

2011 年度 修士論文

**住宅地における民間主導型マネジメントの持続性に関する研究  
—デベロッパーの責任とその役割—**

Sustainability of Private Initiative Neighborhood Management in New Towns  
—Role and Social Responsibility of Urban Developer—

金 令牙  
Kim, Younga

東京大学大学院新領域創成科学研究科  
社会文化環境学専攻



## 目次

### 序章 はじめに

---

1.1 問題意識	3
1.2 研究の背景	3
【これからの開発が考慮しなくてはならないいくつかの問題点】	
1.2.1 大規模住宅開発の問題点	
1.2.2 地域コミュニティの弱体化	
1.3 研究の目的	5
1.4 研究の範囲	5
1.5 研究方法	5
1.6 研究対象	6
1.7 既往文献	6
1.8 研究の意義	6
1.9 用語定義	6

### 第2章 デベロッパーの社会的責任と役割

---

2.1 デベロッパーの社会的責任と役割	11
2.1.1 CSR の概念からのデベロッパーの定義	
2.1.2 「デベロッパーが持続的にまちづくりに関係する理由	
2.2 時間軸を考慮した住居地におけるデベロッパーの役割	14
2.2.1 人口バランスを考慮	
2.2.2 景観維持を考慮	
2.2.3 まちの個性考慮	
2.2.4 リスクへの準備	
2.2.5 安心・安全の考慮	
2.3 デベロッパーの社会的責任の認識とその活動	16
2.3.1 SS 株式会社の概要と CSR 活動	
2.3.2 MJ 株式会社の概要と CSR 活動	
2.3.3 YM 株式会社の概要と CSR 活動	

### 小結

### 第3章 デベロッパーの取り組み

---

3.1 事例1・コモンシティ星田	29
3.1.1 コモンシティ星田概要	
3.1.2 まちづくりコンセプト	
3.1.3 周辺施設	
3.1.4 コモンシティ星田の事業	
3.2 事例 2・コモアしおつ	36
3.2.1 コモアしおつの概要	
3.2.2 まちづくりコンセプト	
3.3.3 周辺施設	
3.3.4 コモアしおつの事業	
3.3 事例 3・グリーンヒルズ湯の山	42
3.3.1 グリーンヒルズ湯の山概要	
3.3.2 まちづくりコンセプト	
3.3.3 周辺施設	
3.3.4 グリーンヒルズ湯の山の事業	
3.4 事例 4・泉パークタウン	50
3.4.1 泉パークタウン概要	
3.4.2 まちづくりコンセプト	
3.4.3 デベロッパーの事業に対する姿勢	
3.4.4 周辺施設	
3.4.5 泉パークタウンの事業	
3.5 事例 5・ユーカリが丘	60
3.5.1 ユーカリが丘概要	
3.5.2 まちづくりコンセプト	
3.5.3 デベロッパーの事業に対する姿勢	
3.5.4 周辺施設	
3.5.5 ユーカリが丘の事業	

小結

## 第4章 時間軸からみた民間主導型マネジメントの変遷

---

4.1 住環境マネジメントの変遷	71
4.1.1 事例1・コモンシティ星田	
4.1.2 事例2・コモアしおつ	
4.1.3 事例3・グリーンヒルズ湯の山	
4.1.4 事例4・泉パークタウン	
4.1.5 事例5・ユーカリが丘	
まとめ	
4.2 時期別に求められる住環境マネジメント	102
4.2.1【人口バランス】	
4.2.2【景観維持】	
4.2.3【コミュニティ維持】	
4.2.4【生活水準維持】	
4.2.5【安全安心】	
4.2.6【自然保護】	
小結	

## 結章 デベロッパーの社会に対する責任

---

5.1 デベロッパーの認識転換の必要性	112
5.2 住環境マネジメントの持続性の新たな定義	113
5.3 研究の課題と成果	114

## 資料編

---

参考文献

事例の年表

住宅関連制度の年表

ヒアリング

謝辞



## 序章 はじめに

## 序章 はじめに

---

### 1.1 問題意識

### 1.2 研究の背景

【これからの開発が考慮しなくてはならないいくつかの問題点】

#### 1.2.1 大規模住宅開発の問題点

#### 1.2.2 地域コミュニティの弱体化

### 1.3 研究の目的

### 1.4 研究の範囲

### 1.5 研究方法

### 1.6 既往文献

### 1.7 研究の意義

### 1.8 用語定義



## 1. はじめに

### 1.1 問題意識

本研究は筆者が関わった UDCK (アーバンデザインセンター柏の葉) の存続に関する問題意識から発端した。UDCK に関係ある M デベロッパーは大手民間開発企業として新都市開発の最後の開発地と呼ばれる柏市北部 (柏の葉) を開発した。UDCK は公・民・学という主体で運営され、設立基金を担当、その地域の価値創出のために 2006 年から努力してきた。UDCK は住み始める人々の場として活用されるだけでなく、近接大学と連携し社会実験の拠点になり、コミュニティデザインの中心空間になっている。UDCK がこの地域に貢献する機能は数えきれなく多い。しかし、M デベロッパーはこの地域がある一定の開発段階に到達するとこの空間の投資を中止するという。すなわち、M デベロッパーが建設したマンションの入居者が埋まるまでの活動持续开展、分譲が終わったら、UDCK の資金調達は中止し、M デベロッパーのグループ会社である大型ショッピングモールの賃貸事業に専念するという。普段のデベロッパーと同じく、ある地域を開発し、ある目標の利益を得たら撤退していくことを意味している。柏の葉地域のヘソともいえる UDCK は重要なスポンサーを失ってしまい、その存続に危機がくるだろう。

ここで我々が呼ぶデベロッパーの意味を再び定義したい。「デベロッパー (developer)」という言葉は和語で訳して「開発業者」になる。その意味は大規模住宅地や市街地の開発・再開発による住宅および都市施設の総合的な建設・供給・経営を行う事業という<sup>1</sup>。「デベロップ (develop)」の「発達 [発展, 发育] させる<sup>2</sup>」である。したがって、言葉の意味自体を考慮したら、住宅地や市街地の開発・再開発を発達・発展していくことに考えられる。開発というのは初期の開発行為で短期間に終わることではなく引き伸ばして、長期的に持続して更新していく行為だと言える。まちはその段階ごとに様々な問題を抱いてあり、その解決を解決して行くことが真の「開発行為」といえるだろう。

高度成長期からバブル崩壊まで経済的に資産価値を上昇させるような状況によって不動産の公共性より「不動産イコール資産価値」という認識がデベロッパーの意味を変えてしまった。もちろん、デベロッパーの仕事は空間の新しい価値創出だといえる。しかし、その価値は居住者・生活者が存在するからこそ、その意味があることを自覚しなければいけない。人口減少や少子高齢化していく今日、一人ひとりの利用者・生活者を大切に考えながら、デベロッパーの本業の意味を広げて考える必要がある。

### 1.2 研究の背景

1962 年全国総合開発計画を受け、全国各地で開発が行われ、住宅供給が急増した。この時地価や住宅価格は上昇すると予想された。行政や公共機関、企業など様々な主体が不動産開発事業に乗り出した。1990 年初頭のバブル崩壊まで、不動産企業は短期間でビルを建て、高い値段で売り、利益を上げることが典型的な不動産開発の方式であった。しかし、この開発方式は様々な

<sup>1</sup> 巽 和夫「デベロッパーの役割と限界」建築雑誌 1971 9月号

<sup>2</sup> e プログレッシブ英和中辞典 (JapanKnowledge)

問題を生み出した。地域コミュニティの崩壊だけではなく、郊外化に伴う中心市街地の衰退、高齢化の進展等が各地から発生した。

【これからの開発が考慮しなくてはいけないいくつかの問題点】

1. 大規模住宅開発の問題点

①人口バランスの崩れ

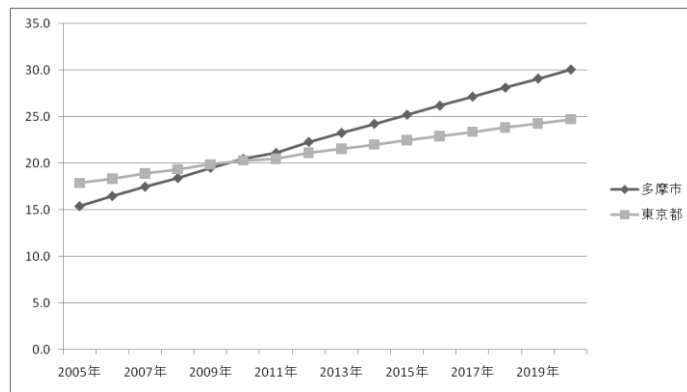


図1-1 東京都と多摩市の高齢化比率比較表

ニュータウン開発の始めから短期間で比較的に同じ世帯が一気に入居したことで、地域全体に居住者・世帯の高齢化が進み始めている。こういう状況に高齢者はまだニュータウンに残りつつ、世帯分離した子供世帯はニュータウンから出続けている。そして社会全

般的に少子高齢化が強まっている。1960 年高度成長期からつくり

始められた多数のニュータウンがいだいてある問題で多摩ニュータウン、千里ニュータウンなどがある。

②公共施設や商業施設の遊休化

学校・幼稚園・医療施設などの遊休化が始まり、その一部は閉鎖されてある。この原因としては、①のように人口バランスが崩れ、特に乳幼児・子供の数が減少したことである。また、長期に渡って住宅・施設・インフラ等の設備の耐久性が低く、改善・建て替えを必要になっている。

千葉県柏市北部にも 1980 年代、開発のブームがあり、民間企業による宅地開発が行われた。その中でも、分譲当時、不動産業界で話題になり多くの見学者が訪れたものとして「柏ビレジ」がある。しかし、分譲以来 30 年が経った現在、人通りが少なくなり、街の中心のアイビーモールにあった東急ストアは撤退し、銀行も ATM になり、空き店舗が目立つ状態である。分譲が終わると撤退するといった民間企業のこれまでの開発手法を再検討する必要性がある。

また、約 40 年前の住宅供給によって同時期に一気に建てられた住宅が年月と共に老朽化を進め、建てなおしや取り壊しが必要になってきている。当時の技術で建てられた住宅にはバリアフリーの経年がなく、エレベーターのない団地やアパートが点在し高齢者にとっての困難となっている。

③商業施設の衰退

社会経済的背景の問題で経営努力の不足でもあると思うが、ニュータウン内の店舗が撤退して出て行く場合がよく見られる。多摩ニュータウンやこれの根本原因は車社会の中で比較的に小規模の商業施設が大型ショッピングモールと比べ競争力を失ったことである。結果、「買い物難民」と

呼ばれる運転が難しい高齢者が多数存在している。

## 2. 地域コミュニティの弱体化

近年、少子高齢化・人口減少と共に単身世帯が増え、背景に地域コミュニティが弱くなっていくことが指摘されている。学校単位で造られたコミュニティは小中学生の子供が世帯分離し離れていくと共に、近所の人たちと話す機会がなくなり、コミュニケーションは殆ど行われていない住宅地も多い。それで、老人の孤独死やひきこもり、介護・育児の疲れ、防犯/犯罪の不安など、多様な暮らしの問題が起こっている。

### 1.2 研究の目的

郊外住宅地開発では様々な主体で行われる。その中では公的住宅と民間企業で行われる住宅開発がある。行政が主体となることで公共性があるとみなされ、財源、権限、責任を行政が負ってきた。しかし、行政は財源不足、行政による公共サービスの質的低下の理由から、行政主導のまちづくりの限界が見えてくる<sup>3</sup>。

そこで本研究は民間住宅を対象にする民間住宅を対象として、その可能性を明らかにするために以下のことを目的とする。

- ①郊外住宅地開発を行う民間企業における社会的責任の認識度を把握し明らかにする。
- ②各民間企業の事業を把握し、各事例からデベロッパーの役割を明らかにする。
- ③開発中または後における事業の内容を時間軸で評価し、住環境の形成と展開に及ぼした影響を明らかにする。
- ④最後に、各事例の民間企業が住環境を形成する上で社会的役割と責任を兼ね備えた快適な住環境の持続可能な事業モデルを提案する。

### 1.3 研究の範囲

本研究の範囲は住環境を形成する住居地を対象にする。住環境の範囲対象は住戸内部の環境ではなく住戸外、地域・地区レベルと近隣レベルを含めた空間にする。(図 1-2)

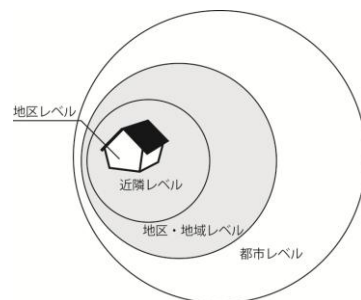


図 1-2 住環境のレベル(出典:齊藤広子 2011)

### 1.4 研究方法

各事例の実態調査を資料と会社の関係者のヒアリングをもとに事業内容を把握する。

①発展経緯、②事業内容と企業の役割、③対象エリアの変遷を考察し、地域管理における各組織の課題と可能性を明らかにする。

#### 【事例調査の流れ】

事例を選定するために事例調査は全部で3段階行った。1次調査では文献調査やインターネット検索から大規模の宅地造成や面的開発事業、オフィスビルの建設やマンション分譲等、不動産

<sup>3</sup> 小林重敬編 計画システム研究会著 「協議型まちづくり」学芸出版社 p.31

関連事業を行う企業を選んだ。不動産関連産業の旧財閥系、金融・商社系、ゼネコン、デベロッパー、ハウスメーカー等 12 ヶ所の顧客相談室と知人を対象に「研究の趣旨」と「持続的に住環境マネジメントが行われる事例の有・無」、「調査の協力」についての可能の可否を尋ねた。その結果電鉄系 2 ヶ所、面的開発デベロッパー 3 ヶ所、ハウスメーカー 1 ヶ所、総 6 ヶ所から返信が届いた。(表 1-1 1 次調査概要)

表 1-1 1 次調査概要

業種別	会社名	連絡した日	対象所	調査日
ハウスメーカー	SS 株式会社	2010 年 12 月 12 日	設計部	2011 年 1 月 31 日
面的開発デベロッパー	MJ 株式会社	2010 年 12 月 13 日	営業統括部	2011 年 1 月 27 日
	YM 株式会社	2011 年 3 月 19 日	街づくり推進室	2011 年 3 月 28 日 <sup>4</sup>
		2011 年 1 月 17 日	タウンマネジメント室	. <sup>5</sup>
電鉄系	C 鉄道株式会社	2010 年 12 月 14 日	都市生活創造本部	2011 年 1 月 20 日
	D 鉄道株式会社	2010 年 12 月 16 日	事業創造本部	2011 年 1 月 19 日

その 6 ヶ所の企業に直接伺い、該当会社の概要と先進事例について紹介をもらった。電鉄系の C 鉄道株式会社からも事例を紹介もらったが、企業の理念や担当者の社会的役割についての考え等が研究の趣旨と外れたので事例選定から外した。D 鉄道株式会社はエリアマネジメントに関する企業活動の歴史 E 株式会社が浅く、紹介地域も観光地であったため、事例調査の対象から外した。その結果 3 ヶ所の企業を対象に 2 次調査を行うようになった。(表 1-2 2 次調査概要)

表 1-2 2 次調査概要

会社名	1 次調査日	対象所	2 次調査日	対象所
SS 株式会社	2011 年 1 月 31 日	設計部	2011 年 5 月 16 日	設計部
MJ 株式会社	2011 年 1 月 27 日	営業統括部	2011 年 5 月 10 日	営業統括部
YM 株式会社	2011 年 3 月 28 日	街づくり推進室	2011 年 4 月 26 日	街づくり推進室 <sup>6</sup>

3 次調査は実態調査である。各会社から紹介してもらった対象を直接訪問し、営業担当者や住民を対象にヒアリングを行った。

表 1-3 3 次調査概要

会社名	選定された事例	3 次調査日
SS 株式会社	コモアしおつ	2011 年 5 月 24 日
	コモンシティ星田	2011 年 5 月 27 日
	グリーンヒルズ湯の山	2011 年 6 月 2 日
MJ 株式会社	泉パークタウン	2011 年 5 月 20 日
YM 株式会社	ユウカリが丘	2011 年 4 月 26 日

<sup>4</sup> YM 社は東大震災有り、1 次調査は会社関連書類/DVD/パンフレット等を通じて企業や全般的な事例調査を終えた。

<sup>5</sup> E 株式会社の関係者から筆者の研究趣旨に的確な事業を行うことで返信をもらったが、基本的に論文に関する担当者の紹介は企業機密であることを知られた。主に経済活動を行う企業として事業マニュアルなど、事業機密を維持することは企業の存続と関係があることは納得できる。しかし、企業の責任や役割として経済的な利益だけではなく、学文的な面から研究の可能性を開くことも社会のために重要な役割だと思われる。これから利益追求だけではなくアカデミックの分野でも開放的な企業になることを望む。

<sup>6</sup> 本社と事例との距離が近く、本社の担当者と現地調査を一緒に行った。

## 1.5 研究対象

本研究の対象となる住宅地は、下記の基準により選定した。

- ①企業の自薦した住宅地
- ②郊外にする住宅地
- ③現在まで開発が進行中である住宅地や現在までデベロッパーと居住者が関係している住宅地

この選定基準に準じ、全国から5ヶ所の住宅地（表1-4）を選定し、研究対象にした。本研究は3社からの自薦を通じ、該当企業が住環境の持続可能性について考慮する主眼点が注目できるようにした。各会社の代表事例の概要は以下のようである。

表1-4 代表事例の概要

会社	SS社			MJ社	YM社
名称	コモンシティ 星田	コモアしおつ	グリーンヒルズ 湯の山	泉パークタウン	ユーカリが丘
開発年代	1991年－1995年	1991年－現在	1986年－現在	1969年－現在	1971年－現在
開発事業者	SS社	SS社	SS社	MJ社	YM社
立地	大阪府交野市	山梨県上野原市	愛媛県松山市	宮城県仙台市	千葉県佐倉市
主な通勤地	大阪	東京	松山市	仙台市	東京

## 1.6 既往文献

不動産業の業態や史については、浦池によって研究されてきた。地理学では大手デベロッパーに住宅地開発の動向が全国規模で（松原、1982）、都市圏規模で明らかにされた（藤田、1972；千葉、1994）。特に松原（1982）は特定のデベロッパーおよび住宅地開発の地域的展開に関して考察してある。また特定のある私鉄系デベロッパーによる不動産事業については小原（2006）によって研究された。

上で整理したように、既往の研究の多くは開発種別ごとの空間的展開や戦略性を考察している。それらの開発は不動産事業の社会的役割や企業倫理に関する研究は少ない。デベロッパーの機能が多岐にわたり、その企業の不動産事業が物理的な空間ではなく社会に及ぼす影響が大きい分、企業の社会的責任に関する評価を明らかにすることが必要である。

## 1.7 研究の意義

ここでデベロッパーの役割として住民が協力し、暮らせるようなサポートをすることが必要になるといえる。その一つは住民に対してコミュニティ形成のきっかけに繋がり、もうひとつはコミュニティ形成のためのサポートメニューの提案である。

## 1.8 用語の定義

本研究において、筆者が独自に定義して用いる用語を列記し、解説する。

【住宅地】

住宅地とは、戸建て住宅と集合住宅が混在した住宅が多い地域を示す。その中には生活の利便施設・公共施設も含む。

【デベロッパー】

デベロッパーとは、対規模な宅地造成を行い、マンションや戸建て分譲といった事業の主体になる企業のことである。開発事業者と同じ意味を示す。

【住環境マネジメント】

住環境マネジメントとは、住環境の開発・維持・向上・社会的問題の解決のためにデベロッパー（開発事業者）が行う日常中での事業のことである<sup>7</sup>。

【社会的責任】

責任とは、ある人の行為と関連し、これから起きることあるいは起きたことにその原因になる行為者の結果に対しての義務である。

不動産の資産を与えられて、その責任に応じて、サポートをしないといけない。

【役割】

役割とは、当然にしなければならなく引き受ける任務を示す。

---

<sup>7</sup>齊藤広子では「住環境マネジメントとは、住環境の開発・維持・向上のために地域の共同体（不動産所有者・利用者・専門家/専門家団体）が行う日常中での事業。」

## 第 2 章 デベロッパーの社会的責任と役割

## **第2章 デベロッパーの社会的責任と役割**

### 2.1 デベロッパーの社会的責任と役割

#### 2.1.1 CSR の概念からのデベロッパーの定義

#### 2.1.2 「デベロッパーが持続的にまちづくりに関係する理由

### 2.2 時間軸を考慮した住居地におけるデベロッパーの役割

#### 2.2.1 人口バランスを考慮

#### 2.2.2 景観維持を考慮

#### 2.2.3 個性ある地域づくりを考慮した仕掛けづくり

#### 2.2.4 リスクへの準備

#### 2.2.5 安心・安全の考慮

### 2.3 デベロッパーの社会的責任の認識とその活動

#### 2.3.1 SS 株式会社の概要と CSR 活動

#### 2.3.2 MJ 株式会社の概要と CSR 活動

#### 2.3.3 YM 株式会社の概要と CSR 活動

### 小結



## 2.0 目的

---

本章では現在まで問われた民間開発事業者の役割とその社会的な責任について論じる。

## 2.1 デベロッパーの社会的責任と役割

---

### 2.1.1 CSR(企業の社会的責任)の概念からのデベロッパーの定義

日本において、「デベロッパー」という用語が使われるようになったのは1960年代後半以降である。当時は急速な都市化に対応するために民間企業による都市開発が必要とされ、それ以降、デベロッパーによる不動産事業が活発になった。

不動産関連事業を浦池（1990）は不動産事業（Dealer）、開発業（Developer）、仲介業（Broker）に区分し、このうち「手を加えて（開発・建設）販売」する事業を開発業と定義した。そして、開発業は開発後利用者に売却する「開発・処分型」（分譲事業）と賃貸する「開発・賃貸型」（賃貸事業）に分類される。（深海編著、不動産事業スキーム・ファイナンス研究会、「不動産事業スキームとファイナンス」、清文社、2004）つまり、既存の定義によると不動産開発を伴う分譲事業と賃貸事業がおもな役割でそれを行う主体がデベロッパーであるといえよう。デベロッパーの機能としては、マーケティング、立地分析、資金調達、企画提案、行政均衡、関係者利害調整、テナント誘致、事業運営、総合的組織化がある。

従来のデベロッパーの事業は戦略性や空間に注目するだけであり、社会に対する役割や責任については言及を忌避してきたといえる。

不動産事業の多くを占める都市開発についてCSR（企業の社会的責任、以下省略）の概念を考察した姫野貴司（2007）は経済産業省の「CSR（企業の社会的責任）」を記された内容に基づき、以下のように都市開発CSRの概念を整理している。

- ①民間事業者の自主的な取り組み
- ②ステークホルダーとの交流のなかで実現される取り組み
- ③事業活動に付随する経済・社会・環境面からの取り組み
- ④民間事業者を取り巻く環境に合わせた多様な取り組み
- ⑤CSRに取り組む上での、民間事業者内部の組織体制の構築を含む取り組み

この中で⑤番は民間企業内の組織体制の内容であるから取り上げず、①～④を考慮する。

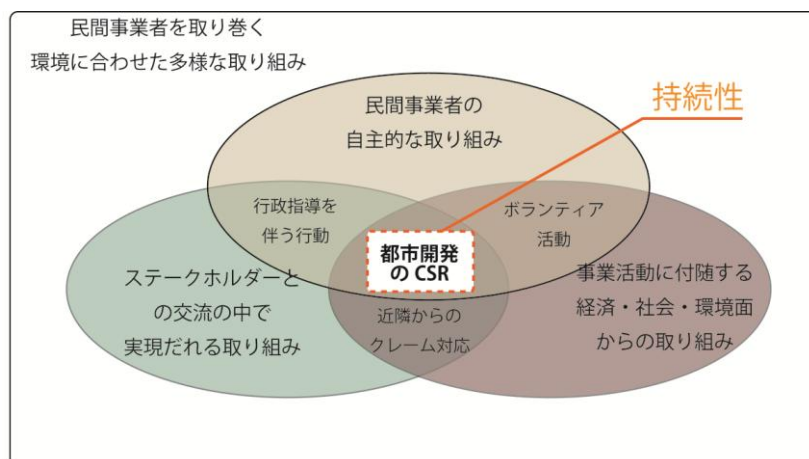


図 2-1 都市開発の CSR と一般都市開発との差異(出典:姫野貴司(2007)から筆者編集)

都市開発の CSR とは、民間事業者が取り巻く多様な不動産事業の中で、それらが自主的にステークホルダーと交流しながら、事業活動から経済・社会・環境面に取り組む行為といえる。

ただし、社会奉仕活動など、ステークホルダーとの交流がない取り組みの場合は CSR とはいえない。また、環境アセスメントなどの行政の指導に従う活動や法律を守る行為も単なる一般の都市開発といえる。近隣からのクレームに対応する行為も、民間事業者の自主的な取り組みがないため、都市開発の CSR とはいえない。

以上より総合的に定義すると、不動産開発事業の CSR とは、“不動産事業を担う民間事業者が自主的なステークホルダーとの交流において行う、経済・社会・環境面で不動産開発を伴う分譲事業と賃貸事業のマーケティング、立地分析、資金調達、企画提案、行政均衡、関係者利害調整、テナント誘致、事業運営、等”と定義できる。筆者はさらに不動産開発事業が一時的ではなく、継続性・持続性がある事業に限定したい。(図 2-1)

### 2.1.2 デベロッパーが持続的にまちづくりに関係する理由

経営学分野の論議をもとに企業が地域まちづくりに関係する根拠について 4 つにわけることができる。

#### (1)ステークホルダーによる「企業の社会的責任」

「企業の社会的責任」とは、特定時点から社会が企業について持つ経済的・法律的・倫理的及び財量的期待を含め (Carroll,1979) 個人・組織・社会制度等の総合依存性の認識を、モラル的・倫理的・経済的価値の枠から行動に移すこと (MacFarland,1982) を意味する。

「ステークホルダー」とは企業を含んだ理解関係者、具体的には、株主、従業員、労働組合、消費者、取引業者、金融機関、地域住民、公益団体、地方自治団体、政府等を示す。この定義によると企業の意思決定と行動に理解関係を持ち、企業活動から多く影響を受けるのは株主だけではないため、株主は単に重要なステークホルダーの一部にしかない。企業は株主以外のステークホルダーについても重大な責任を持っているのである。言い換えると、企業とは株主だけの

事ではなく、「社会の器」といえるという考えである。

本研究の問題意識に最も当てはまる用語定義を先行研究事例から以下のとおり引用した。

企業の社会的責任とは「企業と社会の持続可能な発展を促進することを目的として、不祥事の発生を未然に防ぐとともに、経済・環境・社会に対して、積極的に貢献していくためにマルチ・ステークホルダーのエンゲージメントを通じて、ともに進める制度的義務と主体的取り組みの責任」（水尾ら編 2007）と定義する。

社会貢献活動を定義すると「企業が自ら社会の課題に取り組み、直接の対価を求めることなく、資源や専門能力を投入し、その解決に貢献すること」である（日本経団連編著、2008:16）。

これをもとに筆者は宅地開発を行う民間不動産企業の社会的責任の活動を「民間事業者が開発する住環境の社会的課題解決に目的が絞られた活動」と定義したい。この場合「住環境」とは、浅見（2001：3）を参考に「住居や生活の場を取り巻く生活環境の総体であり、狭義に物的な住宅まわりの環境、広義には社会的、経済的、文化的な環境も含む」空間とする。（表2-1）また「社会的課題」は不動産事業スキーム・ファイナンス研究会（2004：37）が選んだ「21世紀の課題」を参考に「地球環境問題」、「少子高齢化」、「社会と関わり方の変化」、「多様化する生活スタイルによるニーズ」、「協力による付加価値創造」等を課題として選んだ。

表2-1「住居」関連類似語の概念比較（出典：小泉（1985））

用語	英語	概念定義
住戸	Dwelling unit	集合住宅の単位を個性する個々の住宅
住宅	Housing, Dwelling house	ひとつの世帯が独立して家庭生活を営むことができる建築物または完全に区画された建築物の一部
宅地	Building lot	建築物の敷地として供される土地
住居	Housing, Residence	人の居住する場。住まい。住宅・宅地の他、住環境を含む総状
居住	Dwelling life	住生活。住むという行為。物としての住居と生活する人との相互関係を示す語
住環境	Residential environment	住居を取り巻く諸条件からなる生活環境。自然条件、施設条件、地域社会条件を含む

## （2）開発された「自己利益」

地域社会が衰退するとそこに立地している企業の繁栄も危なくなる。企業の社会貢献という形から経済社会の健全な発展に積極的な役割を果たすことは長期的に考えると企業自体の利益になる。結局企業がまちづくりに関係することは単純な費用ではなく一つの投資ということである。

## （3）企業は「企業市民」

どの企業でも地域社会の一員としての立場があり、単純な経済的存在だけではなく、地域社会に多かれ少なかれ影響力をもつ社会的存在であることをいう。すなわち、地方企業、進出企業や地域に立地した企業はその地域における経済社会の一つの主体であり、まちづくりに積極的に参加し、市民として責任を果たすべきといえる。

## 2.2 時間軸を考慮した住居地におけるデベロッパーの役割

デベロッパーが行う開発の形態は様々である。例えば丸の内や六本木のような大都市開発もあるが、本研究では住居地における開発事業者の役割を、時間軸を考慮して考えたい。参考文献として「住まいのまちなみを創る 工夫された住宅地・設計事例集（2010）」を利用<sup>8</sup>し、10 個のまちなみキーワードから時間軸で開発事業者の役割を提示する。

### 2.2.1 人口バランスを考慮

住宅地は時間が経つと共に構成人口の年齢も高くなっていく傾向がある。それによってまちの活力の低下や社会負担の増加が引き起こされる。加えて、人口減少がまちの空洞化に繋がっている。こうした傾向を防ぐためには、若者世帯を意図的に地域に転入させる仕組みをつくる必要がある。

#### 【1 世代に渡る長期開発】

「高蔵寺ニュータウン計画」を執筆した高山英華（1967）は年齢構成の予測の部分を見るとニュータウン開発で都市が自立性を獲得するためには 25～30 年（1 世代）の間、その開発事業者の責任において育成していく必要を主張している。ある住宅地を 1 世代に渡って開発をする行為によって人口構成は偏りの少ないものになっていくことを想定したのである。短期間、例えば 10 年間で終了する開発を行うと相当な年齢構成のアンバランスを残したまま青年層及び中高年齢構成が少なくなる。しかしこれが 25 年になると人口が増え、かなり正常なものに近くなる。

#### 【世代交代】

1 世代かけて開発を行わない場合には、世代交代を利用した人口バランスの維持を求めることができる。例えば、住宅形成から 30 年が経過すると戸建住宅のリニューアル仲介事業や、地域ストックを活用した住み替えを支援する事業を展開することができる。これにより若者と高齢者による人口構成をバランスよく維持することができる。

### 2.2.2 景観維持を考慮

1960 年代に開発された多くの住宅地では 1 次回目の建替が進み、長寿命住宅が建設され、さらに 2 次回目の建替が行われている。美しいまちなみを創出し、景観を維持・管理することは地域価値向上のための重要な項目である。建築協定や地区計画を開発事業者に構成させ景観を維持していく事、そして、開発当時だけではなく長期に渡る景観が維持できるようなデベロッパーによる仕掛けが必要だ。

<sup>8</sup> 「工夫された住宅地事例」164 地区と最新の住宅地「エクストラ（EX）事例」13 地区 10 のキーワードとは①テーマ性②道路と敷地の構成③オープンスペースとコモン④景観⑤ルール⑥サステナビリティ⑦コミュニティづくり⑧安全・安心⑨維持/管理⑩複合性である

### 2.2.3 個性ある地域づくりを考慮した仕掛けづくり

開発ごとに特定のテーマを設定し、住宅地の差別化を図る例は高度経済成長が終わる頃から、停滞する需要と減少する開発余地のため増えてきた<sup>9</sup>。地域の個性を表現するためには設計段階の空間構成、機能、意匠、維持管理がある。近年、地球温暖化や生物多様性への関心の高まりによって、環境共生が大きくテーマになっている。そのため開発についても多少「環境共生」のテーマを意識している傾向がある<sup>10</sup>。しかし、世代交代や転入者増加の結果、一般の住宅地と区別がつかなくなることもあり得る。

### 2.2.4 リスクへの準備

リスクマネジメントの経営学的な意味は「企業や特定の事業に関わるリスクを分析し、そのリスクをどのように管理・制御すればよいか」<sup>11</sup>である。リスクマネジメントについては、リスクを未然に防ぐことができず損失が現実化した場合に備え、財務面でどのような準備をすることができるかに関しての言及が多い。本研究では住居地におけるリスクマネジメントとは、少子高齢化（未然に防ぐことができないリスク）が進む中で不動産開発を行う企業ができる財務面での対処できる事業活動を考慮することが考えられる。

### 2.2.5 安心・安全の考慮

人間の1次的基本欲求として安全・安心がある。住宅地の安心・安全については防犯環境設計（CETED）によると監視性の確保、領域性の強化、接近の制御、被害対象の強化・回避の4原則として解釈、実践されている。その中、住環境レベルで、民間開発事業者が対策のできる役割は「監視性の確保」と「領域性の強化」である。

監視性の確保のため、設計段階でできることは道路形成、外構の見通し、街灯や門灯・玄関灯による夜間照度などの設計初期段階がある。最近はタウンセキュリティ、警備員巡回、街頭防犯カメラの設置が増えている。タウンセキュリティの事例は多くないが、販売終了後の開発事業者による管理や費用負担、フリーライダー対策、住民の意識の問題がある。開発事業者が長期に渡ってセキュリティを担当するならば、住民の意識を向上させる仕掛けをする必要がある。

領域性の確保ではデベロッパーによるまちびらき時期での住民に対するルール策定、コモン広場の管理、地区計画・建築協定の存在、住民による定期的な清掃な活動が挙げられる。

最も理想的な安全・安心の確保は住民同士で顔を覚え、安全を維持していける仕組みをつくることであり、デベロッパーの役割である。また、防災センターや震災対策本部を設置したり、防災士資格を持つことも該当される。

<sup>9</sup>財団法人住宅生産振興財団編「住まいの街並みを創る」建築資料研究社 p.405

<sup>10</sup>財団法人住宅生産振興財団編「住まいの街並みを創る」建築資料研究社 p.404

<sup>11</sup>リスクマネジメント協会（日本 RIMS 支部）のホームページから抜粋 [http://www.arm.gr.jp/rm\\_nyumon/m\\_igi.html](http://www.arm.gr.jp/rm_nyumon/m_igi.html)

## 2.3 デベロッパーの社会的責任の認識とその活動

### 2.3.1 SS 株式会社(以下 SS 社)の概要と CSR 活動

#### (1) SS 株式会社の概要<sup>12</sup>

表 2-2 SS 社の概要

商号	SS 株式会社
設立	1960 年 8 月 1 日
資本金	186,554,000,000 円
従業員数	21,745 名(連結) 14,120 名(単体)
事業種目	建設業、宅地建物取引業、都市開発等

1960 年、戸建住宅建設から会社が設立、約 50 年の歴史がある、主に戸建て住宅を販売する会社である。住宅メーカー部門として収益 1 位を示し、資本金約 1900 億円持つ大手企業である。主な事業は住宅建設業・宅地建物取引であるが、不動産コンサルティングやデベロッパー事業も担当している。

表 2-3 SS の具体的な営業種目

建築関連事業		不動産コンサルティング事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>・建築工事の請負及び施工</li> <li>・建築物の設計及び工事監理</li> <li>・造園工事及び外構工事の設計、請負、施工及び監理並びに樹木の育成及び売買</li> <li>・土木工事、大工工事等</li> <li>・工事の請負及び施工土地の測量及び地質調査</li> <li>・建築材料及び緑化造園材料の製造及び売買</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>・不動産の売買仲介及び代理</li> <li>・不動産の管理及び鑑定並びに不動産コンサルティング</li> <li>・有料老人ホームその他医療・介護系施設の経営並びにこれらに関する経営コンサルティング</li> <li>・スポーツ施設、保養所、研修所、飲食店、宿泊施設及び売店の経営並びにこれらに関する経営コンサルティング</li> <li>・職業能力開発施設の運営</li> <li>・当社と同一資本系列会社のための福利厚生施設経営</li> </ul>
デベロップメント事業	金融関連事業	他
<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域開発、都市開発及び環境整備に関する調査、企画、設計、エンジニアリング、マネジメント及びコンサルティング</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・第二種金融商品取引業特許権その他知的財産に関する権利の取得、利用及び管理</li> <li>・金銭の貸付、債務の保証及び動産のリース業</li> <li>・有価証券の保有、売買及び運用</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・家具、室内装飾品、家庭用電気製品、住宅設備機器、医療機器及び日用品雑貨の売買</li> <li>・廃棄物の収集、運搬、処分及び再資源化に関する事業</li> <li>・情報処理サービス事業並びに出版物の製作及び売買</li> <li>・コンピューターソフトウェア及び情報処理システムの開発、売買及び貸借</li> <li>・道路貨物運送業、倉庫業及び警備業並びにこれらの取次及び代理</li> <li>・広告代理業、損害保険代理業及び生命保険の募集に関する業務</li> </ul>

#### (2) 会社の理念

SS 社では「人間愛」、「真実・信頼」、「最高の品質と技術」、「人間性豊かな住まいと環境の創造」という 4 つの理念をもとに行動することを目指している。「人間愛」が基本になり、住宅団地のコンセプトや理念に繋がる。特に「人間性豊かな住まいと環境の創造」では都市開発に関して社会的使命を果たすことを強調している。

<sup>12</sup>SS 株式会社ホームページ 2010 年 3 月末データ

### (3)住環境における CSR の内容

CSR 環境活動の内容としてテーマ別取り組みが9個に分かれており、それらは、①地球温暖化防止、②生物多様性、③資源環境、④科学物質の管理、⑤まちづくりとコミュニティ、⑥安全・安心・快適、⑦ステークホルダーコミュニケーション、⑧ひと（会社内の人材）、⑨社会貢献活動である。その中で本研究の研究範囲である住区・地域レベルの活動は⑤のまちづくりとコミュニティである。

さらにまちづくりとコミュニティは「まちづくり憲章」・「まちづくり方針」、「経年美化」のまちづくり、「nX豊か」のまちづくり、分譲住宅フェア「街並み参観日」、「ひとえん」によるコミュニティの熟成、賃貸住宅のまちづくりで分けられる。簡潔に説明すると以下のとおりである。

#### 【地域維持・管理のための方針 まちづくり憲章・まちづくり方針】

まちづくり憲章の内容は以下のようである。（表 2-4）

2005 年度から長期に渡る社会責任を果たす趣旨で「4つの価値」に基づく「24の指針」をもつ「まちづくり憲章」が制定された。地域の維持・管理のために、現在までの優秀事例から運営要因を分析、生活・タウン・経済・環境の項目を基準とし、まちづくりの持続可能性という考えに基づいて改めてまとめたものである。大きく考える4つの価値（環境価値・経済価値・社会価値・住まい手価値）をベースにした「生活マネジメント」、「タウンマネジメント」、「経済マネジメント」、「環境マネジメント」という4つの視点を持ち、まちづくり基本方針や具体的な24指針を考慮しながらまちづくりを進めている。

表 2-4 まちづくり憲章項目内容

生活マネジメント	タウンマネジメント	経済マネジメント	環境マネジメント
<ul style="list-style-type: none"> <li>・防災配慮</li> <li>・防犯配慮</li> <li>・ユニバーサルデザイン導入</li> <li>・健康配慮</li> <li>・多世代居住対応</li> <li>・多様なライフスタイルへの対応</li> <li>・生活の機能性確保</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・良好な景観形成</li> <li>・周辺地域への配慮</li> <li>・地域デザインの継承・醸成</li> <li>・コミュニティの醸成・維持</li> <li>・周辺コミュニティの配慮</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・長期的視野のコスト管理</li> <li>・コストと価値のバランス管理</li> <li>・循環型地域経済の育成</li> <li>・地域資源の活用</li> <li>・円滑な住み変え対応</li> <li>・時代変化への対応</li> <li>・まちのブランドの創出・維持</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・資源の有効活用</li> <li>・省・創エネルギー配慮</li> <li>・有害物質の削減</li> <li>・地域の生態系の保全・育成</li> <li>・地域自然環境の活用</li> </ul>

#### 【分譲住宅の紹介・イベント「街並み参観日」】

SS社は1977年からコモン（＝Common：共有）を会社全体のコンセプトにし、共有広場や街路からの隣人同士のつながり・コミュニティを意識し設計をしてきた。そのSS社の取り組み・思想・まちづくり設計を多くの消費者に理解してもらうため、2006年から春と秋年2回「まちづくり参観日」を全国一斉に開催している。建売住宅の多くが環境共生住宅と住宅性能評価書を取得している物件である。

#### 【景観美化を考慮した「経年美化」のまちづくり】

「経年美化」のまちづくりでは、劣化しない素材を選んで耐久性の高い施工方法を採用するこ

と（ハード面）と、まちが完成した後の運営と環境との調和を図る循環型の暮らし（ソフト面）とのバランスを求めている。

【居住者の出会いを重要視している「ひとえん」】

企業理念の「人間愛」をベースに、「ひとえん」を、SS社は住宅メーカーとして空間的な‘場づくり’、コミュニケーション活性化のための‘きっかけづくり’、まちの管理を担当する‘組織づくり’の支援という3つの視点から考え、まちのコミュニティ形成に取り組んでいる。

・‘場づくり’は住民同士が出会い、集う場（空間）づくりや、わがまち意識を醸成する愛着空間づくりを意味する（維持管理ルールも含む）。例として、一つの庭から街を育てる「つながる庭」、まちに点在する集まり場、様々な活動ができる場、まち意識を熟成する「まちの顔」が挙げられる。

・‘きっかけづくり’は住民同士が出会うイベントの実施や、コミュニティ活動の声掛けなどのきっかけづくりを意味する。食事系（食事会・隣人祭りなど）、花緑系（植樹祭・ガーデニングイベントなど）、維持管理系（公園の草刈り・住まいのお手入れセミナーなど）が挙げられる。

・‘組織づくり’はコミュニティの代表として、住民の意見をまとめる組織の設立サポートや、加入促進を行うことを意味する。自治会、管理組合、建築協定委員会を形成する事である。

【n×豊か（エヌバイユタカ）】のまちづくり

隣地の庭（緑）や周辺環境との「つながり」を考慮しながら配棟や植栽を計画し、自然とつながる住まいづくりを考える設計手法を意味する。「n×豊か」のポイントは、個から始めて「豊かな住まい」と「豊かな街」を同時に作り出し、緑の冷氣効果を活かした景観の高いデザインや生活領域として隣人住人間のコミュニティ形成を促す役割をしている。代表的な事例では中町台と山梨県上野原市に位置するコモアしおつがある。（第3章で紹介）

【賃貸住宅のまちづくり】

複数の賃貸住宅で構成されるシャーマゾンタウンでのコミュニティを形成し、入居者とオーナーの満足度を高めようとする。



## 2.3.2 MJ 株式会社の概要と CSR 活動

(1) MJ 株式会社(以下 MJ 社)グループ概要<sup>13</sup>

表 2-5 MJ 社の概要

商号	MJ 株式会社
設立	1937 年 5 月 7 日
資本金	141,373,214,071 円
社員数	1,421 名(出向者を含む)
営業種目	オフィスビル・商業施設などの開発、賃貸、管理 マンション・建売住宅などの建設、販売 収益用不動産の開発、資産運用 住宅用地・工業用地などの造成、販売 余暇施設などの運営 不動産の売買、仲介、コンサルティング

1937 年に設立された MJ 株式会社（以下 MJ 社）は資本金約 1400 億円の日本で有名な旧財閥系のデベロッパーである。設立しておよそ約 80 年以上の歴史があり、総社員数は約 1400 名、経済基盤が堅固な会社である。バブル経済期に分散投資した賃貸事業を、再び丸の内地区に集中し、1990 年代後半から丸の内再開発を展開してきた<sup>14</sup>。営業種目はオフィスビル・商業施設などの開発、賃貸、管理、マンション・建売住宅などの建設、販売、収益用不動産の開発、資産運用、住宅用地・工業用地などの造成、販売、余暇施設などの運営、不動産の売買、仲介、コンサルティングである。主な 8 つの営業項目は以下の表 2-6 である。

表 2-6 MJ 社の具体的な営業種目

ビル事業	住宅事業	資産開発事業	海外事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ビルの開発/賃貸/運営管理</li> <li>・大型ショッピングセンターの運営、駐車場事業、地域冷暖房事業等</li> <li>・大規模、エリアマネジメントの観点から都市機能を充実する。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・マンション/戸建住宅/宅地の開発、分譲</li> <li>・コンサルタンティング、マンション管理、ゴルフ場の運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・収益用不動産の開発/運用</li> <li>・「開発」機能（デベロップメントビジネス）</li> <li>・「運用」機能（不動産投資マネジメントビジネス）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・オフィスビルを所有/運営</li> <li>・不動産開発事業の展開</li> <li>・不動産投資マネジメント事業</li> </ul>
			ロックフィラーグループ (RGI) 「Mitsubishi Estate Asia」
設計管理事業	注文住宅事業	ホテル事業	不動産サービス事業
<ul style="list-style-type: none"> <li>・建築/土木関連設計/管理</li> <li>・リニューアル事務/都市地域開発事務</li> <li>・各種コンサルティング業務</li> <li>・インテリア設計監理/施工</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・個人注文住宅/集合住宅/医療クリニック/分譲住宅</li> <li>・建築請負/リフォーム</li> <li>・資材提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・各ホテルの経営/運営の統括</li> <li>・日本内 6 ホテル（東京・横浜・仙台）運営</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・法人/個人の不動産活用の相談/仲介/新築マンション販売/リーシング</li> </ul>
(株)三菱地所設計 (株)メック・デザイン・インターナショナル	三菱地所ホーム (株) (株)三菱地所住宅加工センター	(株)ロイヤルパークホテルズアンドリゾーツ	三菱地所リアルエステートサービス (株)

MJ 社は総合デベロッパーとして主な事業のビル開発(47%)で住宅開発（33%）を推進している。MJ 社は仙台の泉パークタウン、東京都の丸の内、横浜のランドマークタワーを会社の代表的事例として位置づけている。

<sup>13</sup>MJ 株式会社ホームページ、2010 年 3 月末データ<sup>14</sup>小原丈明（2006）「私鉄系デベロッパーによる不動産事業の展開」経済地理学年報 NO.52 pp174-192

特に泉パークタウンについて営業担当者によると「泉パークタウンの長期開発は丸の内のビル開発の安定的な収入を元に可能になった」としている。泉パークタウンを紹介する代表文句は「街をつくることはふるさとをつくる事だ」である。自然をコンセプトにした住宅地としてのイメージが、さらに会社のイメージを形成しているのだ。

泉パークタウンと関連する MJ 社グループ会社は9個ある。

- ・ MJ 設計：総合不動産デベロッパーの設計監理部門である。施設計画、工事費決定の支援、工事段階での品質管理、竣工後のアフターケア、中長期修繕計画等、設計を担当している。

- ・ MJ リアルエステートサービス株式会社：MJ 社の分譲住宅地の不動産の売買仲介、不動産の管理・賃貸、生命保険募集に関する業務等を担当している。泉パークタウンの物件のみではなく仙台市全般に関わる不動産仲介を行っている。

- ・ 泉パークタウンサービス：1975年4月 MJ 社の全額出資によって設立された。MJ 社の開発理念である「人間の為の理想の街づくり」を具体化するため、開発後のケアサービスが主な事業である。その事業は大きく6つにわかれている。泉パークタウン内の個人・法人を問わず日々の暮らしをより快適にするための4つの“ケア”（ハウスクエア・グリーンケア・ファミリーケア・オフィスクエア）と街の共有環境を維持管理する2つの“ケア”（スケープケア・タウンケア）とから成る。（詳細は第3章）

- ・ 仙台ロイヤルパークホテル：泉パークタウンセンターエリアに位置する。仙台市内高級ホテルとして確立しレセプション、ウェディング等行う。

- ・ 株式会社メックアーバンリゾート東北：MJ 社 100%出資の泉パークタウン内の「泉パークタウンゴルフ倶楽部」、「泉パークタウンテニスクラブ」、「泉パークタウンゴルフ練習場」、「泉パークタウンフットサルクラブ」の運営を行う。

- ・ MJ リテールマネジメント株式会社：所在は東京都港区台場に位置し、泉パークタウン内では泉パークタウンタピオ運営している。MJ 社系列のショッピングセンター等の運営・管理、企画・開発・コンサルティングを主な事業としている。

- ・ チェルシージャパン株式会社：MJ 社 60%、Simon Property Group, Inc. 40%の出資の仙台泉プレミアム・アウトレットを運営している。

## (2)企業の理念

MJ 社の社訓は第四代社長岩崎小彌太によって示され、1920 年から受け継がれてきた「所期奉公」・「処事光明」・「立業貿易」の3つの企業理念がある。3つの理念の中で「所期奉公は事業を通じ、物心共に豊かな社会の実現に努力すると同時に、かけがえのない地球環境のいじにも貢献する」は社会公的役割を強調している。それらをもとに「住む・働き・憩う方々に満足いただける、地球環境に配慮した魅力あふれるまちづくりを通じて、真に価値ある社会の実現に貢献する」という基本使命がつくられている。これは MJ 社の事業の性格をも色づけており「まちづくりを通じて社会に貢献する」ことが大きな事業理念になっている。

