

建設経済の最新情報ファイル

RICE monthly

RESEARCH INSTITUTE OF
CONSTRUCTION AND ECONOMY

研究所だより

No. 138

2000 8

CONTENTS

- | | | |
|---------------------------------|-------|----|
| I. 建設業許可業者数増加の原因・背景に関する調査（業者向け） | | 1 |
| II. リバースモーゲージへの取組みと課題 | | 10 |
| III. 都心居住推進の是非を考える | | 19 |
| IV. 建設関連産業の動向 - 板ガラス - | | 25 |



財団 建設経済研究所
法人

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-9 住友新虎ノ門ビル7F

TEL: (03)3433-5011 FAX: (03)3433-5239

URL: <http://www.rice.or.jp>

1. 建設業許可業者数増加の原因・背景に関する調査（業者向け）

第1章 調査の概要

1. 1 調査の目的

99年3月末における建設業許可業者数は、大臣許可・知事許可あわせて58万6千45業者である。この数字は、前年比で3.1%の増加で、実数でも17,497業者増え、91年から9年連続の増加となった。96年度以降97年度、98年度と建設投資が減少しているにもかかわらず、なぜ許可業者数が増加し続けているのか。その原因として先ず、94年12月から許可有効期間が3年から5年に延長されたため期限切れによる許可失効業者が少なかったことが考えられる。しかし、それ以上、この原因については、はっきりしたことは判っていない。

そこで、この調査は、増加した原因を究明するために、実際に許可を取得された建設業者の方々の御協力を得て、行ったものである。

なお、調査に当たっては、建設省、全国建設産業団体連合会と連携した。

1. 2 調査対象・内容

全国47都道府県から宮城県、岐阜県、京都府、佐賀県を調査対象地に定め、この4府県に本社（事業所）を置き、平成11年中に建設業許可を新規に取得した1,630業者を対象に、新規申請の理由等について郵送により調査を行なった。

なお、上記1,630業者のうち552業者を回収した（回収率：33.9%）が、以下の①～④に該当するものは、建設業の許可の増加に繋がらないものなので、判別したものに限り集計対象外とし、有効回答501業者について集計した。

- ①個人時代も許可を取得しており、法人を設立したため許可を取り直した業者
- ②知事許可から大臣許可、大臣許可から知事許可に換わった業者
- ③個人のままであるが、許可を取得していた先代の事業主の死去などにより、事業主が交代し、許可を取り直した業者
- ④許可を取得していたが、合併により許可を取り直した業者

1. 3 調査対象期間

自 平成11年1月1日 至 平成11年12月31日

第2章 調査結果

1. 規模および取得許可業種

業種別では、表1のとおり、土木、建築、とび・土工・コンクリートが多くなっている。府県別でも、同様の傾向が見られる。

規模別では、図1のように、個人が161件であるのに対し、法人は340件となっている。法人を資本金別でみると、300万円以上500万円未満と1000万円以上5000万円未満の中間層が多くなっている。

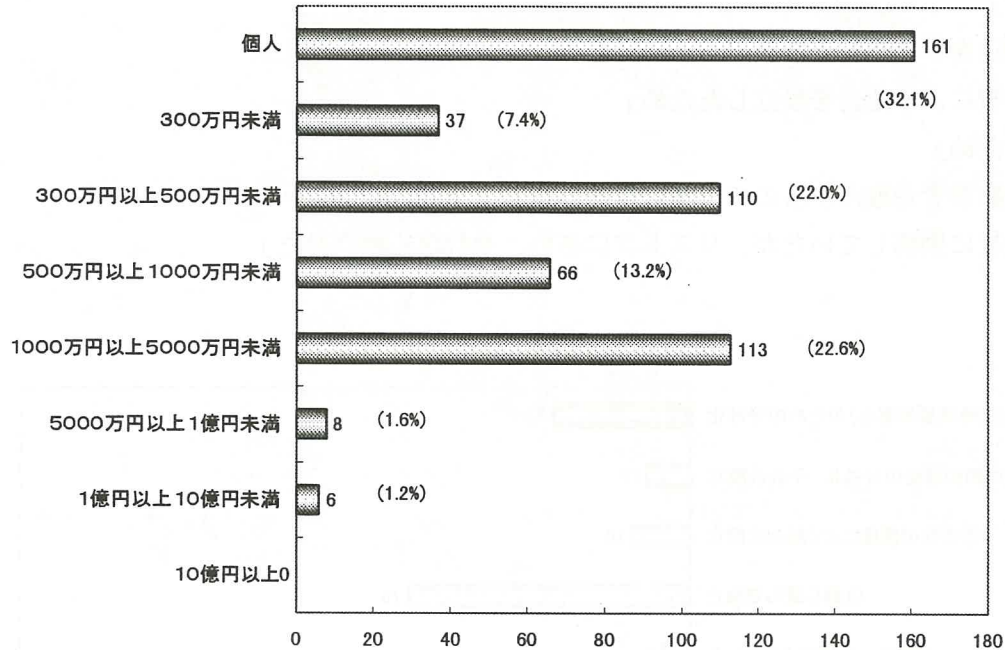
府県別でも、同様の傾向が見られるが、京都府では、個人と法人が比較的拮抗している。

表1

土木一式	128	11.6%
建築一式	169	15.3%
大工	50	4.5%
左官	13	1.2%
とび・土工・ コンクリート	120	10.8%
石	46	4.2%
屋根	26	2.4%
電気	54	4.9%
管	63	5.7%
タイル・れん が・ ブロック	22	2.0%
鋼構造物	45	4.1%
鉄筋	8	0.7%
舗装	60	5.4%
しゅんせつ	25	2.3%
板金	15	1.4%
ガラス	13	1.2%
塗装	26	2.4%
防水	11	1.0%
内装仕上	57	5.2%
機械器具設 置	18	1.6%
熱絶縁	8	0.7%
電気通信	18	1.6%
造園	28	2.5%
さく井	2	0.2%
建具	20	1.8%
水道施設	53	4.8%
消防施設	7	0.6%
清掃施設	1	0.1%
合計	1106	100.0%

※重複回答あり

図 1



2. 新規申請の主な理由

新規申請の理由としては、件数は図2、全体に占める割合は図3のような結果となっている。

理由の合計501件のうち、上位5位についてみると、

⑧の「従来、「軽微な工事」しか請け負わなかったため、建設業法の許可を取得していなかったが、種々の理由により、今回新たに許可を取得した」が171件（34.1%）、

⑦の「従来から「軽微な工事」に該当する金額・規模以上の工事を行っており、本来、許可を取得することが必要であったが、取得しておらず、必要に迫られ新たに許可を取得した」が95件（19.0%）、

④の「建設会社に勤務していたが、自ら進んで独立して、新会社を設立した」が76件（15.2%）

①および②の分社化が49件（9.7%）（このうち、①の入札参加資格としての地域要件適合のための分社化が37件）、

⑥の「業容を広げるため、他の業種から建設業に参入した」が47件（9.4%）となっている。

⑩「その他」としては、以下の理由が挙げられている。

「民間工事で受注要件があるため」

「以前から親会社から許可の取得を勧められていたため」

「許可を持っていた方が有利だと思ったため」

「自社で製造していたものを他社が取付工事を行っていたが、自社で取付工事まで依頼されたため」

「工事受注を多様化するため」

「共同出資により組合を設立したため」

「信用のため」

「取引建設業者が取得するので一緒に取得した」

「建設会社に勤務していたが、リストラにあい、やむなく独立した」

図 2

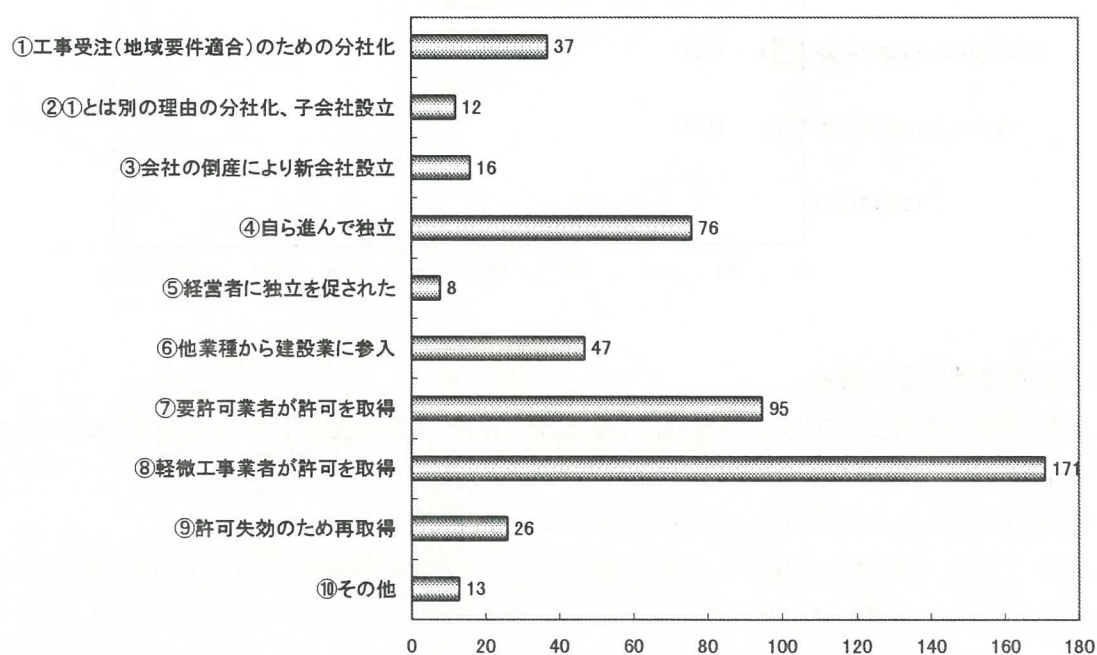
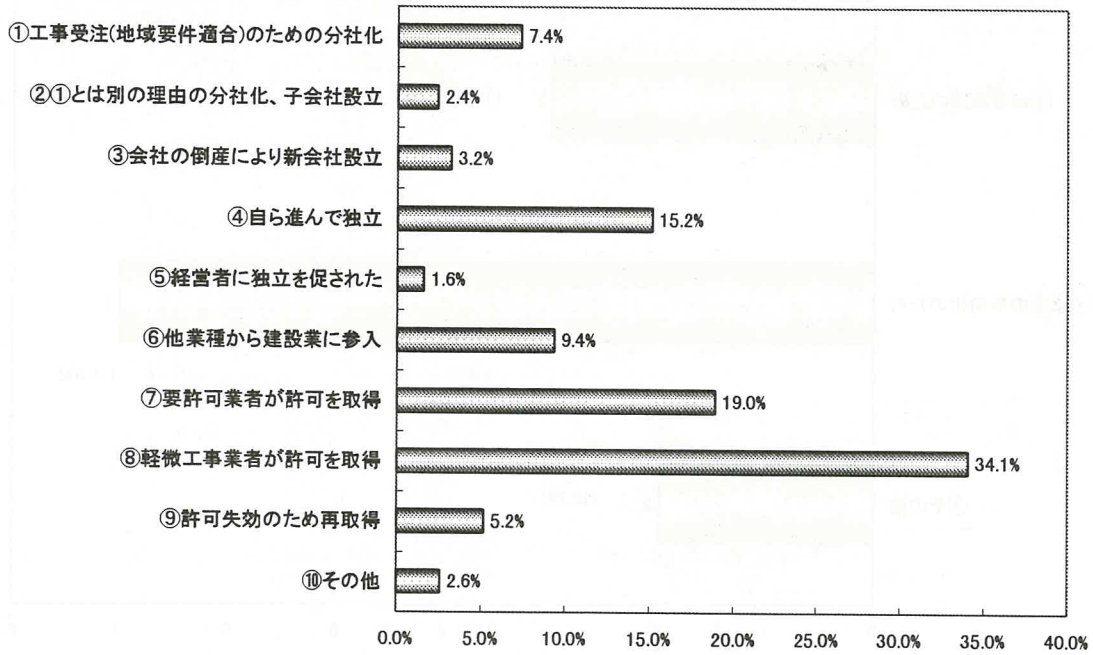


