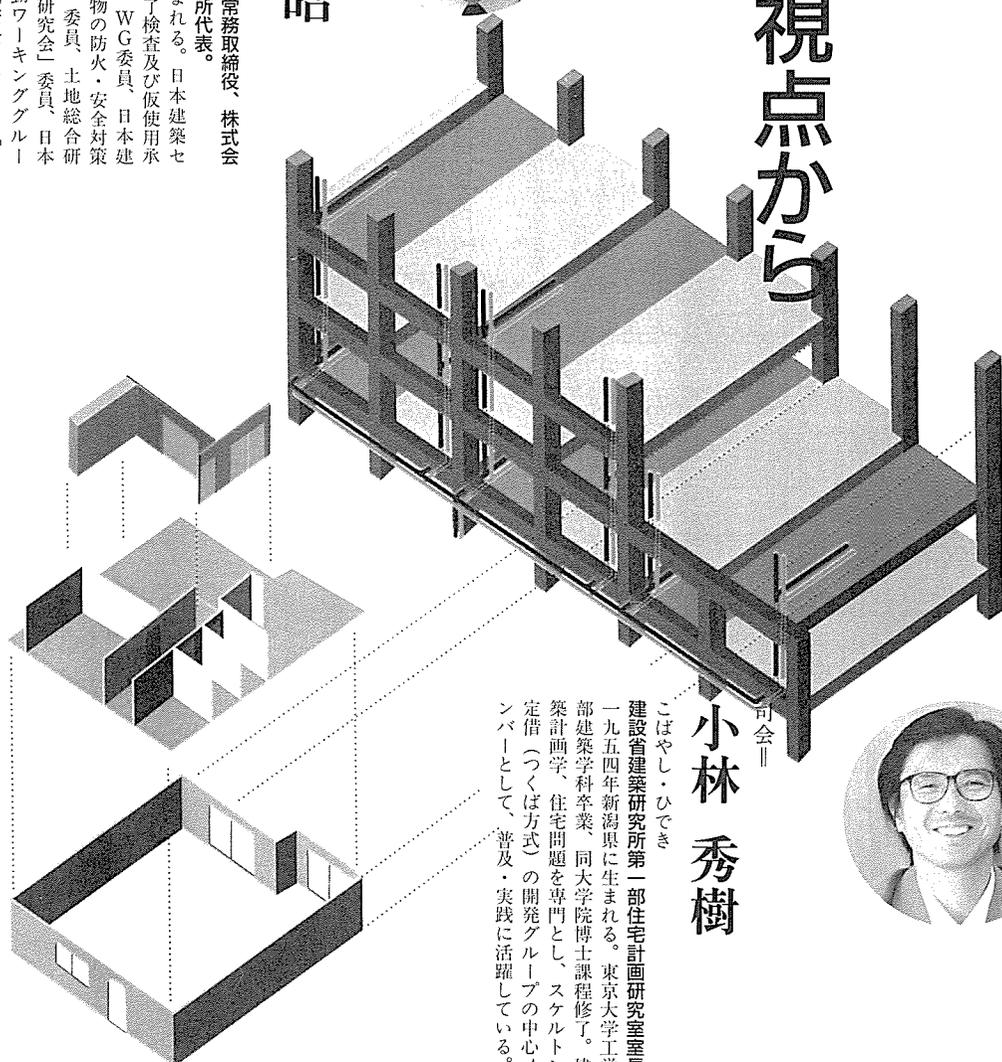
本田 広昭

ほんだ・ひろあき
三幸エステート株式会社常務取締役、株式会
社オフィスビル総合研究所代表。
一九四九年北海道に生まれる。日本建築セ
ンター「建築物の工事完了検査及び仮使用承
認に関する検討委員会」WG委員、日本建
築防災協会「仮使用中建物の防火・安全対策
マニュアル改訂委員会」委員、土地総合研
究所「借家制度に関する研究会」委員、日本
建築学会「地球環境行動ワーキンググルー
プ」委員、日本消防設備安全センター「ス
ケルトン状態における消防設備設置のあり方
検討委員会」委員、国土庁「土地市場動向検
討委員会」委員などを歴任。



小林 秀樹

こばやし・ひでき
建設省建築研究所第一住宅計画研究室室長。
一九五四年新潟県に生まれる。東京大学工学
部建築学科卒業。同大学院博士課程修了。建
築計画学、住宅問題を専門とし、スケルトン
定借（つくば方式）の開発グループの中心メ
ンバーとして、普及・実践に活躍している。



図はふれっくすコート吉田(21頁参照)

分譲と賃貸、公共と民間、住宅とオフィス、従来、区分がはっきりしていたわけですが、「第三の道」とは、その中間にある道という意味です。そのような第三の道が、これから社会が大きく変わっていくなかで重要になってくるだろう、ということである。このテーマを設定させていただきました。

住宅分野で分譲と賃貸の中間の道について長らく研究されてきた高田先生と、オフィスの分野でスケルトン賃貸をはじめとして新しい仕組みを提案されてきた本田さん、このお二人をお招きして、いろいろな観点から「第三の道」について考えてみよう、という趣旨です。

(小林秀樹)

ストックマネジメントの視点からみたハウジングシステムの再編

——利用型ハウジングシステムの構築に向けて

高田 光雄

小林さんから、分譲と賃貸、公共と民間、住宅と業務という二分法を超える新しい取り組みについて考えるという趣旨だと説明がありました。私は主として「持ち家と借家」を軸に話を組み立てようと思います。

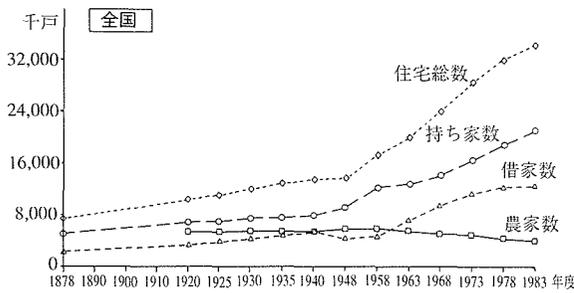
所有から利用へ

住宅の権利関係の変遷

図1は私の大先輩、住田昌二先生の研究成果で、一八七八年から一九八三年までの日本の持ち家と借家の推移をみたものです。

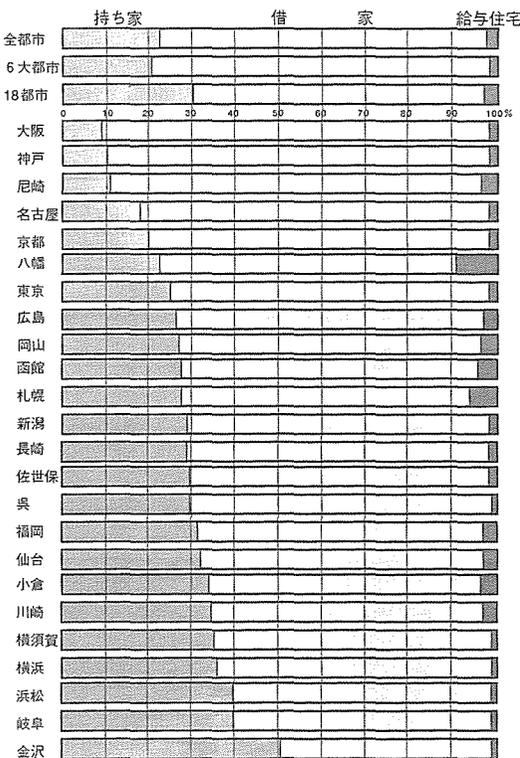
まず、第二次世界大戦前に着目すると、全体として、持ち家率がかなり高いように見えます。しかし、持ち家のかかなりの部分は農家です。農家を引いて都市住宅だけについてみ

図一 所有関係別住宅数の推移



住田昌二「住宅所有に関する日・英・米の比較研究」(住総研・1989年)より

図二 持ち家と借家の割合(1941年)



厚生省生活局「大都市住宅調査統計」による

ると、今度は借家のほうがはるかに多かったです。ところが、戦後は様子が変わってきます。戦災でたくさん住宅が焼失した。都市の被害が大きかったわけで、都市のなかの借家はかなり減ります。そして、財産税の賦課とか、家賃統制令の継続とか、いろいろなことがあり、貸家が供給できない状況が出てきました。借家の持ち家化も進みました。その後再び借家の量はふえてきますが、六〇年代になると都市住宅としての持ち家、いわゆる分譲住宅がふえてきます。

この持ち家は、戦前の持ち家とはどうも概念が違うように思います。まず注文住宅と分譲住宅という違いがある。分譲住宅が供給された結果できる持ち家は、六〇年代以降ふえてくるわけですが、不動産の所有形態として、居住者の所有を意味しているだけで、従来の持ち家という概念がもっていた、たとえば地域社会に対して責任をもった住宅であったとか、住宅の質そのものを維持管理していくシステムと一体となった住宅といった、総合的な意味での持ち家の概念ではなくなっています。

さらに、戦前の持ち家は必ずしも専用住宅ではなく、さまざまな商業機能と一体になったものが都市のなかではむしろ一般的でした。

近世から近代への変化のなかで持ち家という概念がどういうふうに移ってきたか、

借家という概念がどう変わってきたかを考慮すると、単に不動産の所有形態ということだけではなくて、住まい方や職住関係を含めた都市住宅の存在形態の問題としてより幅広くとらえることができるし、そういうことをやらないと、小林さんから問題提起のあった、持ち家と借家の二分法からいかに脱皮するかという議論はできないように思います。

一九四一年(昭和十六年)に行なわれた厚生省生活局の大都市住宅調査(図-2)によると、全国の大都市のなかでいちばん借家の割合が高いのは大阪で、社宅・官舎などの給与住宅を含めると、借家が九割を超え、一割弱が持ち家ということになっています。次いで、神戸、東京は七五%ぐらいが借家。いずれにしても大都市の住宅の大部分は借家だった。こういう構造は近世から戦前まで大きな変動はなく、とりわけ大阪でこれだけ借家率が高かったことは注目すべきではないかと思えます。かつて「裸貸し」というスケルトン賃貸があった

図-3は三井が持っていた建物の図面で、江戸時代の大坂にあったものです。大阪市立大学の谷直樹先生が復元されたものですが、表通りに面したところにも長屋がある。京都では表に面したところは独立住宅、いわゆる町家があって、裏に長屋があるのが一般的ですが、大坂では、もちろんそういう形式のものもたくさんありますが、表にも結構長屋があり、貸家として供給されていました。そして、これらの貸家は、主として「裸貸し」という供給方式だったといわれています。

「裸貸し」というのは、建物の骨組みだけが家主の所有で、家の中の畳、襖、障子、かまど、流しなどは借家人が全部調達する方式です。要するに、現在でいうスケルトン賃貸が大坂の借家では一般的だったわけですね。

どうしてこういうことが成り立っていたかというと、いろいろな要因があるのですが、建物自体の構法が、江戸では芯柱制、つまり柱割りを原則としていたのに対して、大坂をはじめ関西一円では、基本的には内法制、いわゆる畳割りが一般的だったことがまずあげられます。これによって畳や建具に互換性が生まれる。長手方向六尺三寸、短手方向三尺一寸五分の寸法の畳を一つの単位として、これを幾つ並べるかということによって柱間が決まって、建物全体が構成される。

したがって、襖や障子など建具類から天井板に至るまで、内装のシステムはすべて畳の寸法に基づいて決められます。図-4は江戸時代に実際に流通していた建具の既製品のミニチュアですが、プレファブリケーションです。見込み生産されて流通する。こういうものを買ってきたり、借りてきたりして使えばいい。引越すと

図-3 三井家の借家復元図 (谷直樹 大阪市立大学教授による)

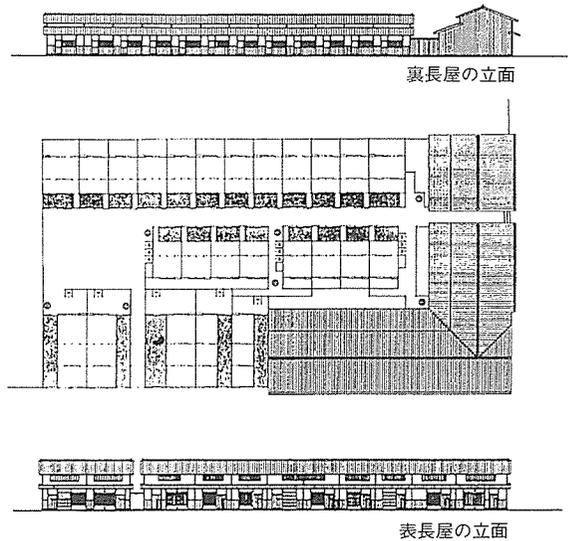


図-4 建具雛形 (大阪市立博物館蔵品目録より)

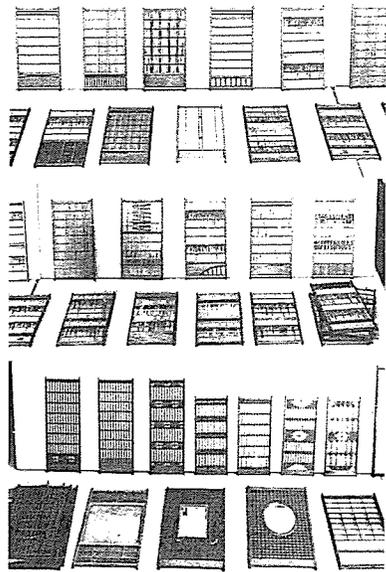


図-5 建道具屋の案内
「浪華買物独案内」1832年
「大阪商工銘家集」1846年

新 襖・障子の雛形
度政守りなる
度政守りなる
度政守りなる
度政守りなる
度政守りなる

世 新古建道具所
御座りませう
御座りませう
御座りませう
御座りませう
御座りませう

古
御座りませう
御座りませう
御座りませう
御座りませう
御座りませう

萬立具所
千巻の 屏風襖は 僅ま
はいたて 名物額 標同
参りませう 打込
香気 香気 香気 香気
1025 江戸町三丁目
南側
煙屋次翁
唐後月同中かー有々

八 新道具屋
新道具屋
新道具屋
新道具屋
新道具屋
新道具屋

きも持っている方がいい。畳にしろ、襖にしろ、障子にしろ、どこの家にもついても使えるということがあるために、萬建道具売買所といった、建具類、道具類が流通するような商売も発達しており、リサイクルのシステムが成り立っていたわけです(図15)。こういう建築の生産システムがあるので、「裸貸し」というシステムが成り立っていた。

「裸貸し」は明治以降、昭和の戦前まで存在し、一九四〇年の大阪市の統計を見ますと、大阪の借家の三分の一は「裸貸し」で供給されていたようです。

こういった歴史的な流れのなかで借家を見てみると、建物をつくる生産技術的な側面、建具等を見込み生産し、さらにそれを中古流通させるという産業的な側面との関係が貸家供給を後ろから支えていたのだということがよくわかります。単に居住者に所有権があるかないかということではなく、建物の権利関係が、建物をつくる生産のシステム、居住を支える産業のシステムと密接にかかわっていることを理解して、持ち家か借家かという議論をしなければいけません。

所有と利用

ところで、最近、地主だけでなく、居住者についても、「所有から利用へ」という議論がよく行なわれます。これは一般的には価値観の変化ということで説明されることが多い。財産として住宅をもつことを第一だと考えて、そのために持ち家を取得するのではなく、住宅というのは利用するものだということで、利用価値が高い住宅を求める、そういう価値観が強くなってきたということで、「所有から利用へ」という言い方がされている。そのとおりだと思いますが、そのことを「持ち家から借家へ」と短絡的に移しかえて論じる方々がおられることには、問題を感じています。

利用価値というのは、必ずしも戸数だけで考えるべきでもない。都市では借家の多くは共同住宅という形式をとっていますが、そこには共用部分もあれば、不特定多数が使う空間もあります。そういう空間の利用者も含めて、その利用価値が現在の借家で「持ち家比べて借家のほうが利用価値が高い」といえるかというところ、必ずしもそうはいえない。例えば、公園の分譲住宅と賃貸住宅で「賃貸住宅のほうが利用価値が高い」と本当にいえるのかと考えていただければいい。

結論的にいいますと、空間の利用者が空間に対する意思決定を行ない、責任も持つ。そうでなければ、利用価値が高まったことにはならないだろうと思います。したがって、空間の利用者に意思決定を委ねるとともに、利用者が責任をもつような

システムを構築していくという話であれば、確かに「所有から利用へ」ということに対応したハウジングシステムを考えたいことになる。「持ち家から借家へ」の移行が「所有から利用へ」ということにダイレクトに対応するわけではありません。

しかも、持ち家の概念のほうも、不動産の所有ということだけではなく、所有にこだわる価値観についても整理をしなければいけないと考えています。きょうは、利用というほうに重点をお話したいと思います。

利用に着目するということは、入居するときにどういう価値があらわれるかというのではなく、入居後のいろいろな変化に対して、利用価値がどういうふうになつていくかに関心をもつことを意味します。さらに、いま世帯数よりもはるかにたくさん住宅があり、そのなかには質の高いものも低いものもありますが、全体として住宅のストックをどうマネージメントしていくかが、新たにどんな住宅を供給していくかよりも重要になってきています。「ストックの時代」とよくいわれますが、そういう社会の流れのなかで利用を深く考えてみる必要がある。つまり、「ストックマネージメント」という視点から、利用の価値を考えてみたいと思っただけです。

先ほど、利用者の意思決定、責任を重視するといいましたが、これは、これまで供給者のほうにあった意思決定の権限や責任を利用者に移していくというふうにもみることができるとは。しかし、その利用者というのは、一つの住宅について考えると、必ずしも最初に入居した人というわけではありません。初期の利用者の意思決定や責任を議論するとともに、第二の利用者、第三の利用者についても、その人の意思決定や責任が問題になってくる。それを問うようなことが起こってくる。供給者と利用者の関係だけではなく、最初の利用者とその次の利用者、あるいは三番目の利用者、それらの関係を考えると、その視点が必要だということになってきます。

さらに、住宅の寿命が尽きたときに建て替えるとか、建て替えないけれど内部を大きくリフォームするとか、戸境壁を外して二戸を一戸にして大きくするとか、すべてが居住用の機能だったものの一部に業務機能をもたせるとか、そういうことも含めてマネージメントしていくことの中で利用価値を考えなければいけない。それをいったいどうシステムで考えていくのがいいのだろうかということが、「所有から利用へ」に対応するハウジングシステム像になると思うわけです。そこで、今度は、「利用型ハウジングシステム」という概念についてお話したいと思います。

利用型ハウジングシステム

ハウジングシステムというものの見方

私自身が使っている「ハウジングシステム」という言葉を定義すると、図1-6のようになります。まず、空間・物財システムと主体システムの組み合わせとしてハウジングシステムをとらえる。

空間・物財システムというのは、例えば、集合住宅の建物のシステムのことです。一つの集合住宅は、必ずしも住宅という包括的な言い方で扱えるものではなくて、住戸の内部空間、共用の空間、不特定多数が入れる空間、こういういろいろなものが複合化されてできていると考えるべきで、これを一括して扱うのはあまりにも乱暴だろうと思います。

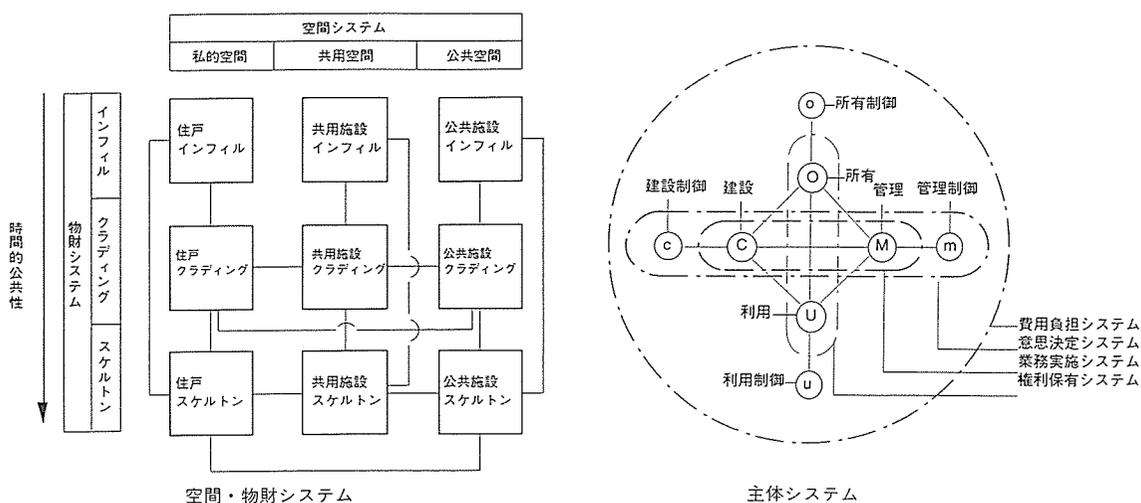
そこで、私的な空間、共同的な空間、公共的な空間、大きくこの三つに分けることが少なくとも必要です。要するに、特定個人または家族が利用する空間、特定多数が利用する空間、不特定多数が利用する空間という、空間の利用主体の限定性によって段階があると考ええる。これらの関係を「空間システム」と呼びます。

一方、縦軸は物財の軸です。物財のほうも三つの要素を考えています。スケルトンというのは長期間変わらない部分。空間をサポートする躯体にあたる部分。インフィルというのは、間仕切りとか内装にあたる部分。そして、それらの間にあるクラディングというのは、外壁とか戸境壁などにあたる部分。この三つの関係で物財のほうをみていくわけです。

耐用年数でいうと、インフィルが当然短く、スケルトンのほうが長い。インフィルのほうがより末端的な財であり、スケルトンのほうがより基幹的な財だということになります。インフィルというのは、ある人が入居したとすると、その人の住んでいる間でも変更される可能性がある。スケルトンのほうは、その人が出てしまつて、次の人が入つて、またその次の人が入つても、なおかつ存在し続けるような性質のものだということふうに考えられる。縦方向の三つの関係を「物財システム」と呼んでいます。

インフィルとスケルトンとは、同じ住宅の要素だといっても、全然性質が違うということになる。後者は、空間的にも物財的にも公共性が強く、前者はそれが弱い。性質の異なる要素は、それぞれの要素に適合した原理で建設され、管理され、所有され、利用されていくという主体間関係が必要になつてくるわけで、この主体

空間的公共性 図-6 ハウジングシステム



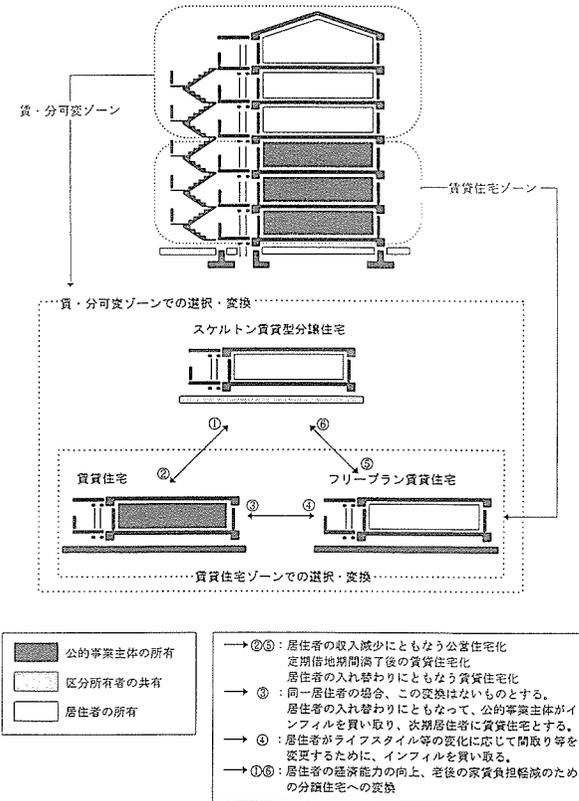
間関係のことを「主体システム」と呼んでいます。

この主体システムは、意思決定を誰がするのか、費用負担を誰がするのか、建設や管理といった業務を誰がするのか、権利保有を誰がするのか、という事柄に関わる主体間関係を意味します。同じ集合住宅でも、要素によって意思決定者、所有者、管理者などが異なると思われるわけです。そして、空間・物財システムと主体システムを組み合わせる「ハウジングシステム」という概念が成立します。

こういう考え方にピタッと合う実際のシステムとして、スケルトン型集合住宅を考えているわけです。スケルトンとクラディングとインフィルがきちんと分離して、私的な空間、共同的な空間、公共的な空間がはっきりしている空間・物財のシステムを考える。これに対して主体システムを考える。所有型ハウジングシステムと利用型ハウジングシステム

きょうの「持ち家・借

図一 7 新住宅供給方式の実現イメージ



家」議論は、このハウジングシステムのなかで権利関係をどう考えるかということですが、空間における意思決定を空間の利用主体が行なうのが利用型のハウジングシステム、物の所有主体が行なうのが所有型のハウジングシステムということになる。いままで所有型のハウジングシステムが中心の社会だったわけですが、利用型ハウジングシステムに適合する社会のシステムがいままであまりなかったわけで、「所有から利用へ」という価値観の変化に対して、利用型ハウジングが成り立つ社会のシステムを考えていかなければなりません。

ところで、所有している人が利用しているとき、例えば持ち家は、その利用の権利は自己設定型の利用権といえる。したがって、これは所有型であるとともに利用型である。「持ち家から借家へ」と単純にはいえないといったのは、持ち家のなかには利用型の要素が備わっていると考えられるからです。

所有と利用が分離している場合には、独立設定型の利用権を設定しないと利用できない。これには債権的な利用権と物権的な利用権がある。債権的な利用権は所有型のシステムですが、物権的な利用権はいままでの日本の社会のシステムにはない。物権法定主義によって、これは勝手に構想できないわけですが、さまざまな技術

的な工夫をすることによって、物権的な利用権に近い擬似的なシステムをつくることのできるというのが、これまでいろいろな試みのなかでわかってきた事柄です。

利用型ハウジングシステムの実現化

これまで行なわれてきたようなスケルトン賃貸型の集合住宅（たとえば住宅都市整備公園のフリープラン賃貸住宅）では、普通の賃貸住宅だけれど、所有権をもっている家主（公園）が、入居者のインフィル所有権を認める、あるいは自らの権利を一部放棄するという形で、擬似的な利用権を成立させることによって、擬似的な利用型ハウジングのシステムが成立している。

あるいは、小林さんがやっておられるつくば方式（スケルトン定借）は、当初は所有型かつ利用型の定期借地権付き区分所有住宅ですが、三〇年後、建物譲渡特約に基づいて地主にスケルトンだけを返す。返した結果、入居者の意思決定に基づくインフィルの付いたスケルトン賃貸住宅となり、次の三〇年は家賃相殺契約により、入居者はそれまでと同じ条件で居住継続できる。

さらに、こうした契約の工夫ではなく、現行の区分所有法の中で利用型ハウジングを実現する方法もあります。

全体が区分所有住宅で、スケルトン部分を特定の区分所有者が所有するのだと考えると、これは区分所有法二条の二項でできる。スケルトンの物財価値の帰属を各住戸の区分所有権から抜くことができます。しかし、この物財がないと住戸は成り立ちませんから、一方で、この物財の利用権を所有者との間でなんらかの契約を取り交わすことによって設定する。そこでいう利用権というのは、借家権ではありませんから、借家権に伴って発生するいろいろなやこしい問題が出てこない。そういうふうにして、スケルトンだけは別の主体がもっていて、空間の意思決定は空間の利用者が行なうというやり方が可能となる。

こういうやり方で、私的な利用空間について、利用型のハウジングシステムを構築することができる。共用空間、例えば集会室のようなものとか、パブリック空間をどうするかということについても、いろいろな考え方があり得るわけですが、そういうことを一つ一つ吟味していき、いまままでにないハウジングシステムを幾つか構想することができます。

最後に、私の関わった最近のプロジェクトを紹介させていただきます。

住宅都市整備公園の「新住宅供給方式」（図一 7）は、まだ実施例はありませんが、このような原理を使って、現行法制度下でできるスケルトン賃貸の仕組みを開

発したものです。

兵庫県の「ひょうご一〇〇年住宅」(図1-8、20頁参照)は、特公賃という制度を使った県営住宅で、公団のフリープラン賃貸に近いやり方です。セミ・フリープラン住戸というのがあって、公営住宅の制度のなかで運営する方法を開発したものです。これは擬似的な利用権という考え方です。

大阪府住宅供給公社の「ふれつくすコート吉田」(図1-9、21頁参照)は、インフル供給に市場システムをある程度導入するとともに、ストックマネージメント的な視点から、インフィルのリサイクルが行なわれるようなシステムを開発した事例です。これも、擬似的な利用権を使っています。

小林(司会) 難しい話だったので、なかなか理解しにくいところがあつたと思うのですが、利用型ハウジングシステムと所有型ハウジングシステムの二つを分けるというところは非常に面白い考えで、利用型というのは、住む人が間取り、内装を決めるという意味ですよ。

高田 簡単にいえばそうですね。ただし利用というのは、必ずしも住戸だけを考えていない。共用空間は共同体の意思決定、パブリックな空間はそれを利用する主体の社会的な意思決定が反映するということですね。

小林 一方、所有型というのは、たとえばいまの賃貸アパートみたいなもので、所有者が間取り、内装を決めるという意味ですよ。賃貸アパートでも家具は入居者が入れる。家具によって自分好みの舞台をつくっている。だから利用型と所有型というのは、実はあまり本質的な差ではなくて、本質的な差は家具と建築の境界がどこにあるかということではないかと一瞬間をもちましたけれども、それについてはどうですか。

高田 家の中にあるものすべて、上がり框から、畳から、襖から、障子から、天井板まで全部家具だと考えたのが「裸貸し」ですね。それらの設置の自由を認め、その人が持ち込んだものはその人の所有物であるということを確認すること。それから、退去するときどういう状態でなければいけないか。江戸時代でも原状回復義務はあつたわけです。大家が替わったときに設置した人の権利が認められるかどうかのポイントだと思います。それが社会システムとして整備されていけば、実態上は、利用型だということになると思います。空間を構成する物財の所有者の権利と空間を利用する利用者の権利の関係ですから、本質的です。

賃貸オフィスの新潮流 スケルトン賃貸

——住宅との共通項を探る

本田 広昭

私は、賃貸オフィスビルのスケルトン貸しができるように規制緩和活動をしております。いろいろな勉強会を開いており、住宅でスケルトンの利用を実現しておられる小林さんに来ていただき、つくば方式のお話をさせていただいたのが、住宅分野との接点となりました。

SOHO・モバイロオフィス

いまオフィスのファシリテイマネージメントの分野でも非常に注目のテーマ、SOHO・モバイロオフィスを頭に入れ、建物の「用途可変性」というテーマをとらえてみたいと思います。SOHO・モバイロオフィスは、近未来オフィスのなとらえ方がされていますが、SOHOというのは、スモールオフィス・ホームオフィスの略で、マンションとか自宅の書斎がオフィスになるというイメージがある。モバイロオフィスというのは、携帯電話とパソコンを持って歩いて、外へ出て仕事をするといいのはもちろんですが、オフィスの中で席を自由に動いて仕事をするのもモバイロという考え方があつた。たとえばPHSをもっていれば、内線はどこでもいけます。

ポイントは、情報機器、コンピュータネットワークの発達と、働き方です。勤務時間が、コアタイムがあつてフレックスになっていたり、上司が部下の顔を見ていなくても、成果を評価していけばいいわけで、この二つの要件で、どこでも働けるという環境がいま急速に進みつつあります。

プライスウォーターハウスのコラボレーションスペース、コクヨの霞ヶ関の実験オフィス、IBMの箱崎のビルなど、コンピュータをつなぐだけで自分のオフィスになってしまふフリーアドレス、ノンテリアルオフィス。適業・適所、ワークプレイスは自由に移動できるという考え方です。

共通していえるのは、どれも営業系だったり、専門コンサルタントだったり、比

較的で仕事を、在席率が非常に低い人たちをもっと動きやすくしてやろうというのがこの方法で、こういう業種において相当急速に進みつつあります。

さらに、SOHOとかモバイルワークを支援する中継オフィスとか、アウトソーシングのショップがいろいろあります。コクヨがJ&Rと一緒に八重洲の地下街にデイスカットというブース貸しのスペースをつくりました。ジャックをつなぐと自分のネットワークにつながるという形。例えば個人の事業者がことと契約して、都心のオフィスに使うという方法もある。

それから、アメリカから進出してきたキンコース。ビジネスコンビニとっていますが、いわゆるドキュメントのアウトソーシングショップです。たとえば大崎ゲートシティの一階にキンコースが二四時間営業している。このビルに入るテナントは、おかげで、何千万円もする製本機械のようなものを買わなくて済む。ここに頼めば、翌朝できていくわけです。

中に入るテナントの一種のインフラとしてこういったものが活用されているだけでなく、さまざまな自由業者の人たちが使い回していたり、支援するものがどんどんできていますから、どこでも仕事ができる体制になってきています。都心部はオフィス、郊外は住宅、という概念が非常に薄れてくるのではないかと思います。「どこでもワークブレイス」という考え方が浸透してきています。これは住宅との接点、融合の一つになるのではないかとみています(図-A)。

オフィスのスケルトン貸し

普通、商業スペースはスケルトン状態でテナントに貸し付けられる(図-B)。テナントはここに内装を加えて商売をする。契約の期間が終ったり、目的が終って出るときには原状回復と称して、このような状況に戻して賃貸を終了させるのが、一般に行なわれているスケルトン貸しです。

中の空間が非常に特殊なケースの場合に使われる手法ということになりますが、住宅もいろいろな住まい方において、特殊性というより、あたりまえのように個性があるのだと考えれば、住宅の分野もこういうものが採用されると思う。つくば方式とか、

図-A



図-D

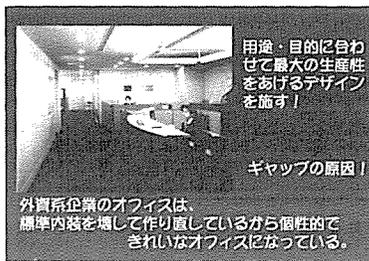


図-C

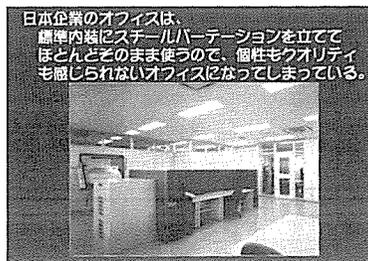


図-B



住都公団のスケルトン・インフィル住宅、森ビルが大々的に広告を出したスケルトンの分譲マンションなど、より自由なプランに対応する供給のしかたが出てきています。

では、オフィスのスケルトン貸しについて考えてみたいと思います。

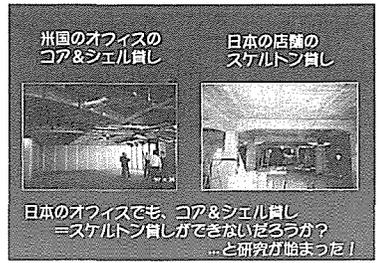
日本は「オフィス後進国」といわれている。外はきれいなのに、中に一歩入るとすぐ汚いオフィスがたくさんあります。ところが、外資系企業のオフィスは非常に洗練されている。われわれ日本人が働きやすく、個性あふれるいいオフィスをどうやってつくっていかばいいのだろうか、何かいい方法があるのではないかと、私も研究を始めた。

日本のオフィスは、スチールの間仕切りをして、上を開けて使っているケースが多い。ここでは、グレー、白という世界になるわけです。個性とかクオリティというのはほとんど感じられない。

そうなる理由は、仕上げ済みで引き渡されますから、日本の企業のアシリティマネージメント、総務の人たちは、できるだけそのままでおおうとする。

内装を好き勝手にしようとすると、壊さなければいけない。新規投資がかかる。返すときには、原状回復で戻さなければいけない。そもそももつたないというのが念頭にある。それで、結果的に同じ色のカーペット、真っ白い蛍光灯、スチール製の可動間仕切り(図-C)。オフィスデザイナーとか、家具メーカーのデザイナーなど、いろいろな人がいるのですが、提案のしようがない。ここが、日本のオフィスの品質を高めていく大きな切り替えどころではないかと思えます。

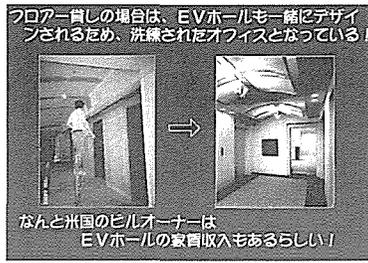
図-E



ギャップの原因を調べてみると、外資系企業は壊してつくっているからいいのができてくるのだ、という結論になった。それは非常に贅沢な話ですが、彼らは、用途、目的に合わせて、そこで最大の生産性、最大の効果を上げるためのデザインをする。壊してまでもやらざるを得ないということなのかもしれません(図-D)。

アメリカでは、標準内装はなく、スケルトン状態で賃しに出される。メインのダクトがむきだし、仕上げのないコンクリートそのままテナントに見せて、テナントが決まってからつくりあげていくというやり方をしている。これが「コア&シェル」で、真ん中のコアと外側のシェルの間を「自由にお使いください」という考え方です(図-E)。

図-F



フロア単位で貸し付けている限り、米国では、テナントが入替わるたびに、エレベーターホールもデザインが変わっていく。エレベーターホールからオフィスまで一貫したデザインで統一されていきます。一〇フロアあって一〇のテナントが入っていたら、デザインが違う一〇のエレベーターホールがあるといわれています。実際、米国のビルオーナーは

エレベーターホールも家賃をもらっている。どうぞご自由に、しかし家賃ください、とやっている。アメリカのオーナーは非常に頭がいい(図-F)。

仕組みが違うだけでなく、法律とかいろいろな要件が違うのです。アメリカのオフィスでなぜ「コア&シェル」が支持されているのかを調べてみると、アメリカでは、伝統的に個室がオフィスのスタイルです。どこにどういう個室が必要になるかわからないから、つくらないほうがいいということです。照明と空調が全然変わってしまいますから。何もない状態で、さあ、決めてください、そこからデザインしてくださいというのが合理的です。

そして、日本とは全然違い、アメリカではビルを借りるときに、長期契約を要求されるのです。二〇年で借りたら、二〇年間家賃を払い続けなければいけない。

図-G



というのは、アメリカやヨーロッパのビルは、年金基金など、投資家が投資をしてくれる。そういう人に投資してもらうためには、株、債券と同じように、不動産もリターンを返さないといけない。いつテナントが出てしまいかかわらなかつたら利回りが減ってしまいますから、利回りを確保するために、長期契約が要求されているわけです。長期的に使うスペースを貸し付ける、借りる、だからちゃんとするという発想。

当然、建築の法律も、躯体検査と占有許可の分離がなされており、一体検査はしないんです。こういうことでそれが成り立っています(図-G)。

一方、日本のオフィスは、借地借家法の関係もあり、二年の短期契約で、結果的にあまり長くられない。すぐ狭くなって出てしまう。で、仮の宿的なオフィスをつくっていきますから、内装も標準であつたほうが実は非常に便利だった。

お役所のほうも内装制限という問題がある。用途に合わせた最後の仕上がりを見ないと、消防施設が許可できない。最後まで仕上げたものをチェックすることにようになりますから、行政にとってもとても便利です。

背景と歴史、不動産の取引が全然違いますから、「コア&シェル」が日本で成り立つのだろうか。森ビルが一九九六年に自らのテナントにアンケート調査をしました。面積ベースですが、スケルトンの状態で借りたいという人が、外資で六割弱、日本の企業でも三割いました。残りが「標準でいいんじゃないの、便利だから」という人。これぐらいの意識の差、感覚の差が出ています(図-H、I)。

一九九七年三月に、建物内装の自由度向上、未使

図-H

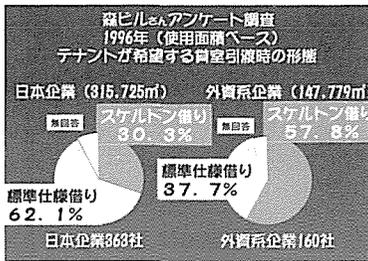
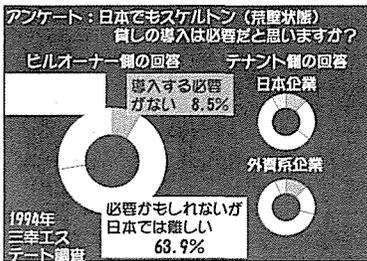
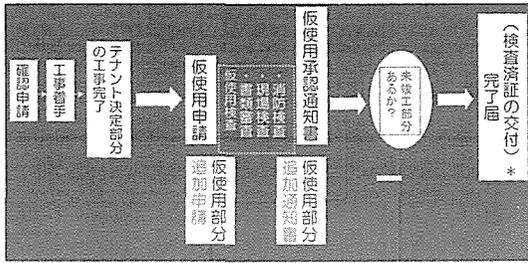