## (3)住環境における CSR の内容

MJ 社は「地球環境」、「地域・社会」、「お客さま」、「取引先」、「株主・投資家」、「社員」にわけて活動を行っている。<sup>15</sup>その中で「地域・社会」、「お客さま」のセクションの社会貢献活動の内容を見ると文化・芸術が多く、主な活動は慈善活動である。全体的に事業ビルに関する活動が多いようで、住宅分野に関して活動は低いことが分かる。地域社会に関しても企業のイメージ向上のための活動が主に占め、社会奉仕的・慈善的性向が強い事がわかる。一般的に経済性がない社会貢献活動は文化・芸術支援分野の音響楽団の支援や美術館の運営は不動産開発が本業である MJ 社にとっては余裕資金で運営できる単発的な慈善活動である。泉パークタウンでも 1974 年開催された環境保全の掃除活動を行っているが、まちのブランド活動のためのボランティア活動の一環である。住宅部分を見ると住宅の機能・性能やマンションの管理に偏りがある。不動産サービス事業部分は住居者のための事業であるより、職員に焦点が当てられており、顧客のニーズ把握により意味を置くべきだろう。

安全・安心のまちづくりでは 3 年間にかけて本社 750 名が講習受講をうけたとしているが、全社員 7983 人が構成してある本会社では 1 割にしかあたらない。

---

<sup>15</sup> MJ グループ、「CSR 報告書 2010」、ホームページ参照

## 2.3.3 YM 株式会社の概要と CSR 活動

(1)YM 株式会社（以下 YM 社）の概要<sup>16</sup>

表 2- 7YM 社の概要

商号	YM 株式会社
設立	1971 年 2 月
資本金	800,000,000 円
従業員数	115 名
事業種目	①不動産鑑定、管理、売買、仲介及びに貸室、貸しビル、 駐車場の経営事務、住宅造成販売事務 ②設計施工事務、③運搬輸業、 ④遊楽施設経営業務 ⑤医療介護施設に関するコンサルタント事務 ⑥医療介護サービス事業及び 福祉介護用具の貸与・販売業務

YM 社は資本金 8 億、全人従業員が 115 人である中小規模の会社である。社長からの考えや理念が直接に職人に伝わりやすい構造になっている。YM 社は表 2-8 のように 4 つの骨格になる事業部門と 4 つのサービス部門からなる民間企業である。

表 2-8YM 株式会社の具体的な営業種目

デベロップメント事業	不動産コンサルティング事業	マンション分譲部分	鉄道事業
・大規模なニュータウン開発 (ピアグランデシリーズ、ロック ガーデンヒルズシリーズ、ピオ トピア) ・戸建て街区開発	・不動産仲介「MY インフォメ ーションセンター」 ・建設から土地の資産活用に 至るコンバージョン事業(ハート ランドシリーズ)	・級超高層マンション (スカイユーカーが丘) ・駅周辺を中心のマンションプラン (グリーンフォート・ユーカーが 丘、「ユーカーハイツ」シリーズ)	・ユーカーが丘線「コアラ 号」 ・コミュニティバスの運行

YM 社の骨格になる事業はデベロップメント事業部門、マンション分譲部門、不動産賃貸事業、鉄道部門、不動産コンサルティング部門である。デベロップメント事業部門では総合デベロッパーとして新たな住宅地の提案や賃貸テナント事業を展開している。ユーカーが丘以外の地域でもユーカーが丘の実績・景観を活かした街づくりの実践を全国的に目指している。マンション分譲部門では千葉県最初の 100m 級超高層マンションである「スカイプ・ユーカーが丘」や「グリーンフォート・ユーカーが丘」や「ユーカーハイツ」シリーズ等、駅周辺を中心に多様なマンションプランを提供している。不動産賃貸事業ではオフオスビルの賃貸業務(サティ)とユーカーが丘駅北口周辺の商業施設やすべての賃貸事業、商業集積を手掛けており、ホテル「ウィシントンホテル」、映画館「シネマビル」、娯楽施設「アクア・ユーカー」がある。さらに「YM ユーカーが丘線中学校駅前」ビルと「ユーカーが丘北口駅」ビルも現在計画中である。鉄道部門はユーカーが丘を 5 つの駅で約 13 分間一周する「ユーカーが丘線」を運営。民間デベロッパーとして日本ではじめて鉄道免許を習得し、新交通システムを導入した。不動産コンサルティング部門は土地の有効活用のニーズに対応し、効率的で安定した利用計画を建設から運営に至るまで提案する事業を行う。具体的には建物の設計・施工とビルの管理・コンバージョン事業、賃貸物件、商業施設

<sup>16</sup>YM 株式会社ホームページ、2009 年 3 月末データ

の企画・提案をしている。

YM 社の4つのサービスになる部門は教育関連事業（子育て・親育て・地域子育て支援）、福祉関連事業（ユーカリが丘総合福祉エリア）、防犯関連事業（24時間365日の安心・安全）、医療関連事業（健康なまちづくり）にわかれる。具体的な事業の内容は表2-9に提示する。

表2-9YM 株式会社のサービス種目

教育関連事業(子育て・親育て・地域子育て支援)	福祉関連事業(ユーカリが丘総合福祉エリア)
・総合子育て支援センター 「ゆー！キッズ」 ・駅前保育園 「ハローキッズ」 ・福祉の街 学童保育併設型グループホーム 「ユーカリ優都びあ」	・知的障害者入居更生施設 さくら千手園 ・障害児(者)地域生活 支援センターレインボー ・知的障害者 通所更生施設 木の宮学園 ・小林循環器 クリニック ・介護老人保健施設「ユーカリ優都宛」 ・特別養護老人ホーム「志津ユーカリ宛」 ・ダイバージョナル セラピーアガーデン「みんなの庭」
防犯関連事業(24時間365日の安心・安全)	医療関連事業(健康なまちづくり)
・民間交番 「ユーカリが丘防犯防災パトロールセンター」ワイ・エム・メンテナンス ・「NPO 法人クラブイネスサービス」	・順天堂大学 WHO 指定協力センター

ユーカリが丘の街づくり事業にサポート・連携する YM 社グループ企業は5つある。

- ・YM メンテナンス株式：警備、総合建物管理、託児事業、福祉事業など、ユーカリが丘をはじめ、首都圏を中心として各種施設の管理・運営を担当している。ユーカリが丘においては、すべてのテナントビルや住宅のセキュリティを統括し24時間の監理態勢で暮らしの安全を守っている。また、ライフサポートセンターや駅前託児所の運営も行っている。
- ・YM ウィシントンホテル株式会社：ユーカリが丘のコミュニティホテル・ブランドを確立しレセプション、ウェディング等行う。「ウィシントンホテル・ユーカリ」を運営する。
- ・光陽緑地株式会社：個人住宅や大規模施設の造園のエクステリア・外構・植栽・内装工事から測量・登記業務まで事業を展開している。ユーカリが丘では特に公園、庭園の樹木や芝生の手入れ、草きり、除草、消毒等まちの景観を美しく保つ大切な業務を行う。
- ・アクア・ユーカリ株式会社：総合レジャーセンターである「ウェルネスプラザ・アクアユーカリ」を運営し、リラクゼーションと憩いの場を目指す。
- ・社会福祉法人 ユーカリ優都会：福祉を提供する現地法人である。「YM グループ」と共にユーカリが丘の街の安心、安全を担う機能をする。

ユーカリが丘では、YM 社だけでは管理しきれない地域管理に必要なサービスを6社の関連企業が提供し、住民に必要な理想の生活像の実現に取り組んでいる。YM 社の事業体制やまちづくりの課程の中で住民から要望を受け、必要と思われるサービスを提供する企業を YM の中から設立させるために子会社化してきた<sup>17</sup>。定期的に地域管理に関する情報交換・意見交換を行う場を設けて

<sup>17</sup> YM 株式会社の開発事業者のヒアリングにより

いる。

## (2)企業の理念

「ユーカリが丘」の「タウンマネジメント」は、持続可能な地域社会にむけた仕組みのため、住民・行政・デベロッパー・学校が四位一体となった「循環型地域経済システム」を構築している。

タウンマネジメント・システムは街の着実な人口増加に合わせ、多様化する住民ニーズに答える街の成長管理を行うことである。リフォーム、建替だけではなく、住民が快適に住み続けるようにソリューションビジネステナント事情を拡大することで、タウンマネジメントをコミュニティビジネスへ展開することである。特に学校は生涯学習・まちを取りまく環境に必要とされていく。

「街の成長管理」と「四位一体のまちづくり」からコンパクトシティの実現を目指し、そこから、少子高齢化・環境共生化・高度情報通信化・地方分譲化・国際化の5つのトレンドを具現化することがYM社の理念である。

## (3)住環境における CSR の内容

YM社の活動の内容は「安全活動」、「健康活動」、「文化支援・交流活動」に区分できる

「安心活動」としてはユーカリ丘内の防犯・防災への取り組みを行う。24時間・365日巡回警備するタウン・パトロールカーが犯罪防止、心理的牽制、青少年への非行防止にも貢献している。2004年3月からユーカリが丘駅前のインフォメーションセンター内と宮ノ台に、「ユーカリが丘防犯・防災パトロールセンター」を開設し運営している。

ボランティア活動としては街の防犯・防災・福祉活動、具体的には、月に4、5回の防犯パトロールと各種イベントでのお手伝い、また毎月1回、土曜日にYM及社およびYM社グループ社員によるユーカリが丘タウン内の街路の清掃活動を行っている。

「健康活動」では「WHOヘルスプロモーションシンポジウム」を行い、住民が健康な生活を送れる環境づくりをとりあげ、また、健康的な生活習慣を育成していくための研究機関である順天堂大学ヘルスプロモーション・リサーチ・センターが主催の「ヘルスプロモーション国際シンポジウム in さくら」も開いた。

「文化支援・交流活動」ではタウン情報誌『わがまち』を1996年10月1年から創刊し、現在生活情報紙として利用されている。編集は住民有志で行い、まちづくりのニュースやイベント、さまざまなコミュニティ活動の紹介など、住民の方ならではのきめ細かく豊富な内容を発信している。また、4月の「緑のまつり」（主催者：緑のまつり実行委員会）、7月の「ユーカリまつり」（主催者：ユーカリが丘地区自治会協議会）、10月の「ユーカリフェスタ」（主催者：ユーカリフェスタ実行委員会）ほか、タウン内外で開かれるイベント・祭りにMY社社員が参加し地域に根づいた活動を行っている。

## 小結

---

第2章では、各対象企業の概要を把握した。

SS 社では 50 年に渡る歴史を持つ住宅メーカーとして住宅販売が主な事業である。企業理念である「人間愛」を重要視する CSR 活動が多くみられ、人のコミュニケーションを中心したまちづくり思想が明らかである。住宅建物と居住者を囲む周辺事業が多く、人の関係に関する事業が多く見られた。

MJ 社はビル賃貸事業を主にする大手企業として企業理念から公共性を強調することが見られた。約 80 年の歴史をもち、社員が約 3000 人に至る大手会社であるため、企業理念が地域の居住者を扱う社員までに伝われにくい構造をしている。また、CSR 活動については慈善型・奉仕型が多く、住宅地の地域に密着した CSR 活動は一時的である。

YM 社は社員が約 100 人の中小企業として社長のまちづくり理念である、「街の成長管理」と「四位一体のまちづくり」が社員個人に伝わりやすい形態をしている。主にデベロッパー部門と 4 つの教育・福祉・医療・防犯（防災）関連のサービス事業を行っている。企業の自主的な取り組みとして地域に密着した CSR 活動がよく見られた。

現在の住宅地開発を行う民間不動産企業の社会的責任の活動は一時的な活動が多い。より継続性・持続性がある事業が必要である。民間事業者が開発する住環境の社会的課題解決に目的が絞られた活動が必要である。





### 3 章 デベロッパーの取り組み

### 3 章 デベロッパーの取り組み

---

3.1 事例1・コモンシティ星田

3.2 事例 2・コモアしおつ

3.3 事例 3・グリーンヒルズ湯の山

3.4 事例 4・泉パークタウン

3.5 事例 5・ユーカリが丘

小結

### 3.0 事例選定

本研究のケーススタディは3社から該当企業が積極的に長期にわたって開発を起し、企業から推薦してもらったことを選定理由にして5つの事例を選んで調査した。本章では事例の概要と事業内容について論じる。(表3-1)

表3-1 事例の概要

会社	SS社			MJ社	YM社
名称	コモンシティ 星田	コモアしおつ	グリーンヒルズ 湯の山	泉パークタウン	ユーカリが丘
開発年代	1991年～1995年	1991年～現在	1986年～現在	1969年～現在	1971年～現在
開発事業者	SS社	SS社	SS社	MJ社	YM社
立地	大阪府交野市	山梨県上野原市	愛媛県松山市	宮城県仙台市	千葉県佐倉市
主な通勤地	大阪	東京	松山市	仙台市	東京
通勤駅までの距離(km)/時間(min)	20m/50min	65km/100min	8m/100min	10km/30min	35km/50min
総開発面積	25.6ha	80ha	75ha	1,070ha	245 ha
住戸数	487	1300 (入居)	1192	9188	8400 (計画)
住宅タイプ	戸建て住宅、 マンション	戸建て住宅	戸建て住宅	戸建て住宅、 マンション アパート	戸建て住宅、 マンション アパート
写真					

### 3.1 事例1・コモンシティ星田

#### 3.1.1 コモンシティ星田概要<sup>18</sup>



図3-3 コモンシティ星田全体図

<sup>18</sup> 大阪府住宅供給公社/SS 株式会社「北斗七星が降った街」1995.4

コモンシティ星田は大阪交野市星田西三丁目、五丁目に立地、面積が 25.6ha（大阪府住宅供給公社と SS 社の事業全体を合わせて）で、最寄り駅は JR 学研都市線星田駅である。当該駅より京阪バスで約 8 分を所要する。生駒山系を背景に大阪都心から北東 17km、西に「大阪ビジネスパーク」、東に「関西文化学術研究都市」をひかえ、生駒山地の豊かな緑を背景に持つ丘陵地に標高 50～140m の斜面に位置している。戸数は総 487 戸（独立住宅 232 戸、集合住宅 225 戸）で全戸分譲が終了した。豊かな自然を活かしたまちで 1996 年「都市景観大賞」を受賞、まちびらきから 15 年経った 2005 年には住環境を守る住民達の活動が評価され「住まいの街並みコンクール」で国土交通大臣賞を受賞した。現在計画された土地の開発程度は約 100%が完了した。

コモンシティ星田は大阪府主催のコンペティション方式で全敷地 25.6ha の中で 15ha を SS 社が「21 世紀のアーバンリビング・デザイン（都市型住宅）」による市街地開発事業に入選された。したがって、土地利用計画（表 3-2）で分かるように住宅地が約 52%、公共施設が約 46%と敷地の約半分が公共施設であり公共性が高い。

表 3-2 土地利用計画(大阪府住宅供給公社と SS 株式会社の事業全体を合わせて)

土地利用		面積(ha)	比率(%)
住宅地	独立住宅地	10.3	40.3
	集合住宅地	3.0	11.7
	計	13.3	52.0
公共施設用地	道路	4.9	19.1
	公園・緑地	4.2	16.4
	その他	2.6	10.2
	計	11.7	45.7
公益的施設用地		0.6	2.3
合計		25.6	100.0

### 3.1.2 まちづくりコンセプト

まちづくり基本方針としては①木と緑の魅力あるまちづくり、②社会的資本となる質の高い住宅地づくり③新しい時代に向けた便利で快適なまちづくりである。「生命の樹」を基本理念になり、地域素材の緑脈や水脈を活かし、人と自然が共存するコンセプト、「水と緑の街」を開発した。

### 3.1.3 周辺施設

#### (1)ふれあいホール

温泉や温水プールの施設が充実した施設。

#### (2)ふれあいプラザ

ショッピング施設と銀行 ATM を備えた施設。

(3)公園：リニアパークタウン、花染公園、9 つの特性ある道路デザイン。（四季の通、ふれあい通、わかばの通、あおばの通、いろはの通、かおりの通、いろどりの通、こもれび緑道、せせらぎ緑道）



図 3-3 ふれあいホール



図 3-4 ふれあいプラザ

### 3.1.4 コモンシティ星田の事業

#### (1) 建築協定の締結

建築協定運営委員会活用により団地の価値を維持している。2005 年に住環境を守る住民たちの活動が評価され「住まい街並みコンクール」で国土交通大臣賞を獲得したように、SS 社がコモンシティ星田の景観が維持できるように費やした努力と時間は他分譲地に比べ秀でている。社内で特別なコモンシティ星田専用の部署を設置し、販売 2 年後には SS 社主導で「建築協定準備委員会」が発足した。現在、毎年春には住民説明会を行い、活動計画を発表し広報担当、増改築担当、環境担当、会計担当が活動スケジュールを作成している。SS 社は住民の建築協定、緑化協定、地区計画への理解度を上げるためにコモンシティ星田の入り口に表示看板を設置した。

#### (2) 住宅のミックス

1990 年初期、大阪の千里ニュータウンから世帯の偏りが問題に上がった。それで星田の開発当時、同世帯の高齢化を防ぐために、多様な世帯が居住できるように構成した。単身用の 2 LDK マンションや、小規模の戸建て住宅、大規模の戸建て住宅、ペアハウス<sup>19</sup>（2 個 1）等を設け、世帯が偏らないようにした。

#### (3) 多世代居住対応

多世代居住対応としてペアハウスやマンションが計画された。コモンシティ星田が計画された 1991 年は徐々に社会的にもニュータウンのコミュニティの偏りが認識され始めた。また、同世代の家族が 40 年後には同様に高齢層に偏ることも自覚したのだ。星田ではその偏りを防ぐために多様な住宅プランを取り入れた。多世代居住を星田 B-1 に 5 戸適用した。2 世帯が一つの壁と庭を共有するが、玄関は二つあるペアハウスだ。また、住宅の面積が広いが多様なプランをマンションでも同じく導入した。シングルのためのプランや、20 歳代から 30 歳代までの家庭の収入でも購入することができる価格の住宅がある。

#### (4) 良好な景観形成

無電柱化、曲線道路、石積植栽帯、コーナーツリー等をコンセプトである「水と緑の街」にも

<sup>19</sup> 一つの敷地に 2 世帯の住宅を配置する

とづいたデザインした。街中を流れる「せせらぎ緑道」と豊かな緑がある「こもれび緑道」をデザインし、自然を身近に感じ、自然の地形を活かしながら住戸を配置する事ができるようにした。

屋根のラインやアースカラーを基調とした外壁、三段植栽による緑豊かな外構を造成した。



図 3-6 せせらぎ緑道



図 3-7 門柱とゲート

桜や梅、つつじなど統一した植栽計画を行い、街のシンボルツリーには大きなクスノキやケヤキ等を用いて、街のどこにしても自然と触れ合えることを考慮した計画を行った。住区の入り口の左右に目印を兼ねたゲートツリーやコモンスペースに植えられた緑豊かなシンボルツリーもある。

門柱とゲートは各戸に設けた門柱やゲートのデザインを統一し、各戸の個性を表した。門柱のアクセントカラーを使い、日本の伝統色で全体の調和を守っている。視覚的には排除したい電気・ガスのメーターボックスも門柱に組み込み、目立たないように工夫した。シンプルにデザインされた量感のあるゲートで「まちなみ」の統一感を高めている。

「街はひとつの家である」という考えから、マンションにも街全体との調和を図るために切妻屋根でデザインした。戸建て住宅が「まちなみ」に溶け込み、一体感のある景観を創造している。

#### (5)コミュニティの醸成・維持

住区の中にコモンをつくり、それを囲むように住まいを配置した。交流を深める憩いの道広場型空間を提供する。ループ型の外部空間は居住者以外の通過交通が少なくなり、安全性が高い。また公園、体育館・集会所・建築増進施設を設置した。

(6)地域デザインの継承・醸成と健康配慮

星のレリーフを活用し、七夕祭りや吹奏楽といったイベントの企画・開催も住民有志で行っている。また、トリム遊具の設置をするなど健康配慮散策のための緑道を計画した。



図 3-8 星のレリーフ 1



図 3-9 星のレリーフ 2

(7)自然保護

道路内・宅地内ともに緑被率を高め、環境負荷を軽減のために省・創エネルギー配慮し、道路内・宅地内ともに緑波率（緑地率 3 割以）を高め、CO2 の削減等、有害物質を削減している。地域の生態系の保全・育成のために自然緑地の保全、在来種の植栽を採用した。地下水の利用が有り、自然緑地の保存、水を再利用した。地下水を水源に利用し、地域内に「せせらぎ」を作った。せせらぎは農業用水にも使え自然活用・保全につながる。

マネジメントのまとめにあたって企業が「事業区分」は事業を起した事業の目的を、「事業内容」は事業目的にあたって具体的な内容を、「影響範囲」は事業が及ぼした影響範囲を意味する。「開発後居住者の生活を念頭にした事業」は事業がもつ意味する。(3章全体)

#### まとめ

コモンシティ星田で行っているマネジメントをまとめると以下のようである。(表 3-3)

表 3-3 コモンシティ星田のマネジメント一覧

事業区分	事業内容	影響範囲	開発後住民の生活を念頭にした事業
多世代居住対応	ペアハウス、マンション計画	地区	人口バランス
世帯の多様化	住宅のミックス	地区	
団地の価値を維持	自治会による公園清掃管理・建築協定運営委員会活用により団地の価値を維持	地区	景観維持
良好な景観形成	無電柱化、曲線道路、石積植栽帯、コーナーツリー	地区	
地域デザインの継承・醸成	地名にちなんだ星のレリーフを活用	地区	固性ある空間（デザイン型）
コミュニティの醸成・維持	中心部に直線的な公園、体育館・集会所・健康増進施設を設置	地区	
ユニバーサルデザイン導入	歩行者優先の道路計画	地区	
生活の機能性確保	医院併用住宅の誘致	地区	生活水準維持
循環型地域経済の育成	商業施設の設置	地区	
省・創エネルギー配慮	道路内・宅地内ともに緑被率を高め、環境負荷を軽減	地区	自然環境保護
有害物質の削減	道路内・宅地内ともに緑波率を高め、CO2 を削減	地区	
地域の生態系の保全・育成	自然緑地の保全、在来種植栽の採用	地区	
地域自然環境の活用	地域内のせせらぎの水源に地下水を利用、自然緑地の保全	地域社会	

SS 社が近隣・住区の範囲である住環境に関して、住民の生活を念頭に置いた事業、今後の企業の収益向上と持続可能なビジネスモデルが可能な事業をまとめた。

#### ①【人口バランス】：多世代居住対応、戸建てとマンション建設

多彩な住宅プランや価格、間取りは同質化されず多様なタイプの世帯をミックスさせる。マンションから賃貸住宅と戸建て住宅を通じて分譲住宅を提供する。マンションに若者世帯が居住し、戸建て住宅に 40 歳代年齢が居住する。それによって自然に若者の入れ替えができるようにすることで人口バランスを維持することができる。

②【景観維持】：自治会による公園清掃管理・建築協定運営委員会活用により団地の価値を維持大阪府主導により、住居者が身近に自然を感じることができるよう地元地域資源を活用した計画からその自然を維持できるように自治会を結成し、また建築協定を住民が締結できるようにデ



ベロッパーからサポートができた。

③【固性ある空間】：星のレリーフを活用した地域デザインの継承、公共空間配置からのコミュニティ空間、歩行者優先の道路計画が個性ある空間を作っている。空間からのコミュニティ形成を誘導している。

④【生活水準維持】：医院併用住宅の誘致、商業施設の設置

利便性のある生活水準を維持できるように医療施設や商業施設を配置した。しかし、20 年後住民の高齢化を向かえることを考慮したら、医療施設や老人ホームが必要になると考えられる。また、世帯の入れ替えを考慮すると若者世帯のための保育施設も必要になる。

## 3.2 事例 2・コモアしおつ

### 3.2.1 コモアしおつの概要<sup>20</sup>



図 3-10 コモアしおつ全体図

コモアしおつは山梨県上野原市に立地、標高約 340m の高台に広がる面積が 801 ha の大規模住宅地である。JR 中央本線「四方津」駅駅前から 88m を結ぶコモア・ブリッジ（エスカレーターと斜行エレベーター）があるのが特徴である。当該駅よりコモア・ブリッジの下部ステーションまで徒歩 2 分、斜行エレベーターで約 4 分を所要する。総区画数 1412 区画の中、約 1300 世帯の分譲が終わった。街全体を 4 ブロックに分けそれぞれに個性がありながら一体感のある「街並み」の形成を目指した。スーパーブロックと呼ばれる広い区画割りの住宅用地、集合住宅ゾーン、商店・医療など、複合型住宅の建設を計画しているサーブゾーンがある。現在計画された土地の開発程度は約 95% が完了した。

### 3.2.2 まちづくりコンセプト

基本的な全体のコンセプトは、カナダの南国のように公園に住むような緑の共有である。まちづくりキーワードは「豊かな自然と新しい文化の香りにつつまれ、毎日の暮らしに心やすらぐ舞台がある」としてある。具体的ではなく、それぞれブロック毎に個性をもち、一体感を街並みに作ることをコンセプトにしてある。つまり、開発初期からコンセプトなしに時代の流行に合わせてコンセプトを決めたと解釈できる。

開発初期に住宅価格下落が要因となり<sup>21</sup>、マンションの予定地であった 4 丁目を戸建て住宅地に変更した。敷地割が自由である戸建て住宅地「しおつトルコパルコ」と名付けた。デベロッパ

<sup>20</sup>SS 株式会社 SSハウスの「まちづくり」volume16. 2009.8

<sup>21</sup> ヒアリングにより

ーは「カナダの郊外住宅を想像し多様な並木や公園のような住宅地をイメージした。『トルコパルコ』と名付けその意味は『編み物』である。編み物のような敷地に住宅を配置する。コモアしおつの中で一番カナダのまちなみを再現したい」とし、配棟間隔に重点を置いたものである。また、南向き配棟、道路率、緑地帯の維持にも考慮したものである。

### 3.2.3 周辺施設

#### (1)4つの公園

街の中央に東京電力の増水地があり、その上に住宅を建設することができなかったため3つの公園が連結する緑地帯を作った。カナダの郊外地公園を基本としてそれぞれテーマをもたせた「風の公園」、「石の公園」、「時計の公園」設計した。「スポーツの公園」は緑地帯と離れ、しおつ小学校のとなりに位置する。並木になってあり、公園の中にメイプルの木を植えている。現在は緑豊かな公園である。

#### (2)コモアブリッジ

6000人の街を想定した街で、バスだけは限界があると判断したSS社はコモアしおつに都市機能を果たすために「コモアブリッジ」を建設した。住宅地の上部ステージとJR中央線しおつ駅に向かう下部ステーションの標高差約88mを結ぶ。斜行エレベーターを2基、エスカレーターを備えたアクセス・システム。エレベーター全長約209.8m、ガラスドーム形式で外部が透明に見える。エレベーターは所要時間約3分40秒、エスカレーターは約8分10秒である。

現在、ブリッジの管理は管理組合が管理し、60年後修理の可能性に対処するため、居住者から毎月6000円の管理費、住宅購買時に100万円を支払う。



図 3-11 コモアブリッジの入り口

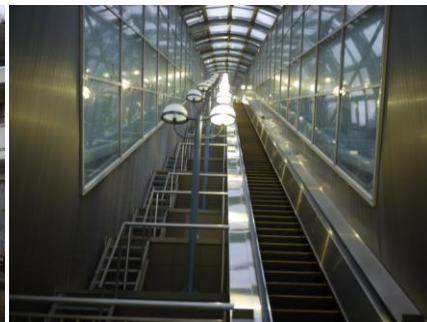


図 3-12 コモアブリッジの内部

#### (3)分譲地内施設

周辺施設は商業施設が飲食店3ヶ所及び大型ショッピングセンター（コモアプラザ）で合計4ヶ所、販売1年後コモア小学校、医療施設2ヶ所、1ヶ所のデーサービス介護施設がある。

### 3.2.4 コモアしおつの重要事業

#### (1) 共有の庭を管理する事業：「N x 豊か」

対象地はコモアしおつの4丁目であるトルコパルコ。近隣住民と緑を共有する理由は自然豊かな住環境をつくり、庭に樹木を植えることで木陰を利用、屋内の温度を下げることである。それで共有の樹木、庭を近隣居住者達が円滑なコミュニティを形成し、緑を共同で管理することが必要である。



図 3-13 「Nx 豊か」の事業に参加した住宅地の一部図面



図 3-14 「Nx 豊か」の事業を受けた住宅街

「N x 豊か」は団地の緑の価値を強調する。「N x 豊か」の意味は従来型の家の建て方は「快適さ」を追求し、緑の豊かさは失い、高温に熱く感じやすい。また一つ、小規模の庭は諸費者の「快適さ」と「豊かさ」は与えるが人との繋がりが弱い。そして複数(N)の豊かな緑は近隣住民とまち全体が繋がり、その「快適さ」、「豊かさ」も倍(x)になることである。

したがって、その結果①「景観」景色と繋がり、②「気候」風が通り易くなり、③「利用」その影を利用し、快適に過ごすことができるのかコンセプトの趣旨である。

#### (2) 暮らしのサポート：「N x 豊」事業の支援する事業

SS社は居住者がデザインのコンセプトや思想を理解し自然豊かなまちをつくり・維持できるように「暮らしのサポート」を準備した。入居者が「夏の快適さ」を体験し、それが体感価値や入居満足度の向上に繋がる事を目的にした。しかし、事業は一過性で次回は住民有志で行うことを求められる。

#### ・企画の流れ

入居後2年経った新規の住民を対象に「N x 豊」事業の実験について参加の協力を要請するはがきを郵送し、9組から返事が届いた。6月28日に9家族を対象に実験を実施した。各家にすだれを設置する箇所を決定し、窓を採寸した。7月17日、窓にすだれを設置し27日に測定機を回収した。8月2日には各住宅を訪問し、前回実測結果をもとに暮らし方のアドバイスやデータの解説、夜間換気の説明を行った。その後、参加者を対象に結果共有会を行った。2回目に8月2日から22日にかけて温度測定機を設置し、8月22日には測定機の回収と体験のヒアリングを行った。8月29日にはモニターの取り組みに関してインタビューを行った。住民約20人が営業セ

ンターの2階にある公正部屋に集まって結果報告会を行った。

表 3-4 スケジュール

日付		6/28	7/17	8/2	8/22	8/29
トリコバルコの居住者		体験セミナー (モニター募集)				結果報告会
SS 社の モニター員	暮らし づくり	窓の採寸	すだれの設置	個別に訪問アドバイス モニター全体 経過共有会	ヒアリング	
	温度測 定調査		7/17～7/27に かけて測定	機器設置	機器回収	

#### ・支援事業の結果

支援事業に参加した参加者は「ご近所と話ができるようになり、関係が和やかになっていい。今までは挨拶ぐらいするけど、話かけることはなかった」と満足の高い評価をしている。また「来年も挑戦したい」「窓は何でも開ければいいと思った。来年のことを考えている。」「家が冷えている」と実験に参加者が設計のコンセプトを理解する機会になる。

全体に多数が「夏の快適さ」を体験し、入居について満足度が上がった。また実験に参加した者とも知縁が生まれ、コミュニティ形成に満足する居住者も多かった。

#### (3) 中古住宅販売

コモアしおつプラザに立地してある販売センターは新築物件だけではなく、中古住宅物件も扱うサービスを提供している。中古住宅の求めた顧客に中古物件を紹介しながら、新築物件も紹介する方式だ。地域の不動産に依頼するなら住宅の資産価値が低く判定され、敷地のみに評価され建物は0円になる。しかし、SS 社営業部に依頼すると近所の不動産評価より高く貰うことができる。しかし、物件の情報集取が難しいため、インターネット上に「ネットオーナーズクラブ」を開始した。

#### (4) 地元住民のマーケティング

コモアしおつの分譲住宅の販売を担当する営業業者によると「過去開発初期は首都圏から通勤する人をターゲットにマーケティングをし、都心からの人が多く購買した。しかし、現在住宅価格が5000万円から4000万円に変わり、地元の住民でも購買可能な低価額になった。ターゲットにスローライフを過ごしたいリタイアした中長年層の購入が2割を示し、6割が地元住民である」としている。その要因としては「各住宅地から駅まで15分で都心通勤の可能なアクセスの良さ、便利性が上原市地元住民に人気がある。地元の子供世帯がコモアしおつに引っ越す場合が最近増加した」としている。また、「現在、上野原市に生まれた子供世帯が都心に通勤し、上野原市に親世帯との近居を選択し、親の面倒をみる数が多く見られるコモアしおつは都心と田舎の中間拠点の機能し、親世帯と子供世帯の近居を増加させる役割をしている」としている。したがって上野原市内では移住するが、山梨県内の人口数には変動しない効果を持ってきた。

(5)コミュニティの形成・醸成・維持

小学校区画のコミュニティと 300 世帯に 1 個の公民館を設置、20 戸から 30 戸でゴミ当番を設置した。

(6)まちのブランドを創出・維持

SS 社は住宅に石積みをして土地に高級感を与える。開発当時はブロックを使用したのが、2000 年ごろから石積みを導入し街全体の景観が良好になった。資産価値が落ちないように経年美化と足元の石積みに変えた。



図 3-15 石積み



図 3-16 街なみ

(7)管理組合設立・建築協定締結

SS 社はまちのインフラの管理のため住民管理組合を設立した。住民管理体制は住宅所有者で構成された団地管理組合法人で管理規約のルールが決まる。総会・理事会で合意結成を行い、費用負担は 1 ヶ月 6000 円、管理会社が支援する体制である。団地管理組合法人の所有物は斜行エレベーター・エスカレーター、汚水処理場、CATV 受信アンテナ、公園の防犯灯も管理している。また住民は自治会に 1 年 1000 円を払い、分譲地を買う際に 100 万円の管理費を払う。2004 年定めた建築協定は土地の維持管理と緑の維持管理で分かれ、山のミニ開発を制止する。

## まとめ

コモアしおつのマネジメントをまとめると以下のようなものである。(表3-5)

表 3-5 コモアしおつのマネジメント一覧

事業区分	事業内容	影響範囲	開発後住民の生活を念頭した事業
世帯交代	中古住宅販売	地区	人口バランス
過疎化を防止	地元住民の近居誘導	地域	
団地の価値を維持	自治会による公園清掃管理・建築協定運営委員会活動により団地の価値を維持、ガイドライン設定 共有の緑地管理(Nx豊)	地区	景観維持
緑地帯管理	自然緑地の保全、	地区	
まちのブランドを創出・維持	石積み		
暮らしのサポート	居住者の満足度の向上を追求	地区	個性ある空間 (コミュニティ型)
コミュニティの醸成・維持	共有の緑地(Nx豊)	地区	
長期的視野のコスト管理	自治会によるエレベーターの運用	地区	生活水準
循環型地域経済の育成	商業施設の設置	地区	
生活の機能性確保	医院併用住宅の誘致	地区	
地域自然環境の活用	在来種植栽の採用	地区	自然環境保護

SS 社が近隣・住区の範囲である住環境に関して、住民の生活を念頭に置いた事業、今後企業の収益向上と持続可能なビジネスモデルが可能な事業をまとめた。

## ①【人口バランス】：中古住宅販売

まちの空家・空き地を把握し、人の入れ替えを誘導することができる。世帯交代効果が予想される。

## ②【景観維持】：自治会による公園清掃管理、建築協定運営委員会設立

景観維持ができる建築協定運営委員会設立から団地の価値を維持創出することができる。

## ③【個性ある空間】：共有の緑地 (Nx豊)、暮らしのサポート

地域住民のコミュニティを維持しながら地域特有の景観を維持・支援する事業を通じて、住民の満足度を上げ、団地の価値も高める事ができる。住民の生活を考慮したものであるが、企業としても事業的収益が高い事業である。

## ④【生活の機能性確保】：エレベーターの運用、医院併用住宅の誘致、商業施設の設置

街の都市機能であるエレベーターの管理のため、自治会を設立し、長期的に住民が管理できるようにした。また、住民の利便性の高い生活水準を維持できるように医療施設や商業施設を配置した。長期的に生活利便性の高い施設を維持することで団地の価値も維持できる。SS 社は貸床業を通じて持続的に生活の機能性を確保し、収益も得られる。



### 3.3 事例3・グリーンヒルズ湯の山【

#### 3.3.1【グリーンヒルズ湯の山】の概要<sup>22</sup>



図 3-17 グリーンヒルズ湯の山の全体図

グリーンヒルズ湯の山は愛媛県松山市に立地、面積75.64で、松山市内から6km圏内に位置し、最寄り駅は伊予鉄道「松山市」駅、当該駅より伊予鉄バスで約37分を所要する。奥道後山を背景に松山市中心から6km、西に「松山空港」、東北に「道後温泉」がある。標高200mに位置して、良い眺望と自然があるエリア。総計画区画数1192区画で約960世帯、計画人口4000人の中約3000人（2009年10月現在）が居住している。世帯数の増加（図3-14）を見るとバブル時代を反映するように1986年から1990年に世帯数は急速に増加していることが分かる。現在計画された土地の開発程度は約70%が完了した。

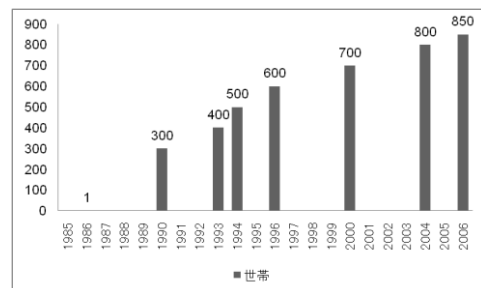


図 3-18 人口増加

#### 3.3.2 まちづくりコンセプト

営業販売に関わっている営業店店長によると「人間性ゆたかな暮らしを提案する」を開発理念として、街づくりを進めている。周囲の豊かな自然環境との調和を重要視し、こころ豊かなまちづくりを目指す。「人と人とのふれあい」、「人と自然とのかたらい」など人間性豊かな暮らしを提案する。「故郷」として、いつまでも永く住み続けられる価値ある環境の実現が開発の理念であるとしている。その理念をもとにコミュニティホールの設立や景観維持も自主ルールで決まり、

<sup>22</sup>SS 株式会社 「まちづくり」 volume21. 2010.7



20 個以上のクラブが結成されている。

### 3.3.3 周辺施設

周辺施設は商業施設グリーンマート湯の山が団地内にあり、2.2 k m 離れて湯山小学校が、2.5 k m 離れて育英湯山幼稚園が位置している。近隣の幼稚園の送迎バスの運行している。

第2期開発が始まった2000年7月にコミュニティホールが建設され、街の中心になっている。コミュニティホールの内部には大ホールや図書館があり、20 個以上の団体やクラブが利用している。また、11ヶ所の公園と3ヶ所のテニスコートがある。

### 3.3.4【グリーンヒルズ湯の山】の事業

#### (1)活動の企画とサポート

法面の管理のためにつくられたグリーンクラブの結成は農園活動に繋がった。貸菜園の契約期間が今年で終了され、来年に継続できる可能性低く、不安定な状況である。

団地の東方に位置した法面は住宅地でも農地でもなく単純に管理をしなければならない山腹がある。当時、法面は雑草が生え、山の下に流れる水が雑草の原因で流れなくなった。SS 社は年間1000万円の費用を掛けて管理し続けてきた。それで営業担当者は法面で草刈をする地元住民を募り、グリーンクラブの結成を進めた。結成当時は30人の参加者があったが、加入ルールを厳しくし、現在は20人が法面管理を行う。現在グリーンクラブは東方面の法面の管理だけではなく貸し菜園の運営も行っている。

#### ①東方面の法面の管理

参加者はグリーンクラブの中で法面の近所の住民4人が中心になり、草を刈り、桜木、竹等レモン、カキ等果物苗も植えてある。20 Ha になる面積を50年に掛けて森にすることが目的である。法面管理の1年目はSS社から専門家を呼び、苗木の植え方を習った。結成前は年間管理費1000万円所要したが、一斉金銭的にはかからず、現在は住民に肥料を供給している。グリーンクラブ長織田氏によると「皆が好きでボランティアで木を買って草を刈り、木を植えている」としている。(表3-6)

表 3-6 東方面の法面のクラブ活動

区分	内容
契機	・開発地の東側に雑草の法面がある。 ・草の原因で水の流れがスムーズにできなかった。
目標	・20haになる法面を50年経ってきれいに森にする。
活動の内容	・法面に植栽を植える。
成果	・SS会社としては年間管理費が掛からない。
今後の予定	・森になるまで活動を継続する。



図 3-19 法面の様子 1



図 3-20 法面の様子 2

## ②貸農園の運営

宅地開発が終了したが、山の近所に管理されない空地があり、畑に利用することを地域住民（現在グリーンクラブ長）から SS 社に要請した。開園し 1 年目は田んぼが 4 枚あり、小学生の田植え経験、秋には餅つきをするなど、農作業を行った。リタイアした年寄りと子供との交流が自然に生まれた。現在、畑のみ残り、花や有機農産物（トマト、人参、キュリ、大根、玉ねぎ等）を育てている。グリーンクラブ参加者は「栄養だけではなく心の栄養を取る」という意味で野菜以外に花を植えてある」としている。

グリーンクラブは管理組合、公園管理、自治会と良好な関係を維持しながら、街の「祭り」や SS 社主催の「隣人まつり」に野菜を提供する。1 年間一人 1 万円の参加費を払い、現在 20 人が参加している。

グリーンクラブ活動に興味をもち住宅を購入した消費者もあり、グリーンクラブは分譲地の宣伝効果になっている。クラブ長によると「畑が防災待避所としての役割も果たすことも分かった。参加者は大地震でも水道を引き、畑の小屋でお湯を湧かす等の生活が可能な専門家だ。グリーンクラブ活動が住民に防災訓練にも繋がった」としている。

グリーンクラブは 2006 年貸し菜園の契約をはじめ、2012 年 3 月は契約が終了する。販売店の営業担当者は現在の畑の利用を継続することは無理だが、法面に移動し耕作を継続することは可能である」としている。しかし、契約終了後から畑のもとになる宅地は SS 社のグループ会社、SW 不動産会社が担当することになった。現在グリーンヒルズ湯の山の固定資産税<sup>23</sup>は、一区画（約 60 坪＝約 200 m<sup>2</sup>）で年間 10 万程度である。そして貸菜園の区画全体では、年間で約 150 万程度を松山市に払っている。（表 3-7）

<sup>23</sup>固定資産税は、その時の価値や場所・使い方によって随分と評価額が変動する。また、その時の価値や場所・使い方によって随分と評価額が変動する。

表 3-7 貸農園の運営の概要

区分	内容
契機	・宅地開発は終わったが、管理不足で治安が危なくなり、不快的でいた。
目標	・花や有機農産物を住民共同で育てる。
活動の内容	・花や有機農産物(トマト、人参、キュリ、大根、玉ねぎ等) ・畑の周辺掃除や草刈 ・「街の祭り」や「隣人祭り」際に野菜を提供
参加費	・一人1年間1万支払い
参加者	・グリーンクラブメンバー(リタイアした中年層や子育て家族)約20人
成果	・菜園活動に興味をもち購入した居住者もあり、分譲地の宣伝効果になる。 ・クラシックな耕作方式から子供とお年寄りの交流 ・震災に関する住民の意識が変化した。畑にある水道を引いてお風呂を沸かすことや吹出しができるように菜園を震災時に使用できるように準備を整えた。
今後の問題	・5年間の契約が終わり活動の継続に不安定な状況。 ・SS社のグループ会社に所有が転向される可能性が高い。 ・畑を法面に移る可能性はあり ・現在貸菜園の固定資産税は年間150万円以上
示唆	・貸農園に参加する居住者は農園活動に高く満足しているが、SS社は毎年固定資産税を払っていることで貸農園を続けることは限界があるという。 ・もし貸し菜園に残しても分譲地を空き地に残すのは所有権の問題がある。



図 3-22 貸し菜園の様子1



図 3-23 貸し菜園の様子2

## ②隣人祭り

隣人祭り<sup>24</sup>は2009年からSS社全体でコミュニティを営業戦略として住民を満足する目的で「隣人祭り日本支部」と名前の使用を2年間契約した。知り合うきっかけを提供する事業として長崎県「コモンシティ住吉の杜」を実験し、住民から高い評価を受け、全国の団地で行われるようになった<sup>25</sup>。グリーンヒルズ湯の山では「隣人祭り」を実行委員会と言った住民主体の組織によって企画運営されている。現在まで4回「隣人祭り」が行われた。「隣人祭り」は本来住民同士で行われる行事だが、告知方法（ペーパーのチラシを各戸1000件に配布）と実施場所（当社所有の空地や菜園スペースを使用）の関係のためSS社主導で行っている。しかし、参加者は会場設営や会費（一人5000円程度）や持寄りの食材や飲物を各自で持参して参加する。

<sup>24</sup> 1999年老人の孤独死が社会的な問題になり、パリではじめられた。2009年日本に導入され「隣人まつり」日本支部が運営している。知らない住民同士が軽食を持参し住民主体で食事を開くこと。

<sup>25</sup> ヒアリングにより

表 3-8 隣人祭りの概要

区分	内容
きっかけ	・知り合いのきっかけを提供し高客満足向上のため
目標	・新住民と旧住民の交流を深める。
活動の内容	・住民同士がオープンスペース(湯の山公園)に食べ物を持ち寄って、交流を深める市民活動。 ・(1回)バーベキュー大会(2010.4月) ・(2回)紙ヒコーキ大会とお食事会(2010.5月) ・(3回)バーベキュー大会(2010.9月) ・(4回)親子対抗紙ヒコーキ大会&バーベキュー祭りの豪華二本(2011.5月)
参加費	・一人1年間500円支払い ・持寄りの食材や飲物各自で持参
参加者	・多様な年齢層、男女区別分譲地居住者が参加する。(20名~60名以上) ・最近入居した人の方が多い
成果	・親と子供の新しいコミュニティが形成される。
今後の予定	・湯の山秋隣人祭り(日付未定)



図 3-24 隣人祭りの様子(出典:ホームページ)

## (2)ニュースレター (情報発信)

5年前に佐藤氏がグリーンヒルズ湯の山に転勤し、居住者との情報交流を目的に1年間に4回に制作した。趣旨は湯の山の方向性を示し、SS社の営業の人の顔の写真を知らせ、日頃でも住民との挨拶ができることである。20年前の居住者とニューカマーとの交流や、20年前の入居者の子供世帯が住むことを目的に制作した。しかし、1年に2回の人事異動があり、社員の挨拶だけであるので、現在は中止している<sup>26</sup>。今後住民と共に制作することを考慮中である。

## (3)円滑な住み替え対応

開発後25年が経ち、湯の山子供世代が家庭をもって帰ってくる「住み続き」のケースが多い。団地内に存在する営業店が相談などを担当している。湯の山店の宅地建物取引主任者によると「開発当時に住みはじめた世帯の子供世帯がグリーンヒルズ湯の山に戻り、近居をする世帯が増加している。40歳代に入居した人が60歳代になり、その子供世帯の子供が親の小学校を通うケースもよく見られる。団地に戻ってきた子供世帯は現在約70組<sup>27</sup>ある」としている。また、25

<sup>26</sup> ヒアリングにより<sup>27</sup> ヒアリングにより

年に渡る開発が可能だった原因として「SS 社が資金のある中小企業である」としている。

(4)防災配慮

SS 社の営業担当者が防災士の資格を所有していた。また、コミュニティホールがあり、警察や消防士、医療活動を行うことが可能である。街に災害委員が存在し、防犯・防災訓練を年に 1 回行う。

(5)犯罪配慮

街に目印になるものがない住宅設計で、犯罪者は道を迷う可能性が高い。また、ゲイテッドコミュニティではなく生垣で囲まれており、周辺の居住者が監視することができる。生垣は夏の夕方に水を撒き、近所の人達が顔を知ることができ、コミュニケーションが深くなる可能性が高い。

(6)良好な景観形成：湯の山ルール

生垣をしてブロック塀は禁止とする「湯の山ルール」がある。道路境界線から 50cm は植栽スペースとして設定。生け垣を連続させ、門塀や門扉、カーポート屋根などそれぞれ奥に設置する。駐車スペースは縦列 2 台を基本にし、緑が途中で切れるのを最大に控えている。開発初期から建築協定ではなく、自主ルールで守ってきたが、住民によってこれから管理組合の規約にルールを守るべきということが盛り込まれている。まちなみの経年美化を自治会中心で地区自主清掃、春と秋の街全体の掃除をする。住民有志で「公園管理協力会」と連携し、1 個所の公園、共用花壇のメンテナンスを行っている。

(7)周辺地域への配慮

学校単位の地域コミュニケーションがあり、湯山小学校 3 割がグリーンヒルズ湯の山である。それで、団地外部の行事でも参加する。団地外部に位置した公民館でも 1 が月一人 100 円ごとに管理費を支払っている。

(8)コミュニティの醸成・維持

趣味やボランティアの 20 種類以上のクラブ・サークルがつくられている。

(9)まちのブランドの創出・維持

田舎の特徴を活かし、畑でクラブ活動ができるようにサポートをする。

(10)長期的視野のコスト管理

管理組合が法人化し一世帯から約 40 万円集め、団地内で約 2 億円を管理している。エレベーターの故障や浄化水の管理等行っている。また、毎月 5 千円の管理費を集め、湯の山エレベーター管理である電気代、守衛、監視カメラ等を設置管理している。

