

HASEKO DIGEST

(2003年 5月)

【VOL. 8】

＝ 半年間の主なトピックスをご紹介します ＝

- 都市再生の実現、時代を先取るマンション事業 <P3~7>
- サービス関連事業の推進と新たな展開 <P9~14>
- 市場分析、高品質な管理・賃貸運営 <P16~19>
- 長谷工総合研究所レポート <P21~23>

■お問い合わせは (株)長谷工コーポレーション広報部 TEL. 03(3456)3900
/大阪 TEL. 06(6203)1501



都市再生の実現

時代を先取するマンション事業

(P 3～7)

- ◆ “住・商・工” 調和のとれた複合市街地の形成
「港区白金一丁目東地区再開発事業」着々と事業進捗
- ◆ “山の手文化の継承” を基本コンセプトに
～「深沢プロジェクト」スタート～
- ◆ 「プレイシア昭島」
第1回環境・設備デザイン賞 環境デザイン部門優秀賞受賞
- ◆ 住宅性能表示制度に対応
『音体感シミュレーターシステム』を開発
- ◆ 土壌汚染対策ビジネスに進出
マンションに関わる環境関連ビジネスをトータルに展開

“住・商・工”調和のとれた複合市街地の形成 「港区白金一丁目東地区再開発事業」着々と事業進捗

1988年より地元住民を中心に進められてきた再開発事業「港区白金一丁目東地区再開発事業」の起工式が開催されました。多数のご来賓の方々にご出席を頂き、和やかな雰囲気の中で式典がとりおこなわれました。

本計画は超高層マンション（地上42階）、オフィスビル（地上26階）を核とし、工場棟を加えた“住商工一体”の市街地再開発事業であります。本年7月に工場街区、12月に住宅棟の工事に着手しており、事業は着々と進捗しております。なお、全体の事業完成（竣工）は2005年12月の予定です。

現在、都心各地で超高層ビルを核とする複合都市づくりが進んでいますが、町工場の都市再開発事業への参画は極めて稀なことです。また、2000年9月には「白金高輪駅」が本計画地に隣接して開業しました。交通利便性が飛躍的に向上したことで、地域の核としての発展が大いに期待されます。

当社は、初期段階より都市計画段階における基本構想・基本計画の立案、そして事業全体のコンサルタント、推進コーディネーター役を担いながら、当開発事業を推進しております。



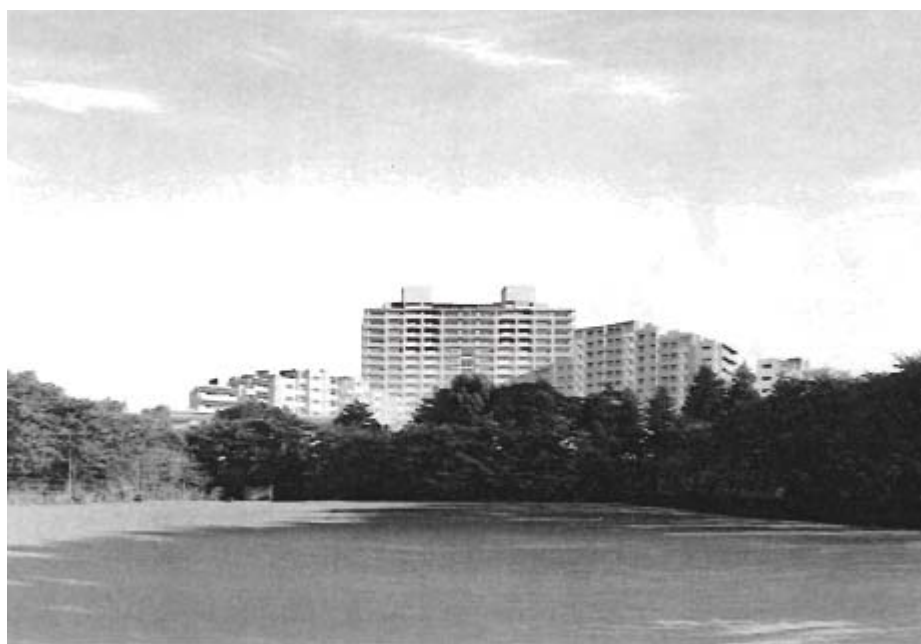
【完成予想図】

“山の手文化の継承”を基本コンセプトに 「深沢プロジェクト」スタート

東京都世田谷区の都立大学深沢校舎跡地にて、住宅開発「深沢プロジェクト～深沢ハウス」が2004年6月末の完成をめざして計画スタートいたしました。

本プロジェクトは緑豊かな駒沢公園に隣接した高台、かつて“東京の軽井沢”と呼ばれた世田谷区深沢2丁目、旧都立大学深沢校舎理工学部跡地に総戸数772戸からなる共同住宅「深沢ハウス」を開発するものです。

敷地総面積（約4万㎡）の1/3を緑のオープンスペースとし、敷地周辺との調和・連続性に配慮したランドスケープデザインなど、“正統なる山の手文化の継承”を基本コンセプトとする様々な試みによって、これからの都心部における住宅地開発の追求を目指しています。



