

震災後のマンション開発事業者・戸建住宅開発事業者に求められる施策

Measures the Developers of Condominiums and Houses Need to Pursue in the Post-Earthquake-Disaster Era

東日本大震災によって引き起こされた東北エリアの家屋の崩壊、湾岸エリアでの液状化現象、電力供給量の不足による計画停電の実施、その後の節電対策は、関東圏に地盤を持つ不動産業界に対して、今後の不動産開発・運営の在り方について、改めて見直すきっかけを与えている。

この影響は、マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者、オフィス・商業施設開発事業者、建設事業者、関連設備機器供給事業者に留まらず、資金の出し手である金融機関や投資ファンド、エリア管理を司る地方公共団体にまで及んでおり、すでに各方面で具体的な対策が実施されている。マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者においては、販売上の力点を震災前と同様、居住者の日常生活での利便性や快適性の向上に置きながら、耐震性の向上や不動産管理体制の見直し等を実施している。

しかしながら、今回の事態は居住者の基本的な価値観を大きく揺さぶるものであり、震災後の居住者意識の変化に対応するための新たな施策が、マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者に求められているのではないかと考える。本論文では、震災後、独自に実施したアンケート調査をもとに、マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者に求められる新たな施策について考察する。



The Great East Japan Earthquake destroyed houses in the Tohoku region, caused soil liquefaction in coastal areas, and forced us to face the implementation of rolling blackouts and subsequent energy-saving measures due to limited electricity supplies. These circumstances have provided the real estate industry in the Kanto region opportunities to reexamine what real estate development and management should look like in the future.

The earthquake-related events and measures required have affected not only developers of condominiums, houses, offices, and commercial facilities, construction companies, and suppliers of relevant equipment, but also local governments in charge of area management as well as providers of funds such as financial institutions and investment funds. Concrete measures have already been implemented in various fields. Developers of condominiums and houses have started improving their buildings' earthquake resistance and reexamine their real estate management systems, while their focus in terms of sales is being placed on increased daily convenience and comfort for residents, as was the case before the earthquake disaster.

It is considered, however, that the developers of condominiums and houses need to pursue new measures in response to post-earthquake changes in the mindset of residents, as the earthquake disaster drastically shook their basic values. Based on a questionnaire survey independently conducted after the earthquake, this paper examines new measures that the developers of condominiums and houses need to pursue.

1 | 東日本大震災後の対応

東日本大震災による家屋の崩壊、液状化現象、計画停電、その後の節電対策の実施等を受けて、民間事業者、金融機関、政府、地方公共団体においては、それぞれの立場で、災害対策への取り組みを開始している。

建設事業者では、震災が発生した際に事業をより速く復旧することを目的とする減災計画と事業継続管理 (Business Continuity Management) 技術の強化に努めており、各社、ホームページ等で積極的な情報発信を行っている。

マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者は、震災前よりも耐震性を気にする購入希望者が増えているため、建物の構造説明や実例を通じて、耐震性の高さを説明することで購入希望者の不安を解消するように努めている。

住宅関連設備機器の供給事業者は、住宅での電力の安定確保を背景として、蓄電池や太陽光発電設備への需要が高まっているため、各社、取り組みを進めている状況である。

金融機関では、日本政策投資銀行が2011年4月26日に、オフィスビルの防災対策等を総合的に評価する環境認証制度 (DBJグリーン・ビルディング認証制度) を創設し、防災意識の高まりを後押ししている。

上記制度は、不動産投資信託 (REIT) が、資金集めの際に、投資家に提示できる判断材料のひとつとして活用することも想定している。震災を契機に、防災対策への取組度合いが不動産価値に与える影響が高まりつつある。

政府は、2011年4月27日の中央防災会議において、「東北地方太平洋沖地震を教訓とした震災・津波対策に関する専門調査会」を設置した。この調査会は、今回の震災と津波の発生メカニズムや被害を分析し、震災規模の推定や被害想定の手法を見直し、今後の震災・津波対策や、想定を超える災害に備えるための方向性を示すことを目的としている。

地方公共団体でも、たとえば東京都では、2011年3月18日に、東京都における緊急輸送道路沿道建築物の耐

震化を推進する条例 (東京都条例第36号) および同条例施行規則 (東京都規則第22号) を公布。今後の首都直下地震の切迫性を受けて主要道路沿いのビルやマンションに対して、耐震診断の義務と診断結果に基づいた耐震補強工事の努力義務を課すことにしている。

2 | 東日本大震災の居住者への影響

では、各方面で、震災後の対応が実施されている中、居住者は震災によって、どのような影響を受けたのだろうか。新築マンションと戸建住宅の直近の発売戸数から、居住者の購買マインドを確認する。

民間の不動産経済研究所が公表している東京都の新築マンション発売戸数を見てみると、2011年6月、7月と前年同月を下回る水準で推移しており、販売在庫数は増加傾向にある。同様に、新築戸建住宅の発売戸数も2011年6月、7月と前年同月を下回る水準で推移している。

マンションと戸建住宅の発売戸数の前年割れの背景には購入者の買い控えがあると思われるが、すでに震災前の水準に回復している業界も存在する。たとえば、百貨店業界では、震災直後は前年同月を下回る水準であったが、2011年6月には既存店ベースで、前年同月を超える水準に回復した。

業界の違いはあるものの、マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者が、販売力を向上させるためには、現在の施策に加えて、新たな考え方に基づく施策を実施することが必要ではないか。言い換えると、販売上の力点を、震災前と同様に、居住者の日常生活の利便性や快適性の向上に置きながら、耐震性の向上や管理体制の見直しを実施するという現在の施策だけでは不十分なのではないか。

3 | 居住者への意識調査の実施

三菱UFJリサーチ&コンサルティングでは、このような問題意識のもと、震災後の居住者意識の変化に関する調査を実施した。なお、調査にあたっては、以下を調査

仮説として設定した。

<調査仮説>

①震災後、居住者の現住居への評価は悪化傾向にあり、特に、「耐震性」や「地盤の強靱性」といったハード面での頑丈さに関する評価が悪化しているのではないかと。

②「調査仮説①」に該当する居住者は、引越等の際に重視する項目として、特に、「耐震性」や「地盤の強靱性」といったハード面での頑丈さを重視する傾向が強いのではないかと。

③「調査仮説①」と「調査仮説②」に該当する居住者は、引越等の意向が向上しているのではないかと。

調査対象を「5年以内に引越・建替・増改築を予定している居住者」にした理由は、震災が居住者の今後の住宅に関する意思決定（引越・建替・増改築）に与える影響をより具体的に把握するためである。

また、調査対象を被害状況によって整理した。まず、東北エリアと関東エリアに分け、さらに、被害状況の違いから、東北エリアは太平洋側（青森県、岩手県、宮城県、福島県）と日本海側（秋田県、山形県）に分け、関東エリアは、各県ごとに分析した。

なお、本論文では、調査対象の中で、被害の大きかった東北エリア（太平洋側）と被害が小さかった東京都の2つに焦点を当てて分析をすることで、居住者意識の変化の振れ幅を把握することにした。

■調査概要

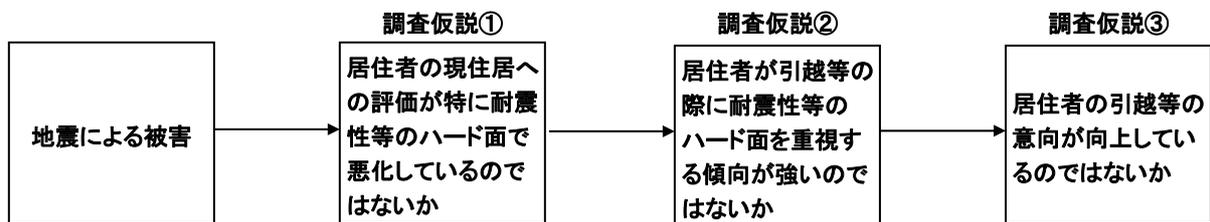
- ・調査対象：5年以内に引越・建替・増改築を予定している居住者
東北 太平洋側（青森、岩手、宮城、福島）
東北 日本海側（秋田、山形）
関東エリア（茨城、埼玉、千葉、神奈川、東京）
- ・回収数

青森県	25
岩手県	34
宮城県	112
福島県	55
太平洋側	226
秋田県	30
山形県	23
日本海側	53
東北エリア計	279
茨城県	47
埼玉県	198
千葉県	192
神奈川県	316
東京都	704
関東エリア計	1457
合計	1736

