

あしたの賃貸 ライブラリー 2

その人らしく 「暮らせる」賃貸住宅の 可能性を広げる

一般財団法人 住宅改良開発公社／編集



あしたの賃貸
プロジェクト



あしたの賃貸ライブラリー

2

その人らしく「暮らせる」賃貸住宅の可能性を広げる

あしたの賃貸 ライブラリー

2

その人らしく

**「暮らせる」賃貸住宅の
可能性を広げる**

一般財団法人 住宅改良開発公社／編集



あしたの賃貸
プロジェクト

あしたの賃貸 ライブラリー

2

その人らしく 「暮らせる」賃貸住宅の 可能性を広げる

一般財団法人 住宅改良開発公社／編集



あしたの賃貸
プロジェクト

「あしたの賃貸ライブラリー 2」

はじめに

住宅改良開発公社は、1955 年の設立以来、その時々为社会経済情勢や住宅事情に応じた活動を展開し、住生活の安定と居住水準の向上に寄与してまいりました。そして現在は、金融機関、住宅事業者など関係の方々との密接な連携の下で、建設計画や資金計画の面から賃貸住宅のオーナーの皆様をサポートすることを通じて、良質な賃貸住宅の供給に貢献することを中心的な業務としていところであります。

そうした立場から、賃貸住宅については関心を持ち、これまで調査研究を行ってまいりました。しかしながら、昨今の経済社会の大きな、そして急激な変化を目の当たりにいたしますと、私たちの暮らし、働き方、そして地域、まちなどの関わりの中で賃貸住宅の在り方なり役割、そして、可能性を基本に立ち返ってしっかりと整理し、把握し、提示すべきではないかという問題意識の下、「あしたの賃貸プロジェクト」を 2020 年に立ち上げ、活動を展開しております。

今回は、賃貸住宅の社会における役割を見つめ直し、「賃貸住宅の可能性を広げる」をテーマに、「あしたの賃貸プロジェクト第 2 回シンポジウム」を企画いたしました。そこで、講師に、あしたの賃貸プロジェクトの発足当時からご指導いただいております東京大学大学院教授の大月敏雄様をはじめ、賃貸住宅を核とするそれぞれの事業に熱い思いで取り組んでおられる 3 名の方、株式会社 R65 の山本遼様、大阪府住宅供給公社の田中陽三様、そして株式会社エンジョイワークスの福田和則様をお

迎えいたしました。本プロジェクトの趣旨にご理解をいただき、大変お忙しいにもかかわらず、ご講演いただいた次第です。2021 年 12 月に開催した第 2 回シンポジウムでは、講師の方々から、賃貸住宅について理論から実践まで幅広く、そして立体的に賃貸住宅の役割を考えることができる貴重なご示唆をいただきました。このシンポジウムの内容を共有させていただきたく、この度、「あしたの賃貸ライブラリー 2」を発刊することいたしました。

「あしたの賃貸プロジェクト」を一つの契機として、賃貸住宅についての関心が高まり、また、議論が深まり、そして、賃貸住宅の特性を活かして、賃貸住宅を核とする具体のプロジェクトが動き出すことを心より願っております。

一般財団法人住宅改良開発公社
理事長 稗田 昭人

あしたの賃貸ライブラリー 2

その人らしく 「暮らせる」賃貸住宅の 可能性を広げる

目次

Chapter 1

社会の潤滑油としての賃貸住宅

東京大学大学院 工学系研究科建築学専攻 教授 大月敏雄 …… 7

- 1-1 新旧住宅双六に見る 1973 年と 2007 年の居住を取り巻く変化 …… 8
- 1-2 賃貸住宅の特性 …… 13
- 1-3 「近居」という住まい方 …… 17
- 1-4 近居を成立させる「分譲 + 賃貸」 …… 21
- 1-5 近居の実態 …… 25
- 1-6 人は家に住むばかりでなく、町にも住む …… 27
- 1-7 引っ越しへの注目 …… 29
- 1-8 環境移行という視点 …… 31
- 1-9 なつやまふゆさと 夏山冬里という二拠点居住 …… 33
- 1-10 地域文化を継承する賃貸住宅 …… 35
- 1-11 新たな暮らしの価値を生む賃貸住宅 …… 38
- 1-12 地域をつなぐ賃貸住宅 …… 43
- 1-13 生業（なりわい）を育む賃貸住宅 …… 45
- 1-14 部分貸しの賃貸住宅 …… 46
- 1-15 困っている人々を助ける賃貸住宅 …… 48
- 1-16 緊急時を支える賃貸住宅 …… 51
- 1-17 サブスクという新しい賃貸住宅 …… 52

Chapter 2

あしたの賃貸アンケートからお引越しの理由と選ばれる賃貸を探る

一般財団法人住宅改良開発公社 住まい・まち研究所 所長 松本眞理 …… 55

- 2-1 賃貸住宅の入居者を取り巻く環境 …… 56
- 2-2 あしたの賃貸アンケートとは? …… 60
- 2-3 あしたの賃貸アンケート結果からみるご自宅を中心としたコミュニティ …… 64
- 2-4 お引越しの理由をひも解く …… 67
- 2-5 これから住み替えたい住宅とは? …… 72
- 2-6 自分らしく暮らせる住まいとは? …… 75
- 2-7 理想の賃貸住宅とは? …… 77

Chapter 3

いくつになっても暮らし続けられる賃貸住宅

株式会社 R65 代表取締役 山本遼 …… 81

- 3-1 いくつになっても豊かな暮らし 賃貸住宅で65歳を超えても暮らしやすく …… 82
- 3-2 65歳からでも好きな住まいを選べる不動産事業—R65 不動産 …… 83
- 3-3 ぽっくり物件.com …… 93
- 3-4 シェアハウス事業 …… 95
- 3-5 フリーランス不動産 …… 107

Chapter 4

響きあうダンチ・ライフ～茶山台団地再生プロジェクト～

大阪府住宅供給公社 経営管理部住宅経営課 団地イノベーショングループ長 田中陽三 …… 109

- 4-1 大阪府住宅供給公社について …… 110
- 4-2 泉北ニュータウンについて …… 112
- 4-3 茶山台団地について …… 117
- 4-4 茶山台団地再生プロジェクトについて …… 119

- 4-5 再生へのアプローチ 1：リノベーション …… 123
- 4-6 再生へのアプローチ 2：コミュニティ支援 …… 131
- 4-7 再生へのアプローチ 3：空家活用 …… 141
- 4-8 情報発信について …… 151
- 4-9 これまでの成果 …… 155
- 4-10 ニュータウンにおける団地再生の意義 …… 156
- 4-11 まとめ …… 162

Chapter 5

賃貸住宅のオーナーと住人の新しい関係性からまちづくりへ

株式会社エンジョイワークス 代表取締役 福田和則 …… 165

- 5-1 「みんなで一緒にまちづくりを！」 …… 166
- 5-2 まちづくり仲間をつくるための、5つの仕掛け …… 168
- 5-3 エンジョイワークスの現在地 …… 174
- 5-4 これからの賃貸住宅の考え方 …… 189
- 5-5 参加型でつくった三つのシェアハウス …… 190
- 5-6 共感投資でかなえる、自分らしい賃貸暮らし …… 201

Chapter 6

「あしたの賃貸プロジェクト第2回シンポジウム」～その人らしく「暮らせる」賃貸住宅の可能性を広げる～質疑応答 …… 209

Chapter

社会の潤滑油としての 賃貸住宅



大月 敏雄

東京大学大学院 工学系研究科建築学専攻 教授

1967年福岡県生まれ。東京大学工学部建築学科卒業、同大学院博士課程単位取得退学。博士（工学）。横浜国立大学工学部建設学科助手、東京理科大学工学部建築学科准教授を経て現職。専門は建築計画、住宅地計画、住宅政策。著書に『近居一少子高齢社会の住まい・地域再生にどう活かすか』（編著、学芸出版社）、『集合住宅の時間』（王国社）、『町を住みこなす―超高齢社会の居場所づくり』（岩波書店）、『住まいと町とコミュニティ』（王国社）、『住宅地のマネジメント』（編著、建築資料研究社）、『「住む」ための事典』（編著、彰国社）、『市民がまちを育む―現場に学ぶ「住まいまちづくり」』（編著、建築資料研究社）ほか。

賃貸住宅は、単に住宅双六^{すころく}上の「郊外庭付き一戸建て住宅」という「上がり」に到達するまでの、人生前半部分の仮の住まいという位置づけ以上の価値を、今の社会で発揮しつつある。

かつてよりずいぶん幅の広い人生のシナリオが展開する中で、効果的に賃貸住宅を利用することで、より豊かな生活を実現できる可能性が見えてきた。

1-1 新旧住宅双六に見る 1973 年と 2007 年の居住を取り巻く変化

「その人らしく暮らせる賃貸住宅」を追求していくために、賃貸住宅の一つの重要な機能である「引っ越していくときの潤滑油」、つまりいろんな居住形態の橋渡しという役割を果たすというように注目してみたい。

通常賃貸住宅というのは、いわゆる住宅双六で最終的な「上がり」とされている、郊外庭付き一戸建てを建てるまでの、人生の前半部分の仮の住まいという位置づけが主であったといっていーいだろう。

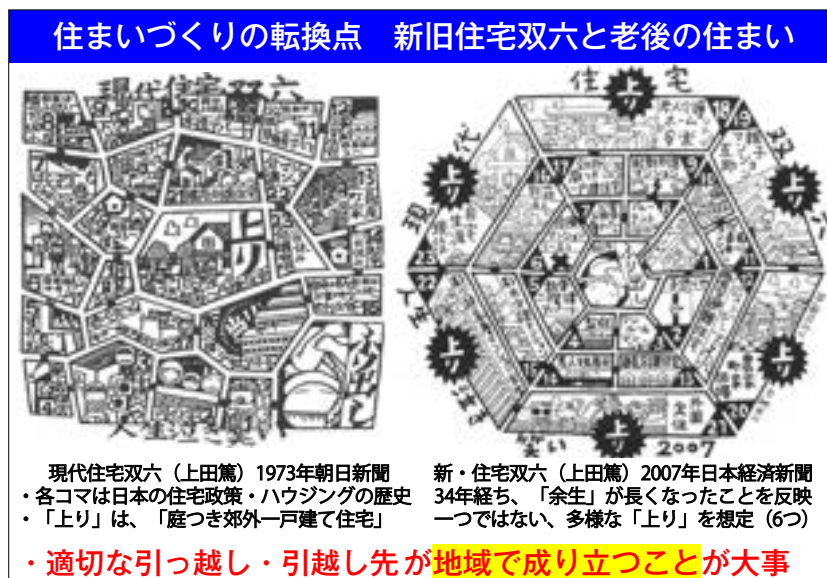
でも、賃貸住宅が、人生の半分の仮の住まいという位置づけ以上の価値を、今の社会で発揮しつつあるんじゃないかということをまずいろいろと確認させていーいと思う。

今、日本人の人生のスタイルというのは大変多様になっていると思うが、かつてより随分幅広い人生のシナリオが展開する中で、効果的に賃貸住宅を利用することで、より豊かな生活を実現できる可能性が見えてきているのではないかと一いっている。

1973 年に上田篤先生がつくられた住宅双六では、「ふり出し」が右下にあって、いろんな部屋や建物に移り住みながら、最後には郊外庭つき一戸建てに上がっていくというものであった。これに対して、2007 年に同じく上田篤先生がつくられた新しい住宅双六があり、そこでは真ん中に「ふり出し」があって、今度は少

しずつ外に出ていって、17 番目の郊外庭つき一戸建て住宅よりさらに外側に、「老人ホーム」とか、「親子マンション互助」とか、「生涯自宅現役」などといった老後の住まいも新たな双六のコマとしてくっつけないと、今の日本人の住宅事情というのは説明できないのではないかという、非常に説得力のある絵ができて一い（図 1-1）。

図 1-1



出典：（左）上田篤「現代住宅双六」朝日新聞、1973年、（右）上田篤「現代住宅双六」日本経済新聞、2007年

こうした絵の中を一個一個読み解いていくと、今の賃貸住宅の位置づけみたいなものが少しだけ見えてくるのではないのかなと思一い図 1-2 をつくってみた。左側が 1973 年の住宅双六の一コマごとの住宅の種類を文字として落とし、同様に 2007 年のものを図の右側に示している。そして、賃貸住宅に相当する部分を黄色で示している。

図 1-2 新旧の住宅双六の「コマ」の比較

0 ふり出し	0 ふり出し
1 ベビーベッド	1 ベビーベッド
2 川の字 (消) 少子化・部屋面積拡大	2 子供べや
3 子供べや	3 ワンルームマンション (新)
4 寮・寄宿舎 (消)	4 監獄 (新)
5 すみこみ (消)	5 鉄骨二階建アパート (新) 木造から鉄骨へ
6 飯場・ドヤ (消)	6 危険マンション (新)
7 はなれ・同居 (消)	7 公営公団中層アパート (新) 公営と公団は同格
8 橋の下・仮小屋 (消)	8 ブルーテント (新)
9 下宿 (消)	9 転勤別居マンション (新) 若者が単身赴任に
10 木造アパート (消)	10 病院 (新)
11 公団単身者用アパート (消)	11 都心仕事用マンション (新)
12 公営住宅	12 震災避難住宅 (新)
13 長屋・町家	13 建売分譲住宅
14 社宅	14 老人独居死
15 危険地公有地 (?) 老朽住宅	15 都市分譲マンション
16 公団・公社アパート	16 別荘
17 老人ホーム	17 庭つき郊外一戸建住宅
18 賃貸マンション	18 老人介護ホーム 安楽
19 宅地貸家 (?)	19 親子マンション 互助
20 別荘地・トレーラーハウス	20 農家町家回帰
21 建売分譲住宅	21 外国定住
22 分譲マンション	22 都心 (超) 高層マンション 余生
23 分譲宅地	23 自宅生涯現役
24 庭つき郊外一戸建住宅	

1973 年のものを細かく見ると、「4 寮・寄宿舎」、「5 すみこみ」、「6 飯場・ドヤ」、「7 はなれ・同居」、「8 橋の下・仮小屋」、「9 下宿」のような、今ではほとんど御厄介にならなそうな住宅が、当時存在感をもって住まわれていたことが判る。これは、お金のない苦学生のための賃貸の空間が、かつてこれだけ存在していたということである。

要は、田舎から出てきたお金のない独り者たちが都会に出ていって駆け出していく際に、今は絶滅危惧種ともいえるこれらの各種の賃貸住宅が、いわばスターティング・ハウスになっていたのである。そのスターティング・ハウスとしてこの 4 番から 8 番が今まであったのが、ほぼほぼなくなっている。ただ、現在も日本はそんなに経済的によくないので、こうした苦学生が住むような場所が本当になくなっているのか、という疑問も生じてくるが、実はいろんな形で我々の身の回りに、かつての「寮とか寄宿舎とか、すみこみ、飯場・ドヤ、

はなれ・同居、橋の下・仮小屋、下宿」といった賃貸空間を代替するような、新たな賃貸空間が出てきているんじゃないかということについて考えてみたい。

2007 年の右側の部分を見ると、1973 年時点には存在していたもので、2007 年に何かに置き換わったであろうと考えたものを、矢印で結びつけてみると、例えば、「10 木造アパート」は「5 鉄骨二階建アパート」となり、木造から鉄骨に変わっている。つまり、昔は木賃（木造賃貸住宅なのでモクチンと称された）と呼んでいたのが鉄賃（鉄骨造賃貸住宅なのでテッチンと称された）と呼ばれるようになったことが判る。

そして 2020 年代の今では、ここに鉄筋コンクリート造の賃貸アパートも参戦し、一般的にそれを単なる「マンション」と呼んでしまう世の中になっている。なぜ「呼んでしまう」のかというと、そもそも日本ではマンションは、分譲共同住宅のことを指す一般名称で、2000 年に成立した「マンションの管理の適正化の推進に関する法律」以来、法律用語になったものである。しかし 2000 年代を通じて、一見コンクリート造に見えさえすれば賃貸住宅までも、分譲住宅の呼び名であったマンションという名で呼ぶようになっていたので、マンションという言葉のもつ意味が人によって異なっている。そもそも、マンションという言葉自体は、英語では大豪邸という意味であり、それは当然戸建てで持家である。それを 1970 年代に分譲共同住宅、そして 2000 年代に入って賃貸共同住宅にまで、大豪邸（マンション）という英語を用いるようになったという、いかにも日本人らしい現象である。

ちなみに、1973 年の双六の中では、「18 賃貸マンション」「22 分譲マンション」のように、分譲マンションをさらに賃貸住宅として貸し出されるものを「賃貸マンション」として「分譲マンション」とは区別して表記している。ただこの頃までは、分譲マンションと賃貸マンションの違いが明確であったものの、これが 2007 年の双六では、「3 ワンルームマンション」「6 危険マンション」「9 転勤別居マンション」「11 都心仕事用マンション」「15 都市分譲マンション」「19 親子マンション 互助」「22 都心 (超) 高層マンション 余生」といった形で、

「都市分譲マンション」以外のものについては、分譲や賃貸の区別がはっきりとはわからない形で表現されている。これも、住宅双六における住宅の呼称が時代の趨勢に応じて柔軟に変化したことを示している。

次に、1973 年の「16 公団・公社アパート」が「7 公営公団中層アパート」に置き換わっているように読める。1973 年当時は公団住宅と公営住宅は明らかに区別されていて、低所得者層向けに供給されるのが公営住宅で、公団住宅というのはある一定上の収入をもつ大都市圏中堅所得者層向けに供給されるものであった。さらに、地方住宅供給公社が供給する公社住宅も公団住宅に準じた社会層をターゲットとしていたので、1973 年の双六で、「12 公営住宅」の数コマ先に「16 公団・公社アパート」があるのは、当たり前のことであった。

ところが、2007 年の双六では、公営住宅も公団住宅も一緒くたになって「7 公営公団中層アパート」と表現されている。公社、公団（今は UR）、公社の制度的な立て付けは、今に至るまで変わっていないが、2007 年では、公団の中層アパートと公営の中層アパートが同列に表現されているのである。ここで「中層アパート」というのは、主として 1950 年代から 1970 年代までにかけて、公営、公団、公社などの公共住宅として供給された、エレベーター設置義務のない 5 階までの階段室型の集合住宅のことであるが、1970 年代以降都市部でも郊外部でもエレベーター付きの高層高密住宅の供給が主体となり、中層アパートは基本的に古い団地である証拠ともなっていた。

こうしたことから、かつては高嶺の花だった公団の賃貸住宅も、公営住宅と同様、半世紀以上が過ぎて建物も居住者ともに老朽化して、社会的には同列に扱われるようになってきたという事実が、公団と公営の中層アパートを同格に扱う姿勢に現れている。

このような 1973 年と 2007 年の住宅双六の違いを、2007 年の住宅双六では太字で示しているが、（新）と付してあるものが 2007 年に新たに追加されたものである。「4 監獄」、「10 病院」、「12 震災避難住宅」、「14 老人独居死」といった、新たに追加された項目を見ると、すでに不安定で多様な人生

を受け入れる器として純粋な「住宅」だけではもう限界が来ていて、人生で思わぬ落とし穴に出会った際に必要な居住空間が双六のコマとして参画していることが判る。つまり、「昔よりは思わぬ落とし穴」、あるいは、「人生のトラップ」というのが随分増えているんじゃないのかというようなことを示しているのである。このように新旧の住宅双六を読み解くことによって、我々の社会がもっている居住に対する不安定性と多様性が増している居住環境というものが、単なる高齢化の進展以外にも読み取れるんじゃないのかなと思う。

1-2 賃貸住宅の特性

図 1-3 は、私がよく使う図なのだが¹、東京近郊のある大都市の統計を用いて、戸建て分譲住宅にどのような年代の人々が住んでいるかということを示したものである。左上が新築、それから右へ行き、築 10 年、築 20 年、築 30 年と、10 年ごとの時間経過後の姿を表現しているが、新築では 35 歳の親と生まれたての子どもがたくさん住み着いているが、ほかの世代はほぼ住んでいないということが判る。

これが 10 年、20 年、30 年と時間が経っていくと、親世代は 60 から 65 歳になっていき、子ども世代は 25 歳から 30 歳になっていくことが判る。ただ、この間、子どもが家からどんどん出ていって、築 10 年ころまでは親世代と子世代がほぼ同数の「フタコブラクダ」のような状態を示していたものが、親世代に比して子世代の人数が極端に減る「ヒトコブラクダ」、つまり高齢者のジェネレーションだけが家に残っていくという傾向にあることが読み取れる。

図 1-4 は、同様に分譲マンションについての分析だが、分譲マンションも戸建住宅と似たような推移を示しており、戸建住宅よりもほかの世代を受け入れる

1 大月敏雄『町を住みこなす―超高齢社会の居場所づくり』岩波書店 2017 年

図 1-3 戸建分譲住宅の築年数ごとの居住者年齢構成

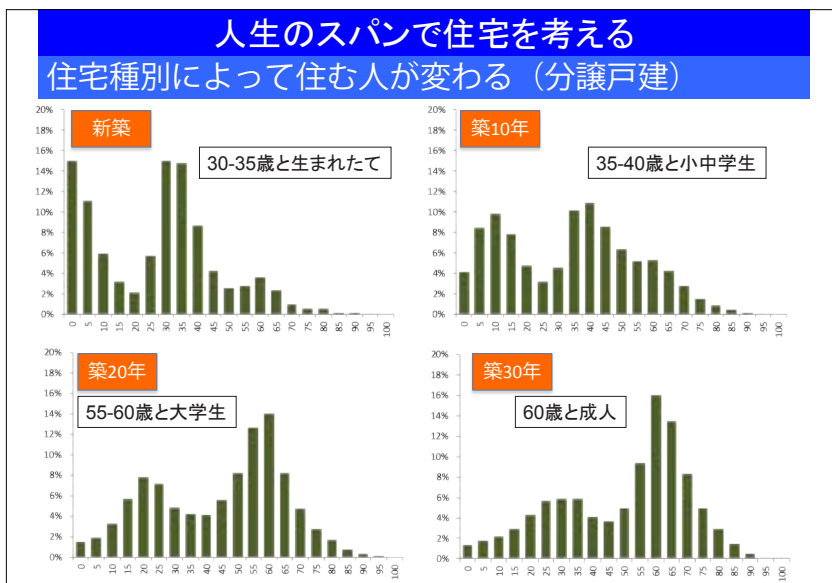
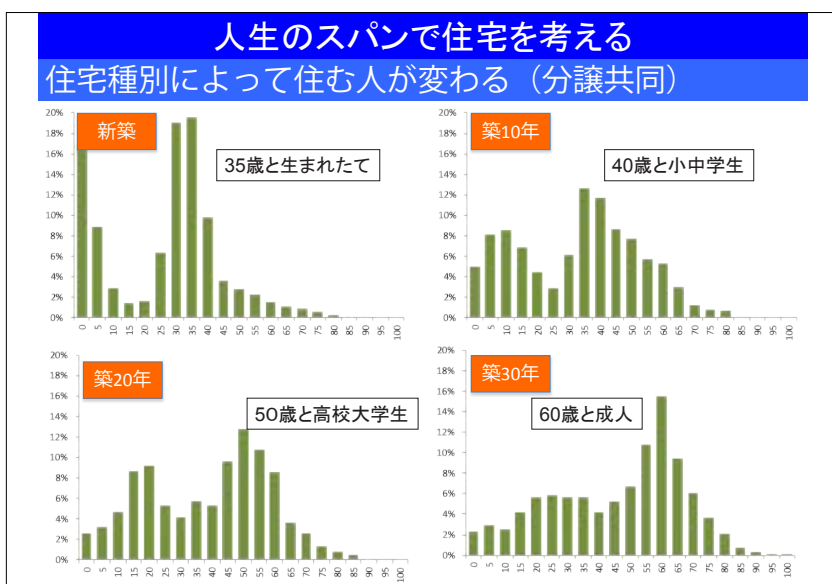


図 1-4 共同分譲住宅の築年数ごとの居住者年齢構成



割合が少ないことがわかる。つまり戸建住宅よりも、より明確にフタコブラクダがヒトコブラクダに推移していく状況となっている。

ところが、図 1-5 のような賃貸共同住宅を見ると、新築は 25 歳あたりが一番多く住んでいて、あと、生まれたてが多く住んでいる。そして、ほかのジェネレーションは、ほぼほぼ住んでいないということが判る。これが 10 年、20 年、30 年たっても実はそんなに高齢化していない。基本的には、賃貸共同住宅は短期間で居住者が入れ替わりやすいからである。賃貸共同住宅で新婚や初期の子育てを行っても、親が 35 歳ぐらいになると戸建て住宅や分譲マンションを買ったりして、出ていくことが多いということである。またそうして空いた住戸には、その次のジェネレーションの人々が入ってくるので、賃貸共同住宅というのは、今、日本の多くの自治体が欲しがっている若い人々を入れる器として長年地域の中で機能し続ける役割を担っているのだという可能性も、見えてくる。

図 1-5 賃貸共同住宅の築年数ごとの居住者年齢構成

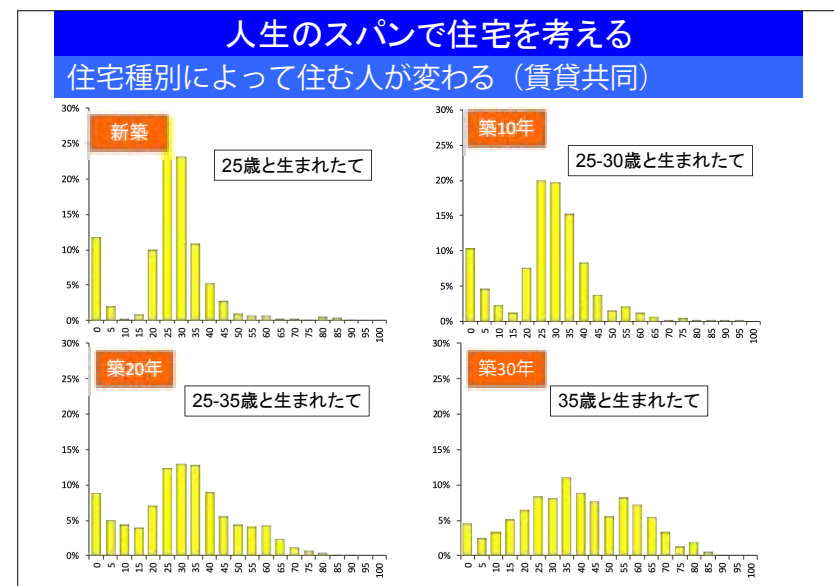
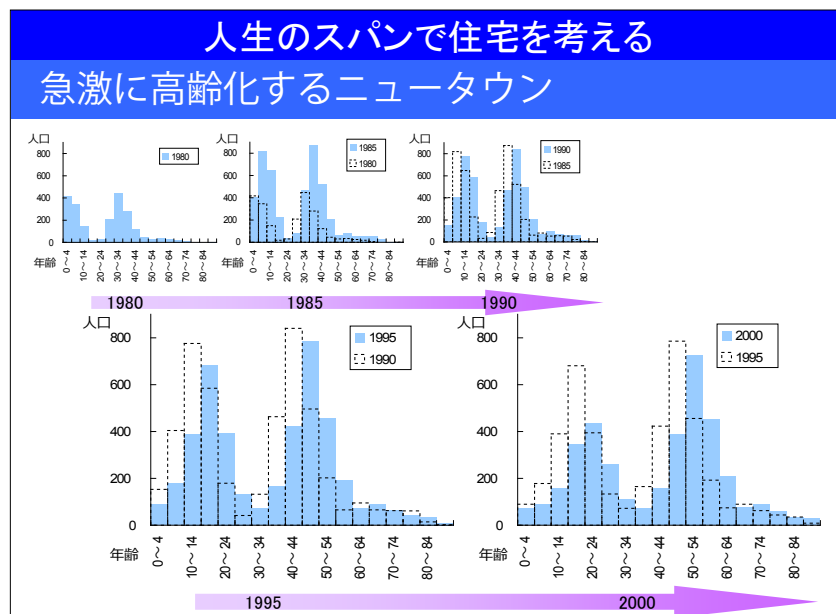


図 1-6 は、戸建て住宅だけから成り立つ郊外の団地が、その出発時点から 20 年を経て、団地全体の人口構成がどのように変化するかを見たものだが、これも戸建住宅の変化同様に、フタコブラクダから出発して、どんどん子どもがなくなって、ヒトコブラクダに近づいていくことが判る。郊外戸建住宅団地が、ほぼ同じ性格の戸建住宅だけで成り立っているので、全体としても同じ動向を示すということである。そして今や団地全体、ニュータウン全体が急速に高齢化しつつあるということを、この図は示している。

図 1-6 東京郊外の戸建住宅団地の 5 年ごとの人口動態推移

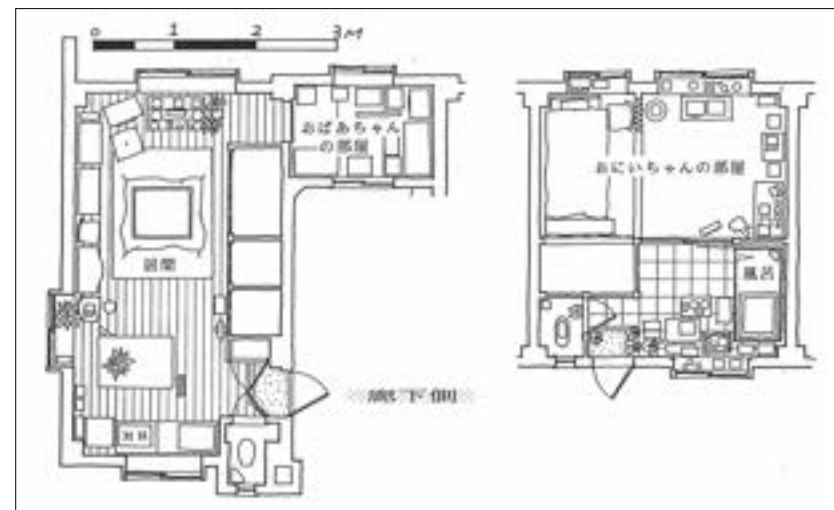


1-3 「近居」という住まい方²

そうした中で、賃貸住宅がどんな役割を果たしているのかということについて、「近居」という居住現象を追跡する中で見えてきたことを、次に紹介してみたい。

図 1-7 は、私が卒業論文の時に調査した、戦前にできた同潤会猿江アパートに住む、ある家族の住まい方の図である。関東大震災の復興事業の一環として R C 造 3 階建てのアパートが建設されたのだが、戦後は払下げとなり、当時住んでいた住民の個人所有となり、日本における分譲マンションの最初期の例ともなったアパートである。

図 1-7 同潤会猿江アパートにおける近居の住まい方



この図の左側の図面は、このアパートの 2 階に住む家族の住宅平面で、この

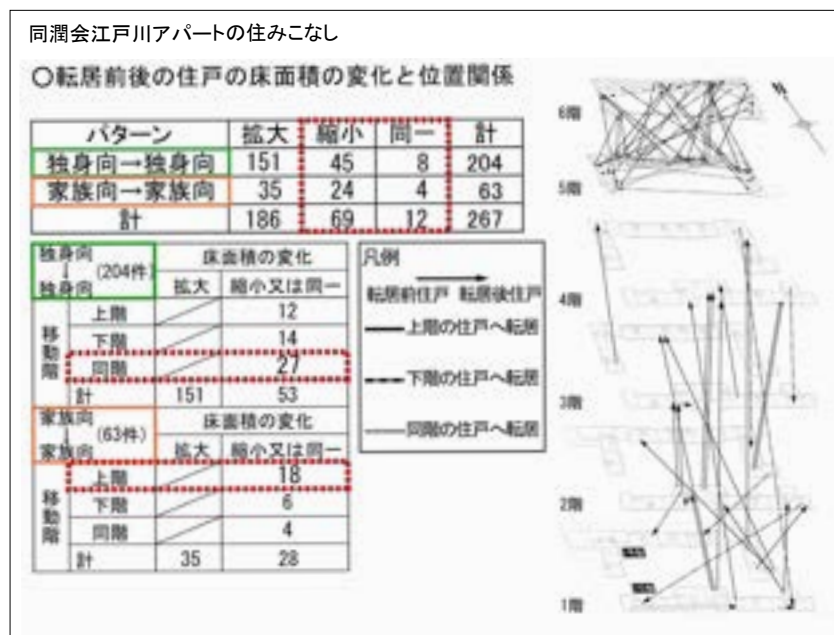
2 大月敏雄編著『近居：少子高齢社会の住まい・地域再生にどう活かすか（住総研住まい読本）』学芸出版社 2014 年

調査を実施した1990年時点では、おばあちゃんとお母さんと妹さんの3人で住んでいた。話を聞いていると、どうやらお兄ちゃんもいるらしいということになったのだが、この左側の間取りを実測させてもらった限りでは、お兄ちゃんのベッドはなかった。そこで、ご家族に「お兄ちゃんはどこで寝ているのか」と聞いたら、「ここの2軒隣に部屋を借りて住んでいる」ということだった。つまり、**図1-7**の右側の住戸が、左側の住戸の2軒隣にあつて、廊下でつながっているというのだ。かつて、この部屋がたまたま空いていて、そこにお風呂があったので、そこを借りて、お兄ちゃんだけの部屋を確保したというのであつた。このアパートは、戦前の建築なので内風呂は用意されていなかった。だから、このようにお風呂がある住宅はありがたいということで、家族としてはここを借りたようだ。また、お兄ちゃんとしては、女ばっかりの家から出たいということをずっと前から言っていたので、お兄ちゃんとしても好都合であつた。

い下げ、分譲住宅となっていた。その結果代官山アパートでは、子どもが増えたり成長したりして、住戸が手狭になると、独身棟であったところの住戸を買ったり借りたりしながら対応していた。この図は、こうして団地内に複数の住戸を使用している家族を、線で結んだものである。つまり、この線で結んでいるのは家族関係を有しているということである。実は、独身棟の狭い住戸を2つ、3つ、4つ、持ったり借りたりする人もいることが判る。こうした、団地内の複数住戸使用の件数は昭和40年、50年、59年、平成20年というふうに、時を経るに従って、件数が増えていく。

の住戸で構成されている。このように、家族向けと単身向けの賃貸アパートをセットでつくるという事例は、同潤会アパートではよくみられた。江戸川アパートでも、この5、6階の独身者用住戸を含めて戦後に払下げを受けたのだが、この単身者用住戸については、アパート内の人に転売したり、貸し出したりされることが多かった。基本的には、1階から4階までの家族向け住戸に住む子どもが受験生になったりして、もう一部屋欲しくなると、独身者向け住戸を借りたり買ったりするわけである。基本的には、アパート内で流通するこの住戸は、「アパート値段」といって、格安の値段で貸されたり、売られたりするのだが、用が済むと次に欲しい人に手渡されていくのである。もし、こうした狭めの賃貸住宅がこのアパートに存在しなかったら、若い住民は早めにこのアパートを出払っていたのかもしれない。

図 1-9 同潤会江戸川アパートにおけるアパート内転居



出典：清水泰輔、石堂大祐、大月敏雄、橋本文隆「同潤会江戸川アパートメントにおける住戸ユニットの増築と改修に関する研究」『日本建築学会計画系論文集』第 613 号、2007 年

一方で、戦後の公営住宅は世帯向けにしか供給しないことを、昭和 26 年の公営住宅法に明記していて、昭和 30 年にできた日本住宅公団も基本的には家族向けを供給することになっていた。つまり、家族向けであれば、税金をかけて公的住宅を供給するが、独身者に対しては税金を使わないので、自分で何とか住むところを探せ、というのが、日本の戦後の住宅政策の基本的な立て付けであった。

このため、公共賃貸住宅の中で近居を実現するような空間構成は戦後、つくられてこなかったのだが、2010 年代から近居という住まい方が制度的にも注目され、UR 賃貸住宅などでも、近居に対する割引制度などが開始されている。

1-4 近居を成立させる「分譲+賃貸」

こうした公的集合住宅ばかりでなく、戸建住宅の団地でも、基本的には戸建ての分譲住宅と賃貸の共同住宅は別々に開発されてきており、日本の都市郊外には戸建分譲住宅ばかりが延々と広がる風景がよく目撃される。

ところが先述のように、このような戸建分譲住宅ばかりだけで成り立っている住宅地では、供給してから 20 年から 30 年経過すると、平均的に 4 人家族が主流だったものが、3 人家族、2 人家族、そして高齢単独世帯が主流になっていくのが一般的である。しかし、一般的な戸建住宅団地は、こうした高齢単独世帯がたくさん暮らすことを想定せずにつくっているため、高齢者が遠くのショッピング・センターに車で行けなくなり、牛乳とかお水とかを徒歩で買いに行っても運べないというような、深刻な事態が生じることになるのである。

こうしたことから長期経過した郊外戸建住宅団地では、もうワンブロック、ショッピング・センターに近いところに引っ越したいというニーズが出てくるのである。

高齢化に対応できていないニュータウンで何が起きているか

「昭和の町」は、同じような戸建住宅とセンターから成り立つ

センター

センターに近づくために100m、200mを引越す(生活圏域の縮小)
家の前に「段差」があれば「-200万円」

そうした中で、「このニュータウンの中で生じた空き家を誰が埋めてくれるんだろうか」、「それがわかればニュータウンの空き家をうまく活かす手だてが見つかるのではないか」、「どんな手を打てば新しい人が引っ越してくれるのだろうか」ということを突き止めてみたいということで、10年ほど前に、このニュータウンに店を構えている地元の不動産屋さんと一緒に、どこから来た人がニュータウンの空き家になったところに入居してくれたのかということを調べた結果が、**図1-11**である。

ニュータウンの空き家は誰が埋めてくれるのか？
ニュータウンを蘇らせる【近居】に必要な住宅の【多様性】

The diagram illustrates the flow of people and housing within a city and its surrounding areas. It includes labels for '市内' (City), '県外' (Outside Prefecture), '県内' (Within Prefecture), and '県営・官営' (Municipal/Official). It also shows percentages and numbers indicating the volume of movement between different housing types like '戸建持ち家' (Single-family home owner), '戸建賃貸' (Single-family rental), and '共同賃貸' (Shared rental).

