

[巻頭言]

恒久的な住宅政策を

高城申一郎

住友不動産株式会社 取締役会長
財団法人日本住宅総合センター 評議員

昨年は宮城県沖、十勝沖など、大きな地震が立て続けに起きた。心なしか東京でも有感地震がいつもの年よりも多かったように思う。阪神・淡路大震災はまだ記憶に新しいところだが、先日、関東大震災直後の東京の写真を見て、建物の倒壊、焼失等、惨憺たる状況に胸が痛んだ。同時に、住宅は私有財産とはいえ極めて重要な社会インフラであると、改めて感じた。わが国の住宅ストックは、新耐震基準以前に建てられたものが半数を占めており、大地震発生時の被害が憂慮される。

耐震性能の向上以外にも、住宅についてはアメリカなどに比べて劣る1人当たり床面積の拡大や、地球環境を考えた省エネ性能の向上、高齢化社会に対応したバリアフリー化のように、取り組むべき課題が山積している。

ところが、残念ながらわが国の住宅政策は、肝心の税制は大部分が時限措置であり、中堅サラリーマンの住宅取得の拠り所である住宅金融についても国のかかわり方が変わろうとしている。住宅は国民の生活の根幹にかかわるものであり、質の向上を目指した住宅政策をひとつの国家戦略の柱と位置付けて、税制・金融面で恒久的な措置を講ずることが肝要である。欧米諸国を見ても、住宅の優遇税制などに適用期限を設けることのほうが例外のようだ。

住宅投資の効果は幅広い産業に波及し、雇用創出効果も大きい。また、国の財源の観点からローン減税額ばかりが強調されるが、住宅建設に伴う消費税や固定資産税の増収が大きいこともよく考えてほしいものだ。

目次●2004年冬季号 No.51

[巻頭言] 恒久的な住宅政策を 高城申一郎 ——1

[特別企画/座談会] 新たな住宅政策を考える

浅見泰司・八田達夫・平山洋介・森泉陽子 ——2

[研究論文] 住宅ビルとオフィスの住み分けに関する実証的考察

笠島洋一 ——18

[調査報告] 不動産流通システムのコスト構造

清水千弘・西村清彦・浅見泰司 ——28

[追悼・坂下昇先生を悼む] 坂下昇先生の学問と業績 金本良嗣 ——38

エディトリアルノート ——17

センターだより ——44 編集後記 ——44

新たな住宅政策を考える

浅見泰司 東京大学空間情報科学研究センター教授

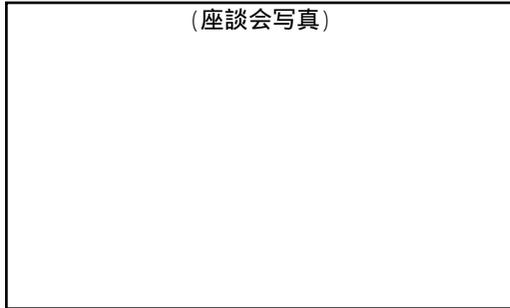
八田達夫 東京大学空間情報科学研究センター教授

平山洋介 神戸大学発達科学部人間環境科学科教授

森泉陽子 神奈川大学経済学部教授

(50音順)

(座談会写真)



八田(司会) 住宅政策に関しては、これまでさまざまな五カ年計画が策定されてきましたが、基本的には住宅の量をいかに確保するかという点に力点が置かれてきました。住宅需要を予測し、民間住宅建築がそれに追いつかないのであれば、どのような公共的政策を打つべきなのかということが、住宅政策の中心的な課題だったということです。しかし、もはや住宅の量的な不足があるとはいえない状況が生まれていて、むしろ住宅の質が重要になってきており、いろいろなかたちでのミスマッチが顕在化しています。

実は先日、住宅地分科会で「これからの住宅政策に関する建議」をまとめたのですが、そのなかで、「新たな住宅政策の基本理念」を次のようにまとめています。まず第1に、新しい住宅建築を促進するフロー重視から、既存の建物の活用を重視するストック重視へ、ということです。第2に、市場を重視する一方で、セーフティネットを整備しなければならないということであり、第3番目は、少子高齢化、環境問題という新しい状況に伴って生じる問題に対する対応が必要になってくるということです。そして、第4番目は、街なか居住とマルチハビテーションという観点から、都市と地域・地方の両方にまたがった政策が重要になってくるということです。

そこで本日は、この「建議」を材料にしながら、住宅政策の構造改革と新しい住宅政策の方向について議論してみたいと思います。

住宅政策の過渡期

平山 「建議」の議論は、要するに「建設省マターとしての住宅政策は終わりつつある」ということをいっているのだと思います。戦後の住宅が不足している時代には、家が足りないから家をつくるということで、政策あるいは社会的な目標はきわめて明快だった。住宅政策の根拠としてはわかりやすいし、いろいろな意見はあったでしょうが、たくさんの住宅を建設するということに対するコンセンサスはあったと思います。ところが、現在は空き家率が12%にも達していて、建設を計画するというタイプの住宅政策の根拠がかなり怪しくなっています。

では、新しい住宅政策の基本理念として何があるのかといえば、「建議」を拝見するかぎりでは、市場情報の整備を強調する点で消費者行政のようでもあり、セーフティネットの構築に言及する点では厚生労働省マターのようでもあり、環境にも言及があるということで、ある意味で過渡期にあるように思

います。そうだとすれば、国土交通省が建設政策としての住宅政策を一手に引き受けるという時代はもはや終わったのかもしれない。たとえば、神戸市では住宅局がなくなりました。つまりは、国レベルでも地方自治体レベルでも、住宅政策の固有の根拠をどこに求めていくかという点に関して大きな変化が表われているということだと思います。

浅見 アメリカのある学者が指摘しているのですが、住宅政策の課題は住宅事情が改善されるたびに倍増してきました。まず最初は、住宅が足りないということで、住宅政策の目標は、とにかく住宅をつくる、ということだけです。しかしそのうちに、質が悪いつか、あまりにも過密居住だとかいう問題が生まれ、それを解消しなければいけないということで、政策目標は2つになります。そして、時代が経るにつれてさらにいろいろな問題が生まれて、政策目標は4つになり、8つになり、さらには16になると、倍々ゲームが増えていく。つまり、住宅がよくなってくると問題は倍増してくるというわけです。これは、逆に言うと、多くの問題があるということは住宅政策のいちばん厳しい状況は脱してきていることの裏返しであり、だからこそいろいろな問題を探す余裕があるということだと思います。

この10年間、日本では非常に大きな変化があり、平山さんがおっしゃったように、今はまさに過渡期にあります。たとえば戦後の住宅政策の三大柱といわれていた公営、公団、公庫が体制を大きく変えています。それは、ひとつには時代のニーズに十分応えられなくなってきたということもあるし、部分的には制度疲労があったためだと思います。

要するに、日本の住宅政策が大きな変革期を迎えるに至った理由は、ひとつには住宅自体がよくなってきたということと、もうひとつには、昔つくった比較的単一の目的のために機能するような体制が必ずしもうまく機能しなくなってきたということです。**森泉** 同感ですね。日本では戦後の荒廃から立ち直るために、とにかく家を持ちたいという国民の声に答えるために、「量」中心の政策を行ってきました。国民の夢である「持ち家」を叶えるために、たとえば住宅金融公庫をつくったり、住宅公団をつく

ったりして、家を買ううえでの障害（バリアー）をできるだけ取り除くということが、住宅政策の中心だったと思います。もちろん、低所得者に対する住宅政策という面もありましたが、最終的には、高齢期でほぼ80%台後半という持ち家率を目指し、それを実現したわけです。

しかし、これからは少子高齢化の時代になりますから、従来よりずっと楽に家を取得できるようになります。もっといえば、住宅市場はタイトではなくなり、要するに住宅が余ってくるというような状況になるわけですから、持ち家取得をターゲットにした住宅政策でいいわけはありません。まさに、日本の住宅政策は過渡期なのです。

それから、今までの住宅政策は、単体で箱物（家）を持たせることに中心が置かれてきたわけですが、量的には充足して、質という問題に変わったとたんに、実は単体の自分の家あるいは外壁がきれいなだけではなくて、ブロック（街区）のなかの住宅、つまりは「住環境」が重視されるようになります。したがって、街区レベルでの住宅の質を改善していかなければなりません。それは、住宅を資産としてみるということになると思います。

住宅余剰時代の政策は？

八田 住宅をめぐる環境が大きく変化して、新しい問題が出てきていて、それが住宅政策の基本理念の転換に結びついているということだと思います。「建議」では、これからの政策の重点分野として4つをあげています。

まず第1は、中古・リフォーム市場です。日本の中古市場はアメリカに比べてきわめて小さいのですが、そのひとつの理由として情報が少なく評価が確立していないので、安心して中古住宅を買えないという事情があります。そこで、情報開示を充実することが、瑕疵保証などとならんで重要になってくると思います。また、リフォーム市場についても、リフォーム業者に関する情報の充実とか、ドゥ・イット・ユアセルフ市場の拡大などが必要になってくる

と思います。第2は、賃貸市場ですが、自分の持っている家をきちんと管理して誰かに貸してくれるような管理会社が生まれるような政策が望まれるということです。

第3には、定期借地・借家の市場はあるものの、まだまだ十分には活用されていないので、これをもっと利用できるようにしていかなければなりません。そして第4は、マンション市場の問題です。たとえば、マンションの管理組合をもっと合理的に運用していくとか、修繕などについての合理的なシステムをつくっていくことによって、マンション市場がさらに活性化していくのではないかとということです。

要するに、ここであげた今後の政策の重点分野というのは、個々の市場ごとに、その市場がうまくいっていない理由を明らかにして、それを直すことによって市場を活性化させようというのが、基本的な視点です。

平山 市場ベースでやっていくということですが、住宅が余った段階でマーケットメカニズムに移っていくというのは、先進各国に共通している動きだと思います。しかし同時に、先進各国に共通する新しい課題としては、大きな変動を繰り返すマーケットをどう安定化させるかということがあります。たとえば、イギリスは日本とほぼ同時期にバブルがはじけましたが、いま再び猛烈なバブルで、もうすぐ再びはじけるとみられています。アメリカも同じような状況です。オーストラリアでは、一般の人が賃貸住宅を購入して経営する「バイ・トゥ・レント」の市場が過熱状態にあって住宅バブルの最盛期にあるといわれています。

マーケットの振幅の仕方は、最近の傾向として、国際的にみても国内的にみても、地域間格差が非常に大きくなっています。たとえばグローバルに見た場合、アングロサクソン系の国はバブルだけれども、日本はこんな状態だし、アジアを見ても、ソウルのマーケットは回復しているけれど、香港はダウンしたままです。日本の中でみると、東京ではいくつかの地域で地価が上昇していると聞いていますが、大阪ではそんな気配はまったくありません。またイギリスでも、ロンドンでは異常に過熱しているけれども

北部は冷えきったままだし、アメリカでも同様なことが起きているようです。

そうだとすれば、マーケットが冷えている空間や地域に対する政策と、ものすごく過熱している地域に対する政策はまったく違うものになるのではないかと思います。具体的には、たとえば東京とそれ以外の地域ではまったく異なる政策をとらざるをえないということです。

それと同時に、中古・リフォーム市場を充実させていかなければいけないというのは、まったくそのとおりだと思います。いまだに日本の住宅建設量は、アメリカの2倍、ヨーロッパの4倍の水準で、これは住宅が余るようになっている現状ではいかにも多すぎるからです。しかし日本の特殊事情として、労働市場あるいはGDPに占める建設セクターの比率が非常に大きいという問題があり、住宅建設を急激に減らすと日本経済に大きな影響を及ぼしかねません。したがって、これをどうソフトランディングさせるのかということが、住宅政策の裏側の問題としてあるわけで、建設需要をリフォーム市場がカバーするところまではいっていない、というのが現状ではないかと思っています。

八田 たしかにそのとおりですが、方向性としては、住宅産業がリフォーム産業にシフトしていくということが必要でしょうね。

それから、住宅は、全体としては余っていても、たとえば「都心居住」はまだまだ足りないの、地域的にはこれから需要が増えていくところもあると思います。また、住宅需要が減っている地域でも、定期借家のようなシステムがきちんと動いていると、たとえ家賃は下がっても、自分の家を人に貸してどこかに移っていくことができます。しかし、それがないと自宅を売っていくよりしようがない。にもかかわらず、不況の真っ最中に家を売ることはできない。そうすると地域間の移動がなかなかできないということになります。

平山 ただ、東京でも大阪でも、都心はマンションブームで需要があるのですが、都心にマンションができる、その分だけ郊外のマンションの値段が下がるということが現実には起きています。神戸では、

郊外の老朽したマンションの価格は300万円台まで落ちている事例があるし、名古屋の郊外では300万円を切っている事例もあります。都心がブームになればなるほど、不利な地域のマーケットがつぶれていくということで、活性化するとところと衰退するところをどう調整するかというのは重要な政策課題だと思います。

八田 栄える地域があれば衰退する地域ができるのはやむをえません。長い目で見て、日本全体にとって望ましいことをやるには、短期的な調整はやむをえないと思います。衰退地に不動産を持っている人たちと消費者全体の利益を比べる必要があります。

まず、住宅供給全体がそれだけ増えることは、いいことだと言えるのではないですか。というのは、今まではとてもじゃないけれども住めなかったような人たちが都心に住めるようになっていて、賃料が下がった結果として東京に進出できる企業が増えたわけです。

また、たとえば山手線のちょっと外側で空きが出るのであれば、それまで1時間半もかけて通勤していた人たちがそこに移ってこれることができる。たしかに、そうなると玉突き状態で、1時間半の地域の人口が減ることになります。しかし、それが悪いことかといえばそうでもなく、郊外では今までのサイズの住宅には需要がなくなりますから、むしろ土地を大きくまとめて、ゆったりした生活ができるような住宅をつくれれば、それなりの需要も出てくる。政策としても、郊外での土地集積というか、ゆったりとした空間をつくっていくことが可能になるような、規制緩和や税制を考えていかなければならないと思います。

田園都市か、自然に戻すか

浅見 たとえば、ある人が、まず郊外に住宅を取得して、二次取得では都心部の住宅にしようと考えていたとします。しかし、バブルがはじけて地価が大幅に下がり、あるいは住宅市場が大きく様変わりしてしまったので、その計画は完全に狂ってしまった。

あさみ・やすし
1960年東京都生まれ。
1982年東京大学工学部
都市工学科卒業。1987
年ペンシルヴァニア大
学地域科学科博士課程
修了、Ph.D.。現在、
東京大学空間情報科学
研究センター教授。
著書：『住環境——評
価方法と理論』（東京
大学出版会、編著）ほ
か。

(浅見氏写真)

その人の人生設計が大きく変わらざるをえない状況に追い込まれてしまったわけですが、それを自己責任だから仕方がないといいきってしまったのでしょうか。確かに、資本主義社会においては自ら判断・選択し、本人が責任をとるとというのが原則ですが、それだけ大きく社会情勢を変えてしまったことは、一国ないし社会全体の責任でもあるので、何らかの救済措置を考えるべきだという意見もありうると思います。

もしも単純に利用価値だけを考えて、郊外の住宅を買ったのであれば、仮に資産としての価値が300万円に下がったとしても、「暮らす」という点から考えるとなら問題は無いし、社会問題として扱うべきことでもないと思います。しかし、資産として住宅を考えざるをえないような状況にあった時代に、買うという意思決定をして、その後の社会状況が大きく変わったために、買い換えるということができなくなってしまったということに大きな問題がある。そして、いま、「都心居住」推進政策によって郊外部での受容は相対的に減り、それが助長されているわけです。

八田 郊外の地価が下がったことが、不況一般によるものなのか、それとも都心居住推進によるものなのか、という問題もありますね。地方の場合には、都心でも郊外でも地価が下がっていますから、それに対して何らかの救済策を講ずるべきなのかという

問題になるのではないかと思います。

浅見 ただ、300万円に下がってしまったことを逆手にとって、隣地を買うということにすれば、バブル最盛期には仮に400万円だった住宅が、プラス300万円で当時の8000万円相当の住宅にできるということになる。そういうふうには、うまく新しい価値をつくっていかうとすれば、また話は変わってきます。

ところが、残念ながら、パズルみたいに敷地を動かすことはできませんから、仮にそうしたいという人がいたとしても、隣の人が300万円で売ってくるとは限りませんので、そううまくはいかないでしょう。権利関係の流動化みたいなことも含めると、そういった問題は多少は緩和されると思いますが。

八田 おっしゃるとおりで、権利関係の流動化ができるといいし、そうでなかったら再開発ということになるんでしょうが、郊外の再開発というのは新しいかたちですね。

浅見 実は昔はあったんです。たとえば、20世紀初頭には、有名な田園都市の開発がありました。田園都市という考え方は、郊外に自然環境と都市的な環境に恵まれたすばらしい住宅街をつくらうというものですが、残念ながら、日本では、あまり多くの成功事例がありません。どちらかといえば、単なる郊外住宅地開発があるだけです。しかし、イギリスにもアメリカにも、美しい田園都市があるわけですから、ひょっとすると、いまこれだけ地価が下がっている日本で、敷地分割を再構成できるならば、これまでうまくいかなかった真の田園都市を実現できるかもしれません。

森泉 ある雑誌で知ったのですが、最近アメリカやイギリスでは、環境と共生する郊外のまちづくりをしているようです。日本のマンションはカステラみたいな建物が並んでいるだけですが、そこに川があり、丘があり、まっすぐではなくて曲がりくねった道があるような住環境にするわけです。環境と共生する街区であれば、住みたいという人も増えると思います。高齢者がいまなぜ都心に来ているかということ、病院が近いとか美術館があるということですか

ら、自然豊かな郊外に、病院はあり、買物は便利で、美術館もあるというまちをつくれれば、人は自然に集まってくるのではないのでしょうか。

いま住宅市場は供給過剰で、価格はかなり下がっているわけですから、そういう環境と共生するようなマンションなり住宅なりをつくるチャンスだと思います。たとえば、ある千葉郊外の団地では、団地の世代よりもっと上のジェネレーションの人しか残ってなくて、過疎化し、空洞化して、みじめなくらい荒れているという話も聞いています。いずれスラム化して大きな社会問題に発展しかねませんから、そうならないためにも、新しい発想で地域の再開発を考えていかなければならないと思います。

平山 たしかに、地価が下がっているときにはいろいろなことができるわけですが、各自治体の計画を見ていると、似たようなプロジェクトがものすごく多くて、それを全部やるとまた供給過剰になるのではないかという心配もあります。(笑)

ですから、住宅政策としてはメリハリというか、「ここはこうするけれども、ここはもうだめだ」といった決断も必要かと思います。たとえばドイツでは、住宅政策の課題のひとつは、住宅を減らす「減設」です。計画的に、ここはもうだめだときちんと見切りをつける。ただ、その場合は当然政府が介入して、環境政策との組み合わせで、見切りをつけた地域は自然に戻すわけです。

八田 4、5年前にニューヨークの大きな公認会計士会社のパートナーたちと話をしたことがあるのですが、そのときに驚いたのは、意外にも郊外に住んでいる人が多いことです。金銭的には豊かな人たちで、都心にマンションを持ってないわけではないのですが、郊外に住んで車で1時間以上もかけてマンハッタンまで通っている。もちろん、郊外の家は、われわれの考えているのとはけたが違ような家で、ウサギが走り回っているような森もあるような環境抜群のところが多いのですが、子育てをしているあいだはそういうところに住み、奥さんも働かないで専業主婦で家にいる。豊かな生活というのは、そういう郊外に住むことなのかもしれません。

田園都市の構想

八田 ところで、平山さんは、プロジェクトは山ほどあるとおっしゃいましたが、そのプロジェクトを官がやるべきなのか民がやるべきなのかという大問題があると思います。民がやったら、失敗したところはとにかくつぶれるというかたちで責任を取るわけだから、かなり慎重にやらざるをえない。一方、官がやる場合には、とにかく誰も責任を取らないわけで、したがってプロジェクトの詰めがきわめて甘くなるということがあると思います。