※群馬県、栃木県は回収数不足のため除外
※母集団分布を考慮して、ウェイトバック集計を実施

- ・調査方法：インターネット
- ・調査時期：2011年5月24日～5月26日

図表1 調査仮説の整理



出所：筆者作成

(1) 居住者への意識調査の結果（調査仮説の検証）

— A-1 東北エリア（太平洋側） —

回収結果の居住形態別の内訳

戸建住宅	99
賃貸アパート	61
賃貸マンション	33
その他	33
調査回収数	226

1) 総括

東北エリア（太平洋側）では、仮説①の通り、居住者の現住居への評価としては、「耐震性」の評価が最も悪化していることが分かった。理由としては震災の被害が大きかったことが考えられる。引越等の際に重視する項目としても仮説②のように、「耐震性」、「防火性」、「地盤の強靭性」が上位3項目であった。これも震災の被害の影響であろう。一方で、仮説③の引越等の意向の高まりについては、一部で高まっているものの、大半は高まっていないことが分かった。

ハード面以外の評価項目では、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が唯一の改善項目であった。また、引越等の際に過半数の居住者が「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を重視することも分かった。以下、調査仮説の検証結果を調査項目とともに記載していく。

2) 仮説の検証

調査仮説①

震災後、居住者の現住居への評価は悪化傾向にあり、特に、「耐震性」や「地盤の強靭性」といったハード面での頑丈さに関する評価が悪化しているのではないかと。

調査項目①

[設問]

現在お住まいの住居に対する評価は、東日本（東北関東）大震災が起こる以前と比べて、どのように変化しましたか？

[評価項目]

5段階評価（1：悪くなった、2：やや悪くなった、3：変わらない、4：やや良くなった、5：良くなった）

[ウェイト値]

悪くなった（-2）、やや悪くなった（-1）、変わらない（0）、やや良くなった（+1）、良くなった（+2）

[分析結果の算定方法]

5段階評価結果をウェイト値で加重平均して分析結果を算定

[分析結果の判断基準]

0未満：悪化、0：変化なし、0越：改善

[選択肢]

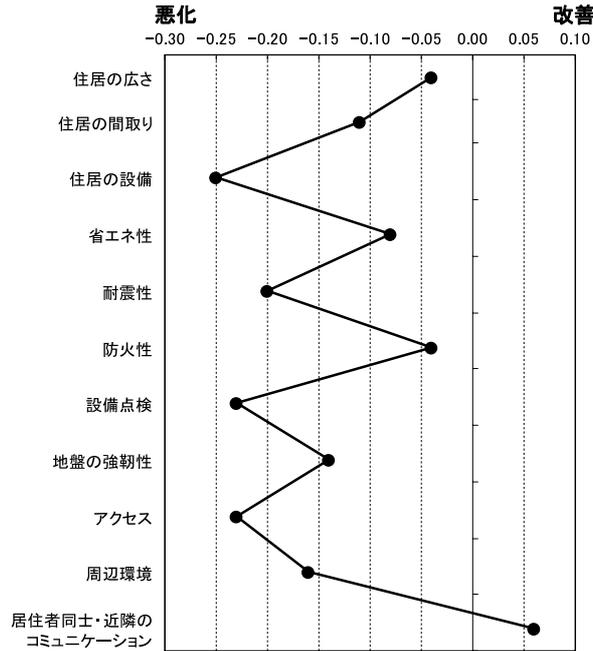
1. 住居の広さ
2. 住居の間取り
3. 住居の設備
4. 省エネ性（ソーラーシステム等）
5. 耐震性
6. 防火性
7. 建物の共用施設（※集合住宅の場合）
8. 設備の各種点検、保守、検査対応（※集合住宅の場合）
9. 管理人/管理会社担当者の対応（※集合住宅の場合）
10. 管理組合の運営（※集合住宅の場合）
11. 長期修繕計画の策定（※集合住宅の場合）
12. 居住エリアの地盤の強靭性
13. アクセス（交通機関、会社、学校、コンビニ、病院、公園、教育施設等）
14. 居住エリアの周辺環境（治安・騒音等）
15. 居住者同士・近隣のコミュニケーション

*東北エリア（太平洋側）では集合住宅の居住者について十分なサンプル数を得ることができなかつたため、選択肢7、9～11を省いている

検証結果①

居住者の現住居への評価結果（図表2）を見ると、居住者の現住居への評価は大半の項目で悪化していることが分かり、その中でも「住居の設備」、「設備点検」、「アクセス」、「耐震性」への評価が悪化している。また、「地盤の強靭性」も悪化項目として挙がっている。「耐震性」悪化層の比率自体は全体の約25%ではあるが、悪化項目として上位であることから、仮説①は支持されると言え

図表2 東北エリア（太平洋側）居住者の現住居への評価（n=226）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

る。

「住居の設備」、「耐震性」、「地盤の強靭性」の悪化理由は、震災の被害が大きく、具体的には、震災の揺れや津波による被害によって、住居が倒壊・傾倒、もしくは住居に亀裂・破損が生じたことが調査結果から分かる。「設備点検」の悪化理由は、震災後の復旧までに時間を要したためであると思われる。「アクセス」が悪化した理由については、地震によって、交通機関に支障が発生したことにより、通勤、通学等に影響が出たことが考えられる。

調査仮説②

「調査仮説①」に該当する居住者は、引越等の際に重視する項目として、特に、「耐震性」や「地盤の強靭性」といったハード面での頑丈さを重視する傾向が強いのではないかと推察される。

調査項目②

[設問]

今後住居を変える、または建替え・増改築をされる際に以下の項目をどの程度重視されますか？

[評価]

4段階評価（1：重視する、2：やや重視する、3：あ

まり重視しない、4：重視しない）

[ウェイト値]

重視する（+3）、やや重視する（+2）、あまり重視しない（+1）、重視しない（ゼロ）

[分析結果の算定方法]

4段階評価結果をウェイト値で加重平均して分析結果を算定

[分析結果の判断基準]

分析結果が高い程、重視度が高いと判断

[選択肢]

1. 住居の広さ
2. 住居の間取り
3. 住居の設備
4. 省エネ性（ソーラーシステム等）
5. 耐震性
6. 防火性
7. 建物の共用施設（※集合住宅の場合）
8. 設備の各種点検、保守、検査対応（※集合住宅の場合）
9. 管理人/管理会社担当者の対応（※集合住宅の場合）

- 10. 管理組合の運営（※集合住宅の場合）
- 11. 長期修繕計画の策定（※集合住宅の場合）
- 12. 居住エリアの地盤の強靱性
- 13. アクセス（交通機関、会社、学校、コンビニ、病院、公園、教育施設等）
- 14. 居住エリアの周辺環境（治安・騒音等）
- 15. 居住者同士・近隣のコミュニケーション

*東北エリア（太平洋側）では集合住宅の居住者について十分なサンプル数を得ることができなかつたため、選択肢7、9～11を省いている

検証結果②

居住者が引越等を行う際の重視項目（図表3）を見ると、重視する項目の上位は、「耐震性」、「防火性」であった。次いで、「地盤の強靱性」、「住居の設備」が挙げられた。この傾向は、調査仮説①に該当する居住者にとっても同様であり、「耐震性」の評価が悪化していた居住者の100%が「耐震性」を重視していた。よって、仮説②は支持されると考える。

「耐震性」、「地盤の強靱性」を重視する理由は、震災の被害によって、居住者評価も悪化していることから、不安を解消したいためであると考えられる。「防火性」を重視する理由は、現住居への評価では、それほど悪化してはい

ないのだが、震災の二次災害である火災に備えるために、重要性が高まったと言える。

調査仮説③

「調査仮説①」と「調査仮説②」に該当する居住者は、引越等の意向が向上しているのではないかと推察される。

調査項目③

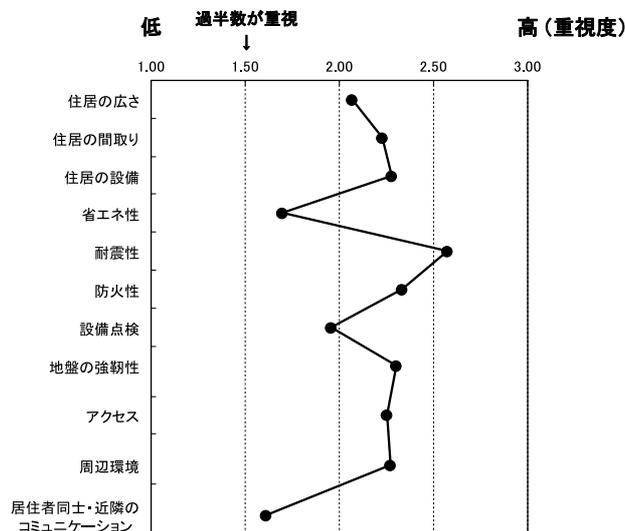
【設問】

今後の住居に対するお考えは、東日本（東北関東）大震災が起こる以前と比べて、どのように変化しましたか？当てはまるものを全てお答えください。

【選択肢】

- 1. 引越したい、建替え・増改築をしたいという気持ちが強くなった
- 2. 引越したい、建替え・増改築をしたいという気持ちが弱くなった・無くなった
- 3. 「引越し」→「建替え・増改築」に希望が変わった
- 4. 「建替え・増改築」→「引越し」に希望が変わった
- 5. 希望する所有形態が変わった（賃貸→購入または購入→賃貸）
- 6. 希望する住宅形態が変わった（戸建て→集合または集合→戸建て）
- 7. その他（ ）

