



# キタケイ・レポート

地域に根ざした住まいづくり・地域住宅産業を支援します。

## 目次

特集1：ストック需要に着眼して、積極的  
需要開拓をしよう！

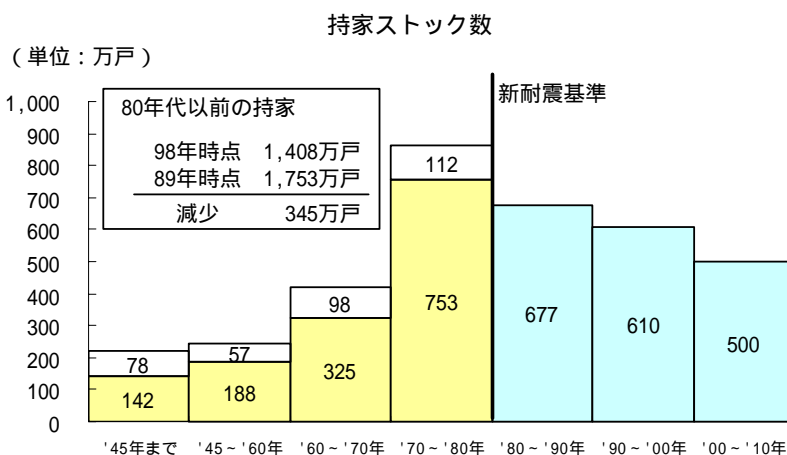
特集2：今後の販売ターゲット

## 特集1：ストック需要に着眼して、積極的な需要開拓をしよう！

### 1．新・耐震基準以前の持家ストックは1400万世帯。

5年に一度行われる総務庁の「住宅宅地統計調査」によると、最新の調査は、1998年10月の実施ですが、あらためてその結果を見ますと、1998年10月時点の持家住宅数は、2750万戸です。建築された時期を見ると、1970年代が最も多く753万戸、ついで1980年代の677万戸となっています。この時代に建築された住宅の建替えやリフォームが今後の10年間の需要を支える柱と考えられます。

実際、1988年から1998年の10年間に、新耐震基準が施行される1980年以前に建築された持家戸数は345万戸減少しています。年平均35万戸の住宅が建替えなどで滅失したことになります。1980年以前に建築された持家住宅は、依然として1400万戸のストックが残っています。この1400万戸が全て更新されるまでには、年間35万戸の割で顕在化しても40年分の需要があります。この点を考えると、**リフォームが建替かは別として住宅産業の市場規模は拡大しこそすれ極端に縮小することは市場構造的には考えられない。**



現在、100万戸時代の到来、持家住宅は30～40万戸へと推測は、あくまでも人口の伸び率や世帯数の推計から言われているに過ぎません。確かに、今年度2001年度の持家着工は38万戸前後まで落ち込んでいますが、これは従来の持家取得の中心的世代である30代から40代の世代の資金調達力が低下してきていること、また、将来のリストラ不安から「当面は広い賃貸マンションで様子を見よう」とし

ているからにほかなりません。

**問題は建替え市場を支えるだけの購買力が消費者にあるかどうかです。**

その意味でも、700兆円も使える金融資産を誰が持っているのかを十分に考慮した経営戦略を持ってすれば住宅産業の未来は実に明るい。それだけの住宅投資を促すだけの、ライフスタイル提案が住

宅産業にできるかどうかは掛ってきます。世帯数が減少しても、一世帯一住宅にとらわれず、週末住宅やSOHO型住宅など一世帯複数住宅の可能性も十分あります。

また、新耐震基準で建てられた1981年以降の住宅では、更新サイクルが40年と長くなると言われています。

そこで、不可欠なのがリフォームやメンテナンスの体制づくりです。

住宅保証機構の「工務店経営実態調査」では、リフォームを行っている建築会社は53%、残り47%は手掛けていない。という状況です。

まだ多くの工務店がリフォーム事業に取り組んでいないと言えます。

今後、**工務店が安定した受注を確保するためには、このストックとの接点をいかに構築し、長くお付き合いをしてお客様が必要なときに声が掛ってくる仕組みを作っておくことです。**