図-I



図一J 仮使用承認制度の運用改善



用廃棄（特別ないい空間をつくろうと思うと壊して捨てることになり、産業廃棄物の話になる）をなくすために、規制緩和が行なわれました。あまり知られていませんが、工事完了前に建物を仮に使用する仮使用承認制度はもとも日本にもあった。そこに追加申請方式が加えられ、仮使用の期間も二年から三年に延長されて、非常に簡易な形で中継ぎができるようになった。この結果、アメリカと同じように、仕上がったスペースから順次使用を開始することができるようになり、テナントが決まっていないスペースは未仕上げで温存することが可能となりました（図一J）。

これはオフィスだけでなく、すべての建物が対象になっていますから、住宅の分野でも十分対応できるわけです。しかし、仮使用で検査済証がない段階での登記の問題、税金の問題など、住宅のほうはいろいろな問題がまだ残っているようです。

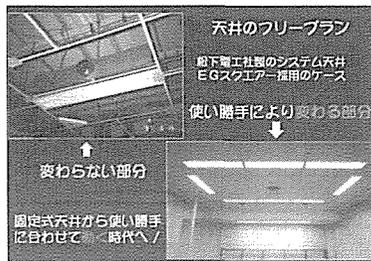
この結果、ビルを新築するときに、仮使用承認制度を活用して、甲工事（貸し主の標準内装の工事）と借り主の乙工事を同時にやったら、甲工事の部分を乙工事に転換してあげる。そうすると、安く済む。初期のテナント・インセンティブになる（図一K）。既存のビルでも、できているのを原状回復しないで、原状回復工事と同時に乙工事を一緒にやっていくという流れで、結果的に好みのオフィスがつくられていく循環ができるようになります。

カーペットを例にとつて、先に仕上げるのと、あとで仕上げるのとでどれぐらい差があるのか、産業廃棄物でみます。例えば一〇〇坪のオフィスで、色がグレーでは気に入らないから張り替えるというケース。一〇〇坪全部替えるなら一六〇〇枚が使われないまま夜中に外されて捨てられ、焼却されて、ダイオキシンで戻ってくるという構造になる。

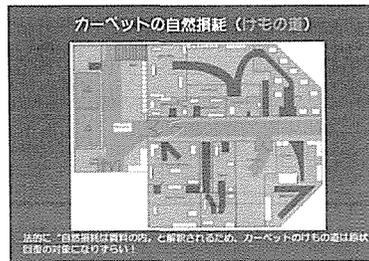
一フロア六〇〇坪、五〇階建ての超高層ビルだと、応接、会議室など、約三割を張り替えたら、一四万枚ぐらい捨てられてしまう（図一L）。これは大変な量です。だったら最初から敷いてなくて、テナントの顔をみてから敷いてあげれば、無駄がなくなる。いい循環が生まれてきます。

もう一つ、使われている間には通路部分がいちばん汚れます。そのまま机を出して引っ越していった

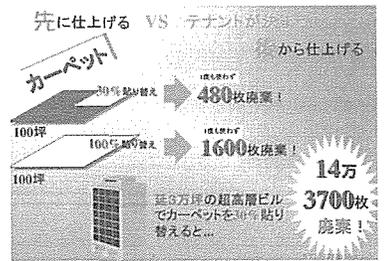
図一N



図一M



図一L



ら、カーペットの「けもの道」が残るのです。このカーペットを原状回復で「取り替えろ」と貸し主がテナントにいった。これは、いまの日本の法律だと家主が負けます。これは「自然損耗」です。特別に一生懸命そこを歩いたわけじゃない。通路だからしようがないから歩いた。自然損耗は「原状回復」という言葉のなかでは対象にならないので、裁判をすると負けです（図一M）。

賃貸住宅の分野では、建設省は家主に相当厳しい原状回復基準をつくっていて、タンスを置きました、畳がへっこみました、さあどっちの責任でしょう。「借り主」とすると、×です。タンスを置くのはあたりまえ、それは貸し主の負担です。壁に穴をあけて額縁を下げました。さあどっちの費用負担でしょう。われわれは「借り主」というのですが、建設省では×で、壁にものを飾るのはあたりまえ、となるわけです。そのように、住宅においては家主に厳しい。借り主にとって非常に優位な方向に進んでいます。オフィスの天井は動かないという既成概念があるものですから、私は最近、天井が動くという「新・天動説」を唱えています。どんな仕組みかというところ、間仕切りの配置に関係なく、スプリンクラーの配置が自由にできたり、照明が横向きでも縦向きでも、それぞれの目的に合わせた設置ができ、ダウンライトをつけたり、ロの字型もできれば、ラインもでき、間接照明もできたりと、いろいろなことができる製品が開発されていますから、スケルトン貸しでなくても、結構自由度が高く、原状回復のコストダウンにつながっていきます。

例えば、スイスのゲマ社のメタル天井は、天井そのものを開くことができ、中の点検ができます。こ

図-K



これは使い回しができますから、捨てなくてすむということです（図-N、O）。
オフィスビルのスケルトン貸しのバリエーションをみていきます。

米国では、「コア&シェル」という貸し方に、大きく分けて三つ方法があります。「アズイズ」といわれている方法は、日本の店舗のスケルトン貸しと一緒に、粗壁で貸して、中は全部テナントが負担するというやり方。貸し主が有利な市場であれば、これがいちばんいいわけです。

瞬間から、「ビルディング・スタンダード」方式が流行ってきました。貸し主が標準内装の費用を持っていて、テナントが決まってから希望を聞いてあげるといいうり方。基本的には両方ともオーナー負担です。

さらに借り主がもっと強くなってからは、「キャッシュ・コントリビューション」方式といって請求書をオーナーに回すやり方。これがいまの主流です。大規模な本社のようなケースで、全部オーナー負担で内装ができて、そのかわり一五年、二〇年という長期に入ってもらう。日本ではこのやり方がいいと思っています。

森ビルで研究しているのが、「ハーフ・スケルトン」とか、「クォーター・スケルトン」といって、床だけ自由にするとか、天井と床を併せて自由にするなど、いろいろなやり方が考えられるわけですが、一部だけ未仕上げで貸すという方法です。

賃貸住宅も、いきなりスケルトン貸しで、壁から全部借り手がつくるというのはちよっと問題がありますから、カーペットは敷いてないよとか、そういうところから採用されてくると、非常に自由度が高まってくる。照明器具がついていないのと全く同じようなレベルで、どこをどこまで仕上げしておくのかという考え方です。これからはコストがかげられませんが、ローコストで自由自在のために、スケルトン貸しとかフリープラン、そういうフレキシビリティに関する要件が高品質を生んでいくことになる。（図-P）。

一〇〇年建築と用途可変性

フローからストックの時代とか、スクラップアンドビルドからの転換とか、経済

図-O

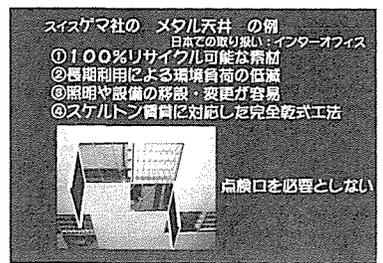


図-P

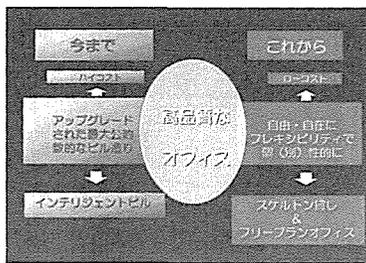
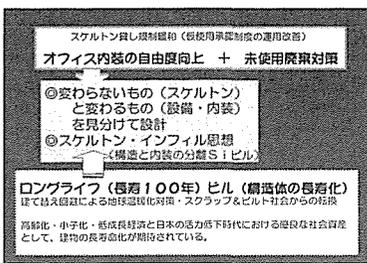


図-Q



社会が成熟していったって、経済力がなくなると、建て替えてよと思っても金がないのではないかと、いろいろなことがいわれています。ロングライフ化に必要なことは、変わるものと変わらないものを分けて考えるという考え方、スケルトン、インフィルの分離設計が時代に対応した思想になってくるとみえています（図-Q）。

ロングライフ、高耐久住宅には三割補助しますよ、というんですね。なぜ住宅だけなのだろうか、オフィスはどうしてだめなのだろうか。高耐久はお金がかかるという発想があるらしいのですが、地球環境問題として、建て替えを延ばすということを建築学会ですでに宣誓しておりますし、アメリカではサステイナブル・デベロップメントとか、先進一四か国でつくるグリーンビルチャレンジ98が発表されたり、いろいろな流れがあります。こういった流れのなかでロングライフがテーマになると思います。

われわれの研究でも研究しているのですが、一世紀を超えてもたせようと思つと、耐久性。これについては鉄骨もコンクリートもほぼクリアできる。

そして、地震国日本としては、地震のダメージを回避して、なおかつ資産価値を維持することが最大要件になってくる。

三〇年ぐらいたちますと、当然いろいろな設備が変わってきます。受電など、いろいろな方法論が変わってくる。そういった機能更新がローコストで対応できるか。そして、時代に合った用途可変性。たまたまいま住宅かもしれないけれど、五〇年もたつたら、ひよっとしたらホテルになっているかもしれないし、オフィス、あるいは老人ホーム、病院になっているかもしれない。どこまでの用途可変をイメ

ージにおいて、無駄な投資をせずにスケルトンを仕込んでおくかという、いわゆる仕掛け。こういったものも大きな要素になる。

これからの建物、優良な社会資産は、先々ずつと持続、維持できること、それは用途可変に対応することなのだということになり、グリーンビルチャレンジ98の結論として、「とにかく天井高さえとっておけばなんとかなる」というのがヨーロッパからの第一の提案です。「高い空間にすべてが包含される」といわれています。日本の場合は、さらに地震のダメージに対して気を配っておかないと、絵に描いた餅^④になってしまふ。それと天井高の二つが用途可変性に対応する大きな要件なのだと思えます(図1-R)。

ロングチームで一〇〇年、二〇〇年と考えますと、いま建てるのは俺のものだから、俺の勝手だという設計のしかたは大きな間違いで、どういふふうになるかわからないという部分に対しての社会的な責任を設計に織り込んでいかないとイケないんだと、次の世代に大きく声をあげて言っていきたいと思っています。

とはいえ、天井高なんかをキャッシュフローベースで考えると、なかなか空間がもてなかつたりしますが、ロングチームで考える、ロングライフのなかで吸収していくという考え方が必要なのだろうと思います。図1-Sに次世代ビルの条件をまとめています。

小林 どうもありがとうございます。スケルトン住宅との共通点が非常に多いのではないかと感じた方が多いと思うのです。そのあたりの共通点、違いについても本格的なディスカッションをしたいと思えます。

図1-R

●100年建築と用途可変性

- ①100年以上の耐久性
- ②地震のダメージを回避し資産価値を維持
- ③時代に合った機能更新
- ④時代に合った用途可変性

オフィス→ホテル→住宅→病院→etc
これからの建物は、次世代が維持可能な優良な社会資産として用途可変に対応する天井高などゆとりの空間が必す!

図1-S

「次世代ビルの条件」 優良な社会資産として

- 地球環境に優しいビル
- 長持ちするビル、エネルギー消費が少ないビル
- テクノロジーエンズ()に対応するビル
- 堅硬化に強いビル
- 資産価値を下げないビル
- 不燃に強いビル
- 稼働しやすいビル
- 収益性が高いビル
- テナントに買はれるビル
- 維持費が安いビル
- 自由度が高いビル
- 多岐にわたる用途
- 人に優しいビル
- 安全なビル
- 本物志向のビル
- 近代的なビル
- 次世代に耐えるビル
- 多岐にわたるテナント
- 多岐にわたる用途
- 多岐にわたるテナント
- 多岐にわたる用途

ディスカッション

小林(司会) では、ディスカッションに移りたいと思います。最初に、私のほうから幾つか質問しながら進めていきたいと思えます。

内装のリースの可能性をさぐる

小林 「裸貸し」は、どうして廃れたんですか？

高田 「裸貸し」は、技術のシステムと産業のシステムがフルセットになって成立していたわけですね。その要素が何か一つでも欠けるとダメなわけです。例えば、畳割りのシステムが崩れたことによって「裸貸し」が成り立たなくなりましたし、建具の流通も廃れていった。また、関西の都市部でのみ成り立っていたものですから、全国的な人の移動に対応できないとか、いろいろな理由があると思えます。

小林 昔の住宅は設備類が少なかつたけれど、その後、台所とか風呂とかいろいろ住宅に入ってきて、そういうものが中古流通するのは難しいから「裸貸し」が難しくなった、ということはありませんか？

高田 多少はあると思えますが、かつては設備も「裸貸し」に依っていたんですね。へつつい盗人^⑤というのがあるでしょう。へつつい盗人は、かまどが上方では取り外し可能だから成り立つわけです。「裸貸し」が定着していれば、設備もそれに合ったものが開発されることになるんだと思えます。

本田 建設会社でアタックメント内装というのを研究していると聞いたんですが、「裸貸し」の現代版のような感じがします。その発想の原点は、建物に付着した内装は、日本の法律でいうと、建物側の所有権が発生してしまつて、リースという概念をとれなくなつちゃうんですね。ですから、離そうというわけです。

小林 家具にしてしまつたという発想ですね。

高田 内装リースという考え方はある意味では合理的ですが、結局、何のためのリースかが大切だと思う。ユーザーの好みを実現しやすくすることはもちろんですが、現代では、リサイクル、資源問題の観点から内装材を無駄にしないという観点も重要ですね。そういう観点はオフィスにはありませんか？

本田 スチールパーティションというのは再利用しやすいもので、その可能性はあると思えます。ただ残念ながらオフィスだと、天井に火災報知器やスプリンクラーや空調ダクトなどがあつて、それは簡単にいじれない。だから、オフィスの内装で

は、再利用といっても、せいぜいパーティション程度になってしまっただけです。



小林 その点は住宅のほうがりやすそうですね。

高田 そう思いますね。私が関わったものとしては、大阪府営住宅でのインフィル・リースがあります。大阪の府営住宅の浴室には、浴槽もバランス釜もついてないんですよ。それで、それらが大坂ガスがリースする。公共がつくったスケルトンのなかで、民間企業が設備部分についてリースをすることが成り立っています。でも、それ以上の建具や内装については、第三者がリースを業として展開することは、やはりきわめて難しいですね。

本田 オフィスの内装は、あなただけの内装で、部屋の位置とか大きさは好みとか使い勝手に変わるんですね。だから、いくら豪華にしたって、使用者が替わったとたんに価値がなくなってしまう。ところが、住宅は、欧米では家具や皿までついている。「インフィルがよくなくなっていくから価値が上がる」みたいな言い方がありますから、内装を壊してつくり直すというのではなく、質のいい内装を継承していくという考え方にならないのでしょうか。

高田 むしろオフィスのほうがそれができそうな感じがします。

本田 それは無理でしょうね(笑)。

小林 お互いに相手のほうが容易だといっているのは、内装の再利用が、現状はいかに難しいかということの裏返しですね。

二番目のテナントにとってのスケルトン貸しのメリットは?

小林 先ほど、オフィスについて仮使用承認が弾力的に運用されたので、制度的な問題が解決されたというお話がありましたね。その後、スケルトン貸しは広まっているのですか。

本田 いえ、ほとんど広まっています。この仕組みは、オーナー側が問題意識を持たない限りは、なかなかさういう面倒なことはしないわけです。たぶん一〇年タイムの問題だと思っています。

ただ少し兆しはあります。森ビルが六本木に巨大なビルをつくるのですが、すべての借り手が一気に決まるわけなので、決ま



らない床をどう温存するかという考え方で研究していると聞きますし、新しくできる丸ビルの広報パンフレットに、「スケルトン貸し対応」という一行が入って世の中に出てきました。

店舗のような「裸貸し」まではオフィスでは難しいと思いますが、標準内装分の費用をオーナーが持っていて、テナントの顔をみてからつくってあげるという考え方がスケルトン貸しの第一歩なんだろうなと思います。例えば、カーペットを敷いておかないで、好みで敷いてあげるといようなものですね。

高田 そのメリットは、新築時のテナントについてはよくわかるのですが、次のテナントはどうするのですか。次のテナントは、内装のオーダーはできないということになりませんか。

本田 普通の貸し方では、退去時には標準内装に戻すという原状回復義務を課しているんですね。でも、スケルトン貸しは「原状回復しなくていいですよ」という仕組みですから、そのままではオーナーに不利になってしまいます。そこで、私どもは金銭精算をする仕組みを提案しています。つまり、標準内装に戻すのにいくら費用がかかりますよという予算をたてて、それをテナントが退去する時に金銭で払うそうすると、オーナーはその予算をもって、次のテナントのオーダーを聞いてあげられるわけです。

高田 お金はもうととしても、もとの内装は残りますよね。

本田 残りますね。それを改装して次に貸し付けるといことです。

「ふれつくすコート吉田」での簡易可変インフィルの試み

小林 住宅はどうですか。

高田 最近完成した大阪の「ふれつくすコート吉田」という公共賃貸住宅では、可変インフィルという部分が入居者の所有になっていて、それを注文に応じて追加できます。しかも、そのインフィル部品を無駄にせずリサイクルできるシステムを考えている。入居者は、インフィルを売ったり買ったりすることで、賃貸住宅だけでなく間取りの変更ができるし、入居者が入れ替わった時も容易に対応できる。

最初の入居者のオーダーを聞くのは、過去にも事例がありました。しかし二番目の入居者でも、三番目の入居者でも同じ条件でオーダーできるシステムが重要だと思っ

思っているんです。

小林 この「可変インフィル」の部分だけが、入居者が変更できる部分なんです。

高田 技術的には固定インフィルも動かせるのだけれど、これはそういう契約にはしてないんです。

本田 「ふれつくすコート吉田」は、「裸貸し」ではなくて、「下着貸し」ではないかと思うんです(笑)。「裸貸し」までいくともうすこく無理があると思うんですね。

ですから、下着をどこまで着ているのかを含めて議論することが大切なんです。私はインテリアの問題から入ったのですが、オフィスは、床材と照明。この二つがオーダーできれば、残りは標準仕様でも十分だと思っんです。後はパーテーションを設置すればよい。

小林 それは、家具と内装の境目をどうするかという話につながっていますね。家具は、昔から入居者負担だし、家具のリサイクルもありです。一方で、内装は建築であって、付着しているものだからです。お二人はその境目を動かそうとしている。家具のほうを少し増やして、建築のほうを減らそうという仕組みと理解するとわかりやすいですね。

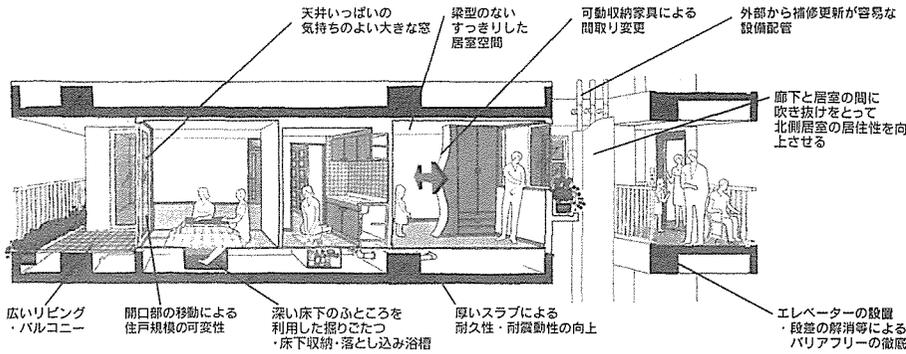
本当の「裸貸し」は難しいか？

小林 ところで、内装を全面的に入居者がつくる本当の「裸貸し」は、やはり難しいですか。

高田 難しい理由は、主に法制度や産業の問題にあると思いますが、技術的な問題もあるんですね。可変インフィルの技術は、まだヨチヨチ歩きの技術であって、「ふれつくすコート吉田」でも何度も実験を繰り返して、やっと実現した。しかし、まだ市場に出回る水準のものにはなっていないのです。将来は入居者が内装費の調達さえできれば、設備以外は可変インフィルですべて対応することは可能だろうと思っています。

小林 例えば、入居者が退去する時に、自分で次の入居者を探して内装を二〇〇万円で次の人に売り、大家さんはそのまま家賃を受け取ればよいという仕組みができれば、内装全面オーダーのスケルトン

図-8 ひょうご100年住宅



ン貸しは成り立ちそうですね。オフィスでもそういうのがありますか。内装を次の相手と直接やりとりして売ってしまうというのは。

本田 売ろうと思っても、本当はお金をかけて現状復帰しなければいけないという約束をしていますから無理ですね。ただ、内装を「タダで譲る」というのは、原状回復義務を次のテナントに継承させる意味でメリットがありますから、双方合意すれば行なうケースはあるようです。

高田 原状回復というのは、結局、大家さんに返すということですね。しかし、先ほど説明した利用権というような仕組みがあれば、利用権そのものをテナントが第三者に売ることができる。そういうふうにしてやれば、いまの問題は解消されてしまう。こうした権利関係をうまく構築していくのが、先ほど利用型ハウジングで言っていたことの本質になるわけです。

公共住宅としてのスケルトン貸しの意味

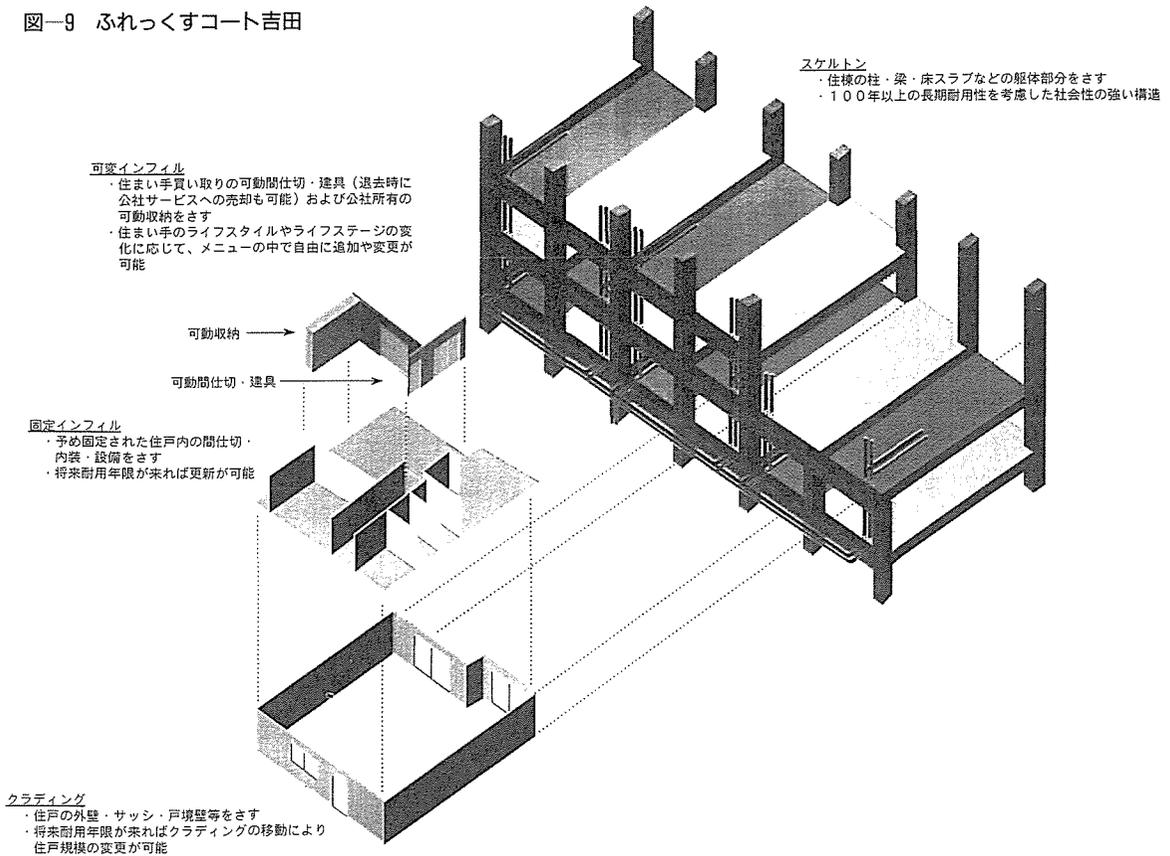
島田良一（都立大学） 高田さんの提案を興味深くお聞きしましたが、なぜ入居者がインフィルを買わなければならないのですか。公的機関がこういうものを全部用意していて、入る世帯の構成に合わせて貸してあげるのはいいんではありませんか。

高田 貸してあげるのいいのは、そのとおりなんです。しかし、現在の状況では、貸す側のリスクが大きすぎて無理なんです。一〇〇年間つき合わないといけないし、どの程度の需要があるかも分からない。本格的なリースは、将来目標ということなんです。ただ、可動収納の一部は、最初から家賃に含めて貸しています。それ以外の、世帯構成によって需要がまちまちな間仕切りを「可変インフィル」にしているんです。

小林 入居者がインフィルを所有する仕組みは、公共住宅に対する基本姿勢とも絡みそうですね。オランダとか中国のスケルトン貸しでは、公共側からは明らかに公共負担の軽減という目的が掲げられているんです。要するに、内装費負担を公共から入居者に移してしまう。だから、入居者所有になるんです。一方で、入居者は好みの間取りを得るだけではなく、費用をどの程度かけるかを選択できるようにする。高田 インフィルについては、市場メカニズムをうまく機能させた方がエンドユーザーがいいものを安く手に入れられる可能性が高いことなんだと思います。しかし、市場メカニズムだけでは長期耐用型のスケルトンではできていきません。そこで、インフィルとスケルトンを分離することによって、前者は入居者所有にして市



図-9 ふれっくすコート吉田



場のシステムを導入し、スケルトンは社会性の論理を徹底させるという見方が重要だということではないかと思えます。

スケルトン貸しは長期でないし成立しないか

島田 本田さんのお話で、スケルトン賃貸の場合は、少なくとも10年ぐらいの長期でないし、借りないのではありませんか。

本田 貸し主が内装を負担するアメリカのようなやり方の場合は、ということですね。

小林 つまり、テナント好みの内装をつくってあげるから、そのかわり、契約は10年と長期にして下さいと貸し主側が求める形ですね。

本田 アメリカは貸し主がどんどん不利になっているんです。だから競争に晒されて、内装費は貸し主がもつようになり、それを10年、一五年で回収するという考え方に立つものだから長期契約でなければだめなんです。

島田 だいたい10年ぐらいで回収しきることですか。

本田 劣化とか償却を考えると10年、一五年といわれています。店舗のようにテナントが負担して好き勝手につくるのは、オーナー側は契約期間のヘッジは必要ないわけですね。原状回復して戻してもらえばいいわけですから。

小林 ということは逆に、テナントが内装を負担するケースでは、テナント側から長期契約を求めるということになりませんか。

本田 二年、三年で引越していたのでは、引越し貧乏になってしまいますからね。ところが、日本ではいったん入居すると借家法で完全に保護されますから、何もしなくても実質的に長期契約したことになるんです。これが欧米と全然違う点で、不動産制度のわかりづらい仕組みだと思います。

島田 住宅の場合にも、長期に住む人にはスケルトン貸しはいいと思いますが、二程度で動く場合は難しいのではないですか。

高田 むしろ入居者の動きが増えると、ますます必然性が高くなっていくという気がします。本当はリース方式が理想ですから、入退去が増えていけば、そこで間取りの改変が生じる。インフィルの需要が増えて、インフィル・リース産業が成立しやすくなるだろうと思っているからです。

オーナー側と借りる側のメリットは

野村徹也（集住デザインハウス） スケルトン貸しというのは、オーナー側と借りる側、両方にメリットがないと成立しないはずですね。オーナー側からすると、ス



ケルトンで貸すのと、内装まで全部やって貸すのと、どっちでも対投資効果が一緒であればいいわけですね。借りる側も、お金がないならカランドウでいい。そのうち、お金ができたら内装を造っていく。そういう投資効果が借りる側にも見える。それが可能になるためのシステムという理解でいいですか。

本田 最初の利用者に対するメリットはそれでいいと思います。次の段階で、入居者が替わるときのオーナーの負担が、いちばん問題になる。日本のように二年契約でいつでも出ていかれる状態になると、オーナーが個性的な内装を受け取って困るという問題が出てきます。

欧米の賃貸借は、所有権の時間貸しという概念にあたると思います。あなたに一年間この空間を貸したら、全部自由にしてください、その代わりに一〇年後には元に戻して返して下さい、という考え方。ところが日本は、いったん貸すと無期限に借りた人の権利がずっと続きます。貸し主側がコントロールできない。その裏返しとしていろいろ制約を強くしてしまい、結局、借りる側も不自由になってしまう。だから、メリットを生かすためには、その問題を解決しなければいけないんです。

高田 その問題は住宅でも一緒ですね。

小林 民間ビルの場合は、そのようなオーナーと借りる側のメリットで判断するとしても、スケルトン型集合住宅の場合は、また違う議論がありそうですね。

高田 おっしゃるように、スケルトンは長く存在して都市の骨格になっていくわけですから、少なくとも地域公共財的な性質を帯びてくる。それはオフィスも一緒だと思っんです。要するに、都市建築というのはそういう性質があって、その部分に對する社会性というのは、オフィスであれ、商業施設であれ、住宅であれ、同じように位置づけられると思います。

本田 「スケルトン貸しがどうして流行らないのですか」という質問は、議論の対象が、内装の問題しか頭になんてないですね。自由度とか個性ということに対する問題提起だけであって、高田先生がおっしゃったような優良な社会資産という視点が無い。けれども、スケルトンとして一〇〇年も二〇〇年もという話になったときに、インフィルが一緒になったときには使い物にならなくなって建て直さなければいけない問題が起きる。ですから、スケルトンは一〇〇年、インフィルの設備は三〇〇年、テナントの利用は一〇年というタイムで切って整理する。そうすると、あるべき姿がみえてくるんですね。

高田 それを建築的にみると、各住戸の間の壁や外壁、これをクラディングと呼んでいます。「ひょうご」一〇〇年住宅」や「ふれつくすコート吉田」ではそれを変えられるんです。三〇年くらいのスパンでは住戸の広さや戸数を変えることもできる。さらに、住宅以外の用途になっていくことにフレキシブルに対応できる。それによってスケルトンを長期に活用できるという社会的なメリットが出てくるんだと思います。

百年スパンではオフィスも住宅もない

小林 一〇〇年のスパンの中では、用途も変わってくるというお話でしたが、マンションをオフィスに使う例はよくありますが、オフィスであったものを住宅に改造する例はありますか。

本田 古い小さいペンシルビルを住宅に改造したのが新聞に載ったことがあります。ほとんど聞かないですね。

一フロア五〇坪前後のペンシルビルはいっぱいありまして、最近では、坪当り一百万の家賃がとれないんです。それなら、高級賃貸住宅にしたほうがむしろ稼げるのではないかと思うぐらい市場性はある気がします。それを政策としてやっているのがニューヨークで、老朽化したオフィスを住宅に改造すると、固定資産税が相当安くなくなるなどのいろいろなインセンティブをつけてくれる。そろそろ日本でも、都市の老朽建築物の賃貸住宅化を、町づくりの方法論の一つとして、ぜひ、積極的にやっていただきたいと思えます。

公共と民間を越えた第三の道

小林 高田さんの提案は、スケルトンは公共で、インフィルは民間というお話でしたが、スケルトンそのものを公共でも民間でもない第三の者、例えば組合が所有するとか、そういうことを検討されたことはありませんか。

高田 公共がスケルトンでインフィルが民間というわけではなくて、市場に任せていい部分と、完全に任せるとまずい部分がある。そう考えると、スケルトンの所有者は公共でなくてもいい。ただ、そこに社会的なコントロールが働いていたり、スケルトンの永続性を保証する信頼性がないといけない。公共部門であれば、いちばんそういうことが期待できるということなんです。

また、街の骨格をつくるような場合には、その地域に関与する人たちの意思が働く仕組みがどこかにあればいい。今後は、街づくり協議会とか住宅関連のNPOみたいなものが、その役割を担っていくことはあると思います。

本田 よくアメリカからオフィスビルを買いにきていますよね。あれの裏側のファンドは年金基金が多い。社会性が非常に強い年金基金みたいなものが建物に投入されてくると、そういう公共性の強い主体が所有者ですよということになる。日本でも、投資環境が整備されると、不動産に投入される資金の顔が変わってくるんじゃないでしょうか。

スケルトンの利用権とは何か

小林 高田さんは、不動産の証券化は、どう思われますか。

高田 さきほど言った利用権の部分がなんらかの形でもう少しうまく流通すれば、スケルトン部分は証券化されるという方向はありそうですね。

小林 利用権の仕組みがよく分からないんですが、所有と利用を分離するという意味ですか。

高田 そういうことですね。

小林 不動産の証券化で投資家がスケルトンを所有したとしますね。その場合、入居者は普通の賃借権という権利ではだめなんですか。利用権でないとかまずいことになるのですか。

高田 現在の借地借家法を前提にすると、スケルトンの所有者の負担が大きいかからです。それを解決して不動産が円滑に流通していく仕組みをつくっていくかと思つたら、利用権を設定するのが望ましいと考えられるわけです。

本田 賃借権というのは、日本では完璧に保護されていますから、それが譲渡とか転貸されて流通すると、スケルトンの所有者からみると誰が入るかわからない。非常に危険なヤクザが入るかもしれない。だから、日本では賃借権の流通は貸し主側からみると危険すぎて不可能です。

小林 そうすると、利用権の最終的な理想は、期限が明確に定められた定期利用権という趣旨になるわけですか。

本田 定期借家権というのが成立すれば、権利がお尻で切れますから、その可能性は十分出てくると思います。

高田 現実の社会の動き方としては、そういう形で動いていくだろうと思つていますが、定期借家権はあくまで借家権で利用者の意思決定を保障するものではない。

小林 そのような現実的な解決と、高田さんの理想とする利用権との違いは何ですか。

高田 擬似的な利用権と本当の利用権の差なんだと思います。擬似的な利用権は、

公団のフリープラン賃貸のようなもので、現状の賃貸借契約のなかではスケルトン貸しは理論的に難しいんですが、公団や公社といった信頼性のあるところが、「こういうシステムですよ」ということを世間に公表して、ようやく認知されて成立しているものなんです。

それに対して、本当の利用権は、当事者どうしの契約のなかで決まるのではなくて、所有権と同じような物権的な権利として成り立つものなんです。そうすると、スケルトンの所有者とは無関係に、その権利を売ったり貸したりすることができると、ヤクザが入ってという問題が生まれることにもなるのですが、それには、自由転売になんらかの制限を加えたり、共用空間の利用者の共同の意思決定のなかで対応することになると思います。

所有から利用へ

本田 「所有から利用へ」というのは、経済学者が中心で言っているわけで、結局はなんらかの形での賃貸を重視し、これを正常化しようということだと思えます。

ですから、借地借家法の改正、定期借地権、定期借家権に集中して議論を進めていくところがあるんですね。しかし、結局、所有から利用へは、キャピタルゲインがどうなるかという問題と絡むわけです。現在のように地価が落ち着いているといいますが、キャピタルゲインがゲインしだすと、所有というのはものすごく大きな問題になる。これは賃貸と持ち家の性質といったものと大きく絡んでくる。不動産制度の根本に関わるので、まだ、いまは誰もしつかりしたビジョンを出せない問題だという感じがします。

高田 キャピタルゲインの話については、私は住宅に資産性を求めることが必ずしもまずいとは思っていないんです。それは一つの選択としてあってもいいと思えます。しかし、そのことによって利用がゆがめられることのないように、配慮する必要があります。利用することと、資産形成することができるだけバッテリーのような仕組みをつくっていくことができれば、住宅問題も少しは解決されていくような気がします。

小林 最後は大きな問題になりましたが、これは機会を改めて考えることができると思えます。どうもありがとうございました。

(文責 編集部)



定借住宅は第三の住宅に成長するか

定借住宅の価値は「広さ」「安さ」「利便性」の三絶対要件にあり、立地は自から限定されると考えるべきである

赤川 彰彦

はじめに

定期借地権制度が創設されて今年八月で九七年が経過する。その実績は、一万八八九五戸（うちマンション六〇七七戸）を数え、民間だけでなく最近では公団・公社などの公的機関も保有地の有効活用のため積極的に検討し、既に一部の自治体・公社は事業化に踏み出している。また、住宅地審議会、経済戦略会議、国有財産中央審議会などでも定期借地権（以下「定借」という）の活用が提言されており、足立区の「2・2・2プラン」*1のように定借住宅を住宅政策と景気浮揚策の両面から推進する自治体もあるので、今後はさらに増加するものと予想される。

そこで、本稿では定借住宅が、従来の所有権住宅と賃貸住宅の二区分に加え、第三の住宅として新たに成長し定着するか否かを、利用価値の視点から考察することとする。なお、記述した内容については個人的な見解であることを予めお断りしておく。

1 住まいの現状

日本の社会経済構造は、バブル経済崩壊により景気は長期低迷し地価は八年連続して下落し、さらに一段の下げが見込まれているために根本的な土地政策と住宅政策が強く求められている。

一九九八年一〇月一日現在、総住宅数五〇二二万戸、総世帯数四三八九万世帯を数え、そのうち、三大都市圏の総世帯数は二二三三万戸と全国の過半数（五二・九％）を占めている*2。

その主な特徴は、①内訳は一戸建て住宅が五七・六％（二五二八万戸）、長屋四・四％（二九五万戸）、共同住宅三七・五％（一六四六万戸）となっている。しかし、三大都市圏における共同住宅割合は四八・五％（京浜葉五三・〇％）と平均より一％も高い。②共同住宅の増加率は一五・四％と一戸建て（四・七％増）の約三・三倍。③所有関係は持ち家が六〇・三％（二六四八万戸）に対し、民営借家二七・三％（一一九八万戸）、公社・公団六・八％（二九九万戸）、給与住宅三・九％（一二二万戸）の割合。持ち家比率は、三〇歳前半では三割弱（二九・〇％）のものが、四〇歳を境に六割（六二・四％）を超え、六五歳以上で八割（八〇・六％）に達している。④専用住宅当たりの延床面積は九〇・六㎡。それに対して三大都市圏は八三・一㎡と小さく、京浜葉は七二・七㎡とさらに狭くなっている。⑤最低居住水準未满是、全国で二三〇万戸あり、そのうち借家住宅が八割強（八三・九％、一九三万戸）を占め、その広さは四四・四㎡である。三大都市圏の持ち家が一一三・四㎡に対し、借家はその三分の一弱の四二・七㎡しかなく、京浜葉は四〇・〇㎡とさらに狭くなっている。大都市において広くて良質な借家ストックが少ないことがうかがえる（表一）。

平成一〇年の住宅着工戸数は、持ち家四三万一千戸（▲一〇・〇％）、賃

表一 三大都市圏の住宅概要

	世帯数 (万)	持ち家 (万世帯)	借家 (万世帯)	持ち家率 (%)	広さ(m)				
					専用住宅	持ち家	借家	民借(木造)	民借(非木造)
全 国	4,389	2,648	1,669	60.3	90.6	121.1	44.4	46.3	39.1
三大都市圏	2,323	1,226	963	54.7	83.1	113.4	42.7	43.7	39.3
京浜葉	1,261	662	567	52.5	72.7	101.8	40.0	37.0	37.9
中 京	294	179	109	61.0	95.8	128.0	45.4	48.3	41.9
京阪神	684	385	287	56.2	80.9	110.4	42.6	45.8	38.0

資料：総務庁『平成10年住宅土地統計調査』より作成 注) 民借：民営借家 広さ：専用住宅対象、民営住宅は設備専用

ンだけでも二〇〇〇戸を超えると予測されている(表一と*)。地域別では定借住宅は三大都市圏に約九割(一万六八七戸、八九%)が集中しており、地方圏はわずかに一割強(二〇七八戸、一一%)しかない。住宅着工件数の割合(五八・三%)よりも三割強も多いことから大都市に集中していることがうかがえる。特に、首都圏が七三六一戸と最も多く全体の約四割(三九%)を占めており、中部圏(四七四五戸)、近畿圏(四七一戸)の順となっている。

定借住宅と着工件数との伸びを比較してみると、定借住宅は一九九七年を

家四五万七千戸(▲一四・〇%)、給与住宅一万七千戸(▲二六・七%)、分譲住宅二九万三千戸(▲一七・一%)となっており、いずれも前年を下回っている。それを持ち家と貸家に分けて地域別に見ると、三大都市圏における持ち家及び分譲住宅の減少率は一一・六%(四四万八千戸、対前年比五万九千戸減)に対し、貸家は一四・七%(二五万四千戸、対前年比四万三千戸減)と減少率が高くなっている。その理由は、低価格マンションの大量供給、住宅金融公庫の金利が史上最低(二・一〇%)、ローン減税などが考えられる。しかし、地方圏では三大都市圏とは逆に貸家の方が減少率が少ない結果となっている。

2 定借住宅の実績とその内容

定借住宅の実績は、創設年の一九九二年度こそゼロであったが、その後、ハウスメーカーやディベロッパーの積極的な営業努力と拡大策から一九九四年以降急増し、一九九八年度までの累計は一万八八九戸(二戸建て一万二八一戸、マンション六〇七七戸)を数え、今年度は定借マンション