図表3 東北エリア（太平洋側）居住者の引越等の際の重視項目（n=226）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

8. 変わらない

検証結果③

現住居への「耐震性」の評価が悪化しており、かつ引越等の際に「耐震性」を重視する居住者の中で、約33%の居住者が選択肢1「引越したい、建替え・増改築をしたい」という気持ちが強くなった」を選択。したがって、仮説③は支持されると言える。ただし、同時に、約67%の居住者の引越等の意向は高まってはいる（現状維持or減少）ことが分かる。このことから、仮説③は支持されるものの、引越等の意向を向上させるうえで、「耐震性」の向上だけでは十分ではないと言える。

よって、震災後、事業者が発売戸数を向上させるためには、耐震性等のハード面を改善する施策だけでは必ずしも十分ではなく、新たな考え方に基づく施策が必要ではないかと思われる。

新たな考察

調査結果からの新たな考察としては、現住居への評価で唯一改善していた「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が事業者にとっての新たな施策の手がかりになるのではないかとということだ。理由は2点ある。1点目は、過半数の居住者が「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を引越等の際に重視していること。2点目は、現在のところ、事業者が「居住者同士・近隣のコミュニケーション」に力点を置いた施策を十分に実施できていないため、伸びる余地が大きいことである。

ところで、震災後に、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が改善したのはなぜなのか。理由としては、震災という危機を乗り越えるために、普段は交流のなかった居住者が互いにコミュニケーションを取りながら協力をして危機に対処したことが考えられる。

(2) 居住者への意識調査の結果（調査仮説の検証）

- A-2 東京都 -

震災隣接地である東北エリア（太平洋側）との違いを把握するために、調査対象の中で、震災の被害が比較的小さかった東京都について分析する。東北エリアと同様に仮説①～仮説③について検証していく。

回収結果の居住形態別の内訳

※高層：6階以上、低層：5階以下、

高層	67
低層	58
所有マンション	125
高層	56
低層	177
賃貸マンション	233
所有戸建住宅	130
賃貸アパート	126
その他	90
調査回収数	704

東京都は十分なサンプル数があることから分析を行う際に、東京都全体と居住形態別の分析を行った。なお、居住形態は、所有マンション（高層）、所有マンション（低層）、所有戸建住宅（注文住宅・建売住宅）、賃貸マンション（高層）、賃貸マンション（低層）の5つを対象にした。また、居住形態別の分析は特筆すべき事項のみ記載している。

1) 総括

東京都の調査結果は、震災の被害の違いによる程度の差はあるものの、東北エリア（太平洋側）と同じ傾向であった。つまり、東京都の居住者の「耐震性」への評価は悪化しており、かつ、引越等の際に「耐震性」を重視する傾向も強い。ただし、上記2点に該当する大半の居住者の引越等の意向は向上していないという結果であった。そのため、東北エリア（太平洋側）と東京都で取るべき施策の方向性は、同じ方向性で良いと考えられる。また、現住居への改善項目として、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が挙がっており、過半数が重視することも同様であった。以下、調査仮説の検証結果を記載していく。

2) 仮説の検証

調査仮説①

震災前後で、居住者の現住居への評価は悪化傾向にあり、特に、「耐震性」や「地盤の強靱性」といったハード面での頑丈さに関する評価が悪化しているのではないかと。※設問は東北エリア（太平洋側）と同様

検証結果①

居住者の現住居への評価結果（図表4）を見ると、居住者の現住居への評価の主な悪化項目としては、「省エネ性」、「耐震性」、「住居の設備」である。建物の土台である「地盤の強靱性」に関する評価は悪化していないが、建物の頑丈さを示す「耐震性」の評価が悪化していることから、ハード面での頑丈さの評価が悪化していると考えられる。なお、「耐震性」悪化層の比率自体は全体の約14%ではあるが、悪化項目として上位であった。以上から、仮説①は支持されると言える。

「省エネ性」悪化の理由としては、震災後の停電や節電が必要となる流れの中で、オール電化住宅や電磁調理器等を使用している住居の居住者が省エネ性に対する評価を悪化させたことが要因だと考える。「耐震性」と「住居の設備」が悪化した理由としては、震災の被害であり、具体的には、住居内の家具、食器、本棚の中身の落下や住居内の設備の支障、住居の亀裂・破損、共用施設への支障（マンション）等が調査結果から分かった。

また、仮説①の検証を居住形態別に行うと、「耐震性」

が悪化しているのは、賃貸マンション（高層）、所有戸建住宅であった。所有マンション（高層）、所有マンション（低層）、賃貸マンション（低層）では、「耐震性」が改善していることが分かった。「耐震性」が悪化した理由としては、賃貸マンション（高層）は震災による被害が5つの居住形態の中で最も大きかったことが考えられる。所有戸建住宅については、震災による被害が5つの居住形態の中で2番目に大きかったことに加えて、津波に飲み込まれて流されていく戸建住宅の光景を居住者がテレビ等を通じて間接的に目にしたためであると考えられる。

調査仮説②

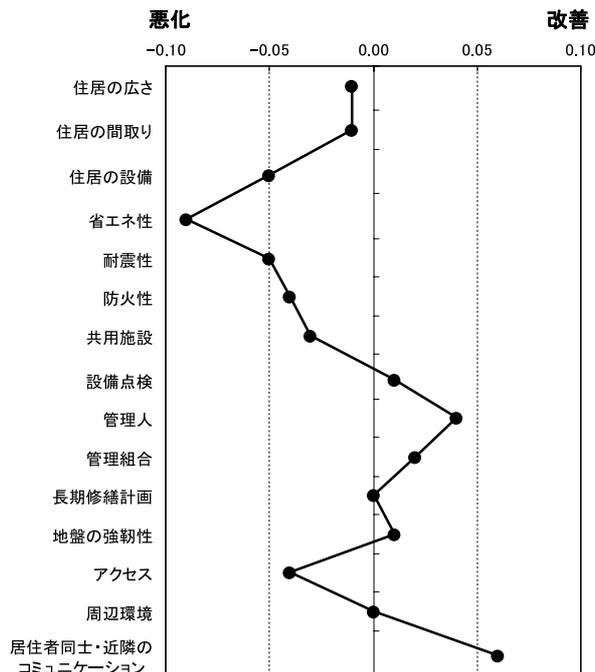
「調査仮説①」に該当する居住者は、引越等の際に重視する項目として、特に、「耐震性」や「地盤の強靱性」といったハード面での頑丈さを重視する傾向が強いのではないかと。

※設問は東北エリア（太平洋側）と同様

検証結果②

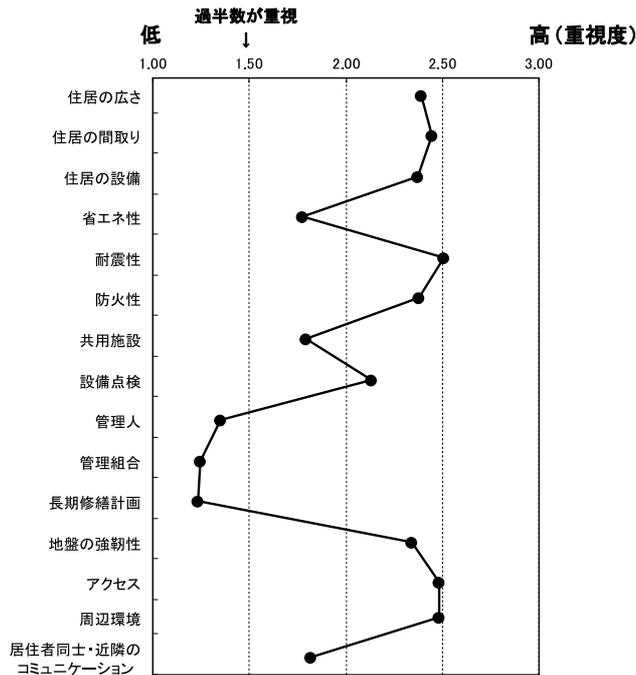
居住者が引越等を行う際の重視項目（図表5）を見ると、重視する主な項目は、「耐震性」、「アクセス」、「住居