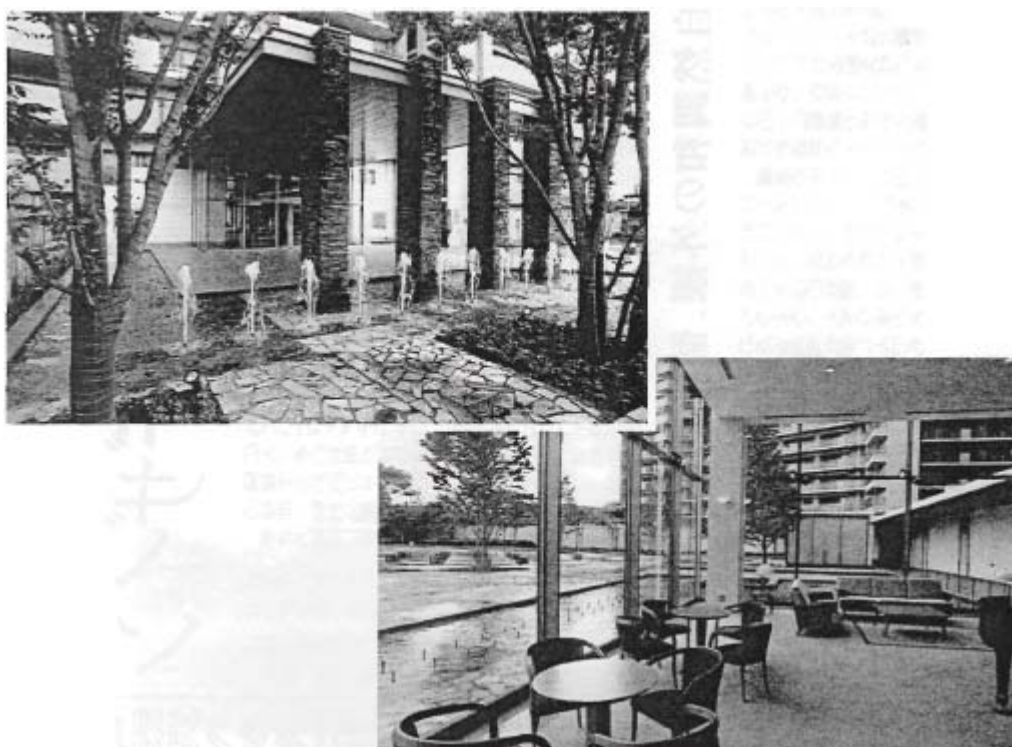
【完成予想図（イメージ）】

「プレイシア昭島」

第1回環境・設備デザイン賞 環境デザイン部門優秀賞受賞

(社)建築設備総合協会が主催する第1回環境・設備デザイン賞の環境デザイン部門で、当社が設計・施工を行った「プレイシア昭島」(東京都昭島市、敷地面積: 25,318.82 m²、総戸数: 527戸、2002年3月竣工、売主: 日商岩井不動産ほか)が優秀賞を獲得しました。

環境デザイン部門は、建築と設備が共同して「環境共生」への積極的な取り組みをしているデザインを対象としています。「プレイシア昭島」では、「水と緑の昭島を次世代に残す」をコンセプトに、飲料水として使われている豊かな地下水への負担を減らす雨水還元システムの導入や雨水の再利用、既存樹の保全に取り組みました。



【「プレイシア昭島」】

住宅性能表示制度に対応

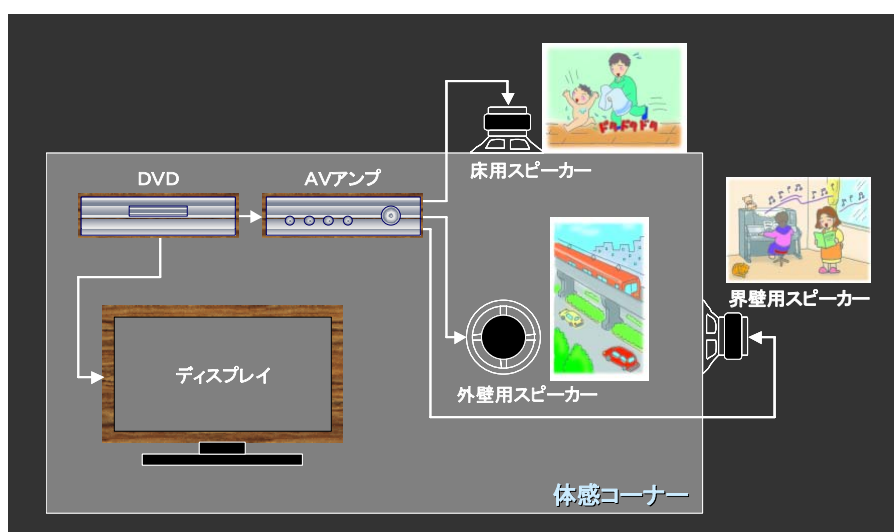
『音体感シミュレーターシステム』を開発

マンション居住者や購入希望者において、音に対する意識は高く、住宅を選ぶ際の大きな要因となっていると考えられます。マンション生活におけるさまざまな音を、住宅性能表示制度の各種遮音等級ごとに擬似体感できる『音体感シミュレーターシステム』を開発しました。

本システムは、「住宅の品質確保と促進等に関する法律」における住宅性能表示制度に規定されている、床衝撃音（走り回り、物の落下など）や隣戸間騒音（ピアノやテレビの音など）、外部騒音（交通や鉄道騒音）を等級別に再現することにより、入居後の音環境を映像とともにリアルに体感できるものです。技術研究所（埼玉県越谷市）内に音体感コーナーを設置し、今後の営業活動などに活用していきます。



写真【音体感コーナー（技術研究所）】



図【音体感シミュレーターシステム】

汚染土壌対策ビジネスに進出

マンションに関わる環境関連ビジネスをトータルに展開

マンション事業予定地を中心とした汚染土壌コンサルタント業務および修復工事を行う組織を新設し、環境ビジネス分野として汚染土壌対策ビジネスに本格進出いたしました。今後、積極的な受注活動を展開するとともに、環境関連の技術力ならびにノウハウを強化・蓄積することによってマンション事業の競争力をさらに高めてまいります。

近年、地球の環境保護に対する関心が高まっており、新たに土地汚染対策法が施行されました。同法によって、水質汚濁法の特定施設に係る工場や事業所の敷地を住宅などに利用する際には、土地所有者などが土地の汚染状況を環境大臣指定の調査機関に調査依頼し、その結果を都道府県知事に報告することが義務付けられました。

このような状況下、当社事業の大きな柱であるマンション事業においては、汚染土壌対策の重要度やニーズが確実に増加していくことが予測されます。今後は、当社が情報収集した土地を中心に、これまでの実績を生かして汚染土壌の調査・修復に関わるコンサルタント業務・施工を実施してまいります。また、汚染土壌対策の専門技術を有する企業との業務提携を行うとともに、新しい技術開発に積極的に取り組んでまいります。さらに、建物の劣化・耐震性能調査・診断などのコンサルタント業務、ならびに建物における環境（騒音・振動・風・臭気など）の調査・診断などのコンサルタント業務についても強化を図り、マンションに関わる環境関連ビジネスをトータルに行ってまいります。



【土壌修復工事風景】

サービス関連事業の推進と新たな展開

(P 9 ~ 1 4)

- ◆ サービス関連事業の推進母体
新会社「長谷エアネシス」を設立
- ◆ 企業独身寮の用途変更
改修型有料老人ホーム『センチュリーシティ北浦和』完成
- ◆ 幼稚園・保育園向け映像コミュニケーションシステム
『「Hi! ^{は〜い}こども通信」 with eo』を提供開始
- ◆ 既築マンションのブロードバンド化
2年間で15万戸の技術調査を実施、4万7千戸に導入
- ◆ ブロードバンド通信事業で提携
新築・既存物件でサービス提供を強化
- ◆ 日頃の掃除もラクラク簡単！
住まいの水回り「防汚コーティング」 提案受注を強化