そういうことを前提にしたうえでですが、すでに市街地があるところを整理して、美しい田園都市をつくるということが、本当に民間でできるのでしょうか。

浅見 なかなかむずかしいと思います。なぜかといえば、ひとつには、民は事業の収益性を計算しますが、たとえば田園都市をつくったときにどれだけの価格がつけられるかということをもっとく予測できないからです。計画段階でのプロフィット計算ができないのです。一方、意見集約をするための社会的なルールがあまり整備されていません。そのため、土日に行って地権者といろいろな話をしたりするなど、交渉コストが非常にかかるような状況になっています。さらに、権利関係が複雑に入り組んでいて、権利を整理するのにコストがかかったり、土地を集約しようとする税制面で不利な扱いを受けるとか、とにかく社会的な制度の多くが、共同で何かをしようというときにうまくいくような仕組みが用意されていないし、場合によっては弊害にもなっているわけです。なかでも、固定資産税や不動産関連の税制などは典型だと思います。

森泉 私はできるのではないかと思います。森ビルは六本木ヒルズの開発を成功させたわけですからね。

浅見 それは都心だからですよ。

森泉 郊外でも、いいプロジェクトであれば、できると思います。資産価値だっていまよりも上がるわけですからね。

はった・たつお

1943年東京都生まれ。
1966年国際基督教大学
教養学部卒業。1971年
ジョンズ・ホプキンス
大学 Ph.D.。大阪大
学社会経済研究所教授
などを経て、現在、東
京大学空間情報科学研
究センター教授。
著書：「東京問題の経
済学」（共編著、東京
大学出版会）ほか。

(八田氏写真)

浅見 資産価値が300万円まで下がれば、できないことはないかもしれませんが、問題はマンションなり土地なりが虫食いの的に空いてしまったときに、整理する仕組みが整っていないことです。

森泉 もちろん、コーディネーターの役割は重要ですが、できるのではないかと思います。

八田 たとえばコストはある程度わかるかもしれませんが、利潤がわからない。そこで、とにかく最初の1、2例は官でやって模範を示してもらって、値段がどのぐらいになるかを示すということにしたらどうでしょうか。

浅見 成功例をつくれれば、もちろんありうるでしょうし、しかも合意形成も楽になると思います。

森泉 ただし、それは10年はかかるプロジェクトです。

浅見 六本木ヒルズは30年かかっています。それに、田園都市というのは木々などの植物がかなり育ってきてはじめてそのよさがわかるのです。

八田 筑波大学にしても、最初のころと今とは印象がまったく違いますからね。

浅見 つまり、本当の意味でのプライスがつくまでに20～30年かかるということです。

八田 そうかもしれません。

浅見 ただ、ある企業が行なったプロジェクトですが、借地方式だったため、地主の要望で高い木を1本も切ることができず、したがって家は木々を避け

るようにして建てられているのですが、そうであるがゆえに非常にいい住宅街になっている。先日、町並みに関する賞を受賞したほどです。

森泉 それは日本での話ですか。

浅見 そうです。田園都市線沿線にあるのですが、そういうプロジェクトが日本でも成功して、かなりの評判を得ていることも事実です。

平山 そういうプロジェクトをどう成立させるかということを考えないといけないと思いますが、一方で、長期的に見た場合、住宅の供給量は減らざるをえないことも現実だと思います。

森泉 都心の住宅供給過剰という「2010年問題」が起きるかもしれませんが、供給過剰になれば価格が下がるだけで、別に問題はないと思いますが……。

八田 それはマンション業者が考えればいいことであって、問題は、消費者がどれだけ得をするかということだと思います。そうだとすれば、供給が増えたほうがいいに決まっています。

森泉 問題は都心に引つ張られたときの残った部分ですね。その部分の質がどんどん劣化していってしまうと困るということですよ。

浅見 そうならないためには、田園都市に再開発するか、あるいはドイツみたいに本当に自然に返していくということを、必要に応じてトラスト運動などと合わせてやるということでしょうね。

八田 家だけではなくて、田や畑も林に戻す必要があるかもしれません。そういうことを大々的にやれば、雇用も確保できますからね。(笑)

「空き家」をどうするか

八田 しかし、自然に戻すのと田園都市をつくるだけでは足りなくて、郊外の住宅地で衰退していくところも出るだろうと思います。そういう郊外のスラム化は避けられないのでしょうか。

浅見 そのときに考えなければいけないのは、放置されている空き家を持ち主の権限が強く守られているため、手をつけられないという問題です。それを、周辺に住んでいる人たちの決定で若干の介入ができ

ると、だいぶ事情が変わるでしょう。郊外におけるコミュニティのつくり方とか、地域の介在の仕方が重要だと思います。おそらく所有者に断りなしには何もできないという状況だと、現行では所有者としては、それを放置したからといってあまりコストがかかるわけではないので、放置してしまうことになり、そうするとどうしても地域は衰退してしまう。

それは経済学的に言えば、外部不経済を周辺にまき散らしてしまうことですから、たとえば、捨てられかけたような住宅についてはコミュニティが管理できるというような仕組みをつくっていかないと、郊外住宅のスラム化は避けられないのではないのでしょうか。

八田 それがいちばん大きな問題ですね。要するに、空き家をどうするかということで、そもそも所有者自身が空き家にしておきたくないような環境をつくるべきだし、仮にほうっておく場合には周りの住民が管理できるような仕組みが必要でしょうね。

浅見 たとえば木造で廃屋になってしまっていると、だれが入っているかわからないし、下手すると放火されたりして火事を起こすかもしれない。そうでなくても廃屋があるということだけで地域のイメージが下がりますから、資産価値も下がってしまう。だからいろいろな意味で地域にとってマイナスなので、ほうっておくことで地域に対して与えるマイナスをチャージする必要があると思います。そうすると、持ち主ももう少し違うインセンティブが出るのではないのでしょうか。

八田 それはいいかもしれません。

浅見 何かしらそういう対策を講じないと、衰退地域の問題は解けないと思います。

八田 単なるスラム化ではなくて、それなりに経済力もあるような人が持っている土地が放置されるために荒廃していくという問題です。アメリカのスラムとは別の意味での問題なので、そういう人たちに最低限の維持管理をさせるような制度をつくるべきだと思います。

平山 住宅土地統計調査をみても住宅複数所有の世帯がかなり出てきているし、実際、学生といろいろ調査していても複数所有の人がかなり多いことがわ

かります。親世代と子世代を含む「家族」の単位でみると、ひとりっ子同士の結婚で、両方の親がそれぞれ家を持っていて、自分でも家を買っていて、東京転動になったけれども持ち家が売れないから東京近郊にまた家を買ってという、まさに「家だらけ」の家族が増えています。

森泉 これからはますますそうなりますね。

平山 そうだとすると、「空き家」の問題を解決するヒントは、世帯の側がどう動くのか、つまり、家をたくさん持っている親と子を含めた「家だらけ家族」がどう動くのかというようなところにあるかもしれないですね。

八田 空き家を管理して、賃貸に出してくれるような会社があるといいですね。浅見さんがおっしゃったように、環境を悪くするとチャージがかかるということになったら、即座にそういう市場が現れてくるかもしれません。

浅見 「留守2倍」というような言葉があるそうです。留守宅では共同でやるべき地域での管理行為を行なうことができない。そこで、地域での管理に要する費用は、住人のいる家の2倍を徴収することにしたことがあるそうです。なるほどなと思いました。

八田 そうでしょうね。

住宅金融のあり方

八田 ここで、住宅金融の今後のあり方についての議論に移りたいのですが……。

森泉 これまでの持ち家推進政策のもとでの住宅金融は、住宅金融公庫が担っていて、3割から4割くらいの新規住宅建設に補助をしていたわけですが、これは周知のように、かなりの財政負担になっていました。したがって、民間金融機関が住宅金融公庫の代わりをし、住宅金融公庫が証券化支援機関になることは、私は、いい方向であると思っています。ただし、そういうことになると、モーゲージのマーケットが資本市場、金融市場と密接になって、資本・金融市場に引っ張られるかたちで住宅金融モーゲージのマーケットの変動が激しくなるというよう

ひらやま・ようすけ
1958年大阪府生まれ。
1988年神戸大学大学院
博士課程修了。神戸大
学発達科学部助教授な
どを経て、現在、同教
授。
著書：『不完全都市
——神戸・ニューヨー
ク・ベルリン』（学芸
出版社）ほか。

(平山氏写真)

なことも起こりうるので、そのへんをきちんと担保するというか、安定的になるような仕組みを考えておかないといけないと思います。

八田 利子率が上がったたり下がったりするということですか。

森泉 そうです。したがって、民間金融機関は、それをうまく平準化するようなノウハウあるいは新しい金融技術を身につける必要があるということです。**浅見** 住宅金融モーゲージのマーケットの変動幅が大きくなること自体は理解できるのですが、住宅金融公庫が証券化の支援機関になると、まったくヘッジする力はなくなるということですか。住宅金融公庫は、郵貯などを使って長期に運用して、今までは実質的には安定化する作用を持っていたと思うのですが……。

森泉 もちろん、それは長期の金利ですが。

浅見 そうだとすると、いま住宅金融公庫の改革議論で欠けている点はまさにそこで、それをヘッジするような仕組みを持った機関がどこかにないと、証券化だけを支援してもうまくいなくなってしまうのではないかということになる。

八田 金利の変動に関していえば、元をたどれば、金融公庫はなにしろ郵便貯金から借りたので法外に高くなるということはなかったのですが、これからは金利の変動はむしろあるべきだと思っています。本来ならば、景気がよくなって民間投資が盛んにな

っているときには、金利は高いわけですから、住宅建設は、不況で金利が下がったときまで先延ばしすればいい、つまり、不況のときこそ住宅を建てるべきだと思います。

今までは、好況の真っ最中でもむりやり安い金利にして、ある意味で住宅産業のほうに顔が向いていたわけです。住宅建設が民間投資と競合するような仕組みをつくったわけで、これはやはりまずかったのであって、住宅建設は好不況に合わせて減ったり増えたりするほうがいいのではないかと思います。

次に、リスクという問題ですが、住宅金融のリスクにはいくつかの側面があります。たとえば、借りた人が返せなくなるというデフォルトのリスクがありますが、今度の証券化の仕組みではデフォルトのリスクは証券化支援機関がとることになっています。ということは、もちろん証券化するときの利子の一部にそれを含めるということです。さらには、大々的な、だれも払えないというような地震をはじめとする自然災害などが起きた場合には、政府が金を用意することになると思います。

また、これまでの制度では、住宅金融公庫が高い金利で借りておいて融資した分が、金利が低くなったときに期限前償還で返ってきてしまうというリスクがありました。そして、その返ってきたお金をどこにも貸しようがなく、その分の金利を穴埋めするというシステムで、それが数兆円もあったわけですが、新しいシステムでは、証券化支援機関はこのリスクを持たないということになりました。

では、期限前償還リスクはだれが負うのかといえば、それは投資家です。期限前償還が起きたら投資家は損をするということを覚悟したうえで投資してくださいということです。それを避けたいならば、デリバティブを使えばいい。ヘッジを使って、リスクを避けたい人だけがやればよいということです。非常に早く償還されるローンと、次に返ってくるローン、さらにはいつまでたっても期限前償還されないローンなどを組み合わせて、別々の証券を組み立てて、金利を別にして、それぞれ使用目的が違う人に売り出すわけです。これは、アメリカでは広く使われている方法です。

森泉 ただ、デリバティブを使っても必ずしもうまくいくともかぎらないという気もします。

八田 たしかにそうかもしれませんが、アメリカではそれをやっている。もちろん、それなりにコストがかかるので、全員がそれをやるわけではありません。

森泉 そうですね。それに、マーケット自体がかなり大きくないと、リスク分散ができないということもありますね。

八田 おっしゃるとおりで、アメリカでは住宅証券の市場は国債より大きいのです。そこまで育つのに長い時間がかかったと言われるのですが、アメリカでそれほど時間がかかったのはコンピュータが未発達だったからです。証券化には基本的にコンピュータが不可欠なものだと思います。だから日本ではけっこう早く浸透するのではないかと期待しています。

森泉 プライシングの問題は技術的にはかなり難しいと思いますが、それは慣れて、勉強していくしかないでしょうね。

平山 日本は住宅金融公庫の融資をやめて、アメリカのファニーメイやフレディマックなどのようなシステムに置き換えようとしているわけですが、そうしたとしても、果たして公共セクターのコストは本当に減るのかという疑問が残ります。実際、市場安定化のためにアメリカはかなりの金を使っているのではないかという気がしています。

八田 期限前償還の数兆円がなくなるわけですから、たとえ市場安定化のための金がかかるにしても、節約効果は大きいのではないのでしょうか。

森泉 それに、デフォルトは完全に転嫁していくわけですからかなり楽になる。

八田 デフォルトは最終的には政府がリスクをとることになるのですが……。

住宅税制の今後のあり方

八田 次に住宅税制についてですが、ポイントは譲渡益税が住宅を中古市場に出すことの障害になっては困るということだと思います。そこで、ひとつに

は譲渡益税を廃止することが考えられるわけですが、そうするとみんなが住宅に投資するようになって、アメリカのように他の産業に向かうべき資金が住宅産業に向かうということになってしまいます。

もうひとつの方法は、延納を認めることです。売った家よりも小さな家を買って譲渡益が出た場合でも、譲渡益税の延納を認め、その代わり死亡時に払うというシステムにするわけです。特に高齢化時代になって、その人が死んだときに税収が入ってくるということですから（笑）、これは税収の確保という点から考えても非常にいいシステムではないかと思っています。生前には譲渡益税をとらないのだから、ある意味では廃止ですが、正確に言うと、死ぬまで先延ばしにするということです。

平山 そのような住宅税制をとっている国があるのですか。

八田 カナダでは、生前に売ったものの先延ばしはしていませんが、持っていた住宅については死んだ時点で譲渡益税を取るようになっていきます。

平山 死んだときにすべて清算する。

八田 そうです。

浅見 そうだとすると高齢者は大事にされるでしょうね。（笑）

八田 そう。なるべく死なないでくださいと……。（笑）

浅見 譲渡益税の話ではないのですが、現在の住宅税制では政策的に税制をかえることができないようになっていきます。しかし、住環境という問題を考えたときに、先ほど話題になったように近隣に悪影響を与えているような開発があった場合に、たとえば都市計画税の税率を高くできる仕組みをつくっておけば、それなりの解決策になるのでないかと思うのです。

八田 おっしゃるとおりで、空き家にしておくことに対する環境税を課すということですね。それは、建築基準法に違反した場合に取り崩しを命ずるのではなくて、たとえば建蔽率違反の度合いに応じて税金をとるということにも通じますよね。

浅見 そうです。つまり、許可する、許可しないという0か1かの政策ではなく、社会的影響に応じて

もりいずみ・ようこ
1944年兵庫県生まれ。
1973年慶應義塾大学大学院経済学研究科博士課程修了。杏林大学講師を経て、現在、神奈川大学経済学部教授。論文：「日本における住宅需要の所得弾力性について」（『季刊理論経済学』）ほか。

（森泉氏写真）

連続的に土地の課税単価を上げるようなかたちによって、いろいろなインセンティブを引き起こすということです。そうでないと、片や厳格な執行、片やお目こぼしということでは、どうしても不正が働くことになって、なかなかうまく調整できないと思います。

八田 政策手段として、外部不経済をコントロールするような税を重視していくべきだということですね。

平山 ただ、住宅政策で税制を使う場面が以前よりも増えていますね。最近では、生前贈与額が大幅に増えたり、ローン減税が延長されたりと、ひたすら供給刺激策がとられています。しかし、一方では「建議」にあるように、ストック市場を重視しようという流れがあります。ストック重視といいながら、やっぱり供給刺激策に走ってしまう、というところに矛盾を感じます。この相反するような流れをどう考えればいいのでしょうか。

八田 基本的には景気対策という面があるということだと思います。住宅税制による供給促進策には2つの側面があります。ひとつはパーマネントな補助政策の側面で、たとえば、ハウスメーカーが昔から要求しているホームローン利子の所得控除などです。アメリカと同様に日本でも認めて、勤労者が家を買いやすくしてほしいというのですが、私はこれには反対です。なぜなら、住宅の場合には帰属所得が課

税されていないわけで、コストだけを引くというのは理論的におかしいからです。

もうひとつの側面は、景気が悪いときに税制によって住宅投資を刺激するというものです。実際に不況があり、失業があるときには刺激して、好況のときにはほうっておく、というシステムは必要だと思います。とにかく現在は、ブルドーザーも人間も余っているわけですから、余っているときにこそ住宅をつくるべきなのではないかと思えます。

浅見 ただ、景気対策としての住宅税制を、たとえば5年サイクルで緩和するというようなことをやっている、市場が学習してしまい、3、4年目にはまたそのうち緩和されるに違いないということで住宅建設を待たたりするというような、変な影響を市場に与えてしまう可能性があるような気がします。

森泉 しかし一方では、家族のライフサイクルとかいろいろな要因で住宅を建てるのであって、「待つ」ことはなかなかできないという可能性も高いのではないですか。

八田 それは、借家制度を充実させればいい。

森泉 一般的には、金利が低いときに借りて家を買おうとするし、金利が高いときにはちょっと待とうかなという気になるのではないかと思いますか……。

八田 本当はそういうことができれば非常にスムーズなのです。値段が高くなったときに売ってしまう。そしてしばらく借家に住んで、安くなったときにまた大きいものを買う。しかし、ファミリー向けの借家がないから、利子が安くなるまで借家住まいするなどということは、これまでは考えられなかったわけです。

浅見 ただ、現実には東京の動きを見ていると、金利が高くなってきたときに、やっと住宅建設が増えるようです。(笑)

ライフサイクルと住宅

平山 ライフサイクルと住宅ということ考えた場合、昔はある程度人生設計ができたのですが、バブ

ルを契機に、状況は一変してしまったようです。私の同級生の多くはバブルが終わった直後の時期に家を買ってひどい目に遭っています。平均で2000万円くらい損をしているのではないのでしょうか。自分は何も悪いことをしていないのに、とみんな嘆いています。(笑)

また、たまたま今は住宅ローン減税があつて得るとか、それが今度はなくなるかもしれないとか、そういう意味での「リスク」、つまり自分の努力などはあまり関係ない要因で住宅資産の浮き沈みに一喜一憂するという状況が表れています。

森泉 それがまさしく「リスク」です。

八田 戦前の景気変動はこんなものではありませんでした。景気が悪くなったら東北の農村ではそれこそ娘を売らなければいけないような時代だったわけです。それに比べたら、戦後は景気の波がずいぶん緩くなったと思います。

森泉 その反面、違ったかたちのリスクがあります。先ほどおっしゃった金利のリスク、それから住宅価格のリスク、それに地価のボラティリティの影響はけっこう大きい。ですから、ローンを組んで住宅を買って、しばらくしてその家を売ろうとしてもローンも返済できないというような価格になってしまったという状況はたしかにあると思います。

八田 戦前は、日本人の約8割が借家に住んでいたわけですから、その種のリスクを負うのはほんの一部の人に限られていたわけです。繰り返しになりますが、借家市場をもっと充実させることが、ひいてはリスク回避につながると思うのです。

森泉 高齢者の住まい方にも関連するのですが、住宅統計調査によると、ひとりで住んでいながら台所が2つもあるという高齢者世帯が数パーセントもあります。全国レベルで言えば、住宅が有効利用されていないわけです。いま、介護設備の整った有料老人ホームもたくさんできていますから、住宅の質を落とさないようにできれば、高齢者が自分の家を売るのでなく、誰かに貸して、その家賃収入で老人ホームに入るということもできると思います。

浅見 それが定期借家ですよ。

八田 その場合、貸す際のノウハウも必要になりま

すね。素人が口約束で貸して、たとえば家賃を払ってもらえなかったり、部屋を乱暴に使われたらどうしようもありませんから、家を管理しながら賃貸に出してくれるようなビジネスが必要になってくるでしょうね。

森泉 そういうビジネスは十分ありうると思います。

八田 それに関連して言えば、若い人の住み方で日米でかなり違うのは、日本ではワンルームマンションとか庭先アパートが主体で、学生もOLも1人で住む人が多いですが、アメリカでは1軒の家全体を何人かで借りるというケースが多く見られます。たとえば、5人で1軒の家を借りるとか、3人で分譲マンションのひとつをレントするわけですが、ワシントンのOL 4人が集まって1人10万円ずつ払えば40万円になりますから、かなり立派な一軒家が借りられます。日本の若い人にはそういう選択肢がほとんどない。おそらく定期借家の運用がまだ始まったばかりなので、そういう約款の作り方がうまくいっていないからで、そういう選択肢があれば貸すほうも楽だと思います。