除きすべての年で純増し、一九九五年以降四〇〇戸前後となっている。それに対し、着工件数は一九九三(一九九五年までは一四〇)一五〇万戸で推移し、一九九六年には消費税のアップ要因から一六四万三千戸まで増加した。しかし、一九九七年にはその反動により一三八万七千戸(▲一五・六%)にまで落ち込み、一九九八年には一一九万八千戸(▲一三・六%)とさらに減少し、過去四年間で三回も純減している(表一3)。今後については、史上最低の金利要因から回復基調にあるものの、景気低迷と雇用不安から従来ほど伸びは期待できないと予想されている。一戸建ての定借住宅は、岸和田市の七区画分譲が第一号案件(一九九三年五月)である。一九九三年以降の住宅価格、保証金、敷地面積、床面積、地代は表一4のとおりである。定借の利用方式は保証金が九六・三%と圧倒的に多く、権利金はわずかに一・八%と極めて少ない。保証金を加えた定借住宅の価格は、周辺の所有権価格と比較すると約六割(五六%)となっている。代表例としては、東急不動産・三井不動産の「ガーデナーズ新鎌ヶ谷」、住友不動産の「四季の邸苑」、三菱地所ホームの

表二 定期借地権付き住宅の供給実績

(単位：戸、%)

	1993年(A)	1994年	増加率	1995年	増加率	1996年	増加率	1997年	増加率	1998年(B)	増加率	増減率(B-A)	不明	合計	シェア
全 国	260(159)	1,916(536)	736.9	3,893(1,216)	203.2	4,934(1,749)	126.7	3,769(1,019)	-23.6	4,005(1,368)	106.3	3,745(1,209)	117	18,895(6,077)	100.0
三大都市圏	260(159)	1,753(480)	674.2	3,565(1,123)	203.4	4,355(1,595)	122.2	3,291(885)	-24.4	3,478(1,183)	105.7	3,218(1,124)	114	16,817(5,545)	89.0
首都圏	76(34)	785(88)	1,032.9	1,653(264)	210.6	1,749(452)	105.8	1,434(206)	-18.0	1,653(478)	115.3	1,577(444)	11	7,361(1,522)	39.0
中部圏	164(125)	700(342)	426.8	1,153(420)	164.7	1,475(621)	127.9	813(303)	-44.9	402(128)	-50.5	238(3)	38	4,745(1,939)	25.1
近畿圏	20(-)	268(50)	1,340.0	759(469)	283.2	1,131(512)	149.0	1,044(376)	- 7.7	1,423(677)	135.3	1,403(677)	65	4,711(2,084)	24.9
その他	0	163(56)	-	328(93)	201.2	579(164)	176.5	478(134)	-17.4	527(85)	110.3	527(85)	3	2,078(532)	11.0

注1：()内はマンションの供給実績 内書き 注2：首都圏一埼玉・千葉・東京・神奈川 中部圏一愛知・三重・岐阜・静岡 近畿圏一大阪・兵庫・奈良・滋賀・和歌山

資料：定期借地権普及促進協議会による

表三 住宅着工戸数

(単位：千戸、%)

	1993年(A)	1994年	増加率	1995年	増加率	1996年	増加率	1997年	増加率	1998年(B)	増加率	増減率(B-A)	合計	シェア
全 国	1,486	1,570	5.7	1,470	- 6.4	1,643	11.8	1,387	-15.6	1,198	-13.6	-288	8,754	100.0
三大都市圏	876	903	3.1	854	- 5.4	946	10.8	817	-13.6	710	-13.1	-166	5,106	58.3
首都圏	472	467	-1.0	412	-11.6	433	5.0	393	- 9.3	364	- 7.3	-108	2,541	29.0
中部圏	177	179	1.3	161	- 9.8	183	13.0	160	-12.2	142	-11.5	- 35	1,002	11.4
近畿圏	227	257	13.0	281	9.4	330	17.1	264	-20.0	204	-22.8	- 23	1,563	17.9

資料：建設省『住宅着工統計』より作成

(単位：万円、㎡)

表-4 一戸建て住宅の価格・保証金・地代などの推移表

	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	平均	所有権
住宅価格	3,727	2,478	2,455	2,499	2,474	2,727	2,508	5,890(東京)
保証金	507	729	716	620	675	649	678	5,904(大阪)
敷地面積	185	197	197	204	193	195	199	183
床面積	123	122	119	124	123	122	123	121
地代	32,277	28,259	28,342	26,719	26,518	28,423	27,993	—

注：平均は1999年5月の速報ベース 1998年は推定値
 資料：定期借地権普及促進協議会「定期借地権付住宅実態調査」(平成10年)
 都市開発協会「民間企業による宅地・建物供給実績報告書」(平成10年)より作成

(単位：万円、㎡)

表-5 定借マンションの価格・面積などの推移表

	1993年	1994年	1995年	1996年	1997年	1998年	平均	所有権
住宅価格	2,688	2,529	2,372	2,393	2,941	3,192	2,686	3,623(全国)
所有権価格(▲)	493	891	1,064	858	413	—	744	
専有面積	79.4	66.8	76.8	76.8	83.0	77.9	76.8	70.0

資料：不動産経済研究所「定借マンション市場動向」(平成10・11年)
 定期借地権普及促進協議会「定期借地権付住宅実態調査」(平成10年)より作成

「大津が丘パークビル」などがあげられる。

一方、定借マンションは知多市の「レインボー知多長浦」(六三戸、期間八〇年)が最初に販売され、都内では筆者が関与した藤和不動産の「田園調布ホームズ」が定借マンションの第一号案件として分譲されている。一九九三年以降の住宅価格、専有面積の内容は表-5のとおりである。地代は平均一万七八七〇円/月で一戸建てより約一万円安い。しかし、地代に管理費三万円(平均二万九九九円/月)を加えると合計四万八〇〇〇円となるため、支払い金額は逆に一戸建て定借住宅より二万円近く高くなる。交通アクセスは、マンションという性格上、最寄り駅から徒歩のみが約九割(八八%)を占め、その時間は

因から「職と住と生活」における三つの領域の中でバランス*4をとりながら、所有形態(持ち家・賃貸)と居住形態(住居の広さ・設備・立地など)からそれぞれのライフステージによる家族構成の変化の中でいっそう多様化し、居住ニーズが一段と個性化することが予想される。

そこで、住宅に対する不満をアンケート結果から見ると*5、「建物の狭さ・部屋数」(二八・一%、東京都区部二五・四%)が最も多く、以下「老朽化」(二四・八%、同一七・四%)、「利便性・公共設備」(二三・二%、同四・三%)の順となっている。住宅の広さに関する不満は、年齢別では三〇代(二七・六%)が高く、二〇代(二三・八%)、四〇代(二三・〇%)が続く、形態別では借家(三六・九%)が持ち家(一一・二%)の三倍となっている。これはライフステージによる家族構成の変化の中で広い良好な借家住宅が少ないことがうかがえる。

一方、若い世代では*6、「民間賃貸住宅」に対しては六割(六三・三%)以上の人が「住宅の広さ」と「家賃負担」*7に対して不満を抱いている。そのため、住まいの決め手要因は*8、「利便性・立地条件」(三八・二%)、「費用・経済性」(三二・八%)、「周囲の環境」(二八・三%)となっている。したがって、若年層、中年層、高齢者における居住ニーズを考えると、それぞれの価値観とライフステージにおけるプライオリティ(住宅選考型・移動性選考型・都市サービス選考型)が変わるため、居住形態は年代別に生活の場に応じた個人のライフスタイルがいつそう鮮明になる。具体的には生活スタイルと価値観の合った立地(都心・郊外)において、持ち家(一戸建て住宅・マンション)か賃貸住宅(マンション・アパート)か定借住宅のいずれかを選択するものと予想される。そこで、年齢に応じたライフステージの変遷から年代別の居住形態および施設ニーズを分析してみる(図-1)。

第一の「世帯形成期」(二〇代―三四歳)は、賃貸住宅(戸建て・集合)が約九割である。一般的には結婚により人生の新しい門出と子育て時期のため、住宅は2DK・2LDKとそれほど広くなくても保育園や小学校が近くにあり、職住近接型の利点から都市型住宅が好まれる。また、共稼ぎ夫婦の場合には、近くて夜遅くまで面倒を見てくれる保育所施設があることが絶対条件となる。

3 ライフステージから見た住宅ニーズ

平均一〇分である。一九九八年における都心型の定借マンションとしては、筆者が関与した長谷工不動産の「モアレスト神宮前」、三井不動産の「パークコート麻布鳥居坂」および藤和不動産の「シテイホームズ池田山」がその代表例といえる。

国民における住宅に対する需要は、少子化、高齢化、核家族化などの諸要

四万人となっている。都心居住の希望者は、肉体的精神的疲労から三分の一(二三%)に達し*¹¹、それだけで七十一万三千人の潜在需要があることとなる。特に、若年層および中堅層(二〇〜三九歳)は約二倍の六割強と高い割合を占めており、都心居住のニーズは極めて強いものがある。仮に、足立区の「2・2・2プラン」のように、利便性のよい都心部において三〇坪、二〇〇万円台の永住型の定借マンションが提供されれば、持ち家並みの広さの住宅が家賃以下で長期間確保できるため、購入することは十分考えられる。

そうなれば、中堅層や若年層を始めとする購入者は職住近接により都市の利便性を享受しつつ、現在および将来の日常生活において経済的にも時間的にも「ゆとり」が持てることになる*¹²。その結果、賃貸住宅の不満となる「狭さ」「高い家賃」と持ち家の「距離の暴力」が解決されるため、郊外住宅では味わえないゆとり時間が増大し、「時間」と「利便性」から政治・経済・情報・文化施設などを十分活用でき、文化、学習、レジャー、家族および地域住民とのコミュニケーションの機会が増えることになる。その意味では、定借住宅はシテイライフを存分に享受できる人間性豊かな居住の場としての魅力がいっそう増し、持ち家、賃貸に次ぐ第三の住宅として道は開かれるものと考ええる。

そうした状況下において、定借住宅が第三の住宅として成長し定着するためには、契約期間中、普遍的な「利用価値」が存在し続けることが絶対条件となる。換言すれば、契約期間が長いだけに定借住宅は持ち家や賃貸住宅以上に「利用価値」が一層強く求められることになる。しかしながら、二一世紀における社会経済的な環境変化の中で、その「利用価値」を減少させる次のような阻害要因が考えられる。

すなわち、第一は、少子化における人口減少社会である。一九九八年の合計特殊出生率は人口置換基準の二・〇八を大きく下回る一・三八(東京一・〇五)と過去最低となっており、五〇年後も一・三八と予想されている。将来人口推計(低位推計)によれば、二〇〇四年の一億二七〇五万人をピークに二〇五〇年には九二三一万二、二〇〇年には五〇八八万人に減少すると推計されている。六〇歳以上の持ち家率が八〇%であることを勘案すると、住宅購入ニーズのある若年層は、「一時的借家層」でなく、長男長女を時代背

景とした相続による「潜在的持ち家層」として位置づけられる。したがって、住宅は人口減少から現在以上に過剰になるため、利便性がよく立地のよい場所にある住宅しか利用されないものと予想される。

第二は、高齢化社会である*¹³。日本の総人口(一九九五年現在)は、一億二五五七万人と世界人口(五七億二千万人)の二・二%を占め第八位にある。その内訳は、年少人口が二〇〇三万人(二六・〇%)、生産年齢人口が八七二六万人(六九・五%)、老年人口が一八二八万人(一四・五%)となっている。一九九九年の老年人口は二〇九二万人とわずか四年で二六四万人増加し、その総人口に占める割合は一六・五%と前年より〇・五%上昇し、高齢化傾向に拍車がかかっている。二〇五〇年には、高齢者割合は現在の一四・五%から三五・二%に上昇し高齢化指数は一段と加速する。

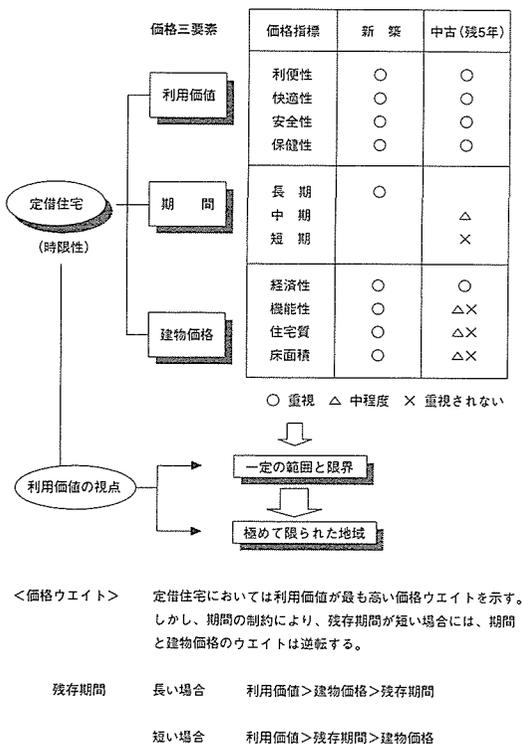
また、高齢者がよく出掛ける場所は、「商店・スーパー」(四九・七%)が最も多く、以下、「病院・診療所」(三五・四%)、「友人・知人の家」(二七・八%)、「銀行・信用金庫」(二一・七%)と続いている。外出手段は、「徒歩」が六割(六〇・八%)を占め、次いで「自転車」(三二・四%)、「バス」(二六・七%)、「家族が運転する自動車」(二四・六%)、「自分で運転する自動車」(二二・九%)となっている*¹⁴。

したがって、日常生活における外出先と外出手段を勘案し、「利用価値」の視点から考えれば、定借住宅は、経済的にも文化的にも商業や文化施設、病院などのインフラ整備が行なわれている必要があり、「利便性」の高い都心型住宅が最も適していることになる。

第三は、地価下落である。土地価格は長引く景気低迷とリストラによる工場・厚生施設等の売却から依然として弱含みにある。そのため、地価の安い郊外型の定借住宅は価格面において所有権住宅と明確に差別化できない物件また、利便性が劣後する物件は売れ残りが生じている。したがって、定借住宅は利便性のある地価の高い都心部ほど利用価値があるといえる。

第四は、価値観の多様化である。住宅に対する若い世代の価値観は「利用を重視する」が約八割(七六・五%)と「資産を重視する」(八・六%)の約九倍となっている*¹⁵。最近では、持ち家取得による高額のローン負担から、気ままに無理せず身軽ライフの賃貸派も一つの選択肢として考えられている。

図-2 定借住宅における価格の三要素



出典：赤川彰彦『地方自治体と定借PFI』大蔵財務協会刊より

5 定借住宅における利用価値

「定期借家権」が創設されれば、その傾向がさらに拡大することになる。それ以外にも高齢化社会における居住形態とコミュニティ形成、環境配慮型の市場経済、グローバルスタンダードによる産業・雇用構造の変化などが阻害要因として利用価値に影響を及ぼすことになろう。そのため、定借住宅が第三の住宅として確実に成長するかといえば、必ずしもその可能性が保証されるものではないと考える。

定借住宅の価格は、一般的に所有権住宅と差別化を図るために、近隣における所有権住宅の六割程度に価格設定され、併せて賃貸住宅との競合を鑑み、総支払い額（地代・ローン・駐車場・管理費・共役費など）が決められる。

定期借地権は契約期間五〇年という時限性を有することから、定借住宅の価格は、単に「建物価格」の経済性だけでなく、「残存期間」という時限性が加わり、さらにその期間における「利用価値」が重視されることになる。つまり、定借住宅の価格は「利用価値」、「残存期間」および「建物価格」の三

つの要因から構成され、期間満了時には全ての要因がゼロになる性格のものである（図-2）。

定借住宅の価格が残存期間の長短によりそれらの要因のウエイトが変化するので、それを見ておこう。定借住宅の購入者は、「広い土地や建物」「価格の安さ」「利便性」の三項目が上位の購入動機となっている¹⁶。一戸建てであれば、居住空間の確保と快適な住環境、安い価格が求められ、また、マンションであれば、買物や通勤通学に便利な利便性が重視され、「利用価値」と「建物価格」が大きな比重を占める。残存期間が長い場合には、所有権と同様に考えられるため、住宅価格のウエイト順位は、
利用価値（利便性・快適性・保健性・安全性）∨建物価格（経済性）∨期間（時限性）という式が成立することになろう。

しかし、残存期間が短い場合には、賃貸住宅の方が経済的に有利（定期借家権が認められれば、その傾向はますます強まるものと推察される）になることから、経済性と時限性の比重が高まる。残存期間が短くても生活する上で利便性があれば、居住ニーズがあることになる。したがって、この局面でのウエイト順位は、利用価値∨残存期間∨建物価格となる。残存期間が中程度の場合は、その要素は両要因よりも劣後することになろう。いずれにせよ、利用価値のない定借住宅は、残存期間が長期であれ短期であれ自然淘汰される可能性が極めて高い。

むすび

居住者が、加齢と共に居住スタイルが変化しても、その場所に永続的に住むことができるためには、日常生活において直接的な便益があり、「利用価値」が存在しなければならぬ。期間限定の定借住宅は、「所有権」より「利用価値」が重視されるため、借地人のライフステージが変わり、居住ニーズが変化しても、また、その地域が時の経過と共に衰退しようとしても「利用価値」が五〇年間継続し続けることが大前提となる。そのため、一部専門家が主張するように、都心から離れ、かつ駅から徒歩二〇分以上離れた二等地、三等地に広く立派な定借住宅を建てたとしても、半世紀のうちには家族構成の変化、加齢による身体的な衰えから、スーパーや病院などが遠い

場合には、高齢者には日常生活の不便さから利用価値は大幅に減少することが予想される。

したがって、定借住宅が持ち家、賃貸住宅に次ぐ第三の住宅として定着するためには、ゆとり感をもたせる「広さ」と価格の「安さ」の他に、生活する上での「利便性」を兼ね揃えていることが絶対要件となる。その前提条件に定借特有の「時限制」を加えれば、定借住宅は所有権住宅以上に「利用価値」が強く要求されるために、全国どこ地域でもよいのではなく、駅前の稀少地や高級住宅地などのように「極めて限られた地域」に限定されることになろう。その結果、定借住宅は「一定の範囲と限界」が存在するために、その成長と普及には必ずから限界があるものと考ええる。

〔注〕

- 1 鈴木区長の公約「二〇〇〇万四台、二世帯住宅二〇〇世」の広さ、二二〇〇〇戸確保。
- 2 総務庁「住宅・土地統計調査 速報集約結果」(平成一年)。
- 3 定期借地権普及促進協議会「定期借地権付住宅の供給実績調査」(平成一〇年)。
- 4 不動産経済研究所「定借マンション市場動向」(平成一年)。
- 5 日端康雄「地価高騰と都心居住」(『都市問題』81巻7号、一九九〇年)、43頁。土地利用のバランスについて、同教授は「職と住のバランス、住み手とのバランス、土地利用と交通のバランス、地域社会のバランス、自然・緑と宅地のバランス、都市機能のバランス」と端的に述べ、その崩壊は「同質化」が要因としている。
- 6 国土庁「土地白書」(平成一年)、148～155頁。
- 7 東京都「若い世代の東京の居住に関する意識調査」一九九八年、2頁。
- 8 東京都「生計分析調査」一九九八年。住宅ローン(東京)の返済世帯は、平均一九・四％。三〇歳未満一八・四％。三〇～三四歳、三五～三九歳は共に二三・一％と三・七％も高くなっており、住居費負担が過重になっている。
- 9 アーバンハウジング「東京圏のマンション入居者動向調査」一九九七年。一か月の住居費平均二万二七〇〇円(内訳・ローン返済額一〇万五一一〇〇円、管理費一万二七〇〇円、修繕積立金四九〇〇円)、その負担率は一七・二％。しかし、年収八〇〇万円未満では二〇％を超えており、若い人ほど住居費負担率が高いという結果が出ている。
- 10 『住宅新報』一九九九年三月二日。賃貸マンションの家賃…2DK(平均)九万六八〇四円、3DK(平均)一二万一一三円。
- 11 全国宅地建物取引業協会「住まいの決め手に関する満足度」(平成一年)。

9 『週刊ダイヤモンド』一九九九年二月二〇日号、36頁。定年後に住みたい街のランキングをみると、第一位は東京であり、以下、横浜市、神戸市、ハワイ諸島、名古屋市、仙台市、福岡市、札幌市と続き、大都市が大半である。

10 総務庁のアンケート結果によれば、「トイレに手すりや暖房装置があること」(四六・三％)が最も多く、次いで、「廊下や階段に手すりを付けること」(四三・三％)、「浴室の段差をなくし、手すりやすべり止めをつけること」(三七・四％)、「玄関、部屋と部屋との間などの段差をなくすこと」(三五・八％)「火災、ガス漏れ、漏電などの自動警報装置」(二八・四％)と続いている。

11 国土庁「都心部の総合住宅環境整備によるコミュニティ再生方策検討調査」(平成六年、64頁)。

12 総務庁「社会資本調査報告」一九九七年。一九八六～一九九六年の生活時間の増減時間のうち「各人が自由に使える時間」は、全国の四八分増に対し東京は半分の二四分増、大阪は二六分増、愛知県は二八分増となっている。

13 大淵寛「少子化時代の日本経済」(NHKブックス)、167頁。高齢化の呼び方については高齢化率が急上昇する二〇一五年頃までを「高齢化社会」、二五％の高原状態に達する二〇一〇年代後半以降を「高齢社会」、三〇％以上になる二〇四〇年前後からは「超高齢社会」と三つに分けている。

14 総務庁「高齢者の住宅と生活環境に関する調査」(平成七年)、40～43頁。

15 東京都「東京都住宅白書」(平成一〇年)、54頁。

16 国土庁「土地白書」(平成九年度)、225～229頁。

17 定期借地権普及促進協議会会報No.6、13頁。

18 本郷尚「定期借地権付き一戸建て分譲のすすめ」『不動産コンサルティング』一九九二年一月号、27頁。定借に向く土地として同氏は、「こうした二等地、三等地こそピッタリなのである」と説明している。

〔参考文献〕

・赤川彰彦「地方自治体と定借PFI」大蔵財務協会、一九九九年。

・赤川彰彦「半世紀後の定期借地権」税務経理協会、一九九八年。

赤川 彰彦／あかがわ・あきひこ

武蔵大学経済学部卒業、筑波大学大学院経営政策科学研究科修了。一九七二年、日本長期信用銀行に入行、定期借地権を研究、都内初の定借マンション「藤和田園調布ホームズ」、また、長谷工不動産「モアアレスト神宮前」を手掛ける。九八年より価値総合研究所開発調査事業部主席研究員。定借に関する著書、論文多数。

スケルトン定借(つくば方式)が切り開く第三の道

藤本 秀一

1 はじめに

分譲(持ち家)と賃貸の良さを合わせ持つ住宅の供給方式。それがスケルトン定借(つくば方式)だ。

スケルトン定借による最初のプロジェクトがつくば市で完成してから、今年の夏で三年が経過した。この間、さらにつくば市と世田谷区で各一棟が完成し、合計三棟のスケルトン定借マンションが実現している。現在は東京都内で二棟、横浜市で一棟が建設中であり、その他、各地でいくつかのプロジェクトの検討が進められている。

このように、スケルトン定借はかなりゆつくりとした歩みではあるが、着実に社会にその数を増やしつつある。これが現在のスケルトン定借の状況といえよう。

2 スケルトン定借(つくば方式)とは

スケルトン定借は、つくば市内にある建設省建築研究所を中心とする開発グループによって生み出された。また、一号棟と二号棟がつくば市で実現し、この実現にあたって、地元の市民や学者、行政担当者らで組織するNPO

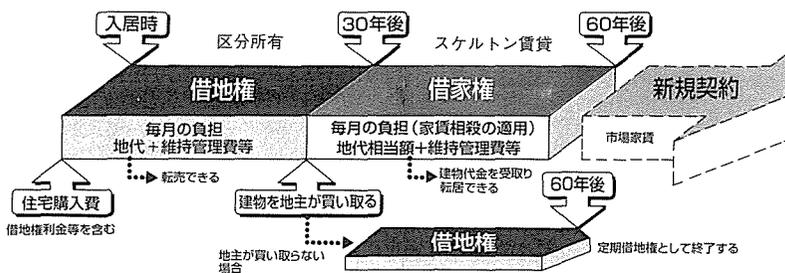
(民間非営利組織)「つくばハウジング研究会」が推進母体となったという経緯から、通称「つくば方式」とも呼ばれている。

スケルトン定借の仕組みをごく簡単にいうと、借地借家法の「建物譲渡特約付き借地権」を活用して、スケルトン住宅を建設する方式だ。以下に、その特徴を紹介する(詳細は文末記載の参考文献を参照されたい)。

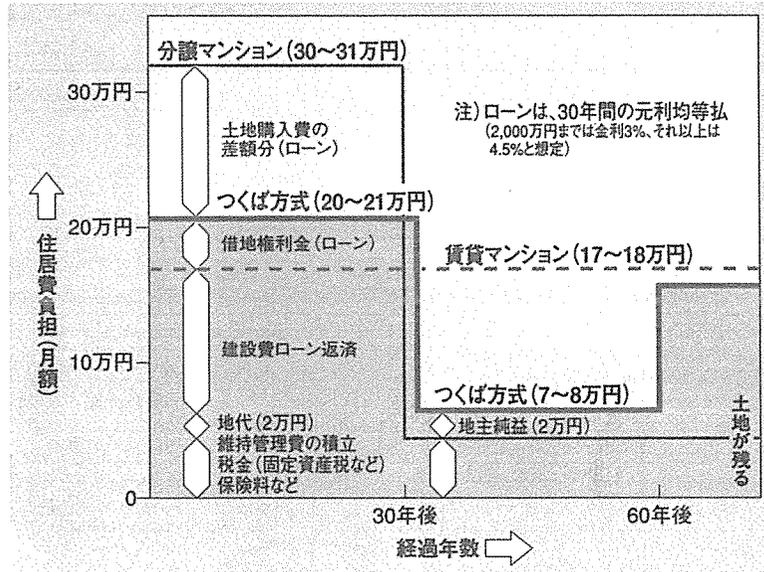
(1)三〇年間の持ち家と三〇年間の賃貸

建物の所有形態からみると、図一のようになる。当初三〇年間は居住者の持ち家で、一般の分譲マンションと同じく区分所有である。ただし、土地が借地である点が異なる。三〇年後、地主が建物を居住者から買い取り、借地契約を終了すると、土地、建物ともに地主の所有となる。それまでの居住者は、三一年目以降も住み続ける権利

図一―1 スケルトン定借の所有形態



図一2 分譲・賃貸・つくば方式の毎月負担額の比較



目以降は賃貸住宅に切り替わるということになる。
(2)家賃相殺契約
三〇年後に賃貸住宅に切り替わったとき、いきなり高い家賃を支払うことになる。居住者は老年期を迎える将来に不安を抱くことになる。しかし、家賃を低く設定するのは地主にとってフェアではない。そこで、三〇年後、賃貸住宅に切り替わる際に、継続居住を希望する居住者に対して「家賃相殺契約」を結ぶことにしている。

家賃相殺契約とは、居住者が受け取る建物譲渡金(建物の売却金)を地主にそのまま貸与し、その後三〇年間、その返済金と家賃の一部を毎月相殺していくものだ。こうすることで、居住者は持ち家・借地期間中(当初三〇年間)の借地料程度の低い家賃負担で六〇年後まで住み続けることができる。

(3) スケルトン・インフィル分離

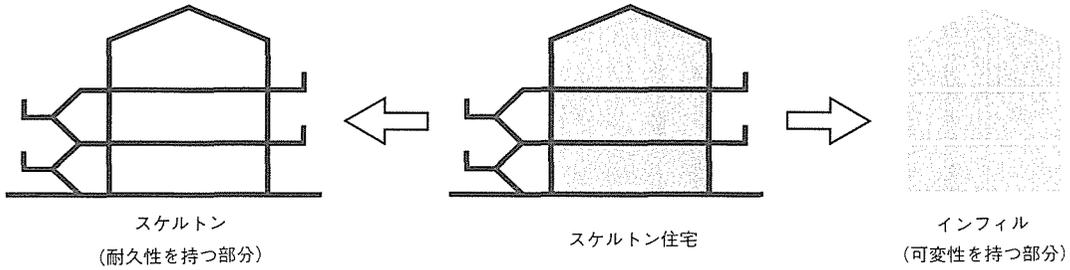
建物の構造体(スケルトン)と住戸内部の内装造作・専用設備(インフィル)を明確に分離して計画するスケルトン住宅の仕組みを採用している。スケルトンは鉄筋コンクリートなどの構造でしっかりとつくって長寿命化を図り、インフィルは入居者の好みや時代の変化に応じたニーズに対応できるように可変性が重視されている。

スケルトン住宅を採用するのは、三〇年後の建物買い取りがあるためだ。建物買い取りをスムーズに行なうには、建物価格を合理的に設定することが不可欠である。しかし、住戸内の内装造作は個人の嗜好により評価が異なりやすく、価格設定が難しい。そこで、客観的な価格設定を行ないやすいスケルトン部分と価格評価が異なりやすいインフィル部分を明確に分離し、建物買い取りをスケルトン部分に限定することで、その解決を図っている。つまり、三一年目以降は、厳密に言えば、スケルトン賃貸ということになる。なお、インフィルは原則としてゼロ査定となる。

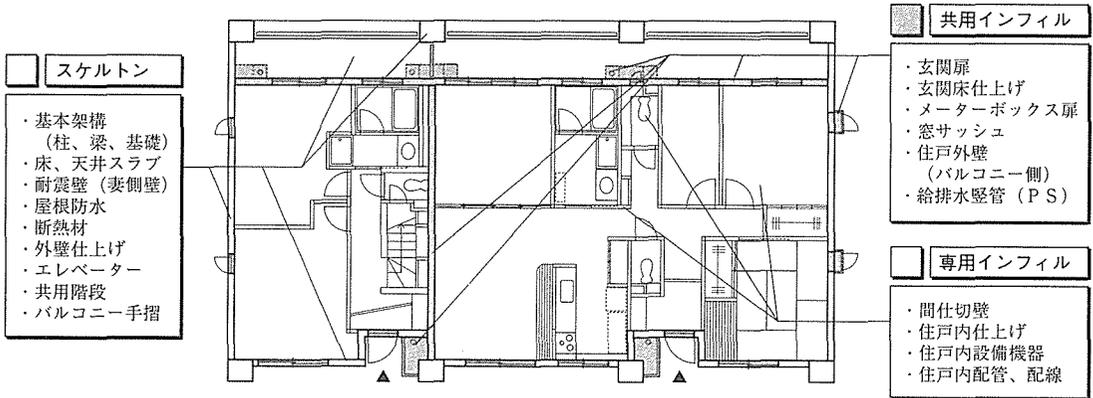
3 スケルトン定借のメリット—第三の道への可能性

さて、スケルトン定借の仕組みは概ね前述のとおりだが、このスケルトン定借が、いかにして分譲(持ち家)、賃貸の二者択一であったこれまでの住宅供給市場に割って入り、新たな選択肢(第三の道)となり得るだろうか。そのためには、スケルトン住宅の需要者と供給者、つまり入居者と地主の双方にメリットがあることが重要だ。では、具体的にどのようなメリットをもつのかをみていこう。

図一3 スケルトン住宅の概念



図一4 スケルトン定借の3区分



(1) 適度な負担で居住の安心

入居者の毎月の費用負担を、従来の分譲、賃貸と較べてみたものが図一2である。分譲だと住宅ローンの負担が大きいが、最後には土地と建物が残り、老後の居住の安心は得られる。賃貸だと毎月の負担は軽い、将来にわたって家賃を払い続けなければならない、老後の不安が残る。

これに対して、スケルトン定借(つくば方式)は、土地を所有しない分、住宅価格が抑えられ、持ち家である当初三〇年間の負担は分譲マンションの七割程度、賃貸住宅に切り替わった三一年目以降も一般の賃貸と違って負担が軽い(ただし、六〇年を過ぎると家賃相殺契約の原資がなくなるので新規家賃となる)。

このように住居費負担が抑えられることによって、住宅の選択の幅が増えることになる。これまで分譲価格の安い郊外へと住宅を求めざるを得なかった人も、便利な都市部で住宅を探せるようになるだろう。地価が同じ立地ならば割安で住めるし、あるいは、持ち家の土地費用分を建物(住宅)の方へまわして、よりグレードの高い住宅に住むことも可能だ。

住宅を資産として所有するという考えから、住まう場として住宅を利用するという「所有から利用へ」の発想の転換によって、住宅選択の幅はぐっと広がる。

(2) 望みの間取りを実現

建物の仕組みがスケルトン住宅なので、マンション形式でありながら、入居者の希望の間取り・内装を実現できる。スケルトン住宅では、間取り・内装(インフィル)の制約が少なく、自由度が高いためだ。賃貸に切り替わっても建物譲渡の対象がスケルトンのみで、インフィルは居住者が引き続き所有、利用できるため内装造作の模様替えができる。出来合いの分譲マンションに自らの生活を合わせることも、模様替え一つままならない賃貸住宅に辛抱することもない。

間取りの自由設計という意味では、コーポラティブ方式を採用するのもス

ケルトン定借と相性がよい。スケルトン住宅の形式が自由設計に対応しやすく、かつ、土地所有型のコーポラティブに較べ、スケルトン定借では土地購入を伴わないため事業リスクが小さくなるからだ。

(3) 安定的な土地利用

地主にとってのメリットはどうだろうか？ 個人地主の場合、土地利用の動機として相続税への対策が大きい。スケルトン定借は、相続税対策をしつつ、安定的な事業収益をあげられる土地利用方法となっている。また、戸建て定借住宅とは異なり、建物内に貸店舗や賃貸住宅などの地主所有床をもつことができ、借地以外にも地主が事業参加することで、高い収益と相続税対策を効果的に行なうことが可能だ。

コーポラティブ方式を採用すれば、入居者が集まってから事業をスタートできるので、最初から空き家の心配がなくなる。

4 第三の道へ——普及への方角

スケルトン定借は、従来の分譲(持ち家)や賃貸では実現できなかったメリットを、入居者、地主双方に提供し得る仕組みとなっている。また、区分所有マンションが合意形成の困難さから建て替えが進みにくいのに対して、スケルトン定借は、最終的に土地、建物ともに所有者が地主に一元化されるので、建物が老朽化して建て替える必要が生じた場合の対処が容易であるというメリットもある。しかし、冒頭で述べたように、その普及の足取りはかたやゆっくりとしたものである。第三の道として、その普及へ向けて必要なことはどのようなことだろうか。

これまでのスケルトン定借の実現例は現在建設中のものも含めて、すべてコーポラティブ方式によるものだ。スケルトン定借が必ずしもコーポラティブ方式とセットである必要はないのだが、現状では事業のスタートがコーポ

ラティブ方式に依存している面がある。

コーポラティブ方式は入居者が思い思いの住宅を実現でき、入居前からお互いに顔がわかっていることから、良好なコミュニティ形成が図られやすい反面、普及に向けては次のような課題がある。

① 規模に限界がある

② 設計に手間ひまがかかる

規模が小さく、手間ひまがかかるという点は、ディベロッパーなどの企業が事業化する上ではネックとなる。また、参加する入居者も、組合会合や設計相談などに時間、労力が求められ、事業期間がかかることも受け入れられない人ではないと難しい。

現在、コーポラティブ方式に依存するのは次の二点が原因といえる。

① 地主の事業リスクの回避

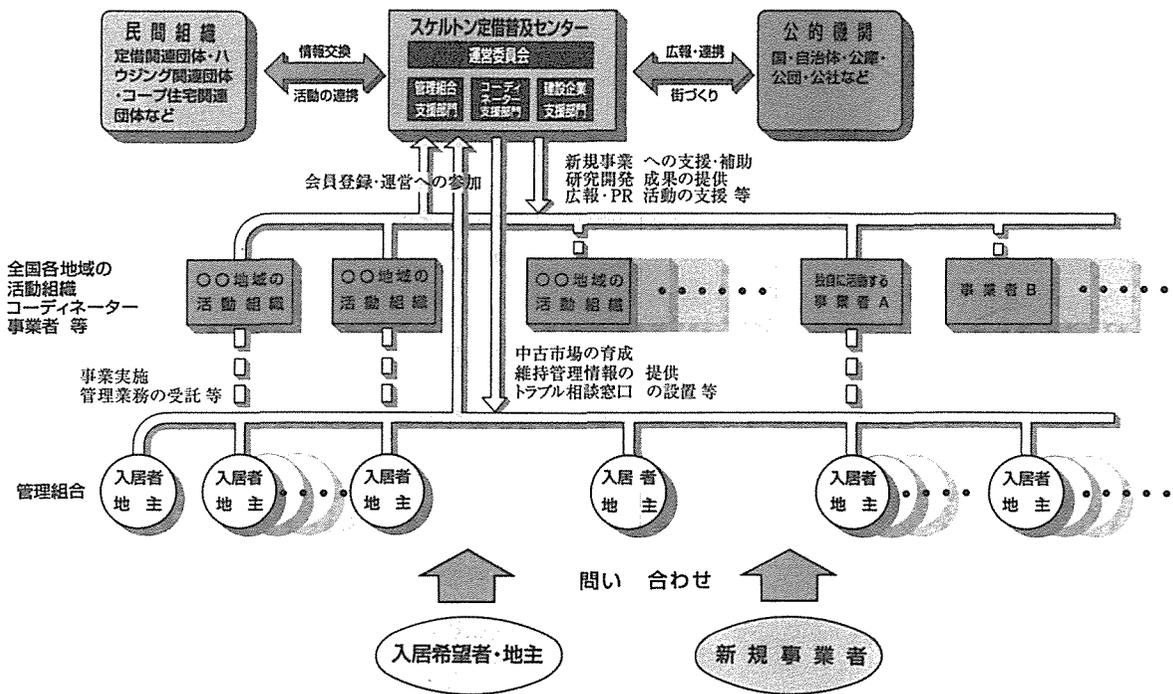
土地提供者が個人地主であれば大きな事業リスクを負うのは難しい。コーポラティブ方式であれば、募集をかけて人が集まれば事業化し、集まらなければ一旦中止するという手が打てる。一般分譲のような形で、事業をスタートしてから募集をかけて、入居者を集めるという事業リスクはとても負えない。

② 入居者へのアピール度

入居者募集の説明のわかりやすさ、アピール力から直接のメリットとして「自由設計」が前面に出てくる。長期的視点での耐久性、可変性などは募集説明でのアピール力に弱いのが現状で、どうしてもコーポラティブ的な募集に行き着きやすい。

事業化する側も、入居する側も、それほど手間ひまをかけず、もう少し手軽に触れられる方式であるということも大切だ。コーポラティブ方式から一般分譲に近い方式まで、スケルトン定借は幅広く対応が可能な仕組みである。まだ若い方式であるが故に、そのポテンシャルを十分活かすところまではいっていないが、スケルトン定借の考え方が浸透し、土地提供の情報や入居希

図一5 スケルトン定借普及センターの活動イメージ



望の情報などが広くやり取りされるようになれば、新たな事業展開も出てくるのではないだろうか。まずはそのような情報交流、情報蓄積の場が必要だ。

5 おわりに

平成一〇年七月、スケルトン定借の普及を図りつつ消費者センターとしての役割を担う「スケルトン定借普及センター」が設立された。このセンターは、入居者や地主、事業者の代表らが運営するNPOで、会員の会費や完成事業からの寄付金で運営されている。事業者の育成や入居希望者、地主への広報、各種の相談への対応などを行っており、入居者や地主が安心してスケルトン定借事業に参加できることを目指している。

そもそもスケルトン定借はNPOが原動力となって実現に至った。そこには地元のまちづくりへの寄与という視点が強く含まれている。スケルトン定借普及センターを通じて情報交流が盛んに行なわれ、まちづくりに寄与し、まちの骨格となるような良質で長持ちする住宅供給方式としてスケルトン定借が普及していくことを期待したい。

藤本秀一／ふじもと・ひでかず
 建設省建築研究所第五研究部設計計画研究室
 研究員。京都大学工学部建築学科卒業、同大学院修士課程修了。集合住宅の計画・供給方式に関する研究に従事。一九九五年、不動産学会業績賞（つくば方式開発グループの共同受賞）、一九九八年、都市住宅学会賞受賞。

参考文献

- ・小林秀樹『新・集合住宅の時代』NHK出版、一九九七年一月。
- ・特集「スケルトン定借（つくば方式）」『住宅』Vol.46、一九九七年二月号。(財)日本住宅協会、
- ・「つくば方式マンションが誕生」『日経アーキテクチュア』No.565、一九九六年一月四日号、日経BPP社。

家賃補助・アフオーダビリティ・特優賃・高齢者世帯

英米の住宅政策と対比しつつ、日本独自の住宅政策構築のために

島田 良一

はじめに

本稿の内容は、住宅政策について、ある程度の専門的知識を有している人びとを前提にしている。できるだけ分かりやすい表現にしたつもりであるが、個々の政策については、説明がいき届かず、一般の方々には分かりにくい箇所が少なくないと思われる。また、詳細な情報を得にくいこともあり、私自身も、事実を十分には確認できていない部分もある。本稿は、いわば問題提起のつもりでまとめたものであり、あえて強い表現をとったところもある。初めに記して、安直な誤解を生まないうよう、お願いしたい。