(11)環境マネジメント

地域自然環境の活用のために「四季彩の街」在来種を利用した計画をし、竹と藁など湯の山にある物を使用している。また、「5 本の木」計画から地域の生態系の保全・育成をしている。資源の有効活用のために床暖房を太陽熱パネルから利用している。家の生ごみを乾燥し、肥料として使っている。生ごみ処理機が各家に設置されている。

## まとめ

グリーンヒルズ湯の山のマネジメントをまとめると以下のようなものである。(表 3-9)

表 3-9 グリーンヒルズ湯の山のマネジメント一覧

事業区分	事業内容	影響範囲	開発後住民の生活を念頭した事業
円滑な住み替え対応	営業センターで相談等を担う、「住み続き」	地区	人口バランス
良好な景観形成	湯の山自主ルール、ガイドライン	地区	景観
周辺地域への配慮	周辺地域の公民館でも管理費を払い、他地域の行事に参加	地域	街の個成 (コミュニティ型)
活動の企画とサポート	グリーンクラブ支援、隣人祭り	地区	
コミュニティの醸成・維持	ニュースレーター制作	地区	
まちのブランドの創出・維持	田舎らしく貸農園活動を支援する	個人(住宅内部)	
長期的視野のコスト管理	管理組合が40億円を保有し、管理費からエレベーター運営	地区	生活水準
防災配慮	防災訓練がコミュニティホールで1年1回行う	地区	安心安全
防犯配慮	深いコミュニケーションとして防犯	地区	
地域自然環境の活用	四季彩の街計画	地区	自然環境保護
地域の生態系の保全・育成	5本の木計画	地区	
地域資源の活用	床暖房・太陽パネル	個人(住宅内部)	
有害物質の削減	家の生ごみを乾燥し、肥料化する	個人(住宅内部)	

【人口バランス】営業センターで相談等を担う「住み続き」は世代交代による人口バランスに影響を与える。

【景観維持】ガイドラインと共に住民主導の自主ルールを設定している。

【個性ある空間】住民活動の企画とサポートは街独特の個性を生み、街独特の魅力が生じることになる。グリーンクラブと隣人祭りは構成員間のコミュニティは形成・維持ができ街の魅力になる。グリーンクラブの貸し菜園は街のブランド効果がある。また、街のニュースレーターの制作も地域の個性に関連する。

【生活水準】共有のエレベーターを設置がある。街の都市機能を果たす。

【安心安全】防災訓練行い、深いコミュニケーションにより防犯に繋がる。



### 3.4 事例 4・泉パークタウン

#### 3.4.1【泉パークタウン】の概要



図 3-24 泉パークタウンの全大図

泉パークタウンは宮城県仙台市泉区中の面積が 1070ha、心部から北方向の 10km 離れたところに位置する。最寄り駅は地下鉄の泉中央駅。大きく「住宅ゾーン」、「商業・務ゾーン」、「スポーツ・レクリエーションゾーン」、「インダストリアルゾーン」に区分され、住宅ゾーンは 6 住区に分かれている。2010 年人口・世帯数は 25846 人、9188 世帯である。現在 6 割の分譲が終わった。開発が始まった当時は 1 世帯 5 人を想定して 50,000 人の計画人口が決められたが、世帯数ではほぼ計画通り埋まってきたものの、人口減少の影響を受け、人口は計画上の数値を満たしていない。世帯の増加グラフ（図 3-22）をみると 1985 年から 1999 年の間が急激に増加したことが分かる。地理的な特徴としては山を削り 1070ha の膨大な面積を開発し、住宅地と工業地が隣接している職住近接型の開発が行われた。現在計画された土地の開発程度は約 80%が完了し、開発 6 期の住宅ゾーンの 1 街区が残っている。

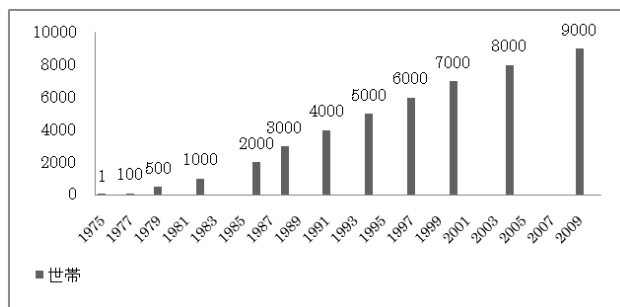


図 3-25 泉パークタウンの世帯増加図

土地利用計画（表 3-10）をみると住宅ゾーンが 70%、工業・流通ゾーンが 22.7%、スポーツやオープンスペースゾーンは 7.2%を示している。住宅ゾーンの内センター用地は泉パークタウンの中心になる商業施設が含まれている。住宅以外にも工業ゾーンやスポーツ公園が計画され



ることから、複合的な土地利用になることが分かる。

表 3-10 土地利用計画

用途		面積	利用率(%)	
住宅ゾーン	住宅用地	376.42	(50.7)	70.1
	センター用地	31.43	(4.2)	
	教育施設用地	29.3	(3.9)	
	街路用地	150.0	(20.2)	
	供給処理用地	4.9	(0.7)	
	児童公園用地	26.0	(3.5)	
	緑地その他	124.95	(16.8)	
小計		743.0	100.0	
工業・流通ゾーン		241.0		22.7
スポーツ公園 オープンスペース		17.0 59.0		7.2
計		1060.0		100

### 3.4.2 まちづくりコンセプト

#### 環境整備提案書の導入

泉パークタウンの開発が始まった 1960 年代は水俣病や、森永ミルク事件等がおき、公害・安全問題が社会的問題として注目された時期だった。当時は全国多数の企業が利益追求だけではなく、社会的責任を果たすべきとして、CSR が企業存続に重要視され始めたころだった。(角、2010) MJ 社でも人間環境づくりの基本理念としてシビルライセンス概念を導入した。田中(1961 年当時社長役)は大気汚染や水質汚濁のいわゆる公害問題、自然破壊、地価高騰・住宅難・通勤難などの都市問題、資源の限界などの現象から真の福祉は環境問題を優先するべきであると主張した。その当時全国各地のニュータウン事業が進められるなか、彼は「人間環境づくり」の理念強調、まさに何よりも生命があり、住み続けることを重要視した。開発初期から人間中心の環境づくりの概念とは、トータルコミュニティ産業だといって、コミュニティサービスのための管理会社や緑化会社の設立も計画した。

#### 約束ごと

Civil License :Concept

いつもどこかで何かが新しく生まれ変わっていく。  
しかし、そんな慌ただしい時代の風潮とは関係なく、  
じっくりと向き合いたいものがあります。  
それは街づくりです。  
長く住み続けることのすばらしさ、  
まちは住む人によって形作られるというあたりまえの事実を、  
私質は言葉以上に重く受け止めています。  
一軒の家だけでなく、街そのものを財産として共有する。  
そうした考えをより多くの人々に伝えたいのです。  
街に愛情を持ち、街をよくしようという願い。  
親から子へ、子から孫へと受け継がれて  
50 年、100 年の単位で評価されるのが街だと思うのです。  
私達の志は、時代がどんなふうになろうと決して変えたくはありません。  
それはこの街に対する強い思いでもあります。  
その思いを上げたのがシビルライセンス。  
この街に住むすべての人々がまちづくりの主役であるという、  
私質とあなたとの大切な約束事です。

図 3-26 シビルライセンス

### 3.4.3 デベロッパーの事業に対する姿勢

当時の社長、田中氏の理念であり、現在の MJ 社の理念でもある「所期奉公を命」とする公の自己実現を泉パークタウンにおいて行うため開発が進められた。また MJ 社の企業風土・理念として長期開発を前提にした開発が進められている。MJ 社は泉パークタウン以外に丸の内の開発

を長期保有を前提に行っている。営業担当者によると「社内では長期保有の前提の開発を当然に思い、腰をすえた開発を行っていく常識・意識が強い。MJ 社内では三つの代表開発地があり、東京都の丸の内と横浜市のミットタウン、仙台市では泉パークタウンが挙げられる」と泉パークタウンは社内でも代表的な開発地として位置づけられている。社長の自己実現やステークホルダーに対して基幹業務をすることで事業を進めている。

### 3.4.4 主な周辺施設

泉パークタウンはトータル 1074ha の膨大な敷地を約 40 年に渡って開発を行い、多様な施設が用いられている。住宅ゾーン、商業・商務ゾーン、スポーツ・レクリエーションゾーン、インダストリアルゾーン、4 つのゾーンに分けられる。ゾーン毎に施設を紹介する。

表 3-11 土地利用計画

育児施設	・保育園: 高森サーラ保育園、桂こどもの城保育園 ・幼稚園: 高森明泉幼稚園、子供の国幼稚園、 ・保育所: 寺岡すいせん保育所
文化・教養・福祉施設 (※松田病院病院所有)	・ロージンホーム: エバーグリーンシティ・寺岡 ・宮城県図書館
商業施設	・近隣商業施設: 森ショッピングプラザ、高森ショッピングプラザ南館、寺岡ショッピングプラザ、グリーンマート桂店、桂ガーデンプラザ ・大型商業施設: 泉パークタウンタビオ、仙台泉プレミアム・アウトレット
アメニティ施設	・ゴルフ倶楽部 ・テニスクラブ ・サッカー・ラグビー場 ・仙台ロイヤルパークホテル ・乗馬クラブ
工業団地	・宮城交、東北電力(株)、凸版印刷(株)、十七銀行
小・中学校	高森小学校、寺岡中学校、寺岡小学校、高森中学校、高森東小学校、仙台白百合学園、宮城大学、桂小学校、仙台保健福祉専門学校

#### (1) 住宅ゾーン

住宅ゾーンは全体面積 741ha で、造成された面積は 593ha の約 80%が開発された。第 1～6 住区に別れている。

##### ①第 1 期高森西住居地区

1974 年 9 月、第 1 期高森西地区の 105ha、計画戸数 1,657 戸、計画人口 5,800 人の住宅販売が開始した。教育施設は高森小学校、高森明泉幼稚園、高森サーラ保育園、商業施設は高森ショッピングプラザ、高森ショッピングプラザ南館がある。公益施設は高森児童センター、泉高森郵便局、泉消防署高森出張所、高森コミュニティセンターがある。現在高森小学校は少子高齢化のため学生数が減り、廃校の危機がある。

##### ②第 2 期寺岡住居地区

1980 年 9 月、第 2 期寺岡地区の 155ha、計画戸数 2,816 戸、計画人口 9860 人の住宅販売が開始した。教育施設は寺岡中学校、寺岡小学校、子供の国幼稚園、寺岡すいせん保育所、商業施

設は寺岡ショッピングプラザ、泉パークタウンタピオ、仙台泉プレミアム・アウトレットがある。公共施設は寺岡市民センター、寺岡児童センター、泉西郵便局、寺岡交番がある。

#### ③第3期高森東住宅地区

1985年11月、第3期高森東地区の189ha、計画戸数1960戸、計画人口7840人の住宅販売が開始した。教育施設は高森中学校、高森東小学校、商業施設はショッピングガーデン・キャラウェイがある。公共施設は高森市民センター、高森東児童センターがある。

#### ④第4期桂住居地

1991年4月、第4期桂地区の106ha、計画戸数2300戸、計画人口9200人の住宅販売が開始した。教育施設は桂小学校、桂こどもの城保育園、商業施設はグリーンマート桂店、桂ガーデンプラザがある。公益施設は桂市民センター、桂児童センターがある。

泉パークタウン桂地区は旧地名の「野村桂島」からとり、「桂」のテーマは「人と自然との調和」である。道路は穏やかな曲線やクルドサック道路、T交差とし、美しいまちなみづくりと交通安全性の確保に考慮している。宅地の街区内道路沿いは、道路レベルに奥行き3mのセットバック植栽帯を設け、電線類の地下埋設スペースとするとともに、道路と一体的なデザインとすることで、まちなみ統一と空間の広がりを演出している。

#### ⑤第5期紫山住居地区の特徴

1997年4月、第5期紫山地区の161ha、計画戸数2400戸、計画人口9600人の住宅販売が開始した。教育施設としては仙台白百合学園、商業施設は紫山プラザがある。公益施設は宮城県図書館がある。

第6期の住宅開発は計画面積148ha、計画戸数2,230戸、計画人口8920人であるが未定である。住宅ゾーンのトータル面積は764haで13363戸、51220人の計画である。

#### (2) 商業・商務ゾーン

泉パークタウンの中でタウンセンターと呼ばれるゾーンとして計画面積23haの中で100%造成されている。商業・商務ゾーンの主な地域は高森、寺岡、紫山地域であるがその周辺も紹介する。

##### ①仙台ロイヤルパークホテル

1995年4月、開業以来、「ロイヤルホスピタリティ」をテーマに様々なサービスを展開。

##### ②宮城県図書館

1998年3月MJ社は行政との協力で仙台図書館を誘致した<sup>28</sup>。観覧席数400席、駐車場300台。県立図書館では蔵書冊数全国6位の規模。貸し出しシステムのコンピュータ化はもちろん、AV

<sup>28</sup> ヒアリングにより

コーナーや子供図書館、企画展示室も充実。更に自然豊かな環境を活かした地形広場やレストランもある。



図 3-27 仙台ロイヤルパークホテル 図 3-28 宮城県図書館

### ③宮城大学

1997 年 4 月宮城県図書館、仙台白百合学園、仙台保健福祉専門学校の周辺に位置してある公立大学。MJ 社は大学と工業団地との技術的な連携を予想したが、大学と工業団地との交流が円滑に行われてはないという。

### ④泉パークタウンタピオ

北欧・フィンランドをコンセプトにして多様な店舗が約 80 集まり、ライフの提案型商業施設である。中には泉パークタウンを紹介する小さい区域も用意してある。



図 3-29 泉パークタウンタピオ

### ⑤仙台泉プレミアム・アウトレット

アメリカ東部のユーイングランド地方をイメージした建築に国内外 80 市場のブランドを集結し東北最大級のアウトレットである。

### (3) スポーツ・レクリエーションゾーン

ゴルフ倶楽部とスポーツガーデンに分かれて面積 152ha で現在 100%造成が完了した。

①ゴルフ倶楽部：1985 年 7 月 28 ホール、パー72 の設備を持っている。

②スポーツガーデン：テニスクラブ、サッカー・ラグビー場、乗馬クラブ、テニスクラブ、サッカー・ラグビー場が 1985 年 10 月にできた。

2007 年オープンした乗馬クラブは 5 万 m<sup>2</sup> の広い敷地の中に 3 つの乗馬と 93 頭分の小屋を揃

えている。開発初期は野球場として土地を整備したのでボール形式になっている。平日でも散歩のついでに馬を見に来る住民も多く、人気ある施設となっている。



図 3-30 乗馬クラブ



図 3-31 宮城大学

### ③エバーグリーンシティ・寺岡

2007 年 3 月オープンした「エバーグリーンシティ・寺岡」はハイグレードシニアマンションだ。総合病院松田病院を経営する医療法人松田会が 24 時間体制のケアサービスが受けられる新型有料老人ホームである。MJ 社が運営するものではないが、泉パークタウンホームページから該当施設に移動できる。

### (4) インダストリアルゾーン

工業団地の第 1 期竣工は 1980 年 7 月の 5ha 面積で宮城交と他 2 社が、第 2 期竣工は 1984 年 2 月 75ha 面積で東北電力(株)と他 36 社が、第 3 期竣工は 1987 年 9 月 45ha 面積で凸版印刷(株)と他 11 社が、第 4 期竣工は 1991 年 9 月 33ha 面積で七十七銀行と他 5 社が領している。

## 3.4.5 泉パークタウンの事業

### (1)段階的开发

不動産の長期保有を前提に開発を行い、約 40 年間 1 社として専念して開発を行っている。開発初期からマスタープランの計画に沿って泉区内で段階的に開発を行っている。総 6 段階の開発を計画し、現在 5 期の宅地造成が完了し、住宅販売を開始している。住区を基本に面的開発方式を行っている。住区には必ず生活利便施設と小学校を設置する。各住区の商業施設は MJ 社所有の賃貸事業を行っている。

### (2)地区計画と居住者の共有緑地管理

#### ①第 1 期高森西住居地区

建築協定から地区計画に変更（1989 年 2 月決定）

販売開始時期は 1974 年で開発当初からは「建築協定」により緑の街並みが作られたが、15 年後の 1989 年 2 月に決定区計画に変更された。「良好な居住環境を将来に渡って維持し、増進を図

る」を目標としている。

#### ②第2期寺岡住居地区

建築協定から地区計画に変更（1989年2月決定）

販売開始時期は1980年で建築協定から1989年2月地区計画に変更された。特徴は屋外広告物の表示面積を路線の3m<sup>2</sup>まで認める区間を決めてある。同じく「良好な居住環境を将来に渡って維持し、増進を図る」を目標としている。当時はバブルが崩壊し、土地の価格が下がり、販売が優先された<sup>29</sup>。それが理由で住区の平均面積は60から70平米で比較的狭い計画になっている。

#### ③第3期高森東住宅地区

建築協定から地区計画に変更（1989年8月決定）

販売開始の時期は1985年で開発当初から「建築協定」により緑の街並みが作られたが、「良好な居住環境を将来に渡って維持し、増進を図る」を目標に地区計画が1989年8月に決定された。

#### ④第4期桂住居地

地区計画（1992年12月決定）

販売開始時期は1988年で、その3年後の1992年12月に地区計画が決定された。

緑視率と連続性を高めるために2段植栽、各区画とも広さと奥行きを十分に備えており、団地全体が各家の個性を失わないように傾斜屋根等の配慮を地区計画に入れた。多種類の草花や雑木を主とした高木と中低木の構成とし、高さ、色（花・草）、花期等の変化を楽しめるように配慮した。東北初の無電柱化も実現した。

地区計画により、敷地規模500m<sup>2</sup>以上、壁面後退3m（セットバック植栽帯）を規定し、まちなみの確保を図った。500m<sup>2</sup>の植栽帯は、購入するが居住者が自由に植栽を変更したり、管理を怠ってはいけない区間である。

セットバックした植栽帯は、販売開始から10年間は一括して植栽管理会社に委託し、住民が管理組合に加入する仕組みとする。これにより初期からまちなみに統一感を与え、資産性のある街区形成を図る。10年後に住民で話し合った結果、管理組合は解散し、各戸の管理となっている。

#### ⑤第5期紫山住居地区の特徴

地区計画（1997年3月決定）

販売開始時期は1988年で、その3年後の1992年12月に地区計画が決定された。

紫山住居地区は「良好な居住環境及びそれと調和した業務地区の形成を図る」を目標としている。緑視率を高めるための二段植栽や樹林地の保全、周囲の環境と調和するような傾斜屋根などの配慮を地区計画に取り入れている。

単身用の2LDKマンションや、小規模・大規模の戸建て住宅等がミックスしている。

#### (3) 緑地率30%の「自然環境保全協定」

まちの緑地を維持して魅力維持ため自然地形の活用等した。

---

<sup>29</sup> ヒアリングにより

デベロッパーは1973年泉市及び宮城県との間で「自然環境保全協定」を結んだ。自然環境保全協定は泉パークタウンにおいて30%の緑地率を維持する協定で相当に高い数値である。また住民に「シビルライセンス概念」を導入し、建築協定から地区計画に変更に至った経験を活かして自然景観を維持している。自然を守るためにゴルフ場を運営し、田んぼの水源を活用、池や公園、調整池に活かした。

#### (4) 近隣住区を元にした計画

5万人の都市を具現するために開発初期から徹底的に環境要素の調査、計画を始めた。泉パークタウンは徹底的に近隣住区論に基づいて計画された。世帯数の増加によって公共・公益的施設、生活基盤施設等を計画した。レベル0からレベル8における生活に不可欠の施設等を計画することから、環境計画要素を加えて計画を行った。

具体的な環境計画要素の内容は以下のようである。(表3-12)

表3-12 環境計画要素

レベル	規模	代表的要素
L0から4まで	家族	インテリア、設備コア、部屋、外構 etc
L5(街区)	100～150人	プレイロット、緑道、街路住 etc
L6(住区ブロック)	2,500～3000人	児童公園、集開所、幼稚園、 スーパーマーケット、駐車場 etc
L7(住区)	10000人	近隣公園、児童館、小学校、管理事務所 etc
L8(地区)	50000人以上	都市機能施設・都市基盤施設

#### (5) 職住接近

住宅と職場を近くに配置し、工業団地に働く人が近くに居住することを求めている。計画的な新都市を目指した。

#### (6) アメニティ充実

まちの中心部に商業施設(大型ショッピングモール)や商業施設(ホテル)の運営とゴルフ場、テニスコート、乗馬クラブ等アメニティ施設を配置している。

#### (7) 緑地管理

住宅地内の道路や公園は、基本的には公共に移管しているが、幹線道路横幅40mの緑地帯を市に移管しないでデベロッパーが保有し、管理している。まちの玄関として企業のシンボルとしての機能と住宅街と道路の中間に緑地帯を置き、「緩衝帯」機能を実現している。税金と管理費が高いが、MJ社の看板になる土地としてMJ社が管理している。

(8) 専門管理サービス提供

専門管理会社の住宅地安定化戦略を図っている。開発初期は街を美しく緑を育てていくために街の管理システム確立のために設立された「株式会社泉パークタウンサービス」という専門管理会社から住居者のためのサービスが統括的に行われていた。初期は緑地管理を中心にサービスされたが、現在は幅広く国内・海外旅行に関してもサービスを行っている。

- ①ファミリーケア：不動産全般に、賃貸や売買・土地の斡旋・仲介、賃貸物件の改修工事、清掃、税制・法律などのアドバイス、国内・海外旅行を行っている。
- ②ハウスクア：建築の修繕・改善、設備の修繕・取り替え、インテリア工事、電気設備工事、ハウスマイntenランス等がある。
- ③グリーンケア：造園・庭園の改修、外構・エントランステリア、庭のメンテナンス等である。
- ④パークバスの運営：泉中央・泉パークタウン地域活性化協議会で居住者は年会費 3000 円で乗り放題である。会員数は 1601 名で補助をしている。5 年前貸切バスを利用し、MJ 社は法人会員として年間 800 万円を支払っている。バス運行のため合計で年間 1000 万円が必要である。

(9) 地区住民の意向の把握

基本的にマネジメントの主体は住民で、管理会社がサポートする。町内会との連携を大切にし、年 1 回は町内会と情報交換を行う。



## まとめ

泉パークタウンのマネジメントーをまとめると以下のようなものである。(表 3-13)

表 3-13 泉パークタウンのマネジメントー覧

事業区分	事業内容	影響範囲	開発後住民の生活を念頭した事業
長期開発	段階的開発	地区	人口バランス
ファミリーケア	賃貸や売買・土地の斡旋・仲介、賃貸物件の改修工事、清掃、税制・法律などのアドバイス	地区	
戸建てとマンション建設	世帯の多様化	地区	
地区計画	敷地規模 500m <sup>2</sup> 以上、壁面後退3m(セットバック植栽帯)を規定し、まちなみの確保を図る。	地区	景観
自然環境保全協定	緑地率 30%維持	地区	
まちのブランドの創出・維持	緑地管理:幹線沿い 40m緑地帯	地区	
グリーンケア	造園・庭園の改修、外構・エントランステリア、庭のメンテナンス	地区	生活水準
近隣住区	商業施設の設置	地区	
職住近接	工業流通団地、研究・学校施設	地区	
多様なアメニティ施設の誘致	スポーツ施設、教育施設、医療機関等を誘致	地区	
ハウスケア	建築の修繕・改善、設備の修繕・取り替え、インテリア工事、電気設備工事、ハウスメンテナンス	地区	
パークバスの運営	泉中央・泉パークタウン地域活性化協議会支援	地区	無
地区住民の意向の把握	年 1 回は町内会と情報交換	地区	
地域自然環境の活用	農業用水を調整池、公園にも利用	地域社会	自然環境保護

【人口年齢構成】地域の人口年齢構成に影響を与える事業は泉パークタウンの長期開発方式と泉パークタウンサービスファミリーケアがある。また、賃貸や売買・土地の斡旋・仲介、賃貸物件の改修工事、清掃、税制・法律などのアドバイス等のストックビジネスを行っている。

【景観】開発当時から仙台市と協定を結んだ自然環境保全協定と住区ごとに地区計画を成立し、景観が維持できるように仕掛けた。また、住民の円滑な管理のため、庭のメンテナンスサービスを泉パークタウンサービスが行っている。幹線道路沿いには会社所有の 40mに至る緑地帯を配置し、会社のイメージ向上を図った。

【生活水準】住民の利便性のある生活関連部分は商業施設、職住近接のための工業流通団地、研究・学校施設の配置がある。多様なアメニティ施設とハウスメンテナンス等、泉パークタウンのパークバスは居住者の便利に繋がった事業である。

### 3.5 【事例 5・ユーカリが丘】

#### 3.5.1 【ユーカリが丘】の概要

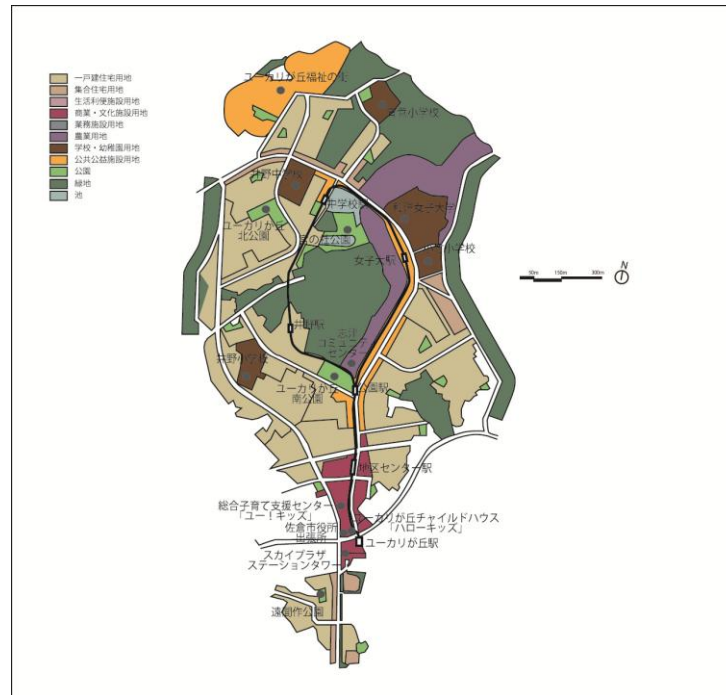


図 3-32 ユーカリが丘全体図

ユーカリが丘は千葉県佐倉市の計画面積 245ha の東京都心から 30km 離れたところに位置する。最寄り駅は京成線のユーカリが丘駅。計画人口 3 万人、計画世帯数は 8400 世帯である。2010 年現在の開発面積は 181.9ha、世帯数 6028 世帯、人口 15864 人である。当時は 1 世帯 3.7 名の計画でインフラを整備したが、核家族化の影響を受け、泉パークタウンと同様に世帯数は計画通りに増加しているものの、人口は思うように増加していない。

現在計画開発は 70%完了した。戸建て住宅地は 60%、分譲マンションは 40%で構成されている。

人口の推移グラフ（図 3-30）で分かるように人口が緩やかに現在まで増加していることが分かる。

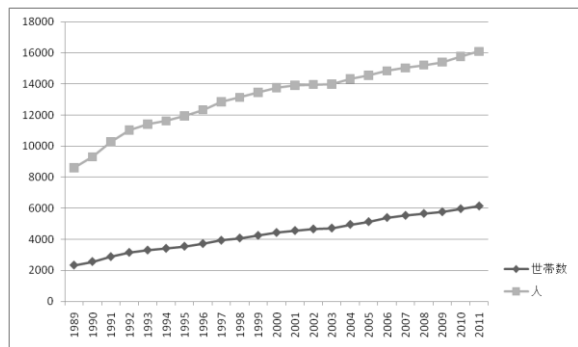


図 3-33 人口世帯数の推移

#### 3.5.2 まちづくりコンセプト

##### 【ユーカリが丘開発テーマ】

開発に着手した 1970 年代、公害による環境破壊が深刻化し、大気汚染、水質汚濁、騒音などが社会問題になった時代だ。当時の佐倉市ユーカリが丘は歴史・文化に農村集落が広がり、環境破壊とは無関係のような自然豊かな土地であった。そこで農村出身の寺夫（現在 YM 社長）は「自

然と都市記号が調和した 21 世紀の新環境都市」をつくることを決意した。したがって路線バスではなく、排気ガスを出さない交通機関であるモノレールを建設することになる。1997 年になると千年先まで輝くまちにすることを目標に「千年優都ユーカーリが丘 シティ・ミレニアム」を掲げたが、少子高齢化に対応するために 1998 年からは「福祉の街づくり」がスタートする。2000 年に入ると、犯罪の増加への対策として「安心・安全と健康・福祉」の街づくりを目指している。

### 3.5.3 デベロッパーの事業に対する姿勢

総合卸繊維業を運営していた YM 社長はハイランドで初めて開発事業を行った。典型的分譲撤退型開発であった。しかし、居住者の満足が「一過性」に過ぎないことを反省、居住者の満足度を持続するまちづくりをすることになった。まちづくりに関する確実なコンセプトを持った社長の理念は従業員数約 100 人である中小企業、YM 社の職員に強い影響を与え、YM 社事業全体が居住者中心のまちづくりを行っている。

#### 【まちのニーズ把握】

人口構成、ユーカーリが丘線乗降客数、消費動向のデータをもとに開発を行う。アンケートは全世帯に対するモニタリング調査を定期的に年 1 回行う。YM 社は全世帯に訪問し手渡し、意見を聞く。また、地域新聞「わがまち」を住民と共に制作し、新聞も全世帯を対し、訪問し手渡しをする。YM 社はその結果を数値化することより、直接顔を合わせ、居住者の満足度を実感することにより重点を置いている。

## 3.5.4 周辺施設

ユーカリが丘全体面積 245ha の中で居住者が不便を感じている内容として、育児関連施設、福祉施設、商業施設、アメニティ施設、医療施設、小中学校施設が挙げられ、それらの施設を積極的に誘致・管理している。詳しい施設の情報は表 3-14 から分かる。

表 3-14 泉パークタウンのマネジメント一覧

育児施設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・総合子育て支援センター:「ゆー！キッズ」</li> <li>・駅前保育園:「ハローキッズ」</li> </ul>
福祉施設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・学童保育併設型グループホーム:「ユーカリ優都びあ」</li> <li>・知的障害者入居更生施設: さくら千手園</li> <li>・障害児(者)地域生活: 支援センターレインボー</li> <li>・知的障害者 通所更生施設: 木の宮学園</li> <li>・小林循環器: クリニック</li> <li>・介護老人保健施設:「ユーカリ優都苑」</li> <li>・特別養護老人ホーム:「志津ユーカリ苑」</li> <li>・ダイバーショナル セラピーアガーデン:「みんなの庭」</li> </ul>
商業施設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・エンターテインメントショッピングセンター:ユーカリプラザ</li> <li>・食品関連ショッピングセンター:ユーカリが丘サティ</li> </ul>
アメニティ施設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・温泉施設:アクアユーカリ</li> <li>・映画館:ウーナー・マイカル・シネマズユーカリが丘</li> <li>・スポーツクラブ:コアミスポーツクラブユーカリヶ丘</li> <li>・遊興施設(Pachinko、カラオケ)</li> <li>・ホテル</li> </ul>
医療施設	<ul style="list-style-type: none"> <li>・東邦大学医療センター佐倉病院</li> <li>・佐倉市民病院</li> <li>・日本医療大学千葉北総病院</li> <li>・ユーカリが丘クリニック</li> </ul>
小・中学校	井野中学校、志津中学校、井野小学校、小竹小学校、志津小学校、青菅小学校、上志津小学校

### 3.5.5 【ユーカリが丘】の事業

(1)長期開発：住宅定量供給

ユーカリが丘の開発開始以降、毎年約 200 戸を定量的に供給する。駅前の商業施設の固定資産から安定的な収益得て、その収益を元に計画的、安定的に一定量を供給する。地域に根ざして開発ができる原動力は住宅定量供給と駅前の固定資産である。

## (2)住み続き支援

YM 社は「ハッピーサークルシステム」を構成しいつまでもすみ続けられるまちを目指している。子供時代では「ユー！キッズ」、「ハローキッズ」、「ユーカリ優都びあ」で子育てサポートをする。働き盛りや家族構成の変化がある 20・30・40 代では親世帯と同居・近居ができるようにする。50・60 代になると子供の独立、ライフスタイルの変化によって安心し、住み替えができるように「サッと住み替え！100%買収サポート」をする。YM 社が住み替えの円滑のために販売する住宅に買い替える場合のみ買取制度を実施することである。これにより地域の年齢構成のリノベーションができる。



図 3-34 ハッピーサークルシステム

クリニックや生活サポートのあるバリアフリー型マンションに住み替える。元の住宅はリノベーションによって生まれ変わった住宅に新しい住民が入居する事になる。70・80代になると在宅（訪問）介護・看護による「高齢者サポート」をする。例えば、在宅型有料老人ホーム、介護型有料老人ホームに入居や特別養護老人ホーム、介護老人保健施設等に入居できるようなサポートシステムがある。

### (3)高齡化対策

YM 社はユーカリが丘「福祉の街」づくりをコンセプトに高齢者対策を行っている。介護・看護に対して基本的に住宅でサービスを行うこととし、訪問医療サービスと訪問看護サービスが提

供できるようにする。多様な医療施設と教育機関との関連から、居住者が安心して暮らせるようにソフト面、ハード面の支援を行っている。ホームケアシステムとして、マンションの1階の拠点として訪問医療を行う。マンションの居住者の血圧、体重をマンション共用部分で計測し、それを住宅のパソコンで管理できる。更に、リバースモーゲージの実施を通して高齢者施設の優先入所などを検討中である。

YM 社は社内に「エリアマネジメント組織」を結成し、各家に訪問し老人に直接「わがまち」新聞を渡す方法を通して単身高齢者の生活を管理している。

#### (4)少子対策

総合教育で支援センターと認可外保育園と認可保育園の運営を行う。これは延長保育と一時保育、さらに、子育て支援の機能も持つ。運営は開 YM 社の子会社が運営する。他に学童保育所とグループホームの高齢者福祉施設を共に設立し、複合型施設がある。運営は YN 社のグループ会社で、事業者出資も、地元の有志と一緒に立ち上げた社会福祉法人が行っている。

#### (5)地区計画

マスタープランによる都市計画をする YM 社は基本コンセプトに踏まえた住環境を維持するため地区計画を導入して良好な環境づくりを進めている。整然とした街並みを壊すような事例が具体的に見られたので、住民と行政の協力で地区計画制度を計画した。地区計画の内容は既に形成されている低層住宅地としての住環境の維持及び保全することを目指し、良好な住環境の整備を図ることである。

#### (6)防犯対策

YM 社自ら 2004 年パトロール専門子会社を持ち、ユーカリが丘全体を管理する。したがって、若者世帯が多いユーカリが丘では子供を安心して登校や、外出させることができる。住宅地内 24 時間・365 日巡回パトロールカーを配置する。パトロールセンターと巡回整備の運営は子会社であり、住民は特に費用を負担しない。

#### (7)防災対策

パトロールセンターは開発事業所有の施設として 1 ヶ所、駅前に、もう一箇所は住宅地内にある。YM 社はアンケート調査の結果、駅前に交番の増設の要望が多かったことから 2004 年 3 月駅前のユーカリが丘インフォメーションセンター内と宮ノ台に、子会社による「ユーカリが丘防犯・防災パトロールセンター」を開設した。2011 年 3 月 11 日の大地震による対策のため「災害対策本部」が開設された。対策本部を駅前に設置し、居住者が生活する際に困った時に気軽に立ち寄ることができるようにした。今回の東日本大震災の際は NTT のアプリの協力をもとに放射線、電車のダイヤル、計画停電の情報を発信した。

さらに、住民・行政・民間企業が三位一体となってまちの安全安心を確保していた。防犯・防

災・福祉を目的とする NPO 法人クライネスサービス、交番、消防との連携によって、まちの安全を守っていた。

#### (8) ライフサポートサービス

各世帯は小会社とセキュリティの基本契約（ホームセキュリティ 5670 円）をしており、オプションとして、「蜂の巣退治」「電球交換」「ハウスキーピング」「リフォーム」等、女性サポート、シルバーサポート、「庭木の手入れ及び建物や設備の修繕」等のライフサポートサービスが提供されている。

#### (9) 情報発信

「高度情報化都市構想」の推進により、地域内に CATV の光ケーブルが幹線に設置され、自宅で買い物や医療サービスが受けられる在宅サービスや地域密着型の情報提供サービス等を実施している。また、「わがまち」、「夢百科」を発行、ホームページの開設、情報ボックスの設置をし、地域情報の発信をしている。こうした情報誌は住民が編集しているが、印刷の費用は開発事業者が負担し、配布する。インターネットの設置や、リモデルの相談にも繋がる。

#### (10) 空間計画

持続可能なまちにするために開発時からまち全体の土地利用コントロールをしている。具体的に商業集積地区はユーカリが丘駅(京成線)周辺地域に、モノレール駅周辺にはそのサブ機能を、モノレール内側は自然の状態にし、畑を残している。自然と都市機能の調和を図る。街並み維持管理運営委員会を自治会内に設置している。

#### (11) モノレール導入

団地内を 13 分で 6 つの駅を一周するモノレールがある。YM社は 1982 年 11 月開通した「こあら」号がある。ユーカリが丘駅～中学校駅間 2.7m まで独自の新交通システムとして、前後初の鉄道事業許可を受け、民間としては日本で初めて実用した。



図 3-35「こあら」号



図 3-36 ユーカリが丘インフォメーションセンター

(12)ユーカリが丘インフォメーションセンター

不動産売却・購入・賃貸・相談・事業用資産等に関する相談窓口が存在する。

(13)貸し菜園・サークル活動

1998年からクライガルテンが始まり、2001年から井野・青菅・小竹の3地区に移転し新しくスタートした。30m<sup>2</sup>・18m<sup>2</sup>の区画を用意し、全部で361区画を運営している。地元の農家の専門家を呼び、講習会を開き、新旧住民のが肥料の量や種の町方を相談する場になっている。

まとめ

ユーカリが丘のマネジメントをまとめると以下のようである。(表3-15)

表3-15 ユーカリが丘のマネジメント一覧

事業区分	事業内容	影響範囲	開発後住民の生活を念頭した事業
長期開発	住宅定量供給	地区	人口バランス維持
世帯の多様化	住宅のミックス	地区	
住み続き支援	ハッピーサークルシステム	地区	
良好な景観形成	地区計画	地区	景観維持
情報発信	タウンニュース「わがまち」、「夢百科」	地区	固性ある空間 (コミュニティ型)
活動の企画とサポート	貸し菜園・サークル活動	地区	
ライフサポートサービス	女性サポート、シルバーサポート、ハウスキーピング、リフォーム	地区	生活水準維持
空間計画	ユーカリが丘駅(京成線)周辺地域に機能集中 モルレル駅周辺にはそのサブ機能	地区	
交通の便利	モルレル:ユーカリが丘線導入	地区	
高齢化対策	福祉の街	地区	
少子対策	子育て支援の機能	地区	
まちのブランドの創出・維持	多様なアメニティ施設の誘致	地区	
インフォメーションセンター	不動産売却・購入・賃貸・相談・事業用資産等	地区	
防犯対策	巡回パトロールセンター	地区	安全・安心維持
防災対策	災害対策本部	地区	
地区住民の意向の把握	アンケート調査・「わがまち」新聞制作・エリアマネジメントチーム構成	地区	無

【人口バランス維持】

長期間住宅定量供給と多様な住宅もミックス、ハッピーサイクルシステムはユーカリが丘の人口年齢構成に影響を与える。

【景観維持】

ユーカリが丘では地区計画を成立し、住宅地の景観維持に図る。

【固性ある空間】

タウンニュース「わがまち」と「夢百科」を発行しユーカリが丘タウンに情報を発信し、また住民間のコミュニティを形成する。貸し菜園やタウン内のサークル活動も新住民と旧住民のコミュ



ニティ形成に影響を与えている。

**【生活水準維持】**

生活の細かい問題に対応できるライフサポートサービスは女性や高齢者がより快適な生活水準が維持できる。また、電車・モノレールの駅が商業・業務機能の中心になり、多様なアメニティ施設は若者の供働きの生活水準を向上し、街の魅力維持にもつながる。「福祉の街」高齢者が定着率を上げ、子供世帯との近居を図る。子育て支援機能も持続的に街の若者世帯の導入を図る。

**【安全・安心維持】**

巡回パトロールセンターの24時間周りは小中高学生の通学や一般人の通勤の安全を守る。防災対策本部は居住者に安心ができる。

## 小結

3章では5ヶ所の住宅地についてケーススタディを行い、デベロッパーが住環境の持続性を考慮した事業についてまとめた。

その傾向を見るとコモンシティ星田は自然をコンセプトにしたデザイン計画により個性ある空間を維持し、自然環境維持にも繋がった。「自然中心コンセプト型」といえる。

コモアしおつは共有緑地管理を通じ、緑地が管理され、コミュニティが維持された。「緑地共有のテーマ型」といえる。

グリーンヒルズ湯の山はグリーンクラブの支援を通じた貸農園活動、隣人祭りの支援があり、「住民ネットワーク支援型」といえる。

泉パークタウンは多様な施設を導入が街の魅力に繋がり外部から人を呼ぶ。「多様な施設提供による複合型」といえる。

ユーカリが丘は居住者の生涯周期を考慮したサイクルで生活水準が向上され、企業にも経済的利益が循環する。「ライフスタイル考慮による循環型」といえる。

表 3-16 全事例のマネジメント一覧

企業	コモンシティ星田	コモアしおつ	グリーンヒルズ湯の山	泉パークタウン	ユーカリが丘
開発時期	1991～1995	1986～現在	1991～現在	1969～現在	1971～現在
開発コンセプト	水と緑の街	人と自然、人と人がつながる街	人間性豊かな暮らしの提案	シビルライセンス	街の成長管理
開発方式	短期開発	予想外長期開発	予想外長期開発	長期段階的開発	長期段階的開発
面的開発進行程度	100%	95%	70%	75%	70%
デベロッパーの状況	デベロッパーの撤退	販売センター	販売センター	管理会社	管理会社
人口構成維持	・ベアハウス、 ・マンション計画 ・住宅のミックス	・中古住宅販売 ・地元住民の近居誘導	住み続き	・段階的開発 ・住宅のミックス ・賃貸や売買、仲介、賃貸物件の改修工事	・住宅定量供給 ・住宅のミックス ・ハッピーサークルシステム
景観維持	建築協定	自治会による公園清掃管理・建築協定運営委員会活動 自然緑地の保全、共有の緑地管理(Nx豊)	湯の山自主ルール	地区計画 緑地率30%維持 緑地管理:幹線沿い40m緑地帯 緑地管理:幹線沿い40m緑地帯	・地区計画 ・駅中心開発
個性維持	無電柱化、曲線道路、石積植栽帯、コーナートリー地名にちなんだ星のレリーフを活用 中心部に公園、体育館・集会所・健康増進施設歩行者優先の道路計画		グリーンクラブ支援、隣人祭り ニュースレター制作 貸農園活動		タウンニュース「わがまち」 「夢百科」 貸し菜園・サークル活動
性活水準維持	医院併用住宅の誘致 商業施設の設置	暮らしのサポート 共有の緑地(Nx豊) 管理組合によるエレベーターの運用 商業施設の設置 医院併用住宅の誘致	管理組合	商業施設の設置 工業流通団地、研究・学校施設 多様なアメニティのメンテナンス 施設の誘致 住宅のメンテナンス ティ パークバスの運営 ・清掃、税制・法律などのアドバイス	女性サポート、シルバーサポート、ハウスキーピング、リフォーム ユーカリが丘駅(京成線)周辺地域に機能集中 モルレル駅周辺にはそのサブ機能 モルレル:ユーカリが丘線導入 福祉の街 子育て支援の機能 多様なアメニティ施設の誘致 不動産売却・購入・賃貸・相談・事業用資産等
安心・安全			防災訓練		巡回パトロールセンター 災害対策本部
自然環境維持	道路内・宅地内ともに緑被率を高め、環境負荷を軽減 道路内・宅地内ともに緑被率を高め、CO2を削減 自然緑地の保全、在来種植栽の採用 地域内のせせらぎ水源に地下水を利用、自然緑地の保全	在来種植栽の採用	四季彩の街計画 5本の木計画 床暖房・太陽パネル 家の生ごみを乾燥し、肥料化する	農業用水を調整池	
他			周辺地域の公民館でも管理費を払い、他地域の行事に参加	年1回は町内会と情報交換	アンケート調査・「わがまち」新聞制作・エリアマネジメントチーム構成
類型	自然中心型	緑地共有のテーマ型	クラブ活動から住民ネットワーク形成型	多様な施設提供による複合型	ライフスタイル考慮による循環型

## 4 章 時間軸からみた民間主導型マネジメントの変遷

## 4 章 時間軸からみた民間主導型マネジメントの変遷

---

### 4.1 住環境マネジメントの変遷

4.1.1 事例1・コモンシティ星田

4.1.2 事例 2・コモアしおつ

4.1.3 事例 3・グリーンヒルズ湯の山

4.1.4 事例 4・泉パークタウン

4.1.5 事例 5・ユーカリが丘

### 4.2 時期別に求められる住環境マネジメント

4.2.1 人口バランス維持

4.2.2 景観維持

4.2.3 コミュニティ維持

4.2.4 生活水準維持

4.2.5 安全安心

4.2.6 自然保護

小結

## 4.0 目的

本章では前章の事例を時間軸で考察する。事業内容が住宅地における良好な環境を創るのに与えた影響を評価し、「まちびらき」「初動期」「成長期」「成熟期」の時間軸に分け、その影響が持つ持続性を評価する。またその影響を6つの役割に区分し、デベロッパーによる持続的な地域のマネジメントが可能になるモデルを提示する。

## 4.1 住環境マネジメントの変遷

住宅地における事業を時間別に事業を並べ、その持続性を評価する。また、デベロッパーの姿勢と行った事業の内容の関連性を探る。

### 4.1.1 事例1・コモンシティ星田変遷

評価：コモンシティ星田は、デベロッパーがまちびらきから具体的な街の未来を描いて事業に取り組んだ。自然をコンセプトにする空間設計が優れており、環境大賞を受賞するなど、公的に認められている。自然をコンセプトとしているので、団地内に樹木が多く、その自然景観の維持とともにデベロッパーによる建築協定が設立された。それにより街の景観が維持され、自然保護につながった。また、コモンをテーマにしたコミュニティ施設や建築家「宮脇檀」によるコモンを重視した空間形成により、その質を向上させた。

空間の実現を通じて居住者のコミュニティを形成・維持すること、建築協定を通じて空間の維持を顧慮したこと、設計段階から多様な住宅形態を導入したことは初動期までは意味があるといえる。しかし、成熟期における居住者の高齢化と自然景観維持の難しさ、コンセプトの維持までは考慮されていない。

### (1)コモンシティ星田の変遷

#### 【まちびらき】 1980年代初期から1990年代初期：デザインコンペティションの入選

コモンシティ星田は大阪府交野市のゴルフ場の跡地26haの内16haを対象に今までにないまちづくりを計画するコンペから始まった。1982年に星田西団地開発基本構想が策定され、1984年には住宅公共施設整備に関連する促進事業が採択された。1986年に大阪府大阪新まちづくり企画委員会が発足、1987年に大阪府星田アーバンリビング・デザインコンペティションの募集が行われた。AゾーンとBゾーンに別れて案が選定されたが、審査の結果、SS社の案がBゾーンに入選した。1990年15haのHUL-B区域のまちびらきが始まり、10月から星田西口3丁目の戸建て(53戸)から分譲が始まった。コモンシティ星田の開発初期の変遷は図4-1から分かる。1990年、SS社は式典の行事やパレードを行い、まちのコンセプトや開発理念を住民に伝えようとした。

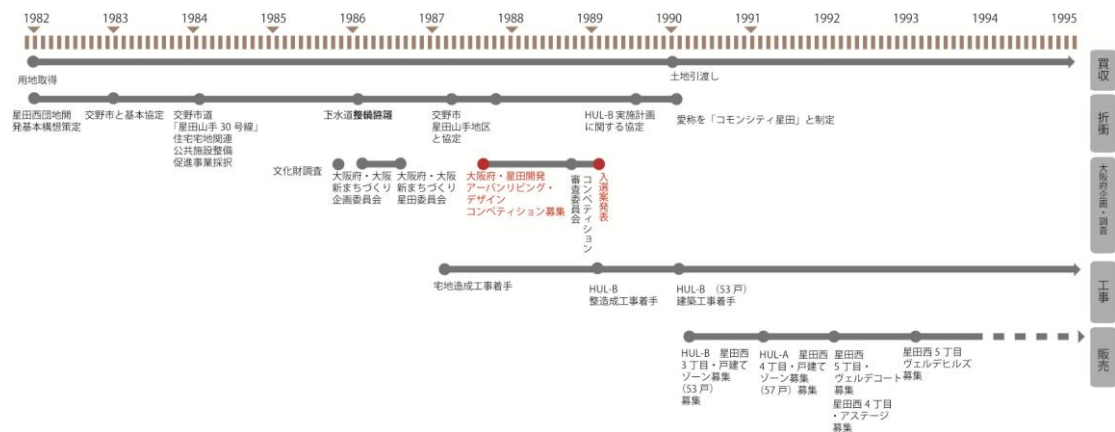


図 4-1 コモンシティ星田の開発初期の変遷

#### デベロッパーの事業に対する姿勢

1981 年の大阪府のコンペから交野市地域の計画が始まった。SS 社の職員使命がかかる勝負であった。現在はコンペで入選した星田は社内で高い評価を受け、星田を契機に行政との円滑な意思疎通ができるようになった。