図 3



3. 2で「公共工事受注（地域要件適合）のため以外の理由で分社化・子会社設立」を選択した場合の「別の理由」

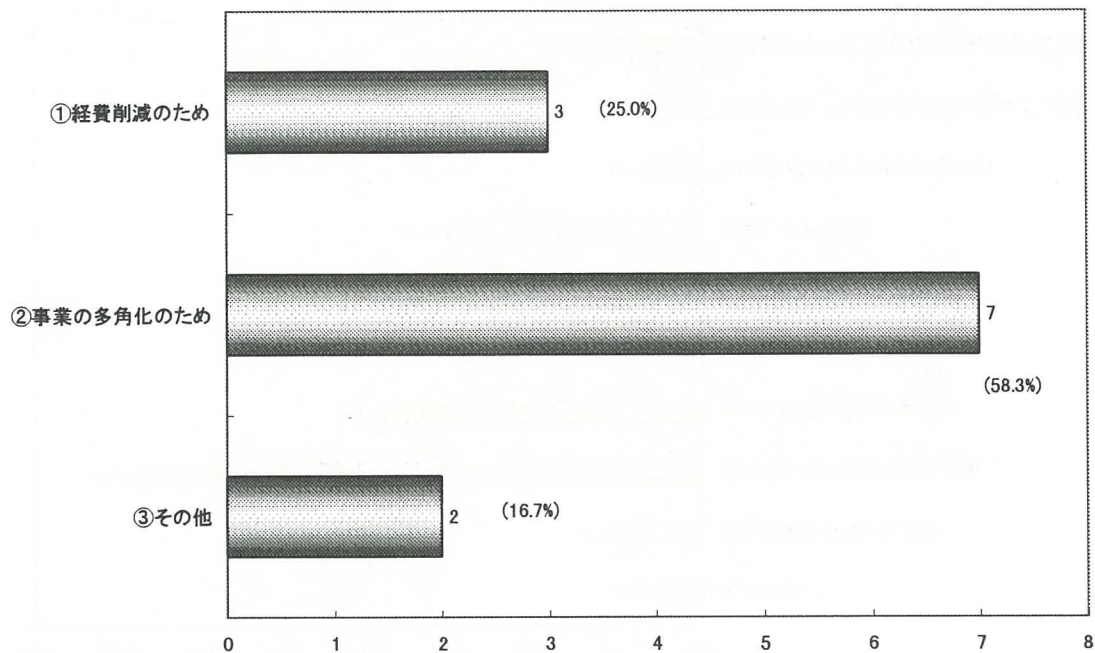
全体では、図4の通り、「事業の多角化のため」が最も多くなっており、「経費削減のため」が続いている。