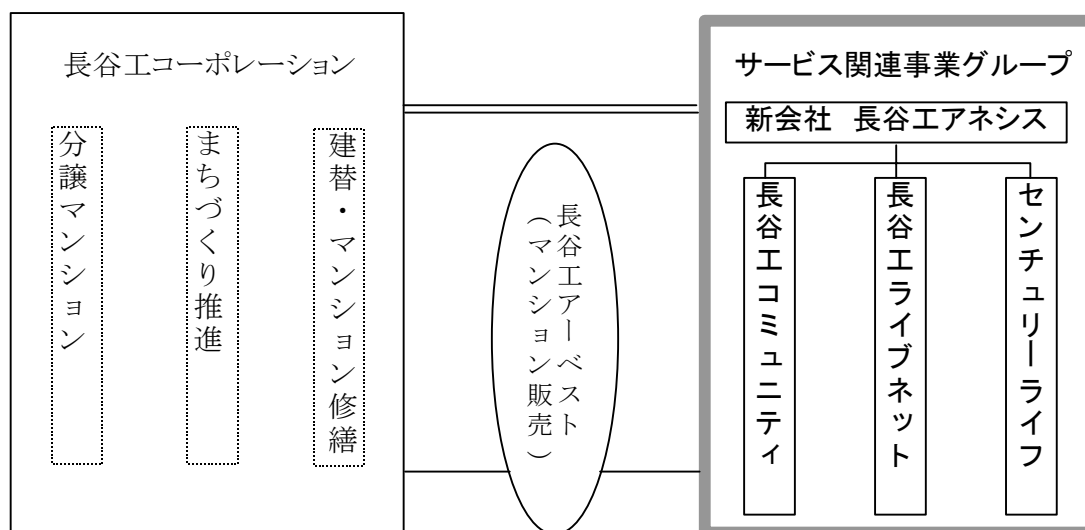
サービス関連事業の推進母体

新会社「長谷エアネシス」を設立

平成14年2月21日に公表いたしました中期3ヶ年計画「通称NUBI<ナビ> (New Urban Business Industry) 21」の基本方針にある「都市型新産業」NO. 1企業を目指し、サービス関連事業の再編ならびにそれらを統括する新会社を設立し、新たな経営形態へ移行することを決定いたしましたのでお知らせいたします。

21世紀における日本のフロンティアは「大都市」にあり、そこには「都市再生＝土地利用転換」「ストックの有効活用」ならびに「快適な都市生活支援」が求められております。当社グループは「マンション事業の第一人者としてハード・ソフトの両面から集合住宅のあらゆる分野をリードすること」を目指して営業活動を展開しておりますが、今後はマンション建設に併せ、21世紀の時代のニーズに相応したサービスを強化することにより「都市型新産業」の基盤を築いていきたいと考えております。

この目的を達成するために、今般これまでの事業の枠にとらわれない新しい発想に基づき、新会社の設立を核としたサービス関連事業の再編・強化を推進してまいります。



長谷工コーポレーション(単体)

・従業員数	1918名	平成14年9月末時点
・売上高	3520億円	平成15年3月期見込み
・経常利益	130億円	"
・総資産	5956億円	平成14年9月末時点
・株主資本	589億円	"

サービス関連事業グループ

(平成15年3月期予想4社連結ベース)

・従業員数	780名	平成15年4月予定
・売上高	530億円	
・経常利益	28億円	
・総資産	242億円	
・株主資本	56億円	

企業独身寮の用途変更

改修型有料老人ホーム『センチュリーシティ北浦和』完成

当社「遊休地・社宅・寮などを有料老人ホームに有効活用する提案事業」の第一号案件となる、埼玉県内初の「改修型」による有料老人ホーム『センチュリーシティ北浦和』（埼玉県さいたま市領家6丁目）が完成し、100%出資子会社であるセンチュリーライフが平成15年3月より運営を開始しました。

本事業は、企業の独身寮（4階建、71室）を改修し、専用居室58室と共用施設を持つ介護付有料老人ホームに用途変換するものです。これによって、保有施設の有効利用が図れると同時に、高齢者向け住宅の運営という社会福祉事業を通じて地域社会への貢献が可能となります。また、既存の建物を活かした改修のため、新築の事業に比べて初期投資金額が軽減されることから、入居一時金を安価に設定しております。

『センチュリーシティ北浦和』は、センチュリーライフが行う有料老人ホーム「センチュリーシティ大宮公園」「介護館」の運営実績に対する高い評価と蓄積したノウハウ、並びに長谷工コーポレーションの事業提案力と豊富な改修技術によって実現できたものです。今後も、首都圏・近畿圏を中心にシニアリビング事業の新たな拠点作りを積極的に行ってまいります。



【「センチュリーシティ北浦和」外観】

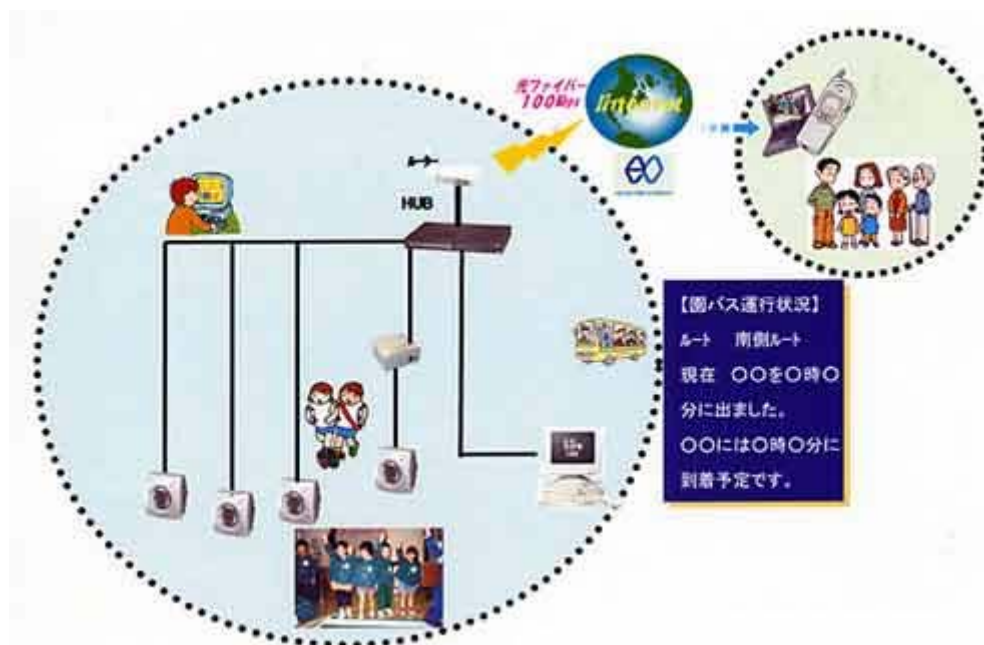
『幼稚園・保育園向け映像コミュニケーションシステム

「Hi！こども通信」with e o』を提供開始

インターネットを利用して幼稚園・保育園にいる子供の映像をモバイル端末（携帯電話・PDA等）やパソコン等でご覧いただけるWebカメラシステムに加え、送迎バスの運行状況がリアルタイムで確認できる機能や、園とご家庭の連絡や行事予定が簡単に配信できるコミュニケーションツールを備えた幼稚園・保育園向け映像コミュニケーションシステム『Hi！こども通信』with e o』（関西エリア）の提供を開始いたします。

昨今、児童に対する凶悪事件が発生する等、Security（安心・安全）というキーワードが保護者にとって非常に重要なファクターとなっております。日常生活の中で、いつでも、どこでも、自分のこどもが何をしているかを確認したいというニーズが高まっています。