近年のカップルはほぼ共働きなので子育て支援のニーズが極めて高い。一方

で、ニュータウンにはまだ元気な父母が住んでいて、近居ができれば子育てをちょっと手伝ってもらうことが期待できそうである。

こうした背景で、Uターン希望者が出てくるわけだが、最終的に移り住む住宅を購入することを考えると、引っ越しの段階で買いたい物件が必ずしも容易に見つかるとは限らない。ただ、子どもが小学校や中学校に入学するというタイミングは外せない。そのタイミングを逃さないために、まず「第1段階の引っ越し」として賃貸住宅に入居し、「第2段階の引っ越し」を見据えながら、地元の不動産屋さんと相談しながら、分譲している戸建住宅を探すのである。

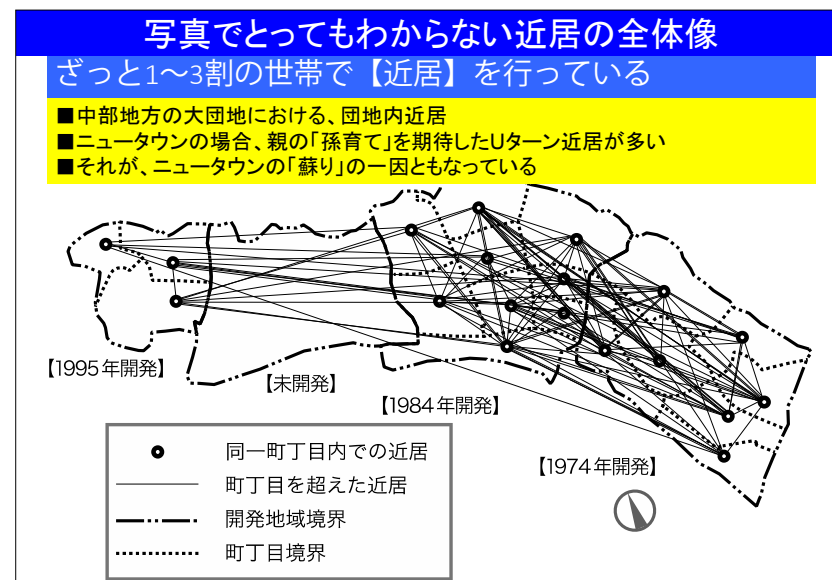
もしこの団地に賃貸の戸建てがなかったら、このような「二段階の引っ越し」もままならず、Uターンで戻ってくる人も減っていたのではないと思われる。すると、団地の高齢化も余計に進んでいたのではないと思われる。このニュータウンにおいては、戸建ての賃貸住宅というものは最初から存在していたわけではなくて、自然発生的な新タイプの住宅として生じてきたのである。つまり、この団地の住宅ストックに、賃貸という新たな多様性が生まれたことによって、こうした循環的な引っ越しができるようになったというふうに見ることもできる。

こうしていろんな団地を調べてみると、近距離の小さな引っ越しで近居を達成している世帯が多いことが判る。図1-12は、名古屋近郊のニュータウンで調査した際に、ニュータウンの中の町目をまたがって近居している住宅どうしを線で結んだものだが、意外とたくさんの人々が同じニュータウン内で近居していたことを示している。この調査にご協力いただいた自治会の役員さんも、まさかこんなに多数の人々が同じ団地内で、近居しているとは思っていなかった。親兄弟や親戚が、同じ集落の中に住んでいることは、日本の田舎ではごく普通に見られることだが、このようなニュータウンでまさかそのような現象が起きているとは思っていなかったようだ。

それもそのはず、こうした関係性は1軒1軒に問い合わせて初めてわかるわけで、名前入りの住宅地図を見てもわからないし、ましてや写真で撮ってもそれが写っているわけでもないから、誰も、ニュータウンが長年住まれてきた古い

住宅地のように変わりつつあるということは、こうした調査をやっていないとわからないのである。

図1-12 名古屋都市圏港外部のあるニュータウンにおける近居の全貌

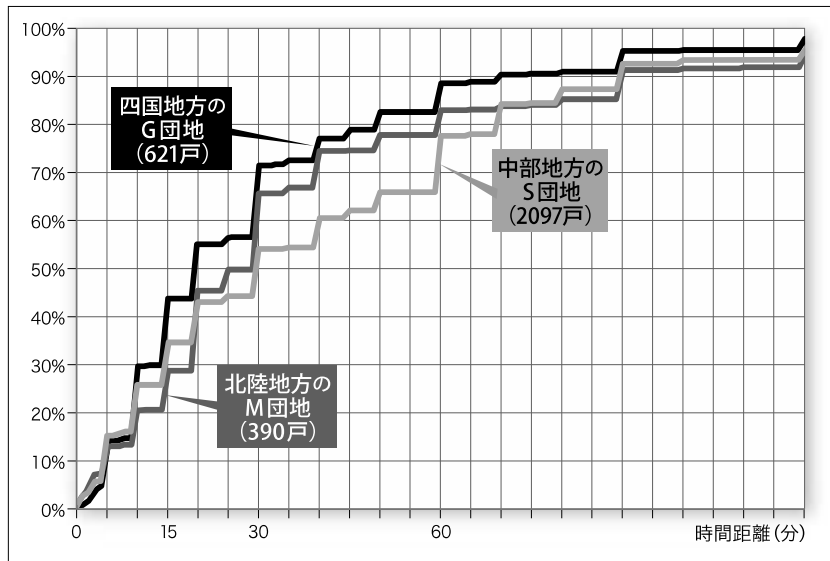


出典：大月敏雄『町を住みこなす』岩波新書

1-5 近居の実態

このような、戸建住宅団地における近居が、実際にどのような割合で行われているのかが気になり、上記の名古屋近郊の団地に加え、四国と北陸の築30年以上経過した団地において調べてみた結果が、図1-13である。いずれの団地も、30分の時間距離までの近居をしている人がおおむね5割前後いて、60分の時間距離で近居をしている人は全体の8割前後となっていることが判る。

図 1-13 中部、北陸、四国の3団地における近居の時間距離



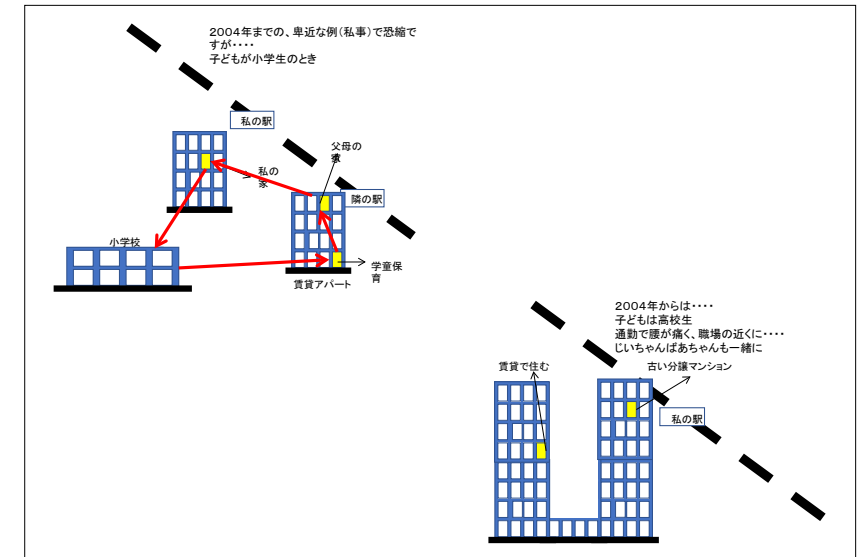
出典：大月敏雄『町を住みこなす』岩波新書

実は、私自身も20年ほどずっと近居を実践している。以前は横浜のある私鉄沿線の駅近の分譲マンションに、嫁と子ども2人の4人で住んでいた。子どもが小学校に行き始めるようになり、共稼ぎゆえに、小学校が終わったあとの学童保育まで迎えに行くのが、とても大変であった。そこで、福岡の田舎に住んでいた、嫁の両親に、隣の駅の近くにある賃貸アパートに引っ越しもらって、子どもの送り迎えなどを手伝ってもらうことにした。それは本当にありがたいことであった。

そして、今度は10年ほど前に、訳あって都内に引っ越すことになったときに、我々は中古の分譲マンションに引っ越したのだが、その際、嫁の両親も一緒に、同じマンションで賃貸物件として貸し出されているところに、引っ越しもらった。現在子供はすでに大人になっており、両親はちょっと弱々しくなっている。そこで今度は、家族一丸となって、近居をしながら両親のお手伝いをやっている

ところである(図 1-14)。このように、戸建住宅団地ばかりでなく、集合住宅においても、「分譲+賃貸」という住宅種別の組み合わせが、近居できる居住環境を、形づくっているのである。

図 1-14 私の近居生活の実践



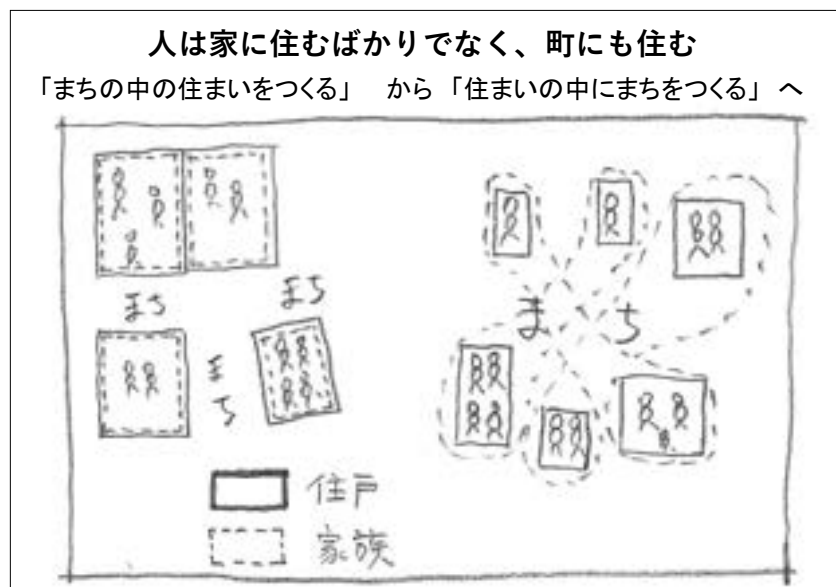
出典：大月敏雄『町を住みこなす』岩波新書

1-6 人は家に住むばかりでなく、町にも住む

このように考えたとき、住まいと家族の関係を考え直してみる必要がありそうだ。そのことを示したのが図 1-15 だが、この図で実線のハコで表現しているのが住宅で、破線のハコで表現しているのが家族である。我々がもっていた、今までの住宅と家族についての関係は、まず住戸があって、その中に家族を一個一個当てはめていくというタイプのハウジングだったと思われる。ところが、我々

の生活の実態は恐らくそう単純ではなく、家族の構成員が異なる住戸に住んでおり、それでもなお、家族としての機能を発揮している。一見別々のところに住んでいるようであっても、道路とか公園のような公共空間をとびこえて、家族が成立しているということが、近居の様態のようである。つまり、人は住宅の中に住むばかりでなく、町にも住むんだという、新たな認識が必要そうである。この認識がなければ、多様化した社会の捉え方が間違ってくるのではないと思われる。

図 1-15 人は家に住むばかりでなく、町にも住む



逆にいうと、以前は町というものがまず先にあって、その町の中に住まいをつくっていくという認識が、飛び飛びに存在している住まいの中に町が存在しているのだという認識へと変わることも可能なのではないかということである。「この公園は俺んちのリビングルームなんだ」というような認識が出てきたほうが町への愛着、それと町を自慢できるようなものにしたいという気分が育っていくので

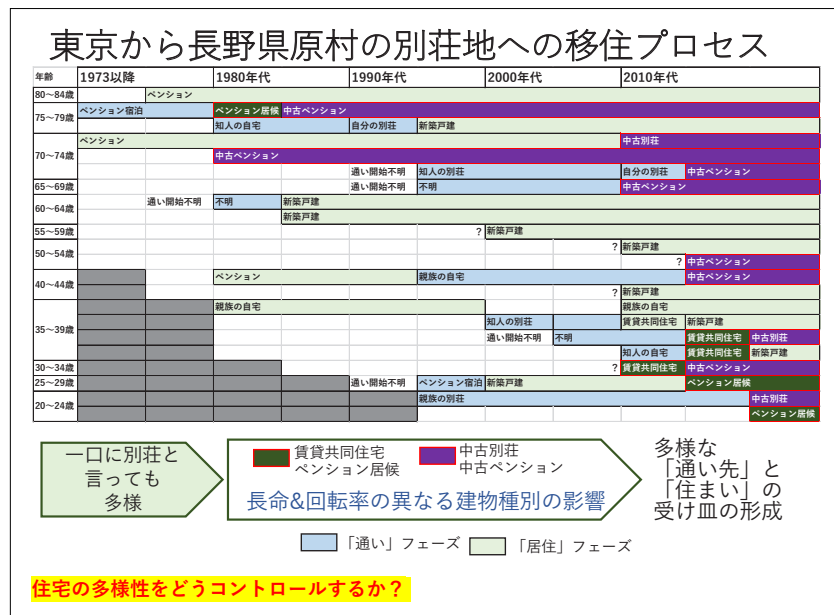
はないかという気もする。

1-7 引っ越しへの注目

次に、引っ越しということに注目してみたいと思う。図 1-16 は小山君という大月研の大学院生が研究している、長野県原村という別荘地帯への、東京圏からの引っ越しの様態を示したものである。原村は八ヶ岳の山麓で、首都圏からの引っ越し先として、この研究を実施した新型コロナウイルス感染症の感染拡大以前から非常に人気のあるところである。ここでは 1970 年ぐらいから、山麓に別荘地がいろんな形で開発されてきた。最初は別荘地として開発されてきたこの地も、近年いろんな形で終の棲家としての引っ越し先として注目されている。

このように、都会からの移住定住は地方都市にとって大変重要な施策領域となっているが、都会から田舎への引っ越しは、単に移住用の住宅があてがわれれば完成するというような単純なものではないことが、この研究から理解できる。最終的な引っ越し先としては当然、中古のペンションや中古の別荘、あるいは新築の戸建住宅である場合が多いのだが、いきなり目当てのところに直接的に引っ越し方ばかりではないことがわかる。引っ越し前に気に入ったペンションや知人宅に居候したり、自分の別荘をまず借りて、そこを拠点にしながら新築を造るとか、何かワンクッションあって引っ越し人が非常に多い。そのワンクッションの中に結構賃貸的なものの要素というのが高いことも重要な点である。

図 1-16 東京から長野県原村の別荘地への移住プロセス



出典：小山晴也、大月敏雄「長野県原村原山エリアにおける別荘地の定住地としての変容過程」『日本建築学会技術報告集』第165号、2021年

実は、移住定住施策をがんばっている地方の自治体というのは、引っ越してくれ、引っ越してくれと連呼し、引越し先のハコをせっせと用意はするのだが、引っ越しまでに必要と思われる、クッション的な住居、潤滑油的な住居のことをあまり考えられてないようである。だから、引っ越してくれと言っている割には、なかなか実際に引っ越してくれる人がいないということになってしまっているのではないと思われる。

1-8 環境移行という視点

引っ越しを環境移行（Environmental Transition）として捉える視点が建築計画や人間行動学の学問の中にある。引っ越しを、異なる環境間を移行する行為と捉えるということである。

例えば、ある部屋にずっと人が住んでいて、年齢を重ねていって、ついに体があまり動かなくなったり、目もよく見えなくなったりするという経験は、誰にでも訪れることである。このように、同じ場所に住み続けていても、人間と環境の関係性そのものが変わっていくのも、環境移行だと捉える。つまり、人間と環境の関係性が変わることを transition（移行）と捉えるわけである。この他にも、怪我をしたり病気をしたりして、それまで使えていたものが使えなくなったりという現象も、環境移行である。

そして、環境移行には「緩慢な環境移行」と、「劇的な環境移行」が存在し、もちろん、時間をかけて少しずつ環境の変化に馴染みながら行われる緩慢な移行のほうが、急激に環境と人間の関係性が変わる劇的な環境移行よりも、人間の心身に及ぼす悪影響は少ないのである。

震災で引っ越さなきゃいけない、仮設住宅に住まなきゃいけない、という事態は、劇的な環境移行である。あるいは、高齢者になってから見知らぬ土地や見知らぬ施設に引っ越すとなると、多くの人々が劇的な環境移行に馴染めずに、認知症となっていくという現象は、たくさん目撃されている。自分の周りの環境が劇的に移行してしまうと、人間はそれに対応できずに心の病気になったり、高齢者の場合は認知症が進んだりするケースが非常に多いのである。

図 1-17 十津川村の村内移住向け高齢者住宅



図 1-17 は、奈良県の奥地の十津川村ということで、日本で一番面積の大きい村に建設された「高森のいえ」という、村内移住用の村営の高齢者向け住宅の例である。この村でも限界集落が多数あり、実際になくなりかけている集落が存在する。そうした集落から事前に村内の別な集落に引っ越してもらおうということで、村で唯一の特別養護老人ホームがある高森という集落の中の公園跡地に建設された村営住宅が「高森のいえ」である。特別養護老人ホームの隣りにある「高森のいえ」に早めに引っ越して、早めに特別養護老人ホームからの介護サービスを受けながら、要介護3以上超えたらすでに馴染みとなっている特別養護老人ホームに入所するという、緩慢な環境移行を実現させるためのスキームを村が用意しているのである。

1-9 なつやまふゆさと 夏山冬里という二拠点居住

つぎに、寒冷地における高齢者の二拠点居住をテーマにした大月研の大学院生であった久野君の研究を紹介しよう。サービス付き高齢者向け住宅は、一般の賃貸住宅と比べると入居率が100%になるまでに時間がかかることが多い。なぜかという、単に部屋があるから引っ越すわけではなく、部屋と、提供されるサービスの質を両方見極めて引っ越される方が多いので、初期の段階では空き住戸が多くなる傾向がある。そこで、寒冷地のサービス付き高齢者向け住宅では、越冬プランというかたちで、冬場の一時期、お試し居住的にサービス付き高齢者向け住宅を提供するという試みが、新潟から北海道にかけて散見される。

図 1-18 は、そのチラシの一部である。冬場に高齢者が一人きりで自宅で暮らしていると、雪下ろしや雪かきが一人ではできない、買い物に行くのが不便になる、古い建物であれば過度に寒い、などの事情で、断熱の効いた住心地の良い住宅に引っ越したいというニーズが生まれてくる。東北地方の中山間地の集落では、夏山冬里という言葉で、こうした季節的移住が表現されることがある。もともと、牛を飼っている時に、夏場は山の中の牧草地でのんびり草をはんでいた牛たちが、雪に閉ざされる冬場に、里の牛舎に下りてくる現象を指した言葉であるらしい。「アルプスの少女ハイジ」のような暮らしである。これが、高齢者が一人暮らしで住んでいるような山間地の住宅では、家が雪に閉ざされてしまうことがあるために、冬場だけ里の高齢者用の居住施設に引っ越すという現象も、夏山冬里と呼ばれるようになったようである。

図 1-18 新潟県上越市での越冬プラン

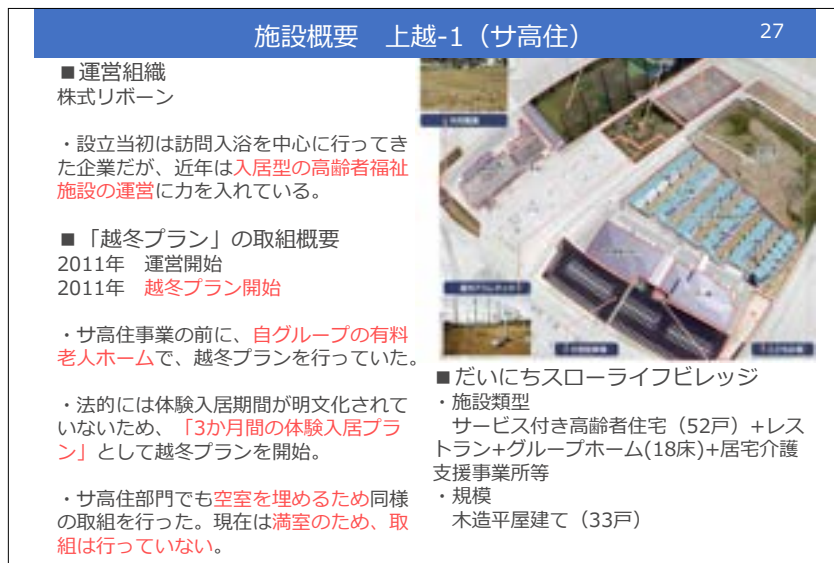
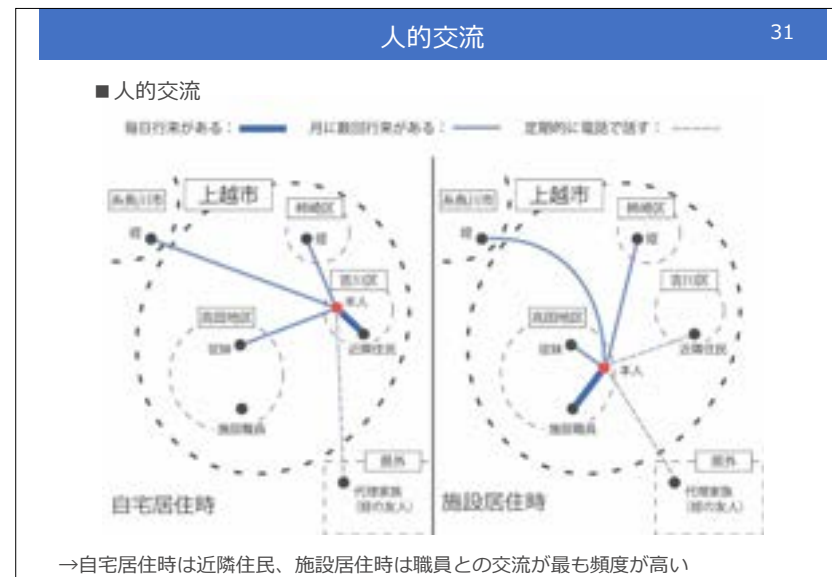


図 1-19 拠点移動しても継続できる人的交流



このように、冬場だけでも特定の高齢者住宅で暮らすことを、2回、3回と繰り返していくと、冬場の高齢者住宅の関係者と馴染みができて、いよいよ一人暮らしができなくなってくると、冬場にお世話になった高齢者施設やサービス付き高齢者向け住宅などに、移り住むことのハードルが下がるという話である。通常、高齢者が慣れ親しんだ住宅を離れて、いきなり見ず知らずのところで生活を始めると、認知症が急激に進行し、介護度が増していくことがよく見受けられるが、こうした劇的環境移行を少しでも緩和するための方策としても、夏山冬里的な緩慢な環境移行策は、重要な手立てであると思われる。

また、夏場の生活圏域と、冬場の生活圏域がなるべく重なるような場所に、冬の拠点を構えることによって、図 1-19 に見るように、普段から付き合いのある人々との関係性を断ち切ることなく、連続した生活が営めるなどのメリットが享受できるようになる。

1-10 地域文化を継承する賃貸住宅

時間とともに次々と変わっていく家族の生活課題の解決の糸口となるような近居という生活形態を営むことができるようになったり、激変する環境の変化に対抗しながら引っ越しを敢行するような生活から、ごく自然な形で二拠点生活を経ながら、緩やかな環境移行としての引っ越しを実現できるようになったりするなど、地域の中に存在する賃貸住宅をうまく利用することによって、我々の住生活をより豊かなものにできることが判ってきた。

実は賃貸住宅は、これ以外にも、たくさんの「使いで」のある住宅形式であるということを知ってもらおうべく、本項以降では、様々な機能を担っている賃貸住宅の姿を紹介してみたい。

まずは、賃貸住宅が地域文化の担い手になるという機能に着目する。図 1-20 は福岡県の北九州市の門司にある古い住宅である。門司は日本の近代化のプロセスとともに港湾施設として栄えたところで、明治時代から港湾関係者用に近くの山沿いにたくさんの賃貸住宅が建設され、今でも、レンガ造りの古い住宅が残っている。ところがこうした賃貸住宅は産業構造が変わってしまった今、軒並み空き家となっている。そして、地域の若者たちを中心に、こうしたレトロな賃貸住宅に地域の歴史性を感じながら住むということが流行り始めている。この事例は、門司路地組合という組織を近所の若い人たちが結成してリノベーションを施しながら、地域の都市住宅文化を次世代に継承しながら、楽しみながら住んでいくという事例である。

図 1-20 門司路地組合(福岡県北九州市門司区)³

【地域資源】【既成市街地】【住居→居場所、住居】門司路地組合(福岡県北九州市門司区)



坂・路地・近代住宅という遺産を引き継ぐ

これに似たような活動は現在日本全国で見かけられるようになっており、もちろん東京でも展開している。墨田区の向島という路地とか長屋で有名なところでは、

「すみだ向島 EXPO 2021」という地域活用型のイベントが開催されている。地域に残る賃貸住宅である古めの長屋にアートを持ち込んで、長屋の空間の魅力と価値を再発見しようという活動である。

図 1-21 は、古い町家のリノベーションの事例であるが、コンビニの看板を転用して家の側面を飾ったり、普段は外からは見えない裏庭の塀に穴を開けて周りから見られるようにしたり、建築デザインとしても、アートとしても面白い仕掛けを用いている。

図 1-22 は、同じ向島の大正時代の長屋であるが、畳の一角を切り取って底に土と植物を植え込むだけで、場の雰囲気を変えてしまう、なかなかうまいアートを長屋に持ち込んでいる。

図 1-21 「すみだ向島EXPO 2021」での町家リノベーション(東京都墨田区)



図 1-22 「すみだ向島EXPO 2021」での長屋のプチ・リノベーション(東京都墨田区)



このように、地域の都市や住宅の歴史を体現している古い賃貸住宅のもっている特性を、建築デザインやアートを駆使して蘇らせるだけで、新たな魅力を発揮させるリノベーションの力によって、それまで価値がないと判断されていた賃貸住宅が、地域の歴史の継承に役立つ、新しい人々を受け入れる可能性の高い空間ともなりうるのである。

3 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

1-11 新たな暮らしの価値を生む 賃貸住宅

通常賃貸住宅とは、本来戸建住宅に住みたいのだが、いろんな事情で住めないで、仕方なく住むもの、といった、戸建住宅の補完的な意味合いをもたせられていると思うが、賃貸住宅でも、やりようによっては戸建てではできないようなことをできるというチャレンジが、「ミュージジョン」という賃貸住宅シリーズで取り組まれている。

このシリーズは、基本的にRC造の共同住宅であるが、一見オーバースペックともいえる壁厚やスラブ厚で設計されている（図1-23）。それは、防音性、遮音性をとことん追求したからである。グランドピアノを大きな音で奏でても、隣に聞こえないという、日本の集合住宅では分譲マンションでもまずありえないほどの遮音スペックを有している。このような物件を供給すると、音楽を聞くのが好きな人、奏でるのが好きな人が集まってくる。すると、自然に音楽好きの賃貸住宅としての特徴が形成され、コミュニティ形成も自然と進んでいくのである。

実は、コロナの時代になって、URや公営や公社の賃貸集合住宅で一番増えたクレームは、音に関するクレームだという。より多くの人々が家の中で仕事をするようになったために、それまでにあまり気にならなかった、日本の集合住宅の遮音性の悪さが、一挙に露呈してしまった形だ。分譲マンションでさえ、遮音性能が欧米と比べて極めて低い日本の集合住宅の弱さは、なるべく早く解消したいものであるが、遮音性が高いことが単なる建設コストの増加としか捉えられない日本の住宅市場において、極めて見事なクリーンヒットを、ミュージジョンは飛ばしてくれていると思うのである。

図1-23 ミュージジョン志木（埼玉県志木市）



ミュージジョン
新しいインフラの提供
コロナの際に 困った 日本の集合住宅の弱点「防音・遮音」

このように、賃貸住宅を供給する際に何か一つだけ特別な機能を追加することによって、単なる住宅の集合体が、一挙にコミュニティのような、つながりのある生活連続体となることはしばしば見受けられる。

「シェアネスト東横」は、おばあちゃん付きシェアハウス（図1-24）として有名なのだが、もともと広めの戸建住宅であったところをリノベーションして、複数の個室と共同のキッチンや台所、リビングを設けるまでは通常のシェアハウスである。ここに、長らく料理店の女将としての経験を積んできた女性が定期的に来て、美味しいお料理を提供してくれるというものである。おばあちゃんといっても、20代の若者たちにとっての、一番若い年代のおばあちゃんという感じだが、これまで培ってきた人生経験が、料理中、食事中、食後の居住者たちとの会話をしっかりと盛り上げ、時には若い人の人生相談にもなってしまうという、サービスのようでサービスには見えない、プラスアルファの価値が実現している。

図 1-24 シェアネスト東横(神奈川県横浜市)



このように、賃貸住宅というのは集合的にプラスアルファの価値をくっつけようと思えば、戸建てより遥かにくつきやすいという性質をもっているようだが、そういうことをフルに生かしたのがホシノタニ団地である(図 1-25)。これまでにいろんな所で紹介されているのでご存じの方も多いと思うが、小田急線の座間駅前の社宅の集合住宅団地をリノベーションして、特に1階部分にランドリー付きのカフェや、保育園、共同菜園といった機能を追加することによって、戸建住宅の集合体ではなかなか実現できない、団地ならではの、コミュニカルな空間の創出に成功している。

図 1-25 ホシノタニ団地(神奈川県座間市)



この手の集合住宅団地で最近見に行って面白かったのが、愛知県住宅供給公社の大曽根団地である。この1階はもともとスーパーがあったがずっと空き家になっていた。ここに名古屋市内で長らく障害者福祉の活動をやってきた「わっぱの会」が中心となってリノベーションを行っている(図 1-26)。わっぱの会は、「わっぱん」という名前のパンを障害者の方と一緒にずっと地元で製造販売していることで有名だ。このスーパーのあとにカフェや店や地域の人々が集える空間をつくり、その隣にリサイクルセンターをつくっている(図 1-27)。

このリサイクルセンターでは、近所の人々が持ってくるものや、地域の障害者就労施設の人々が持ってくるものを買ってくれ、地域通貨に換えてくれる。こうしてある程度地域通貨が貯まると、横のカフェでコーヒーを飲めるという仕組みだ(図 1-28)。これを目的に、地域の子供達から高齢者までが資源循環に励んでいる。また、隣のカフェはおしゃれな雰囲気にデザインされていて、カフェの中には子どもを遊ばせておけるコーナーもつくられているので、地域の子育て中の家族でも賑わっている。このようにして、老若男女がスーパーだったところを、多世代の居場所としているのだ。

図 1-26 ソーネおおぞね(愛知県名古屋市)

図 1-27 リサイクルセンター



図 1-28 カフェとお店



神奈川県住宅供給公社の横浜市の青葉台団地では、団地のセンター地区にある空き店舗に、一般財団法人若葉台まちづくりセンター（図 1-29）という団地管理組織や福祉事業など、団地に新たに必要となってきた様々な機能を積極的に配置している。このまちづくりセンターは一級建築士事務所でもあり、マンション管理事業者でもあり、宅地建物取引業者でもある（図 1-30）。つまり1社で、団地全体のマネジメントにとって欠かせないマルチな機能を担っている。そしてこのセンターは、この団地の供給主体でもある神奈川県住宅供給公社が関与して組織されている。賃貸も分譲も両方ある団地を丸ごと面倒見るぞという組織であるため、先程述べたような近居とか隣居とかをしたい世帯が気軽に相談し、賃貸と分譲を行ったり来たりするということが、バリアが低く実行できる。つまり、地域内のゆるい引っ越しができるような状態になっているところが重要なのである。

図 1-29 若葉台団地の若葉台まちづくりセンター（神奈川県横浜市）



図 1-30 若葉台団地の若葉台まちづくりセンター（神奈川県横浜市）



1-12 地域をつなぐ賃貸住宅

図 1-31 は、大阪府箕面市の公営団地の集会所をリノベーションして、団地内外の人々の居場所を作った例である。そもそもこうした公共団地の集会所は、団地の人しか使わせてくれないことが多いのだが、ここでは公共賃貸住宅の人々と、周りの民間賃貸住宅、周りの分譲住宅の人々が共通の居場所を形成できるようになっている。こうした地域みんなの居場所の提供も、賃貸住宅のほうがりやすいのである。

図 1-31 箕面市宮北芝住宅（大阪府箕面市）⁴

【地域資源】【集合住宅団地】【集会所→食堂】北芝まちづくり協議会（大阪府箕面市）



公営団地の集会所を住民の力でリノベ
地域通貨を使った地域の助け合い促進

図 1-32 は、これまた神奈川県住宅供給公社の二宮町にある団地を中心とした人々が、地域の人と一緒にあって団地の外にある昔農家だった古民家を再生して、団地内外の人々の居場所づくりを実践している例である。団地の中ばかり

4 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

でなく、団地には存在し得ない昔の農家住宅とその庭を、団地の人々も体験できるような、空き家活用となっている。もとの農家が、転じて賃貸空間として地域の人々に利用されている例である。

図 1-32 二宮団地周辺の元農家(神奈川県二宮町)⁵

【地域資源】【戸建団地+既成市街地】【住居→居場所】二宮町・一色小学校区地域再生協議会(神奈川県二宮町)



団地外の古民家を居場所として活用

図 1-33 は、栃木県さくら市の喜連川という、JR が昔開発した温泉つき別荘地の事例である。当時は結構人気が出て、人々がたくさん移り住んだが、現在では軒並み高齢化してしまっている。ところが、この戸建住宅地のちょうど横に、雇用促進住宅が建っていたのだが、これが売りに出された。そこで、当時の団地の理事長さんがたまたま不動産屋さんだったこともあり、この雇用促進住宅を2棟買い取り、高齢化している戸建住宅団地の若返りを図るために、この集合住宅に若い人を呼び込むための、様々な策を打った。中学生以下の子供のいる世帯や、市外からの移住者を優遇したりしたのだ。つまり、戸建て住宅団地ばかりではどうにもならない問題を、隣接する賃貸住宅をマネージすることに

よって、解決しようとしているのである。

図 1-33 「フィオーレ・ガーデン」(栃木県さくら市)

戸建団地(喜連川)の隣に建つ雇用促進住宅(2棟60戸)戸建団地の理事長が買い取って町の活性化を生む町の活気を創出する



- ・中学生以下の子ども一人につき5千円割引
- ・店舗は3ヶ月間賃料無し
- ・市外からの移住者は3ヶ月間賃料無し
- ・セルフリノベーションOK
- ・集会所だったところにはデイサービスを誘致、住戸には訪問介護事業所も

1-13 生業(なりわい)を育む賃貸住宅

農村や離島の漁村などに行くと、農家や漁師のなり手が少ないということで、こうした後継者を地域の外から呼ぶために、地域の空き家を賃貸して利用することも少しずつ始まっている。図 1-34 は、三重県鳥羽市の菅島の未来を考える会の例であるが、ここでは空き家になった民家を改修して、漁師希望の若者にここを貸し、漁師になってもらうというプロジェクトが行われている。農村でも、営農希望の移住者に空き民家を賃貸するプロジェクトが少なからず実践されているが、まさに、生業を育む賃貸住宅である。

5 大月敏雄+一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む—現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

図 1-34 菅島の未来を考える会(三重県鳥羽市)⁶

菅島の未来を考える会 (三重県鳥羽市) 役場職員・漁師

- ・鳥羽沖(定期船で15分)200世帯、人口500人の離島。産業は漁業。
- ・移住や離島留学に対応できる空き家モデルハウスの改修を準備中
- ・天理市出身の18歳若者が島の漁師に弟子入り。こうした若者を増やしたい。大半は、親が漁師で家を継ぐが、よそ者が一人前の漁師になるためには、最低10年はかかる。

空き家
移住
職



図 1-35 気仙沼家守舎
(宮城県気仙沼市)⁷

【地域資源】【既成市街地】【銭湯一層場所】気仙沼家守舎(宮城県気仙沼市)



図 1-36 かみいけ木賃文化ネットワーク
(東京都豊島区・北区)⁸



図 1-36 は、北池袋の昔の事業所だったところをそのまま借りて、1階の広い空間の中をブースで区切って、そのブースを個別に月何千円かで貸して、いろんな人々の展示スペースや物置や秘密基地などに使ってもらうというプロジェクトである。

図 1-37 は多摩ニュータウンに点在する集合住宅やオフィスなどの各種施設の屋根を使ってソーラーをいっぱいつけて、地域全体の創エネにチャレンジするプロジェクトである。これは、空き家ならぬ、空き屋根の利用であり、部分的な賃貸化が、地域全体のエネルギー収支に寄与するというものである。

1-14 部分貸しの賃貸住宅

賃貸住宅は、共同住宅の中の一戸の住宅を貸し出す、あるいは一戸の戸建住宅をまるごと貸し出すということばかりではない。図 1-35 は気仙沼の現役の銭湯だが、この2階はもともと宴会場やサウナ部屋だったところで、こうした空間をどうやって人に貸すことができるかということが検討されている事例である。空間を部分的に貸し出すことによって、町に何がしかの活気を取り戻すようなプロジェクトである。