図表4 東京都居住者の現住居への評価（n=704）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

図表5 東京都居住者の引越等の際の重視項目 (n=704)



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

の間取り]、「周辺環境」であった。また、「地盤の強靱性」を重視する度合いも高い。この傾向は、調査仮説①に該当する居住者にとっても同様であり、「耐震性」の評価が悪化していた居住者の約94%が「耐震性」を重視していた。よって、仮説②は支持されると言える。

「耐震性」、「アクセス」を重視する理由に関しては、震災の被害によって、居住者評価も悪化していることから、不安を解消したいといった気持ちの表れであると推察される。「住居の間取り」を重視する理由に関しては、震災要因というよりも結婚や子どもが生まれる等の非震災要因が理由であると思われる。

また、仮説②の検証を居住形態別に行うと、「耐震性」が重視項目の上位3項目に入っているのは、賃貸マンション（高層）以外の居住形態であった。賃貸マンション（高層）における上位3つの重視項目は、「住居の間取り」、「住居の広さ」、「アクセス」となっている。「住居の間取り」、「住居の広さ」を重視する理由としては、賃貸マンション（高層）の居住者の家族構成が、シングル層、夫婦層が多いため、結婚や子供が生まれる等のライフスタ

イルの変化によって引越を行う傾向が強いことである。

調査仮説③

「調査仮説①」と「調査仮説②」に該当する居住者は、引越等の意向が向上しているのではないか。

※設問は東北エリア（太平洋側）と同様

検証結果③

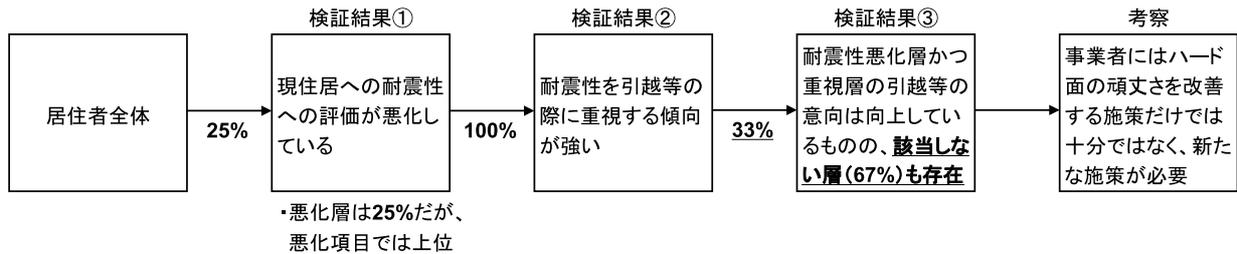
現住居への「耐震性」の評価が悪化しており、かつ引越等の際に「耐震性」を重視する居住者の中で、約26%の居住者が、選択肢1「引越したい、建替え・増改築をしたい」という気持ちが強くなった」を選択。よって、仮説③は支持されると言える。ただし、同時に、約74%の居住者の引越等の意向は高まってははいない（現状維持or減少）ことが分かる。このことから、東京都においても東北エリア（太平洋側）と同様に、仮説③は支持されるものの、引越等の意向を向上させるうえで、「耐震性」の向上だけでは十分ではないと言える。

新たな考察

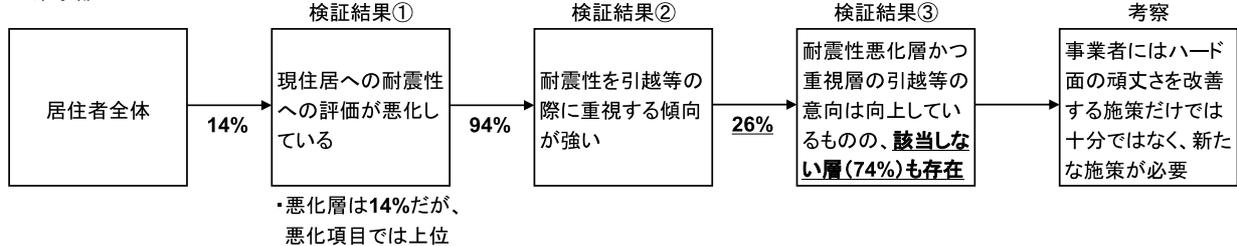
調査結果からの新たな考察としては、東北エリア（太平洋側）と同様に、現住居への評価で「居住者同士・近

図表6 調査仮説の検証と考察

<東北エリア(太平洋側)>



<東京都>



出所：筆者作成

隣のコミュニケーション」が改善しており、かつ、過半数の居住者が「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を引越等の際に重視することが分かった。「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を、新たな施策の手がかりにすることが可能になるのではないかと。

(3) 居住者への意識調査のサマリー

東北エリア(太平洋側)、東京都ともに、震災後の居住者意識の変化については以下の共通の傾向が見られた。1点目は、「耐震性」に対する評価が悪化していること。2点目は、居住者が引越等を行う際に重視する項目として、「耐震性」を重視する層が多いこと。また、「耐震性」に対する評価が悪化しており、かつ、「耐震性」を重視する居住者が多いこと。3点目は、現住居への「耐震性」の評価が悪化しており、かつ引越等の際に「耐震性」等のハード面を重視する居住者について、引越等の意向が向上しているものの、決して高いとは言えないことである。

これらより、震災後に、マンション事業者・戸建住宅開発事業者が発売戸数を増加させるためには、耐震性等のハード面での頑丈さを改善する施策だけではなく、新たな施策によって発売戸数の増加を図ることが

有益であると考えられる。図表6に、東北エリア(太平洋側)と東京都の調査仮説の検証と考察をまとめている。

4 事業者の優先課題の整理

では、今後、マンション開発事業者・戸建住宅開発事業者が取るべき新たな施策のベースとなる差異化要因は何であろうか。これまでの議論の整理も兼ねて、居住形態別に優先的に取り組むべき課題を考察する。優先的な取り組み課題から、新たな差異化要因を発見することができる可能性がある。なお、サンプル数を鑑みて、東京都のみを対象とした(図表7~11を参照)。

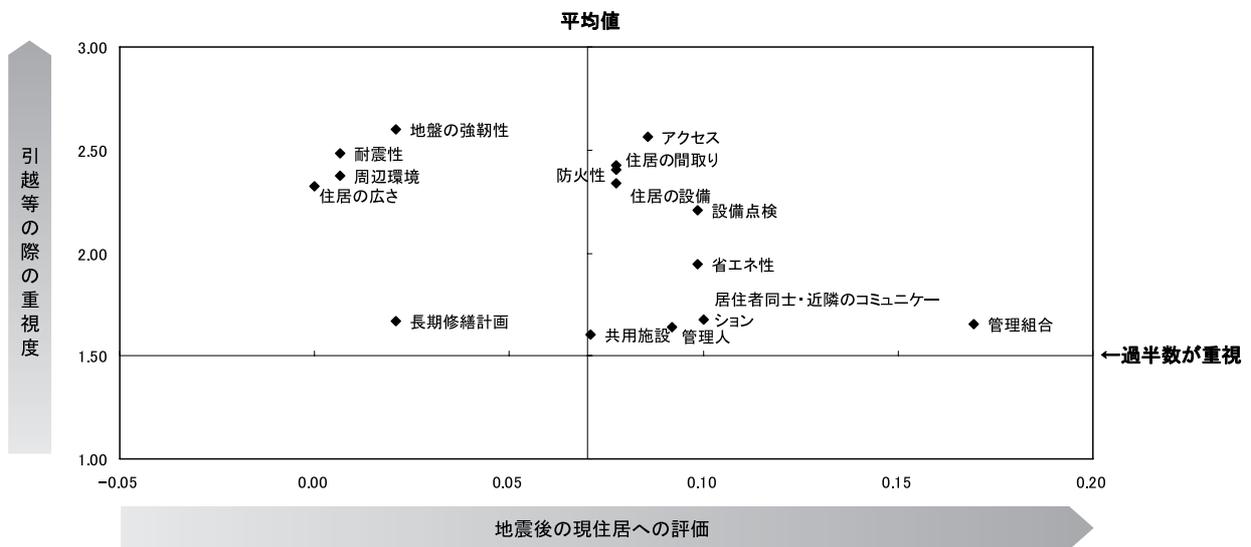
図表7~11は、東京都の調査結果を、居住形態別に、横軸に「地震後の現住居への評価」、縦軸に「引越等の際の重視度」を記載している。居住形態は、所有マンション(高層)、所有マンション(低層)、所有戸建住宅(注文住宅・建売住宅)、賃貸マンション(高層)、賃貸マンション(低層)の5つを対象としている。評価項目は所有マンションが15項目、賃貸マンションが12項目、戸建住宅が10項目から成っている。