当社では、そのような保護者の望む Security に対応する為、光ファイバー専用線を園に引込み最新IT技術を駆使したWebカメラによる映像を保護者が閲覧できるとともに、コミュニケーションツールを利用した園と保護者との連絡・行事予定や保護者間コミュニティ及びバス運行状況が確認できるシステムを低価格で提供してまいります。尚、別途警備会社への通報を組込んだセキュリティもオプションで追加が可能です。



【『Hi！こども通信』with e o』利用イメージ】

既築マンションのブロードバンド化

2年間で15万戸の技術調査を実施、4万7千戸に導入

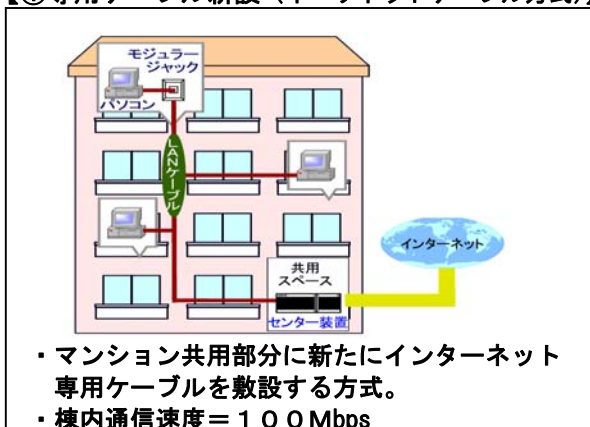
2年程前から、首都圏および近畿圏の既築マンションを対象に、「管理組合の導入費負担は0円」・「定額料金で24時間使い放題」・「自由加入方式」を特長とするブロードバンドサービス事業を行ってまいりました。その内容は、事前の技術調査（無料）を実施した上で、設備条件や利用者ニーズなどの条件に応じた最適なインターネット接続システムをマンション管理組合にご提案するものです。

その結果、2000年11月から2002年12月の約2年間で実施した技術調査は、約15万戸（868棟・14万9137戸）に達しました。また、このうち実際にブロードバンド環境を導入ならびに決定したマンションは251棟・4万6579戸となっております。未導入マンションにおいても、各マンション管理組合の決議を経て、順次導入される予定です。

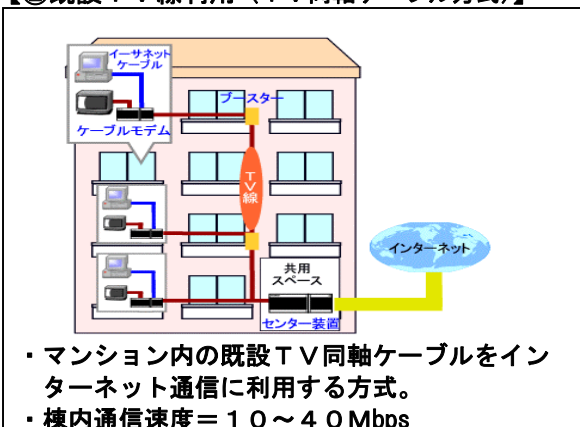
これまでは総戸数100戸以上の既築マンションを中心に提案活動を行ってまいりましたが、50戸程度の中規模建物も対象とすることで、さらなる事業拡大を図ってまいります。
(URL:<http://www.haseko.co.jp/inet/index.html>)

【既築マンションにおけるインターネットソリューション（接続メニュー概念図）】

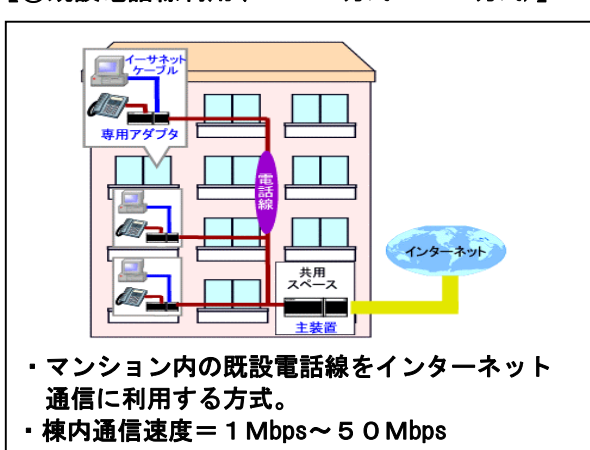
【①専用ケーブル新設（イーサネットケーブル方式）】



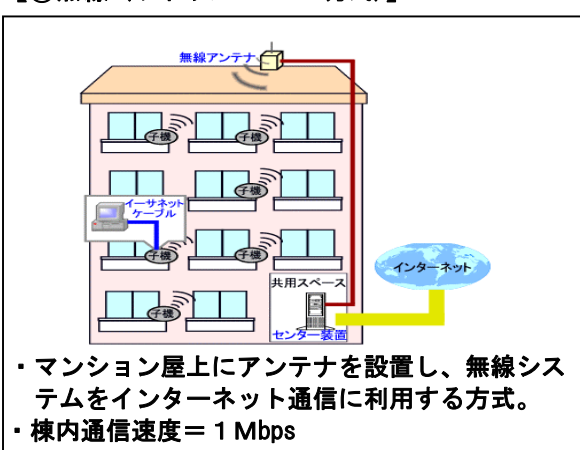
【②既設TV線利用（TV同軸ケーブル方式）】



【③既設電話線利用（xDSL方式・PNA方式）】



【④無線（ワイヤレスLAN方式）】



ブロードバンド通信事業で提携

新築・既存物件でサービス提供を強化

有線放送最大手の有線ブロードネットワークス（以下USEN）と、光ファイバーを利用した超高速インターネット接続サービスの提供に関して業務提携を致しました。今回の提携は、新築物件のみならず過去に多数供給された既存物件も対象となります。USENの集合住宅向けのサービス提供力（引込み工事、サポート等）を評価したものであり、当社が行う利用者ニーズに合った最適なインターネットサービス提案を推進するものです。

本提携内容は下記の通りです。

【新築マンション】

- ・ 当社が建設する新築マンションに対しUSENが光ファイバーを引きこみ、各住戸に最大100Mbpsの超高速インターネット接続サービスを提供します。
- ・ 本サービスを導入頂いたお客様は、約7,500（一部有料）ものブロードバンドコンテンツもお楽しみ頂けます。
- ・ 今後は物件毎の規模や地域特性を考慮した上、随時サービスを導入していきます。

【既存マンション】

- ・ 既存マンションの管理組合及び居住者に対し、USENの最大100Mbpsの超高速インターネット接続サービスを両社で協力して販売・普及していきます。
- ・ 今後は建物の構造、機能や環境等を確認の上、提供可能な物件に対し積極的にサービスを導入します。

※既存マンションについては、建物の特性によりVDSL方式（最大16Mbps）での提供になる場合があります。

日頃の掃除もラクラク簡単！

住まいの水回り「防汚コーティング」 提案受注を強化

フォリス（長谷工グループの内装工事・家具等の製造販売会社）は、浴室・洗面室や台所の衛生状態を常に良好に保つ「防汚コート」を、マンションにおけるインテリア販売の主力商品の一つとして提案・販売していくことといたしました。個別物件ごとにモデルルームなどで展示・説明・販売するのをはじめ、東京・赤坂にショールームを開設いたしました。

