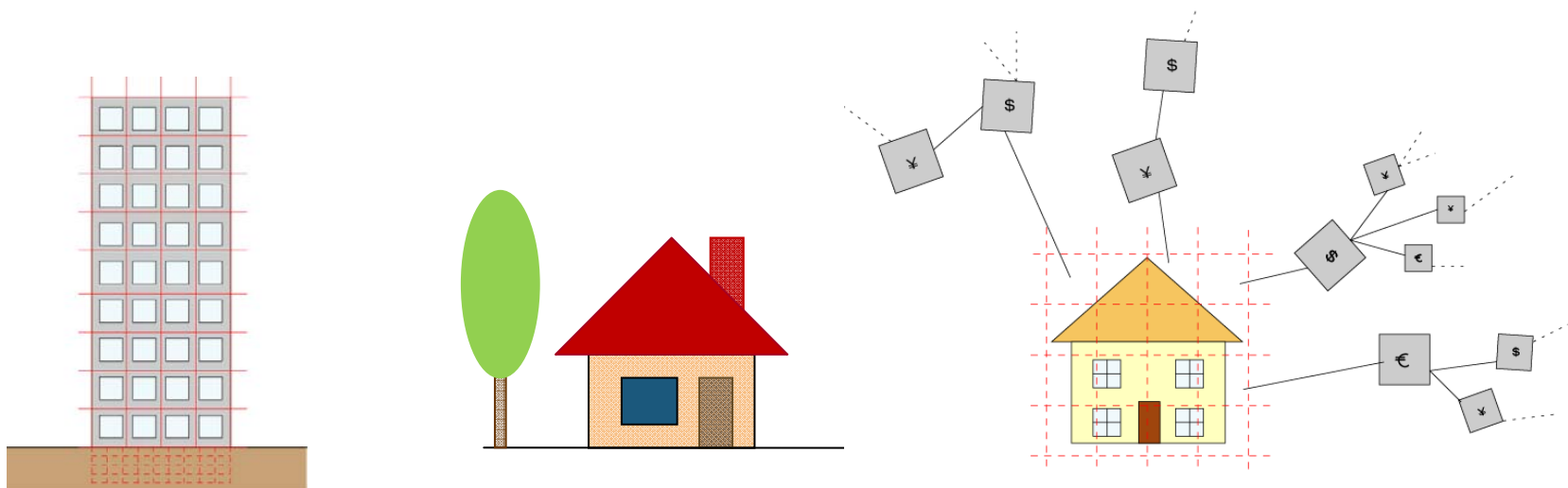
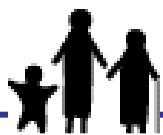


# 少子高齢化・人口縮減時代における 家族と住まい

2010.6.24

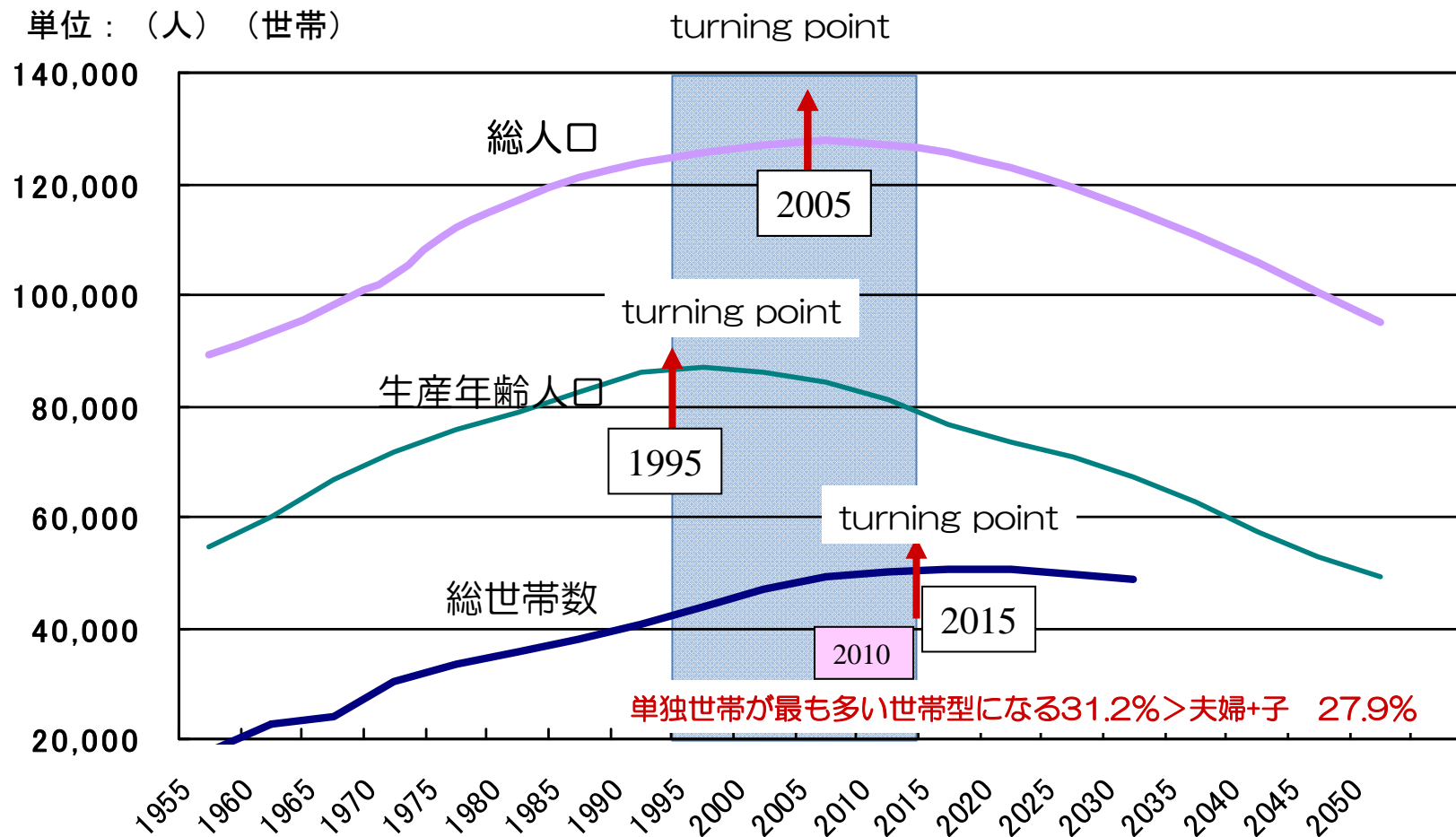
園田真理子（明治大学）





# 人口・世帯数の縮減

1995年から2015年の間に、全てが増加から縮減へ

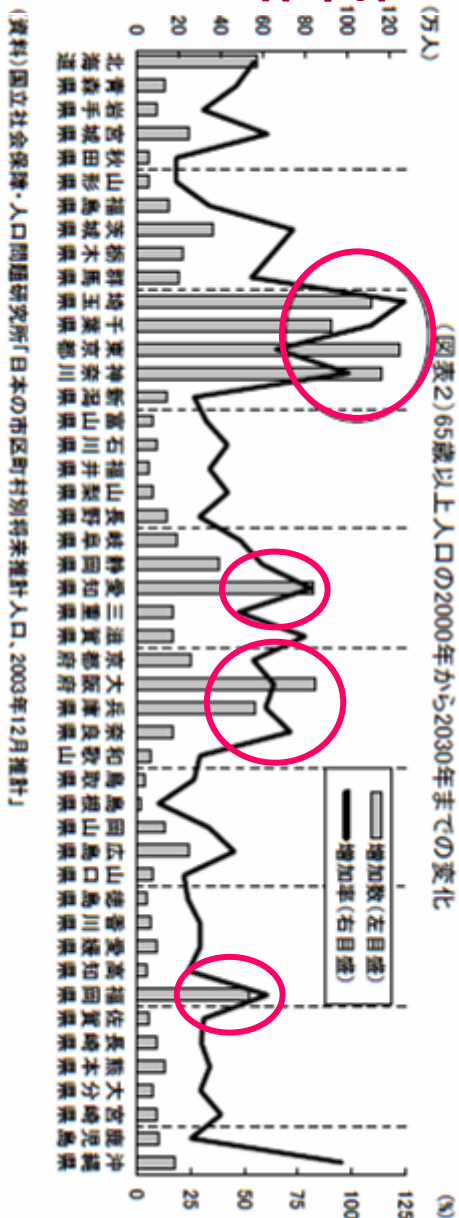


資料：2000年まで「国勢調査」、2005年以降は国立社会保障・人口問題研究所の推計による

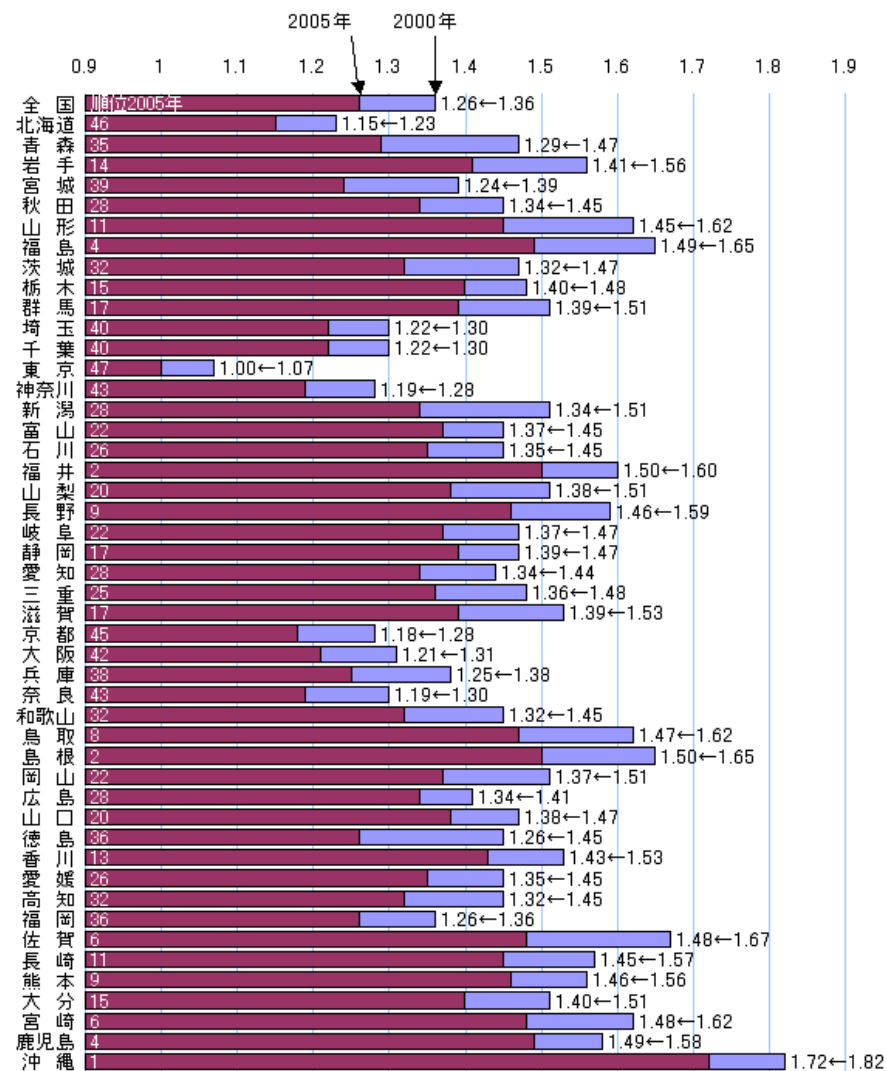


# 少子・高齢化の進展

## 都市部を中心に激的な少子高齢化が進む



都道府県の合計特殊出生率(2000年、2005年)