外国制度の移植と日本独自制度の構築

家賃補助について書いてみようとなると、一見しては似ているように思われる日本と外国の住宅政策が、全く別世界のものであることに気付く。それぞれの政策の背後にある考え方の差異の大きさに、改めて驚かされるのである。なにも、欧米と同じ住宅政策に追随しなければならないというのではない。元の制度を修正移植することによって日本独自の効率的な制度ができれば良いのである。

しかし実際には、欧米の方式を日本に移植しようとする場合、元の制度の社会的な意味合いを簡単に捨て去りがちであり、そのため、とかく元の制度より非効率でチグハグな制度となってしまう。

イギリスの家賃補助やドイツの社会住宅など、それぞれの国において苦汁

の選択であったはずの住宅制度であるが、これがただの言葉として既製品のブランドのように扱われる。その結果で上がる日本の制度は、およそ元の政策の狙いとは別物になってしまうのである。

住宅問題や住宅政策に関わっていながら、こうしたことに周到な注意をしない専門家にも、大きな責任があると考えられる。

たとえば、アフオーダビリティという言葉は、イギリスにおいてもアメリカにおいてもそれぞれ政治的に微妙な使われ方をしているが、日本では「家賃は安ければ安いほど良い」といった安易な考え方との区別がほとんど無くなってしまう。英米の場合、アフオーダブルな家賃という概念の背後には、公営住宅居住者の不公平受益の解消、政治的スローガンとしての魅力などが暗黙のうちに考えられているし、居住水準の設定、財政負担の問題、所得補足の精度、家計の負担力などについては本気でチェックしているはずである。

日本においても、専門家がこの言葉を使う以上、アフオーダビリティの周辺にある道具立てとその有効性について、しっかりと検討をしておかなければならない。こうした外国の制度が紹介され、ただの流行語のように口にされ、その流行語の意味のかぎりでは軽率に支持されたままに終わりがちである。住宅政策についての論争さえ起こりにくい状態なのである。

日本とイギリスの住居費負担の応能と応益、ポバティ・トラップ

本来、住居費支出の応能負担についての議論には、常に住宅サービスの応益問題が絡んでくる。住宅について応益度の異なる世帯に同じ負担を期待す

ることではできないからである。同一サービスの住宅を一律に支給できればよいのであるが、それは日本では特に難しい。公営住宅に限っても、新旧、規模、立地などの応益の格差を無視できないし、公的賃貸住宅としては、公団・公社・公営という階層別供給による格差が応益性をさらに難しい問題にしている。民間賃貸住宅については、劣悪な住宅が少なくないので、これを家賃補助対象としてどう扱うかを含め、その水準の多様性を考慮せざるを得ない。

一般論としては応益家賃を民間賃貸住宅居住者にも拡大すべきであるとしても、実際に多少でもその支給対象を拡大しようとすれば、応益と無関係に応益を議論しても非現実的である。本来、応益と応益は相互に調和しにくい考え方であり、両者を合理的に接続させる方法は無い。さまざまな角度から現実適合性をチェックしつつ、穏当な計算方式を決めるしかないのである。

イギリスの住宅給付金も日本の新公営住宅法の家賃体系も、それぞれ応益と応益を組み合わせる形になっているが、その方式はそれほど理論的ではない。

また、低所得層の家賃負担援助を考える場合、世帯の所得水準に応じた傾斜的な補助が必要となり、いわゆる「ポバティ・トラップ」Ⅱ「貧困の罠」が発生しやすくなる。日本の公営住宅家賃の減免措置などは、減免層と非減免層との間に大きなギャップがあるから、その所得境界の上下で生活費負担の逆転が起こる。わずかに所得が増えたと非減免として扱われ、かえって住居以外に支出できる生活費が減ってしまう。いわゆるポバティ・トラップである。日本の生活保護世帯にも同じような問題が起こっている。抜本的に住宅政策を改革し、民間賃貸住宅居住者を含む幅広い家賃補助を考えようということであれば、当然こうした既存制度内の矛盾を解消し、新制度導入による矛盾の拡大を防止しなければならない。

イギリスのサッチャー保守党の住宅政策におけるハウジング・ベネフィット（住宅給付金…余裕のある公営住宅居住者の家賃を値上げして公営住宅経営の改善を図り、その代替策として、低所得の公営住宅居住者と民間賃貸住宅居住者に対する援助を公平化する家賃補助体系、公営住宅のレント・リベートと民間賃貸住宅のハウジング・アロウアンスで構成され、全体をハウジ

ング・ベネフィットと呼ぶ。生活費扶助と住居費扶助を分離した）に対する批判の焦点の一つが、このポバティ・トラップの発生であった。サッチャーの住宅政策も、このポバティ・トラップに対する批判だけは、即座に修正せざるを得なかったのである。家賃補助というものは金銭による援助であるから、こうした細かな矛盾が明瞭になり、またその矛盾を一応は簡単に解決できるのである。

また、住宅給付金に対する別な批判の一つは、補助を受けるための手続きの煩わしさと支給する側の事務量の増加であった。政策対象を一部の世帯でなく、一定基準を満たす全世帯に拡大することの難しさの一つである。家賃補助を貰えるか否かの境界線上の世帯にとっては、わずかの補助のために、面倒な手続きはしたくないということであろう。

日本において英国並みの家賃補助を考えるとすれば、その施策対象をどういう階層に絞るか、保証すべき居住水準の設定、現居住住宅の水準と市場家賃の査定、世帯の所得等に応じたアフォーダビリティの設定、応益応益の住居費負担額算定、実行可能な事務手続き、結果としての財政負担などをセツトにした議論をしないと、現実的な具体策は出てこない。ただ抽象的に「家賃補助は好ましいが、さまざまな弊害が起こり得る」などと言ってみても、それだけでは、ほとんど意味がない。

住宅政策というものは、その国の社会の歴史や価値体系に深く根差しているから、それぞれの国が自国の実情に合わせた政策を行なうのは当然であり、諸外国の物まね政策では、必ずしも適切な政策効果が得られない。むしろ、外国の制度ならば正しいとか進んでいるなどと安直に判断して、その制度を軽率に移植することには、大きな弊害があるというべきだろう。外国の制度を詳細に検討し、その移植によって起こり得る諸問題を予見しておかねばならないのである。

現状の議論では、「低所得層の家賃は当然、減免すべし」という一般論と「財政規模の拡大を招く」という現実論の対立という、いわば家賃補助の入り口の議論で終わっているように思う。「両者の対立をそのまま対立として受け止め、それ以上この問題に立ち入ろうとしない。日本の実情に合った家賃補助の詳細を検討するまでに至らないのである。」

サッチャー保守党の住宅政策と家賃補助の考え方

もともと、家賃補助という言葉は、イギリスのレント・リベートの訳語として使われたが、この意味での家賃補助は、当初から、日本ではあまり話題にならなかつたようである。日本の公営住宅が当初から建設費補助という形を取つたためであろう。

レント・リベートというのは、建設費補助の無い英国の公営住宅供給において、供給コストに基づいた算定家賃を値下げする場合、その値下げ分を国が自治体に継続的に支払うという制度であり、家賃減額補助と訳される場合もある。この制度については、公営住宅居住者のみの受益であることのほか、インフレの進行と家賃改定によつて起こる建設時期別公営住宅保有数の異なる自治体間の財政的不公平、補助金支払い額の巨大化、国家財政の硬直化など、建設後の時間の経過と共にさまざまな矛盾が累積するために、批判の多かった制度である。日本の公営住宅の新旧家賃格差以上に深刻な問題になっていたのである。しかし、この家賃減額補助については、ここでは議論しないでよいであろう。ただし、補助額の累積的拡大が起りやすいという問題点は、レント・リベートだけでなく、住宅給付金その他の家賃補助にも、その方法によつては同質の問題が発生し得ることを知つておいた方が良好だろう。

改めて解説するまでもないと思うが、サッチャー保守党の住宅政策は、国家財政の立て直しを一義的な目標とし、公営住宅の売却や公営住宅建設の縮小などを強行して、そのラディカルな展開で知られている。住宅建設の縮小と同時に、公営住宅の経営を改善すべく、レント・リベートを削減し、自治体には公営住宅家賃の値上げを迫つて、その代わりにハウジング・ベネフィット（住宅給付金）を民間賃貸住宅居住者も含めて、支払い能力の足りない世帯を補助しようとするものである。要するにこの制度は、公営住宅居住者で余裕のあるものの負担を引き上げると同時に、低所得で家賃の支払いに困っている世帯には、公営住宅か民間住宅にかかわらず同一の補助をしようとするものであり、例外的にローン返済に苦しむ一部の持ち家居住者にまで施策対象を拡大している。その支給額の算定方法は応能応益的な体系をとっている。

こうしたサッチャーの住宅政策は、その背後の現状認識として、住宅ストックの拡大には公的供給の出動の必要がないと判断しているのである。全体としての居住水準の向上はあまり考えないという意味で、住宅政策としては明らかに後退的な側面が見られるといつてよい。比較的均質な住宅ストックが既に整備されている国なればこそその政策であるとも考えられる。

現在、日本の住宅問題関係者が家賃補助に言及する場合には、「支払い能力の足りない世帯に対する補助」という一般的な考え方に立つており、「貧困層に対する政策効果の平等な波及」という点ではサッチャーの家賃補助政策に共通するものを持つのであろうが、まさかサッチャーのように、居住水準向上の断念や、公的住宅建設の縮小までは考えていないだろう。

この国では、公営住宅の経営改善のための応能応益的家賃体系というだけでも、家賃値上げにつながると心配し反対する人が多いのではないだろうか。応能家賃などより、公営住宅の大量建設が要求されるのである。

英米の家賃補助制度を日本に移植するとしても、それを何のためにやるのかについての明確な理由と決然たる覚悟を必要とするのであり、欧米における家賃補助の社会的な意味合いや障害を含め、この制度を日本に導入した場合の問題点を十分に検討しておく必要がある。

家賃補助というものは、いわゆる「石への補助より、人への補助」という考え方の中心的な政策であり、施策対象を本当に困っている人に絞つていくという狙いがある。また、これは住宅供給縮小の補完的な政策でもあり、新規供給よりも世帯に対する直接的金銭的援助の方が、政策効果をきめ細かく公平化できるという側面も重要である。

日本ではこうした事実上の公平性の視点はあまり問題にしない。実態があまりよく知られていないということもあろう。公営住宅の家賃体系を応能応益的にしてみても、それは公営住宅居住者の内部での格差是正であり、従来からの公団賃貸住宅や公社賃貸住宅との格差、新しくできた特定優良賃貸住宅との不均衡は、是正されるどころか拡大していると推定される。

特定優良賃貸住宅供給促進制度

特優賃（特定優良賃貸住宅）は、民間建設のものや、公社供給のものなど

があつて、必ずしも厳密には公的 직접供給でないが、事実上、公的政策が住宅供給に深く介入しており、この制度を利用して供給される特定の優良住宅に入居できた者にのみ、その家賃支払いを補助する。「石への補助より、人への補助」ではなく、「石への補助をした場合にのみ、人にも補助」であり、「住宅供給促進に組み込まれた家賃補助」となっている。特優賃の補助は、その背後にある政策理念が、サッチャーのハウジング・ベネフィットとは正反対のものになっている。

特優賃の場合、相対的に高水準の住宅を供給し、支払い能力のない入居者にはその不足分を補助するのであるから、これに住める世帯は幸せであり、その世帯と住めない世帯の受益格差は巨大になる。賃貸住宅政策全体としての諸要素、つまりアフオーダービリティ、住居水準の設定、財政負担予測などのバランスが欠けているのである。

アフオーダービリティの問題は、単にどれだけの負担力を期待するかどうかだけでなく、国民に対してどれだけの水準の住宅を保証するかが絡んでくる。特優賃が想定している高水準の住宅に低負担で入居できるのは、それ自体では結構なことであるが、これと同レベルの恩恵を他の人びとにも公平に及ぼすには大変な財政支出が必要になる。事実上、この恩恵をすべての人に及ぼすことは断念せざるを得ない。

特優賃の家賃補助には、英国におけるハウジング・ベネフィット政策の重要部分である援助対象の絞り込み、援助の公平性という視点がほとんど欠落している。さらに一般化していえば、日本の住宅政策の骨格の一部となつている公的賃貸住宅の階層別供給という考え方もほとんど批判されることがない。

特優賃には、政策技術的に評価すべき側面もあり、家賃補助額が個別世帯の所得増加に応じて急速に減少していくという仕掛けは、部分的工夫ではあるが、財政負担の拡大を多少とも防止する効果を期待できる。しかし、すでに多くの方が気付いていることであるが、この制度は、「入居者は公的住宅に入ったら動かない」という供給不足状態継続の民間住宅市場や、「経済成長が長期的に継続し、所得と財政が拡大し続け、地価や建築費も上昇基調にある」という継続的成長経済の市場構造を前提にしている。

しかるに、現実の住宅市場は、すでに良質な民間賃貸住宅にも空き家が目立つたり、賃貸住宅の内部での住み替えが盛んになり、公的な住宅と民間賃貸住宅などの間の敷居も低くなり始めている。住宅が余り始めているために、民間住宅と公的住宅の間にさえ競合が生じ、入居者の定住を前提とした政策の基礎が崩れ始めているのである。

特優賃制度では、市場家賃の変動に合わせた家賃改定が円滑にはいきそうにないこと、居住者の所得の把握が十分に行なえないという実務上の問題のほか、いわゆるワタリという「有利な新規供給特優賃への住み替え」が起こる。他の公的住宅から住み替える新規入居者の場合でも「既存の公的賃貸住宅の空き家化と経営の圧迫」を起こすなどの制度的矛盾が指摘されている。しかし、この制度の基本的な問題点は、「家賃補助額の変動による財政負担の拡大が市場家賃の動向に左右され、結果として、当初の予定どおりの経営を期待し難く、とくに供給主体の経営リスクが大きくなること」である。半官半民の供給システムと民間市場変動との調和についての詰めが不徹底であり、経営改善についての調整機構が十分に機能し得ないのである。

また、最近の動向としては、特優賃を高齢者向けの賃貸住宅として政策修正する動きもあるようだが、収入の伸びが期待できない高齢者世帯に対し、通増的な家賃負担を期待することはできない。家賃負担を増加させない方式であれば、経年負担増による諸矛盾、とくにいわゆるワタリなどの問題は回避しやすいが、市場との接続、援助の公平性などの点では、なお問題が残る。この制度は、かくのごとく時代の変化を追いきれないさまざまな現実不適合要因を抱えている。社会政策の一部であるべき住宅政策の内容が、低成長経済、高齢化社会、失業者増大などの、新しい経済社会の諸条件に適合していかないのである。とても部分的な修正ではやっていけない制度といふべきであり、早急な大改革を考へる必要がある。

要するに、特優賃においては、本特集のテーマである「公と民」の調和の難しさの処理が十分にできていない。公と民が責任を分担するとしても、本来、責任というものは簡単には分担しにくいのである。特優賃という制度は、住宅政策において公と民の論理を複雑に組み合わせようとした最初の制度であり、経営責任の所在も含め、制度内にいろいろな不安定要因がある。現実

の経済変動の中でさまざまな矛盾を起こしやすいのも、理由がない訳ではないのである。

民間市場のしたたかさともいふべきものについての配慮が不十分であれば、民間活力導入は中途半端なものになってしまう。公と民を複雑に組み合わせても、自由な民間活力を抑えて、鑄型にはめ込もうとするようなことになる。特定の優良住宅といながら、その優良度は住宅規模に関するかぎり、あまり多くを達成していないようである。大幅な家賃補助が、期待どおりに破綻なく優良な民間賃貸住宅の蓄積をもたらし得るか否かは、持ち家・借家、公・民などの分断が解消しつつある流動的な住宅市場との関係が決まる。早急な改革を行なわなにかぎり、その具体的決着は、いずれ市場そのものの変容のなかで決まってくることになるだろう。

高齢者世帯を中心とした家賃補助の可能性

日本の住宅市場は、民間賃貸住宅比率が高いから、家賃補助を賃貸住宅居住者一般に拡大すれば、補助対象世帯が膨大となり、財政負担が大変であるといわれる。また、不正受給が増えるであろうという見方もある。ここでは英国のハウジング・ベネフィット型の家賃補助を日本の実情に合わせて実現するための条件について、多少とも柔軟に考えてみることにしたい。

まず、家賃補助を一般の民間賃貸住宅居住者に拡大すれば、財政負担が膨大となり、家賃インフレを起こすであろうという意見が一般的である。本当にそうであろうか。

財政負担の巨大化の指摘は、確かに説得力のある意見であり、もし、特優賃並みの恩恵をすべての民間賃貸住宅居住者に及ぼそうとするなら、その財政負担は膨大になる。特優賃の場合、居住水準を高く設定することで、一戸当たりの補助額を巨大化しているからである。また、たしかに英国などに比べれば、日本の民間賃貸住宅居住者の数は、はるかに多い。この全世帯を補助することもできないであろう。

しかし、民間賃貸住宅居住者の中には若年の単身世帯や、社会的流動層で、勤務先から家賃補助を受けられる世帯などが多く含まれている。本当に家賃補助が必要な世帯の数は一般に考えられているほどは多くないのではないか

と思う。家賃補助の対象を高齢の年金生活者を中心に限定すれば、その対象層は、さらに少なくなるであろう。世帯当たりの補助額を低く抑え、対象層を高齢層などの弱者に限定すれば、財政負担の拡大の予測もつくし、ある程度まではコントロールできるはずである。

また、家賃補助を一般化すれば、家賃インフレが起こるだけであるという予想もある。しかし、これも対象層を限定することによって相対的にそのインフレ効果を減殺できるであろう。また、現実には、住宅は既に余り始めており、大都市地域の新規供給賃貸住宅の規模は増加傾向にある。家賃は下がり気味であり、家賃インフレどころではない。

対象とする高齢層を何歳以上とするかは、柔軟にスライドさせ得るので、支給対象層の限定、財政負担のコントロール、インフレ対策などの調整もしやすいであろう。

このように高齢者世帯を中心とした家賃補助であれば、いわれるほどの副作用は起こりにくいと期待できる。また、高齢者一般は、所得が少なくても、貯蓄などの資産を持っている人が多いという意見もあるが、賃貸住宅に住んでいる高齢者世帯に限れば、それほど生活が楽でない場合が多いのではない。日本の年金生活者の収入は、退職前に比較して大幅に減少するから、賃貸住宅居住者の場合、年金受給者になると同時にその家賃支出に苦しむ世帯が少なくないのではないかと推定される。最近の経済不況と低金利は、高齢の年金生活者やつつましい金利生活者の家計を大幅に圧迫していると考えられる。

古い公営住宅の安い家賃に人が集まることをみても、家賃負担が深刻な世帯、とくに家賃負担について将来に不安を感じている世帯が少なくないと予想される。こうした階層に対する緊急対策として、従来の住宅政策の不足を補うような考え方からでも、やりようによっては高齢者を中心とした家賃補助の導入が、今のような時代の要請に一番よく適合しているように思うのである。

生活費扶助と家賃補助との差異について

ここで指摘しておきたいことは、家賃補助と生活費扶助は本質的にかなり

違った援助であるということである。イギリスの場合にも、生活費扶助は個々の世帯の所得と世帯人員に応じて支払われるのに対し、ハウジング・ベネフィット（住宅給付金）の支給額は別体系になっており、収入と世帯規模のほか、住宅家賃を含めて決まるようになっており、その主たる理由は、現在住んでいる住宅とその家賃が個々の世帯ごとに大きく異なっていることにあると考えられる。

一方、日本の生活保護は、住宅の実態にかかわらず、一定の住居費が生活保護の中に組み込まれており、その住宅政策上の効果は希薄である。非保護世帯とのギャップも大きく、ポバティ・トラップの発生による不満は、よく報道されるところである。

どこの国でも、高齢者世帯の家計行動というものは、住宅はすでに決まっています、その家賃を支払った残りの家計費の中からその他の生活費を支出するような傾向が強い。高齢者の場合、その住宅は、その人の長い人生の結果として、その生活の一部になっているのが普通である。個々の住宅の家賃水準には相当な幅があるが、高齢者の場合、生活が固まっているので、生活費が苦しくなっても、若い人のように簡単に家賃の安い住宅に移ることが難しい。たとえば、高齢の夫婦が民間賃貸住宅に居住していたところ、ご主人が死亡すると年金額が半減するであろうが、残された老婦人が住居費を簡単に半分にするわけにはいかないだろう。

一般論として、若い人の場合には、所得に合わせて適当な家賃の住宅に住み替えることができるが、高齢者の場合、さまざまな理由から住宅を替えることが難しい。住宅を替えるほどの生活の変化に適応できないのである。病気になるが高齢者の場合、その医療関係の消費もかさむであろう。低金利が高齢者の生活を圧迫していても、その保護は申し訳程度であり、金利収入の減少は、貯蓄の取り崩しでしか補えない。さまざまな理由から、高齢者世帯の家賃負担力が危機に晒されているのである。

持ち家居住の高齢者の場合でさえ問題が生じ得る。極端な場合には、大きな持ち家に住みながら生活費に苦しんでいる老人もいるという。固定資産税・都市計画税の高額化は、寿命の伸びた高齢の年金生活者の家計を破壊しているかもしれないのである。リバース・モーゲッジが必要になる所以でもある。

同じ対人補助であっても、生活費扶助が所得や年齢や家族構成によって決められるのに対し、家賃補助の場合は、居住住宅の規模や管理水準、その住宅の市場家賃査定など、技術的に難しい作業を抜きに、その補助体系の詳細を構築できない。高齢者については、家賃補助も政策メニューの一つに加えて援助の多様化を図り、とりあえず高齢者に限り公的賃貸住宅居住者と民間賃貸住宅居住者に対する援助の公平化を図るのが好ましいであろう。さらに公的賃貸住宅斡旋などについても、カウンセラー的な対応が必要であろう。人への補助というものには、住宅が絡んでくるとどうしてもそういう面倒な作業を欠かせないのである。

高齢者を中心とした家賃補助は、住宅政策体系の一環として行ない、生活費扶助一般とは独立に扱うのが正しいと考える。

おわりに

最後に、民間賃貸住宅に対する家賃補助には不正が起こりやすいという意見についてであるが、これは同時に不正の足がつきやすいということでもある。何らかのチェック機構によって十分に対応できる問題であろう。

また、蛇足ながら、さらに付言すれば、年齢による支給の格差には、ポバティ・トラップのような問題が起こりにくい。それでも不可逆的に歳を取り、だれでもいつかは高齢者になると思っているからである。医療費の高齢者優遇と比較してみてもよい。

また、現在のような深刻な景気後退の場合、消費者の消費性を高める対策として、高齢時の生活安定保証の効果は極めて大きいというべきであろう。年金制度の経営困難や、住宅を中心とする生活保障の見直しなど、消費者が老後の人生に明るい展望を持たないがために、消費が復活しないという解説が繰り返されているではないか。

島田良一／しまだ・りょういち

一九五九年、東京大学工学部建築学科卒業。

同大学院数物系研究科建築学専攻博士課程中

退、ペンシルバニア大学大学院修士課程終了

MA。東京都立大学工学部建築工学科助手、

助教授を経て、八五年より、東京都立大学工

学部建築学科教授、建築経済学専攻。

オランダで始まったバイレント・スケルトン賃貸システム 住宅内部の価値の評価を「アセスメント・システム」で行なう賃貸アパートでのインフィル分譲

澤田 誠二

スケルトン住宅の研究と実践の面で、オランダはわが国にならぶ先進国。八〇年代末からは建築技術ばかりでなく社会制度や建築産業のあり方そのものの変革も進められている。なかでも、アムステルダムの住宅会社「ヘットオーステン社」*が一〇年もの歳月をかけ開発したスケルトン賃貸方式―インフィル分譲方式―は、極めて注目に値する。というのも、インフィル産業の発展に寄与する総合的ブレイクスルーと考えられるからだ。

オランダで「コープハイヤ」というシステム名は「コープ・買う」と「ハイヤ・借りる」の合成語で、英語では「バイレント」と置き換えることから、本稿ではそれに従う。

バイレント方式の開発経緯と現状

このシステム開発は、ヘットオーステン社のピーテングイク社長が一九八八年に着手し、三年前に実験段階に入ったもの。いわば賃貸アパートでのインフィル分譲という新方式が、現在の賃貸住宅事情の有力な改善策だと考えられるようになり、およそシステムの概要の見えた九三年には開発成果を他の住宅会社でも利用できるよう検討し始めたというものである。

この実験は、自社保有アパート（約二五〇戸）での試行的適用で、賃貸形態の転換に伴う法制面、住宅（内部）の評価、賃貸料・譲渡費用の負担と支払いの各方式、

さらに居住者へのPR方法を含む総合的なもの。この結果をベースとし、次の段階では住宅会社多数での実務展開に進むという位置づけだ。そのため住宅会社業務を監督する住宅・都市計画、大蔵両省と調整し、家賃補助とインフィル不動産取引に関わる利率低減についても交渉している。また地域の住宅政策を担当するアムステルダム市と公共住宅保障基金（Guarantee Fund for Public Housing）からは実験プロジェクトへの承認もとりに付けている。

実験結果は入念な評価の後、九八年に公表され、およそ四つの問いに答えている。

・そもそも賃貸居住者がバイレントに関心を持つか？ 関心を示すのはどのグループか？

・バイレント方式は、設定した法制・財務条件で、賃貸住宅の実務や業務に馴染むのか？

・バイレントという新方式は、公共住宅分野に「付加価値」をもたらすか？

・予想しなかったネガティブ・ファクターは特に発生しないか？

実験結果の評価は、主に最初の二点に対応する。公共住宅としての意義は長期で評価せざるを得ないとしながら、実験は成功と判断している。バイレント方式は実務展開可能と判断されたのである。実験で判明した内容は、次のように要約されている。

a 現実市場での実験は成功し新方式が幅広い層から支持された。居住住宅別と世帯構成別に見て、年齢層と収入ランク面では若干の違いはあるものの、幅広い層に支持された。

b 公共住宅としては低所得層対策が充実されることにもなりプラスである。また、バイレント方式には、居住者参画のツールの性格があるので、住環境改善プロジェクトの推進主体にとって極めて役に立つと受け止められた。

c 新方式は、次のメリットをもたらしユーザーに支持された。
分譲されたインテリアを自由に扱うことができないながら、退去時には残していいこと。

ユーザー側条件に応じて、居住コストの負担形態を総合的かつ多様に設定できること。新方式なら、頭金と順次増額する月別支払いの方式から、当初高額を毎月支払いながら次第に低減していく方式まで、幅広く選択できる。こうしたユーザーの反応は大変興味深い。開発過程で考えたほど、コスト総額の低減にこだわってなく、個別状況に合った月毎負担を対応させる方が重要と考えているからだ。

d バイレントのために開発した住宅価値評価システムは、たしかに実務適用可能だが、そのままでは複雑すぎるので、単純化する必要がある。

こうした実験の評価結果にしたがい改善したバイレント方式は、他の住宅会社でも使えるようになった。さまざまな調整が行なわれて実務展開が可能になったのである。ただこの実験は、アムステルダム賃貸住宅市場に合わせたものなので、他都市で受け入れられるには慎重な検討が必要だとされ、現在は数都市を選んで普及させる計画になっている。

バイレント方式の概要

法制的には、スケルトンとインフィルの経営主体を別のものにする方式。インフィル部分は、「バイレント」と呼ぶインフィル購入者の団体に分譲される（ここでいう「団体」とは分譲権取り引きのための「名目的」なもの）。バイレントはスケルトンのスペースをレンター（住宅会社）から賃貸しインフィル・オーナーになり、それを自由にする権利と同時にメンテナンス義務を持ち、インフィル更新の投

資もする。譲渡契約の終了時にはバイレントはレントナーに分譲権返却義務があり、逆にレントナーは購入を義務付けられる（スケルトンの耐用期限終了のような極端な場合には、別途のルールを設定）。

「インフィル」と呼ぶ部分には、住戸のスペース、（非耐力）間仕切り壁、床、設備、設備機器、仕上げがある。集合住宅の共用部分は、スケルトンに含めるものとされている。

価格と評価の方法に関して、スケルトン賃貸料を（インフィルを含む）住宅賃料の六五％に設定している。バイレントナーが家賃補助を受けられる場合、補助はそのまま有効として価格比率で額を低減する。住宅内部の価値の評価は、バイレントに開発した「アセスメント・システム」に従う。評価業務は第三者的専門家が行ない、価値は住戸に組み込まれた建築設備と機器、さらに仕上げグレードに左右される。このアセスメントでは五〇年を最大耐用年数と設定し、これをインフィル部分の譲渡・再譲渡の最大期限と想定。インフィルの「価値（ヴァリュ）」は「レンタル・ロス」の「ネット・キャッシュ・ヴァリュ」からメンテナンス積立金を差し引いて算定する。インテリア部分の「価格」水準は、レントナー（住宅会社）の賃貸戦略に影響され、アセスメントで決まる基本ヴァリュと設備と仕上げの耐用残存年数にも左右される。メンテナンスの良し悪しとインフィル更新投資の有無もアセスメントに影響する仕組みである。

住宅政策の面からすると、当該のパートはその地域での住宅スペースの分配原則（地域市場の動向）に従うことになる。バイレントは通常の（すなわち法定の）賃貸居住者保護が受けられる。バイレントには、スケルトン賃貸とインフィル譲渡とを取り引きする「組み合わせ契約」方式も用意され、契約期限をあらかじめ設定せず、バイレントナーからの一月前予告でも解約できる。レントナーはインフィルの購入を義務付けられ、その評価は、再びアセスメント・システムによって行なわれることになる。バイレントナーは、自ら行なった変更のどれについても修復義務はない。すなわち、メンテナンスの良し悪しでインフィル価格が変り、賃貸住宅政策、銀行金利、インフレ率によっても譲渡価格は変動するわけだ。

譲渡価格の支払いについては、住宅不動産購入時のローンに等しいものが設定されている。これはオランダ大蔵省一九九五年七月二二日制定の条例#DB95/2504Mに基づき、持ち家の購入を所得税と連動させる仕組みだ。

居住者から見たバイレントの意義

従来の賃貸居住に比べて自分の住宅を自由にいじれる。したがって転居するより状況の変化に合わせて手を加える方を選ぶようになり、その満足のゆえに居住年数も長くなる。

アムステルダムの実験からの推計では、この方式で居住者の大多数が居住コストを低減させている。設定した財務システムのおかげで居住者に多様な選択が可能になったためだ。払い戻し期間を短くするとコストが先送りされ、後になって急激に減額する。現金で支払えば、居住コストがただちに低減する。

低所得層でのスケルトン賃貸への補助はそのまま引き継がれ、三万ギルダ（約一万五千ドル）以下の世帯の補助額は利子の低減を上回り、月額支払いは以前のそれを超えることになる。

バイレンターが住宅内部の維持に努力し更新に金をかけると、アセスメントでは住宅価値が上がり、クオリティ向上も評価されることになる。住宅会社の設定するクオリティ水準よりも低い住宅でバイレント契約を結ぶ場合には、その水準に上げるための投資も査定される。居住者は住宅内部のさまざまな要素の維持管理が住宅価値と直結しているのを実感せざるを得ない。維持に努め、的確な更新を行えば、ライフスパンはおのずから伸張する。その結果としてインフィリ買戻し価格は譲渡価格を上回るようになる。

住宅会社にとっての意義

居住者が必要に応じて投資すればその満足度も向上し、したがって他の住宅を探したりしなくなる。このことはコミュニティの安定性の向上を意味する。

なかにはその時々々のクオリティ要求にしたがう改善を実施する例もあり、住要求の発展に従ってインフィリも向上することになり、その結果、コミュニティの環境価値も増大する。

住宅内部は居住者が管理するので、住宅会社が維持管理に関わる度合いが軽減する。住宅内部で発生するトラブルが苦勞の種であるだけになおさらだ。

バイレント方式は、スケルトンのメンテナンスには影響を及ぼさず、住宅会社側で従来どおりの維持管理を行なう。居住者が維持管理に関わるようになる結果、住

宅会社側でもメンテナンスを評価するようになる。特に住宅周辺の維持管理を今まで以上に評価する傾向がある。逆に好ましくない状況については、より厳しい見方をするようになる。

インフィリの譲渡が住宅会社に新規投資や借入金の返済あるいは利子低減の可能性をもたらす。インフィリ部分への投資とコストの削減が住宅会社にとって何よりのメリットだ。

通常の住宅賃貸の場合に比べると、バイレントへの移行に伴うコストと事務処理経費がかかるといわれるが、こうした直接経費は、移行のコストがあまりかからず、バイレント契約期間中は事務経費が節約できるので、結局は元が取れると考えられている。

今後の展開体制…国レベルでのバイレント財団の設立

アムステルダムの一住宅会社・ヘットオーステン社のピーデンダイク社長の発想によるバイレントは開発段階から幅広い関心を集め、引き合いも出てくるものと思定できた。また、国レベルでの標準化の担い手は一住宅会社であるより独立法人であることが望ましいという判断もあった。つまり、新システムの開発と管理を続けるにはそれなりの投資も必要だし、その回収はシステム自体の普及・発展の中で行なうのが妥当だとも考えられた。

こうした経緯でバイレント財団が設立され、バイレントに関係する諸権利と登録済みの「コープハイヤ」というブランド、契約方式と手続きの仕組み、アセスメント・システムと計算ソフトなどがヘットオーステン社から財団に移されることになった。ヘットオーステン社がシステム開発にかけた四億円ほどの経費は、新財団でのヘットオーステン社の持ち分として評価されることになったのである。

財団設立には金融や維持管理企業が参加を申し出た。現状では、ヴェステータ住宅金融（以前ABPベンシヨファンで世界最大規模）とオランダ・アエゴン保険（INGバンク系）とが参加し、ヘットオーステン住宅会社と合わせて三企業がこの財団を形成している。

まとめ

海外ではオープンビルディングと呼んでいるスケルトン住宅の発展は、バイレン

トの登場によって新たな段階に達し、今後インフィル産業が急速に成長するように思われる。

バイレントを住都公団・フリープラン賃貸住宅と比較し、わが国にとつてのヒントを探るのも重要な作業だ。「スケルトン比率を六五%と設定することはどうか?」という点や、所得税にリンクする住宅金融などに着目し、それぞれの国情との関わりを整理し評価する作業である。しかし、そうした法制・財務の知識は筆者には欠けるし、誌面も限られているので専門の方々に譲りたい。その際には、昨年作成した「コープハイヤ方式の開発に関する報告書」(日本語)を参照して頂ければと思う²⁾。

バイレントが画期的だと考えるのは、オランダや日本ばかりでなく各国がサステイナブル社会に相応しい建築を多様に探るなかで、従来「住宅供給」の面だけから議論されていたオープンビルディングが、ようやく「住宅経営」の部分も包含するものとして登場したことである。

人口約二五〇〇万のオランダは経済活動規模で日本のほぼ五分の一。住環境づくり・都市開発の建設活動規模も比例した規模である。六〇年代の都市への人口流入に対応した規格住宅の多量供給が行なわれ、そのアンチテーゼとしてオープンビルディングが提案された。七〇年代には、可変型住宅・部品化・居住者参加をテーマに多数の実験プロジェクトが行なわれた。類似の発展過程を経たわが国に比べれば市場規模が小さいだけに、部品生産面ではそれほどは発展しなかった。しかしこのことは、元々地方分権型の国家運営システムであるだけに、オープンビルディングを「地域に根づいたハウジングの供給と経営」のモデルとして展開し易くし、プロジェクトの企画・デザイン・部品生産(調達)・施工のプロセス・ノウハウの開発もその分進んだ。

わが国同様バブル期にはオープンビルディング熱も冷めたが、八〇年代末にはサステイナブル社会の建築コンセプトとして再登場し、以来「マス・インデビデュアライゼーション」(工業化を基盤にしながら個別ユーザーの要求に応えること)の可能な新建築産業として整備が進んでいる³⁾。以上の経緯を振り返ると、バイレントはこの新建築産業(ハウジング産業)の領域を「住宅供給」から「住宅経営」に拡大する鍵になるものと、筆者は考えている。

こうした「総合的視野に立ったオープンビルディング開発活動の運営」に並んで重要なヒントは、これがヘットオーステン社社長・ピーデンダイク氏の信念に基づ

くものであり、それが一〇年もの努力を継続させ、ついに「国の財団」にまで発展させられたことだろう。自社住宅の巡回中に出会った少女から「長く住んでる住宅だから好きよ」と言われたことが、この総合的イノヴェーションを推し進める原動力だったという三年前のヒヤリングでの言葉を思い出す。

澤田誠二/さわだ・せいじ

清水建設技術研究所、CIB T G 2 6⁴⁾ オープンビルディングの実務展開、長期世界戦略担当。

一九六六年東京大学修士課程修了。大高正人建築設計事務所、日本設計などで建築デザインと部品開発に従事した後、ミュンヘン五輪施設の設計に参加。八二年清水建設入社。現在はオープンビルディング、都市交通システム、地域開発分野を中心に国際ネットワークによる研究開発に従事。八一年「日独住宅政策比較―住宅生産工業化」により工学博士。

本稿はバイレント財団・ヘラルド・ファンロックスム理事長作成資料(オランダ語)の英訳を元に構成している(英訳は N. John Habraken)。

〈注〉

1 オランダの住宅会社は、主に賃貸住宅の供給と経営を行なう非営利組織。今世紀初頭に都市部への人口流入に伴ってキリスト教会や労働組合を基盤に形成されたものが多く、全国で一千社ほどあり、極めて地域立脚的な住環境の開発と経営を行なっている。

2 『コープハイヤ方式の開発に関する調査報告書―オランダにおけるヘサポート賃貸システム』導入(一九九九年二月発行)を参照。これはバイレント試行実験の報告書(原文オランダ語)の全訳であり、オランダにおける住宅供給とオープンビルディングの開発、わが国から見たコープハイヤ方式の意義などの各章から構成される。住宅価値のアセスメント・システムの具体的な内容も含む。問い合わせ先・東京大学・松村研究室。

3 『サステイナブル社会の建築―オープンビルディング』日刊建設通信新聞社、一九九八年四月発行。オランダ出版の翻訳に日本の状況を照らしあわせたコメントを添えた書物。九〇年代に入ってからオープンビルディング関連ノウハウをまとめたもの。

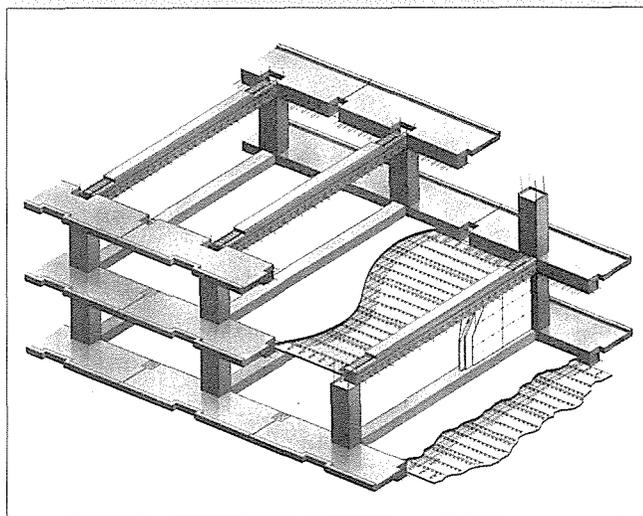
4 CIBとは International Council for Research and Innovation in Building and Construction 建築研究イノヴェーション国際会議の略称。T G 2 6 はそこに設置されたオープンビルディングの実務展開をテーマとするワークグループ。

長期耐用型 スケルトン住宅 (S I住宅) における建築技術 鳴嶋実

マンションは何年もつのか？

大阪府の千里ニュータウンに約三〇年前に建てられた分譲マンションの建て替えをめぐる裁判の判決があった。本年三月のことである。大阪地裁は建て替え反対派住民（原告）の請求を退け、四〇八〇万円の支払いを受けるのと引き換えに建物明け渡しの判決を下した（原告は判決を不服として控訴中）。

分譲マンションの建て替えについては、一九八三年に区分所有法が改正され、反対する住民がい



図一 スケルトン-インフィルの分離を明確とする躯体工法

ても五分の四以上の賛成で決議すれば、建て替えを認める制度が新設された。従来の区分所有者全員の合意による「任意建て替え」から、区分所有者の五分の四以上の賛成による「法定建て替え」への変更である。今回の裁判が、この「法定建て替え」による司法判断が示された、初めてのケースでもある。

「法定建て替え」は、一九八三年改定の区分所有法第六二条にその内容が示されており、五分の四以上の建て替え決議の前提として、建物の「老朽事由」およびその建物の「効用維持回復費用の