③「その他」としては、以下の理由が挙げられている。

「建売住宅産業に専念するため」

「下位ランクの入札参加資格を得るため」

図 4



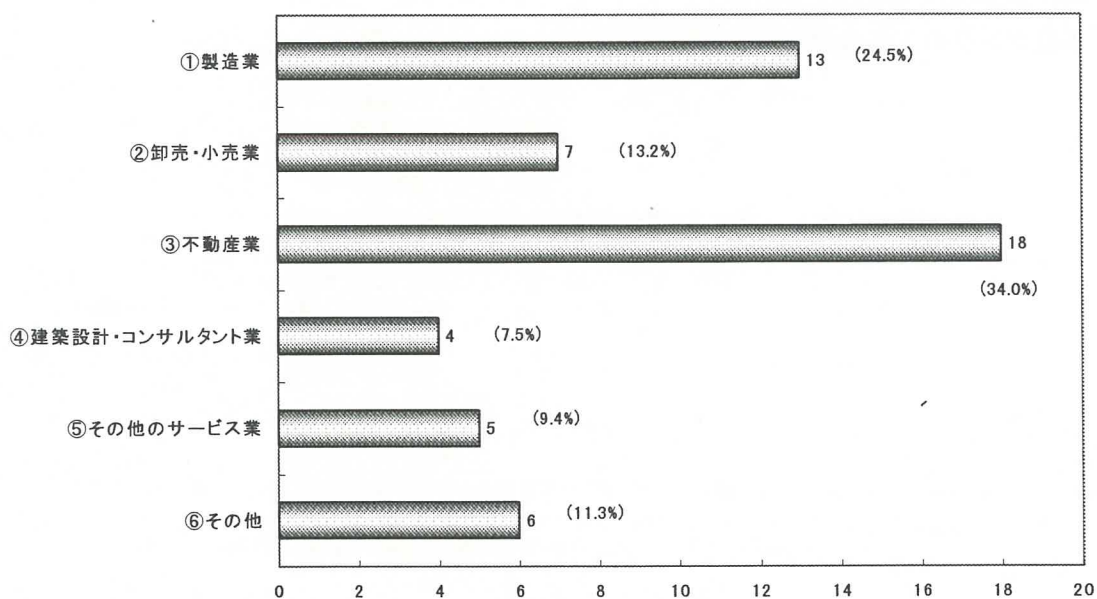
4. 2で「他の業種から建設業に参入した」他の業種

全体では、図5の通り、「不動産業」、「製造業」が多くなっている。

⑥「その他」としては、以下の業種が挙げられている。

「産業廃棄物処理業」、「建物等の解体業」、「林業」、「運輸業」

図 5



5. 2で「本来許可を取得することが必要であったが、許可を取得しておらず、今回新たに許可を取得した」理由

全体では、図6の通り、「元請からの要請」が最も多くなっており、「公共工事を受注するため」、「公的融資を受けるため」が続いている。

④「その他」としては、以下の理由が挙げられている。

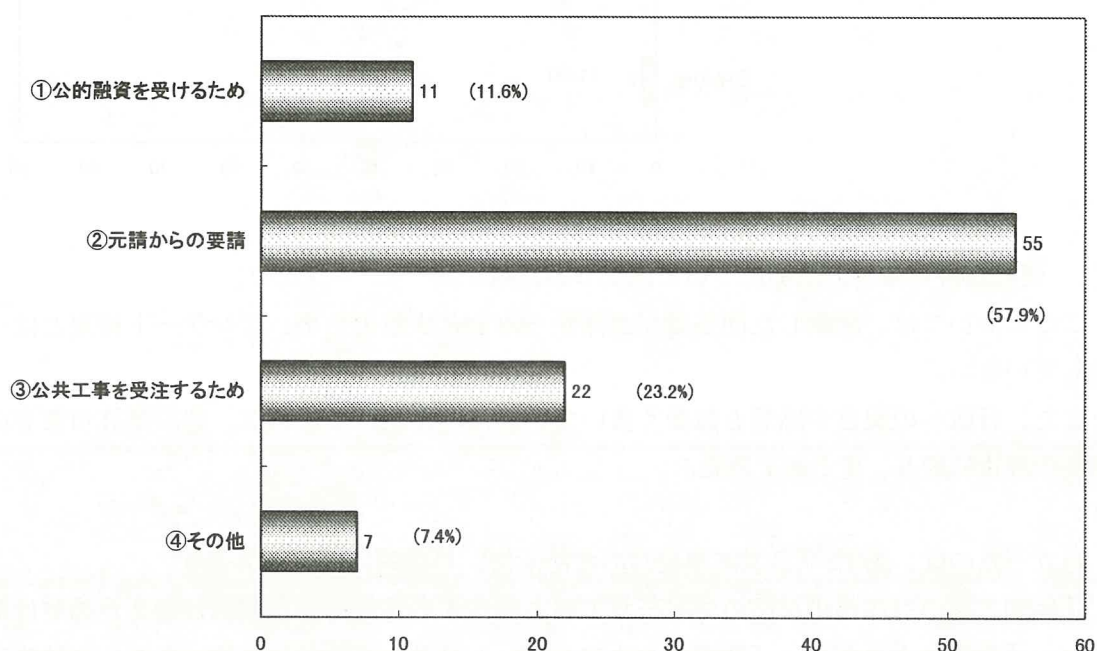
「いつまでも許可なしでは良くないから」

「民間工事を受注する要件であったから」

「信用のため」

「親会社の指示」

図6



6. 2で「軽微な工事しか請け負わなかったため、許可を取得していなかったが、今回新たに許可を取得した」理由

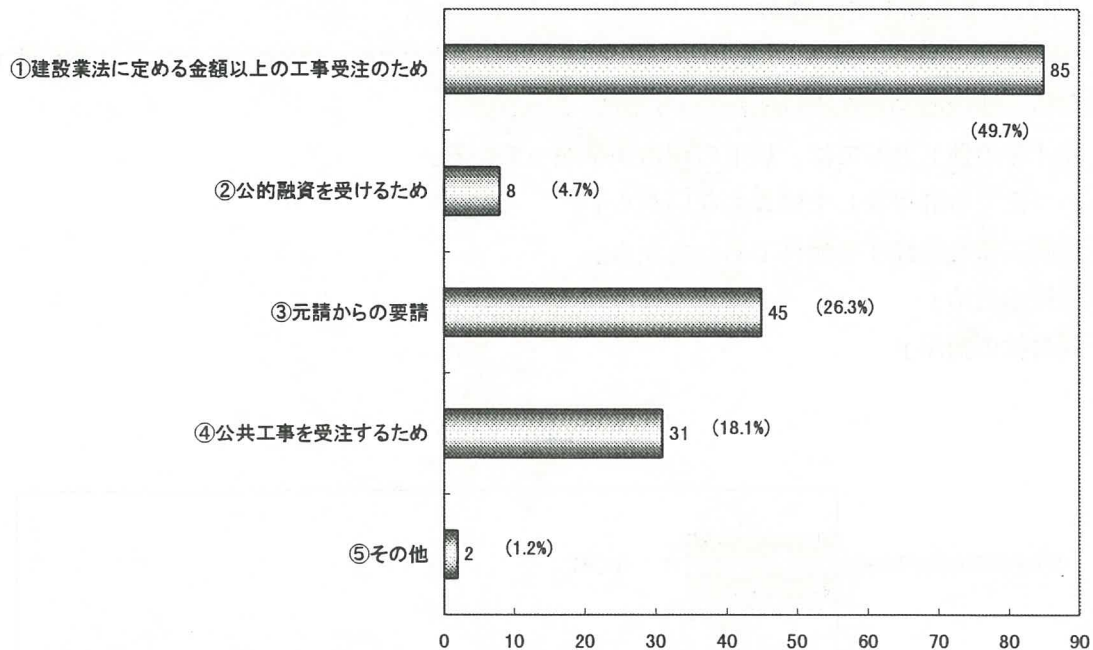
全体では、図7の通り、「建設業法に定める金額以上の工事受注のため」が最も多くなっており、以下「元請からの要請」、「公共工事を受注するため」、「公的融資を受けるため」の順になっている。

⑤「その他」としては、以下の理由が挙げられている。

「軽微な工事であっても、許可業者から文句が出るから」

「信用を得るため」

図 7



7. 建設業許可業者の増加について気がついた点

ここについては、記載した回答者が全体から見ると少数のため、アンケート結果とは一致していない。

また、行政への提言や感想も数多く書いていただいたが、ここでは、建設業許可業者の増加の理由に絞り、まとめてみた。

目立ったのは、まず、「公共工事受注のため」で、具体的には以下の通り。

「民間工事の受注が少ないので、公共工事を受注するために許可業者が増えたのではないか」、「営業拡大のため」、「建設業の許可がないと公共工事入札に参加できないため許可を取得した」

次に、選択肢にはなかったが、「対外的な信用」で、具体的には以下の通り。

「許可がなければ仕事を受注しにくい」、「業者としての信頼性を証明するため」、「小規模企業では、許可の有無で会社の評価をされるから」

三つ目に、「倒産等により多くの会社が生み出されるため」で、具体的には、「中小企業倒産等により、零細企業への技術者の流入が許可取得を促している」、「大手上場企業により技術者が放出されたため」、「リストラ等で独立をする人が多くなり、資格を要求される時代と相俟って許可業者が増加している」、「地方中堅ゼネコン等の倒産により、社員が独立して小規模会社が増えたため」

その他、以下のような指摘があった。

「発注者が価格抑制のため、従来の孫請企業に直接工事を発注し、孫請企業に許可取得

の必要性が生じたため」

「特殊な工事の場合、軽微な工事であっても、元請からの要請により必要になった」

「建設業法遵守や書類の整備等の要請が厳しくなってきた、許可取得を迫られた」

「全体的に工事物件が減っているため、許可のない業者は仕事がもらえない」

以上

(担当：村井)

II. リバースモーゲージへの取り組みと課題

当研究所では 2000 年 7 月の「日本経済と公共投資 No.35」において高齢者の資産をフロー所得化する方法としてピアジェを紹介したが、ここでは既に取組がなされているリバースモーゲージの現在を紹介したいと思う。

1. リバースモーゲージの背景

リバースモーゲージが注目を集める背景にはもちろんわが国の高齢化の進展がある。わが国の高齢化比率は、1995 年の 14.6%から 2025 年には 27.4%に増加すると試算されている（国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来人口推計」1997 年 1 月推計）。高齢者の所得の年金に対する依存は高い（厚生省が平成 9 年に行った「国民生活基礎調査」によれば高齢者世帯の所得に占める公的年金・恩給の占める割合は 62.5%となっている。また、同調査によれば、年金・恩給を受給している高齢者世帯における公的年金・恩給の総所得に占める割合別世帯数では、所得の 100%を年金に依存する世帯が 58%に達している。）が、現役世代と年金世代の人口バランスが崩れてしまえば、現在の年金水準を維持することは難しくなる。わが国の年金制度は深刻な財政難に陥りつつあるが現役世代の負担増にも限界があり将来の給付総額の切り下げや国庫負担の引き上げ（国庫負担引き上げの財源を何に求めるつもりなのか）が今後の年金改正の方向となる。

一方で介護保険の導入などで在宅介護の環境づくりが進み、高齢者は自宅で人生の最終ステージを迎えることが大きな流れになりつつある。介護サービスの費用や、バリアフリー化のための高いコスト、そして、長年住まったことによる老朽化した住宅の改修費用捻出、さらに改築による支出の増加等、高齢者の負担は増加することが考えられる。

さらに少子高齢化進展後の国内経済のありようを考えれば、高齢者の購買力への期待が高まる。

つまり 21 世紀の高齢者は収入については減少の圧力の中にあり支出については増加の圧力にさらされることになる。一方で、高齢者はフローの面でも豊かであることが期待されている。

これら環境のこの急激な変化を緩和する一つの手段として高齢者の資産に着目しその資産ストックをフロー収入化する方法としてリバースモーゲージが注目を集めているのだ。

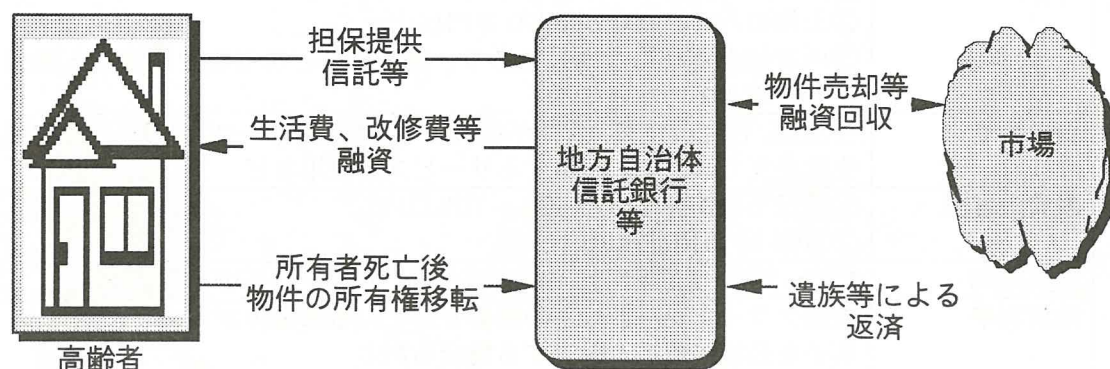
2. リバースモーゲージという制度

リバース・モーゲージとは、自分の家や土地といった所有不動産を譲渡担保として亡

くなるまでの生活資金等の融資を受ける制度である。年金型では所有者は所有不動産の担保価値に応じて融資機関と毎月の分割融資額を決める。住宅ローンなどの借入は融資の返済が利用者の収入から行なわれることを前提にしているが、リバースモーゲージという融資の返済は不動産の売却を前提にすることとなる。

現役を退いた多くの高齢者は収入が年金等に限られる。リバースモーゲージを利用すれば、高齢者は、現役時代に購入した不動産ストックをフロー収入に転化できる。

図1 リバースモーゲージの一般的な仕組み



リバースモーゲージの主だった形態は以下の4つが考えられる。

	想定される用途
①一時金受領方式	一時出費（老朽住宅の改築、バリアフリー化、医療費等）
②月次受領方式	生活費補填等
③当座貸越設定方式	不意の出費に備えての設定
④①～③の組み合わせ	—

わが国で行われているリバースモーゲージは、自治体が融資主体となり福祉サービスと連携した公的プランと、民間企業（信託銀行等）による民間プランとがある。公的プランは、さらに自治体等が直接融資を行う方式と銀行等を紹介する融資斡旋方式（間接融資制度）に分けられる。

わが国におけるリバースモーゲージ導入の草分けは 1981 年に開始された武蔵野市によるものだがこれは直接融資方式を採っている。しかしその後直接融資方式を採用したのは中野区のみとなっている。その他多くの自治体は融資斡旋方式（間接融資方式）である。これは福祉サービスを主な目的とするとはいえ特定の資産保有者に一般財源を利用することに議会の合意が得にくいことや、融資実務業務が煩雑であることから合理的な選択としていわばアウトソーシングしている等が考えられる。

