

彼方の空

住宅評論家 本多信博

◇243

「住みたい街ランキング」の記事を読むたびに、「それはそうだが……」という思いを禁じ得ない。人がどこに住むかは「棚に並んだ商品からどれを選ぶか」といった類たぐいのものではないからだ。生まれ、就職した会社、結婚した相手など諸々の事情があつて、いつのまにか住んでいたというのが普通の人のケースではないだろうか。

とはいへ、それでもいついランキンクに興味を覚えるのは、人はそもそも住む街に強い愛着を抱く生き物だからではないか。だから住む場所を選びたいという願望もある。その願望が突然目を覚ますのがタイド後である。現役時代は多くの人が仕事先との関係で住む場所のおおきなエリアが決まってしまう。ところが、現役を離れて自由になつてみると、「なんで俺はこの街に住んでいるのか」という思いにしばしば促される。

心 の 充 実
都会を離れて田舎暮らしがしたいといった大胆な願望ではない。せめてもう少し朝の散歩が楽しくなるような街、心が安らぐような景色がある街、昔ながらの喫茶店や感じの良い居酒屋がある街といったさやかな願ひである。そうした、人の感性に「歩深く踏み込んだ調査」SUUMOが、住まいは生活の拠点以上

調査ではあまり聞いたことのない街である。同じリクルーの「SUUMO住みたい街ランキング2026首都圏」では、1位横浜、2位大宮、3位吉祥寺とおなじみの街が並ぶ。

基盤の意味

街の魅力を測る基準がこれまで交通アクセス、商業施設などにおかれてきたのは住まいを「生活の拠点」として捉えてきたからである。しかし、住まいは生活の拠点以上

何が足りないのか

利便性より心地よさ

沈黙の街



心安らぐ街とはなにか。人が住み続けたいと思ふ街には何があるのだろうか(写真はイメージ)

人間感性は幼児期の原体験から生まれるが、それを磨くのは人と思いやる心だ。だから人と人の交流がない社会では感性も色あせる。これからの不動産に求められるのは利便性重視の街づくりではなく、住む喜びを感じ、心が癒やされ、行き交う人に顔見知りが増え、何気ない会話が飛び交う人間味にあふれた街づくりである。

直木賞作家の故郷盛新平氏は「心が落ち着く喫茶店、美味しい蕎麦屋、政治談議ででる床屋がなければ街はならない」と言った。そういう意味では筆者が住む街は味気ない。3つは形としてはあるが、心を打つものがない。最近回転寿司がオープンしたが、注文も会計もタッチ式だ。結局、散歩代わりには回りしても人と会話がすることがない。沈黙の街である。

日本人はいつから利便性と心地よさを取り違えてしまったのだろうか。四季の移ろいを歌にし、人にやさしいおもてなし文化、音、感性の豊かさを自慢してきた日本人なのに……。

彼方の空

◇244

住宅評論家 本多信博

分譲価格の高騰で住宅市場における賃貸住宅の存在感が高まっている。高度経済成長時代から続く政府の持家推奨政策の影響で、これまで賃貸住宅は「持ち家を持つまでの仮住まい」的な位置付けに甘んじてきた。その傾向は基本的に今も続いている。ただ、分譲価格が今後も一般国民の所得水準をはるかに上回り続けるようであれば賃貸住宅を見る事業者の目が変じていく。

分譲との対比脱却

地域再生の原動力へ

鮮明になる格差

住宅を買いえない層が広がれば需給関係でいずれ分譲価格は下がり始める。と見る関係者もいるが、そもそも言い切れない。地球温暖化による異常気象、地球規模でのエネルギー不足など世情が不安定化していきば需給関係を超えた物価上昇が続く可能性は否定できない。そうすれば住宅建設コストも上昇を続け分譲市場は一部富裕層のためだけのものになっていく。