6 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

7 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照
8 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

図 1-37 集合住宅環境配慮型リノベーション検討協議会(東京都多摩市ほか)⁹



図 1-38 認定NPO法人四つ葉のクローバー(滋賀県守山市)¹⁰



1-15 困っている人々を助ける賃貸住宅

やはり、賃貸の王道であり、しかもこれからの日本でますます重要になってくるのが、住宅の確保でいろんな困り方をされている人々に役立つ賃貸住宅である。

たとえば、親のない子供や育児放棄された子供などを養育する児童養護施設は、基本的に18歳になった途端に住めなくなる施設である。つまり、18歳になると、施設から出ていって、自分で自活しなければならない。ところが、こうした施設出身者には、心に課題を抱えているひとも多く、いきなり自立した生活を営むのは、それこそ劇的環境移行なわけで、なかなか一人暮らしに慣れない人の課題が残っているのである。

図 1-38 は、こうした課題を解決するために、児童養護施設出身者のために新聞販売店だったところをシェアハウスにした事例である。もともと新聞屋さんが1階で、その上が新聞配達員の勤労青年たちが住んでいた合宿所だった。合宿所がシェアハウスとなり、新聞屋さんが餃子屋さんとなり、シェアハウスに住む若者が就労の訓練をする場ともなっている。店舗併用住宅をそのまま転貸することにより、社会課題の解決に資する賃貸住宅の例である。

このような、住宅の確保に困っている人々を、地域の町内会自治会といった単位で支援しようとしているのが、NPO 法人南市岡地域活動協議会である。このNPO 法人はもともと町内会組織から発生したのだが、現在では居住支援法人の資格も取っている。地域で住宅の確保に困っている人がいたら、昔不動産屋さんをやっていた法人役員が中心となって、その人の困り方の状況に合わせて、地域の賃貸住宅を探してくれているのである。さらに、この役員さんは自ら

9 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

10 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育む一現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

が経営していた賃貸アパートの数戸の住宅を利用して、障害者グループホームを作り、そこを運営する法人の理事にもなっている。

図 1-39 NPO法人南市岡地域活動協議会(大阪市)¹¹



自己所有の賃貸物件
1階に
障害者グループホーム
法人もつくった

このように、法律で定められているような住宅確保要配慮者のような方ばかりでない人々のお困りごとにも、賃貸住宅は効果を発揮してくれるのだということを示してくれている事例が、図 1-40 の事例である。地方の子育て中のお母さんには、なかなか居場所がないことが多い。3 世代同居が多いので、いつも姑さんの目を気にしなくてはならないことも多い。だから、気軽に見たいビデオを見たり、昼寝したりできなかつたりする。この NPO ではもともと空き家の一部屋を使って託児サービスをやっていたのだが、こうしたお母さんたちの切実なニーズを汲み取って、1 人で昼寝したりビデオを見たりできる部屋を提供することになった。なかなかみんなが気づいてあげられない、実に切実な人助けの賃貸空間である。

11 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育むー現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

図 1-40 一般社団法人Omusubi(宮城県気仙沼市)¹²



自分のために時間を使うことに対して罪悪感を持っているママたちの居場所
託児所に来たママが一人になれるほっこりスペースを準備中(極小個室2室)
昼寝・ボーッとする・ビデオを見る・・・

1-16 緊急時を支える賃貸住宅

そしてもちろん、自然災害等で住居を失うような緊急時というのも、賃貸住宅が真価を発揮するときである。2016 年の熊本地震では、多くの農家が被災した。しかし被災者向けの仮設住宅はあくまでも、公共が確保した土地に集団で建てるというのが原則だった。このため、酪農などをやっている農家では、一家は遠くの仮設住宅に暮らしているが、牛の世話などをせねばならないお父さんだけが、壊れかけた家を応急修繕しながら被災した家に住んでいるという事例も見られた。こうした実態を見るにつけ、なぜ、自宅の庭に仮設をポンと設置する、というような気の利いたことができないのかという大きな疑問が湧いたものだった。

しかし、その 2 年後に起きた北海道の胆振東部地震では、それが部分的に解決されたのだ。この地方にはたくさんの酪農家があり、自宅にポンと置くだけの仮設住宅の希望が多かった。こうしたニーズと、日本トレーラーハウス協会(図 1-41) や日本ムービングハウス協会の努力、そして、受入れ自治体の努力で、

12 大月敏雄＋一般財団法人ハウジングアンドコミュニティ財団 編著『市民がまちを育むー現場に学ぶ「住まいまちづくり」』建築資料研究社 2022 年 参照

自宅に移動式の仮設住宅を設置するという実例ができた。そして、こうした移動式の仮設住宅は、北海道だけでなく、令和2年7月豪雨で被災した熊本県球磨村などでもムービングハウスが建設されるなど（図1-42）、我々の緊急時を支える賃貸住宅として次第に進化しつつあるのである。

図1-41 トレーラーハウスの仮設住宅（北海道厚真町）



2020 厚真町 北海道胆振東部地震 仮設住宅 トレーラーハウス
自宅敷地に建った応急仮設住宅 その後、正式に災害復興住宅として賃貸

図1-42 ムービングハウスの仮設住宅（熊本県球磨村）



2021年 球磨村 ムービングハウスの仮設住宅

ン居住という、新しい居住スタイルが流行している。現在いくつかの会社が、このサブスク居住を運営しているが、例えば、最大手のアドレスという会社では、毎月4万円払うと全国200か所をこえる拠点と呼ばれる住宅に空きがあれば、どこへでも住み放題という仕組みである。そしてこの会社の名前から、「アドレスホッパー」なる言葉が登場した。自宅を持たないで、サブスクリプションの拠点を渡り歩きながら生活を送る、まさにノマドランドみたいな生活をするというのが、実現し始めているのである。

こうしたサブスクリプションのようなものと賃貸がうまく合わさって、アフターコロナの社会をどう面白くしていくかというのが、今後楽しみである。

1-17 サブスクという新しい賃貸住宅

移動式の仮設住宅は、新しい、我々の緊急時を支える賃貸住宅として進化しているが、2021年にアカデミー賞を獲得した「ノマドランド」という映画は、キャンピングカーという移動式住宅をフォーカスしたものであった。このキャンピングカーは、マイカーなので賃貸ではないのだが、主人公の「I'm not homeless, I'm just houseless.」というセリフが印象的だった。たしかに、ハウスとは呼べないかもしれないが、ここがホームなんだ、という意味である。そして主人公は、何回も、いわゆるハウス（住宅）に住むという誘いを拒否しながらキャンピングカー生活続けるのだ。こういう、ライフスタイルとしてのムービングハウスというのが「ノマドランド」のテーマであった。

そして、コロナ禍の日本でも、このように動きながら住むというライフスタイルと、住宅を一時的に貸してもらうというスタイルを合体させた、サブスクリプシ

Chapter

あしたの賃貸アンケートから お引越しの理由と 選ばれる賃貸を探る



松本 真理

**一般財団法人 住宅改良開発公社
住まい・まち研究所 所長**

千葉大学工学部建築学科卒業、法政大学大学院経営学専攻修士課程修了。住宅金融支援機構で主に賃貸住宅融資を担当。2018年より、住宅改良開発公社住まい・まち研究所長。一級建築士、経営学修士、カラーコーディネーター一級。

あなたは、何回お引越しを経験しましたか？納得のいく住まいを見つけることができましたか？

アンケート結果より、わがままなニーズにも、切実なニーズにも応えることができる賃貸住宅の方向性を探る。

2-1 賃貸住宅の入居者を取り巻く環境

住宅改良開発公社では、メイン事業として、賃貸住宅融資の保証業務を展開している。住まい・まち研究所では、賃貸住宅市場への前向きで少しでも役に立つ情報提供ができる調査研究を進めている。

今回は、「あしたの賃貸入居者アンケート」調査結果から、お引越しの実態、住宅へのニーズをひも解いていきたい。

図 2-1

あしたの賃貸アンケートから お引越しの理由と選ばれる賃貸を探る



あしたの賃貸プロジェクト

第2回シンポジウム

2021年12月3日

一般財団法人住宅改良開発公社
住まい・まち研究所

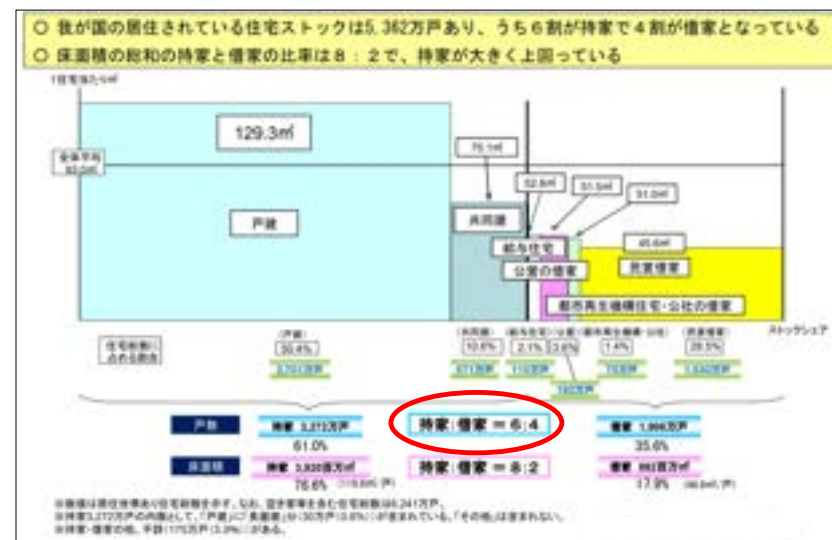
松本 眞理

※発表内容は報告者個人の見解に基づくものであり、報告者が所属する組織の公式見解ではない。

「あなたは、今賃貸住宅に住んでいらっしゃいますか」。平成30年住宅・土地統計調査（図2-2）によると、居住されている住宅の6割が持ち家、4割が賃貸住宅となっている。賃貸住宅のうち、8割が民間賃貸住宅となっており、

その民間賃貸住宅の活用方法が変わっていけば、その役割も大きく変わる可能性があるのではないか。

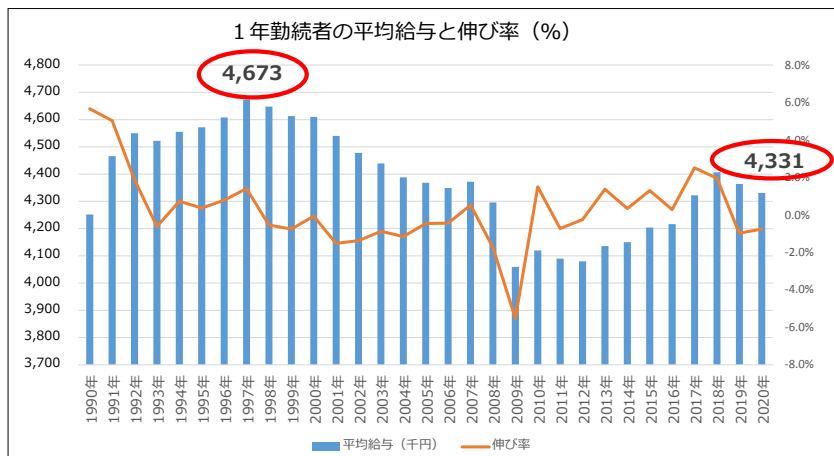
図 2-2 居住されている住宅ストックの4割が賃貸、そのうち8割が民間賃貸住宅



出典：総務省「平成30年住宅・土地統計調査」

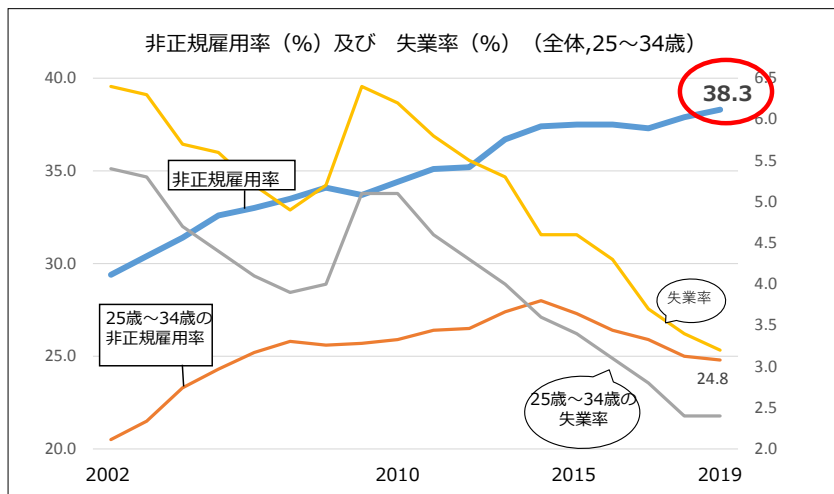
「給与がなかなか増えていかない」（図2-3）の青い棒グラフで示すとおり、この20年間は、日本のお給料は2009年の底からやや上昇するも、残念ながら2020年の平均給与が433万円、1997年が467万円だったので、未だに、その水準まで戻っていない。

図 2-3 給与がなかなか増えていかない



資料：2020年分民間給与実態統計調査 国税庁

図 2-4 労働者全体の約 4 割が非正規雇用に变化

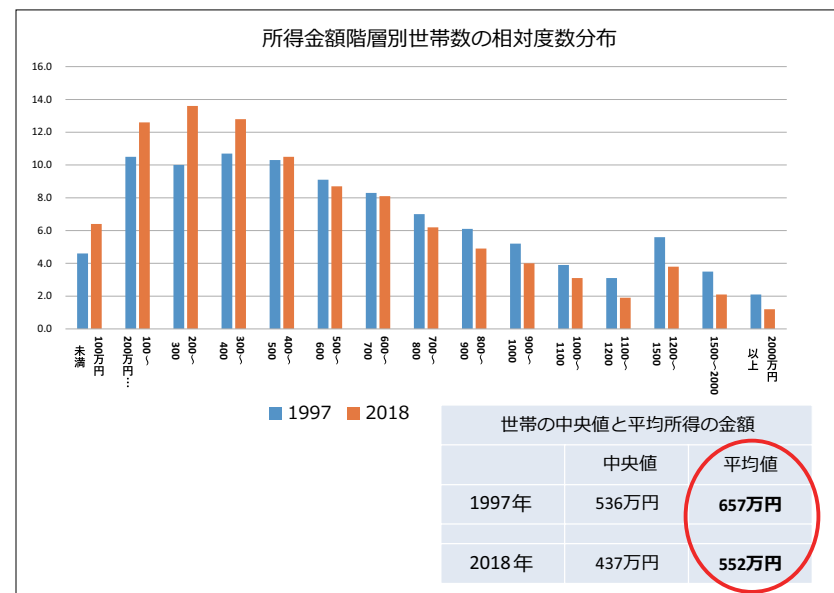


資料：2020年7月 労働力調査 (総務省統計局)

加えて、「労働者全体の約 4 割が非正規雇用に变化」(図 2-4) のように、労働者全体の 38.3% が非正規雇用になっており、不安定な雇用状態が続いている。

「世帯平均所得金額もこの 20 年間で悪化」(図 2-5) でみると、平均給与と同様に、1997 年から 2018 年この 20 年で、平均値が 657 万円から 552 万円で 105 万円も減少となっている。その状況を詳しくみるため、2018 年の世帯所得金額分布をオレンジの棒で、1997 年の世帯所得分布をブルーの棒で示した。よく見ると世帯所得金額が 500 万円未満の層が増えていることがわかる。また、2018 年の世帯所得金額の平均値は 552 万円であるが、中央値は 437 万円で、半数の世帯が 437 万円以下となっており、厳しい状況が伺える。

図 2-5 世帯所得金額もこの 20 年で悪化

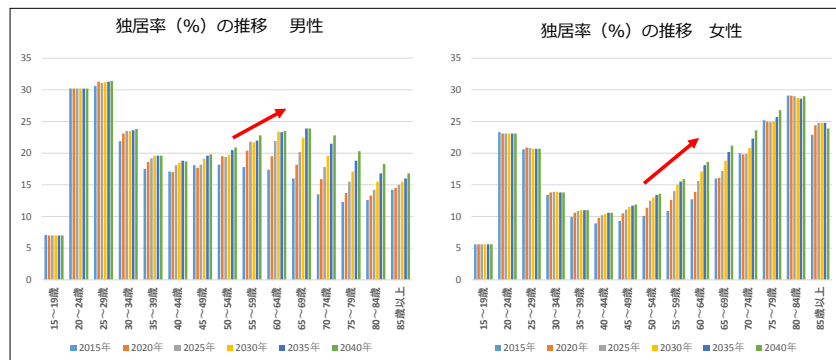


資料：2018年国民生活基礎調査 厚生労働省

「男女とも、50 歳代以降で独居率が急増傾向」(図 2-6) によると男女とも 50 歳代以降で、独居率が急激に増加すると推測されている。特に、女性の 75

歳から84歳においては、4人に1人が独居となる。

図 2-6 男女とも、50歳代以降で独居率が急増傾向



資料：2018年 日本の世帯数の将来推計（全国推計）（国立社会保障・人口問題研究所）

これらの環境の変化を考慮すると、持ち家を持つという選択肢以外にも、賃貸住宅で自分の暮らしに合わせて好きなだけ長く住むとか、いくつになっても、自由に住まいを選択できるような賃貸住宅が実現できるようにすべきではないか。

2-2 あしたの賃貸アンケートとは？

今回は、「あしたの賃貸プロジェクトシンポジウム～その人らしく『暮らせる』賃貸住宅の可能性を広げる～」というテーマでシンポジウムを開催した。もう一度このプロジェクトの目的をご紹介したい。

「あしたの賃貸プロジェクトの活動の方向性」（図 2-7）に掲げた「誰でもその人らしく暮らせる住まいを賃貸住宅を活用して実現させる。」が、このプロジェクトの目的である。そのために、入居者や賃貸住宅のオーナー、賃貸住宅を管理運営する人、賃貸住宅を建てる人などと連携するのをサポートする活動を展開している。

最初の段階として、住んでいる方々が笑顔になるような、先進的な取組を取材し、皆様とその内容を共有化する。そして、「誰でもその人らしく暮らせる」を理解するため、入居者の思いを深く探ることとした。それが「あしたの賃貸アンケート」である。

図 2-7 あしたの賃貸プロジェクトの活動の方向性

誰でも、その人らしく暮らせる住まいを
賃貸住宅を活用して 実現させる。

そのために…

入居者や賃貸住宅のオーナー、賃貸住宅を管理・運営する人、
賃貸住宅を建てる人などが連携するのを
サポートしたい。

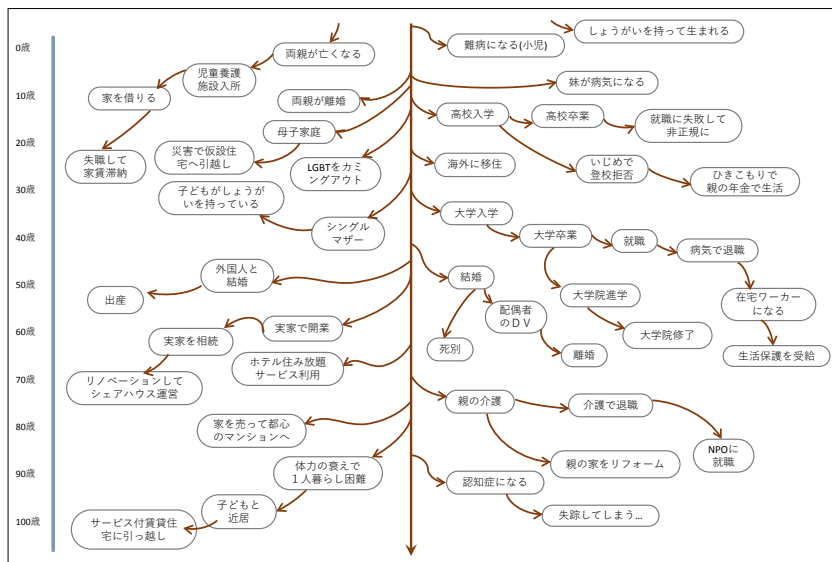
最初の段階で、

先進的で入居者が笑顔で暮らしている賃貸住宅の事例や取組を
共有化する。

入居者の思いを深く探る。 ⇒ あしたの賃貸アンケート

「誰でもその人らしく暮らせる」とは、どういうことか。結婚式でよくあるスピーチで、人生には3つ坂がある。上り坂、下り坂、そしてまさかというのがあるが、誰でもが急に病気になるかもしれない、仕事を失うかもしれない、シングルマザーやファザーになってしまうかもしれない、誰にでもいろんなことが起きる。それを想定したのが「Aさんの一生シミュレーション」（図 2-8）である。もしかしたら障害を持って生まれていたかもしれない、LGBTの方もいらっしゃるかもしれない、認知症の方がいらっしゃる世帯もあるかもしれない。

図 2-8 Aさん(誰でもなる可能性あり)の一生シミュレーション



今回は、このような誰でもなる可能性があるAさんを想定して、その方々に該当される方も含めて、アンケートをお願いした。

「あしたの賃貸アンケート」では、現在までのお引越しの回数やその理由、お住まいでの暮らしを把握し、自分らしく暮らせる住まいとはどのようなものかを検討するために実施した。

住み替えの理由や背景をひも解くと、本当の住まいへのニーズが分かるのではないかと考えた。

図 2-9 あしたの賃貸アンケートとは？

- 目的
Aさんの一生のシミュレーションで想定されるような方を含めて住宅の入居者を対象とし、現在までの住み替えやその理由を解明し、自分らしく暮らせる住まいを検討する上での基礎資料を得ること。
- 実施方法 Webアンケート方式
- 調査対象 Webアンケート事業者登録モニター
- 回収件数 10,401件

Aさん	7,115件	持ち家居住者（親の家含む）	68.2%
		民間賃貸住宅居住者	24.4%
		その他	7.4%
一般モニター	3,286件	持ち家居住者（親の家含む）	57.2%
		民間賃貸住宅居住者	33.2%
		その他	9.5%
- 実施時期
2021年11月19日～11月25日 ⇒今回は、速報ベースでの報告

「あしたの賃貸アンケート」の実施方法(図 2-9)はウェブアンケートである。ウェブアンケートの事業者登録モニターを対象とし、回収件数は 10,401 件。先ほど説明したAさんに該当する方を抽出し、その方々にアンケートのご協力をお願いした。それ以外にも一般モニターへもお願いした。

その結果、Aさんに該当される方々の回収が 7,115 件、一般モニターの回収が 3,286 件となった。

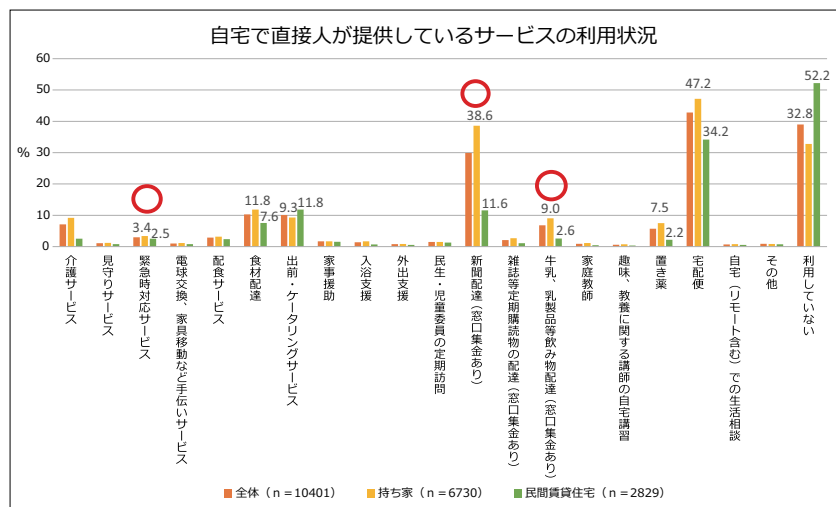
このアンケートは、2021 年 11 月 19 日から 11 月 25 日に行ったものであり、今回の報告は速報ベースとなっており、ご容赦いただきたい。

2-3 あしたの賃貸アンケート結果からみる ご自宅を中心としたコミュニティ

「あしたの賃貸アンケート」の結果をご紹介します。

「現在、自宅で人の手で提供されているサービスを利用しているか?」（図 2-10）という設問については、「人と人とのつながり」が自宅で受けるサービスから生まれるのではないかという仮説の基で作成したものである。

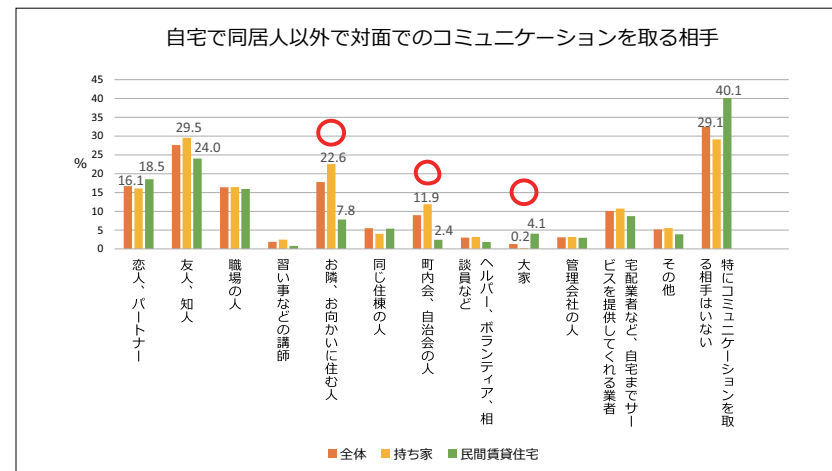
図 2-10 現在、自宅で人の手で提供されているサービスを利用しているか?



持ち家居住（黄色）と賃貸居住（緑）とで、差が出ているところに注目すると、「新聞配達」は持ち家居住の方がとても多い。また、「牛乳配達」も、昔懐かしいイメージがあるが、実際、持ち家居住の方は9%、利用されている。これは、定期的な訪問がポイントかもしれない。「緊急対応サービス」も持ち家居住の方の利用が多い。今後、賃貸住宅でも持ち家の居住の方が利用しているようなサービスを受ける可能性があるのではないかと考えている。

次に、実際、自宅を拠点としてどのくらいのコミュニティが広がっているかといったことを確認してみた。

図 2-11 自宅を拠点としたコミュニティ、おつきあいの範囲は?

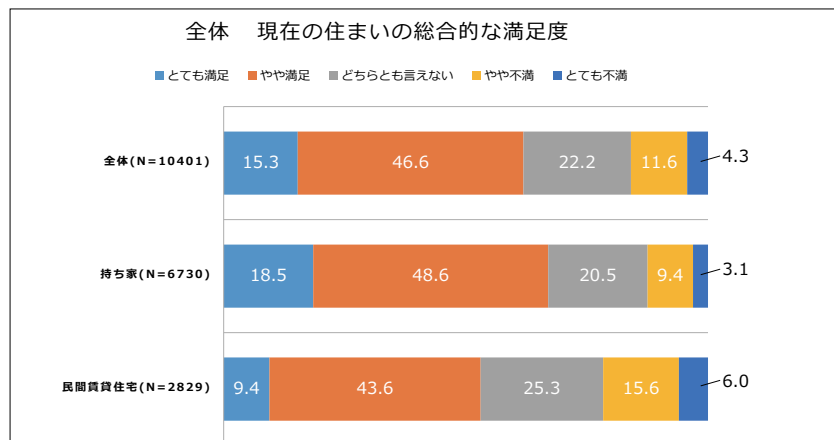


「自宅を拠点としたコミュニティ、おつきあいの範囲は?」（図 2-11）によると、自宅で同居人以外でのコミュニケーションの相手が、持ち家居住の場合、「友人・知人」29.5%、次に「お隣、お向かいに住む人」22.6%となっており、ご近所とのおつきあいが、恋人よりも多くなっている。加えて、町内会も11%となっている。一方、賃貸居住の場合は、地域のコミュニティには根が張っていない状況であるが、今後、持ち家居住並みにはなる可能性があるのではないかと。

賃貸居住で、面白いと思ったのは、大家さんとのコミュニケーションを取っているというケースである。これは、大家さんと入居者との新しい関係が生まれてくる兆しではないかと捉えている。

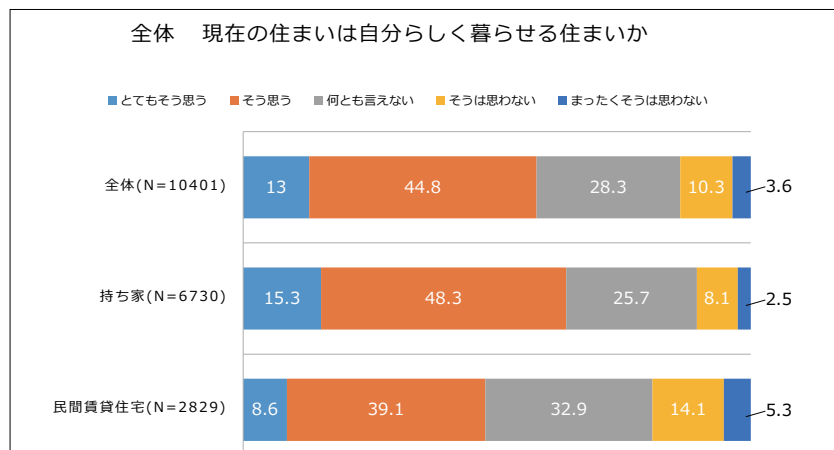
次に、「現在の住まいの満足度は?」（図 2-12）によると、持ち家居住の方の満足度（とても満足 + やや満足）が67.1%、賃貸居住の方が53%と、持ち家居住の方が、予想どおり14.1ポイント高くなっている。

図 2-12 現在の住まいの満足度は？



加えて、「現在の住まいは「自分らしく暮らせる住まい」か？」（図 2-13）によると、やはりこれも持ち家居住の方の 63.6%（とてもそう思う＋思う）が自分らしく住めると肯定されている人が多く、賃貸居住の方が 47.7%とやや少ないといった状態となっている。

図 2-13 現在の住まいは「自分らしく暮らせる住まい」か？



2-4 お引越しの理由をひも解く

まず、「これまで何回、お引越し＝住み替えをしたか？」（図 2-14）で、お引越し回数を確認している。賃貸住宅居住の方が、やや持ち家居住の方より、引越し回数は多めになっている。賃貸住宅の方は 4 割ぐらいの方が 5 回以上引越しており、10 回以上引越した方が 11.9%もいる。また、全体で見ても引越したことがない方が 6%しかいない。想像していた以上に、お引越しをされていることがわかる。

図 2-14 これまで何回、お引越し＝住み替えをしたか？

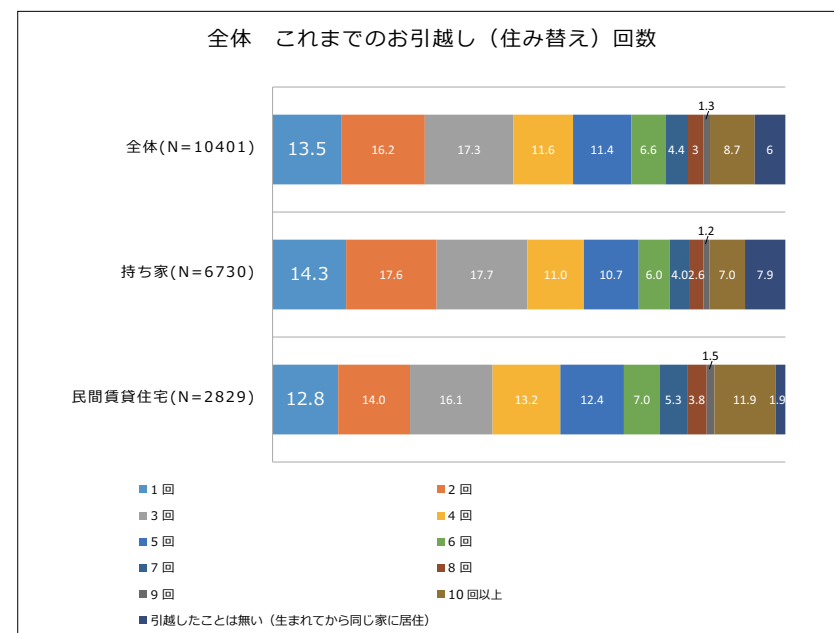
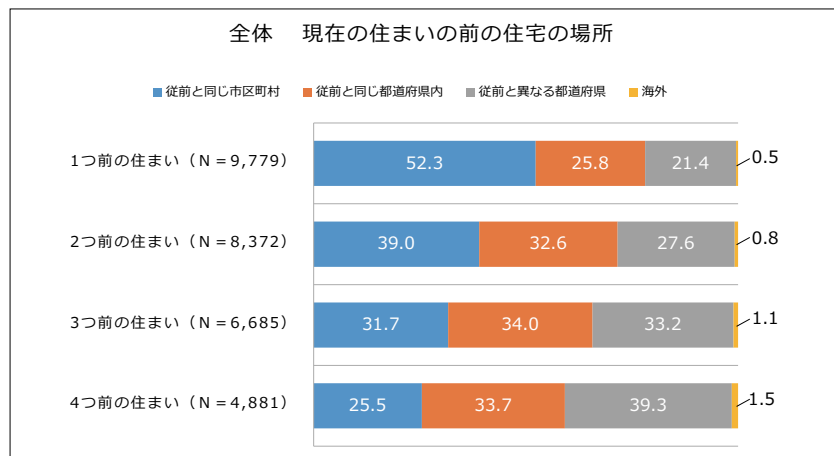


図 2-15 どのくらいの範囲でお引越して、住まいの場所がどう移動したか？



次に、どこに引越したか、「どのくらいの範囲でお引越して、住まいの場所がどう移動したか？」(図 2-15)によると、「一つ前の住まい」が従前と同じ市区町村となっている割合が 52.3%となっている。引越し回数を重ねられるほどに大体前の住んでいたところと同じところの市区町村に引越しているといった傾向がある。これは、自分が暮らしたい好きな街を選択した後に住宅を選んでいる可能性がある。

次に、「民間賃貸住宅居住者のお引越した住宅の変遷は？」(図 2-16)をみると、1つ前の住宅が戸建て、分譲マンションの持ち家から、民間賃貸住宅に引越した割合が 17%もある。先ほどの講演で大月教授がご指摘されたように、賃貸と持ち家の壁が少しずつ溶け始めている傾向が現れている。つまり、好きな時に、自由に持ち家から賃貸、または賃貸から持ち家といった住み替えがしやすい仕組みが求められているのではないかな。

図 2-16 民間賃貸住宅居住者のお引越した住宅の変遷は？

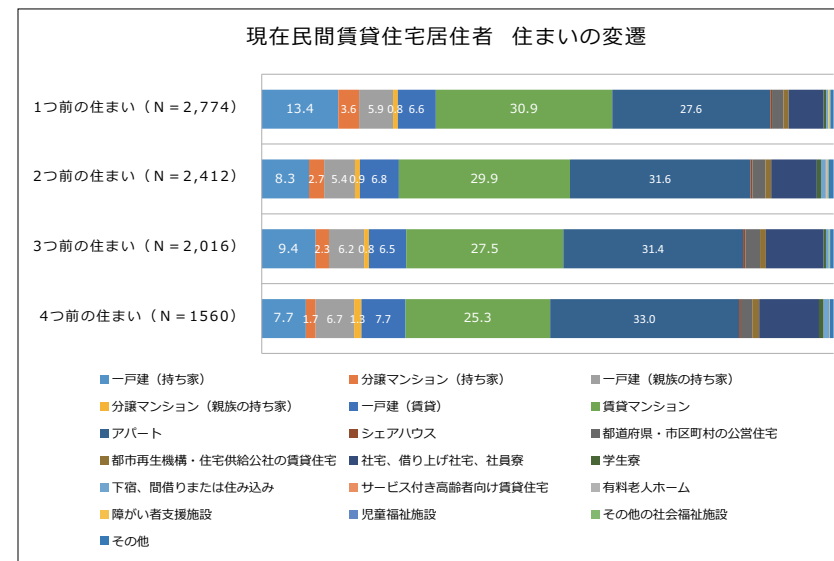


図 2-17 民間賃貸住宅居住者のお引越しの理由は？

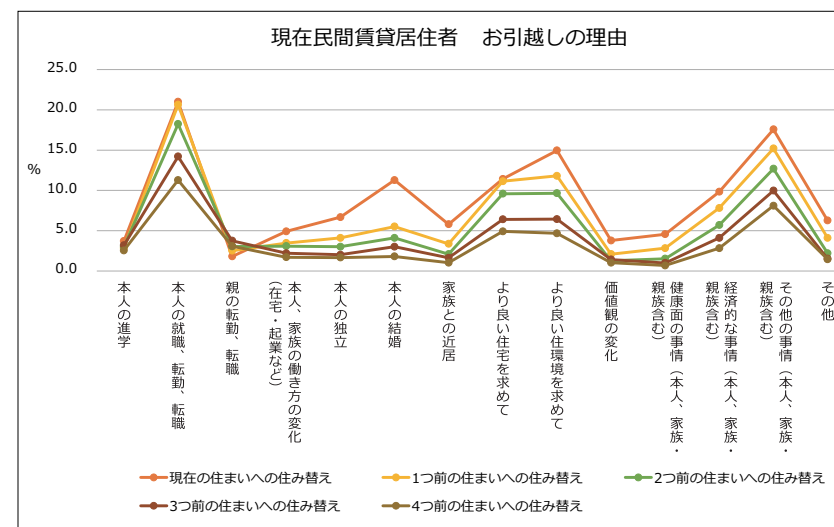
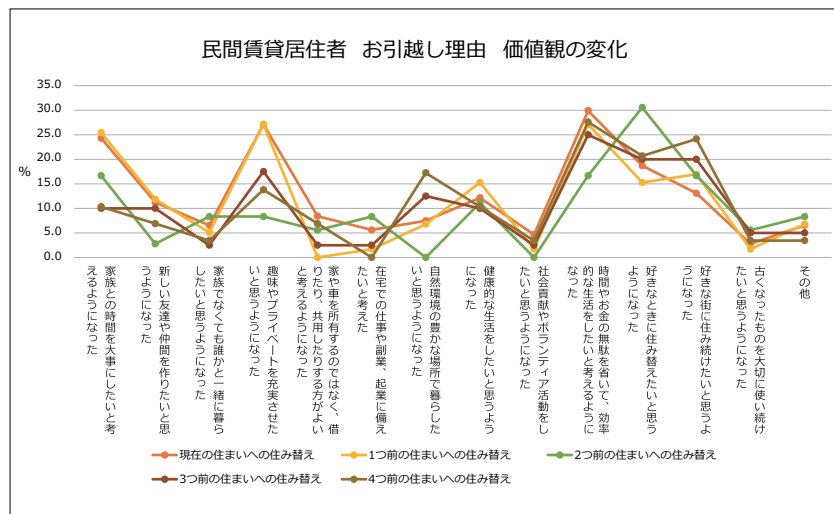