工務店のリフォームは、自社顧客からの注文が中心であり、建築後10年くらいから設備の更新やメンテナンス、改装リフォームが発生してきます。

この自社顧客の需要に対してしっかり受注できる体制を整えるべきです。

**工務店の場合、顧客のリピート受注率(注1)が50~60%と言われていたりますが、住宅会社は10%前後です。商品や価格、ブランドで購入した住宅会社の場合そのつながりは希薄です。**

**この点は工務店の大きな強味のひとつでありこれを生かした取り組みが不可欠といえます。**

1.リピート受注率：顧客の何割が、再び同じ工務店へ発注するか？

2.個人の保有資産に着目して、次を考える。

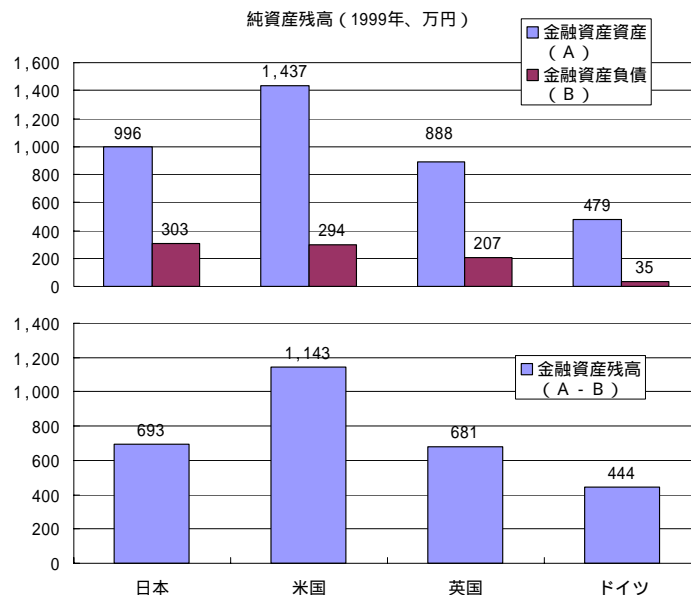
住宅産業の不況が底知れず深まっている。業界紙に「住宅産業は斜陽か？」といった連載がなされるように住宅産業にかかわるもの全員が今将来への不安と、打つ手の無い苛立ちにさいなまれている。そして、業界全体が過当競争を続け、価格競争の落とし穴にはまっているのが現状の姿ではないでしょうか。

その一方、日本の個人金融資産は2001年6月時点で1438兆円。

この1438兆円という金融資産は世界全体の金融資産の20%以上にも相当するといわれるほど膨大な資産です。

世界の金融資産比較を見ると、特に現預金だけで見ると人口が2倍のアメリカ人の2倍も持っている。これほど現預金を持つ国民が暮らす日本で、しかも住宅の質が欧米と比べて著しく劣る国でなぜ住宅産業がこれほどの構造的な不況産業となってしまったのだろうか。

下の図のように日本人の一人当たりの金融純資産(資産 負債)は約700万円である。家族4人であれば1世帯あたり2800万円もの金融資産を持っている計算となる。一般人の感覚からするとまったく実感が無いが、あるところにはあるのである。



**特集2：今後の販売ターゲット**

1．ターゲットは、高額資産家周辺（＝高齢者資産保持者周辺）か？

ではいったい誰がこれほどの資産を持っているのか。下の表は総務省の「世帯主年齢別帯主別資産状況調査」からポイントになる数字を見ると、

- ・ 実物資産と金融資産を足すと世帯当たり平均5000万円の資産を持っている。
- ・ 貯蓄は平均1200万円であるが、年齢別で大きな開きがあり、住宅の第一次取得世代である30代が670万円に対して、住宅ローンの返済が既に少なくなっている60代は1870万円と大きな開きがある。
- ・ 最大のポイントは貯蓄から負債を引いた今すぐ使える金融資産では30歳代が170万円、40歳代が490万円、50歳代が990万円、そして60歳代が1670万円、70歳代が1520万円となっている。