古物件を選べなくなっていく。だがそれも、中古は新築よりも安いという前提があつての話である。このうちのも今後、新築住宅の供給が細くなり続け、中古住宅が主戦場となれば、そこでも価格の二極化、三極化が進む。そうすると中古市場でも環境や立地、管理状態のいいマンションは高所得者向けとなつて、一般国民はかかなり築年数を経て、スクの古い物件だけしか買えなくなる。つまり買わないという選択も増える。

混沌とする市場

分譲物件を買えなくなる国民が増えれば、従来よりもはるかに賃貸住宅の社会的役割は大きくなっていく。だが、国民から持家取得の夢が遠のくことはいいことではない。中古市場全体の質的低下が必要だ。

賃貸住宅市場も楽観できない。日本では賃借人の権利(居住権)が借地借家法で強力に保護されている。例えば継続賃貸には抑制主義が働いてい

て、家主による値上げ要請は賃借人の同意がなければ裁判でも簡単には認められない。つまり消費者にとって賃貸住宅(家賃)は分譲住宅よりも物価上昇への耐性が強いことになる。ただ、逆にいえば家主にとって賃貸経営は今後厳しくなる一方だ。賃貸住宅の社会的役割は高まった。それに応える供給が進むのかは課題となる。

ローン返済額で家が買える」といった短絡思想は消えていく。前者は家賃とは賃貸サービスに対する適正な対価」という認識を希薄にし、頭金や貯めるために安ければ安いほどいいという思いを助長してしまう。それが、現状の家賃は高いのではという脅迫観念となつて「高い家賃を払い続けるより買ったほうが得」という営業マンのセールストークを簡単に受け入れてしまう結果を招いてきた。これでは日本に健全な賃貸住宅市場が育つはずもない。

◇ ◇

本紙報道(9月15日号6面)によれば日本賃貸住宅管理協会の賃貸管理リーシング推進事業者協議会の田村穂会長は9月7日に開かれた定時総会で「述べた」という。

「不動産業は今、地域と共にあるという再定義のタイミングを迎えた。地域のために新たな価値を見だし、信頼を勝ち取ることが当協議会の役割である。」

今こそ業界は、分譲対賃貸、新築対中古といった古い対立概念を打破し、不透明化が進む今後の日本社会における「住まい」とは何かあるべきかを考えなければならぬ。不動産業の原点となる賃貸市場の在り方を再定義する「10月6日」の第一歩となる。

よみがえる賃貸



入居者同士の交流が活発な賃貸住宅は地域の活性化にも貢献するなどその存在感を高めている(写真はイメージ)

総合

【10月6日 住宅新報記事より】

彼方の空

◇245

住宅評論家 本多信博

不動産女性塾、北澤塾子塾長は会員に対するシメーで「AIに関するテーマを取り上げてほしい」という要望が多かったことから、9月・11月・来年1月の定例セミナーは3回連続で「AI時代を眺み解くシリーズ」とすることを決めた。

その初弾となる第53回セミナーが9月29日に明治記念館で開かれた。講師はイタンジ社長の植松隆氏。同氏はクラウドサービスの普及させたアメリカの企業、セールスフォース日本法人で営業執行役員を務めたあと、今年6月に不動産業特化型のテック企業イタンジの社長に就任。セールスフォースには15年在籍したが最後の2年間は「AIだけをやってた」と話す。演題は「AIを味方につける―不動産の仕事と働き方が変わる―これからの10年」。

AIとは何か

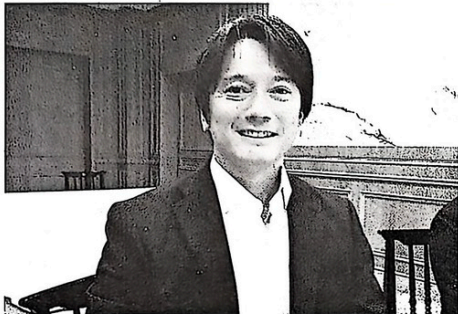
植松氏の講演は難しい専門用語を使うことなく、AIとは何かを不動産業以外の事例も挙げながら説明するユニークなものとなった。例えば焼