(注) 数字は「2005年値←2000年値」(いずれも確定値)である。

(資料) 厚生労働省「人口動態統計」

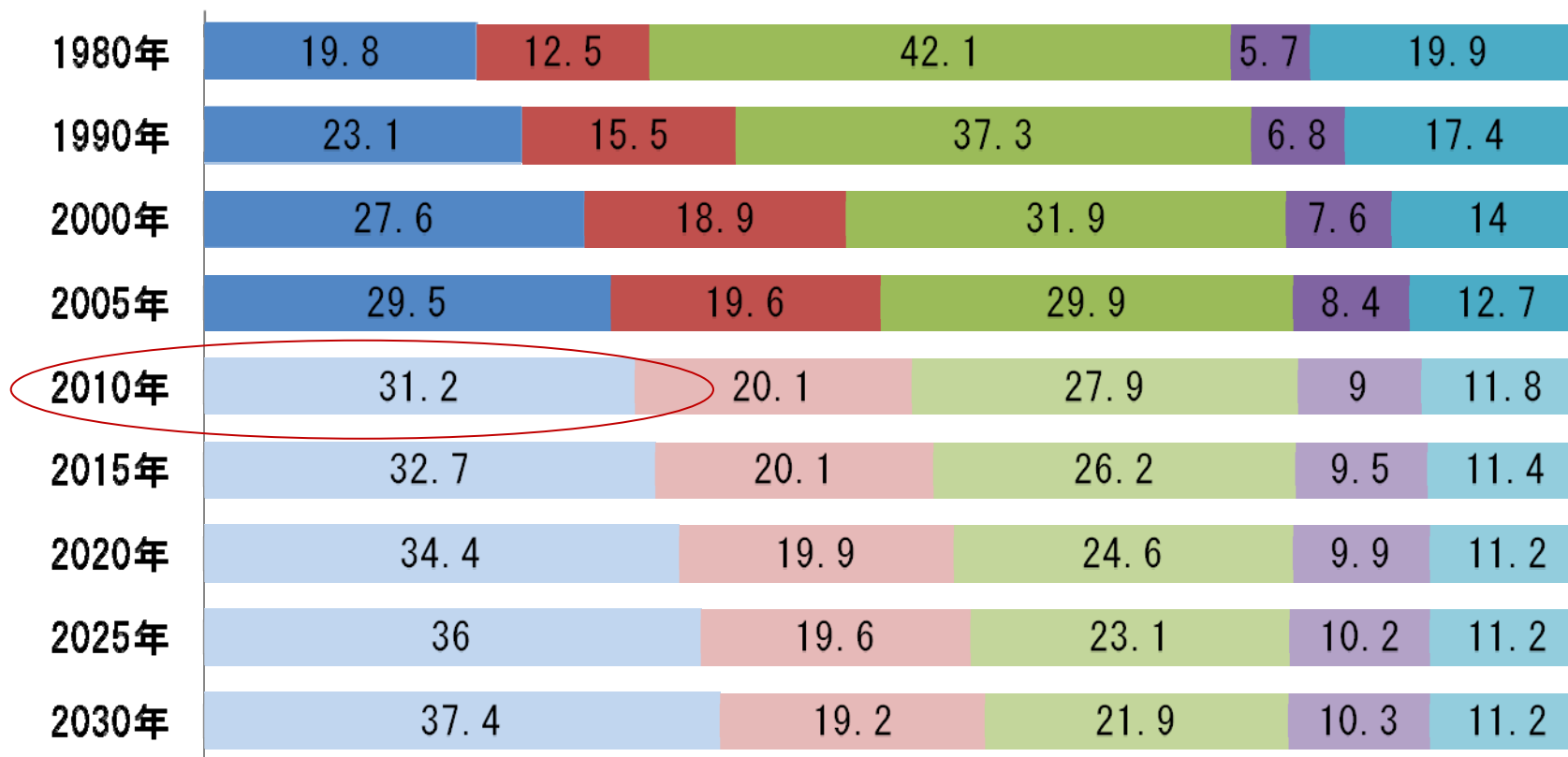


# 家族類型の変化

2010年 単身時代の到来

## 年次別の家族類型の変化

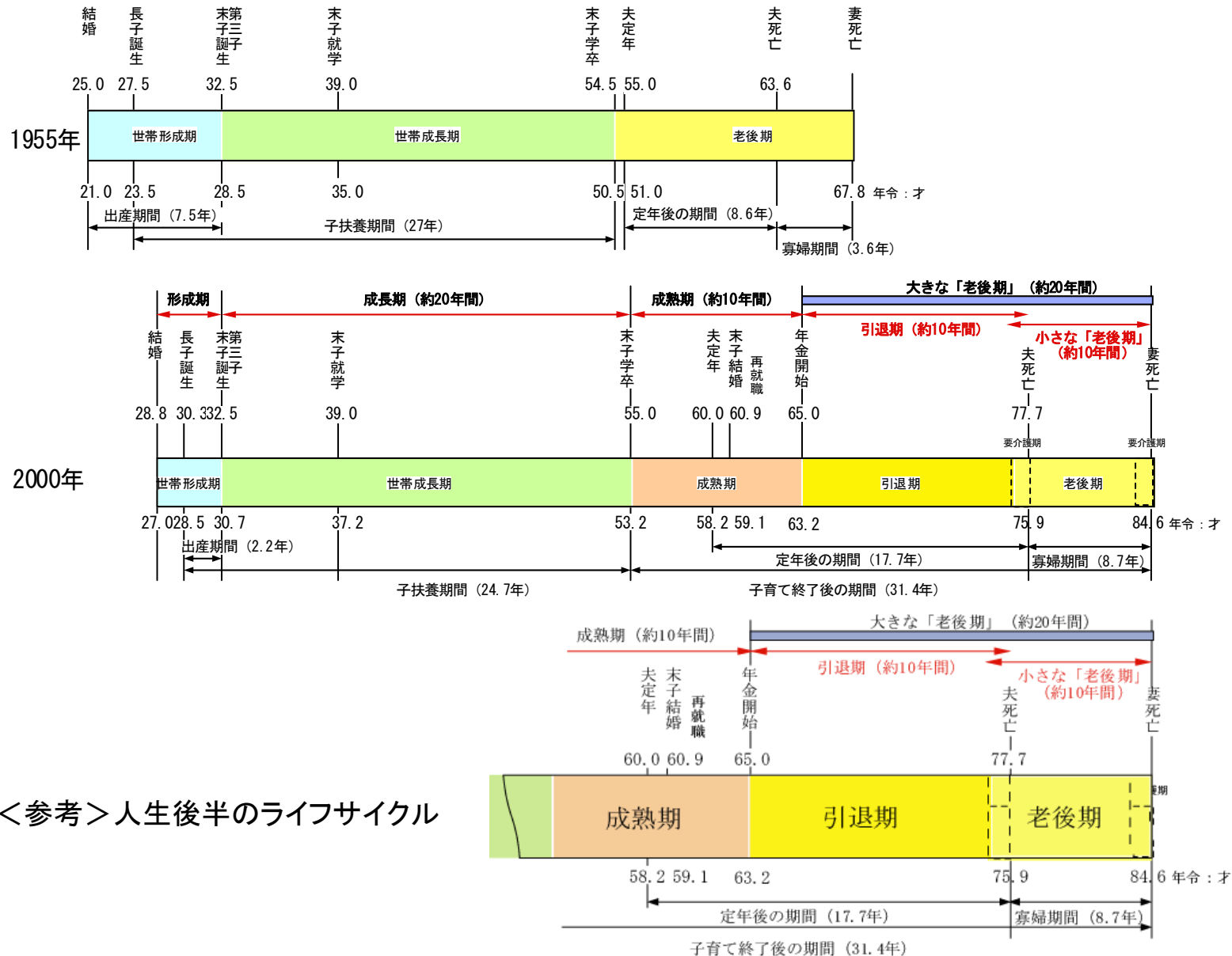
■ 単独 ■ 夫婦のみ ■ 夫婦+子 ■ 単親+子 ■ その他





# 居住者のライフサイクルの劇的変化

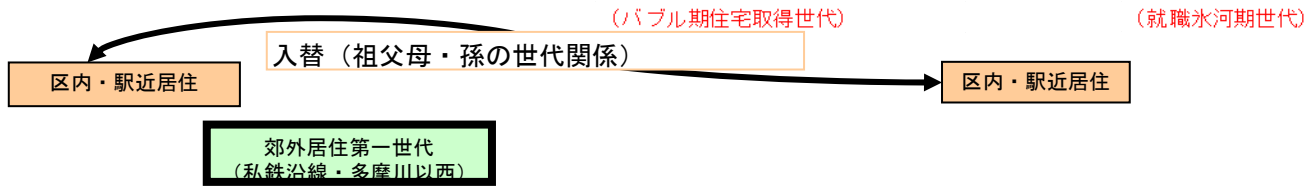
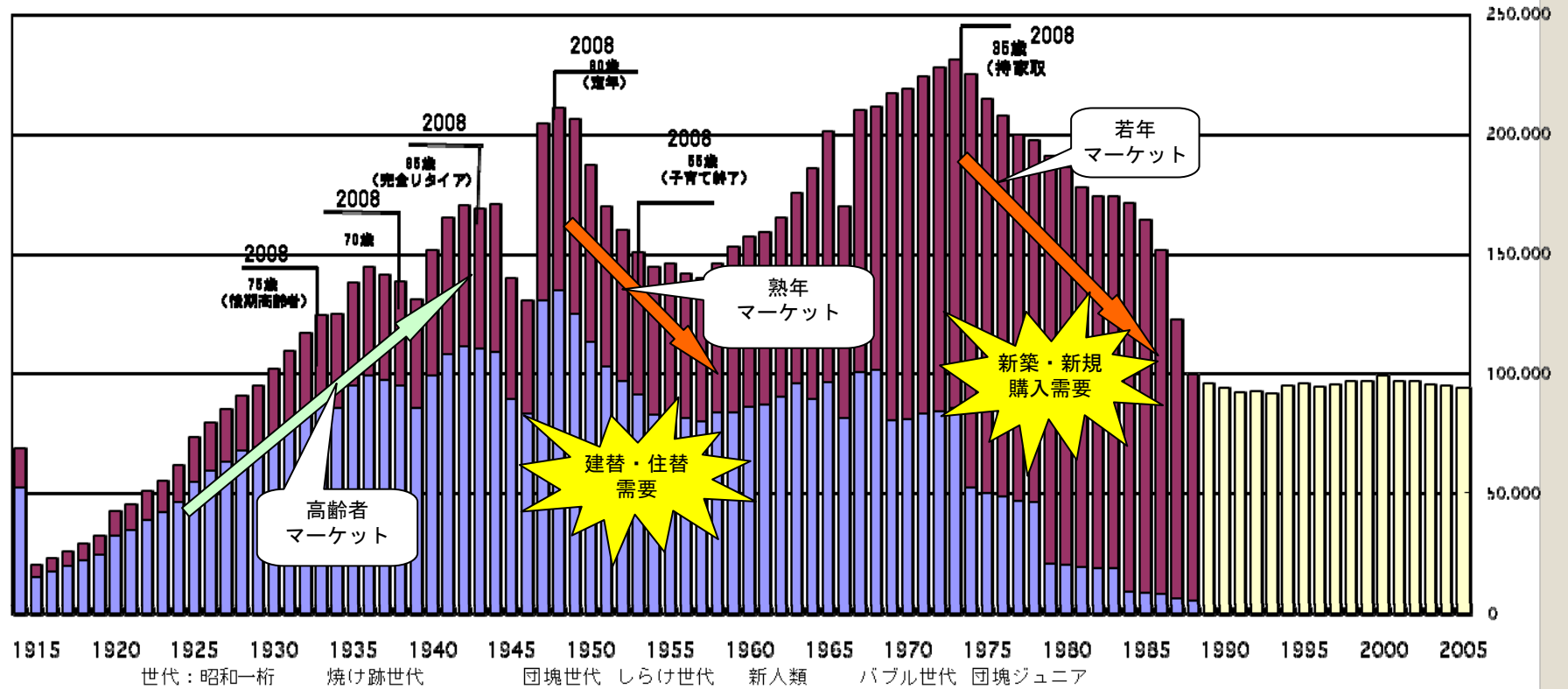
## 人生は3拍子から5拍子へ



