

令和6年度 第3回
神奈川県住宅政策懇話会

日時：令和7年2月13日（木）

場所：神奈川県庁 新庁舎 12階

県土整備局大会議室

午後2時 開会

○事務局 定刻となりましたので、ただいまより第3回神奈川県住宅政策懇話会を開催いたします。

本日はお忙しい中、ご出席いただきましてありがとうございます。今回も議題に入りますまでの間、事務局にて進行させていただきますので、よろしくお願いいたします。

まず、委員の皆様の出席状況についてです。本日は、オンライン参加の齊藤委員を含めまして5名の委員の方全員が出席をされています。

なお、傍聴者の状況ですが、本日は傍聴希望の方はいらっしゃいませんでしたので、あわせてご報告いたします。

それでは、これ以降の議事進行につきましては座長にお願いいたします。

○大江座長 それでは議題の方に入ってまいりたいと思います。

まずは資料1と資料2を使ったご説明からということで、よろしくお願いいたします。

○事務局 それでは、資料1「第2回神奈川県住宅政策懇話会での議論要旨について」ご説明いたします。

第2回は令和6年11月18日に実施いたしました。主な議題、論点につきましては記載の2点です。委員からいただいた主なご意見について、下線部を抜粋して読ませていただきます。

初めに、「神奈川県の住生活をめぐる状況について」。

1 ポツ目、共働き世帯についてのデータもあるとおもしろい。

2 ポツ目、高齢ではない世代は、「シェア」に対して抵抗がなく、それを使いこなすだけのリテラシーもある人が多くなっている。

3 ポツ目、太陽光利用した発電機器や複層ガラスの窓がある住宅が持ち家で増加しているのは、新築時からか後付けかが分かれば、どういう政策を打っていくか分かってくる。

6 ポツ目、単独世帯の60歳前後で持ち家が増えている背景には、夫婦の片方が亡くなり単独世帯となる場合もある。

一番下7ポツ目、今後単身化や共働き世帯などが増えてくると、住宅市場に大きな影響を与える可能性がある。

裏面に参りまして、一番上の1ポツ目、世帯構造の変化は、より利便性が高い方への住宅立地選考につながると思う。

続きまして、「地域活性化等の取組みについて」です。

2 ポツ目、分析すると再現性が見出せるのか。

3 ポツ目、横展開できるものが何かあるのか。

4 ポツ目、終わったものからも学ぶものがある。

5 ポツ目の下から2行目、いろいろなプレイヤーが地域にはあり、そういうところに着目していく。

6 ポツ目の2行目、意識のある人たちを応援できるようなプラットフォームのようなものがあると後押しになる。

続いて、資料2「神奈川県住宅政策懇話会における検討内容」について、ご説明いたします。

「01 神奈川県住宅政策懇話会スケジュール」です。

令和6年度から令和7年度において、今回は赤枠でお示した令和6年度の最終回でございます。

「02 懇話会における検討項目」。

赤い枠で囲った記載の3項目が今回の検討項目です。

「03 本日の議題について」。

1 ポツ目、「住生活をめぐる状況について」は、県内の統計等から見える状況について、これらから見えてくる課題や各委員が把握されている状況等について、幅広く意見交換をしたいと考えています。

2 ポツ目、「地域活性化等の取組みについて」は、独自に行った現地視察やヒアリング内容と委員による取り組みのご紹介等から、どのような課題や県の特色が見えてくるかなど、幅広く意見交換をしたいと考えています。

3 ポツ目、「令和7年度・8年度の神奈川県住宅政策懇話会に向けて」は、委員の改選後、10月に第1回開催を予定しており、2年度にわたり計6回開催を予定といったスケジュールと、今年度いただいたご意見等を深め、見直しのテーマ等として計画に反映したいと考えております。

資料1、資料2の説明は以上です。

○大江座長 今事務局からご説明がありました2つの資料について、ご質問、ご意見等ございましたらご発言いただければと思います。——よろしいでしょうか。

それでは、引き続きまして、次の議題の方に移ってまいりたいと思います。

まず、資料３－１に関するご説明からということで、よろしくお願いします。

○事務局 資料３－１「神奈川県在住生活をめぐる状況について①」をご覧ください。

この資料では、前回第２回懇話会の際にお示ししたデータの中でご意見をいただいたところについて、追加のデータをお示ししております。

１ページ、こちらは前回の資料で、非木造住宅のエレベーター・オートロック設置割合のデータです。エレベーター設置割合に関して築年数が分かるというご意見をいただきまして、２ページで、エレベーターが設置された非木造共同住宅の建築時期別のデータをお示ししております。

ここで資料の修正があります。コメントの１行目を削除させていただきました。このデータは住宅土地統計調査からそのまま引用しておりますが、青い棒グラフがエレベーター設置住宅のストック数を示しておりまして、建築時期が１０年単位のもの、５年単位のもの、単年度のものが混在していましたので、住宅数での比較はできませんでした。

内容に戻りまして、オレンジの折れ線グラフが各建築時期の非木造共同住宅の総数におけるエレベーター設置住宅数の割合を示しております。割合では２００１年から２００５年に建築されたものが７４．９％と最も高く、その後も６０～７０％台を推移しているという状況です。

３ページ、こちらも前回の懇話会の資料です。太陽光や二重サッシ、複層ガラスの窓がある住宅数についてということで、こちらのデータに関しまして、太陽光や二重サッシ等が整備されたタイミングが新築時か後付けか、または戸建てか共同住宅かについて分かるというご意見いただきました。整備されたタイミングが新築時か後付けかということが明確に示されたデータがありませんでしたので、建築時期ですとか整備住宅の数の推移などを今回お示しさせていただきます。

４ページ、「二重サッシ等整備住宅の建築時期別割合」について。

こちらのグラフは、建築時期別に持ち家と民営借家の二重サッシ等の窓がある住宅の割合を示したものです。青の持ち家においては、２００１年から２００５年のところから整備割合の増加が著しく、２０１１年から２０１５年で６２．１％となりますが、その後、減少し、再び増加するという動きがあります。

このことについては、建築物省エネ法の改正や省エネリフォームに関する税制優遇、長期優良住宅の認定制度でしたり、住宅エコポイントや省エネ関連の補助事業などが２００８年ごろから一斉に始まりまして、その影響で２０１１年から２０１５年のところに１つ山があると考えられます。一部の補助事業が２０１４年に終了していることや、２０１９年には消費税の増

税もありまして一度下がり、近年は自治体独自の補助制度の広がりですとか、建築物省エネ法改正も予定されておまして、また割合が増加しているものと想定されます。

5 ページ、「二重サッシ等整備住宅の建て方別住宅数の推移」です。

左のグラフが持ち家、右のグラフが民営借家を示しております。こちらは住宅土地統計調査のデータを経年で見るとどのように整備住宅のストック数が変化しているかを見たものです。左の持ち家につきましては、青の一戸建て住宅とオレンジの共同住宅ともに増加傾向で、共同住宅は 2013 年調査から 2018 年調査で約 39%増加しています。右の民営借家については、オレンジの共同住宅が増加傾向で、こちらも増加割合は 2013 年調査から 2018 年調査で約 54%と高い状況です。

6 ページ、「断熱・結露防止の改修工事を行った住宅数の推移」について。

こちらは持ち家のデータです。調査年から過去 5 年間で、窓・壁等の断熱・結露防止の改修工事を行った住宅数を経年で見たものです。青の一戸建て、オレンジの共同住宅ともに増加傾向で、増加割合としては共同住宅が多いという状況です。

7 ページ、「太陽光発電機器整備住宅の建築時期別割合」です。

こちらのグラフは、建築時期別で持ち家と民営借家の太陽光発電機器がある住宅の割合を示したものです。青の持ち家において、二重サッシ等の整備住宅と同様の動きが見られました。想定される理由についても同様に、建築物省エネ法の改正や補助事業等のインセンティブの影響と考えられます。2011 年から 2015 年に大きく増加しまして、補助の終了ですとか消費税増税などがあつた期間で下振れしますが、また近年の太陽光発電等の導入促進を受けて、2022 年に 17.1%と最も多くなったと考えられます。

8 ページ、「太陽光発電機器整備住宅の建て方別住宅数の推移」です。

こちらも経年のデータで住宅数の推移を見たもので、左のグラフ（持ち家）は、青の一戸建て、オレンジの共同住宅ともに増加傾向で、2013 年調査から 2018 年調査での増加割合が一戸建て、共同住宅ともに大きい状況です。右の民営借家は、オレンジの共同住宅が増加傾向で、2018 年調査から 2023 年調査での増加割合が約 52%と大きくなっています。

9 ページ、こちらも前回の懇話会の資料の再掲です。「家計を主に支える者の通勤時間別割合他」ということで、前回懇話会の「共働き世帯のデータもあるとおもしろい」というご意見を踏まえまして、今回、共働き世帯に関するデータを幾つかお示しさせていただいています。

10 ページをご覧ください。こちらは全国 of データですけれども、「就業状況別の子育て

世帯の推移（全国）」について、2010 年と 2020 年の 10 年間での変化をしています。正社員共働き子育て世帯が約 1.5 倍に急増し、片働き子育て世帯が約 4 割減少しているという状況です。