民間金融機関では信託銀行等の取り扱いがあるがバブル期の反省や、じりじりと続く地価下落傾向から金融機関は不動産担保融資に慎重になっており、現在は余り積極的ではない模様だ（あるいは新規取扱い停止）。

表1 公的プランの一般的な事例（間接融資方式）

事業主体	区、市等が設立した公社
融資主体	民間金融機関（限度貸付あるいは当座貸越） 但し、利息については公社が負担したり、融資を行う事業主体もある
対象者	①区（市）に1年以上居住する者 ②65歳以上または70歳以上の単身者または夫婦（一方が60歳台でも可） ③他に同居人がなく法定相続人全員の同意が得られる者 ④意志能力に問題がない者
対象不動産	①利用者が居住している土地付き一戸建て住宅 ②土地のみの評価額が5000万円以上 ③所有権者が利用者本人であり、抵当権など所有権を阻害する権利が付着していないこと
資金用途	生活費、住宅改良費、公社が提供する有料在宅サービス費その他在宅生活を支えるために利用するサービスの費用など
融資限度額	①担保不動産評価額の50%～70%以内 ②月額10万円前後以内が多い
融資期間	5年～10年（更新可）～実質終身（100歳を一応の目安）まで
融資利率	長期プライムレート以下の変動としている事業体が多い 利子を公社が負担、融資する場合もある
返済方法	利用者死亡時に担保不動産を処分し返済。但し、相続人による一括返済も可能（中途での一括返済、契約解除も可能）。
換価方式	①相続人の同意等による任意売却あるいは、抵当権実行 ②信託方式の場合は、信託に基づく任意売却
担保	根抵当権設定、または信託受益権担保設定
担保評価見直	10年ごとに担保不動産の評価を見直し、融資限度額の改定を行う
保証人	法定相続人から連帯保証人2名が必要

（「超高齢社会の常識リバーモーゲージ（日経BP）」等より作成）

表2 信託銀行の一般的な条件

団体名	信託銀行等（商品化せず個別審査による通常貸し出しとしてリバースモーゲージに依拠している銀行もある）
融資形式	①不動産信託受益権の分割譲渡（年金基金への処分） ②当座貸越（不動産に根抵当権設定）
対象者	65歳以上あるいは70歳以上の単身者、夫婦 その他、1億円～2億円以上の不動産所有者等の条件を設定している金融機関も多い
対象不動産	①自己所有不動産（土地付き建物・マンション） ②評価時価1億円以上等
資金用途	生活費・医療費等
融資限度額	担保評価額を上限とするがさらに上限を設けている金融機関もある
融資期間	①10年～15年あるいは利用者の死亡時 ②マンションについて別途期間を設けている金融機関もある
融資利率	①長期プライムレート（変動、複利としている金融機関が多い）
返済方法	期限一括返済
換価方式	信託に基づく任意売却
担保	根抵当権設定（信託受益権の分割譲渡方式の場合は担保という形式にならない）
担保評価見直	担保不動産評価額の50%～60%以内（マンションの場合は40%以内という規定を設ける場合もある）
保証人	原則として不動産信託
その他	信託報酬：年2%以内～7/1000 等

（「超高齢社会の常識リバースモーゲージ（日経BP）」等より作成）

<米国のリバースモーゲージ保険制度>

米国で現在主流である付保方式とは、リバースモーゲージに一定の保険料を課することにより担保切れのリスクをヘッジしようとするものである。HUD（Department of Housing and Urban Development：住宅都市開発省）が立案したリバースモーゲージを取り扱う民間金融機関を募り、HUDの内部部局であるFHA（Federal Housing Administration）がこれらの貸手について公的モーゲージ保険を提供するものでHECM（Home Equity Conversion Mortgage：住宅資産転換モーゲージ）保険デモンストレーションと呼ばれる。HECMの実施目的は、リバースモーゲージ事業のインフラ整備により、その後民間の参入を促すことで、社会保障の財政負担を軽減しようというものであった。

リバースモーゲージにおける融資額は、融資限度額計数を用いて算出される。融資限度額計数は、修正不動産価格の一定割合であり、FHAモーゲージ保険にかかる保険金請求から生ずるHUDの予想経費すべてが収入保険料でカバーされるように計算される。借手の年齢と金利との組み合わせ毎に個別の融資限度額計数が算定されており、この計数

は借手の寿命と当該不動産価格の変動率に一定の仮定をおいた融資モデルから算出され各融資プランそれぞれの融資額の計算に用いられる。これらの計数を用いて、不動産の想定評価額、想定金利およびモーゲージ保険料からの割引現在価値を想定融資期間（回数）で割り返したものが、月々の融資額になる。

3. リバースモーゲージへの取り組み

(1) 武蔵野方式

武蔵野市福祉公社は在宅高齢者等に対する有償福祉サービスを提供するために1980年12月に設立された。福祉資金サービスは、1981年4月に開始された。同市では条例によりそのサービスを受給するための資金の不動産資産担保融資を受けることができる。

表3 武蔵野市福祉公社 福祉資金サービスの概要

団体名	財団法人 武蔵野市福祉公社
制度名	福祉資金貸付事業
融資方式	直接融資方式
対象者	①武蔵野市内に1年以上居住している者 ②福祉公社と家事援助などの給付契約を締結した者 ③貸付金の償還が確実な者。 ④本人の所有する不動産で、かつ、規則で定める条件を満たす物件を担保として提供できること。
担保および担保掛目	土地・建物（取引予想価格の80%以内） マンション（不動産鑑定評価額の50%以内） *担保評価は3年ごとに見直し
資金用途	福祉公社のサービス費用（有償在宅福祉サービス） 生活費（上限8万円） 医療費（上限70万円） 住宅改良費（上限100万円/一件）等
融資期間	終身（但し担保限度額以上の貸付はできない）
金利	上限5%、毎年3月1日現在の住宅金融公庫の基準金利を1年間適用。
償還	貸付契約終了時に元利一括清算 相続人が返済するか、不動産を売却して償還に充当
担保	根抵当権、代物弁済予約・所有権移転請求権仮登記
保証人等	不要

（「武蔵野市福祉資金貸付条例」、

「財団法人武蔵野市福祉公社 有償在宅福祉サービスご案内」等より作成）

平成11年3月31日現在の取り扱い件数は18件（うち宅地・建物16件、マンション2件）、融資残高は52.5百万円である。バブル崩壊後の不動産価格の下落もあり、ピーク

時に比べ利用者は減少しているが、比較的低い価格層の物件所有者にも利用がある。

表4 福祉資金貸付状況の推移

(単位：件、百万円)

年度	世帯数	貸付金額	返済金額	実質貸付金額		
昭和	56	14	19.2	0.0	19.2	
	57	21	33.9	8.8	25.1	
	58	8	47.7	0.0	47.7	
	59	32	54.0	10.8	43.3	
	60	32	49.5	9.0	40.5	
	61	36	55.2	8.5	46.7	
	62	38	73.5	16.7	56.8	
	63	40	88.9	35.8	53.1	
	平成	1	39	93.9	23.7	70.2
		2	42	103.1	19.3	83.8
3		35	113.2	112.0	1.2	
4		38	104.1	101.4	2.8	
5		34	111.8	77.1	34.6	
6		28	81.5	101.0	-19.5	
7		28	65.5	10.5	55.0	
8		23	62.1	15.8	46.3	
9		22	58.1	17.2	41.0	
10		18	52.5	63.6	-11.1	
累計		1,267.8	631.0	636.8		

(「統計で見る武蔵野市福祉公社事業概要 平成10年度版」より作成)

表5 貸付限度額世帯別分布 (平成11年3月31日現在)

1,000万円以下	1世帯
1,000万円台	2世帯
2,000万円台	0世帯
3,000万円台	3世帯
4,000万円台	1世帯
5,000万円台	3世帯
6,000万円台	2世帯
7,000万円台	2世帯
10,000万円台	4世帯
計	18世帯

(「統計で見る武蔵野市福祉公社事業概要 平成10年度版」より作成)

返済方法は契約終了時に担保不動産を処分して返済するか相続人が金銭で返済するかであるが、これまでの実績ではすべて後者の方法によっている(金銭で事前返済した上で相続人が売却を行ったケースはある)。

武蔵野市の取り組みで重要と思われるのはリバースモーゲージを利用するにあたって武蔵野市福祉公社とのサービス契約締結が義務づけられている点である。つまり武蔵野市のリバースモーゲージは福祉公社が行う広範な高齢者向け有償在宅サービスの一環と