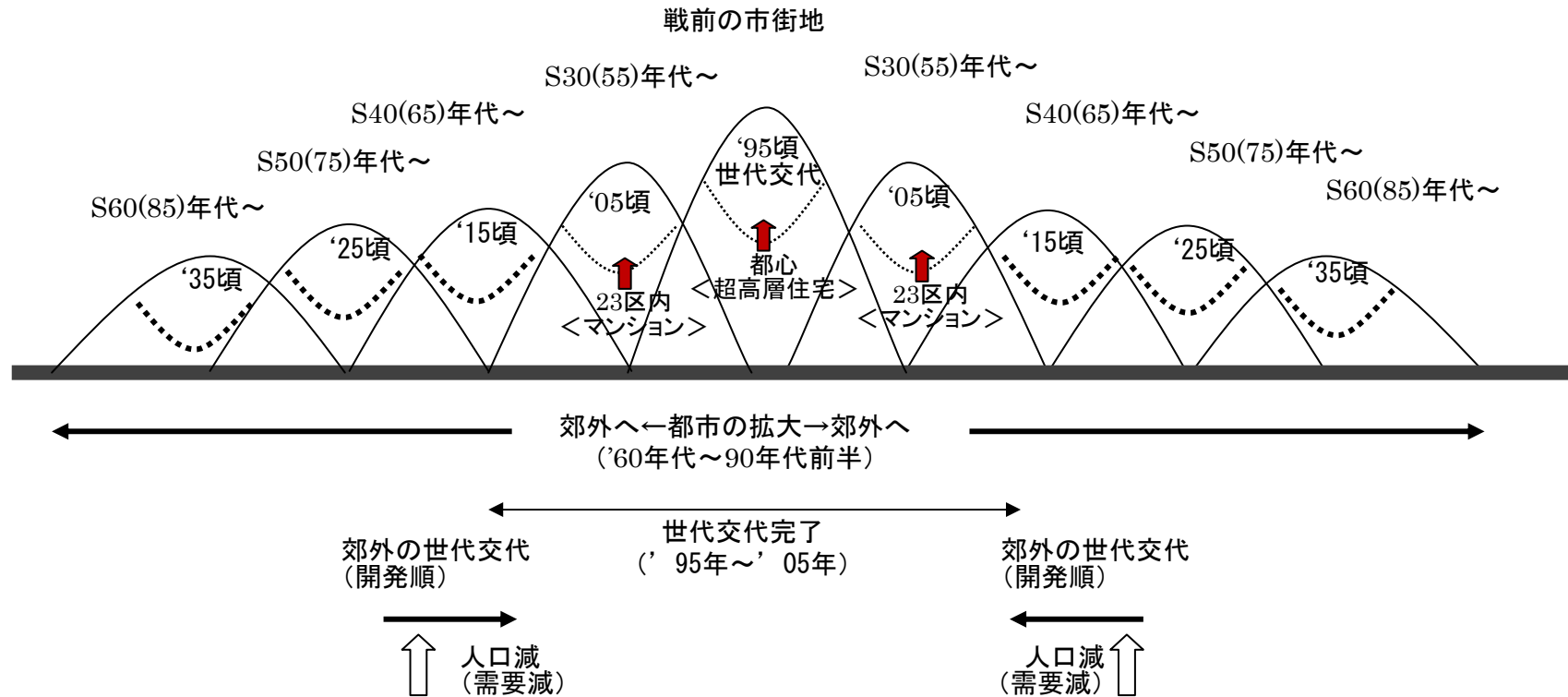
<参考> 人生後半のライフサイクル

# 東京の住宅マーケットの近未来

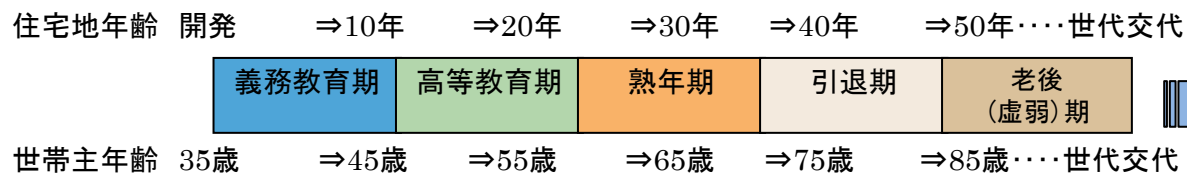
資料：人口 2005年国勢調査 東京都を使用  
 持家率：2005年 国勢調査 世帯主年齢5歳階級別持家率 東京都を使用



# 「都市の拡大」に対する「世代交代」の図式



## 住宅地のライフサイクル





# 街はどのように生成、発展してきたか

高度経済成長期：都市の拡大・拡張



バブル期：スプロール、中心部の空洞化

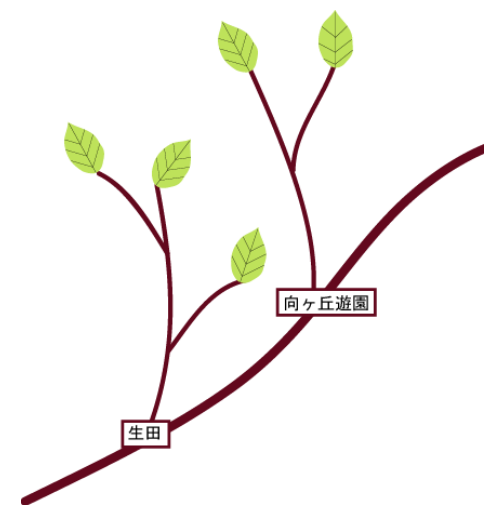
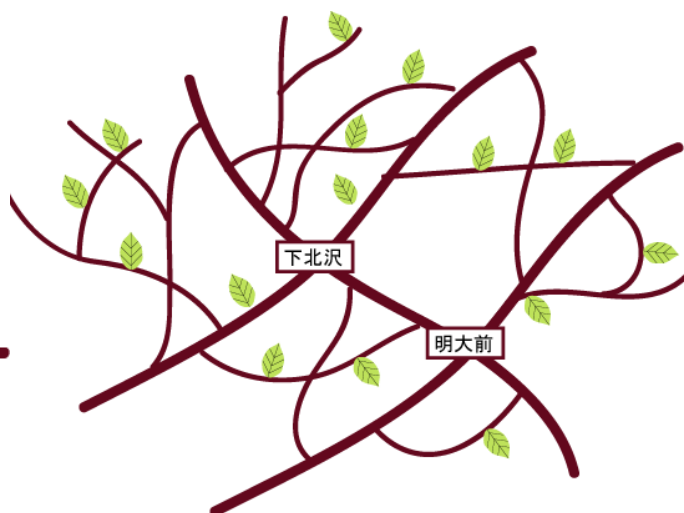


ポストバブル期：選択と集中



コンパクトシティ??

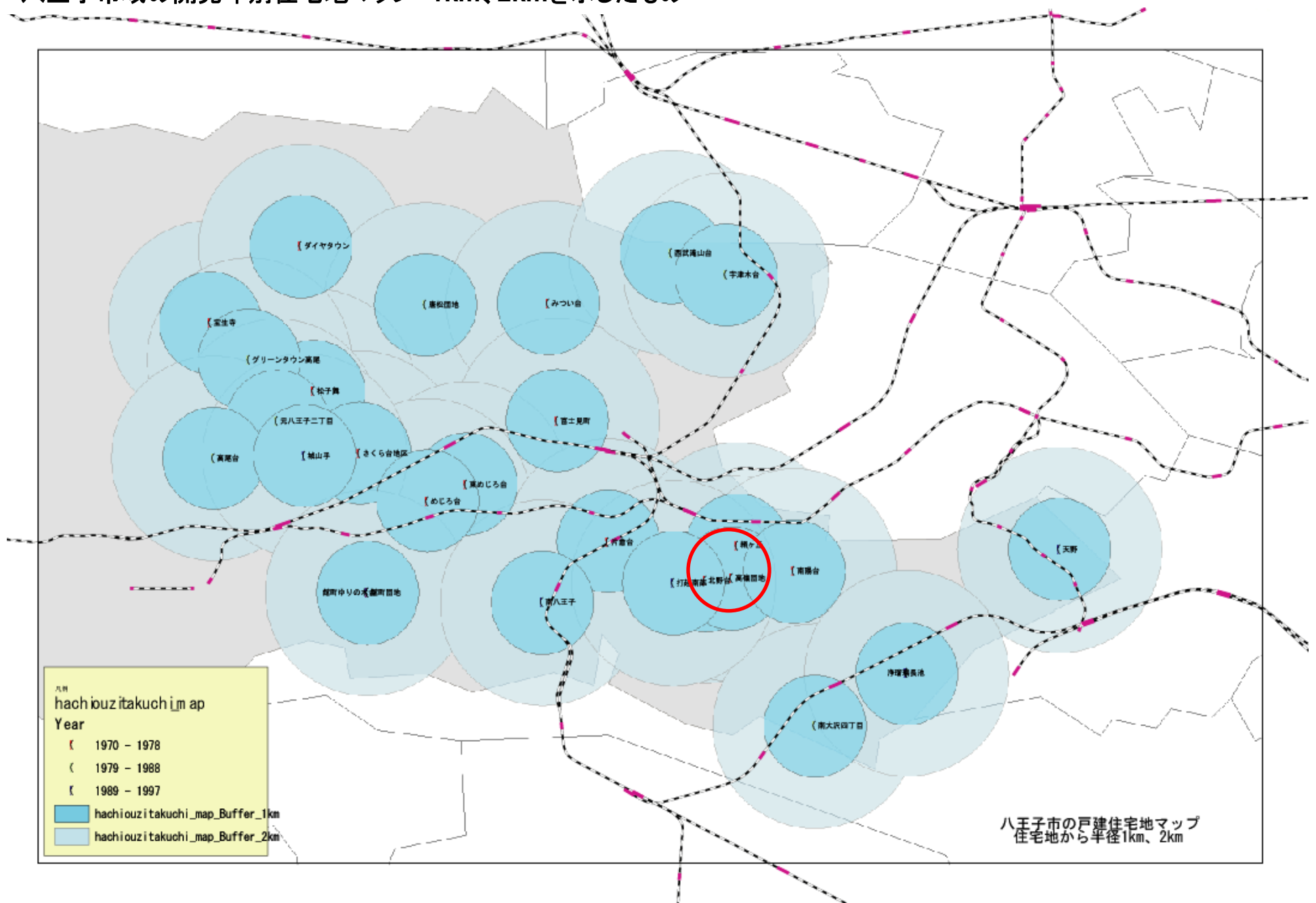
- 植物の成長と同じ
  - 線路が伸びる
  - 駅から道路が丘、台に向かって伸びる
  - 丘の上に、葉っぱのように住宅地が形成される
  - お父さんは「働き蜂」。丘の上からおりてきて、毎日養分を巣に運ぶ
- 育った子供は丘の上から巣立っていった
- お父さんは働きを終えて、丘の上に戻ってきた
  
- 60年代後半：「多摩川」を越えて、西方面へ拡大
- 70年代半ば：「荒川」を越えて、埼玉、千葉方面へ
- 80年代以降：「利根川」を越えて常磐へ、埋立地へ



まちは植物と同じ。養分が行かなくなると枯れるかもしれない



# 八王子市域の開発年別住宅地マップ 1km、2kmを示したもの



# 郊外住宅地の今

**第5回 お父さんお帰りなさい パーティー**

地域での活動に  
参加しませんか!!