11 ページ、こちらも全国のデータです。「夫婦世帯別の住宅と立地の状況（全国）」について。

下のグラフは住宅の所有関係・駅勢圏別の世帯構成比を示しておりまして、大都市圏と大都市圏以外で、「共働き夫婦のみ世帯」「共働き子育て世帯」「片働き子育て世帯」に分類されています。グラフ内のオレンジ色のラインより左側が持ち家で、右側が借家です。さらに、赤枠で囲っているところが持ち家の駅勢圏の世帯です。ここで「駅勢圏」というのは鉄道駅から 1 キロ圏内を指しております。大都市圏の持ち家率は共働き夫婦のみ世帯よりも子育て世帯が高く、駅勢圏に住宅を所有する割合は共働き子育て世帯が一番高い状況です。大都市圏以外になりますと、共働き子育て世帯の駅勢圏外の持ち家率が特に高い状況となっています。

12 ページ、「就業状況別の子育て世帯の居住状況（首都圏）」についてです。

首都圏の共働き子育て世帯に対して行われたアンケートの結果で、下の 6 つのグラフでは、左上から、世帯主の平均年齢、下に行きまして、長子の平均年齢、月々の平均住居費、住居の平均延べ面積、世帯主の平均通勤時間、配偶者の平均通勤時間が示されています。グラフ内は、持ち家の戸建て、持ち家の共同住宅、借家の別になっております。

さらに、赤い棒グラフが夫婦ともに正規雇用、青い棒グラフが夫婦どちらかのみ正規雇用である世帯が示されています。夫婦ともに正規雇用である世帯の特徴としまして、住居費が高く借家の延べ面積が小さいことから、単位面積当たりの住居費が高い地域に居住する傾向がある。また、世帯主、配偶者ともに一定の通勤時間であることから、夫婦それぞれの通勤先を考慮した結果、住居費の相場が比較的高い地域を選択する傾向があると言えます。

資料 3 の説明は以上です。

○大江座長 それでは、今ご説明いただいた資料に関して、ご質問、ご意見等ございましたらご発言をいただければと思います。

齊藤先生のご注文の資料が結構あったと思いますが、何かございますか。

○齊藤委員 ご丁寧な対応を本当にありがとうございます。大変よく分かりました。特に、資料のところで、エレベーターの設置、太陽光発電、それから二重サッシというのがやは

り新しい住宅には適切にあるけれども、古い住宅にはなかなかないということを確認いたしましたので、そういった住宅に対して、こういったものがしっかりと改善できるような対応も必要かなと思いました。現状がよく理解できました。

○福田委員 資料3-1の5ページと8ページで、民営借家の戸建てのサッシ、複層ガラス、もしくは太陽光発電機器の整備が2023年調査で減少している。これはこういった理由によるものですか。

○大江座長 何か推測という感じかもしれませんが、どうでしょうか。

○岬住宅計画課長 民営の借家の一戸建ては絶対数があまりない中で、需要もそんなに多くない可能性が高くて、数自体が減っているのではないかと。数字から見た限りの推測ではございますが、そのように受けとめました。

○大江座長 数字として意外だったのは、02の非木造共同住宅の建築時期別エレベーター設置住宅数です。ずっと伸びているのかと思いきや、そうでもないというのは、非木造、例えば鉄骨プレハブみたいなものでエレベーターの設置が必要ない2階建てとか、そういう賃貸向けのものが相対的に増えていることの影響がここに出ているという解釈になるのでしょうか。何かご見解があればお願いします。

○岬住宅計画課長 私も右肩上がりになっていないのは意外に感じ、理由は何かと考えました。まさに大江座長が言われたとおり、エレベーターの設置を要しない小規模な低層の共同住宅の建設の割合が近年増えているのが要因ではないかと考えました。

○大江座長 それでは、次に参りましょうか。資料3-2を用いたご説明です。

○事務局 資料3-2「神奈川県在住生活をめぐる状況について②」をご覧ください。

こちらは大江座長にご教示いただきまして、神奈川県在住住宅の所有関係別の世帯数が今後どのように推移していくかというところで推計作業を行いましたので、ご紹介させていただきます。

1ページ目です。初めに、推計方法につきましてポイントを絞ってご説明をさせていただきます。

男女・年齢・世帯の家族類型・住宅の所有関係別に、2000年、2005年、2010年、2015年、2020年の5時点の国勢調査の実績値を用いまして、2040年までの各世帯数を推計しました。大江座長がご提案されたコーホート・シェア延長法という推計方法と同様の考え方で行っております。

世帯の家族類型は、「単独世帯」「夫婦のみ世帯」「夫婦と子の世帯」「一人親と子の世帯」

「その他の世帯」の5つ。住宅所有関係につきましては、「持ち家」「民営借家」「公的借家」「給与住宅」「その他」の5つに分類しています。

推計のフローを左側に記載していますが、難しいところもありますので、イメージ図を見ながらお聞きください。

まずは、国勢調査の世帯数の実績値を割合にしまして、出生年ごとの動きが分かるように折れ線グラフを置きます。これを「コーホート」といいます。各コーホートの動きが、5歳先輩に当たる出生年の集団（ここでは「先行のコーホート」という）の割合とほぼ一定の差があるという傾向を踏まえまして、将来もその傾向が維持されると仮定し、5年後の割合を設定します。延長する点が1つで5年後になりますので、今回は点を4つ延ばして20年後まで推計をしました。

ここで一旦、モニターをご覧くださいます。

（モニターで説明）

こちらは大江座長からデータを共有いただいたものです。今回、配付資料はございません。推計方法の中で、コーホート変換に関しまして、モニターのほうで改めてご説明させていただきます。

こちらは男性の単独世帯の持ち家を取り出したものです。まずは国勢調査ベースで年齢別の世帯数割合を算出します。

こちらが2000年の国勢調査ベースのデータです。2010年、2015年、2020年。ここから5年後の2025年を見通して、安定した傾向が見られるということで、出生年ごとの集団となるコーホートへ変換します。例えば、1946年から1950年に出生した集団の経過が濃い緑色のラインになります。このように全ての出生年ごとのコーホートに置きますと、今スライドに映っておりますように、このようにそれぞれのコーホートごとに線を描いていきます。

このコーホートの点を1つ延ばす。今グラフが動くので見ていただきたいのですが、この白丸ですね。1つ点を延ばしたところが1期間延長するということで、2025年の値が得られます。これをまたコーホートから調査年次のグラフへ変換しますと、今左側のグラフで赤い点線が入ったのですけれども、こちらが2025年のデータになります。ただ、15歳から19歳に関しましては延長するものがないので、主に近年の実績値を設定しまして、点を置いて2025年のデータが完成します。このような作業を繰り返して、今回は2040年ま

で推計値を算出しました。

資料3-2に戻ります。1ページ目の右下、今、割合を算出したのですが、こちらの算出された割合に県の総合政策課で作成している家族類型別の将来の世帯数を乗じて、住宅の所有関係別世帯数の推計値を算出しました。

○大江座長 今は男性の単独世帯だけ取り上げています。男性の単独世帯の「持ち家」「民営借家」「公的借家」「給与住宅」「その他」の5つの種類の割合を年齢別に出しているということです。さっき見ていただいたように、一番年齢が高い85歳以上で80%ぐらいになっていると思うのですが、だんだんと年齢を追うごとに男性の単独世帯の持ち家率が上がっていくことが示されていて、それが年次ごとに少しずつ変化しているということです。これ（モニター）で見ていただくと、こんなふうに特に50代、60代ぐらいの単独世帯で持ち家率が上がっていることが分かります。

こういう傾向で2025年はどうなるのかという設定をすると、一方で、男性の単独世帯の2025年の値は、これも基本的に私がやったのですが、総合政策課で別途推計してくださっています。その値があるので、それにこの割合を掛けてやると持ち家に住む単独世帯の数が出てくるという形で、同様に民営借家や公的住宅も出てくる。ただし、住宅種類の5つの合計が100%にならなければいけないので、その調整は別途しています。

そういう形で、将来の男女年齢別の家族類型別のデータが推計されていることを利用して、それにさらに住んでいる住宅の割合の変化を加味して、今後どういう住宅に住む人たちが増えたり減ったりするのかを導き出すことで神奈川県市場全体の動きを大まかに見通そうという意図のものです。

○事務局 資料の2ページ目をご覧ください。ここからはグラフを用いまして、特徴のあるところなどを抜粋してご説明いたします。

前置きとしまして、この推計は過去の傾向をもとに算出したものなので、必ずしも算出された数の住宅が今後必要になる、もしくは不要になるというものではありません。また、住宅マーケットに影響を与えている背景を考察しながら今後の住宅需要を見据えるという目的で、今回作業をしたものです。

グラフに戻ります。こちらは男女の合計、世帯総数のグラフです。青の持ち家は2030年にピークとなりまして、横ばいから減少をしていきます。緑の民営借家は緩やかに増加が続いていくという結果になりました。

3 ページは、2 ページの総数から 70 代を取り出したものです。

青の持ち家について、2020 年と 2040 年に山ができています。これは第一次、第二次ベビーブームの影響を受けており、人口構造の変化の影響が強く反映されています。また、持ち家のボリュームが多いのは、70 代に限ったことではないのですけれども、世帯構造が変わることにより、持ち家の需要が高まることもあります、相続による属性の変化もあると考えます。