なお、図表7~11は、横軸の地震後の現住居への評価の平均点を示す直線と縦軸の重視度合い1.5点を示す直

線によって、4つに分けられている。重視度合い1.5点とは過半数の居住者が重視していることを示している。図表の見方としては、左上が優先的に取り組むべき項目（震災後に居住者の評価が悪化かつ居住者が引越等の際に重視する項目）、右上が現状を維持すべき項目（震災後に居住者の評価が改善かつ居住者が引越等の際に重視する項目）、左下が劣後させて取り組むべき項目（震災後に居

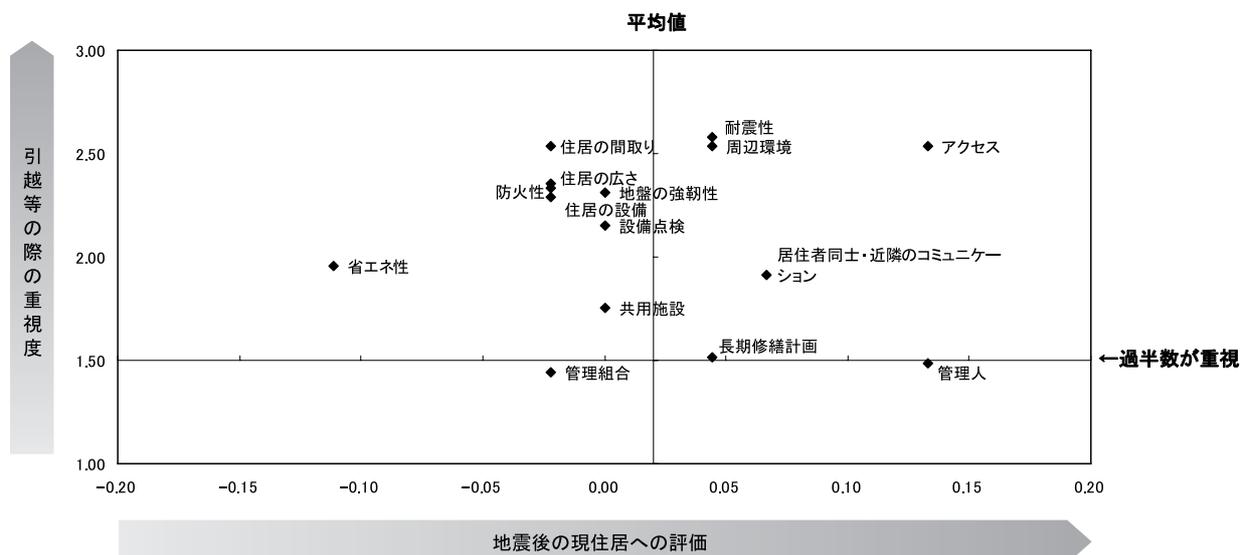
住者の評価が悪化するも、居住者の引越等の際の重視度合いが相対的に低い項目）、右下が特に何もする必要がない項目（震災後に居住者の評価が改善するも、居住者の引越等の際の重視度合いが相対的に低い項目）となる。それでは、図表7～11をもとに、マンション事業者、戸建住宅開発事業者が今後、優先的に取り組むべき項目を考察していく。

図表7 東京・所有マンション（高層）の優先的な取り組み項目の把握（n=67）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

図表8 東京・所有マンション（低層）の優先的な取り組み項目の把握（n=58）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

(1) マンション開発事業者（所有）

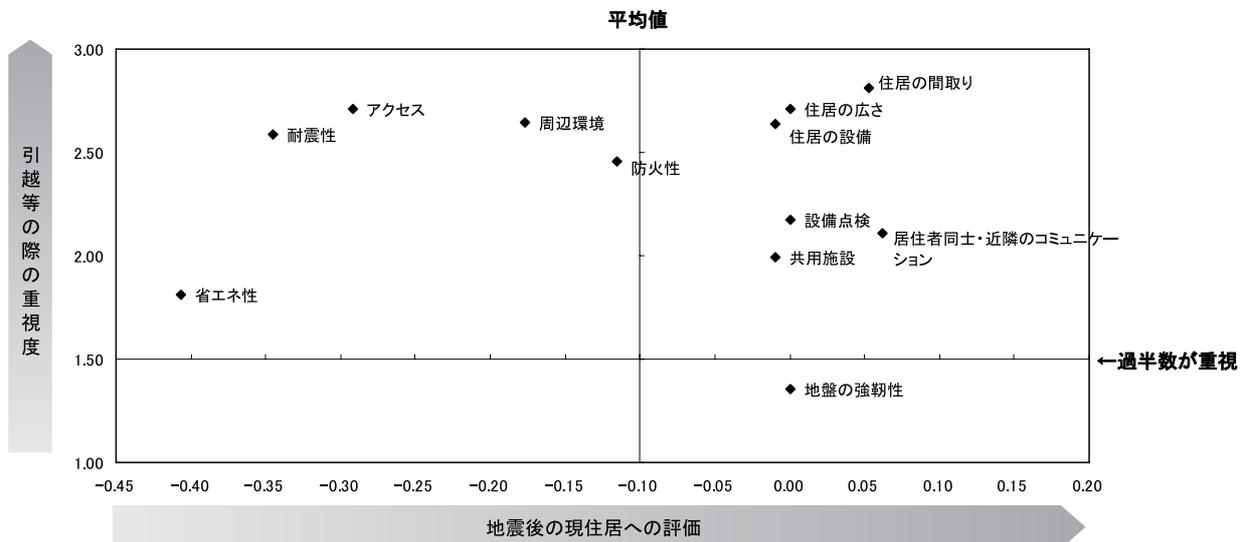
図表7、8から、所有マンション開発事業者が優先的に取り組むべき項目としては、高層階の場合、「地盤の強靱性」、「耐震性」、「居住エリアの周辺環境（治安・騒音など）」、「住居の広さ」、「長期修繕計画」の5点となる。低層階の場合は、「住居の間取り」、「住居の広さ」、「防火性」、「地盤の強靱性」、「住居の設備」、「設備の各種点検、保守、

検査対応」、「省エネ性」、「共用施設」の8点となる。低層階と比較して高層階の方が、「耐震性」や「地盤の強靱性」に対する改善活動を優先的に取り組むべきと考える。

(2) マンション開発事業者（賃貸）

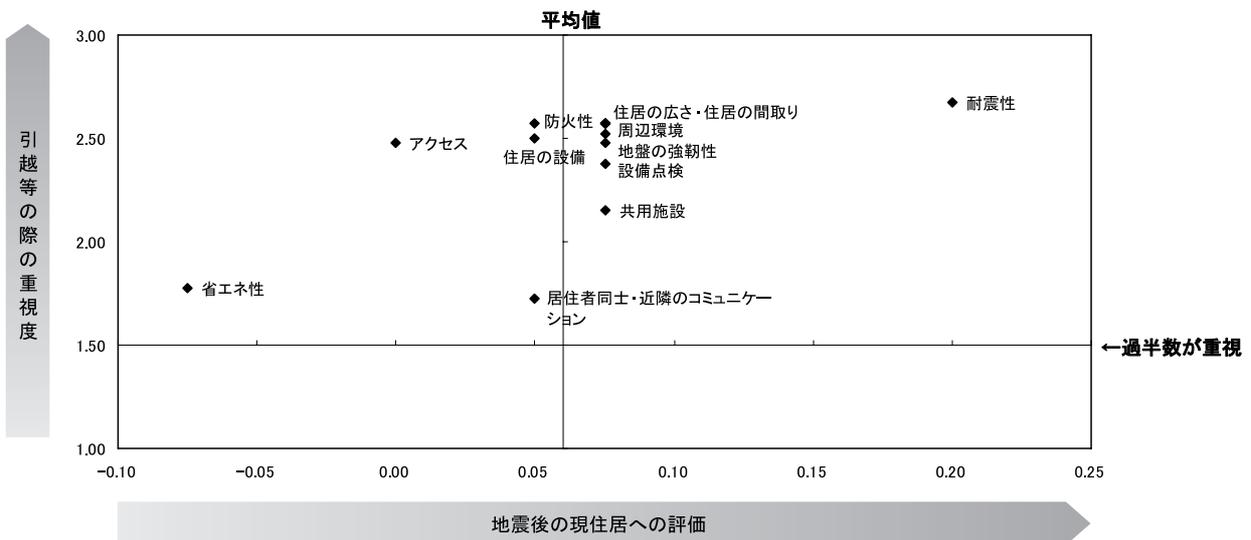
図表9、10から、賃貸マンション開発事業者が優先的に取り組むべき項目としては、高層階の場合、「耐震性」、「アクセス」、「居住エリアの周辺環境（治安・騒音など）」、