～あなたの経験、地域の財産～

団塊の世代やシニア世代の方に地域活動などを始めるきっかけづくりとしていただくための“お父さんお帰りなさいパーティー”を開催します。地域でいきいきと過ごす準備として参加してみませんか？

**内容**

- 報告「地域での市民活動」
- 地域デビュー体験談
- 市民活動団体の紹介と懇談  
環境、子ども育成、国際、高齢者福祉、障害者福祉、情報、文化などの各分野で現在活動中の団体を紹介します。自動車の運転技術やパソコン、会計の知識など、あなたのちからを発揮する場所があります。
- 出張相談会（八王子市市民活動支援センター）

退職された方、これから退職される方、もちろん**女性の方**の参加もお待ちしております！

**日にち** 平成18年8月12日（土）

**時間** 午後1時30分～4時30分（午後1時から受付開始します）

**場所** 八王子労政会館（ホール）明神町3-5-1

**参加費** 500円（資料代等）

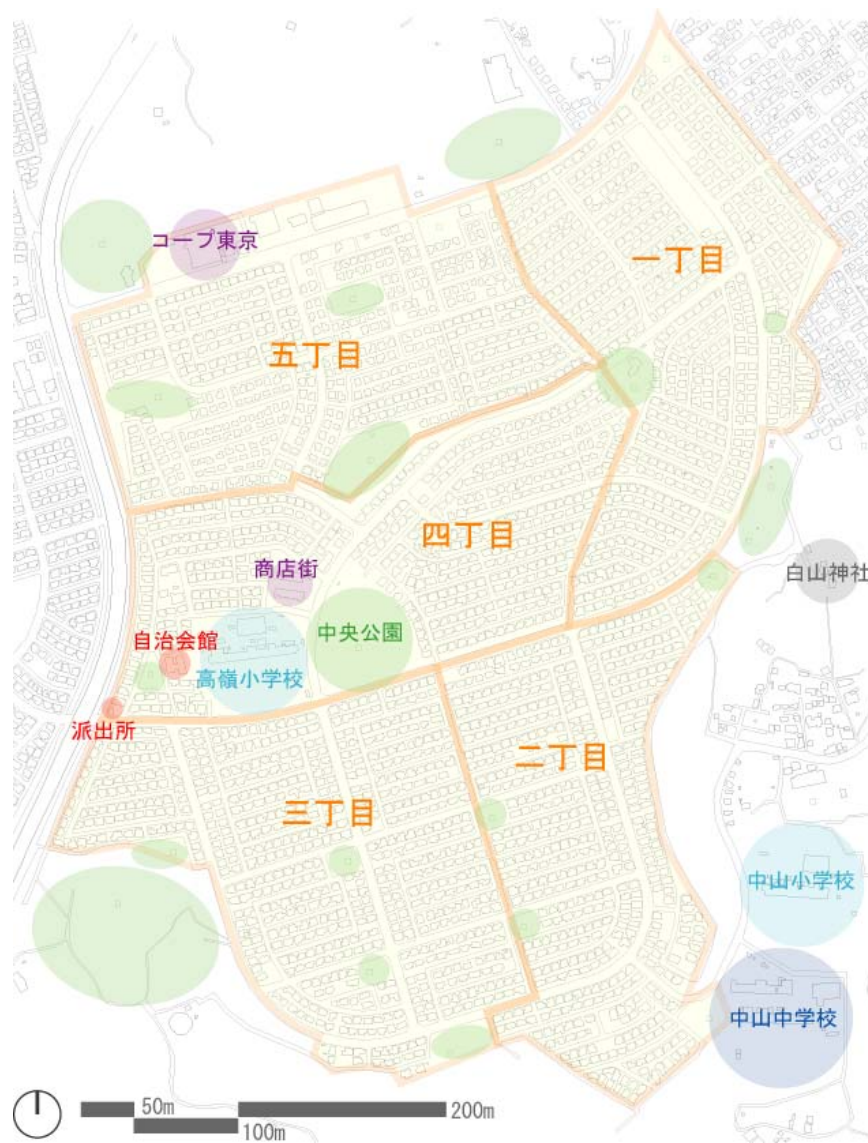
**申し込み・問い合わせ**  
電話またはFAXで  
NPO法人八王子市民活動協議会へ  
電話・FAX 646-1626

主催 NPO法人八王子市民活動協議会  
共催 八王子市(市民活動推進部)





# 典型的な郊外住宅地ープロフィールー



## ■ 開発概要

### 一～四丁目

事業主: SB鉄道(株)  
供給戸数: 約2100戸  
分譲開始: 1976年  
開発面積: 約100ha

### 五丁目

T住宅供給公社  
約500戸  
1994年  
開発面積: 約20ha

## ■ 地区計画による環境コントロール

最低敷地面積: 160m<sup>2</sup> 高さ制限: 9m  
階数: 地上2階まで 外構: 生垣またはフェンス



住宅地内の幹線道路



整然とした街並み



地域内のショッピングセンター

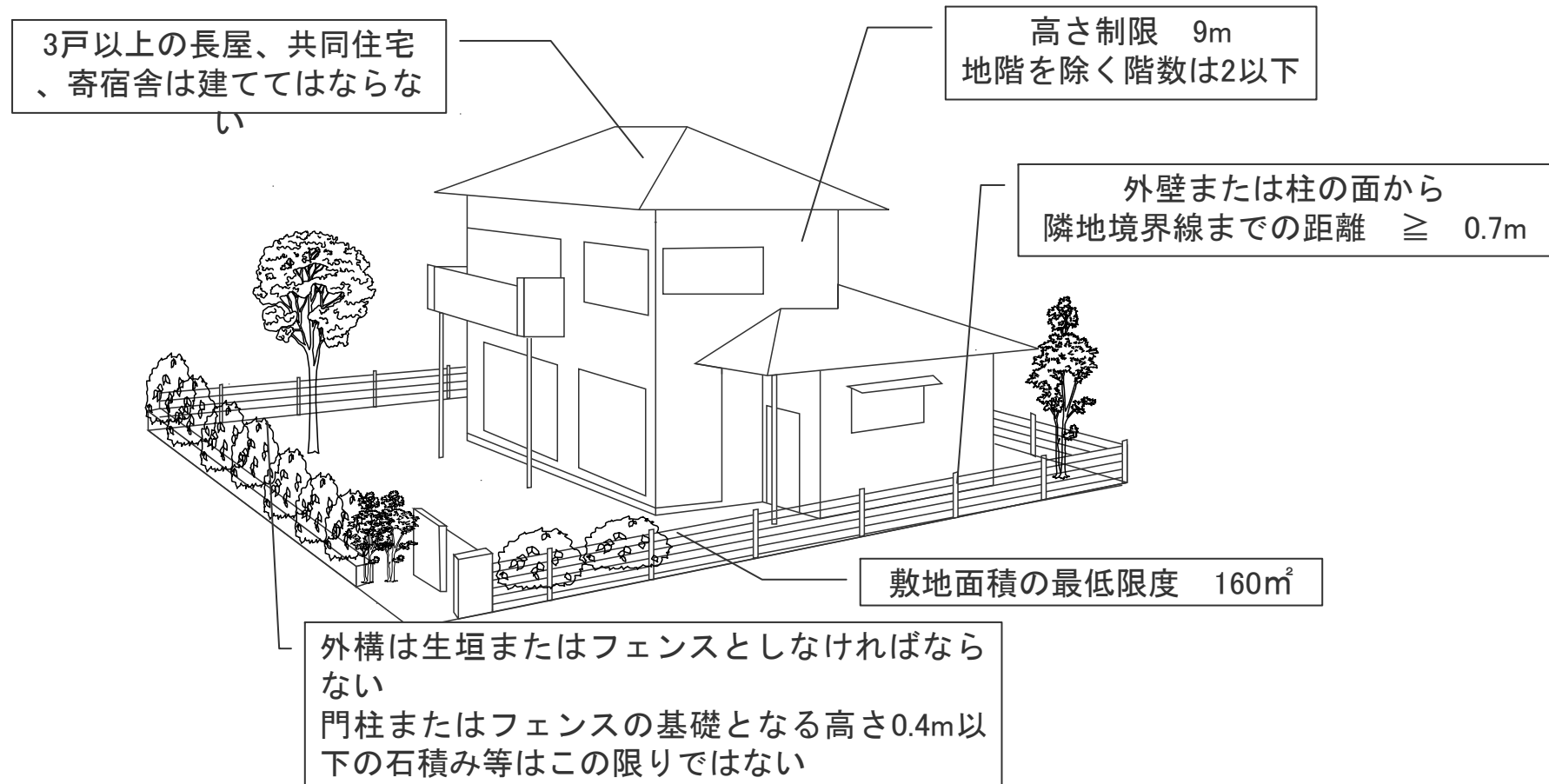


子どものいない公園

# 典型的な郊外住宅地 ー地区計画制度の概要ー

## ■ 地区計画 (平成2年公示)

- 導入検討 : H市都市計画課の説明を受けて住民主導で導入  
住民認識 : 土地の細分化や集合住宅の建設、建物の高層化等の乱開発から自衛したい



## 典型的な郊外住宅地 —当初の分譲価格と総支払額—

販売時期 : 第11期  
分譲 : 1984年  
土地面積 : 222.5m<sup>2</sup>  
延べ床面積 : 122.2m<sup>2</sup>  
カーポート設置率 : 100%  
間取り : 4LDK  
平均住宅価格 : 4620万円  
住宅ローン金利 : 年利7.62% (生命保険1984年当時)  
ローン返済期間 : 25年

修繕費用 : 300~600万円  
リフォーム費用 : 400万円

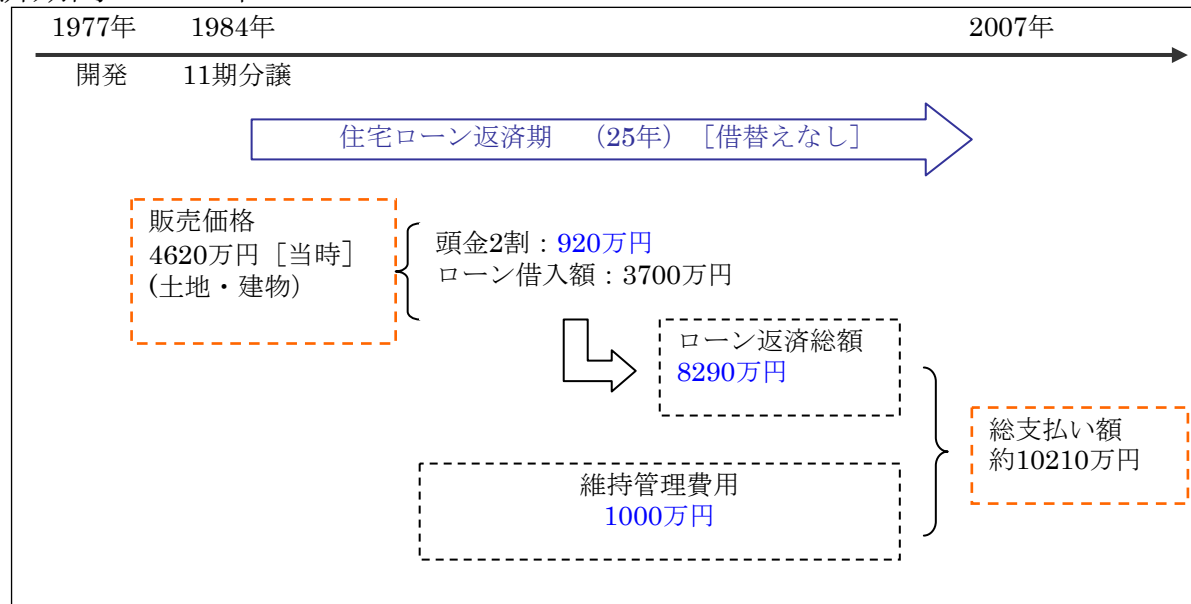


図2-2-6 住宅資産の試算

# 典型的な郊外住宅地 —現在の住宅・宅地価格—

## ■ 住宅価格の推移

開発当時

### 建売分譲

土地面積: 222.5m<sup>2</sup>

延床面積: 122.2m<sup>2</sup>

カーポート設置率: 100%

間取り: 4LDK

平均価格: 4620万円(土地・建物)



現在

### 住宅流通価格

土地価格 : 2900万円

土地+リフォーム付建物 : 3000万円

土地+新築住宅 : 5000万円

土地面積	202.04m <sup>2</sup> (61.11坪)	構造	木造2階建	4+L+D+K
建物延床面積	122.55m <sup>2</sup> (37.07坪)	屋根	瓦葺	建築確認番号 昭和59年3月18日第2255号
建築面積	76.18m <sup>2</sup> (23.07坪) <small>(玄関ポーチの面積を含む)</small>	仕上・設備	詳細は11頁の表1をご覧ください カーポート付(屋根なし)	



完成予想図 この完成予想図および間取り図、仕上、設備については、工事の進捗上多少変更させていただく場合がありますので予めご了承ください。

売主 リタイヤ層が90%  
マンションへの住み替え

買主 30代後半~40代  
前居住地は八王子80%



年間約20件前後の成約事例 (レイズ)