フォリスでは新築マンションの入居前に様々なインテリア商品をオプションとして、注文販売しています。従来はカーテン、造作家具などの注文がメインでしたが、最近ではメンテナンスが楽になるお手入れ商品に人気が集まっております。「防汚コート」は、フッ素コーティングにより台所・浴室等水まわりの汚れを防ぎ、手入れや掃除を大幅に省力化する製品で、約4年前に商品化いたしました。浴室・洗面室向けの「フルオ・ガードⅡコーティング」と台所のタイル・タイル目地・キッチン天板向けの「ハイブリッドコーティング」の2種類があります。日常の掃除や手入れが簡単に済み、新築時と同じような美しい状態を保てる点が好評を得て、新築マンション購入者からの注文は年々増えてきております。（前年比20%増）

フォリスでは台所や浴室の「防汚コート」を主力商品の1つと位置づけ、さらなる受注の強化を図ってまいります。その一環として、新規に開設するショールームでは造作家具やカーテン、建材などさまざまなインテリア商品に加えて「防汚コート」商品も展示してまいります。



【作業風景】

市場分析、高品質な管理・賃貸運営

(P 16～19)

- ◆ 2002年首都圏マンション 購入者分析
団塊ジュニアと団塊世代が市場を牽引
- ◆ ～ 専有部清掃のプロがマンション生活をサポート ～
『ハウスキーピング』サービスを開始
- ◆ マンション一戸から賃貸運営
『オーナーズリースシステム』を構築
- ◆ サービスアパートメントに進出
「フォレステージ韮公園」にて初のプロデュース

2002年首都圏マンション 購入者分析

団塊ジュニアと団塊世代が市場を牽引

昨年（2002年）の首都圏^{※1}における新築分譲マンションは、8万8,516戸と史上3番目の供給が行われ、1999年から4年連続で8万戸を超える高水準の供給が継続しました。また、年間平均初月販売率^{※2}も販売状況の減速感が懸念される中、住宅に対する需要は依然旺盛で75.4%と高販売率を維持しました。今年もローン金利の低水準、住宅ローン控除の適用、高品質・高付加価値物件の価格安定、さらに住宅資金の生前贈与非課税枠が3,500万円まで拡充されるなど、購入しやすい環境が継続することから、引き続き8万戸を超える高水準を維持すると予測^{※3}されています。

長谷工アーベストでは、昨年自社で受託販売した首都圏分譲マンションの購入者分析（7,617件）を行いました。その結果、団塊ジュニア世代と団塊世代が全体の42.7%を占めており、これらの潜在需要層の顕在化がマンション市場を牽引していることが判りました。

【団塊ジュニア世代】

- ・分譲マンション購入者の年代別構成では、団塊ジュニア^{※4}を中心とした30才代が一番多く、全体の44.2%を占めている。そのうち、団塊ジュニアは20.0%を占め、前年比3.1%増と拡大している。
- ・購入検討のきっかけは、低金利・低価格などの買いやすい市場環境に加え、家族構成の変化や結婚。（購入者アンケートによる）首都圏の団塊ジュニアは約157万人で、そのうち約7割は未婚者と推測^{※5}されることから、今後も購入者数の増加が見込まれる。

【団塊世代】

- ・50歳代および60歳以上の購入者は全体の22.7%を占め、団塊ジュニアを中心とした30才代に次ぐボリュームとなっている。
- ・購入検討のきっかけは、団塊ジュニアと同様に買いやすい市場環境に加え、住宅の老朽化やライフステージの変化などが上げられる。この世代は6割が持ち家であり、そのうち51%が買い増しとなっており、資金力の高さがうかがえる。また、首都圏の55～59歳の世帯数は137万世帯^{※6}あるが、55歳を境に7割の世帯で子供が“独立もしくは自立”期を迎え、経済的なゆとりが生まれる年代といえる。

※1：首都圏＝東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県

※2：年間平均初月販売率＝新規販売戸数÷新規供給戸数の年間平均

※3：2003年首都圏供給予測（長谷工総合研究所）＝8万6,000戸

※4：団塊ジュニア＝1970～1974年生まれ（28～32歳 2002年現在）とする

※5：団塊ジュニアの人口・婚姻率＝国勢調査（平成12年）に基づく

※6：首都圏の55～59歳の世帯数＝国勢調査（平成12年）に基づく

～ 専有部清掃のプロがマンション生活をサポート ～

『ハウスキーピング』サービスを開始

長谷工コミュニティは、マンション居住者向けの生活支援サービスとして、マンションに常駐する専任のスタッフ（ハウスキーパー）が各住戸の専有部の清掃を行う『ハウスキーピング』サービスを開始致します。本サービスは新築分譲マンション「東京ソシオグランデ」（東京都江東区亀戸、JR 総武線「亀戸」駅徒歩3分、255戸、2004年3月入居予定、売主：東レ建設ほか）での導入が決定しており、今後も積極的に提案していく予定です。

「ハウスキーピング」は、ハウスキーパーが浴室、洗面所、キッチン、窓、網戸、換気扇などの清掃を年に2回に分けて行うものです。確かな技術を持つプロのスタッフが、材質や汚れに応じた洗剤や専門器具等を用いて実施するため、各家庭で行う毎日の掃除ではなかなか除去できない汚れや手が行き届かない場所をクリーニングすることができます。また、ハウスキーパーはマンションに常駐しているため、居住者にとっては全く知らない業者を室内に入れることへの不安もなく、安心してお任せいただけると考えています。本サービスに係る費用は、月々の管理費に組み込まれておりますが、全住戸を対象としているスケールメリットを活かし、居住者が個々に専門業者へ依頼するよりも割安となります。