過分性」を条件としている。この「老朽事由」「効用維持回復費用の過分性」の判断基準は今まで具体例がなく、今回の裁判で最も注目されたところであった。

判決では、建物の「老朽事由」については物理的効用の老朽に限定した上で、建物の開口部まわりのひび割れ・鉄筋の露出など構造躯体の他に、屋根防水・設備給排水管の老朽についても大きく取り上げ、法定耐用年数の六〇年・JASS5解説による耐用年数などに関しては、実証的調査研究の引用により「鉄筋コンクリートの住宅施設の標準的な経済耐用年数は三五〜四〇年、設備は一五年とされている」事実を認定し、総合的に築三〇年の当物件を「老朽事由」とした。

「効用維持回復費用の過分性」については、「区分所有建物一戸当たりの建物価格が三〇〇万円であり、当面必要な補修費用は控え目に見て一戸当たり五〇〇万円強の費用を要し、かつ機能は建設当時水準にとどまり、効用維持回復に過分の費用を要する」と判断された。すなわち、建て替え決議は有効と判断されたのである。

私にとつて、千里ニュータウンの建て替えの正当性よりも、築三〇年の鉄筋コンクリートマンションの建て替えが正当化されたことに戸惑いがあり、複雑な思いでこの判決を受け止めた。

築三〇年程度でスクラップアンドビルドされるマンションの供給と建築技術に、問題があったのではないであろうかと。

長期耐用型スケルトン住宅

(SI住宅)

マンションの供給が本格化したのは一九六〇年代以降であり、初期に建設されたものは四〇年が経過しようとしている。これらは老朽化・陳腐化に伴い前述のごとく建て替えが大きな課題となっている。また一九七〇年代・八〇年代に大量に供給されたマンションは大規模修繕期にさしかかっており、今後の住宅産業・住宅政策においても重要な課題である。一方、近年における低成長経済社会・地球環境問題・限られた資源等々、グローバルな考え方に立脚した長期的な視点から、高い耐用性を持ったマンションの必要性が問われている。すなわち、スクラップアンドビルド型住宅から脱却して循環型社会における長期耐用型マンションの必要性である。長期耐用性を持つ集合住宅の鍵となるのがスケルトン住宅(SI住宅)である。SI住宅とは、恒久的な高い耐久性を持つ住棟躯体(スケルトン)と個別性や自由性の高い住戸内装・造作・設備など(インフィル)を明確に区分し、スケルトンには準公共財・良質なストックとしての耐久性を、そしてインフィルには入居者の個別ニーズへの対応のしやすさを重視して、計画・建設・供給する集合住宅方式である。

広義の意味では、スケルトン—インフィル、すなわち公(準公)と私の二分法である。しかしSI住宅における計画・建設・供給の実践では、さ

らなる狭義の分類、三分法・四分法の必要性がある。

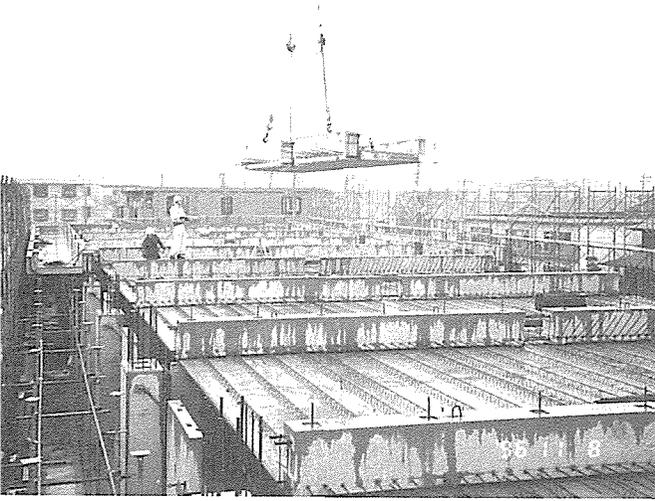
図—2に示すごとく、広義のスケルトン—インフィルの中間領域を共用インフィルと表し、さらに外壁・サッシ・玄関ドア・断熱材等々をクラディングとし、共用配管・共用配線類との二分法を行なった。さらに、建物を長期耐用化するには、物理的耐用性(材料の劣化に伴う構造安全性や日常安全性の低下などによる耐用)と社会的耐用(居住性・機能性・経済性の低下による耐用)、意匠的耐用(陳腐化・視覚的条件の低下)に分類定義し、特に共用インフィルにおける物理的耐用性を建物維持管理における中長期修繕計画とともに計画することが最も重要となる。すなわち、狭義のスケルトンには長期耐用性(百年以上の耐用性)を持たせ、共用インフィルの共用配管・配線・防水は一五〜三〇年程度の耐用性・機能性による交換。クラディングは三〇〜四〇年前後を想定した住戸面積の可変性(増築等)、インフィルは五〜二〇年ごとの可変性・交換性に分類される。

従来のマンションにおける計画・建設・供給手法は、スケルトン—インフィルが一体の考え方である。今後は、広義のスケルトン—インフィルの二分法から、より狭義のSI住宅技術の細分化・定義づけを行なう必要がある。どの段階で誰が・どこを計画・建設・供給・所有または利用するかにより、今までにない新たな住宅の建設・供給手法が導き出せるのではないだろうか。

図—2 スケルトン—インフィルの定義

広義	狭義	耐用性	財産区分	運営管理	概念	概要
スケルトン	スケルトン	物理的 長期耐用 100年以上	(準公共財) 共有材	共用管理・ルール化	共同住宅の骨格となる部分。構造耐力上重要な部分であり、半永久的に人工地盤的強固さを提供。居住区画の骨格となる部分。	<ul style="list-style-type: none"> 《躯体・骨格》 ●高耐久・長期耐用・不変 ●基礎(杭・地中梁・耐圧盤) ●柱 ●梁 ●耐力壁 ●階段等
	共用インフィル	物理的 中期耐用 15・30年・30〜40年	(私財) 共有材		遮音・断熱性能など、建物全体の性能や集合住宅としての統一性に影響するシエルト的要素部分。入居管理規約・管理協定などでルールを定め、1住戸単位では改修を行なえず、入居者間の同意を要する部分。	<ul style="list-style-type: none"> 《クラディング》 ●更新性・交換性・デザイン性・性能 ●非耐力壁 ●断熱材 ●防水材 ●屋根材 ●外装材 ●手摺 ●アルミサッシ(外部建具) 《共用配管・配線等》 ●更新性・交換性 ●水道管・ガス管・電気配線・電話 ●TV配線(メーターより共用部側) ●配水管
インフィル	専用インフィル	物理的 短期耐用 5〜20年	私財	私的管理	入居者がライフサイクル・ライフスタイルなどにより自由に変更・改築可能な部分。また入居(購入)時には、入居者の希望が取り入れられる、最も自由性・可変性が必要な部分。	<ul style="list-style-type: none"> 《内装・設備》 ●自由性・柔軟性・交換性・性能 ●室内間仕切壁 ●什器・設備 ●内装 ●床・天井下地材 ●床仕上材(フローリング・CF・絨毯) ●水道管・ガス管・電気配線・電話 ●TV配線(メーターより住戸側) ●排水管(住戸内横引管)

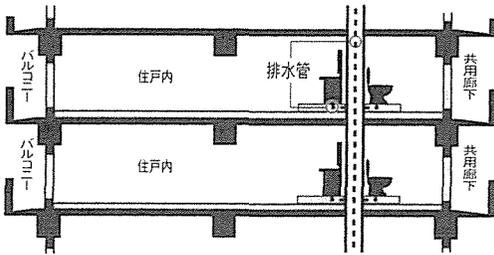
写真-1 逆梁ラーメンプレキャスト工法



従来のマンション建設技術は合理性追求のためか、電気配管は躯体打ち込み、汚水雑配管は専有住戸内を上下階にわたり貫通させているのが、一般的となっている。すなわち、インフィルースケルトン一体型のマンション建設である。SI住宅は高耐久なスケルトンと個別性・柔軟性を持ったインフィルを基本とし、狭義のスケルトンインフィルの分離・自立と住戸単位の設備の完結性、さらに二次元・三次元空間の柔軟性が必要条件となる。ここでは、工業化建築（逆梁ラーメンプレキャスト工法）をベースとした、規格化された共通部材を用いたSI住宅の供給事例を紹介する。

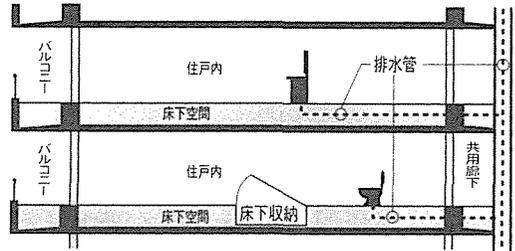
スケルトン住宅（SI住宅）の供給方式

図-3 スケルトン住宅に求められる工法



従来工法

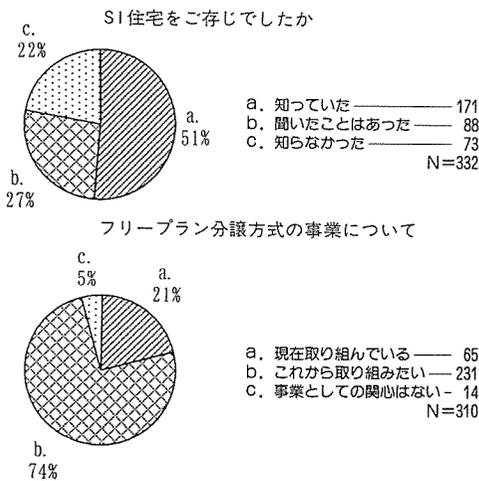
- ・上下階の住戸専有部を貫通する排水方式
- ・電気配線用配管は躯体打ち込み
- ・水まわりは上下階同じ位置に必要



逆梁RPC工法

- ・各住戸の床下空間を利用して排水は共用部へ
- ・水まわりを含めた間取りが自由にできる
- ・床下空間の有効利用、空間の立体活用

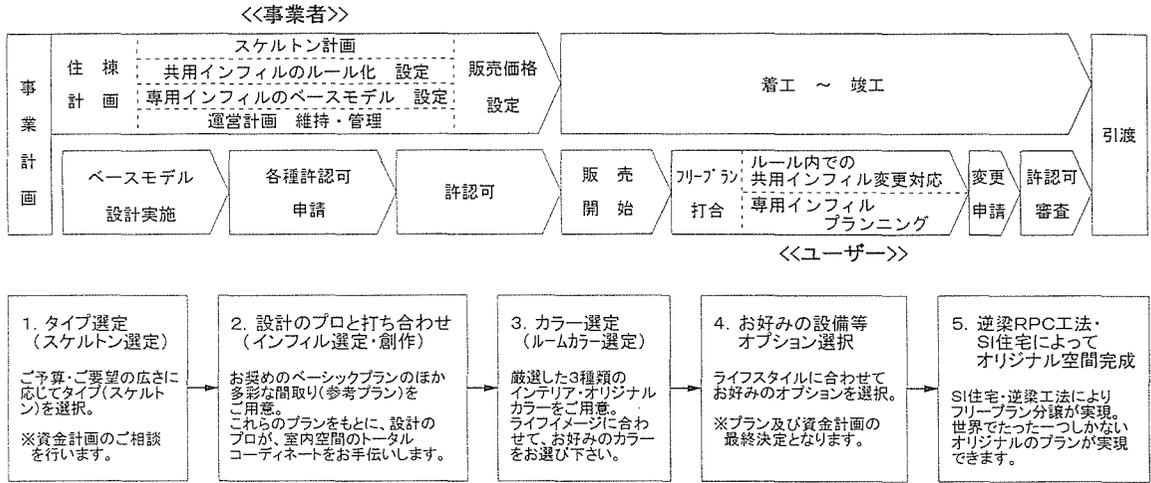
図-4 SI住宅・フリープラン分譲に関するアンケート結果



フリープラン分譲の例

入居者自らの提案・希望によりつくり上げていくフリープラン型の分譲マンション方式である。広義のスケルトンおよび各住戸専有面積割付けは、事業者であるデベロッパーが企画提案を行ない、各住戸のインフィルは、入居者と設計者との打ち合せにより独自の住戸プランをつくり上げる方式である。価格は、事前に用意された標準プランに基づき設定されており、フリープラン設計に基づく価格との増減契約としている。また各許認可も同様、標準プランにて申請し、各プラン決定の後、変更申請を行なった。なお、当物件では多くのデベロッパーのマンション担当者が見学に來られた。その時にSI住宅・フリープラン分譲に関するアンケートを行なったので、その一部を紹介する。

図—5 フリープラン分譲 供給・建設フローチャート



スケルトン定借(つくば方式)の例

スケルトン定借は借地借家法の一般定期借地権と建物譲渡特約付き定期借地を同時に設定した借地上に、高耐久でゆとりある広さをもつスケルトン住宅を建設・供給する方式である。土地を所有から利用へとシフトすることにより、ゆとりある広さと自分だけの間取りを持つSI住宅の取得を可能にした方式でもある。

三〇年後に建物譲渡特約が実施され、地主が建物を買取ることにより借地権が終了し、借家方式へと転換する。建物の買取り価格は、スケルトン住宅のスケルトン部分の再構築費の四〇%と設定されている。この買取り金は、その後住み続ける賃貸家賃と相殺する運用となる。すなわち、従前に負担していた「地代+維持管理費」相当の家賃で住み続けることができる永住型のシステムである。SI住宅の建設技術により成り立つ概念であり、インフィルは私財、スケルトンは資産価値のある準公共財とした、三〇年後の買取り対象を明確にしたケースである。現行法の中では、最もSI住宅の技術を生かしながら、低コストで自分たちのマンションをつくり上げる理想的手法である。

今後のスケルトン定借の普及に最も期待するところは、マンションの建て替え需要への対応である。土地の等価交換方式とスケルトン定借・SI住宅建設技術とコーポラティブ方式の組み合わせによるマンションの円滑な建て替えへの対応である。

賃貸住宅の例

一般賃貸住宅におけるSI住宅事例である。スケルトン・インフィルの所有は、マンションの所有者(個人地主による場合が多い)であり、建物の所有形態・供給方式は一般賃貸住宅と同一である。企画・固定化された間取り(一部可動間仕切を使用)ではあるが、SI住宅技術により、将来にわたるインフィルの修繕が行なわれるようにしたシステムである。すなわち、二〇年〜三〇年後のインフィルの改造を前提としたSI住宅であり、賃貸住宅マンションの資産価値をより長く保つためのSI住宅技術による事例である。

また、昨年の一二月に発せられた「二一世紀都市居住緊急措置事業補助金制度」では、高耐久仕様・スケルトン・インフィルの分離が該当条件とされ、「特定優良賃貸住宅供給促進事業」と合わせ多くの補助金対象事業となり得るため、今後の賃貸住宅市場でのSI住宅の普及が期待される。

今後のSI住宅の技術は広義のスケルトン・インフィルから狭義のスケルトン・インフィルによる多分法をベースに、「誰がどの部分を所有・利用していくのか」の検討を含め、新しいマンションの供給方式が生み出される可能性を持っている。

鳴鳴実/なるしま・みのる
 建築家。一九七一年日本大学卒業。東急工建株式会社入社、主に工業化建築工法による技術開発・商品開発に従事。同社商品開発部・理事を経て、現在フリーの一級建築士として活動。

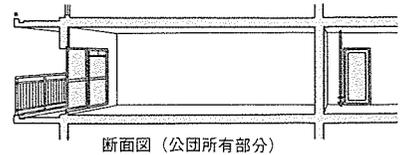
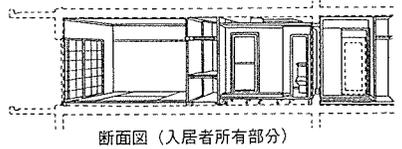
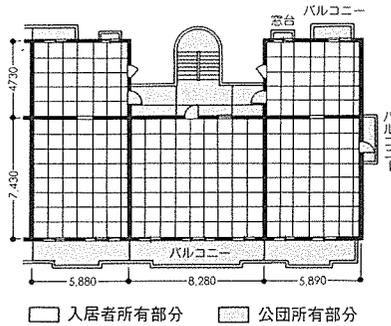
フリープラン賃貸 一三年間の居住 体験を語る

青木 あや子

住都公園のフリープラン賃貸は、日本でのスケルトン賃貸の先駆けである。つまり、建物のスケルトンは公園からの「賃貸」、間取り内装は入居者の「所有」。まさに、分譲と賃貸の中間の性格をもつ画期的なプロジェクトであった。全国で三棟実現しているが、その第一号は、東京練馬区の花が丘ニュータウンにある。完成してから一三年を経過して、中古での転売も生じている。

青木さんご夫婦は、当初から一三年間、フリープラン賃貸に住んできた。あや子さんの姉夫婦も、同じ棟に中古で

図一 フリープラン賃貸の仕組み



公園の所有および管理		入居者の所有および管理	
躯体など	土地および屋外付帯設備	内装など	
躯体	土地・植栽	屋内の造作	
屋根防水	通路・道路	内装仕上げ	
外部金物	給排水処理施設	建具	
外部仕上げ		屋内設備など	
屋内外配線など			

所有および管理区分の概要

入居したというほどのフリープラン賃貸派だ。しかも、ご夫婦で建築設計事務所を開いているため、フリープラン賃貸の建築にも詳しい。お話を聞きするには、適任であった。

ご夫婦の一三年間の物語は、フリープラン賃貸の本質を余すことなく伝えている。その良さも悪さも知り尽くしたお話を、じっくりと聞いてみよう。

以下は、青木さんへのインタビューをもとに編集部が物語風にまとめたものです。

青木家は「運が悪い」?

光が丘ニュータウンは、緑が多い街である。都営一・二号線の開通前で交通は不便だったが、広い公園と澄んだ空気が気に入って、賃貸住宅に応募することに決めた。結果は、ハズレ。そこからはフリープラン賃貸派への運命の分かれ道であった。

地元に住んでいれば当選倍率が高くなるからと、近くの民間賃貸に引っ越したのだ。しばらくして、新聞で「光が丘で公園が新しい賃貸を建設する」というニュースを知った。「これだ！賃貸であっても間取りを自分の好みにできる」。設計事務所は浮き沈みのある仕事だ。分譲を買って住宅ローンを組むのは勇気がいる。フリープラン賃貸は、私たちのライフスタイルに最適のように思えた。満を持しての応募であった。しかし、なんとハズレ。ショックは大きかった。思案の末、親が将来の同居に備えて頭金を出してくれるということで、分譲住宅への応募に切り替えることにした。

諦めると不思議に運が向いてくる。当選。公園は住戸タイプ別に募集するから、当選順位の高い人から建物内の好きな位置を選んでいく。園芸が好きなので庭付きの一階が希望であった。当選順位は高い方ではなかったので、自分たちの番がくるのを待っていた。

分譲とフリープラン賃貸のどちらにする?

そんなときに、フリープラン賃貸の補欠募集の

知らせがあった。キャンセルが続出したようだ。公団担当者の勧誘時の弁は「家賃が割安になっています。光が丘は発展するから、内装にプレミアムがつくかも」。資産性のある賃貸？として売り込んでいくわけだ。内心、「それは筋が違うよ。間取りが自由につくれるところにフリープランの良さがあるんじゃないの」。その価値がわからない人が応募して、後で内装売買が公団を介して行なわれる仕組みを知ったらキャンセルするに決まっている。あくまで分譲ではなく賃貸なのである。

とはいえ補欠募集は朗報だ。さつそく応募した。が、またハズレ。よっぽど光が丘に嫌われているらしい。公団は、前回のキャンセル続出で懲りたのか、外れた人にも「一応、名前を登録しておいて下さい」とのこと。建物は、ついに工事が始まった。分譲住宅への申込期限が近づいた頃に、突然、電話があった。

「フリープランにキャンセルが出ました。入居しませんか」。えっ、すでに工事が始まっているじゃない。「間取りは前の人が発注済みなんです。その間取りで良かったら入居して下さい」。悩みの選択であった。

ここで「フリープラン賃貸へ

の共感が勝った」と書けば、読者の期待どおりかもしれない。でも、現実是他愛ない。単に、一階に住みたいという思いが勝っただけなのだ。そう、フリープラン賃貸のキャンセル住戸は一階だったのだ。それに、分譲で借金漬けになるのも大変だな、という主人の本音もちよっぴりあった。内装が注文設計できないフリープラン賃貸なんて、建築設計者の名折れだ。一階で庭付きだったのと、借金へのためらい。これが、理由のすべてである。

図-2 購入時の標準的な間取り

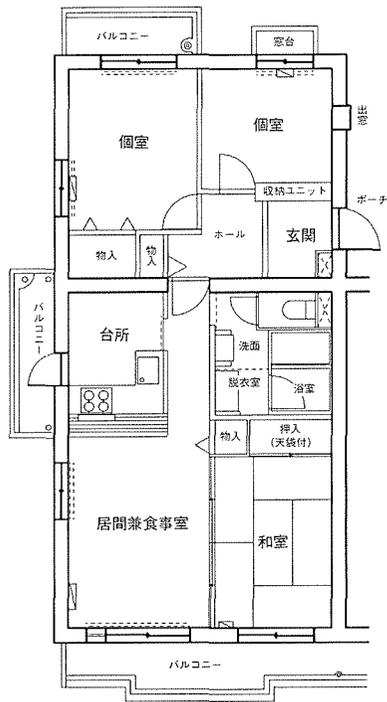
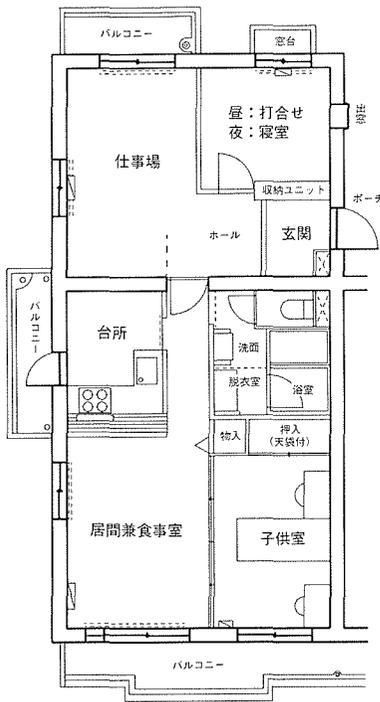


図-3 入居時に一部を改造した



間取りを一部変更できた

発注済みの間取りは、メニュー方式の標準的なタイプ。前の人は五〇万円のキャンセル料を払っているから、その分はまけると公団と交渉したがダメ。四九二万円の内装費であった。標準設計の内装費は確かに割安で、「標準設計もそれなりの良さがあるものだ」と感心した。水まわり部品はすでに発注済みで、木工事程度ならば、変更が間に合うとのこと。自宅で建築設計の仕事の一部をすることを想定していたので、仕事部屋をつくった。変更工事の差額は二七万円。合計、五二〇万円の買い物であった。

小さな設計事務所には、イザというときの現金が大切だから、貯金を使ってしまうことはできない。三五〇万円ほどの融資を受ける必要がある。でも、公団は融資してくれない。仕方がなく、以前から仕事上の付き合いのあった巣鴨信用金庫に頼んだ。最初は、担保がウンヌンといていたが、支店長のツルの一声で無担保で貸してもらった。返済期間一〇年で金利は住宅ローン並みであった。広さは七二平方メートル弱。傾斜家賃で九万二九〇〇円。普通の賃貸より三万円くらい安い。内装費分を考えれば合理的な額であった。

昭和六一年四月に入居。小学生の子ども二人の個室が必要であった。そこで、リビング隣の和室を子ども室にして、そこに間仕切り家具を設置して二つに分割した。家具デザインは私の得意分

野だからお手のもの。リビングとつながった場所で、家族のふれ合いを多くしたいというのが私の意図であった(図1、2、3)。

内装改造でフリープラン賃貸の良さを実感

入居して三年後に間取りの改造に着手した。きっかけは、子どもが大きくなって男女の個室を完全に分ける必要が生じたことであった。仕事部屋をあきらめ子ども室に改造した。そのドアはガラリにして、部屋の内と外の雰囲気が変わるようにした。個室を隔離しないというのが、デザイナーというより、母としての小さなこだわりであった。さらに六年後、私の両親が同居することになった。リビング隣の和室を提供したが、部屋数が足りないのので、成人していた長男には家を出てもらうことにした。出るといっても、近くにある設計事務所の一部屋を提供。ネットワーク居住ともいう住まい方になった。

一三年間で小さな改造を二回行なったことになる。小さな改造ではあっても、暮らしやすさには確実に貢献している。フリープラン賃貸の良さを実感した次第だ。

近所の家を見ると、増改築というより、造り付け家具の増設が多いようだ。私も、二軒の家具のデザインを頼まれた。

そのうちの二軒は、フリープラン賃貸ではなく、普通の賃貸であった。なんと、家具の完成後一年もしないうちに転居になった。一般賃貸では現状

復帰が義務だから、高価な造り付け家具を壊して新居に運ぶことにしたそう。もったいない。フリープラン賃貸であれば、次の入居者に売るといふ選択もできた。フリープラン賃貸は、増改築の時にその真価を発揮する仕組みであるように思う。

夫婦にフリープラン賃貸を勧める

姉夫婦は、東京の葛西で分譲マンションを所有していた。そろそろ内装の改修時期が近づいてお

写真1 姉の家改造前の間取り

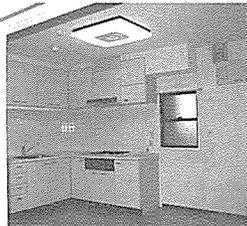


写真2 南の部屋との間にあった収納をなくし広くする

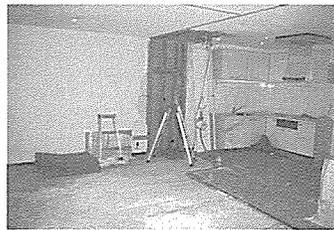
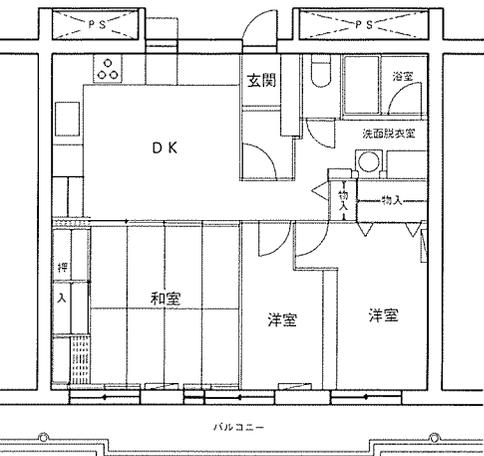


図4 姉の家改造後の間取り



り、改修費をかけてずっと住むか、それとも転居するかの決断に迫られていた。

ちょうどバブルが始まった頃であり、周辺は建物がどんどん建ちつつあった。南側に建物ができると日当たりが悪くなる。結局、姉夫婦は転居を決意した。私たちが光が丘ニュータウンの良さを売り込んでいたこともあって、高層賃貸に移り住んできた。バブルのおかげで、マンションはすぐに売れた。

分譲から賃貸への転居は珍しいそう。しかし、分譲マンションは、維持管理でけっこう煩わしいというのが、姉の率直な実感であった。

姉夫婦の最終希望は、フリープラン賃貸。ようやく空き募集があったのは、建物完成後三年を経過した頃であった。

空き家募集は情報戦の勝利!

抽選の結果は、補欠の三番目であった。フリープラン賃貸の募集方法は、十番目までの応募者リストを公団が作成し、一番目から順次、内装の買取り交渉を行ない、合意した所で決めるといふ手順であった。ただし、内装価格は、あらかじめ売手が公団に申し出た価格以下としなければならぬ。どんなにインフレがあっても当初の内装費を超えることはできないから、内装の自由取り引きとは少し違う。

その売り手は、最初から転居に近いことを予想していたようで、間取りは標準タイプで使い方も

きれいであった。築後三年であったが、最初にかけて内装費とほぼ同額の四五〇万円が提示された。バブル期で家賃相場が高騰していたため、家賃の割安感が、内装価格の低下分を押し上げた形だ。ちなみに、公団が買い取る場合の内装査定価格は、築後三年で当初価格の五八%となっていたから、二〇〇万円近い差額があったわけだ。

当選一番目は老夫婦。家賃の割安感にひかれて勘違いで応募したようだ。四五〇万円を調達しなければならぬと聞いて、すぐにキャンセル。二番目は、若い夫婦でフリープラン賃貸を気に入っているという。売り手は私の知り合いなので、そつとサグリを入れてみた。すると、その若夫婦は資金調達に苦労しており、内装価格の引き下げ交渉をしているとのこと。私は、「三番手の人は提示価格で買うそですよ」と世間話。そのためかどうか、売り手は内装価格の引き下げに応じず、結局、その若夫婦は辞退することになった。

ようやく姉夫婦の番。即座に提示価格で購入することに合意して、めでたく入居が決まった。まさに、情報戦?の勝利。もともとフリープラン賃貸の理想は、内装は自由に市場で取り引きすること。一番高い値段をつけた人が次の入居者になるというのが、正しい原理なのだ。

といっても、公団による内装価格の上制限は、姉夫婦にとってはプラスであった。もし本当に競争入札が行なわれていたら、バブル最盛期のこと、内装価格は高騰していたはずだ。正確にいえば、

写真一 改造後の和室とつながって広々としたDK



内装価格ではなく、借家権の価格が高くなったということだ。公団による制限の恩恵を受けたわけで、私も市場原理バンザイと強くは言えない。

姉夫婦の家の内装をリフォーム

四五〇万円の内装を買い取りながらもつたいないが、すぐにリフォームすることにした。担当は私。水まわりだけを残して、残りを全面改装した。つまり、姉夫婦にとつての内装の真の価値は、水まわり部分だけだから、高くても二〇〇万円程度であったのだ。

リフォームの意図は、3DKという細切れになった空間を見直し、広々とした空間を生み出すことであった(図14、写真113)。風呂場への動線が、以前は玄関ホールを通っていたので、これを修正したこともポイントだ。また、子ども部屋は、

すぐに独立するからと広い部屋を家具で仕切った構成にした。しかし、一〇年後の現在でも相変わらず同居しているから、よっぽど住み心地が良いとみえる。

苦労した点としては、窓の位置が変えられないため、間仕切りが窓の中央にきてしまったこと。また、床材が根太に接着剤で貼られていたため、それをハガすのが大変だという問題もあった。結局ハガすのを止め、古い床の上から施工することにした。当初の設計において、もう少し配慮があれば、リフォームのし易さが随分と違うはずだ。

造り付け家具を多くデザインしたこともあり、総額は五二〇万円であった。内装買い取り費と合計すると、約一千万円をかけたわけである。

光が丘のフリープラン賃貸三〇戸のうち、今日に至るまで、これほど大規模なリフォームをしたのは、姉夫婦の家だけのようである。

管理状態の良さが気に入っている

結局、私たち、姉夫婦、そして両親と、家族みんなが光が丘のフリープラン賃貸に集まってきた。これからずっと住むつもりなので、そろそろわが家のリフォームを計画しているところだ。老後を考えて、風呂などの使い易さに手を入れたい

と思っているが、具体的な計画はこれからだ。

私が、フリープラン賃貸に永住しようと決めたポイントは、実は「フリープラン」とは別の観点にある。意外に思えるかもしれないが、管理状態

の良さだ。同時期に建てられた一般の賃貸棟は、入居者の使い方が乱暴で、荒れた感じになっている。しかしフリープラン賃貸の住棟は、入居者が建物を大事に使っていきい。間取りを所有しているため、分譲感覚の良さが発揮されるのだろう。

ところが、本当の分譲になってしまうと、今度は維持管理を入居者がしなければならぬ。資産価値をめぐっての意見の違いも心配だ。管理に煩わされず、しかも、入居者が建物を大事に扱う。これは、フリープラン賃貸だけが実現できる世界だと思ふ。

最近の心配ごと

しかし、最近、心配ごとが出てきた。それは、空き家である。三軒の空き家募集があったが、いずれも不調に終わっていることだ。

家賃が相対的に高くなったことが直接の原因だ。傾斜家賃を採用しているため、平成四年に最終家賃に上がった。その額は、わが家で一二万二八〇〇円。けつして高くないが、周辺の民間中古では、一般賃貸で同程度の家賃が登場している。フリープラン賃貸は、内装費を自己負担しなければならぬので割高に感じられる。

さらに、内装価格の決め方も大きな問題だ。ある空き家は、買い手がいそうもないため、公団に内装を買い取ってもらうことにした。公団は、築後一二年では一三%の価格で買い取ると約束して

いる。その家の場合、約一五〇万円になる。まさか公団も、その価格が市場価値に比べて、べらぼうに高くなるとは予想だにできなかったようだ。

現実には、汚れがひどく全面的な模様替えが必要な状態であった。そうすると、新しい入居者は、一五〇万円を払ったうえで、それを壊す費用を負担して、さらに新規の内装費を負担しなければならぬ。合計で一千万円近く必要だろう。それならば、内装を撤去した状態で受け取った方がはるかに安上がりだ。案の定、一五〇万円の内装費が提示されて募集があったが、応募者はいなかった。内装は、市場価格での取り引きということ徹底しないと、誰かが困った事態になる。

公団は標準内装で空き家募集する？

空き家対策をめぐっての協議の場で、公団担当者「標準内装をつくって一般賃貸にすることも検討しています」と言った。それは絶対に困るというのが私の感想だ。建物の管理状態が良いというメリットが、一般賃貸の混合により失われる危険を感じるからだ。

家賃を下げれば必ず応募者はいらうし、さらに現在の家賃でも、内装を撤去してガランドウに戻して空き家募集をすれば、自由設計できる良さから応募者はいらうはずだ。しかし、公団としては、もうフリープラン賃貸は面倒だという気持ちなのだろう。

とはいえ、せつかくの優れた仕組みだ。入居者

からすれば、老朽化した内装でも公団が一定額で引き取ってくれる現在の仕組みはありがたいが、しかし、それでは公団が大変なこともわかる。内装の自由取り引きを進めるなど、なんとか合理的な仕組みを工夫して、ぜひ長く続けて欲しいと願っている。

フリープラン賃貸の良さと悪さ

最後に、入居者の立場でみた特徴をまとめてみよう。まず良さから。

①多額の資金調達が不要で、住宅ローンの負担がない。

②間取りの注文設計やリフォームができる。その隠れた意義として、そこで育った子どもが、愛着をもって間取りの記憶・原風景を持つことができると思ふ。

③建物の管理状態が良い。その一方で、分譲のような管理の負担がない。

④資産にこだわらないような意識が高い人が集まり、良好なコミュニティがしやすい。

一方、フリープラン賃貸に共通する問題点として、①内装費の調達に住宅金融公庫の融資が使えない。②転居時の内装の自由取り引きができないため、誰かが損をしたり得をしたりする。

また、光が丘での第一号棟に特有の問題として、①自由設計の実現には住宅面積が狭い。百平方メートル近くあるとよい。

②住戸中央に構造壁があったり水まわりが動かさ

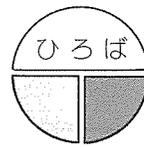
ないなど、建築的な制約が大きい。

③ 永住性が高い住宅なのにエレベーターがない。

この点は、一般賃貸より分譲に近い扱いとするべきである。

以上のような課題は残されているものの、フリープラン賃貸は、少しの改善さえ加えれば、今日でも極めて優れた仕組みであると思っている。(談)

青木あや子／あおき・あやこ
一九六六年、東京都立工業高等学校室内工芸科卒業。デザイン事務所「注文家具メーカー」の設計室に勤務し家具設計にたずさわる。建築家の青木頼一と結婚、七二年に設計事務所設立以来、子育てのかたわら家具設計の仕事が続ける。九四年から本格的に仕事に復帰、現在、自宅の全面改装に向けて設計進行中。



公営住宅家賃体系の見直しと民間借家居住者への家賃補助制度の導入に関する提案 内田 雄造

筆者の立場

筆者は、日本の住宅政策において市場メカニズムの重視を是認する立場にあり、政府や政府機関による公営住宅などの直接供給を絶対化する立場にない。しかし、日本の住宅問題は依然として深刻であり、家賃補助を含む住宅への公共支出をもっと拡大する必要があると考えている。また、筆者は公営住宅居住者と民間借家居住者への住居費の公的補助がきわめて不公平であり、この是正が不可欠であると考えているので、公営住宅における応能応益家賃体系の導入を方向として強く支持している。

なお、借り上げ公営住宅制度は既存の市街地内部での小規模分散型の公営住宅の供給形態として、また家賃補助制度の一展開として評価している。

現行の応能応益家賃体系はうまくいっていない

一九九六年の公営住宅法の改正により、公営住宅の入居対象階層は収入分位二五％以下（五〇歳以上の高齢者や障害者では四〇％以下）とされた。家賃算定方式は次のとおりである。

(家賃) = 基準値 × 規模係数 × 立地係数 × 経年係数 × 利便係数

応能応益家賃の元となる基準値は世帯の粗収入の一五～一八％に想定されている。また収入が増えるにしたがい家賃も上昇し、収入分位五〇％の居住者は市場並み家賃を支払うよう設定されている。この体系は、一面では自治体が公営住宅入居者へ家賃補助を適用したともいえる。

ところが、筆者が首都圏の自治体の公営住宅施策担当者からヒアリングしたところによると、従来も一般会計か

ら費用を補填して公営住宅家賃を限度額家賃より大幅に引き下げていた東京都などの一部の自治体を除き、ほとんどの自治体で公営住宅法の改正に伴い、公営住宅供給に係わる公費負担は増大しているという。ある県の試算では中長期的に二割増と予想されている。公共住宅入居者と民間借家居住者の受益格差は増大したのである。

現行の家賃体系の早急な見直しを

なぜ、公営住宅の家賃は安くなったのであろうか。基準値（一種のアフォーダブルな家賃）の水準も検討される必要があるが、筆者は上記の規模係数（住戸面積／七〇㎡）が過小であることが最大の要因と考えている。現在、都内の公営住宅入居者の世帯規模は平均二・六人である*。一方、住宅建設計画法の最低居住水準の住戸面積は世

表一 基準値(入居負担基準額)の設定(平成7年度)*1

収入分位	公営住宅の月収		各収入区分の 中間値の粗収入 (年収)	家賃負担率	入居者負担 基準額
	下限値	上限値			
0.0~10.0%	0	112,000	2,855,000	15.0%	35,688
10.0~15.0%	112,001	141,000	3,320,000	15.5%	42,883
15.0~20.0%	141,001	163,000	3,820,000	16.0%	50,933
20.0~25.0%	163,001	181,000	4,280,000	16.5%	58,850
25.0~32.5%	181,001	223,000	4,795,000	17.0%	67,929
32.5~40.0%	223,001	263,000	5,400,000		76,500
40.0~50.0%	263,001	311,000	6,105,000		91,575
50.0%~	311,001		6,980,000	18.0%	104,700

帯人員二人および三人の場合で各々二九㎡と三九㎡、都市居住型誘導居住水準で各々五五㎡と七五㎡であり、都市居住型誘導居住水準の三人世帯用住戸を除き七〇㎡を大きく下回っている。

なお一九九三年の住宅統計調査によれば、公営・公団・公社の賃貸住宅の平均住宅規模は四八・六㎡/戸である。

さらに、収入分位を全国一律で扱うことに無理があると考えられる。所得水準が高い大都市居住者の場合、全国平均の収入分位二五％は、大都市部ではずっと低くなり、公営住宅に入居できる階層は二〇％を大幅に下回るものと思われる。建設省の立場からいえば、個人の生活への公的な介入である以上全国一律ということであろうが、東京、大阪といった大都市の生活では収入も多いが支出も多く、むしろ地域別の収入分位の方が生活水準の実態に即しているといえよう。民間借家の居住者の家賃負担率も地域差がきわめて大きい。

要約すれば、①現行の応能応益家賃は民間借家の家賃に比べてかなり低額となっていること、特に小規模世帯ではその傾向が大きいこと、②大都市においては、施策対象者がずっと少なめに想定されていること、③現行の規模係数は目指すべき世帯人員別居住水準に対応していないこと、が主要な問題

点として挙げられよう。

アフオーダブルな家賃負担率の設定は少し時間をかけて議論するとしても、筆者は早急に、①規模係数を見直すこと、

②収入分位を全国一律から都道府県別に改めること、の二点を主張したい。

公営階層民間借家居住者への家賃補助を

日本の住宅行政において、民間借家居住者に対する公共による住宅補助は極めて少なく、海老塚良吉によれば、国による住宅所有関係別住宅補助額（円/戸・年）は持ち家五万

一千円、公営住宅四万八千円、民間借家一千円という*。公営住宅居住者と公営住宅入居階層でありながら民間借家に居住する者（公営階層民間借家居住者と称する）との格差は極めて大きく、公営住宅の家賃体系の是正と共に、公営階層民間借家居住者への家賃補助を考えるべきであろう。

表一 最低居住水準を満たす世帯人員別住戸面積

世帯人員	居住室面積(内法)	住戸専用面積(壁芯)
1人	7.5㎡(4.5畳)	18㎡
1人 (中高齢単身)	15.0㎡(9.0畳)	25㎡
2人	17.5㎡(10.5畳)	29㎡
3人	25.0㎡(15.0畳)	39㎡
4人	32.5㎡(19.5畳)	50㎡
5人	37.5㎡(22.5畳)	56㎡
6人	45.0㎡(27.0畳)	66㎡