浅見 日本の賃貸借市場では、家主はサブリースに対する抵抗感がありますよね。八田さんがおっしゃったアメリカの例は、私も見てきましたが、実際には学生が1人で借りて、友達を募って、そこにサブリースする。自分がまずいちばんいい部屋をとって、それ以外の部屋は貸して間借人から賃料を集めてまとめて払うわけです。

森泉 契約の問題ですね。

浅見 アメリカでは契約書にサブリースの条項が書いてありますからね。

平山 日本の20代、30代は、英米に比べると持ち家率がきわめて低いという特徴があります。アングロサクソンの国では、もちろん中間層の話ですが、大学を出たらとにかくすぐに家を買う。それは自分が住むためのものではなくて投資用で、アメリカもイギリスもバブルとその崩壊を経験していますが、彼らは住宅価格の変動を大きな循環と見ていられるらしくて、長期的にはとにかく若いうちに買ったほうが得だと考えている節があります。

八田 イギリスの場合はどうか知りませんが、アメ

リカではやはり税制が歪んでいて、ほかの資産よりも住宅を持っていたほうが有利だからみんな住宅を買うのです。所得が少しでも上がるとすぐに大きな家に買い替えるのは、それが税制的にいちばん有利な資産運用だからです。

平山 たしかにアメリカでは過剰投資になっていますね。それに対して日本では、先ほどいったように、中間以上の階層では家だらけの自分をどうマネジメントするかという問題が深刻になっているわけです。(笑)

八田 身につまされる。(笑)

森泉 日本では若い時の持ち家率は低いのですが、70歳台では約80%の持ち家率になっています。少子化で子ども1人の家族が増えていますから、平山さんが「家だらけ家族」が多くなるというのも、もったもただと思います。

住宅セーフティネット政策

八田 最後に、住宅セーフティネット政策について議論したいのですが、具体的には公営住宅をどう考えるかということと、家賃補助をどうするかということがあると思います。

平山 公営住宅に関しては、「建議」は公平性を問題にしています。昭和34年の改正で、明け渡し努力義務の制度が成立したわけですが、その時から今に至るまで議論の骨格はまったく変わっていません。公営住宅に入れる人と入れない人の不平等をどうするかという議論です。この問題を解こうと思ったら、公営住宅だけを見るのではなく、同じ所得階層で公営住宅に入れない人がどうなっているかが問題です。そういう観点から欧米では家賃補助が出てきたのだと言えます。

たとえばイギリスでは、公営住宅を大量に売却する一方で、それに反比例するように「ハウジング・ベネフィット」(家賃補助システム)の支出がrocketのように増えています。アメリカの家賃補助の「セクション・エイト」はたいして増えていませんが、しかし公営住宅以外に低所得者向けの制度があ

ります。それに対して日本の住宅政策は、建設行政としての体質というのでしょうか、(笑)モノに対する投資以外に政府は金を使いたくないというようなところがあって、国土交通省マターとしての住宅政策にこだわっていると、家賃補助に踏み出すのがむずかしいと思います。公営住宅しかない、その公営住宅を縮小するというやり方では、原理的に公営住宅の公平性の問題は解けません。

浅見 たしかに、公営住宅の議論で家賃補助の話が出ると、最終的には生活補助というような、どちらかという厚生労働行政の話になってしまいますね。そうなると、どこまでが住宅政策なのかかわからなくなってしまう。これは、よくいわれるように縦割り社会であるために問題となります。また、家賃補助には、対象者がいくらでも広がってしまって財政に負担がかかりすぎるといった問題とか、行政が個人に対してお金を渡すことに対するある種の抵抗感とか、家賃補助をすると市場の家賃水準を乱して、正常な家賃がわからなくなることによる非効率性の問題等があると思います。

しかし、一方で公営住宅では必ず弾き出される人がいて、不公平の問題が避けられませんが、家賃補助は、かなり弾力的に設計することができて、たとえばある程度所得が高い人に対しては家賃補助額を少なくするということがいくらでもできるわけです。また、公営住宅は一度つくってしまうと、管理にいろいろな費用がかかり、今後の人口減少を考えると、少なくとも人口当たりの公営住宅戸数は増えることになり、その分当然負担も増えるわけです。それに対して家賃補助は人(あるいは世帯)に対してなされるわけですから、人口が減ればその分財政負担も減らすことができるということで、政策の柔軟性という意味においても、かなり優れていると思います。

したがって、長期的に見ると、公営住宅は少しずつ減っていくかざるをえないし、減っていくべきかもしれません。その代わり家賃補助をうまく組み合わせて、弾力的に運用するというのがいいと思います。

平山 家賃補助が必要だという議論は、実は20年ほど前から日本でもやっていましたが、その時点では、日本はヨーロッパに比べてまだ家が少ないし小さい

ので、家賃補助は時期尚早だという議論がなされていたように思います。しかし、量的には住宅も十分すぎるほど増えたので、家賃補助で公平性の問題をクリアする段階に日本は入ったということですね。

浅見 そうですね。それに、たとえば住宅金融公庫融資のように条件を付けて家賃補助することもできます。つまり、住宅をよくすることへのインセンティブをつけたり、最終的には家主の利益にしかならないようなことにしないための措置をとることができるといことです。そうすることによって、質の悪い賃貸住宅はある程度駆逐されていくということにもなると思います。

平山 公営住宅に関しては、入居者の所得捕捉という、古くて新しい問題があります。入居できるのは年金生活者と自営業者だけだと、しょっちゅう指摘されます。

浅見 ただ、ある都道府県の公営住宅について議論をしているときに聞いたのですが、実際に入居している人の職業は、いわれているほどの偏りはないようでしたが……。しかし、所得ゼロという人がかなり多いのには驚きました。

森泉 名義が親で、親の所得はゼロだけでも、子どもが稼いでいるという世帯もあるのではないですか。

浅見 その場合、世帯収入でみれば、ゼロということはないでしょうね。公営住宅に住んでいる人がベンツに乗っている、というような言われ方がなされます。これは、資産を把握することがむずかしいということなのでしょうが、一般の人からすれば納得がいけないということになります。

八田 「所得」が条件なので、いくら資産を持っていたとしても障害にはならないでしょうね。

浅見 正確に言うと、「住宅」を持っていれば別です。

八田 基本的には、ベンツとかプラズマテレビなどはその帰属賃料を計算して、その分の所得があるとみなして判断すべきなんでしょうね。

浅見 仮に東京の公営住宅に住んでいる人が東京圏に資産をもっているのであれば捕捉のしようもあるかもしれませんが、たとえば北海道とか九州に資産

を持っているとすると、それをすべて把握するのは非常にむずかしいのが現状です。

八田 自己申告制にして、もしうそがあったらあとで罰するという手もありますね。

公営住宅から家賃補助へ

平山 資産調査もやるということになると、政策原理的には住宅政策というよりは公的扶助ということになります。そうなってくると、公営住宅の性質は大きく変わります。

浅見 セーフティネットとかいうことになると、よけいそれに近くなるでしょうね。

森泉 家賃補助や公営住宅というような住宅政策は、生活補助的要素が強いので、本来的に福祉政策とドッキングせざるをえない性質のものだと思います。したがって、住宅政策だけではなく、所得補助的な意味も含めて考えていくほうがいいのではないかという気がします。

浅見 イギリスは一体化していますね。

平山 そう、ハウジング・ベネフィットはどちらかというと厚労省マターのような位置づけですからね。

八田 そうだとすれば、厚労省に属させるべきで、国交省はやめてしまったらいいと思います。アメリカでは住宅都市開発省（Department of Housing and Urban Development：HUD）になると思いますが、いずれにしろ、国民にとっていいことのほうが重要で、役所にとってどうあるべきかというのはどうでもいいことです。

ただ、なぜ今まで公営住宅という制度を行なってきたかという、そのひとつの大きな理由は、まともな賃貸住宅市場がなかったからだと思います。借地借家法があったために、質の悪い住宅をつくって、できるだけ回転率を高めることが大家さんの利益につながったわけです。したがって、賃貸ではない一般の持ち家の住宅が賃貸として供給されていくメカニズムがなかった。つまり、家族向けのきちんとした借家がなかったので、家賃補助しようにもできなかったということです。

しかし、不十分なかたちではあるけれども、定期借家が出てきたので、家賃補助の芽が初めて出てきたということもいえる。今後、一般の住宅が定期借家として供給されていくということになれば、新築の公営住宅をつくるよりも家賃補助のほうがはるかに能率的だろうと思います。

いまのままだったら、仮に、大企業に勤めているサラリーマンで小さな家に住みたいという若い人と中高年の低所得の人が家を借りたいといってきたら、ほとんどの大家さんは大企業のサラリーマンに貸す。家賃をきちんと払ってくれる可能性ははるかに高いからです。そうだとすると低所得者の人は、家賃をきちんと払う用意があるにもかかわらず、統計的には払わない人がある程度いるがゆえに、市場からはねのけられてしまうことになる。そのようなことが起こらないようにする方法として、リスクプレミアムを公的に負担するということが家賃補助の意味だと思います。

同時に、大家さんは補助を受け取ることによって「家賃」がもらえなくなるかもしれないというリスクが減るので、そのベネフィットに対して、たとえば住宅の質を担保するとか、場合によっては政府が補助をだしたものに限っては「正当事由」を認めるというような政策も考えられるのではないかと思います。

浅見 「正当事由」ではありませんが、ドイツの社会住宅の制度では、政府の補助をした場合には、大家さんは賃借人を政府のリストから選ばなければいけないというかたちになっています。つまり、ややもすれば市場で差別されるような人に優遇的な措置をとるということです。

八田 日本の今の借地借家法の「正当事由」はあまりに悪用されてしまっていますが、たとえば10年の期間の前に追い出すということがあれば、家賃何か月分の立ち退き料を払うというかたちの「正当事由」はあっていいと思います。ただし、そのような努力をする大家さんに対して、政府が家賃補助を通じて補償してあげるといことはあってもいいと。

平山 しかし相変わらず、家賃補助が始まる気配は感じられないですね。

浅見 実際には地方自治体では、すでにはじめていると思いますが……。

平山 たとえば高齢の低所得者に限定するというように、ターゲットを絞ってやっている、ということです。

八田 そもそも公営住宅の対象を所得区分の下から25%というのを、たとえば15%にしていくということはどうなんですか。

浅見 アメリカのセクション・エイトはかなり絞っています。

森泉 よりよい住宅に移るということが条件になっていますね。

平山 公営住宅に入っていない人は、今どこに住んでいるのでしょうか。

森泉 民営の狭くて貧弱な住宅にいます。公営住宅に住んでいる人と比べると、民営住宅にいます人のほうが所得は低くて年齢が高いという調査結果も出ています。

平山 「25%」をさらに絞るのであれば、はじき出される人の住宅をどうするかという問題を同時に考えないと、公平性の問題は解けません。低所得者向けの唯一の制度をただ単に縮小するだけで新しい施策を開始しない、というのでは何も解決しません。

浅見 いま行なわれている家賃補助は、自治体が行っていて国レベルではないのです。これは問題で、自治体が行っていると、親か本人が1年以上その自治体に居住しているとか何とか条件が付くのです。人口を増やしたくてしようがない自治体でも、なぜかそういう条件を付ける。私はある会議で、そんなに人口を増やしたいのなら、外部からの人に限定して家賃補助をすればいいといったのですが、議会が承認するはずがない、といわれてしまいました。(笑)しかし、どこに住むかの自由を奪うようなかたちでしか家賃補助がないとすると本来の意義が薄れるので、福祉政策のようなものは何でも、オールジャパンでしないと効果がないと思います。

平山 低所得者向けの政策は国レベルでないときできません。地方自治体には、そうする動機がないからです。

八田 ある自治体がそんなことをすると、みんな集

まってきますからね。

平山 人が集まってきて、コストがかかるのに、税収は足りない、負担は増えるということになってしまいます。だから、自治体が公営住宅を積極的にやるはずがない。住宅問題のシビアな部分には国が介入せざるをえない。

八田 そろそろ時間になりましたが、今日の議論をまとめると次のようになるのではないかと思います。

まず第1に、これからは郊外で住宅に余りが出てくる。それに対してどのような対策を立てたらいいかということ、たとえば広々とした田園都市をつくることのできるような政策なり、税制なりを考えるということです。それを官がやるか民間にやらせるかという問題はあるけれども、どちらにしてもそれができやすいような制度的なフレームワークをつくっていく必要があります。

第2に、高齢化社会の住まい方を考える場合には、基本的には家を貸しやすくすることが重要で、持ち家を人に貸して、その賃料で設備の整った老人ホームで暮らすことができるようにすることです。そして、仮に家を売る場合には税制上の障害をできるだけ取り除くことが必要だということです。

第3に、公営住宅から家賃補助へと政策の力点を移していくべきだということの必要性ははっきりしているけれども、なかなかむずかしい要素もあり、とくに公営住宅に入居していない人たちの状況も勘案しながら考えていかないと、真にフェアなシステムにはなっていないということだと思います。

ありがとうございました。(完)

(2003年10月22日収録)

住宅や土地の経済分析にも新しい研究者が参入し新しい流れを作りつつある。新しい潮流は理論を背景に現実のデータから必要な情報を取り出し、現下の政策課題に正面から取り組もうとする野心的な研究プログラムとなっている。本号の論文の著者笠島洋一氏もそうした新しい潮流に属する研究者である。

笠島洋一論文（「住宅ビルとオフィスビルの住み分けに関する実証的考察——指定容積率の変化に伴う住み分けの変化を考慮して」）は、現在の都市、とくに東京における住宅とオフィスの住み分けの問題を分析し、得られた結果を用いて指定容積率の変化がこの住み分けにどのような影響を及ぼすかを予測しようとする試みである。「住み分け」に関しては、従来は

都心にオフィスビルが建ち並んで住宅を追い出すという一面的な側面だけが目につきがちであったが、「バブル」経済崩壊後の地価の下落、都心への人口の回帰等で複雑な様相を示している。この新しい展開の典型例がいわゆるオフィスビルから住宅へのコンバージョンであろう。こうした変化は人々の経済合理性に基づく選択が都市の「構造」を規定していることを示唆している。笠島論文は、住宅ビルを作るか、オフィスビルを作るかという経済人の選択を定式化し、それを東京のデータを用いて推計している。得られたパラメータ推計値から、現実の土地利用を「予測」してそれと現実値を比較、「かなり説明できている」（図1と図2）ことを示している。

もちろん、この評価には主観的

要素はいることは否定できない。著者はより客観的な「あてはまり」の程度を示す必要がある。また、地域が住宅ビルかオフィスビルか、という二者択一の定式化も極端すぎよう。著者が認めるように両者の混在もあるし、そもそも実際には、ビルの中でオフィスに使われたり住宅に使われたりという「住み分け」が起こっているからである。また、著者が認めているように、すべての地域で容積率が完全に使われているという仮定も非現実的である。これらはモデルの定式化に変更を迫るものであり、こうした変更が論文の結果にどのような影響を与えるのかは単に知的興味だけでなく、政策評価にも大きな影響を与える重要なポイントである。新潮流を代表する著者の今後の発展を期待したい。（K N）

投稿論文募集

本誌では、住宅・土地に関連する経済学的な論文を募集いたします。投稿規定は下記のとおりです。

1. 投稿論文の内容は、住宅・土地に関連する経済学的研究の成果とする。
2. (1)本誌への投稿は、他誌に未投稿のものに限る。
(2)原稿はおおむね12,000字以内とする。
(3)投稿者は、プリントアウトした原稿（A4）2部、FD（MS Wordまたはテキストファイル）を送付すること。また、原稿・FDは返却しない。
(4)採否については、6カ月以内に審査委員会（学識経験者数名で構成）のレフェリー制により決定し、採否を含む審査結果は速やかに投稿者に通知する。なお、原稿については、投稿者に一部修正を求めることがある。
(5)投稿者の氏名・所属・連絡先（電話番号・メールアドレス）を明記すること。
3. 原稿の送り先・問い合わせ先

財団法人 日本住宅総合センター 『季刊 住宅土地経済』編集担当
〒102-0083 東京都千代田区麴町5-7 秀和紀尾井町TBRビル1107号
TEL: 03-3264-5901 FAX: 03-3239-8429

住宅ビルとオフィスビルの 住み分けに関する実証的考察

指定容積率の変化に伴う住み分けの変化を考慮して

笠島洋一

はじめに

本稿には2つの目的がある。第1は、住宅ビルとオフィスビルの実際の住み分けを説明するモデルをつくることである。具体的には、東京都23区の商業地域、近隣商業地域における住宅ビルとオフィスビルの実際の住み分けを100mメッシュ単位で示す。現実の土地利用（後出図1参照）¹⁾を説明するモデルを、本稿は提示する。このモデルでは、住宅ビルとオフィスビルのそれぞれの指定容積率をパラメータとして含んでいる。

第2は、上のモデルを用いて、指定容積率が変化したときに、住宅ビルとオフィスビルの住み分けがどのように変化するかを予測することである。近年、指定容積率の緩和が議論されるようになり、その便益や費用の計測が試みられるようになってきたが、もし指定容積率が緩和されたときの住宅ビルとオフィスビルの住み分けの変化が予測できれば、より精密な便益と費用の計測が可能になる。まず、ある土地における住宅ビルとオフィスビルの住み分けが変化すれば、住宅ビルとオフィスビルの異なる付け値地代を反映して「便益」が変化する。さらに、それによって通勤混雑の違いをもたらし、その結果「費用」が変化する。このため本稿の結果は、指定容積率緩和の費用便益分析の精緻化を可能にする。本稿では、このような問題意識のもとで、指定容積率変化に伴う住み分けの変化を予測する。

住宅とオフィスの立地を理論的に分析した研究は、古くはAlonso (1964) が住宅の立地に関して「付け値地代 (bid rent)」という考え方を示したのにはじまり、その後Ogawa and Fujita (1980) や Fujita and Ogawa (1982) などにより、発展していった。

Ogawa and Fujita (1980) では住宅とオフィスの立地のパターンが、パラメータの違いによって以下の3つのパターンのいずれかになることが理論的に導出されている。第1は、都心にオフィスが立地し、その周りに住宅が立地する単一中心 (monocentric) のパターンである。つまり、Alonso (1964) で仮定される単一中心都市を、その特殊形として含んでいることになる。第2は、住宅とオフィスが完全に混在して立地する完全混在 (completely mixed) のパターンである。第3は、都心では住宅とオフィスが混在し、その周りにオフィスが立地し、さらにその周りに住宅が立地するという非完全混在 (incompletely mixed) のパターンである。Fujita and Ogawa (1982) ではさらに、3つのパターンが導出されている。しかし、これらの研究では、解析的な面に力点が置かれており、このモデルを実証分析に応用することは難しい。

経済学を背景に、ある地域の土地利用（住宅とオフィスの立地）を実証的に説明しようとしている研究および指定容積率が増加したときに、土地利用がどのように変化するかを実証的に分析している研究は、筆者の知るかぎり存在しな

い。

そこで本稿では、それぞれの土地における住宅ビルとオフィスビルの付け値地代を推定することにより、住宅ビルとオフィスビルの現実の住み分けおよび指定容積率の変化に伴う住み分けの変化を実証的に分析する。ここでは、住宅ビルとオフィスビルで、より高い付け値地代を提示する用途が選ばれる、という都市経済学における基本的なアイデアが用いられる。ただし、付け値地代のデータは存在しないため、付け値地代を直接推定することはできない。このため本稿では、まず住宅ビルとオフィスビルの賃料関数と建築費用関数を推定し、その後それらを用いて、住宅ビルとオフィスビルの付け値地代を推定するという方法をとる。この方法によって、東京都23区の商業地域、近隣商業地域における住宅ビルとオフィスビルの付け値地代を100mメッシュ単位で推定し、現実の住み分けおよび指定容積率の変化に伴う住み分けの変化を、実証的に分析する。