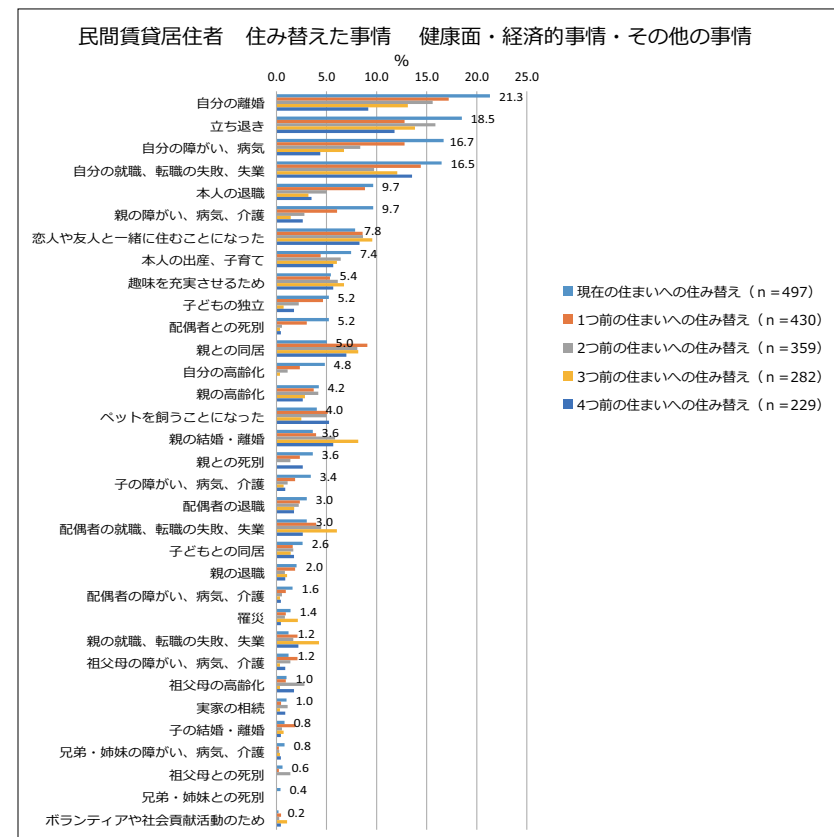
図 2-18 民間賃貸住宅居住者のお引越しの理由～価値観の変化～



次に、「民間賃貸住宅居住者のお引越しの理由は?」(図 2-17) をみると、お引越しの理由は「本人の就職、転勤、転職」、が多く、次に「より良い住環境を求めて」、「本人の結婚」となっている。予想された回答となっている。後ほど説明するが、本アンケートでは、価値観の変化や、その他の健康と経済的な事情についても、どういう理由なのかを深く掘り下げている。

まず、「民間賃貸住宅居住者のお引越しの理由～価値観の変化～」(図 2-18) をみると、「時間やお金の無駄を省いて効率的な生活をしたい」という生活の効率化、「家族との時間を大切にしたい」という家族との生活を重視する、また、「趣味やプライベートを充実させたい」という自分の生活を大事にするなどの価値観の変化に賃貸住宅が応えている。

図 2-19 民間賃貸居住者のお引越しの理由～健康面・経済的・その他の事情～



次に、「民間賃貸住宅居住者のお引越しの理由～健康面・経済的・その他の事情～」(図 2-19) をみると、とても驚くべきことに、1 番が「自分の離婚」、2 番が「立ち退き」、3 番が「自分の障がい、病気」、4 番が「自分の就職、転職の失敗、失業」となっており、「自分の離婚」が 21.3%で、1 番高くなっている。

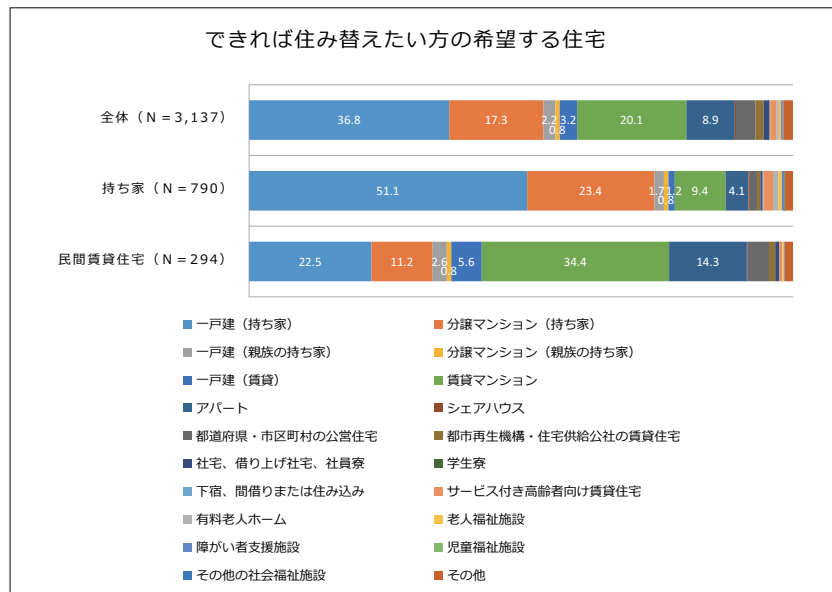
これらの様々な理由の中に何が潜んでいるのかを、今後詳細に、分析する予定である。

2-5 これから住み替えたい住宅とは？

次に、これから住み替えを希望されている方のニーズを紹介したい。

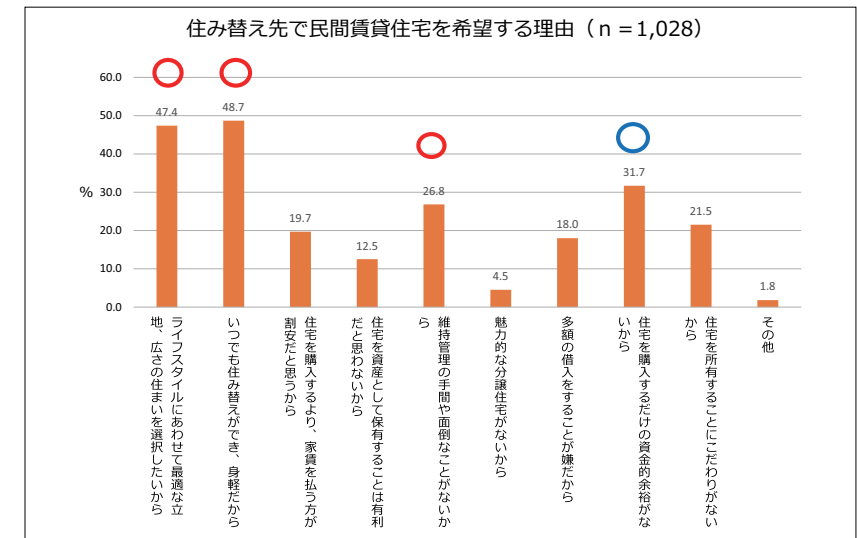
「住み替えたい方の希望する住宅は？」（図 2-20）によると、住み替え先として希望する住宅は持ち家の方は 75% 持ち家になっているが、25% は賃貸住宅や他の住宅を希望されている。これは、持ち家が最後の住まいではなく、通過点となっていることがわかる。また、民間賃貸住宅居住の方は、民間賃貸住宅（賃貸マンション、アパート）への希望 48.7% が、持ち家（一戸建、分譲マンション）33.7% よりも、高くなっており、賃貸住宅派が、増加しているかもしれない。言い方を変えれば、暮らし方に住宅を合わせて選択しているのではないだろうか。

図 2-20 住み替えたい方の希望する住宅は？



次に、「これから住み替え先に民間賃貸住宅を選択した理由は？」（図 2-21）によると、民間賃貸住宅を選択した理由で、突出しているのは、「いつでも住み替えができ、身軽だから」48.7%、「ライフスタイルにあわせて最適な立地、広さの住まいを選択したいから」47.4%と、どこでも、身軽に移動できライフスタイルに合わせて住み替えができるからが、明確となっている。また、「維持管理の手間や面倒なことがないから」26.8%といった持ち家の維持管理にかかるコストや手間を避けることを理由にあげている。一方、「住宅を購入するだけの資金的余裕がないから」31.7%と経済的な理由も多くあった。

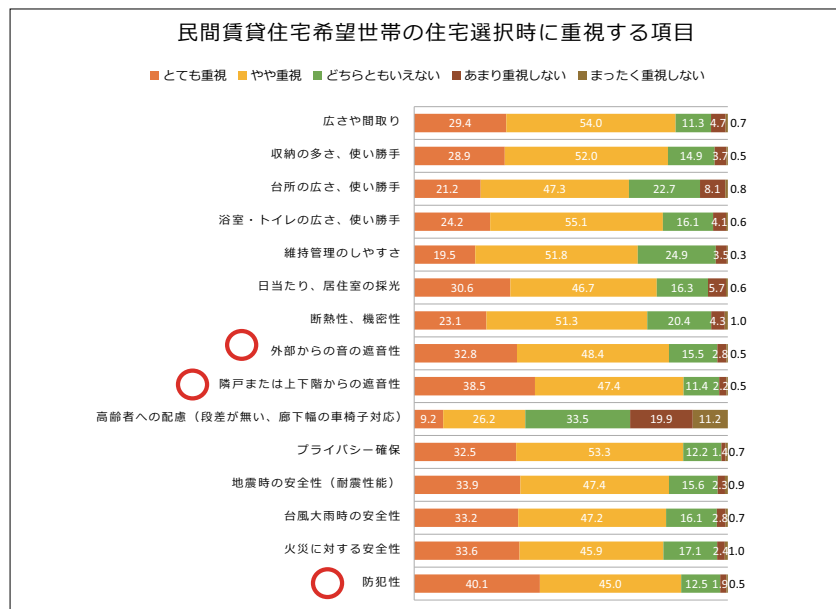
図 2-21 これから住み替え先に民間賃貸住宅を選択した理由は？



次に「民間賃貸住宅を希望する方の住宅選択時の重視項目は？」（図 2-22）を「とても重視」に着目してみると、1 番多いのが「防犯性」40.1%、次が先ほど大月教授から何度も課題点として指摘されていた遮音性の項目「隣戸または上下階からの遮音性」38.5%、「外部からの音の遮音性」32.8%となっている。これほどの遮音性を重視しているとは。裏返せば、これまでかなり苦労していた

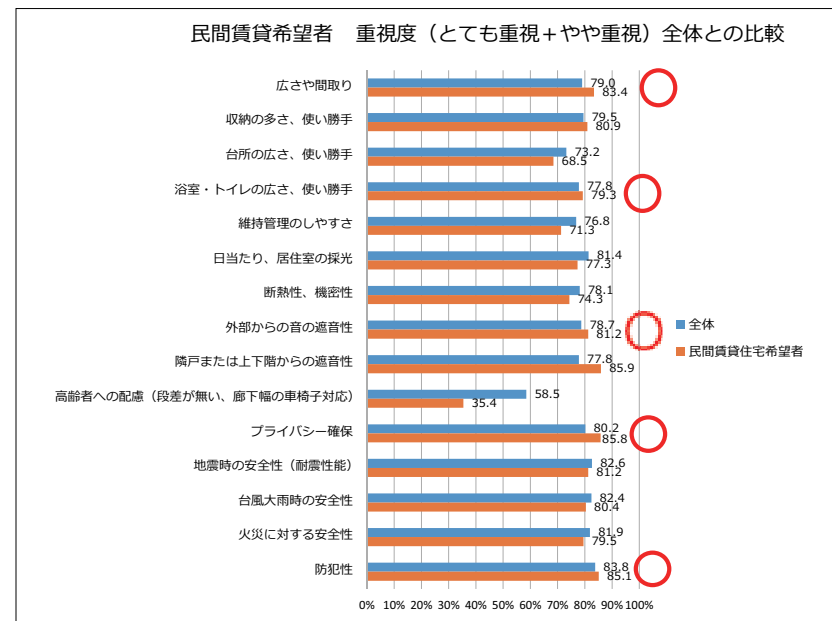
と推測できる。賃貸住宅を供給するときに、特に意識していただきたいポイントである。

図 2-22 民間賃貸住宅を希望する方の住宅選択時の重視項目は？



次に「民間賃貸住宅を希望する方の住宅選択時の重視度 - 全体との比較」（図 2-23）で、民間賃貸住宅に居住されている方と全体との重視度（とても重視＋やや重視）の違いをみると、遮音性やプライバシーの確保をより重視しているといった傾向が出てきている。

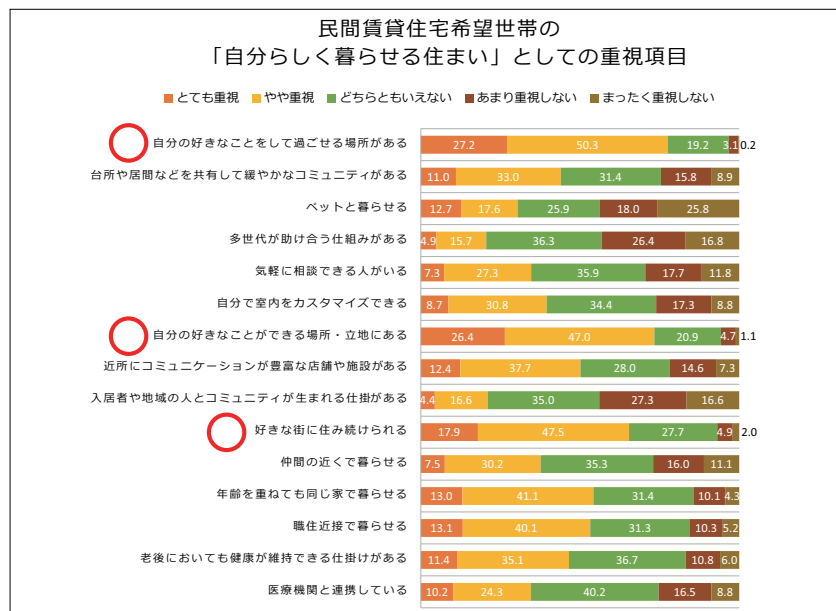
図 2-23 民間賃貸住宅を希望する方 住宅選択時の重視度—全体との比較



2-6 自分らしく暮らせる住まいとは？

次に「民間賃貸住宅を希望する方で「自分らしく暮らせる住まい」選択時の重視項目は？」（図 2-24）によると、「とても重視」の1番は「自分の好きなことをして過ごせる場所がある」、2番は「自分が好きなことができる場所、立地にある」、3番は「好きな街に住み続けられる」ということで、好きな場所で好きなことを長く行う、そして、好きな街で、そこに長く住み続けられるのがポイントのようである。「好き」が自分らしくのキーワードになっている。

図 2-24 民間賃貸住宅を希望する方で「自分らしく暮らせる住まい」選択時の重視項目は？

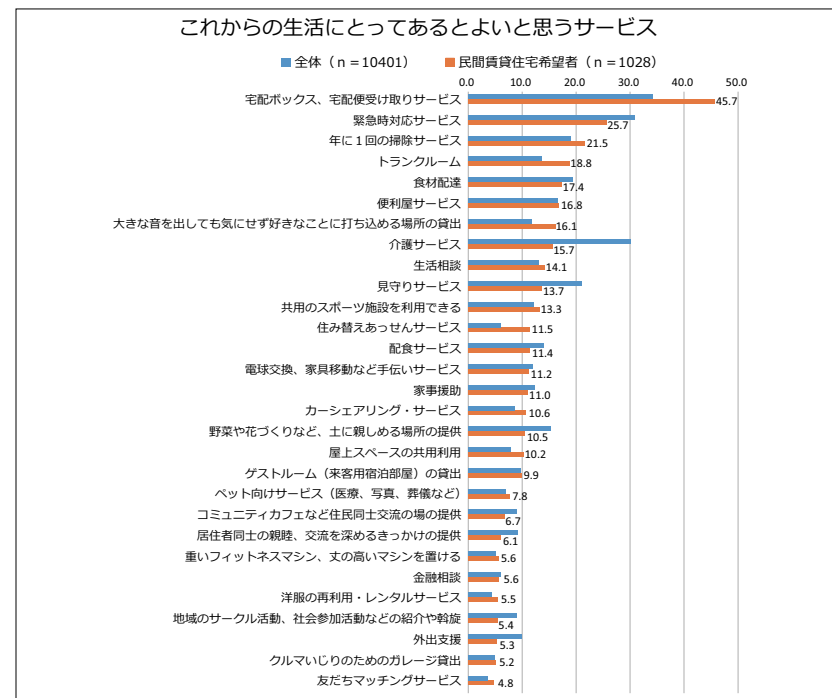


次に、「これからの生活に欲しいサービスは？」（図 2-25）によると、民間賃貸住宅希望者のトップ 5 は、1 位「宅配ボックス、宅配受け取りサービス」45.7%、2 位「緊急時対応サービス」25.7%、3 位「年 1 回の掃除サービス」21.5%、4 位「トランクルーム」18.8%、5 位「食材配達」17.4%となった。利便性を求めたサービスが上位に挙がっている。しかし、少し下位をみていくと、「生活相談」14.1%や、「住み替えあっせんサービス」11.5%など、生活や住み替えへのコンサルティング要素があるサービスを意外と求めていることがわかる。

特に、「住み替えあっせんサービス」は、全体が 5%で、賃貸居住の方が 11.5%なので、ニーズが高くなっている。

これらの回答から、まだまだ賃貸住宅には付加できるサービスがあるのではないかと。特に、10%以上の項目は、注目していただきたい。

図 2-25 これからの生活に欲しいサービスは？



2-7 理想の賃貸住宅とは？

次に、「理想の賃貸住宅像」（図 2-26）をみてほしい。

これは、自由回答から幾つか抜粋したものである。理想の賃貸住宅像として、例えば、「趣味志向が合う人たちが集まるマンション」、「健康な状態であれば旅立つ日まで程よいサポートが得られる清潔シンプルな空間」とか、程よい距離のある付き合いを求めているコメントが多くあった。また、地域コミュニティを意識した理想の賃貸住宅の回答もあった。例えば、「単身者なので高齢者でも賃貸への引越しを拒否されない住宅のシステム、適度な距離感で近所同士が

健康や安否を確認し合えるような住宅」などである。適度な近所付き合いができる仕組みは、理想の賃貸住宅に欠かせない要素となるのではないかな。

先ほどこれからのニーズでも触れたが、具体的な声として「生活やライフプランの相談ができる方が賃貸管理と共に協力してくれるとありがたいです。」が出てきている。特にこの方は「親の介護事情との支援、相談体制があると尚ありがたいです。」と切実な思いを訴えている。賃貸住宅に住んでいる方の様々なお悩みも解決できる場として賃貸住宅のサービスの形も検討しても良い時期になっているのではないだろうか。

図 2-26 理想の賃貸住宅像

- ・趣味志向が合う人達が集まるマンション。
- ・健康な状態であれば旅行ついでに程よいサポートが得られる清潔シンブル空間
- ・安い家賃、間取りの自由度、生活に便利な立地、高いセキュリティ、災害に強い、良質なネットワーク環境、程よい付き合いの地域コミュニティ
- ・単身者なので高齢者でも賃貸や引越しを拒否されない住宅のシステム、適度な距離感で近所同士が健康や安否を確認し合えるような住宅が後々できてほしいと思います。
- ・適度な近所付き合いができる仕組み。コミュニティールームなどが集まれる場所があると良い。
- ・音楽がたくさん流れていて、高級な温泉に入り、ベットとふれ合いやすいという理想の場所がいい。
- ・生活やライフプランの相談ができる方が賃貸管理と共に協力してくれるとありがたいです。親の介護事情等の支援・相談体制があると尚ありがたいです。
- ・屋上に緑があって、適度にコミュニケーションできたり、楽しめる空間があるとよい。雪が降る季節でも楽しめるのもっとよい。

最後に、「お引越し理由からみる選ばれる賃貸住宅のキーワード」(図 2-27)をまとめてみた。

まず、引越しの理由の中での「価値観の変化」は、家族との時間をより大事にし、趣味やプライベートを充実させたい、かつ、時間やお金の無駄を省いて効率的な生活をしたい。この要素は、在宅勤務などの働き方の変化からの影響もあるのではないかな。そのため、価値観が変化したことを前提に賃貸住宅の計画を考える必要がある。

次に「健康・経済・その他の理由」では、多種多様な理由があったが、上位3つの自分の離婚、立ち退き、自分の障害、病気などといった個別の事情についても、フレキシブルに賃貸住宅で対応できる仕組みがあれば、より賃貸住宅の市場が広がるのではないかと考える。

また、これからの引越しで民間賃貸住宅を希望される方の声から、住宅選択時の項目には防犯性、隣戸または上下階からの遮音性、外部からの音の遮音性への対応は欠かせないのではないかな。

そして、「自分らしく暮らせる住まい」の選択時の重視項目である、好きなことをして過ごせる場所がある、好きな場所、立地がある、好きなまちに住み続けられるといった要望について、どう応えるべきか難しいところであるが、入居者の気持ちはいろいろな思いが詰まっていると感じていただきたい。

賃貸住宅の形態は自由である。入居者の方々にずっと寄り添うことができれば選ばれる賃貸住宅になるのは間違いないと確信している。そして、皆様のよい賃貸住宅の経営、運営を心より応援したいと思う(ご静聴、どうもありがとうございました。)

図 2-27 お引越し理由からみる選ばれる賃貸住宅のキーワード

- 価値観の変化／家族との時間を大事にしたい・趣味やプライベートを充実させたい・時間やお金の無駄を省いて効率的な生活をしたい
- 健康・経済・その他の理由／自分の離婚・立ち退き・自分の障がい、病気
- これからの引越しで民間賃貸住宅を希望される方
 - 住宅選択時の重視項目／防犯性・隣戸または上下階からの遮音性・外部からの音の遮音性
 - 「自分らしく暮らせる住まい」選択時の重視項目／自分の好きなことをして過ごせる場所がある・自分の好きなことができる場所・立地にある・好きな街に住み続けられる

28

Chapter

3

いくつになっても 暮らし続けられる 賃貸住宅



山本 遼

株式会社 R65 代表取締役

前職にて全社トップの営業成績を残し、東京拠点の立ち上げに参画。その後、2016年に株式会社 R65（R65 不動産）を設立。65 歳以上のお部屋探し専門の不動産会社として、年間 300 件以上の物件仲介を支援。「高齢者賃貸」に関する講演は通算で 30 回以上。『ガイアの夜明け』ほか多数のメディアに出演。

孤独死や認知症、家賃の不払いに対する不安から、賃貸住宅を借りにくい高齢者。一方で、現在は 400 万人の方が賃貸住宅を借りている。賃貸住宅の品質が上がり、終のすみかという見方が強くなった賃貸住宅。いくつになっても賃貸住宅に住み続けられるために、私たちができることについてお話ししたい。

3-1 いくつになっても豊かな暮らし 賃貸住宅で65歳を超えても暮らしやすく

株式会社 R65 とは、少子高齢社会のための不動産会社である。

私は、現在 31 歳、2012 年～2015 年は愛媛県の不動産会社に勤務し、2014 年に東京に上京、その後、2015 年に株式会社 R65 を設立、2016 年に法人化した。

事業は、いくつかあるが、今回は、そのうちの R65 不動産、ぽっくり物件.com (ドットコム)、シェアハウス、フリーランス不動産という 4 つについて紹介をしていきたい (図 3-1)。

図 3-1

株式会社R65 少子高齢社会のための不動産会社です。

- ・ R65不動産
- ・ ぽっくり物件.com
- ・ シェアハウス
- ・ フリーランス不動産

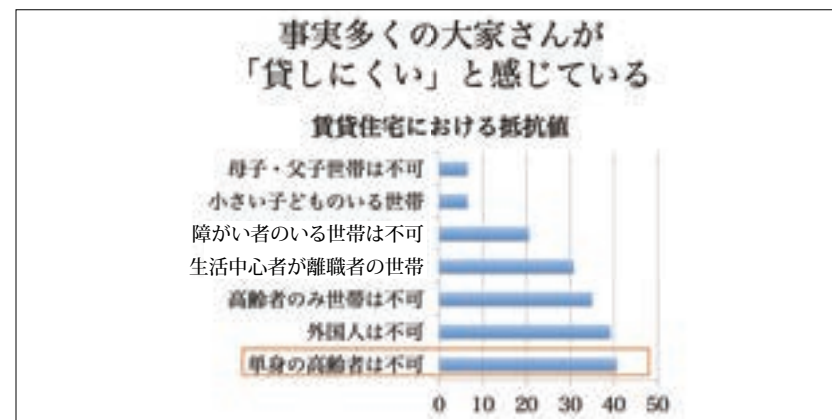
3-2 65 歳からでも好きな住まいを選べる 不動産事業—R65 不動産

社名にもなっている R65 不動産は、「65 歳からでも好きな住まいを選べる不動産事業」である。65 歳以上の方は、実は賃貸を借りにくいとされているのをご存じだろうか。私たちが事業を立ち上げた 6 年前はかなり賃貸が借りにくく、現状はかなり改善してきてはいるものの、まだまだ借りにくさは残っているため、この事業をメイン事業として行っている。

どの程度借りにくいのだが、国土交通省から賃貸住宅における借りにくさを示す抵抗値のデータが出されている。母子・父子家庭から単身の高齢者までの属性のうち、実はシングルマザー、シングルファザーの家庭よりも、4 倍ぐらい単身の高齢の方は借りにくく、また、外国の方よりも実は単身の高齢の方のほうが借りにくいということも示されている。

さらに、民間のデータでは、高齢の方の借りにくさがもう少し増しており、8 割、9 割の大家がご高齢の方には貸しにくいという結果となっていた (図 3-2)。

図 3-2

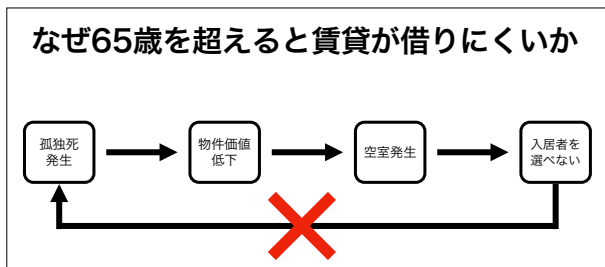


出典：平成 22 年「民間賃貸住宅実態調査の結果について」国土交通省

なぜ 65 歳を超えると賃貸を借りにくいのかというと、大きくは孤独死、認知症、理解不足の 3 つが挙げられる。例えば孤独死を例に挙げてみると、賃貸住宅の中で孤独死が発生すると物件価値が下がる。物件価値が下がると空室が出る。空室が多いと、大家さんが入居者さんを選べなくなっていく。だから、そもそも孤独死するような高齢者を入れたくないと言われていたのが今までである（図 3-3）。

孤独死するのは今、高齢の方に限ったわけではなく、しかも、65 歳以上の方でも非常に健康な方がたくさんいるにもかかわらず、一律 65 歳、あるいは 60 歳から賃貸はお断りとおっしゃる不動産会社、大家さんがかなりの数いる。

図 3-3

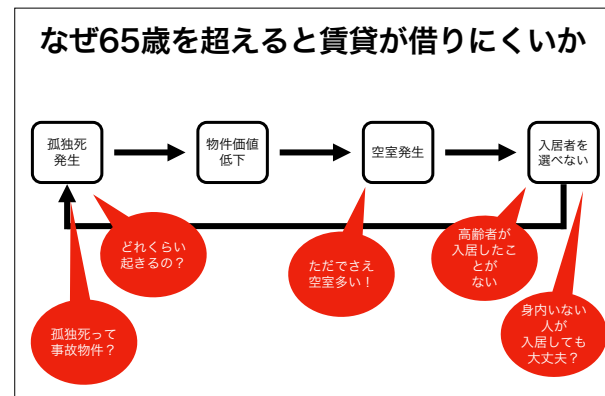


このあたりをどんどんひも解いていくと、例えば孤独死で考えてみると、孤独死したら事故物件なのかどうか。今までは事故かどうかの定義がなく今年（2021 年）国土交通省で定義がされた。つまり、今までは、大家さんによっては病死のときに告知する方もいれば、病死だったら告知しなくてもよいと判断している方もいるなど、定義がなかったため曖昧であった。

このことから非常に今まで高齢者に貸しにくかったというところがあり、空室発生に関しても空室が発生するような高齢者は入れたくないとか、入居者を選ぶ基準がわからない、例えば空室率が 30%、40%になってしまったときに、身内がない人であるが、入居していただいて大丈夫かといった点で迷うこととなる。不動産会社自身が高齢者を入れたことがないという経験不足から理解が不足している。さらに、大家さんも高齢者を入れたことがない、今まで入居していただいたことがない。このようなところから高齢の方がなかなか入居しにくいと

いうところがあった（図 3-4）。

図 3-4



私が会社員だった頃、R65 不動産を始めるきっかけになった方がいる。真夏にご来店された 80 代の女性の方だった。ご来店されたときに言われたことが、「ここで不動産会社 5 軒目です」ということだった。真夏の暑い中、80 代の方が東京都内の不動産会社を 5 軒回ってうちにたどり着いてくださった。汗を流しながら「5 軒目です」と言われたのと、「ほとんど門前払いでした」と言われたのがすごくショックだった。入居するときのヒアリングでいろいろ聞いて 80 代というのは分かったのだが、とてもお元気だった。息子さんのコロッケ屋さんでアルバイトをしながら、大月先生のお話にもあった近居をされており、息子さんとはまた別の家を賃貸で借りて住んでいると話をされた。その方が、ちょっと家の周りに坂が多く、坂がきついから引っ越そうと思って部屋を探したところ 5 軒回っても見つからないとおっしゃる。これはちょっと大変だと思い、私自身も不動産会社のスタッフとして電話をかけた。大体 200 軒ぐらい電話をかけた結果が、200 軒電話をかけてご案内できるところが 5 部屋だけだった。これは「住みたい部屋」が 5 軒ではない。ご案内できるお部屋が 5 軒なので、この方は 5 軒中 1 軒を選んでお引っ越しになったのである。これはとても大変なことであると感じた。80 代になって、例えば 65 歳を超えて、自分が元気でどれだけ健康に

生きて、仕事をし、お金があっても、もしかしたら住める部屋がない、住める賃貸がないのかもしれない。このことにすごく危機感を覚えて R65 不動産、「いくつになっても豊かな暮らし」というのをつくったのである。

「R65 不動産」って変なサービス名ですねと言われる。高齢者不動産やシニア不動産などにしたらどうかと言われたのだが、「65 歳は高齢者と言われているが、本当に 65 歳からが高齢者なのか」という疑問が私にはあった。すごくお元気で働かれていて、収入も私の何倍も、何十倍もあるような方を何か一律に高齢者と定義するのは難しいと思い、「R65 不動産」、65 歳以上ということの意味を込めてこの名前をつけた。たまに、海外から帰ってくる方は「ルート 65」とかと言われるので、結構面白い名前ではないかと思っている。

起業した 6 年前に、高齢者の方にご案内できる賃貸住宅は、200 軒中 5 軒ほどであったが、現在は行政施策などもいろいろ進んできていることもあり、もちろんエリアに差はあるものの、100 軒電話すれば、10 軒ぐらいは見つかるというところにはなってきた。この水準をどんどん高めていくことが R65 不動産の事業になる。

R65 不動産は、主な事業として、入居者さんのお部屋探しである不動産仲介、見守りと保険、講演やウェブサイトの運営という 4 つを行っている（図 3-5）。

図 3-5

R65不動産の主な事業は4つ

- ・ 不動産仲介 → 借りれない人が見つけやすく
- ・ 見守り・保険 → 大家さんが貸しやすく
- ・ 講演 → 不動産会社さんに分かりやすく
- ・ ウェブサイト → 入居希望者さんが物件を探しやすく

20/100

まず、不動産仲介というのは、賃貸を借りられない方が見つけやすくてできるよう、不動産事業者として動いている。

次に、見守りと保険である。仲介する際に大家さんから「仲介するのはオーケーですが、孤独死のリスクがあるからそこを何とかカバーしてくれたらいいですよ」と言われ、見守りと保険というところを入れるようになった。高齢の方のリスクは、見守りや保険あるいは行政のサービスを使っていけばかなり抑えられる。しかし、このようなことが、まだまだ認知されてないという課題がある。不動産事業者や、大家さん、あるいは業界団体の皆様に向けて、どのようなリスクがあるのかや、仲介したときに困る点などを話すようにしている。

最後に、ウェブサイトについては、65 歳以上の方でも入居希望者が物件を探しやすく、借りやすくというところを頑張っている。孤独死が発生した場合、事故物件になるのかどうかという点については、いまだに不動産会社に行っても「孤独死は事故物件なんだろう」と言われたりする。そこで、孤独死は事故物件ではないというお話をしたり、保険や見守りを使ったり、ウェブサイトを使ったり、入居審査を行って改善している。

現在、総高齢者の賃貸世帯の賃貸数（人数）は、おおよそ 400 万人程度である。ちょっと古いが、2017 年の大学生の総数は約 270 万人だった。しかし、大学生全員が賃貸に住んでいるわけではなくて、実家から通っていたり、あるいは兄弟と一緒に住んでいたりとするので、実際の人数はもう少し少ない。それでも、大学生向けに賃貸を提供している不動産会社は、かなりたくさんあると思う。

ご高齢の方向けの賃貸の市場は、かなり大きな市場になってきているのに、実はまだまだここが発達していないというところがある。

図 3-6

健康な高齢者

- ・ 公営住宅は1階が空いてない
- ・ サービス付き高齢者住宅は値段が合わない

→健康な65歳以上が住みたい、
賃貸住宅がない

健康な高齢の方というのは、例えば公営住宅やサービス付き高齢者向け住宅はどうか、こういったところに何で住まないのということをよく言われるのだが、公営住宅に関しては、今1階の部屋が全然空いてない。65歳からずっと公営住宅に住まわれている方がいらっしゃるが、1階の部屋が本当に空きがなくて住めない状態である。

2つ目のサービス付き高齢者向け住宅というのは、値段が合う方は結構住まわれている。サービス付き高齢者向け住宅で13～15万円の賃貸住宅に住まわれている方もいるが、弊社に来店するお客様というのは東京都内だと6～8万円、地方に行くと4～5万円ぐらいでお探しの方が多い。そうするとサービス付き高齢者向け住宅がちよっと合わないということを言われている。ご健康で65歳以上で住みたい賃貸住宅がないということが今非常に問題になっている。

これだけの市場性があるのであれば、なぜ今まで誰も手をつけなかったのかちよっと気になるのではないと思うが、その理由は、実際は、私たちが事業を行いながら気づいたことである。実は、R65不動産の事業を、起業する前に勤めた不動産会社に提案したことがある。「65歳以上はこれから増えるし、賃貸市場は伸びると思うんですよ」と。しかし、儲からないからと提案は却下された。つまり、儲からないからやめておけという反対を押し切って独立したのが

R65なのである。実際、儲からないということは、常日頃肌で感じているところである。

儲からないの次に、リスクが見えづらい、そして業界にノウハウがない、この3つが65歳以上の方が借りにくかった現状、市場化が進まなかった現状だと感じている。

図 3-7

現状

1. 儲からない。
2. リスク見えづらい。
3. 業界にノウハウない。

解決

1. 自社仲介業務で課題を知る
2. 課題からノウハウを作る
3. 業界へノウハウを提供する

自社でノウハウ作って提供

今解決策として、こういった課題があるのか、リスクがあるのか、自社の仲介を通して課題を知っていく、リスクを見えるようにしていく、このリスク・課題というところからノウハウをつくっていく、そして、業界へノウハウを配っていく（図3-7）、こういったところをR65不動産は事業として行っている。

例えば、孤独死であれば、「今ここが、孤独死が多いから高齢者に貸せません」ということをかなり言われる。それではなぜ、孤独死を防ぐために見守りが進まなかったのか、見守り機器を今までなぜつけなかったのだろうか。1つ目が、管理会社が設備交換に手間をかけられないという点である。大家さんに設備つけてください、見守りつけてくださいというのを、お願いすることが大変だというのである。なぜなら、設備投資にもお金がかかり、何より面倒くさい、そして高齢者であり、リスクがあるというのが分かって、何でそんなリスクがある高齢者のためにわざわざ見守りをつけないといけないのかというところが今まで多かったのである。