#### 【初動期】1990 年代初期から 1990 年中期：デベロッパーによるコミュニティ形成

##### 建築協定運営委員会の発足

1990 年星田 3 丁目・戸建てゾーンの販売が始まり、デベロッパーは一人協定を結んだ。交野市の指導により 1991 年までには戸建て・集合住宅地で自治会が発足した。その際、デベロッパーは自治会の班を街区区分せずにコモンスペースや街路に面した 10～20 軒ほどに構成した。1994 年地区建築協定運営委員会が発足した。自治会の班から委員を 1 名ずつ選出し、運営を円骨に進めるようにコモンの空間を介したコミュニティ単位を考慮して構成した。この構成によって運営費の集金がしやすくなり、コミュニティ単位の考慮は建築協定運営会の持続にも繋がる。

居住者が入居してから 2 年が経ち、住民同士の付き合いや自治会の活動が活発になり、建築協定運営委員会が発足した。SS 社は運営に向けて専門知識を持った住民を選出した。そのメンバーは建築行政経験者、建築主事、都市計画の精通者、弁護士、女性の方、SS 社の関係者の 6 人である。これらの人員で準備委員会を組織した。また SS 社は、建築協定・街並み協定の住民説明会、広報誌「住みよいまちづくりのために」を発行、アンケートによる住民の意向調査を行った。デベロッパーが行ったアンケート調査や公告誌の発行から 1 年掛けて建築協定の合意形成ができた。建築運営委員会は毎年 2000 円で加入を前提にする加入方法だ。

初動期では新しい土地で開発が行われ、各地から知らない人が集まり、まちづくりが始まる。住民同士はお互い相手の個性や背景を知らず、空間的にも自分の周辺を知らない状況である。その状況に、デベロッパーが住宅を購買した顧客情報をもとに自治会のリーダーを選出し、そのリーダーがコミュニティ単位を作った。またそれによって住民との交流が生まれ、顔見知りになりやすい環境を造成することができた。個人情報を得ることが難しい行政や、定着し始めた住民で

はできないことをデベロッパーが取り組み、円滑なコミュニティ環境を作ったといえる。この建築運営委員会造成のプロセスは住民主体の管理が円滑にできる土壌になったと考えられる。

#### 建築協定運営委員会づくり

建築協定運営委員会の発足後、専門知識を持った住民が持続的にリーダジップを持ち、まちのサポートを行うことができた。特にコモンシティ星田の建築協定運営委員会は自治会と協力体制を取ることで活動がより円滑に行われている。コモンシティ星田内では公園・緑地の清掃が年2回行われていたが、建築協定運営委員会を中心に住民主導で意見交換・合意形成を行い、より広い公園緑地管理を行うことになった。現在の活動は建築協定の運営に留まらず、街全体の美化活動へ広がっている。特別にデベロッパーの社内にはコモンシティ星田担当部署が設立され、住宅販売の完了後も建築協定運営委員会との交流を継続している。

建築協定の締結に向けて一人協定を設定、建築協定運営委員会の準備委員会の発足、住民説明会、広報の発行など、これらはノウハウや専門知識がないと実行は難しい。デベロッパーの協力が不可欠なところであったと言える。また、円滑なコミュニケーション活動は建築協定の運営費を収集し安くなり、まち全体が活気に溢れることに繋がっている。

#### 住宅のミックスと多世代居住対応

デベロッパーは社会的背景を反映し、まちびらきの際、設計の段階から人口バランスを維持することを考慮した。その内容はペアハウス、戸建て、マンションなど多様な種類・規模の住宅の混在である。初期から多様な年齢・所得・学力の入居者を募集することによってまちの同質化を防ぐことができる。また、多様な居住者を呼ぶ事によって長期的に街の高齢化を防ぐことが可能である。独身者向けマンションや低坪数の戸建て住宅は居住者の入れ替えが比較的に頻繁に行われる可能性が高い。若者世帯の増加はまち全体を元気ある状態に保つことができ、成熟期には戸建住宅と集合住宅の世代交代も可能になる。

#### コンセプトによる景観形成とコモン中心型空間計画

建築家「宮脇檀」の設計空間は道路広場型場所によって住民の交流を増進する役割をする。コモン中心の空間をより居住者に正しく使用してもらうためには、居住者のこのコンセプトに対する正しい理解が必要である。理解のない住まい方は物理的には画一的な景観形成に繋がる。成熟期における建物の老朽化によって建替が起こり、コンセプトを保つことが難しくなる可能性もある。コモン中心の空間を維持するためにはデベロッパーは人々の入替を考慮し、居住者のコンセプト理解を支援する取り組みが必要である。

#### 地域継承デザイン

地域性を活かしたデザインを導入することで居住者の地域愛着を促し、周辺地域から孤立することを防ぐことができる。初期の導入は団地の特性維持に関係する。しかし、地域継承認識が弱

くなる可能性が高い。デベロッパーによる持続的支援や管理が必要になる。

【成長期】1990 年中中期から現在

住民型管理

現在コモンシティ星田は成長期である。まちびらきにおいては建築運営委員会設立に向けた活発なコミュニケーションを取るための担当部署設置を行ったデベロッパーであるが、2 年前からは会員との連絡をしていない。街の管理を住民に全部専担したのである。団地内にはコミュニティ育成に繋がる公園や体育館、健康増進施設があり、それらを住民が管理できるように、戸建住宅地では珍しく管理組合を形成している。環境の質を維持するためにデベロッパーが仕掛けた仕組みとしての共同管理だと言える。しかし成長期である現在でも少々問題になっているが、成熟期には高齢者に対する生活サービスの不足が予想される。デベロッパーは住民のみに管理を任せるのではなく、時間によるニーズの解決から責任を果たす必要がある。

(2) コモンシティ星田の限界

デベロッパーが初動期から人口構成に対して考慮した開発を行い、建築協定を締結して住民が円滑に景観維持をするような取り組みができた理由は、事業コンペ方式であり社会的使命を負っていたことが挙げられる。会社のイメージアップを図る、失敗を許さない全社を挙げてのプロジェクトであるため、社内の代表的な先進事例として営利性より居住者を考慮した物理的な工夫が実現できていると言える。したがって、当地域は特殊な事例としての一面を持つ。

(3) デベロッパーの成熟期に対する姿勢

コモンシティ星田の初期開発から関わった担当者によると「まちに住民が快適に住めるようにデベロッパーはまちの住環境の水準を考慮すべきだが、まちを管理・維持していくことは自治会と組織にある」と強調した。デベロッパーの取り組みとしてはその組織を立ち上げ、住民が緑管理を理解し、楽しむように「庭良き手入れイベント」など、説明会やイベントを開く事を仕掛けていた。しかし、今後まちに起こる人口減少や高齢化については特に対策を立てていない。従来「都市景観大賞」と「住まいの街並みコンクール」の国土交通大臣賞を受賞しているように周辺の団地より評価が高いためか、団地内で空き家や世帯の偏りが発生することは考慮していない。したがって、デベロッパーは将来のコモンシティ星田の住民生活水準の維持を考慮した先見性が不十分である。



## (4)6つの項目分析



図 4-2 コモンシティ星田のマネジメント時系列

【人口年齢バランス】まちびらきから行政主導のコンペ形式による計画的な短期開発ができた。コンペ形式は設計段階から住宅の多様なプランが考えられ、単身用の2LDK マンションや小規模の戸建て住宅の多世代居住対応ができるペアハウスなどの工夫がなされた。しかし、短期開発を行ったことによる人口バランスの偏りが見える。不均等な人口バランスはグラフ（図 4-3）で分かるように30年後の成熟期には、高齢化するおそれがある。その時間を考慮したデベロッパーの取り組みが必要である。

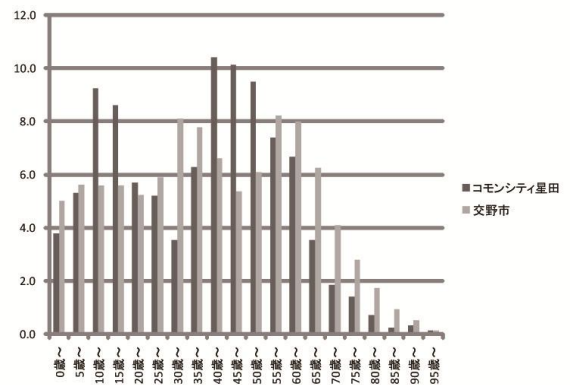


図 4-3 コモンシティ星田人口比率の比較

※2006 年国勢調査資料(単位:%)人口年齢バランス

社主導の段階的な販売は若者の世帯を街に呼び、人口の年齢構成が若くなる。高齢者世帯の偏りを防ぐ事ができる。時代ごとにまちのセンターを変化し続けていくことも街の魅力になり、若者世帯の入居が誘導できる。

【景観維持】景観維持のため初動期にデベロッパーによる建築協定が締結された。しかし、長期

に渡って街の入れ替えが頻繁に行われると、建築協定は居住者の認識が低いため景観が崩れるおそれがある。成熟期まで現在の良好な景観を維持するためには円滑なコミュニティの維持が必要である。

【コミュニティ維持（デザイン型）】コモン中心型景観形成による個性ある空間が維持できている。また地域デザインの継承による星のモチーフの活用や街の歩行者優先道路が計画されている。

【生活水準維持】病院や商業施設が設置されている。グラフから分かるように成熟期である現在の年齢構成は40代に偏っている。このように成熟期の人口減少と高齢化により、販売収益が低下し、商業施設の撤退のおそれがある。コモンシティ星田は星田駅（最寄り駅）からバスで12分掛かかり、30分毎にしか運行していない。団地の孤立は高齢者の買い物弱者を生む恐れがある。

【自然環境】「水と緑」をコンセプトに合わせた自然環境維持が初期からなされた。成熟期の高齢化により庭や自然景観等、管理の不足で自然環境が崩れるおそれがある。デベロッパーのサービスが必要になる。

#### 4.1.2 事例 2・コモアしおつ

評価：開発初期から早期販売を目標に販売事業を行った。現在、街並みの画一化に意識転換があり、デベロッパーはまちに変化を与えた。共有の庭管理事業を導入している。これは居住者同士の緑の公有から景観が形成され、住民同士のコミュニティの維持と共に景観の維持にも繋がっている。景観の持続とコミュニティの持続、自然保護に関わる事業である。また、そのコンセプトを理解されやすいように「暮らしサポート」事業まで導入し、円滑にコンセプトが活かせるようにした。

##### (1) コモアしおつの変遷

【まちびらき】1980 年代初期から 1990 年代初期：コモアしおつ団地開発

1985 年 SS 社と S 建設や N 建設が 3 社主体で開発計画が始まった。しかし、S 建設の戸建開発事業部門である K 産業がバブルの崩壊の影響で契約を破棄し、次に N 不動産、S 建設も開発途中で契約をやめた。結局 SS 社は単独で 1990 年上野原市四方津で造成を始めた。バブルの崩壊で開発を中断する場合もあるが、事業の最後まで団地開発を続けたことは社会的責任において意味があると判断される。

【初動期】1990 年代初期から 2010 年代：短期分譲撤退方式販売

1991 年 4 月販売開始、コモアしおつの東方面、現在の 2 丁目から 1 丁目、3 丁目、4 丁目（2007 年コモア四方津トリコパルコになる）順で開発の計画がなされた。開発初期は団地の中間を集合住宅にし、全体的に戸建用地・集合住宅用地・商業用地を分けて配置した。しかし、経済状況により集合住宅の建設は無効化され、計画世帯 1610 世帯から 1410 世帯になった。街の中央に東京電力の増水地があるため、その上に住宅を建設することができず、緑地帯を作った。現在は緑豊かな公園になっている。四方津駅を結ぶブリッジ（斜行エレベーターとエスガレーター）は総額 40 億円をかけ建設した。

##### 管理組合の結成と建築協定

団地の入口に設置されたエレベーターは住民の交通機能を担う。山に孤立した団地であるためエレベーターは重要な都市機能をもつ。しかし、共同管理で長期に渡る管理組合の取り組みが必要になる。

デベロッパーは住民の生活を念頭し、交通アクセスである斜行エレベーター・エスカレーター管理のために戸建て住宅地では特別にマンションのような管理組合を立ち上げた。60 年後修理が必要になることが予想されるので、コスト管理も管理組合に任せてある。

また、景観維持のためガイドラインとともに建築協定を結び、団地全体のコミュニティ形成にも考慮した。

##### デベロッパーの事業に対する姿勢：“長期開発は失敗のまちづくり”

約 20 年に渡っての開発について営業担当者は「10 年以上まちづくりを行うことは失敗だ。」と

街が時間をかけて成長するのではなく「3,4年で完売することが成功のまちづくり」としている。また、コモアしおつが高台に立地した理由と販売が遅れた原因を「マンションの場合は比較的早期段階から分譲が終了されて住民が入居するが、1000戸を超える戸建て住宅団地は社会の影響を受けやすい。1000戸以上の戸建て住宅が集約する場合、大規模の広い面積が必要であり、山や海の方で立地することになる。駅など公共交通機関と遠くなり、商業施設が立地しにくいなど、利便性が低い。それで、コモアしおつはしおつ駅からの距離が遠く、経済的にバブルが弾けたことによって「10年間完売」の計画が成立しなかった」としている。そのまちびらきに対する姿勢から初期コモアしおつの団地開発は単なる「分譲型撤退住宅開発」に重点を置いたものであったといえる。

#### 臨機応変式の集合住宅計画の変更

コモアしおつの開発初期のプランを見ると集合住宅の用地が計画されていた。デベロッパーは当時バブルの影響で、6000万円である価格が時間の経過とともに1億円まで上昇すると予想した。そこで戸建てより低価格の集合住宅の提供として、多様な世帯や小学校の子供を持つ世帯への提供を考慮し、マンションを計画していた。しかし、バブルがはじけて土地の値段は下がり、集合住宅建設費が戸建て住宅よりもインフラの費用が掛かることを予想したデベロッパーはマンションの計画を戸建てに変更した。集合住宅の建設予定地は戸建て住宅75戸建設に変わった。集合住宅は住宅の入れ替えによる子育て世帯の入居を考慮した計画であり、小学校維持の平均子供数の考慮による計画でもあった。したがって現在の戸建て住宅の戸数変更による200計画世帯の減少は長期的にコミュニティの偏りが予想される部分である。特に高台に孤立したコモアしおつは入れ替えが有利な既成市街地より入れ替えが少ないと考えられる。

デベロッパーは経済状況が悪化した事を受けて初期計画を緻密に守るのではなく、臨機応変式の計画を25年間行ってきたといえる。単発的に経済の状況だけを考慮するのではなく、長期的な視点で居住者の将来ニーズを考慮するべきである。

#### 【成長期】2010年代から現在:デベロッパーの意識変化

デベロッパーの事業に対する姿勢:デザインのマンネリ化を感じ、まちの個性あるデザイン導入

80%以上開発が進行された時点で、開発される最後のブロックである4丁目に「N×豊」事業を導入した。その事業に取り組んだ理由を団地のエクステリアデザインを計画した担当者は「緑地デザインのマンネリ化を感じた。販売の活性化を考え時代に合わせていくのに精一杯でプロバンス風や、色豊かな物が流行したらそのまちなみのデザインにしてきた。しかし、販売が終わったまちなみを見ると、まちの中に組み込まれず、漂流する地区に異質感を感じた」としている。成長期に入り、事業に対して単なる「住宅開発」ではなく「地域の個性」「住民生活」を考慮した、ハード面とソフト面の取り組みが行われた。

### デベロッパーの開発に関する姿勢の変化

現在まで臨機応変の住宅団地をデザインしてきたデベロッパーがマンネリ化を感じ、「N<sub>x</sub>豊か」（公有緑地管理）事業を取り入れたことには大きな意味があるといえる。まず、デベロッパーが「住宅開発」は単純に物を販売するように、流行が変化する住宅のデザイン・住宅の色を変えるものではないことを認識したと考えられる。また、美的に美しい設計だけではなく居住者間のコミュニケーションが取れる空間を目指すことがデベロッパーの役割であると認識し始めたと考えられる。しかし、これからコモアしおつには新しい分譲地の建設予定がない状況である。したがって「N<sub>x</sub>豊か」は居住者の高齢化にたいする考慮が欠けていると考えられる。居住者の高齢化により、庭の手入れが必要な将来には緑が管理しきれず、その管理に不便利を感じた転出者が増える可能性が高い。デベロッパーが責任を果たすことになるなら、現在の緑豊かさのみではなく、成熟期に高齢した居住者がマンションに転入できる場所の仲介もデベロッパーの役割になるといえる。また、その空き家に転入する人の仲介も行い、空き家が発生する事によって緑の管理が不足しないように事業を行う必要があるだろう。

### 暮らしのサポート:「N<sub>x</sub>豊」事業の支援する事業

居住者同士の「緑の共有」から親密な関係を形成し自然に優しく室内の温度を下げ CO2 排出の削減もできる事業である。従来のコミュニティは子供の学校を中心として、子供が親から離れると断絶してしまう傾向がある。しかしながら、緑の共有は年齢・性別を問わずコミュニケーションができる。近隣意識が向上され新居住者と旧居住者との意識の差が縮まることができる。しかし、「N<sub>x</sub>豊」の事業が成功するためには居住者の事業に関する的確な理解が必要になる。居住者が緑地を共有する事について十分に認識しない場合は効果が伴わない。したがってデベロッパーが「暮らしサポート」をより頻繁に行い、住民の意識向上を目指す必要がある。今回行ったサポートではデベロッパーが居住者の自宅に4回の訪問と2回の会議を行った。2回の報告会では営業センターの2階の利用し居住者に向けて発表も行った。それにより、住者へのインタビューの機会が顔見知りになり、和やかな関係になったとしている。実験の結果を参加者が話す機会をもつことによって参加者は話ができる関係になるのである。また、正しくコンセプトを理解することで設計者の意図をお互いにより正しく把握し、その意図の結果を得やすくすることができた。居住者の実感はより満足感をあげ、今後デベロッパーの販売にも繋がると予想できる。したがって、デベロッパーが居住者に対する課程をサポートする事業はデベロッパーとしての役割を果たしたことになる。しかしながら、成熟期になるまちを考慮すると、一回の「暮らしのサポート」事業では不十分である。街には転入者・転出者が常に存在し、コンセプトの維持のためにはデベロッパーのサポートが常に必要になるだろう。また、緑の管理し難くなる高齢者のためには、管理会社の紹介もデベロッパーのサポートになるだろう。SS社は社内にグループ会社を運営してあるので、高齢者に対する多様なサポートができるだろう。

## 中古住宅販売

まちの初期から関わった開発の場合、営業センターは街の情報や居住者の情報が早期から入手できる。その情報をもとにまちの空家・空き地を把握し、世帯交代の効果が見込める人の入替を促進することが可能になるだろう。特に地元住民の近居を誘導する販売戦略は団地全体の人口の年齢構成をバランスよくする。

現在分譲住宅の価格差は大きい。中古住宅の販売は周辺との調和が必要になる。開発当初の分譲住宅の価格は6000万円前後、1996年以後、5000万円前後その後4000万円帯が現在まで続く。周辺分譲住宅の価格は2000万円帯が多く、周辺と比べて高い値段を設定している。そのため周辺の地域住民と見えない壁をつくられていると考えられる。周辺地域と異なる上流が集まって大規模の集団を構成することは、多様なレベルの所得世帯からなる集団を形成できずコミュニティの偏りをつくる事になる。低価格で周辺地域の住民も購入できるような多様な住宅供給が要求される。

### (2) コモアしおつの限界

サポートの継続が必要である。一時的な「暮らしサポート」は居住者全体が理解することは不可能であり、潜入する人との交流等を考慮すると持続的な「暮らしサポート」が必要になる。また、そのモニターやセミナーを開く場所の準備が必要になる。分譲の完了後でも営業センターの運営によって、持続的なサポートや中古住宅販売事業を行うことができるだろう。

### (3) デベロッパーの将来を考慮した事業に対する姿勢

デベロッパーは高齢化問題について当然に起こる社会的な問題として認識しており、「コモアしおつは住宅として常に商品価値をもつため高齢者対策ができていた」としていた。しかし具体的には高齢化への対策が計画されていない。デベロッパーは「コモアしおつでは自治会のクラブが60団体あり、自治会が裕福であるので居住者主体で解決できる」としている。高齢化による問題を自治会に全担させている企業の消極的な姿勢だと判断できる。デベロッパーのまちに対する基本的な考えは「まちは居住者が管理し、居住者自ら解決することだ」という考えである。居住者に発生可能性が高い問題を解決することについて事業を展開し、取り組むという思想が不足している。自治会やクラブがあり、良いコミュニティを形成していても、居住者の高齢化による住宅改造・施設の老朽化による住宅補修など物理的な需要が発生することがある。また、コモアしおつでは共有のエレベーターがあり、そのエレベーターの修理も必要になる。居住者との密接な関係を維持することにおいては、今後予想される「共有のエレベーターの修理」や「Nx豊か」の造園手伝い、「福祉施設の建設」、「住宅改修・補修」などの需要が事業展開のチャンスだと考えられるだろう。

## (4)6つの項目分析

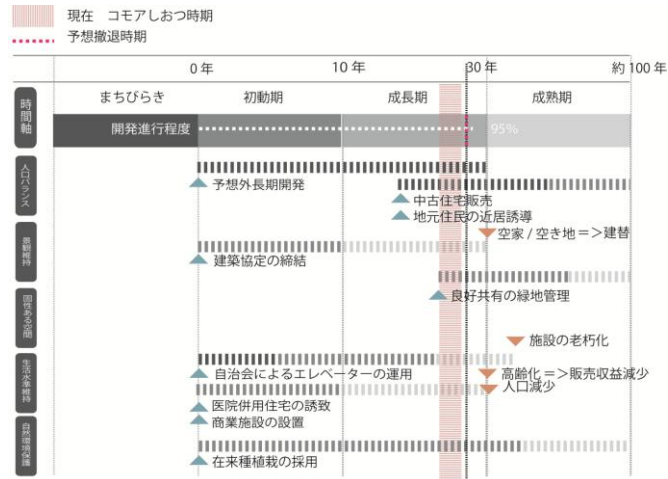


図 4-4 コモアしおつのマネジメント時系列

【人口バランス】まちびらきから短期的に住宅販売を目的に開発したため、人口バランスが維持できず45～50歳代に年齢が偏っている。コモアしおつが位置する上野原市との人口バランスの比較を示すグラフ（図4-5）で分かるように、20年後のまちは高齢者比率が高くなるおそれがある。販売センターをより長期的に運営し、デベロッパーはより中古住宅の販売や地元住民の近居を誘導する販売戦略を行う必要がある。

【景観維持】「Nx豊か」の事業を通じて景観の維持ができるように長期に渡るサポートが必要となる。

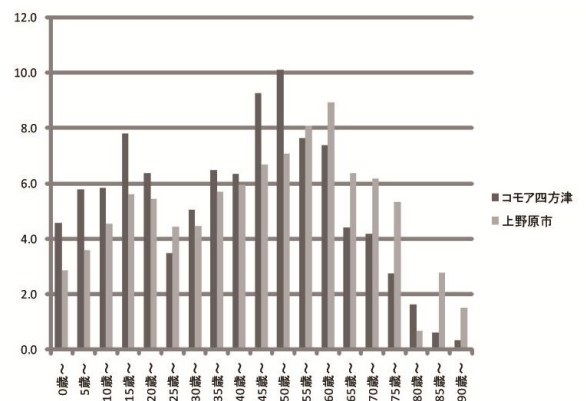


図 4-5 コモアしおつ口年齢別比率の比較

※2011年7月1日資料(単位:%)

【コミュニティ維持（コミュニティ型）】成長期になり、最後の住宅地開発地である4丁目ではデベロッパーの意識変化があり、共有の緑地管理デザインを計画するようになった。それによって住民のコミュニティ形成を図っている。また、そのデザインが維持できるようにデベロッパーが支援を行なっている。この取り組みは単発で終了させることなく、高齢者の住み替えと若者の世代交代など住民の入替を考慮した持続的な支援が必要となる。

【生活水準維持】管理組合を結成し団地内のエレベーターを維持・管理のためのコスト管理ができるようにした。初動期に専門家であるデベロッパーのノウハウを導入した事により可能になったことである。しかし、施設の老朽化においてはデベロッパーの持続的な管理が必要である。

【自然環境】初動期に在来種植栽を採用したが、成熟期の居住者の高齢化や空き家による庭や自然景観の管理不足は自然環境が崩れるおそれがある。

#### 4.1.3 事例 3・グリーンヒルズ湯の山

評価：グリーンヒルズ湯の山は居住者の導く「グリーンクラブ」を中心にコミュニティが充実していることが特徴である。なによりもクラブを創設したのはデベロッパーからであり、居住者と円滑なコミュニケーションがとれていることが特筆的である。しかし、創設者であるデベロッパーの人事異動による変化と「グリーンクラブ」の活動基盤になる貸菜園の契約期間が切れ、活発なコミュニティの持続性の難しさが予想される。

##### (1)グリーンヒルズ湯の山の変遷

【まちびらき】1980 年初期から 1980 年中期：松山最大規模の住宅地造成

1985 年松山で SS 社 1 社をデベロッパーとして松山市の最大規模で造成が始まった。

【初動期】1980 年中期から 1990 年中期：グリーンヒルズ湯の山 1 期開発

1986 年 3 月湯の山 1 期販売が 6 丁目から開始された。販売開始から 4 年後、斜行エレベーターが完成された。開発から 10 年後には計画世帯の半数、600 世帯を突破した。

##### 自主ルールの示唆

開発初期にデベロッパーから設定された「湯の山ルール」は法的強制性がなく、住民自主で景観を維持している。開発理念では団地のコミュニティを強調していて、これは 600 人分の食事ができるほどの規模（防災）を備えたコミュニティ施設、コミュニティホールと関係している。また 20 個以上の団体やクラブ、11 ヶ所の公園、3 ヶ所のテニスコートもまちの充実した施設はコミュニティと関連するといえる。居住者同士で景観を維持してきた結果、街並みが洗練されている。今回「2011 年街並みコンクール」に挑戦する予定もある。建築協定や地区計画ではなくても自主ルールで街の景観が維持されている。これが可能になった理由はまちのコミュニティの充実があったといえる。まちづくりのコンセプトが「人間性ゆたかな暮らしの提案」であり、開発初期に決められたルールを基本に街並みが形成・維持されている。

強制的なルールがなくても円滑なコミュニティは景観維持に繋がることわかる。まちの入れ替えによる景観が崩れないように新居住者と旧居住者の円滑な交流が必要である。転入者が柔軟にまちに溶け込むことができる事がグリーンヒルズの景観を守る方法になると思われる。

##### エレベーターの運用

住宅地が松山市内でも高台に位置しているため、地区外の小中学校へ通う子供たちの利便性、安全性を考慮し、斜行エレベーターが設置された。学校の通学道になっているエレベーターは現在警備員が常時配備され、安全に守られている。管理組合で管理・運営されているが施設の老朽化が予想されるところでもある。エレベーターを建設したデベロッパーが最も多くの情報を所持していると判断できる。したがって、デベロッパーは施設の老朽化を予想し、管理組合との関係を維持することが重要である。



### 【成長期】1990 年中期から現在: グリーンクラブ結成

1996 年から 2 期工事が始まり、2000 年コミュニティホールの完成と第 2 期販売が始まる。2006 年に湯の山 20 周年感謝祭と街並み参観日が行われた。

#### 家の入れ替え

1 社のみの長期に渡る開発方式は、販売センターが長期的に駐在することによって、住民の「相談所」としての機能を持つことになった。兄弟や子供世帯の近居の要求に併せて新住宅・中古住宅販売を行っている。デベロッパーは「住宅を購入する消費者が住み始め一生住み続けることに責任を感じ、居住者のニーズに合わせたまちづくりを目指した」としている。また、「住宅を購入する際には巨額の費用が必要になり、人が住み続けると人の価値観や生活スタイル等を固定することに責任を感じる。」としている。「居住者の満足度を数値で測ることは困難だが、居住者の親戚や子供世帯が近居をするケースや、世帯交代があることが満足度の高いことを意味すると判断し、まちの世帯交代の増加を目指す」としている。この意気込みからソフト面の取り組みが住環境マネジメントの仕組みとしての側面を持つことになった。

#### (2)デベロッパーの開発に関する姿勢

グリーンヒルズ湯の山では、5 年前に転勤してきたデベロッパーがきっかけで変化が起こった。そのデベロッパーは「入社して 20 年が経ち、これから 10 年前までは他のメーカーと競争し、建売事業をしてきた。しかし、まちづくりは短期に家を建て商売することではないと意識を変えた」と語っている。また、「それで 5 年前に松山市に転勤した頃、旧居住者と新居住者との円滑ではないことを発見した。居住者間の交流の問題を解決するため、不満を持った居住者を訪ね、居住者個々人に問題を聞き、その解決の方法を探した。そしてグリーンクラブの結成や団地の入り口の整備等を行った」としている。地域に発生した問題解決のためのデベロッパーの姿勢が、居住者に対するサポートを可能にした。また、東法面に居住する居住者 A(織田)さんの希望(南側の法面の美化)を受けて法面の管理を行った。それがきっかけとなり、発展したのが「グリーンクラブ」組織の結成である。グリーンヒルズ湯の山団地の玄関に「グリーンヒルズ湯の山石」を設立したのもそのデベロッパーである。地域の問題に積極性をもち、問題解決に取り組む姿勢は住環境マネジメントに不可欠な仕組みの一部であると言える。

#### 活動の誘導と場の提供

デベロッパーが法面の緑化事業のために結成したグリーンクラブは貸し菜園の運営に繋がった。法面は居住者が地域の景観づくりに関心を持つようになるきっかけとなり、デベロッパーにとっては管理費がかからないので経済面から得することになった。デベロッパーが提供した貸し菜園の畑はグリーンクラブの主な活動の拠点になり、老若男女が畑づくりの活動をするので一体感を感じ、近隣距離が密接になるきっかけを与えた。その農作物の種類も時間を経て増加し、参加者は花や野菜を植えている。

### 貸し菜園の契約終了

2012 年からは居住者（貸し菜園の利用者）とデベロッパー（SS 社の貸し菜園）間の契約期間が終了する。高額な固定資産税が原因で、デベロッパーは現在貸し菜園で使っている土地を住宅用に返し、販売の準備をする予定である。5 年前グリーンクラブの創設と共に使い始めた貸し菜園はグリーンクラブの結束力を高める拠点機能を果たしている。2012 年から貸し菜園の利用が不可能になるとグリーンクラブの活動は「法面緑化」活動だけに活動の範囲が縮小され、農業活動に興味を持っていた参加者は脱退し、参加人数の減少が予想される。クラブ活動に興味を失った住民は、法面の緑化活動に対しての興味も減少し、再び法面は雑草が増え、水が通らなくなる問題を起こすおそれもある。

固定資産税は本来現状の使用状態でかけられ、3 年毎に地方自治体ごとに評価額の見直しがある<sup>30</sup>。つまり、現状である農地の評価であれば、固定資産税は約 10 万円になり SS 社は負担のない低価格で貸し菜園を継続することが可能になる。現在の税金評価方法の見直しが必要だと言える。

### 貸し菜園の継続する提案

最近では健康の大切さが社会的な話題になり、都心に住んでも農業に関する関心が高まっている。デベロッパー側はその現在の流行を捉え、貸し菜園の持続する可能性を考慮することができる。住宅の分譲と畑を販売のセットにした商品の開発である。デベロッパーが貸し菜園の固定資産税だけを考慮せずに、法面の管理と共に考えるなら、無料で貸し菜園の運営をしても十分に考えられる。現在貸し菜園の固定資産税は年間 150 万程度で 5 年前までは法面の草刈などの緑地管理は年間 1000 万円費用がかかった。その管理をグリーンクラブがボランティアで草刈を行っている。デベロッパーは毎年 1000 万円の利益を得ている。

家庭菜園も可能である。人口減少による空家の発生可能は家庭菜園の土地として利用できる。グリーンクラブの参加者が多くなり、または居住者のニーズが増加するなら、空家の庭を耕作地に利用することができる。この場合空家の所有者と参加者間の仲介をデベロッパーとして事業が可能になる。

これはデベロッパーが街の持続性に多少関心を持てば考えられる発想である。長期的に事業を持続していくならばその波及効果は単純な金銭的な利益だけではない。結果的に貸し菜園を通してグリーンヒルズ湯の山の団地のイメージが向上すると共にデベロッパー全体の企業イメージの上昇も期待できる。

### 新居住者と旧居住者の出合いのきっかけ提供「隣人祭り」

グリーンヒルズ湯の山では計画世帯数約 1190 世帯で現在 960 世帯（2009 年）が入居し、わずかに 230 世帯が残っている。グリーンヒルズ湯の山で隣人祭りが始まったのが 2010 年からであり、これからもデベロッパーは団地内で隣人祭りを開く予定である。しかし、パリで始まった当時の

---

<sup>30</sup> ヒアリングにより

隣人祭りの趣旨と変わり、住民主体で開催ができないため、団地内に滞在している営業担当者が開いている。4 回行った「隣人祭り」は新居住者と旧居住者が自然に交流できる場を提供したことに大きな意味がある。また、「隣人祭り」の趣旨である居住者が各自食べ物を準備し、居住者同士で食事会を行うことにも意味がある。しかし、湯の山の場合は 4 回すべて SS 社の担当者の主導で行われた。広告物の制作や宣伝については SS 社の担当者の協力が必要になる。つまり、居住者が自主的に行われず、デベロッパーの持続的な支援が必要になるものである。まちには新居住者と旧居住者の入替がいつでも存在するため、隣人まつりの持続は必要であるといえる。

#### ニュースレター制作

1 年 4 回発信されたニュースレターは団地の情報発信機能とコミュニティ形成機能を担っている。しかし、デベロッパー（職員 B さん）の判断により制作が中断され、現在、ニュースレターは制作されていない。ニュースレターの中止理由は職員だけで制作していたことにあるという。住民とよりコミュニケーションを取れるためなら、住民と共に制作することによって住民のニーズ把握が可能になる。デベロッパーがそのまちに対して可能な事業の根拠になり、発信された情報は宣伝効果をもたらすだろう。

#### 防災の配慮

現在は訓練が行っていないが、防災士資格を所持したデベロッパー（職員）が存在する。人事異動によってある時は資格をもつ営業担当者が存在したが、ある時期は資格を持たない営業担当者が駐在していた。これでは発生予測が不可能な災難に対しては居住者が安心して住むことができないだろう。

#### 周辺地域への配慮とクラブ・サークル作り

デベロッパーは団地外部の公民館でも管理費を支払うことをアドバイスし、団地住民が周りとの調和することを念頭に置いた。また、ボランティアや 20 種類以上のサークルを作り、より住民が活動できるように宣伝と共にインターネット上に紹介した。初動期のコミュニティ形成には役にたつ事業である。

#### (3) グリーンヒルズ湯の山の限界

成長期に入り、5 年前グリーンヒルズ湯の山に転勤したデベロッパー（職員 A さん）は 1 年前、グリーンヒルズ湯の山店から天山支店に移動した。現在グリーンヒルズ湯の山のデベロッパー（職員 B さん）は 1 年経過し、住民との関係がまだ密接ではなくまちづくりに対する姿勢も早期販売が目的の事業を行っている。また、ニュースレターの制作は中止され、貸し菜園の継続の意思が見えるような具体的な計画もない。住環境マネジメントは、人事の移動による影響に関わらず、持続性がないといけない。まちに問題が発生し、人によって事業が持続しなくなることはデベロッパーとしての責任を果たしていない。

## (4) デベロッパーの街の将来を考慮した事業に対する姿勢

デベロッパーは成熟期の団地を予想していた。25年間開発を行い、今後リフォーム、メンテナンス、仲介等消費者のニーズの増加を予想し、消費者との関係を考慮していた。デベロッパーによると「中古物件の価値が下落しないように営業センターが団地に残り、住民の「何でも相談」ができる方針を考慮中」としている。高齢化については「現在グリーンヒルズ湯の山では『ふれんど』と呼ばれる55歳以上の高齢者クラブがあり、高齢者の余暇をクラブ活動から楽しめる」としている。ここでも高齢化をマネジメントに繋いでいなかった。住民がサークルで楽しむことは重要だが、そのニーズに答え得る事業までは発想ができていなかった。

## (5) 6つの項目分析

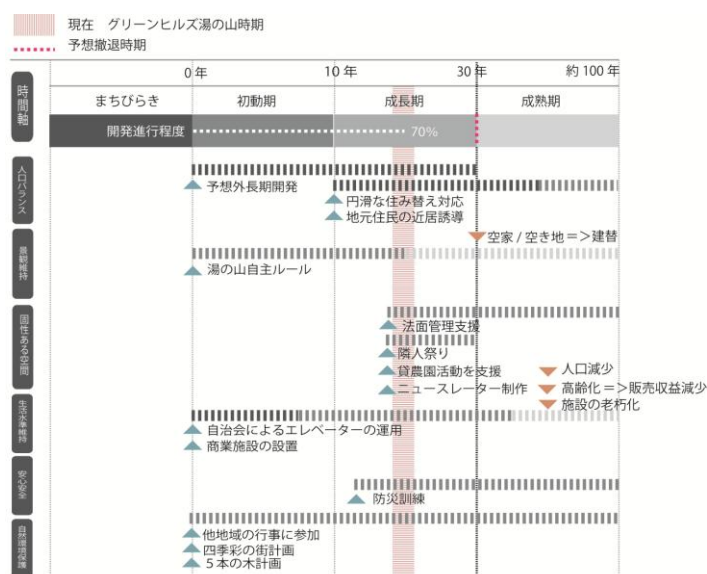


図 4-6 グリーンヒルズ湯の山のマネジメント時系列

【人口バランス】まちびらきから長期開発を計画してはならないが、25年間の長期開発によって、グラフ（図 4-7）で分かるように松山市と人口年齢構成が非常に類似している。また、現在まで継続している円滑な住み替え対応の事業は近居を誘導し、人口の年齢構成に影響を与えた。

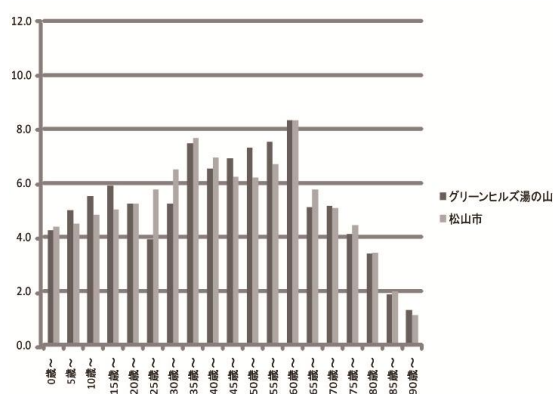


図 4-7 グリーンヒルズ湯の山人口年齢別比率の比較

※2011年7月1日資料(単位:%)メント時系列

【景観維持】初動期に景観維持のためにガイドラインと共に住民主導の自主ルールを設定している。強制ではないが、住民間の円滑なコミュニケーションで比較的きれいな街の景観が維持されている。現在の良好なコミュニティが維持できると建築協定や地区計画に変更することなく、住民自ら持続することが可能になると予想できる。

【コミュニティ維持（コミュニティ型）】成長期から行っている住民活動の企画とサポートは街の独特の個性を生み、魅力が生じることに役立つ。グリーンクラブと隣人祭りは参加する人の間でコミュニティの形成・維持ができ街の魅力になる。

【生活水準維持】初動期に共有のエレベーターを設置した後、交通機能の維持のため管理組合を構成した。利便性の高い生活水準を維持することができる。しかし、成熟期になり、商業施設と共に施設の老朽化のおそれがある。

【安心安全維持】成長期の5年間は、営業担当者が防災訓練資格を所持しており訓練を行っていたが、現在までは持続していない。また街の中心に位置するコミュニティホールは防災に備えた施設が設けてある。街のクラブ活動やニュースレターの制作など、コミュニティのサポートは防犯の機能も持つ。

## 4.1.4 事例 4・泉パークタウン

評価：泉パークタウンは段階的長期に渡る開発を行った。「公の実現を元にする」という社長の強い理念が1000ha以上の敷地を理想の都市に作ることを可能にした。自立した都市を構想し計画的に必要な都市施設を調査し、近隣住区、職住近接、時代の流れによる戦略的なマネジメントを行って来た。まちの時間軸を考慮し、初動期からサービスセンターを設けた。まち全体は長期にわたるブランド戦略による複合化、高級化が持続的な魅力要素になっているが、まちに住んでいる居住者は長期による問題解決まで考慮されていない。まち全体(1000ha)の時間軸は考慮されたが、部分(居住者)の時間軸は考慮されていない。

## (1) 泉パークタウンの変遷

【まちびらき】1960 年末期から 1970 年中期：泉パークタウンの造成開始

泉パークタウンは 1969 年土地買収を始めた。パイロットプランを作成し県と泉区に対する計画説明を行い、インフラ整備を開始した。開発基本マスタープランを基に第 1 期計画マスタープランを準備、1972 年行政との許可承諾後、宅造工事が行った。また、5 万人の都市施設を調査し全体施設計画を立てた。5 万人の自立した都市の実現のため 1973 年工業団地の計画も立てられる。1974 年に第 2 期マスタープランと建築協定を作成し、1975 年から本格的に住宅販売が始まった。泉パークタウンの開発初期から 1 期開発までの「開発年次計画」が以下の図からより詳しく分かる。(図 4-8)

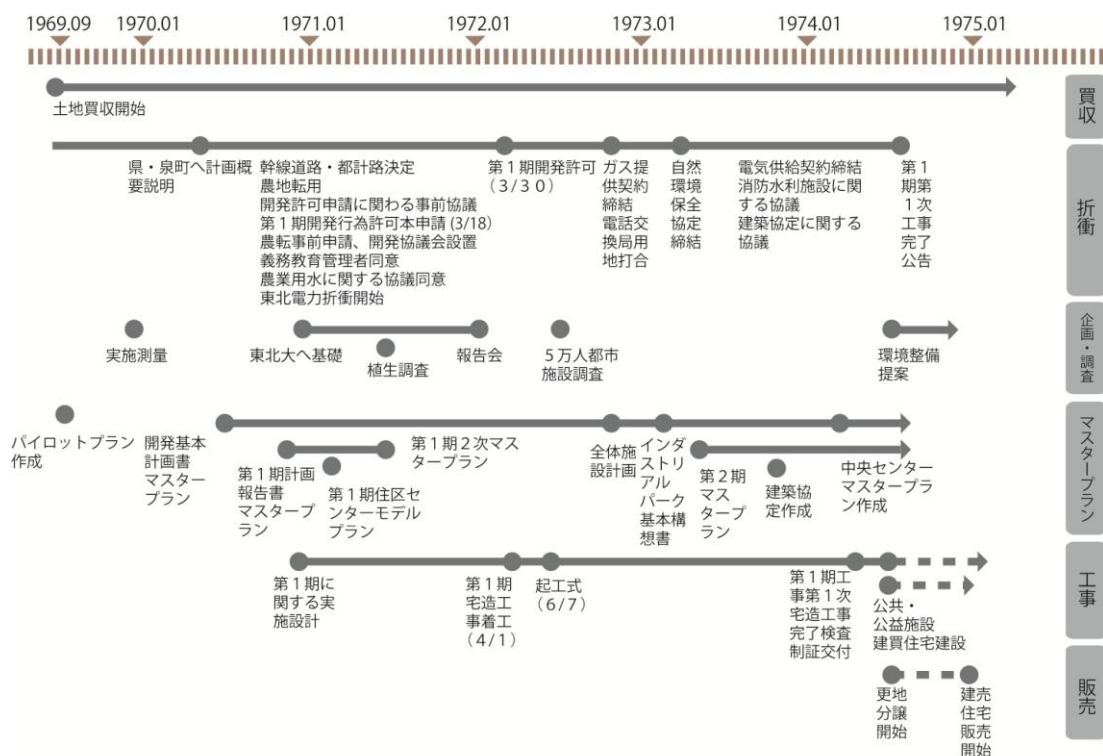


図 4-8 コモンシティ星田のマネジメント時系列

### 社長による長期段階的開発計画

当時の社長の確実な目標意識は長期的・段階的な開発のもとにあった。「公」を思想に「自己実現」を目標とした社長の思想は1企業が50000人の都市を計画するものになった。現在も企業全体の職員の理解の中で開発を行っている。したがって、泉パークタウンは具体的開発マスタープランを設定し、40年間変化無しで泉パークタウンの開発を進めた。

長期開発が可能になった理由は、営業を担当するデベロッパーによると「民間最大級のシンボリックであって、社長の自己表現と土地代の上昇があったことが取り上げられる。それで1969年土地を買収し、低価額で購入することができた。現在は不動産価値が上昇し、その上昇差額として開発を行っている」としている。しかしながら、泉パークタウンサービスの管理担当者によると「泉パークタウンは利子を考慮したら赤字」としている。社長の理念による長期計画が行われたが、そのビジネスは「現在では収益がある営業活動ではない」と判断できる。長期に渡り40年間計画的に開発を行ったが、経済性を伴う開発ではないだろう。したがって、泉パークタウンの建設は社長の自己実現は叶ったが、利潤は低い。そして、より長期的な開発を考慮すると泉パークタウンの開発は持続しにくいことも考えられる。デベロッパーは街全体のブランド価値を向上させることも重要だが、現在の居住者に注目し、ニーズを把握、より地域に密着する事業を行うことが必要である。

### 【初動期】1970 年中期～1970 年代末期：泉パークタウンの計画と住宅団地の造成

1970年代は第1期玉森西住居地区から住宅開発が進む。近隣住区を基本とし食料品や日用雑貨を扱う商業施設と教育施設、保育園、近隣センターが住宅地区内に設置される。マスタープランをもとに戸建て住宅と集合住宅を共に計画した。

### 自然環境保全協定

デベロッパーはマスタープランを設定する前段階から宮城県と協定を締結し、泉パークタウン全体の緑波率を30%維持すると共に幹線道路沿いの40m緑地帯を所有・管理することになる。したがって「自然を重要視するコンセプト」をまちなかで実現する。自然保護にも繋がり、景観の維持にも繋がる。初動期から協定を結び、長期的景観維持が可能な住環境マネジメントをおこなっているといえる。

### 【成長期】1980 年中期～1990 年代末期：まちのブランドの創出・維持

1980年代からまちのブランドの創出・維持のために多様な施設の誘致が行われる。1980年代には158haのインダストリアルゾーンを開発し、新聞社や自動車メーカー等の企業を誘致した。街に居住する居住者が工業団地で働くことが可能になるように職住近接を考慮したのである。泉パークタウンが経済的に自立することを考慮した計画である。またアメニティ施設を工業団地の横に位置させた。営業担当のデベロッパーによると「ゴルフクラブがオープンした1985年はゴ

ルフブームになり、ゴルフ場は一つのセールスコピーだった」としている。ブランド戦略といえる。

1990年代には高級化の傾向がみえる。仙台白百合学園、高級ホテル、県立図書館、宮城大学がタウンセンターに設けられ、団地の魅力を高めた。現在仙台白百合学園は泉パークタウンの団地の代表的なブランドである。営業担当者によると「仙台白百合学園はキリスト教の学校で、娘を育つ親が多く入園を欲しがらるブランドだ。白百合学園は高級私立教育機関として白百合学園の幼稚園に入園したら高校まで進学が可能なので、住宅を購入する人が多い」としている。(表4-1)

表4-1 泉パークタウンの10年ごとの変遷

70年代	80年代	90年代	2000年代
住宅地区 (第1期高森西)	住宅地区 (第2期寺岡、第3期高森東)	住宅地区 (第4期桂、第5期紫山)	—
商業施設 (森ショッピングプラザ、高森ショッピングプラザ南館)	商業施設 (寺岡ショッピングプラザ)	商業施設 (グリーンマート桂店、桂ガーデンプラザ)	大型商業施設 (泉パークタウンタピオ、仙台泉プレミアム・アウトレット)
教育施設 (高森小学校)	教育施設 (寺岡中学校、寺岡小学校、高森中学校、高森東小学校)	教育施設 (宮城県図書館、仙台白百合学園、宮城大学、桂小学校)	教育施設 (仙台保健福祉専門学校)
育児施設 (高森サーラ保育園)	育児施設 (高森明泉幼稚園 子供の国幼稚園、 寺岡すいせん保育所)	育児施設 (桂こどもの城保育園)	—
—	アメニティ (ゴルフ倶楽部、テニスクラブ、 サッカー・ラグビー場)	余暇施設 (仙台ロイヤルパークホテル)	アメニティ (乗馬クラブ)
	工業団地 (宮城交、東北電力(株)、凸版印刷(株)、十七銀行)	—	—
	—		老人ホーム (エバーグリーンシティ・寺岡)
近隣住区	職住接近	高級化	複合化

資産価値が高くなり、居住者にとっても遊楽施設として利用可能になるのである。便利な施設が近接に位置し、また工業団地で働き、遊楽施設も利用可能なまちは住宅を購入する消費者にとっては魅力的な要素である。人が集まり、まちが成長する成長期に適切なマネジメントだと考えられる。