- 注1 標準的な世帯構成とは、世帯人員3人以上の場合、夫婦と分離就寝すべき子どもにより構成される世帯をいう。
 注2 居住室面積には、寝室及び食事室兼台所のみを含む。
 注3 住戸専用面積には、寝室、食事室兼台所、便所、浴室、収納スペース等を含むが、バルコニーは含まない。

表二 都市居住型誘導居住水準を満たす世帯人員別住戸面積

世帯人員	居住室面積(内法)	住戸専用面積(壁芯)
1人	20.0㎡(12.0畳)	37㎡
1人 (中高齢単身)	23.0㎡(14.0畳)	43㎡
2人	33.0㎡(20.0畳)	55㎡
3人	46.0㎡(28.0畳)	75㎡
4人	59.0㎡(36.0畳)	91㎡
5人	69.0㎡(42.0畳)	104㎡
5人 (高齢単身者含む)	79.0㎡(48.0畳)	122㎡
6人	74.5㎡(45.5畳)	112㎡
6人 (高齢夫婦含む)	84.5㎡(51.5畳)	129㎡

- 注1 標準的な世帯構成とは、世帯人員3人以上の場合、夫婦と分離就寝すべき子どもにより構成される世帯をいう。
 注2 居住室面積には、寝室、食事室、台所(または食事室兼台所)及び居間のみを含む。
 注3 住戸専用面積には、寝室、食事室、台所(または食事室兼台所)、居間、便所、浴室、収納スペース等を含むが、バルコニーは含まない。

公営階層民間借家居住者への家賃補助は実施可能である

前田昭彦によれば、公営住宅入居者約二〇〇万世帯に対し、旧第二種公営階層民間借家居住者は単身世帯を除き約一七〇万世帯という*。粗っぽくい方をすれば、公営住宅入居者とはほぼ同数の公営階層民間借家世帯が存在す

る。したがって、公営住宅入居者への世帯当たり家賃補助額を半減すれば、同じレベルの家賃補助を公営階層民間借家世帯へ給付することが可能である。

具体的提案その1——公営住宅家賃について

このような考察を踏まえ、筆者は公営住宅家賃の算定にあたり、規模係数

の分母を七〇㎡から世帯人員別居住水準面積に変更することを提案したい。

この際、居住水準面積として最低居住水準面積を採用するか、都市居住型誘導居住水準面積を採用するかが問題となる。最低居住水準面積を採用すれば家賃が大幅に増額となるという問題があるが、当面は公営住宅居住者への家賃補助相当分と民間借家居住者への家賃補助がゼロサムの関係にならざるを得ないとすれば、家賃補助制度への原資が大きくなるというメリットも生ずる。

しかし、住宅水準向上の観点から都市居住型誘導居住水準対応が望ましいと考えること、また公営住宅家賃の大幅な値上げは好ましくないことなどの理由で、都市居住型誘導居住水準面積を採用することが望ましく、かつ現実的であると考えている。

具体的提案その2——民間借家への家賃補助について

同時に公営階層民間借家居住者へも、同じレベルの家賃補助を実施することとしたい。

民間借家の居住面積をS、同家賃をP、入居者の都市居住型誘導居住水準面積をS₀、S₀に対応する家賃をP₀とし、家賃補助額ΔPは次の通りとする。

① P ≤ P₀ の場合

$$\Delta P = 0$$

② P > P₀ かつ S ≤ S₀ の場合

$$\Delta P = P \times \frac{S_0}{S} - P_0$$

③ P > P₀ かつ S > S₀ の場合

$$\Delta P = P - P_0$$

ΔPを右記のように設定すれば、①民間借家入居希望者には借家選択の上で一定の自由度が保障されること、②Sは必然的にS₀に収斂すること、③単位面積あたりの家賃の上限をコントロールすることにより、事業主体は規模以外の住宅の質を一定程度誘導可能なくと、が実現し得る。

なお、当面は公営住宅居住者と民間借家居住者への公的助成合計額が従前の公営住宅への助成額を大幅に上廻らぬような配慮が必要であろう。そのため、過渡的にはダブルスタンダードとなるが、都市居住型誘導居住水準のかわりに最低居住水準を採用することも起こり得よう。

残された課題

民間借家居住者への家賃補助制度の導入にあたっては、①実際に払われる家賃の捕捉が難しいこと、②公営住宅入居者にも共通する問題であるが、所得の捕捉が難しく、給与所得者と自営業者の間の不公平は大きいこと、③家

賃補助が流用されないシステムが必要なこと、といった難問が存在する。

しかし、ヨーロッパ諸国やアメリカ合衆国では幅広く家賃補助が行なわれているのは事実であり、海老塚は「ドイツ、フランスでは社会住宅などの公的借家に補助が行なわれるだけではなく、民間借家に対しても家賃補助が支給され、イギリスでも原則として公営住宅と民間借家の区別がなく、世帯の所得に応じて同様の家賃補助が行なわれている」と記している*。

アフオーダブル家賃についてはきちんとした議論が必要であるが、民間借家賃の捕捉・設定にあたっては西ドイツの家賃スปีゲルをはじめとする家賃モデルが参考となろう。また家賃補助の支払い方式については、アメリカのパウチャー(公的な支払い証書方式が参考となる。いずれにせよ、筆者は日本の行政能力からみれば、公営階層民間借家居住者への家賃補助事業の執行は十分可能であると考えている。

〈注〉

1 この表は一九九五年度に建設省によって作成され、関係者に説明資料として配布された資料に掲載されたものである。なお、建設省住宅局監修「新しい公営住宅制度―追補版」一九九六年、(財)日本住宅協会・働ベターリビング、などに掲載されている同様な表では家賃負担率の欄

は削除されている。

2 海老塚良吉「適正家賃負担率と公団賃貸住宅の家賃」(一九九二年度 日本建築学会関東支部報告集)や、小林綾枝・大本圭野「家賃の原理と政策」『講座 現代居住 4 居住の法・政治・経済』所収、一九九六年、東大出版会などを参照のこと。

アメリカでは所得の三〇%以内の住居費負担で入居できる住宅をアフオーダブル住宅と規定している。この所得とは一定の控除をした調整後所得であり、住居費の中には家賃、ローンの返済額その他に光熱水道費を含んでいる。

3 東京都「都営住宅居住者の高齢化等の実態調査報告書」一九九八年五月。

4 海老塚良吉「所得階層別の住宅補助額の推計」日本建築学会大会学術講演会梗概集、一九九六年。

5 前田昭彦「われわれの住まいをどうつくるか」都留文科大学社会科学編者「地域を考える大学」所収、一九九八年。

6 海老塚良吉「欧米各国の住宅予算の比較」『住宅』一九九六年二月号、日本住宅協会。

内田雄造/うちだ・ゆうぞう

東京大学工学部建築学科卒業、工学博士。まちづくり、都市計画、ハウジングを専攻。日本の不良住宅地区のまちづくり、アジアの低所得者階層居住地のまちづくり、集合住宅やマンションのリニューアル計画に関わる。建設省建設大学校講師、自治労自治研常任助言者をつとめている。東洋大学工学部建築学科教授・工学部長。

つい三〇年ほど前までは、日本の戸建て住宅は、大工・工務店のつくる木造住宅だけであったといつてよい。しかしその後、構法的には、プレハブ住宅の普及とツーバイフォーの導入などがあり、また、生産に関しては、住宅メーカーと呼ばれる大組織が現れてきた。その結果、現在では、一般のユーザー（施主）が自宅を建てるのにあたって、どの構法を選ぶかということのほかに、大工・工務店に頼むか、メーカーものを買うかという選択が重要になってきた。

このような状況のもと、地場の大工・工務店は、住宅メーカーと競争せざるを得なくなっており、どんな住宅をつくるべきかを真剣に考える必要に迫られている。

このシンポジウムでは、大工・工務店のつくる住宅と住宅メーカーのつくる住宅とを対比的に描き出すことによって、ユーザーにとつてだけではなく、日本の住宅の将来にとって、さらには、日本の社会や文化にとつて、どんな住宅を、そしてどんな住宅づくりを目指すべきかを展望する。

「基調講演」

I

建築主・建築家・工務店・棟梁たちの
新しい関係を探る——U邸

宮本 忠長

みやもと・ただなが
建築家・宮本忠長建築設計事務所代表取締役

II

住宅の商品化の試み

ある工業化住宅の商品開発の軌跡

太田 博信

おおた・ひろのぶ
積水ハウス株式会社顧問

「基調講演」——I

建築主・建築家・工務店・棟梁たちの
新しい関係を探る——U邸

宮本 忠長

施主と建築家との出会い

私は、家というものは「つくる」ものであって「買う」ものではないという立場で、取り組んでまいりました。ところが、残念なことに、いまは家をつくるという人は少なくなりました。買うほうが手っ取り早い。

いちばん大事なものは、施主と建築家の出会いです。いろいろな出会いがあります。家を建てたいという人に聞きますと、設計事務所というところは弁護士事務所のような感じがあって、非常に入りづらい。その設計者が何を得意にしているのかさっぱりわからない。また、わが家のようなものを設計してくれるかどうか、依頼するのは失礼ではないか……というので、足が遠のいてしまうようです。

今日は、施主と建築家の理想的な関係の一つとして、Uさんと私の関係をお話ししたいと思います。

私はほとんど信州長野県で仕事をしており、東京などでは仕事はしません。住宅は手間のかかる設計監理の仕事のわりに、報酬がだいたい決められている。工事費の一〇%をいただいても、なかなかペイしません。しかし、ペイしないからといって住宅をやらせない設計者がいるとすれば、その人は建築家ではないと思います。ペイするようにやればいいのです。それにはどうしたらいいか。近場でやればいいのか。だから、私は長野市からあまり遠くへは行きません。事務所から車でほぼ一時間以内のところで仕事をして、かれこれ二五〇軒近い設計をやってきました。

長野駅の駅ビルの中にカルチャーセンターがあつて、私はそこで約一五年間、住まいの話をしてきました。そのときの生徒さんの中にUさんがいました。「いろいろ話を聞いてうちに、やはり宮本さんにやってもらおうのがいちばんいいという気持ちになった」とおっしゃる。そして、「じゃ、私とあなたは講師と生徒ではな



宮本忠長

建築家、宮本忠長建築設計事務所代表取締役。一九五一年、早稲田大学理工学部建築学科卒業。佐藤武夫設計事務所を経て、六四年、宮本忠長建築設計事務所設立。現職のほか、日本建築士会連合会副会長、長野県建築士会会長、信州大学工学部社会開発工学科非常勤講師を務める。小布施町の町並み修景計画で吉田五十八賞、毎日芸術賞受賞。

木造住宅の未来

【問題提起】

事前に執筆いただいた委託論文をテキストとして、問題提起という形でご講演いただきました。論文の全文は、このシンポジウム記録と合わせて、「研究年報」26号（二〇〇〇年四月刊行予定）に掲載いたします。

地域に根ざした家づくり・町並みづくり
—— 居住環境創造の手法をさぐる

三井所 清典 みいしよ・きよのり
芝浦工業大学教授・アルセツド建築研究所代表

地域の住宅生産システム、
その独自性と課題

秋山 哲一 あきやま・てつかず
東洋大学工学部建築学科教授

戸建て住宅生産主体の
分類可能性に関する考察

松村 秀一 まつむら・しゅういち
東京大学大学院工学研究科助教

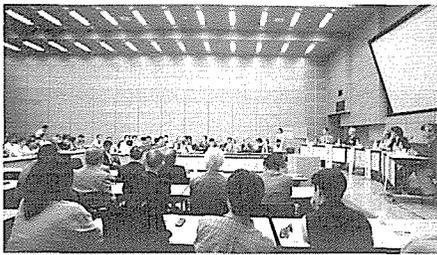
「パネルディスカッション」

右記五名による

司会

坂本 功

さかもと・いさお
東京大学大学院工学研究科教授



パネルディスカッション風景

くて、設計者と建築主という関係になるのだから……」というところでカルチャーセンターを退校され、おつき合いが始まりました。

そうこうしているうちに、十数年たち、いよいよ家をつくることになりました。そのように、家をつくるのは非常に時間がかかります。

家づくり三年

三重マルを想像してください。まず最初の一年間がいちばん外の円です。一月から一二月までの一二月か月をどんな生活パターンをしているか。それを知ることが設計条件になる。設計者からみれば、その方がどんな住まい方をしているかわかりません。しかしその一二月か月のパターンをみれば、だいたい想像がつかます。最初に生活ありきというのが、最初の円です。家を建てたい人はそこから始めましょう。その円の中には、いろいろな夢もある。届かない夢もあるし、実現できる夢もあるし、いまの生活のいろんな不自由な点もある。そういうものを一月、二月、三月……と生活のパターンで記録していくわけです。たとえば一月。いまはあまりやりませんが、おせち料理をつくるには食料の備蓄が必要ですから、風通しがよくて暗くて冷たい部屋が欲しい。いまは冷暖房時代ですから、台所のそばに寒い部屋が欲しいというと、これは台所納戸が必要だなというふうに、生活のパターンから必要なものが割り出せます。

二月は節分。「鬼は外」とやるお宅なら、はめ殺しのガラスばかりですと鬼が出ていきません。窓は開閉して鬼が出やすい家にする。これはやはり自然の風や空気をちゃんと呼び込む智慧です。それから、毛足の長いカーペットを敷いてしまうと、あとで拾うのに大変です。

そのようにして、生活のパターンから、その暮らしに対応するどんな家ができると、そんなことをまず一年かけてやります。

そして真ん中の輪が二年目の輪。基本設計から実施設計まで、どんなに急いでも六か月はかかります。工事も、建築そのものが五か月ぐらい、あとの一か月は、門、堀、庭、植栽など外構工事で、どうやっても六か月はかかります。

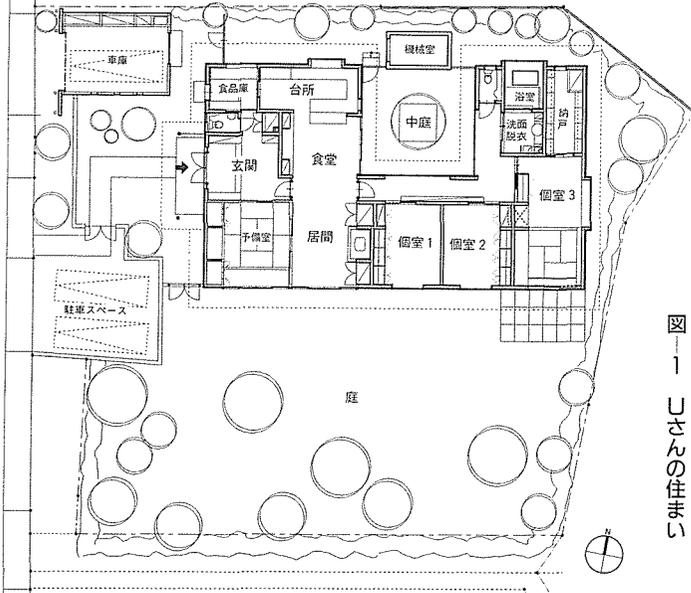
そこで、できたと思って喜んではいけません。大事なのは、いちばん最後の三番目の円です。新しい住まいに一年間かけて住む。自分が一年前に描いた住まいの一二月か月の、これはチェックの期間です。私は、契約をするときに、業者さんに、とにかく竣工後一年間はじっとみてあげましょうと。そして、その一年の間に直すところは直しましょう。しかし二年目からはもういっさい知りませんよ、といえるくら

い竣工後の一年間をみましよう。冷房のことは夏にやらなければ、暖房のことは冬にやらなければわかりません。そんなわけで、家づくり三年。晴れて四年目からやっと自分の家になると、そんな感じです。

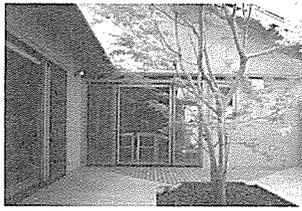
大事な点は、現場の監理です。設計をしても監理をしないのは責任の半分しかしていない、不完全で確実さが無い。私は一週間に一度、定例監理というものをやっています。毎週、工事関係のすべての人、施主にも来ていただいて、工事の途中での検査や工程計画などの打合せをやる。それを二五回から三〇回やるとだいたい家が出来上がります。そんなことで、現場監理を大事にする。したがって、あまり速くのものではありません。

自然エネルギーと仲良くつきあうUさんの家

Uさんのお宅は平屋建てです。台所のそばに必ず台所納戸をつくりましょう。玄関というのは意外といろいろなものが要りますので、玄関納戸で収納も兼ねましょ



図一 Uさんの住まい



上/中庭。右/居間を見る。



うということ。地方は近所のいろいろな人が来ますから、一緒にひなたぼっこできるように縁側もつくっておきましょう。それから中庭は屋根のない部屋として、夏は非常に涼しいと、こういうことを提案しています。

この家は、自然エネルギーと仲よくつきあおうということで、屋根で集熱をして、それをチューブで床下へもつてきて、部屋の中へ入れてあげる。そうすると、冬でもほかほかと暖かい部屋になる。夏は逆にこの熱を捨てて、自然の風をできるだけ入れるために通風のいいように考える。要するに、通風と日当たりを十分考えて、あまりいろいろな設備に頼らないように考えています。床は二重にスラブを打ち、補助ヒーターを入れて床下を暖めるとか、いろいろな工夫をしています。暖房はできるだけ自然エネルギーを使うという考えです。二期工事では太陽光発電も付けて、自然とやさしく住んでいこうと、こんな家ができたわけです。

この家は大壁式ですが、壁内の結露がないように断熱性能のいいディテールを考えています。在来構法の幅は広く、奥行きは深い。木造の軸組、耐震性能、遮音性能など、自由なデザインが可能です。施主と設計者と棟梁やさまざまな職人さんたちの心が通った空間の美しさ、それを構成するディテールの繊細さ。まさに在来構法による木造住宅のお手本のような住宅が出来上がりました。

これを可能にしたのが、いかなればカルチャー教室から生まれた、施主と建築家の出会いです。

家の中はわりと自由に、住んでいる人の好みとか条件を満たしてあげていいだろうと思います。しかし私は、外側はみんなのもので、自分勝手につくるものではないよという考えで進めています。

いまご紹介した家は、高気密・高断熱といわれるものです。高気密・高断熱は過保護ではないかということを施主とよく話しました。人間がモヤシ人間になってしまう。いま世間では高気密・高断熱を売り物にしていますが、住宅というのは家族がしょっちゅう出入り入ったりしますから、ドアを開けてあちこち行くと必ず空気は流れます。いくら高気密・高断熱にしたところで、それがそんなに有効に働くものではない。むしろある程度刺激があったほうがいい。そんなわけで、高気密・高断熱ではありながら、できるだけ開口部をとって、通風、換気を十分考えるところにふにやっています。

私がいま非常に困ったなと思っているのは、高気密・高断熱ということで、完璧主義の家をつくっていいこうという傾向があること。というのは、家をつくりたい人

が、高気密・高断熱にほれちゃうわけですね。でも、それは、一方で大変危険な考えではないかとも思っています。

施主・建築家・工務店・棟梁たちの新しい関係

家をつくっていくなかで棟梁といろいろな話をしますが、「最近の設計者はちつとも現場へ来てくれない。おまえはしょっちゅう現場へ来るけれども、そんなに来なくてもいいのじゃないか」なんていう話があったりします。私は、設計者があまり現場へ行かないというのは、その設計者が本当に設計が好きかどうか疑問に思う。好きで好きでたまらないのが設計者ですから、ほっておけない。どうしても現場へ行かなくてはならない。行くと、やっぱりおもしろい。職人さんたちといろいろな話をするわけです。

最近では設計者と職人の間に工務店の人がいますから、真ん中に通訳みたいに人が入ってしまつて、設計者の考えがダイレクトに職人にうまく伝わらない。あとで「いや、あんなんじゃなかった」などということがありますから、やはり設計者と職人がダイレクトに話すことが大変大事だと思っております。

そして、そうやって家をつくつても、百点満点はなかなかもらえません。けれどもUさんは、「カルチャー教室での出会いがとてもよかつた。家をつくる楽しさがわかつた」というようなことをいって、親戚みたいな感じになつてしまつた。そんなところが、家をつくることの、とてもすばらしいところではないかと思つています。

「あの大工さんにつくつてもらつた」「あの大工さんは偏屈なやつだつたけれど、結果としてはよかつた」「あの経師屋さんよかつた」とか、そういった記憶が家づくりになければいけないのではないかと、思つています。

私は、職人さんと棟梁と建築家がパートナーシップを組むということで「信州名匠会」という会をつくつています。亡くなられた村松貞次郎先生に会長をしていただいて（現在は藤森照信先生）、私のところが事務局でやっています。設計者も職人も、もつともつと一緒にならなければだめだというのが、私のきょうの結論です。

そんなことで、新しい関係というのは、とりたてて何か打ち出の小槌みたいなものがあるわけではなく、むしろ、マラソンの一番最後のランナーが、気がついたら、一番の価値があるのだというような、そういう意味で申し上げたいと思つています。

家は買うのかつくるのか、それは住む人が選択するのですが、しかし責任は設計者にもあると思つています。設計する、現場監理をする、ものをつくる、その喜びから、設計者が少し逃げているのではないかというような気もします。

「基調講演」—II

住宅の商品化の試み —ある工業化住宅の商品開発の軌跡

太田 博信

きょうは矢面に立たされるのではないかと覚悟してまゐりました。

私が学校を出た頃も、昨今のように就職難の時代でした。積水ハウスは、住宅を産業化しようという動きの全くのスタートから、今では一兆二〇〇億円ぐらいの売上げの企業になりました。住宅を商品にするという場面に遭遇して、何らかの成果が上げられたというのは、大変に幸せなことだと思つています。

工業デザインと建築の融合を求めて

高度成長の一九六〇年代、人びとが大都市に集まつてきて、住宅が不足している時代、そこに地縁血縁のない人びとに、当たり外れのないちゃんとした住宅を供給する仕組みが必要ではないかという世の中の動きとなり、多くの住宅産業がそのころ生まれました。

積水ハウスが設立されたのは一九六〇年。「四四名で出発した」と記録には書いてあります。これがなかなか低迷していて、会社をつぶそうかという話もあつたぐらいの時期に、救い主が二つあらわれました。

一つは、大阪の千里ニュータウンの開発です。そこに早く人に住んでもらいたいところが、従来の住宅供給方式ではなかなか進みません。一挙にパツと建てられるものはないかということで、プレハブ住宅にご指名がかりました。もう一つは、住宅金融公庫の融資認定住宅というお墨付きがもらえたことです。住宅金融公庫から技術指導を受けて——向こうは担保保証だと思つたのですが——安定した住宅へ踏み出す礎をつくつていただけた。

我々のような住宅メーカーは、世界的にみても規模が大きいのでびつくりされるのですが、この二つがなかったら生まれなかつたのではないかと、このころはもちろん黒字ではありません。黒字に転換したのは六四年、そのとき



太田博信

積水ハウス株式会社顧問。
一九五九年、東京教育大学卒業。通産省特許庁勤務の後、明治大学工学部建築学科卒業。積水ハウス産業入社、九〇年、常務取締役・設計本部長。常任顧問を経て、九八年より現職。ライフワークとして限定・自費出版の『私のキーワード集』（年一回発行）を編集発行している。

従業員が二四五名でした。会社としての信用は上場企業でなければだめだということで、一生懸命みな頑張つて、七一年に一部に上場しました。

結局、一九六〇年から七〇年の半ばぐらいまでは、工業化という住宅供給の手法が商品であった。ですから、品質がよからう、早いだろう、と。実際の品質は木造住宅のほうがよかつたりしました。しかし、耐久性とか性能については、いろいろな先生方からご指導を受けて一人前になってきました。

七五年になると、商品化の時代が訪れます。2×4工法の住宅が導入され、私も七二年から2×4工法を手掛けました。住宅に関することは皆やってみようという気概があつたのでしょうか。そこで、鉄と木の大きな違いに遭遇するのです。

鉄は、実に性格がいい。従順で素直でねばり強い。しかし木は、おとなしくしてゐるのかなと思うと暴れ出したり、じゃじゃ馬みたいなどころがあります。鉄骨造の場合は鉄骨が組み上がったときがいちばん丈夫で、だんだんいろいろな重量がかかつて弱くなる。2×4は、軸組みが立つたときがいちばん弱い。そういうときに台風が来るとどこかへ飛んでいっちゃう、というようなことを経験しました。

部材・部品は情報の缶詰

完成したモデルを想定して、それを分解していろいろな部品に落としていくのですが、あるとき、一つひとつの部品というのはその中にいろいろな情報をもつて現場にいくのだと気づきました。職人さんは図面なんかあまり見やしません。部品を見て、これはここに付けるんだというようなことを勝手に解釈して、取り付けていきます。ホルトを何本締めなさいといわなくても、孔が四つ開いていれば四つ全部埋めてくれるのです。しかし2×4をやってみますと、釘を何本打ちなさいといつても本当に何本打ったのかよくわかりません、この部材はここに使いなさいといつても、現場に鋸があると、手当たり次第加工してしまふ。これはしよつちゅう現場に行かなくてはいけないなど、そういう苦い思い出があります。

それを、「部材・部品は情報の缶詰」などと理解して、欠点を利点に転換しました。工事をする人だけではなく、この住宅にかかわる人びと全部にある共通の情報を与えるものだというふうに考え、部品化するときに、その記号性を逆に活用することに気がついて、やりだしたということです。

八〇年ごろになると、年間三万八〇〇〇戸ぐらいの住宅を扱うようになりました。そうなる土建材メーカーに注文が出せるようになる。工業生産のロットに近づいたということでしょうか。そこでオリジナル建材、要するに、コーディネート思想に

基づく建材を始めました。それが商品化住宅を加速させることになった。

七五年から始まった商品化時代が現在まで続いています。おそらく次には、性能と材質——外壁材を主体とした変革がくるのではないかと思います。

あめりか屋商品住宅

橋口信助という人が、シアトルから2×4の工法を一九〇九年に持ち帰つて住宅をやり始めました。我々がやっている住宅産業は、実はこの人が、明治から第二次世界大戦までに、全部やつてしまつていたという感じがあります。この人のことをもつと早く知つていれば、まねてしまえばもつと楽だったのではないかと思います。彼は、輸入材とともに、洋風の生活を日本に持ち込んできた。椅子式の生活や住み心地のよい住宅の普及活動をやります。偉い人が建てた家はやっぱりいいのだという、マーケティングの思想もあるのでしょうか。政府高官とか貴族院、衆議院議員の住宅、別荘を手掛けるなど、いろいろ華々しくやります。軽井沢あたりには保存してもいい住宅があるようです。そういう住宅を売りながら、『住宅』という雑誌を創刊し、文化的な啓蒙活動をやります。吉村順三さんが「私が好きになつた最初の建築家」というのが、このあめりか屋の技師長なのです。

そういうふうには、相当がんばつた住宅企業が実は戦前にあつたということです。我々は、会社の規模はずつと大きくなっていますが、こういう影響力を建築界とか世の中にそれほど与えていないのではないかと感じがいえます。

住宅企業の発展の原動力

六〇年にはいろいろな企業が住宅をやり始めました。ところが、いま生き残つているのはわずかな企業でしかありません。どういふ企業が生き残つたかを、私の都合のいいように解釈しますと、工場を持っていたり社員を全部抱えていたり、身軽の対極にある企業。だから、その工場を稼働させなければならぬ。「全社一丸となつて」というのに都合がいいのです。あの工場が赤字のままではわれわれは路頭に迷う、などといわれますと、全員が一生懸命になつて住宅を売る、建てる。一方、身軽な会社は、こんな具合の悪いのはやめちやおうと撤退されたところもあるし、不幸にもつぶれてしまつたところもあります。

そういう重装備企業が、全社一丸となつてということがプラスに働いた。家を建てた人からみると、わが家を建ててくれた会社がつぶれないようにというのは、もう絶対の思いです。メンテナンスができなくなつてしましますから。そういう意味で、建てた人は、その後新聞に出る我々の会社の広告をよく読みます。建てる前は

読みやしません。建てた人は家にファイルしてあったりして、まあ、びつくりしませぬ(笑)。呼ばれて、「うちのと今度のはどう違うかね？」なんて質問されるので、「だんだんよくなりませぬ。今度、お建て替えを」てなことをいうのですが(笑)。

建築界に多い意見ですが、住宅メーカーは売らんかな主義でよくないことをしている。しかし、市場占有率が5%にもなってくると、そんな商法では絶対生き残れません。たとえば結婚式で一〇〇人お呼びすると、五、六人、「積水ハウスで建てたよ」という人が出てきます。

それは、口コミが大切なのです。うちで優秀な営業マンといわれる人は、契約の半分以上が紹介客です。一〇〇%紹介で、自分ではこなせなくて部下にやらせている例が、地方にはよくあります。建ててくださった方とうちの会社とが結びついているのです。だから、急に路線変更できないし、軽はずみなこともできない。そのへんが大きな住宅メーカーの悩みではないかと、思ったりしています。

商品開発のよどころ

会社に入りますと、営業という人種、技術という人種、管理者という人種がいます。技術系は、何かやらせればちゃんとやるのですが、口べたです。だから、いつも営業系とか、会社の上のほうから丸め込まれてしまいます。はたから見えて、これは営業が強くて企画のほうが弱く見受けられる会社がいくつかあります。

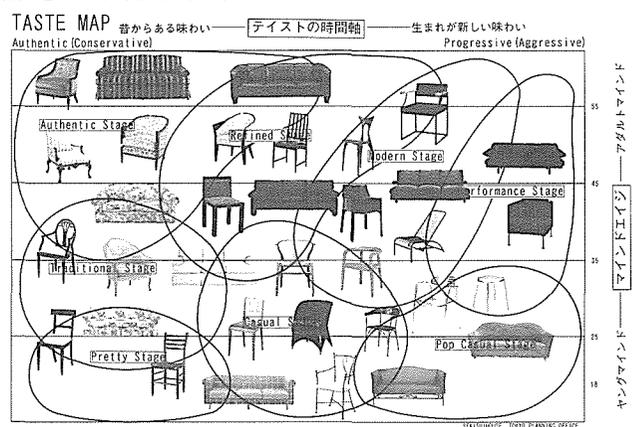
そういう会社の発表する商品を見ると、どれもこれも売れ筋を狙っている。営業というのは妙で、黙っていても売れるものが欲しいらしく、「売れ筋をつくれ」といいます。すると、似たような商品が団子のように並んでいる。「買いたいのものがない」ということになりました。

宮本先生から「住宅は建てるもの。買うものではない」と。そうです、やたら買うものではありません。よく研究して、選ぶ。選ぶところが半分です。その後に自分の意見を入れていくことになるのです。

結局、営業のほうから言われっぱなしではしょうがないわけで、企画の土俵に引きずり込まなければなりません。トヨタ自動車は自動車をすべての客層に向けてラインアップしています。だから、買いたいものが必ずあるということ。成果を上げています。そういうことをつづきに調べます。口べたですから、ちゃんと調べて、データで言い負かさないとまずいというところがあります。図1-2は住宅に関係する家具で、人びとの好みの分布を一つのマップにまとめたものです。

上のほうにいくと精神年齢が高い、下のほうは精神年齢が若い。左へいくほど伝

図1-2 デザインテイストマップ



統的なものを好み、右へいくほど先端的なものを好むことを示しています。

日産のビーワンなどの企画もした商品開発者の酒井直樹さんが、「人はコーデインネットの思想をもっている」といっていますが、この図にそれがあるとは思いません。

男性はコーデインネット思想が希薄ですが、女性は非常に濃密である。つまり、服から、バッグ、靴、連れるコーデインネット思想に基づいている。そういう調和の概念というのをもっているのです。その人らしくとか、やっぱりよくみられたい。それがよく表れています。

住宅についても、同じように好みをデザインテイストマップにまとめることができます。左から右へ、郊外の農家に原型をもつ邸宅風のものからプログレッシブなものまでを分類し、縦の軸は、グレイドの高いものから低いものへと分類できます。商品はこのマップに合わせてラインアップします。すると、お客さんはまず気分できますから、邸宅風のほうがいいなというので左上のものを選んで、いろいろな状況で、だんだんと連続して変化ながら、それぞれその敷地に適応した姿に落ち着くというわけです。

カタログで「敷地条件を克服し……」なんていつているのは、狭い敷地にどうやって建てるかといういろいろな工夫です。それから、「近郊の落ち着いた町並みに調和するオーソドックスな……」というのは、コンサバティブな住宅。これが農家に近い郊外型のものです。

こういうふうな品揃えをしておきますと、案外選ぶ楽しさがあるということ。選ぶ作業をいくつもやっている、自分がつくったという錯覚に陥ります。「あなたの家はあなたがつくりました」ということになるわけです。

ところで、お客さんが「いい大工さんに巡り会えてよかった」というんですよ。工業化住宅でいい大工さんに巡り会ったというのは何か妙ですが、それは本当なものです。一つの仕事を一〇年以上やればベテランになります、もつとやっているわけだから、もつとベテランになっちゃう。うちの大工さんは釘を使いません。みんなビスです。石膏ボードをつけるにもビスです。その工具を開発したのも当社なんです。それで、いい大工さんといわれる人は、口が上手です(笑)。むっつりしているのはこの時代には合わないんです。

【討議】

坂本(司会) 前半のお二人の基調講演と三人のパネリストからの問題提起(65〜67頁に要旨を掲載)をうけて、ディスカッションに入ります。

住み手・つくり手——人と人のつながりをどうつくる

木田 「住宅を売る力」ということについて一言。私たちはカタログだけでは商売ができません。営業マンが一生懸命売り込んで、その結果、「営業マンがよかったので、おたくに決めたよ」といわれる。これが、商品で売れているのではないことの証拠です。それが正しい認識だと思います。

営業力というのは、質と量と両方兼ね備えるのですが、量のほうは雇えばすぐできますが、質を上げるのは非常に難しい。逆にいえば、営業マンの質を上げるために商品はあるのだ、という感じでもらえてもいいんです。それで、営業マンの多いところは確実に量を伸ばしていきます。少ないところは、いい営業マンがいても伸びません。くたびれちゃうんです。

私どもの技術社員のことですが、大学で教育されたといっても、住宅について全然教えてくれないんです。絵は教えてくれないし、色彩理論も教えてくれない……。それはしょうがないとしても、大学から優秀な人をごっそりいただいて籠の鳥にしているのはかわいそうなので、編集者の植田実さんをお願いして、建築家の設計した住宅を見せて勉強させるということをしています。延べ五〇人ぐらいの建築家に会わせています。

坂本 きょうのキーワードの一つは、住宅メーカーのつくる住宅と大工・工務店のつくる住宅と、どう違うのかというような素朴な設定ですが、松村さんによると、そのような問題設定をすること自体が甘いということだと思います。

それにしても、きょうの皆さんのお話のなかに、建築家あるいは設計者、大工という職人、工務店という組織、林業家、住宅メーカーの営業マンがいて、そういう意味では、人と人とのつながりがキーワードになると思います。宮本さんのところで住宅を二五〇軒やっていて、その一例だけご紹介いただいたのですが、どういふきっかけがいちばん多いのですか。

宮本 私の場合は、長野は自分の生まれたところですから、地縁、血縁の知り合いがたくさんおられます。そういう人から頼まれる。そして、口コミで施主から施主へつながっていく。そうすると、断りきれなくなつて、そのうちに住宅の設計が大変おもしろくなつてきて、一生懸命やる。

そして、住宅をつくっていると、町づくりにもつながっていく。一軒つくると、向こう三軒両隣りまでずつと関連していく。それから、住宅をつくつていておもしろいのは、家だけではない。たとえば、春夏秋冬、この場所ではどういう樹木がいかなと勉強をするようになります。

一つおもしろいことを経験しました。私は信州大学の建築学科にずっとご厄介になっていますが、その学生に木造住宅の課題を出すと、平立断面はきちんと描きます。家具まで描きます。ところが、庭、外構は木をちょこちょこ描くだけ。ところが、たまたま同じ大学の農学部林学科の学生に同じ木造住宅の課題を出したことがある。そうすると、彼らは、建物は非常にぎこちないですが、周りの植生はきちんと描くんですね。林学科の学生と建築科の学生が一緒になつて住宅をやつたらいいなと、そんな経験しております。

坂本 秋山さんは、協同化、グループをつくつてということですが、中小の工務店、大工さんとお客さんとの出会いは、どういうケースが多いのでしょうか。

秋山 ユーザーと生産者側のコミュニケーションでは、ミニコミ誌を出したり、勉強会をしたり、むしろ住宅をどうつくるか、環境をどう理解するかという、直接的な住宅をつくるという関係以外のコミュニケーションがかなりやられていて、そういう関係のなかで信頼関係ができたうえで、じゃ、住宅をつくらうというふうな形になつていく。竣工後は家族みたいな関係になつて継続するというお話が出ていますが、そういうのはある程度限られた人数のなかで可能だという限界があるのではないかなと思つています。

三井所 有田で学んだことは、一人や一つの事務所でも町並みとか町づくりはとてもできないと思つたことです。家を建てようとする人は、隣りの家と同じ人に頼むの

「問題提起」——(要旨)
 地域に根ざした家づくり・町並みづくり——居住環境創造の手法をさぐる
 三井所 清典

私は、一九七七年に郷里である佐賀県有田の九州陶磁文化館の構想計画に加わり、それまで工業化ということでやってきたことは別の世界があることに気付いた。長い歴史を持つ焼き物の里だから、人びとの心も建物も産物も、そういう歴史に関わっている。この町では「現代」の建築が町並みや風景を壊していることに気付き、この土地にふさわしい建築を志向するようになった。そして、この町でいくつかのプロジェクトや計画に参加している間に、地域の工務店がきちんとした仕事ができることを知り、また、計画策定のプロセスをオープンにして地域の人びとを取り込むことの大切さを覚えた。

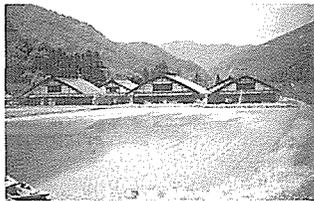
合掌造りの里・富山県上平村では、克雷タウン計画のもと、雪下ろしが不要な「楽雪住宅」の調査・研究・開発を地元のコソナル・設計事務所と共に行なった。その技術が定着し、毎年数戸ずつこの屋根への改善が行なわれている。

地域工務店の集団である富山県優良住宅協会の富山型住宅の開発を行なう計画では、これまで三年の時間をかけながら、講演とワークショップを繰り返す学習形式をとった。この土地でどのような住宅を供給していくべきかを学び、共同設計することで共に考える関係を導きだし、地場産材の杉を用いたモデル住宅を建設するまでになった。

下関フォレストタウン熊野では、環境共生住宅および住宅地の実現のため、地元工務店、ハウスメーカーの参加のもと、「街並み・街づくり塾」を、次にこの土地に住もうとする人や一般市民を加えた「街並み・家づくり塾」を開催。講演と参加型ワークショップにより、私的要求の他に公的な要求や地球規模の要請があることを、工務店も一般市民も理解する素地ができた。地域に根ざした家づくり・町並みづくりは、地域の気候・風土、歴史・文化、生活・産業および地域に生活する人びとの精神を踏まえた活動である。その調査開発のプロセスに地元の設計者や工務店・職人たち、さらには一般の市民もできるだけ参加し、時間と場を共にすることで、価値観を共有することが、いい結果を生むと確信している。



有田の町の修景を考えた住まい



富山県上平村の「楽雪住宅」

地域におけるものづくりに携わる主体間の信頼関係の再生が求められる。それは、建築家と工務店、木材業、林業の関係者を結ぶ、あるいは、そこで働く各職種の職人たちの立場を明らかにすることである。これを「生業の生態系の保全」と呼びたい。つくり手と消費者間の信頼関係の再生も必要である。品質保証、良好な維持管理が、成熟した住環境の実現に不可欠で、地域経済の活性にもつながるのである。

はイヤだという心理があると思いました。向こう三軒両隣りを別々の人がつくっても、まあまあ調和するものになるには、つくる側が陰で連携しているほうがいい。そういうつながりがとても重要です。

工務店の設計者も専門の設計者も一緒になって、この町でどういう所作、振る舞いをしようかということ、月一回、長年話し合っていると、だんだん同じような傾向になっていくということ、お客さまとの関係がなくなっていくと思う。

山口の、環境共生住宅の団地をどうつくるかという例でも、これは積水ハウスはじめ大手の本社の人は大変研究しているのだけれど、代理店も直営店も、地方の人はあまり勉強していないことがあって、工務店と一緒にいって、みんなで環境共生住宅をどうつくるのかと、図面を描いたり、模型をつくって勉強会をしました。それを一年間やって、そこで仕事をする専門家が程度まで成長したのを見て、今度はユーザーと一緒にやり、専門家がユーザーに疑問をもたれないような状況にまでなったところで、一般の方を入れたワークショップを一年間やりました。そのような柔らかいつながり時間をかけてやることが必要だと。人と人のつながりは、そう簡単にはできないし、注意してつなげていく必要があると思っています。