そして、これが一番の問題であるが、見張られるのが嫌だという入居者側の気持ちがある。これは自分でもすぐわかる。200 社ぐらいの見守り機器の会社と話をしたが、部屋の中にカメラをつけたらいいとかトイレにセンサーをつけたらいいなどといった話がでる。しかし、自分がトイレをしているのがばれるのは嫌だし、さらに、カメラなんてもってのほかではないか。そんな中で、着替えていたりするのって嫌だなということを思ったのである。

今までの見守り機器は大体介護施設や、ご家族の方がご家族の方を見守るための機器が多く賃貸用のものがなかった。一番の理由は、65 歳以上の方が、高齢者扱いされたくないということである。今、私は 31 歳であるが、学生の子と話しているとやはりおじさんと言われる。確かに年齢的にはそろそろおじさんと呼ばれる年なんだなと思っていても、おじさんと言われることは、すぐ嫌だ。65 歳を超えて高齢者というのは、自分では言ってもいいけど、人からは言われたくないのではないかとことを改めて認識した。

見張られるのが嫌だ、設備投資にお金をかけられない、設備交換に手間をかけられない、この 3 つの理由から見守りというのは進まなかった。

以上を踏まえて、R65 不動産では商品開発をし、課題をクリアして、ご高齢の方でも貸せるようにしている。昨年は、大体年間 100 件ぐらい導入しており、月額 980 円程度で付けられるようにしている。しかも、その中に保険が入っていたりするので、保険を除くともっと安くなったりする。今までの見守り機器は、1,000 ～ 3,000 円、高いものだとして 5,000 円ぐらいするので、地方の、例えばもともと私がいた愛媛県で考えると、平均賃料 3 万 5,000 円の中で、5,000 円の見守り機器をつけると結構な大家さんの負担、あるいは入居者さんの負担になったりする。そこで、安価なものを頑張ってつくってこうということでお配りしている。しかも、部屋の中にセンサーなどをつけるのではなく、電気をつけたり消したりしたら分かる、しかも分かるのが次の日になるので、生活まで見えにくいという工夫をしている。

こういったノウハウを全国の不動産会社に配っているところである。現在は、1 年間で 33 社のパートナー、不動産会社と一緒に事業を行っている。現在、ハードルの高いお客様は R65 不動産でなるべく仲介し、ハードルの低いお客様をパートナーにどんどん振っている（図 3-8）。フランチャイズのようなイメージで、ご高齢の方に優しい不動産会社を全国で広げていっているところである。

図 3-8



これは余談になるが、先月、スタッフの子が仲介したお客様は、難聴で耳が聞こえない方で、通常は、保証会社や大家が電話で在籍確認だったり、本人確認を行ったりするのだが、それができないので、行政の方が代わりに電話をかけて、「この方は目の前にいらっしゃいます」ということで、どう見守りをするかとか、困ったらどうするかというところを一個一個丁寧に決めていって仲介を成約したということもあった。

この事例は大変であったが、実は大変なお客様ばかりではなくて、中には医者さんのお父さんで、開業医さん、院長先生だったが、退職されて、お元気な方で、ご家族も近くにいらっしゃる、そして、年収もとても高かったという方も中にはいらっしゃる。そういった方が残念ながら年齢だけを理由に 3 か月お部屋が決まらないということもあったりする。そういったお客様をパートナー様にどんどん振って、うちはよりハードルの高いお客様を仲介できるように頑張ってい

うと思っている。

パートナー不動産の方は、何を目的にしているかという、さっき高齢者の仲介というのは非常に事業にしにくいということを述べたが、実は管理までしっかりやっていると、ご高齢の方は長く住んでくださるので事業が安定しやすいというところのメリットもある。

例えば、入居年数が長くて1階のお部屋に住んでいただくとする。新築よりも駅が近いところよりも慣れた土地に住みたいということを言うてくださる。実は築浅とかあまり関係なくて、駅近というのも関係ないので、現在の賃貸市場で見放されているような、木賃で古い物件でも意外と決まったりするところがあるところである。しかもその間、空室が出ないので、管理会社さんとしても空室のプレッシャーもないのかなと思うところである。

今頑張っているところだと、行政との連携もかなり頑張っており、神奈川県横浜市の、広島県と一緒に頑張っているところである（図 3-9）。

図 3-9



今は 20 都府県で頑張っているが、どんどん皆さんにノウハウをお渡しして、

例えば「保証人がいらっしゃらない方でもこうしたら審査通りますよ」、あるいは「リスクがないですよ」ということをきちんと説明し、仲介ができる、成約ができるお客様に変えていくというのを今頑張っているところである（図 3-10）。

図 3-10



不動産業者は 32 万社、宅建業者になると 12 万社あると思うのだが、そういった方の 5%、あるいは 0.05% をしっかり取りに行くことができると、賃貸住宅でも、ご高齢の方がいくつになっても住めるという状態が取れるのではないかと考えている。6,000 社、ちょっと数は大きいのだが、そこに至るまで今は頑張っているところである。

最終的には、6,000 社の不動産会社が集まったときの R65 不動産がない未来というのを目指しており、ここまで行けると R65 不動産の事業をやめることができるのかなと思っているところである。

3-3 ぽっくり物件.com

メインとなる R65 不動産の次にぽっくり物件.com（ドットコム）というのもやっ

ている。

「ぽっくり物件.com」、こちらも変な名前のサイトだと思うのではないだろうか。このサイトは、自然死の部屋だけを集めたサイトである。これだけ聞くとかなり怖いのだが、孤独死が発生するのは、最近そんなに悪いことではないのという思いを持つようになったことからこのようなものを立ち上げた（図 3-11）。

図 3-11



孤独死の部屋（自然死の部屋）に本当に住みたい人はいないのか、あるいは孤独死することはそんなに悪いことなのかということを今考えているところである。入居者が最期まで住んだ部屋というのは本当に誰も住みたがらないのか、これは実験的な意味を持ってぽっくり物件.com というのを始めたのである。私たちが掲げているキーワードとしては、「前の入居者さんが最期まで住み終わった部屋、集めました」ということでやってみた。それを実際にやってみると、大体立ち上げた当初は1か月200、300件のお問合せが来た。これは入居希望者さんのほうからである。もちろん例えばちょっと安くなっているんじゃないとか、ちょっときれいになっているんじゃないかと思って来られていることももちろんあるのだが、こういったところから、実は自然死をした物件が悪いのではなくて、自然死があった物件でも、市場性があるということが分かった。こういったところをしっかりと見据えてやっていけたらと思っている。

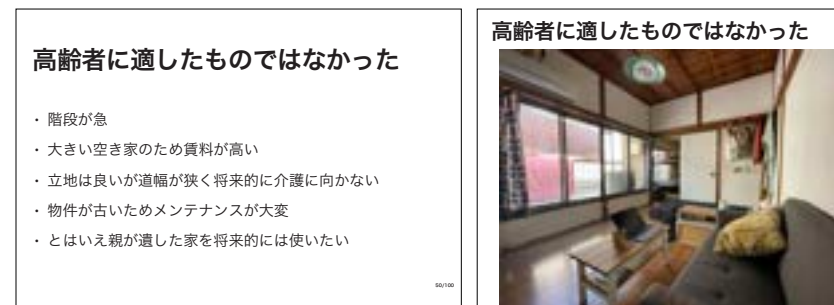
今、実は掲載をほとんどしていないのだが、今でも週に1件、2件、お問合せが来ているので、実はかなりニーズがあるということが分かっている。

3-4 シェアハウス事業

次に、事業の3つ目であるシェアハウスを紹介する。なぜシェアハウスをやっているのか、そして、なぜ高齢者向けではなく、若い人向けのシェアハウスをやっているのか、ここについて話ができればと思っている。

いろんなところで取り上げていただいていた、ある大家さんから「この一戸建て、高齢者に使えませんか」とご提案をいただいたことがある。実際に、見てみると、階段がすごく急だったり、大きい戸建てだったので賃料がすごく高く、高齢者が借りないのではないかと正直思った。また、立地がよいのだが、道幅がすごく狭かったので、例えば介護ということを考えると車が入れないとか、そういうことが大変だなと考えたりもした。加えて、物件が古いのでメンテナンスが結構大変、例えば庭があったり、ところどころ直さないといけないところがあるので、こういったメンテナンスの大変さというところから高齢の方には適さないと考えたのである（図 3-12）。

図 3-12



また、親が遺した物件なのでそんなに建て替えなどしたくなくとも言われた。具体的には、上記のような物件である。築60年の物件であるが、きれいにすれば意外と使えるもので、若い人はどんどんこういったシェアハウスに変えたもの

に住んでいる。以下のような感じである（図 3-13）。真ん中にいるのが私だが、こんな感じで庭があったりする。こういった家を今現在都内で 14 棟やっている。入居者さんの数は 120 名程度で、築 60 年程度の物件も実は結構ある。物件はすべてサブリース、空室損やトラブルは自社で対応している。

図 3-13 だからシェアハウスを作った



シェアハウスというと、いいイメージがない方も中にはいらっしゃるのではないかと思います。例えば、騒音が出そう、ごみ出しが甘い、家が傷みそう、治安が悪そう、あとはサブリースだと破綻しそうといったことをかなり言われる（図 3-14）。シェアハウスになぜ、こういうイメージがつくか、あるいはこういう問題が起きているかということを考えてみたときに、管理の方法が間違っていたからこういった問題が起こっているのだということが 6 年通して分かってきたところである。

図 3-14

シェアハウスには良いイメージがない

騒音が出そう

ゴミ出しが...

家が傷みそう

治安が悪そう

サブリースだと破綻

現在、弊社のシェアハウスは場所をシェアすることよりも時間をシェアする、一緒に暮らす時間をシェアするということを言っている。そして、管理人を必ず置くようにしている。住み込み管理人で、イメージしていただくと、ちょっとたとえが古いのだが「めぞん一刻」のような感じである。「めぞん一刻」一刻館の管理人さんをイメージしていただくといいのだが、騒音が出るとか、ごみ出しが甘いとか、治安が悪そうみたいなことは確かに周りからのイメージでは起こりがちだと思われそうだが、きちんとご近所さんに挨拶をしていたり管理人さんを置いていけばそんなトラブルなどはあまり起こらないのではないだろうか。

また、ポータルサイトで募集しないということを気をつけている。今は住民の紹介、あるいは住民の友達の紹介でないと入居できないようになっている。理由としては、ポータルサイトに載せて来られたときに何か断れないのが心苦しく、また、この人全然合わないよなという人たちが来たりすることもある。合わない人をきちんと断っていくためにも断る必要がない住民の友達しか募集しない、ポータルサイトで募集しないということに気をつけている。

サブリースだと、「これ破綻するんじゃないか」「住民の友達で本当に満室になるのか」と聞かれるのだが、実は広告費がかからなかったりするのでサブリースでも非常に楽である。

気をつけているところの3つ目としては、ハードよりもソフトで選んでほしいということを重視している。具体的には、御飯を一緒に食べるようにしていることである。まずは入居者募集のときに御飯を一緒に食べるようにしている。御飯を一緒に食べていると、大体お互いの性格が分かってきてミスマッチしない。結果的に、入居が長期化している。一般的に、シェアハウスは入居が短いイメージがあり、平均で大体9か月ぐらいと言われている。一方で、弊社の場合は2年半ぐらい住んでいただけるので長く、このミスマッチがないということがすごく大事なところだと感じている。

例えば、シェアハウスの中にいると色々な問題が起こる。キッチンが洗い物でいっぱい汚いとか、ごみ出しができてないとか、掃除ができてないとか、隣の部屋の人がうるさいといったことが結構出てくる。しかし、実は問題の発生を防ぐことよりも、住民間のコミュニケーションが取れているかどうかということがすごく大事だったのである。

先ほども出した「めぞん一刻」で出てくる一刻館というのは、例えば部屋ごとの押し入れの裏に壁の穴があったり、その壁の穴を住民が出入りして、家に帰ったら知らない人がたむろっているみたいなことなどがある。つまり、大事な問題は問題が起こることよりも、コミュニケーションをしっかりとれる土壤が整っているかどうかだということに気づいた。

実は、僕自身もこのシェアハウスに住んでいるのだが、よく洗い物や掃除ができていないと怒られる。「山本さん、汚いです」と時々言われるのだが、自分が掃除が下手なんだったら掃除で還元するのではなく、別のところで還元することになっている。

例えば、食材で贖罪する。何かというと、みんながパーティーするときに何かいいお肉を買ってきたり、カニを買ってきたりすることでごまかしている。お金がないときはビールなどを買ってきてごまかしている。

こういったことをしていると、実はあの人は洗い物ができないけど、掃除ができないけど、こういうところを頑張っているよねというところを見てくれるので、そ

ういったところがよかったりする。

図 3-15



「内見を昼にするな」というところもシェアハウスですごく大事な事かなと思っている。シェアハウスの内見、あるいは賃貸住宅の内見は、不動産会社がやっている間の内見なので昼間にすることが多い。しかし、シェアハウスの入居者は大体夜にしかいない。住民の方と全く会わないまま入居するというのがシェアハウスだと多いのだが、そうなったときにミスマッチは絶対起こるに決まっている。だから写真の内見のように、焼き肉を一緒に食べたりとか、一緒に御飯を食べたりしている（図 3-15）。

最後に、家が傷みそうということに関してであるが、残念ながら家は傷んでしまう。家族で使うよりもやっぱり大の大人が5人、6人で住めばちょっと傷みやすいので、なるべく古い物件を使うようにしている。

ところで、集まって住むということは、感染症のリスクもかなり高いのではな

いかと思われるだろう。ここで、コロナはどうだったかという話ができればと思う。

入居者 120 名中、コロナにかかった方は残念ながら、7 名いらっしまった。1 年半の中で 7 名なので、クラスターにならなくて本当によかったと思う。ここに関してはすごく気をつけていた。これは、感染症にならないように気をつけるということも非常に大事だったのだが、同時に、感染症になったときに言いやすくする、自分がコロナになったかもしれないということをなるべく言いやすい土壌ということを頑張ってつくっていた。

対応が早いと、例えばホテル療養ができたり、消毒などをすぐできるのだが、これが遅れてしまうとクラスターになってしまう。このことからなるべく言いやすい土壌が大切である。集まって住んでいると誰かが感染症になってしまったとき、「あの人のせいで私の仕事がなくなってしまった」といった非難をしたくなると思うのだが、これは誰もができるものだからなったらしょうがない、なって仕事がなくなったら弊社の仕事をあげるから頑張ってくれということで、みんなで協力して消毒などを徹底したので、120 名中、残念ながら 7 名はかかってしまったが、7 名に抑えることができた。

実際、ちょっと熱っぽいという人がいたら自室待機なので、部屋の前に、キッチン使うな、御飯とか水は一緒に持って行ってあげるから部屋の中に入れてくれということで、シェアメイトが部屋の前まで何か料理を持っていったりとか、トイレはその人のためのトイレにしたりということを徹底した。

隔離期間中も結構楽しかった。自粛は、皆さんストレス抱えられていたと思うのだが、ずっとみんなで家にいて、例えば出社ぎりぎりまでだらだらしゃべっていたりとか、テレワークで、暇なときでもこれってどうしたらいいかなみたいなことの相談ができたので、結構メンタルストレスというのは少なかったのではないと思う。

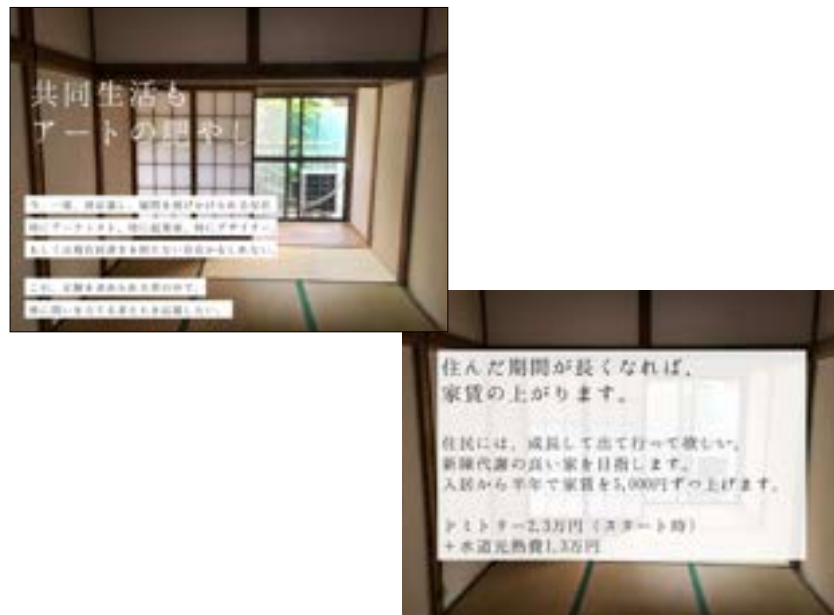
私自身もシェアハウスの暮らしを点々としており、シェアハウスでよかったと思うのは、セーフティーネットになりやすいなというところである。普通の物件に比べると 1 割、2 割ぐらい安いというところだったり、初期費用はかからないとい

うところだったり、シェアハウスに住んでいるだけで仕事に来るということもあって、私自身も事業の人材を採用できるので、今だと大体 120 人ぐらい住んでいる中の 10 人に 1 人の 12 人ぐらいが弊社で働いている。彼らにとっても仕事になったし、僕が給料の未払いをしようものなら家賃を滞納すればいいので、そういったところからも経済が循環しているというところがある。

また、シェアハウスをやって一番よかったのは、住み方の実験が様々できたということである。いくつか例を挙げると、3 年後に建て壊しが決まっているような DIY 可能な家だったり、クリエイターが集まる家、最近やっているのだと、家賃を半年ごとに上げて新陳代謝させる家、多世代で同居する住まい方、あるいは移動する家などである。

新陳代謝する家のコンセプトだが、アーティストや起業家の方を対象に「住んだ期間が長くなればなるほど家賃が上がります」というシェアハウスをつくった（図 3-16）。このコンセプトはシェアハウス 10 棟目のときにつくったのだが、住民の方で 2 年、3 年とか住んでいる方がいると、その方がボス化してしまうことがある。その方がこの家はこうだからみたいになってしまうのがもったいない、つまらないなと思い、どんどん追い出す家をつくってみようということで実験的につくったのである。

図 3-16



仕組みとしては、家賃をこの方が入居したときから、半年ずつ 5,000 円上げていく。だから、1 年で 1 万円上がることになる。家賃が上がっているというところが面白かったので、ニューヨークと同じぐらいに設定して、最初は家賃を 2 万 3,000 円、水道光熱費 1 万 3,000 円、3 万 6,000 円で住めるのだが、今だと 4 万 6,000 円で住んでいる方や、3 万 6,000 円で住んでいる方などがばらばらいらっしゃって結構面白いというところがある。

入居の審査基準も設定していろいろ考えてみたが、私が結構こだわったのはこの 4 つ目で、常識がなさ過ぎる人は駄目、そして、常識があり過ぎる人も駄目であるということである。こういったところでお断りの基準を設けて募集したところ、大体 7 人住めるところに 40 人ぐらいの応募があって、入居待ちしていただけで半年ずつ皆さん住まわれている（図 3-17）。

図 3-17



次は、移動する家について紹介する。これは私の趣味みたいなところだが、家が今 4 つ、都内で 4 拠点居住をしているのだが、4 拠点にするのも楽しいし、何か家がないところに泊まってみるのはどうなんだろうかということを考えたとき

に、軽トラックの上に家に乗っけてみようということを考えた（図 3-18）。この写真のように、軽トラックの上に家を乗せて旅行していたりする。コロナでほとんどできなかったのだが、これから落ち着いてきたらいろんなゲストハウスをこれで回ったり、あるいはいろんな地域、友達のところをこれで回ったりするのも楽しいのではと思う。

図 3-18

モバイルハウス



シェアハウスの話をいろいろしてきたが、いい人間関係というのは、家の中では完結しないと考えている。足立区の中で4か所シェアハウスをつくられているが、家ごとの特色が出ていて（図 3-19）、住民が行ったり来たりしている。そして、住民が退去した後も地域に住んでいて、地域の人遊びに来てくれる家になったり、地域のイベントなどにみんなで参加したり、そのほか、カフェでアルバイトしたり、その地域の仕事を取ってくるということが多い印象である。

若者に対して言われることで、「若い人ってあんまり地域になじまないよね」、東京都内だと特に「若い人って自分たちの暮らしばかりで、町内会とか参加し

ないよね」と言われる。また、「若者がいっぱい住んでいるのに見かけないよね」ということも言われる。なぜ、地域に若者がなじめないのかいろいろ考えたときに、町内会は、やはり70代ぐらいの方がすくなく、1対1のコミュニケーションにおいて、地域の方、長く住んでいる方、30年住んでいる方のほうがどうしても強くなってしまいがちという印象を受ける。若い人と高齢の方が並んだときに、若い人はなかなかうまくしゃべれず、長く住んでいる人の言うことにうんうんとうなずくだけになってしまい、それが居づらい原因なのではないかと感じている。

図 3-19



町内会長の家などに行くときは、シェアハウスのメンバーで集団で行くようにしている。そうすることで、私たちは5人いるから安心してしゃべれるといったところもあるのかなと思っている。

まとめると、今頑張ってるやっているところは、きっかけが生まれるシェアハウスというところである。例えば仕事ができる、友達ができる、近所に知り合いができる、イベントを通して新たにやりたいことが見つかる、こういったシェアハウスができればと考えている（図 3-20）。

図 3-20

きっかけの生まれるシェアハウス

- ・ 仕事を得られる
- ・ 友達ができる
- ・ 近所に知り合いができる
- ・ イベントを通して新たにやりたいことが見つかる

なぜシェアハウスだったのかということを考えたときに、少子高齢社会で空き家が発生して大きい家の使い道がない、自ら大家としてのセーフティネットができて地域のつながりができる、このあたりが少子高齢社会のための不動産業者としてシェアハウスをやる理由である（図 3-21）。使っていない空き家があったらぜひご相談ください。

図 3-21

なぜシェアハウスだったのか

- ・ 少子高齢社会で空き家が発生
- ・ 大きい空き家の使い道がない
- ・ 自ら大家としてセーフティネット
- ・ 地域とのつながりがない

3-5 フリーランス不動産

最後にフリーランス不動産について、簡単に紹介する。フリーランスの方々も実は部屋を借りることができないと言われている。これはなぜかという、収入が安定しないのではないか、何か家にずっといるから危ないのではないかといったことが様々言われている。実はフリーランスは、今生産人口の 8% の 462 万人いる。先ほど紹介したシェアハウスを退去した方に、フリーランスの方がとても多く、そういう方が借りることができるようにとなるとよいと思い、独り暮らしを始めたという人たちの家を提供するフリーランス不動産というのをつくった（図 3-22）。

図 3-22



図 3-23



気になる方は、「フリーランス不動産」で調べてみていただいて確認していただければと思う(図 3-23)。フリーランスは、実はご高齢の方よりも私たちにとっては部屋が見つかりやすいので、気になる方は調べてみていただきたい。

以上、4つの事業をご紹介させていただいた。株式会社 R65 はこれまで高齢者のための不動産屋というところを掲げていたが、これからは少子高齢社会のための不動産屋として事業を行っていきたいと思う。

Chapter

響きあう

ダンチ・ライフ

～茶山台団地再生プロジェクト～



田中 陽三

**大阪府住宅供給公社 経営管理部住宅経営課
団地イノベーショングループ長**

まちづくりの仕事がしたくて、2009年大阪府住宅供給公社に入社。住宅管理業務などを経て、団地再生業務を丸5年にわたって担当。茶山台団地で「ニコイチ」や「茶山台としょかん」、「やまわけキッチン」などのプランニングに携わる。その後2年間広報業務を担当したあと、2021年4月より再び団地再生担当に復帰、現在に至る。

泉北ニュータウンの茶山台団地では、大阪府住宅供給公社が民間事業者などとのパートナーシップを深めながら、住民との共創、賃貸住宅の「非常識」への挑戦、積極的な情報発信といったアプローチで団地再生事業を進め、大きな成果につなげている。「響きあうダンチ・ライフ」のコンセプトの下、ハードとソフトの両面から進めるさまざまな再生に向けた取り組みを紹介する。

4-1 大阪府住宅供給公社について

大阪府住宅供給公社（以下、公社という）は、昭和 25 年に前身の財団法人大阪府住宅協会設立から昨年で創業 70 周年を迎えた法人である。大阪府内に約 2 万 1 千戸の自社所有の賃貸住宅を管理している、大阪府の 100 パーセント出資法人である（図 4-1）。

図 4-1

大阪府住宅供給公社について

※ 昭和25年に大阪府住宅供給公社の前身である財団法人大阪府住宅協会を設立し、令和2年6月で創業70周年を迎えた
※ 昭和43年に地方住宅供給公社法に基づき大阪府の全部出資により大阪府住宅供給公社を設立
※ 法人制、事業制をはじめとした、各種の税制優遇措置を適用し、公的団体としての役割を果たしながら安定的に事業を運営

創設	昭和25年6月
設立	昭和43年7月
組織法	地方住宅供給公社法 (昭和43年法律第124号)
設立理由	大阪府
資本額	3,100億円(大阪府全部出資)
主な事業	・ 賃貸住宅供給事業 (管内125団地21,498戸) ・ 賃貸住宅管理事業(受託) (管内2地区 28,862戸) 962,149平方メートル
役員数	・ 常務理事 7名(任期3年、非常勤4名) ・ 監事 31名 (うち専任の監事理事4名) 3,910,478株
事業収益 (一般競争)	206億円(令和2年度実績)
経常利益 (一般競争)	17億円(令和2年度実績)

経営理念

笑顔の暮らしを！
大阪府住宅供給公社
定着し続ける企業

「暮らし・まち・社会」の3つのアプローチで、笑顔の暮らしを実現する。

「暮らし」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「まち」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「社会」は、住環境の向上と、住生活の向上。

創業70周年を機に「暮らし・まち・社会」の3つのアプローチで、笑顔の暮らしを実現する。

「暮らし」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「まち」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「社会」は、住環境の向上と、住生活の向上。

創業70周年を機に「暮らし・まち・社会」の3つのアプローチで、笑顔の暮らしを実現する。

「暮らし」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「まち」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「社会」は、住環境の向上と、住生活の向上。

創業70周年を機に「暮らし・まち・社会」の3つのアプローチで、笑顔の暮らしを実現する。

「暮らし」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「まち」は、住環境の向上と、住生活の向上。
「社会」は、住環境の向上と、住生活の向上。

「笑顔の暮らし」を経営理念とし、「暮らし・まち・社会」の3つのアプローチから大阪のまちづくりに貢献し、賃貸住宅市場をリードしていくことを目指して活動している。

2020 年、公社では創業 70 周年を機に公社賃貸住宅のマスターブランド「SMALIO」（スマリオ）を立ち上げた。公営・公社・公団が同一化していると言われる中、「SMALIO」ブランドのキャッチコピー「自分らしく、ゆとりある暮らし」を打ち出して、選ばれる賃貸住宅として他社との差別化を図っているところである（図 4-2）。

図 4-2

創業70周年を機に賃貸住宅マスターブランドが誕生

【ブランドロゴ】

SMALIO
公社賃貸住宅 スマリオ
SMART LIFE OSAKA
自分らしく、ゆとりある暮らし

大阪府を笑顔にしをスマリオで

【おすすめポイント】

- 70年の実績を持つ公社が提供する住まい
- コストパフォーマンスの高い住まい
- 24時間365日、緊急時も安全・安心の住まい

Copyright © 2021 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

4-2 泉北ニュータウンについて

泉北ニュータウンは、大阪府南部の堺市南区にあり、大阪の中心地からは電車で約30分のところに位置し、現在ここに11万8千人が住んでいる。大阪のニュータウンとしてよく比較されるのが千里ニュータウンと泉北ニュータウンであるが、スクラップアンドビルドで再生が進む千里ニュータウンに対して、泉北ニュータウンの方が経済的事情により再生が難しいと言われている。

2017年にまちびらき50周年を迎えた泉北ニュータウンの再生に向けて、堺市や大阪府、UR都市機構などと一緒に取り組みを進めているところである（図4-3）。

図4-3



泉北ニュータウンは、50年の時間が育んだ緑豊かな住環境の中に、多様な住宅ストックを有し、徒歩圏内にいろんな商業施設・サービス施設が配置されるなど、近隣住区論をベースとした配置がされている点が特徴である。すなわち「都会の便利さ」と心癒される「ゆったりとした生活」が共存する魅力的なまちと言える（図4-4）。

図4-4



私個人的にも泉北ニュータウンの最大の魅力は、やはり豊かな「緑」とニュータウンの周辺で取れる多様な「食材」だと思っている。堺市南区は大規模な開発がなされたニュータウンでありながら、大阪府内でも有数の農業生産高を誇っている。お米も、卵も、野菜も地元農家で採れたものをすぐ近くのお店で手に入れることができるまちである（図4-5）。

図 4-5

泉北ニュータウンについて

泉北ニュータウンの魅力は豊かな「緑」と多様な「食材」。



住宅地に寄り添う緑地や公園があり、ニュータウンに隣接する旧村の農地では、「上神谷米（にわだにまい）」を始め「たまご」や数々の「野菜」等の特産品があります。また、戸建住宅を改修したカフェなどでは地元食材を活用した料理も味わうことができます。泉北ニュータウンは都会のような便利さと、心癒される「ゆったり」とした生活が共存している魅力的なまちです。

Copyright © 2024 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

10

しかし、建設から 50 年を超えた泉北ニュータウンでは、全国的な課題にもなっているニュータウンの「オールドタウン化」が進んでいる。人口減少、少子高齢化が急速に進み、主に若年層のニュータウンからの転出が止まらなくなっている。時間の経過とともに居住者の生活スタイルが変化し、利用者ニーズの多様化するとともにまちは変わっていくべきである。ところが近隣センターの商業機能低下とともに利用者が減少し、空き店舗が増加している。道路、公園、公共施設も一気に老朽化が進行している。また、公的賃貸住宅、いわゆる「団地」においても、高度成長期に画一的かつ大量に供給されたものが一気に老朽化し、多様な住宅へのニーズ、特に若年層のニーズに対応ができなくなっていると言われている。

これらの都市インフラの改修や更新がなかなか追いついていないという状況で、泉北ニュータウンにはどうしても「古びたまち」という印象がつきまといまわっている（図 4-6）。

図 4-6

泉北ニュータウンについて

しかし、50年を超える歴史とともにニュータウンが抱える課題も顕在化。

➡ 山積する課題は「ニュータウンのオールドタウン化」と揶揄されることも。例えば…

- ◆ 人口の減少、少子高齢化が急速に進行。
 - ⇒ 若年層（20代～30代）のニュータウン外への転出が多い。
- ◆ 居住者の生活スタイルの変化、利用者ニーズの多様化。
 - ⇒ 近隣センターの商業機能が低下し、利用者が減少、空き店舗が増加。
- ◆ 道路、公園、公共施設などの都市インフラの老朽化が進行。
 - ⇒ 改修や更新が進まず、新しい都市の機能・魅力が生まれない。
- ◆ 画一的かつ大量に供給された公的賃貸住宅が老朽化。
 - ⇒ 多様な居住ニーズ（特に若年層）に対応できなくなっている。

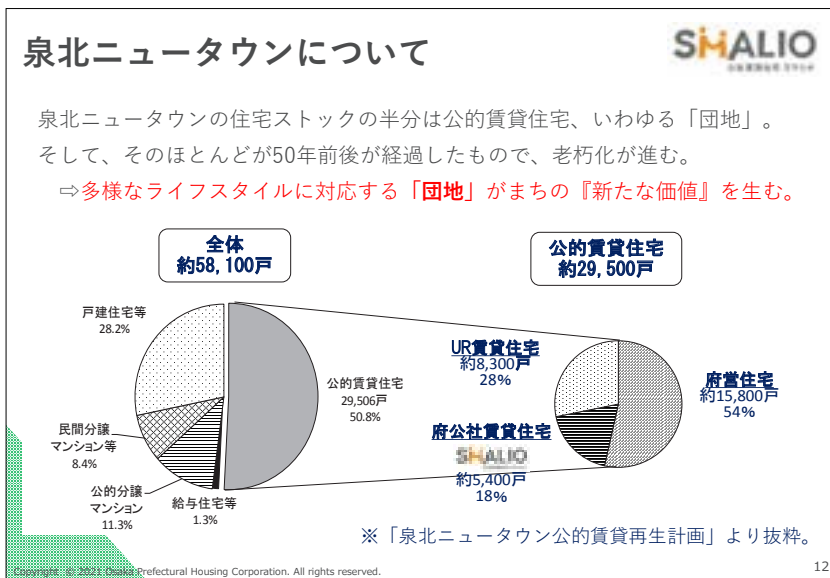
Copyright © 2024 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

11

公的賃貸住宅について、泉北ニュータウンには他より顕著な数字がある。まちを構成する住宅ストックのおよそ半分が公的賃貸住宅（団地）であり、公営（大阪府営住宅）・公団（UR 賃貸住宅）・公社賃貸住宅、この 3 つを合わせただけで住宅ストック全体の約 6 万戸のうちの約 3 万戸を占めているのである。これらはほとんどが昭和 40 年代から 50 年代に建設されており、これから一斉に建設から半世紀を迎えるという状況になっている（図 4-7）。

公社も公的賃貸住宅事業者として、団地のあり方を変えていかないとまちは変わっていかないという認識を持っている。逆に言えば、多様なライフスタイルに対応する団地をつくっていくことで、新たな住宅の価値をつくっていけるのではないか、団地の価値向上を通じてニュータウンの再生に寄与できるのではないかと考え、様々な取り組みにチャレンジしているところだ。

図 4-7



12

行政の取り組みとして、「泉北ニュータウン再生府市等連携協議会」を立ち上げ、大阪府、堺市、ニュータウンで事業を展開する公社やUR都市機構、南海電鉄などの事業者も一緒になって、10年後の泉北ニュータウンの姿を描きながら再生に向けて連携を深めている。2021年、堺市は新しい再生指針として、「SENBOKU New Design」(泉北ニューデザイン)を新たに策定し、かつてのベッドタウンからの脱却をテーマに、より豊かに暮らせるまちづくりを目指している(図4-8)。

図 4-8



13

4-3 茶山台団地について

茶山台団地は、泉北高速鉄道の泉ヶ丘駅から徒歩約10分のところにあり、駅徒歩圏内にあるにもかかわらず、泉北ニュータウンの人口減少に合わせるような形で2010年ごろから急速に空家が増えているという状況だった。今でこそ団地再生の取り組みの効果もあって空家率が10パーセントを切るというところまで回復したが、多いときは20パーセント近くまで、空家の数としては常時150戸以上にまで増えていて、このままでは公社の経営にも影響が出るのではないかとこのところまでにまでなっていた(図4-9)。

図 4-9



15

図 4-10



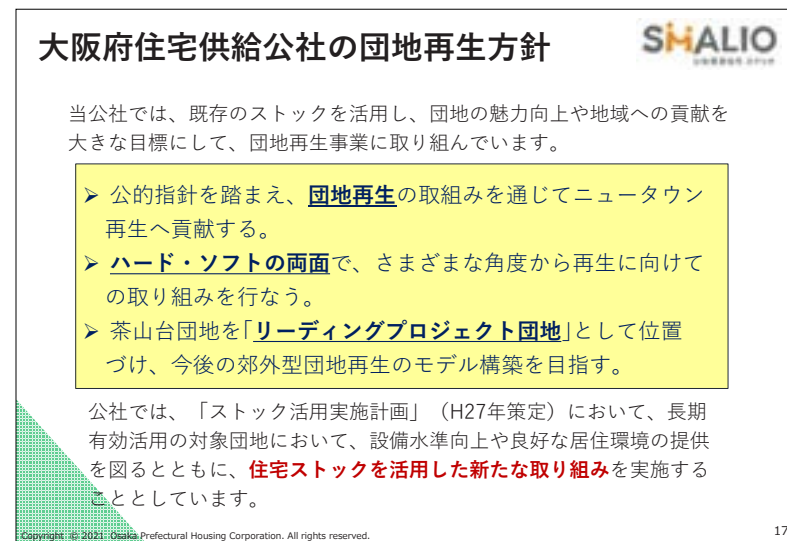
16

同時に、団地の再生を通じて泉北ニュータウンの再生にも公社が寄与していないといけないという使命もある。泉北ニュータウン再生府市等連携協議会が示す再生に向けた指針として、「泉ヶ丘駅前地域活性化ビジョン」と「泉北ニュータウン公的賃貸住宅再生計画」がある。これらに沿って、泉北ニュータウンの再生は泉ヶ丘駅前エリアからやっつけよう、また、住宅ストックの半分以上を占める公的賃貸住宅（団地）から住宅地の再生を図っていこうという方針が示された。公社にとってこの方針に当てはまる団地が茶山台団地であったことから、ここから再生に向けた取り組みを展開することになったのである（図 4-10）。

4-4 茶山台団地再生プロジェクトについて

公社では、既存のストックを活用し、団地の魅力向上や地域への貢献を大きな目標にして、次の3つの方針のもと団地再生事業に取り組んでいる（図 4-11）。

図 4-11



17

まず1つ目が、再生協議会が示す公的指針を踏まえながら、団地再生の取り組みを通じて泉北ニュータウンの再生に貢献する。2つ目がハードとソフトの両面で、様々な角度から再生に向けての取り組みを行う、3つ目が茶山台団地を「リーディングプロジェクト団地」として位置づけ、今後の郊外型団地再生のモデル構築を目指していくというものである。

限られた経営資源を茶山台団地に集中し、まずはリーディングプロジェクトとしているんなことを試していき、それで茶山台団地が再生すれば泉北ニュータウンの再生にも寄与していくというアプローチを考えていた。