年度	H 15	H 16	H 17	H 18	H 19
契約件数	18	17	21	24	8
平均価格	3136万円	3263万円	3065万円	3185万円	3264万円

※平成19年度は12月17日時点のデータ

販売当時パンフレット・販売会社ヒアリング参照





# K住宅地の現状と未来予測

規模： K住宅地は、2500戸の戸建住宅だけで構成される宅地規模60～70坪程度、住宅面積100～120㎡程度の良質な住宅地。(図1)

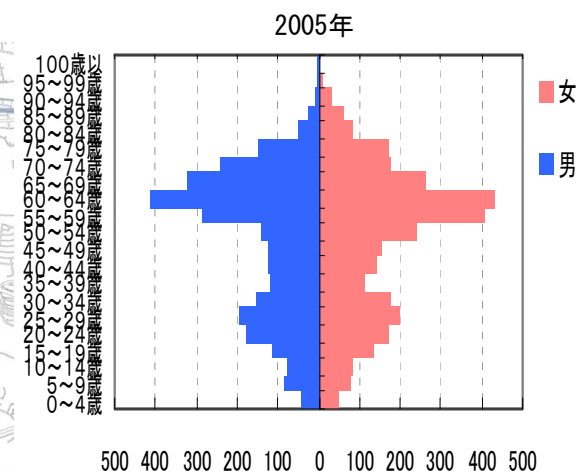
開発経緯： 約2000戸は1976年より民間会社によって建売分譲が開始され、残り約500戸は90年代前半に住宅供給会社によって開発された。本研究では前者の居住者を対象とする。

立地： 住宅地は多摩丘陵の一部にあり、私電の最寄駅までバスで10分、新宿まで急行で約40分のところに位置する。

現状： 開発後30年以上を経た現在著しく居住者の高齢化が進んでいる。(図2)



図1 K住宅地の周辺環境



500 400 300 200 100 0 100 200 300 400 500

65歳以上人口比率 26.4%

図2 K住宅地の居住者の年齢構成

## 調査方法と調査サンプル

調査方法： 前述のK住宅地の1～4丁目を束ねる自治会の協力を得て、当該丁目の全世帯2015世帯に調査票を配布・回収した。

実施時期： 2007年9月

回収率等： 回収率は25.9%、522票

回答者： 個人で世帯を代表する回答を求めた。  
回答者と母数の年齢構成はほぼ一致しており、対象地を代表する標本が得られた。  
以下の分析では、その中から回答者の年齢が60歳以上（以下、シニア）の367票について行う。  
この年齢層は回答者（≒母数）の7割を占める。

## 現時点と加齢不安時の居住継続意向

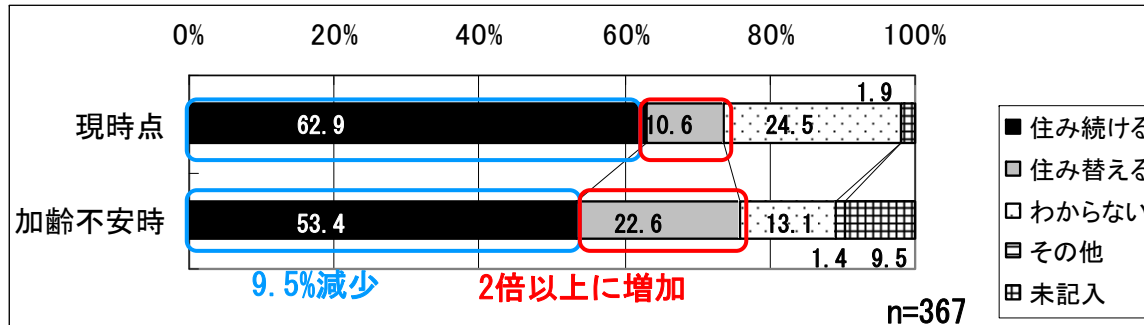


図3 居住継続意向 n=367

### 現時点

住み続けるは62.9%、住み替えるは10.6%で、わからないが24.5%と多いことが特徴的である。

将来の加齢に伴い不安が生じた時の居住継続意向  
住み続けるは53.4%に減り、反対に住み替えるは22.6%と2倍以上に増える。



シニアで当該住宅地を終の居住地と定めているものは半分程度といえる。

## 住宅・土地の継承方法と相続者の対応

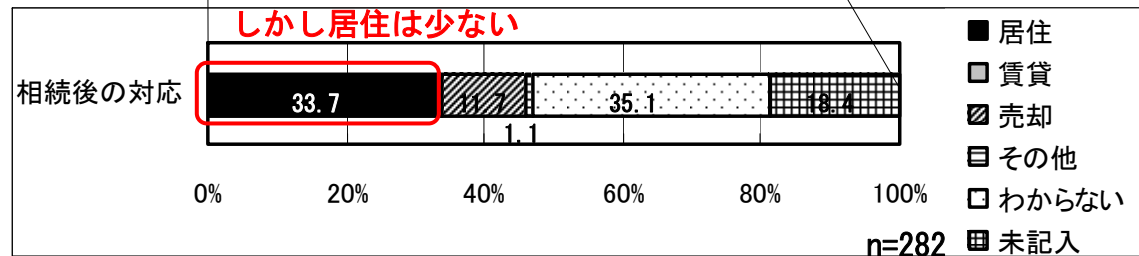
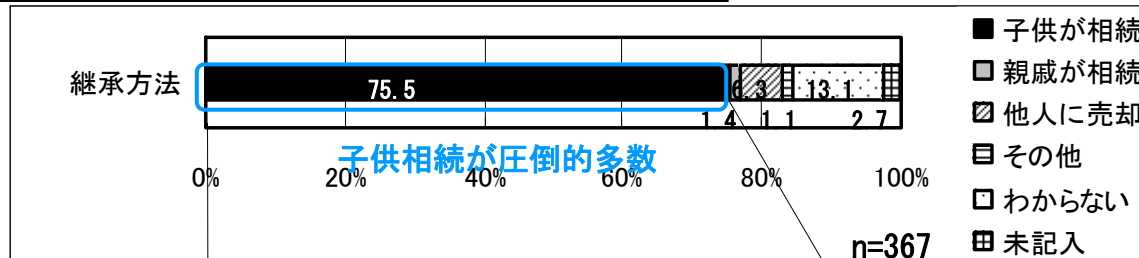


図4 住宅・土地の継承方法と相続者の対応 n=367

### 継承方法

子供が相続するが75.5%と圧倒的に多い。他人に売却は6.3%しかない。

### 相続後の対応

相続した子供または親族がどうするのだが、相続者が居住するとの回答は33.7%にすぎない。売却は11.7%である。ここでも、わからないが35.1%とかなりの割合を占める。



当該住宅地の居住用資産はシニアの子供に相続されるが、その先はよくわからないといえる。



## タイプ分けの方法

I 現時点の意向—住み続け、住み替え、分からない  
 II 加齢不安時の意向—住み続け、住み替え、分からない

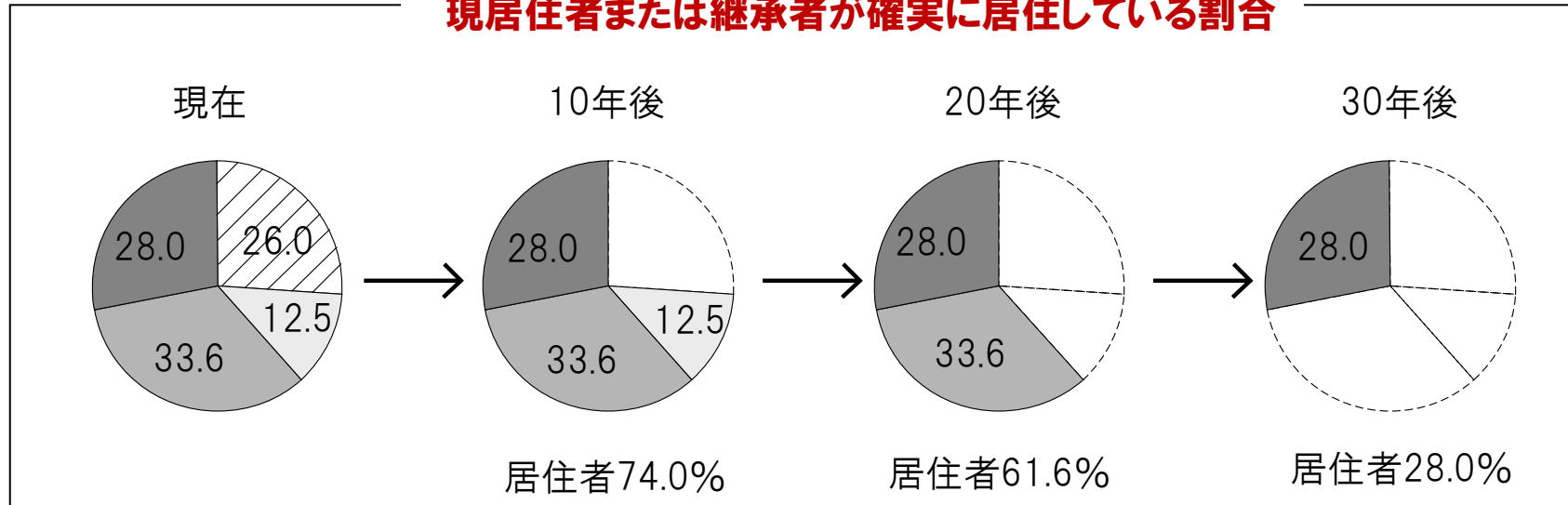
III 住宅・土地の継承方法—相続、売却、  
 IV 相続者の対応—居住、賃貸、売却

## 居住、住宅・土地の将来展開の8タイプ n=287

	I 現時点での 居住継続 0～10年	II 加齢不安時点 での居住継続 10～20年	III・IV 住宅・土地の 継承方法と 相続者の対応 20～30年	
A: n=32 現在住み替え 他系譲渡タイプ				平均年齢 67.5歳 平均居住年数 26.5年
B: n=23 現在不明 不安時住み替え 他系譲渡タイプ				平均年齢 67.2歳 平均居住年数 23.4年
C: n=20 現在不安時不明 他系譲渡タイプ				平均年齢 68.0歳 平均居住年数 26.3年
D: n=26 現在居住 不安時住み替え 他系譲渡タイプ				平均年齢 67.2歳 平均居住年数 27.9年
E: n=10 現在居住 不安時不明 他系譲渡タイプ				平均年齢 70.0歳 平均居住年数 29.0年
F: n=97 居住継続 他系譲渡タイプ				平均年齢 69.1歳 平均居住年数 26.7年
G: n=21 継承後 直系居住タイプ				平均年齢 66.8歳 平均居住年数 25.8年
H: n=60 居住継続 直系居住タイプ				平均年齢 68.9歳 平均居住年数 28.1年