鳥屋がその日仕入れた肉の部位と量を手話でドライバーに注文する。その手話をAIが記録し注文書を自動で作成する。おぼろげの内容を確認してLINEで発注するだけなので、ドライバーが電話で複数の店からの注文を受けなくても間違いが起らない。こ

会員が強く要望

「女性塾」初の試み

3回連続でAIセミナー



今年6月、イタンジ社長に就任した植松隆氏。大切にしている言葉は「正解は、探すものではなく、創るもの」

ようになった。先生(人間)がやらなくてもいい作業はAIに任せろと、先生の仕事は生徒と個々に向き合い、意味づけながら教えることに大きく変わってきたという。このように、生成AIの台頭を契機にあらゆる仕事で急速なパラダイムシフトが起きている。テクノロジーによる業界構造の変革が加速している。

不動産業も同じ。では、不動産業では何が起きているのか。もちろん「同じことが不動産業でも起きている」と植松氏。顧客が求める物件を探す仕事はもはや人間の仕事ではなくAIの仕事になっている。ただ、その物件で契約するかどうか決めるのは人間(客と営業マンの共同作業)となる。実にシンパルだが大きな変革だ。

ただ、ここで疑問が湧く。最終決断をAIは手伝えないのだろうか。植松氏はこう述べる。「AIはあらゆるデータを分析して提案してくれるので強い説得力をもつ。しかし、人(客)は必ずしも理屈や理性で動くとは限らない。最後に背中を押すのはやはり人(営業マン)である。あの営業マンが薦めてくれたから決断できたというケースもある」ただし、契約欲しさに背中を押しても意味がない。植松氏は言う。「人生の大きな決断を促すためにはそれなりの根拠が必要になる。客の資金計画、将来の住み替え計画、相続までも想定して、そこから逆算して客が納得して決断できるようにするのが営業マンの仕事となる」

最後に、植松氏はこう述べた。「AIを使う人ではなく、AIを前提に仕事を設計する人になる時代が来た」。

◇「AI時代を眺み解くシリーズ」第2弾は11月24日。講師は株式会社い生活副社長の北澤弘貴氏と日管協常務理事の榎和志氏。演題は「不動産業界におけるAI活用や業務と与える影響」(仮題)。第3弾は来年1月26日。講師はイーディーエル株式会社社長の平塚知真氏。演題は「組織DX実現に向けた経営層のAI活用に関するマインドセット」(仮題)。女性塾の意欲的挑戦が続く。

総合

【10月13日 住宅新報記事より】

彼方の空

◇246

住宅評論家 本多信博

いまだに不動産業界に対する「不」のイメージが絶えない。最近も美体のない開発計画をもとに投資家から巨額の資金を集めて破綻したファンド会社や、不動産業者が絡んだ顧客薄流出事件などが報道された。元来、不動産業界は国民の生活基盤を支える信頼産業でなければならぬのに、その信頼に応えることができていない。今こそ業界は本業をもっと社会課題解決を目指す一大変革を遂げなければならない。その志のもとで発足した「ハの会」を取材した。

「ハの会」が発足

本業で社会課題解決

呼びかけ人は地域デベロッパー、リノベーション創業者で現職、談役の鈴木静雄氏。不動産業界に限らず日本の現状を「このままでは国が」びる。なんとか立ち直らせなければ死んでも死にきれない」と嘆く。「ハの会」の初会合(9月)では「語った。

高い志

「戦後から不動産・住宅産業はその事業の本質を極めてきた。ただ、最近気浮揚産業として突っ走ってきた。一方、日本には様々な社会問題が噴出しているが、その多くは住環境問題に起因してい