秋山 徳島の葉枯らしのものをお見せしましたが、あれはユーザーにしてみると、「この材木が自分の家で使われる」という意識が芽生える。生産者側からいうと、自分の育てた木が、こういうユーザーのここで使われているということがわかって、若い人も働きがいが出てきて、それで経済が回っていく。コミュニケーションは、ユーザーのほうから求めているものと、逆に生産者側が求めている戻っていくものと、二側面がある。

坂本 前々から気になっていることがあります。住宅の住み手になる人のことを、秋山さんは「ユーザー」とおっしゃいました。宮本さんは「建築主」「施主」。「消費者」「購入者」という言葉があつて、少しずつニュアンスが違います。住宅メーカーの社内では、お客さんのことをどう呼んでいるのでしょうか。



三井所 清典

芝浦工業大学建築学科教授。
 一九六三年東京大学工学部建築学科卒業、同大学院博士課程修了、芝浦工業大学講師、助教を経て八二年より現職。また、七〇年、アルセッド建築研究所を設立、代表。地域の建築家、工務店と切り結んでつくる地域型の住宅づくり活動を展開。佐賀県立九州陶磁文化館の設計でBCS賞、日本建築学会賞受賞。

「問題提起」—2(要旨) 地域の住宅生産システム、その独自性と課題 秋山 哲一

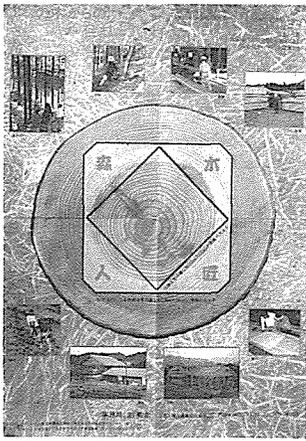
生産者間の「競争の激化」のなかで成立し得る住宅生産システムは、どのような形をとるのであるか。小規模生産組織による地域の住宅生産システムの可能性に焦点をあてて、検討してみたい。

米倉誠一郎は「ネットワーク組織の経済学」のなかで、新しい産業社会は高度に発達した技術と細分化された市場特性によって新しい事業機会を生み出す。そして、「ナンバーワン」をめざす視点から、「オンリーワン」をめざす視点へと変化せざるを得ないとしている。具体的な地域の住宅生産では、どのような展開が可能なのか。

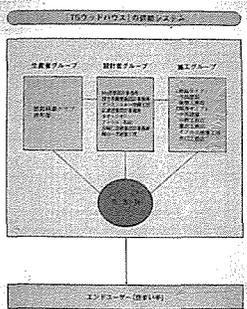
地域の住宅づくりの各種の働きかけが強まるなかで、従来の大工・工務店に替わる多様な試みが各地で見られる。これら新しい住宅生産システムは、二つのタイプに大別できる。一つは、地域の工務店が組織を拡大し、内部機能の強化を図った「大規模化システム」である。もう一つは、地域の住宅生産に関わる工務店・材木店・製材所・原木生産者・設計事務所などが緩やかに結びついた「協同化システム」である。この「協同化システム」は、地域の小規模組織が、それぞれの特徴を活かしながら緩やかなネットワークを組むことによって、個別活動の欠点を補おうとするものである。これらに、大工・工務店システムを補完する、これからの新しい木造住宅生産システムとしての役割を期待することができると考えられる。

葉枯らし材(木を伐採してその場で乾燥させ住宅づくりをする)を売り物にして、徳島の杉を活用した住宅づくりをしようという、設計者・施工者・林業家がネットワークを組んだ「TSウッドハウス」家を建てたい人も一緒に山に入って木を育てたり、勉強会を行なっている埼玉の西川材の「木夢の会」その他さまざまな試みがある。また、そういういろいろな住宅生産システムの中心的な役割を果たす「地域住宅建築家」への期待は大きい。

①いかに品質を確保するか、②いかに大工・職人など技能者を育成するか、の二点が鍵となる。



木夢の会のポスター



TSウッドハウスのシステム

太田 「お客さま」ですね。現場に入ると、「施主」といいますが、だいたい「お客さま」「顧客」といっています。

テイストマップでご説明したマーケティングというのは、この人はどこに属する人なのか、という区分です。それに対応したものを勧めると、買っているつもりではなくって、「これだ、これだ」と掘り出し物を見つけた気持ちになる。自分の素晴らしい才能とチャンスと財力に感謝しますよね。だから、コンシューマーとプロダクトが合わさった「プロシューマー」といわれています。それが前からやっていたのが住宅ではないかと思えます。

松村 建築学科を出たせいだと思いますが、「消費者」「顧客」という言葉を使うのは非常に抵抗があつて、わざわざあまり伝わりにくい「住まい手」とか「住み手」という言葉を使っています。しかし外国人、特にアメリカ人と話をしていると、コンシューマーというのは、すごく責任のある決断力、いわば主役であるということですね。アメリカの雑誌に、「コンシューマー」という言葉のなかに消費者としての責任が含まれているけれども、「日本には、買い物客はいるが、コンシューマーの概念にあたる人はいないのではないか」という話が出ていました。住宅を建てる人たちは、そういう意味では「消費者」であるべきなのでしょうが、実際のお話を伺っていると、買い物客に近い側面もあるかなという気は、どうしてもします。

三井所 そういう点では、昔から「唐物好み」というのがあります。外国のものを床の間に使ったり、近くにない材を使って、自分の選択力と購買力を喜んでいているというのがありますね。

私は、建物の中ではそういうものをそれぞれ十分に満足されてもいいかなという気もしなくはないのですが、未来の子どもたちのことを考えると、必ずしもそうではないと思う。外部については本来のコンシューマーでなくてはならないのではないか。その地域を盛り立て、地域のよさをつくり出していけるような責任をもっているといいなと思いますね。特に、元気のいい人——経済力もあり、東京に進出したり、外国へもしよつちゅう出かける——そういう人がだいたい変なものをつくりがちです。その元気な人に変なものをつくらないようにしてもらうにはどうしたらいいかというのが、たぶん町づくりのポイントです。

だからその元気のいい人たちに集まってもらって、わが町とか、住まいについて考えてもらう機会が多くなればなるほど、だんだん抑制力がついてきて、公益的なことを考えてくれるようになっていく。そういうことをユーザーとの間で切り結ん

「問題提起」—3 (要旨)
戸建て住宅生産主体の分類可能性に関する考察
松村 秀一

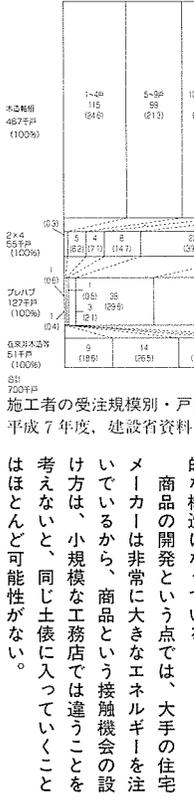
このシンポジウムの狙いは、大工・工務店をつくる住宅と住宅メーカーをつくる住宅とを対比的に描き出すことにある。しかし、私は研究を進めるほど、結局とこが違うのかはつきりしなくなってきた。対比的といえるほどの極端な違いがないとしても、どのような違いが現に存在し、また、そうした違いが生じる理由はあるのか。主として住宅生産者の企業規模によって住み手にとっての価値がどう異なるのかに着目し、以下の諸点からこの疑問に答えようとした。

①組織の成り立ち、②活動地域の広がり、③住宅の主体構造、④住宅のスタイル・プラン・価格、⑤住宅に使用する部品・建材、⑥住み手との接触機会、⑦住宅の建設過程、⑧住宅・住み手に対するアフターサービス。結論を整理すると、以下のとおりである。

工務店も住宅メーカーも、設計・施工一式請負でやるという業としての成り立ちは全く同じである。地域密着型という言い方をするが、住宅メーカーもそれぞれの営業所レベルでは地域密着型だ。ただ、その地域の中で自立的に判断できる事柄が多いか少ないかという違いはある。比較的小規模な工務店になると、クローズドな構法システムを持つということはあり得ず、大規模なところは独自に開発した躯体構法で展開することができるが、一方で、小規模なところでは、ある種の地域性をもった構法システムとして用いられることがある。

住宅に使用する部品・建材はほとんど同質になってきている。メーカーがつくっているものをカタログから選んで使う、つまり工業製品だ。骨組みの中身は多少違っても、表面に表れる部分は基本的には非常に似たものになってきている。では、物としての違いを發揮する部分はいったいどこに残っているのだろうか。一つは、一般市場に流通していない部品・建材の入手可能性の違い、一つは、オリジナル部品の開発可能性。逆に、部品や建材がグローバルに、あれを選んだりこれを選んだりという形で動きだしたときには、小規模なところのほうが自由な物を選ぶ可能性もある。

住宅の建設過程、アフターサービスもほとんど違わない。工務店だけがロコミとか地縁を利用しているわけではなく、建て主と業者の結びつきは、小さくても大きくても、また住宅メーカーでさえ、基本的には個人的な関係で成立しているのが支配的な構造になっている。



商品の開発という点では、大手の住宅メーカーは非常に大きなエネルギーを注いでいるから、商品という接触機会の設け方は、小規模な工務店では違うことを考えないと、同じ土俵に入っていくことはほとんど可能性がない。

でいくような状況をつくっていく必要がある。

松村 建築学会で地域の住宅生産システム小委員会というのを秋山さんが主査でやっているときに、各地域でいろいろな取り組みがあるんだけど、それはちゃんとした地域、というや変ですが、何かしら手掛かりがある地域なんです。ところが、所沢とか川崎市の何々区といった地域で、どういうことを手掛かりに話をしていけばいいのか。その住民が集まって地域というときに拠り所にするのは何なのか。住んでいる人と、工務店、あるいは設計者がどんなふうに通じるイメージをつくりあげていったらいいかは、大変難しいのではないかと。

宮本 住宅づくりの場合に、いまの段階では、設計する人と施工する側——工務店、直接のつくり手の棟梁はじめ職人衆の生産システムは、離れすぎていますよね。たとえば、音楽の指揮者あるいは作曲家と演奏家はみんな一緒ですね。ところが、建築はどうも離れちゃう。設計者と職人が手を結ばない。

ところが、地方にいますと、お互いに顔がみえる仲、小学校の同級生同士とか、そういう仲間がいっぱいいます。実は私は職人さんたちと、先ほどもお話しした「宮本軍団」というあだ名がある「信州名匠会」というのをつくっています。物をつくる人はみんな同じだ、家づくりにかかわるすべての人が入ろうじやないかと。

だから、棟梁もいれば、鉄筋屋、鉄骨屋、畳屋、左官、植木屋、家具屋もいる、陶芸家もいると大変多種多様。百人の会員の集まりにすることを目指しているのです。そういう人たちが月に一ぺん集まって勉強会、塾みたいなことをやっている。ポイント制になっていて、一〇ポイントとると星が一つもらえる。で、スリースターとか、そんなふうにして……。国が決める〇〇技能士、〇〇制度、〇〇士というのはあまり意味がない。それより、信州名匠会が「われこそは天下の物づくり屋である」という自負で、スリースターだ、ファイブスターだというふうにお互いにコミュニケーションを図っていこうと。

彼らからは、いかにいまの設計者が物づくりを知らないのが多すぎるとか、耳の痛い話がしょっちゅう出ます。こつちも言いたいことがいっぱいあります。そんなことをやりながら、家をつくるのに非常に大事なことを話し合う。建て主も呼んで話そうじやないかということもやったりしています。

そういうコミュニケーションは地方ではできません。おそらく東京では無理ですね。ですから、木造住宅とか在来構法的なものは、私はもう都会ではあまり期待しないんです。こんなこといって叱られちゃう(笑)。

日本には地方がたくさんありますからね。日本列島としてみた場合、木造の在来構法というのは、職人と設計者が一緒になってやるチャンスはいっぱいあるのではないか。両方とも怠慢だったと思うんです。木造住宅は日本の文化です。そういう文化を大事にしていきたいなと、いつも思っています。

坂本 宮本さんは長野という地域に根ざしている。三井所さんは、遠くにも遠征しているようですが、きっかけはご出身地である佐賀県の有田という陶磁器で非常に由緒ある場所だし、松村さんの表現でいうと、「手掛かり」があるところですね。秋山さんがいろいろ画策しているのは、そういう地域性とか、手掛かりがあつて協同化をなさっているのか、それともいきなり人とのつながりということですか。

秋山 私がおつき合いが多いのは、林産地の木造住宅生産の仕組みの方です。木材がたくさんとれるもので、それをどう使うか、どこで使うかという話になると、むしろ地元よりも大都市のほうへ向くわけです。そうすると、プレハブ住宅と一緒に思うのですが、一個の住宅としていいものができるけれど、隣りとの関係、町づくりまでは、なかなか結びつきにくい側面がある。

ウッドタウンのように、木造住宅、木のよさをうまく使った団地をつくっていくというプロジェクトもあるわけですが、地域のニーズに合わせた規模でそのプロジェクトが動いていくと、結構うまい形になるけれど、先に「三〇戸がウッドタウンの基準だよ」みたいな話があつて、それを守るためにたくさんつくってしまうと、しんどいことになって、プロジェクトがなかなか進まないという裏目のところも出てくる。だから、需要に合った規模で町づくりを考えていくことが大事だと思います。三井所さんのところみたいに、その地域に分室ができて、そこでずっと面倒をみるという形の仕組みをつくらないと難しい。そういう裏腹なところが出てくる。

坂本 最初の拠点は、林業地というある地域の場所があつて、そこから都会に発信する、行き先が個別散在しているものだからという難しさがあるということですね。三井所 私がかかわっているのは、人口一万四〇〇〇で四〇〇〇年近い歴史をもっている焼き物の里と、人口九〇〇〇人ぐらいの合掌の里だったところ。「そんなところ



秋山 哲一
東洋大学工学部建築学科教授、工学博士。一九七四年、京都大学工学部建築学科卒業、同大学院修士課程修了、京都大学工学部助手、東洋大学助教を経て、九九九年より現職。地域の住宅生産システム、地域の住宅生産技能者育成システムなどを研究の主テーマに。

でできるのは決まっているじゃないか」といわれて、私はいつも悔しい思いをするのですが、「有田方式」とか「アルセッド方式」とかいつてくれて、都市でも頑張っている人がいます。熊本市の南のほうに川尻という地区があるのですが、そこで古川保という建築家が、いろいろな職人たちを募って、少しずつ古い建物を直す運動をしているんです。

とても愉快な話があつて、お宮の境内にある能楽堂を修理したいので、役所に「補助金を出してくれ」といったら、「宗教建築には出せない」といわれ、今度は氏子の人たちに運動を始めた。本当に能楽に使うならば、お金を集めてなんとかしようということになった。「アイトント能。ドウユー能？」とかいつて募金を集めたといっていました（笑）。本当に能楽堂を修理したんです。東京から能役者を呼んで演じたそうです。一五〇〇人も集まったのは、昭和二〇年代に造り酒屋の旦那が死んだとき以来だ、といっていました。

大きな都市でも、地域を限定しながら運動を始めると、個性が生まれてきたり、芽が出てきている。たとえば世田谷はなんとなく雰囲気が出てきたとか、墨田区のほうでは路地尊をつくる運動がありますし、東京といえどもできそうだという気がしています。これらは大変ヒントになるのではないかと私は思っております。

住まいの地域性と工務店の役割

坂本 きょうのテーマは、住宅メーカーがつくる住宅と大工・工務店がつくる住宅（それはあまり違わないという話があつたわけですが）の対比を設定した前提の一つは、地域に根ざした大工・工務店がつくるようなものは、地域性の豊かな日本の文化を守るようなものではないか、という非常に素朴な先入観があつたせいです。そういう意味では、地域性、あるいは地域の文化を非常に意識したテーマです。アルセッドや宮本さんの事務所がやっておられるようなことを、大手の住宅メーカーがやり得るものか、やればいいものか、あるいはやろうと思つているのでしょうか。地域の文化、日本の古い良い点が残っている地域における住宅メーカーの役割というのはいかがお考えでしょうか。

太田 われわれは全国の商売ですから、うかうかやっていると、根拠のない商品をつくるようになってしまふ。だから、「地域とは何だ」ということには、ものすごく神経をとがらせてやっています。しかし、そのとがらせ方はものすごく小さい。

「向こう三軒両隣り」が地域の基本、原点だと思つてます。そこからみていくと、商業地は、私どもはあまり関係がない。住宅地が基本になります。古くからの集落

がだんだん発展して住宅地になったところとか、計画的に造成をしてつくった地域、一区画が大きい地域、小さい地域、住宅地そのものの規模の大小、いろいろあります。

大きな地域を超えて、小さな地域性というのは共通なところが結構あるんですね。それに着目して家をつくるというのが基本ですから、駅前と住宅街、その真ん中あたりに混在している地域、その特性を一生懸命、物に落とそうとしています。

分譲地でも、古い分譲地に出来たての新しいスタイルをもつていっても、そこは住んでいる人が年とつていきますから、新しいデザインは入っていきません。どうしても地域に「馴染む」という形になっていきます。新しいところは、もうちょっと元気のある人が入ってきますから、新しいスタイルのものが建つようになります。

シェアが5%になると、隣り同士同じ家が建つということが出てくる。住宅地に建ちますから、そこでは5%という数値ではなくなってしまう。半分そうだとすると、外壁の素材、屋根の素材、家の構えなどを変えろという、工夫が必要になる。

逆に、大きい地域性という、雪が降る地域、雪は降らないけれどもとても寒いという地域は、特別の仕様があつて、それ用の住宅をつくります。ただ、何々地域限定の住宅とやると、コストがばかに高くなっちゃいますので。

三井所 宮脇さんは、いまの太田さんの話を少し超えたことを積水でやられたような気がします。福岡の一〇〇万都市のなかの海岸沿いの一角に「シーサイド^{百道}」という宅地開発をして、戸建ての住宅団地をつくられた。そのときに、積水ハウスの住宅だけが建つのではなく、ほかの地元の工務店がつくるチャンスも大いに与えようと。で、設計者も何人か選んで、福岡にふさわしく、お客さんが納得するようなオーダーの家を設計して、地元の工務店につくれ、ということをやられた。

あれは宮脇さんがいたからできたことかもしれないませんが、今後ともそういうことができると思いますね。

太田 私そのとき、「やりすぎじゃないか」ということで、結構上層部との板挟みになりました。結局うちの会社が保証するわけだから、そこで使う材料、構法、ディテールはちゃんとしてもらいたいということで、一応丸くおさめた記憶があります。おしなべて九州のほうは飛んでいる人が多くて、「えっ、これが積水ハウスか」と、わからないものもありますね。でも、システムとしてはやれる。

三井所 シーサイド百道の町並みに関するルールは積水でつくられた。

太田 百道の場合は大丈夫でした。で、その後、ほかの地域商品にはいい影響を及

ぼしました。

坂本 住宅メーカーでもそういう試みはあるということですね。

松村 各地で活動している工務店は、つくるものは地域性を反映したものであるべきだ、というようなはっきりした方向に話が進んでいます。僕はそんなことは決してないと考えています。工務店は非常に裾野の広い分野で、どの工務店もが地域にこだわって保守的なデザインをしたり、町づくりに真剣に取り組んだりするということとはあり得ず、むしろ突拍子もなく飛び跳ねたビジネスを展開していく人などが生まれてこない、未来はあまりないと思う。

もちろん、地域的なものをつくっていくのは大事だけれども、そういう人たちが育つ環境というのは、実は層の厚さのなかに秘密があつて、当たりはずれがいろいろあるなかで育ってくるもの。工務店をそんなところにしばつちやうと、話としておもしろくない。むしろ世界じゅう飛び回っているいろいろな新しいものを買ってきて、とんでもなく自由に地域的ではないものをつくる人とか、実際にいろいろな人がいます。工務店の社長も、二代目になると、経済学部出身で、次男が建築科を出て帰ってきてサポートしているというパターンが、わりと多いと聞きます。そうすると、友達も国際化しているし、地域の中で地域の文化を……というのではないアプローチをしたいという人もたくさんいるわけです。

工務店の未来像をいろいろなところでつかまえてきて、こんなものもあるし、あんなものもあると考えていかないと、文化が出てくる層の厚みが保てないのじゃないかというのが僕の感じですね。

三井所 これからも工務店の多くは、多様な振る舞いを自らの設計・施工でやっていったり、情報を収集してお客さんととらえるところまではなかなかないかと思えます。そういう多様な動きができるのは、設計者ではないだろうかと思うんです。その設計者が、木造の技術をきちんと理解しながら、いろいろな住まいを設計する。それを工務店がちゃんと工事できるように関係性を結んでいく。広がりがあると、そのほうが可能性があると思うんですね。工務店がいろいろなものを、その業態の



松村秀一

東京大学大学院工学系研究科助教授(建築学専攻)、工学博士。一九八〇年、東京大学工学部建築学科卒業、同大学院博士課程修了、専任講師を経て九〇年より現職。ローマ大学、トレント大学客員教授を歴任。建築構法、住宅の生産システムに関する研究を中心に活動。

なかでつくっていくことは、バリエーションが多すぎて、收拾がつかなくなってしまうという気がするものですから……。

松村 いや、一つの工務店は自分の特色を出せばいいわけで、いろいろなものをつくる必要はないんです。俺はアフリカ的な住宅をつくりたいというように、いろいろな工務店があるからこそ層があるわけですね。設計者と組んでということは、当然一つの大きなストーリーとしてあります。それと、問屋がこれからどういう役割を果たしていくかが、非常に大きいと思います。単なる流通業ではなくて、問屋が果たしている機能は非常に大きくて、情報ももっているし、いろいろな建材を扱っているし、地域で工務店と一緒にやってきた人たちが多い。

この議論のなかで忘れがちなものとして、工務店の問題を考えるときに、流通業の人たちがどういう役割を担うかは、非常に重要な問題です。そのときに、地域的なアプローチをとる場合もあるでしょうし、非常にグローバルなことをやる人たちも出てくる。私自身はそんなふうに考えています。

家庭における住まいづくりの主体が女性に移ったことと工業化と

田嶋（建築・プラスチック設計事務所） 住宅メーカーの家は、技術者でない営業マンが仕事をとってくる。それを技術者が設計し、現場では下請けの工務店が施工する。その連携がきちんととれているかどうか。住宅メーカーの家を買った人からは、営業マンの人がとても親切だったからという話を聞きます。「営業マンが不親切であれば、あなたは絶対買わないでしょう」と言われたら、そのとおりでしょうが、そのへんの連携はどのようになっているのでしょうか。

太田 「部品」というものは情報をもっている」と言いました。商品というの実はコンセプトモデルなのです。そのまま建つとは全然考えていない。お客さんは自分の敷地とカタログに載っている住宅を見比べて、これは自分の家に合うのか、合わないのかと、いつも考えています。絵空事だったなら、このメーカーはだめだなということになるわけですが、これはいけそうとなると、まず身近な住宅展示場に行きます。そこでイメージと実物の照合をする。

そこへ出てくるのが営業マンです。コンセプトモデルということと、「部品に情報をもたせる」ということで、基本的には、素人が住宅をつくる楽しさを生み出すという考えがあるわけです。営業はそのお手伝いです。もちろん建築資金のこと、権利関係のことなど、いっぱいあるから、コーディネーターといったほうが正しいかもしれません。そういう人たちがプランニングをやる。プランを決めると、鉅計

も含めディテールは全部決まってしまう。あとは仕様を決めていく。

その連携ですが、営業マンがそういうふうにお客さんとコンタクトをとって、あるプランに落としたときに、設計のほうは、それはまず建築法規に合致しているかどうか、社内のいろいろな基準に合っているかどうか、出荷できるかどうか、そういうチェックをする。

そういうふうにして、設計者の検印、上役の検印も押してある。それで、よしとやって契約をした場合は、現場監督のほうへそれが移っていきます。現場監督は、大学の建築科を出た人がやっています。

それから、工務店。基礎と建方など、あとで苦情が来て直しくいところは、一〇〇%子会社でやっています。内装などは工務店にお任せしています。

図面とか書類、あるいはミーティングで連携はとっています。不具合なところがあれば、不具合だと上役にかけていたければ是正されるはずですよ。

栗原（地域計画工房） 大工・工務店のつくる住まいとメーカーでつくる住まいとの対比的なお話をお聞きしたのですが、この対比と連動するイメージとして、家づくりの家庭内における主体者が、夫から主婦へという変化があるように感じられます。その様相の変化と、家づくりが工業製品化してきたことに関連性があるのかどうかを、お聞かせください。

太田 たくさんの住宅メーカーがあります。亭主関白の人が集まるメーカーというのがあるのです。家はこうあるべきだ、柱はちゃんと木でできていなくちゃだめだ、屋根は瓦を載っけなくてはいいかと、家そのものにこだわりのもつ人、そういう人は亭主関白タイプの住宅メーカーへいきます。私のところは、カカア天下の人がくる。住宅は住む道具にすぎない、どうせ壁の中については何であれ品質保証されるわけだから、私の気に入ったメーカーにする、というんですね。

どうも、後者の女性がわりあい強くなっているような気がします。亭主関白のメーカーでも女性好みの商品を出しているところを見ると、確実に女性パワーが強くなっている。横の連絡が非常に発達している人たちですから、情報をちゃんととらえているのじゃないでしょうか。女性のほうの発言力が勝っています。それはもう昔から、当社ができてからずっとです。……答えになんていませぬ(笑)。

宮本 私は、ご主人とか奥さんとか、あえてそういうふうには考えないです。長い間カルチャーセンターをやっていますと、聴講生はほとんど女性、奥さん方が多い。生活というのは家の中のことです。その家の中にいる時間がいちばん多いの

は主婦ですから、それはやむを得ないだろうと思います。

ですから、家族会議みたいなものですね。奥さんだけが作るのではなくて、家族全員で家をつくるのだという家づくり物語、そういうことが大事ではないかと、私は思っています。

坂本 いまの二つのご質問は、きょうの企画の本質をついているいい質問でした。

金岡（富山女子短期大学） いま学生は、実に既製服を上手に着こなして、個性を出している。こういう学生たちを相手に、住まいのコンシューマーになるための教育をしています。「大工さん、棟梁のつくる住宅は、つくり手の顔がみえる。メーカーの住宅はつくり手の顔がみえない。つくり手がみえるということは、ホームドクターをもつことである」と教えています。しかし現実のものをみていると、差がないんですね。「どちらがあなたにとってふさわしいか」という選ぶための尺度が何もないんです。

学生たちに現実にもを見せますと、積水ハウスがつくったものを「いいな」といいます。「先生、どこが違うの?」「構造的なものが違う。壊して中身を見てみる?」という話になってしまっていて、棟梁の特徴はこうである、工務店の特徴はこうである、住宅メーカーはこうと、違いを明らかにすること。大事なコンシューマーを育てたいと思いつつ、そこで行き詰まっているという状態じゃないかと思えます。それに対する指針をぜひ知恵を尽くして皆さんにやっていただきたい。

自然発生の町と、計画してつくられた町

真崎（マサ建築構造設計室） 住宅は、施主にとっては一生涯に一度の財産と夢をかけた建物です。だからこそ自由に自分の思いどおりにやりたいという思いがあるのですが、一方、社会のなかでみたときに、共通のルール、文化的なものがそれぞれ生まれるか、ということを感じるわけです。

非常に逆説的なことですが、ただ一人の優秀な設計者が町並みをコーディネートして統一した町並みというのは、写真家の目からみると実に魅力がないですね。人工的なアーキテクチャーなんです。ところが、自然発生的に個々の人が創造意欲を発揮してやっているのは、時間がたつと非常に魅力的です。そこに美があるというのは、合理的な考え抜かれたルールではなくて、抽象的かもしれないけれど、伝統的な文化、地域性、あるいは共通の何かがある。そういう枠組みというものを建築家なり設計者、工務店、大工さんは見出すべきではないか。

宮本 長野県に小布施という町があります。その町の農村部で、高速道路が通るた

めに約三〇世帯の農家住宅を集団移転しました。個々の農家の人はいままで何百年も続いた集落を離れるのはいやですから、一緒に移動したいと。ところが、農村ですから、母屋、納屋、作業場、屋敷畑、庭、ビニールハウスまで銘々がもっている。そのために、町がある一団の敷地を用意して、私が全体の世話やきをやりました。私が一人で設計してしまうと、どうしても同じようになります。そこは自然農村集落で、長い歴史のなかで棟梁やいろいろな人がつくってきたわけですね。私はあるルールをつくりました。

デザイン委員会というのが小布施町にあり、私はその会長という立場にいます。ですから、小布施の町づくりの哲学として、「建物の外はみんなのものである。ただし、家の中は自分たちのものだ」という概念を共有し、この地域では日本瓦で、高さはこのぐらいで、二階に押さえましょうとか、三〇世帯の意見がある程度まとめて大枠のルールをつくりました。ただし、設計者は銘々が選びなさいと。私は小さい自分では設計はしない、そのかわりいろいろな相談には乗りますよと。事実、しょっちゅう相談に乗って、見事な新しい自然農村集落ができました。それは全国でも非常に珍しいケースだと思えます。

地域の人たちがそういったことに対する認識をもつことによって、ずいぶん違いますね。それは建物だけではありません。「あなたのところは北になるから、こういう樹種を選ばなさい。垣根と生け垣と境界の間はこういう草花を植えなさい」とか、それをみんな選択できるようにしてあげました。

実は、その地域は自然農村集落ですから、住宅メーカーのプレハブ住宅は避けましょうと。どうしても自然農村集落に合わないんですよ。同じ小布施でも、新しく造成した住宅団地には住宅メーカーのものをどンドンやりましょうと。そういう環境に対する使い分けをやっつけていかなくちやいけな。そういう意味では、小布施は非常に成功したと思います。

三井所 いまの話は、どういうスケールでルールをつくるかということだと思えます。地域でも、つくり方まで全部セットにしてシステムをつくってしまっています。それは写真家としてはつまらないことになるだろうと思えます。

その中を構成している要素のつくり方とか材料とか、いくつかの幅をもって、お金のある人はちゃんと漆喰を塗るけれども、お金のない人は鉄板で白く塗ってもいいよとか、カッチリした標準化をするのではなしに、いろいろなバリエーションをもたせながら、緩やかなルールでそれぞれの工務店や設計者の思うようにつくって

いけば、それなりにおもしろいことになるのではないかなと思っています。地震にくじけず、耐震的なつくり方をもっと勉強して

土谷（神奈川大学） 神戸の地震で木造住宅が多数倒壊し、プレハブメーカーの一部が、木造住宅が潰れている隣に自分の商品がちやんと建っている写真を宣伝に使いました。私は、きょうはその問題が出ると思っていました。

私なりの考えでは、いままでも木造住宅は、確認申請上はほとんどフリーパスだったと思う。木造でも構造設計が要するということが、神戸の地震の教訓だと思います。

もう一つ、工業化についていろいろ議論があるようですが、標準化の目的には、生産性を上げるためだけでなく、品質保証のための標準化もあります。その点も一緒に考えていただきたいと思っています。

坂本 私なりにコメントさせていただくと、神戸で倒壊した建物の大多数は、古い基準、古いつくり方で、耐震性に乏しいものであったということ。構造的、耐震的観点からの話としては、極端にいえばわかつている話でした。たまたま関西で起こりましたが、あれと同じような地震が東京の直下で起これば、木造住宅に関しては、二桁ぐらい大きな被害になると思っています。そういう意味でも非常に重大なことです。

また、きょうは性能の話は出ませんでした。耐震性を含む住宅の品質という観点から誤解をおそれずに割り切っていますと、大工・工務店、あるいは大手の住宅メーカーでも地場の工務店を使って建てている建物は、プレハブメーカーのつくるものと比べて、性能のバラつきが大きい。ということは、上のほうもあるけれども、下のほうもある。地震などで壊れるとしたら、当然下のほうが壊れる。バラつきが大きいということは、即そういうものの性能が、建て主にとっては信頼がおけない確率が高いといえると思います。きょうは耐震性をはじめとする性能そのもの話ではないので、この程度にさせていただきたいと思っています。

三井所 富山の優良住宅協会の工務店の勉強会で坂本先生にも講義していただき、どういふふうに壊れていくかということ工務店の方々に理解してもらって、耐震



坂本 功

東京大学大学院工学系研究科教授（建築学専攻）。一九六六年、東京大学工学部建築学専攻、同大学院工学系研究科専門課程修了、工学博士。東京大学工学部助教授、教授を経て九五年より現職。文化庁文化財保護審議会専門委員、日本建築センター木質系評定委員会委員長、木造建築研究フォーラム理事などを務める。

性の高いものをやろうよ、という話をしました。

壁を均等に配置して、開口部は小さく、耐震的な意味で理想的な格好をしているものしか木造ではできないということでは、日本の木造住宅は先がない。「たとえば独立柱があったり、庭に向かって広い開口をとりながら、なおかつ耐震性のあるものをどうしたら実現できるのだろうか」ということを工務店の方々と話をしました。内法材から上のほうを固めることによって、その下は開放的にできる可能性があるから、そういうことをちゃんと勉強しましょうと。

瓦が乗るから弱いのだということに関しては、工学院大学の吉田倬郎先生に講義してもらい、和瓦が載って耐震的に問題がないつくり方をみんな理解しよう。そのうえで、日本的な生活が継承できるような木造の住宅をちゃんとつくりましょう。それが地域の工務店のこれから生きる道でもあるし、使命ではないだろうか、ということをやっております。

林業・山の未来も視野に

中井（林野庁森林総合研究所） 日本の林業、山の未来を展望するという意味で私はここに参加したのですが、大手のビルダーと大工・工務店とで異なるところとして、材料の供給のレベルがある。大手の場合は、やはり工業材料としての供給を要請されると思います。最近では、含水率とかヤング係数、そういった目にもえない品質までもそろえるようなことが供給サイドに要請されるだろうと思います。

それに対して、大工・工務店の場合は、将来はそこに行くかもしれないが、現状はそこまでこだわらなくて、自分たちの伝統的な経験から地元の木材を使うということが可能ではないかと思っています。そのへんに違いがあるのではないのでしょうか。それから、先ほど発言のありました「選ぶための尺度は何か」ということについて、測れるものが性能です。むしろ測れないもの——文化的なものかもしれないが——にこそ建築家の方は力を注いでいた方がいいと思いますし、もし仮に性能が同じであれば、私は地元の木材を使った住宅を選ぶということが、地球環境のうえからも非常に重要ではないかと思っています。

松村 木材の流通に関していえば、同じ木材でも大きいところと小さいところでは、明らかに購入しているルートが違っていると思います。しかし、最近だんだんその違いもなくなってきている。というのは、おそらくいま工務店の業界でプレカットの普及率は四割を超えています。プレカット工場にしてみれば、相手が大手であろうと中小規模の工務店であろうと同じお客として、プレカット材を供給してい

るところが非常に多くなっています。

そういうところに話を聞きにいくと、「大手はKD材を使い始めたけれども、小さなところはなかなか使ってくれないので、いま一生命KD材を入れるように努力しています」とか、「横物に構造用集成材を使うように勧められているんですよ。あとからクレームが少ないから」ということで、かなりプレカット工場が核になって、供給がどんどんそっちにシフトしている。

そうすると、国産材を有効に利用しようという姿勢で臨んでいるプレカット工場であれば、そういうものが流れていきますが、そうでなければ、材木が工務店の選択の範囲から、「いままでは樹種を指定していたけれども、おたくに任せますよ」というふうにどんどん外部化してしまいますから、現実には流通上もどんどん均質化していつているのではないかと思います。たぶんよくない方向だと思っています。

工務店こそ住宅生産の基本である

坂本 時間がきました。一言ずつまとめていただいで、終わりにしたいと思います。松村 大きな住宅メーカーでは、最後の現場の段階では工務店を使っているわけです。だから、工務店は、いまのところ日本の住宅生産の基本にあるものです。それが健全に層厚く育ち、継続していくためにはどうすればいいかは、工務店だけの問題ではなくて、住宅メーカーにとっても非常に大きな問題である、ということを経後に申し上げたいと思います。

秋山 腕の立つ職人さんと口の立つ職人さんの話が最初に出ていて、そのあと職人の議論が出まらなかったが、いまの松村さんのお話のとおり、継続していくためには、どういう人を育てていくかをちゃんと考えていく必要がある。それは現場の施工の話もあるし、設計者についてもそうだと思います。

三井所 私、日本の匠たち、大工、棟梁、左官、経師屋、畳屋……、宮本先生の一〇〇人選ぶというお話がありましたけれど（それぞれの小さな地域で一〇〇人ずつ選ぶのは大変だと思っているのですが）、そういう匠たちが責任をもって仕事ができる仕事場をまとめてくれる工務店があるといいという意味で、そういうことを指向する工務店を私は応援しています。年間三〇〇戸もつくっている工務店を応援する気はいまのところはないんです。

そうすると、匠たちがつまっている技術がきちつと発揮できて、金岡先生の女子大の若い学生たちも、「ああ、いい仕事してるね。きれいだね」と思える評価が定着していくような運動を進めていきたいと思っています。匠たちがつまっている能力が

十分に発揮される家をつくりたいし、それをつくっていると、また後継者も生まれてくると思っています。

太田 私が個人的に考えている課題を申し上げます。日本の工業化住宅は半分ぐらいが鉄骨造ですが、世界的にみると鉄骨造はごく少数派で、世界じゅうの工夫とか住宅を促進するというような動きが木造主体で動いています。だから、鉄骨造は頑張らないと消えていくかもしれない。

二番目に、いま乗用車の世界では、スタイル的には、セダンから、RVへ、そして軽へと変わってきています。セダンはステイタス、RVは移動する快適性ですが、軽は手軽さですよ。こういう動きがおそらく住宅産業のなかでも起きてくると思います。それに絡んでいま注目しているのは、住宅ベンチャーというものがいくつもあります。そのなかのいくつかはテレビコマーシャルもできるようになってきました。そこでは社長が商品なんです。本を書いて、「この趣旨に賛同する人は、私たちの家をつくりなさい」といったりしている。パワーがあるなと感じています。宮本 住まいをつくるときの大事なポイントが、何年もつのかという耐用年数だと思っています。いま二世帯住居とか、三世帯とか、いろいろ謳い文句はありますが、二世帯、三世帯住むには最低五〇年、ひよつとすると一〇〇年ぐらいもたなくてはいいけない。「はたして何年ぐらいを目標に建てるのですか」という質問が建築主からよくあります。そのときに、明快に「一〇〇年です。ここまでは無傷です」という答えを出さなくてはいいけないと思います。

私は「人間の寿命ぐらいはもたなくてはいいけないな」と、よく建築主の人と話します。平均年齢が八〇歳になれば、八〇年ぐらいまではもつように努力しましょう。やはり家は、ストックとしてもそう簡単に建て替えるものではありません。

もう一つ、家は建てたら建てっ放しではなく、増改築できるのだと。いま私は上越市で、画家・小林古径の住まいを復元するお手伝いをしています。吉田五十八の四一、二歳の初期の作品で、棟梁は京都の岡村仁三という名棟梁。東京につくられた住まいを解体して、出身地の上越市に復元しているわけですが、住宅に関する小林古径、岡村仁三、吉田五十八の三者の関係が実におもしろく見えるんです。そんな体験を通じて、増改築というものは大事だなと感じています。

坂本 きょうは非常に大きな問題を議論したわけです。噛み合うところもあり、すれ違うところもあったかと思えます。中身の濃い、示唆に富んだ話ができたと思います。どうもありがとうございました。

はじめに

住宅管理の基本図書は、他の分野も同様であろうが、研究の発展過程や新しい住宅タイプの誕生と関わって生まれてきている。住宅タイプで見ると、木造戸建て、ついで賃貸RC集合住宅、分譲マンションとなる。また追究された研究テーマで見ると、まずメンテナンスの課題からマネージメントや生活管理の課題へと移っている。こういった歴史的な流れに沿って基本図書を挙げてみたい。

●新海文庫

住宅管理を考える場合、まず初めに住宅はいったい何年ぐらいいもつものか、住宅の一生にはどんな過程があるのか、そんなことを理解しておくことが大事だ。その点で私は先輩から「新海文庫」を教えられた。戦後新しい住宅供給が始まるが、それは新しい住宅管理の始まりでもあって、住宅管理についての基礎的な研究が精力的に進められる。一連の調査研究のレポートが研究のリーダーであった新海悟郎氏の手元に残されるが、それらが建設省建築研究所

の「新海文庫」となった。氏の著書として『家の寿命』（彰国社）がある。

●メンテナンスに関する図書

住宅の物的な維持管理（メンテナンス）は建築物一般に共通する課題であり、住宅管理の基本図書としてメンテナンスに関するものが含まれることとなる。新建築学大系の49巻に『維持管理』があり、日本建築学会の考え方を整理したものとして『建築物の耐久計画に関する考え方』、『建築物の調査・劣化診断・修繕の考え方（案）・同解説』がある。

古典という言い過ぎだろうが、小林清周の『ビルの維持管理』や飯塚裕の『建築維持保全』はいずれも住宅に関するものではないが、体系的に論じられている書だ。住宅に関するものとしては橋本正五『マンションのスラム化と維持管理』がある。