本稿では、住宅とオフィスの賃料関数をヘッドニック分析により推定するが、そのような研究は、Witte, Sumka and Erekson (1979) や Nagai, Kondo and Ohta (2000)、八田・唐渡 (2001) など多数行なわれている。本稿では、オフィスの賃料関数をヘッドニック分析により推定している八田・唐渡 (2001) をふまえ、住宅の賃料関数についてもそれと対比可能なモデルを構築し、分析する。

また、指定容積率緩和の便益と費用の計測については、八田・唐渡 (2001) や山鹿・八田 (2000) などを基礎に、寺崎 (2002) が東京CBDにおいて指定容積率を現行の1000%から2000%に緩和したときの便益と費用を計測している。しかし、ここではすべてがオフィスビルになると仮定して計測を行なっている。本稿におけるシミュレーションの結果をこの研究の枠組みに当てはめれば、より精密に指定容積率緩和の便益と費用が計測できることになる。

以下では第1節で、ある土地が住宅ビル用と

(笠島氏写真)

かさじま・よういち

1978年大阪府生まれ。2001年上智大学経済学部卒業。2003年東京大学大学院経済学研究科修士課程修了(経済学修士)。現在、同大学院経済学研究科博士課程1年。

して使われるか、オフィスビル用として使われるかを決定するモデルを示す。そのモデルに従い、第2節では賃料関数の推定モデル、第3節では建築費用関数の推定モデルを示す。第4節では推定に用いたデータの説明を行ない、第5節では推定結果を示す。そして、第6節では第5節での推定結果を用いて、現実の土地利用を予測する。さらに、指定容積率が変化ときに、住宅ビルとオフィスビルの住み分けがどのように変化するかについても予測を行なう。

1 土地利用の選択

ある土地を所有している地主を考える。地主はその土地を住宅ビル用として使うか、オフィスビル用として使うかの、いずれかを選ぶとする。また、地主は自身ではこの土地を開発できず、もっとも高い地代を提示するデベロッパーに開発を依頼するとする。デベロッパーは同質で、多数存在し、完全競争が成立しているとする。また、どの土地においても容積率は指定容積率の限度まで使われると仮定する。

r_n^* を住宅ビルを建てたときの敷地面積1㎡当たりの付け値地代、 r_o^* をオフィスビルを建てたときの敷地面積1㎡当たりの付け値地代とする²⁾。地主はより高い付け値地代を提示する用途を選ぶので、

$$r_n^* > r_o^* \quad (1)$$

ならば、その土地を住宅ビル用として使い、

$$r_n^* < r_o^* \quad (2)$$

ならば、その土地をオフィスビル用として使うことになる³⁾。

次に、 r_n^* と r_o^* がどのように決まるかを示す。

簡略化のために、まずは住宅ビルを建てたときと、オフィスビルを建てたときの違いを考慮せずに議論をする。ここでは、寺崎 (2002) のモデルを足がかりに議論を進める。

r_t を t 期にデベロッパーが地主に払う敷地面積 1 m^2 当たりの地代、 $R_t^*(\cdot)$ を t 期にデベロッパーが受け取る床面積 1 m^2 当たりの賃料収入、 M を延べ床面積、 H を敷地面積、 K を総建築費、 i を利子率、 f を指定容積率、またデベロッパーの生産関数を $M=M(H,K)$ とする。このときデベロッパーは、以下のように利潤の割引現在価値 π を最大にするように行動するとする。

$$\begin{aligned} \max_K \pi &= \int_0^{\infty} \{R_t^*(\cdot)M(H,K) - r_t H\} e^{-it} dt - K \\ \text{s.t. } & \frac{M(H,K)}{H} \leq f \end{aligned}$$

ここで、 $R_t^*(\cdot)$ 、 r_t は毎期一定とすると、以下のように単純化される。

$$\begin{aligned} \max_K \pi' &= R^*(\cdot)M(H,K) - rH - iK \\ \text{s.t. } & \frac{M(H,K)}{H} \leq f \end{aligned}$$

π' は 1 期当たりのデベロッパーの利潤と考えることができる。さらに、容積率は指定容積率の限度まで使われるという仮定より、 $M(H,K)/H=f$ となり、 K は、 H と f のみの関数になる。したがって、デベロッパーの 1 期当たりの利潤 π' は以下のように決まる。

$$\pi' = R^*(\cdot)M(H, K(H, f)) - rH - iK(H, f)$$

いま、デベロッパーは多数存在し、完全競争が成立していると仮定しているので、 $\pi'=0$ つまり $R^*(\cdot)M(H, K(H, f)) - rH - iK(H, f) = 0$ という関係が成り立つ。この式を r について解くと、以下のようにデベロッパーの提示する敷地面積 1 m^2 当たりの付け値地代 r^* が求まる。

$$r^* = R^*(\cdot)f - ik(H, f) \quad (3)$$

ただし、 $k(H, f) = K(H, f)/H$ は、敷地面積 1 m^2 当たりの建築費を表す。

寺崎 (2002) でも(3)式と同様の式が導出されているが、ここで、住宅ビルを建てたときと、オフィスビルを建てたときの違いを考慮し、以下の拡張を行なう。

$R_h^*(\cdot)$ を住宅ビルを建てたときの床面積 1 m^2 当たりの賃料、 $R_o^*(\cdot)$ をオフィスビルを建てたときの床面積 1 m^2 当たりの賃料、 f_h を住宅ビルの指定容積率、 f_o をオフィスビルの指定容積率、 k_h を住宅ビルの敷地面積 1 m^2 当たりの建築費、 k_o をオフィスビルの敷地面積 1 m^2 当たりの建築費、 H_h を住宅ビルの敷地面積、 H_o をオフィスビルの敷地面積とする。このとき(3)式より r_h^* 、 r_o^* は以下のように決まる。

$$r_h^* = R_h^*(\cdot)f_h - ik_h(H_h, f_h)$$

$$r_o^* = R_o^*(\cdot)f_o - ik_o(H_o, f_o)$$

したがって、 $R_h^*(\cdot)$ 、 $R_o^*(\cdot)$ 、 $k_h(H_h, f_h)$ 、 $k_o(H_o, f_o)$ を推定できれば、与えられた f_h 、 f_o 、 i 、 H_h 、 H_o のもとでの、 r_h^* と r_o^* が推定できる。これを(1)式、(2)式に代入することにより、その土地が住宅ビル用として使われるか、オフィスビル用として使われるかを知ることができる。

以下では、第 2 節で $R_h^*(\cdot)$ 、 $R_o^*(\cdot)$ の推定モデルを示し、第 3 節で $k_h(H_h, f_h)$ 、 $k_o(H_o, f_o)$ の推定モデルを示す。

2 賃料関数の推定モデル

住宅賃料関数の推定モデル

小開放都市を仮定し、地点 x に住む住民を考える。住民は以下の効用最大化問題を解くものとする。

$$\begin{aligned} \max_{S_h, Z} & U(S_h, Z, \bar{\delta} - L_x) \\ \text{s.t. } & \bar{I} = R_{h|x} S_h + Z \end{aligned}$$

ただし、 S_h は住宅の床面積、 Z は合成財、 $\bar{\delta}$ は余暇の初期保有時間、 L_x は x 地点において商業施設やレジャー施設などへのアクセスにかかる時間、 \bar{I} は所得、 $R_{h|x}$ は x 地点にある住宅の単位当たり賃料を表す。また、 $\bar{\delta} - L_x$ は x 地点に住む住民の余暇時間を表す。

この効用最大化問題を解き、求めた間接効用関数を $\Omega(R_{h|x}, \bar{I}, \bar{\delta}, L_x)$ とおく。他の地域の効用を \bar{u} (一定) とすると、小開放都市の仮定より、 $\Omega(R_{h|x}, \bar{I}, \bar{\delta}, L_x) = \bar{u}$ という関係が成り立つ。この式を $R_{h|x}$ について解くと、以下の住宅のヘドニック賃料関数が導出される⁴⁾。

$$R_{hiX}^* = R_h^*(\bar{I}, \bar{\delta}, L_x, \bar{u}) \quad (4)$$

(4)式は、 x 地点にある住宅の単位当たり付け賃料 R_{hiX}^* が、他の条件を一定とすると、 x 地点において商業施設やレジャー施設などへのアクセスにかかる時間 L_x により決まることを示している。

推定の際は、 L_x が次の関数で表されるものとする。

$$L_x = L(\text{SHOP}_x, \text{HWALK}_x) \quad (5)$$

ただし、 SHOP_x は地点 x における最寄駅から主要商業地帯（東京駅、渋谷駅、新宿駅、池袋駅、上野駅）までの時間距離の平均、 HWALK_x は地点 x の最寄駅までの時間距離を表す。

主要商業地帯や最寄駅までのアクセスが良い地点は、商業施設やレジャー施設などへのアクセスにかかる時間が相対的に少ないと考えられるので、 L_x の関数として、 SHOP_x と HWALK_x を用いる。

(4)式と(5)式を用いて、住宅のヘドニック賃料関数を次のようにおく。その際、関数形に柔軟性をもたせるために、 SHOP_x と HWALK_x は Box-Cox 変換する。また、住宅の特性をコントロールするために調整変数を加える。

$$\begin{aligned} \log R_{hiX}^* = & \eta_0 + \eta_1 \text{SHOP}_x^{(\mu_1)} + \eta_2 \text{HWALK}_x^{(\mu_1)} \\ & + \eta_3 \text{WIDTH}^2 + \eta_4 \text{DLAND}_x \\ & + \sum_{k=1}^9 \eta_{k+4} \text{DYEAR}_k + \sum_{k=1}^{46} \eta_{k+13} \text{DT}_{kx} \quad (6) \end{aligned}$$

ただし、

$$\begin{aligned} \text{SHOP}_x^{(\mu_1)} &= \frac{\text{SHOP}_x^{\mu_1} - 1}{\mu_1}, \\ \text{HWALK}_x^{(\mu_1)} &= \frac{\text{HWALK}_x^{\mu_1} - 1}{\mu_1} \end{aligned}$$

また、 WIDTH は床面積（グレードの代理変数）、 DLAND_x は商業地域ダミー（ x 地点の用途規制が商業地域の場合 = 1）、 DYEAR_k ($k=1, \dots, 9$) は年ダミー、 DT_{kx} ($k=1, \dots, 46$) は沿線ダミーを表す。

物件ごとのデータを用いて、(6)式を推定する。

オフィス賃料関数の推定モデル

オフィスの賃料関数に関しては、八田・唐渡 (2001) と同様のモデルを用いる。ただし、採用している変数と関数形に若干の違いがある。

地点 y に立地する企業を考える。完全競争を仮定し、そのもとで企業は以下の費用最小化問題を解くものとする。

$$\begin{aligned} \min_{S_o, n} & R_{oY} S_o + \bar{W} n \\ \text{s.t.} & f(S_o, v_y n) = 1 \end{aligned}$$

ただし、 R_{oY} は y 地点にあるオフィスの単位当たり賃料、 S_o はオフィスの床面積、 \bar{W} は賃金、 n は雇用量、 $f(\cdot)$ は企業の生産関数、 v_y は y 地点における労働の効率性を表す指標であり、 $v_y n$ は実質的な労働投入を表す。

この費用最小化問題を解き、求めた値関数（単位費用関数）を $C(R_{oY}, \bar{W}, v_y)$ とおく。財の価格を 1 とすると、完全競争の仮定より、 $C(R_{oY}, \bar{W}, v_y) = 1$ という関係が成り立つ。この式を R_{oY} について解くと、以下のオフィスのヘドニック賃料関数が導出される。

$$R_{oY}^* = R_o^*(\bar{W}, v_y) \quad (7)$$

(7)式は、 y 地点にあるオフィスの単位当たり付け賃料 R_{oY}^* が、他の条件を一定とすると、 y 地点における労働の効率性を表す指標 v_y により決まることを示している。

推定の際は、 v_y が次の関数で表されるものとする。

$$v_y = v(N_y, \text{CBD}_y, \text{OWALK}_y) \quad (8)$$

ただし、 N_y は地点 y の該当するメッシュ ($100\text{m} \times 100\text{m}$) 内の従業者数、 CBD_y は地点 y における最寄駅と都心（東京駅、新宿駅、渋谷駅）までの時間距離の平均、 OWALK_y は地点 y の最寄駅までの時間距離を表す。

企業の生産活動は、企業間での face-to-face のコミュニケーションに大きく依存している。そのため企業は、周辺の従業者数が多く、都心や最寄駅へのアクセスが良い場所に立地すると、face-to-face のコミュニケーションに費やす移動時間の減少を通じて、労働の効率性を上昇させることができる。したがって、労働の効率性

を表す指標 v_y は、 N_y 、 CBD_y 、 $OWALK_y$ の関数になると考えることができる。

(7)式と(8)式を用いて、オフィスのヘドニック賃料関数を次のようにおく。その際、関数形に柔軟性をもたせるために、 N_y と CBD_y と $OWALK_y$ はBox-Cox変換する。また、オフィス物件の特性をコントロールするために調整変数を加える。

$$\begin{aligned} \log R_{0iy}^* = & \phi_0 + \phi_1 N_y^{(\mu_2)} + \phi_2 CBD_y^{(\mu_2)} \\ & + \phi_3 OWALK_y^{(\mu_2)} + \phi_4 SIZE \\ & + \phi_5 D1F + \phi_6 DB1F + \phi_7 DOA \\ & + \phi_8 DBUS_y + \sum_{k=1}^7 \phi_{k+8} DQU_k \\ & + \sum_{k=1}^{26} \phi_{k+15} DTR_{ky} \end{aligned} \quad (9)$$

ただし、

$$N_y^{(\mu_2)} = \frac{N_y^{\mu_2} - 1}{\mu_2},$$

$$CBD_y^{(\mu_2)} = \frac{CBD_y^{\mu_2} - 1}{\mu_2},$$

$$OWALK_y^{(\mu_2)} = \frac{OWALK_y^{\mu_2} - 1}{\mu_2}$$

また、SIZEは当該ビルの総床面積、D1Fは1階ダミー（1階にある場合=1）、DB1Fは地下1階ダミー（地下1階にある場合=1）、DOAはOAフロアダミー（OAフロア：フロアが二重床の場合=1）、DBUS_yは商業地域ダミー（y地点の用途規制が商業地域の場合=1）、DQU_k（k=1, ..., 7）は四半期ダミー、DTR_{ky}（k=1, ..., 26）は沿線ダミーを表す。

物件ごとのデータを用いて、(9)式を推定する。

3 建築費用関数の推定モデル

住宅ビル建築費用関数の推定モデル

H_r を住宅ビルの敷地面積、 M_h を住宅ビルの延べ床面積、 K_h を住宅ビルの総建築費、 f_h を住宅ビルの指定容積率（ $f_h = M_h/H_h$ ）とする⁵⁾。

ここで住宅ビルの建築の生産関数を以下のようなコブ=ダグラス型に特定化する（ b, ω はパラメータ）。

$$M_h = b H_h^\omega K_h^{1-\omega} \quad (10)$$

(10)式の両辺を H_h で割ると以下のように変形できる。

$$k_h = \left(\frac{f_h}{b} \right)^{\frac{1}{1-\omega}} \quad (11)$$

ただし、 $k_h = K_h/H_h$ （ k_h は敷地面積1㎡当たりの住宅ビルの建築費）である。

(11)式は敷地面積1㎡当たりの住宅ビルの建築費 k_h が住宅ビルの指定容積率 f_h の関数として表されることを示している。ここでは住宅ビルの生産関数に1次同次性を仮定したため、第1節のモデルと異なり、 k_h が H_h の関数にはなっていない。

(11)式の両辺の対数をとると、以下ようになる。

$$\log k_h = -\frac{1}{1-\omega} \log b + \frac{1}{1-\omega} \log f_h \quad (12)$$

推定の際は(12)式を用いる。

オフィスビル建築費用関数の推定モデル

H_o をオフィスビルの敷地面積、 M_o をオフィスビルの延べ床面積、 K_o をオフィスビルの総建築費、 f_o をオフィスビルの指定容積率（ $f_o = M_o/H_o$ ）とする。

ここで、オフィスビルの建築の生産関数を以下のようなコブ=ダグラス型に特定化する（ b', ω' はパラメータ）。

$$M_o = b' H_o^{\omega'} K_o^{1-\omega'} \quad (13)$$

住宅ビルのとくと同様に(13)式の両辺を H_o で割る、両辺の対数をとると、以下ようになる。

$$\log k_o = -\frac{1}{1-\omega'} \log b' + \frac{1}{1-\omega'} \log f_o \quad (14)$$

ただし、 $k_o = K_o/H_o$ （ k_o は敷地面積1㎡当たりのオフィスビルの建築費）である。

推定の際は(14)式を用いる。

4 データ

住宅とオフィスの賃料関数の推定に用いたデータ

住宅のヘドニック賃料関数である(6)式を推定するために用いたデータの出所および記述統

計は表1のとおりである（沿線ダミーは出所のみを表示）。住宅の賃料 R_h は、床面積 1 m^2 当たりの分譲価格を、1カ月当たりの支払いに直したもの（円/ m^2 ）を用いた⁶⁾。また、物件の最寄駅、最寄駅までの時間距離 HWALK、沿線ダミー DT_k ($k=1, \dots, 46$) は、『首都圏新築マンションの売出し価格のデータ』にもデータが直接入っていたが、あとで行なう予測との整合性のため、あえて物件の位置情報から Arc View 3.2 を用いて求めたものを使用した。

オフィスのヘドニック賃料関数である(9)式を推定するために用いたデータの出所および記述統計は表2のとおりである（沿線ダミーは出所のみを表示）⁷⁾。当該メッシュ（ $100\text{m} \times 100\text{m}$ ）内の従業者数 N は $500\text{m} \times 500\text{m}$ のメッシュデータしか存在しないため、メッシュの中では人々は均等に働いているとして、それぞれのメッシュ（ $100\text{m} \times 100\text{m}$ ）に均等に従業者数を割りふって求めたデータを用いた。また、物件の最寄駅までの時間距離 OWALK は、『オフィスマーケット』にもデータが直接入っていたが、ここでもあとで行なう予測との整合性のため、あえて物件の位置情報⁸⁾から Arc View 3.2 を用いて求めたものを使用した。

住宅ビルとオフィスビルの建築費用関数の推定に用いたデータ

住宅ビルの建築費用関数である(12)式と、オフィスビルの建築費用関数である(14)式を推定するために用いたデータの出所および記述統計は表3、表4のとおりである。『日本の都市再開発』のデータのうち、再開発後の施設建築物の主要用途が住宅であるものを住宅ビルの建築費用関数の推定に用い、再開発後の施設建築物の主要用途が事務所であるものをオフィスビルの建築費用関数の推定に用いた。また、建築費は、工事費、計画費、土地整備費、権利調整費などを含む総事業費のデータを用いた。ただし、総事業費は「建設工事費デフレーター」⁹⁾を用いて1996年の値に直している。

表1—住宅賃料関数データの詳細(サンプル数5582)

変数	単位	出所	平均	標準偏差
R_h	円/ m^2	①	4,745	1,213
SHOP	分	①, ②, ③	25.4	6.08
HWALK	分	①, ③	7.34	4.18
WIDTH	m^2	①	64.7	17.5
DLAND	①	①	0.317	0.465
DYEAR ₁	①	①	0.0245	0.155
DYEAR ₂	①	①	0.0555	0.229
DYEAR ₃	①	①	0.0736	0.261
DYEAR ₄	①	①	0.0903	0.287
DYEAR ₅	①	①	0.0921	0.289
DYEAR ₆	①	①	0.113	0.316
DYEAR ₇	①	①	0.158	0.365
DYEAR ₈	①	①	0.170	0.376
DYEAR ₉	①	①	0.152	0.359
DT_k		①, ③		

表2—オフィス賃料関数データの詳細(サンプル数1542)