東京ソシオグランデにおいては、上記の基本サービスの他、各住戸からのゴミ回収（週4日）も行う予定になっております。

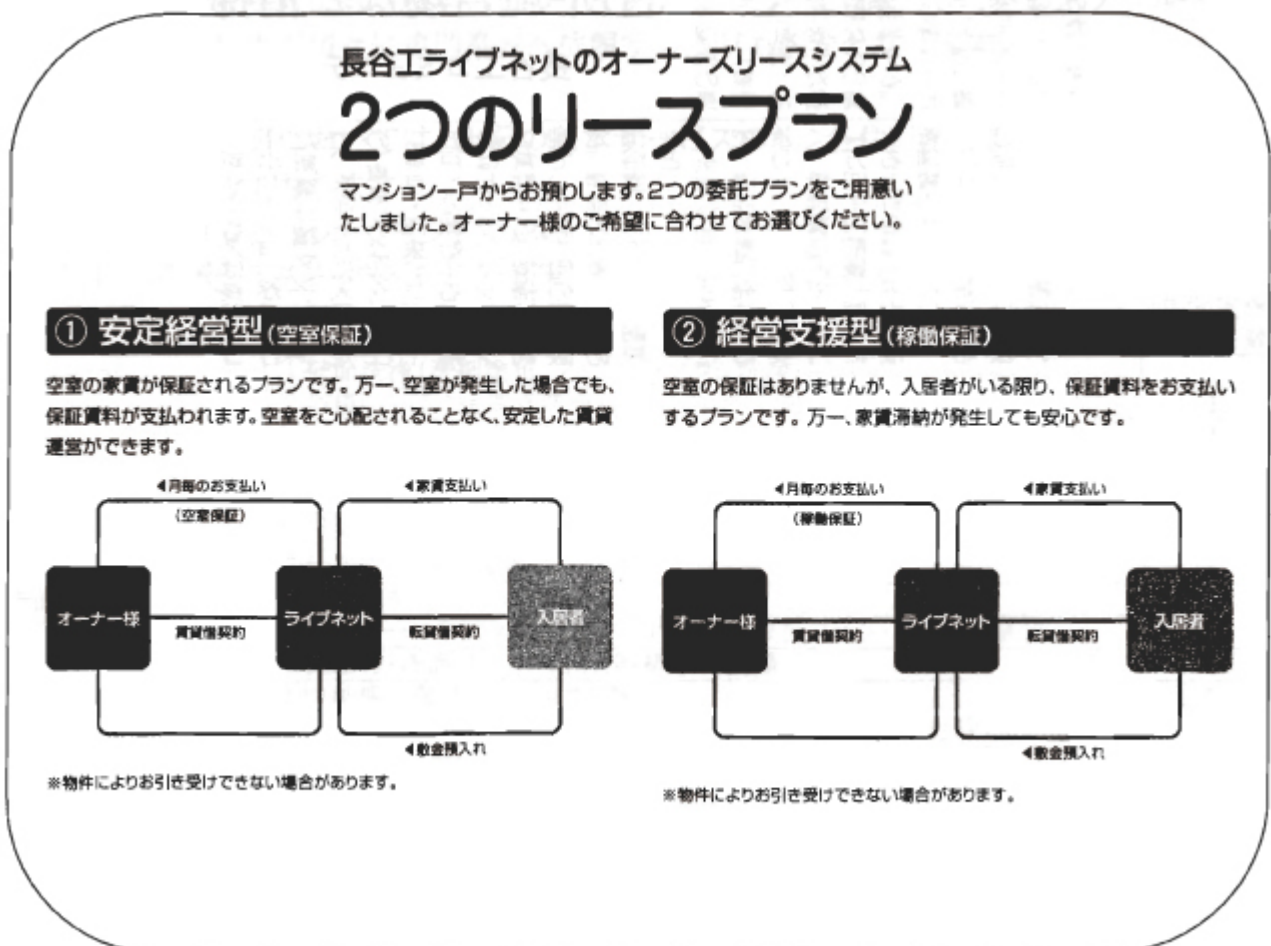
■ 清掃内容（「東京ソシオグランデ」の場合）

◆ 基本清掃 ◆ ※常駐ハウスキーパーが実施		
清掃箇所	作業内容	年間実施回数
バスルーム	①壁面洗浄(洗剤塗布、スポンジ・ブラシ洗浄)	1
	②浴槽ならびに金属部洗浄(洗剤と白パット使用)	1
	③シャワーユニット洗浄	1
	④排水口の汚物処理	1
	⑤給水栓のメッシュ清掃(流水の乱れがある場合)	1
	⑥バスルーム内洗面器等の小物清掃	1
	⑦仕切ドア・鏡の清掃	1
洗面所	①鏡の拭き上げ	1
	②収納ケースの拭き上げ(ケース内部および歯ブラシ・コップ等除く)	1
	③洗面台・洗面ボール・給水栓・排水口清掃	1
キッチン	①収納棚の扉拭き上げ(内部除く)	1
	②流しカウンター及びシンク内磨き上げ(食器類の後片付け除く)	1
	③シンク内排水口清掃	1
	④ガスレンジの拭き上げ	1
	⑤壁面タイルの拭き上げ	1
	⑥床及び出入口ドアの拭き上げ	1
ガラス窓	住戸内のガラス窓・サッシ枠・網戸の清掃	1
キッチン換気扇	換気扇の清掃・レンジフードの清掃	2
ゴミ回収 ※東京ソシオグランデのみ	全戸のゴミ回収及び運搬	(週4日)

マンション一戸から賃貸運営 『オーナーズリースシステム』を構築

長谷工ライブネットは、これまでに蓄積した経験とノウハウを活用し、オーナーが所有するマンションを1戸からお預かりして賃貸管理と運営業務を代行する「オーナーズリースシステム」を構築し、提案営業を開始しました。

「オーナーズリースシステム」は、マンションの賃貸運営に関する煩雑な業務をすべて代行するものです。オーナーのご希望に合わせて、①万一、空室が発生した場合でも保証賃料が支払われる「空室保証プラン」と、②入居者がいる限り、保証賃料が支払われる「稼働保証プラン」の2つの委託プランをご用意し、安定した収入をお約束するシステムとなっています。