●共同住宅の管理

RC共同住宅の管理についての調査研究は一九五五年に発足した住宅公団によって積み重ねられるが、その中で共同住宅の歴史の長いヨーロッパ諸国の実

〈住宅管理の本〉基本図書リスト

註：*印を付した図書は任総研図書室に所蔵しています。

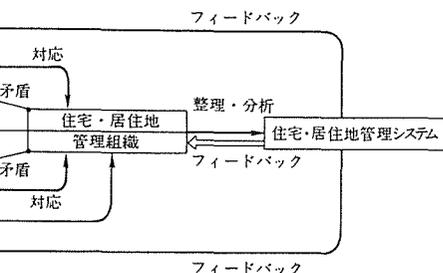
- ・新海悟郎『家の寿命』彰国社、建築文庫(30)、一九五八年。
- ・田村恭ほか『新建築学大系49 維持管理』彰国社、一九八三年。
- ・日本建築学会編『建築物の耐久計画に関する考え方』丸善、一九八八年。
- ・日本建築学会編『建築物の調査・劣化診断・修繕の考え方(案)・同解説』丸善、一九九三年。
- ・小林清周『ビルの維持管理』森北出版、一九五七年。
- ・飯塚裕『建築維持保全』丸善、一九九〇年。
- ・橋本正五『マンションのスラム化と維持管理』鹿島出版会、一九八六年。
- ・有泉 亨編『集合住宅とその管理』東京大学出版会、一九六一年。
- ・有泉 亨編『ヨーロッパ諸国の団地管理』東京大学出版会、一九六七年。
- ・E. Moberly BELL "OCTAVIA HILL A Biography" Constable & Co Ltd. London. 1946.
- ・John Macey "HOUSING MANAGEMENT 4th Edition" The Estates Gazette Limited, 1982.
- ・共同住宅編集委員会編『共同住宅』特に5編『共同住宅の管理と維持保全』技報堂、一九六六年。
- ・金沢良雄他編『住宅問題講座5 住宅経営』有斐閣、一九六八年。
- ・公社賃貸住宅研究会『公社賃貸住宅の家賃に関する研究』公社賃貸住宅研究会、一九九二年。
- ・中村幸安『立体生活学入門』講談社、一九七七年。

住について考えるための基本図書

梶浦 恒男

合住宅)

$$+ \int_1^k \sum_{i=1}^{n_3} U_i e^{-rk} / Q_j dk \Bigg]$$



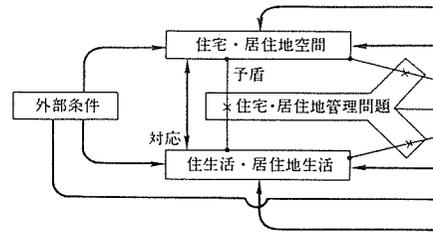
住宅の管理 (主として集

Dell'isola, A.J. & Kirk, S.J. による
建築物のライフサイクルコストの計算式
新建築学大系49『維持管理』彰国社刊より

$$Min [T] = \left[\sum_{j=1}^m \left(\sum_{i=1}^{n_1} C_{ij} + \int_1^k \sum_{i=1}^{n_2} M_{ij} e^{-rk} d \right) \right]$$

T: 総ライフサイクルコスト
C_{ij}: システム j における項目 i の建設コスト
M_{ij}: システム j における項目 i の運用および保全コスト
U_i: 項目 i の使用コスト

Q_j: システム j の性能
m: 要素システムの数
n₁: 建設コストの項目数
n₂: 運用コストおよび保全費の項目数
n₃: 使用コストの項目数
k: 耐用年数
r: 利率



住宅・居住地管理システムの全体と各部の位置づけ
新建築学大系14『ハウジング』彰国社刊より

態をまとめたものが、二冊の図書として出版される。有泉亨編『集合住宅とその管理』と『ヨーロッパ諸国の団地管理』である。出版されてから三十数年の年月が経過しているからして、これらの書に書かれた内容は大きく変貌しているのであるが、それでも諸外国の様相をこのように系統的に紹介した書は見られないし、共同住宅の管理を考える上でどんなことが問題かを教えてくれる。

近代的な住宅管理のシステムがどのように形づけられていったかを理解するためには、英国におけるオクタビア・ヒルの実践史が欠かせない。彼女の住宅管理の経験から生まれた原則は英国の公的住宅管理の方法として現代に引き継がれ、わが国も含め諸外国に影響を与えている。E. Moberly, BELL, "OCTAVIA HILL" は彼女の伝記で、住宅管理システム形成の過程がわかる。英国の現代の住宅管理の理解のために John Macey "HOUSING MAN. AGEMENT" が基本図書となる。ここでいうハウジング・マネージメントの概念は、われわれが使う

住宅管理より相当広い概念としてハウジング全般を対象にしているのだが、住宅管理とはなにかをオーソドックスに概念規定していると私は思っている。

わが国の共同住宅の管理研究を踏まえて、総合的に述べている「共同住宅の管理と維持保全」(『共同住宅』所収)は、初期の研究の成果をもとに書かれており、教えられるところが多かった。

住宅管理の中には住宅経営の側面が含まれ、特に賃貸住宅の場合、その側面は重要な部分を占める。住宅問題講座5『住宅経営』は住宅タイプ別の住宅経営、住宅管理の諸事項を整理している。賃貸住宅の場合、家賃は重要なテーマとなるが、案外整理された文献が見当たらない。そのような中であつて、大阪府住宅供給公社の賃貸住宅家賃を分析した『公社賃貸住宅の家賃に関する研究』は、公的賃貸住宅の家賃構成を示し、貴重な基礎的データを提供している。

団地やマンションでの生活体験から問題点を浮き彫りにした最初の書として、中村幸安『立体生活学

- ・ジュリスト増刊総合特集17『集合住宅—居住性と維持・管理』有斐閣、一九八〇年。
- ・日本住宅公団管理部監修『集合分譲住宅の管理と実際』住宅管理協会、一九八一年。
- ・日本建築学会近畿支部住宅部会マンション管理研究班編『民間マンションの管理に関する研究』、一九八一年。
- ・小林清周『分譲マンションのすべて』鹿島出版会、一九八〇年。
- ・(財)国土開発技術研究センター、建築物耐久性向上技術普及委員会編『保全・耐久性向上技術の経済性評価手法』技報堂出版、一九八六年。
- ・社団法人新日本建築家協会『マンション百科』ユーシープランニング、一九九四年。
- ・藤木良明『マンションのメンテナンス』住宅新報社、一九八二年。
- ・関西分譲共同住宅管理組合協議会編『居住者のマンション管理』都市文化社、一九八八年。
- ・社団法人日本住宅協会編『コンクリート・アパートすまい方読本』新建築社、一九五八年。
- ・住田昌二ほか『新建築学大系14『ハウジング』』特に4章『住宅・居住地管理論』彰国社、一九八五年。
- ・巽和夫編『現代ハウジング論』特にIV部『住居管理と維持保全』学芸出版社、一九八六年。
- ・巽和夫編『現代社会とハウジング』特にVI章『住居管理の思想と技術』彰国社、一九九三年。
- ・玉置伸信編『地域と住宅』特に第三部『家賃問題と住宅管理』勁草書房、一九九四年。
- ・北村君ほか『住居管理学』朝倉書店、一九七〇年。
- ・山崎古都子編著『住居の社会的管理に向けて』都市文化社、一九九八年。

入門』がある。その後、マンションなどの生活体験を踏まえて何冊か似た本が出るが、この本は早く書かれたにもかかわらず、考察は深い。

●分譲マンション管理

分譲マンションが普及しだして、その管理問題がクローズアップされ、新たに住宅管理が社会的問題となったが、先駆的な図書には、問題を総合的にまとめた体系的に捉える努力が見られるものが多い。ジュリスト増刊総合特集『集合住宅―居住性と維持・管理』はその後さまざまな形態で生まれてくる課題を予測するかのよう論じられていて、今見ると興味深い。かなり早く公団の分譲集合住宅を中心に実態調査をまとめたものに『集合分譲住宅の管理と実際』がある。民間のマンションについては日本建築学会近畿支部住宅部会の『民間マンションの管理に関する研究』が最初だが、これは我々のグループが取り組んだ調査研究の報告書で、総合的に論点が提起されていて、その後の研究の糸口を示している。分譲マンションの理解を助ける書として小林清周『分譲マンションのすべて』も忘れられない。

メンテナンス面では総プロ研究の一環として取り組まれた『保全・耐久性向上技術の経済性評価手法』が、基礎的資料を整理し、保全計画指針に結び付けている。マンションの維持管理にかかわった建築家たちがまとめた『マンション百科』は住民に丁寧な解説をしているし、藤木良明『マンションのメンテナンス』も管理組合や居住者を意識している。

このようにマンションの管理問題は住民生活との接点が大切だが、関西のマンションの管理組合が編集した『居住者のマンション管理』は、マンション

での生活管理も含めて管理組合の多様な経験をまとめ、住民にとって良きテキストであるとともに、マンションの管理問題を理解する書となっている。集合住宅の生活管理にかかわる基本図書というのはなかなか見当たらないが、日本人が鉄筋コンクリートのアパートに暮らし始めた頃出版された『コンクリート・アパートすまい方読本』は、住様式の顕著な転換時に暮らしの指導はどんなところに求められるのか、それを教え、生活管理を考えるのに参考となる。

●ハウジングの中の住居管理論

ハウジングは広い概念で、社会全体が住み手に快適な居住空間をいかにして提供し続け、快適な居住を確保するかを考えるが、ハウジングの中で建設・供給とともに管理は重要な部分を占める。住居管理は住宅管理よりも居住者の生活や組織との関連を深めている。新建築学大系14『ハウジング』、巽和夫編の『現代ハウジング論』、『現代社会とハウジング』、玉置伸信編『地域と住宅』の中の該当章がこれに当たる。また教科書として北村君ほか『住居管理学』がある。

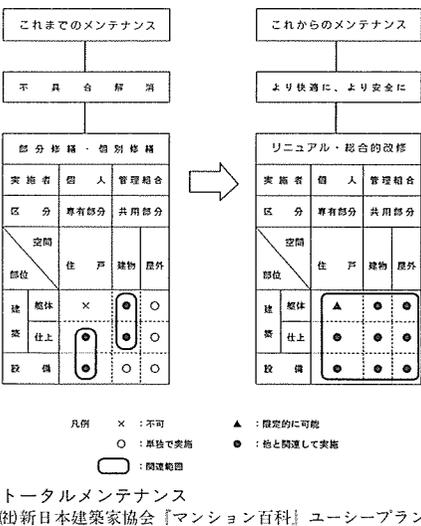
最後に戸建ての住宅管理について、最近、山崎古都子氏が書かれた『住居の社会的管理に向けて』を挙げておきたい。私は集合住宅の管理を研究しながら戸建ての管理は問題がないのかと気になってきた。そして、戸建ての管理は補修や手入れの方法といったことが中心に語られてきたが、実はこの住宅タイプの管理を個人任せにせず、社会的に良質な長寿命に管理していく方法を考えることが極めて重要なことなのではないかと思うようになった。特に、阪神

大震災以降その念は強まった。そのような社会的な管理のシステムがわが国は大変弱い。そのことを本書は指摘している。

法律関連の図書は重要なのだが、ここでは省いた。また建て替えも管理の範囲と考えるべきなのだが、別の機会を期待して含めなかった。

梶浦恒男/かじつら・つねお

大阪市生まれ。一九六四年、東北大学建築学科卒業、その後京都大学大学院を経て大阪府豊中市庄内地区の住環境整備計画の作成や千里ニュータウンの研究などを行ない、七一年頃より分譲マンションの管理研究に取り組み。九四年度日本建築学会賞受賞。日本マンション学会設立に参加、現在理事、関西支部長。



究運営委員長が中心となり、年一〜二回のペースで開かれ、出された意見は研究運営委員会・財団で検討のうえ、事業計画や予算に反映させることになる。

主な話題として上がったものとして、研究助成に関し、不採択理由の開示や公開審査の実施、助成研究のフォロー・評価、発表会の開催などがあった。また、各委員会活動についてその改廃・新設や委員の任期などを明確にすること、財団に望まれる機能として研究のデータベース化（一部始めている）などが指摘された。

常設委員会

第95回研究運営委員会

四月二日開催

委員長 服部 岑生（千葉大学教授）
委員 坂本 功（東京大学教授）
広原 盛明（京都府立大学名誉教授）
在塚 礼子（埼玉大学教授）
内田 雄造（東洋大学教授）
波多野 純（日本工業大学教授）
吉野 博（東北大学教授）

研究助成二二件選定

―若手・女性の比率増

一か月の査読を経た七五件の申請書を、終日審査した。目的に対して計画がズサン、このメンバーでできるのか、前の研究成果以上にはなるまい、住総研ではなく他の助成に任せようなどの厳しい評価が続く。一方、こういうテーマを待っていた、既往の研究もよく調べている、既に相当準備されているなどの良い評価もあり、一件ずつ慎重に審査された。助成額についても、謝金海外出張費などに厳しい注文がつき、総額

三〇〇万円を配分した。六月の理事会承認を経て決定となった（前頁リスト参照）。

伊豆宏、増田大成、西川祐子の三氏に論文執筆を委託

「二一世紀少子高齢社会における家族と居住の未来像」をテーマに、住宅需要の面から伊豆宏氏（明海大学不動産学部教授）、福祉の観点から増田大成氏（生活協同組合コープこうべ名誉理事）、家族に焦点を当てて西川祐子氏（京都文教大学文学部教授）の御三方に執筆委託することを決定した。テーマは昨年度から、広原委員の案をもとに検討され決定している。なお、論文は、来年度の住総研シンポジウムの基調となるものであり、資料として配付されるほか、全文が『住総研研究年報No.27』に掲載される予定。

第96回研究運営委員会

七月三日開催

全申請案件採用

―印刷助成一件・出版助成五件

出版助成の申請が五件と例年より多く、予算との関係もあり苦慮したが、審査に当たる委員の「なんとか助成したい」との思いも強く、予算の増額と申請額の減額により全案件を採用することとなった。審査のポイントは、売れる本か、助成しないと陽の目を見ないかであった。印刷助成は申請一件で、研究内容、原稿の完成度とも高い評価を得て全委員一致して採用となった。

助成審査経過は総括して公表

研究事業企画委員会での話題を踏まえ、

公開審査を含めて議論された。個々の申請案の良否のほかに、分野のバランス、予算との兼ね合い、若手の育成なども考慮して選定している。個々の申請案に対して採用あるいは不採用の理由を開示すること、更にそれを公開で行なうことの困難さに危惧を抱く意見が多く出された。当面、できることから行なうということで、応募要項に審査員氏名を明記すると共に、審査経過を個々にはなく、総括して公表することとした。

第56回情報委員会

五月二日開催

委員長 大江 守之（慶應義塾大学教授）
委員 野城 智也（東京大学助教授）
五十嵐太郎（東京理科大学講師）
大月 敏雄（東京理科大学講師）
宿谷 昌則（武蔵工業大学教授）

NEWS LETTERの改訂

昨年度から検討してきたNEWS LETTERについて、前号の原稿をもとに、独立発行の時期、委員会と図書室との関係、受入図書リストの扱い、電子メール配信などが討議された。

図書情報委員会を改称して情報全体のあり方まで守備範囲にした経過があり、委員会と図書室・受入図書リストとの関係に心が集まった。

四七二冊―昨年度の受入図書

決算・予算の報告の中で、昨年度の受入図書が四七二冊でその時点で一万二九四九冊になったことが明らかになった。また、「すまい」「まち」をキーワードに『建築雑

誌』『建築年報』を利用して、学位論文の寄贈依頼を再開し、今のところ反応はよいとの報告もあった。

委員会からは、和洋を含め、住宅関係、都市関係、環境関係、ジェンダー関係をはじめ五八冊の推薦があり、検討の結果購入を決定した。

第58回すまいるん編集委員会

四月五日開催

これからのすまいるんへの挑戦

―一九九九年春号を省みて

特集テーマ「これからのすまいるんの実像と虚像」として、挑戦への手がかりとなるいくつかの試みを提起したが、全体的に読風物風に仕上がった。

「分譲」と「賃貸」の間に位置する

第三の仕組み―一九九九年秋号特集企画

特集テーマ「新・借りて住む―第三の道」

に決定。住宅の設計、供給の場面で新しい動きが見られる。今回「借りる」をテーマに、柔軟な発想で「第三の道」を考えたい。ミニシンポジウムのパネリストとして、高田光雄（京大）、本田広昭（オフィスビル総合研究所）、司会・小林秀樹（建研）の各氏に依頼。ここの討議内容が記事として掲載された。執筆陣として、赤川彰彦（価値総合研究所）、藤本秀一（建研）、島田良一（都立大）、澤田誠二（清水建設）、鳴島実（建築家）、青木あや子（青木設計事務所）、内田雄造（東洋大）、仙石忠重（清水建設）、梶浦恒男（大阪市大）の方々に依頼した。

住まいの資源循環はマクロシステムで捉える課題——一九九九年夏号を省みて

特集テーマ「住まいの資源循環」とした。この問題は、現在も進行形であり、今回対象とした範囲では狭く、また、二―三年のインターバルで社会の動きを見ながら継続的に考えるべきテーマである。

拡張する住宅史——二〇〇〇年冬号特集企画

特集テーマ「異端」の住宅史」に決定。最近の住宅史の成果と、横断的な視野で活躍している人を中心に、これからの拡張された住宅史像を考える。

ミニシンポジウム講師として、川本重雄（京都女子大学）、浅川滋男（奈文研）、司会・中谷礼仁（大阪府大）の各氏に依頼、ここでの討議内容は記事として掲載される。執筆陣として、横山正（東大）、津田良樹（神奈川大）、モリス・マーティン（千葉大）、熊谷広子（宮城工専）、内田青蔵（文化女子大）、西澤英和（京大）、増井正哉（奈良女子大）、田中厚子（建築家）、大月敏雄（東京理科大）、和田康由（大阪府立都島工高）の各氏に依頼することにした。

「再検証——日本の町並み・町づくり」

二〇〇〇年春号特集テーマ
担当委員から五案が提出され、協議の上このテーマに決定した。

＊編集委員構成は、前号「住総研 NEWS LETTER」頁に掲載。

高齢者のすまいづくりシステム研究委員会

五月―四月開催

「ハウスアダプテーション事典（仮称）」発行に向けて執筆進む

当委員会活動の成果を、より多くの方に活用してもらうために、「ハウスアダプテーション事典（仮称）」として発行することを企画し、昨年度より執筆を進めている。ハウスアダプテーションを取り巻く五〇の用語解説と、中途障害者、健康な高齢者などの典型事例をあげて解説することとし、年内発行を目指して進めている。

今後のテーマについては、これからの高齢社会におけるすまいづくりに相応しい新たなテーマを模索中である。

第1回住教育委員会 四月六日開催
第2回住教育委員会 六月七日開催

住教育関係者の集うフォーラムと論文募集を計画中

今年度は、住教育関係者が集い、これらの展望を協働で考える場として、フォーラムと論文発表の二つの催しを計画することにした。

論文発表については、これまで建築・学校教育・都市計画・家政・美術・地域活動などの各分野・学会に分散していた住教育研究者が分野を超えて集い、成果・情報を交換・蓄積していく場を設けることを目的とした（詳細はフォーラム予告欄参照）。

第19回住総研シンポジウム

七月九日開催

「木造住宅の未来を展望する」タイムリーなテーマで好評

定員一五〇席はほぼ満席となり、テーマに即して、実務家の出席者が多く四五％を占めた。パネリスト（司会・坂本功（東大教授）、宮本忠長（建築家）、太田博信（積水ハウス顧問）、三井所清典（芝浦工大教授）、秋山哲一（東洋大教授）、松村秀一（東大助教授）の各氏）のキャラクターが良く発揮され、ふだん聞くことができない核心を突いた話題や、的を得た質問が多く出され、充実したシンポジウムを持つことができた。アンケート結果（総数七九通）から、八五％の人から「得るところがあった」との回答が寄せられた。

趣旨として「大工・工務店とハウスメーカーとの対比」を謳ったが、全体の印象として、「木造住宅のあり方そのもの」が期待されたようだ。



住総研シンポジウム会場風景

「すまいろん秋号」ミニシンポジウム

六月一日開催

賃貸と分譲につぐ「第三の道」とは

テーマ「第三の道・住宅とオフィスの視

点から」とし、司会・小林秀樹氏（建研）で、高田光雄氏（京大）から「分譲住宅と賃貸住宅の中間を目指した試み」、本田広昭氏（オフィスビル総合研究所）から「賃貸オフィスの新潮流——スケルトン賃貸オフィス、SOHOの動向等」について講演をいただき討論を行なった。

＊詳細は、本誌掲載記事をご覧ください。

第136回江戸東京フォーラム

五月二日開催

都市のふるさと論を語り合う

「ふるさと」としての東京深川——ある個人的な感想」という演題で、川田順造氏（広島市立大学）から話題提供があった。

「江戸——東京という都市で生まれ育ったものにとっても、そこなりの郷土性を認めなくてはならない。そこに住む人間の生活文化や心性を造形してきた力、そして、その歴史的な変化について考えてみたい」という趣旨で進められた。

参加者からは、個々が抱えている都市のふるさと論について討論が展開された。

第136回江戸東京フォーラム

七月一日開催

都市と農村の「くさい仲」を再考する

「都市と農村の蜜月時代——近郊農業の開と流通の変貌」の演題で、江波戸昭氏（明治大学）から、話題提供があった。

「明治・大正期、東京近郊農家は、野菜等を自ら特定の市場に持ち込み、市場業者と相対取引で換金していた。そして、帰路には有機質肥料、すなわち下肥を買付け、郊外生産地へ移送していた。都市と農村の

第12回住教育フォーラム

テーマ：「まちが子どもを育てていく―総合学習導入に向けて」

日時：二月二七日(土)

会場：梅ヶ丘パークホール

「くさい仲」は、域内生産・域内消費という、理想的な共存的地域経済体系ひいては文化の創造であったが、その後は、都市資本側からの一方的な勝負に追いこまれていった」という趣旨で進められた。これに対して、「都市と農村の新しい形」での蜜月時代の再来を、ヨーロッパの先例にも学び、構築することを参加者と共に議論した。

シンポジウム/フォーラム予告

住総研/まちセン共催「市民フォーラム」

テーマ：「これからのマンション選び―住宅性能表示制度をめぐる」

日時：二月三日(土)

一四：〇〇～一七：三〇

会場：キャロットタワー五階セミナールーム

A B

住まい手の目線で語り合う「市民フォーラム」第一弾

住総研は、毎年シンポジウム・フォーラムを実施し、関係者から高い評価をいただいている。しかし、専門性の高いテーマが多く市民の参加が少ないのが現状であり、一方、(財)世田谷区都市整備公社まちづくりセンターは、住民主体の活動支援で実績を上げてきたが、その成果を現実化していく過程で専門家との関係を強く望んでいる。

そこで、「まちセン」と、「住総研」が、それぞれの「強さ」を出し合って共催事業を実施することになった。

*詳細は、本誌同封の案内状をご覧ください。

これからの住まい・まち学習の方法を見つめるために、論理的でありながら実践的であるもの、実践的でありながら普遍的・体系的である論文、調査・実践報告を募集。

「応募要領」

テーマ：

「住まい・まち学習」次代のよき住まい手・住まいのつくり手を育む」

原稿締切：二〇〇〇年一月一五日(土)(消印有効)

・原稿は、A4判、四または六ページ(八〇〇字または一二〇〇字程度、図・表・写真含む)とし、執筆申し込み後に送付する「執筆要領」に従い執筆。

・執筆申し込みは、①題目 ②著者名 ③著者所属 ④連絡先住所 ⑤電話 ⑥FAX ⑦E-mailアドレスを左記宛に郵送・FAX/E-mailのいずれかの方法で送付。受領後、当財団から「執筆要領」を送付。

著者の方へは論文集を一冊進呈。
・応募原稿は住教育委員会選定、発表会(二〇〇〇年三月予定)での発表を依頼(依頼者へは改めてご連絡)。
・原稿に関する著作権は著者に帰属し、編集出版権を当財団がもつ。また、複写権については当財団に委託するものとする。

問い合わせ・申し込み・原稿送付先

担当：永田・平井
〒156-0055 東京都世田谷区船橋四丁目29-8
TEL：03-3484-5381 FAX：03-3484-5794
E-mail：hirai@juskoken.or.jp

次号予告

2000年冬号 二〇〇〇年一月一六日発行

特集Ⅱ「異端」の住宅史

〈焦慮〉

日本の住宅史はとうとうえ直されるのか
中谷礼仁(大阪市立大学)

〈ミニシンポジウム〉

異端の「athletico」
川本重雄(京都女子大学)

浅川滋男(奈良国立文化財研究所)

〈報告〉

民家の総体
津田良樹(神奈川大学)

日本住宅と幾何学
横山正(東京大学)

モリス・マーティン(千葉大学)

移民と生活
熊谷広子(宮城工業高等専門学校)

住宅史における各論の可能性
内田青蔵(文化女子大学)

〈すまいのテクノロジー〉
住宅金具の旅
西澤英和(京都大学)

〈私のすまいるん〉
祭りの日すまいる
増井正哉(奈良女子大学)

〈ひろば〉
近代大阪の住宅と住宅地
和田康由(大阪府立都島工業高校)

〈すまい再発見〉
セーラムの松本文恭邸
田中厚子(建築家)

〈図書室だより〉
居住権
大月敏雄(東京理科大学)

〈財団ニュースレター〉

タイトルは仮題、執筆者は変わることがあります。

テーマ：「地域雑誌からみた町」

日時：一月三日(土)

一四・〇〇〜一七・〇〇

会場：北沢タウンホール三階第三集客室

在野から発信する市民フォーラム

このフォーラムは昨年度好評だった公開フォーラム「地域学の明日を考える」の第二弾として開催する。

企画趣旨は次のとおり。「この一五年ほどの間に、住民による自主的・地域雑誌が續々と発刊されている。元気な「町の雑誌」の主宰者、森まゆみ(谷中・根津・千駄木)、立壁正子(ここは牛込・神楽坂)、野口由紀子(武蔵野から)、大野順子(町雑誌 千住)さんに集まってもらい、仕事を始めた動機、喜び、得られたこと、これからしたいこと、苦勞やグチも含めて存分に語り合ってもらおう。

在野から発信するこのフォーラムを通じて、さらに地域学を掘り起こし広めていきたい。

*フォーラムの詳細は、本誌同封の案内状をご覧ください。

図書案内

図書室の蔵書案内 四月〜八月

住総研図書室では、住まいと都市に関する図書を中心に、各機関の研究報告書や学位論文など、一般では入手しにくい資料も積極的に収集している。

室内は開架制を採っているため、約一万

三〇〇〇冊の資料を自由に閲覧することができます。

受入図書は、情報委員会での推薦図書、住総研職員を選定図書、寄贈図書に大きく分けられる。今回は、現在までに受け入れた図書のうち、情報委員長の推薦分を以下で紹介する。

●情報委員会委員長推薦図書

- 「ニュータウンは今」 福原正弘
- 「市民活動の現在」 山岡義典
- 「NPOとボランティアの業務」 NPO・ボランティア研究会
- 「地震から暮らしを守る町づくり」 日本建築学会
- 「室内化学汚染」 田辺新一
- 「図解建築用語辞典」 建築用語辞典編集委員会
- 「スペース倍增」 緊急アピール」 経済企画庁
- 「これからの家」 快適住居研究会
- 「図説ロンドン都市物語」 小林章夫
- 「市民の目で見えた市民活動」 経済企画庁
- 「住民参加マニュアル」 カナダ環境アセスメント庁
- 「ワサギ小屋」の真実」 松田榮夫
- 「都市環境学事典」 吉野正敏
- 「北海道 東北地方の民家」 北海道・青森・秋田」 各府県教育委員会
- 「地域経営と内発的發展」 宮本憲一
- 「阪神大震災 市民がつくる復興計画」 市民とNPOの「防災」 国際フォーラム実行委員会
- 「福祉社会の家族と共同意識」 青井和夫
- 「地方分権推進計画」 総理府
- 「震災の跡をたずねて」 長崎誠三
- 「知的システムによる建築・都市の創造」 日本建築学会

*詳細及び利用案内については、

<http://www.jusoken.or.jp/fosyoparent.htm>

●住総研新刊行物業案内

「東京周縁の居住地形成と変容に関する歴史・計画的な研究」 汐入の「まち」の記録」 研究No.9408 稲垣栄三ほか

東京都荒川区南千住八丁目、かつて汐入と呼ばれた地区は隅田川が千住大橋を抜けて大きく湾曲しているところにあり、都市部の周縁にありながら近代まで農村であった。ここを調査対象地として取り上げ、近代以降の居住地形成史と居住史を調査研究している。

A4判73ページ・本体価格2100円

「積層集住空間の計画手法に関する研究」

研究No.9414、9615 高田光雄ほか

都市型集合住宅の計画に当たって、住戸だけでなく都市内に広がるさまざまな生活空間ネットワーク(ここではこうしたネットワークを「積層集住空間」と呼ぶ)、その計画手法について検討を試み、とりわけ「立体街路」と呼ばれている手法に着目して、既存事例の新たな方向性を示している。

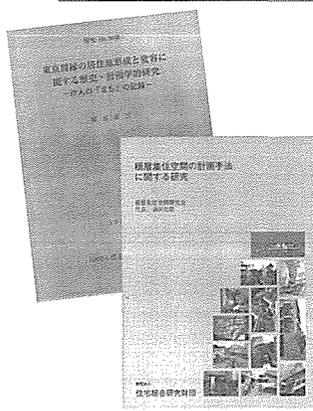
A4判126ページ・本体価格3300円

*住総研刊行物の発売元・お問い合わせは、

丸善(株)出版事業部

103-0027 東京都中央区日本橋三丁目9-1

TEL: 03-3272-0522 FAX: 03-3274-0521



「まちづくり」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、引き続きご購入いただきますよう、お願い申し上げます。

●バックナンバーのお求めにもおこたえております。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)
二年間 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。

「すまいろん」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いません)。

●建築学会資料頒布所 港区芝5-26-20
電話(03)34561205

●南洋堂書店 千代田区神田神保町1-21
電話(03)32911338

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29-18
電話(03)48415081 FAX(03)48415794

環境と入居者ニーズを優先した分譲マンション

コープオリンピアを今思う

写真と文／仙石 忠重

活き続けるコープオリンピア

何年ぶりかで東京・原宿のコープオリンピアを訪れ、最初からここに住んでおられるMさんにお会いした。「スーパがなくなつたのは残念だけど、みんなの孫たちが来るようになって、屋上の子ども用プールと花壇がまた再開されましたよ」「周りは賑やかになりすぎて、環境はずいぶん変りました」と。

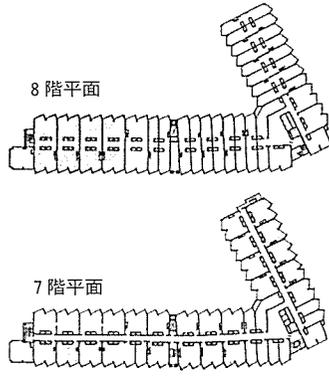
コープオリンピアは、その名の通り、一九六四年の東京オリンピックを目標に建設された。東京への人口集中が増し、質よりも量



ジグザクの北面

に重点をおいた公共の賃貸共同住宅が建設されるなか、民間企業により企画された分譲マンションである。それまでの一戸建ての住宅では得られなかった生活の合理性を求めて、都心での最高の生活条件を具備する共同住宅を目標に建設されたものである。

他の範とする事例が未だ少ない時代のこと、事業、設計、販売など、思考錯誤の連続で取り組んだことを思い出す。完成後も、管理・運営面について、入居者たちと事業主間で数々の攻防があったが、現在では管理・運営体制も整い、皆が愛着と誇りを持ち、維持



ケヤキ並木通り沿いのコミュニティの形成

お、その品位と機能を維持し活き続けているように思う。

当時、この周辺はケヤキ並木の表参道に面した静かな住宅地であった。設計にあたっては、まず、表参道の景観と環境をいかに損なわずに保つかを考えて、外観のデザインと色彩を重要視した。参道沿いの北側住戸の開口部を明

される状態にあると聞く。その後、周辺環境も大きく変わり、閑散としたケヤキの並木通りであった表参道は、今では若者で賑わう世界的にも有名な通りに変貌している。三五年の年月を経て、原宿の街づくりの原点となったコープオリンピアは、色あせこそすれ、今なお、その品位と機能を維持し活き続けているように思う。

この周辺はケヤキ並木の表参道に面した静かな住宅地であった。設計にあたっては、まず、表参道の景観と環境をいかに損なわずに保つかを考えて、外観のデザインと色彩を重要視した。参道沿いの北側住戸の開口部を明

また、コープオリンピアは、入居者の生活をより簡便に、効率の良い、快いものにするため、低層部（地下一、一、二階）と屋上には、可能な限りマンション生活に必要な施設を用意した。集会ホール、来客用ゲストルーム、集合コインランドリー、貨金庫、キークラブ、屋上には子ども用のプールと花壇など。玄関ホールにはホテルのフロント形式のカウンターがあり、郵便、案内、警備、駐車管理などを扱っており、ラウンジには応接コーナーも準備されている。生活関連施設としても、スーパーマーケット、クリニックセンター、中華料理店、コーヒーハウス・シャンゼリーゼ、小料理屋、洋品店、美容院などが多彩に用意され、地域にも開放された。

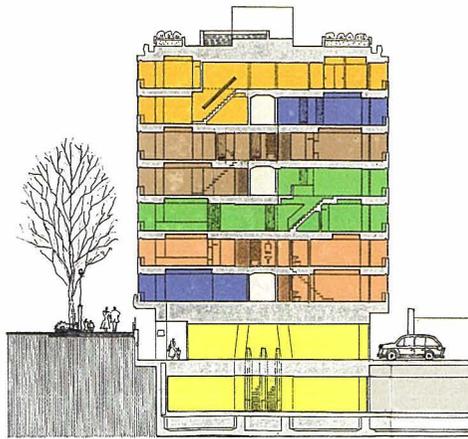
これらの施設は、その後、内容は変わっているが、現在の入居者にとってもかけがえのない利便施設となっている。事業主の街づくりへの夢と入居者の期待が生かされ、表参道を中心としたコミュニティ形成の場としても、一役を担っているように思う。

住戸ユニットの組み合わせとメゾネットタイプによる住棟設計

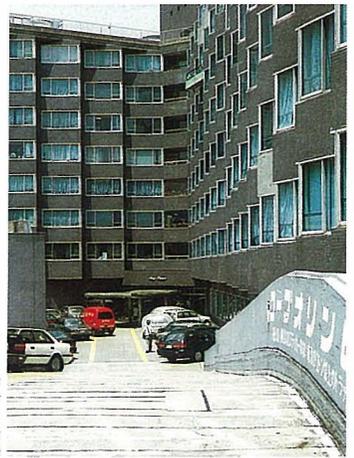
コープオリンピアの特徴は、住戸ユニットの設定とメゾネットタイプの住宅を多く取り入れた住棟設計にある。従来からのアパートにおける画一的なプランと違って、ここでは、基本単位として九坪の住戸ユニットを設定した。その幾つかを上下・左右・前後に組み合わせさせて構成することにより、さまざまな大きさの住戸が、家族構成、予算に合わせて選択購入できるように設計されている。住戸ユニ



ケヤキ並木北側立面



メゾネットによる住棟断面



南側立面



表参道側の店舗の表情

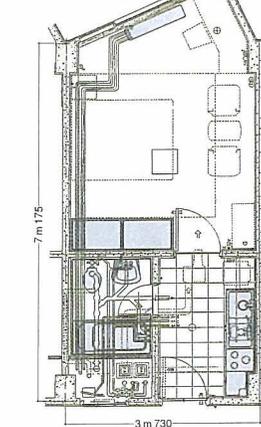


この基本単位のユニットを購入したM氏は、二度の住み替えで現在4LDKのタイプに住んでいる。隣のユニットを買い足して4LD

で回答を求め、見本ルームを開設し対応した。当時、坪単価五〇万円、四五〇万円の北側ワンルームマンションは予想以上に売れた。

この基本単位のユニットを購入したM氏は、二度の住み替えで現在4LDKのタイプに住んでいる。隣のユニットを買い足して4LD

住戸ユニット平面詳細



ットは、間口三m七三〇、奥行七m一七五、階高二m六五〇で構成された空間で、諸設備を完備し、一人が生活できると決めた面積である。住戸ユニットには設備シャフトが独立して用意され、どのような組み合わせにも耐えられる。この住戸ユニットの組み合わせにより、AからMまで一三タイプの標準形を仮定して、応募者の選択と要望に合わせて販売された。

住棟計画に、中廊下方式の二階建てメゾネットタイプを採用した理由は、専用面積を増やすことと南向きの部屋を一つでも持つ住居を多く設け、プライバシーある個室を確保す

新しい分譲マンションという社会資本を生み出すために、事業主、設計者、入居するユーザー、施工者の各関係者が、あまり優劣なく、自由な発想で取り組んだことが、コープオリンピアを生み出したものと思う。

今、経済再生と都心居住の政策から、共同住宅に対する容積率の緩和などマンション計画に一つの転機が訪れている。入居者のニーズも、質の高さやフレキシブルな空間など、ますます多様化している。経済性を優先した画一的な対応に留まらず、ニーズに潜在する新しい価値観で、共同住宅を計画すべき時であると思う。

新しい分譲マンションという社会資本を生み出すために、事業主、設計者、入居するユーザー、施工者の各関係者が、あまり優劣なく、自由な発想で取り組んだことが、コープオリンピアを生み出したものと思う。

今、経済再生と都心居住の政策から、共同住宅に対する容積率の緩和などマンション計画に一つの転機が訪れている。入居者のニーズも、質の高さやフレキシブルな空間など、ますます多様化している。経済性を優先した画一的な対応に留まらず、ニーズに潜在する新しい価値観で、共同住宅を計画すべき時であると思う。

この時代の変革期、この建物の計画では三つの割り切りをした。①隔地駐車、②バルコニーを捨てたこと、③北側の住戸、である。

①については、駅に近いこともあり、事業主は最初から隔地駐車を考えていた。計画上、この駐車場の有無は生活関連施設や動線計画にかなりの影響を及ぼしたものと思われる。

②は、中層共同住宅の問題の一つであり、冷暖房完備とコインランドリーの進歩があった。表参道の環境重視との問題、③は、表参道の緑の評価とメゾネット方式との割り切り問題である。いずれにせよ、①を除いて、従来からの概念にとられない商品に対する価値観の問題であったと思う。

仙石重忠/せんごく・ただしげ
清水建設・元設計本部副部長、首都圏事業本部東京支店 N2プロジェクト本部 副部長

編集後記

「第三の道は、奥が深い。どうやら日本の住宅問題の根本と密接に関わっているようだ。この特集を契機にじっくり取り組んでみたい」というのが、編集後の率直な感想です。ミニシンポジウムをはじめとして、各原稿とも力作が揃っています。力作すぎて、編集した本人も消化不良を起こしていますが、ワクワクするような知的刺激にあふれていることは、間違いがありません。

私自身、本誌で紹介されているスケルトン定借(つくば方式)の開発を手掛け、それを実践してきました。持ち家と借家の二分法への疑問が契機でした。しかし、この疑問に関連して、これだけの発想のひろがり、議論の奥行きがあることに驚き、そして住宅問題の解決に向けて、大いに希望を感じた次第です。

ところで、ミニシンポジウムでは、オフィスと住宅が抱える問題が似ていることにびっくりしました。しかし考えてみると、オフィスと住宅という区別さえ、職住が分離した近代の出来事に過ぎません。違いがあると考えていた私たちの方が、頭が堅かったようです。持ち家と借家、公共と民間に限らず、あたりまえと思っている区分に思考が縛られ、見失っているものが多いのかもしれない。

実は、各論考を拝見しながら、そもそも「住宅」という分類は自明なのだろうかという疑問がわきました。たとえば、ホテルと住宅の区分は何でしょうか。ところが、補助金、税金の優遇措置、建築基準法の適用など、「住宅」を自明として制度が組み立てられています。いずれ、「住宅とは何か・第三の道」という特集も必要になりそうです。

(本号責任編集 小林秀樹)

住宅総合研究財団(略称「住総研」)

昭和二十三年、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」「研究論文」を発刊。また住に関する専門図書室、セミナー室等を整備、公開、社会のお役に立つよう、公益事業につとめております。

この「すまいるん」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 すまいるん

99年秋号

一九九九年一〇月一日発行
頒価 500円

発行 財団法人 住宅総合研究財団
発行人 峰政克義

〒156-0055 東京都世田谷区船橋四丁目29-8
TEL (03) 3484-5381
FAX (03) 3484-5794
E-mail: jusoken @ mx1.nest.ne.jp
URL: http://www.jusoken.or.jp/

編集委員

* 委員長

片山和俊 (東京芸術大学建築科助教授)*

小林秀樹 (建設省建築研究所室長)

立松久昌 (月刊「住宅建築」顧問)

中谷礼仁 (大阪市立大学建築学科専任講師)

服部岑生 (千葉大学デザイン工学科教授)

野城智也 (東京大学大学院工学系研究科助教授)

● 制作 建築思潮研究所

印刷・製本 慶昌堂印刷株式会社