つまり、59歳以下の純資産を全て足した金額の1.8倍近くを60歳以上世帯が持っている計算となります。

1400兆円あるといわれる日本の個人金融資産の内、負債を引いた金融純資産は約700兆円であり、その65%以上を60歳以上の高齢者が所有していることとなります。

年齢別金融資産保有状況

|                     | 計 / 平均 | 30歳未満 | 30～39歳 | 40～49歳 | 50～59歳 | 60～69歳 | 70歳以上  |
|---------------------|--------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 年間収入（千円）            | 6,940  | 3,898 | 6,306  | 8,206  | 9,217  | 6,027  | 4,083  |
| 資産合計（+）             | 50,641 | 8,964 | 24,635 | 46,285 | 60,859 | 74,577 | 80,272 |
| 貯蓄現在高               | 12,121 | 2,520 | 6,701  | 10,736 | 14,557 | 18,738 | 16,474 |
| 内金融機関               | 11,685 | 2,288 | 6,154  | 10,188 | 14,007 | 18,457 | 16,929 |
| 負債現在高               | 3,897  | 1,149 | 4,973  | 5,777  | 4,617  | 2,044  | 1,263  |
| うち住宅・土地のための負債       | 3,356  | 841   | 4,440  | 5,116  | 3,838  | 1,663  | 1,061  |
| 金融資産（貯蓄-負債）         | 8,224  | 1,371 | 1,728  | 4,958  | 9,940  | 16,694 | 15,211 |
| 実物資産                | 42,417 | 7,593 | 22,907 | 41,326 | 50,919 | 57,883 | 65,061 |
| 住宅・宅地資産額            | 40,391 | 6,467 | 21,047 | 39,119 | 48,305 | 55,857 | 63,798 |
| 現住居・現居住地            | 31,778 | 3,601 | 17,180 | 31,837 | 37,744 | 43,245 | 49,459 |
| 宅地                  | 27,204 | 2,724 | 12,912 | 25,971 | 32,502 | 38,581 | 46,086 |
| うち借地                | 1,273  | 68    | 503    | 929    | 1,363  | 2,126  | 2,911  |
| 住宅                  | 4,574  | 877   | 4,269  | 5,866  | 5,242  | 4,664  | 3,373  |
| （参考）                |        |       |        |        |        |        |        |
| 宅地保有率（%）            | 66.7   | 13.7  | 48.0   | 74.1   | 80.0   | 80.2   | 74     |
| 住宅保有率（%）            | 70.8   | 16.3  | 50.3   | 77.4   | 84.0   | 86.3   | 82     |
| 自動車保有台数（1,000世帯あたり） | 1,102  | 754   | 1,221  | 1,344  | 1,390  | 851    | 361    |
| 土地家屋借入金返済（円）        | 18,379 | 3,226 | 19,751 | 28,860 | 24,612 | 9,852  | 3,880  |

## 2. 注目される親世代主導型住宅

今回経済財政諮問会議が打ち出した、「贈与の非課税枠拡大」政策はまさに上記のような金融資産の高齢世帯偏重をにらんでの政策である。これによって親世代から子世代に住宅取得資金を贈与させ、子世代である30代の住宅取得資金に当てさせようとの狙いがあります。住宅金融公庫の廃止や、民間銀行のローン貸し出し条件が厳しくなるなかで、**住宅市場の構造が若年層に視点を置いていた市場から高齢者に視線を変えた市場にシフトしていくことは間違いありません。**

これによって起きる可能性のある市場変化を整理してみると以下。

再び二世帯住宅が注目される。

しかし、今度は新築ではなく増改築型二世帯住宅が注目されます。

土地の譲渡益課税の軽減で、**親の敷地に離れを作る**といった増築市場が増加する。

住宅市場はトレンドとしては団塊二世の世帯需要期に入ってきます。贈与税の非課税枠の拡大などをきっかけとして、親世帯と子世帯の「連結家計」を前提とした住宅需要の活性化が期待されます。

現行の贈与非課税額が現行の2倍近くの1100万円から2000万円にもなり、更に年間110万円までの贈与が無税となれば、親と同じ敷地に増築して住むか、新たに同居を前提とした住宅建築を検討する若年世帯が増加しても不思議ではない。

**今回は都市郊外や地方市場といった土地の広さが十分にある地域での二世帯同敷地市場といえることに注目すべきです。**

バブル期に親との同居以外に持家一戸建てに住むことが困難であった人々は、都市での二世帯同居が決して快適でないことに気づいた。その結果近くのマンションを購入して別居、親世帯の方が地方でのセカンドハウス生活に入るといったケースが増えている。その上、都市型二世帯市場は最早一巡してしまっており、さほど大きな市場として再登場していくことはあまり期待できない。

狙いは二世帯近居住宅？

そこで注目されるのが、親世代主導型の二世帯近居住宅です。

これまでの二世帯同居は親世帯が子供や孫と一緒に住んでもらうために家作りの主導権を子世代に渡すことが多かったが、大量失業時代の二世帯住宅は、子世代の方が生活費を切り詰める、「共稼ぎのために親と同居するしかない」ケースが多く、親世代の方が主導権をもった二世帯同居となるのではなかろうか。

しかも、地価の暴落で比較的広い土地にガーデニングでも楽しみながらゆったりと暮らすことを希望する親世帯の意向が反映された住宅ニーズとなります。

和風住宅志向の拡大

そうならば、再び和風住宅が注目される可能性が高い。

しかも今度は以前の近代和風といった新建材による見た目プリント和風ではなく、本格的な数寄屋建築や、書院建築への関心が高まり、簡単な茶室やガーデニング（庭園）が楽しめるような総合的な提案が必要です。

以上