4 ページは、40 代の総数から単独世帯を取り出したものです。

左側の 40 代の総数では持ち家が民営借家を上回っていますが、右側の単独世帯を取り出しますと逆転します。さらに年を経っていくと、民営借家と持ち家の差が開いていきます。この背景として考えられることとしましては、下の赤枠にあるように、建設資材の価格高騰などの社会情勢の変化などで持ち家の需要が高まらないことですか、実家の相続を見据えて借家に住み続けるといったことが想定されます。

5 ページは、男女それぞれの単独世帯で 80 歳以上のデータを比較しております。

世帯数は男女で大きな差がありまして、女性の世帯数の増加が著しいことが分かります。背景としましては、下の赤枠にありますとおり、配偶者との死別により、家族類型が夫婦のみ世帯から単独世帯に変化することが大きいと考えられます。これは所有権の変化が起こっただけで、実際に持ち家のストックは変わらないということです。このほかに、単独世帯のボリュームが大きくなっていくことで、中年期に取得した持ち家に住み続けるというタイプの女性が今後、高齢期の持ち家のボリュームに影響を与えてくることも考えられます。

6 ページ、一人親と子の世帯の総数が左側です。右側は 80 歳以上を取り出して見たものです。

80 歳以上を取り出して見ますと、持ち家の増加が顕著で、2035 年ごろまで増加が続いていきます。背景としましては、例えば夫婦と子の世帯については、子の未婚化により、子が実家に住み続けるケースがあり、そのまま年を重ねて親夫婦が死別することで一人親と子の世帯に変化するということがあります。また、単身高齢の親の介護で子どもが同居することによって、単独世帯から一人親と子の世帯に変化するといったこともあります。

資料 3-2 の説明は以上です。

○大江座長 人口構造、世帯構造が変わることによって、住宅所有関係別の世帯数にどういうふうに反映されてくるかという試算をしていただいたということですが、ご質問、ご

意見があれば、どうぞご発言いただきたいと思います。

○齊藤委員 ご丁寧な試算をありがとうございました。ある意味、衝撃を受けているところでございます。

最後の部分で、意外でもあり、なるほどと思ったのは、一人親と子どもというタイプも出てくるという意味では、多様な家族形態の世帯が増えてくる中で、住宅政策としてどう対応していくのかというのが非常に重要な論点であると思いました。あと、男女の違いもあるということを改めて勉強させていただきました。

これから、このデータをもとにどういう対応があり得るのか。多分、住宅政策というよりは住生活としての政策がより求められてくる、あるいは、立地との関係、住環境との関係が求められてくるということで、住宅としてどういう箱を用意するかも重要ですけども、どういうサービスと一緒に考えていくのかも非常に重要だなと改めて思いました。

○大江座長 非常に重要なご指摘をいただきました。確かに住宅ストックだけではなく、まさに住生活基本計画の住生活、そこにどういう人と一緒に住んで、どういう生活を展開するか、あるいは、そこに必要な外部からのサービスをどういうふうにするか。それに関する具体的なヒントは何かということをもう少し整理していかなければいけないのですが、そういう姿がここに含まれているという大変大事なご指摘をいただきました。

○齊藤委員 もう一点、国が検討を行っているのは、2050年にどうなるのかということから検討しておりますが、県では2040年あたりで切られているのは何か意味がありますか。2050年はちょっと先過ぎますか。

○事務局 神奈川県在住生活基本計画の次の計画期間の中でどのようになるかということで、あまり長く推計してもちょっと不安なところもありまして、計画期間の中で動きを見るために2040年で区切らせていただきました。

○齊藤委員 分かりました。国が2050年を見据えて、そこから逆算して今何をすべきかという議論をしていたものですから、2040年で切れているのはちょっと寂しかったので伺いました。

○大江座長 やらうと思えば、あと10年延ばすことは別にできなくはないです。要するに、数字が不安定になっていくというだけのことなので。どれぐらい不安定かというのは確率論的に分かるわけではないですが、不安定になるのは間違いない。社人研が数字を出したので、恐らくそれを使って議論されているのだと思います。

住宅宅地分科会では単身世帯の動向に着目しているようですが、何かポイントとして

教えていただけることがあれば短くお願いできますか。

○齊藤委員 1月、2月は、どちらかというとな勉強会という形で、いろいろな方が順番に発表してきました。世帯の変化もですが、立地との関係をどうするかということが前回は非常に大きな議論になりました。

住生活というものを考えるときに、神奈川県でもご尽力いただいた大月先生からも、箱物だけではなく、先ほど言ったサービスと立地との関係をというご発言もありました。もう一つは立地ですね。広がっていく立地をどのようにコンパクト化していくのか。都市計画との連携をより強化して、住宅政策、居住政策を考えていかなければいけないのではないという議論もしております。

1月はそういう形で、2月に関しましてはこの後またミーティングが入りますので、また皆様にもお伝えしたいなと思います。

○松本委員 半分感想と質問ですが、資料3-2の04の赤枠の下に、単独世帯の場合は民営借家が持ち家を上回るということで、「実家の相続を見据え、借家に住み続ける」と書かれています。これは具体的な事例が、ありそうだなという感じはします。そのあたりは何かあるのかということと、実家の相続の場合、今の60代、70代ぐらいだと実家は地方ですけど、40代ぐらいになってくると実家が首都圏かなという感じもしていて、このあたりをどう考えていけばいいのか。もし何かコメントがあればお願いします。非常に興味深いデータだなと思って拝見させていただきました。

○岬住宅計画課長 特に具体的な根拠があるわけではなくて、想定されることとして今回記載をさせていただきました。

○大江座長 事務局と計画の方たちと少し意見交換をしたりしているのですが、私の感じからすると、小規模宅地の相続税の20%軽減がありますね。これは一緒に住んでいるか、あるいは一緒に住んでいなくても子どもが持ち家ではないという場合に適用されます。特に今ご指摘のように、東京圏に実家がある場合にはそれなりの評価額になってくるので、20%軽減措置がかかるかかからないかは非常に大きな影響をもたらすということがあって、こういう選択をすることがあるのではないかと。それが本当にどれぐらいあるかどうかは、どこかにその調査があるかもしれませんが、そこまでは多分まだ手が届いてないという感じだと思います。そういう仮説があるかなという話をしていたということでしょうね。

○松本委員 ありがとうございます。今後すごく注視したいデータだと思います。

○福田委員 こういうふうに通き出すのだなということが、すごく勉強になりました。その上で、今日はこういう細かいデータも頂戴しましたので、僕はこういうのは後からじっくり読んでみて、こんな感じかな、あんな感じかなと想像するのが楽しみなので、やってみようかなと思いました。

○大江座長 あとは齊藤先生がご指摘のように、立地の問題がある。例えば、私は中年層のミドル期シングルが増えているという本を書いたのですが、そういう現象が起きているということで、その人たちが民営借家を選択したとすると、同じ人が、結婚して、子どもがいて選択する住宅、持ち家、借家、戸建て、共同住宅という種類の違いもありますが、同時に立地が違って来る。要するに、利便性の高いところに民営借家を借りるという行動の方によりバイアスがかかるので、必要とされる住宅は、単に持ち家、借家、戸建て、共同住宅というだけではなく、立地性向にかなり影響を与えてくるのではないかな。

最終的に合計してしまうと、そういうものが相殺されて数字が出てくるので、数字として動いていないように見えますが、実は横浜で発生する需要と神奈川県西部で発生する需要が相互に関係して動いていく世界があるのかなという感じがしています。本当はもう少し地域的な市町村とかまで落とせばよりいいのですが、作業が大変過ぎるので現実には難しいと思いますけど、そういうことも中に含まれているという想像力は必要かなと思っています。

それでは、引き続きまして、資料4を用いたご説明の方に行きたいと思います。

○事務局 続いて、資料4-1「地域活性化等の取組みについて」をご覧ください。

前回の懇話会に引き続きまして、県内でご活躍されているプレイヤーの方々にヒアリングをした内容を今回もかいつまんでご紹介させていただきます。訪問先は記載のとおり5カ所、07から11に行かせていただきました。番号は前回からの通し番号になっています。

1ページ目、2ページ目の見開きのところです。07の合同会社ディオ・コリアの藤沢さんにお話を伺いました。

藤沢さんは都内から三浦市に移住された方で、空き物件を活用して三浦市内を中心にカフェや飲食店などを展開されています。三浦の三崎漁港の景色に魅了されて、直感で移住を決められたそうです。2ページの左下に記載しておりますが、空き家や空き店舗をなかなか貸してもらえない状況があるということでした。使われていない物件でも、所有者がお金に困って人に貸したと思われることに抵抗があるということで、ここがクリアできれば、もっと地域再生していけるというお話を伺いました。そこに行政が間に入ることで、