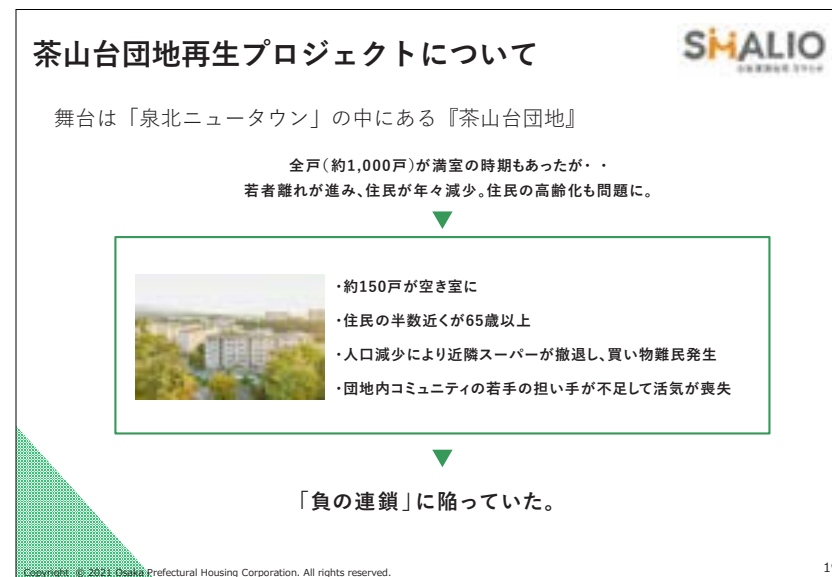
茶山台団地の再生プロジェクトについて、外部の方に見てもらいたい、知ってもらいたいという思いから、プロジェクトの立ち上げに当たり「響きあうダンチ・ライフ」というキャッチフレーズを付けた。住民同士の様々な交流が生まれ、それらが互いに響き合うことにより、豊かな自然に囲まれながら多くの人々が暮らす団地ならではの新しいライフスタイルを育む取り組みということをプロジェクトのコンセプトとした。

図 4-12



公社のリーディングプロジェクトの舞台となった茶山台団地。もともとは約1千戸がほぼ満室の時期もあったが、経年とともにかなりのスピードで空家が年々増えていくという状況が続くようになっていた。また、地域全体の人口減少も進み近隣のスーパーも撤退し、住民が買物難民化していった。これまで団地内コミュニティを支えていた自治会にも高齢化の波が押し寄せ、次の担い手となる若手がいなくなることによって活気がどんどん失われていく。このような負のスパイラルに陥っていた（図 4-13）。

図 4-13



そこで、負の連鎖を断ち切るために、団地再生プロジェクトでは大きく次の3つのアプローチで取り組んだ（図 4-14）。

まず1つ目は、デザイン性の高いリノベーションで若年層を呼び込もうと、新しいライフスタイルを提案する団地リノベーション「ニコイチ」、「リノベ45」。次に2つ目、住民とともに課題解決に取り組む「共創体制」を築き上げながら、

新しい団地のコミュニティづくりを行った。集会所を活用したコミュニティスペース「茶山台としょかん」の開設、市場直送の新鮮野菜の移動販売を行う「ちゃやマルシェ」の開催、地域住民の健康寿命延伸を目指すイベント「まちかど保健室」などが主な取り組みである。最後に3つ目が「空家の活用」。賃貸住宅の慣習上「非常識」なアイデアに挑戦しようと、食を通じて人が集まる「丘の上の惣菜屋さん やまわけキッチン」、DIYのできるコミュニティ工房「DIYのいえ」をオープンした。

図 4-14

茶山台団地再生プロジェクトについて

「負の連鎖」を断ち切るための3つのアプローチ

1. デザイン性の高いリノベーションで若年層を呼び込む
⇒新しいライフスタイルを提案する団地リノベーション
「ニコイチ」・「リノベ45」
2. 住民と課題解決に取り組む共創体制（コミュニティ支援）
⇒集会所を活用したコミュニティスペース「茶山台としょかん」
市場直送！新鮮野菜の移動販売「ちゃやマルシェ」
地域住民の健康寿命延伸イベント「まちかど保健室」
3. 賃貸住宅の慣習上「非常識」なアイデアに挑戦（空家活用）
⇒空き家を活用した丘の上の惣菜屋さん「やまわけキッチン」
DIYのできるコミュニティ工房「DIYのいえ」



Copyright © 2023 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

茶山台団地の地図に実施項目を落とし込むと図 4-15 のようになる。茶山台団地では同時多発的にいろんな取り組みが日々起こっている。個人的には住んでいて楽しい、飽きない団地になってきたと思っている。以下、これらの取り組みについて紹介する。

図 4-15

茶山台団地再生プロジェクトについて





Copyright © 2023 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

4-5 再生へのアプローチ1：リノベーション

再生へのアプローチの1つ目は住戸のリノベーション。「ニコイチ」は、隣り合う2つの住戸を1つにつなぎ合わせて、広々とした空間をつなぎ合わせることで若年層・子育て世代などの入居促進を図る公社独自の取り組みである。「リノベ45」は団地の45㎡の限られたスペースでも快適に暮らせるようデザインされた、若年世代向けのリノベーションである。

「ニコイチ」と「リノベ45」ではプランを一般から広く公募し、様々なライフスタイルを提案する、アイデアや遊び心に満ちたリノベーションを実現している。こうしたリノベーション住戸は概ね好評で、ニュータウン外から新たな若年世代を誘引するという効果をもたらした。さらには「ニコイチ」に入居した子育て世

代の入居者、パパ・ママたちの団地再生の取り組みに対する関心が高く、多くが積極的にイベントなどに関わってくれることによって団地が賑やかになっていくという、当初は想定していなかった効果も見られた。

ニコイチは、図 4-16 の左上図面が示すように、もともとは右と左で 1 軒ずつ別々の住戸だったものを、真ん中の壁を取り払うことによって 90㎡の広々とした 1 つの住戸として提供している。

図 4-16



ニコイチは、これまでの団地とはちょっと一線を画するようなデザイン性の高い内装を採用していることに加えて、空家の増加という団地の課題を逆手にするコンセプト自体が評価されて、2017 年のグッドデザイン賞を受賞した（図 4-17）。

「リノベ45」は、ニコイチと同じく若年世代をターゲットにしたコンセプトで、既存の 45㎡の住戸でおしゃれに暮らすライフスタイルを提案するリノベーションが単身者や若い夫婦の方に好評である（図 4-18）。

図 4-17



図 4-18



ただ、同じリノベーション住宅を提供し続けるのでは新鮮味に欠けてしまうので、毎年新たなテーマを設定したデザインコンペを開催することにより、その時々トレンドをプランに盛り込み、新しい暮らしかたを提案するよう努めている。

2020年のニコイチは、ルームシェアをテーマに「来たれクリエイター!プロジェクト」を立ち上げ、現在映像クリエイターの若者2名が住んでいる。団地の日々の風景を切り取った映像や写真などを撮って、YouTubeで動画を配信したり、団地内で展覧会を開催するなど、団地暮らしの新たな魅力発見につながるような活動をしているところである(図4-19)。

図4-19



2021年に完成したニコイチのうち、定番の横つながりのニコイチ(ヨコニコイチ)では、「これからの働き方とくらしの提案」をコンセプトとした。テレワークなどいわゆる「新しい生活様式」への対応を意識した間取りとなっている。

このヨコニコイチは、構造上部屋の真ん中では壁が抜けないため、ベランダ

で左右の住戸を行き来するタイプになっている。そのかわり、プライベートとコモンがしっかり分かれることによって日々の生活とテレワークを明確に分けた暮らし方ができる、また、1軒に住みながら職住近接が実現可能、といった提案がされている(図4-20)。

図4-20



今回は新たに上下階の空家を立体的に使った縦のニコイチ(タテニコイチ)にもチャレンジした。本当は床に穴を開けて上下移動ができる専用階段を造りたかったが、構造的に難しかったため共用階段を使っでの行き来となっている。タテニコイチ1戸を借りることによって下の階がプライベートの暮らし、上の階のワークスペースで仕事をする、といったライフスタイルを提案することができた(図4-21・22)。

図 4-21



30

図 4-22



29

さらにリノベ45においてもこれまでの公社の団地には見られないテーマを設定した。ニコイチと同じくテレワークを意識したデザインにはなっているが、ここでは「庭」付きの団地暮らしを提案している。団地に住みながらも庭のある生活をしたいというニーズもあるだろうと、子供がプールで水遊びをしたり、プランターを置いて簡単な庭いじりといった使い方を想定した小さな庭付きのデザインを採用した(図4-23・24)。

2021年もニコイチとリノベ45のデザインコンペを実施し、選定されたデザインの住宅を2022年春の入居を目指して改修しているところである。「茶山台団地で家族の風景を見つける」というタイトルで、いろんな空間の区切り方で働き方の変化や子供の成長などに対応した暮らし方を提案するプランとなっている(図4-25)。

図 4-23



32

図 4-24

2021年のリノベーション 『これからの働き方とくらしの提案』

SHALIO



リノベ45

Copyright © 2021, Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

31

図 4-25

新しい「ニコイチ」、まもなく完成！ 『茶山台団地で家族の風景をみつける』

SHALIO



住戸内に完全な個室空間をつくらず
木製フレームで空間を区切ることで、
それぞれの場所で過ごす家族の気配を
お互いに感じながら暮らす提案。

2021年春 募集開始！



「家族の重なりをみつける」
子どもの成長、大人の多様な働き方
にあわせたプランニング

設計：STUDIO RAKKORA ARCHITECTS (スタジオラッコラアーキテクツ)
施工：株式会社三輝

Copyright © 2021, Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

33

4-6 再生へのアプローチ 2： コミュニティ支援

ここまではハード面での再生の取り組みとしてリノベーション事業を挙げた。ここからは再生へのアプローチの2つ目として、ソフト面での取り組み、コミュニティ支援について紹介する。

4-6-1 茶山台としょかん

公社はこれまでコミュニティ支援というものをほとんどやったことがなかったため、2015年12月、まずは取り組みの拠点として団地内に「茶山台としょかん」というコミュニティスペースを開設した。これまでほとんど使われていなかった集会所を持ち寄り型の図書館として活用することにより、人が集まる「サードプレイス」を団地の中に創出したのである。受託事業者のスタッフであり、普段はライター・編集の仕事をしている東善仁氏をとしょかんの「^{ひがしよしひと}管理人」として迎え、団地に住みながら場の運営、住民との交流、コミュニティ形成やニーズ把握を行いながら、団地をおもしろい場所に変えていく、住んでいて楽しい場所に変えていく活動を展開した。こうして今では高齢者から小さな子供までいろんな方が集まる地域の交流拠点として「茶山台としょかん」は定着している(図4-26)。

としょかんと言っても、室内はいたって普通の集会室であるが、どういう使い方をするのかは利用する住民の皆さんで考えている。例えば、昼間の人が少ないときは子育てママが集まっておしゃべりをする場になっている。一日中子供と向き合っているとどうしてもしんどくなるとか、育児の悩みなどについて誰かと話したいと思うお母さんたちがふらっとやってこれる場所として機能している(図4-27の画像左上)。

「0円マーケット」と題し、週末に住民が持ち寄る無料のマーケットを開催したり(図4-27画像左下)、近くに住む絵本の読み聞かせ活動をやっている女性

図 4-26

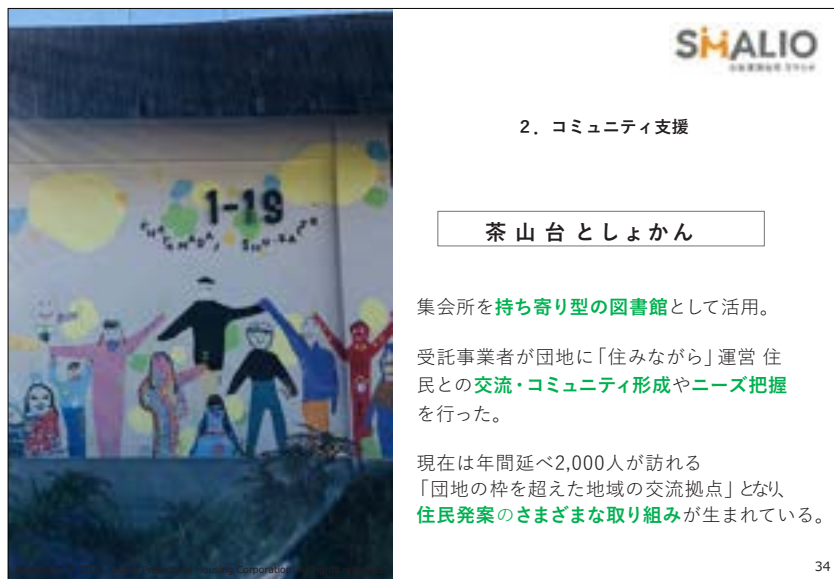


図 4-27



を招いて、子供たちを集めて放課後に読み聞かせ会を定期開催している（図 4-27 画像右下）。あと、毎月1回の夜に開催される「オトナカイギ」は住民発

案の企画である。普段平日の昼間は仕事があつて夜しか家にいないという若手のパパさん・ママさんたちや、若い人たちとコミュニケーションを取りたいと思っている高齢のベテラン住民たちなど、住民同士で仲よくなりたいという人々が茶山台としょかんにおかずを1品ずつ持ち寄って晩ごはん会を開催している。そういったこともこの場で、住民さん発案で始まっている（図 4-27 画像右上）。

茶山台としょかんでは、団地の雰囲気をも明るくしてくれる子供たちと一緒に楽しむということを大切にしている、親子参加イベントとして夏休みに流しそうめん大会をやったり（図 4-28 画像左上）、巨大紙相撲大会を開催した（図 4-28 画像右上）。あと、高齢者の方も一緒に何かできないかと考えたとき、住民同士がそれぞれのスキルを持ち寄り、団地内で学校のようなお互いが学ぶ機会として「茶山台だいがく」を開催した。画像の先生役の方は実は梅酒メーカーに勤める団地住民で、この講義では梅酒の歴史や効能について知識を教わることができた（図 4-28 左下）。その他、住民主導イベントの進化型として、としょかん管理人の発案で、先進的な取り組みに関わる方をゲストに招き、これからの茶山台地域のまちづくりについて考えるようなトークイベントを開催した（図 4-28 画像右下）。

図 4-28



先にも述べたとおり、この「茶山台としょかん」は公社がコミュニティ支援を始めるにあたってどういったことをやっていいのかが全く分からない中、まずは「団地を知る」ということをテーマにして始めた場所である。私を含めて、担当する公社のスタッフが「茶山台としょかん」を通じてさまざまな世代の住民と知り合い、コミュニケーションを通して団地暮らしの良いところ、足りないところについて知ることができたと思っている。

こうして茶山台としょかんの活動を手探りで進めていく中で、さまざまな課題・テーマが見えてきた。

第1期ではコミュニティづくりの実践者である東さんが茶山台としょかんを運営する中から客観的な目で地域そして団地を知る、そして知り合いを増やしながらか緩やかに新たなコミュニティを築いていくことをテーマに活動を重ねていった。

東さんから NPO 法人 SEIN にと^{サイン}しよかん運営をボタンタッチした第2期では、「人」を見つけることをテーマに活動した。地域コミュニティに貢献してくれる人材を発掘し、茶山台としょかんに関わってくれる住民を増やすというテーマに移り変わっていった。コミュニティ拠点の運営に参加してくれるボランティアを募って、活動の充実と安定を進めた。

続く第3期では、継続的なコミュニティ運営がテーマとなった。地域のために頑張ってくれている方にはやはり報酬をきちんとお渡しすることが継続性を確保するためには最も重要なことであることがわかった。つまり、無償ボランティアに頼る形では長続きしないのである。そのためには団地内に「小商い」の仕組みを構築し、地域課題を解決しながら収益をコミュニティに還元する形をつくっていかないといけない。そういった課題の共有から、後に開設する「やまわけキッチン」や「DIY のいえ」のアイデアにつながっていくのである（図 4-29）。

図 4-29

茶山台としょかんのテーマ



第1期（平成27年12月～平成29年3月）

コミュニティづくりの実践者が実際に団地に入居し、客観的な目を持ちながら地域を知り、内側からコミュニティを築いていく。

第2期（平成29年6月～平成30年3月）

地域住民から人材を発掘し、としょかん運営に参加してくれるボランティア（有償・無償）を募り、活動の充実と安定を進める。

第3期（平成30年4月～現在）

団地内で小商いの仕組みを構築し、地域課題を解決しながら収益をコミュニティに還元する、持続可能な仕組みづくりを進めていく。

⇒ 「やまわけキッチン」・「DIY のいえ」のチャレンジへ！

Copyright © 2024 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

37

私自身、茶山台団地再生プロジェクトに関わってきた中で最も思い出深いできごとの一つとして、団地で「アウトドアウェディング」を開催したことが挙げられる。これは初代としょかん管理人の東氏が茶山台団地に居住している間に結婚されたのだが、結婚式をやっていないことを聞きつけた住民有志が「みんなで新郎新婦を祝おう!」と考えたことから企画が始まった。6月の良く晴れたある日、バージンロードからブーケまで全てが手作りのアウトドア結婚式が開かれ、団地内外の150名を超える人々に新郎新婦が祝福される姿を見て、本当に感動したことを覚えている（図 4-30）。



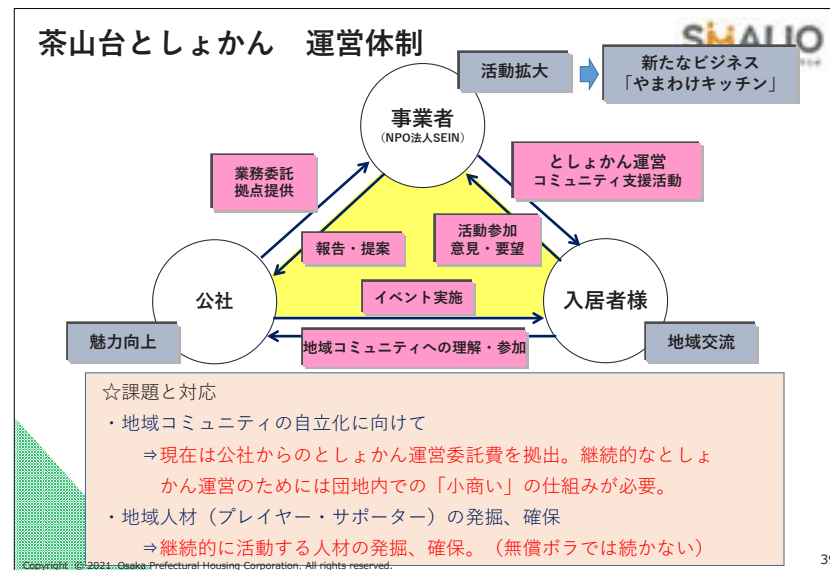
図 4-30 茶山台としゃんの運営体制は、図のとおりである（図 4-31）。

公社の事業としてやっていて、現場の運営は NPO 法人 SEIN に業務委託している。公社が直接運営すると、どうしても住民との間に「大家と店子」の関係が生まれ、上下関係のような形になってしまいがちである。そこで、NPO 法人が間に入ることでクッション役となり、公社と住民との良好な関係を構築するハブの役割を担う形でコミュニティスペースを運営している。

図 4-32 の写真は最近の茶山台としゃんの様子である。

子供たちは学校が終わったら宿題をやりに来て、終わらないと遊びに行けないというルールを自分たちで課して頑張るとか、分からないところは上級生が下級生に教えたりとか、そういう良い関係が生まれている（図 4-32 画像左上）。昨年秋から秋に開催している「16 棟ミニマルシェ」は、人通りの少ない場所を賑やかにしたいという思いから、今は使われていない住棟の前の広々とした空間でやろうと始まったイベントである（図 4-32 画像右上）。あと、いろんな人が使う茶山台としゃん（集会所）をみんなできれいにするイベントも開催している。としゃんの壁が無地で殺風景だったため、子供たちと一緒にペンキで塗ろうというペイントワークショップを開催した（図 4-32 画像右下）。また、としゃん

図 4-31



の本棚も傷んできたので、本棚作り（補修）もワークショップ形式のイベントにして、これも子供たちと一緒に DIY で修理をしたり、色を塗り直したりしながら、利用者の愛着が湧くよう工夫している（図 4-32 画像左下）。

図 4-32



4-6-2 チャやマルシェ

コミュニティ支援の2つ目として「チャやマルシェ」を紹介する。茶山台エリアでは数年前に近隣のスーパーマーケットが撤退してしまい、住民の買物難民化が進行していると言われている。公社では買物支援策として茶山台としよかんの横にある広場に移動販売事業者（えびすの青果）を誘致し、「チャやマルシェ」と名付け、毎週土曜日の朝に定期的に青果の販売を行っている（図4-33）。

取り扱っている品物は主に野菜や果物だけではあるが、毎週青果市場から直接届く新鮮な品物を手頃な価格で購入できるとあって利用者からは大変好評である。また、高齢者からすれば「重たい大根やキャベツを駅前のスーパーから運ばなくてもよかった」という声をいただくなど買い物の負担軽減にもつながっているようである。あと注目すべきは、買い物をすることによって近所の人々との出会い、そこから自然発生的に井戸端会議がいろんなところで始まっていく光景が見られるようになったことである。こうして「チャやマルシェ」を毎週とても楽しみにしてくれる高齢者が団地の広場に集まってきている（図4-34）。

図4-33



図4-34



4-6-3 まちかど保健室

続いて、コミュニティ支援の3つ目は「まちかど保健室」である。大阪府が進める「スマートエイジング・シティ」の具体化に向けた取り組みの一環として、地元病院を運営する社会医療法人生長会と泉北ニュータウン内にキャンパスを構える帝塚山学院大学と連携し、定期的に「まちかど保健室」という団地住民向けの健康啓発イベントを開催している。地域住民の「健康寿命の延伸」というテーマを泉北ニュータウン全体に広げていくきっかけとなることを目指して、医療スタッフによる健康チェックとか健康に関する相談、医師や大学教員による健康講話などを実施内容としている（図 4-35）。

図 4-35



こうして定期イベントに継続的に参加することで、参加者自らの身体の状態や健康について目を向けてもらう機会となればと願っている。これまで10回以上「まちかど保健室」を開催してきたが、参加者は70代以上の女性が圧倒的に多く、自分自身や家族の健康に対する関心が高い。また、毎回の参加者の3分の2が複数回参加のリピーターである。今はコロナ禍の影響でイベント開催は休止しているが、落ち着いてきたら再開したいと考えている。さらにイベント型の発展形として、地域の健康をテーマにした拠点として、団地内の空家に「まちかど保健室」の常設化を検討しているところである（図 4-36）。

図 4-36



4-7 再生へのアプローチ 3：空家活用

4-7-1 丘の上の惣菜屋さん やまわけキッチン

最後に再生へのアプローチの3つ目として「空家活用」について紹介する。まずは「丘の上の惣菜屋さん やまわけキッチン」である。茶山台としょかんに集

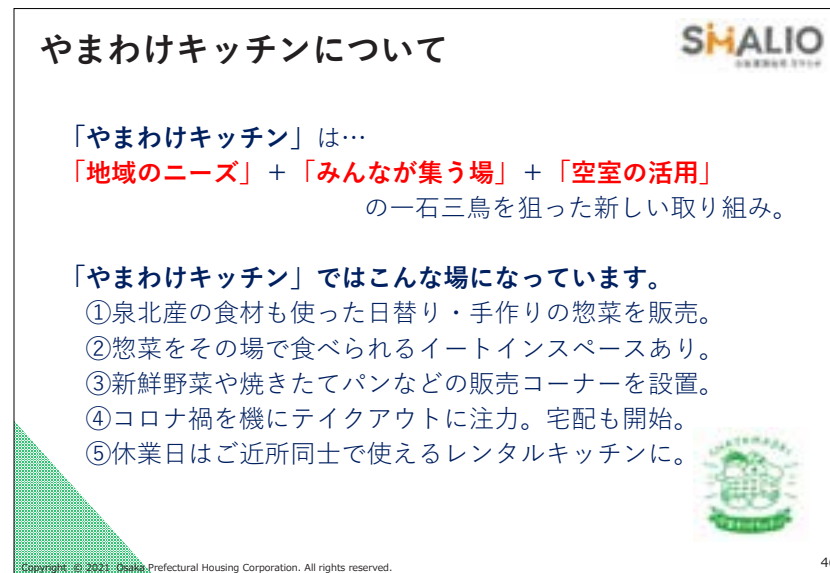
う子育てママさんたちが団地の課題解決策の一つとして、団地の一室を改装してイートインができるカフェのような惣菜店を作ることを提案した。空家の住宅以外への転用策を検討していた公社は、NPO 法人 SEIN と協働して団地の一室を惣菜店として活用するために動くこととなった。NPO 法人によるクラウドファンディングで資金調達をし、行政や消防との協議を重ねながら住宅から店舗への転用というハードルを乗り越え、また団地・近隣住民のべ約 180 名が参加して DIY で内装を仕上げたお店が完成した。こうして 2019 年 11 月、茶山台団地の中でも特に見晴らしの良い場所に「やまわけキッチン」がオープンした（図 4-37）。

図 4-37



やまわけキッチンは、「地域のニーズ」「みんなが集う場」「空家の活用」という一石三鳥を狙った新しい取り組みで、泉北産野菜などの旬の食材を使った日替わり手作りの惣菜を販売している。また、惣菜をその場で定食として食べられるイートインスペースも用意し、新鮮野菜や焼き立てパンなどを販売するコーナーも併設している。コロナ禍の中、緊急事態宣言期間においては店内でのイートインを制限し、テイクアウトにも注力し宅配も開始した。宅配を開始することによって、やまわけキッチンスタッフによる緩やかな「見守り」が成り立つという効果も生まれたこともあって、特に高齢の住民には好評ということだった。このように、「やまわけキッチン」は地域住民の買物難民化や、高齢者の孤食などの社会的課題を解決する取り組みの一つとしていろいろなところから注目されるようになった（図 4-38）。

図 4-38



外観はこのように普通の団地の住棟だが（図 4-39 画像左上）、店内に入ると惣菜やパン、野菜などが並ぶ販売スペースがあり（図 4-39 画像右上）、奥にはみんなで集まって食べることができるイートインスペースがある（図 4-39 画像右下）。さらに店内奥には業務用キッチンがあり、週 4 日の営業日には朝からスタッフがここで調理を行なっている（図 4-40 画像左上）。調理された惣菜は一人暮らしの方でも食べ切れる量に小分けされ、一つ 100 円からという手頃な価格で買って帰ることができ（図 4-40 画像中央上）、またご飯とみそ汁を合わせて定食として店内で食べることもできる（図 4-40 画像中央下）。この定食は「やまわけ盛り定食」（700 円）で、美味しくて、品目も多くお腹いっぱいになるのでとても好評である（図 4-40 画像右下）。

惣菜店が休みの日には店内の厨房機器をご近所同士が使えるようなレンタルキッチンとしても開放している。実際ここで週 1 回カフェをオープンしながら修行していた若者が、カフェ運営の経験・ノウハウを 1 年ほど積んだ後にここを卒業し、自分の店を持つに至ったという事例もある。こうして、「やまわけキッチン」はいろんな世代の人が「食」を通じて集まることができる団地のコミュニティスペースとしての機能も果たしているのである。

図 4-39



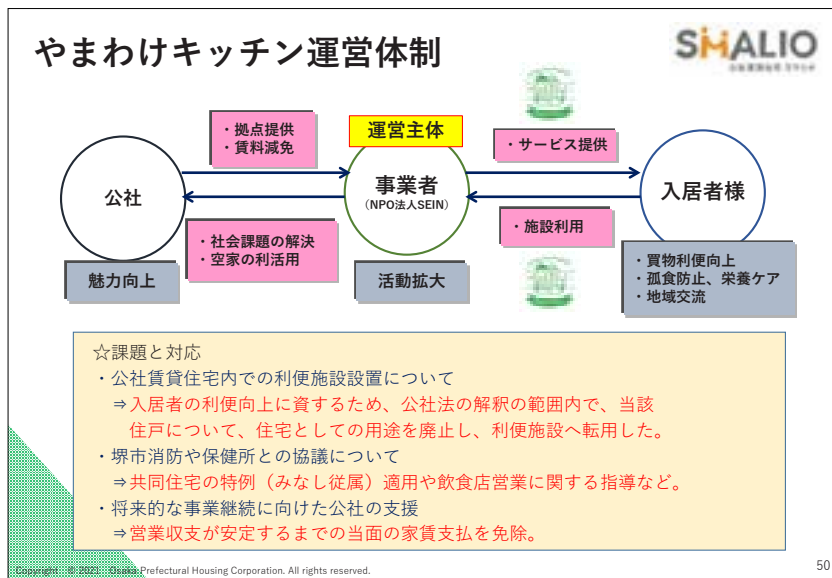
図 4-40



続いては、やまわけキッチンの運営体制について説明する。やまわけキッチンは公社の直轄事業ではなくて、NPO 法人 SEIN が事業主体となり、公社は住宅を貸し出すことによって場を提供するという形で連携している。近隣住民に対して有償でサービスを提供するということではあるものの、団地内の一角というあまり商売に向いているとは言えない立地条件のため、なかなかすぐに儲かる仕組みにはなりづらい。公社としては、NPO 法人が地域のために利便に供する施設として頑張ってもらい、そして団地の価値向上につなげてもらうという効果をもたらすことを期待して、現在は当面の間家賃を無償にしている。

開設までの苦労話としては、いろいろな法律での決まり事というのがいろいろあり、そこを切り抜けていくための行政との協議で苦労したというのがある。今後の課題としては、やはり儲かるまでの道筋をつけていくこと。やまわけキッチンが黒字化して収支が安定するまでというのがまだ少し見通しにくいというのが今の悩みどころである。コロナ禍ではテイクアウト需要もあって意外と売上は好調だったと聞いている。恒常的な黒字化ができれば、公社としても少額でも家賃をいただくことができ、相互にメリットが生まれる事業として将来的にはより持続可能な仕組みとして成立することを期待しているところである（図 4-41）。

図 4-41



50

図 4-42



51

4-7-2 DIYのいえ

空家活用の2つ目はDIY工房「DIYのいえ」について紹介する。公社の賃貸住宅はDIYができる賃貸住宅としてたいへん好評をいただいているが、DIYが初めての方にとっては何から始めたらいいのかが分からないとか、道具をこれから買いそろえるのも大変だということから、それならば団地の中に気軽にDIYができる工房をつくろうというアイデアから生まれたのがこの「DIYのいえ」である。地元の工務店カザールホームと連携し、住宅を改装して工房スペースを造り、大工道具や電動工具など道具類をそろえて、DIYが得意なインストラクターを置いて技術指導ができるようなコミュニティ工房として水・土・日の週3回オープンしている。これまで食や健康がテーマのイベントではなかなか参加しなかった高齢の男性が、かつての「日曜大工」という趣味を通じて集まる場所となり、DIYを通じた新しいコミュニティが生まれている（図4-42）。

ここで、公社のDIYに関する制度について触れておく。公社では、若年層の入居促進と既存入居者の住戸への愛着増を狙って、昭和生まれの高経年団地についてはほぼ全ての団地・住宅でDIYができ、原状回復は不要という制度を導入している。これを「つくろう家^{やベーシック}Basic」と名付け、公社が定める一定のルールの下ならば壁に色を塗ったり、棚を取り付けたりなど自由なDIYが実施可能、そして退去時の負担はなしという「DIY賃貸住宅」として大阪府内の約1万2千戸で展開している。自分の住まいを自分の思い描く暮らしに合わせて自由にカスタマイズできるということで、若い世代を中心に好評をいただいている（図4-43）。

図 4-43



次の図は DIY のいえの外観と活動の様子である。集約によって経営廃止した住棟の1階部分の2室を改装して利用している。室内にはさまざまな工具、普段はなかなか使わないような電動工具も含めて置いている。怪我をしないための注意点や道具の使い方について、初心者でも安心して使えるようにインストラクターから教わることができる。

また、子供たちに対しても工作のワークショップを開いたりしながら、DIYの楽しさを伝える取り組みも多数行っている。こうして「DIY のいえ」では、DIY・ものづくりを通じて多世代が集まれるような空間、初心者・熟練者を問わずに気軽に利用できるような場所として活動している（図 4-44）。

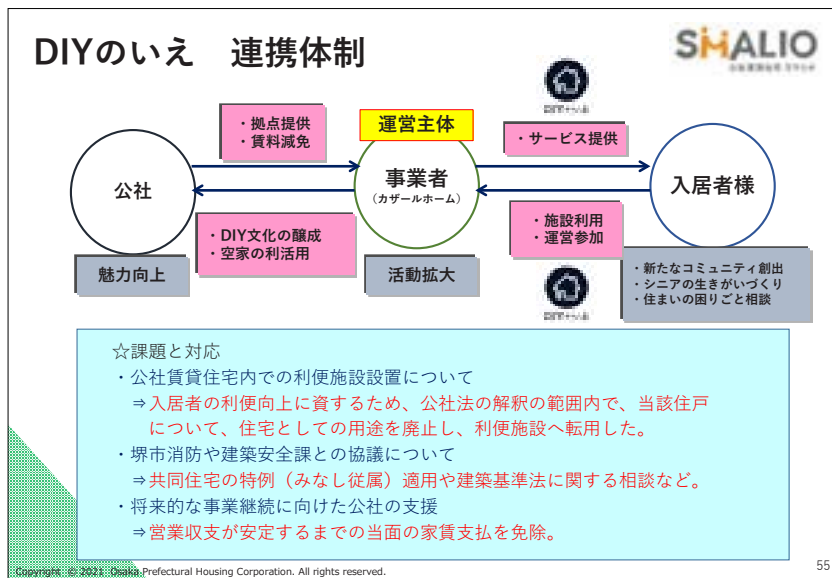
図 4-44



次の図は「DIY のいえ」の運営体制である（図 4-45）。

こちら「やまわけキッチン」と一緒に、運営事業者であるカザールホームの自主事業として活動をしている。公社は茶山台団地の空家の2室を使用貸借の形、つまり無償で貸し出すことで場所の提供を行っている。「DIY のいえ」もなかなか儲かる仕組みにはなっていないので、賃料の減免等で公社は後方支援をする代わりに、茶山台団地内に DIY 文化を醸成して、「団地で DIY」という新しい価値を生み出すことにより団地再生に寄与してもらおうと考えている（図 4-45）。

図 4-45



55

図 4-46



56

「DIYのいえ」から生まれた新しい動きとして、シニア男性による団地を舞台にした新たなビジネスが誕生したことが挙げられる。一旦リタイアした、健康で元気なシニア男性でも、自宅に籠もりっきりになるとどうしても生きがいややりがいを見失っていくこともあるという。

そこで、DIYのいえに通うシニアたちに、自分の得意ごとを生かして地域貢献や社会との接点を持ってもらおう、新たな生きがい・やりがいを持ってもらおうと結成されたのが「茶山台団地 DIY サポーターズ」である。1時間3,000円の料金で、団地住民から住まいに関する困りごとに対する相談対応やDIYで解決するサービスを始めている。ご近所の室内の補修はもちろん、近隣のお店から家具を作ってほしいとか、近所の少年野球チームからグラウンドを整備するトンボという道具を作ってほしいとか、いろいろと多岐にわたるオーダーが入って、それに応えるためにサポーターズの「おっちゃん」たちは燃えているという状況である（図 4-46）。

4-8 情報発信について

公社ではこういった団地再生を目指す活動を社内報告など内向きに終わらせるのではなく、しっかり外部にも広く知っていただきたいということで、広報担当と連携して積極的な広報活動を展開している。新しい取り組みがあればプレスリリースを行い、ニュース性を持たせて各メディアに情報を届けてPRを重ねている（図 4-47）。

こうして新聞やテレビといった各メディアに団地での取り組みを知ってもらい、実際の現地取材を通じて効果も知ってもらう。これをメディアが編集してニュースとして発信してくれることを狙っている。かつて「今すぐ住みたい！“奇跡の団地”」というタイトルで、全国ネットのニュース番組で紹介してもらったことがある。

「奇跡の団地」というフレーズで全国に映像が流れたのがすごくうれしかったのを覚えている。

図 4-47



あとは、情報の大小を問わず、自社のウェブサイト、SNS、オウンドメディアを通じた情報発信も積極的に行っている。多様なチャンネルを駆使して情報の拡散を図り、団地再生の取り組みに共感してくれるファン、団地暮らしに興味を持ってくれるファンを獲得していこうという動きも広報担当と連携してやっているところである。こうした情報が様々なメディアの目に留まり、注目されるようになると、次第にテレビや新聞、インターネットニュースなど様々なメディアへの露出が増えるようになったのである（図 4-48）。

図 4-48



メディアへの情報発信のほか、様々な賞・アワードに応募し、第三者機関からいただく評価を大切にしている。茶山台団地再生プロジェクト全体、または個別の取り組みをテーマに、「健康寿命をのばそう!アワード」(厚生労働省)や「グッドデザイン賞」、「都市住宅学会賞」など多数受賞している。これらに共通するのは、大家である公社と住民が一緒になって社会課題を解決する先進的な取り組みとして高い評価をいただいている点である。

また、茶山台団地再生プロジェクトの PR の手法が秀逸だったということで、公社の広報部門に「PR アワードグランプリ」や「日本マーケティング大賞」など、今までの公社では全く縁がなかったような分野でも多数受賞している。

こうして、多くの取り組みを成功させても、第三者からの評価がなければ自己満足や自画自賛で終わってしまうかもしれない。新聞やテレビなどのメディアでの紹介や、受賞による第三者からの評価をもって、団地再生に対する内外の評