## K住宅地の未来予測

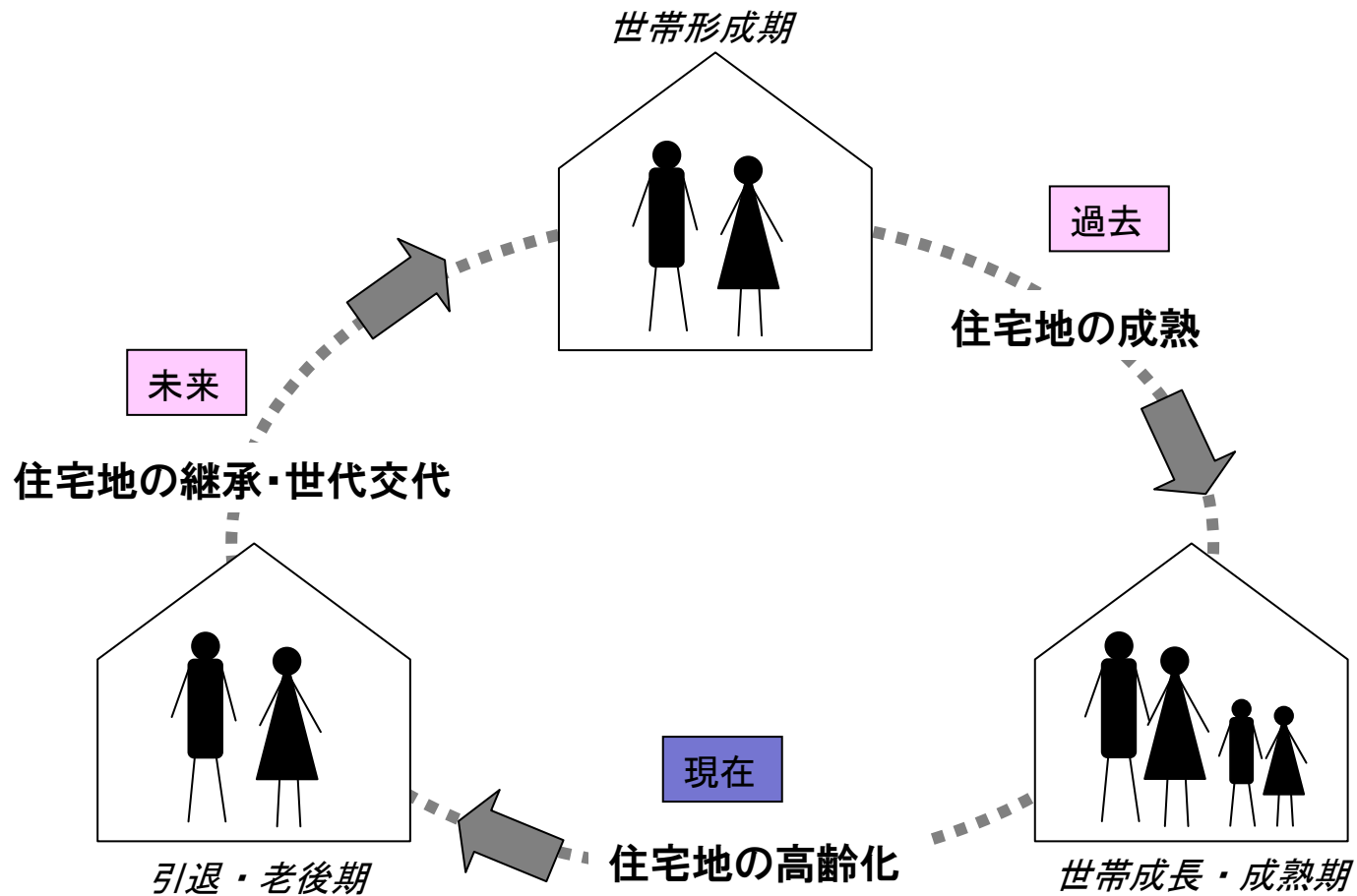
### 現居住者または継承者が確実に居住している割合



シニア居住者（現、60歳以上）のうち26%(A,B,C)は今後10年以内、12.5% (D,E) は20年以内、33.6%(F)は30年以内に退去し、しかも住宅・土地は他者に譲渡する可能性が高い。

一方、新しい居住者が入居しなかったと仮定すると、30年後に確実に居住者のいる住宅は**わずか28%** (G,H) である。

(備考：A～Hは前ページの表に対応)



近年郊外住宅地の居住者は急速に高齢化し、今後居住者の転居、退去や住宅の継承などの世代交代の時期を迎える。

今後良質な住宅地を維持・継続することが重要であり、郊外住宅地の持続と再生を目指す。

**循環型郊外住宅地をめざして**

**住生活総合産業  
(大都市郊外の超高齢化への対応)**

○ : 新しいビジネスの領域



郊外住宅地

これまでの住宅会社ビジネス：郊外居住者をエンドユーザーとする住宅建設

現在は高齢化・エンブティネスト化

**エリアマネジメント**

いろいろな地域資源を繋げ、「新たな価値」を創造すること

＜住み続けを左右する3つの条件＞

1. 3つの「子」縁  
血縁 > 知縁、地縁
2. 立地の利便性と安全性
3. 地域サービスの充実度  
(見守り⇒食事⇒介護⇒ターミナル)

**ストック改善**

**改修**

- 1981.6以前：耐震診断⇒耐震補強
- 1995以前：バリアフリー化 +設備更新、内外装補修
- 2000以前：次世代省エネ対応

**建替**

- (子供と別居) 小規模化：コンパクトハウス(平屋)
- (子供と同居) 大規模化：二世帯住宅

**高齢者  
ペンション**

虚弱老後期の住替  
⇒居住地近辺(自分・子供)

**高齢者  
ホーム**

要介護期の住替  
⇒居住地近辺(自分・子供)

住み続け

60%

住環境

わからない

20~30%

住宅

**流通ビジネス**

住宅地の居住環境評価  
↓  
新しい居住価値創造  
↓  
現居住用資産の価値向上  
↓  
居住用資産の活用

住み替え

売却支援ビジネス  
賃貸支援ビジネス

10~20%

成熟期の住替え

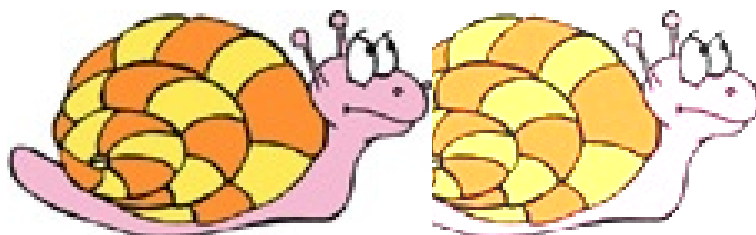
実行時期...男性55~65歳程度...⇒都心居住・駅近居住・地方Uターン



# 居住と住宅に関する2つのビジネスモデル

## かたつむり型とやどかり型

かたつむり型：居住者にあわせて家をつくる。家と居住者が不可分



子育て期に合わせた家 → 老後もそのままの家で

やどかり型：居住者が生活にあわせて家を住み替えていく。家は家

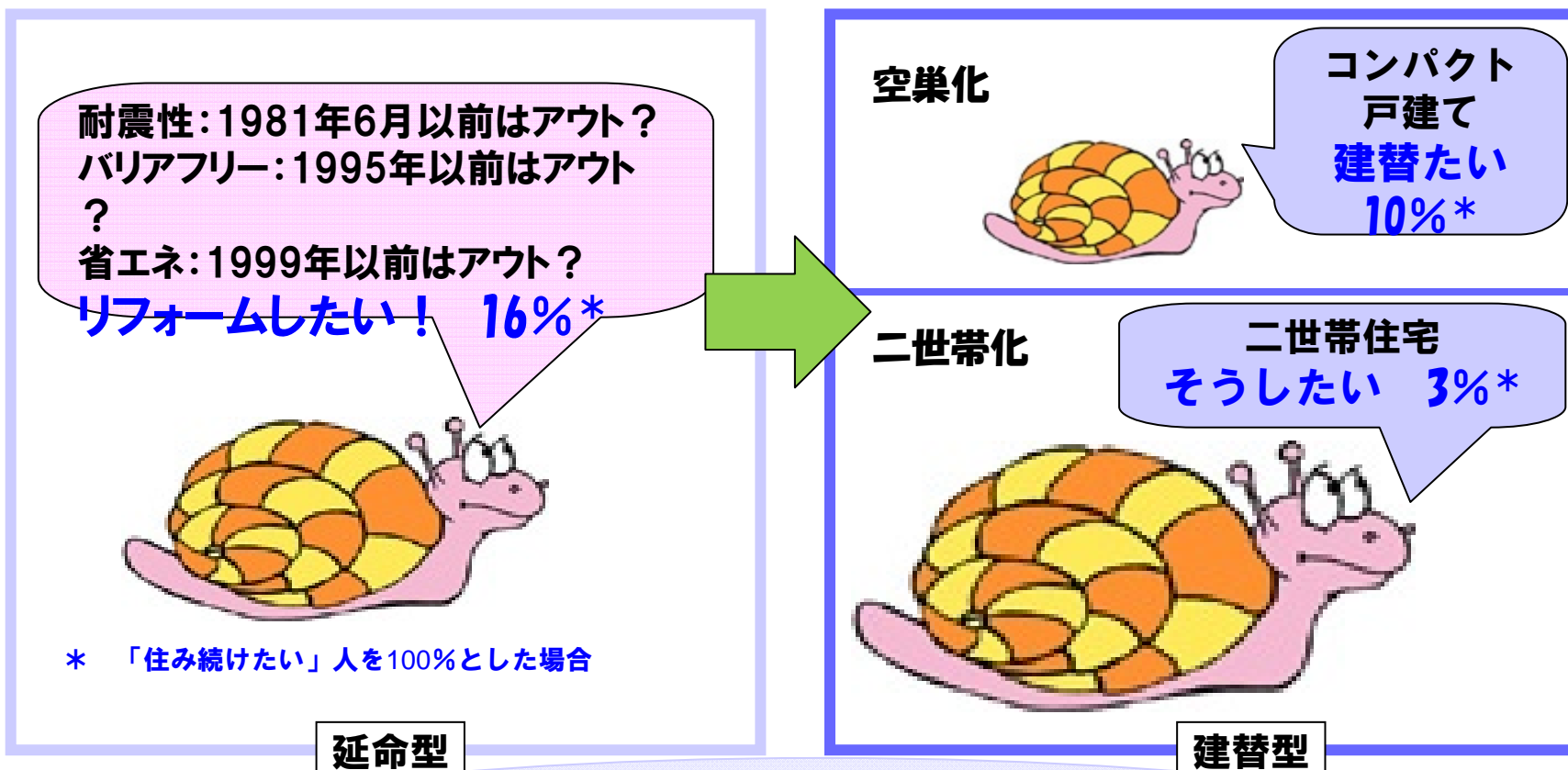


独身 ⇒ 形成期 ⇒ 成長期 ⇒ 成熟期 ⇒ 引退期 ⇒ 老後期 ⇒ 要介護



# ストック改善 かたつむり対応ビジネス

現住地で住み続けたい 例:K住宅地の場合は、全体の6割が希望



**膨大な住宅需要が眠っている!!**

**しかし、それを気付かせるための「サービス事業」が必要**

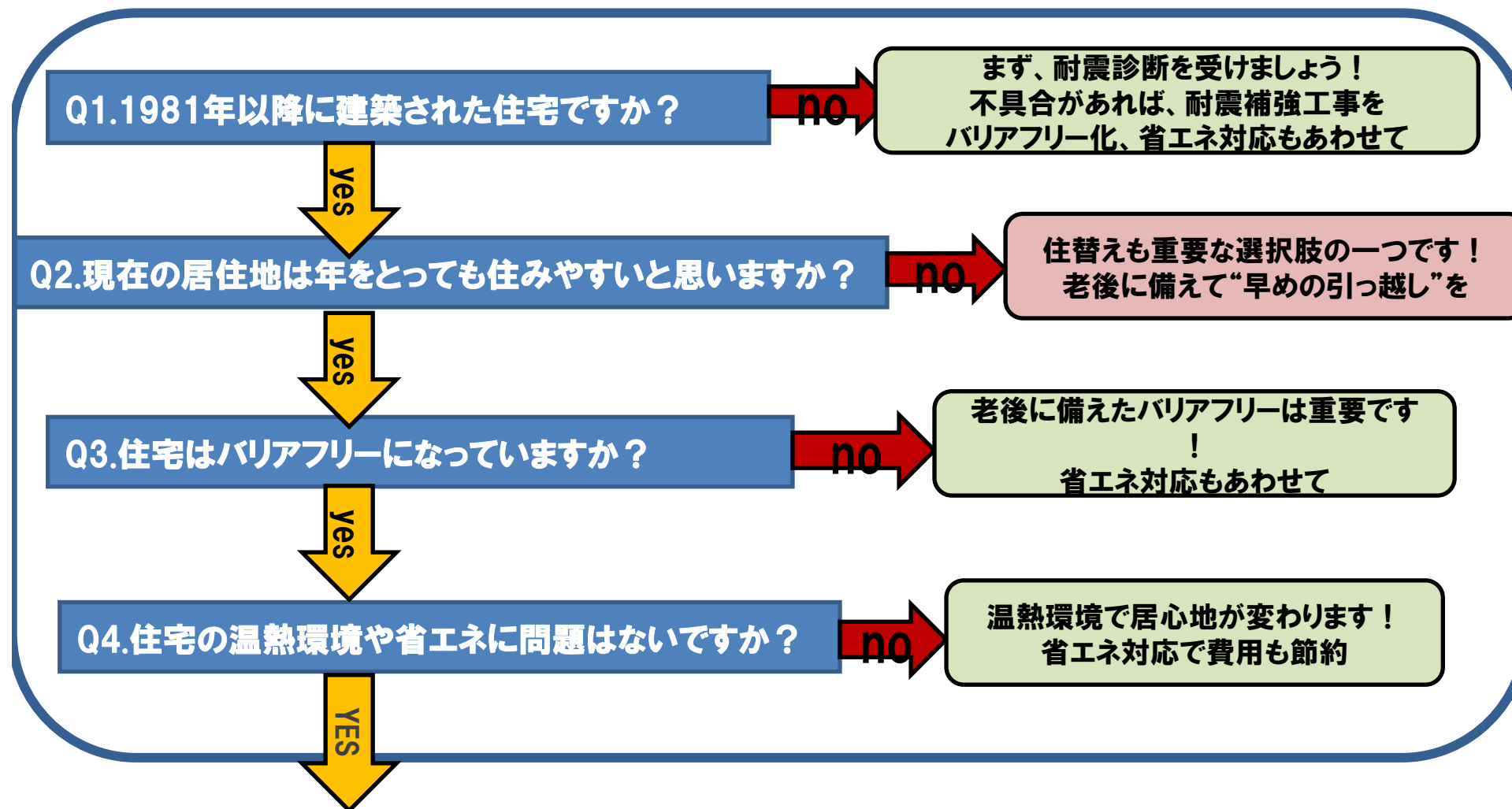
新耐震以前の住宅: 既存住宅の約4分の1 1,150万戸

高齢者対応のバリアフリー化された住宅: 持家の4.3% (2003年調査)