貸し手の安心感になることや、地域貢献として貸しているという考え方へのシフトができるのではないかといったお話をお伺いしました。

3 ページ目と 4 ページ目、08 の株式会社旧三福不動産の山居さんは、空き家や空き店舗が増えていく中で、小田原にお店をどう増やすかを考えた先で、物件を仲介する立場の不動産店を始められた方です。都心のマンションの価格高騰や、新幹線でのアクセスがよいといったことで、小田原の移住ニーズが今非常に高いといったお話ですとか、空き家循環の課題としまして、借り手ではなく貸し手が貸すための修繕工事などの補助があると非常に良いといったお話をお伺いしました。

5 ページ目と 6 ページ目、09 の株式会社 Co. Lab の原さんは、NPO 法人西湘をあそぶ会や県公社の団地共生プロデューサーなど幅広くご活躍されている方です。大磯町の全体を巻き込んだ大磯市（いち）の立ち上げに至るお話ですとか、県公社の二宮団地での取り組みに関しまして、団地に暮らすおもしろさをアピールしていくことの重要性や、町の地域資産の一番は人であるといったお話をお伺いしました。

7 ページ目と 8 ページ目、10 の株式会社スタジオゲンクマガイの熊谷さんは、ランドスケープデザイン事務所の代表をされておりまして、団地再生をメインとしているわけではありませんが、横浜市旭区にある左近山団地に仕事でつながったという方です。左近山団地はURと横浜市公社によって開発されたところで、相鉄線の二俣川駅からバスで約 15 分の立地にあります。現在、市の公社が供給したところは分譲になっており、URが供給したところについては賃貸になっています。

大規模改修後に残った修繕積立金 6,000 万円の使い道として、コモンスペースの改修や空き家対策をパッケージングしたコンペが開催されまして、熊谷さんの事務所が当選したところからこの取り組みが始まったということです。コモンスペースの広場を整備した後に運営資金に行き詰まり、収益が見込める拠点を整備しようということで、助成金などを活用しながら、現在は予約が半年先まで埋まるような場所になっているというお話を伺いました。

9 ページ目と 10 ページ目、11 の 753village です。プロジェクトメンバーの大谷さん、齋藤さん、関口さんの 3 名からお話をお伺いしました。

753village は、横浜市緑区中山の戸建て住宅地に点在している空き家を活用して、さまざまな用途の拠点づくりをされているところです。最大の特徴は、地域の魅力アップのために、一帯の土地の地主である齋藤さんご自身が率先して所有している土地や建物を、同

じ方向を向いている方たちに使ってもらっているところです。

空き家といいましても、大きな邸宅や、味のある古民家、古民家に付属した車庫などさまざまな形態があります。貸しスペースやギャラリーカフェ、障害者就労継続支援事業所など、齋藤さんから建物を借りた人たちがそれぞれの使い方で幅広く展開されています。全体を取りまとめている組織はないのですが、借り手の皆さんがそれぞれコミュニケーションをとって共鳴していくことで成長し、じわじわと広がりを見せているといったお話をお伺いしました。

大まかな説明ですが、資料4-1は以上です。

続いて、資料4-2「現地視察・ヒアリングのまとめ」をご覧ください。

ヒアリングをした中で見られた共通点が幾つかありましたので、3つの視点で見ていきたいと思います。

まずは、「地域の困りごとをキャッチ（キーマンの存在）」です。地域のさまざまな困りごとを抱えた当事者、あるいは相談を受けた人がキーマンやプレイヤーになることが非常に多い。実際にアクションを起こすに当たってのポイントとしましては、地域資源を見出して、それをどう輝かせるかといったことですか、人と人とのつながりを重視しているところが非常に多くの事例で見られたことです。キーマンやプレイヤーの素質に関しては記載のとおりです。

次に、「活動の場・拠点の確保」としまして、どの事例も空き家や空き店舗を活用していました。「心強い協力者たち」ということで登場人物を書き出しまして、それぞれの重要な役割を括弧の中に記載しています。こういった協力者の方とつながりを持てることで活動の幅が非常に広がっていくこともヒアリングの中で感じたところです。また、課題としましては、空き物件はあっても所有者の同意がもらえないということで、貸し手と借り手のマッチングに行政が入っていくとか、空き物件の活用についての普及啓発も非常に重要だなと感じたところです。

最後に、「持続可能な運営」としまして、運営資金調達のために、活動の中で小商いができていることはどの取り組みでも共通していました。特に、交流拠点と言われるものはふらっと立ち寄れることが求められ、有償化することが難しいため、スペースを分けて、利益を生み出せるところとそうでないところを融合させることが重要ということでした。

また、地域の住民の方に活動を自分ごととして捉えてもらうことで、活動が一過性にならずに、新たな発見ですとか、よりよい活動につながっていくこともありました。このよ

うな小商いの手法などについては、失敗談も含めて事例が非常に参考になりますので、活動者の方同士で情報交換できる場があるとよいという話もヒアリングの中でお聞きしたところです。

このような事例を踏まえて、今後、行政としての効果的なサポートにはどのようなものが考えられるのか、また、どのように計画に反映していくのかなどを検討していきたいと思っております。

資料４－２の説明は以上です。

○大江座長 大変興味深い事例を丹念に調査していただいて、とても勉強になるものでした。まとめていただいたポイントを中心に、さまざまな気づきがある事例だと思いますが、資料４－２などをベースにしつつ、また、ここの報告を参照しながら、皆さんのご意見、ご質問を伺いたいと思います。

○齊藤委員 ご丁寧な説明をどうもありがとうございました。すごく素敵な地域活性化の取り組みの事例で、かつ、皆さん同じパターンではないというのがすごく興味深いなと思っています。そして、ボランティアというより、ちゃんとビジネスとしても成立させていることがすごくおもしろいなと思って聞いておりました。

小田原の旧三福不動産のことをおうかがいしたいと思います。ここは移住者をふやしていくことにもすごく積極的なのですけれども、この８番の不動産業者が積極的に地域活性化されているというのは、行政の目線から見たらどういうところがよいと思われましたか。それと、こういう不動産業者をどういうふうにサポートしていけばよいと思われたのか、教えていただけたらと思います。

○北田住宅企画・建築安全担当部長 こちらの調査内容についてお答えします。同不動産会社を経営されておられるこちらの方は実はもともと小田原市にお勤めのご経験のある方で、そういった行政における人的なつながりもあったということで、不動産業を始めやすかったといいますか、軌道に乗せやすかったのかなという印象を受けました。行政面での人的なサポートや協力が得られやすいお立場にあったようです。

またこの方ご自身が、地域のまちづくりにご関心のある若手のいろいろな方たちとコミュニケーションを非常に密にとっておられている、そんな印象も受けました。

この事例として非常にいい方向に行っているのかなと、感想として思いましたのは、不動産会社を経営されておられることで、いろいろな方が地域にアクセスされるときに、「そこは今空き家ですよ」とか、「そこは今所有者さんがこういう状況ですよ」とか、そういう

情報を非常によく蓄えておられるということです。最近、地方部では、いわゆる貼り紙不動産的な情報をお持ちの不動産屋さんが非常に少なくなっていく中で、こうした方が地域の遊休不動産に関する貸し手側の意図を含めて情報を蓄えておられなおかつ、いろいろな商売に関するニーズも承知されている。そういった方がワンストップ的な役割を果たし、なおかつ行政のOBであるということともあいまって、地域活性化に向けて人的な活躍されている要素が大きいのかなと感じました。

○齊藤委員 実は私もこの不動産業者のかたのホームページを見ていたときに、パブリックマインドがある不動産業者だなと思ったのですが、もともと行政の方だったという点は驚きました。というのは、物件の紹介だけではなく、小田原の魅力の紹介をすごく丁寧にされていて、この方のホームページを見るだけで、小田原というところにちょっと住んでみようかなという気持ちにさせるような工夫があったものですから、一般的に移住者をふやそうとか、関係人口をふやそうというときに、行政と民間がなかなか連携しない中で、民間からそういうパブリックマインドを持ての情報発信されていることが非常におもしろいなと思って注目していたのです。そういうマインドがあるということは、今教えていただいたように、不動産業者の方の中でもパブリックマインドがあるような人たちを上手に引き出していく。そういう方々の活動を何らかの形で応援していけるということが重要かなと思いました。

もう一つは、昨日、神奈川県ではないのですが、うまく移住者をふやせているという自治体の方とお話をしていた中で、普通の方が不動産業というのはなかなか信頼ができないというか、怖いというか、悪いイメージもあるということをいわれておりました。ですから、みなさんに安心してもらえるように、行政さんとの連携があるよというような、ある意味でレッテル化していくことによって、信用を広げていくというものもあるのかなと思って聞いておりました。

同じ不動産業として、福田さんからの目線で分析していただいて、ぜひご示唆いただけたらとも思いました。

○福田委員 僕も山居さんは存じ上げておまして、おっしゃるとおりご出身が行政というのもありますけれども、やはり何よりもこの小田原の地を愛して、よくされたいという気持ちをすごく持っておられるというのが大きい。それで人が巻き込まれていってということだと思うのです。でも、逆に言うと、行政の立場の方からすると、従来であれば、いわゆる宅建協会さんとかの組織があるじゃないですか。そういうところを飛び越えて、幾