図表9 東京・賃貸マンション（高層）の優先的な取り組み項目の把握（n=56）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

図表10 東京・賃貸マンション（低層）の優先的な取り組み項目の把握（n=177）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

「防火性」、「省エネ性」の5点となる。低層階の場合は、「アクセス」、「省エネ性」、「防火性」、「住居の設備」、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」の5点となる。賃貸マンションの場合でも、高層階の方が低層階と比較して、「耐震性」に対する改善活動を優先的に取り組むべきことが分かる。

(3) 戸建住宅開発事業者

図表11から、戸建住宅開発事業者が優先的に取り組むべき項目としては、「耐震性」、「防火性」、「住居エリアの周辺環境（治安・騒音など）」、「住居の間取り」、「住居の設備」、「省エネ性」の6点であることが分かる。特に、「耐震性」に関しては、評価が-0.25となっており、これは25.0%の居住者が耐震性に関して悪化したと感じていることを示している。背景としては、すでに述べたように、居住者が感じた地震の揺れ等の直接的な被害の他にも、津波に飲み込まれて流されていく戸建住宅の光景を居住者がテレビなどを通じて間接的に目にしたことがあると思われる。

このように、居住形態別の優先的な取り組み課題は、総じて、「耐震性」、「地盤の強靱性」、「防火性」といったようなハード面の頑丈さに関する項目が多くを占めてい

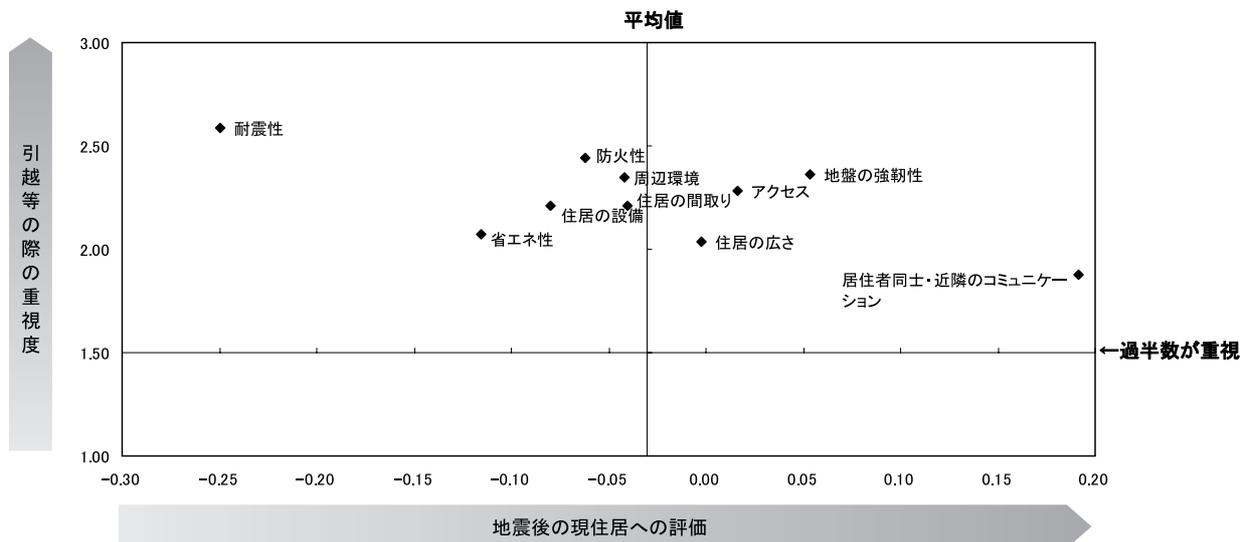
る。また、「省エネ性」も優先的に取り組むべき共通の項目と言える。ただ、これらの優先課題はすでに各事業者が取り組んでいる項目であって、新たな施策のベースとなる差異化要因にすることが難しいと考えられる。

たとえば、「耐震性」に関して言えば、各事業者によって、住居の耐震性強化が進んでおり、かつ、震災後のマンションや戸建住宅のモデルルームにおいて、「耐震性」が高いことの十分な説明がなされているように見受けられる。そのため、「耐震性」が高いことは今後の差異化要因にはならず、むしろ「耐震性」が担保されていることが住居を購入する際の前提条件となっているのが現状ではないかと考える。また、「地盤の強靱性」に関して、今後、軟弱地盤を選択する居住者は低下することが見込まれるため、必然的に地盤の強靱性が高い場所から選択されるであろう。したがって、「地盤の強靱性」が高いからといって、それだけでは、他の事業者と十分に差異化することは難しい。

5 | 震災後の新たな差異化要因の発見

では今後、事業者にとって、新たな差異化要因となる要素は何なのか。繰り返しとなるが、筆者は「居住

図表11 東京・所有戸建住宅（注文住宅+建売住宅）の優先的な取り組み項目の把握（n=130）



出所：三菱UFJリサーチ&コンサルティング「震災後の居住者意識の変化に関する調査」

者同士・近隣のコミュニケーション」が差異化要因の手掛かりになるのではないかと考える。理由としては以下の2点である。1点目は、居住者の過半数が、引越等の際に、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を重視していること。2点目は、現在のところ、事業者が「居住者同士・近隣のコミュニケーション」に力点を置いた施策を十分に実施できていないため、差異化要因として、伸びる余地が大きいことである。

以下、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が差異化要因の手掛かりとなる理由について記載していく。

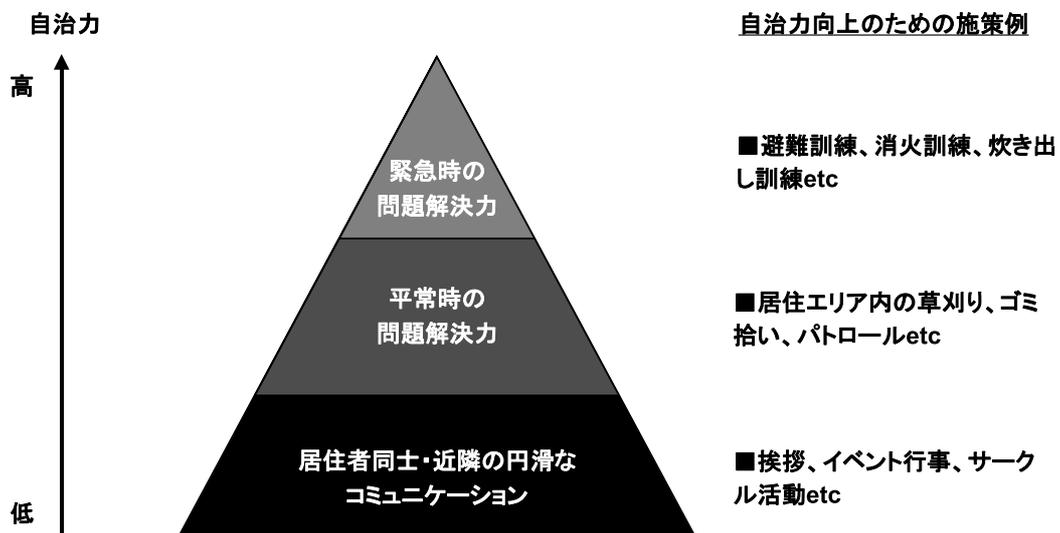
まずは、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が改善した背景を考察する。上述したように、改善の背景には、近隣の居住者同士がコミュニケーションを取り、互いに協力をしながら、震災という危機を乗り越える必要性が存在した。そして、危機を乗り越える過程で、他人事ではなくて、自分事として捉えて、自らが居住するエリアの問題解決にあたる姿勢を居住者が持つに至った。結果として、「自らの居住エリアの問題を居住者がイニシアティブを発揮して解決することができる力」を向上させることに繋がったと考えられる。本論文では、この力を「自治力」と呼ぶことにする。つまり、震災によって、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が改善した背

景には、マンションや地域の「自治力」の向上があったのではないかと考える。

次に、「自治力」の定義を説明する。図表12に示すように、「自治力」は三層から成り、一層目にあるのが、日常の「居住者同士・近隣の円滑なコミュニケーション」である。二層目は「平常時の問題解決力」であり、問題解決力向上のための施策例としては、居住エリアのゴミ拾いや草刈り、パトロール等がある。三層目は「緊急時の問題解決力」であり、問題解決力を向上させるための施策例としては、避難訓練、消火訓練、炊き出し訓練等がある。三層の関連性としては、一層目の「居住者同士・近隣の円滑なコミュニケーション」が強いほど、二層目、三層目の問題解決力の向上に繋がっていくことがある。たとえば、日頃、居住者同士が挨拶をし合う関係でいる方が、そうでない場合に比べて、ゴミ拾いや炊き出し訓練等の取り組みを実施する際に、居住者の意欲が高くなることが挙げられる。結果、問題解決力の向上に繋がりがやすくなるということである。