次世代省エネ住宅: 新築住宅性能表示住宅の22.8% (2003年調査)



# 自己投資・未来投資の喚起



Happy !!

リフォームか建て替えを

住み替えを



# エリアマネージメント

実は、郊外住宅地は「自然発生的リタイアメントコミュニティ」

大都市の郊外住宅地の市民

- ・「自然発生的リタイアメントコミュニティ」のメンバーに
- ・成熟期、引退期、老後期を生き生きと安心して過ごしたい
- ・暇を持て余すよりも、「役割」を持ちたい



## 第三の主体の創造

市民、市民、市民



市民主体の非営利組織

企業主体の非営利組織



民間企業、企業、企業

### ◆第三の主体の事例

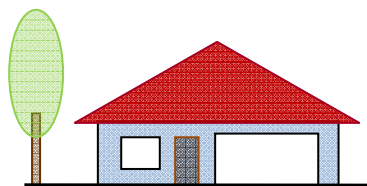
Business Improvement District (BID)

Home-Owners Association (HOA)

Non-profit Organization (NPO)

### 民間住宅企業

- ・落下傘ビジネス(テレビコマーシャル、インターネット)の限界
- ・即地ビジネス(前線基地、ワンストップ、親密性)の可能性



街の拠点：グラン・クラブハウス

### ポイント!!

- 運命共同体にする→共有財産を持たせる
- リスクテイクさせる→出資させる
- セルフマネージメント→自治





# 流通ビジネス やどかり対応ビジネス

現住宅から住み替えたい 例:K住宅地の場合は、全体の1割以上が希望  
老後不安が生じた場合は、全体の2割以上が希望

老後期に向けた住替えはそれ以前の「住宅」から原資を調達できることが鍵！



今の家から住替え  
たい！ 10~20%  
売却できるかな？  
賃貸できるかな？

**流通ビジネスの未成熟が大問題 !!**  
**住宅産業の「サービス化」が鍵!!**

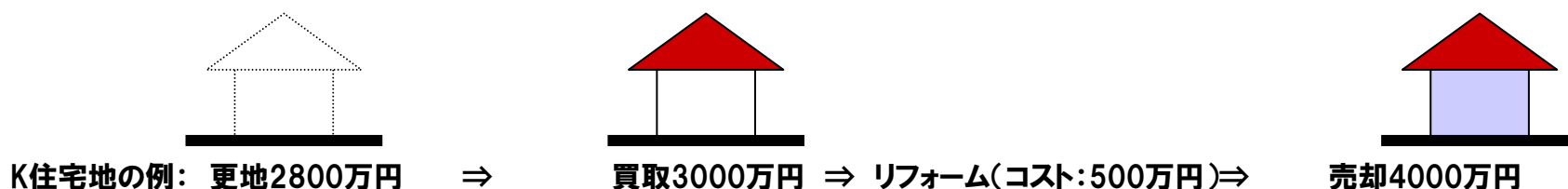
- 現状では、建物価値→ ゼロ
- 現状では、土地価格のみ→ 土地デフレ
- 売却、貸借ともに原則は相対取り引き→ リスク、手間大  
上記を放置したままの愚かな私たち



# 流通ビジネス やどかり対応ビジネス

**売却型：元の家を売却して、別のところに住み替える(売却収入)**

**<メーカー>元の家を買取り、リフォームし、転売**



しかし、中古住宅の売却はなかなか困難！理由：「物」で競争すると新築に負ける

**郊外(住宅地)を「新しいブランド」に！**

- 立地環境を「価値化(経済化)」することの可能性→近隣価値・緑価値・学校価値
- 住宅地のブランディング→電鉄会社、自治会組織、民間事業者の協働

**転貸型：元の家を転貸して、別のところに住み替える(家賃収入)**

**<メーカー>移住・住みかえ支援機構、Removeシステム**

しかし、貸手への情報伝達がなかなか困難！

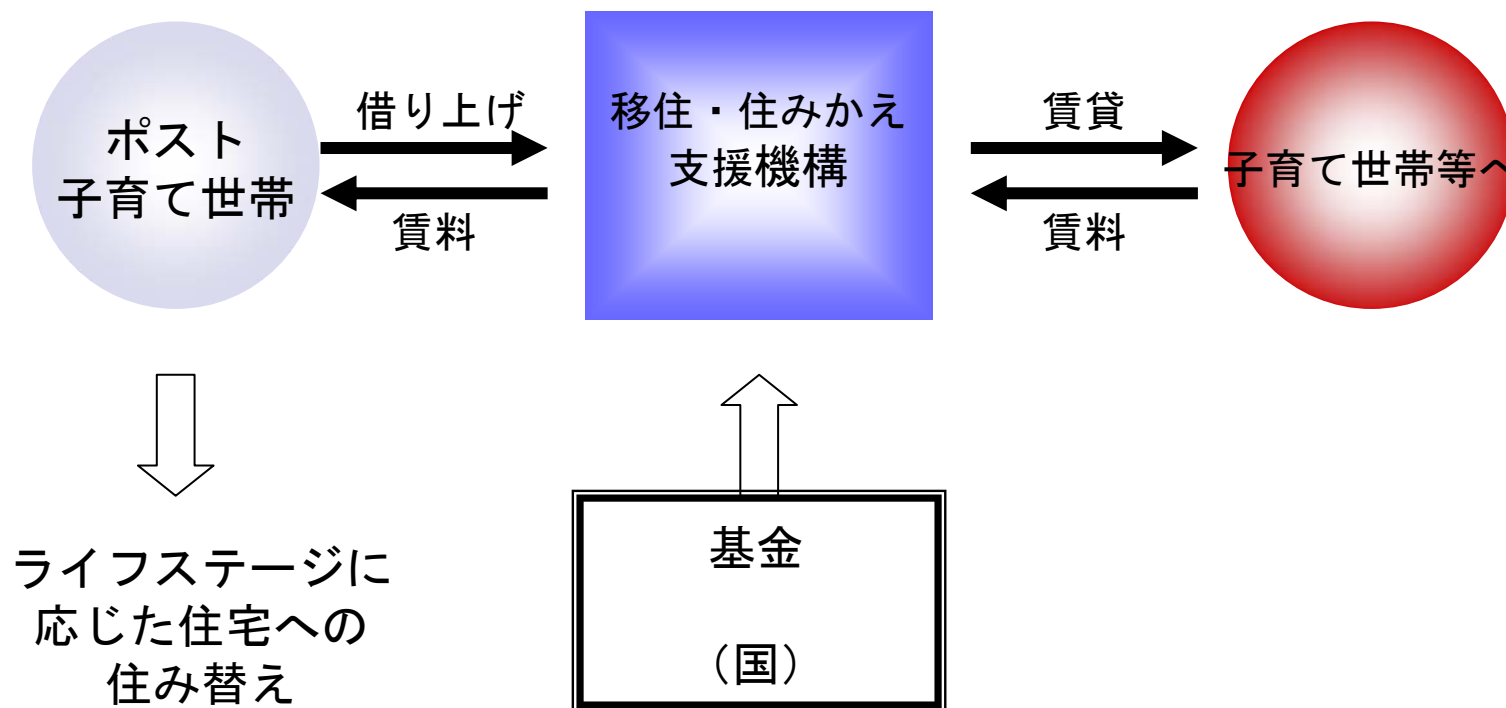
- 郊外住宅地は、団塊状に開発されている→地理的空間、開発時期から「面的」な範囲の限定が可能
- 郊外居住のシニアに新しい居住の可能性を的確に伝達することが鍵



# 流通ビジネス

## 移住・住みかえ支援機構(JTI)

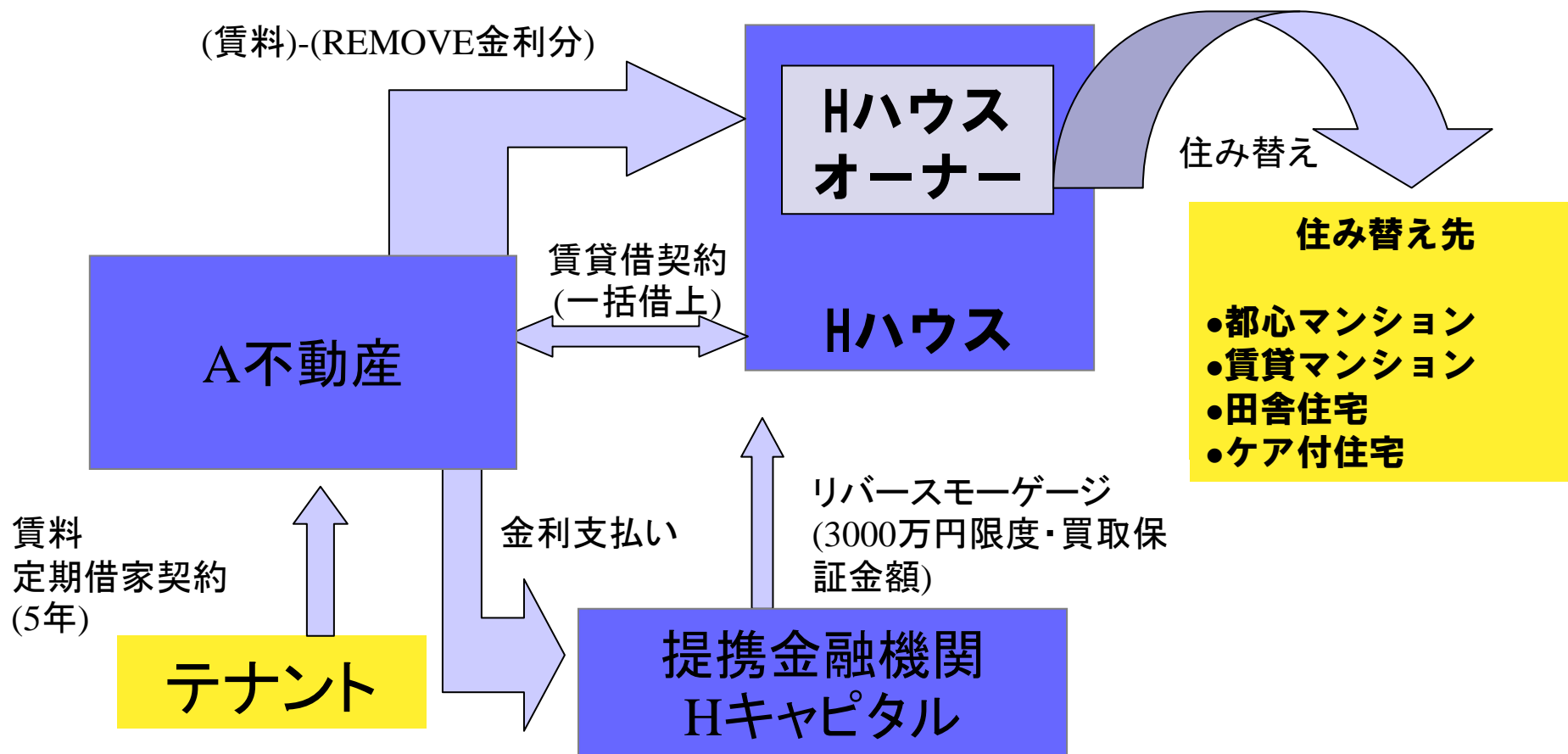
定期借家契約の活用等により  
JTIは貸主の死亡時まで継続して契約



家賃債務保証基金およびバリアフリーリフォーム等の特別融資に係る債務保証のための基金と兼用



# 住み替え支援 A社リバースモーゲージ





# 高齢者住宅

## 子育て後の住み替え先

- 子育て後は30年間
- 住み替えの準備は5~10年前から
- 需要者「待てば海路の日和あり」ニーズ
- 供給者「果報は寝て待て」需要
- 熟年者、高齢者が求めるのは「箱」ではなく、納得できる「サービス」