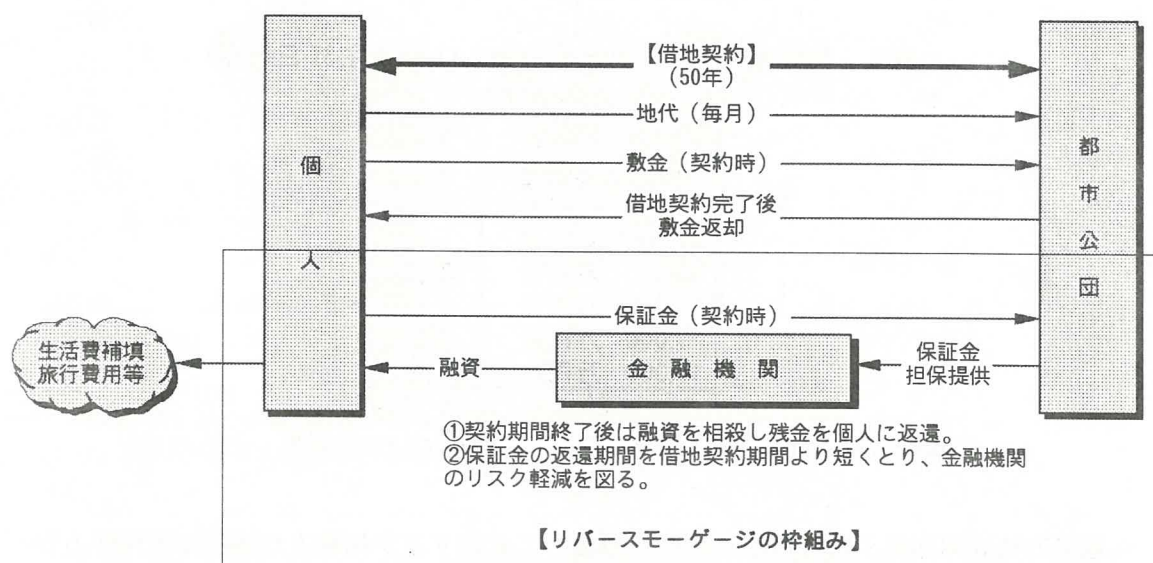
して位置づけられている。このサービス契約は月額 1 万円の費用負担があるがソーシャルワーカーによる月 1 回以上の訪問を受けることができる。ソーシャルワーカーは高齢者の援助を行うとともに利用者の家計の相談も行う。リバースモーゲージの融資は生活費としての上限は月間 8 万円（支給は 3 ヶ月毎）であるが、不動産担保の上限を越えての融資は行えないため融資打ち切りのリスクを軽減させるためには毎月の融資額は極力小さい方がよい。ソーシャルワーカーが毎月訪問することで個々の高齢者の実態をきめ細かに把握し個々の高齢者にとって本当に必要な額をリバースモーゲージによって融資しようという姿勢である。リバースモーゲージの利用を行うか否かはその利用者にとって利用が最善の選択と判断されたときである。いったん利用を行った者についても高齢者の健康状態によっては、リバースモーゲージを停止し、自宅売却等を行って介護施設等への移転を行うケースもある。

このような取り組みの結果、遺族から感謝され高齢者の自宅寄付の申出を受けたこともあったという（厳密には、不動産評価額ー融資残高分の寄付）。

(2) 建設省の取り組み

2000 年 5 月、建設省が定期借地を利用したリバースモーゲージを検討し、2000 年度中の実現を目指すとして報道された。

図 2 定期借地利用のスキーム図



(日本経済新聞報道記事より作成)

建設省が提唱した仕組みは定期借地の保証金に担保を設定し、金融機関を通じ生活補填資金等の融資を行う。この仕組みを、都市公団が 2000 年度に募集する予定である計 500 区画の定期借地の一部に導入する計画である。具体的な融資条件は個別の金融機関と

利用者の間の契約に委ねるとしているが融資額は生活補填資金としては毎月1万円～2万円前後を見込んでおり、そのほか海外旅行などのために100万円程度の一時金融資も受けられる仕組みを目指している。

このスキームはリバースモーゲージを行うに際しての大きな不確定要因である不動産価格変動リスクを保証金を利用することである程度確定しようとするものである。国として大きな枠組みを示し民間業者のバックアップを行う一方で、詳細な条件については各金融機関等に委ねることで商品設計の自由度が高まる。支給される金額的が小さいとはいえ、多様な商品が登場すれば高齢者にとって選択肢が増えるという点で一定の評価ができる。

おわりに

わが国のリバースモーゲージにおいては融資額の決定は規定で上限を設け一定の条件を設けた上で利用者との話し合いの下で決定する方式を採っている。利用者の長寿や不動産価格の変動、金利変動により蓄積された融資残高が担保評価額を上回るリスクについては担保評価額を頻繁に見直し、融資額を見直すことで対応しようとしている。

これらの努力にも関わらず担保切れが生じてしまった場合は、新規貸付は停止されざるを得ない。さらにバブル崩壊後の不動産価格の急速な低下の中で担保不動産の処分によっても貸付の全額回収が行われないケースも想定され、この場合事業者は借主のその他資産からの返済や、連帯保証人への保証債務履行請求等、何らかの回収手段を講じる必要がある。リバースモーゲージはスキームの清算時に余剰金が発生すれば遺族に返還する仕組みだが、一方で担保が切れ、損失が出そうだからといって高齢者を即刻住居から追い立て担保処分を行うといったことは道義的に難しい。従って、清算時にも資産が残るようにスキームを調節する選択となり、“堅め”なスキームが組まれる。“堅め”なスキームは支給額の抑制や、条件の厳格化等の要因となり、結局利用者のメリットが見えにくくなってしまう。

リバースモーゲージの社会的な意義が大きいことは承知しつつも、民間業者にとってハイリスク・ローリターンでは事業として成立しない。また、地方自治体にとって特定の受益者のために一定以上の財政負担を行うことは許されない。

リバースモーゲージが今後わが国で円滑に運営されるためには、たとえば、受益者間の互助的な負担で、担保切れのリスクを埋めるといったことも一助となる。米国のHECM保険のように、スキームに参加する利用者すべてに一定の負担を強いることで、担保切れのリスクを埋め合わせる仕組みが用意されればリバースモーゲージのリスクは大幅に軽減されることになる。

また、リバースモーゲージへの行政の参画については、持てる者への施策であり公平性に欠けるとの声もあるにはあるが、ストック、フローともに乏しい者には生活保護等

のセーフティネットが用意されていることから、そのような批判は的を得ていないと考えられる。わが国で初めてリバースモーゲージを導入した武蔵野市の勇気ある決断は、資産家でありながら生活保護を受けている高齢者のありように対する一職員の素朴な疑問から始まった。「一定の資産を持ちながらも、それを有効に活用できずに、安定した老後生活が送れない人が少なくない（『新しい老後の創造』山本茂夫、ミネルバ書房・1982年）」。重要なのは、様々なライフスタイルを送った高齢者の最終ステージに、多様な選択肢を用意することである。そして、真に価値のあるアイデアは往々にしてこのような現場の声から生まれてくるのだ。

(担当：西山)

Ⅲ．都心居住推進策の是非を考える

当研究所の「日本経済公共投資」No.35（2000年7月発行）では、第3章の2において、「都心居住の現状と課題」と題し、バブル期に大幅に人口が減少した都心部に近年人口が再び増加に転じている状況について紹介し、さらにこれからの課題を整理した。

本稿では、都心居住の問題に関して、かねてより行政が都心居住を推進する施策を行うことの是非が取り沙汰されてきた状況を鑑み、都心居住推進策の正当性について、筆者なりに論点を整理し、考察を加えた。

1．都心居住推進策のこれまでの論拠

バブル期の地価の高騰により、都心の人口の減少が加速度的に進むと、都心居住を政策的に推進すべきであるとの気運がにわかに高まりを見せた。都心居住推進派の論拠を大掴みに分類すると、

① 人口減少による住環境の崩壊を阻止する必要がある

居住人口が減少すると、コミュニティが崩壊し、商店、学校等の生活機能が脅かされる。居住機能の維持のためにはある程度の人口集積が必要であり、それを行政は支援すべきである。人口が集積している状態からの人口減少は著しい外部不経済効果が発生する。

という、既居住者の立場から、現状からの人口減少を問題とするもの、

② 住民がいないと夜間に都心部がゴーストタウン化し、治安が悪化する

という、治安悪化を理由とするものや、

③ 通勤時間の長時間化を緩和するために、都心居住の推進が必要である

という、通勤問題の解決策として都心居住をとらえるもの等が主であった。

しかし、都心は市場の原理に任せれば長期的には業務機能に純化する、と考えられる現状では、①の人口減少が招く諸問題は、業務機能への純化の過程で生じる一時的な問題である。つまり、都心が業務のみの区域になってしまうと、商店、学校等の生活機能は要らなくなり、①で考える諸問題はそもそも存在しなくなる。反対に、市場メカニズムに逆らって都心居住推進策を恒常的に続けると、そのための膨大なコストを行政が永久に負担し続けることになる。

また、②の治安悪化については、治安悪化対策としては、警備の増強等の直接的な政策が本来的、確実かつ低コストであり、治安悪化の問題は都心居住推進策を正当化できるだけのものではない。また、もし治安悪化のために住民が不可欠なものであれば、工

業地域においても住民の不在が深刻な問題として議論されるべきであるが、その議論は耳にしない。

③の通勤時間の長時間化、についても疑わしい。現在の都心部を業務地域として更に高度利用し、オフィスを集約化することにより、都区部内にも住宅を設けるスペースが生まれる。これにより、職住近接を推進することも可能ではないか。

このように、以上の3つの主な都心居住推進派の論拠は、確実に施策の正当性を裏付けるに足るものではない。区単位の施策としては、地域の活性化等のメリットがあるとしても、通勤圏という広いエリアの視点からは有効性が見出せない。

その他、住民がいない都心を街とはいえない、とか、都心には住民のにぎわいが必要だ、等のノスタルジックな主張をよく耳にするが、これらは多分に固定観念や個人的な思想に基づくもので、およそ論理的といえるものではない。

2. 都心居住推進策は必要ないか

都心居住推進策が現実の施策として行われている一方、都心居住推進策に否定的な見解も少なくない。

「都市計画学、都市経済学どちらにおいても、検証に足る実証分析が行われたわけではない。」(浅見泰司「住宅政策における市場と計画」)

「都市経済学的に考えれば、経済環境に応じて土地利用が変化することが望ましい市場のあり方である。」(引用同書)

「現行の都心居住推進策は、経済環境が安定化するまで、もしくは制度環境を改善するまでの、時限的な短期的施策としては論拠があっても長期的施策としては正当化できない。実施されている都心居住推進策の時限化について、今後十分検討されるべきであろう。」(引用同書)

と、都市計画学・都市経済学の立場で懐疑的意見を提示するものや、

「都市の繁栄、あるいはその維持の手段として、都心居住が必要なのか。それとも、現在都心に居住する人のために、都心環境の改善が求められているということなのか。都心部の空洞化は、確かに進みつつある。空洞化による弊害の発生も事実であり、これを問題視する考え方も理解できる。

しかし、都心が移動していくことは歴史の必然であるという単純な事実から目をそらすべきではない。これからも繰り返される都市の試行錯誤と、その結果として生じ

る新陳代謝——このサイクルを円滑に繰り返すことが都市存続の条件であると捉え直そう。そう考えた場合、従来の意味でいう『都心居住』は、都市の新陳代謝を進めるには負の条件とならないか。」