#### 建築協定から地区計画に変更

建築協定は消費者の認識が低い、景観維持が難しいと判断したデベロッパーは全住区を地区計



画に変更した。営業担当のデベロッパーによると「消費者は住宅を購入する際に建築協定を自覚せず、購入後、気づく場合が多い」としている。地区計画は強制的だが、まちの景観を維持するためのマネジメントには適切だといえる。しかし、居住者の高齢化が進む成熟期は規制力が強い地区計画は福祉施設をまちに建設しにくい場合もある。したがってデベロッパーが締結した住区を長期に渡って考慮し、居住者の高齢化を念頭においた計画が必要である。

#### 【成熟期】2000 年中期～現在：若者や高齢者をターゲットにした複合化

2000 年代は時代の動きに併せて住宅開発は行われず、まちのセンターに大型商業施設を建てる。センター開発を予想し、空地を残したデベロッパーの戦略通り、成熟期の団地の状況を予想しマスタープランからセンターに空地を設けていた。デベロッパーは成熟期に入り空地の開発を行った。団地のブランドを創出し、外部から人を招く開発を行っている。

#### 泉パークタウンコミュニティサービス

分譲の終了後、管理会社をセンターエリアに設立し、団地全体をサポートする。分譲中心販売と管理センターの事業をわけて団地の分譲後の環境を維持していく。

営業担当者、管理会社の担当者によると「MJ 社はいずれ、住宅の販売が完了すると放任する。しかし、現在は第 5 期の開発紫山地区と第 6 期の予定地がまだ有り、偶然に長く関わっている。その代わりに街の管理会社泉パークタウンサービスが地区毎の商業施設の賃貸事業を行う」としている。泉パークタウンサービスは分譲撤退型開発の居住者の生活環境水準維持を考慮した MJ 社の発想があると判断できる。商業施設の賃貸業務から緑地管理、不動産の賃貸や売買・土地の斡旋・仲介、賃貸物件、旅行サービスの事業内容から判断できる。しかし、居住者との交流の事業は取り組んではない。管理会社の担当者によると「泉パークタウンサービスは多くの居住者が認識し、特に積極的に探さなくても依頼が入ってくる。また、売買する際は住宅を建設したハウスメーカーが担当する場合も多い」としている。

高齢化対策についても管理会社の担当者は「高齢者対策の一番は家族が保護することで、二番目が近隣の人だ。管理会社は金銭を受け、サービスをするシステムのため、限界がある。地域の密接なコミュニティがより重要だ。」としている。管理担当者は確実に住民の緊密なコミュニティは高齢者にとって重要で、考慮すべきものと認識しているが、企業として、住民のコミュニティ形成を柔軟に誘導する仕掛けづくりや家族が介護できない部分を補助する努力が不足である。企業が住民の問題解決に積極的に取り組んで行く態度を持たないといけない。また管理者は「本社は分譲地を開発ごとに自治体を結成し、最初のコミュニティ形成のみをデベロッパー側が協力するので、形成後は住民の主体でコミュニティを結成していく。デベロッパーは居住者の権利意識が関与する部分のみ強くなり、住民自ら主体的に行動を行うことができない」としている。分譲後は住民に住宅地管理を放置する傾向が見える。

現在まちにある「泉パークタウンサービス」は住民と最も近い存在である。居住者の生活の全般にかけてサービスを行っているが、かなり消極的で具体的ではない。居住者からの要求を待ち、それに対応する形態である。居住者の需要を先読みし、より積極的に取り組む必要がある。居住者のニーズを把握しサービスの見直しがデベロッパーとしての責任である。

## (2) 泉パークタウンの限界

開発初期から生活利便性を考慮した商業施設の設置や、職住近接を考慮した段階的开发は長期にわたる開発を前提にした開発であった。1960年代買取した土地は「土地の神話」と共に1990年代高価の分譲価格で販売された。土地代の差額は現在の泉パークタウンの持続的開発の元になっている。すなわち、現在は施設誘致や経済的な利潤が合わないまま企業内では赤字を産み出していると判断できる。また、泉パークタウンは社内の「民間最大級の開発」と言われるシンボリックな存在として位置づけられている。言い換えると長期にわたる段階的な開発は持続可能な経済モデルになっていないと言える。

人口減少が進み、団地の高齢化によって販売利益が減少すると財政赤字になり、住区毎に配置した商業施設は撤退し、居住者の生活水準が保たない可能性がある。

## (3) デベロッパーの将来を考慮した事業に対する姿勢

不動産販売について泉パークタウン管理会社の担当者は「買いたい人を普通に見つけて普通に売る。市場に任せる」としている。また「不動産販売の営業活動に努力をしても、営業収益は変化がない」としている。居住者の生活水準の確保や人口減少による現状に全く準備が出来ていないと判断できる。需要があれば建設し、需要がなければ建設しない、という体制は建設と開発のみを重視し、持続性のある住宅地の開発には繋がらない。開発初期から街の維持を考えていなかったため、更新・再生・管理の問題が多く生じている。

街の人口減少や高齢化について営業担当者は「人口減少や高齢化はいずれ標準化する。ニュータウン問題は陸の孤島に計画された住宅地で、交通の便が悪く、魅力ない住宅地で起こる問題。」としている。空家問題に関しても「市場に任せる。大型ショッピングモールや街の魅力が下落しないように活動する。」としている。具体的に現在に住んでいる居住者に対する長期的な計画はない。しかし、大型ショッピングモールやアウトレット、乗馬場等アメニティ施設を誘致し、街の資産の価値を維持することを計画していた。デベロッパーとして、責任を果たすことは開発を行ったまちに住んでいる居住者の生活水準を維持することである。まちのブランド化による居住者が優先された事業活動が行われるべきである。

## (4)6つの項目分析

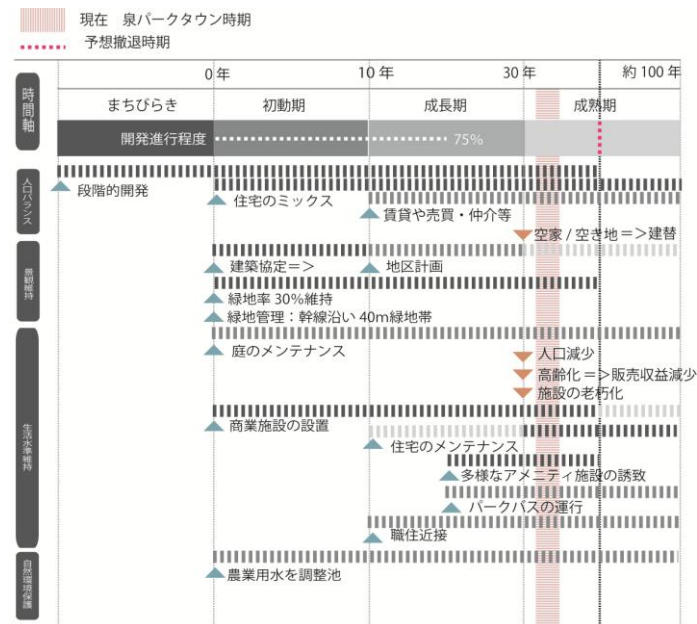


図 4-8 泉パークタウンのマネジメント時系列

【人口バランス】長期に渡る開発を行ってきたが、その方式は仙台市の人口年齢構成を念頭とした開発ではなく、泉パークタウンのみの開発方式であった。(図 4-9) をみると分かるように仙台市より 20 歳代から 35 歳代は低く 40 歳代から 60 歳代の人口数が明らかに高い。高所得世帯を狙う高級化マーケティング方式といえる。人口バランスを考慮していない単なる長期開発といえる。住区単位の居住者の生活利便性を考慮した長期にわたる開発だが、コミュニティの偏りがある開発方式である。

2020 年を考慮すると現在の 40 歳代から 60 歳代の人口が 60 歳代から 80 歳代になり、高齢化した街が予想される。しかし、デベロッパーは団地内の高齢化に関して、「現在一時的な問題で、何れ標準化する」としている。しかし、現在団地内の 42%を示している 40 歳代から 60 歳代(仙台市 33%) が 20 年後人口減少を考慮しても 60 歳代から 80 歳代が団地の 3 割以上になることが予想される。デベロッパーはマネジメント戦略を現在まで団地の問題を解決するより、外部の社会的な評価に注目して行ってきたが、世帯交代を考慮し団地内の問題を解決する事業を考えるべきである。

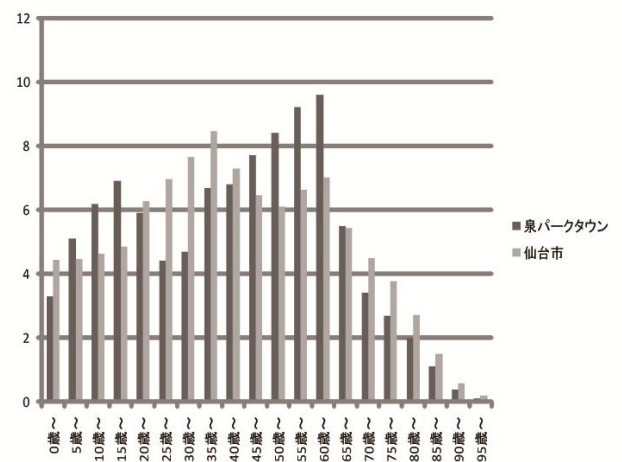


図 4-9 泉パークタウン人口年齢別比率の比較

※2010 年 10 月 1 日資料(単位:%)

【景観維持】初動期から建築協定を締結し、景観が維持できるように仕掛けた。成長期に入り、地区計画を成立させた。庭のメンテナンスサービス等泉パークタウンサービスは初動期から継続し成熟期までに至る。幹線道路沿いの40mに至る緑地帯の維持については、泉パークタウンが分譲終了した後の維持可否は不明である。

【生活水準維持】初動期から近隣住区をごとに配置された商業施設は高森住区を含め、現在高齢化が進行している。今後、泉パークタウンサービスの役割が重要になる。

#### 4.1.5 事例 5・ユーカリが丘

評価：ユーカリが丘は社長の思想を強く反映したまちであり、約 40 年に渡る開発を行っている。まちびらきから長期計画を立て、時期別に居住者のニーズに併せた都市開発を行ってきた。まちびらきに交通施設の整備と住宅地開発を行い、駅中心の開発を、次に居住者の生活サービスのニーズに併せ、事業を広げている。まちの問題の解決を事業化し持続的にマネジメントを行っている。

##### (1)ユーカリが丘の変遷

##### 【まちびらき】1970 年初期：社長の意識転換

デベロッパーは分譲撤退型のまちづくりに懐疑心を持ち、より居住者のためのまちづくりを行うべきであると思い、ユーカリが丘まちを開発した。総合卸繊維業の運営を行っていた社長は居住者の満足が一過性にならないことに疑問を持ち、ユーカリが丘で社長の理想に近いまちを設立することになる。

##### 【初動期】1970 年初期から 1980 年代中期：住宅地開発と交通施設整備

初動期には住宅地開発と交通開発を同時に行う。当時の開発理念である「自然と都市機能が調和した 21 世紀の新環境都市」は自然を考慮した排気ガスを排出しない交通システムの導入をもたらしした。各住宅地区から 10 分以内に駅に着くように駅を配置し、テニスラケット形態のモノレールを建設した。したがって、今後ユーカリが丘駅前はまちの中心に成り、各モノレールの駅前も各小単位の地域の中心になった。居住者も便利に買い物ができデベロッパーも営業ができる地域となる踏み台になった。デベロッパーとしてはじめて電車の運転資格を獲得し、長期開発に備え都市機能をまちに用いた。

デベロッパーはユーカリが丘線の各駅は徒歩 10 分圏内の「住宅地平面開発」で始めた。テニスラケット模様のモノレールの路線周辺であるユーカリが丘 1,2,3,4,5,6,7 丁目と宮ノ台 1,2,3,4,5 丁目を約 5 年間にかけて造成した。しかし、これは住宅の分譲完了の意味ではない。ユーカリが丘ニュータウンの計画戸数 4,459 戸を基本に、現在宅地の住宅分譲は毎年住宅の供給戸数を約 200 戸の定量に決め、供給を行い、デベロッパーは住宅造成地の分譲を早期に終了するのではなく、長期に渡って周辺整備と共に計画人口・世帯に至るような戦略的管理をした。それによって短期間で資金を回収することはできないが時間を掛けた開発から収益を出すことが可能になった。その方式こそが持続可能に開発ができた理由である。長期に掛けてお金を返還するには忍耐と信念がある。居住者の満足が「一過性」に過ぎないことにデベロッパーの社長が自覚した契機があり、ユーカリが丘の開発が長期に可能になったと判断できる。社長はデベロッパーとしての責任を初期段階から認識していたと判断できる。

##### 【成長期】1980 年中世代から 1990 年末期：駅前立体開発

住宅造成後、駅周辺の開発が始まった。京成線のユーカリが丘駅周辺とユーカリが丘線の各駅の「駅前立体開発」を中心に開発が行い始めた。ユーカリが丘駅周辺の商業集積や山万ユーカリ

が丘線各駅周辺の集合住宅・利便施設が建設された。用途毎の施設の住み分けが実現でき、理想的な街並みができた。駅周辺は「駅前センターエリア」と「駅周辺商業・事務所・文化複合エリア」、「広域幹線沿道商業エリア」に分かれていた。

#### 健康のまちづくり

駅センターのエリアではランドマークとして位置づけられる中心的エリアができた。大型商業施設や文化センター、集合クリニック等の生活利便施設が一体となった構想ビルが南口・北口に建設され、高度利用地区指定区域としての機能を活かした。都市としての景観形成も図れる空間に位置づけている。育児と働きを共にする女性にとって、仕事帰りに便利な商業空間になっている。また、駅から徒歩4分で着く7つのクリニックは各専門医が連携を図る総合病院として、患者の安心感を上げている。商業施設と医療施設の充実は特に子育て世代に都市の魅力として捉えられ、周辺住宅の購入につながる。生活の最も基本になる健康施設を駅周辺に置く事によって子育ての女性を支援している。人間の最も基本になる健康をまちの中心に置く事によってより利用者を増加させ、集中して用事を終えることができる。

駅周辺商業・事務所・文化複合エリアは駅前センターエリアを囲むような商業エリアと住宅エリアに対する緩衝エリアである。娯楽施設と商業施設、立体駐車場、歩行者回遊空間の整備など、商業・事務所・文化・教育施設等の集約し実現した。また水と緑のネットワークし景観形成にも力を入れた。多様な機能の集約は購買力と消費力をあげ、地域全体の活力を上げる。

#### 子育てを応援するまちづくり

広域幹線沿道商業エリアは3つの都市計画道路が通り、核となる交差点2つから車でのアプローチをメインとする商業施設整備が求められた。駅前エリアとの効果的な連続性と保ち、景観形成も含め一体的なユーカリが丘駅前の商業圏を形成する空間として位置づけた。また駅型保育モデル事業を千葉県デベロッパー初の認可保育園を開設し、働く女性が安心して仕事や出張・残業をできるようにもサポートする。駅を中心に買い物・医療・保育も可能になり、若者世代に魅力ある都市の中心を造成した。若者がまちに入居し、それによってまちの機能を利用し、またその利用をしたい若者がまた入居する等、循環するシステムとなっている。持続的な循環システムを用いたことでデベロッパーとしての責任を果たしている。

#### ペDESTリアン設置

デベロッパーは駅の歩行者と車の混雑に問題意識を持ち、「まちなみづくり総合支援」である補助支援を受け、街路事業を行う。歩車分離のためにペDESTリアンデッキの設置を行った。人と自動車の混雑から免れた安全な駅」を作ることが目的である。デベロッパーから積極的に行政を訪問し、事業に取り組んだ事例である。これによって歩行者が安心してより自由に歩けるようになったと判断できる。駅前開発を通し、地域中心部の価値を維持したことで、分譲地の魅力を維持に繋がった。居住者の立場から、居住者のための問題解決に積極的に取り組むことはデベロ

ッパーとして責任を果たしているといえる。

#### 【成熟期】 2000 年初期代から現在: 安心・安全・健康・福祉

2000 年代になり、計画世帯の約 7 割を占めたころからデベロッパーは駅前開発により人口構成を考慮した「安心」をテーマにした開発の方式に事業を変えた。会社の全体的なコンセプトでは「安心・安全・健康・福祉」に取り組んだ。「住み替え」、「子育て支援」、「タウンセキュリティ」、「在宅ケア サポート」、「お客様相談室」の運用、研究活動と連携した「健康増進活動」が主な事業である。

#### 住み替え

デベロッパーは居住者のライフサイクルに応じた事業を行い始める。ユーカリが丘の一般住宅に入居した家族が高齢者になり、クリニックや生活サポートが必要なマンションに住み替える際に安心して住替えができるように「住み替え安心システム」を導入した。ユーカリが丘で新築分譲する物件を購入する人に、住宅を査定価格 100% 買取し、仲介手数料もなく、住み替え先まで保証、売却に伴う案内の代行（心理的な手間やストレス無し）まで、安心のシステムでサポートする。一人暮らしになった老人の場合、庭の手入れがむずかしくなり、マンションの引越しを希望することが多い<sup>31</sup>。このサポートは消費者のニーズに充足し、デベロッパーには事業が広がるチャンスにもなる。

以下は 15 年前から現在の年齢別人口の動向を示したグラフである。（図 4-10）1997 年の 20 歳から 30 歳の人口数が 2011 年になり、35 歳から 55 歳の数が増加している。外部から人口の流入があることを示す。住み替えにより高齢者はまちのマンションに移り、若者世代はまちに流入している。

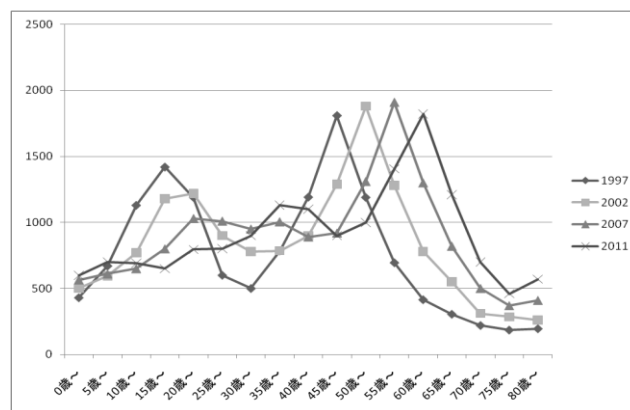


図4-10 1997年から2011年の年齢別人口の動向 ※2011年3月1日資料(単位:%)

#### 福祉のまちづくり

幼稚園・保育園・学童保育所等を駅前に設置し、社会福祉法人を立ち上げ、現在は福祉施設を

<sup>31</sup> ヒアリングにより

集約させた「福祉の街」を建設中である。

1979年ユーカリが丘1丁目の造成が完了した時点で約40歳だった初入居者が約70歳になった現在は「いつまでもこの街に住み続けたい」という地域住民の意見から高齢者対策を広げて福祉サービスが充実するようになった。デベロッパーの人口構成に合わせた福祉事業は2005年介護老人保健施設「ユーカリ優都苑」をはじめとして、その2年後には学童保育所併設型グループホーム「ユーカリ優都びあ」が開設された。特に学童保育所を同じ建物内に開設したことは核家族化による祖父母と同居することが少ない現在入居者にとって孫が身近にいるような生活ができる空間を求めた結果である。ユーカリが丘に住みはじめた居住者が老人になるまでまちの管理をし続けていることである。

団地内に位置する福祉施設、保険施設、教育施設、駅中心の医療施設を複合的に運営し、高齢化進行中から介護・福祉部門の需要にサービスを供給に伴わせ、新たな消費が生まれるようにした。各施設での雇用者とその消費の経済効果がデベロッパーの事業継続を可能にした。さらに教育機関の卒業生が地元の福祉施設に関わることができ、街の周辺産業にも波及効果が期待できる。街を働く場所と雇用の創出になり、地域経済の活性化に貢献し、活気を生み出す。デベロッパーがまちの経済循環まで考慮したマネジメントである。

#### 安全のまちづくり

デベロッパーが住民アンケート調査を行った結果、駅前の交番の増設の要望があったため、デベロッパーのグループ会社の運営による「ユーカリが防犯・防災パトロールセンター」を開設、タウンパトロールを行い始めた。通勤・通学・買い物による安心できる環境を整えた。また、現在ユーカリが丘内マンションの一括管理も行っている。マンションの老人や障害者が住みやすくなるように、「サービス介助士」の管理員を配置している。居住者が安心し続けることを考慮している。

#### 消費者のニーズ把握

デベロッパーはビジネスに結び付く消費者のニーズ把握のため、エリアマネジメント組織を作り、戸建てを回り「わがまち」新聞を直接配ることで、個人のニーズを把握している。挨拶から始まった会話が細かい手伝いに繋がり、リフォームや住み替えの情報を得ることができる。また、情報ボックスを置き、いつでも居住者の希望する施設やアイデアを聞く機会を設けている。この情報はまた「わがまち」という街の情報発信とコミュニケーションにつながる。絶え間なく居住者のニーズを聞き、実現することでまちは育てられていく。情報発信やコミュニケーションから得られる居住者の理解やニーズの把握がまちのコンセプトになり、「まちの成長管理」に繋がったといえる。デベロッパーが収益を優先するより、まちの居住者をするのが持続的なマネジメントになり、それが責任になるのである。



## (2) ユーカリが丘の限界

地区計画を利用して景観維持を追求したが、美的デザインは考慮していない。デザインの様相が抜けている。

## (3) デベロッパーの将来を考慮した事業に対する姿勢

社会背景とか経済調整を考えながらニーズに合う、ユーカリが丘に住めば幸せになれる政策を年齢層のバランスを考慮したまちづくりをしている。

## (4) 6つの項目分析

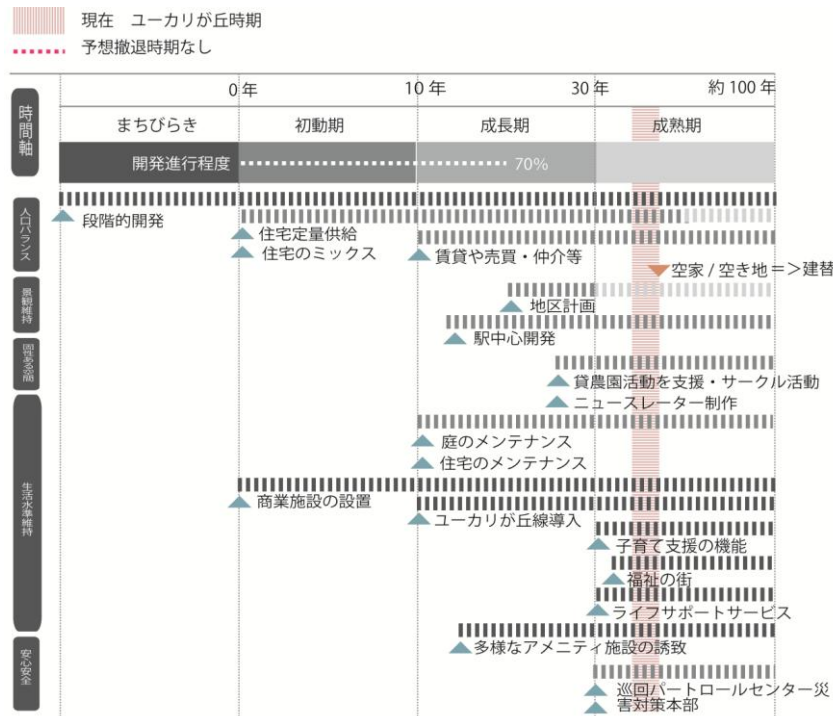


図 4-12 ユーカリが丘のマネジメント時系列

## 【人口バランス維持】

初動期からの長期開発は住宅定量供給と多様な住宅をミックスし、世帯の多様性を追求した。グラフ（図 4-12）で分かるように佐倉市とユーカリが丘の0から50歳代までの年齢構成が類似している。55歳から60歳は多いが、YM社は「福祉の街」を計画しているので住宅地の高齢化の問題を防ぐことができる。また円滑な「ハッピーサイクルシステム」はユーカリが丘若者世帯を呼ぶ事ができる。

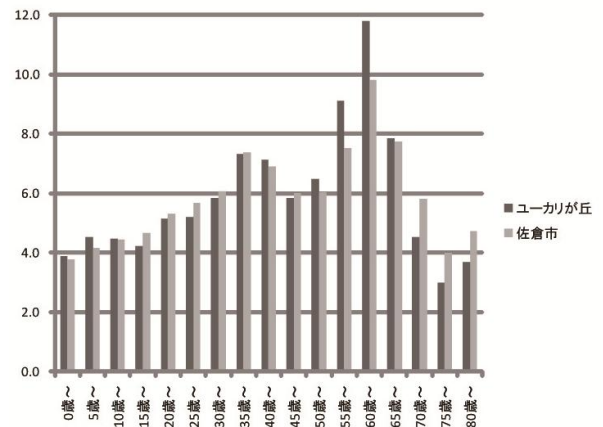


図 4-13 ユーカリが丘人口年齢別比率の比較

2011年3月1日資料(単位:%)

**【景観維持】**

ユーカリが丘では成長期から地区計画を成立し、住宅地の景観維持を図っている。

**【コミュニティ維持】**

成長期から貸し菜園やタウン内のサークル活動、タウンリーダー制作を行い、新住民と旧住民の交流を考慮した。

**【生活水準維持】**

生活の細かい問題に対応できるライフサポートサービスは、女性や高齢者がより快適に過ごせる生活水準を維持する。また、電車・モノレールの駅は商業・業務機能の中心になり、多様なアメニティ施設は若者の共働きの生活水準を向上し、街の魅力維持にもつながる。「福祉の街」では高齢者が定着率を上げ、子供世帯との近居を図る。子育て支援機能も持続的に街の若者世帯の導入を図る。

**【安全・安心維持】**

24時間の巡回パトロールセンターは、小中高学生の通学や一般人の通勤の安全を守る。防災対策本部は居住者に安心を与える。

## まとめ


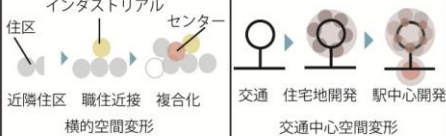
本章では事例ごとにその変遷を見た。(表 4-2) デベロッパーの姿勢が開発方式に繋がり、開発期間に影響をもたらした。3つの会社とも事例の変遷が類似していることがわかる。事例から総合してデベロッパーのマネジメントを評価すると以下のようなになる。

## 時間軸の欠けたデベロッパーのマネジメント

住宅地を開発するデベロッパーは時間軸を考慮しないで開発を行っていた。

デベロッパーは初動期の居住者の生活に対しては交通の便利性或クラブ等の趣味、魅力あふれる住環境を作り営業活動をする。その取り組みはハードだけでなくソフトにも及ぶ。ハードの空間は利便性を重視した生活空間を目指し、商業施設・交通施設の導入を行うと同時に、魅力ある景観の形成やコモンを重視した広場を創出した。ソフトの取り組みとしては新生活における適切なコミュニティを形成できるよう定期的なイベントを開く。しかし、それは一時的で持続的に行われておらず居住者の時間の流れに対応した営業活動はしない。まちには一時的に住宅地を開発すること、住宅を建設することだけではなく、時間によって変化する居住者のニーズがある。その発想をデベロッパーは認識しなければいけない。

表 4-2 対象事例の変遷

企業	SS 社			MJ 社	YM 社
事例	コモンシティ星田	コモアしおつ	グリーンヒルズ湯の山	泉パークタウン	ユーカリが丘
デベロッパーの姿勢	コンベによる社内使命感あり	分譲撤退型からデザインのマンネリ化	分譲撤退型からまちづくりの責任感意識	社内長期開発についての強く理解	社内長期開発についての強く理解
開発方式	短期開発	予想外長期開発	予想外長期開発	長期開発	長期開発
時間軸	まちびらき	1980年代初期から1990年代初期：デザインコンベンション	1980年代初期から1980年代中期：松山最大規模の住宅地造成	1960年末期から1970年中期：泉パークタウンの造成開始	1970年初期から1970年代末期：交通施設整備
	初動期	1990年代初期から1990年代中期：デベロッパーによるコミュニティ形成	1980年代中期から1990年代中期：グリーンヒルズ湯の山Ⅰ期開発	1970年中期～1970年代末期：泉パークタウンの計画と住宅団地の造成	1980年初期代から1980年代中期：住宅地平面開発
	成長期	-	2000年代末期から現在：緑共有型戸建て住宅の(コモアしおつトリコバルコ)開発	1980年中期～1990年代末期：まちのブランドの創出・維持	1980年代中期から1990年代末期：駅前立体開発
	成熟期	-	-	2000年中期～現在：若者や高齢者をターゲットにした複合化	2000年初期代から現在：安心・安全・健康・福祉
開発特徴	・コミュニティ ・住民の知縁の重視	・自然共有緑地管理 ・開発コンセプト理解のサポート	・管理組合造成 ・クラブ・コミュニティ	・時代的流行の利用 ・徹底的なブランド戦略	・地域住民の意見 ・地域問題解決に積極的
空間変形					
管理形態	住民型			ビジネス型	コミュニティビジネス型
	地域管理				
	管理型			開発・管理・更新型	

## 4.2 時期別に求められる住環境マネジメント

まちびらき、初動期、成長期、成熟期と住居地の変遷に応じて起こり得る問題を予想した。6つの考慮事項に沿って事例を時間軸に示した。事例別にマネジメントの共通傾向を考察し、章の最後に時期別に求められる理想のマネジメントを提示する。現実には多くの問題を抱えていると考えられるが、本研究では以下（図 4-13）にあげた6つの要素を中心に考察を進める。

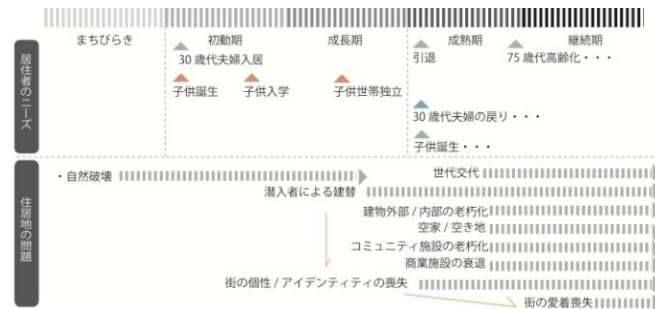


図 4-14 住居地における予想される問題

### 4.2.1 人口バランス維持

人口のバランス維持について時間軸ごとに見ていくと以下の図 4-14 に示す通りとなる。

まちびらき時にデベロッパーは開発方式を決める。開発方式は住宅地の販売期間に関係する。初動期には多世代居住対応が可能になる多様な住宅の供給ができる。戸建て住宅と集合住宅を供給することが可能である。成長期からは円滑な住み替えができるように中古住宅の仲介事業が始まり、成熟期には住宅の定量供給によって住宅供給ができる。

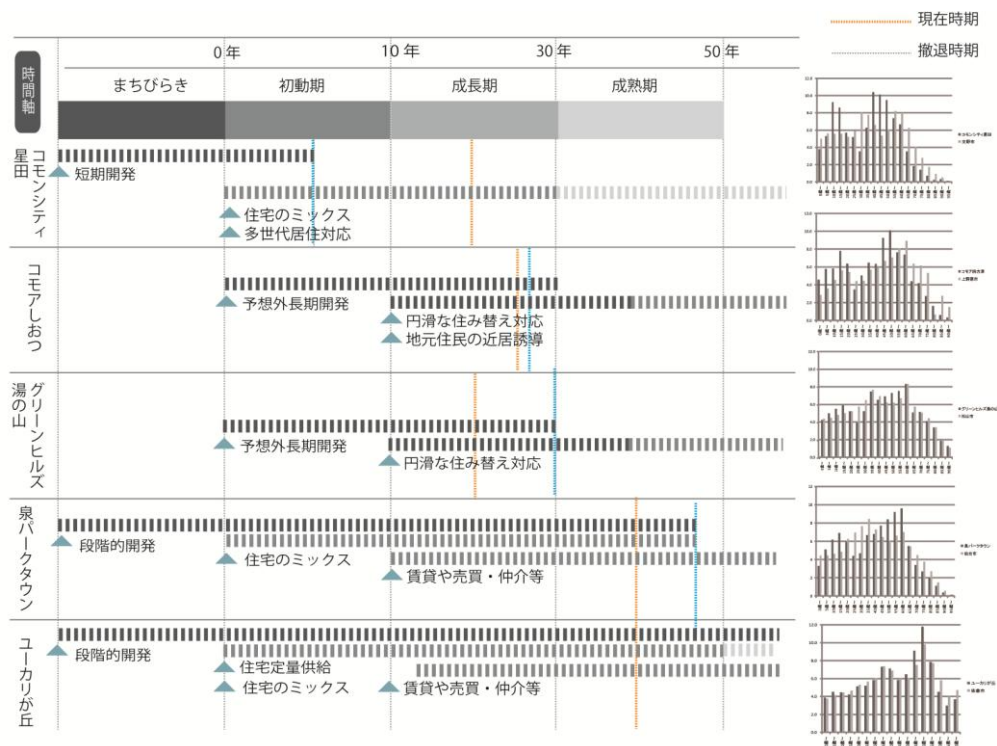


図 4-15 人口バランスに関連するマネジメントの持続程度

## 4.2.2 景観維持

次に景観の維持のために行われる事業の変遷を見ていく。まちびらきで行われる事業としては、自然環境保全協定による協定の成立があり、それによって自然環境の緑地が30%維持できる。

初動期では建築協定が成立し、成熟期に入り地区計画に反映され、景観の維持ができるようになる。しかし、建築協定が締結されない街でも自主ルールで景観が維持できる場合もある。

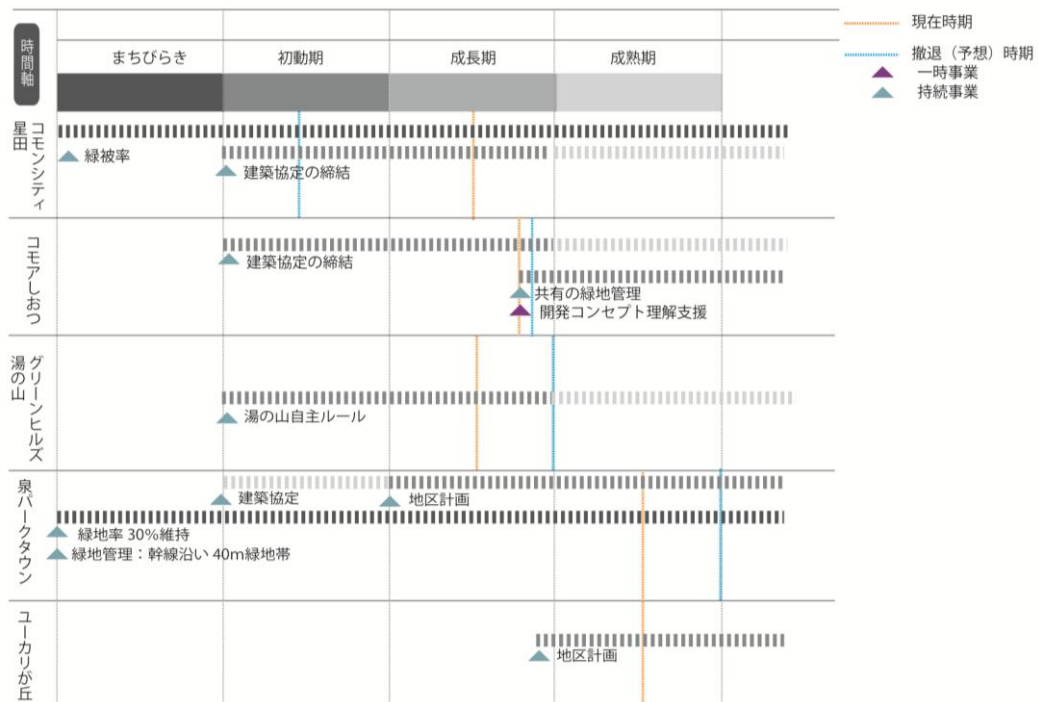


図 4-16 景観に関連するマネジメントの持続程度

### 4.2.3 コミュニティ維持

総じて個性ある空間を維持するためのマネジメントは自然を中心にした傾向が多くみられる。まちびらきから街のデザインを考慮することで、居住者の円滑なコミュニケーションが取れる個性ある空間を形成することができる。また歩行優先の道路計画が地域独特の個性を維持する事例も存在する。

成長期では各事例で共有の緑地管理方法、祭りを通じてのコミュニティ維持、貸農園活動の支援、ニュースレターの制作など個性ある空間づくりへの活動がみられる。しかし、デベロッパーの持続的な支援がないとこれらにより成熟期まで個性ある空間を維持することはできない。

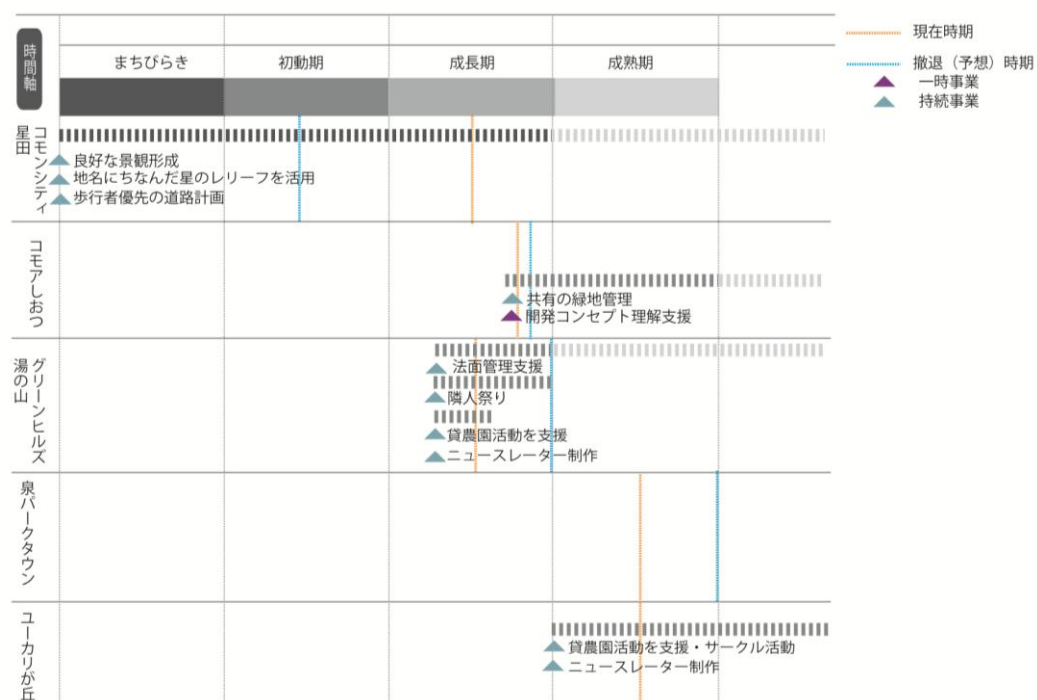


図 4-17 コミュニティに関連するマネジメントの持続程度

## 4.2.4 生活水準維持

生活水準維持のために病院と商業施設が初動期から設置される。また公有管理物がある場合は初動期から管理組合によるコスト管理をデベロッパーがサポートする。また、管理会社の利用が団地全体の生活水準を維持につながる場合もある。

成長期になると多様なアメニティ施設を誘致し街を活性化させ、成熟期になると子育て支援機能、福祉施設等子育てのための若者の支援と高齢者のための支援をする事例、また、ライフサポートサービスを導入して女性と老人の日常生活のサポート事業を行うものもみられる。

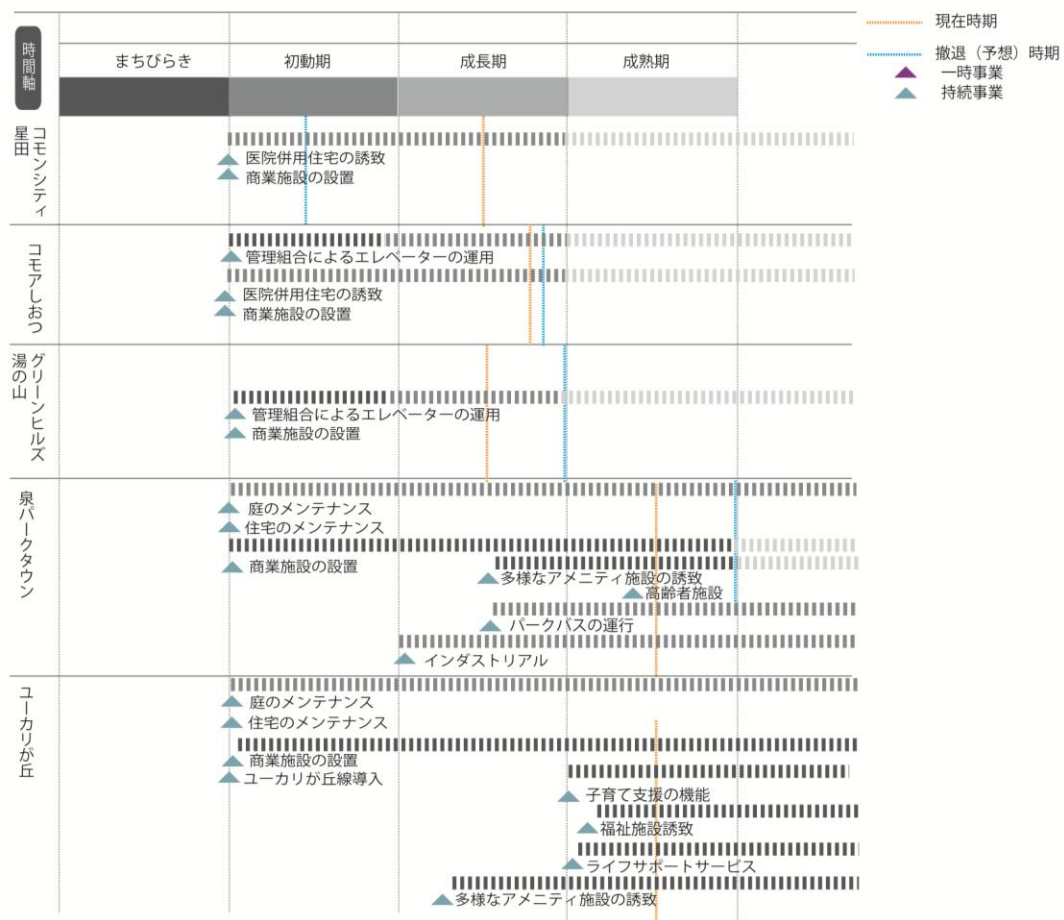


図 4-18 生活水準に関連するマネジメントの持続程度



### 4.2.5 安全安心

デベロッパーはほとんど関わっていない。ただし、「グリーンヒルズ湯の山」では成長期にデベロッパーの意識の転換がある姿勢が見られ、安全安心をまちづくりテーマにするユーカリが丘で安心を重要視するマネジメントが見られた。

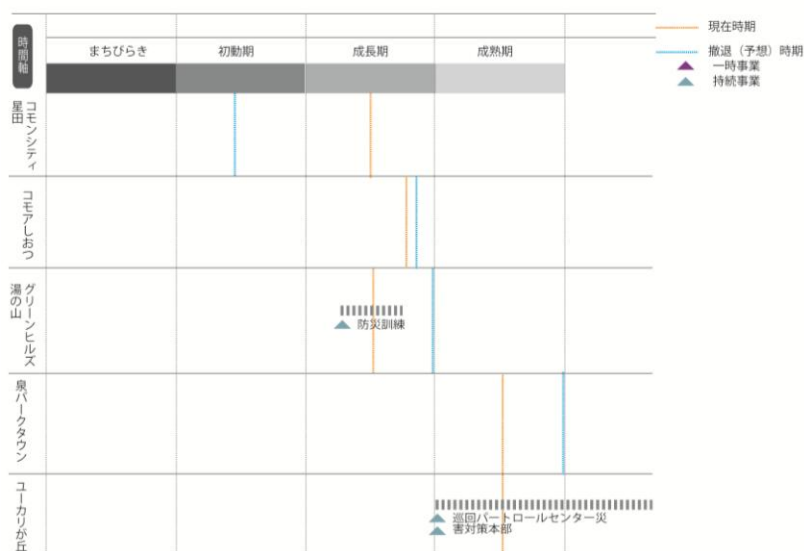


図 4-19 安全・安心に関連するマネジメントの持続程度

### 4.2.6 自然保護

自然保護を認識し初動期から道路内の在来種植栽を採用し、景観と共に自然環境を維持している例がみられる。このような方法は景観ルールと共に考える必要があるだろう。なぜなら初動期から現在までは維持できているが、居住者の高齢化による手入れ不足で自然保護が持続されないおそれがあるからである。

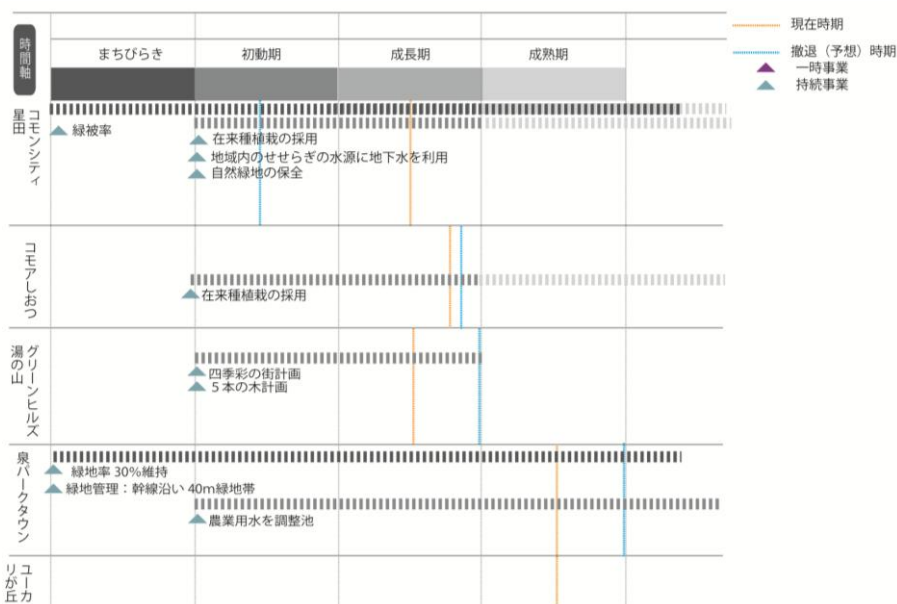


図 4-20 自然保護に関連するマネジメントの持続程度



## 小結

まちにはまちの発展段階ごとにそれぞれ必要になるマネジメントがある。図4-20で、その段階毎に必要なマネジメントを実現できるモデルを提案する。(図4-20)

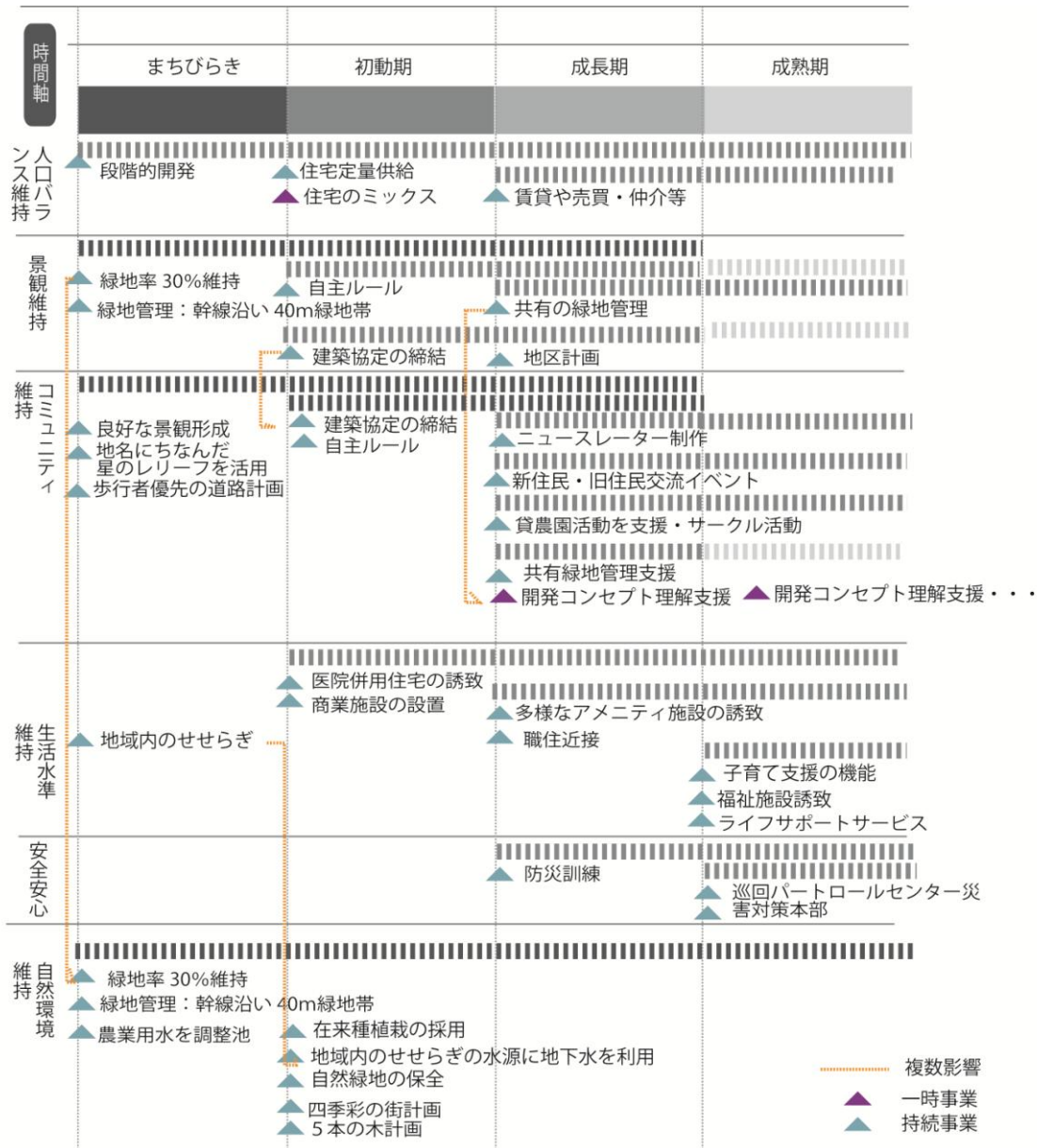


図4-21 段階毎に必要なマネジメントの時期別提案

### 1. まちびらき段階

【人口バランス維持】段階的な開発を行うことは人口バランス維持に影響を及ぼす。長期に渡る開発は4.1章で分かるようにデベロッパーの姿勢によって変わる。たとえばM社の泉パークタウンのように社長による強い確信が社員に繋がり、長期開発が可能になる場合もある。しかし、長期開発でも横拡大開発(泉パークタウン)の場合は人口バランスが維持できない。長期に渡り、ある地域の発展に関わりつづけること(ユーカリが丘)が人口バランスの維持に繋がる。