変数	単位	出所	平均	標準偏差
R_o	円/ m^2	④	5,489	2,252
N	人	⑤	723	657
CBD	分	②, ③, ④	22.0	5.81
OWALK	分	③, ④	4.35	2.57
SIZE	m^2	④	8,985	15,831
D1F	④	④	0.0752	0.264
DB1F	④	④	0.0240	0.153
DOA	④	④	0.458	0.498
DBUS	⑥	④	0.822	0.383
DQU ₁	④	④	0.0837	0.277
DQU ₂	④	④	0.0875	0.283
DQU ₃	④	④	0.187	0.390
DQU ₄	④	④	0.0895	0.286
DQU ₅	④	④	0.139	0.347
DQU ₆	④	④	0.0765	0.266
DQU ₇	④	④	0.0843	0.278
DTR_k		③, ④		

表3—住宅ビル建築費用関数データの詳細(サンプル数117)

変数	単位	出所	平均	標準偏差
k_h	円/ m^2	⑦, ⑧	1,838,787	1,134,756
f_h	実数	⑦	4.45	1.38

表4—オフィスビル建築費用関数データの詳細(サンプル数47)

変数	単位	出所	平均	標準偏差
k_o	円/ m^2	⑦, ⑧	4,204,171	2,398,572
f_o	実数	⑦	6.69	1.29

データ出所：①『首都圏新築マンションの売出し価格のデータ』（1993～2002年）東京大学空間情報科学研究センター所有
 ②「駅すばあと2000年」（株）ヴァル研究所
 ③「Arc View 3.2」Environmental Systems Research Institute, Inc.
 ④「オフィスマーケット」（1998年9月～2000年9月）（株）三幸エステート
 ⑤「平成8年事業所・企業統計（地域メッシュ統計）」[項目名：第3次産業、従業者数]総務省
 ⑥「東京都 都市計画地理情報システム」（東京都より借用）の「都市計画区域・新用途地域（平成8、9年）」
 ⑦「日本の都市再開発——市街地再開発事業の全記録」第1集～第5集（1981～2000年）（社）全国市街地再開発協会
 ⑧「建設工事費デフレーター」国土交通省

表5— μ_1 についての検定

帰無仮説	検定統計量	自由度	P-value
$\mu_1 = 0$	24.90	1	0.000
$\mu_1 = 1$	5.281	1	0.022

表6—住宅賃料関数の推定結果(沿線ダミーは省略)

変数		係数の推定値	t 値	P-value
定数項		8.873	87.9	0.000
SHOP	主要商業地帯までの時間距離	-0.05336	-2.10	0.036
HWALK	最寄駅までの時間距離	-0.009871	-3.13	0.002
WIDTH ²	床面積 ²	0.00001242	13.2	0.000
DLAND	商業地域ダミー	-0.03763	-6.76	0.000
DYEAR ₁	1993年ダミー	0.4880	30.1	0.000
DYEAR ₂	1994年ダミー	0.3290	26.4	0.000
DYEAR ₃	1995年ダミー	0.1751	15.1	0.000
DYEAR ₄	1996年ダミー	0.1449	13.2	0.000
DYEAR ₅	1997年ダミー	0.1545	14.1	0.000
DYEAR ₆	1998年ダミー	0.09652	9.21	0.000
DYEAR ₇	1999年ダミー	0.03403	3.44	0.001
DYEAR ₈	2000年ダミー	-0.007465	-0.763	0.445
DYEAR ₉	2001年ダミー	-0.009901	-0.998	0.318
μ_1		0.6810	4.58	0.000
Adj. R ²	0.579			

表7— μ_2 についての検定

帰無仮説	検定統計量	自由度	P-value
$\mu_2 = 0$	53.81	1	0.000
$\mu_2 = 1$	1.185	1	0.276

表8—オフィス賃料関数の推定結果(沿線ダミーは省略)

変数		係数の推定値	t 値	P-value
定数項		8.792	204	0.000
N	当該メッシュ内の従業員数	0.0001047	9.64	0.000
CBD	都心までの時間距離	-0.02869	-18.1	0.000
OWALK	最寄駅までの時間距離	-0.02145	-9.65	0.000
SIZE	当該ビルの総床面積	0.00008872	22.3	0.000
D1F	1階ダミー	0.07541	3.81	0.000
DB1F	地下1階ダミー	-0.2408	-7.16	0.000
DOA	OAフロアダミー	0.1575	13.3	0.000
DBUS	商業地域ダミー	0.03509	2.13	0.034
DQU ₁	1998年第3期ダミー	0.1542	7.66	0.000
DQU ₂	1998年第4期ダミー	0.1324	6.61	0.000
DQU ₃	1999年第1期ダミー	0.1030	6.57	0.000
DQU ₄	1999年第2期ダミー	0.05726	2.82	0.005
DQU ₅	1999年第3期ダミー	0.03018	1.74	0.083
DQU ₆	1999年第4期ダミー	-0.01325	-0.627	0.531
DQU ₇	2000年第1期ダミー	0.04750	2.33	0.020
Adj. R ²	0.679			

5 推定結果

住宅とオフィスの賃料関数の推定結果

住宅のヘドニック賃料関数である(6)式を推定するにあたり、はじめに $\mu_1=0$ 、 $\mu_1=1$ をそれぞれ帰無仮説とする尤度比検定を行なったところ、両方とも有意水準5%で帰無仮説が棄却された(表5参照)。したがって、(6)式を非線形最小二乗法で推定した。推定結果は表6のとおりである。すべての変数において、推定された変数の係数は期待される符号と合致している。

オフィスのヘドニック賃料関数である(9)式を推定するにあたり、はじめに $\mu_2=0$ 、 $\mu_2=1$ をそれぞれ帰無仮説とする尤度比検定を行なったところ、 $\mu_2=1$ の仮説を有意水準20%でも棄却できなかった(表7参照)。そのため、 $\mu_2=1$ として(9)式を最小二乗法で推定した。推定結果は表8のとおりである。すべての変数において、推定された変数の係数は期待される符号と合致している。

住宅ビルとオフィスビルの建築費用関数の推定結果

住宅ビルの建築費用関数である(12)式と、オフィスビルの建築費用関数である(14)式を最小二乗法で推定した。推定結果は以下のとおり。

$$\log k_n = 12.47 + 1.236 \log f_n \quad \text{Adj. R}^2 = 0.487$$

(71.8***) (10.5***)

$$\log k_o = 11.63 + 1.838 \log f_o \quad \text{Adj. R}^2 = 0.344$$

(16.8***) (5.02***)

なお、カッコ内の数値はt値であり、***は、回帰係数が0であるという帰無仮説が、有意水準1%で棄却されることを表す。

これより、 $\hat{b} = 0.00004151$ 、 $\hat{\omega} = 0.1910$ 、 $\hat{b}' = 0.001785$ 、 $\hat{\omega}' = 0.4559$ と推定された。

以上の推定結果を用い、次節で現実の土地利用予測および指定容積率が変化したときの土地利用変化の予測を行なう。

6 モデルによる土地利用予測

分析の対象範囲

本稿では、東京都23区の商業地域、近隣商業地域において住宅ビルとオフィスビルがどのように住み分けられるかを100mメッシュ単位で分析する。商業地域と近隣商業地域を選んだのは、これらの地域では住居専用地域などと異なり、住宅ビルが入ってくることもオフィスビルが入ってくることも基本的には規制されていないためである。

分析の対象範囲は以下のように求めた。まず、メッシュデータの第1次-第2次区画コードが5339-35, 5339-36, 5339-45, 5339-46の範囲を取り出す¹⁰⁾。次にこの範囲を4万等分し、100m×100mのメッシュをつくる。次にこれらのメッシュの中で、東京都23区の中にあり、かつ、用途規制が商業地域または近隣商業地域であるメッシュを選ぶ。こうして7960個の100m×100mのメッシュデータが選ばれる。本稿ではこの範囲を分析の対象範囲とした。

予測の方法と仮定

前項で求めた100m×100mの土地を所有する地主を考える。この地主は第1節で示された行動原理に従う。予測をする際に、オフィスの賃料関数に1階ダミー（1階にある場合=1）D1Fが含まれているため、1階部分の面積を仮定しなければならない。ここでは、1階部分の床面積は敷地面積の半分と仮定した¹¹⁾。また、住宅の床面積は平均値である64.75m²、年は土地利用の予測をする年に合わせ1997年とし、オフィスの当該ビルの総床面積は平均値である8985m²、年は1998年第3期、床はOAフロアであるとした。また、地点により異なる変数は、メッシュ単位で平均化した値（メッシュ内の4点の平均値）を用いた。

あとは第5節の推定結果を用いれば、与えられた指定容積率 f_h, f_o のもとでの $R_h^*(\cdot), R_o^*(\cdot), k_h(\cdot), k_o(\cdot)$ が推定でき、それにより $r_h^* =$

$R_h^*(\cdot)f_h - ik_h(\cdot)$ と $r_o^* = R_o^*(\cdot)f_o - ik_o(\cdot)$ が推定できる¹²⁾。

モデルによる現実の土地利用予測と現実の土地利用との比較

上記の手順に従い、1997年の土地利用を100mメッシュ単位で予測した。結果は図2のとおりである。これがどれほど現実を説明できているかをみるために、1997年の土地利用の現況を100mメッシュ単位で求めている図1と比較する（図中の「その他」には住商併用建物などが含まれる）。大手町周辺でのオフィスビル優勢の様子、上野周辺での住宅ビルとオフィスビルの混在の様子、池袋、新宿、渋谷周辺での住宅ビルとオフィスビルの立地の状況などを、本稿のモデルでかなり説明できていることがわかる。図2において、大手町周辺でほとんどがオフィスビル用として使われているのは、オフィスが都心までの時間距離の短さや周辺の従業者数の多さに強い選好を持っていることを反映していると考えられる。また、上野周辺で住宅ビルとオフィスビルが混在しているのは、この地域では住宅ビル用として使用することと、オフィスビル用として使用することの間に大きな差がないことを反映していると考えられる。また、池袋、新宿、渋谷で駅の周辺がオフィスビル用として使用され、その外側が住宅ビル用として使用されているのは、オフィスが住宅よりも最寄駅までの時間距離の短さに強い選好を持っていることを反映していると考えられる。

指定容積率の変化による住み分けの変化

最後に、指定容積率の変化によって、住宅ビルとオフィスビルの住み分けがどのように変化するかを予測する。ここでは、2003年の建築基準法の一部改正を念頭におき、住宅ビルの指定容積率が1.5倍に緩和されたとしてシミュレーションを行なった。2003年1月1日施行の建築基準法一部改正により、住宅（その敷地内に政令で定める規模以上の空地を有し、かつ、その

図1—現実の土地利用（1997年）

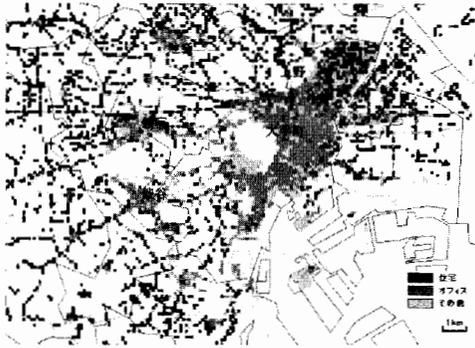


図3—住宅の指定容積率が1.5倍に緩和された場合

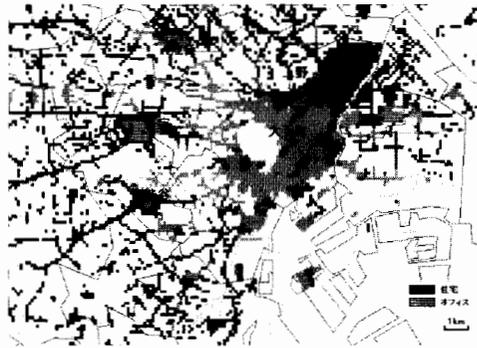
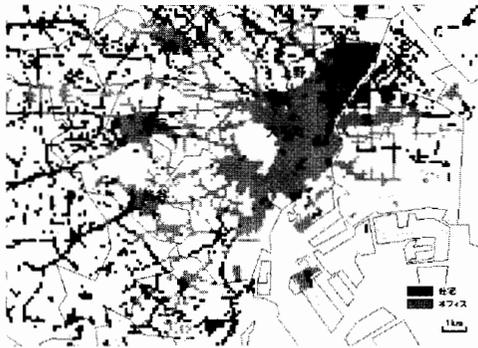


図2—モデルによる現実の土地利用予測



敷地面積が政令で定める規模以上であるもの)について、用途地域に関する都市計画で定められた容積率の1.5倍を限度として、その容積率を緩和できることになった¹³⁾。結果は図3のとおりである¹⁴⁾。上野周辺や新宿・渋谷の駅から少し離れた所で、次々と住宅ビルが建つことがわかる。これは、これらの地域ではもともと住宅ビルの付け値地代と、オフィスビルの付け値地代が拮抗していたためだと考えられる。

このように本稿では、指定容積率の変化によって具体的にどの地域で土地利用が変化するかを予測することができる。今回は住宅ビルの指定容積率が変化したときをシミュレーションしたが、オフィスビルの指定容積率が変化するとき、あるいは住宅ビルとオフィスビルの両方の指定容積率が変化したときをシミュレーションすることもできる。これにより社会的厚生がどれだけ変化するかを計測することは今後の課題となる。

おわりに

本稿では、住宅ビルとオフィスビルを建てたときの、それぞれの付け値地代を推定し、その大小関係を見ることにより、住宅ビルとオフィスビルの住み分けを実証的に分析した。その結果、本稿のモデルで現実の住み分けをかなり説明できることが示された。また、指定容積率が変化したときの住宅ビルとオフィスビルの住み分けの変化も見ることもできた。

しかし、モデル自体はまだ初期段階であり、以下のような問題点を残している。

第1に、本稿のモデルでは住民と企業の相互作用 (interaction) がまったく考慮されていない。たとえば、住民と企業間の通勤が考慮されていない。そのため本稿のモデルでは、企業の働き場がまったくないのに、住宅が数多く建つという非現実的なことが起こる可能性がある。今後は、住民と企業の相互作用を考慮した一般均衡モデルを構築する必要がある。

第2に、本稿ではいくつかの強い仮定が置かれている。とくに、指定容積率が限度まで使われるという仮定は強い。実際には指定容積率が限度まで使われていない地域も存在するため、今後はこの仮定を緩める方向で研究を続ける必要がある。また、100mメッシュ内では、住宅ビル用として使うかオフィスビル用として使うかのどちらかひとつしか選べないとする仮定も強い。現実をよりよく説明するためには、100mメッシュ内で住宅ビルとオフィスビルが共存

する状況や、住商併用建物が建つ状況も考慮する必要がある。

*「住宅経済研究会」での発表の際に、メンバーの方々から非常に有益なコメントを数多くいただいた。また本稿の作成にあたっては、指導教官である田淵隆俊教授に多くのご指導をいただいた。また、八田達夫教授からは、本稿のテーマをサジェストしていただき、その後も非常に多くの助言をいただいた。さらに東京大学大学院都市経済ワークショップの参加者の方々からもさまざまなコメントをいただいた。とくに金本良嗣教授からは数多くの有益なコメントをいただいた。また、山崎福寿教授からも有益なコメントをいただいた。記して感謝したい。

注

- 1)『東京都 都市計画地理情報システム』の「平成8、9年度土地利用現況」より筆者作成。
- 2)デベロッパーは同質であるという仮定より、 r^* および r_1^* はデベロッパー間で異ならない。
- 3) $r_1^* = r^*$ の場合は便宜上、その土地は住宅ビル用として使われるとする。
- 4)このモデルの次式についてくわしくは、Hatta and Ohkawara (1994)、山鹿・八田 (2000)を参照。
- 5)第1節のモデルに従い、指定容積率は限度まで使われているとする。
- 6)資本コストは年7.5%として計算した。山崎 (1999)では、1997年における持家と借家の資本コストを推計している。ここでは持家に関して、「持家の1カ月の家賃=49537.16+0.004048×住宅価格」という推定結果が出ている。ここで山崎 (1999)に従い、1㎡当たり55万円の住宅を想定すると、持家と借家と同じ家賃になる住宅の規模は約65㎡になり(このとき住宅価格は55万円/㎡×65㎡=3575万円)、このとき
$$\frac{1 \text{ 年の家賃}}{\text{住宅価格}} = \frac{(49537.16 + 0.004048 \times 3575 \text{ 万円}) \times 12}{3575 \text{ 万円}} = 0.065203 \dots$$
となる。よって資本コストは年約6.5%となる。近年の地価上昇率の下落を考慮すれば資本コストは上昇していると考えられるので、本稿で資本コストを年7.5%と仮定しても、それほど問題ではないといえる。この点は山崎福寿教授にからご指摘をいただいた。
- 7)『オフィスマーケット』のデータをExcelに打ち込んだものを富山大学の唐渡広志先生から提供していただいた。記して感謝したい。
- 8)物件の位置情報は『オフィスマーケット』の物件の住所を用いて、東京大学のCSVアドレスマッチングサービスにより求めた。
- 9)住宅ビルには「住宅建築」、オフィスビルには「非住宅建築」のデータを用いた。
- 10)5339-35, 5339-36, 5339-45, 5339-46はそれぞれ国土地理院「1:25,000地形図」の東京西南部、東京南部、

東京西部、東京首都に対応している。

- 11)敷地面積の半分ではなく、4分の1や4分の3などとしても、結果にはほとんど影響しない。
- 12)利子率*i*は1996年の長期プライムレート年3.013%を月当たりの利子率に直したものをを用いた。データは日本銀行ホームページより入手した。
- 13)改正の詳細は、建築基準法の法第52条7を参照。
- 14)シミュレーションに際しては、住宅とオフィスのマクロベースでの価格弾力性は0.15である、容積率は指定容積率の限度まで使われる、住民の1人当たり床面積の需要量は指定容積率が緩和されても一定であるという仮定をおいた。

参考文献

- Alonso, W. (1964) *Location and Land Use*, Harvard University Press.
- Fujita, M. and H. Ogawa (1982) "Multiple Equilibria and Structural Transition of Non-monocentric Urban Configurations," *Regional Science and Urban Economics*, Vol.12, pp.161-196.
- Hatta, T. and T. Ohkawara (1994) "Housing and the Journey to Work in the Tokyo Metropolitan Area," Noguchi, Y. and J.M. Poterba (eds.), *Housing Markets in the United States and Japan*, University of Chicago Press, pp.87-131.
- Nagai, K., Y. Kondo and M. Ohta (2000) "An Hedonic Analysis of the Rental Office Market in the Tokyo Central Business District: 1985-1994 Fiscal Years," *The Japanese Economic Review*, Vol. 51, pp.130-154.
- Ogawa, H. and M. Fujita (1980) "Equilibrium Land Use Patterns in a Nonmonocentric City," *Journal of Regional Science*, Vol.20, pp.455-475.
- Witte, A.D., H.J. Sumka and H. Erekson (1979) "An Estimate of a Structural Hedonic Price Model of the Housing Market," *Econometrica*, Vol.47, pp. 1151-1173.
- 金本良嗣・中村良平・矢澤則彦 (1989)「ヘドニック・アプローチによる環境の価値の測定」『環境科学会誌』No.2、251-266頁。
- 唐渡広志・八田達夫 (2003)「容積率緩和の便益——一般均衡論的分析」『季刊 住宅土地経済』No.50、18-25頁。
- 寺崎友芳 (2002)「東京CBDにおける容積率緩和効果に関する考察」平成13年度修士論文 (東京大学大学院経済学研究科)。
- 西村清彦編 (2002)『不動産市場の経済分析』日本経済新聞社。
- 八田達夫・唐渡広志 (2001)「都心における容積率緩和の労働生産性上昇効果」『季刊 住宅土地経済』No.41、20-27頁。
- 山鹿久木・八田達夫 (2000)「通勤の疲労コストと最適混雑料金の測定」『日本経済研究』No.41、110-131頁。
- 山崎福寿 (1999)『土地と住宅市場の経済分析』東京大学出版会。

不動産流通システムのコスト構造

不動産取引コストの把握

清水千弘・西村清彦・浅見泰司

1 不動産流通市場の現況

不動産仲介コスト

不動産市場は高い取引コストがあるため、金融市場に比較して効率性が著しく阻害されているという指摘がしばしばなされる。なかでも、不動産市場に見られる特有の慣行が取引コストを引き上げていると言われている¹⁾。