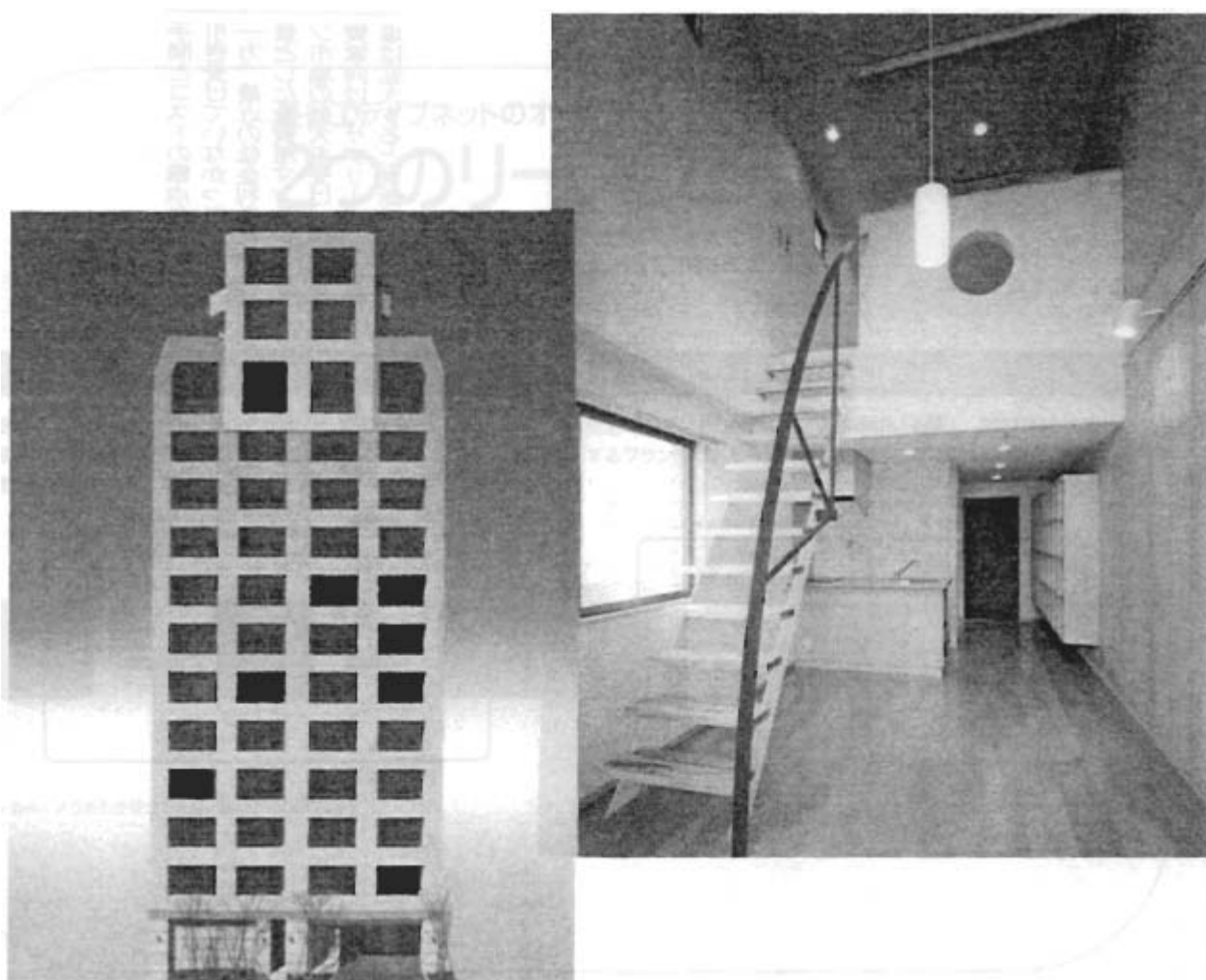


【「リースプラン」概念図】

サービスアパートメントに進出 「フォレステージ靱公園」にて初のプロデュース

長谷工ライブネットは、高級賃貸マンション「フォレステージ靱公園」（大阪市西区靱本町2丁目、RC造14階建て、総戸数：83戸）の12階から14階の13戸について、国内企業の単身赴任者やエグゼクティブをターゲットにした、当社初の「サービスアパートメント」をプロデュースしました。

「フォレステージ靱公園」は、大阪市内屈指の規模を誇る靱公園の南側に位置するとともに、ビジネスの中心をなす地下鉄「本町」駅まで徒歩10分の最良のロケーションにあります。住戸の平均面積は約35㎡とゆったりとしたスペースを確保するとともに、室内クリーニングやリネンサービスなどホテルさながらのホスピタリティの提供や、心地よい生活をサポートするデザイナーズ家具・最新の設備類を取り揃え、ワンランク上のシングルライフを実現します。



【「フォレステージ靱公園」外観・室内】

総合研究所レポート

(P 2 1 ~ 2 3)

- ◆ 2002 年マンション市場の総括と 2003 年の予測

- ◆ ファミリー賃貸住宅市場の現状分析

- ◆ 分譲マンションにおけるシックハウス対策の課題
—現状と建築基準法改正に向けた動き—

2002年マンション市場の総括と2003年の予測

(*長谷工総合研究所「CRI」特集レポートより抜粋：2003年2月号所収)

◆2002年マンション市場の総括

2002年の首都圏・近畿圏マンション市場における新規供給戸数は、大規模物件、超高層物件の供給が本格化したこともあって、首都圏で8万8,516戸、近畿圏で3万9,087戸と共に史上3番目の高水準の供給となった。その結果、首都圏は4年連続8万戸、近畿圏は4年連続3万5,000戸を超える供給となった。

一方、初月販売率は首都圏で75.4%、近畿圏で70.8%と、前年を下回ったものの70%台を維持した。中でも総戸数400戸以上の大規模物件の販売は好調で、首都圏で97.1%、近畿圏で92.6%と両圏の平均を20ポイント以上上回っている。

◆2003年マンション市場の予測

新規供給は、首都圏で8万6,000戸と5年連続で8万5,000戸の供給が継続し、近畿圏でも3万5,000戸と5年連続の高水準の供給が行なわれると判断した。供給商品内容は、大規模物件をはじめとして、都心立地・大型住戸・価格安定・高品質な商品の供給が継続する。

また、経済環境の悪化等の懸念材料はあるものの、購入条件をみれば、低金利水準、住宅ローン減税、住宅取得資金としての生前贈与の非課税額が3,500万円に拡充される等、好環境は継続する。こうしたことから、販売状況は、物件ごとの好不調がさらに明確になる等、厳しさは増すものの、市場全体の悪化は生じないと判断した。

マンション市場の推移と予測(首都圏)

	新規物件				前年繰越物件			合計			分譲中戸数
	供給	販売	販売率	(初月販売率)	供給	販売	販売率	供給	販売	販売率	
1993年	44,270	40,455	91.4%	(83.3%)	8,783	5,849	66.6%	53,053	46,304	87.3%	6,749
1994年	79,897	73,255	91.7%	(85.4%)	6,749	4,808	71.2%	86,646	78,063	90.1%	8,583
1995年	84,885	77,037	90.8%	(78.5%)	8,583	5,984	69.7%	93,468	83,021	88.8%	10,447
1996年	82,795	76,596	92.5%	(83.1%)	10,447	8,316	79.6%	93,242	84,912	91.1%	8,330
1997年	70,543	62,084	88.0%	(75.1%)	8,330	6,902	82.9%	78,873	68,986	87.5%	9,887
1998年	66,308	57,054	86.0%	(71.2%)	9,887	8,034	81.3%	76,195	65,088	85.4%	11,107
1999年	86,297	78,757	91.3%	(79.0%)	11,107	9,935	89.4%	97,404	88,692	91.1%	8,712
2000年	95,635	87,740	91.7%	(79.6%)	8,712	7,704	88.4%	104,347	95,444	91.5%	8,903
2001年	89,256	80,571	90.3%	(78.1%)	8,903	8,017	90.0%	98,159	88,588	90.2%	9,571
2002年	88,516	77,930	88.0%	(75.4%)	9,571	8,546	89.3%	98,087	86,476	88.2%	11,611
2003年予測	86,000	74,500	87%	(75%)	11,611	9,600	83%	97,611	84,100	86%	13,500

資料：長谷工総合研究所作成

販売率：年間累計販売率、初月：年間平均初月販売率

マンション市場の推移と予測(近畿圏)