(井野瀬久美恵「都心は移動する——『都心居住』再考」)

と、歴史研究者の立場から都心の移動の必然性を指摘し、都心居住推進策に疑問を投げかけるもの等、都心居住推進策に、異を唱える意見が多い。

実際、都心居住推進策として行われている住宅附置義務制度、公営住宅等を考えると、住宅附置義務制度は開発業者に根拠の乏しい（いわれのない）負担を強いるものであるという見方もあり、都心部における公営住宅は万人から徴収した税を一部の居住者の利益に供するものである。このため、「市場の失敗」を補い所得の再分配を図ることが政府の役割のひとつである以上、それぞれの施策は公平性を欠くものだといわざるを得ない。

3. 多極分散型都市構造への転換と都心居住推進策

ここまで都心居住推進策の根拠の脆弱性と、否定的見解についてみてきた。しかし、本稿ではあえて、都心居住推進策の妥当性の論理展開を試みたい。

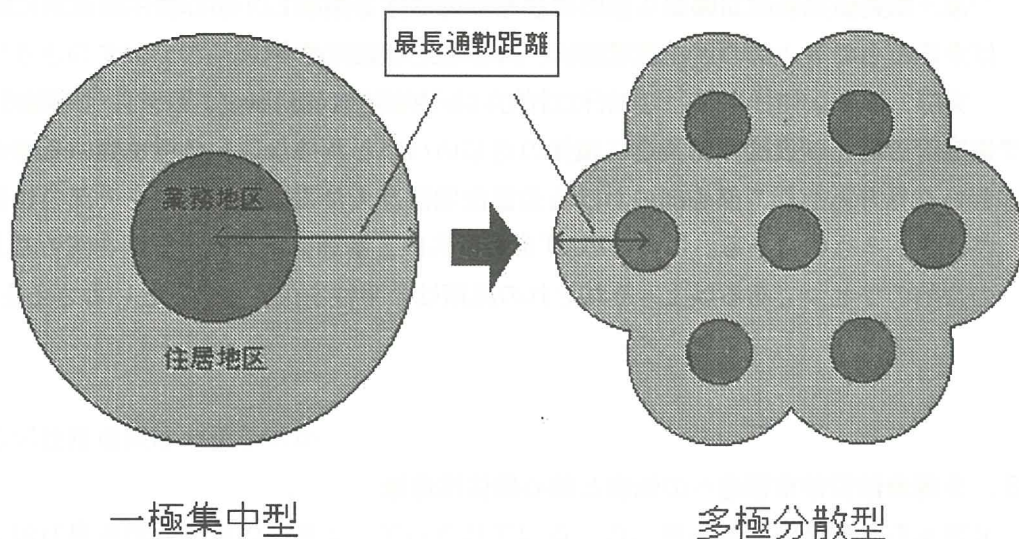
確かに、都心居住推進策を独立した一つの施策として考えると疑問の余地が多く、その根拠を証明することは難しい。そこで、都心居住推進策を、大きな都市政策の一部と捉えてみる。そうすれば、都市の理想像を実現するための一連の施策の一つとして、都心居住推進策は、その妥当性を見出すことができる。

すなわち、将来的に「多極分散型都市構造」を目指すべき都市像とし、都市政策の柱としてその実現を図る場合に、その過程において、都心居住推進策が必要となると考えられるのである。

ここでまず、多極分散型都市構造を指向する根拠について簡単に触れる必要がある。現在、都心部では、業務機能の一極集中により、交通混雑、職住の遠隔化、環境の悪化等の諸問題が生じている。都市問題の多くは、過度の一極集中によってもたらされているといえる。これらの外部不経済を相殺するための策として、多極分散型都市構造への転換は極めて本質的かつ有効であり、多くの都市問題は業務機能を分散することによって解決される。例えば、業務地区が多極に分散することによって、交通混雑は自ずと緩和される。また、職住の遠隔化の問題についても、業務の多極分散が実現すると、各極の間の区域が、業務用途から居住用途へと明け渡され、市場メカニズムにより（政府の手助けなしに）居住スペースがそれぞれの核の間に広がるのが可能となる（図1参照）。環境の悪化についても、業務集中、交通混雑が低減されることにより、環境への負荷が

緩和されると考えられる。このように、現在の都市問題の多くは、多極分散型都市構造への転換により、自ずと解決に向かうものである。

図1 多極分散型都市構造のイメージ



現実にも、国は「多極分散型国土形成促進法」を昭和63年に施行し、振興拠点地域の開発整備、業務核都市の整備等の施策とともに、国の行政機関等の東京都区部からの移転、東京都区部における新規立地等の抑制等の施策を展開している。最近では、平成12年2月より10省庁17機関の国の地方支分部局等のさいたま新都心地区への移転等を着実に進めている。また、東京都においても、職と住のバランスのとれた都市構造の実現をめざして、副都心の整備を政策として継続的に行ってきており、その第一の目的として、都心部への業務機能の一点集中に伴う交通混雑等の様々な弊害を緩和することを掲げている。

4. 都心居住推進策の妥当性

都心居住推進策は、こうした多極分散型都市構造への転換にむけて、過渡的に必要となる施策である。この場合、都心居住推進策の主たる目的は、現在の都心部における居住機能の保全である。

多極分散型都市構造が実現すると、現在の都心部に程近い地域に住宅が展開されるこ

ととなる。しかし、市場原理に委ねたままでは、多極分散型都市構造に転換するまでの間に、業務用途の一極集中による人口減少により、現在の都心部の生活環境、コミュニティ等が破壊されてしまう。その場合、多極分散型都市構造が現実のものとなり現在の都心に程近い地域に住民が回帰するときに、またそれらを再整備する費用が生じる。これは経済的に大きなマイナスである。

この損失を生じさせないためには、多極分散型都市に転換するまでの間、都心居住者の流出を政策的に抑えて、生活環境やコミュニティを保全することが有効である。つまり、多極分散型都市構造への転換期の時限措置として、都心居住推進策は妥当な政策たり得るのである。

このように、都心居住推進策は、多極分散型都市構造への都市の変質を補完する施策として正当化できる。主たる政策は、多極分散型都市構造への転換である。

また、都市構造の転換にはスピードが要求される。都心居住推進策（特に附置義務制度、公営住宅）は、市場メカニズムを歪め、政府のレーゾンデートルの一つである所得の再分配にはマイナスに働く部分を併せ持つ窮余の策であり、長期間にわたって行うべき性質のものではなく、多極分散型都市構造への移行が長期化する分だけ、都心居住推進策のコストが膨張するのである。

反対に、多極分散型都市構造への転換が並行して図られないのであれば、都心居住推進策は、意味を失う。都心居住推進策のみを継続して行った場合、都心居住を市場の原理に逆らって政策的に無理矢理に支えるためのコストや歪みは、業務地の一極集中が解消されない限り、永久的に生じる。

多極分散を図らない場合は、逆に市場原理の力を借りて都心部を業務用に特化、高度利用化した方がよい。これによって現在中途半端に都心周辺部に分散している業務機能が都心部に移動し、空きスペースとなった都心周辺部が住宅に転用されることにより、職住近接を図るべきである。その場合、行政は、むしろ業務地並みの維持コストを負担できなくなった都心居住者が転出時に不利益を被らないような措置を講じることに心血を注ぐべきであろう。

また、都心居住推進策の妥当性の理論的説明として、東京大学空間情報科学研究センターの八田達夫教授は、

「日本の容積率規制の副作用である『都心居住の過剰抑制効果』を相殺する政策的措置として正当化できる。」（八田達夫「住宅市場と公共政策」）

としている。その趣旨は、

- ①容積率規制が交通混雑対策として行われることにより、集積の利益を不必要に犠牲にし、ビル賃料の値上がり→住宅賃料の値上がり→都市居住の抑制へと影響している
- ②この都市居住の抑制を相殺するものとして（交通混雑を生じない）居住用に限った容積率の割増しが有効な手段たり得る

とのことである。このように、容積率規制という施策による歪みを補う措置として、都心居住推進策の有効性を説明することもできよう。

都心に居住すること自体が目的ではない。職住が近接し、通勤混雑が解消され、都市の居住者、通勤者が豊かな生活を送ることができることが本来の目的である。そのためには、市場がバランスよい市街地の形勢に動き、無理なく職住近接が達成できるように、根本の改善、つまり業務機能の一極集中の緩和が必要であり、それが主たる施策であるべきである。

なお、職住近接等の都市問題の原因としては、業務機能の一極集中の他、都心部・周辺部に広大な低未利用地（木造密集地域やバブル期の地上げによる虫食い土地等）が存在し、都心部の利用度が低いことがあげられる。根本の改善のためには、都市機能の多極分散に加え、行政が制度的枠組みの整備等によりある程度強制力をもって、低未利用地の活用、木造密集地域の再開発や虫食い土地の集積、社会資本・街並みの整備等を進める必要がある。

これらの施策により、多極分散、高度利用化が進展すれば、住宅を都心部からはるか遠いところに設ける必要がなくなり、職住近接が自ずと可能となる。行政の手助けなしに、市場メカニズムにより職住近接が達成できるのである。北風と太陽の寓話ではないが、豊かな都市生活の実現のためには、力づくで都心に住宅を設けるのではなく、むしろ都心居住者の転出を招く根源である一極集中に対処し、市場が自ら外套を脱ぐように仕向けることが最良の解決策である。

(担当：舟山)

【参考文献】

- 岩田規久男・八田達夫編「住宅の経済学」
- 八田達夫・八代尚宏編「東京問題の経済学」
- 国土庁計画・調整局監修・オフィス分散研究会編著「脱東京戦略」
- 東京都「副都心整備計画 1997-2005」
- 林宜嗣「都市問題の経済学」
- 金本良嗣「都市経済学」
- 佐々木公明・文世一「都市経済学の基礎」
- 他