しかしながら、こうした議論は厳密な調査に基づかず、単なる印象や伝聞によるものが多い。ストックの時代に入り、不動産流通の重要度が増してきている昨今において、この点についての事実を精査することは、今後の政策立案の適正化に向けてきわめて重要である。とくにそのなかでも「不動産仲介手数料」は、従来まったくの black box であった。不動産仲介の手数料は、本来は不動産仲介のコストに対する支払いという性格を持つが、実態は一括で取引価格の3%相当額+6万円を上限とされ、この上限に張り付いているケースも多いといわれる。それが高いか、安いかを云々する前に、そもそも不動産仲介にはどのようなコストが、どの時点で、どのような形で生じるのかといった基本的な情報すらなかったのが現状である²⁾。

そこで本稿では、この不動産仲介のコストという不動産仲介業に潜む black box のなかを明らかにすることを目的としている。

本稿の構成は以下のとおりである。まず、日本における不動産流通業の業界構造を把握し(第1節2)、住宅系の不動産宅建業者の業務工

程を整理したうえで、アメリカの制度(日本の宅建業者に該当するリアルター)との比較を行ない、日本の流通システムの特性を浮き彫りにする(第2節1)。さらに、「日本の不動産取引コストは高い」と指摘されるが、その実態をケーススタディから把握する。具体的には、アメリカ・カリフォルニア州での取引と東京都の取引のケースを用いて、日米の差を明らかにする(第2節2)。

第3節では、不動産取引コストのなかでも、もっとも大きなウェイトを占める仲介手数料に焦点を当て、宅建業者の業務プロセスを明確にし、そこに発生するコストを明確化する。また、ここで整理された仲介業務を実施していくうえで、どの業務工程での行為が、将来においてどのようなリスクを抱えることとなっているのかを、「紛争」の状況を調べることで、明らかにする。

最後に、このような実態をもとにして、わが国の不動産流通システムの効率化を図るために、どのような政策的な変更が必要となるのかについての私見を示す。

日本の不動産仲介業の業界構造

分析に先立ち、日本の不動産仲介業の業界構造を整理しておきたい。『事業所・企業統計調査』(総務省)では、不動産業は、「建売・土地売買業」「代理・仲介業」「不動産賃貸業」「貸家・貸間業」「不動産管理業」に分類される。不動産業に従事する全国の就業者数は、1978年

(清水氏写真)

(西村氏写真)

(浅見氏写真)

しみず・ちひろ (左)

1967年生まれ。1994年東京工業大学大学院理工学研究科博士後期課程中退。(株)リクルート住宅総合研究所主任研究員。

にしむら・きよひこ (中央)

1953年生まれ。1982年イエール大学Ph.D。東京大学大学院経済学経済研究科教授、内閣府経済社会総合研究所統括政策研究官を兼務。

あさみ・やすし (右)

1960年生まれ。1987年ペンシルヴァニア大学Ph.D。東京大学空間情報科学研究センター教授。

当時は52万7230人であったが、2001年には1.75倍の92万3469人となっている。不動産仲介業は、不動産業のなかでも、中古住宅の「代理・仲介業」である。「代理・仲介業」は、1973年以降、全体に占める比率に大きな変化はなく、おおよそ20%前後で推移してきており、2001年時点では、18万7963人の就業者が従事している。

不動産業は、全産業の1事業所当たりの平均就業者数が9人であるのに対して、3.2人となっており(いずれも2001年)、全体として中小・零細企業が多い。代理・仲介業においても同様であり、1事業所当たりの平均就業者数は3.9人(2001年)となっている。

不動産の「代理・仲介」に携わるものは、1事業所あたり5人に1人が「宅地建物取引主任者」の資格を必要とする³⁾。アメリカにおいては、仲介に従事するものは、すべてが資格を有していなければならないのに対して、日本の場合には、資格者以外が消費者と接する機会が存在していることで、サービスの質的低下をもたらしているという指摘もある。

大手宅建業者の比率

以上のように、中小・零細企業が多い不動産仲介業界であるが、大手不動産会社系列および

独立系の大手不動産仲介会社も存在している。

『不動産流通ジャーナル』(株)不動産データ&ジャーナル社)においては、大手14社⁴⁾の取扱高、仲介件数、手数料収入、店舗数を公表している。以下の一連の分析においては、なかでも三井不動産販売(リハウスグループ)、東急リパブル、野村不動産アーバンネット、大京住宅流通、住信住宅販売、三菱地所住宅流通の6社の企業群を対象として分析を行なったものである。そこで、大手14社とともに、分析対象企業群6社について別途集計し、比較分析を行なう。

表1で首都圏(東京都・神奈川県・千葉県・埼玉県)に限定し、大手企業群の市場規模をみる。取引件数によると、大手14社では1998年当時4万7066件であったが、2002年には5万2646件となっており、12%弱上昇している。なかでも6社では17%の上昇をしている一方で、大手14社以外では、1998年当時17万3218件であったものの、2002年には16万6626件であり、4%程度減少している。

続いて市場比率に着目すると、1998年における大手14社の取引件数比率は27%程度であったが、年々その比率は大きくなってきており、2001年には30%を超えている。また、調査対象

表1 一首都圏における業績推移

企 業		1998年3月	1999年3月	2000年3月	2001年3月	2002年3月
取引件数	大手14社(a)	47,066	44,430	46,963	52,714	52,646
	うち6社(b)	26,400	25,588	28,225	31,079	30,903
	大手14社以外(c)	126,152	112,353	111,396	112,620	113,980
	合計(d)=(a)+(b)+(c)	173,218	156,783	158,359	165,334	166,626
比率(%)	(a)/(d)	27.17	28.34	29.66	31.88	31.60
	(b)/(a)	56.09	57.59	60.10	58.96	58.70

出所) 関東日本不動産流通機構および各社ヒアリング資料に基づき推計。

図1 一売り側仲介の業務工程（日米比較）

1) 売主側	受注活動										販売活動（売れなければ、繰り返すプロセス）	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
業務工程	集客	受付・売却相談	税金・資金 アドバイス	価格査定	物件調査	意見価格の提示 売出価格の決定	媒介契約締結	物件情報化	指定流通機構 への登録	売却活動		
作業内容	・広告 顧客からの紹介 ・他業者からの紹介	・来場者カード記入 ・査定申込依頼 受ける ・希望条件の確認	・単純売却か買い 替えか？ ・税金/資金の相談 ・税理士に確認	・実査 ・取引事例収集	・権利関係 ・法令関係 ・周辺の埋蔵文化財 ・道路関係 ・設備施設等 ・嫌悪施設等 ・交通 ・周辺環境 ・建物調査	・価格査定票の作成 ・取引事例提示 ・交渉	・契約書の作成 ・契約締結	・不動産情報項目 /図面作成	・FAX/パソコン からの登録	・店頭掲示 既顧客への紹介 業者への紹介など		
例えば、 アメリカ の場合			●弁護士・税理士 (有料) ●ファイナンシャル プランナー (有料) ●モーゲージプロ ーカー(有料)	●査定ソフトウェア ・CMA ●MLS (事例アー タベース)	(買主側によるイン ススペクション・ タイトルインシュ アランス・サーベ イヤー) ●売主自身がTDS 作成 ●白蟻レポート作成							
契約・引渡し手続き												
	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	
	広告出稿	売主への 営業報告	値下げ提案	媒介期限 満了時の更新	物件案内 結果報告	売却条件の 交渉・合意	契約日時等 の案内	重要事項 説明書の作成	契約書の作成	重要事項説明	契約	
・住宅情報 ・チラシ ・業者間チラシ	・媒介契約に伴う 報告書の作成 報告	・周辺取引事例 の収集 ・問合わせ反響 の分析 ・交渉	・更新の交渉 ・更新手続き	・案内のアポイン トメント ・立会い ・結果報告	・売却下限の確認 ・その他条件の確認 ・交渉	・双方のスケジ ュール調整 ・案内文書作成、 配布 ・印鑑証明等の必 要書類の確認	・重要事項説明 書作成	・最新の現地調査 ・契約書の作成 ・付帯設備等の確 認書作成 ・仲介手数料の領 収書	・宅建主任者が 説明	・契約 仲介手数料の 受領 領収書		
											アフターサービス	
	22	23	24	25	26	27	28	29				
	中間金受渡し	借入金返済 の申込み	引渡し日の案内	残金決済・ 引渡しの準備	残金決済・ 引渡し	登記実行	権利証の返却	アフターフォロー				
・領収書の作成 ・金額の確認/ 支払い ・領収書	・銀行への連絡 ・同時決済の交渉	・日程調整(売主・ 買主・両者銀行 ・司法書士・両 者業者) ・金額の確認 ・必要書類	・登記書類の準備 ・登記関連費用の 確認 ・残金領収書作成 ・固定資産税/管 理費等の清算書 作成 ・仲介手数料領収 書作成 ・引渡確認書作成 ・権利証の確認	・各書類の署名 捺印と関係者 へ引渡し ・鍵の引渡し ・仲介手数料受領		【司法書士の業務】		・不具合の確認 など				
●売主自身が TDS再確認				●エスクロー								

6社の比率は、1998年の15%から、2002年には18%へと伸びている。

このことから、首都圏では大手の占める比率が時系列的に拡大し、なかでもより規模が大きい企業（調査対象6社を含む）に集中してきていることがわかる。

2 不動産宅建業者の業務工程と流通コスト——アメリカとの比較分析

日米における不動産流通システムの比較

日本の不動産仲介手数料または流通コストは、高いと指摘されることが多い。そのなかでも、

アメリカなどと比較して割高感を感じるといった議論がある。そのような議論は、何ら定量的な比較が行なわれたものではなく、感覚的な議論に終始してきた。さらに、不動産仲介手数料または流通コストと言っても、アメリカとわが国においての制度的な枠組みが同じである保証はなく、仲介制度を業務・機能単位で整理した上で、比較検討することが必要となる。

そこで、日本の流通コストまたは仲介手数料の水準をアメリカとの比較のなかで明らかにする。まず、不動産仲介に関わる機能を分割した上で、仲介手数料の対象となる機能がどの範囲

図2 一買い側仲介の業務工程（日米比較）

2) 買主側	受注活動			物件営業活動					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
業務工程	集客	受付・購入相談	税金・資金アドバイス	物件情報収集	物件の選定	物件確認	紹介・内覧促進	物件案内	売却条件の交渉・合意
作業内容	・広告 ・顧客からの紹介 ・他業者からの紹介	・来場者カード記入 ・査定申込依頼受ける ・希望条件の確認	・税金/資金の相談 ・税理士に確認	・指定流通機構から ・他業者の情報から ・住宅情報から ・業者間チラシから	・希望条件の確認、 ・比較検討	・元付け業者への ・確認 ・物件調査/実査	・不動産資料の整理 ・周辺地図準備 ・セールスポイントの ・整理、トーク ・準備	・案内のアポイント ・メント ・立会い	・購入条件の再確認 ・その他条件の確認 ・資金繰りの確認 ・交渉 ・預り金の受領/ ・売主側への引渡し ・借入金機関への ・打診
例えば、アメリカの場合			●弁護士・税理士 (有料) ●ファイナンシャル プランナー (有料) ●モーゲージプロ ローカー(有料)						

契約・引渡し手続き																			アフターサービス
10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20									
契約日時等の 案内	重要事項説明 書・契約書の 確認	契約	中間金 受渡し	借入金の 申込み	引渡し日の 案内	残金決済・引渡 しの準備	残金決済 ・引渡し	登記実行	権利証の返却	アフターフォロー									
・双方のスケ ジュール調整 ・案内文書作成、 配布 ・印鑑証明等の必 要書類の確認	・最新の現地調査 ・重要事項説明書 /契約書/その他 書類の確認	・契約 仲介手数料の交 渉 ・仲介手数料の領 収書	・金額の確認/支 払い 領収書	・融資申込書の作 成 ・銀行への申込み ・融資実行日の確 認	・日程調整(売主 ・買主・両者銀行 ・司法書士・両 者業者) ・金額の確定 ・必要書類	・登記書類の準備 ・登記関連費用の 確認 ・残金額収書作成 ・固定資産税/管 理費等の清算書 作成 ・仲介手数料領収 書作成 ・引渡確認書作成 ・権利証の確認 ※上記は主に売主 ・買主との確認	・各書類の署名捺 印と関係者へ引 渡し ・鍵の引渡し ・仲介手数料受領	【司法書士の業務】		・不具合の確認 など									
	●インスペク ション(有料) ●タイトルカン パニー(有料)			●モーゲージ プロローカー (有料)		●エスクロー(有料)													

を含むものであるのかを比較・整理する。

不動産仲介業務は、売り手側からの依頼に基づき行なう業務と、買い手の立場に立って行なう業務に大別され、その両者の業務内容・機能には差異がある。日本では、売り手とだけ媒介契約を結ぶものの、アメリカではエージェントとして売り手・買い手の双方において、日本における宅地建物取引主任者にあたる不動産宅建業者(Realtor)が代理契約を結び、業務を遂行する。具体的な日本の媒介契約制度等の詳細については、西村・浅見・清水(2002)を参照されたい。

まず、不動産仲介業務の実態を把握するために、売り手側の仲介、買い手側の仲介に分けて、不動産近代化センター資料およびヒアリング調査に基づき、業務工程を整理した。その結果、

売り側29工程、買い側20工程に整理された(図1、図2)。

以下、業務工程を概観する。

不動産仲介業務としては、売り手または買い手の集客に始まり、税金や資金などを中心とする売却相談・購入相談などの受付を行なう。続いて、売り手側から依頼を受けつけた場合には、物件調査を実施し、募集価格に関する価格査定を行ない、媒介契約の締結を行なう。ここで、専属専任媒介契約か、専任媒介契約か、あるいは一般媒介契約のいずれかの形式を選択する(宅地建物取引業法[昭和27年6月10日法律第176号/最終改正平成12年法律第97号]第32条第2項)。適切な物件または買い手がみつかった場合には、売り手と買い手の交渉を仲立ちする業務を行なう。そして、交渉が成立すると、契

表2 一日米の消費者コスト比較

想定物件	日本		アメリカ (カリフォルニアの場合)	
	中古戸建て： 6,500万円 頭金1,300万 円、借入5,200 万円 (公庫1,170万 円+銀行4,030 万円)	中古戸建て： 約6,480万円 (54万ドル： 1ドル=120円) 借入5,184万円 (43.2万ドル)	買主	売主
合計	427.2	207.0	163.5	671.7
売買契約に関する費用	仲介手数料	201.0	201.0	356.4
	仲介手数料に関する消費税	6.0	6.0	
	売買契約書の印紙税	4.5		
ローン借入に関する費用	公庫・借入契約書の印紙税	2.0		
	公庫・事務手数料	3.5		
	公庫・保証料	18.2		
	公庫・団体信用生命保険料	4.9		
	公庫・特約火災保険料	4.2		
	銀行・借入契約書の印紙税	2.0		
	銀行・事務手数料	3.2	63.9	
	銀行・保証料	77.0		
	銀行・抵当権設定の登録免許税	4.0		
	銀行・抵当権設定の司法書士	2.5		
経過利息				
リベート(Closing Costs Rebate)			-4.8	
モーゲージブローカー費用				
登記に関する費用	登録免許税(建物評価額1,300)	2.0		
	登録免許税(土地評価額5,200)	60.7		36.3
	所有権移転の代行費用	20.0	1.4	0.8
	不動産取得税			
	権利証書		69.8	198.5
	エスクロー費用		18.0	13.5
保有に関する費用	サブ・エスクロー費用		0.6	0.6
	固定資産税の清算(半年を想定)	8.8	2.3	
補修に関する売主負担	都市計画税の清算(半年を想定)	2.8		
	Nonrecurring Closing Costs		-10.4	
その他	火災保険		17.9	
	害虫駆除			52.6
	ホームワランティ		1.4	5.4
	煙探知機、上下水道等市役所関連			7.6
	公証人費用		0.5	
	建物調査		3.0	

約締結・引渡しとなる。また、ローンが必要な場合にはローン斡旋業務、業務終了後にはアフターフォローが求められる。

たとえば、アメリカにおける不動産宅建業者(Realtor)は、売却相談・購入相談における税務相談などは受けることはない。税法の改正は頻繁にあり、対応していくことが困難であるということも理由とされているが、それよりもそもそも税務相談は税理士などの専門家が担うべき業務であるとされているからである。したがって、アメリカにおける不動産宅建業者は、税務相談等相談業務を通じて発生するコストとリスクを回避していることになる。価格査定についても同様である。

さらに、物件調査については、インスペクターという専門家が行なうことが一般的である。目視による評価を中心として、住宅そのものの性能評価を行なう。ここでもアメリカの不動産宅建業者は、住宅性能・物件調査に伴うコストとリスクを事実上回避していることになる。さらにローン業務は、ローンブローカーといわれるローン斡旋業者があり、契約締結・引渡しについてはエスクローと呼ばれる専門家が、それぞれ該当業務を遂行する。

このように仲介業務が複数の専門家によって細分化されることで、アメリカの消費者はより高度なサービスを楽しむことができることが予想される。これに対し、日本ではこれらの業務を基本的に不動産仲介業者が行なっているという特徴がある。

日米における消費者にとっての不動産流通コスト比較

ここで、仲介手数料を含む消費者にとっての流通コストの構造を日米比較することにしよう。

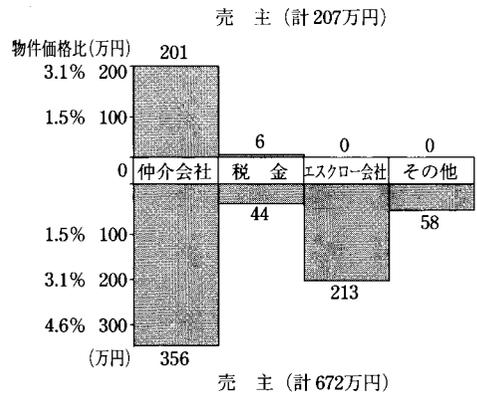
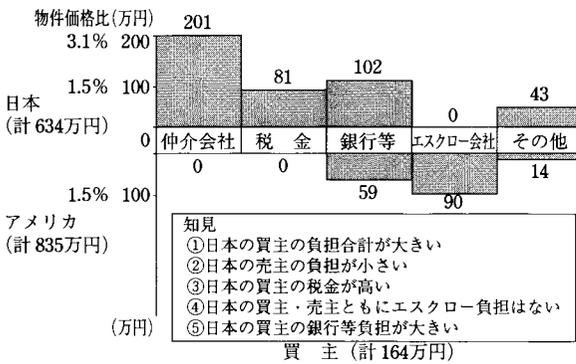
基準化して比較するために、東京都区部およびカリフォルニア州において6500万円の中古住宅を購入した場合を想定する⁵⁾。

まず、日米におけるそれぞれの費目を整理する(表2)。アメリカのコストは、全米リアル

図3 一日米の流通コスト比較

■中古住宅の売買に伴う費用負担（日米比較）

6,500万円 中古戸建て 買主（計472万円）



ター協会の協力を得て、もっとも典型的と思われる実際の契約書の提供を得て、それを円換算したものである。

流通に伴うコストとしては、仲介手数料等の売買契約に関するコストがあり、それは仲介会社に対して支払われる。ローン借入れに関するコストは、各種手数料が該当し、アメリカでは銀行に事務手数料として支払うだけであるのに対して、日本では税として公的部門に支払うほかに銀行や司法書士、保険会社などに支払う。その他、登記に関するコスト、保有や補修に関するコストなどが存在する。

まず全体のコストを比較すると（表2、図3）、日本では6500万円の中古住宅の取引に伴う流通コストが634万円（買主427万円+売主207万円）であるのに対して、アメリカでは836万円（買主164万円+売主672万円）であり、アメリカのコストは日本の1.3倍であることがわかる。その内訳に着目すると、買主側では、アメリカが164万円であるのに対して日本は427万円と日本のほうが高いのに対して、売主側においては、日本の207万円に対してアメリカが672万円と3倍以上の水準にある。また、費目別に比較すると、仲介手数料は、アメリカでは売主のみが負担し、356万円であり、日本の場合では、売主・買主それぞれが負担することで合計402万円の負担となる。しばしば、日本の仲介手数料は高いという批判をされる場合があるが、