	新規物件				前年繰越物件			合計			分譲中戸数
	供給	販売	販売率	(初月販売率)	供給	販売	販売率	供給	販売	販売率	
1993年	20,772	18,891	90.9%	(79.7%)	7,918	4,741	59.9%	28,690	23,632	82.4%	5,058
1994年	38,957	35,460	91.0%	(83.1%)	5,058	2,251	44.5%	44,015	37,711	85.7%	6,304
1995年	38,611	34,720	89.9%	(76.6%)	6,304	3,242	51.4%	44,915	37,962	84.5%	6,953
1996年	44,430	40,423	91.0%	(81.4%)	6,596	4,418	67.0%	51,026	44,841	87.9%	6,185
1997年	33,147	28,081	84.7%	(74.8%)	6,185	3,802	61.5%	39,332	31,883	81.1%	7,449
1998年	29,452	24,862	84.4%	(70.8%)	7,449	4,815	64.6%	36,901	29,677	80.4%	7,224
1999年	35,625	32,025	89.9%	(78.5%)	7,224	5,486	75.9%	42,849	37,511	87.5%	5,338
2000年	39,737	35,289	88.8%	(75.7%)	5,338	3,668	68.7%	45,075	38,957	86.4%	6,118
2001年	36,552	31,709	86.8%	(74.3%)	6,118	4,806	78.6%	42,670	36,515	85.6%	6,155
2002年	39,087	33,238	85.0%	(70.8%)	6,155	4,836	78.6%	45,242	38,074	84.2%	7,168
2003年予測	35,000	28,500	81%	(70%)	7,168	5,200	73%	42,168	33,700	80%	8,500

資料：長谷工総合研究所作成

販売率：年間累計販売率、初月：年間平均初月販売率

ファミリー賃貸住宅市場の現状分析

(*長谷工総合研究所「CRI」特集レポートより抜粋：2002年12月号所収)

◆賃貸住宅市場の活性化から取り残されたファミリー層向け住宅

若年層・小家族をターゲットとして多様なニーズに対応した賃貸住宅の供給は増加しているものの、ファミリー層を対象にした賃貸住宅は、新規供給、ストック数ともに少なく、現状では多様なニーズに対応しているとはいいがたい。ファミリー向けの住宅という観点で、分譲マンション市場と比較しながら、賃貸住宅市場の現状分析を行った。

◆「住宅が狭い」、「住宅が古い」が住宅購入理由の中心となっている

2000年の国勢調査によると賃貸居住世帯は、首都圏(1都3県)で575万世帯、近畿圏(2府4県)では305万世帯となっている。住宅金融公庫の優良分譲住宅購入融資を利用した首都圏・近畿圏での分譲マンション購入者の購入理由をみると、「住宅が狭い」・「住宅が古い」といった住宅の質的改善を理由とした購入者が、首都圏では45%前後、近畿圏でも40%前後を占めている。

◆ファミリー層を対象にした賃貸住宅のストック数は少ない

1998年の住宅・土地統計調査(総務省)をもとに、延床面積別に賃貸住宅ストックの分布状況をみると、単身者向けの30㎡未満(首都圏で210万戸、近畿圏で102万戸)、30～49㎡(同200万戸、101万戸)が中心で、両方を合わせると、賃貸住宅の70%程度を占める。一方、ファミリー層を対象にした70～99㎡のストック数は、首都圏で31.4万戸(構成比で5.6%)、近畿圏で21.5万戸(同7.2%)であり、30㎡未満、30～49㎡のストック数と比較すれば少ない状況である。

また、「住宅着工統計」(国土交通省)から、ストックの改善に繋がる着工戸数をみると、賃貸マンションの着工戸数は、首都圏では1987年の26万戸、近畿圏では1996年の13万戸をピークに減少傾向にあり、2001年には首都圏で9.7万戸、近畿圏4.3万戸に減少している(2002年1～9月では首都圏で8.0万戸、近畿圏では3.7万戸)。

首都圏・近畿圏ともに、賃貸マンションを中心に賃貸住宅の供給が減少していることから、ファミリー層を対象にした賃貸住宅の供給も減少している。

◆より多様な住宅供給によって、選択の自由の更なる向上を図る

若年層、小家族をターゲットとした賃貸住宅については、多様なニーズに対応した住宅が増加している。デザイナーズ賃貸マンションは首都圏だけでなく近畿圏でも大阪市内の一部地域で供給が行われ、人気を集めている。また、都心部ではサービスアパートメント等の高級賃貸マンションの供給も増加する。

一方、ファミリー層を対象にした賃貸住宅は、今後、都心部でも供給増が見込まれるが、さらにストック全体の改善を図るためには、より充実した賃貸住宅の供給が必要と思われる。

分譲マンションにおけるシックハウス対策の課題 —現状と建築基準法改正に向けた動き—

(*長谷工総合研究所「CRI」特集レポートより抜粋：2003年3月号所収)

◆シックハウス対策に対する現在までの取り組み状況

シックハウスは、住宅内の様々な要素に起因し居住者が体調不良を起こすことで、症状発生の仕組みや因果関係など未解明な部分が多い。一般的に、新建材の普及と住宅の高気密化が原因とされているが、化学物質発生源の特定や建材からの放散量と室内空気中化学物質濃度との相関データの蓄積は十分ではない。ホルムアルデヒドについては1997年に厚生労働省（当時の厚生省）より指針値が発表され、低ホルムアルデヒド化やその他の化学物質も考慮した自主規格製品も普及し始めている。

◆住宅性能表示制度とシックハウス対策

2000年にスタートした「住宅性能表示制度」では、空気環境に関する項目としてホルムアルデヒド対策・換気対策が設けられ、翌年には化学物質の濃度測定が選択項目として追加された。国土交通省が2001年に行った調査によると、共同住宅等のホルムアルデヒド対策では、ほとんどが最高等級4を目指し平均は3.9であった。さらに、24時間換気システムを標準仕様として採用する分譲マンションも増えており、エンドユーザーに対して換気の重要性を説明するデベロッパーも多い。その他、壁紙、接着剤等もホルムアルデヒド放散量の少ない商品を積極的に採用する動きや、データ蓄積のために室内濃度測定を実施するなど、分譲マンションでは安全な住環境の提供を目指す動きは既にみられる。

◆改正建築基準法シックハウス対策の概要

2003年7月1日着工物件より施行される建築基準法に基づくシックハウス対策の規制は、

- ①クロルピリホスを発散するおそれのある建築材料の使用禁止
- ②ホルムアルデヒドを発散するおそれのある建築材料の使用制限等、気密性の低い
在来木造住宅等を除き換気設備の設置義務づけ

の2点である。建築物に用いられた状態で5年以上経過しているものは除外としているが、内装仕上げ等に使用禁止となる第一種ホルムアルデヒド発散建築材料として15品目を挙げており、現在これらから除外されるものとして、JIS・JASで上位規格の追加や大臣認定品の調査と準備が進められている。

◆今後の課題

今回の基準法改正による規制は、シックハウス対策の一段階であり、今後、データ蓄積や発散材料の特定にともなってトルエン・キシレンなどの化学物質に関しても、規制がかかる可能性が高い。シックハウスに対しては常に問題意識と正確な情報や知識を持って、安全で快適な生活ができる住環境の提供をしていくことが望まれる。