そのため、「自治力」向上のために、最も重要であると考えるのが「居住者同士・近隣の円滑なコミュニケーション」となる。コミュニケーションという土台があってこそ、今回のような非常事態において、居住者同士が助

図表12 自治力の概念図



出所：筆者作成

け合い、事態の解決にあたることが可能となる。

その点で、今回の震災を契機として「自治力」の根底となる「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を改善できたことは「自治力」向上のうえでは、ポジティブに捉えるべきと考える。今後は、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」による繋がりを、震災のような非常事態だけではなく、平常時にも広げていくことが「自治力」向上のためには重要となってくる。すでにこのような動きが始まっている。

たとえば、ザ・トーキョータワーズ（東京都中央区）では、震災後に同じフロアの居住者同士でフロア会を開き、互いに交流を深めるという活動が始まっている。また、市民団体のマンションコミュニティ研究会（東京都世田谷区）では、「切手のいらない年賀状運動」として、手書きのカードを近隣のポストに入れて、やりとりすることで交流する運動を進めている。同研究会によると、現在、約1万人が参加しているとのことである。この運動によって、互いに名前や家族構成などを知ることができ親近感が増し、居住者同士、コミュニケーションが取りやすくなることが期待される。

最後に、「自治力」向上の利点について説明する。「自治力」向上の利点は、震災時に居住者が適切な対応を取ることができるだけでなく、物件自体の価値、ひいては物件を開発した事業者の価値を高めることである。物件自体の価値が高くなるのは、「自治力」を持つ物件は、居住者が安心して暮らすことができるからである。居住者が安心して暮らすことができる理由は、「自治力」の高い物件は、災害時の対応だけではなく、平常時の対応も優れており、さらには居住者同士の頻繁なコミュニケーションの機会を有しているためである。また、そのような「自治力」の高い物件を提供している事業者への評価も同時に高くなることが考えられる。

このように、「自治力」の高い物件を作ることは、事業者にとって、販売上の新たな差別化要因となりうる。さらに、「自治力」向上の根底となる「居住者同士・近隣のコミュニケーション」が改善したことで居住者の過半数

が「居住者同士・近隣のコミュニケーション」を重視していることは、事業者が新たな差別化要因として、「自治力」を選択することへの後押しになっていると考えられる。

なお、事業者にとっては、自社グループの「自治力」の高い物件を、グループ内での販売施策にうまく活用することも重要である。現状は、「自治力」の高い物件事例がグループ内の管理会社のウェブページなどで公表されてはいるものの、販売施策としては十分に活用できていない状況となっており、グループ内での密な連携が必要と考える。

6 「自治力」向上のためのステップ

それでは、新たな差別化要因である「自治力」向上のためのステップを、すでに「自治力」向上に向けて取り組んでいる先行事例を通じて、確認していく。事例は、マンションでの自治力向上事例が3つ、地域での自治力向上事例を2つ記載している。「自治力」向上を主導する主体としては、マンションの場合は管理組合、戸建住宅であれば地域の自治会や自主防災組織等が挙げられる。

< 「自治力」向上のための3つのステップ >

- ① 「自治力」向上を促すための組織の組成と具体的な取組内容の決定
- ② 居住者が積極的に参加できる環境作り
- ③ 取組結果や今後の取り組みを、居住者が共有することで、「自治力」向上のための活動に継続性を果たせること

(1) 「加古川グリーンシティ」

マンションでの自治力向上事例のひとつ目は、阪神・淡路大震災を契機に「自治力」向上に取り組んでいる、兵庫県加古川市の「加古川グリーンシティ」の事例である。加古川グリーンシティは、「自治力」向上のためのモデルケースとなりうる事例であり、多くのヒントを与えてくれる。

加古川グリーンシティは7棟のマンションからなり、約600世帯が暮らしている。同マンションでは、街づくりのテーマとして、「誰もが住みたくなる街、そして誰もが安心して暮らせる街」を挙げており、阪神淡路大震災を機に、全住民が参加する加古川グリーンシティ防災会を発足。平成18年度に国土交通省から、「防災功労者内閣総理大臣表彰」を受賞する等、その活動は広く評価されている。同防災会では、住民が楽しみながら日常生活の中にある防災を実践し、仲間づくり、強いまちづくりを実現している。

具体的な活動内容としては、防災訓練や、パソコンとカードを使った防災ゲームの実施、帰宅支援の小冊子の製作、災害時の生活水を確保するための防災井戸の設置、災害時の炊き出し訓練を兼ねて夏祭りにイカ焼き機（短時間で多くの食材の調理が可能）で調理を行う等、実に多彩な活動を展開している。他にも、人と人とのつながりを生み出すための取り組みとして、会った人がお互いに率先してあいさつする「あいさつ運動」や、どんな小さなことでもいいので親切なことをした人に「小さな親切実行章（シール）」を贈呈する「小さな親切運動」等を実施している。

さらに、上記の活動を行うだけでなく、管理組合から毎月発行される広報誌『グリーンだより』において、活動結果の共有や今後の取り組み、お知らせ事項の伝達などを行っている。これによって、居住者に広く活動を認知してもらえるということと、より多くの居住者の参加を呼びかけることが可能となり、活動の継続性を向上することができている。

（2）「エルシティ新浦安」

2つ目は、千葉県浦安市の「エルシティ新浦安」の事例である。エルシティ新浦安は、震災を契機に、管理組合が中心となり、「自治力」向上のための取り組みを進めており、災害時だけでなく平常時においても「自治力」向上のための有益な取り組みを実践している。

エルシティ新浦安は、約1,700世帯が暮らすマンションである。エルシティ新浦安では、震災後、除草費用の

削減も兼ねて、管理組合が中心となり、震災前までは業者に外注をしていた草刈り作業を居住者のボランティアで実施するという取り組みを開始している。なお、ボランティアの募集は管理組合が運営する居住者用のホームページで行っている。草刈り活動自体は小さな取り組みではあるが、居住者が平常時において、マンションの自治を他人事ではなく、自分事として捉えることができ、かつ達成感も得られる活動であり、同マンションの「自治力」の向上に寄与していると考えられる。

さらに、管理組合が運営するホームページでは、草刈り作業の募集だけでなく、夏祭りでのフリーマーケットやプール開放の告知、マンションの周りに植栽された樹木を観察する会等、多様なイベントの情報共有が居住者になされており、「自治力」向上に向けた活動の継続性維持に寄与している。

（3）「ライオンズタワー仙台広瀬」

3つ目は、宮城県仙台市の「ライオンズタワー仙台広瀬」の事例である。この事例からは、災害を想定した事前の取り組みが有益であることが分かる。

ライオンズタワー仙台広瀬は、地上32階、約400世帯が住む高層マンションである。このマンションでは震災前から管理組合を中心に防災訓練やマニュアルの作成に取り掛かっており、炊き出し訓練等も行っていたため、停電等の影響は受けたものの、管理組合員を中心に、震災後の緊急対応を比較的スムーズに実施することができた。また、高層階に居住し、エレベータが停止している状況で地上に降りてくるのが困難な70～80代の高齢者のために、食料を部屋まで届けるという緊急対応も実施している。これらの経験によって、ライオンズタワー仙台広瀬においては、震災前よりも居住者同士・近隣のコミュニケーションが良くなると同時に、「自治力」が向上していると考えられる。今後は、災害時だけでなく平常時においても、加古川グリーンシティのように、居住者同士の繋がりを深くできるような継続的な活動が重要になってくる。続いて、地域での「自治力」向上事例について記載する。

(4) 「鶴舞自治会」

4つ目は、埼玉県坂戸市の鶴舞自治会の事例である。鶴舞自治会は、戸建住居地区にあり、設立30年を経過、約1,000世帯、3,000人で構成される組織である。同組織は、「高い自主防災は日ごろからの互いの信頼関係があってこそ成り立つ」という考えで運営されている。具体的な活動内容としては、季節の祭り（鶴舞お祭り実行会が実施）、居住者同士のサークル活動や花いっぱい運動、運動会、文化展等、多種多様な地域活動が展開されている。

中でも、鶴舞お祭り実行会は、独自でホームページを運営しており、季節のお祭りの運営と地域の資源回収を実施することで、「自治力」の向上に寄与している。防災面においては、居住者からの有志で構成される防災バイク隊がユニークな取り組みである。鶴舞自治会においては、イニシアティブは自治会が取りながら、居住者が自発的に地域の自治に参加できる仕組みが構築されている。また、同自治会は、平成16年度「防災まちづくり大賞」において総務大臣賞を受賞している。取り組み結果や今後の取り組みの居住者への情報共有の観点においては、鶴舞お祭り実行会に見られるように、ホームページを通じて、居住者への情報共有に力を入れており、取り組みの継続性向上に寄与している。