【景観維持】一定の緑地率決め、維持していくこと、マスタープランから緑地管理をする緑地帯を設けることも必要である。

【コミュニティ維持】まちびらきからデベロッパーによるコモンを重視した良好な景観形成は建築協定と共に街のコミュニティの維持に繋がる。地域特徴を活かしたデザインや歩行者優先の道路計画も取り入れるといいだろう。

【自然環境維持】景観維持と共に緑地率、緑地管理は自然環境の維持と関係がある。

## 2.初動期

【人口バランス維持】初動期における住宅の定量供給によって長期に渡る開発ができ、偏りのない人口バランスとなる。初動期に多様な住宅種類のミックスを行うことも人口バランスに影響を与える。

【景観維持】初動期には建築協定や住民同士の自主ルールを締結する。それによって自然環境の維持にも繋がる。

【コミュニティ維持】景観維持と関連がある。景観維持はコミュニティとも関係が深いため、建築協定が維持できるようにデベロッパーの街に対する取り組みが必要なところである。

【生活水準維持】街ができる初動期には病院や商業施設が設置され、生活水準が維持される。

【安全・安心】初動期には安全安心の事業が見られない。安心に関する認識が住環境マネジメントに関係することが分かる。

【自然環境保護】在来種植栽の採用、地域内のせせらぎの水源を利用した自然風景、自然緑地保全、四季彩の街計画、5本の木計画が事業として行われる。

## 3.成長期

【人口バランス維持】人口バランスのために行われる事業は賃貸や売買・仲介の事業があり、成熟期までに繋がる。若者世代の流入を誘導する取り組みといえる。

【景観維持】成長期に入り、建築協定から地区計画に変わること、景観の維持が可能になる。建築協定から地区計画に変わる傾向は販売の前は消費者の認識が低く、購買後建築協定を守らない傾向があるからである。

【コミュニティ維持】成長期のマネジメントは共有の緑地を支援する事業が多くみられる。まちが成長する時期であるこの時期には居住者の多くのコミュニティを考慮した事業が活発である。その中で緑を共有する事業が一番普遍で、世代を超えたコミュニティを形成維持し易い方法であると言えるのではないだろうか。また、よりデベロッパーの意図が居住者に伝わるようにサポートをする事業もコミュニティ維持の可能性を高めるだろう。しかし、デベロッパーは一回だけではなく、より居住者のコミュニティ程度を把握し、持続的なサポートをする必要がある。

【生活水準維持】多様なアメニティ施設と工業を誘致する事業を行う。初動期に建設された医療施設や商業施設だけではなく、より街に魅力を向上させるための多様な施設の賃貸や売買を行うことが必要である。

【安心安全】防災訓練が持続になる為に収益性の有る事業を考慮する必要がある。

## 4.成熟期

【人口バランス】賃貸や売買の仲介事業は成長期から続けて行っている。ライフサポートサービスを通じて、高齢者と若者の世代交代が活発に行われることで、より顧客との関係を深くする必

要がある。生活の水準を上げることが人口のバランスを維持することにも繋がるのである。

【景観維持】地区計画により景観を維持する必要がある。また、街には入替が頻繁におこるため、建築協定より景観維持がしやすい。

【コミュニティ維持】成熟期にはより新入居者が居住者の入替が起こる。したがって、出会いのきっかけを提供する「隣人まつり」<sup>32</sup>は成熟期にも必要な事業である。成長期に止まった隣人祭りを持続するためには事業性を考慮する必要がある。

【生活水準維持】「子育て」や、「福祉」支援の機能がある。女性や老人をサポートするサービスを通じて事業性を続けることができる。

【安心・安全】巡回パトロールの防災センターを置く。

---

<sup>32</sup>近隣住民と知り合う機会になるまつり

## 結章 持続可能な住環境マネジメントに向けて

## 結章 持続可能な住環境マネジメントに向けて

---

5.1 デベロッパーの認識転換の必要性

5.2 住環境マネジメントの持続性の新たな定義

5.3 研究の課題と成果

## 5.1 デベロッパーの認識転換の必要性

---

快適な住環境が持続的に可能になるためにはデベロッパーの認識の転換が必要である。現在の多くの開発は単発的で分譲販売終了が住宅開発の終了という分譲撤退型開発が多い。開発の持続可能性の認識すら自覚していないデベロッパーが多い。開発の持続性はデベロッパーの意識の転換から始まる。つまり変化する街に対して居住者・利用者のニーズに併せて事業モデルを構築し、積極的に開発事業を行えることに気づくことから始まるのだ。まちづくりには時間の流れにより多様な問題が発生する。デベロッパーがその問題解決に向きあって、積極的に事業性を考慮することで社会的な問題の解決が可能になり、経済利益を追求する企業としても存在可能になる。また、社会的な責任を果たすことにもなる。

### 新しい事業可能性について

デベロッパーが社会に目を向けると大きい開発だけでなく、更新・リニューアルなどのビジネスを発見するチャンスがあるのだが、そのチャンスをデまだ認識していない。大手企業では小売業まで事業を拡張することも考えられるが、そこまで行っていない。

### マネジメントの循環性

住環境に関する事業は循環する。なぜならまちづくりには時間の流れにより多様な問題と居住者のニーズが発生する。まちの形成後のビジネスは開発より小さくはあるが、居住者にとっては必要な要素であり、デベロッパーが真剣に取り組み、数を増やすことによって収益性も上がるといえる。

デベロッパーが街の不動産関連仕事をその地域で引受け続けていくことでまちの管理者として、まちも統括的に快適な環境を維持できるのである。また、デベロッパーはそのビジネスから経済利益を追求する企業としても持続的に存在可能になる。

### デベロッパーの認識転換がもたらす効果

例えば、デベロッパーは住宅分譲だけではなく商業施設の貸床業を考慮し、開発を行った住宅地に戻り、もう一度商業施設を運営することが可能になるだろう。商業施設から高額の収益を得る事は不可能であるかもしれないが、商業施設に惹かれて居住を希望する人が集まり、まちがより元気になることが予想できる。それによってデベロッパーは2回目の住宅建設や住宅開発を行うことが可能になるのである。宅地開発を行うことは賃貸・貸床業より収益の価値が高いかもしれないが、社会における価値は無限に大きな意味がある行為だと判断できる。

デベロッパーは高齢化や人口減少の社会的な変化を防ぐことはできないかもしれないが、デベロッパーの役割がまちをより元気にし、まちが活発に、元気になることができるのである。

## 5.2 住環境マネジメントの持続性の新たな定義

「マネジメント」は本来、英語の management であり、辞書的な意味では「経営、管理、経営力」であり、「ある組織を指揮し、管理するための調整された活動」である。つまり住環境マネジメントとは住宅地を対象とする経営活動である。「住環境マネジメント」は広義的に「エリアマネジメント」<sup>33</sup>に含まれ、その「エリアマネジメント」とは「地域における良好な環境や地域の価値を維持・向上させるために、住民・事業者・地権者等による主体的な取り組み」である。しかし、「エリアマネジメント」は関連範囲が広く、主に市街地型や都市中心型を対象としている。

住環境マネジメントに関する研究は斉藤広子（2011）により多く研究されている。斉藤広子は住環境マネジメントについて身近な住環境をつくり、育てる主体・担い手が地域にいることを主張する。つまりまちづくりに住民・地域が参加するのではなく、住民を含めた地域が主体になることを強調している。しかし、住民の関わる主体に中心を置いており、民間企業の持続的なマネジメントという観点では議論されていない。また、これまで住環境マネジメントの機能やその特徴についての研究は説明されているがその機能についての評価はできていない。

筆者は、「住環境マネジメントは、住環境を形成する中で、社会に向けて時間軸を考慮し、社会的問題の解決に伴う企業の営利活動」と定義したい。時間性と社会的に問題を考慮しない住環境マネジメントは多くの地域で問題を起し、これからも問題が予想される。



図 5-1 住環境マネジメントの範囲

本研究はデベロッパーの住環地開発について分析した結果、以上の定義を満たすような住環境マネジメントが成立するためには、デベロッパーがもつべき役割は以下の3点であると考える。

- ① 将来を見込む先見性を持つ
- ② 社会に対する責任を持つ
- ③ 収益の伴う経済性がある事業を行う

<sup>33</sup>国土交通省監修「エリアマネジメント推進マニュアル」2008

先見性は住居環境を形成する際に、社会に対して社会が求める問題・ニーズに合う事業であるかに関連する。デベロッパーの、時代を読む能力である。まちの快適環境の維持と繋がり、街の将来をいかに考慮した事業を行うかという先見性は意味がある。如何に未来を読み込み、予想したのかによって事業の可能性を読み、事業の意味を保つことができる。

事業性は企業として営利活動を行う機関として事業を持続的に継続する為に必ず必要なことである。ただし企業が社会に対する先見性と責任をもち開発事業を行っても街の居住者・消費者の正しい目、判断が必要である。社会に向き合って先見性・責任を持った企業が公平、公正に働くのは居住者の正しい選択が必要である。

筆者が主張する住環境マネジメントは決して収益が高く、範囲が広いことではない。デベロッパーが開発を行った街に目を向け、住んでいる人の生活に感心を持ち地域に密着することで、住んでいる人の日常の生活の中に密接な関係が発生してはじめてマネジメントが可能になるであろう。

### 5.3 研究の成果と課題

---

#### 成果

現在まで住宅地における開発事業は単発的な事業が多かった。開発は一回という認識がデベロッパーの開発理念からあり、開発の持続性における考慮が抜けていた。しかし、本研究は開発の持続可能性を探ることができた。時期別のデベロッパーの事業モデルを提示することによって事業の持続性を考慮した。

この研究がこれから事業を行うデベロッパーが認識の幅広い視野を持ち、事業を行う際に参考になることを願う。

#### 課題

本研究ではまちに対する事業を時間軸で評価を行った。しかし、事業単体としての評価ではなく、当時の経済状況や、住宅・都市関連政策、法律等を考慮する必要がある。また、ビジネスモデルの場合はより具体的に経済的収益を示す必要がある。





## 資料編

---

参考文献

事例の年表

住宅関連制度の年表

ヒアリング

謝辞





## 参考文献

### 1 章

- ・ 巽 和夫「デベロッパーの役割と限界」建築雑誌 1971 9月号
- ・ 斎藤広子 著 「住環境マネジメント」、学芸出版社、2011
- ・ 小林重敬編著 計画システム研究会著「協働型まちづくり」、学芸出版社、2008
- ・ 深海隆恒監修 不動産開発事業のスキームと不ファイナンス研究会 不動産開発事業のスキームと不ファイナンス、清文社 2004
- ・ 深海隆恒監修 不動産開発事業のスキームと不ファイナンス研究会 不動産開発事業のスキームと不ファイナンス (2) 激動！不動産、清文社 2009
- ・ 祐也関 (1999)「住環境形成に係る民間主導型地域管理の実態に関する研究 —佐倉市ユーカリが丘地区・白井地区の事例に着目して—」都市計画
- ・ 五十嵐建 (2008) 「持続的市街地形成に向けたエリアマネジメント事業の考察—開発事業者から見たエリアマネジメント導入目的—」日本建築学会大会学術講演
- ・ 水野優子 (2006)「計画市街地開発における開発事業者によるコミュニティ育成の取り組みが地域活動に与えた影響について—神戸六戸アイランドを事例として—」建築学会計画係論集 第 602 号 109-114
- ・ 斎藤広子 (2010)「戸建て住宅地の住環境マネジメントにおける管理初動期の開発事業者の役割と問題」建築学会計画係論集 第 602 号 109-114
- ・ 小原丈明「私鉄係デベロッパーによる不動産事業の展開—阪急電鉄グループの事例—」経済地理学年報 第 52 巻 第 3 号

### 2 章

- ・ 積水ハウス株式会社「積水ハウス 50 年史 未来に繋がるアーカイブ 1960-2010」 2010
- ・ 三菱地所グループ 「CSR 報告書 2010 三菱地所株式会社」2010
- ・ 三菱地所株式会社 「環境整備提案書」(1974)
- ・ 財団法人住宅生産振興財団編「住まいの街並みを創る」建築資料研究社 p.404-5
- ・ リスクマネジメント協会 (日本 RIMS 支部) のホームページから抜粋  
[http://www.arm.gr.jp/rm\\_nyumon/m\\_igi.html](http://www.arm.gr.jp/rm_nyumon/m_igi.html)
- ・ 山万株式会社 「未来が見える街ユーカリが丘夢百科」「わがまち」ライフバイブル第 7 号第 2 版
- ・ 角 和宏 (2009)「日本企業の地域貢献活動に関する一考察—「戦略的 CSR」としての活動をめざして—」経営教育研究 Vol.13 NO2
- ・ 中島 智人 (2011)「社会的企業研究に関する一考察：ビジネス・モデルの視点から」産業能率大学紀要 第 31 巻 第 2 号









出典：「わがまち」ライフバイブル第7号をもとに著作権成

【コモア四方津/コモンシティ星田/グリーンヒルズ湯の山】

[illegible]

【泉パークタウン】

[illegible]

【ユ-カリが丘】

[illegible]



住宅関連制度の年表



都市計画の復興と都市問題の複雑化						
	1960	1961	1962	1963	1964	1965
都市計画制度等	6 建設省「広域都市建設構想」 「宅地総合対策」	6 市街地改造法公布 6 防災建築街区造成法公布 6 都市計画法改正 (超過利用に関する規定追加) 6 建築基準法改正 (特定街区) 7 国勢調査人口集計で初めて DID概念を導入	4 宅地制度審議会発足 10 全国総合開発計画決定 12 官庁等移転協議了解	1 宅地制度審議会発申 7 新住宅市街地開発法公布 (ニュータウン法) 7 建築基準法改正 (容積地区制度の創設) 9 研究学園都市を筑波地区に決定 11 国土建設の基本構想発表	3 宅地制度審議会発申 (繰引き) 7 新住宅市街地開発法公布 (ニュータウン法) 7 建築基準法改正 (容積地区制度の創設) 9 研究学園都市を筑波地区に決定 11 国土建設の基本構想発表	1 古墓における歴史的風土の保存 3 宅地審議会 7 新都市計画法審議院決定 近畿圏の保全区域の整備に 関する法律公布
建築・住宅政策関連事項	5 住宅地区改良法公布 6 道路交通法公布 7 自治省設置 (自治庁より昇格) 7 東海道新幹線自動道新法公布 8 新住宅建設5カ年計画 (1世帯1住宅が目標)	6 公共用地修得特別措置法公布 11 宅地造成等規制法公布	2 公共圏住宅推進協議会発足 3 阪神高速道路公団法公布 4 宅地制度審議会 5 新産業都市建設促進法公布 5 住居表示に関する法律公布	7 不動産の鑑定評価に関する 法律公布 6 大阪府宅地協会設立 7 宅地造成事業法公布	3 地方住宅供給公社法公布 12 東京多摩NT、大阪泉北NTの 新住宅市街地開発事業計画決定	10 日照権裁判、東京高で住民勝訴
住宅・住宅地・建築関係事業等	8 積水ハウス設立 春日市で高蔵NT開発に着手 (住宅公団大規模開発の第1号)	6 市街地改造法公布 6 防災建築街区造成法公布 6 都市計画法改正 (超過利用に関する規定追加) 6 建築基準法改正 (特定街区) 7 国勢調査人口集計で初めて DID概念を導入	9 千里ニュータウン入居開始	7 ナショナル住宅産業設立 初の総合展示場、名古屋	7 茨城県住宅供給公社設立	1 塔の完成 7 帝国ホテルを守る会設立 10 ミサワホーム設立
まちづくり事業等	6 東京新副都心構想を 都市計画決定 12 戦災都市復興策	11 大阪駅前区画整理が市街地 改造事業として再出発 12 東京新橋駅市街地改造 事業計画決定	12 首都高速道路 五橋部分開通	7 初の高速道路 名神高速開通	東京で第2次ビルラッシュ 10 東京都 環七内側について 容積地区指定	1 池袋副都心計画決定 11 東京新宿駅西口広場完成 川西方式 (開発誘導要綱問題広がる)
経済百書	三大都市への人口集中、 スプロール広がる 5 チリ地震津波3 陸地大被害 10 国政調査 (総人口約 9200 万人)	6 農業基本法公布	1 東京都、人口 1000 人突破	土地問題深刻化	6 公害防止事業国法公 10 国勢調査 (総人口約 9800 万人) 11 日本初原子力発電所	丸の内線競争 7 住民基本台帳法公布 8 公害対策基本法公布
	7 「日本経済の成長力と競争力」	7 「成長経済の問題」	7 「契機錯覚の迷途」	7 「先進国への道」	8 「安定成長への課題」	7 「持続的成長への道」 7 「能力と福祉の向上」

近代都市計画の確立と展開									
	1968	1969	1970	1971	1972	1973	1974	1975	
都市計画制度等	1 建設省土地問題懇談会・住宅問題懇談会設置 6 都市計画法公布（旧法は廃止） 11 都市計画中央審議引き基準について	5 新全国総合開発計画 6 都市再開発法公布 6 「都市計画法の施行について」通達 6 農村部「市街化区域及び市街化調整区域の区域区分と農村集落との調整措置に関する方針」通達 建設省・運輸省「都市における道路と鉄道との連絡立体交差化に関する協定」 5 地価公示法公布 7 建設省に住宅生産企画室、通産省、発足	6 都市計画法・建築基準法改正（地域地区の全面改定） （4地域→8地域） ＜環境関連法制定相次ぐ（騒音、海洋汚染、水質など）＞	6 都市審議会申（交通・公園緑地）	6 公有地の拡大の推進に関する法律公布 6 工業再配置促進法公布 8 国土整備に関する各省連携出揃う（地方中核都市構想等）	43 大都市圏の市街化区域農地に宅地ならびみ農地の再編決定 7 都市審議会申（再開発、市街地区域内農地、下水整備） 9 都市緑地保全法公布 10 工場立地法	<線引き作業が一応完了> 6 都市計画法・建築基準法改正（開発許可制度拡充、市街地開発事業予定区域制度創設等） 6 国土利用計画法・生産緑地法公布 7 都市計画法・文化財保護法改正（伝統的建造物保存地区創設）	7 大都市地域における住宅地の供給の促進に関する特別措置法公布 7 都市再開発法改正（第2種市街地再開発事業の創設） 7 都市計画法・文化財保護法改正（伝統的建造物保存地区創設）	
建築・住宅政策関連事項	6 騒音規制法公布、大気汚染防止法公布 7 建設省に住宅生産企画室、通産省、発足	8 駅区、新道、海袋、浅草の繁華街で休日の車両通行禁止（歩行者天国） 10 道路標識令改正	8 駅区、新道、海袋、浅草の繁華街で休日の車両通行禁止（歩行者天国） 10 道路標識令改正	第2記住宅建設5カ年計画策定（1人1室の供給をもつ住宅950万戸建設）	6 公有地拡大推進法公布 6 工業再配置促進法公布 6 最高級、日照権・風通権を認める判決	1 土地対策要綱閣議決定 6 優良住宅部品認定制度発足	6 優良住宅部品認定制度発足	9 宅地開発公園設立	
住宅・住宅地・建築関係事業等	3 「住宅産業」という言葉が流布 4 初の本格的超高度建築、霞が関ビル完成 6 公団分譲住宅申込 千葉市花見川住宅で初めて募集戸数み満たず 10 初のコーポラティブハウス、千駄谷コ・オペラティブハウス建設 第2次マンションブーム	2 クボタハウス設立 6 多摩ニュータウン住宅公団施工地域起工式 12 公園高島平団地建設開始	1 公団住宅50万戸を突破 10 昇化ニュータウン完成 11 初の超高度マンション 三田朝日パークマンション上棟披露	2 積水化学工業のユニット住宅 パイルM1発売 3 多摩ニュータウン入居開始 6 北沢ニュータウン事業開始	4 民間事業者共同の高層団地、千歳カリーデントタウン起工 7 川崎市河原町高層住宅団地完成	12 住宅公団、箱根ヘア住宅建設 不動産企業倒産相次ぐ 三井ホーム設立	9 北沢ニュータウン事業着手 不動産企業倒産相次ぐ 三井ホーム設立	3 広島元町長寿園高層アパート完成	
まちづくり事業等	2 東京区部の環状6号線外側について各都県地区指定 4 経済研究学園都市の区域整理等自決決定 10 明治百年記念事業として国営武蔵丘陵公園決定	4 大阪市 都心部に沿って沿地区指 11 東京江東再開発基本構想決定 八重洲地下街、阪急3番街等各各地に地下街完成	1 大阪市 御堂筋等大街道で一方通行規制 12 レクリエーション都市整備要綱決定	11 新宿東五プラザビル完成（新宿副都心の第1号高層ビル）	11 下水道事業センター発足 市街地再開発事業 柏野東口地区、金沢市武蔵が辻第2地区等完成	市街地再開発事業 第一次オイルショック	5 公園緑地管理財団設立 7 東京都人口、初めて減少 10 国勢調査（総人口1億1200万人）	6 国土庁発足	
経済・社会情勢	1 都の人口はじめて減少	7 同知対策事業特別措置法公布 7 農業振興地域整備法公布 8 旭川市で置い物公園美談が定着化 毎日新聞「土地問題」キャンペーン	7 同知対策事業特別措置法公布 7 農業振興地域整備法公布 8 旭川市で置い物公園美談が定着化 毎日新聞「土地問題」キャンペーン	4 自治体、コミュニティ政策策定（モデルコミュニティ政策等） 6 沖縄返還協定閣内閣 7 環境庁発足 7 日本マクドナルド第1号金座開店	5 沖縄本土創備 都市計画協会が都市計画研究会を 実施 田中内閣 列島改造論等（空前の地盤上昇、いわゆる列島改造ブーム） 6 老人福祉法改正（70歳以上の医療無料化）	市街地再開発事業 第一次オイルショック	8 「新しい福祉社会の建設」	8 「新しい安定軌道を目指して」	





多 様 化、進 化、進 化する 都 市 計 画

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
都市計画制度等			2 都市再開発法などの改正 (住居みずみ地区計画) 2 都市住宅用地特別措置法 3 神戸市・兵庫県復興都市計画 決定	6 下水道法改正 (光ファイバー 管埋め計画等)	5 都市計画法・建築基準法改正 (高層住宅誘導地区、共同住宅の 共用廊下・階段部分の容積不算入) 5 愛知県市街地における防災地区 の整備の促進に関する法律公布 6 環境影響評価法公布	5 都市計画法改正 (特別用途地区の多様化など)	3 21 世紀の国土の グランドデザイン (五全統) 閣議決定 7 地方分権の推進を図るための 関係法律の整備等に関する 法律公布	5 都市計画法・建築基準法の改正 (都市計画区域マスタープラン、 線引きの選択制、 都市計画区域調整など)	1 中核都市計画区域、建設省・ 国土庁・運輸省・北海道開発庁が 統合され、国土交通省発足
建築・住宅政策関連事項	5 土地区画整理法改正 (申し出後制度) 5 都市計画法改正 (用途地域など、市町村が定める 範囲拡大) 5 特定優良賃貸住宅の供給促進法 (特約賃補助) 6 賃借町、まちづくり町制制定 (美の基準)	6 街並み・ まちづくり総合支援事業創設 6 建築基準法改正 (住宅地価面積 の容積参入除外) 6 都市緑地保全法改正 (緑の基本計画) 制度 9 ハートビル法公布	5 都市計画法・建築基準法改正 (街並み誘導型地区計画等) 9 住宅金融公庫法改正 回収不能債権、6 米戸認と判明 する法律公布 10 建築物の耐震改修の促進に関す る法律公布	6 住専処理法貸付金融 6 法成立 7 住宅金融機構管理機構決定 10 文化財関係法改正 (登録有形文化財制度)		4 農田転作住宅の建設の促進に 関する法律公布 6 建築基準法改正 (延焼防止 業務関係開放、農田建築物設計制 度創設など) 6 中心市街地における市街地の 整備促進及び商業施設などの活性化 に関する法律公布 6 特定目的会社の証券発行による 特定事業の活動に関する法律公布 6 大規模小売店舗立地法公布 (旧大店法改正)	4 農田転作住宅の建設の促進に 関する法律公布 6 住宅の品質確保の促進等に関す る法律公布 9 建設省、公共事業に対する 円直し促進 7 民間債権などの活用による公共 施設整備促進法公布 (PFI 促進法) 12 品質優良住宅供給促進 特別措置法 成立 (借地借家法を改正して 定期借家制度導入)	5 交通バリアフリー法公布 6 住宅の品質確保の促進等に関す る法律公布 9 建設省、公共事業に対する 円直し促進 7 民間債権などの活用による公共 施設整備促進法公布 (PFI 促進法) 12 品質優良住宅供給促進 特別措置法 成立 (借地借家法を改正して 定期借家制度導入)	4 高齢者の住居の安定確保に 関する法律公布 5 小規模、都市再生本部設置 決定 6 都市再生本部、 第一次プロジェクト決定 7 国交省、住宅ローン減税制度創設 11 政府、住宅金融公庫、都市基盤 整備公団の 5 年以内発止決定
住宅・住宅地・建築関係事業等	9 関西国際空港 10 車いすガーデンプレイス開場 10 常盤新緑起工式	9 関西国際空港 8 レインボーブリッジ開通 7 九州自動車道全面開通 (香森・鹿見島間常速道路全通) 11 新橋一環海側車道の新交通 システムゆかりかもめの開通	3 阪神・淡路大震災復興事業に 着手 7 九州自動車道全面開通 (香森・鹿見島間常速道路全通) 11 新橋一環海側車道の新交通 システムゆかりかもめの開通	大型店舗の外出店、地方都市の 商店街活性化進む	1 東京フォーラム開場 3 秋田新幹線開業 5 同僚会代官山アパート 2 戸、 住都公団建築技術試験場 「集合住宅歴史館」に移築保存 5 明治生命本館、昭和の建物で 初めて重要文化財に指定 10 長野新幹線 (東京ー長野間) 開業 11 北陸自動車道全線開通 12 東京湾横街施設開通 (アクアライン)	3 公園の定期借地権方式による 宅地募集 (国定村) 開始 6 山陽新幹線、小倉ー博多間の 福岡トンネルコンクリート製創設	3 震災復興事業の HAT 神戸駅の 浜地区入居開始 6 山陽新幹線、小倉ー博多間の 福岡トンネルコンクリート製創設		2 宮崎シーガイア運営の 第 3 セクター経営施設 8 千里ニュータウンの 分譲マンションの建売における 老朽化要件を巡り、最高裁、 裁判所の 4/5 での建売を支持
まちづくり事業等		9 関西国際空港開業							6 都市再生プロジェクト第一次 決定
経済・社会情勢	5 リーグ開幕 7 東京サミット開催 11 行政手続法公布	4 戦後初の 1 ドル：100 円突破 12 「地方分権の推進に関する 大綱方針」閣議決定	1 阪神・淡路大震災 4 1 ドル：79 円 75 銭の円高を記録 5 地方分権推進法成立	1 基本中閣成立 12 京都議定書署名採択 東京国際フォーラムオープン	4 消費税、3%から 5%へ増税 12 京都議定書署名採択 東京国際フォーラムオープン	企業の閉業増加顕著 金融機関の破綻相次ぐ 2 冬季オリンピック屋外大会 3 特定非営利活動促進法 (NPO) 成立	金融機関の閉業増加 福岡、東京で地下空間への漏水被害 (都市式水害顕著化) 5 行政機関の保有する情報の公開に 関する法律公布 (情報開示請求権)	東海地方豪雨で名古屋市などで 浸水被害 4 介護保険制度開始 7 沖縄リミット開催	11 不況、景気は下向き 4 小規模開発決定
国際調査									7 「改定なくして成長なし」
経済調査							7 「新しい世の中が始まる」	7 「改定なくして成長なし」	7 「改定なくして成長なし」

多 様 化、進 化 す る 都 市 計 画									
	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
都市計画法等	4 都市再生特別措置法公布 5 都市計画法・建築基準法の改正 (空積率・建ぺ率のメーニュー機能 、高層チキで最大1300%、天空率 等による斜線制限緩和、都市更新 制度など)	6 特定都市河川治水被害 対策法公布	6 景観法公布 6 都市緑地保全法・ 都市公園法改正 (都市緑地法へ名称改正など) 都市計画法改正 (特別容積率適用地区)	5 都市鉄道特別促進法公布	5 都市計画法・建築基準法の改正 (大規模集合施設にかかる 立地規制の見直しなど) = まち三法改正関連	5 歴史まちづくり法公布			
建築・住宅政策関連重要事項	6 マンション建が家の中間化などに 関する法律公布 7 都市再生本部、都市再生基本方針 決定 7 首都圏及び近畿圏の工業等制限法 廃止 12 構造改革特別区域公布 12 国立マンション問題訴訟で東京 地裁、20mを超える部分の撤去命令	3 東京のしゅれた 街まちづくり条例制定 6 都市再生機構 (UR) 法公布	5 建築基準法改正 (既存不適格建築物の段階的 住民利の上昇策、取断確定 建築物給公環境性能評価システム (CASBE) 制度創設 10 国立マンション問題で東京地裁 住民利の請求棄却、逆転敗訴	6 景観法全面施行 6 国立マンション問題で東京地裁、 住民利の上昇策、取断確定 7 「全国統合開発計画 (全統)」 に代わる「国土統合開発法」成立 7 改正国土形成整備法成立	6 住生活基本法公布 8 改正市街地活性化法施行 9 住生活基本計画の全国計画を 閣議決定	3 京都市で新景観条例公布 5 住宅問題担保責任履行確保法成立 8 国土法、200 年住宅の策定・ 普及のロードマップ案提出 9 建築基準適合性能評価システム ICASBE 住まい (戸建て) 公開 公布	5 歴史まちづくり法公布 6 生物多様性基本法公布 10 観光庁発足 11 新建築士制度スタート 11 歴史的風致維持向上法施行 11 鳥獣保護法 (200 年住宅) 法 公布		
住宅・住宅地・建築関係重要事項	3 横浜赤レンガ倉庫 1 号館・2 号館 保存・改修完成 6 大手町・丸の内・有楽町地区 に特別容積率適用地域都市計画 決定 (容積率移転) 11 横浜大根橋国際旅客 ターミナル完成	4 六本木ヒルズ完成 7 公園東雲キャナルコート 1・2 街区完成		8 つくばエクスプレス開業	12 東京ミッドタウン完成				
まちづくり事業等			市町村合併進む まちづくり交付金制度始まる	2 中部国際空港開業 9 下水道ビジョン 2100 公表		京都市 総合的景観規制実施			
経済面	総合デフレ対策 4 金融機関のペイオフ開始 6 サッカー、ワールドカップ 韓日共催	4 日経平均 7600 円台へ (それまでの最安値) その前後やかに 回復へ 8 住居基本台帳ネットワーク稼働	新潟県中越後地震発生	京都議定書目標達成計画閣議決定 黒炭回復基金創設 3 愛知万博開催	東京ミッドタウン 新丸の内ビル オープン 1 所轄省発足 11 ガンリン小売価格 11150 円突破	9 リーマンショック 我が国経済は悪化に悪化へ	3 日経平均 7000 円 輸出以来の再安値 9 民主党政権発足		
国際調査				12 慶応義、日本が人口減少社会に 転じたことを示唆					
経済面	7 「改革なくして成長なしⅢ」	7 「改革なくして成長なしⅣ」	7 「改革なくして成長なしⅤ」	7 「成長条件が復元し、 新たな成長を目指す日本経済」	7 「生産性向上に向けた挑戦」	7 「リスクに立ち向かう日本経済」	7 「危機の克服と 持続的回復への展望」		







事前調査 No.1

ヒアリング対象者	吉田恵美 熊谷 麻衣子
対象者所属	東日本旅客鉄道株式会社 事業創造本部 大規模開発部門
実施日時	2011 年 1 月 19 日 (月) 18 時 ～ 19 時 45 分
場所	東京都渋谷区代々木 2 丁目 2 番 2 号
ヒアリング項目	1) 地域密着まちづくり 2) JR のエリアマネジメントについて

詳細内容

熊谷：柏の葉キャンパスの方が参考になるんだろうな。私たちが逆に聞きたくて教えてもらいたいぐらいでもし研究の成果がまとまったら一度また教えてもらいたい発表みたいなことは是非よろしくお願いします。

熊谷：今彼女がいろいろ調べたりとかしてるんですけど、やってる所って結構限られていて、成功してるところも限られている。調べた事例を、内の会社以外の事例を紹介することはできるかもしれません。丸の内とか。

私：そうですね。

熊谷：これはさらっと読ませていただいて、具体的にになると、民間事業でやっている中で、地域に密着していた形で、活動をどういうことをやっている、どういう効果があった、どういう収益を生み出したのか。今、ちょっと話したように、私たちが直接担当してるプロジェクトというのよりこれからやって行こうとするプロジェクトなので、構想っていうか、理想っていうか、という話になるかも。

では、実際やっているものをちょっと、「駅キュート」の調査、ができたんだけど、うちの会社って、あんま、まだ、だから、理想、理想論は、あんま、じゃ、後で語ろうか。

じゃ、一応細かく関わっている事業としては、えええと、ま、理想論かたろう。

鉄道会社なので、うちの会社がその、頑張ると、単純に地域のかちが上がる、地価が上がることもあるけど、それによって周りの人が増えていく、来るから、その電車を使ってもらってる、その創造効果があるので、その意味では、よりその鉄道事業と私たちはそれを生活サービス事業と言ってるんですけども、そういう、駅ビル作ってるとか、なんか商業やってたりするとか、そういうのを両方延ばしていて鉄道もどんどん使えやすくして、

ていうことで、地域をよくして、便利にしているってそれで例えば、あそうだね、沿線、なんというか、**沿線価値向上**と言ってるんですけど、あ、なんかわかりますかね、沿線価値向上、という名前ていうんですけども、何々線、私たちは中央線をやってるんですけども、線路の、この線の周辺で、駅を開発したり、高架下、私たちは結構高架下をやってるんですけども、高架下、線路の下を開発したりしながら、ここに住みたい、この沿線に、結構日本って、電車、韓国もそうだと思うんですけども、地下鉄が発達してたと思うんですけども、日本も線路で住むエリア、何々線沿線に住んでるとかて言うんじゃないですか、そういうのの価値を高めて行って収益があまり上がらないかもしれないけれども、ここに住みたい、住み続けたい要は転居とかしないで住み続けたいという人を増やし続けることでここも多少収益が上がるかもしれないしここに貢献事業になるかも知れないですけども、鉄道に乗ってもらう人もずっと保てるみたいなそういう会社全体として収益の監査河ちょっと難しいですけどもそういうことができないかという意識がまずあります。

私：私もそういうエリアマネジメントに関してそういう論文に書きたいですけども。それがコミュニティ形成に影響をあげたりとかそういう論文に書きたい。ですが、事例はない。立川駅の場合ステーションルネサンスという事業でいろいろ活動したみたいですけども、それについて説明をききたい。そのコンセプトだと聞いたのですが、そういうことにどういう影響があったのかを聞きたい。

JR 吉田：これっていうことは多分「駅キュート」と言うことだと思う。

駅キュートと言うとやはり、子育て施設とか、が入ってること。。。。

私：福祉を駅的生活サービスに入れた感じ。。？

JR 吉田：保育園とかは割と最近、駅に入れてますよ。

JR 熊谷：あと医寮ね。

病院っていうのをあの。。もし機会があったらもう一回見てもらおうと、ちょっと分かりにくいんだよね。立川駅があってうちの会社がやってる開発が、ここにムミネを作っていてここにグランデーっていうこれも駅ビルなんですけれども、作ってて駅直結するするところにエキキュートって言うことをやってるんですね。今多分調べでくださったことはここだと思いますね。ここはもともと商業開発が今新宿みたいなファッションビルがありますよね、っていうのをやっていてこれが一番最近開発した中と駅と 2 階部分をもう一回開発したんですけども、開発コンセプトが開発したのが、最近我々、開発ときそうなん



## 巻末資料

ですけれども、当然商売なので、どんなお客さんがその辺にいるのか、若い人がいるのかを調べる同時にこの辺の地域に何が公園があるのか。

私：地域資源？

熊谷：そうそうそう。

公園があるのかとか、大学があるのかとかこの地域はどの歴史を持った土地なのかとか例えば

植物だとどんな植物がここにあるのかとかそういうのを最初全部調べるのですね。知れべて当然地域に良い面もあれば、あんまり評価されてないめんもあって、良い面って地元の人も自慢におもってるような緑道があったりとかそういうのを駆って顔になる場所だし、この地域に住んでる人も帰ってきた時ホッとしったりとか、自分の街だと感じる場所何で、そういう良い面をなるべく駅の中に、なんていうか、ここに住んでると馴染んでるしってのもあるんだと思うんで、添おういうのも取り入れて、全体として魅力を高めていこうという。イメージなんですよって今ね、ちょっと実際、どこまであった分らないんですけれども、ちょっとなれると昭和記念公園とかかなり緑が多い場所だったり、多摩駅、この地域全体、だから駅の中に今までは植物とか、少しは置いてたですけど、そんなにおいては無かった。駅ってこういう白とか黒とか無機質なんですけれども、久米著とかを普通に使ってその地域の良さが個々に現れるような仕掛けをちょっとずつなんですけれども、いろんな場面でちりばめてることはまず、ひとつかコンセプトを作ってたと思う。これってディテールとかやってるんだだけ？

ディテールもお店にはいつてるんだだけ？

吉田：エキキュートに？えーと、入ってる。

熊谷：きっと開発コンセプトとかに説明して写真開発とかを。。じゃ、その辺を

吉田：思い出したところを言えば、また保育園の話になっちゃうんですけれども、ここの保育園は確か、庭園みたいなことがあって電車が敢て見えるようにしてるんですよ。たしか。

なのでそういう位置とかもあったと思うんですけれども、人々の記憶に残すというのはエコまちづくりというか沿線まちづくり、沿線の人の心に残すっていうのは重要なことなんでそういう仕組みをやってるんだな。確かにそうね。

割と立川の位置は割とこういう都心でははい、住宅街、それ以外は住宅街なので、住む土地もそんなに、新宿とか渋谷とか山手線よりは高くないから若い夫婦でも土地が帰るっていうか若い夫婦でも住めるって言うかその人が駅に小さいことを預けていくみたいなそういうエリアでもあるので、そういう意味では駅にあの、保育園、

さっき熊谷が言うったようにちょっと窓から、庭園がちょっと電車が見えて「あ、お母さん帰ってきた」とかそういう感じを出したりとか、また、ペーパ和ーるカフェーって本屋さんが入ってるんですよ、本屋さんとカフェーが合体しているお店が入っていてそのカフェーも電車が見えて、ちょっとえきの中で、中央線で文化って言うか作家の人が沢山住んでると言ってそういう本屋さんとか本読みながら、お茶をすとか、そういう空間とかこの中に作ったりとか、もともとあったよりもポーカスしてより好きになってもらうような、そういう価値、そういう開発を心掛けて、これ、多分とこでも内の会社がやる開発ってエリアごとにやっている感じたね。横浜の事例も、面白いかな？

熊谷：エリアマネジメントの話っていうか、駅の中の話っていうか、駅を使う学生を掘んで、それにあったものを作るというのを良くやってるんですけれども、結構売れるお店を作ろうと言うのが頭にあって、稼ごう主義でしたが、最近は今みたいな子育てのための施設とか、なんていうか売上主義ではなくてもっと暮らしやすい、なんていうか、

私：生活の質を上げる。

熊谷：そうですね。便利だとか、あったらいいな、とかに着点に移ってるような

横浜んの？

横浜のリフレッシュっというのが中央北会線に出来っっていてボディー休憩室とメイクアップブラウジング、というお化粧直しをする場所、とカフェが一つの場所になってるところがあって一応「女性応援施設」っていうことで、JRが初めて作ったっていう施設です。そういうところで新しくコミュニティができることとかもありますよね。

そうですね

そういう結果が分かる何かがありますか？

その施設に来た人が同士が

そこを利用して満足したとか新しくコミュニティができたとか。

そうですね、

結果として、あまり、

そうですね。調査をしたわけじゃない、ですけれども、ベビー休憩室っていうのは子育てってう親が集まってくんですから、似たような00の人は集まりますよね。特に休日とか家族連れが多いときはま、似たような家族たちがいっぱいいますので、そこで話をしたりとかっていうのはありますね。隣にカフェーもあるので、ちょっと困ってる、体調が悪いっていう人が休む時にカフェーに案内したりするんですけれども、そういう似たような共



郡の人だと、具合が分かりますから隣にいる人がこういうのだと治るよとか初めてっぽい人には教えてあげたり、そういう交流とか、交流というか、なかなか地域のコミュニティをコミュニティを作り出す、ということまでは、まだあんまり出来てないかなという感じだね。その場、今言ってみたいに場所の中でできていて保育園とかもやっぱり親子さん同士が仲良くなったりとかその駅を使う人とたちが仲良くなったりとかやはり小さい子考えたりとかして予防注射をしたりとかそういうのを友達までは言ってるんだと思うんですけども、こちら側でのコントロールしながらコミュニティを作ってたと言っているのでは、まだあまりできてないよね。だからそれをやりたいとかんじだね。駅っていう場所がとこかに行く場所、通過する場所、拠点？まちの拠点みたいな場所ですね。本当は駅に行くためについていう施設があるといいですけども、例えば、ほかのどこかにいくから電車に乗るんじゃないですか、でもそれがあの駅に行きたいから、っていうのが最近ですかね。最近最近。最近できまして、あの駅に行きたい。というのがやっとなってきたと。なんか後は、多分、あとは研究されてることは全然違う話になっちゃうかも知れないんですけども、うちの会社って沿線というんですけども、やっぱり地方、日本っていう国自体がもっと現地にしないと、国自体の魅力がどんどんなくなることあって、その意味ではうちの会社はこの辺全部持っているのもっと広い意味で考えるっていう意味もあってこの間新幹線が「青森」まで行ってそこで実際その試みを持っていてここで「青森」駅があって、駅の中ではなくて駅からちょっと離れたところなんですけども、「A-factory」だけ？「A-factory」という小屋みたいな、かわいい施設を作ってま、旅行に来た人とか地元にいる人とかも来る場所に作ったんですよ。それが、何をやっているのかというと中で地元の野菜を売っていたり、青森ってリンゴがいっぱい取れる場所なんですね、だからその中でワインを作って、それで全国にも売っていくし、ここでもちょっと飲んだりとか中でそういう施設を作ったりしたんですよ。ってそこではやはり、農家で素敵な商品を卸してくれるコミュニティを作ってもらってそこでやり取りをしながら、ここでその人たちが販売を、売りに来るんですね。ここに。それで、自分がつくったものとか、地域の良いものとかを例えば旅行に来た人とかに紹介しながら食べてもらったりとかそういう新しい交流とか、旅行に行ってもなかなかできないですね。そういうところの作ってて結構

自由にお席があって色々坐れる場所と色々食べたりする場所があってその中で教室をやったり、教室、その中でそういうのをやったり。。

クラブ活動？

うん、うん、クラブ活動みたいな。そうすると旅行に来た人も参加するけど、地元にいる人も参加したりしながら青森っていうエリアをより魅力的な場所として、やって行こうと、これは一番最近あって面白いことではず。ホームページやニュースでもっと詳しく乗ってると思うんですけども。ちょっと見てもらうと、ちょっと遠いんだけどね。見にい場いいけれどね。実物をね。私たちもこの間実際見にいたんだ。すごく可愛い。出店する店も地元のお店なんだけけど、やはり地元のお店って自分たち一人一人ではそのおばあちゃんが作っててすごく美味しいんだけど、お店はちょっと暗くて地元の人しか知らないお店を連れってきてそのお店をこうやって商品を見せたりとかしましよとか一緒に考えてその店をいくつかちょっと小さいですけどもそういう店が入って行くと素敵ない感じ、だから青森にきた人たちはこっでこんな素敵ないものがいっぱい売ってるんだとみたいな感じ受けるし地元でちょっとおしゃれなデートに行く場所にもなっている。ころは結構なんという、頑張ってるあんまりそういうコミュニティとかそこまでは無いだろうね。ただ、電車に乗って旅行する人たちが青森でお土産買っていき、良い場所だなという思いを持ってもらって作っていくことが貢献してるもので

●質問；エリアマネジメントのようなものをしたことがあるか？

●回答；青森の事例がある。情報発信機能マップ。新幹線ができたから、なるべく駅でお金を落としてもらおうと考えた。駅全体の収益をあげよう。目的が駅になるようにしたかった。保育園を作ったり、町の中心になるように。

●仮定；JR ぐらい大きければ何かやっているだろう。

●予測；やっている場合；どういう事例か。なぜそういうことをしているのかを知りたい。

やってない場合；なぜやらないのかを知りたい。今後エリアマネジメントをやる可能性があるか知りたい。それをするために何が現在足りないのか知りたい。

●予測外の回答；街の問題が発生して、それを解決するためにやろうと思ってるわけではない。公民学の3つがないと街を作っていけない。民間企業は利益を追い求めるだけ。民間企業だけだと住民のための空間は作れない？

だけど街のためにやることが現実にある。利益を追

い求めた結果やった街に対する貢献が、どういう結果を生んでいるのか？…保育園は人がよく使っている。マップはよくわからない。青森の場合は作ったばかりだからわからない。青森は商工会とやったから公民は揃っている。だけど本当に住民と話し合ったわけではない。JRはなぜ住民を巻き込まなかったのか？…行政と商工会（住民の代表という意味はあるけど、一般人ではない）とは話はした。一般人を巻き込むのはエネルギーがいるし面倒くさい。

●まとめ；近くの大学と連携している事例は少ないから公民学を一般化することはできない。公民で住民をしっかり巻き込みながらどこまでできるのかを追求すれば、自分が理想としているエリアマネジメントの形を普及させることができる。

No.1	
ヒアリング対象者	石田岳生 栗林茂吉 寺田幸司
対象者所属	三菱地所株式会社 ビル営業部 参事 都市環境設計部 主幹 土木設計室 営業統括部 副部長
実施日時	2011 年 1 月 27 日（木） 14 時 30 分 ～ 15 時 30 分
場所	三菱地所株式会社 フジビル
ヒアリング項目	仙台泉パークについて

詳細内容  
◎仙台泉パーク概要

仙台から 10km 離れた町で昔開発する時は泉村というところだが仙台に合併して仙台市に入り、仙台市の中でも北の方に位置する。一番近い駅は**泉中央駅**。地下鉄が中央駅としてここから仙台中央駅までが地下鉄で 12 分程、ここから駅が近いところが約 2km ありまして。町がはじまる。こちらから約 6km。こちらは約 2, 3km 面積が 1 0 7 0 ha(東京都武蔵野市、千代田区程の面積)それだけ独立している面積、計画人口は 50000 人、世帯数は 13500 世帯、当初マスタープランを作って全部で 6 個の住区に分けてある。一番最初が 35 年前になります。その単位の作り方は 1 万人を 1 つの住区にしている。その理由は**1 万が集まると 1 万になると小学校が一個できる**。スケールその子供が皆通うことになりますので、非常にコミュニティが作りやすい。子供を通じて親が仲良くなると。学校を

超えるとあまり友人関係がなくなるみたいに。小学校の単位でそれぞれ住区を分けて。中学校は二つの住区を合わせて 1 個。日本では小学校、中学校は義務教育だから通うと。学校一つを単位にしておけば、コミュニティは自然につくれるだろう。以上が住宅の考え方で、それ他に企業、工場、研究場みたいなものを用地として考えまして、あそこはどんどん企業誘致、ここでは最先端の研究工場がある。こちらの研究センターなど研究場用地として、住む人だけではなくて、ちゃんと働く人もいると、そうしないと単なるベットタウン。昼間はあまり賑やかじゃなくて、昼間になったら働く人が都心部に行くのと一方で、こっちに呼び込むとこういうふうに関わる所も作った。それ以外に大学があったり、図書館があったり、ホテルとか商業施設とかあったりします。学校も都心部から持ってきたり、図書館とか外から人がこれるような施設がありまして、その他にゴルフ場とかの施設もある。