らパブリックマインドを持っているからといって、「山居さん」とやっている、「何で山居さんなの？」みたいな話になりやすく、何かサポートと言ったときにも、山居さんを特定で支援するみたいなことが非常に難しいのだろうなというふうにも思うのです。宅建協会さんに所属されている不動産会社さんでも、恐らく山居さん以外にも、そういう気持ちを持っていらっしゃるけれども、やり方が分からないというような方も結構いらっしゃると思うので、そのあたりは、そういう思いを持った不動産業者の方に具体的な行動をしていただけるように、どういうふうに上手に後押ししていくかというのがポイントなのかなと思っております。

○船本委員 まだ何を言えばいいか分からないままマイクを取ってしまったのですが、山居さんという方にすごく会ってみたいなと思いました。

この5つの訪問先のことからなのか、これまでの現地視察からのヒアリングのまとめがすごく分かりやすいというか、的確に捉えているなとすごく感じます。

私もゼロが1になるのはどういうときなのだろうというのをいつも考えます。空き部屋とか空き物件があって、それは誰も使わなかったらゼロだけれども、誰かが使い始めることによって1になって、1になったらそれが100になっていくかもしれない、ゼロが1になるときに、何の要素が組み合わさっていくかというのがとても気になっています。

事例ごとに多分違うと思うのですね。持ち主がそういうマインドを持っていたからとか、助成金が入って、お金が入ることによって、みんながそれに目を向けたとか、いろいろあるだろうなと思います。こういう事例をご紹介することで、何一つ同じものはないのですけれども、次にやってみようかなという人たちの背中を押すことにはなると思うので、そういう元気なキーマンの方々の情報をたくさん知りたいなと思いました。

○松本委員 私は最後の2つ、熊谷さんと 753village さんとはご一緒させていただいて、左近山の方はいろいろ情報を聞いたりしていましたし、緑区の方に関しては「菌カフェ 753」をネットで見たことがあったのですが、お話を伺って私も非常に勉強になりました。

おもしろかったのは、もともとの地主の方が地域を憂えてというか、将来、要するに相続で切り売りしていくのではなくて、その地域のブランディングというか、そういったことをやろうとしている。なかなか誰でもできることではないと思う一方で、そういう方がうまくつながっていき、こういう事例が広がることで、とにかく売ってしまえという形ではなくて、この地域をよくするために何かやろうというやり方が、うまく広がっていくと

いい。意外と借地はまだあると思うのですね。今まで割と上物の住宅とか、そういうレベルで見えていましたが、土地所有で見えていくと、移住とか、そういう新しいものをやるときにも、1つのケースになり得るかなと思いました。

12 ページに「組織がない」と書いてはあるのですが、実際のところは、大家さんがいわゆる昔の住宅地経営というようなマインドでやっているところがおもしろかったというのが感想です。その方は60代くらいの世代で、祖父から受け継いだものを運用していこうとされて、そのあたりが非常に興味深くお話を伺いました。

○大江座長 私もこれをじっくり読ませていただいて、本当に一つ一つ非常に興味深い事例だなと思ったのですが、1つ感想としては、これまで住むことや、あるいは小田原の場合には、居住だけでなく、山居さんは住宅よりも店舗の流通の方に結構力を入れていらっしゃるという感じなのですか。

○福田委員 はい。

○大江座長 そういう着目の仕方で行っていらしたりして、これまでの非常に定量化できるもの、アクセスがどういう交通機関で何分とか、そういう数値化されるもので、居住地なり、あるいは商売とかビジネスをする場所を決めていく。そして、そういうポテンシャルをどうやったら高められるかというのが、特に行政などが注目する1つのポイントでもあったのかなと思うのですけれども、それだけではなくて、ある種の個性をどのように表現して、その個性に対して魅力を感じる仲間をつくって、そういう力を集めて、実際に住む人や使う人やビジネスする人をより広げていくという全体の動きがあるのだなと思ったのですね。

そうだとすると、例えばこれをあと2カ年かけて、住生活基本計画としてどういうふうに変化していくか、受けとめていくかというときに、単純な空き家対策ということではなくて、また、地域おこしとか地域活性化という文脈だけでもなくて、個性をベースにしたそれぞれの場所での魅力を高めていくことによって、いろいろな場所で住んだり仕事したりということが可能なのだ、神奈川県はそういう地域によって構成されている県なのだというところをアピールして、その中で空き家等のことを解決というか、緩和していく。そういう戦略を持っているのだというような文脈が1つあるのかなという感じを持ちました。それも1つかもしれませんし、この丹念な事例の発掘というものをどういうふうに変化の文脈に載せていくかというのは、これから考えていく重要な点かなと思いました。

○齊藤委員 県にご指導いただきましたのですけれども、素敵な事例をいろいろご紹介

していただいたのですが、今、座長がおっしゃられたように、政策にどういうふうにつながっていくのかというストーリーがなかなか見えない部分もあります。本日はご紹介いただいたそれぞれの事例の中で、どういうところがすぐれていたとお考えでしょうか。もちろん、いろいろな意味ですぐれています、例えばどういう成果があるとか、こういう取り組みがあるから、移住者が増えたとか、関係人口が増えたとか、相互扶助が高まっているとか、そういうような目線でコメントがいただけたら、ストーリーも考えやすいかなと思ったのですが、いかがでしょうか。

○大江座長 難しい質問が飛んできましたが。

○齊藤委員 すみません、それぞれの事例ですごく地域活性化しているというのは分かるのだけれどもという話です。

○岬住宅計画課長 一つ一つの事例を住生活基本計画にどう生かしていくか、正直に言いまして、まだ消化しきれていない部分があります。今回、横浜や川崎など都市部だけでなく、県西部や三浦半島地域など、県内のいろいろな地域へ行って、事例を集めたつもりですので、ただいま大江座長からも示唆いただいたようなことも考えつつ、何とかこれをうまく消化して、計画の位置づけにうまく結びつけていきたいと考えています。

○齊藤委員 神奈川県はすごく魅力的なところで、多様性がある中で、多様な取り組みがある。今回も主体がいろいろあって、分かりやすく言うと、地元の人が頑張っているというのと、完全なるよそ者がやってきて頑張っているという多様な事例がある。その中で、どういう可能性があるのか。新しい仕組みとか、新しい人材育成とか、新しいネットワークがあれば、もっとそういう人たちが育っていくのかなと思いました。先ほど福田さんのご意見にもありましたように、従来の組織を通じてではなく、関心のある人たちが新しく寄ってくるような場と機会づくりみたいなものがあれば、お互いに学び合って、また元気になっていく。そんな基盤づくりがあるのかなと思ったものですから、質問させていただきました。

引き続き私も一緒に考えていきたいと思えます。発言の機会をどうもありがとうございます。

○福田委員 ちょっとお伺いしたかったのですが、皆さんのすばらしい取り組みで、その上でヒアリングするのは、やりづらいと思うのですけれども、皆さん儲かっているのでしょうかという話です。というのは、単体の取り組みで利益が出ているかどうか。もしくは、ここでは利益は出ていないけれども、恐らく例えば山居さんであれば、不動産業でそれを

うまく補填されているとかあると思うのです。なので、1つは、せっかくいい取り組みをなさって、それが持続しないといけないと思いますので、どういうふうに利益を出しておられるのか。もしくは、出ていないのであれば、何が原因なのかなということもあると思うのですね。

また、全然別の観点で、この取り組みによって、先ほど齊藤広子先生もそういうことをおっしゃったのかなと思ったのですけれども、この取り組みの関係人口というか、どういう人をどれぐらい巻き込んだのかみたいなことが可視化されていくと、やったことの成果として、儲かったか儲かっていないかだけではなくて、そういう観点での評価というものも1つ大切なのかなと思いました。

○大江座長 行政が後押ししたから、こういういろいろな事例ができましたではなくて、いろいろな形で出てくるということは、これからも出てくる可能性がいろいろあるわけですね。そういうところにどういう形でコミットすることがいいかというのは、多分行政側としてもかなり試行錯誤ではないかなと思いますけれども、そういうことを考えていく必要がこれからあることは確かなので、今のご発言も、あるいは齊藤先生のお話も含めて、県それから市町村との関係の中で、こういった活動が引き続き起きてきやすい。あるいは持続性を保つために、何か困ったりしたことがあったときに、それに対してどういうふうに協力できるかとか、そういうようなことを考えていくというのは、テーマとしてあるということですね。

それでは、ほぼ予定した時間で福田さんのお話の方に移ることができそうなので、資料4-3に基づいて、旧市営田浦月見台住宅再生プロジェクトについて、お話を伺いたと思います。では、よろしくお願いします。

○福田委員 ちょっと手前味噌というか、みずからの取り組みをお話する機会をいただけるということでありがとうございます。

動画も一部ございますので、適宜、画面もご覧いただければと思います。

(スライド1)

これは横須賀市さんとの取り組みとなっております。旧市営田浦月見台住宅という市営団地の再生活用プロジェクトです。

(スライド2)

早速動画ですが、動いていますか。動きが滑らかではないですけれども、ドローンを飛ばして撮りました。1960年代に丘の上につくられた木造と、あとはブロックコンクリート

造の建物がたくさん並んでおります。東京湾も見渡せるような場所もありまして、非常に気持ちいい場所ではあるのですが、実際、J R田浦駅から歩いて10分ぐらいです。ただ、結構な坂なのですね。なので、そういう意味では、ちょっと不便な場所でもあります。