アメリカの仲介手数料率には定めがなく、売主と仲介会社との交渉により個別に取り決められるため一概にはいえない。たとえば、建物が付随しておらず土地のみだと10%の場合があったり、取引金額が高額だと料率が低い場合があったり、さらに市況の良し悪しにより変動したりと、対象物件とサービスの需要供給により合理的に仲介手数料が決定されている⁶⁾。しかし、前述のように業務内容が、日本と比べてかなり限定的であることから、その他の費目も併せて比較することが必要である。

たとえば、契約締結・引渡し業務となるエスクローのコストを加味すべきであるが、その場合には、買主・売主合計で日本が402万円であるのに対して、アメリカは1.6倍の659万円と大きく上回る水準にある。つまり、仲介業務の機能に着目すれば、日本の仲介手数料はかなり安いと言えることができる。

さらに日本の流通コストを高めている要因は税金にあり、アメリカの2倍の水準にあることは特筆すべきことであろう。

3 不動産仲介業務のコスト構造の把握

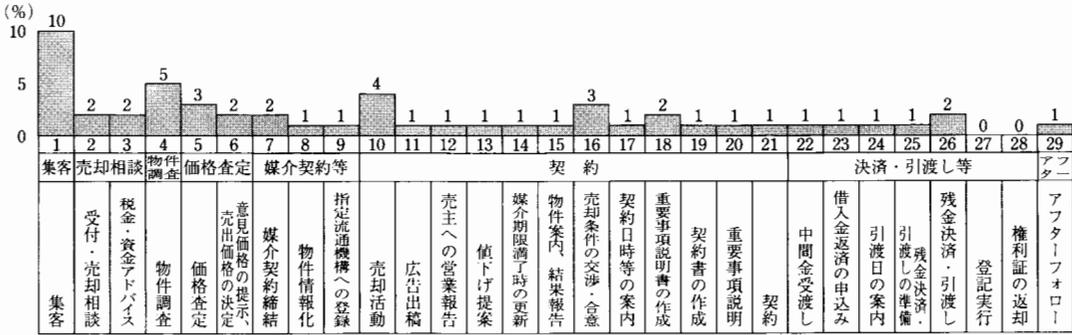
業務工程別コスト構造

日本の不動産流通システムを効率的なものとしていくためには、宅建業者が担う機能と収益構造を詳細に調査し、改善点を抽出していくことが求められる。以下、アンケート調査により、

図4—業務工程別コスト構造

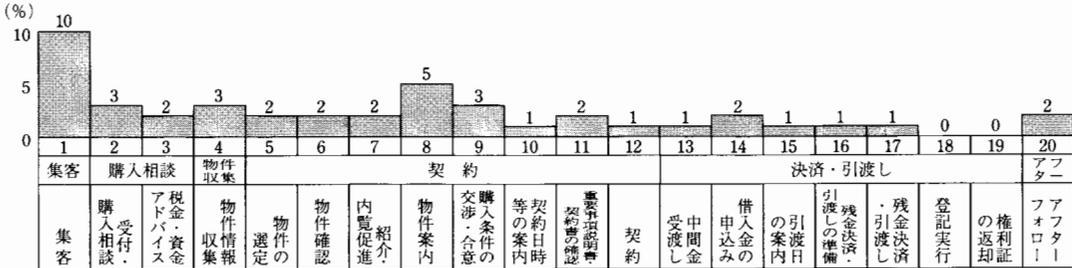
■売り側 各工程コスト

売り側計55%



■買い側 各工程コスト

買い側計45%



収益構造・コスト構造・リスク構造をそれぞれ把握することとする。アンケート調査は、2001年10月に実施した。調査対象は、不動産流通業を行なう前述の大手6社であり、2000年4月から2001年3月までの実績に対して行なった。またアンケートの回答者は、営業担当の責任者である。

まず、コスト構造を把握する上で、業務工程を図1、図2に整理し、各工程別に、全体のコストに対する比率を調べた。具体的には、売主29工程、買主20工程の全49工程を100とした場合に、各工程に対する業務比率（時間コストとしての比率）を聞いている。

次に収益構造を把握するために、仲介手数料総額・取扱件数を調査した。さらに、成約比率を把握するために、「受付・売却相談」を受けた後、成約に至った比率および成約に至った件数についても調べた。ここでいう「受付」とは、名前・連絡先などを聞いた段階としている。さらに、成約内訳を①自社もの自社成約比率（い

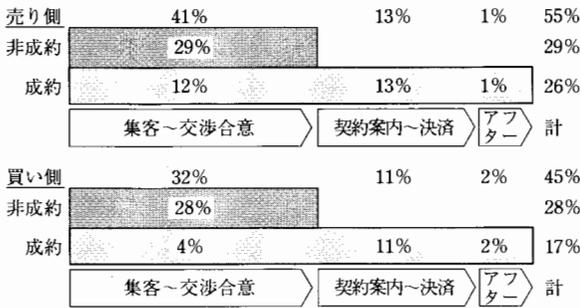
わゆる両手）、②自社もの他社成約比率（売り手と自社で媒介契約を結び他社が買い手を見つけた）、③他社もの自社成約比率（②の逆）の3つについて個別に把握した。

コスト構造について、業務工程別の時間コストを、売り側仲介・買い側仲介に分けて整理したものが図4である。売り側・買い側と比較すると、その比率は、55：45で、売り側のほうで負担が大きいことがわかる。とくに、集客に始まり、売り側では物件調査などの初期段階での業務負担が大きい。

コスト構造と収益構造を比較すると、売り側・買い側で同じ料率であるとするれば、単純には買い側の仲介をしたほうが利益率は高いこととなる。しかし、両手仲介が多いこと、そして、すべての対応した消費者が成約に至るわけではないために、対応数と成約数を比較する必要がある。対応数と成約数を比較すると（図5）、売り側が対応件数9万6226件に対して成約件数が3万8226件であることから歩留まりが40%程

図5—業務工程別コスト比較

■成約/対応1件当たりコストの比較



96,266	9.7
38,226	21.3
対応件数 (件)	成約/対応1件当たりコスト (万円/件)

1.4倍

241,869	3.7
35,621	15.2
対応件数 (件)	成約/対応1件当たりコスト (万円/件)

※売り上げに占める人件費シェア45%と想定

度である。一方、買い側では対応件数24万1869件に対して成約件数が3万5621件であり、歩留まりが15%弱であることがわかる。

以上の分析から、以下のことが示唆される。

集客から交渉合意に至るまでに、売り側では41%、買い側では32%、全体で73%のコストが発生している。仲介手数料は、成約してはじめて発生する成功報酬型の収益体系であることから、歩留まり率が売り側40%、買い側15%弱であることを考慮すると、57%のコストが収益に結びついていない。

とくに、売り側では、物件調査や価格査定など、コスト負担の大きい行為が、収益が発生しない段階で必要となることから、負担感の大きい業務工程になっていることが予想される。

ここで、売上高に占める人件費比率をヒアリングに基づき45%と設定して、成約1件当たり必要とされるコストを金銭換算すると、売り側で21.3万円、買い側で15.2万円となり、売り側のほうが買い側よりも1.4倍のコストが発生している⁷⁾。

コスト構造について、アメリカの制度と比較してみよう。アメリカでは初期段階の物件調査や税務相談などは業務範囲に含まれていない。また、決済行為などもエスクローによって行なわれている。そのように考えると、日本の仲介業務コストを100とした場合、アメリカの不動産宅建業者は、日本の不動産宅建業者と比べて、売り側の業務量は56.3%程度、買い側では75.6

%しかこなしていないこととなる。アメリカの仲介手数料は、ケーススタディでは売り主が成約価格の6%程度を支払っており、業務量との比較から考えると、アメリカの仲介手数料は、日本より高い水準にあることがあらためて確認される。

また、売り側の不動産宅建業者の大きな負担を与えている物件調査についてみてみよう。物件調査は、アメリカではTDS (Transfer Disclosure Statement) といわれる物件に関する報告を売り主が行なうだけでなく、買い手はインスペクションフィーとして別途負担し、調査をすることで対応している。また、イギリスでは、市場に出す段階で簡易なデューデリジェンスをかけることを義務づける法改正を進めている (Seller's Pack と言われ、50ポンド程度のコストがかかる予定)。このような英米の現実および将来への動きを見ると、業者だけでなく売り手が商品として市場に出す義務として、何らかの負担をしていくことも検討していくべきであろう。

リスク構造

不動産仲介業務を行なうにあたって、さまざまなリスクに直面する。これは、消費者も同様であるが、とくに買い手に帰属するリスクは、現行制度下では消費者保護のもとで、さまざまな保証制度が存在する。

宅建業者もまた、通常の業務を遂行するなか

表3 一業務工程別リスク構造（紛争案件の分布）

内 容	国土交通省	調査会社合計	(%)	売 却 側						購 入 側							
				集客	売却相談	物件調査	価格査定	契約等	交渉等	引渡し等	アフター	集客	購入相談	情報収集	交渉等	引渡し等	アフター
重要事項の不告知を含む重要事項説明書等	350	12	(13)		1								1	4		1	5
高額報酬の請求を含む報酬	73	1	(1)										1				
預かり金・申し込み証拠金等の交換	76	1	(1)												1		
ローン解除を含む契約解除	157	4	(4)							2				2			
瑕疵問題	45	35	(39)								4				2		29
媒介・代理に伴う書面の交付	79																
書面の交付	38	4	(4)											4			
手付金・中間金等の返還	42														4		3
手付の信用供与	15	16	(18)	1	4						1	2	1		2		2
その他	393	16	(18)	1	4	1	3	3									
合 計	1,268	89	(100)	2	9	1	3	3		2	5	2	3	4	8	8	39

で、さまざまなトラブルに巻き込まれる。これは、宅建業者にとっては事業を行なううえでのリスクとなる。このような問題は、宅建業者の能力・モラルに帰属する問題と制度的な問題、あるいはその双方の問題として発生していることが考えられる。

たとえば、調査能力の劣る宅建業者は、本来実施すべき物件調査を怠ることがあるかもしれない。その場合は善管注意義務違反として、将来発生する問題に対応または保証をしなければならなくなる。これは、宅建業者の能力・モラルに帰属する問題である。しかしながら、日本の宅地建物取引業法上で規定する宅地建物取引主任者の義務が明確でないために、発生するほとんどの問題の責任が宅建業者に負担させられているという事実もあり、これは制度的な問題として考えなければならない。

先に見た宅建業者の仲介手数料は、消費者に対するサービスの対価として支払われるべきであるが、一方でこうした今発生しているコストだけでなく、将来発生するかもしれないコストも反映しなければならない。

ここでは、不動産仲介業のリスクとして、紛争処理の内容と件数に着目し、その構造の一端を明らかにしよう。表3は、リスクを成約後に発生した紛争として捉え、その紛争がどの業務工程によって発生したものかを整理したものである。

調査対象会社6社の紛争の内容別発生件数と業務工程との関係をクロスで比較すると、紛争の多くは、購入側引渡後に発生する「瑕疵問

題」と「重要事項説明の不告知等」によるものが多く、全体の52%を占めている。これらは、売却側の「物件調査」プロセスに起因するものである。また、その内容を具体的に見ると、一定の労力で調査することができるものと、そのような調査が難しいものがある。実は後者のケースが多いのである⁸⁾。

4 効率的な不動産流通システムに向けて

本調査によって明らかになったことで、政策的な意味を持つものを、順不同で列挙する。

①アメリカとの比較においては、不動産流通コストを高めている大きな要因は、流通関連税である。とくに、買い手側への流通関連税が著しく高いことが特徴的である。アメリカを模範にすることには慎重であらねばならないが、この事実は頭に置いておく必要がある。

②日本において、仲介の費用を高めている要因として、とくに「物件調査」があげられる。物理的な品質を評価することに加えて、さまざまな物理的な品質以外の情報が、物件の価値を決める際に重要となっている。こうした物件情報を整備し、また追加情報の収集コストを下げることは、仲介の費用を下げ、翻って仲介手数料を下げるためにきわめて重要な問題といえよう。

③この点から考えると、正確な情報を市場で蓄積し、流通させるためには、物件調査を現在のように宅建業者だけにさせるのでは不十分である可能性が高い。この点から見れば、その不動産についてもっとも情報を持っていると考え

ることのできる当該不動産の売り手に、商品として不動産を市場に出す義務として、自らのコスト（時間も含む）によって、商品の性能を提示することを義務づける可能性は検討に値する。たとえば、アメリカのTDSやイギリスで法改正が進められている Seller's Pack などが参考になるであろう。

総合規制改革会議「規制改革の推進に関する第1次答申」(2001.12.11)でも指摘されたように、透明で中立的な不動産流通市場を育成していくことは、都市再生を進めていくうえでもきわめて重要な課題である。しかし、わが国の不動産仲介制度に関しては、情報が著しく不足しており、またバイアスもあるといわざるを得ない。本調査が、こうした情報不足、偏向を取り除くための一助になれば幸いである。

*本稿は、2002～2003年度平成エステート会流通活性化特別部会（代表・相社三井不動産販売専務）の要請に基づいた、著者3人による合同調査の結果（平成エステート会流通活性化特別部会 2002）によっている。当該調査にあたり、不動産流通経営協会事務局また全日本不動産協会事務局から貴重な資料の提供とご助言を頂戴した。ここに記して感謝の意を表したい。ただ本稿に残るいかなる誤りも、筆者らのみの責任である。

注

- 1) 総合規制改革会議「規制改革に関する第1次答申」(平成13年12月11日)では、「透明かつ公平な不動産流通制度の再構築【平成14年度中に措置（検討結論）】」において「不動産流通を活性化させるためには（中略）不動産仲介業務の再構築が必要である。一連の不動産流通業務の中で、中古住宅の耐震性能検査や入居後の定期検査などについては、従来の宅地建物取引業務の範囲を越えるものであり（中略）宅地建物取引業者の業務及び責任の範囲を明確にするべきである。（中略）あわせて、複雑化している「重要事項説明」について優先度を考慮して再整理を検討するべきである」と指摘している。
- 2) 西村・浅見・清水（2002）では、東京都区部の住宅系の不動産流通市場を対象として、売り手・買い手の行動を明示化したうえで、情報が欠如することに伴う経済コストを推計している。しかしながら、本稿で扱う取引費用は明示的に取り入れていない。
- 3) 現在、1事業所当たり3人に1人が「宅地建物取引主任者」の資格を必要とするという案の検討が進められている。
- 4) 大手14社とは、三井不動産販売（リハウスグルー

プ）、東急リパブル、野村不動産アーバンネット、大京住宅流通、住信住宅販売、三菱地所住宅流通、住友不動産販売、安信住宅販売、有楽土地住宅販売、藤和不動産グループ、長谷工アーベスト、小田急不動産、西武不動産、東京建物不動産販売である。

- 5) ここでは、カリフォルニア州の中古戸建てで仲介手数料率5.5%の事例を用いた。あくまでもひとつの事例であることに注意が必要である。
- 6) Barylal, E., L.V.Zumpano and H.W.Elder (2000)によると、売却を行なう場合に、仲介業者（Realtor）に依頼して行なう場合と、依頼しないで売り主単独で売却するケースがあり、市況によって、仲介業者に依頼した場合と依頼しない場合とで、市場滞留時間・価格に差異があることを統計モデルにより分析している。日本では、ほとんどの場合が業者に依頼して、売却を行なっているが、アメリカでは売り主単独で売却を実行することは珍しくない。
- 7) 調査対象会社の首都圏における売上高は704億円であった。ここで、これを(a)とおく。人件費比率をヒアリングにより45%と設定すると、人件費相当額(b) = (a) × 0.45 = 316億8000万円となる。たとえば、ここで、売り側の非成約の1件当たりの人件費コスト(c)を計算するとすれば、(c) = ((b) × 29%) / 9万6266件 = 9.7万円/件となる。同様に、売り側の成約1件当たりの人件費コスト(d) = ((b) × 26%) / 3万8225件 = 21.3万円/件となる。
- 8) たとえば、アンケート調査のなかで指摘された紛争事例のなかで、「暴力団幹部の家の事実告知」「過去における自殺」などは、「売り主」からの告知なしでは、簡単に調査できるものではない。一方、「高圧線下の再建築確認」などは、調査を行なうことで確認することができる項目であろう。

参考文献

- Barylal, E. A., L. V. Zumpano and H. W. Elder (2000) "An Investigation of Buyer Search in the Residential Real Estate Market under Different Market Conditions," *Journal of Real Estate Research*, Vol. 20, No.1/2, pp.75-91.
- Ben-Shahar, D. (2001) "A Study of the Brokerage Cost Allocation in a Rental Housing Market with Asymmetric Information," *Journal of Real Estate Finance and Economics*, Vol.23, No.1, pp.77-94.
- 明石三郎(1994)『不動産仲介契約論』信山社。
- 社団法人全日本不動産協会(2003)『IT化時代における不動産業ビジネス調査報告書』。
- 西村清彦・浅見泰司・清水千弘(2002)「不完全情報をもたらす損失——東京住宅流通市場での計測」西村清彦編著『不動産市場の経済分析』日本経済新聞社、151-194頁。
- 平成エステート会流通活性化特別部会(2002)『効率的な不動産流通システムの構築に向けて』。

2003年8月13日、前流通経済大学学長、当センター評議員の坂下昇氏がご逝去されました。享年70歳。ご冥福をお祈りいたします。

坂下昇先生の学問と業績

金本良嗣

(坂下氏写真)

坂下 昇 (さかした・のぼる)

1933年3月9日韓国全羅南道生まれ。

1955年 東京大学経済学部経済学科卒業

1960年 東京大学大学院博士課程社会科学
研究科理論経済学専攻単位取
得満期退学

1965年 東京大学経済学博士号取得

1960年 北海道大学経済学部助手

1961年 北海道大学経済学部講師

1963年 東北大学経済学部助教授

1970年 大阪大学社会経済研究所助教授

1971年 大阪大学社会経済研究所教授

1978年 大阪大学社会経済研究所所長

1979年 筑波大学社会学系教授

1982年 筑波大学社会学系類長

1985年 筑波大学社会学系研究科長

1992年 筑波大学社会学系長

1996年 筑波大学名誉教授
流通経済大学流通情報学部教授
流通情報学部長

1997年 学校法人日通学園理事・評議員

2001年 流通経済大学学長

1991～1996年 住宅経済研究会座長

1996～2003年 財団法人日本住宅総合セ
ンター評議員

本誌の草創期に中心的な役割を担っていた坂下昇先生が2003年8月13日に逝去されました。享年70歳でのご逝去は、これからのご活躍を当然のものと思っていた我々にとってきわめて残念なものでした。

坂下先生は「住宅経済研究会」の初代座長を6年あまりにわたって務められました。本誌掲載論文のほとんどすべてがこの研究会で報告され、本誌の母体であるといっても過言でありませぬ。学問的厳しさと人間的暖かきの双方を遺憾なく発揮されながら、坂下先生は研究会の議論をリードされ、本誌を、高度な学問的基礎をもち、しかも現実の住宅政策に対してインパクトを与える存在にするために、大きな貢献をしてこられました。

都市地域経済学

坂下先生が残された足跡の全貌を明らかにすることは筆者の能力を超えています。筆者が理解できる範囲に限られますが、坂下先生の主要な学問的業績を辿ることによって、先生の学問と人間性の魅力をお伝えしたいと思います。

坂下先生は東京大学経済学部および同大学院社会科学研究科で経済学を学ばれました。その当時の経済学部はマルクス経済学華やかなりし頃で、いわゆる近代経済学分野の教官はごくわずかでしたが、そのわずかな教官の1人の大石泰彦先生の学部演習に参加されました。大石演習の卒業生名簿を見てみますと、その当時の演習生には、同学年に唯是康彦、鈴木淑夫、次の学年に根岸隆、岡野行秀等の方々がおられ、今日の隆盛の基礎が築かれた時代であることがうかがえます。

地域科学は、世界的にもかなり早い時期に、

当時の教官であった今野源八郎教授と大石泰彦教授等によって東京大学に紹介され、これがその後の坂下先生の研究分野に大きな影響を持ったと思われます。また、高速道路建設等、その当時に始められた大規模交通投資プロジェクトも日本の地域経済学にとって重要な役割を果たしました。高速道路の建設にあたっては、交通需要の推計や地域経済へのインパクトの評価に関して経済学者が活躍する必要があったからです。坂下先生も、これらの目的のための地域経済モデルを構築されました。これらのモデルはさまざまな学問的イノベーションを含んでおり、世界的にも高い評価を受けました。