\* 住替え希望者（全体の12%）を100%とした場合

- 引退期の住み替え先（住替え時期：男性70~75歳くらいまで）
  - 「役割」がいきがいになる。「自由で便利」な生活をエンジョイしたい。
  - 利便性重視・同一生活圏（駅近、同一沿線）
  - おじいちゃんの仕事部屋、おじいちゃんたちのもう一つの住まい→タウン・アネックス（シニア・ハイツ、グランパ・アネックス）

マンション希望 50%\*



- 老後期の住み替え先（住替え時期：女性70~75歳くらいまで）
  - 安心してのんびり暮らしたい。気の合う子供、仲間と楽しく。
  - 子供の近く、同じ住宅地内
  - おばあちゃんたちの家

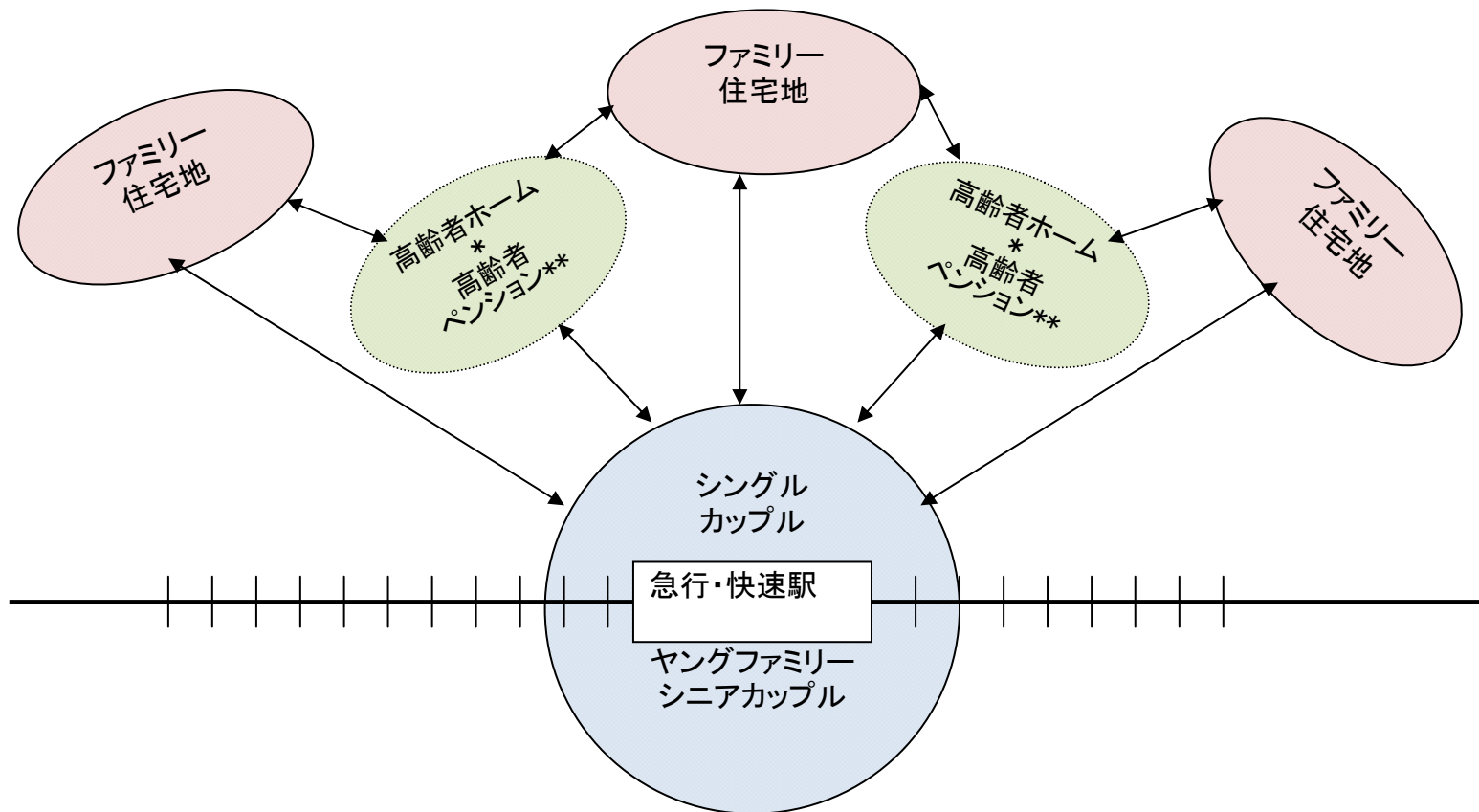
サービス付高齢者住宅11%\*  
有料老人ホーム 3%\*

→シニア・ペンション（シニア・リビング、グランニィ・ペンション）

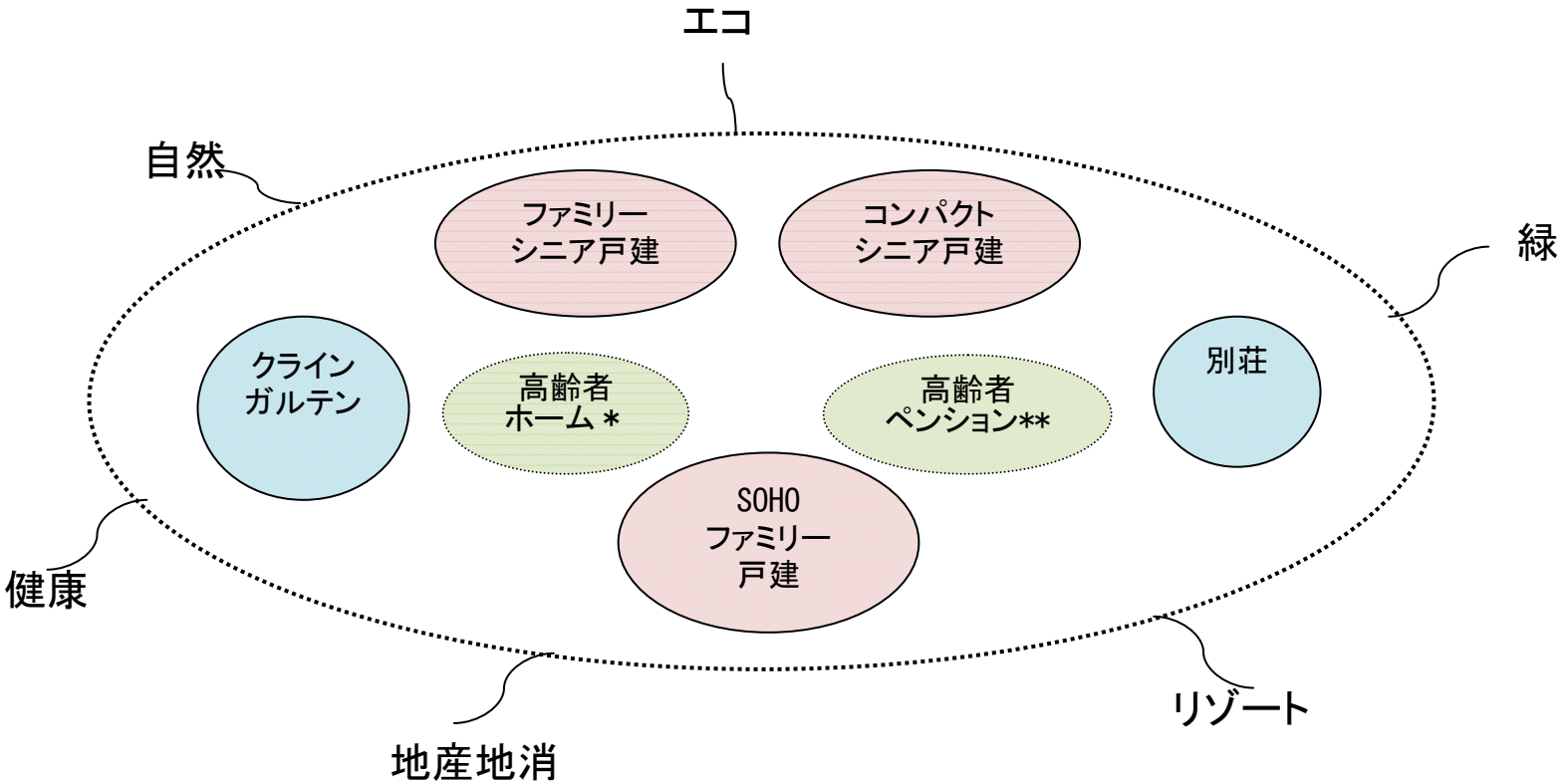


- 24時間介護が必要になった時
  - 住み慣れた地域、馴染みのある人に囲まれて、癒し、慰め、励まされたい。
  - 自分らしい静かで豊かな時間を過ごせる空間→シニア・ホーム（グループホーム（介護付有料老人ホーム、介護付き高齢者専用住宅））

# 出口戦略：地域内住替え循環



# 出口戦略：退職者コミュニティまたは週末コミュニティ





# 住宅市場の新しいフロンティア

- **21世紀初頭の都心回帰から、郊外の持続と再生へ**
  - 現下は、都心20km圏あたりが核(多摩川以東の市部等)
  - 5~10年後には、30~40km圏へ(多摩川以西へ)
  - 東京圏の分解が始まる(人口縮小、高齢化、情報化)
- **成熟した郊外住宅地の可能性**
  - 人が住み続けてきた郊外は「良い郊外」の可能性大
  - 現下の高齢化した郊外住宅地は、自然発生的リタイアメントコミュニティ
  - 郊外部でどんどん増える昼間人口をまちの活力に転換する
  - Happy Retirement! のためのハード・ソフトの仕掛け
- **社会で大活躍する人を育てあげた郊外住宅地**
  - “素晴らしい子供たち”を育んだことは実証済み(学校価値、教育価値)
  - 食の安全、住の安全は人間にとっての必須事項(安全価値)
  - 自然、緑、成熟したコミュニティは、年月をかけて培われたもの(コミュニティ価値)
  - 郊外住宅地の環境を再評価する視点
- **住宅は単なる「箱」ではなく、よき「サービス」を提供する環境装置となる→例:高齢者住宅**
  - コンサートホールと同じ。良い音楽を聴くために、良いホールが必須
  - 携帯電話と同じ。サービスに価値を持たせるためには、最初に提供する「装置」が必要
  - ただし、「装置」として住宅は携帯端末に比べて、多大な初期資本を必要とする。短期で償却することは不可能。長期的にみて価値の陳腐化しない適正な初期の資本投下が必要。
  - 今、この初期資本の出し手がないために、潜在的なサービス需要が顕在化してこない。初期資本の出し手の創造が急務。その主体は、共同化した住民(新しい私)
  - 21世紀の住宅産業は、「サービス産業」として生まれ変わる発想の転換が必要。