(スライド3)

今ご覧いただいたような住宅がもともと32棟、74戸あったのですが、現状は22棟、58戸という形になっております。これは横須賀市さんが10棟を解体されまして、解体されたところが広場とか駐車場スペースになるという格好です。実際、最後の居住者の方は2020年ごろまで住まわれていたと聞いていますけれども、直近は全て空き家になっていたという場所です。

(スライド4)

我々はどういう時系列で横須賀市さんとご一緒に取り組みをさせていただいたかということですが、まず2023年に民間事業者へのヒアリングを横須賀市さんがされまして、我々も民間事業者の1社としてヒアリングを受けたという格好です。同年9月に事業者のプロポーザルが実施されまして、12月に我々が事業者として採択を受けました。同時に、横須賀市さんと基本協定を締結しました。2024年1月に取り組みの概要を近隣住民の皆さんも含めて周知を始めた。

同年5月に、国交省の方に、この場所でモデル事業ということで応募しました。内容は、ここは第一種低層住居専用地域ですので、基本的には住宅ということですが、ご存じのとおり建物延面積の1/2以下かつ50平米以下であれば、必ずしも住居専用部分ではなく、例えばちょっとした飲食店をすとか、そういうことが認められているかと思うのですが、そういった部分を活用して、店舗兼住宅として、第一種低層住居専用地域にある空き家を活用することで1つのモデルになるのではないかということで応募させていただきました。

それでご採択をいただいて、そこからプロジェクトが具体的に動き出すという格好でした。実際7月の段階で、現地で入居者説明会をやっているのですが、この時点では、現地は何も変わっておりませんで、せいぜいちょっと草刈りをやったかなというぐらいですが、皆さんに、ここ(スライド4)の背景にあるような、こんな楽しそうな場所を一緒につくりませんかという呼びかけのもと、現地でご説明をさせていただいた。そんなようなことを9月にもやりまして、11月にはここへの入居希望者の方と一緒にイベントもやり

ました。

(スライド5)

ここを再生するに当たっておおよそ3億円超のお金がかかるのですが、そのうちの一部をいわゆる不動産のクラウドファンディングで賄おうということで、ファンドの募集を始めたのが去年の12月です。同時に、今度はそういった投資の説明会も、個人の方や横須賀市の企業の方を中心にさせていただき、12月はクリスマスマーケットということで、入居希望の方とイベントをやりました。このころに工事を開始したという感じです。

ことしに入ってから、なぜか「天空の廃墟」とか言われて、メディアで随分取り上げていただいたこともありまして、逆に入居希望者が殺到しているという状況が年始から続いているという感じです。

以降、4月には実際に入居を開始していただき、ことしの9月には工事も完了して、入居も全て完了する予定で今進んでいるものです。

(スライド6)

経緯も大体今お話しさせていただいたような感じですが、実際この市営住宅を維持するに当たって、横須賀市さんでも年間数百万のお金がかかるということがありました。

あとは、先ほどちらっと申し上げましたが、国道16号線が主要な道路になると思うのですが、そこからこの場所に至るまでの道路幅が非常に狭いために、この丘の上の住宅地を再開発するのが現実的には非常に難しいということもありまして、できればここを活用していこうというような方針があったということです。

(スライド7)

とはいえ、実際どういう再生のコンセプトでやっていくかということで、いろいろな方とも対話を通じて、「ヴィンテージ&クリエイティブ」ということを掲げて、一緒に再生をしていきましょう。同時に、店舗兼用住宅ということで、ここでは「なりわい住宅」という言い方をしていますが、そういったものとして皆さんと一緒にやってまいりましょうという取り組みです。

(スライド8)

先ほどの国交省のモデル事業で3,000万弱ぐらい補助をいただく予定になっていますが、その資金をもって全住戸でこういった「なりわい住宅4点セット」といって、店舗部分に土間を打って開口部を広げたり、建具の交換をしたり、あとは玄関前にタープを張ったり、もしくは店舗のサインをつくるというのを共通のフォーマットとして用意する。こういう

ところにそういった資金を使わせていただく予定になっています。

(スライド 9)

あとは、こういう住宅で、特に自分で内装されたいという方も結構おられますので、引き渡しのレベルを3段階に分ける。一番左のレベル0は、外壁の補修とか、内装の解体は済ませて、先ほどの「なりわい住宅4点セット」は導入しますが、そこまであとは全部自分でやりたいよという方にとっては、レベル0でお引き渡しする。レベル1は、設備を一部導入した状態でお引き渡しする。レベル2は、断熱もして、内装も仕上げた状態でお引き渡しするということで、3段階で入居者のご希望に沿って引き渡していくという手法です。

(スライド 10～14)

これが先ほどの現地見学会の様子になります。これはご一緒したイベントです。

(スライド 15～16)

入居希望の方ですが、音声が出ないですね。

入居してどういうことをなされたいとか、ここにどういう思いを持っておられるのかということを皆さんが話してくださっているのですけれども、年齢層は意外と幅広いという感じではありまして、思った以上に、こういう小さいチャレンジをやってみたかったという方が相当いることが今回分かりました。

それはやはり例えば副業とか兼業みたいなことが会社勤めの方でも認められる世の中になって、自分のやってみたいことをリスクは大きく取らずにここで始められるということで、チャレンジされたいという方がおられる。

あともう一方で、50代から上で、長年、いずれカフェとか何かちょっとやってみたかったんだよねと思っていた方が小さく始めるには適した場所ということで、申し込みの希望をたくさんいただいているという感じです。

(スライド 17～18)

横須賀市長さんと共同の記者会見をさせていただきまして、翌日現地にも市長がお見えになりました。

(スライド 19～21)

ちらっと申し上げたように、メディアにも取り上げていただくことで、かなり多くの方に知っていただくようなプロジェクトになりました。

すみません、動画がパッと出せないなので、飛ばします。

(スライド 22)

お金のところですね。1期工事と2期工事に分かれておりますが、これはあくまで現状の1期工事の資金で、資金繰りというか、どういうふうに調達しているのかという図になります。上は出資金ということで、まさに不動産のクラウドファンディングを活用して、地域の住民の方とか地元の企業の皆さん、またこのプロジェクトに関心を寄せていただいている関係人口の皆様に幅広く出資をしてくださっているという格好です。

ほかにも、途中申し上げたとおり、国交省からの助成金と、あと横須賀市さんからは整備費という形で、これは4,000万円。残りは保証金という書き方をしているのですが、これはまさに長期の前払い家賃です。まとめて5年なら5年の家賃を払ってくださる方、一括で払ってくださる方には、それなりにディスカウントがあるというメリットがあるのですが、そういった形で、先にキャッシュを入れていただくことでプロジェクトの投資に充てているという仕組みになっています。

(スライド 23)

お手元の資料の作成段階では、多分まだ3,000万円ぐらいしか集まっていなかったのですが、これがもう最終です。結果、1億円の募集に対して、1億3,000万円弱ぐらいの出資をいただけたということで、ファンドは一旦クローズしております。

実際この後、実はキャンセル待ちの方が、ここだと今3,000万円弱ぐらいですが、連日テレビの報道などもあるので、ほかにも投資を検討されたいと希望される方が多く出てまいりまして、追加で募集をしようと考えております。

追加で募集した費用は何やかや、例えば駐車場の整備とか、広場の整備もよりよいものにするとか、あとは駅からの交通ですね。道路幅も狭いために、皆さんが車でどんどん来るみたいな形になると近隣の方にもご迷惑をおかけするので、駅に例えば電動の自転車とか小型のモビリティを設置させていただいて移動できるようなものにするなど、そういったところに一部資金を振り向けていこうと考えています。これは横須賀市さんやJRさん、もしくは京急さんとも協議をしながら進めているところになります。

(スライド 24)

あとは、5年で8%というリターンはあくまで想定リターンではあるのですが、リターンの源泉はこの賃借人の方からの賃料ということで、実際お申し込みを相当いただいていますから、想定とはいえ、それなりの確度で8%リターンすることはできるのではないかなとは思っています。

それだけではなくて、こういうものにかかわっていただくきっかけとして、投資していただいた方には特典をおつけしております。例えば幾ら以上投資すると「よこすか海軍カレー」がもらえますとか、これは地元の横須賀の企業さんがご協力くださる。でも、案外こういうのがきっかけで投資をされる方も相応におられるということで、さまざまな特典を設けて、幅広くこのプロジェクトに興味を持っていただいて、投資という形で参加もしくは一緒にプロジェクトをつくっていただく方を増やしているというような形になります。

(スライド 25)

以上がプロジェクトの概要ですが、もう一つ、お手元にお配りできなかったのですが、数字の方、これはまだ途中なので、もっともっといろいろ数字を拾い上げて内容の分析をしていきたいなとは思っているのですけれども、一旦数字の現状のまとめになります。このあたりは先ほど申し上げたとおりです。32 棟、74 戸あったものを、今 22 棟、58 戸という状態で活用していくというのが 1 点です。

(スライド 26)