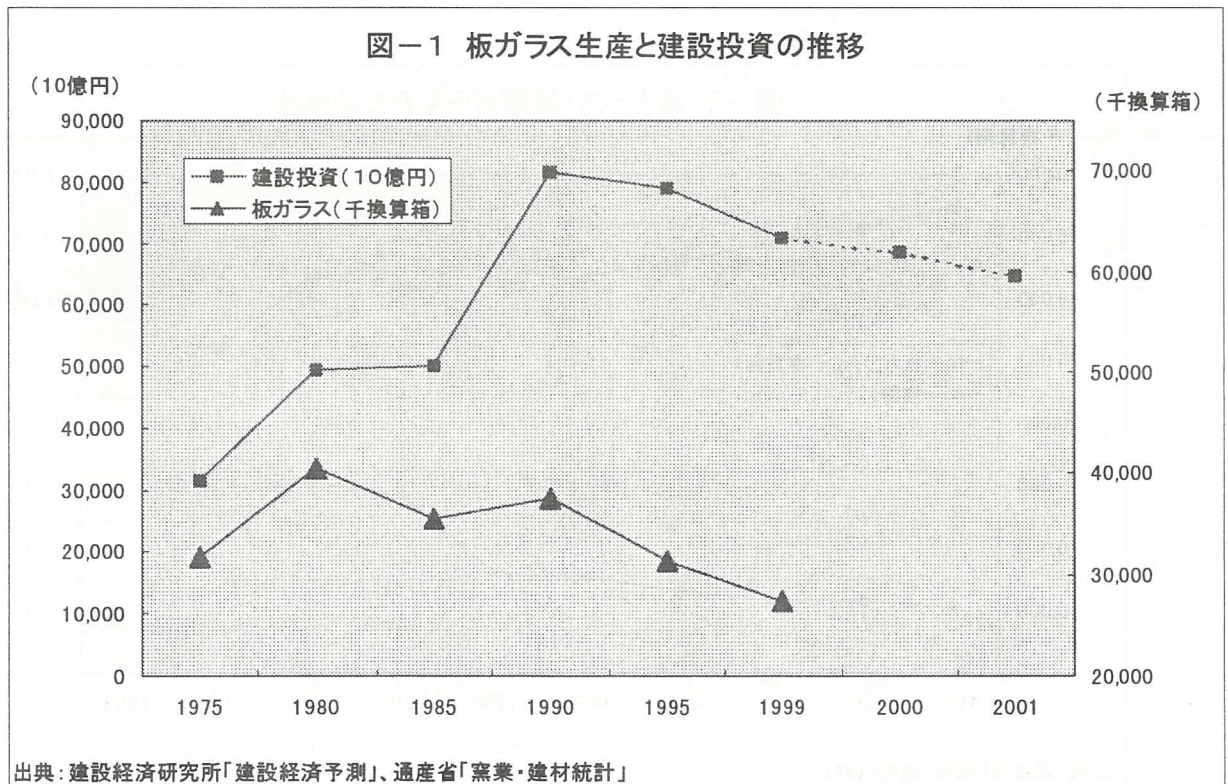
IV. 建設関連産業の動向 —板ガラス—

板ガラスの主な需要先は建築及び自動車用である。建設、自動車市場とも低迷が続くなか、ガラス業界もその影響を受け板ガラスの生産量で見てもここ数年減少が続いている。以下では板ガラス市場の動向と省エネ資材として注目されている複層ガラスについて紹介する。

1. 板ガラス市場の動向

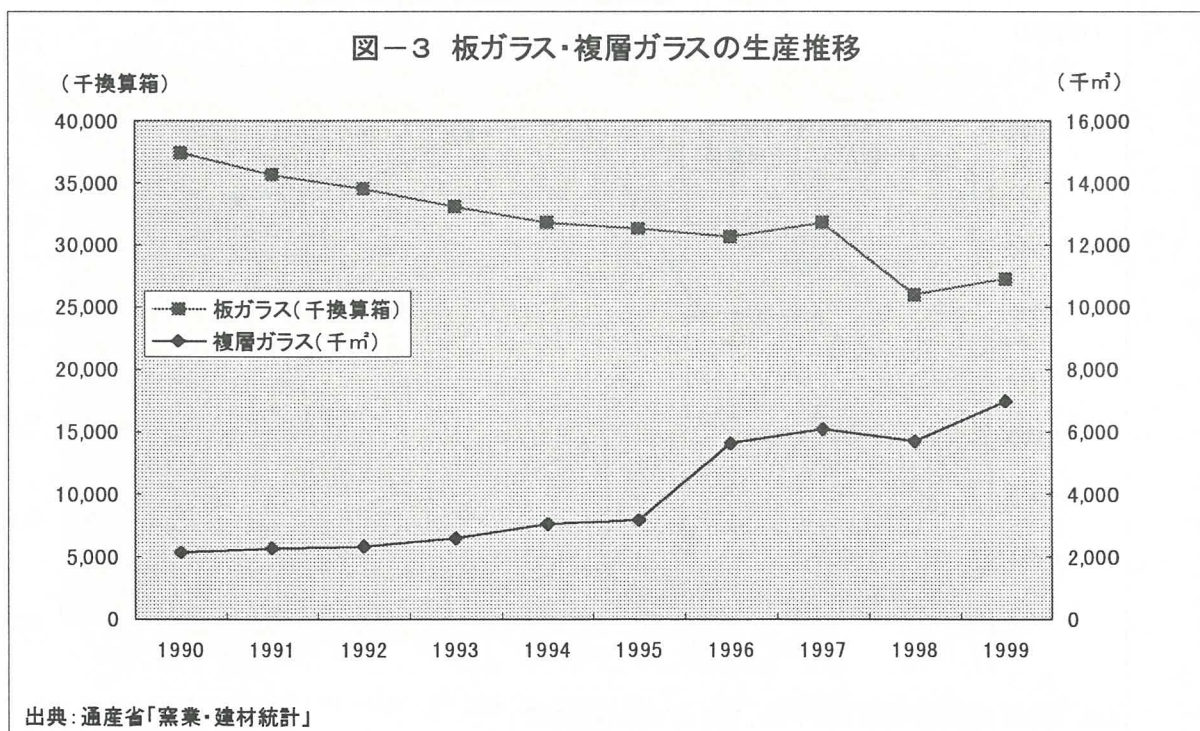
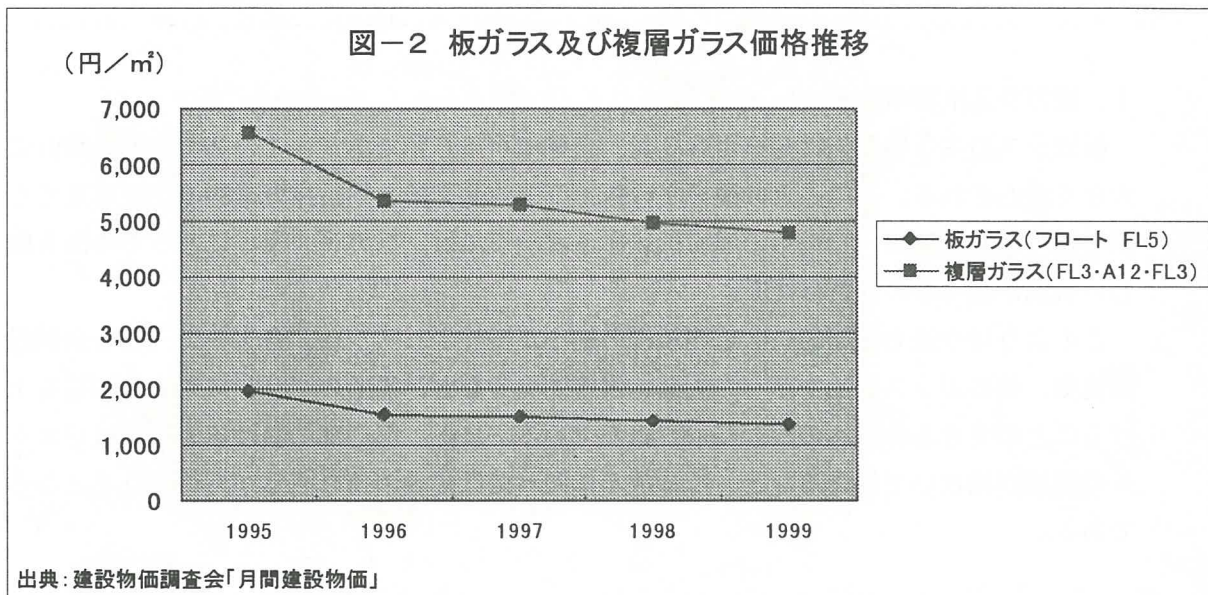
板ガラスの主な需要先は建築用50%、自動車用40%であり、この2つの市場動向に大きく左右される。このことは図-1の板ガラス生産実績と建設投資推移の比較を見ても明らかであり、建設・自動車市場の低迷する状況下では、板ガラス業界にとって今後も厳しい状況が続くものと思われる。

このように今後も長期的には市場規模の縮小が予想されるなか、各メーカーとも余剰設備廃棄、他のガラス製品生産への設備転換等を図るなど、需給のバランスをとり利益を上げることのできる体質への改善に取り組んでいる。また、都心部における大型プロジェクトの建設が相次いで始まるなど、ここ数年に限っては需要の持ち直しが期待されるところである。



板ガラスの価格推移をみると需要の低迷から下落傾向にあり、5年前に比べ約3分の2

にまで落ち込んでいるが、2000年に入ってからには内需に持ち直しの兆しが見られ、下落に歯止めがかかりそうである。また、複層ガラスについては、後で述べるようにその断熱性能等から省エネルギー資材としての需要が増大しており、各メーカーとも積極的に開発に取り組んでいる。価格下落傾向が見られるがこれは各メーカーのコスト削減努力によるところが大きいと思われる。



2. 板ガラス業界の特色

ガラス業界は高度な技術と大規模な設備投資を要することから、世界的に見ても少数企業で構成されている。日本では旭硝子、日本板硝子、セントラル硝子の大手3社で約90%のシェアを占めており、寡占状態となっている。このような業界であるため従来は価格が硬直化しており、販売量も順調に伸びていたため、高収益の花園と呼ばれていたが、バブル崩壊後は建設市場の冷え込み等により需要が低迷している。