価を補強することによって、さらなるイメージアップや認知度向上につなげていこうと考えている（図 4-49）。

図 4-49

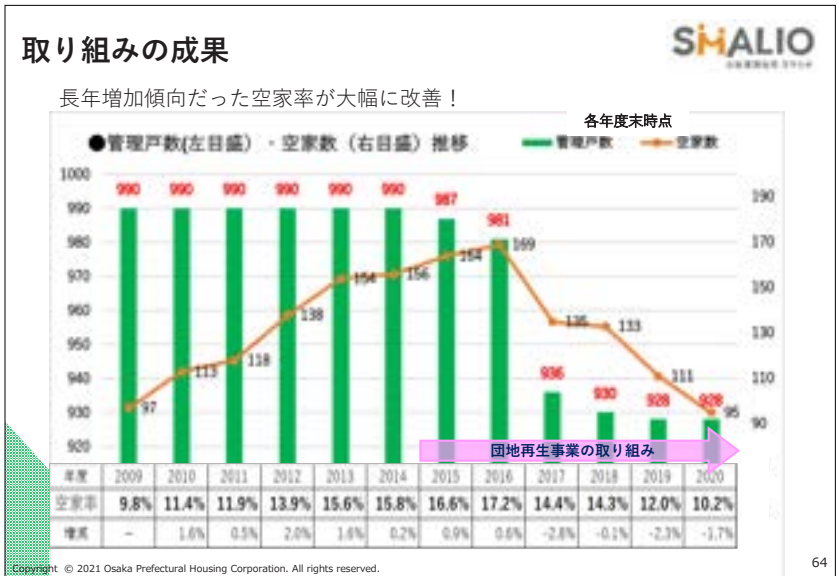


4-9 これまでの成果

これまでに紹介した様々な取り組みはどういった成果を挙げたのか。7年ほど取り組んだ再生プロジェクトの成果を振り返ってみる。

まずは、これは私にとってすごくうれしい数字であるが、空家の数が劇的に減ったこと。最初に述べたとおり、団地再生プロジェクトが始まった頃は、空家数が160戸から170戸ぐらいで推移するのが常態化していたのだが、住棟集約の効果もあるが、今は目標としていた100戸も切り、さらに減少傾向にある。空家率としては全体の10パーセントを切るところまで辿り着いており、本当にありがたいと思っている（図 4-50）。

図 4-50



若年層の新規入居割合について見てみると、団地再生を始める前の4年間

(2011 年～ 2014 年) と始めた後の 4 年間 (2015 年～ 2018 年) で比較すると、若年世代の新規入居が 138 世帯が 151 世帯に、およそ 10 パーセントの増加となっている。

さらに団地再生の取り組みに対する住民の支持を調べてみると、2018 年に実施した団地住民アンケートでは 4 分の 3 の方が「これからも続けてほしい」と回答しており、多数の住民からの期待をいただいていることがわかった。こうした数字からも茶山台団地再生は一定の成果を挙げていると言えるであろう。

4-10 ニュータウンにおける団地再生の意義

最後に、私が団地再生に取り組みながら感じていることを述べたいと思う。ニュータウンにおける団地再生の意義とは何だろうと考え、3 つの意義があると思っている。

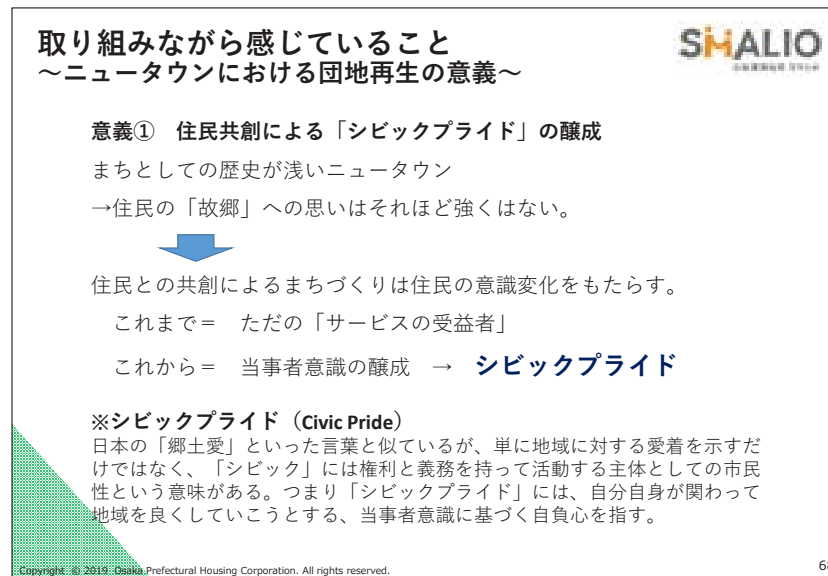
4-10-1 住民共創による「シビックプライド」の醸成

まちとしては 50 年そこそこ歴史の浅い泉北ニュータウン。今の高齢の住民の方も若い頃に引っ越してきた方ばかりなので、泉北ニュータウンに住んでいる人々にとっての「故郷」だという思いはそれほど強くないように感じている。皆にそれぞれ地元が別にあって、長い間泉北ニュータウンに住んでいるが、「地縁」と言えるものが育まれていないのであろう。

そんな中、茶山台団地で始まった公社と住民との「共創」によるまちづくりは、地域に住む方々の意識に変化を与えたのではないかと見ている。これまでただ住むだけの住民、行政サービスの受益者としての市民でしかなかった人たちが、団地再生プロジェクトへの参画を通して、まちを変えていくという当事者意識や、郷土愛と地域に貢献したいという思い、いわゆるシビックプライドがたくさんの人に芽生えてきたのではないかと。自分のまち・住まいは自分の手で変えていこう。

こういった心意気の方が増えているような気がしているのである (図 4-51)。

図 4-51



4-10-2 ストック活用型まちづくりへの転換

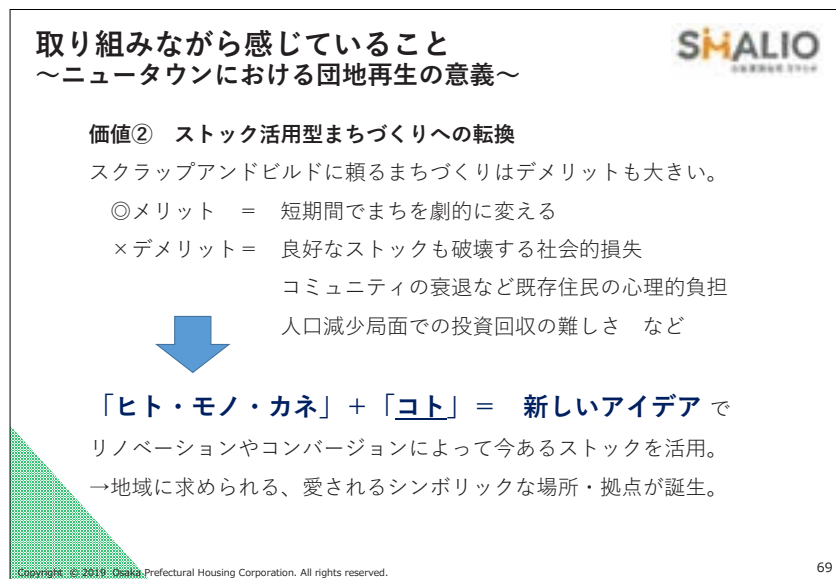
スクラップ・アンド・ビルドに頼るまちづくりというのもメジャーな手法の一つではある。しかし、大阪の中心地から少し離れた郊外型住宅地である泉北ニュータウンは、エリアのポテンシャルから勘案してもスクラップ・アンド・ビルドによる再生はなかなか進めにくいと考えられる。

スクラップ・アンド・ビルド型まちづくりのメリットとしては、短期間でまちを劇的に変えることができるという効果はある。しかしその反面、デメリットとしては、良好な建物ストックを破壊してしまうという社会的損失につながることや、それまで地域で育っていたコミュニティの衰退による住民の心理的負担、あと、人口減少局面の現在において事業者が投資をしても本当に回収ができるのかどうかと

いう難しさがある。

やはり泉北ニュータウンのような郊外ではスクラップ・アンド・ビルドの手法ではなく、そこにある良好な既存ストックを活用する形が良いのではないかと。経営資源である「ヒト・モノ・カネ」に加えて「コト」という新しいアイデアを投入し、大胆なリノベーション・コンバージョンによって地域に求められる、愛されるシンボリックな場所が誕生していくことが求められているのではないかと感じている（図 4-52）。

図 4-52



4-10-3 ウィズコロナ時代の新しいコミュニティづくり

これはコロナ禍における団地での暮らしについて最近思ったことである。先日茶山台団地を訪ねた際、ある団地住民に「コロナで生活も変化して大変だね」と話かけてみたところ、意外にも「いや、そんなに前と変わってないよ」という

答えが返ってきた。

これはどういうことだろうと考えた。団地というのはその敷地内においてある程度閉じられた空間を形成していることから、その閉じられた空間の中でしっかりとコミュニティが育っていれば、何かあってもある程度日々変わらない暮らしを送ることができるのではないかと。コロナの感染拡大状況がどうであれ、団地の中では子供たちが走り回っていたり、ちゃやマルシェが開かれたり、近所のあちこちで井戸端会議が見られたり、日常の光景はあんまり変わることなく時間が流れているのではないかと、と見ているがどうだろうか。

コロナ禍だから急に何かを始めるわけではなく、やはり普段から日々良好なコミュニティが地域に育っていることが大事だと感じている（図 4-53）。

図 4-53

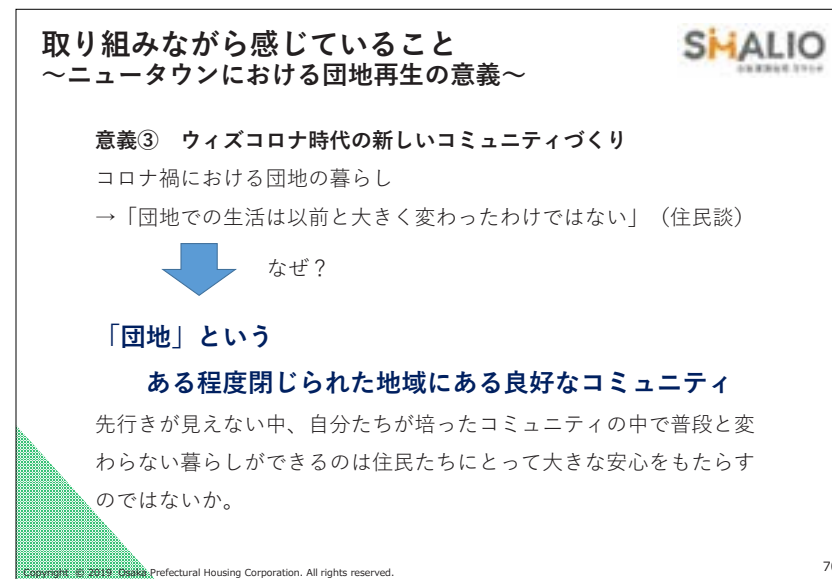


図 4-54 の写真は今年の春、6月に緊急事態宣言が解除された後、訪れた際の茶山台団地の様子である。先にも述べた通り、日々の暮らしに大きな制限・

変化は見られない。茶山台としょかんに行けば子供たちが集まり、マルシェにはお母さんたちがたくさん買い物に来ている。DIY のいえに行けば近所の方々がDIY 作業を楽しんでいる。写っているお弁当は私がやまわけキッチンで購入したものである。気持ちの良い天気だったので外で食べたが、とても美味しいランチを楽しむことができた（図 4-54）。

図 4-54



72

コロナの話が出たので、これら団地内のコミュニティ拠点のコロナ禍における活動状況を紹介しておく。

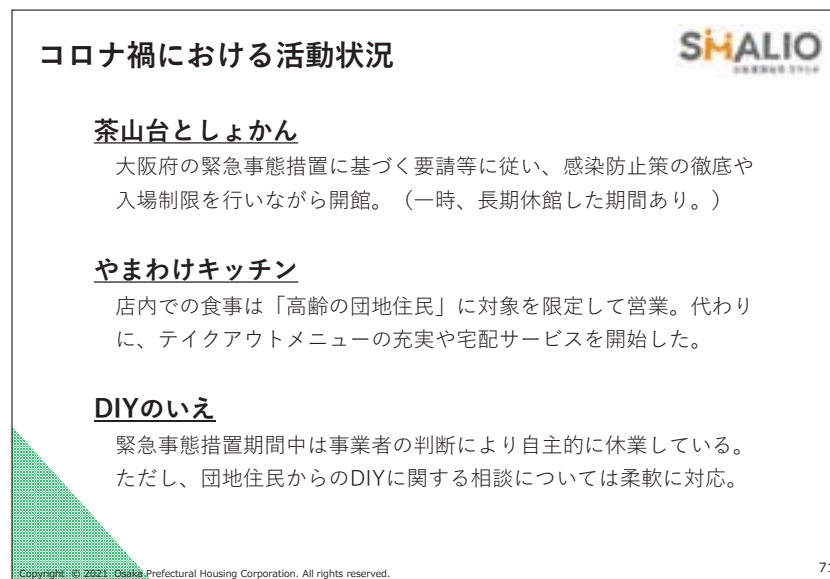
「茶山台としょかん」は原則として、大阪府の緊急事態措置に基づく要請に従い、感染防止策の徹底や入場制限を行いながら開館・営業について対応を行ってきた。一時、大阪はかなり大変な時期があり長期休館した期間もあったが、今は感染対策に気を使いながら通常どおり開館を続けている。

「やまわけキッチン」では、店内での食事は 70 歳以上の高齢住民のみに対象

を限定して営業を続けていた。イートインができない代わりに、お弁当などテイクアウトメニューの充実を図った。運営事業者である NPO 法人 SEIN も、営業継続についてはかなり難しい判断であったと思うが、テイクアウトによって地域の人々とのつながりを切らない努力を頑張ってやってくれていたことに感謝している。

「DIY のいえ」は、運営を担っているスタッフに高齢者が多かったこともあって、感染リスクに配慮して運営事業者の判断で自主的に休業していた。これも大変難しい判断をされたと思っている。しかし、コロナ禍で在宅時間が増えると自宅内を綺麗にしたいという方も結構いらっしゃったようで、住まいの DIY に関する相談の件数も結構増えていたため、SNS やメールを活用してきめ細やかに対応していたという話を聞いている。現在は通常通りの体制に戻って開館しており、駅前広場で開催されるイベントにも DIY 体験やおもちゃ作りのワークショップの出展者として積極的に参加するなど、「おっちゃん」たちはたいへん元気に活動を再開している（図 4-55）。

図 4-55



71

4-11 まとめ

最後にこれまでのまとめとして、私たち公的賃貸事業者がニュータウン再生にどのように関わっていくことができるのか、こういった手法があるのかということについて考えたい。そこで、今までの取り組みを振り返ってみて、思い当たるところをまとめてみた。

まずは様々な強みを持った事業パートナーとの協働が重要である。あとは、まちづくりの担い手として地域住民の参加を促進をすることや、行政との協議などを重ねながら団地にかかる規制を撤廃し活動の自由度を高めることも大切である。それに加えて、気持ちの問題であるが、失敗を恐れずいろんなことやってみよう、団地の課題解決につながるような住民発案のアイデアもまずはやってみようという機運をつくり、トライ＆エラーを繰り返しながら団地を活性化していく仕組みづくりも必要である。

こうした考え方を実践することによって、茶山台団地ではこれまでにないアイデアを実現した事例が多く生まれた。また、取り組みの積み重ねの中から、他のニュータウンへの事業展開の可能性を示すことができれば、この茶山台団地の取り組みは全国のニュータウンが抱える課題解決のロールモデルとして発信ができるのではないか、そうなればいいなと思っている（図 4-57）。

結びに、私たちの思いを伝えたいと思う。

私たち公社が向き合ってきた課題は、全国のニュータウンや団地、さらには今後、少子高齢化・人口減少がさらに進む日本全国の課題とも言える。この取り組みが一つの事例として認知・評価され、ほかのニュータウン・団地をはじめとした各地域の取り組みの先駆的事例になることで、社会課題の解決、地域の活性化に貢献ができればと考えている。

私からの発表は以上である。

図 4-56

取り組みながら感じていること ～ニュータウンにおける団地再生の意義～



○放置すれば衰退していく郊外のニュータウン

→公的賃貸住宅事業者による再生の道筋とは？

- ・さまざまな強みを持った事業パートナーとの協働
- ・「まちづくりの担い手」として地域住民の参加促進
- ・団地にかかる規制の撤廃
- ・トライ＆エラーを繰り返しながらまちを活性化する仕組みづくり



これらを実践（＝住民との共創・事業者との伴走）し…

- ・これまでにないアイデアに挑戦した事例
 - ・他のニュータウンへの事業展開の可能性
- を示すことができれば

⇒ **全国的な課題解決のロールモデルとして発信できる**（かもしれない）

Copyright © 2021 Osaka Prefectural Housing Corporation. All rights reserved.

73

本日お聴きいただいた皆様も、ぜひ泉北ニュータウンにも遊びに来ていただき、やまわけキッチンで食事をしたり、DIYのいえでものづくりを楽しんで帰っていただいたりすれば嬉しく思う。大阪にお立ち寄りの際、ご興味のある方はぜひお声がけいただきたい。本日はありがとうございました。

Chapter

賃貸住宅のオーナーと住人の 新しい関係性から まちづくりへ



福田 和則

株式会社エンジョイワークス 代表取締役

1974 年生まれ。外資系金融機関勤務を経て、2007 年エンジョイワークスを設立。鎌倉を拠点に約 10 年間のさまざまなボトムアップ型まちづくりの実証実験を経て、2018 年より共感投資プラットフォーム「ハロー！ RENOVATION」を運営する。

5-1 「みんなで一緒にまちづくりを！」

良い賃貸住宅の定義は、オーナーと住人で異なることがままある。供給された住宅を住人が選ぶという一方通行の流れがこれまでの常識だ。この両者の関係性を見つめ直すことが、より良い賃貸住宅、より良いコミュニティづくり、より良いまちづくりにつながり、「その人らしく暮らせる」ことを実現する近道となるのではないだろうか。

エンジョイワークスは、鎌倉で不動産、建築設計、まちづくり、さらにファンドの運営を行っている。子会社グッドネイバーズではカフェ、ゲストハウス、シェアオフィス、シェアハウス等を運営してきた。規模は社員数 70 名弱で、資本金 1 億円。

鎌倉駅から鎌倉の大仏に至る通りに鎌倉由比ガ浜商店街がある。その商店街の空いた場所をオフィスやカフェとして借りて拠点としており、スタッフが商店街を行ったり来たりしているのが日常風景となっている（図 5-1・2）。

図 5-1

自己紹介

代表取締役 堀田和剛
1974年生まれ。48歳。
外資系金融機関勤務を経て、2007年エンジョイワークスを設立。
鎌倉を拠点に約30年間の様々なボトムアップ型まちづくりの調査実験を経て、2020年より共創投資プラットフォーム「ハロー！RENOVATION」を運営。



会社概要

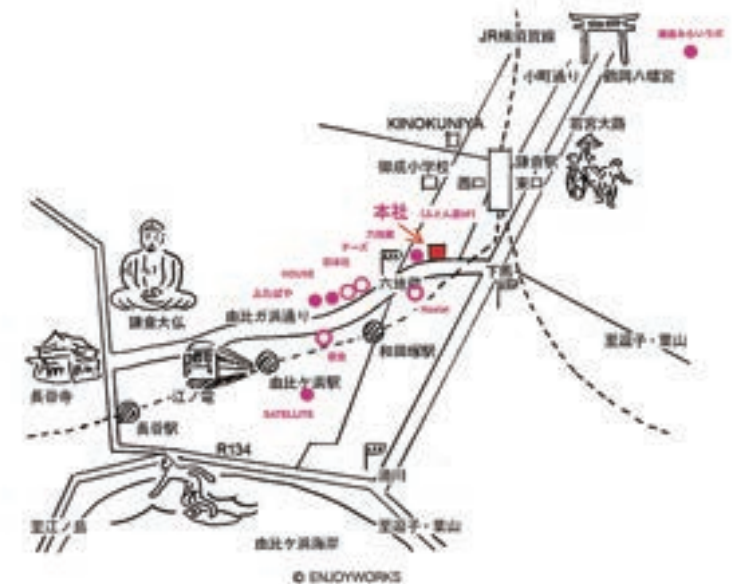
株式会社エンジョイワークス

- ・鎌倉・由比ガ浜通り商店街の空き店舗をリノベーションした7つの拠点をベースに活動
- ・社員は30名（パート・アルバイト含む）※2020年10月現在
- ・資本金1億円
- ・不動産、建築設計、空き家再生、まちづくり、ファンド運営
- ・子会社グッドネイバーズは、カフェ・ゲストハウス・シェアオフィスなどを運営



図 5-2

鎌倉・由比ガ浜通りを拠点に



会社のミッションは「ライフスタイル（暮らし方、働き方、生き方）について自ら考え、自ら選択することのできる仕掛けを提供し、共創する機会を生み出すことで、持続可能で豊かな社会の実現に貢献する」ことだ。このミッションを達成するために「参加型まちづくり」を掲げ、多様な方々がまちづくりに参加できるよう、そのための仕掛けやツールを提供している。

5-2 まちづくり仲間をつくるための、5つの仕掛け

不動産仲介や建築設計、土地建物分譲といった「業」は昔からあるが、私たちはまちづくり仲間を見つけるきっかけと考えている。アプローチを少し変えて取り組むことを大切にしながら、参加型まちづくりの仕掛けやツールとして、さらに場の運営やプロデュース、ファンド運営を行っている（図 5-3）。

図 5-3



仕掛け1・不動産仲介 暮らしそのものを共有し まちの仲間を増やす

ここからは、各事業をどのように参加型まちづくりの仕掛けやツールとしているのかについて説明したい。まずは不動産仲介についてお話ししよう。本来、不動産仲介は土地や物件をお客様に紹介することだが、私たちは紹介だけでな

く、まちづくり仲間になってもらいたいと思っている。

では、具体的にどのように取り組んでいるか。これは一つの例であるが、私たちが日ごろから町内や対象エリアで行っているバーベキューにお客様をお連れしている。「こんな方々がこんな暮らしをされているんですよ」と、まずはリアルな暮らしの体験をしていただくのである。

周りにいる住民の方が、学校や買物の情報、暮らしの様子などを当事者の声としてスタッフに代わって話してくださるときもある。「いつになったら物件を案内してくれるんですか」「次こそ行きましょう」といった感じで、すべてが人ありきで進んでいく。これが創業当初から大切にしているエンジョイワークスの不動産仲介だ（図 5-4）。

図 5-4



仕掛け 2-1・建築設計 家づくりのジブンゴト化から まちづくりの仲間を増やす

建築設計においては、家づくりを通じてまちづくりの視点を持っていただけるよう「家づくりのジブンゴト化」を推進している。たとえば、私たちの家づくりでは、お客様が家づくりのコンセプトやプラン、間取りを自ら考え、設計士と一緒に模型をつくる。そうすることで、積極的に家づくりのプロセスに入っていく、少しずつプロに近い目線を持つようになり、自分の家が近隣からどのような見え方になるのか、将来的には家が社会のストックになっていくことなど、まちづくりを意識した幅広い視点や感覚を持つことにつながっていく（図 5-5）。

図 5-5



仕掛け 2-2・土地建物分譲 お隣さんと一緒に作る「ヴィレッジ」 家づくりからまちづくりへ

土地建物分譲においてはどうかろう。分譲にまつわる開発という行為はプロフェッショナルである私たちが行うが、土地の使い方や風景の作り方は、お客様と一緒に考えたい。「エンジョイヴィレッジ」は、土地が細分化されてしまう一般的な分譲事業ではなく、元の土地の広さを活かし、緑豊かな環境をつくり、公園のような場所での暮らしに共感してくださる複数のお客様と一緒に進めていくことで実現している（図 5-6）。連続した敷地の一部をお隣さんとシェアして暮らしながら、心地よい住環境をつくり育てていく。

図 5-6



仕掛け 3・場の運営・プロデュース まちづくりやコミュニティづくり仲間と 一緒にイベントや場づくりを行う

このように不動産探しや家づくりのお手伝いをしていると、お客様と本当に仲よくなる。それはもう友だちのような感覚だ。ときには一緒にイベントをやりましょうという話に展開することもあり、その経験を活かして場の運営やプロデュースも行っている。私たちがイベントを大切にしているのは、参加者から生の意見をいただけ、そのフィードバックを互いに活かすことができるからだ（図 5-7）。

図 5-7



仕掛け 4・コミュニケーションデザイン 多くの人と一緒にボトムアップのまちづくりを するための仕掛けをデザイン

多くの方をまちづくりに巻き込んでいくために日ごろから大切にしているのが、コミュニケーションデザインだ。オンライン、オフラインにかかわらず、さまざまな仕掛けをつくり続けている。イベントで「ものづくりに集中できるアトリエがあったらいいな」「ここに飲み屋があったら楽しいね」というような会話から、「じゃあ、みんなでつくってみますか」と具体的なアクションにつながることも多い（図 5-8）。

図 5-8



仕掛け5・投資型クラウドファンディング 事業に「共感」と「お金」で参加し、 みんなで体験や学びをシェアする

こうしてさまざまに出会うまちの仲間と一緒に何かを実現しようと思ったとき、アイデアもお金も出し合ってみんなで運営し、そこから得られる体験や学びをシェアするにはファンドが使い勝手がよかった。そこでファンド事業を立ち上げることにした。次項から詳しく見ていく（図 5-9）。

図 5-9



5-3 エンジョイワークスの現在地

エンジョイワークスは 2007 年、不動産仲介や物件管理の事業からスタートし

た。図 5-10 の赤い部分の約 10 年は、物件を探したい、家を設計してもらいたいと来られた方にご案内しながら、どんなアプローチをするとまちづくり仲間になってもらえるのかといったことをひたすら実験してきた。

転機があったのは 2017 年。国土交通省による不動産特定共同事業法の改正だ。事業者の資本金要件などが緩和されたことで、小規模の事業者でも不動産の投資ファンドを活用できるようになったのだ。

そこで私たちは日本初の小規模不動産特定共同事業者として登録し、空き家や地域、地方創生といったテーマに目を向けるようになった。現在は「ハロー！RENOVATION」という共感投資プラットフォームで、ファンドの組成・運営を行うとともに、地域活性化につながる場づくりをファンドを活用して事業化できる人材の育成を、全国の自治体や地域金融機関と協働して進めている。

図 5-10



共感投資プラットフォーム「ハロー！RENOVATION」（図 5-11）では、空き家や遊休不動産の利活用事業に対して、お金と共感を集め、みなさんと一緒に地域を盛り上げていく取り組みを行っている。

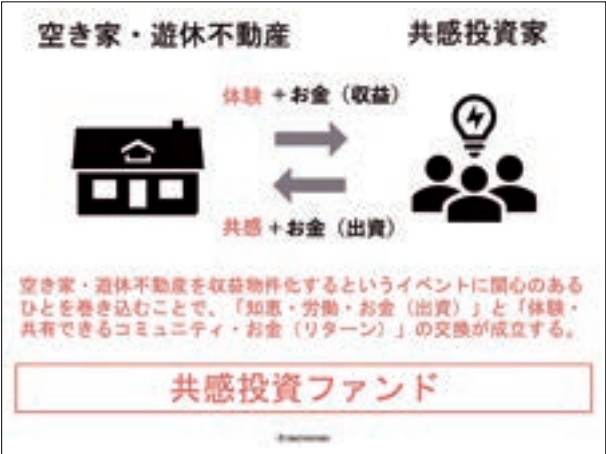
空き家などの遊休不動産は、普通に仲介しても手間ばかりかかってビジネス

としては成立しにくい。そこで私たちは空き家を「体験と共感を生み出す場」と捉え、一緒にアイデアを出し合い、出資をして事業運営を行っていくことで、体験を共有するコミュニティと事業からの収益を還元することができる関係性を「共感投資ファンド」を通じて成立させている（図 5-12）。

図 5-11



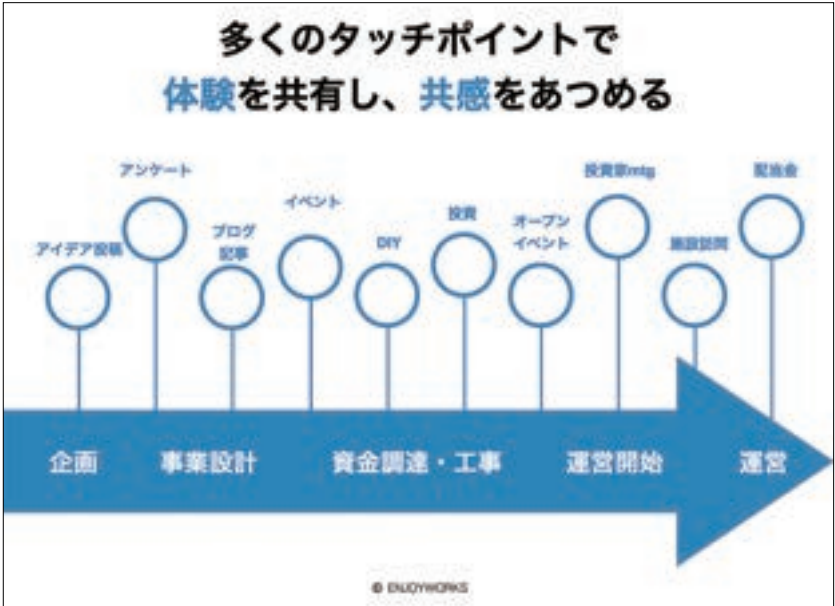
図 5-12



空き家、遊休不動産の再生利活用を進めるうえでは企画から工事、また運営に至るまでさまざまなフェーズがあるが、みなさんには、これら一連のプロセスに参加できるタッチポイントをいかに多くつくるかを常に考えている。

企画段階からアイデアを積極的に募って一緒に考えていくことや、現場に入って一緒に DIY をすることも関わり方のひとつである。また、事業と一緒にやっていくために投資することも、その延長線上にある。いくつものタッチポイントで体験を共有して共感を集めることで、みなさんが求める場がかたちになっていく（図 5-13）。

図 5-13



Case 1 | 泊まれる蔵プロジェクト

ファンドを活用した具体例を見てみよう。神奈川県三浦郡葉山町にある「泊まれる蔵」(図 5-14)は賃貸住宅ではないが、みなさんからの共感とお金を集めて古い蔵をコンバージョンした一棟貸しの宿だ。この事例は全国初の小規模不動産特定共同事業である。

図 5-14



古い空き蔵で、外観はリノベーション後もまったく変わっていない。外構は少

し植栽を行った。蔵は1階が20平米、2階が20平米程度と本当に小さい。今でこそ葉山も宿は増えてきたが、蔵という非日常の空間を活かして日常の暮らしにある時間を大事に過ごす、葉山を訪れる多くの女性向けのカジュアルな宿をつくれないう、というコンセプトで事業はスタートした。

図 5-15 にあるとおり、蔵の中にはお風呂とベッドだけ。日常の暮らしでは、例えばお風呂でゆっくり過ごしたり、寝る前に好きな本を読んだりすることがなかなかできないが、この宿では、そんな時間を友人や家族と一緒に取り戻すこと体験が軸となっている。これを、計画段階から多くの女性のみなさんと一緒に作り始めた。1階は大きなお風呂とリビングでくつろぎ、2階のベッドに寝転んで友人と楽しくおしゃべりしたり、プロジェクターで壁に投影した映画を一晩中見たりすることができる(図 5-16)。

図 5-15



図 5-16



この宿づくりのコンセプトを共有するために、多くのイベントを実施。SNSを活用して「おもしろい宿を一緒につくりましょう」と発信しながらさまざまなテーマを設けて10回以上行った（図 5-17・18）。

図 5-17



図 5-18

回	日程	時間	イベント/講師
第1回	4月21日(土)	13:00 - 18:00	「アートを取り込む」×アート女子 アーティスト：田中健太郎さん
第2回	4月29日(土)	13:00 - 18:00	「インテリアにこだわる」×インテリア女子 インテリアスタイリスト：石井佳恵さん
第3回	5月5日(土)	13:00 - 18:00	「花を飾る」×フラワー女子 DEFI CREATION：神山恵子さん
第4回	5月12日(土)	13:00 - 18:00	「寝る前時間を楽しむ」×まったり女子 BOOKSHOP Kasper：黒本真由さん
第5回	5月19日(土)	13:00 - 18:00	「ハズタイムをもっと音かに」×居られ女子 hanaute：水野久美さん
第6回	5月26日(土)	13:00 - 18:00	「グリーンを取り入れる」×ナチュラル女子 hondaGREEN：本田浩志さん
第7回	6月2日(土)	18:30 - 20:30	「ゲストハウス・民泊を始める(6月実施)」×経営女子 ゲストハウスプレス編集長：西村裕子さん
第8回	6月9日(土)	10:00 - 15:00	「DIYをやってみる」×DIY女子 CALLAC：大塚智也さん
第9回	6月15日(土)	18:30 - 20:30	「ゲストハウス・民泊を始める(6月に実施する)」×経営女子 ENJOYWORKS
第10回	6月23日(土)	10:00 - 14:00	「アウトドアをもっと身近に」×アクティブ女子 アウトドアライフアドバイザー：黒川一
第11回	7月17日(木)～19日(土)	—	「小さな“お泊り”を取り戻す」×試着女子 [3泊体験イベント] Good Neighbors

「インテリアにこだわる×インテリア女子」の会では、インテリア好きのみなさんに集まっていただき、この宿のインテリアを考えた。たとえば「ベッドは置き型ではなく、小上がりにマットレスを敷いたほうがリラックスできる」という意見が出て「それはいいですね!」と実現されていく。ベッドの小上がりになる部分は、DIY が好きな DIY 女子たちでつくった。アートが好きな女子の会ではどんなアートがこの宿にあったらよいかを考え、宿の経営などに関心のある経営女子のみなさんとは経営や運営について一緒に考えた。泊まれる蔵は、まさに女性のみなさんとかたちにしていったプロジェクトである（図 5-19）。

図 5-19



コンセプトや事業づくりのプロセスを共有した上で、より事業に参加してもらう仕掛けとして、1口5万円、総額600万円のファンドの募集を行った。発信やイベントを通じて集まった共感を軸に、37名に出資いただくことができた。

図 5-20 はプロジェクトの概要だ。事業を一緒に育てていく視点から、長期的に関わっていただくため、投資運用期間が4年2カ月と長いことが特徴。事業シミュレーション上、年間想定利回り4%程度のリターンでファンド設計を行っ

たが、実際4年目を迎え、想定どおりの利回りの配当を行うことができています（図 5-21）。

図 5-20



図 5-21



その実績は、事業運営も参加型で進めていることが大きな要因と考えている。新型コロナ感染拡大前には、みなさんに現地にきていただき投資いただいた方と一緒にクルージングを楽しんだ後、会議室に集まり四半期の売上から稼働率、経費までを共有した上で、次の四半期の運営や経営課題について一緒に考えた。現在はコロナ禍でオンライン中心で行っているが、変わらずみなさんと一緒に事業運営をしている（図 5-22・23）。

図 5-22

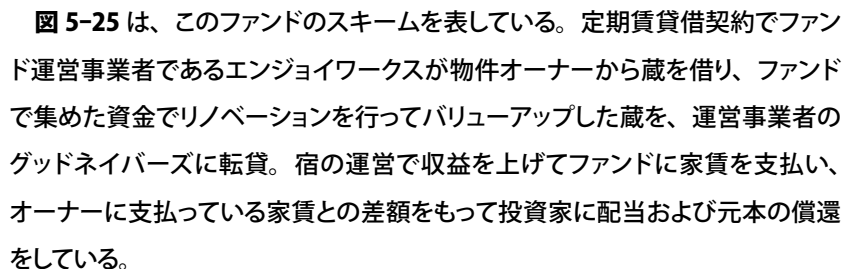


図 5-23



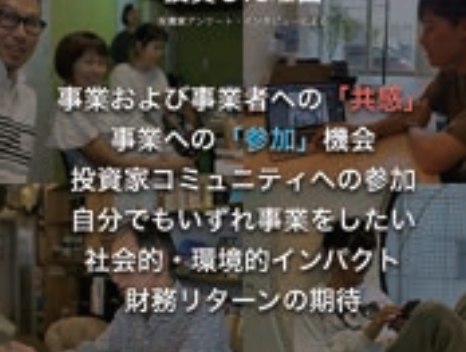
（*この取り組みは2022年8月、参加者みんなで作った社会課題解決の成功事業モデルとして全国へ。電通と業務提携し、全国の使われていない蔵を“泊まれる蔵”に再生してローカルに出会う旅の仕掛けをつくるプロジェクトを展開。富山と長野にある3つの蔵を再生する第1弾ファンドを募集している）

图 5-24



【スキーム図】

ユニークなのは、学びを兼ねて一口5万円を投資する方も多いということ。投資家のなかには「祖母から相続した空き家がある」「将来的にカフェにチャレンジしたい」「宿の運営をしてみたい」「シェアハウスをやってみたい」といった方も多く、将来的に自分が事業を行いたいと考えている。また、利回りだけではなく、社会インパクトや環境インパクトを重視されている方が多いことも着目すべき点だ。