今まで見学会ですとか、マーケットという形で現地でのイベントをやりましたというお話を先ほど申し上げましたけれども、数えて 43 回やっています。1,200 人弱ぐらいの方に足を運んでいただいたという格好です。厳密にはベントの方が 4 回で 558 名です。現地での見学会・説明会が 39 回で 623 名の方の参加をいただいた。詳細内訳はこの下に書いてありますが、ほかにもオンラインでの説明会や投資の説明会なども含めてこれぐらいの回数を行いました。

(スライド 27)

あとは、こういうことに興味を持ってくださっている方に我々もいろいろ試すのですが、案外 LINE がコミュニケーションをとりやすいツールです。これは世代が多世代で、皆さん大体スマホに LINE が入っていることが多いので、LINE を中心にコミュニケーションをとらせていただいております。今 570 名ぐらいの方に LINE 登録をしていただいているという感じです。

あと、メディアの方も、新聞や雑誌、テレビにこのぐらい取り上げていただいております。

現状、入居希望の方は 109 名おられまして、実際、52 戸中 44 戸の申し込みを既に頂戴しております。契約は今 18 戸で、これは順次進めているという格好です。

(スライド 28)

あとは、実際ちょっと幅がありますが、家賃が建物のサイズに応じて 5 万 3,000 円から

8万7,000円です。敷金・礼金は1カ月ずつ頂戴します。管理費がそれぞれ5,000円。

共用部分で、駐車場や広場もあるのですが、ほかに、サウナとか浴槽がある棟、ランドリーとコワーキングのスペースがある棟がそれぞれ1棟ずつあります。1つの建物が、狭いと30平米とか40平米という格好で、大きいお風呂もしくは洗濯機を置けるスペースがどうしても限られておりますので、そういったものを外の共用部につくっていくという感じです。

あと、駐車場代は別途で1万円頂戴して、定期建物賃貸借契約5年というのが契約の基本形態になっているという格好です。

(スライド29)

あとは細かいですので、割愛させていただきます。

(スライド30)

あとは、プロジェクトの全体のお金の話です。これは3億1,000万円弱ぐらいを、今、総事業費として見込んでおります。1期、2期に分かれておりますとお伝えいたしましたが、1期が横須賀市さんの整備費4,000万円と、国交省さんのモデル事業が2,740万円。先ほど5年と申し上げましたが、10年の前払い家賃でした。それが2,900万円、あとはファンドで1億円。

あと、残り2期工事で、もう一回ファンドを3,200万円と、同じように10年の前払い家賃を一括で払っていただくもので3,300万円。

あとは「融資」と書いておりますけれども、ここは今、民都機構さんと地元の信金さんでまちづくりファンドを来年度、4月以降に組成していただくということで話を進めておりまして、およそ5,000万円弱ぐらいの融資という形態になると思いますが、見込んでいます。トータル3億1,000万円をこういう形で捻出している、もしくはしていこうとしているという状況になります。

(スライド31)

イベントにかかった経費等はいいいですね。

ざっとではありますけれども、以上になります。

○大江座長 ありがとうございます。

今ちょうど時間どおりにいっているのですが、10分間質疑の時間をとっていて、多分足りないかもしれません。10分ぐらいで切らせていただくかもしれませんが、どうぞ積極的に有効に時間を使っていきたいと思います。

○齊藤委員 皆さんの質問を集約して、後でまとめて答えていただいてもいいと思いますが、幾つか教えていただきたい。大変興味深い話をありがとうございました。

1点目は確認ですが、これはもともと市営住宅だったものが、今回の再生でいわゆる公営住宅でなくなるという理解でよろしいでしょうか。つまり、ある特定の層をターゲットにしている住宅ではなくなるということでしょうかということです。それと関連して、所有者は横須賀市のまま、そして管理運営みたいなところは誰がされるのでしょうかということを1点目として教えてください。

2点目は、1点目とも関連しますが、結局はどんな方がお住まいになるのでしょうか。横須賀市の人でしょうか。今回の魅力的な物件で、何といろいろなところから来て横須賀市は移住者が増えちゃったよということに、つながっていくのでしょうかということが2点目です。

3点目は、すごく魅力的なのは、ENJOYWORKSさんが資金を上手にファンドで集められることで、興味深いところですが、「素敵な住宅だわ。住んでみたい」ではなくて、「素敵な住宅だわ。私たちもお金を出してみたい」という人たちは何を求めて出してくるのでしょうか。さっきのカレーが欲しいぐらいでそんなにお金は出さないと思うのですが、そういった応援隊たちは、本当は何を求めて、何を応援したいというか、どんな気持ちで出してくるのかあたりが分かっていたら教えていただきたいなと思って質問いたしました。よろしくお願いいたします。

○大江座長 3つですね。何か10分ぐらい時間がかかりそうな気がします。

○齊藤委員 ほかの方の質問もぜひおねがいします。

○福田委員 齊藤先生、ありがとうございます。

まず1番目ですが、公営ではなく、民営に切りかわります。所有は横須賀市という形になります。一方で、建物の設備に関してはファンドが所有という格好になります。あと、管理は、私どもの子会社の方でコミュニティマネジャーを置いて管理をさせていただくという格好になります。

2点目は、どういう人が住むのかということですが、ここはまだ整理している途中ではありますが、大体の感じでいくと、住民票を移すという方が結構おられます。したがって、数十人ですが、移住者が増えるという感じはしております。逆に、残りの方は、週末ここに来て、小商いをしながら使われるということですが、ここはまだこれからいろいろ分析していきなさいいけないと思っております。

3点目は、投資家の方が何で投資しているのかということですが、何でもかきかえ。ここもこれから分析しないといけないのですが、実際はやはり、おもしろそう、何か楽しそう、よく分からないけど、何でもかきかえというところに人が集まってきて、こういうチャレンジをするのかを知りたいということですかね。

我々は投資していただいて、どれくらい儲かっていますみたいなレポートではなくて、状況を四半期ごとにお伝えして、こういう方がここに入居されて、こういう小商いをされて、こういう人たちがここに遊びに来られて盛り上がっていますみたいなことを、結構情報開示をしていくので、こういうプロジェクトのことを知りたいという方が投資されています。また、とはいえ、途中も申し上げましたが、入居者がいる程度もう固まっているということで、投資としてはその上で8%のリターンがあるというのが魅力的だとおっしゃる方もやはりおられます。

○齊藤委員 住宅政策には全て行政のお金を使うものだと思っていたのですが、皆さんのお金を使って実践できるという発想の転換になりました。どうもありがとうございました。

○船本委員 質問させていただきます。先ほど私はゼロが1になるきっかけを知りたいと発言しましたが、たくさんちりばめられていると思うのですが、ENJOYWORKS さんがなりわい住宅という発想に行き着いたのはどういうヒントがあったのでしょうか。

○福田委員 なりわい住宅はブルーススタジオの大島さんに教えてもらいました。ただ単純に僕たちは店舗兼住宅として再生したい。いわゆる法的な制約もありつつ、人が循環するような、遊びに来たり、もしくはここは小商いで始められるので、商売がうまくいったら次の店舗にチャレンジされるとか、そういう循環が生まれるといいなと思っておりまして、店舗兼住宅でやっていきたい。それを大島さんが「そういうのはなりわい住宅と言うんだよ」とおっしゃっていたので、なりわい住宅と呼んでいます。

○松本委員 興味本位の細かな質問になりますが、1つは、投資する方というのは、1億3,000万はすごい金額だと思うのですが、割と地元の方が多いいのか、本当に外から興味を持ってもらえるのか、ざっくりした割合でもいいです。あと、30万とか小口で行くのか、それとも割とボンとまとめて投資される方が多いのか、どうなのだろうということが1点です。

それから、レベル0・1・2というのは、さっきちらっと見せていただいたと思いますが、具体的にどういう需要というか、どういう感じが多いのでしょうか。実際に皆さんが選ぶのに、レベル2がいいのか、それとも家賃との兼ね合いでこのぐらいがいいとか、そ

のあたり教えていただければと思います。

○福田委員 投資の方は、これもまだ集計できてないのですけれども、恐らく今の感じだと、平均投資で30万ぐらいじゃないかと思います。なので、かなり多くの方で、かつ、クラウドファンディングを使っていることもありまして、地元の方だけではないです。都内にお住まいの方とか、全国から投資をいただいております。とはいえ、東京、神奈川がやはり多いかなとは思いますが。これもまたいずれ整理をして、必要であればご提示させていただきます。

あともう一つのご質問のDIYです。これはレベル0でDIYをやりたいという人が一定数いるだろうという想定だったのですが、かなり多かったです。それも明確な数字で今お伝えできなくてすみません。ただ、今のところ、全体の半分強がレベル0で、自分でやりたいとおっしゃっています。だから、僕らの想定よりも工事費がちょっと浮きました。あと、家賃以上に、家賃という形で実はそれを反映していなくて、フリーレント期間が長いという格好にしています。

○大江座長 私も聞きたいことがあります、時間になっちゃったので、またにしたいと思います。

ただ、1つだけ。インフラに関しては、電気はよいのでしょうけど、上下水道とか、かつての市営住宅の状態のまま使えることになっているのか、それとも市が再投資をしているのでしょうか。