今、開発から 3 5 年たちまして、この山の方は手をつけていませんが、**ほぼ 8 割、6 割が分譲**している。基本的に土地を売ってお客さんが買って住むスタイルを 3 5 年間分譲事業を続いている。  
今の状況をみると人口は去年 1 0 月 **世帯数 1 万(9188)、人口 2 万 6 千(25846)**。計画人口 5 万にしてその半分だといわれますが、世帯数に関してはその 7 割ぐらい。1 万 3 千 500 世帯数に対して **9000 世帯、7 割の世帯は分譲**。1 世帯 5 人ぐらい、4.5 人鑑定したのが 1 世帯 2.8 人になったから、人口はそれほど増えない。一方古いところになりますとおじいさん、おばあさんだけになりまして、こどもが大きくなってそこに住んでなくて他のとこに住んだりとか、他に新しく住んだりしたりとか、一人当たりの世帯数が他の街に減ってることに比べて世帯数が伸びていますが、人数はそんなに伸びていない。これは夜間人口で、こっちに来る人数、昼間人口は 8000 人ぐらい、収容者がありまして、大学とか学校がありまして、そこから来ると現在は夜間人口よりも昼間人口が多い。昼間が多いことを考えますとベットタウンは夜が多くて、昼が少ないことだけと、ここはバランスが取れて**逆に昼間が多いのでデベロッパとして、開発としてはまちづくりに関しては一部達成している**と考える。

評価としては土地が大変広い。当初の坪を言いますと 70 坪から 80 坪、平均として、分譲しておりまして、空撮でみるとりんとう間隔ですね、昔の住宅ってぎっしりですね、ここはゆったりとしていますと、空撮でわかると思う。ここはちょっとカラフルですが、開発以後ですね、3 以降は根の意匠とか地区計画の中で縛ってまして、

なるべく落ちついた色に縛りをしておりまして、空撮でわかるようになんとなくグレーが中心となっている。こっちを見るとここはカラフルなだけと、ここは色が統一された。

#### ◎行政から？

行政ではなく、**地区計画**として。販売者の方から、デベロッパの方から提案をして、一番大事なのは住宅として、**ステータス**を作ることなので、そういうことをここにも出で来ることですが、この中で、売れないような縛りをして困りますけど、買った人がこれぐらいだったら自由にできて、お互いに良い住宅に住んでるね、認識できるようなレベルを時代時代で違いますが、話をして、次はこうしようとか、こういう違いが出てくる、というふうに言える。

#### ◎ルールを変えたりとかできますか？

できません。グレーじゃなければいけないとかではないですが、定性的な感じで、落ちついた色とか、落ちついた主観がちがいましたら、トラブル何ですけど。

#### ◎ルールつくる前の段階ですね？

分譲する前は私たちのみですので、協定を結ぶ形になってそれを行政に届をだす。それからルールの基でそれを買った人がそれを基にして、当然だったら、出来上がったからは非常に難しい。

事前に理解してくれる。契約書にお互いに理解して守りましょうね。ただ、それがすごく厳しいと買いたくなっちゃうので、そこはデベロッパとして、皆が良いというものを提供しないと今度は自分たちが商売できなくなっちゃう。皆が納得できて、こういう町があったらここに住みたいねというのを考えるのがデベロッパのスタンスですよ。

#### ◎それも決める時ですね、どこまでやれば厳しくないとかはどう決めるのか？

経験値もある。住区によって厳しさが違いますね。ここが特に厳しかった。厳しくしても倍率も高く売れた。時代が厳しかった時はやっぱり緩いです。景気による波があります。5年はうれるけど、5年は売れなかったり、でも売らないといけないので、少し売りやすくする、それを少しずつ修正しながらやる。

でもやっぱり泉パークタウンに求めるお客さんはあまり緩くても売れないんです。お客さん側も自分がきれいに住みたいけど周りが汚いと困ると、そういう発想があるので、そのルールで住まわれる。

こちらまちの写真とかでも解りますが、こちらで作ってるルールですと、自分の家のところと歩道の間、このラ

インを見てますけれども、5mを一応個人の敷地ですが、予め決まった植栽をざっと一列にする。ここは一応ご自分の家の敷地ですが、いじっちゃいけません、というルールでやってます。なので皆がバラバラになってるのではなくて、ここに関してはざっと統一する。

#### ◎この管理にしては？

買った時に10年分を管理費を納めて、会社の関係会社が管理費をもとに植栽を管理する。

#### ◎10年たった後は？

また後にそれを更新する。今度は月ごとに払ってもらう。

#### ◎買う時、10年後こうなることを解って？

いいえ、それは協議がありまして、住民の中で組合がありまして、住民の中で植栽組合を自治体と別に作っていてそこで月々1500円それを皆了解する。

それが一つのコミュニティを10年間にやっぱりこれが良いよね。という皆に理解してもらえば10年後も同じように10000円だといけないけど、1500円だと良いよね、と成り立つとそれが一つのデベロッパの一つの関与するつくり方だと思います。でもやはり更新する時難しい。意識を変えるのは、業者をかえろうとか安くすぎるんじゃないとか、それも時代によって変わっていく。これに対して、自治体を組む。

#### ◎それは全員？

そうですね。買った時の条件。マンションの組合と同じかたち。

ただその制度を作ったのはこちらとこちら。新しい2か所のみですね。段々まちづくりの概念とかそういった考えの組合論とか発展させてきたという。

時代によって段々変ってきた。色んな進歩してきた。一番最初のところは特に何もやってないですよ。協定みたいなものでやりました。そんなに厳しいものでは無かったです。土地の面積はこれ以上きっちりしませんとか。昔はその鉄道も中つてので、とても遠かったですよ。鉄道ができてから、ここが良い住宅地だと理解する方が買いに来たが、昔は山の中で、何もなかったのもので、その人たちに売ることが一番大変だった。やはり売る人にはそんなに厳しくなかった。駅も近くて売れるから厳しくしても売れる。そういうのを絡んできた。

ここに空き地があるんですけど、100坪～500坪の大きい住宅地、電線が地中化通過しております。そこは時代で、売れたともあったですけど、その先に進まない部分がありましたね。ここが2万5千円で、だいぶ売り残っていますね。ここもそうなんです。でかい区画。

こちらにもスーパー区画。池の周りとか、池の周りだと、風光明媚でいいですか？やはり公園の周りに大きな宅地を作りますね。そこは結構落ち着いていますね。仙台でのイメージの方、お金のある方が住んでる。そういった所をまちの中にいくつか作って、まち全体のブランドを上げて行くとしている。

### ◎コミュニティの中心の話を

当初こちらに幼稚園がありますが、やはり幼稚園を作るあ時は入ってきて頂く幼稚園が交渉する時はだいぶ、当時はあまり大きくなったですが、こちらの時作ると言ったときに住宅として幼稚園がないと当然若い方が住めませんので、こちらとしては幼稚園が是非欲しかった、幼稚園側としては山の上に作っても外からこないで、三菱がちゃんと住宅を作っていくんだ？ただ当然ですね、土地を売って幼稚園の認可を取る時も我々も三菱の力を作りながら、行政側に00よって、行政から許可ないと。で、作って頂いた。そちらの幼稚園ですが、外国、アメリカからいらっしゃる方々ですが、非常に大きくなりまして、一時期はこの幼稚園に入りですので泉パークタウンに住んでみたい。非常に多かった。300人。当初パークタウンに住んでる人を優先的にすることを約束することにした。なのでここに入れたいからパークタウンに住んでる。すごい増えた。段々幼稚園もその契約が厳しくなって、パークタウン優先にすると兄弟が一緒に入れなくなったり、そうするとちょっと困るということで、兄弟親子を最優先にして、パークタウンとかはちょっと緩めてします。白百合学園、幼稚園から高校まであるので、ここの幼稚園に入れてしまえば、幼稚園からここまで通うことを考えますと家を買うんですね。白百合、キリスト教の学校なんで、五つが六つ、幼稚園から高校まであるのがあって、東京にも安国神社にある。お嬢さん学校で有名。安国の方はその小学校に入れるために頑張る学校、ブランドですね。女の子がいたら絶対入れたい、その学校を誘致した。なんでも良いわけではないので。学校は教育機関として非常に良い、私たちも非常に重要な場所だ。大人よりやはり子供のコミュニティ、昔からだいぶ重要な歴史を持って。私も学校に行ってまちの歴史を説明することを良くやりましたし、それを進んで協力したり、してはしてきました。昔からシビルライセンスという言葉がありまして、売る時にお客様は土地を買うのではなくて、その周りの環境も買っていただくんですと、その説は明をしております。要は、こいった森も道路も山も結局住宅の価格に入っていくんですね。役所に帰属して、公共用地と言っているんですけど、その

ところに掛かった費用も全部宅地に共属ですので、あなたが出したお金でここができたんですよ。この土地を買うっというのはことは町の権利ですね。シビルライセンス、市民の権利ですね。まち全体の醤油う者でもあります。という話をしておりまして、住んだ以上、ただ住むのではなくて、環境の権利者であり、義務でもあります。という認識を常に頂くようにしております。

### ◎ここに住んでいる人は意識が結構高いでは？

高いです。結構2、3年前から環境環境というんだけど、それを考える前からやっていたので、多分すごく理解してもらえない。逆にいえば、物こと当然ですよ、と言うかもしれないけど、20年前にこんなこと言っていると「バカ」ではない？

他のデベロッパから見るとそんなこと言わなくて、どんどん売っちゃえば、楽なのに、言われた時もある。そのおかげで、今も。

逆にですね、我々が環境意識が高くなりまして。三菱地所、なんだ、あそこ開発するんだ、もっとしっかりしろ、それは結果として、良いことだと思うんですけど、非常に自分の意識がたかいた。もうひとつはやはり、5万人のまちですので、開発のテンポとしても我々も早めに開明したいんですが、と言いつつ売れる時にバンバン売れてしまうと、銀行の世代バランスがやはり取れなくなりまして、35年で一巡しておりますので、大体世代って30年だとすると、35年に経つと成熟期に入って、最初に売った方の、子供、も方が買う層になっていると。一巡すると後は楽なんです、まち全体の完成の前に、10年で売り切ると。世帯がそこだけ凝縮して、やはり高齢化すると。多摩センターみたいに。ここも初期の住区はやはり高齢化している目があると、小学校もだいぶ統廃合の話も出てるんですが、パークタウンの全体のブランドにすればですね、まだ、若々しいブランドがいっぱい残ってると、また、将来の高齢化を予想して、ちょっと大規模に残した、土地があるんですね、そこにマンションみたいなものを成熟してから建てる。マンションを何もない所に建つと成り立たないが、ある程度住居ができた後に建つと途端に価値も高くなる。子供に家を渡して、自分たちは2LDCKのマンションに住んだ方が、楽だという人がいるんです。まごと近くにいたいけど、一軒屋に住むのはちょっと広すぎるし、庭に管理も大変だから、マンションに行きたいんだけど、家は子供に出して、子供は家を建て替えて、自分はその近くのマンションに住む。友達も皆そこにいるので、こういうサイクルが新しく今度作られるようになってきたんです。

また、賃貸住宅を我々もやっていることがありまして、そ

の賃貸であると高齢化しないんですね、ずっとそこに住んでると別にして、大体入れ替えがある。

幼稚園に入りたいから、そこに住んで、子供が小学校に入ったらここに。

レンタルばかり増やすと街並があまりよろしくない、シビルライセンスという発想があまり出てこない、だから、なるべく分譲住宅にしたいですが、一部そのレンタルと言うことも、ていうことをそのまちを新陳代謝を図れるようにしていますね。企業の社宅ですとか、色々を用地として、準備したりすることである程度、さほど偏った、ことを防ごうというのはしていますね。今日言いながらこちらの世帯収入と言うことがですね、他の周囲に比べて非常に高い、というところになっておりますんで、仙台全体からみるとやや良い、ニュースのところで仙台郊外の高級住宅地というともうすぐ泉パークタウンだなど知ってる人は皆わかる。ネットでも色々書かれちゃうんですけど、と言いながら、ある程度バランスが取れるようなある。

一つは良いこと、皆が良い生活をするのはとても難しいです、そういう意識がある人がそういうちゃんと良い街をつくってこうあるべきだ、非常にある意味、理想的なことだな。モデルにもなるし。

全体的な収益を申し上げましたけれども、これは昔の数字で、今は特に調べてはないんですが、大体 1000 億円投資をしています。全体に土地代とか建物代、今のところ回収は 2200 億円とかになってる。全体的な売り上げですが。何か貸したりしてる収入ではないですけど、ケッシュという面では回収してるんですが、一方で、金利とか考えますと、メンテナンスの所を考えますと、解らない。土地代は当時坪 1000 円ぐらい、山一個いくら、とか。今は宅地にして大体 20 万になっている。含みになったのはあると思う。

分譲して終わってしまえば、売るものはなくなってしまうので、その先を考え方には、住民の庭の管理とか旅行業とかしておりますし、後ショッピングセンターで経営をすることで、売上を上げてる。コミュニティサービスは地所の子会社がやっている。泉パークタウンコミュニティサービスという会社があって、それは三菱地所が作って、社員がいて、そのマネジャーが三菱地所社員なんですね、そこが先言った緑のメンテナンスとか、色んなコミュニティのサービスをする。ですから、マンションの管理会社と同じような役割を担っていますね。それは当初から設立してサポートしているんですね。普通だったら、行政がやるサービスと住民の間に入って、より細かく管理して、住みやすく、お手伝いをする会社ですね。だいたい無償でやるサービスも良くありますし、

分譲がなりなあって、街並が成立するために、本来は行政があるべきゴミの管理とか、街並の清掃とかこちらでやっていると、電柱かここに看板かとかで商社企業の宣伝とかをはがすとかで、全体的にきれいにしようということをやっているんですね。

あと、ホテル、高価なホテルがありますが、こちらは敷地の真ん中にあります。まちの中心、センターみたいになっているんですけど、色々宮城県もですね、宮城県自体がこうに色んなものを作ってくれたんですね。大学もそうだし、図書館もそうだし、いろんな研究場、研修所など、色々作ってくれた。

図書館は原博さんの設計だ。円板みたいな、宇宙船みたいな。森の中に浮かんでるような。そう言った県の施設を色々作ると条件の一つに民間としてはホテル機能ですとか、商業機能とかをしないと一応ホテルをつくったんですね。ホテルは収益が非常に厳しくてですね、これだけの切に投資をしたものに対しての収入は正直多くない、宿泊数が少ない。まちの中じゃないので、結婚式はすごく良いんですけど、チャペルがあつてすごくいい形式があつて皆そこで結婚式をあげるように仙台市の中では人気があるんですけど。もしくはアーバンリゾートみたいな。仙台にしたいんだけど、ちょっと離れても良いから、自然の中に泊まりたいという人が泊まる。

高齢者施設と似てる。宿泊施設はそんな悪くないですよ。ただ、単価がついて行かないですね。

値段が安い。すごく良い施設だけど、1万円ぐらいで泊まれるんで儲からない。

◎これがホテルですか？似てます。

ホテルを真似してた。高齢者施設は田んぼの上でも作られるんで、今後はランニングの収入ですかねという形で入ってくるんだなと思っております。分譲程は取れない。ただ、ホテルの単価が取れることで、まちの売却を上げた、収入からみると役割はあったと。個室も今もそうですが、仙台に何かあった時は天の関係者たちはこちらに泊まるし。ワールドカップの時も、イタリアのチームが泊まりに来た。大体宿泊施設として、仙台のなかではグレイドが高い。

◎地域資源として何か利用していることがあるのか？もし大学あったら大学の研究を利用して、まちづくりをしたりとか。

。。。 (困る) 基元何もなかった、山があったので。

一つはもともと自然とか生かしているというのはある。そのマスタープランの中に。

高速道路が近い。こういうインダストリアルパーク、研究施設、公共施設、交通が便利なこと利用して、このジョンでやる。コンセプトとして、住宅だけではなくて、

働く場、憩い場としてゴルフ場とかリゾートとかをミックスして、まちを作り上げようと。何もないからそういうのを作っていこうということで、

ゴルフ場って自然が多くて、場所が広いから、できることですね。そういうこと、そういうこと。

ある意味住宅以前の自然の生き方、一つとしてはすごく人気があるゴルフ場なので。

昔、何で使ったかと言うと田んぼのための水を貯めたところだったりしてた。後背地では山があったりして、例えば木炭とかキノコとか育ちたいという里山でした。ここを開発してしまうとこの田んぼの水源がなくなるのでそれを活かしましょう。ということでここにため池が何カ所残っている。対象は 200 から集約した形で、それをため池と言う形にして、プラス公園と後、調整池、三つの機能を一つにしています。

それで今も現在、水が流れて、田んぼの水にすると。というところがいくつかあります。そういう意味ではこちらの既存の文化とか生活とかにも合わせた開発だと。例えば路上で洗車した水がですね、ここに流れた水が田んぼになる可能性もありますが、どこでも考えられますが、

ゴルフ場を昔山のままに残そうと言う話があった。ゴルフ場に関してはこちらの住宅団地、工業団地鑑賞対象として、一応山を残しよう。ということだったんですが、一応山だけの管理というのは結構お金もかかるし、手間もかかると。別にほったらかすこともできるんですけど、それを基にですが、熊とか出できますが、そう言った面も非常にあって、ちょっと厳しい面もあって山を効率的にかつ山の機能を残したままの管理、と収入にも上げられると。と一応ゴルフ場とプランで、貸してもらってる。住民も安く使える。メンバシップもあるんだけど、住民であれば、メンバシップが出る。同じではないんだけど、セカンダリメンバとして使える。

#### ◎ゴルフ場の開発はいつごろ？

1985 年、0 0 15 年後

この後ゴルフがすごくブームになったので、ゴルフ場に行くのがすごく大変になった。ここに住めばゴルフがしやすいということも一つのセールズコピーだった。ステータス、高級な住宅で、権利を買える。シビルライセンスは最初からしていた。

#### ◎基元住んでた住民とは？

最初から未領地、元々山だったので先にこっちに人が住んでたけど、山をゴルフ場にしてもゴルフ場は見えないので、山がゴルフ場になったと言って生活が特に変わるということはあまりない。

#### ◎大きな開発が行って地域の住民にたいする活動とは？

物によってあります。ゴルフ場はもともと利用に関しては未定だったので、ご意見を聞くと言見は特にしてなかった。例えば商業施設を作るとしたら、住民の意見を聞く、大きな施設を作る時はそういう機会を儲けようとしています。

商業施設、タピオはいつだっけ？3 年前ではないですか？平成 28 年、アウトレットと商業施設が。ホテルの前に出来たんですね。

空き地があったて、これからどうしよう。と言う時に居住者たちに意見をきくのか？

希望で、法律に出ている説明はします。なにがほしいと聞くととてもまとめにくい。ここの説明会をやったことがありまして、今後やることにあったて、住民参加でいろいろ意見をききました。聞いたとしてもそれを反映するかとかは別にしても「桜をいっぱいおってくれ、とかこういうまちにしてくれとかというのを色々聞く機会とはなりました。

ただどういう風にするには先見施行はなくて逆にマスタープランを説明すること、そこで何かをちょっと説明してほしいとか要望は聞くけど、それを反映されるわけではない。それではないと一貫性できるまちではない。

#### ◎こんなに成功している事例は企業が住民に信頼性をあげたからでは？

信頼性の構築は日々の対話がやはり大事だ。

泉パークタウンサービスをここに設立してですね、三菱地所が直接きくわけではないですが、このセンターにですね色々住民と密着した事業をしていますから、そこで色々話を聞くんですね。

ここの関係者の間で色々情報交換をしていますから住民からこういう話があったとか、なるべく生かそうとかしているし、私もその当時行った時は年間何回もですね、町内会が集まる会館がありますね、町内会のおじさん方がお酒を飲む会があるんですね、ここでゲストとして呼ばれて、ちょきちょき言われるんですよ、色々言われるんですけど、こういう機会を作ってですね、住民から三菱はしっかりやってるからな、とかは評価されてることはある気がします。当社グループのスタッフとしてはさっと抜けられないことがありますので、逃げられない、ずるずるやっている感とはあります。やはり 10 年先の収益、来年の収益っていうのは最初に約束した態度をずっとやっていたので、約束したのはやってくれる全部約束しているわけではないですけど、10 個約束したの 2 個はやってくれることを積み重ねていく中で、基本的に頼んでオッケーとなったことはかれは信用しても良いよ。全体の雰囲気はあると思いました。例えば売れないからと言って、80 坪を 10 坪にして売っちゃうデベロッパもい

るんだと、それを三菱はやらなかったの、その分だけその確保できたのを理解しているのが、あると思います。それが一番大きいんじゃないですね。もちろん当初の、マスタープランを変えなくちゃいけないんだけど、最初にこういう風に作りたいということを多く変えずに一所懸命ずっと良いと思うことを皆良いとことをやってるんで、そこに対する信用ですね。

#### ◎具体的な例としては？

昔醸成に原因なのかかわからないですけども、道路が陥没していますので、ちょっと被害が出てます。その原因とかですねそのお客さんに対する説明をこちに入り込んでですね、ずっとやっているんですね、厳しい時期になりました、やはり我らの信頼をゆらいてはいるんですが、今過渡期でちょっとどうなるが解らないですけど、皆さんにご迷惑おかけてるのは事実ですので、金銭的な解決がどうかでは無いんですけど、やはり、つくした体様を続けてると思いますね。私は客観的にみてもかなり一所懸命やっているほうだ、社員もですね。それがどこまで信頼できるかはわかりませんが、その姿勢とかですね、昔やったことがあるもしかしたら将来評価される面はあるかも知れない。やはり事故が起きた、不障子が起きた時にどれだけその対応で力を注いで100%ではないものですね、その姿勢は昔から変わってないとかは思いますね。

理由が不明なものにお金を使ってしまうと私達も民間企業なので、株主から怒られる、でも、何もしなくていいか、僕らは関係よ、もう売っちゃったから。という会社もありますけど、我は株主が理解してくれる中の範囲で最大限理由がつけば、治すとか対応することはやろうと思っておりますので、そこは僕らとすれば、お金を使っちゃうのです、儲けは減っちゃうですけど、他の会社と違うことですね。住民の人からすると、今十分だと言わないかと思うんですけど、彼らがやってほしいものを全部やることでもないので、ただ僕らも会社として成立するためには何でも間でも裁判であなたたちが悪いと言われてば、僕らがやらないといけなくて、其れがはっきり決まっているわけではない中で、先にお金をいっぱい使ってしまうことはいけないので、ただ、治す物は直さなければいけないし不便なものは最低限やらなくてはいけません。色んなことをやろうとしてはいます。インターネットで色々出てくると思います。

やはり判断に迷うときはまず住民の側を聞くことはしますね。ここを売りたいとか売るためではなくて、まず住民のためのことを考えると将来住む方にやってくれるんだと、いった方に対してやってくれるんだと理解してくれると思います。

#### ◎未来象がマスタープランだともいいますが、それに ついて？

泉パークタウンサービスの設立だと思う。これができる前までは、ゴールに近づいた。商業がそこでちゃんと成り立つため。

大方ショッピングセンターここも7ありところで便利が所この中の住民の

まちの存続はこの住民の受け皿として存続することがまじりの存続だ。一応ビジネスとしてなりたてています。建て替え事業もやっています、普通の賃貸時魚いうもやっていますし、そのビジネスについて、地域密着

#### ◎会社として開発する時の問題は？

田んぼの池、水の問題、田んぼの方式。

非常に貧乏だった。ここは。ところで山をうちらが買う時に一挙にお金持ちになった、その時にお金持ちになった人が勘違いして、お金を一杯つかちやって、生活を破たんしちゃった。何人かいた。結局その子供からあなたが買ったからうちのおじちゃんがつぶれたんだよ。ていう文句を貰って、以降、土地を開く時は相手に資金計画とか銀行連れていて子供さんの意見聞きながら、向うの資産管理も目を配って分割払いとか、分割稼いでるとか、長期を渡って土地を古乳したりとか、金遣いが荒い人にたいしてはそういうこともやっています。今は殆どいつくしましたが、私が入った時とかも用地販売とか少し残っていました。大体分総に応じてその借金で払えない。税金が払えない、収入があるわけではないから、1億円もらって1億円家建てちゃうと次の年から電気代が払えないとか、税金が払えないとか、これに合わせて道路を整備したり崩れそうになった所をちゃんとして上げたりとか。池を大きくちゃんと水がたまるようにしてあげたり、住まれたかたの方の環境も当時に開発に合わせて同時に、ということもやっていた。

結局そこにまた戻るんですね。そこにやってる会社本人たちもそうなんだけど、会社船体としてもそういうところに理解ができたんですね。そういうことに余裕があったかもしれない。土地買うしかお金がないところはそれができない。三菱地所はここに持ってないけど、ここにはお金を持っていたので、少し周りのことも考えながら、開発をするだけの余裕があって、理想的な事業をやることができた。普通の会社ではなかなかできない。これから

昔は偉い社長がですね、土地買うと決めたんですね。あそここの土地を買え！と言ったんですね、その人の事業としてずっとやってきたので、やはり会社の中での理解も非常に深い。ここでやるんだったらしょうがない。皆が理解をしながら目をつぶったのかはよく分からないです

が、しばらくそんな状況でしたので、やはり思いきったのは全部できた。今後は成り立たない、難しいかもしれない。

◎小規模の住宅地はある？

あります。

そのコミュニティの形成と似てます。この一つのブロック1個一個の考え方で、学校の中心でやろうとか、緑地をちゃんと取ろうよとか、そういうった所はってますね。この規模のやつは他にないです。ゴルフ場持っていたり、ショッピングセンター持っていたり、インダストリアルパーク持っていたり、というような色んなそのバリエーションが取れた所としては他に無いですね、他の開発事業者もやってないですね。

◎成功事例と言ってますよね？

今の時は売るのが厳しくなりましたが、でも私たちは自信持って成功している事例として紹介する。コマシャルで使っています。中国から見に来ることが多い中国で自分たちのともも作りたい、どこが良いですか？最近色んな人が聞きに来ます。でも見たものそのまま作っても全然きれいにならないので、コミュニティの作り方とか、今やった話をマネジメントのシステムと一緒に入れないとそれはできないですよ。この2年間その見学が多いですね。

それは中国で理解してくれるんですか？最近は。2年まではこれきれいだから同じものがほしいと言ったが、彼らもすぐダメになることが分かるようになってきたので、マネジメントとか、コミュニティとか、そのソフトの部分がすごく大事だ、ということを経験者たちも少し理解を始めてます。これと同じものはできないし、日本で、連れていたってそれって、すごく難しいですけども、そういった最近その見学とか、依頼がありますね。僕らもこういうのありますから、仕事ください等。

10年までは韓国の方もいらっしゃいました。大学関係者とかテレビ局など集材にきた。

住まいの理想。

大きいプロジェクトですから、学校から自然的にコミュニティが生まれると、という話が多かったが、中規模だと学校が作れない、わざわざコミュニティを作れないとなかなかつまらないのでは？

それは我々も売って終わりだと思います。我々もそのコミュニティを作る意味がない、町内会レベルでは作れるので。

◎なんとか住民活動を支援したりは？イベントとか、クラブ活動とか等はないのか？

なかなかそこで商売が成り立たないと、外のお客さま、ここではJAが持っていた駐車場とか、色んなものを作っ

てみましたが、なかなか、あまりない。せいそうとかが長持ちする

サービスセンターの人と直接話ができて生の話ができる。最小に幼稚園とか最初に儲からなかった時我々を信用してくれた。逆にそれは幼稚園だけではなく企業や、お店もあります。一緒に育て行くのはデベロッパでのやくわりのでは。

以上

事前調査 No.2

ヒアリング対象者	呉 東建(おう どんこん)
対象者所属	東京急行電鉄株式会社 都市生活創造本部 ソリューション事業部 住み替え事業推進部 プロジェクト担当
実施日時	2011 年 1 月 21 日 (木) 19 時 00 分 ～ 20 時 10 分
場所	東京都渋谷区桜丘町 31-2 東急桜丘町ビル 6F
ヒアリング項目	東急電鉄会社について。特に田園都市線付近

東急電鉄グループ（東急電鉄グループ雑誌を参考）

地域社会に関して

- ①東急会活動
- ②各種イベント活動
- ③環境広報ポスター「WE DO ECO」
- ④WEB サイト
- ⑤CSR レポート

詳細内

容

◎鉄道周辺開発、地域コミュニティ形成

渋谷人口 420 名、駅は 100 個ぐらい、歴史は 90 年になり、90 年間この周辺の開発が続いている。日本の民間鉄道と言うのはすべてが日本の明治時代から初めて鉄道を引いて、周辺開発を共にやってきた。路線開発と言うと昔のような周辺開発を言う。開発を行なった所に鉄道を引いて、周辺を開発する、商店とかを配置したりした。

歴史も長いし、エリアも広い規模もやっていることも三井不動産とは違う。渋谷も沿線周辺も昔開発したもの。最近に開発したのは戦後、二子多摩川、多摩プラザ、あざみ？のなど、二子多摩川を過ぎて、川を渡ってかじかわを渡って中央林間までが戦争に後に開発したものです。赤い線が田園都市線で、全体開発面積が 5000ha。山の手



線の中と同じ面積になっている。多摩ニュータウンの1.5倍ここの初期人口は昭和22年8月22日58万人の部分開発。大体の人口はニューカーマ。東急で地域開発と言うと、前後開発してきたのがお年よりなど齢を取って何も無い所に鉄道を引いてスーパーマーケット、デパート、など、多摩プラザ、青ばらいなど、スポツクラなど、ガスステーション、東急バス路線に全部の路線にあり、住宅地開発も我々が全部やった。

#### ◎日本の民間企業の開発

民間企業が開発を始めたのは全部別々、違う。小田急に行っても僕らと同じく昔開発した。イメージは東急の土地を買った人たちがその人たちに対してどうするか最近も新しく住宅を購入することもある。

#### ◎そうすると新しい開発はないのか？

大きい開発はない。去年終わった多摩プラザ駅開発、今やっている二子多摩川開発、渋谷駅開発。

公共性を重視した施設など、あるのか？

#### ◎コミュニティセンターなど？マルシェなど、まちクラブなどありますか？

ない。だけど商業施設の中でイベント等の形式で行うことはある。新しくできたところではないので、昔から住んでいたところ。

#### ◎エリアマネジメントをしているところはない？

継続的な管理とか、とても規模が多いので、このスケールを管理するのは民間企業ではなく横浜市である。積水や三井不動産のようにすべてその会社が管理して、その会社が分譲する場合はその会社がコミュニティを維持するために力を入れるが、東急の場合は区画整理と言ってもとある地権者と開発と一緒にやる。ひとつひとつの56個の区画整理をする。すべてが我々の土地ではなくて、もちろん私たちが土地を一番持っている地主だが、半分以上が本来の地主がもっていた。ただ、そこは私たちが開発するのではな他人が開発したところ。区画整理をして、道路を作って、横浜市に任せる。その以降は我々は管理できない。本文の内容のスケールがちがう。小さい。私たちの開発は昔のスタイル。鉄道引いて、初期の開発、土地を掘って家を建つ。開発の初期スタイル。開発を50年前に始まったから。昔はこのスタイルしかなかった。初めから住民を集めて、開発をするスタイルではない。50年前はその発想は無かった。

私たちがコミュニティを作ると言うより、元々あるところだから、住民と交流をしようとするけど、特別なイベントよりも、1年1回駅の前で「苗木配り」と言って小さい木、約1000個ぐらい、を配る。地域に色んな祭りがある、地域の祭りに参加して、寄付金を払ったり、小さな出店を出したりする。

#### ◎公共性のある場所を作るのではなく？

そんな場所はすでにある。地域センターがある。ここが横浜市川猿区だが、区役所があり、そこにホールもある。私たちが区画整理をするとき公園用地公共用地等は提供してたから。

#### ◎開発を行政と東急がやるのか？

特に一緒にやることではなく開発事例が多いため、**横浜市開発ルールがあり**、これに合わせて、ここを開発するためには公園を何%しないといけいないなどの開発。

開発に関する統制し方も変わってきて、昔は住宅だけではなく下水道、道路、公園、学校用地等を必ず建てることだったが、これは当然のことで、柏の葉みたいにユニークで、**アイディアが良い案にすないと開発許可が出ないから、新しく色んな大学を誘致しようということになった**。コミュニティがないところから作るとは既にあるコミュニティからやることはスタイルが違う。

東急がたまにやるのはここにある自治会が地域ごとにありますので、**自治会の代表が集まって、このイベントを一緒にやったらどうか**、自治会からやるイベントを私たちが手伝って、広報等を担当する。

昔は大学と連携したまちづくりではなくて大学を誘致しようとした。

#### ◎二子多摩川の開発

小さな規模では二子多摩川の開発。12haの開発の中で、住宅（タワーマンション）、オピース、商業施設、周辺の住民と工夫して、自然を生かした公園を作ることとか、オピースは世田谷区で開発の許可が出ないので、小宮山さん(三菱地所社長)を核にして、**スマートシティ研究会**を作ったりした。

渋谷の開発をする時NPOと共に渋谷の再生をしよう。光と言うビルに文化施設を入れている。

日本は昔から、西好東低と言って、地価も高くて人気があって努力をしなくても人がくる。しかし東北はよくない。だから、色んなアイディアが出てくる。浦谷市の幕張開発など、研究としてそこがもっと面白いと思う。ここは古くて、、小田急も、京王も、同じだと思う。

#### ◎小田急みたいに「成城アグリ」みたいなところは無いのか？

ない。ここは農作業をする人が多くて別に見せなくても良い。

多摩プラザの所に美ヶ岡があり、ここを初期開発する時ラドバンクルドサックを作って住民たちが集まって地区計画を作って最低住宅地面積180㎡以上など、**住民自ら**

## 巻末資料

**ルール**を作った。ここに東急は全然関係しないで。

◎まちづくりを事業として取り組んだ事例はないのか？  
ない。不動産、ビル、二子多摩川、多摩プラザ、住宅開発マンション、住宅地開発、

自由が丘のタウンマネジメント。私たちが組織を作り、商店街の人とこういう風に開発しましょうをした。でも別に何かが出たのではなく、私たちの環境活動、緑のプロジェクトなど、子供たちを集めてフットサル。

基本的に駅の前に土地を持っていて開発は単独にやっている。一緒にやるのではなく単独で。自由が丘の場合、事件者が多すぎて新しいものは作れず、商店街の主を集まって、きれいにしましょうと掃除をしたり、看板を変えようとしたり。部分部分した。東京内に武蔵小山商店街という有名な商店街があるけど、私たちが入って、商店街で色んなイベントをする時に東急が協力したりする。◎住宅地は？

コミュニティ施設は既にある。公民館。

◎三井不動産のkfvを紹介した。

初期投資の時はそれが可能だ。不動産と言うのは初期投資して投資利益が上がる、その中で処理ができるが、不動産開発が終わったところではそのお金を儲ける手段が存在しない。**単純に土地を買ってビルを建てる理由がないというか、ビジネスでは合わない。**開発するのが難しい。

柏の葉の場合は初期の開発、三井が東京大学を誘致してきた。柏の葉のステータスを上げるために。50年前ここを開発する時は山があるここを高めるためにどうするのかを考えた。しかしこれは50年前のスタイル。鉄道を引いて、必ずバスを連結した。これだけでも驚くこと。駅には必ずスーパーがあって、バスが出る、この時代だった。駅前には必ず広場を作った。時代の背景が違いすぎ。

**最後の開発が多摩プラザ。**時間があったら行ってみたい下さい。

駅の前に新しいショッピングモールができた。5年前にはそのショッピングモールがなかった。最後の大きい開発。ここは最初から大きいショッピングモールを作るために土地を持っていた。12ha.ここを開発するので、20年がかかった。地権者の同意を貰えなかった。柏がこれの50年前と同じだと思う。いろんな事例の中でテーマを決めた方が良いと思う。

我々が住民と関わる人財がない、言い替えるとそれをやらなくても売れる。アグリ成城は多分土地が余って、余

った土地をどうするかと思った時のアイデアだと思う。本来ここでは農作業をやる人が多くて、別に畑を作らなくてもいい。コミュニティは公民館で自然にできて、駅から農業したい人集まってくださいと言わなくてもいろんなNPOが活動をやってるし、自分の家でケーキを作って教える人もいて、地域ごとにサッカークラブもある。

例えばサッカーが流行って、東急卓球と言って場所を提供して、寄付金も出して、サッカー大会をするスタイルもある。フットサルポートもある。ここをお金ももらって開放してるので、地域住民が自ら集まって、「横浜市青葉区フットサル」とかをやっている。まちづくりのスタイルが、その地域の開発の時期、住民たちの年齢、規模によって違うと思う。地方のまちおこしとかもそのスタイルだし。

ここの住民が欲しいするのはショッピングモール。古いから新しいのを求める。ららぽーとのように歩きながら買い物ができるショッピングモール。屋根がない木造建物でペットと歩けるショッピングモールを作った。

私はキドコロ先生とNPOを作った創立メンバーだ。初めにまちづくりNPOを作ったが、社員として入ると東急がお金を寄付してくれるのではないかな、何かやってくれるのではないかな。成熟な都市になると自分たちで何かをやるのではないかな。

東急は鉄道会社としてイメージが一番いいと思う。東急は開発初期から容積率1000%だったら、1000%を全部ビジネス用で使うのではなくて、初めから空間を残しとく。だから小田急駅東急駅に降りた時もっと豊かな心地よさを感じる。駅の前に建物を建てて良いが、広場を優先して作る。藤が丘駅は一日2~30万人しか使わない駅だが、広場を作った。そういうところ。

企業が何かをする、としたら、ビジネスにならないと成り立たない。なぜ地域活性化をア売るのか？全体投資額が100億円。**昔だったら、コミュニティ施設とか地域活性化とか全然なく、開発初期の公園用地、公共施設つくる用地をその開発の中で考えた。**しかし、最近の開発は開発の10%はソフト側に使おう。東急も学校のために横浜に出した土地が多いが今まで空地になっているところが多い。最近土地を出さずに、施設を作ってくれる、これも行政のコントロールする形の変形だともいえる。私たちも土地より建物。昔スタイル。初期開発のとき何もない所に住民が多くなって、税金が多くなって、横浜が建てる。東急は人が住まない時に鉄道を引いて、バス

が走って、スーパーがあつて、昔の初期投。こんなことまでやるところは無いね、と言ってまちに入ってくる。柏の葉の場合はいまやっているそのことに魅力を感じて入ってくる。駅前にはらぼ一とがある。

私のビジネスは50年前に家を買った人が、家を売りたい、老人ホームとか子供と2世帯住宅を建てたいと思ったら、この家を売ることを手伝います、古い住宅は東急がリフォームをします。新築みたいに作って売ってあげる、そうすると**多摩ニュータウンのように世帯循環**ができる。多摩ニュータウンのように初期の人がずっといたら老人だけになるが、この人たちを循環させる住み替えの促進と言ってサイクルを変えとここの人口は変わらず、老人は増えるから、その老人を追いついて、ニューカマーを入れ替え、家を中心に循環させる。内臓外装を全部変える。アラレというビジネスモデルを作ってやる。空き家、空き地対策の一環。この地域は少子高齢化ではない、14以下の連令が横浜の平均より高く、65歳以上は12%。日本の全国平均24%、横浜市が18%に比べて高くない。これを維持するためにはどうしたらいいか。私たちが考えたのは地域コミュニティも大事だが、それよりも若者がどうしたら魅力を感じるか。都市になるか、やはり駅にはかっこういった開発。東急もある、しかし授与が低い、

◎JRは駅の中に保育施設を設けたりするが、東急もその福祉施設があるのか？

東急の場合は郊外なので、共働きが少なくなくて需要が低い。だから保育園が多くなくて、幼稚園が多い。言い替えると、東急に住む親は子供を電車で乗せたくないこと。鉄道会社はオールドな開発をしてきたので、何か一つをしたら、宣伝がすごい。

他の電鉄会社はもっと補修的で新しいことをしない。JRは今まで開発をしなかったもので、最近新しくやりたがる。コラボレーションをするより独自でやりたがる。

◎他の私鉄周辺開発

ゆかりが丘がこの1/10。スタイルはここと似ている。山万が開発した。山万はこのスタイルを真似してゆかりが丘を作った。山万から中途採用で後輩がいるが、オナ企業なので社長の意見が強い。シニア住宅を建てようとして建てて、無料でお客さんが旅行に行ったら新聞とか、キーをもらったりするサービスをしてくれる。基本的に住宅地分譲からお金をもうけている。千葉エリアでは相当高い。どうしたら地価を高くするのが目標。モノレールがあるが、それは赤字。山万の職人さんが運転しているが、そこの鉄道を引いたくて、自ら設置。そこに高

層マンションがあるが、都市のように見せるためシンボリックな建物を建つためマンションを建てた。

マンション販売者によるとあまり売れなくて、相当安くして売ったと言われた。初期にシネマキンプレクスを作ったが、山万がお金を出して誘致してきた。そのように努力している。またホテルも自ら呼んできた。そのホテル会社を買った。

**収益に面しては赤字**。これを否定はしない。こういうのは初期の投資に含まれないと投資ができない。ゆかり丘開発が良い事例だと思う。だから山万はまた他のビジネスを考えている。

新入社員の場合、まちの掃除や、まちの人とあったら、挨拶をしたりする形。そのビジネスが変化して行く。山万もこれと似てるビジネスをしているが、家を売りたいと言ったら、山万がその家を高い値段で購入し、安く売ると地価が落ちるので、リフォームをして売り直す。否定するのではなくて、家に住む人は価額が落ちないように。私たちが高級住宅地に住んでる感をあげる。

私達も双子多摩川を開発してるんですが、ここに遊園地があった。ここには多摩川遊園地があった。多摩川園、二子多摩川園、二つがあった。

ここに遊園地を建てて、あちに学校を建てた。学校を誘致して、学生を呼んだ。

大阪の場合、初期開発したのが阪急電鉄だが、反対側に乗る方がいないから、宝儒家を駅の最後に作って、大阪と宝儒家を連結した。

◎東急の社員考え

内の会社でも不動産開発って建てにげ、売り逃げと考えるたり、コミュニティ形成もあるが**30年後も住むのではないと思う**、だけど、30年後もここで何かをするだろう。**ここに鉄道がある以上にげれない**。多摩プラザのショッピングセンターだが今は良いけど10年後老朽化して人氣なくなる可能性もある。だけど我々はそんなことが起こらないように努力をする。

例えば何をする？

新しい投資、新しいテナントなど、地域人々が何を欲しがっているのかを分かる。マーケティングをやる。もし人がすまなくなったらバス会社はつぶれる。東急はそれに関して何かをしようとする。まだ大きい問題ではない。老化していることは感じる。

お年寄りが行ける店がない。若者の店しかない。「みきてい」と言うお年寄りが利用する店を作った。しかし、お年寄りが来なくてつぶれた。たまの駅にまちづくり館と

いう展示館を設置した。ここの住民が欲しがった。しかし利用率が低くて、閉館を考えてる。何か問題があった時私たちはそれに関して逃げずに対応する。

長期的にまちにかかわると長期的に利益が出るとは言える。一番利益率が高いのは鉄道を引いて、住宅を分譲する、不動産利益は高いから。でも、そこで終わらずに、東急ケーブルテレビを作ったり、今のショッピングモールが小さいと言われたら、新しく大きく作る。スポーツクラブが不足だったら我々が作る。そんな感じ。会社の中でも意見が分かれるが、我々はずっと何かをするというスタンス。30 年間いて、その後もずっといるとうプライドがある。

しかし、それは利益がないと不可能。企業と言うのは利益がないと。不動産会社は売ったお客さんに責任があるのではなく株主にある。その住民も何がほしいなら、開発業者に何かをくれないと。「私最初に 5000 万円の家を買ったから、一生みてくれ。」は無理。

山万が今はサービスをしているが、これがいつまで続くのかはみんなが楽しみにしている。良い会社とは思うが。社員の収入は安くて離職率は高いが。多くやめる。知り合いの後輩から聞くと、仕事は面白くて、まちの住民と会うごとに、気分は良いが、家族との生活が大変だ。仕事を辞めても個人的に会ったりする、雰囲気はいい会社だと聞いた。そうみると三菱地所や三井は良くやっていると思う。

不動産の一番良い手胆はキャピタル、安く買った土地を何倍高く価値を上げること。安く買った土地を投資をして何倍に上げて売る。この利益がないといろんなサービスを提供することが不可能。多分柏のららぽーと運営費用は出るかもしれないが、開発費用に比べると確かに赤字だ。マンション分譲価額を高くした原因だと思う。

**事前調査 No.2**

<b>ヒアリング対象者</b>	呉 東建(おう どんごん)
<b>対象者所属</b>	東京急行電鉄株式会社 都市生活創造本部 ソリューション事業部 住み替え事業推進部 プロジェクト担当
<b>実施日時</b>	2011 年 1 月 21 日 (木) 19 時 00 分 ~ 20 時 10 分
<b>場所</b>	東京都渋谷区桜丘町 31-2 東急桜丘ビル 6F
<b>ヒアリング項目</b>	東急電鉄会社について。特に田園都市線付近

東急電鉄グループ (東急電鉄グループ雑誌を参考)

地域社会に関して

①東急会活動  
②各種イベント活動  
③環境広報ポスター「WE DO ECO」  
④WEB サイト  
⑤CSR レポート

---

**詳細内容**

◎鉄道周辺開発、地域コミュニティ形成

渋谷人口 420 名、駅は 100 個ぐらい、歴史は 90 年になり、90 年間この周辺の開発を続けている。日本の民間鉄道と言うのはすべてが日本の明治時代から初めて鉄道を引いて、周辺開発を共にやってきた。路線開発と言うと昔のような周辺開発を言う。開発を行なった所に鉄道を引いて、周辺を開発する、商店とかを配置したりした。

歴史も長いし、エリアも広い規模もやっていることも三井不動産とは違う。渋谷も沿線周辺も昔開発したもの。最近に開発したのは戦後、二子多摩川、多摩プラザ、あざみ? のなど、二子多摩川を過ぎて、川を渡ってかじかわを渡って中央林間までが戦争に後に開発したものです。赤い線が田園都市線で、全体開発面積が 5000ha。山の手線の中と同じ面積になっている。多摩ニュータウンの 1.5 倍ここの初期人口は昭和 2. 2 万名 8 平成 22 年 58 万 山の部分開発。大体の人口はニューカーマ。東急で地域開発と言うと、前後開発してきたのがお年よりなど齢を取って何もない所に鉄道を引いてスパーマケット、デパート、など、多摩プラザ、青ばらいなど、スポーツクラブなど、ガスステーション、東急バス路線に全部の路線にあり、住宅地開発も我々が全部やった。

◎日本の民間企業の開発

民間企業が開発を始まったのは全部別々、違う。小田急に行っても僕らと同じく昔開発した。イメージは東急の土地を買った人たちがその人たちに対してどうするか最近も新しく住宅を購入することもある。

◎そうすると新しい開発はないのか?

大きい開発はない。去年終わった多摩プラザ駅開発、今やっている二子多摩川開発、渋谷駅開発。公共性を重視した施設など、あるのか?

◎コミュニティセンターなど? マルシェなど、まちクラブなどありますか?

ない。だけど商業施設の中でイベント等の形式で行うことはある。新しくできたところではないので、昔から住んでいたところ。

◎エリアマネジメントをしているところはない?