「売却の窓口」をFCC展開している価値住宅社長の高橋正典氏。

売主が安心して相談できる「ミカタ仲介」を実践している世田谷リアルエステート社長の大越孝弘氏。

不動産業界に若い優秀な人材を入れようと学生向けのイベントで業界の魅力を発信しているPower代表の橋裕一氏。

四天王寺大学准教授で、魅力あふまらつくりについて学生を指導している阪西洋一

氏。全宅連不動産総合研究所在籍中、「RENOVATION」の取材で全国を飛び回り、高い志をもつ不動産会社などのネットワークを共有する「すまいネットワーク」代表の岡崎卓也氏。

表の岡崎卓也氏。交わされた意見の一部を抜粋しよう。

「社会課題の解決に取り組んでいる事業者の存在を国民に知らせることができればイメーションアップにつながる」「私も不動産業を通じて社

会課題を解決したいと考えているが、正直何から始めていいかわからない。そのような方々の事例を知ることができればとてもありがたい」

「不動産業を通じて社会課題を解決しようとする不動産会社が生まれてきていることは確かなので、その火を消してはならない。そうした不動産会社を数年にわたって紹介してきた「RENOVATION」はなくなってしまうが……」例えば、「日本で一番大切にしたい不動産会社」といった賞賛の機会を設けるのも面白い。実現できれば、不動産業界に入ったものの職場で行き詰まりを感じている人たちが、そうした企業で働きたいということになり

業界内の人材流動化が活発化するかもしれない」

初会合ながら議論は白熱。今後の方向性も「まずは全国の心ある不動産会社に我々の存在と思いを伝え、結果を呼び掛ける」という方針で意見が一致した。思えば不動産業界の変革が必要なのは誰もが感じているのに、その兆しはいまだ見当たらない。活動の未広がりを感じて名付けられた「ハの会」が、その改革の芽となれるのかも不明だ。ただこの日、新たな種がまかれたことは確かである。

業界をリノベーション



今の街はお年寄りに冷たい。気軽に一休みできるベンチが随所に置かれ、安心して出掛けられるようになれば、それだけで温かい街が変わる。これも社会課題の一つである。

高齢者住宅と海外人材から考える

これからの沖縄の「事業」と「人材」戦略

定員
各会24名
※1社1名様まで
参加無料

沖縄で事業を成長させるために必要な視点を、2日間にわたって解説します。

1日目
高齢者住宅をつくる、立て直す

新規開設

収益改善

2日間の
セミナー



3日目
人を確保し、育てる

海外人材

採用・教育・定着

沖縄では、人口構造や産業環境の変化により、新たな事業機会への対応と、人材の確保・育成が重要な経営課題となっています。

高齢者分野では、今後の介護需要の拡大に伴い、高齢者が安心して暮らせる住まいづくりと、持続可能な高齢者住宅経営が求められています。

一方、介護、自動車整備、ホテル・宿泊など、さまざまな業界で人材不足が深刻化しています。海外人材の採用と育成は、今後の企業経営を支える重要な選択肢の一つです。

これからの沖縄で事業を成長させるためには、

「どのような事業をつくるか」、「既存事業の収益力をどう高めるか」、「必要な人材をどう確保し、育て、定着させるか」を一体で考えることが重要です。

DAY1 11月12日(木)

高齢者住宅セミナー

沖縄の介護需要拡大のなかにおける 高齢者住宅経営の可能性

新規開設から収益改善まで
沖縄で勝つ残る高齢者住宅経営モデル

✓ 第一部 13:30～15:00

テーマ

沖縄の介護需要拡大と高齢者住宅開発の可能性

内 容

介護需要の拡大を、新規開設・建築・設計・開発ビジネスにつなげる視点を解説。

✓ 第二部 15:30～17:00

テーマ

開設後の高齢者住宅を「利益の出る事業」に変える

内 容

マネジメント・集客・人材確保の3要素から、既存住宅の収益改善と安定運営を解説。

DAY2 11月13日(金)