投資した理由

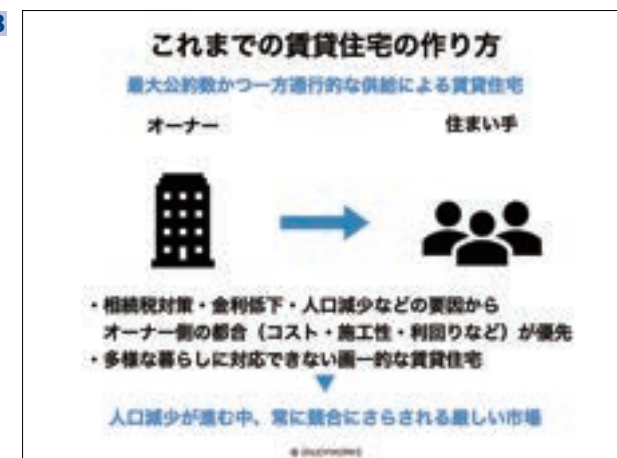
事業家・アントレプレナー・ベンチャー・キャピタルによる

事業および事業者への「共感」
事業への「参加」機会
投資家コミュニティへの参加
自分でもいずれ事業をしたい
社会的・環境的インパクト
財務リターンの期待

※ 投資家コミュニティ

ここからは、オーナーと住人の新しい関係性から考える「これからの賃貸住宅のつくり方」について考えていく。

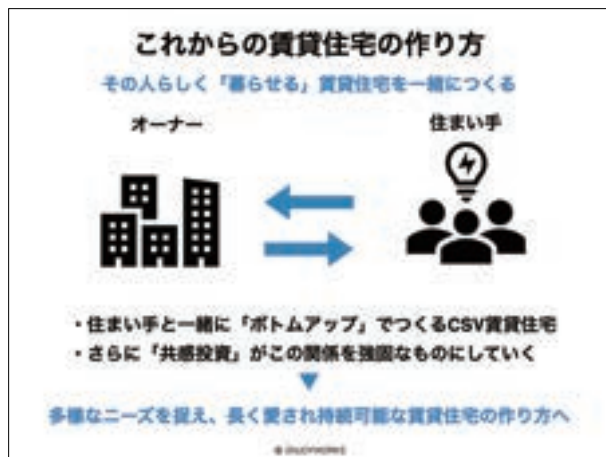
图 5-28



188 Chapter 5 賃貸住宅のオーナーと住人の新しい関係性からまちづくりへ

関係性を築くことで、長く愛される持続可能な賃貸住宅をつくっていくことができると考えている（図 5-29）。

図 5-29

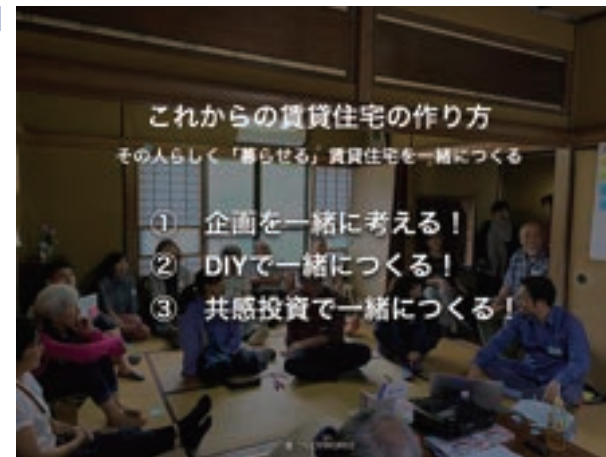


5-5 参加型でつくった三つのシェアハウス

CASE 1 で取り上げた「泊まれる蔵プロジェクト」でお伝えしたように、たくさんの方と一緒に場づくりに取り組んだ宿はコロナ禍においても稼働が伸び、引き続きみなさんに支えられながら運営している。これらの事例からも、参加型の取り組みが持続可能性を高めることが分かる。賃貸住宅においても同様に、オーナー、住まい手、投資家が一緒につくっていくことができると理想のかたちになるのではないだろうか（図 5-30）。

次に紹介するのは、さまざまな関わり方でたくさんの方に参加いただきながらつくった、三つのシェアハウスの事例だ。

図 5-30



Case 2 | 企画を一緒に考える、 葉山一色シェアハウス

泊まれる蔵と同様に葉山町一色にある住宅をシェアハウスにリノベーションするにあたっては、「企画を一緒に考える」ことを行った。どういったコンセプトにしたらよいかを、みんなで考えるイベントを企画した。

この住宅は、コレクティブハウスという自立共助、多世代居住を楽しむ住まい方の研究をされていた小矢部育子先生が設計されたものである（図 5-31）。コンセプトを考えるにあたっては、興味を持ってくださった方々に、まさにシェアハウス向きのこの住まいを実際に見ていただくため、現地で住宅や立地の魅力を感じていただく機会を設けた。

シェアハウスのコンセプトを醸成するイベントは、コロナ禍とあってオンラインで開催した。どういったコンセプトがよいかさまざまな視点で議論し、最終的には、ものづくりをする人やクリエイター、アーティストが多いエリアと、この住宅の共用部分が広めであることから、「ものづくりを楽しみながら葉山という地域とつながるシェアハウスにしよう」となった。

オンラインイベントでは、オーナーも交えてコンセプトを一緒に考えていくなかで、このコンセプトだったら入居したい、と関心を持つ人も次第に現れるようになっていった。続けてオーナーと入居希望者のトークセッションや共用部分で実際にものづくりを体験するワークショップなど、ものづくりもシェアする暮らしのおもしろさを感じる機会も設けた（図 5-31）。

図 5-31



Case 3 | DIY で一緒につくる、ハーブと発酵研究所

二つ目のシェアハウスは「DIY」をテーマに、こちらも葉山町にある元クリニックの建物をどのようにリノベーションするか作戦会議をみなさんと重ねた。職人にも少し手伝ってもらいながら、解体からフローリングの床張り、壁の塗装まで、まさに「つくる」という大部分の体験を共有し、シェアハウス「ハーブと発酵研究所」ができあがった（図 5-32）。

図 5-32





Case 4 | 共感投資で一緒につくる、鎌倉雪ノ下シェアハウス

三つ目の事例は、鎌倉市雪ノ下の住宅をリノベーションした「ていねいな暮らしを楽しむ女子のためのシェアハウス」だ。これはコンセプトづくりや DIY に加え、このシェアハウスに投資をしていただくというものである。活用するのは、鎌倉にあるモダンなデザインの古家。山の上にあり、庭から鎌倉のまちと海を一望できる。

眺望はよくても階段を 168 段も上がるような場所に賃貸住宅をつくっても入居希望者がいるか分からない。そこで「この建物がシェアハウスになったら借りますか?」「どういったシェアハウスがいいでしょうか?」といったことを参加者で話すイベントを企画。まずは雑草だらけの広い庭を草刈りするイベントから行った

(図 5-33)。

図 5-33



この「ていねいな暮らしを楽しむ女子のためのシェアハウス」というプロジェクト名も、みんなで考えたコンセプトだ。間取りは、五つの個室とリビング、ダイニング、キッチン。広い庭もある (図 5-34)。

図 5-34



5-35



図 5-37



(※図 5-38 はリノベーション後のリビングスペースである。空き家問題という課題の解決と豊かな地域づくりのためにみんなでアイデアを出し合ったシェアハウス計画が、その後のファンド満額達成により改修資金を得て実現することができた)

図 5-38



5-6 共感投資でかなえる、自分らしい賃貸暮らし

こうした取り組みから、ファンドを活用してオーナーの費用負担実質 0 円で、活用されていない不動産を再生する「0 円! RENOVATION」(図 5-39) というサービスが生まれた。前述の「ていねいな暮らしを楽しむ女子のためのシェアハウス」は、いまちょうどシェアハウスの工事費用をみなさんで出し合い、運営側、オーナー側として関わらないかという呼びかけをしているところで、目標額の 7 割程度*まで到達している(図 5-40)。

(※ 2022 年 1 月に募集金額を満額達成し、同年 2 月に運用開始)

図 5-39



図 5-40



このサービスのおもしろいところは、空き家や空室の多いアパートやマンションの問題をオーナー、入居者、投資家で解決する仕組みだ（図 5-41）。物件の老朽化も非常に進んでいることから、オーナーはリフォームをして入居者につなげたいと考える一方で、お金をかけてリフォームしても本当に入るか不安に感じる方が非常に多い。そもそも築年数の古さから融資が得られず、にっちもさっちもいかない状況の方も少なくないだろう。リフォームやリノベーションにかかる費用をファンドが代わりに負担する「0円! RENOVATION」は、こうした課題の解決策となる。

図 5-41



具体的なスキームを見ていこう。（図 5-42）にあるように、5～7年程度の期間、固定資産税程度を賃料としてオーナーに支払い、使っていない実家の空き家や空きアパートをファンドで借り上げる。私たちは賃貸物件の企画設計を行ってファンドを組成し、まちづくりに興味のある投資家を募集して物件のリフォームやリノベーションを行う。物件は賃貸物件としてファンドで5～7年程度運営した後、バリューアップして入居者がついた状態で物件をオーナーに返却する。

前述の事例と同様、企画設計のフェーズで住まい手に「この空きアパートをどんなコンセプトにしたなら住みたいと感じるか」といったヒアリングを重ねて一緒につくっていくため、さまざまな暮らしのニーズに合った賃貸住宅の提供が実現できる。また投資家にとっても、収益を得つつ空き家や空室という社会課題解決の取り組みに参画できるファンドを選択する機会となる。

半年ほど前にこのサービスのプレスリリースを発表した際、こうした悩みを持つ全国のオーナーからかなりの数の問い合わせをいただいた。「0円！RENOVATION」がオーナー、住まい手、投資家のみなさんと一緒に社会課題を解決していける仕組みに育っていくことを願っている。

図 5-42



新たに始めたプロジェクトが二つある。空室が目立つという兵庫県尼崎市にある大型の賃貸マンションと愛知県名古屋市内にある古民家の再生だ（図 5-43）。いずれも地域のニーズをコンセプトに落とし込んだ新しい賃貸住宅のかたちを提案している。

図 5-43

ボトムアップ+共感投資=新しい賃貸住宅

空き家・空きマンションなどを活用した賃貸住宅の可能性

シェアアトリエで再生する賃貸マンション

- ・兵庫県尼崎市
- ・空き部屋14戸をリノベーションし、作業場のある居住スペース（＋民泊）と地域のアトリエに
- ・ファンド規模 2,000万円
- ・借上げ期間 7年

レトロ事務所活用でコミュニティを発祥する

- ・愛知県名古屋市内
- ・名古屋駅から電車で10分・最寄り駅から徒歩2分
- ・レトロな洋風建築を地域交流が生まれる拠点へ
- ・ファンド規模 1,070万円
- ・借上げ期間 7年

Copyright © 2020 ENJOYWORKS All rights reserved.

現在はファンドを使いながら一つひとつの物件をみなさんと一緒に再生して事業として運営しているが、次のステップとして、成功した事業モデルを多くの地域で展開するための「テーマ別」ファンドや、地域における複数の事業をまとめて運営していく「地域別」ファンドを組成していく（図 5-44）。

ひとつの不動産という「点」の再生から、地域経済やまちづくりの活性化という「面」につなげることが期待できる。

図 5-44

賃貸住宅からまちづくりへ

複数の物件を運営する「地域別」「テーマ別」の共感投資ファンド





例えば...

**谷根千暮らし
ファンド**
 特定の地域のファンが
様々な物件を使った
賃貸住宅や事業に投資

**茅葺きの暮らし
ファンド**
 歴史的建造物を守り
特徴ある暮らしに共感す
る人たちのファンド

**良質賃貸
ファンド**
 新築で良質な
社会的ストックを
供給するESG投資

© ENJOYWORKS

こうした取り組みを行っていると、さまざまな相談が寄せられる。ここでは、私たちが一緒に取り組む「これからの賃貸住宅」といえる二つのプロジェクトを紹介したい。

まずは「化学物質過敏症の方向けの賃貸住宅づくりプロジェクト」だ。この資料（図 5-45）はオーナーが自ら作成したものである。オーナー自身も化学物質過敏症に悩んでおり、安心して暮らせる賃貸物件がなかなかない。化学物質過敏症に対応する建材の情報が不足していることも課題だという。同じ悩みを持つ方が周囲にもいることから、体にやさしい賃貸物件をみんなの声でつづていきたいと相談を受け、一緒に取り組んでいる。

図 5-45

これからの賃貸住宅プロジェクト例

健康賃貸住宅をファンドでつくり、過敏症の家族へ提供

賃貸住宅を創る側

- ・利便性低下
・都市部密集、老朽化、人口減少 → 都市再生 → 収益安定 → 環境内蔵性
- ・最大トラブル箇所：歴史的建造物の活用
・既存建物のリノベーション → 廃棄物、騒音、臭い・内装材
- ・入居者の健康被害（アレルギー、喘息、皮膚病）
・新築材料の選定 → マテリアル工場の活用 → 施工上の内装材

廃棄物、騒音、臭い → 内装材（賃貸仕様）に求められる

健康賃貸住宅を創る側

- ・子供二人を育てる母親
・過敏症のため住み替えが見つからない
・40坪、月7万円で見るところはないか
- ・BPO賃貸物件を借り換え、収益性を確保する
- ・お風呂：2万円
・キッチン：4万円
・洗面所：1万円
- ・お風呂：1.5万円
・キッチン：2万円
・洗面所：1.5万円

新たなサービス・モデル

壁・床・天井
ビニール空間

素材に配慮
無添加空間

入居者：家族、友人、学生、会社員
大家：個人、法人、投資家

高いけど、カラダに、安心
高いけど、モラル

カラダにやさしい賃貸物件（東海中テストケース）

大宮・高層
1LDK、2DK

西宮・低層
1LDK、1DK

東宮・1LDK

西宮・1LDK

© ENJOYWORKS

もう一つは、東京都世田谷区で始まっている、重度の障害者の方が自立して暮らせる賃貸住宅をつくる「たまよんガーデン・コミュニティプロジェクト」である（図 5-46）。この方の娘さんに重度障害があり、身近にも障害のある方がおられるという状況ながら、彼女らが自立した暮らしができる環境がないと感じているという。そこで同じ課題に直面している方々が集まり「どういった住宅であればより自立した暮らしを送りやすいか」について一緒に考え、障害が重くても「親なきあと」も暮らし続けられる住まいのあり方や地域コミュニティを提案していく。

図 5-46



これら二つのプロジェクトのニーズは、決して一般的ではないかもしれない。それでも、いまある賃貸住宅では決して満たされることのないニーズが社会には数多くあるということをあらためて知ることができる貴重な機会となった。

本シンポジウムのテーマでもある「その人らしく“暮らせる”賃貸住宅」の実現に向けては、当事者だけでなく参加型の手法で多くの共感を得ながら、それを実現するための資金を、共感するみなさんからの出資を募っていく。こうしたアプローチの有効性の高さを私たちは日々感じながら、着実に取り組みを進めている。

Chapter

「あしたの賃貸プロジェクト 第2回シンポジウム」 ～その人らしく「暮らせる」 賃貸住宅の可能性を広げる～ 質疑応答

「あしたの賃貸プロジェクト 第2回シンポジウム～その人らしく『暮らせる』賃貸住宅の可能性を広げる～」では、視聴者の皆様からいただいた質問にお答えする質疑応答の時間を設けた。以下に内容を紹介する。

登壇者

大月 敏雄 氏 東京大学大学院 工学系研究科建築学専攻 教授

山本 遼 氏 株式会社 R65 代表取締役

田中 陽三 氏 大阪府住宅供給公社 経営管理部住宅経営課
団地イノベーショングループ長

福田 和則 氏 株式会社エンジョイワークス 代表取締役

モデレーター

松本 眞理 一般財団法人住宅改良開発公社 住まい・まち研究所 所長

【松本】 住宅改良開発公社住まい・まち研究所長、松本です。ここからのお時間は、シンポジウムに関する質疑応答に移りたいと思います。

視聴者の皆様からお寄せいただいた質問に講師の方それぞれがお答えいたします。

大月教授への質問です。20代設計事務所の方からです。

Q1

都市部と地方によって賃貸活用の傾向が異なることや需要が異なることがあるのでしょうか。その地域の状況や地域の考え方、経済の仕組みなど、大きく異なると思いますが。

【大月】 おっしゃるとおり、都市部と地方によって賃貸活用の傾向というのは大きく異なると思います。特に一番大きいのは賃貸の値付けが全然違うということですね。例えば居住支援みたいなことを考えた場合に、民賃市場の違いによ

る家賃の差があります。それから、自治体によって生活保護の住宅扶助の額が違ふ。東京と大阪、それと田舎では全然違ったりするので、その組立て方がまず変わってくるということで、まず額が違ってきます。

あと、都会では賃貸に住むのは当たり前なのですが、田舎で賃貸に住んでいると、「スティグマ」って言われたりもするものですが、何か後ろ指指される感覚になったりというようなこともあったりする。そうすると、賃貸という形でつくるのがいいのか、また別の形を編み出したほうがいいのかと考えたりすることもあり得るだろうし、やっぱりその場所、その場所で賃貸というものがどういうふうに使われるのか、どんな値段で受け入れられるのかということをよく考えながら作戦を立てていく必要があるのではないかと考えております。

ですから、その場その場の賃貸の状況をよく分析しないとプランニングは立たないと考えております。

【松本】 ありがとうございます、山本様への質問です。50代不動産管理会社の方からです。

Q2

シェアハウスを計画しております。R65の山本さんのお話の中で、入居者の選定時に常識があり過ぎる人は難しいとおっしゃっていましたが、どのようにして判断されるのでしょうか

【山本】 常識があり過ぎる人が難しいということに関しては、これは選定基準がすごく難しいと思うんですけど、シェアハウスを運営するときは、自分が住むということ考えたときに友達になれるかということを結構見えています。僕は今30代なので、一緒に住む前提で考えたとき、この人と一緒に住んだときには、例えば何かすごい怒られそうだなみたいな人はすみませんという感じでお断りしているという感じですかね。

【松本】 ありがとうございます。田中様への質問です。50代、住宅事業者の方からです。

Q3 茶山台団地の団地再生の事例の件ですが、ほかの住宅でも同じような取組をされているのでしょうか。ほかの物件の事例もありましたら御教授いただけると幸いです。

【田中】 リーディングプロジェクト団地という形で茶山台団地は位置付けられていますので、ハード、ソフト、いろんな取組を一体的にやっている代表的な団地ということになります。現在、それ以外に展開しているのは、大阪市住吉区に OPH 杉本町という団地がありまして、そこで NPO 法人チュラキューブと連携して「杉本町みんな食堂」という障害者支援も兼ねたコミュニティ食堂を 1 室つくっています。

「みんな食堂」では企業の障害者雇用枠で採用された方が、雇用主の企業から派遣されて団地内のコミュニティ食堂運営の業務に就いています。食堂を運営する NPO 法人が企業と連携し、運営資金も出してもらうことにより、地域にお住まいの方に対して手頃な価格で食事を提供しています。食堂では高齢者同士のつながりづくりもできますし、あとは昼食を食べに来た高齢者の方が、働く障害者の方の自立を食で応援していくみたいな雰囲気があります。今日は茶山台がメインテーマだったのでご紹介しなかったのですが、みんな食堂は団地内の拠点づくりとしてはうまくいっている取組かなというふうに思っています。

【松本】 ありがとうございます。福田様への質問です。50 代、住宅事業者の方からです。

Q4 エンジョイワークスではクラウドファンディングで資金を集めているというお話がありましたが、こういった物件はクラウドファンディングに向いているとか、こういった物件は向いてないというのはありますでしょうか。

【福田】 さきほどは詳細をお話しなかったのですが、我々が運用しているクラウドファンディングは、みなさんがよくご存じの寄附型や購入型とは違い、「投資型」

と呼ばれるものです。したがって、我々が運営しているクラウドファンディングに向いている物件は「不動産を活用して事業を行い収益を上げられるもの」ということになります。

ですが最初の段階で見極めるのは難しいですね。多分ぱっと見て「これはお金になるな」と思ったら皆さん、すでに何かやっていますから。今は空き家になっていて収益が上がっていないわけですから、「どのようにするとお金を生み出すことができるか」ということをみなさんと一緒に考えるプロセスを通じて、その向き不向きを確認しているというのが実際のところかなと思います。

【松本】 ありがとうございます。松本にも質問がきております。50 代、賃貸住宅オーナーの方からです。

Q5 住宅改良開発公社の松本さん、現場に行って入居者とコミュニケーションを取ったことがありますか。

【松本】 正直、まだ入居者の方とコミュニケーションを取るチャンスはございませんが、今後、調査研究を進めていく段階でそういったこともぜひやってみたいなと思っております。

ご質問、ありがとうございました。続きまして、大月教授への 50 代賃貸住宅事業者からのご質問です。

Q6 緩やかな環境移行を支える賃貸住宅を増やすためには、オーナーの理解が不可欠だと思いますが、オーナーの理解を得るためにはどうしたらよいと思いますか。

【大月】 やっぱり共感だと思うんですね。オーナーにとっての幸せは「思ったとおり金もうかる」ということだけじゃないと思うんですね。かつては、入居者の方に感謝されるとか、田舎から送ってきたミカンのおすそわけをいただ

とか、あるいはそのお返しをすとか、昔でいうと大家と店子のようなちょっと親子的な関係というか、遠くの親戚よりも近くの他人だみたいな、何かそんな感じがいっぱいあった。落語なんかを聞いていると、ものすごく人間味あふれる人間関係というのが形成されていたりします。それは話の中なんですけれどそういったお金以外の人間関係というのは多様な形で豊かにあり得るということを、もう少し賃貸業界、不動産業界の人が語り合うべきだと思うんですよ。

現在、どんなニュースを見ててもお金の話しか出てこないです。お金の話とか数式が出てきてパーセンテージが出てくるみたいな、人間の心はどこにも語られてないというのがとても不思議で、その不思議をもう少しなくしていくというのが重要なのではないか。そういう意味で我々学者もそうだし、いろいろな公社さんもそうだし、マスコミもそうだし、事業者同士がもうちょっとお金以外の哲学を語り合うというのがすごい重要なことだと思っております。

【松本】 共感といいますと、やはり、これは、福田様に一言おうかがいしたいと思います。

【福田】 今の太月先生のお話をうかがって、僕はひたすらうなずくだけです。実際、僕自身も今の仕事を始める前はお金や数式のことしか頭にない仕事をしていましたが、葉山という町に移り住んで、人との交わりからいろいろなことを学ばせていただいて、まさにお金だけではないということを感じている次第です。

【松本】 山本様もどうでしょうか。

【山本】 お金は大事ですよ。一方で、僕なんかは入居者と一緒に住んだりするので、何かそういった意味で言うと共感せざるを得ないというか、困っていたら、ああ、確かにこういうところは困るよなということが分かります。何かお困り事からどうやってお金もうけにつなげていくかというのは、我々不動産会社の仕事なんだろうなということをしごく考えています。

【松本】 共感の仕掛け人でもあります田中様、どうでしょうか。

【田中】 オーナーも事業者である以上はお金のことも考えないといけないと思います。先ほど福田さんの資料の中にあって、福田さんは特に触れられていな

かったんですけども、「ボトムアップでつくる CSV 賃貸住宅」という言葉があって、これすごく僕の中ではいい言葉だなと思いました。その地域や団地に住んでいる方と一緒に新たな価値を創造していくことによって、最終的には賃貸住宅を通したコミュニティビジネスとして成立させていくことが大切だと思っています。そういう意味では最近よく言われる「CSV」、クリエイティング・シェアード・バリューですね、CSV 賃貸住宅というのは何か僕の中では今日、一番びびってきた言葉かなというふうに思っています。

【松本】 ありがとうございます。次の質問にいきます。40 代建設業の方から山本様への質問です。

Q7 シェアハウスの入居募集について、山本さんはポータルサイトではないと思いますが、満室になるには何か月ぐらいかかるのでしょうか。

【山本】 ばらばらです。というのも、入居募集は管理人の人と一緒に募集しているので、例えば管理人の人が前から結構住みたい人を集めているケースだとすぐ満室になるということもありますし、満室まで 1 年かかる、これはもう物件の大きさとかにもよるんですけれども、1 年かかるということもあります。

ここはですね、正直に言うと、満室にするということはあまり目的にしてなくて、何か豊かな人間関係をシェアハウスの中で築きたいということを思っているの、合わない人はちゃんと断っているというところがあります。満室にしようと思っただけで、あえてしてないみたいなのが結構あるので、ばらばらですというのが回答です。

【松本】 ありがとうございます。シェアハウスを運営されている福田様、どうでしょうか。

【福田】 今山本さんおっしゃったとおりで、僕らの場合はシェアハウスをつくることから一緒に取り組むことが多いので、つくっている間に「ここは私の部屋」と決める人が出てくるんですよ。ですから、できる頃には部屋が埋まっていると

ということもあります。

【松本】 大月教授もシェアハウスの事例をかなり取り上げていらっしゃいますが、その辺の経営的な面とか、シェアハウスが埋まればいいという話じゃないということについて、実際事例を見ていてどういうふうにシェアハウスの位置づけを、考えていらっしゃいますか。

【大月】 やっぱりどの物件でも、シェアハウスってかなりつくるプロセスが手づくりっぽいところが多いなと思っています。今おっしゃったように、つくっていくみんな、ユーザーになりかけの人とか、ユーザー候補者みたいな人がたくさんやってきて一緒につくっているうちに部屋の形が決まっていきたいな。

例えば、東南アジアや南アジアのスラムでまちづくりをやることがあって、都会で不法占拠していた人たちが、国連とかの支援の下に郊外に移転しなきゃいけない。そのときに、ただで手に入れた住宅団地に自分たちでセルフビルトで家をつくっていくわけなんだけど、なるべく小さい仲間にグルーピングしてやらせるんですよ。10 ぐらいのグループに分けて競争的にやらせて、A チームがこれやります、B チームはこれやりますとってワークショップでやっていくと、大変素早く競争的にやっていく。そうすると、自ずと誰がどこに住むかなんて1年後には決まっている。住まい方やみんなの部屋の間取りまでみんな分かり合っている中で決まっていく。何かそういう体験的なプロセスを踏まえた供給みたいなのが、手法となっていくこともあっていいと思います。プロセスつき、物語つきみたいな、住宅開発をやっていく、そうした中でさっき言った緩慢な環境移行みたいなのができるといいですね。それは若い人にとっても年寄りにとっても障害者の方にとっても、そういったマーケットが、もうちょっと増えてもいいような気がしております。

【松本】 ありがとうございます。次に 20 代学生から田中様への質問です。

Q8

どこの団地の集会所も茶山台としょかんのようにしたほうがよいと思いますが、何か条件はありますか。

【田中】 そうですね。かつて茶山台としょかんは、団地の中に3つある集会所の中で一番使われてない集会所でした。公社の職員は誰も団地に住んでおらず、団地についてどうやって知ったらいいんだろうということを考えて、そこを拠点にして団地を知る、住民さんとのつながりをつくっていくというコンセプトで開いたコミュニティスペースです。

ですから、ほかのところでも同じ取り組みをやったらいいのではと言われたりするんですけど、他の団地を見てみると自治会のほうできちんと集会所の運営がなされていたり、住民さんのほうでしっかりしたコミュニティができていたり、団地の方でのサークル活動が活発であったりすると、わざわざ公社が団地に入っていく必要もないのかなということは思っています。

ただ、茶山台としょかんに関しては、入居して20年住んでいる人が、「20年住んでいるけど、この集会所に初めて入ったわ」みたいなことをおっしゃるぐらい、ちょっと忘れ去られている場所になりつつあったので、ここを「団地のサードプレイス」として開いたのはすごく意義があったかなというふうに思っています。

【松本】 ありがとうございます。次に福田様への質問です。40代、研究機関の方からです。

Q9

エンジョイワークスのクラウドファンディングについてですが、金融機関は協力的ですか。融資の状況について知りたい。

【福田】 そうですね、我々の取り組みに対しては非常に協力的です。特に地方の金融機関は、非常に厳しくなっている地域において住民の方もクラウドファンディングを介してお金を出し合って何とかしようとしているので、我々金融機関も何とかしなくては、という思いをお持ちだと思います。また、そういうことを取り

仕切っていけるような人材を地域で育成していくことについても協力的で、我々と一緒に取り組んでくださっています。

【松本】 ありがとうございます。次は松本あてへの質問です。

Q10 入居者同士の緩やかなコミュニティが育まれることで家主にはメリットがあると思いますか。

【松本】 家主のメリットはとてもあると思います。どのくらいメリットがあるか、またどのようにしてメリットが生まれるかについてあしたの賃貸プロジェクト活動で解明したいと思います。大月教授、手が挙がっています。どうぞ。

【大月】 僕はあると思います。何かというと、例えば 1970 年代の初めにピアノ殺人事件というのが神奈川県のある団地で起きたんですね。それは近所の女の子が弾いていたピアノがうるさいといって近所のお兄さんが刺殺してしまったという極めて痛ましい事件でした。当時、建築学会で 1970 年代から 80 年代にかけて、騒音というのはいかにして人間の行動をかき立ててしまうのかという実験をいろいろやった時代があって、結局、顔見知りの人が出す音はあまりうるさくない、むしろ好ましく思えるという結果となっています。ばらんぽろんとピアノを鳴らしているのが、「ああ、何とかちゃん、今度何かコンクールなんだよ、頑張れ」みたいに思えるのか、あるいは、「何じゃいこの音」、というふうに思えるのかは、その音源の人を知っているかどうかで相当違うんだということです。つまり騒音というのは、音圧レベルが何デシベルということもさりながら、音源とその人がどれだけ親しい関係にあるかということなんですね。

それが今、コロナになって公団も公社も話を聞いていると、全部大家さんに文句が行っているんですね。そういうんじゃない世の中も多少つくれるんじゃないかということを考えたときに、入居者同士の緩やかなコミュニティは相当お金に換算するとすごいぞと思うけど、残念ながら誰もそれを計算してみようと思っている人がいないだけの話かなと思っております。

【山本】 先ほどの話に通ずるところで、シェアハウスとかもそうですね。やっぱりコミュニティにメリットがあるかみたいなことかというと、すごい短期間で見ると分からないんですよ。これでどれだけ利回りが上がりますかみたいなことというのは分からないんですけど、入居者が長期で住んでくれるというのはやっぱりコミュニティがあるかないかで全然違うと思っていて、先ほどの話に割と通ずるところなんですけど、皆さん結構お金が好きだと思うのであえてお金というところを考えてみると、メリットは短い期間で見るとないんですけど、長い期間で見るとめっちゃめっちゃあるなというところを思っているの、何かそういうところを意識されるとメリットにつながっていくんじゃないかなというふうに思います。

【松本】 ありがとうございました。では、最後のコメントをいただきたいと思います。

Q11 「あしたの賃貸」というか、これからの賃貸に関連したこれからの皆様のたくらみとか野望とかなどあればお聞かせください。

【福田】 講演時もお話させていただきましたが、僕はエリアやテーマごとのファンドをつくって「大きいお財布」をつくりたいんですね。ただお金をプールして物件をつくっていくということではなく、今日お話ししたような入居者の皆さん、オーナーの皆さんと一緒に、共感を育みながらかつ事業としても長く継続していける物件をじっくりつくりたい。でも事業として行う以上はどこかで稼がなければなりません。ファンドを管理して管理手数料をいただきながら、そういったものを目指せるといいなと考えています。

【田中】 私どもは、公的賃貸住宅事業者ですので、さっきのお金の話に戻っちゃうんですけど、家賃を決めるに当たっては、立地や近隣の施設のような「利便性」みたいなところですね、結局不動産鑑定士が判定するような客観的な部分で家賃が決まっていってしまうというところがあります。そこで、これは私のたくらみというか、こうなればいいなという思いとして、私どももやっているこういうコミュ

ニティ支援とか、あとは DIY でみんなで作るとか、そういう住民さんと一緒につくった新たな団地の価値のようなところも評価して家賃に含めてもらえるような仕組みに何かできないかなと思っています。

駅前だから何万アップで、駅から遠いから何千円マイナス、みたいな決め方じゃなくて、駅から遠いけどこの団地って住んで楽しいから 5,000 円アップとか、公的な会社なのでなかなか恣意的には決められない部分はあるんですけど、そういうところで何か仕組みを変えたりしてみたいですね。今日お話をいただいた皆さんの共通項として、住んでいる人たちと自分たちの住まいを「みんなで作る」というところがあったと思うんです。つまり、DIY なり、シェアハウスなりというのは「みんなで作る」という要素が大きくあるので、そういう価値を家賃に反映させていけるような仕組みなんかをつくってみたいかなと思っています。

【山本】 僕はですね、2 つあるなというところを持っています。

まず、今日はシェアハウスの話が結構多いので、シェアハウスの話は後半でしょうと思うんですけど、1 つ目は、やっぱり R65 不動産をなくしていくということは頑張りたいかなと思っていて、今、弊社、東京都内の会社なんですけど、熊本の入居希望者さんからご連絡が来たりとか、北海道の入居希望者さんからご連絡が来たりして、不動産仲介するのは無理なんです。どんどんどんどんパートナーさんを増やしていったら、自分たちがやる役割をどんどん小さくしていったら、R65 不動産がなくなるというところまで持っていきたいかなと思っています。

2 つ目は、もっと物件を増やしたい、買いたいですね、今 14 棟やっているのは賃貸でやっているんですね。しかもサブリースでやっているの、それこそさっきの話で赤字が出ようが自分たちが被るだけで、大家さんにしっかり家賃さえ払っておけば何やってもいいと言うとおかしいんですけど、比較的いろんな募集の仕方ができたりとか、自分たちでリスクを負うことができるということはあるんですけど、一方でそろそろ定期借家の契約が切れそうとか、DIY するにもこれは大家さんが嫌がるだろうなみたいな DIY も結構あるので、もっと物件を買って、今家賃で大体 400 万ぐらい月々支払っているの、このお金を購入の資金に充

てたりとか、もっと自由なことができる賃貸というのを自分たちでやりたいですね。

世の中的にこういうのは必要でという話はいっぱいあるんですけど、もっと目の前の、例えばうちの入居者が困っていることをかなえるための賃貸住宅というのは多分いっぱいできるはずなので、こういったものを自分たちで物件を買ってやっていきたいかなと思っています。もちろんサブリースも増やしていきたいなというところは思っているので、このあたりで物件を増やしていったら自分たちのできることを増やしていくかなと思っています。

【大月】 日本の物件というのは、基本的に「売るか、貸すか」という二分法でできているような気がします。今お話にあったような、例えばサブリースなんというのは、少しそこにグレーが入ってきて、いろんな多様性が出てきているんじゃないかなと思います。

例えば、「持つ」にしても、アメリカのマンションって 2 種類あって、コンドミニアムとコーポラティブとがあって、コンドミニアムは日本の区分所有と同じなんですけど、コー・アップと呼ばれるコーポラティブについては利用権ですよ。日本でいうとゴルフ会員権みたいなものになって、理事会がすごく強い、所有権より利用権のほうが強いということになります。あるいは賃貸のほうでも、有料老人ホームみたいにたくさんお金を積めば家賃が安くなるとかという方法もあります。これは例えば昔の関西では敷金が高かったのと同様に、今も韓国ではジョンセとかウォルセと呼ばれるような家賃システムがあって、そういう古今東西あったような、家とお金の関係をいろいろ考えれば、賃貸から分譲までかなりもっと幅広いグレーの中で楽しく選べるような、そんな世の中にどうやったら変化していけるのかなというのが今のやらなきゃいけないことかなと思っております。

【松本】 本当にあしたの賃貸、これからの賃貸に関してポジティブなメッセージいただきまして誠にありがとうございます。

お時間となりましたので、ここで質疑応答を終わらせていただきたいと思います。講師の皆様、本当にありがとうございました。

以上をもちまして「あしたの賃貸プロジェクト 第2回シンポジウム～その人らしく『暮らせる』賃貸住宅の可能性を広げる～」を閉会いたします。

どうもありがとうございました。

あしたの賃貸プロジェクト 第2回シンポジウム開催記録

- * 名称 あしたの賃貸プロジェクト 第2回シンポジウム
 ～その人らしく「暮らせる」賃貸住宅の可能性を広げる～
- * 日時 2021年12月3日(金) 13:00～17:00
- * 開催方式 YouTubeによるオンライン配信
- * 配信会場 コモレ四谷タワーコンファレンス
- * 主催 一般財団法人 住宅改良開発公社
- * 後援 独立行政法人 住宅金融支援機構
 一般社団法人 全国住宅供給公社等連合会

* プログラム

■ 主催者挨拶

■ 講演 「社会の潤滑油としての賃貸住宅」

東京大学大学院 工学系研究科建築学専攻 教授 大月 敏雄

■ 賃貸レポート 「あしたの賃貸アンケートからお引越しの理由と選ばれる賃貸を探る」

一般財団法人住宅改良開発公社 住まい・まち研究所 所長 松本 真理

■ 事例講演 「いくつになっても暮らし続けられる賃貸住宅」

株式会社 R65 代表取締役 山本 遼

■ 事例講演 「響きあうダンチ・ライフ ～茶山台団地再生プロジェクト～」

大阪府住宅供給公社 経営管理部住宅経営課 団地イノベーショングループ長 田中 陽三

■ 事例講演 「賃貸住宅のオーナーと住人の新しい関係性からまちづくりへ」

株式会社エンジョイワークス 代表取締役 福田 和則

■ 質疑応答





あしたの賃貸
プロジェクト

あしたの賃貸ライブラリー 2

その人らしく「暮らせる」賃貸住宅の可能性を広げる

発行日 令和4年11月30日

編集・発行 一般財団法人 住宅改良開発公社

〒102-0076 東京都千代田区五番町14番地の1（国際中正会館ビル3階）

TEL 03-3237-7411

URL <https://www.kairyoukousya.or.jp/>

本書の一部あるいは全部を無断複写、複製、転載、あるいは電子書籍などに入力することは、法律で定められた場合を除き、著作権の侵害となります。

© 2022 一般財団法人 住宅改良開発公社