また、輸入品については、低価格を武器に海外メーカーがシェアを伸ばしてきたが、近年の国内市況の低迷により価格優位は薄れてきている。また日本国内に生産拠点を有していないため、納期が非常に長くなることなどが弱みとなっている。海外メーカーが今後更なる成長を遂げるためには日本国内の供給・販売体制の整備など非価格面での充実が課題であると思われる。

3. 「複層ガラス」と環境

昨今、環境に対する取り組みが注目を集め、環境ビジネス市場が1997年で約25兆円、2010年には約40兆円にまで成長するという推計もでているが、板ガラス業界においても環境とは決して無縁ではない。以下でその点に触れたい。

(1) 複層ガラスの普及状況

建築物における省エネルギー化の取り組みが各分野で進められており、その一つとしてエネルギー効率の良い断熱建築物が求められている。断熱化によって効率の良い空調などエネルギー消費量を抑えることができ、CO₂排出量削減に大きな効果があると言われていいる。次世代省エネルギー基準を国内全住宅に適用した場合、現状に比べ約50%のCO₂排出量削減されるとの試算も出ている。日本では外壁・屋根等の断熱化には比較的注目されてきたものの、窓・ドアといった開口部の断熱化はこれまであまり重視されず、高い断熱効果を持つ複層ガラスの普及状況を他国と比較すれば日本の取組みが遅れていることが見て取れる。他国においては法規制によって建築物の断熱基準が強化されており、たとえばドイツではすべての新築の窓には複層ガラスを使用することが義務づけられている。

しかしながら、日本においても戸建住宅を中心に複層ガラスの需要が年々高まっており、北海道などの寒冷地だけでなく全国的な普及が期待されている。

図-4 世界の複層ガラス普及状況

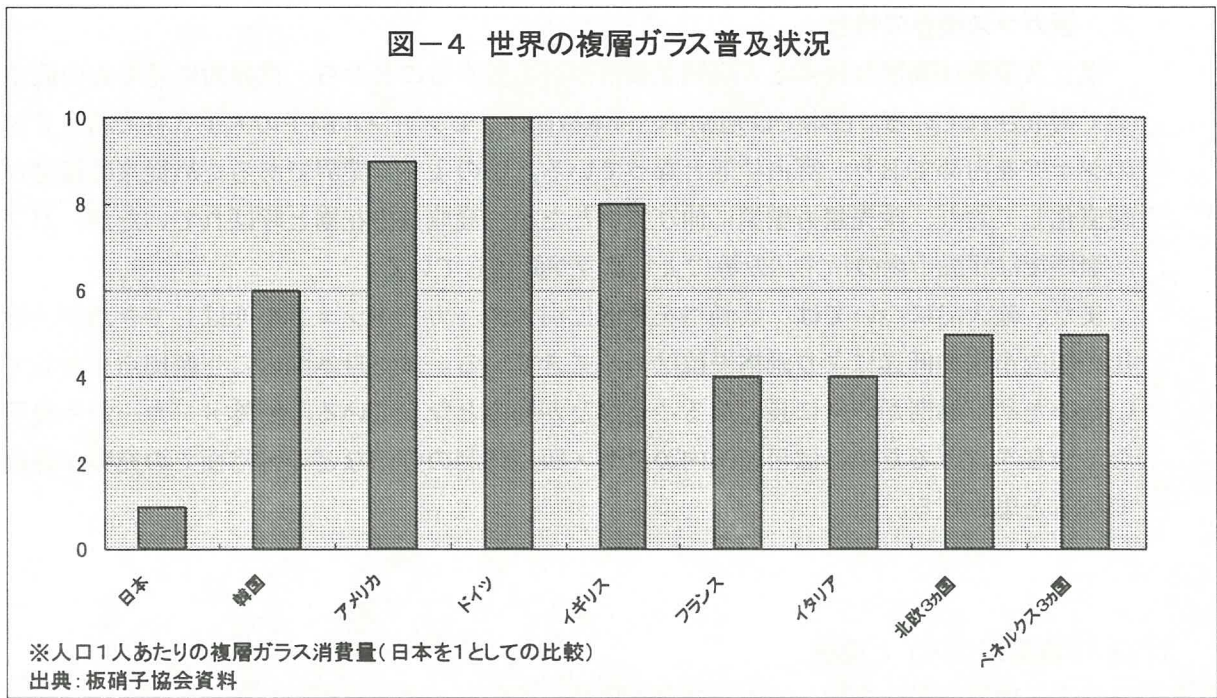
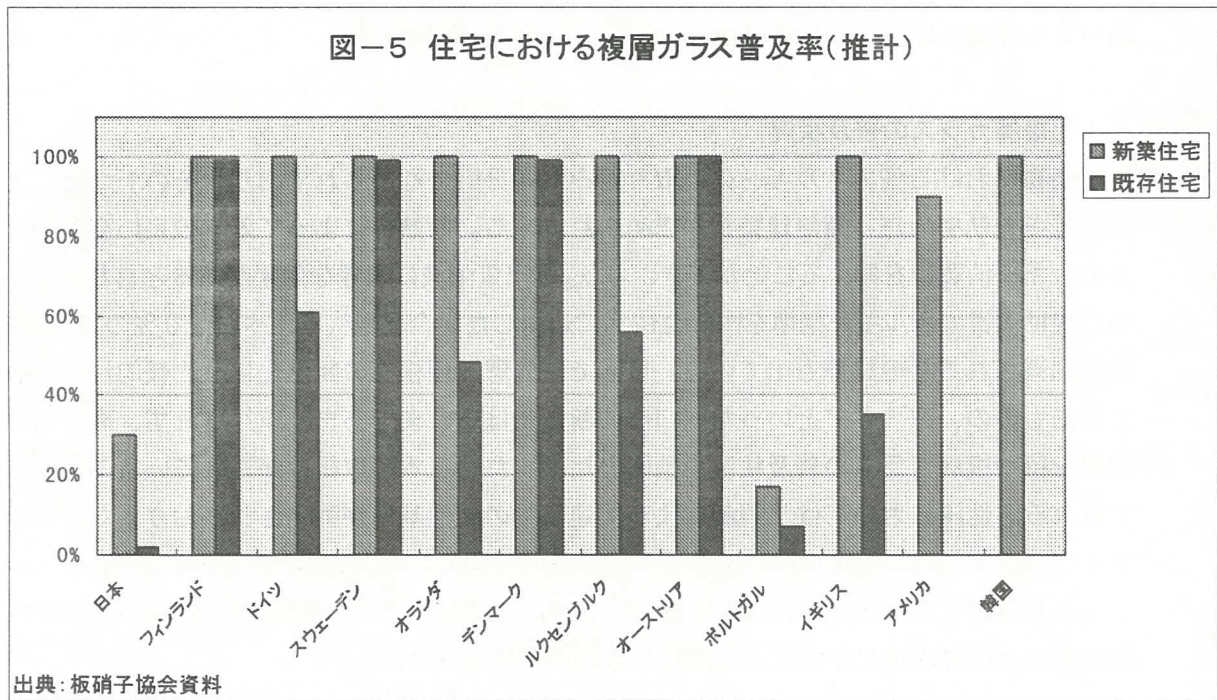


図-5 住宅における複層ガラス普及率(推計)



(2) 省エネ制度との関係

「エネルギーの使用の合理化に関する法律(省エネ法)」に基づき、昨年3月に建築物と住宅に係る「エネルギーの使用の合理化に関する建築主の判断基準」及び住宅に係る「エネルギーの使用の合理化に関する設計及び施工の指針」が改正され、次世代省エネルギー

基準が示された。これにより建築物・住宅の窓等開口部における断熱、日射遮蔽の基準が一層強化されており、住宅に係る「エネルギーの使用の合理化に関する設計及び施工の指針」では一定の基準をクリアすることが義務づけられている。

また、住宅金融公庫の融資制度においても、次世代省エネルギー基準に適合する住宅に対し優遇金利と割増融資が適用されており、さらに今後は融資の条件として断熱材の使用を義務づける方針が打ち出されるなど、建築物・住宅の省エネルギー化に対して各種優遇融資制度が設けられている。こうした省エネに関する制度が、断熱・日射遮蔽に優れた複層ガラスの普及を一層推し進めるものと思われる。

板ガラス生産の減少が続くなか、上述のように複層ガラスが断熱効果に優れた省エネルギー資材として注目を集めており、複層ガラスの普及が板ガラス業界にとって今後の大きなポイントとなりそうである。

(担当：堀川)

Our Web Site

建設経済研究所ホームページ

URL <http://www.rice.or.jp>

E-mail webmaster@rice.or.jp

財団法人建設経済研究所では、Web Site を開設し、最新の発表内容について掲載しています。ぜひともご活用ください。

<日本語ページ入口>

The screenshot shows the homepage of the RICE (Research Institute for Construction Economics) website. The browser window title is "J-HOME - Netscape". The address bar shows "http://WWW.RICE.OR.JP/j-home/j-home.html". The page features a navigation menu with "HOME", "JAPANESE", and "ENGLISH" buttons. The main content area includes "ABOUT RICE INFORMATION", "PUBLICATIONS (periodical)", "PUBLICATIONS (others)", "ASIACONSTRUCT", "EUROCONSTRUCT", and "ABOUT Acrobat LINK". A "TOPICS" section lists recent publications with dates and titles, such as "第16次欧州調査(概要)を発表しました" (Published the 16th European Survey (Summary)). A "CONTENTS" section has four tabs: "研究所について" (About the Institute), "お知らせ" (Notice), "定期発表" (Regular Publications), and "その他の発表" (Other Publications). The "研究所について" tab is active, showing a brief description of the institute's mission and contact information. The footer includes "アジアコンストラクト会議" (Asia Construct Conference) and "Acrobat Reader について" (About Acrobat Reader).