(5) 「泉町三丁目地区連合自治防災会」

5つ目は、東京都国分寺市の泉町三丁目地区連合自治防災会の事例である。同防災会は、昭和58年に東京都国分寺泉町三丁目地区の10自治会が連合して設立。防災コンクール、防災訓練、親子防災映画会等の住民参加の取り組みを25年以上も続けている。防災コンクールは、各自治会から代表者を選出し、消防署に教えてもらった救出・介助・担架・搬送・消火等、災害時に行う活動をゲーム感覚で競うという、ユニークな内容となっている。防災訓練にゲーム感覚を取り入れることで、居住者が参加しやすい雰囲気を醸成している。さらに、昭和59年から継続して月1回以上、『泉町三丁目防災ニュース』を発行することで、身近な防災情報や取り組み事例等を記載

し、地域住民の防災意識を高めている。『泉町三丁目防災ニュース』の継続的な発行は、泉町三丁目地区連合自治防災会の防災に関する一貫した姿勢を居住者に示すことにも繋がり、継続的な「自治力」向上の取り組みに大いに貢献している。

7 「自治力」向上のための要諦

これら5つの事例を通じて、「自治力」向上のための3つのステップを確認することができる。

「自治力」向上に取り組む際、マンション開発事業者の場合は、管理会社を通じて比較的短期間にマンションの「自治力」を向上させることが可能である一方、戸建住宅開発事業者の場合は、地域の自治会等に働きかけて、「自治力」の高いエリアを作るには、どうしても長い期間が必要で、難易度も高くなる、という違いがある。このため、戸建住宅開発事業者は、短期的には、すでに「自治力」の高いエリアを選ぶことと、「自治力」の高さをうまく居住者に伝えて販売増に繋げることが重要になってくる。

最後に、「自治力」向上のための3つのステップでのそれぞれの要諦について、マンションを具体例として取り上げながら、居住者意識調査の結果も踏まえて、述べていきたい。

ステップ1：「自治力」向上を促すための組織の組成と具体的な取り組み内容の決定

ステップ1での要諦は、マンションの場合、事業者が管理会社を通じて、事務的なサポートに加えて、「自治力を向上させるという観点から、管理組合の立ち上がりをサポートすること」である。事務的な手続きのみのサポートでは自治力の向上には繋がらないためである。サポート内容は、大きく2点あると考える。1点目は、管理組合での取り組み内容の決定である（短期的な側面）。2点目は、老朽化に備えた長期修繕計画の策定（長期的な側面）である。

1点目の管理組合での取り組み内容を決定する際には、まず、管理会社経由で外部業者に委託する業務内容・費

用等を理解しておく必要がある。たとえば、エレベータの定期点検業務やマンション内の清掃業務等が該当する。これらの業務は当初は管理会社が決定した外部業者によって業務を実施することが多い。しかし、将来的には自治力の観点から、管理組合によって外部業者の見直しや、さらには自分たちで業務を実施することも選択肢として取れることに留意すべきである。外部委託する業務を理解したうえで、次に、管理組合での取り組み内容を決定していく。取り組み内容は問題解決を目的とした取り組みと問題解決を目的とはしない取り組みの2つに分けて考えることが有用である。問題解決を目的とした取り組みは、平常時の問題解決と災害時を想定した問題解決の2つに分ける。平常時の問題解決の例としては、マンション周辺や共用施設のゴミ拾いや草刈り、パトロール等がある。災害時を想定した問題解決の例としては、避難訓練、消火訓練、炊き出し訓練などがある。問題解決を目的としない取り組み例としては、日常のあいさつに始まり、季節ごとのイベントや共通の趣味を持つ居住者同士のサークル活動等がある。

2点目の長期修繕計画策定の目的は、毎月積み立てている修繕積立金をマンション価値向上のために、いつ何にどれくらい充当するのかを決定して居住者同士で共有することにある。調査結果においても、過半数の居住者が長期修繕計画を重視していることが分かる。ただ、マンションの中には、長期修繕計画が管理会社主導で作成されているため、管理組合が計画を理解していない、また、居住者に計画が共有されていないという事例も存在するようである。そのため、事業者としては、このような事態を起こさないためにも、単に管理会社主導で長期修繕計画を作るのではなく、管理組合を巻き込みながら作ることや長期修繕計画を居住者に共有させることが重要である。

ステップ2：居住者が積極的に参加できる環境作り

ステップ2の要諦は、「参加者にとって参加意義のある活動を定期的実施すること」である。参加意義は、管理費の削減等の経済的なメリットに繋がる活動の方が高

まると考える。たとえば、マンション周辺や共用施設の草刈り、ゴミ拾い等の平常時の問題解決のための取り組みで、管理組合の費用削減に繋がる活動は、住民参加を促しやすい側面がある。上述した事例2の「エルシティ新浦安」での草刈りの取り組みが該当する。当初は外注業者に委託していた草刈り業務を自分たちで実施することに変えた点が、自治力向上の観点から見て、望ましいと言える。

また、調査結果からも「周辺環境」を重視する居住者が約80%、「共用施設」を重視する居住者が過半数いることが分かった。このため、ゴミ拾いや草刈り等の定期的な活動によって「周辺環境」や「共用施設」のメンテナンスをしておくことは、物件価値の向上にも繋がってくることになる。

定期的な活動によって、居住者同士が定期的に顔を合わせることになり、互いを知るようになるので、季節ごとのイベントやサークル活動にも参加しやすい環境ができてくる。それによって、居住者同士・近隣の円滑なコミュニケーションを向上させることが可能となる。さらに、災害時の問題解決力向上のための取り組みを実施する際にも、居住者同士・近隣の円滑なコミュニケーションという土台があるため、居住者の参加意欲も向上する。逆に、定期的な交流もなく、顔見知りも少ない状況では、季節ごとのイベントや災害時のための防災訓練等を開催しても、居住エリア全体を巻き込んだ取り組みにすることは難しいと考える。

ステップ3：取り組み結果や今後の取り組みを居住者に共有することで「自治力」向上のための活動に継続性を持たせること

ステップ3の要諦は、「情報発信のための簡便なツールを管理会社が準備しておくこと」である。情報発信が滞る一番の理由として、情報発信を継続するための負担感が大きいことがあるからである。もちろん、情報発信する担当者は管理組合内で決定しておくことが前提となる。

簡便なツールの例としては、ウェブ媒体であれば、フォーマット化されたブログ形式のページがある。ブログ

形式のページは更新方法も容易で負担感が少ない。紙媒体であれば、こちらもフォーマットを複数用意しておくことで負担感が少なくなる。事例2の「エルシティ新浦安」では、簡便なフォーマットを用いて継続的にホームページでの情報発信を続けている。

最後に、掲載する情報と情報共有のメリットを以下に記載しておく。掲載する情報としてはたとえば、取り組み結果や今後の取り組み内容、お知らせ等がある。情報共有のメリットとしては、取り組みに参加している居住者と参加していない居住者の双方にとってメリットが発生する。取り組みに参加している居住者にとっては、自分たちの取り組みが取り上げられることによって、取り組み意欲の向上に繋がり、継続して活動を実施したい気持ちの醸成が可能となる。取り組みに参加していない居住者にとっては、取り組み自体を認知することができ、かつ、取り組みに参加する機会を得ることができるというメリットがある。結果として、すでに参加している居

住者の取り組み意欲の向上と参加者の増加が可能となり、活動の継続性向上に繋がってくる。

8 | おわりに

これまで見てきたように、震災後のマンション開発事業者・戸建住宅開発事業者にとっては、物件の耐震性向上等の改善を実施することだけではなく、震災後の居住者意識の変化を捉えて、物件の「自治力」を向上させていくことが新たな差異化要因となると考える。さらに、物件の「自治力」を向上させることは、結果として、事業者としての優位性を高めることに繋がっていく。

また、今回の震災を契機として、「居住者同士・近隣のコミュニケーション」の重要性が再認識されていることは、事業者が「自治力」向上を新たな施策にするうえでの追い風となっていると考えられる。今後、事業者が「自治力」向上を切り口とした施策を通じて、居住者に新たな価値を提供することを期待している。

【参考文献】

- ・山崎丈夫「大震災とコミュニティ」(2011) 自治体研究所
- ・瀧本浩一「地域防災とまちづくり」(2008) イマジン出版
- ・薄井逸走「管理会社まかせにしないマンション管理」(2006) 中央経済社