海外人材セミナー

沖縄の人材需要拡大のなかにおける 海外人材の可能性

外国人を採る時代から、育てる時代へ
特定技能とGCPによる人材確保の沖縄モデル

✓ 時 間 10:00～11:30

テーマ

沖縄の人材不足を支える海外人材活用と
「育成」の仕組み

内 容

特定技能(介護・自動車整備・ホテル等)の活用

採用後の教育・定着

GCPによる「育成」の仕組み

協力企業・関係機関への参画



申込みは
裏面FAX
QRコード
から

主催

株式会社 介護事業研究会
大崎町大崎中央1-2-22 N.Sビル4階

セミナーに関するお問合せ：(株)介護事業研究会

協賛

株式会社 ライフリンクサポート
沖縄県那覇市久米2-5-15 1F 九州那覇ビル5階

TEL 06-6966-1500 受付：10時～18時(土日除く)

《沖縄地区・高齢者住宅事業セミナー》

一般社団法人

全国定期借地借家協会

会員募集のご案内

土地を活かし、建物と地域の未来へ



定借を「知る」から、 「活かす」時代へ。

全国の専門家とつながり、
土地・建物の新たな可能性を広げる
ネットワークです。

定期借地権・定期借家権は、土地や建物を手放すことなく活用し、新たな住まいや事業、地域の価値を生み出すための仕組みです。

当協会は、制度の普及と適正な活用を通じて、事業者・専門家・地域が学び、つながり、実務に活かすための場を提供します。

会員になるとできること

01 専門知識・最新情報を学ぶ

研修会・セミナー・事例共有を通じて、制度や法改正、実務の進め方を学べます。



02 全国の専門家とつながる

不動産・建設・金融・法律など、地域や業種を越えたネットワークです。



03 地域や自社の事業に活かす

土地活用、空き家・遊休地、公共不動産など、地域課題を事業提案へつなげ活かせます。



04 相談・情報発信に参加する

相談・情報交換・地域での取り組みを通じて、知識と経験を全国へ発信し、参加いただけます。



このような皆さまに

- ✓ 定期借地・定期借家を事業に活かしたい
- ✓ 全国の専門家・事業者とつながりたい
- ✓ 土地活用や不動産の提案力を高めたい
- ✓ 地域課題の解決や地域活性化に関わりたい
- ✓ 空き家・遊休地・公共不動産に取り組みたい
- ✓ 最新情報や実務事例を学びたい

協会理事のご紹介



理事長
太木 祐悟

創設当初から定期借地実務に関わる。主たる専門分野は、借地借家法、マンション再生、土地相続問題等。著書としては、定期借地権活用のすすめ、マンション再生、建築の視点でみる相続と土地の分割活用他



専務理事
速水 英雄

創設当初から定期借地実務に関わる。全国各地での自治体・住宅会社などの定借事業の支援を行い、空き家・空き地等の再生を定借活用等で推進している。自称「定借伝道師」。

理事：植田亮一
理事：内堀孝史
理事：金堀健一
理事：日笠真由美
理事：平田稔

理事：藤岡大介
理事：本山千絵

理事/事務局：関口能子
監事：吉松ころ

特別顧問：江口正夫（弁護士）

特別顧問：本郷 尚（税理士）

顧問：坪多 晶子（税理士） 顧問：今仲 清（税理士）

顧問：宮崎 裕二（弁護士）

顧問：松田 嘉代子（不動産鑑定士）

会員区分・年会費

正会員 年会費：30,000円

準会員 年会費：12,000円

※詳細はお問い合わせください。



お問い合わせはこちらへ



一般社団法人 全国定期借地借家協会 事務局 連絡先

東京都新宿区西新宿7丁目1-12 2階(ライフリンクデザイン研究所内)

TEL:03-6373-4236

MAIL:jimukyoku@teishaku-pro.org

HP: <https://www.teishaku-pro.org/>