都市地域経済学者の多くはアメリカの大学院に留学した経験を持っていますが、坂下先生は日本の大学院で学ばれました。しかし、32歳という若い時期に、フルブライトの奨学金を得られて、1965年から1966年にかけてペンシルバニア大学の地域科学科 (Department of Regional Science) を訪問されました。この2年間という短い期間に、新しい学科として目覚ましい活動をしていた地域科学科の研究者たちと親密な交流をされ、アイザード教授やステイブンス教授等の当時のリーダーたちの高い評価を受ける存在になりました。

ご自身の研究において大きな成果をあげただけでなく、若い優秀な経済学者を都市地域経済学の分野に引きつけることに大きな貢献をされました。坂下先生との交流から多くを学んだ第2世代の都市地域経済学者としては、東北大学時代の教え子である佐々木公明、貝山道博の両氏、大阪大学時代に研究会等で密接な交流をした藤田昌久氏、筑波大学時代の同僚であった宮尾尊弘、田淵隆俊氏等があげられます。

坂下先生は2つの面で日本の学者としてはユニークな存在でした。第1に、北海道大学、東北大学、大阪大学、筑波大学、流通経済大学と、多くの大学で教鞭を執られ、それらのいずれに

おいても大きな貢献をしてられました。たとえば、東北大学時代の教え子であった佐々木公明、貝山道博の両氏はそれぞれ東北大学と埼玉大学における都市地域経済学研究の中心として活躍されています。大阪大学時代には、京都大学の山田浩之教授とともに関西圏の都市地域経済学研究者のグループを率いて、多数の優秀な若手研究者を生み出しました。これらの若手研究者の中には、当時、京都大学の土木工学科に在籍しながら都市経済学の研究をスタートした藤田昌久氏も交じていました。

第2に、坂下先生はインブリーディング (同種繁殖) を嫌われ、ご自身の研究テーマを学生や若い同僚たちに押しつけることを避けてられました。しかしながら、若い人たちの自主的な研究活動に対する助力を惜しまれることはありませんでした。私自身も大学院生時代に、他大学の教授の坂下先生から拙い論文に対する懇切なコメントをいただき、感激した経験があります。こういったことの結果、「一将功成つて万骨枯る」の反対に、個性的な研究者が数多く育っていきました。

地域成長論

さて、次に、坂下先生の筑波大学退官を記念して1996年に発行された論文集 (*Optimum and Equilibrium for Regional Economies; Collected Papers of Noboru Sakashita*, (eds.) Sasaki, K., Springer-Verlag) を中心に、坂下先生の業績を紹介します。

まず、坂下先生の業績に共通するのは、複雑な数式を駆使する研究でありながら、現実の政策課題に関する強い関心に支えられていることです。たしかに、あまり読みやすいとは言えない論文がほとんどですが、丹念に読むと、重要な政策的課題に関する多くの洞察が得られ、さらなる研究に対する大きな刺激になります。

初期の仕事の多くは、新古典派成長理論を地

域成長に拡張した研究です。まず、“Regional Allocation of Public Investment” (*Papers of the Regional Science Association*, Vol.19, 1967)は、公共投資を地域間にどう配分すべきかという重要な政策課題を扱っています。2地域モデルを用いた、この論文の分析によれば、民間投資のほうが公共投資より生産性が高い場合でも、どちらかひとつの地域で公共投資を実施すべきであるケースが存在します。また、非常に長い期間にわたる最適化を行なうと、公共投資はいずれかひとつの地域にほとんどの期間集中し、モデルのパラメータのごくわずかな変化が最適解の大きな変化をもたらすことがあるといった興味深い結論を得ています。これらの結論がどの程度一般的であるかの評価は簡単ではありませんが、検討すべき重要な課題であると思われます。また、都市集積の経済性を考慮に入れた内生的成長モデルへの拡張も今後の重要な課題になります。

地域成長に関する少し違った視点からの研究としては、“National Growth and Regional Income Inequality: A Consistent Model” (*International Economic Review*, Vol.14, 1973)と“National Growth and Regional Income Inequality: Further Results” (*Journal of Regional Science*, Vol.14, 1974)が重要です。これらの論文は鴨池治氏との共著論文ですが、経済成長が地域間所得格差をもたらすかどうかを分析しています。地域間所得格差を1人当たり所得の絶対額の分散で表せば、所得格差が拡大するのが通常ですが、これはあまり意味がないと論じて、より適切な相対的尺度を用いれば、経済成長は地域間格差を縮小させるという結論を得ています。

地域成長関係では、さらに、“On a Simple Model of Dynamic Fiscal Policy” (*Economics, Annals of Economics Department, Tohoku*, Vol.31, 1970)があります。この論文

では、一地域の成長モデルに社会資本投資を導入して、最適投資径路を厳密に分析しています。

立地理論

もうひとつの研究分野は、立地理論に関わるものです。まず、“Production Function, Demand Function and Location Theory of the Firm” (*Papers of the Regional Science Association*, Vol.20, 1967)は、立地理論の分野でもっともきれいな結果を導いたものとして有名です。これは、一次元空間上の企業の最適立地点は、インプットあるいは需要者の立地点のひとつになるというものです。たとえば、需要者がすべてA地点に立地していて、投入物がすべてB地点に立地している場合には、工場の最適立地はA地点かB地点になり、中間的な地点になることはありません。これはExclusion Theoremと呼ばれていて、数多くの論文がその後この問題に取り組み、大きな影響力をもちました。

なお、端点に立地するという結論自体は、ネットワーク上での最適立地問題を解いた応用数学者のHakimiが1964年の論文(“Optimum Location of Switching Centers and the Absolute Centers and Medians of a Graph,” *Operations Research*, Vol.12, 1964)で導いています。しかし、Hakimiの論文は経済学者の間では知られておらず、坂下先生の論文によって脚光を浴びることになりました。

立地理論分野でのもうひとつの研究は、施設立地モデル(facility location model)に住宅地市場を導入するというもので、“Optimum Location of Public Facilities under the Influence of the Land Market” (*Journal of Regional Science*, Vol.27, 1987)が、その後のこの方向の研究のパイオニアとなりました。この論文の脚注によると、藤田昌久氏に出版を促されるまで、「この論文は8年以上も私の机

の引き出しの中に隠されていた」ということで
す。未公開の時期に、多くの追随する研究を育
んだという希有な例のひとつになります。

都市地域政策

都市地域政策の分析に直接に取り組んだ研究
も数多くあります。第1に、“Evaluation of
Regional Development Policy; an Alterna-
tive Approach” (*Environment and Planning*
A, Vol.15, 1983) では、望ましい地域間人口
配分を達成するための政策手段として、賃金補
助、資本補助、価格補助のいずれが望ましいか
を分析しています。主要な結論は、社会的費用
が最低になるという意味で、賃金補助がもっと
も望ましいというものです。賃金補助は労働市
場に直接的に作用するので、労働者の地域間移
動をコントロールするための手段としてベスト
のものであるというのは直観的にもっともな結
果です。日本の地域振興政策のかなりの部分は、
政府系金融機関による低利融資を使ってきま
した。これは、資本補助を政策手段として使っ
てきたと解釈できます。この論文は日本の過去
の政策に疑問を投げかけるという重要なメッセ
ージを含んでいます。

また、この論文は新しい分野を切り開いた独
創的な研究で、これからの研究に大きな示唆を
与えてくれます。まず、地域振興政策の分析に
目的合理性を持ち込んだ点が重要です。地域振
興政策が地域住民の実質所得の増大を目的とす
るものであれば、国の政策としては、「なぜ一
地域の住民を他地域の住民に比べて優遇するの
か」とか、「所得再分配政策は個人の所得水準
に応じて国全体で行なうべきであり、恵まれな
い人たちに行き渡るかどうか不確実な地域振興
政策は望ましくない」といった議論がありえま
す。実は、経済学者の大勢はこういった意見を持
っているのではないかと思います。坂下論文
では、何らかの理由によってある地域の人口

を増加させたい、あるいは減少を食い止めたい
ケースを考えています。この例には、国防上等
の理由で、国の外縁部や離島等の人口を維持し
たいといったものがあります。

地域間人口配分という目的が設定されれば、
どういう手段が最も適切かという分析を厳密に
行なうことが可能ですし、坂下論文でも行なわ
れているようなシミュレーション分析を用いて
現実的なパラメータ想定のもとでの定量的な推
計も可能になります。たとえば、賃金補助のほ
うが資本補助より望ましいという定性的な結果
だけではなく、社会的コストが何億円少ないと
いった定量的な情報も得ることができます。

今後の拡張にはさまざまな方向が考えられま
す。まず、賃金補助は対象者がきわめて多いの
で、大きな行政コストがかかることを考慮する
必要がありますし、不正受給等のモラル・ハザ
ードの問題をどう考えるかという問題もありま
す。また、資本補助の場合には、バブル期の一
ように放漫な融資によって不良債権が発生する
という危険性もあります。さらには、政治的な歪
みをコントロールする仕組みの設計が可能かど
うかということも重要な問題になります。こう
いった拡張が行なわれれば、大きな研究分野が
切り開かれる可能性があります。

次に、“Optimal Utilization of the Central
Business District with Economy and
Diseconomy of Agglomeration” (*Does Eco-
nomic Space Matter?*, (eds.) Thisse, J.F. and
H. Ohta, 1993) は、都市における混雑および
集積の外部性に対する次善の政策として、中心
業務地区 (Central Business District; CBD)
における特別ビジネス税を用いることの効果を
分析しています。ファースト・ベストの政策は、
外部性に対するピグー税 (補助金) と都市企業
に対する一括・固定の税 (都市に立地する企業
にかかる都市立地税ともいべきもの) を組み
合わせることです。しかし、このファースト・

ベスト解は政治的・実務的困難さから、実現性が乏しいので、都市企業の生産額（あるいは、付加価値）に対して課税する特別ビジネス税を用いることが考えられます。得られた結論は、一定の条件の下では、特別ビジネス税が都市住民の厚生水準を引き上げるというものです。

都市には住民および企業が高密度に立地しているので、外部経済および不経済の発生は不可避です。これに対応するために、都市計画規制等の政策手段が用いられていますが、実現可能性の制約の下での次善最適な政策体系がどういふものであるかに関する研究ははなはだ不十分な状況です。この論文は、こういった研究のパイオニアとしてきわめて貴重なものです。

“An Economic Theory of Urban Growth Control” (*Regional Science and Urban Economics*, Vol.25, 1995) は、同様な視点から都市成長管理政策の分析を行なっています。数値例を付け加えたりして、この論文をわかりやすく解説したものが本誌11号に掲載されています（『都市成長管理の経済理論』『季刊 住宅土地経済』No.11, 1994年）。都市成長管理論は、アメリカにおいて1980年代において論じられ、しかも実際の都市計画に適用された例があります。日本でも主として都市計画分野の方々によって導入が主張されました。坂下論文は、都市成長管理論に関する数少ない経済分析を行なったエンゲル=ナバロ=カーソン・モデルの拡張を行なうことにより、興味深い結論を導いています。

エンゲルらは、通勤費用の逦増といった外部不経済と都市管理の必要性の関係を単純な小開放都市モデルで分析しています。坂下論文は、このエンゲルらのモデルを2つの都市の間の最適な人口配分の問題に応用し、しかも住民の効用関数を明示的に導入することにより、どのような場合に成長管理政策という政府の介入が正当化されるかを論じています。さらに、都市計画規制のみならず、税・補助金政策を政策手段

として活用するケースを論じています。

主要な結論は、第1に、都市成長管理政策は都市規模の拡大が外部不経済を招くときだけに正当化されるということです。第2の結論は、成長管理政策が必要だとすると、そもそも成長以前の段階で人口増加を抑制する政策が必要であったということです。

“Distributional Bias in the Welfare Pricing of Public Transport Service” (*London Papers in Regional Science*, Vol.5, 1975) では、公共交通の料金設定における所得分配上の問題を分析しています。この論文は、一括税による所得再分配が不可能であるという制約の下での、(次善の)最適を主として分析しています。

“Location Quotients, Export Industries and Shift-Share Analysis” (*Human Behaviour in Geographical Space*, (eds.) Paelinck, J. H. and Aldershot, 1986) は、主として地理学者の間で用いられ、経済学者の間ではほとんど使われてこなかったシフトシェア分析をとりあげ、経済学的な基礎を与えられるかどうかを検討しています。

“Presidential Address: Spatial Interdependence and Externalities” (*Papers of the Regional Science Association*, Vol.47, 1989) は、国際地域学会 (Regional Science Association International) の会長講演を論文にまとめたもので、地域モデルの基礎的な構造を明らかにしています。地域モデルでは、通常、地域間の人口移動は可能であるとされますが、地域間の日々の通勤は不可能であると仮定されています。また、いくつかの地域に住居を構えてそれらの間を行き来するマルチハビテーションもできないとされています。この論文では、こういった地域モデルでは、2つのタイプの非効率性が発生することを指摘しています。第1は、生産面の非効率性で、限界生産性が地域間で等しくならぬことです。第2は、自由移動

(free migration) の非効率性と呼んでいるもので、誰か1人の住民が他地域に移動するとした場合の限界的な社会的便益がゼロにならないことです。これらの2つの非効率性に対する対応策として、さまざまな政策を位置づけることができるというのが、この論文の主たるメッセージになります。

たとえば、後者については、地域間補助を導入することによって対処することが可能で、地域間補助金に関するこれまでの研究をきれいに位置づけることができます。また、前者の生産面の非効率性については、地域間での通勤が可能になれば軽減されます。また、マルチハビテーションも同様な効果を持ちます。マルチハビテーションについては“Economics of Multi-Habitation” (*Infrastructure and the Space Economy*, (eds.) Peschel, K., 1990) がより詳細な理論的分析を行なっています。

都市地域経済以外の分野における研究として、“Resolution of Mutual Loss Conflict Induced by the Embargo Threat” (*International and Interregional Conflict: Analytic Approaches*, (eds.) Isard, W. and Y. Nagao, 1983) があります。この論文では、資源輸出国と資源輸入国との間の国際紛争に関する分析を行なっています。

『住宅土地経済』

以上が筑波大学退官記念論文集の紹介ですが、最後に、坂下先生が本誌に寄稿された論文を簡単にご紹介しておきます。すでに、都市成長管理政策に関する論文をご紹介しましたので、それ以外の論文は、「開発権市場の経済分析」(No.17、1995年)、「家計の住宅選択行動のモデル化」(No.25、1997年)、「権限委譲の経済学」(No.32、1999年)になります。

「開発権市場の経済分析」は、①自由な開発、②ダウンゾーニング(容積率規制)、③TDR

(開発権移転)手法、の3つの政策について、各々の市場で発生する総地代の大きさを計測し、効率性の犠牲(不効率の程度)を計測し、「ダウンゾーニング」のほうが「TDR(開発権移転)手法」よりも、不効率の程度が大きいことを定量的に明らかにしています。

「家計の住宅選択行動のモデル化」は、前半で、住宅の異質性や情報の不完全を考慮に入れながら、住宅選択行動を逐次決定過程として定式化し、後半では、離散的選択モデルに基づく実証研究を行なっています。多項ロジットモデルと入れ子型多項ロジットモデルを採用し、地域家計調査のデータを使って、これらのモデルの説明力を比較評価しています。結果は、より簡単な多項ロジットモデルのほうが、複雑な入れ子型多項ロジットモデルよりもあてはまりがよいというものです。

「権限委譲の経済学」は、地方分権化の経済的帰結はいかなるものかを論じています。①再分配政策は中央政府によって統一的になされることが望ましい、②資源配分機能としての公共財の供給機能は、地方政府によって担われたほうが好ましい、③高等教育のように、「中央政府」と「地方政府」の中間におかれる「地域政府」が行なったほうがよいと思われる公共サービスも存在する、といった結論を得ています。

坂下先生の業績を再度読み返してみても、その広さと深さ、および発想の新しさに改めて感銘を受けました。読みやすい論文ばかりだというわけではありませんが、注意深く読めば、多くのことを学ぶことができますし、新しい研究のための萌芽を多く見いだすことができます。あらためて、早すぎのご逝去が惜しまれます。ご冥福をお祈りいたします。

かねもと・よしつぐ
東京大学大学院経済学研究科 教授
財団法人 日本住宅総合センター 理事

●近刊のご案内

『定期借地権事例調査 (VIII)』

定価2,700円(税込み)

本研究は、定期借地権制度についての概要説明を行なうとともに、平成15年3月末までに販売された定期借地権付き住宅(戸建て、マンション)の事例調査の結果をまとめたものである。

分譲事例の検証では、平成15年3月31日までに発売された事例4773件、3万7542区画・戸(戸建て住宅4401件、2万5048区画、マンション372件、1万2494戸)をデータ収集したが、平成14年度は戸建て住宅が3690区画と過去最高の数となっているのに対し、マンションは1250戸と前年度比34.6%減となっている。

戸建て住宅・マンションの事例分析では、収集したデータを発売順、保証金順、地代順、面積順、

都道府県別、事業者別に分類し、解析を行なっている。

まず戸建て住宅の発売順では、平成5年2月にHJ社が愛知県刈谷市において3区分譲して以来、順調に供給量を伸ばしている。

平成14年度の供給実績を都道府県別にみると、第1位は兵庫県で33件、454区画(12.3%)となり、続いて千葉県の44件、337区画(9.1%)、埼玉県の36件、314区画(8.5%)、京都府の27件、294区画(8.0%)となっており、第5番めに今までほとんど供給のなかった青森県が5件、221区画(6.0%)で入っている。

平成14年度の事業者別の供給量はKF社が30件、852区画(23.1%)と昨年度同様に断然多く、続いてはKX社が5件、286区画(7.8%)と、一気に供給量が増加された。CQグループは301件、969区画(26.3%)と、毎年コン

スタントに供給している。

マンションは、平成5年10月に愛知県知多市でAD社により初めて発売され、件数においては平成8年が、戸数においては平成10年をピークとして、平成14年度は前述のように激減している。

平成14年度における都道府県別の供給量は、東京都が5件、363戸(29.0%)供給し、続いて兵庫県が5件、180戸(14.4%)、愛知県が7件、174戸(13.9%)と続き、さらに岐阜県が3件、135戸(10.8%)、奈良県が3件、126戸(10.1%)と大都市圏周辺での供給が多くなっている。

事業者別による供給量をみると、BB社が12件、296戸と毎年コンスタントに供給しているのに対し、例年数件ある大規模開発による大量供給が今年度はAU社の1件、275戸だけであり、これが今年度の供給減の原因とも考えられる。

編集後記

21世紀の3年目が暮れようとしています。戦火、疫病、自然災害、テロと犯罪が暗雲のように世界を覆うなかで、経済が破局に陥らずに一定の水準を維持できたことはまだ幸いであつたと思います。あの狂騒の時代から遠ざかって《デフレ的生活様式》になじみ始めているのでしょうか。激しく軋みながら進む大変革の時代を生きる人々の生活の知恵は、その小さな流れが集まりやがて大きな河になるでしょう。

師走のビルの谷間にも、冬晴れの

空から暖かい光が注がれます。巡りくる新年が平和の年になりますよう、心から祈ります。



「新たな住宅政策を考える」座談会が示唆しているように、政策研究は多様な課題に的確に応えられるよう一層の進化が求められていると思います。本誌も17ページに掲載のとおり、2004年から研究論文の投稿を募ることになりました。住宅土地問題にかかわる経済学的研究の成果をお寄せください。(M)

編集委員

委員長——西村清彦
委員——森泉陽子
山崎福寿
浅見泰司

季刊 住宅土地経済

2004年冬季号(通巻第51号)

2004年1月1日 発行

定価(本体価格715円+税) 送料180円
年間購読料3,000円(税・送料共)

編集・発行——財団法人住宅総合センター
東京都千代田区麹町5-7
紀尾井町TBR1107 〒102-0083
電話: 03-3264-5901
<http://www.hrf.or.jp>

編集協力——堀岡編集事務所

印刷——精文堂印刷㈱