○福田委員 基本的にはライフラインは全部使えます。

○大江座長 普通の下水道につながっているのですか。

○福田委員 はい。ガスはプロパンガスです。

○大江座長 大変興味深いプロジェクトのご紹介をありがとうございました。また何か経緯をちょっとでも聞ける機会があればと思っております。

それでは次に、資料5を使いまして、「令和7年度・8年度の神奈川県住宅政策懇話会に向けて」ということをご説明をお願いします。

○事務局 資料5の「令和7年度・8年度の神奈川県住宅政策懇話会に向けて」をご覧ください。

1ページ目は「令和7年度・8年度のスケジュール案」です。前回の懇話会でお示したもののから大きな変更はございません。来年度・再来年度の2カ年で、住生活基本計画の見直しに向けて、計6回の懇話会を開催する予定です。なお、住生活基本計画の全国計画

は令和7年度末に公表される見込みとなっております。

続いて、2ページの「計画見直しのテーマについて」というところで、今年度ご議論いただきました内容を踏まえて、重要となる項目を挙げています。

「住生活をめぐる変化について」では、人口や世帯構造の変化、価値観の多様化、環境の変化などを来年度以降も引き続き注目していきたいと思っております。

次に、「求められる地域活性化等について」では、ヒアリングやご紹介いただいた取り組みなどから、人とのつながり方、活動の開始や継続、地域資源の活用について、計画への取り込み方などを検討していきたいと思います。

最後に、「テーマを考えるキーワード」としまして、現在の神奈川県住生活基本計画に掲載されているものも多数ありますが、団地再生やマンションの修繕・建替、空き家の管理・利活用、単身世帯・共働き世帯、若者、省エネ・再エネ、住宅価格の高騰などについて、さらに深掘りしていきたいと思っております。

簡単ですが、資料5の説明は以上です。

○大江座長 今のご説明に関してご質問、ご意見ということでございます。何かこういう点について発言してほしいというご希望があれば伺いますが、ありますか。例えばキーワード部分はこれでいいのかとか、こういう点についてやってほしい。この2年間でざっくりとどういう議論をすればいいのかについて何かお考えがあればということだと思います。

○齊藤委員 マンションのところで、「マンションの修繕・建替」というキーワードになっているのですが、もしよろしければ、「マンションの管理・再生」でもよろしいでしょうか。修繕だけでなく幅広い管理という視点からの住宅政策、それから、今マンションの最後が決して建てかえだけではなくて、解消も含めて終えていくというものもあるので、管理と再生とした方が幅広くなって現実的ではないかと思しますので、ご検討いただけたらと思います。

○大江座長 管理と再生ですね。

ほかはいかがでしょうか。今日の話から言うと、不動産業のビジネスの仕方が、これまでのいわゆる不動産業と仲介屋とかだけではない、単に流通させるだけでなく、もう少し情報に価値をつけてというか、幅広く行っていくという形に変化していることが、居住に関しての多様な選択肢を用意することにつながっているという感じを受けました。これは日本全体どこでもそういうテーマを持てるわけじゃなくて、神奈川県の1つの固有性として持てる可能性があるということだと思うので、そういうテーマが少し入るといいか

なと思うのですが、福田さんの方で、どういうタームをするのがいいかについて何かありますか。

○福田委員 大江先生のおっしゃるとおりで、現状の不動産業を担っていらっしゃる方というのは、数自体はかなりおられます。また、その中でも、こういったまちづくりとか、地域活性に貢献したいと思われている方も一定程度おられると思います。だから、彼らの力を使わない手はない。ネットワークとか、不動産に関する知識とか、当然お持ちのわけなので、彼らとうまく連携できる方法があるといい。

実は今日午前中に別の行政の関係のところに出させていただいたときに、そこは地方なので、地域の活性の話で、何だかんだいって、最後はやはり空き家の話になりました。そこをどう取り扱っていくか、そこを起点にどう活性化させていくかみたいなことが、まず初めの一丁目一番地でやらなきゃいけないことだよなという結論になっていく。そうすると、その空き家をどうやって掘り起こして、どうやってうまく所有者の方に賃貸なり売却なりしていただくのかという話になってくる。不動産業者の技術が必要になることでもあるので、やはり重要なキープレイヤーの1つかなと思います。

あと、逆にそういう意識を持った不動産事業者の方がよくおっしゃるのは、官民連携でやっていきたいけど、どういうふうにやったらいいのかと言われるんですね。ENJOYWORKSはどうしているのかということもよく聞かれますので、もしかしたら、それこそ今日のお話のように、行政の皆さんとどういう形で出会い、おつき合いをさせていただくとお互いにとっていいのかみみたいなことも、テーマとしてはあり得るかなと思います。

○大江座長 業界団体をつくってという、それももちろんあっていいわけですがけれども、これまでとは少し違ったチャンネルをどうやってつくるかということですかね。

○船本委員 今お話するタイミングか分からないのですが、視察のタイミングとかがあったら、私は皆さんと一緒にいろいろな事例を見たいと思いますので、もしよかったら、そういう情報も共有していただけるといいなと思っています。おもしろい不動産屋さんだったり、大家さんだったり、土地を持っている方がいるところが、それこそその人がパブリックマインドを持っていることによって、地域の価値をすごく上げていくみたいな事例は、武蔵新城もそうだし、関内芸術不動産系の泰有社さんもそうなので、そういう方の事例もほかにも知りたいなと感じました。

これはキーワードに入るのか、ちょっと感じたことなので一旦言ってみますが、2つあります。

最初に、前向きな発信をしていることによって、その地域の価値がちゃんと伝わるということです。ENJOYWORKSさんの部分も本当にそうですが、それが資金の調達にもなるし、関係人口も増加していく。上手な発信をすることによって、情報がちゃんと円滑に流れることは大事だなというのが1つです。

あともう一つは、埼玉で道路の崩落があって、下水道がすごく溢れて、かつ、その先にいる人たちは電話が使えなくなるみたいなことがあって、これは何が起きているのだろうかと安心できない。道路に埋まってしまって分からないけれども、自分の地域は大丈夫だろうかとすごく感じていたので、ライフラインの見直しが必要なエリアがあるのかどうかすごく知りたいなと思いました。それで情報が出ちゃうと、いっぱい問題があるかもしれないから、そんなに簡単には出せない話なのかもしれないんですけど、ライフラインについて安心したいということ。

それと、私は今、子育て情報誌をやっていて、4月のテーマをいろいろな人から求めたところ、「防犯」。犯罪が怖いという話がすごく出た。こんなことは初めてです。やはり地域は安心できると発信したいのに、防犯のことについてやってほしいと言われた。でも、それって地域は危ないかもしれないから皆さん備えましようと言わなきゃいけないというので、今どうするか大分悩んでいます。

家にいても押し込まれるかもしれないのはすごく怖いことだなと思っています。そういう点で、取材を進めていると、コンビニと自販機がすごく多様な役割を果たしていることも分かってきて、新しいライフラインのあり方みたいなのところからも解いてみたいなと感じました。

○松本委員 今日はいろいろお話を伺っていて、これから考えるとき、パブリックマインドとか、一方で個性を大事にするみたいなのがすごく印象に残った言葉でした。

先ほど不動産とか、あるいは空き家活用なんかだと、建築とか、そういったあたりと、ここにあるキーワードをどう結びつけるかというのを考えてみると、これから非常におもしろい考え方ができるのかなと思いました。

○大江座長 いろいろな意見をいただきました。次は、我々はまだ継続して参加できるようですので、ことしの10月ぐらいにまたいろいろな展開したものをお伺いできるかなと思っています。

それでは、以上でこの議事に関しては終了ということで、事務局にお返しします。

○岬住宅計画課長 住宅計画課長の岬です。

改めまして、ことし1年いろいろご意見をいただきまして大変ありがとうございました。

本日をもってこのメンバーとしての会議は終了となります。任期につきましてはことし3月までとなっておりますが、私どもの希望としましては、やはり来年、再来年と計画改定まで引き続きお願いしたい、このように考えてございます。就任依頼については改めてご連絡を差し上げますので、ぜひとも来年、再来年もよろしくお願いいたします。

ここで一区切りとなりますので、建築住宅部長の羽太より一言ご挨拶申し上げたいと思います。

○羽太建築住宅部長 建築住宅部長の羽太です。

今回で住生活基本計画改定の前段階の住宅政策懇話会が一区切りとなりますので、一言ご挨拶申し上げます。

委員の皆様から毎回さまざまな立場、それからご専門の立場からたくさんの参考になるご意見をいただきました。本当にありがとうございます。

来年度より本格的に改定作業を進めてまいります。私どもも千葉県ですとか、埼玉県ですとか、ほかの県とこの辺の情報共有をしながら進めているところでもございます。そういった意味で、今までと違う取り組みも進めているところでございます。懇話会の中でお聞きしたさまざまなご意見、それから事例につきましては生かしていきたいと思っておりますので、よろしくお願いいたします。

改めて委員の皆様の大変貴重な意見に深く感謝いたしまして、私の挨拶とさせていただきます。ありがとうございました。

○事務局 それでは、これをもって本日の懇話会は終了となります。皆様、長時間ありがとうございました。

午後4時3分 閉会