継続的な管理とか、とても規模が多いので、このスケールを管理するのは民間企業ではなく横浜市である。積水

や三井不動産のようにすべてその会社が管理して、その会社が分譲する場合はその会社がコミュニティを維持するために力を入れるが、東急の場合は区画整理と言ってもともとある地権者と開発を一緒にやる。ひとつひとつの56個の区画整理をする。すべてが我々の土地ではなくて、もちろん私たちが土地を一番持っている地住だが、半分以上が本来の地住がもっていた。ただ、そこは私たちが開発するのではな他人が開発したところ。区画整理をして、道路を作って、横浜市に任せる。その以降は我々は管理できない。本文の内容のスケールがちがう。小さい。私たちの開発は昔のスタイル。鉄道引いて、初期の開発、土地を掘って家を建つ。開発の初期スタイル。開発を50年前に始まったから。昔はこのスタイルしかなかった。初めから住民を集めて、開発をするスタイルではない。50年前はその発想は無かった。

**私たちがコミュニティを作るというより、元々あるところだから、住民と交流をしようとするけど、特別なイベントよりも、1年1回駅の前で「苗木配り」と言って小さい木、約1000個ぐらい、を配る。地域に色んな祭りがある、地域の祭りに参加して、寄付金を払ったり、小さな出店を出したりする。**

#### ◎公共性のある場所を作るのではなく？

そんな場所はすでにある。地域センターがある。ここが横浜市川糺区だが、区役所があり、そこにホールもある。私たちが区画整理をするとき公園用地公共用地等は提供してたから。

#### ◎開発を行政と東急がやるのか？

特に一緒にやることではなく開発事例が多いため、**横浜市開発ルールがあり**、これに合わせて、ここを開発するためには公園を何%しないといけいないなどの開発。開発に関する統制し方も変わってきて、昔は住宅だけではなく下水道、道路、公園、学校用地等を必ず建てることだったが、これは当然のことで、柏の葉みたいにユニークで、**アイデアが良い案にすないと開発許可が出ないから、新しく色んな大学を誘致しようということになった。**コミュニティがないところから作るとは既にあるコミュニティからやることはスタイルが違う。東急がたまにやるのはここにある自治会が地域ごとにありますので、**自治会の代表と集まって、このイベントを一緒にやったらどうか、自治会からやるイベントを私たちが手伝って、広報等を担当する。**

昔は大学と連携したまちづくりではなくて大学を誘致しようとしてた。

#### ◎二子多摩川の開発

小さな規模では二子多摩川の開発。12haの開発の中で、

住宅（タワーマンション）、オフィス、商業施設、周辺の住民と工夫して、自然を生かした公園を作ることとか、オフィスは世田谷区で開発の許可が出ないので、小宮山さん(三菱地所社長)を核にして、**スマートシティ研究会**を作ったりした。

渋谷の開発をする時NPOと共に渋谷の再生をしよう。光と言うビルに文化施設を入れてる。

日本は昔から、西好東低と言って、地価も高くて人気があつて努力をしなくても人がくる。しかし東北はよくない。だから、色んなアイデアが出てくる。浦谷市の幕張開発など、研究としてそこがもっと面白いと思う。ここは古くて、、小田急も、京王も、同じだと思う。

#### ◎小田急みたいに「成城アグリ」みたいなところは無いのか？

ない。ここは農作業をする人が多くて別に見せなくても良い。

多摩プラザの所に美ヶ岡があり、ここを初期開発する時ラドバンクルドサックを作って住民たちが集まって地区計画を作って最低住宅地面積180㎡以上など、**住民自らルール**を作った。ここに東急は全然関係しないで。

#### ◎まちづくりを事業として取り組んだ事例はないのか？

ない。不動産、ビル、二子多摩川、多摩プラザ、住宅開発マンション、住宅地開発、

自由が丘のタウンマネジメント。私たちが組織を作り、商店街の人とこういう風に関係しようをした。でも別に何かが出たのではなく、私たちの環境活動、緑のプロジェクトなど、子供たちを集めてフットサル。

基本的に駅の前に土地を持っていて開発は単独にやっている。一緒にやるのではなく単独で。自由が丘の場合、事件者が多すぎて新しいものは作れず、商店街の主を集まって、きれいにしようとして掃除をしたり、看板を変えようとしてたり。部分部分した。東京内に武蔵小山商店街という有名な商店街があるけど、私たちが入って、商店街で色んなイベントをする時に東急が協力したりする。

#### ◎住宅地は？

コミュニティ施設は既にある。公民館。

#### ◎三井不動産のkfvを紹介した。

初期投資の時はそれが可能だ。不動産と言うのは初期投資して投資利益が上がる、その中で処理ができるのが、不動産開発が終わったところではそのお金を儲ける手段が存在しない。**単純に土地を買ってビルを建てる理由がないというか、ビジネスでは合わない。**開発するのが難

しい。

柏の葉の場合は初期の開発、三井が東京大学を誘致してきた。柏の葉のステータスを上げるために。50年前ここを開発する時は山があるここを高めるためにどうするのかを考えた。しかしこれは50年前のスタイル。鉄道を引いて、必ずバスを連結した。これだけでも驚くこと。駅には必ずスーパーがあって、バスが出る、この時代だった。駅前には必ず広場を作った。時代の背景が違いすぎ。

**最後の開発が多摩プラザ。**時間があったら行ってみて下さい。

駅の前に新しいショッピングモールができた。5年前にはそのショッピングモールがなかった。最後の大きい開発。ここは最初から大きいショッピングモールを作るために土地を持っていた。12ha.ここを開発するので、20年がかかった。地権者の同意を貰えなかった。柏がこれの50年前と同じだと思う。

いろんな事例の中でテーマを決めた方が良いと思う。

我々が住民と関わる人財がない、言い替えるとそれをやらなくても売れる。アグリ成城は多分土地が余って、余った土地をどうするかと思った時のアイデアだと思う。本来ここでは農作業をやる人が多くて、別に畑を作らなくてもいい。コミュニティは公民館で自然にできて、駅から農業したい人集まってくださいと言わなくてもいろんなNPOが活動をやってるし、自分の家でケーキを作って教える人もいて、地域ごとにサッカークラブもある。例えばサッカーが流行って、東急卓球と言って場所を提供して、寄付金も出して、サッカー大会をするスタイルもある。フッドサルポートもある。ここをお金もらって開放してるので、地域住民が自ら集まって、「横浜市青葉区フットサル」とかをやっている。まちづくりのスタイルが、その地域の開発の時期、住民たちの年齢、規模によって違うと思う。地方のまちおこしとかもそのスタイルだし。

ここの住民が欲しがるのはショッピングモール。古いから新しいのを求める。ららぽーとのように歩きながら買い物ができるショッピングモール。屋根がない木造建物でペットと歩けるショッピングモールを作った。

私はキドコロ先生とNPOを作った創立メンバーだ。初めにまちづくりNPOを作ったが、社員として入ると東急がお金を寄付してくれるのではないかと、何かやってくれるのではないかと。成熟な都市になると自分たちで何かやるのではないかと。

東急は鉄道会社としてイメージが一番いいと思う。東急は開発初期から容積率1000%だったら、1000%を全部ビジネス用で使うのではなくて、初めから空間を残しとく。だから小田急駅東急駅に降りた時もっと豊かな心地よさを感じる。駅の前に建物を建てて良いが、広場を優先して作る。藤が丘駅は一日2〜30万人しか使わない駅だが、広場を作った。そういうところ。

企業が何かをする、としたら、ビジネスにならないと成り立たない。なぜ地域活性化をア売なのか？全体投資額が100億円。**昔だったら、コミュニティ施設とか地域活性化とか全然なく、開発初期の公園用地、公共施設つくる用地をその開発の中で考えた。**しかし、最近の開発は開発の10%はソフト側に使おう。東急も学校のために横浜に出した土地が多いが今まで空地になっているところが多い。最近は土地を出さずに、施設を作ってくれる、これも行政のコントロールする形の変形だともいえる。私たちも土地より建物。昔スタイル。初期開発のとき何もない所に住民が多くなって、税金が多くなって、横浜が建てる。東急は人が住まない時に鉄道を引いて、バスが走って、スーパーがあって、昔の初期投。こんなことまでやる場所は無いね、と言ってまちに入ってくる。柏の葉の場合はいまやっているそのことに魅力を感じて入ってくる。駅前にららぽーとがある。

私のビジネスは50年前に家を買った人が、家を売りたい、老人ホームとか子供と2世帯住宅を建てたいと思ったら、この家を売ることを手伝います、古い住宅は東急がリフォームをします。新築みたいに作って売ってあげる、そうすると**多摩ニュータウンのように世帯循環**ができる。多摩ニュータウンのように初期の人がずっといたら老人だけになるが、この人たちを循環させる住み替えの促進と言ってサイクルを変えたとここの人口は変わらず、老人は増えるから、その老人を追い出して、ニューカマーを入れ替え、家を中心に循環させる。内臓外装を全部変える。アラレというビジネスモデルを作ってやる。空き家、空き地対策の一環。この地域は少子高齢化ではない、14以下の連令が横浜の平均より高く、65歳以上は12%。日本の全国平均24%、横浜市が18%に比べて高くない。これを維持するためにはどうしたらいいか。私たちが考えたのは地域コミュニティも大事だが、それよりも若者がどうしたら魅力を感じるか。都市になるか、やはり駅にはかっこういった開発。東急もある、しかし授与が低い、

◎JRは駅の中に保育施設を設けたりするが、東急もその

### 福祉施設があるのか？

東急の場合は郊外なので、共働きが少なくて需要が低い。だから保育園が多くなくて、幼稚園が多い。言い替えると、東急に住む親は子供を電車で乗せたくないこと。

鉄道会社はオールドな開発をしてきたので、何か一つをしたら、宣伝がすごい。

他の電鉄会社はもっと補修的で新しいことをしない。JRは今まで開発をしなかったの、最近新しくやりたがる。コラボレーションをするより独自でやりたがる。

### ◎他の私鉄周辺開発

ゆかりが丘がこの1/10。スタイルはこと似ている。

山万が開発した。山万はこのスタイルを真似してゆかりが丘を作った。山万から中途採用で後輩がいるが、オーナ企業なので社長の意見が強い。シニア住宅を建てようとして建てて、無料でお客さんが旅行に行ったら新聞とか、キーをもらったりするサービスをしてくれる。基本的に住宅地分譲からお金をもうけている。千葉エリアでは相当高い。どうしたら地価を高くしるかが目標。モノレールがあるが、それは赤字。山万の職人さんが運転しているが、そこの鉄道を引いたくて、自ら設置。そこに高層マンションがあるが、都市のように見せるためシンボリックな建物を建つためマンションを建てた。

マンション販売者によるとあまり売れなくて、相当安くして売ったと言われた。初期にシネマキンプレクスを作ったが、山万がお金を出して誘致してきた。そのように努力している。またホテルも自ら呼んできた。そのホテル会社を買った。

**収益に面しては赤字。**これを否定はしない。こういうのは初期の投資に含まれないと投資ができない。ゆかり丘開発が良い事例だと思う。だから山万はまた他のビジネスを考えている。

新入社員の、まちの掃除や、まちの人とあったら、挨拶をしたりする形。そのビジネスが変化して行く。山万もこれと似てるビジネスをしているが、家を売りたいと言ったら、山万がその家を高い値段で購入し、安く売ると地価が落ちるので、リフォームをして売り直す。否定するのではなくて、家に住む人は価額が落ちないように。私たちが高級住宅地に住んでる感をあげる。

私たちも双子多摩川を開発してるんですが、ここに遊園地があった。ここには多摩川遊園地があった。多摩川園、二子多摩川園、二つがあった。

ここに遊園地を建てて、あちに学校を建てた。学校を誘致して、学生を呼んだ。

大阪の場合、初期開発したのが阪急電鉄だが、反対側に乗る方がいないから、宝儒家を駅の最後につけて、大阪と宝儒家を連結した。

### ◎東急の社員考え

内の会社でも不動産開発って建てにげ、売り逃げと考えるたり、コミュニティ形成もあるが**30年後も住むのではないと思う**、だけど、30年後もここで何かをするだろう。**ここに鉄道がある以上に上げれない。**多摩プラザのショッピングセンターだが今は良いけど10年後老朽化して人気なくなる可能性もある。だけど我々はそんなことが起こらないように努力をする。

例えば何をする？

新しい投資、新しいテナントなど、地域人々が何を欲しがっているのかを分かる。マーケティングをやる。もし人がすまなくなったらバス会社はつぶれる。東急はそれに関して何かをしようとする。まだ大きい問題ではない。老化していることは感じる。

お年寄りが行ける店がない。若者の店しかない。「みきてい」と言うお年寄りが利用する店を作った。しかし、お年寄りが来なくてつぶれた。たまの駅にまちづくり館という展示館を設置した。ここの住民が欲しがった。しかし利用率が低くて、閉館を考えてる。何か問題があった時私たちはそれに関して逃げずに対応する。

長期的にまちにかかわると長期的に利益が出るとは言える。一番利益率が高いのは鉄道を引いて、住宅を分譲する、不動産利益は高いから。でも、そこで終わらずに、東急ケーブルテレビを作ったり、今のショッピングモールが小さいと言われたら、新しく大きく作る。スポーツクラブが不足だったら我々が作る。そんな感じ。会社の中でも意見が分かれるが、我々はずっと何かをするというスタンス。30年間いて、その後もずっとというプライドがある。

しかし、それは利益がないと不可能。企業と言うのは利益がないと。不動産会社は売ったお客さんに責任があるのではなく株主にある。その住民も何がほしいなら、開発業者に何かをくれないと。**「私最初に5000万円の家を買ったから、一生みてくれ。」は無理。**

山万が今はサービスをしているが、これがいつまで続くのかはみんなが楽しみにしている。良い会社とは思うが。社員の収入は安くて離職率が高いが。多くやめる。知り合いの後輩から聞くと、仕事は面白くて、まちの住民と会うごとに、気分は良いが、家族との生活が大変だ。仕事を辞めても個人的に会ったりする、雰囲気はいい会社だと聞いた。そうみると三菱地所や三井は良くやっていると

## 巻末資料

不動産の一番良い手筋はキャピタル、安く買った土地を何倍高く価値を上げること。安く買った土地を投資をして何倍に上げて売る。この利益がないといろんなサービスを提供することが不可能。多分柏のららぽーと運営費用は出るかもしれないが、開発費用に比べると確かに赤字だ。マンション分譲価額を高くした原因だと思う。

### NO.3

ヒアリング対象者	丸山 泰史
対象者所属	三菱地所株式会社 東北支店 開発課 課長代理
実施日時	2011年 5月20日（金）10時20分～14時10分
場所	仙台市青葉区国分町3-6-1
ヒアリング項目	泉パークタウン見学とサービス内容

### ◎ 資料

#### 3. 開発地区ことのまちづくりコンセプトに関する資料がございましたらいただきたいです。

（販売コンセプトでもいいと思います。）

#### ◎ 質問事項（斉藤広子氏の「住宅マネジメント」を参考に分かった内容です。）

#### 4. 泉パークタウンの各サービスの内容について詳しく説明していただきたいです。

##### \*全体共通質問

1) 機能/きっかけ/住居者のニーズ把握の仕方/ニュータウン問題についての対策の有無

##### ①ファミリーケア

・1期は高齢化が進んでいると思いますが、空き家対策についてどんなことがありますか？

##### ②ハウスクエア

・地域活性化協議会ができたきっかけとバス運営以外に事業がありましたら教えてください。

（運営主体・支援方法）

##### ③パークバスの運営補助

##### ④ひまわりクラブ

・斉藤広子氏の「住宅マネジメント」によると2003年から今後の高齢化対応に備え、24時間対応していると思いますが、詳しい説明いただきたいです。

##### ⑤グリーンケア

・シビルライセンスの効果が本当にあるのでしょうか？  
・栗林さんによると入居10年後住民が更新のする時、少し議論があると聞きました。更新することがおおいですか？景観が壊れたところもありますか？

##### ⑥スケープケア

・商業施設がまちの魅力物になるようにどんな仕掛けがありますか？不動産の管理もしていますか？

##### ⑦タウンケア

##### ⑧オフィスカエア

##### 2) 住民との交流

① 町内会には毎回参加していますか？どんな内容がありますか？

##### 3) 持続的なまちづくりについて

① シビルライセンスをコンセプトにしたきっかけは何ですか？

② 1期開発地区は高齢化が進んであるが、6期の開発が計画中にあります。それについてどんな対策をしていますか？

③ 泉パークタウンのまわりにある老人ホームとはどんな関係・かかわりがありますか？

（リバースモーゲージ）前回ヒアリングによると高齢者向けの分譲マンションは失敗したと聴きましたが、理由とこれからの対策について聞きたいです。

④ 泉パークタウンは40年前から「シビルライセンスの導入」し、魅力うまく維持する住居地だと判断します。他のところと比較して泉パークタウンでできる理由はなんでしょう？そして他のところはできてないのでしょうか？

### ◎ 詳細内容

○金：泉パークタウンに「シビルライセンス概念」ができた理由は？

●丸山：プロジェクトリーダーのこだわりがあったかも知れない。

○金：他のところは商品の感じて売っていますかね？

●丸山：そうですね。

○金：40年までに書いたとは思われない。

●丸山：そうですね。われわれもしっかりした考えだなと思っています。

○金：地震に対してタウンサービスも何かしかけたのか？

●丸山：地震があったとき全員対応しますよ。そこは赴任普及でずっとやっていましたね。24時間。

毎年住宅とお庭と年間で3000件ぐらい。でも2ヶ月で1800件をうけています。すごいきおいで仕事が出ていることですね。仕事は修理が多い。

○金：廃校があるとききましたが、

●丸山：廃校はしていません。学生は少なくなっていますが、廃校はありません。廃校にならないように新規で



マンションを作ったり、仲介、もう売ったりしましたけれど、その転売、仲介をやって若い者にどんどん買ってもらう。雑誌やインターネットで情報をくださいっていうことで物件を収集する。

**まずは桂、第4期から始まります。**

○金：若い世帯が本当に多いのか？

●丸山：新しく入ってくる人は売人より若いですよ。

○金：物件の数や比率は分かるのか？

●丸山：大体1年間100件ですね。

**マンションの写真を撮る。**

●丸山：この車とおりの幹線道路と住宅街に観賞帯を設けたいということでマンションを作ったのです。音とか、戸建てだとこの道路がうるさいでしょう。ま、マンションの人たちもうるさいですが、戸建てに比べると開放感が少ないのでしょうね。上にもある程度ありますし、戸建ても人よりは我慢してもらえらるだろうと。少しでも薄める、薄める部分ですね。そうするとここにゴルフ場があるでしょう、ここにインダストリアルパークがあるでしょう、ここ住宅団地にすぐ工業団地があると嫌がるわけですよ、だから、こういうふうにゴルフ場を入れています。

○金：幹線道路沿いは全部そうしたのか？

●丸山：いいえ、桂の場合から考え始めた。1, 2, 3期やってこういう考えがいいよね、考えが始まった。

つつじがずっと植えているのでしょね。これ植栽帯を植えると。これは個人で売ってる土地なんですけど、勝手にいじってはいけないですよ。「あなたの土地ですけどみんなのもですよ。」っていうルールにしているんですね。やはりそうすると全体的な町並み、見た目があるんですね。これが123期もあったか、この植栽帯を設けることになったのはこの桂からです。

**桂写真撮る。**

●丸山：これが開発を5回に分けてやってますが、必ず街の中心部にこういうスパ、生活利便施設と小学校を作ることになっている。学校の場合は法令、法的に守られますけど、スパを作ったのは人の生活を考えて配置したと。商業施設は法律に入っていない。この物件は三菱地所のもの。我々が持って貸しています。

○金：多摩ニュータウンの場合、商業施設が問題になっているんですけど、三菱地所はずっとやるのか？

●丸山：いいえ、**いずれ、やはり開発するもの、売るのがなくなれば、いずれ三菱地所はいなくなりますね。たまたま第5期の開発紫山の売れてないところがあったり、あと、第6期の予定地がまだあったりしていますから、長く携わっていますけど、基本的にはこういうのがなければ、いなくなります。その代わり、街の管理会社**

**泉パークタウンサービスがすべて、あいうスパなどすべて貸せるようなその仕事役割を全部移しちゃいます。管理会社はずっといます。**

◇やはりここでも同じく売ったら撤退する。たまたま開発が長くなったから持続的なまちづくりがおこなっているように見えるだけだ。いずれ多摩ニュータウンと同じ道を歩むだろう。

●丸山：仙台駅から10kmはなれているんですけど、これだけマンションがあるのは珍しいですね。戸建てが多いですから。この住宅地は今もそうですが、若者に人気があるんですね。ただ、高いですよ、戸建ては。マンションだと安くできるんですよ。そういうのがありますね。わかいものにも買ってもらいたい。

○金：管理組合で管理する共有物はあるのか？

●丸山：それはさっき言った植栽物です。

●丸山：高森は2回に分けて開発を行いました。手前の開発が3期目。桂の前に作られた街。桂に比べるとちょっと古い。植栽の考えもなんとなくあるんですけど、桂ほどはしっかりしていない。

ここもバスは通っています。

ここは第3期の学校とスーパーです。

地震のせいで工事中ですが。福祉施設も後ろに設けている。高齢者率がこれから高くなりますね。

●丸山：一番古い町に行く。生垣とか植栽が目立たないですね昔は。開発が新しくなるほど前面に出てくる。これが第1期開発のスパです。病院を最近リニューアルした。

○金：あそこに見えるマンションは？

●丸山：ワンルーム賃貸マンションです。一人暮らしのためのマンション。基本的にパークタウンはファミリー向けのマンションですよ。ただ、仙台専門学校ができたり、宮城大学、ここに商業施設で働く人間もいっぱい、来るようになって、単身用の暮らせるところも必要だと、もしかしたら、パークタウン気に入ってそのまま買ってくれるかも知れないし、というところであいうワンルームをやるある事業者に売った、土地を。あれはファミリーマンションです。あれは最初のマンションです。計画からマンションと戸建てと一緒に計画する。マンションは価格が戸建てより安いから。

**1期開発写真取る。**

●丸山：一回解体したんですね。今戻ってきてバス通りにきたところです。

まちの中心はホテルと商業施設があるところです。

右折する通りがこの真中の道です。ここは公園じゃない

ですよ。この道路の両空きに約 30m 幅の緑地帯があるんですよ。これは三菱地所当社が持ってます。先「緩衝体」と言いましたよね。これも同じような意味合いでうさい道路と住宅街のすこしでも間を取りたい。

○金：その分損していますね。

●丸山：そうですね。しかし、これがまち全体イメージアップに繋がるんですよ。1000ha のまちですから「パークタウン」と言ったときに色んな取り方があるのですね。例えばこのパンフレットの中で、じゃどれを写真としてつかう？とこがパークタウンのイメージと繋がる？ということが難しいところなんですよ。そのいみではシンボリックな場所を何箇所か作らないと。その意味でここが代表的にしている通りですね。

仙台市でも渡していいですが、管理が悪くなるのですよ。それで当社がずっと持っている。そうするとコストが高くなるんですよ。

○金：税金が高くなりそうです。

●丸山：**そうですよ。ですから、店舗、スーパーに貸してる分、そこで得致す利益でこういうコストを賄うと。我々別にスーパーとか金儲けようとしているのではなくて、人のために誘致しようとしていますから。そういう考えをするしかないですね。**

●丸山：これがアウトレットですね。2 期の開発ここは工事中です。こちらのショッピングモールはオープンはしました工事も同時にしています。こっちはホテル。ここがタウンセンターですね。

紫山開発、ここが一番新しいまちの開発のための人の利便性、外食中心のスーパーです。

○金：ここは空き店舗ですね。

●丸山：ここはもともと本屋さんでした。その本屋さんはタピオの方に持っていたのです。移転したんです。その後、なかなか埋まらないです。

●丸山：タピオは 2 年前です。その前までは空き地でした。商店街を入れようとしたのは前からでした。やはりゼロからの商店街は難しいですからね。2,3 年前にアウトレットが仙台市にはやるころがあって、チェルシーも出てきたんですけど、アウトレットが出来るのであれば、商業施設もできるでしょうと思って建てられた。

○金：1 期は高齢化が進んでいると思いますが、空き家対策についてどんなことがありますか？

●丸山：仲介で新しい人をどんどん入れると。空家が出たら積極的に探したりします。泉パークタウンサービスはそういう家を空ける場合、お願しようとする場合ずいぶん認知されてるんですよ。だから話が入ってきますね。

売の場合は家を建てたハウスメーカーさんに家を売る場合もおおいですね。ここでは他のハウスメーカーも多いです。我々がハウスメーカーに土地を売ってハウスメーカーが家を建てて得る場合もおおいですね。

○金：1 期開発地区は高齢化が進んであるが、6 期の開発が計画中にあります。それについてどうおもいますか？

●丸山：おっしゃる通りですね。そう意味では 6 期の開発は見合わせるべきですね。やはりここまでつくってき田町をもう一回提供してみる。新しい人にもう一回見てもらう。ことに注目していますね。5 期の開発は 15 年前に作っちゃったまちですから、これはこれに売れるけど、こっちはこっちに人をどんどん入れる。両方やっていると。

○金：これから売るのが大変になりそうが、、、人口も減少しているし。何か特別な手段が必要ではないか？

●丸山：不動産販売って簡単ですよ。買いたい人がいれば、つくって売るだけです。売れなければ作らない。売らない。もうそれだけ。

○金：もう 5 期は宅地開発をしましたよね。

●丸山：**やっちゃいましたから、ここについては買いたい人を普通に見つけて普通に売ります。市場に任せますね。**

**不動産の売買は市場。市場で 9 割ですね。後は営業ツール、営業マンとかのその努力も必要ですけど、逆に頑張ったからと言って売れるものではありません。**

○金：地域活性化協議会ができたきっかけとバス運営以外に事業がありましたら教えてください。

(運営主体・支援方法)

●丸山：まちバスを走らせたいと。で、都営バスではなくて、貸切バスなんですね。貸切バスで途中乗車下車はダメなんです。特定の人立ちを特定の場所まで運ぶだけです。で、普通の乗り合いバスにするために特定のお客さんにする為に広いお客さんにしたことなんですね。その協議会に入らないと利用ができない。

○金：他に協議会が存在するのか？

●丸山：元々はタクシー会社ですね。タクシーでもお買い物タクシーで往復ではなく片道だけにしよう。そうすると交通渋滞も減るしお年寄りも楽に買い物行けるだろうとかそういうことも初めていますね。

金：デマンドバスみたいな。

●丸山：これから高齢化はバスとかをどんなに増やしてもダメなんですよ。バスって、電車でもダメです。だってお年寄りは疲れるもん。それに荷物持てませんよ。一番良いのはタクシーなんです。ですが、タクシーはどうしても高いですね。ただ 1m しかお金払わないって

うんであれば、2,3日乗る分であれば、バス乗るのは変わらないはずですよ。それで、行ってタクシーで戻って行くことですね。もちろん家族のかたと一緒に暮らして、一緒に行動して連れて言ってあげること、面倒をみるのが一番なんですけどね。

○金：近居も多いでしょうか？

●丸山：そんなに多くはありませんね。

バスの運営を委託して、個人さんは年3000円、三菱地所も法人会員として年800万円はらっている。バス1台の運営コストで大体年間1000万円ですよ。運転手さんも含めて。

○金：いつからできましたか？

●丸山：もう5年前経ちましたね。

○金：その前は公共交通はなかった？

●丸山：はい。そうですね。

意味合いがあって、情報の発信をしたいと思って、文化とか生活とか、パークタウンってこういう街だよと情報を出そうと。今からご案内したいと思います。

文化センターですか？

●丸山：文化センターまで行っちゃうと人って面白くないから来ないですよ。興味が有るものと一緒にしないと意味ない情報発信になっちゃいますよ。これが航空写真ですよ。

ここに飾っている写真はブランド効果ですね。色んな場所を取ってポストカードにもしたりしますね。

●丸山：本当はここをホテルにお願いして、飲食ができる喫茶店にしたいと思いましたが、商売が厳しくなりました。オープン当初から飲食店でしたが、最近こういうことになりました。

地震直後なので、こういう地震の写真とかを展示しています。パークタウンってやはり大きいので考えがぶつかるんですよ。このイメージ、こういう街並み、こういう風景・生活などを伝えています。こういうまちに住みたいなんて思って入ってくる。

●丸山：タピオの外装は緑と調和するためにベージュと紺色とかあとはホテルの建物とイメージに近いなものでしました。それでヨーロッパみたいのように。

仙台って寒いほうだし、山の上ですから、結構寒い、涼しいですよ。それでなんとなくこのイメージが合うと思ったんでしょうね。この立体駐車場は賛否序論でした。住宅街に4階建の駐車場を建てていいのか？ですね。ここに住んでいる人はいやだと言いましたね。

○金：斉藤広子氏の「住宅マネジメント」によると2003年から今後の高齢化対応に備え、24時間対応していると書いてありますが、詳しい説明いただきたいです。

●丸山：草刈とか換気扇掃除とか、こまごましいものを年会回数やりますよと、オプションで雪垣もやりますよと。普通元気なおくさんがいたらやることを。電話が掛かってきて良く感じます。

**高齢者対策は本当は一番は家族ですし、二番目は隣近所ですよ。結局我々はお金をいただきながらやるサービスですよ。それもお金払いますから限界ありますよね。隣近所と顔を知っていて当然地震があって、「あそこ一人暮らしのおじいちゃんしかいない。のぞいてみよう。」っていうのは地域のコミュニティ。いわゆる町内会といいますが、それはパークタウンはしっかりしています。今回の地震も町内会がボランティアでしっかり見て回りました。**

住民たちが自立してコミュニティを維持運営することは大事だ。そのコミュニティは住民が育っていくことだから。では、企業は高齢者のための管理サービスを提供することで済むのか？その態度・程度に問題があるだろう。その問題について対岸の火事をみるような態度をするなら時代遅れの考えだろう。

寺岡の中学校と小学校です。

●丸山：ここはたまたまですね。大きな通りぞいは自然と商店街ができますね。

●丸山：これは小学校と市民センターです。ここは古いですが、紫山の子供も主に通っています。紫山にも学校予定地も作りましたが、この頃少子化問題が出てきましたので、新たに学校を増やすことはしませんでした。ここから通わせています。

●丸山：また市民センター、集会場とか地域の人の活動ができる拠点っていうのは我々事業者の方で箱は用意しました。ただ、それをどれだけ有効に使うかは住んでる人次第ですよ。我々事業者は最初にコミュニティの立ち上げも手伝っています。要は知らないひとばかり集まっていますから。「アンタ町内会長やってよとか」まずはそういうふうに行っているんですね。

町内会の運営をどうすれば出来るかわからないからそれともこうすればいいですよ、とお手伝いするのは。住んでる人たちが自分の街だからよくやって行こうとやってくれば僕らは何もやりたくない。高齢者対策だって住んでる人で何とかするし、まちの清掃だって自分達で何とかするし。

**事業者があんまりやり過ぎると住んでるしとは権利意識ばかり強くなって、自分達が何かやろう、やらなきゃとか、前に進まなくなるんですよ。やはりそこは非常に**

**重要はとこだと思いますね。**

事業者が関与すべきな程度、丁度いいぐらいはどこだろう？それとも事業者だけの話なのかな？もっと関係してもいいところをああいいう言い方をしているのか？

今見ているのが寺岡のスーパーです。

○金：ここから通うとどれぐらい時間がかかりますか？

●丸山：約2,30分ぐらいかかりますかね。ただ、私のこどものごろは当たり前でしたけど。子供の20分歩くのは遊びですからね。親が心配過ぎるんですよ。交通事故に遇ったらどうしようとか。親が交通ルールをしっかり教えれば問題ないのに。

この信号を渡ると一番最近の開発、紫山が見えます。これまでは緑フンダン取ってましたけどここに至るとかなりとってまますよね。

停まって説明します。そこの歩道ありますよね。あそこまでは仙台市に移管しています。もう雑草が入ってしまったですけど、仙台市はあまり管理しないだろうと思ひまして。地被類という植物、雑草が植えにくい植物を植えたんですよ。それでも雑草が入ってしまったんですけどね。ここからみえる右側が雑草が見えにくいですよ。そこから右上の方、みなさんにお売りしているんですが、かつてに使ってはいけませんですよ、という植栽帯です。ここは贅沢に5m幅、ですけど、これをいいとして買ってくれるんですよ。シビルライセンス、環境共有権のところにその考えがずっと繋がって一番最近の開発で明らかに形にしたということです。ここの建物が揃っているのはこのとおりの景観をつくるために全部当社の方で建売をしたんですよ。景観ガイドラインとかは別になくて、それは「地区計画」と言ってそれは色合いまで収めることはできなくそこは徹底して作って自分たちで売る。じゃ今後どう続くのかっていうのがさっきコミュニティですよ。ここでピンクの色を作ったら隣近所から文句を言われるんですよ。それは法律でどうこうではなくて一番縛れるルールですよ。隣近所の目を気にする。それが公園ですよ。山の山頂をそのまま残したんですよ。

(地震のせいで道路が凸凹の部分があった。)

●丸山：ここは植栽帯が50cm幅単位ですよ。先は特別な範囲です。シンボリックにしたいでしたから。最低50cm。このへんがまだまだ売ってない、これから売らなくてはいけないところですよ。でもこの左側は敷地が大きい、お金持ちの区域ですよ。建ってる家も大きいでしょう。交通とかでは一番不便なところですよ。だから、売れませんか。右側は時間葉掛かりましたが来年が、再来年、

後2年で売っていけると思いますね。

●丸山：ここはもともとマンション用地で考えてました。マンション用は若い世帯を儲けようとおもいましたが、マンションはもう売れないだろうと言う事で、ここを戸建てに区画整理する予定です。右側は初学校空き地がありますが、もう小学校はつくりませんので、何か有効活用したいんですが、もう仙台市にあげちゃいましたから。私は何も出来ないです。仙台市が何かしてくれればいいですけど。お金ないと言って何もしないですね。

まず図書館行きましょうか？

○金：図書館を宮城県が建ててくれて、三菱地所はホテルを建ててくれた。パートナーシップではないか？

●丸山：パートナーシップまでは言えない。厳しいです。赤字でもいいから建てたわけではない、当然ちゃんと運営する前提で作ったんですけど、残念ながらちゃんと運営が厳しいです。

●丸山：ここは緩衝体50m以上ですか、この辺については全部売っちゃいましたので、関与しません。ただ、インダストリアル協議会があって、懇親会みたいなものですね。年1回集まって、皆で温泉旅行行ったりするんですよ。町内会はこういう処ではありませんので、皆の集まる会というのは懇親係、なにかあったら相談し安い環境をつくる。

○金：三菱じしょも入っているのか？

●丸山：はい。年1回参加します。道路の管理が悪ければ、皆が仙台市に文句言おうとか。

このへんの風景はどこでも見れる風景だと思います。

**工業団地の写真を取る。**

●丸山：かまぼこの工場が位置している。その一つの工場がここにありますね。笹型の形にしてかまぼこですね。ここには海から1時間かかるし、市場に近いですね。

○金：撤退している工場もありますか？

●丸山：もちろんありますよ。私たちが仲介しました。

●丸山：右手はゴルフ場。ここに住宅団地があっても向こうに工場団地があるのは全然分かりませんね。実はこんな交通量があるそばに住宅地は作りたくなかったんですけどね。3期の開発ですね。でもそんな時は交通量がこんなに増えるとは思わなかったでしょうね。

○金：3期が一番厳しかったと聞いたが。輪郭も狭い

●丸山：どの開発でも苦しい時期が入ってると思います。寺岡も、高森1期だって作った時オイルショック後でしたから。長くやればいい時もあれば悪い時もありますよ。全国的に有名な乗馬クラブです。オリンピックの人とか行ったりします。実は最初は野球場でした。でも野球を

する人ってなかなかいませんので、見るのはいいんですけど、やる人はいないですよ。まちのためになるような良い施設。なんだろうと思ったときに乗馬クラブがいいんじゃない？となって乗馬クラブを引っ張ってきました。

○金：いつできましたか？

●丸山：5年ぐらい前？

ひとが多かった。野球場の形をした。

非常に人気で一般の人にも公開してひとをどんどん呼んでいます。

ワンルーム、あっちも若い者を引っ張るために建てたマンションですよ。そしたら、もともと高森に住んでた老夫婦が移って自分の子どもを住ませる人立ちが結構多いですよ。老夫婦は歳とると草刈とか雪かきとか大変ですよ。だからマンションの方が住みやすいですよ。そのサービスもパークサービスセンターがやっています。

○金：タワーが見える山が見えるでしょう？寺岡に残ってる山です。

●丸山：あの山は最初は削って平にする予定でした。当時はシビルライセンスにも乗ってたように「中田さん」が会社のトップの人間が会社のシンボルで残してっていう事で、残った。向こうまで住宅が貼付けてあつたら面白くないですよ。

●丸山：ここがまちの中心部ですね。

●丸山：会員さんが1500人ぐらいいるって言いましたね。この乗馬クラブは貸してます。この広大な土地を全部三菱が持っています。

**たしかにこんな丸の内でおフィスとかやらないとこんな贅沢な事業はできませんね。**

○金：やはり赤字が多いですかね。

●丸山：ただ、すべての投資したお金と売り上げたお金、単純に足し算すれば済んだだけです。ただ、金利ですよ。金利という概念を入れるとただ、赤字ですよ。何十年も投資と回収をしていますから、金利分赤字になる計算になるんですよ。ただ、当社が金利を考えでもいいけど、本当に銀行から借りてるのかっていうとビルで稼いでから分ここに投資していますから、金利とか考えなくてもいいでしょう。それが実際ベースですよ。色んな考え方があるんですね。

●丸山：テニスクラブ、ゴルフクラブ、ここは専門学校ですね。

⑤グリーンケア

○金：シビルライセンスの効果が本当にあるでしょうか？

●丸山：グリーンケアはお庭の管理ですね。管理だったり、庭のリフォームだったり。庭にお金を出す愛着を持っていることはやっぱり自分の庭を汚くするとまわりの

人から言われますからね。これをシビルライセンス、環境共有権だからっていうか先も言ったようにコミュニティ、そんな大きな話ではなくて隣の近所の話で、ま、私はどちらでもいいですけど。

○金：入居10年後に住民がもめるとききましたが、

●丸山：それが植栽単位と言ってましたよね。勝手にいじってはいけない管理組合は町内会は同じように住んでるひと全員で入ってるんですよ。当然維持管理、住んでる人はかかりますから、管理組合から発注してもらうんですよ。維持管理にかかるお金を最初家売るときにまとめてもらっちゃうんですよ。10年ももらっちゃうんですよ。でも一回払っているから惜しいと思わないですね。でも10年経ってもう一回頼むかお金払うのではなく自分で管理しようというひともあるんですよ。自分で管理すると言いますが、続かないんです。紫山は結局、新になったですね。桂は自分で管理する、どうぞ自分でやってください、管理会社に頼みたい人はお金払ってください。約1割だけが自分でしてますね。でもその人がしっかり管理していけば、それで落ち着くでしょうし、自分でやると言った関わらず、管理をしなければ、隣近所に文句言われて会員に戻ることになるでしょうね。

植栽木は全部にありますよ。一部ではない。全部が10年更新ですよ。

⑥スケープケア

○金：商業施設がまちの魅力物になるようにどんな仕掛けがありますか？不動産の管理もしていますか？

●丸山：かつきれいに、さき行ったタビオとかのお話になりますよね。後はまちのためというのは流行る施設がありますからそこは商業で難しいとこはありますけどね。開いてみたけどお客さんいないとか。ホテルが赤字になっていることはちょっとこういうことがあるかもしれませんね。やはり人が集まる場所があることは街全体として悪くはありませんね。でも全然ひとがこない流行らない幽霊ビルになってしまうとそれはまずい。その施設管理も泉パークタウンサービスでメンテナンスやっています。日常清掃管理ぐらいです。工事になってくるとまた別の会社に頼みます。

○金：タウンケアは？

●丸山：泉パークタウンでやっていること全部がタウンケアと言ってもいいかも。コミュニティのお手伝いとタウンケアにもなる。ホテル・商業施設とかまちの活性化にもなるからそれもタウンケアと言えますね。

○金：オフィスケアは？

●丸山：インダストリアルパークからああいう法人さんからメンテナンス、維持管理やってくれと言われるとやると。

2) 住民との交流

○金： 町内会には毎回参加していますか？どんな内容がありますか？

●丸山：情報の交換会は年に1回あります。でもそれ以外に顔合わせをしないわけではなくて、現場でいろいろ仕事すれば、相談したり、色んな面識・機械はありますよ。内容は幅広いです。例えば、問題ですね。問題を一緒に解決しましょうと。共有物とか、信号が必要ですねとか、街の清掃をしましょうとか。

3) 持続的なまちづくりについて

○金：シビルライセンスをコンセプトにしたきっかけは何ですか？

●丸山：わからない。ただ、パークタウン初めいわゆる1970年代全国からニュータウン開発が進んでたですけど、その時にそれまではどんどん増えて、戦後に、押しこむような居住環境しかなかった。住むところはそういうところじゃないと。やっぱり住む環境、を考えなくては行けないでしょう。という風潮はあった。

他のところには出来ない理由は？

それはやはりプロジェクトリーダー。その人を中心に考えることをとこまで徹底して考えるかないかだけだと思いますよ。

○金：最近のニュータウン問題がたくさんありますけど。なにかしは。。。

●丸山：ニュータウン問題って、非常に難しいですけども、私もその勉強会に行って必ず言いましたけど、「**一体誰が問題だって言ってるんですか？**」ということ言いますよ。住んでる人誰も問題って言ってませんよ。

○金：そうですか？

●丸山：国が、行政が、人が少なくなったそういうところ、道路とかに税金払うのがもったいない。その税金バラまきにするなら、スマートシティにして、もっと住む人集中させて効率的に税金使いましょうって言うてんですよ。もちろん人も減っているし、高齢化しますが、何十年間住んでる人は一緒に歳とった人達ががまわりにいた方がいいし、少なくなったからと言って国が何もしてないですよ。て、色んな問題の中で雄一問題になっているのは高齢者が買い物弱者になっていることです。それは先行ったようにとなり近所の助けあいとか買い物するときのタクシーとか、足を作ってあげることとか、そういう対策を講じるしかないよね。

○金：本当に高齢者に問題ないですかね。

●丸山：だから、買い物弱者はありますよ。極力近くにスーパーがあること。その辺はサービスをアップさせてやればやるほど良いですけどね。でもサービスって無料じゃないんで、それが問題ですよ。でもスーパーも宅

配、そう言うのをやっていかないと商売できないだろうですから、世の中全体的にフォローされると思いますけどね。

○金：孤独死の問題はないのか？

●丸山：パークタウンでは聞いたことないです。やはり隣近所ですよ。

○金：パークタウンの近くに老人ホームがあると思いますが、なにか関係はあうのか？

●丸山：いいえ、まったく関係ありません。土地は私の方で売りました、施設の維持管理はパークタウンの中でやらせてもらうんですね。ただ、介護には資格がいるので、全然ノータッチです。

○金：紹介とかはないのか？

●丸山：紹介するでもないっていうか、皆知ってますから、直接行ってます。

失敗した高齢者施設があると聞きましたが。

松田病院介護つきの分譲マンションをしました。最初売れなかったですけど、結局埋まりました。けして失敗ではない。しかし、立派な施設で、うちのホテルより立派だった。

○金：④ 泉パークタウンは40年前から「シビルライセンスの導入」し、魅力うまく維持する住居地だと判断します。他のところと比較して泉パークタウンでできる理由はなんでしょう？そして他のところはできてないのでしょうか？

●丸山：他のところもコンセプトはしっかりしていると思う。他と比べてははっきり言えるのは、開発と販売を何10年かかっちゃっているのはパークタウンだけですよ。他のところは作って売りますよ。別に最初からこんな長く建つ触る予定はなかったと思うんですけど、結果的に長く建つ触るところはま、何かそういうちがいが、ずっとサポートする。ところの強さになっているかもしれません。

そういう長期的なことがよくなったことですね。でもそれができた理由は？

●丸山：お金あるからでしょう。体力があるからでしょう。他所の会社は潰れたかもしれない。

そうですね。税金ですよ。

●丸山：いいえ、不動産って投資が大きいんで、ずくに回収しないと金利が馬鹿になります。当社の場合はビルでお金儲けて、金利もないし、お金あるし、投資して回収することに時間がかかってもやりくりして行ける贅沢な会社ですね。

○金：他の会社はできないですかね。

●丸山：いいえ、大きなかいしゃでしたら、できると思いますよ。

○金：私は柏に住んで近くに東急ビレジの東急ストアが撤退したことから疑問を持った。イメージ戦略にもなるのに、なんでもっと長期的に考えないのか。

●丸山：私はなにが正しいわるいではなく、全部正しいと思う。そのリスクだあっても仕方がないと判断したのでしょうね。うちの場合は街の魅力を上げれば、ホテルや色んな施設も上がるはず、作った後のストックビジネスをやっ払いこうと狙いがあるんで、まだやっていません。ま、ホテルがうまくいかない赤字になった、他の商業施設が赤字になった、それは撤退をする選択はいずれ迎えなくてもいけないかもしれない。たまたまそうならない様にいろいろ工夫してそうならないだけです。それは仕事って考えたとき絶対ついてまわる話です。

#### NO.4

ヒアリング対象者	吉原孝行
対象者所属	山万株式会社 街づくり推進室
実施日時	2011年 4月29日（木） 13時00分 ～ 15時00分
場所	山万販売センター
ヒアリング内容	ユーカリが丘開発経緯と企業理念

山万の特徴

1. 社長の理念に合わせて緻密にやってきた。

；適切な企業の規模

2. 全体 250HA エリア

都市計画に基づく都市計画の行為山万 1 社で都市計画都市区画整理事業にもとづく地権者皆と一緒にユークカリが丘を膨らませるイメージ

住宅部分と商業的な組合が強い(来年 3 月終了)

3. 限定ではないが 200 戸を供給する

(計画世帯：8000) 6131 世帯・16097 人

当時は 3.7 名でインフラを整備したが、人口は核家族になった。戸数は至が、人口は至らない。

社会背景とか経済調整を考えながらニーズに合う、ユーカリが丘に住めば幸せになれる政策を

→年齢層のバランスのとれたまちづくりをしていきたい

お子さんを産んで育てやすい環境をつくろう。なおかつ共稼ぎをしやすい環境をつくろう子育て支援（印加保育園、子育て総合支援センター）をやったりそういったところに注力

結果としてお子さんの家族が増えていく。

4. 難しいこと 義務教育期間とか大丈夫が、大学や職場に行くとか家を別れちゃう、出られてしまう。当時に比

べると経てします。しかし、自分たちが子供を産んで子育てをする年代になったときに自分の親子さんお互いに助けあう（近居）事で戻ってくる ユーカリが丘に特徴。

5. 福祉のまちづくりエリア：高齢化は増えますので、逆にどうケアしたほうがいいか

囲いこむような福祉施設ではなくてユーカリが丘全体の福祉情報発信する拠点だと位置づけ

自転車でもいつでも会いに行ける安心してあずけられる施設。

ご自宅ですると高齢化すると

在宅介護、自分が慣れて住んだ自宅で介護するのが一番いい。逆にストレスが貯まるような在宅介護は施設介護でお手伝いして行けるのはして行こう。しかし、行政との協力が必要。柵がある。（ペット数など）思うように整備が進められない。

6. 1971 年開発着手：自然と俊樹のが調和した 21 世紀の新環境都市

→路線バスをいれないで、排気ガスを出さないで、交通をつくろうと概念のもとにユーカリが丘全体におきました。自分たちもそうするために事業免許をとったが、大変だった。

1000 年さきまでも輝く街をしよう。少子高齢を少し超えられるには福祉のまちづくりをしようとかまた、犯罪がいろいろ起きるようになりましたので、ユーカリが丘は安心安全健康に過ごせるんだ、まちづくりをやって行くんだ。

7. ①4 位一体型まちづくり

学：生涯学習・まちを取り巻く環境は必要だ。新たなにまちづくりをしていこう。

人口の粋、まちのニーズの粋常に把握しながら、時点時点でまちに必要なものを整備していこう。コンパクトシティの概念を、概念だけではなく現実社会にいかうと駅前に学部が、オープンカレッジ、住民の人がうまく出来るように福祉的な観点で CCRC の日本版でやりたい。

CCRC は、継続したヘルスケアを提供するという福祉哲学に基づいて、住宅と医療と介護に、アメニティサービスを総合的におこない、新しい高齢者のライフスタイルを提供するものである。CCRC は、高齢者の自立と健康のニーズに対応することにより、人生の最終ステージをいきいきと、楽しく過ごすことにより、医療コスト、介護コストを最適化するモデルとして実績をあげている。このモデルを療養型医療施設の事業転換に活用していく意義は大きい。

8. (①少子高齢化②環境共生化③地方分権化) 基本的には自立した地域と循環型経済が成立する地域のまちにしようという考え。コンパクトシティの支援

高度情報通信化(どれだけ情報を手に入れやすくなった。情報システムをうまく使えば、便利な生活ができるようになった。そういうものをまちの中に色々取り込んでいこうと事をトライアルしていこう。)

国際化(いろんな国の人がいることになったから。)

いろんな形で情報発信していこう。海外のいろんないい事例をいろんなカラチで取り組んでユーカーリの中にやっていこう勉強していこうと考えも含めている。

9. ここでも同じくまちづくりをちゃんとやっていこうという発想とどうやって調整をして行くのかあくまでも考え方のほうが事業展開をする上でまちづくりをしていく社長のコンセプトがはっきりしてそれで優先されるから経営の上で早く回していくところを我慢するのは思想?

元々が総合繊維卸業で山万という会社を作って経路が違うことをして進出して取引の中で縁があって、よこすかにあるハイランドがあって初めて開発をしたところ湘南ハイランドをしたのが一番最初、湘南ハイランドは作って売って終わり。調達したら早い段階でうる。仕入れたものを住宅の格好でただ売るだけ、これは繊維業から変わったばかりで回収しないといけないということで、終わったみると住む人は最初はいいねと言うが、「一過性」売って終わっちゃうから。

しかし、社長はまちはもっと続くものじゃないという事で、変わった。

やりたいまちづくりがやりたくてここでユーカーリが丘でやった。

10. 定量供給、次の展開で固定資産、ユーカーリが丘に根ざしてやるんだ。駅前に固定しさんとして持って安定的な家賃収入をしていこうとそうしないと長いづつきないまち。

地域に根ざして、地域に固定資産も持って、そこにテナントさんを作って、テナントさんから賃料をもらって、安定収入まちに必要な施設をつくるときも安定収入で払う。

新しいものをするときは資金の調達は①200戸の定量供給②工程資産で会社が続けるように。

11. やりたい思いと100人しかない企業の規模ができるようになった。

①大資本の場合は株の資本、山万の場合は上場もしないし、自分たちの思うまちづくりは利益だけを追求してはいけないで社員の給料もやすい。

12. 何かがあったら対策本部を設置、NTTのアプリの協力をもとに実験として4000戸に即時発信した。放射能、電車のダイヤル、計画停電の情報を発信した。

13. 満足度とかはみえない。ニーズ把握はアンケート、「わがまち」の編集員がいて会社員と住民が視察をする。「新しいわがまち出来ました。」といいつつ、「配り」する。最近いろいろどうですかとか伺ったり、「山万さん、いろいろありがとうね、」等デジタルは難しいが、face to faceのお付き合いの中で満足度が実感できる。16000世帯の中で満足していることは分からないが、数値は取りにくい、日々のつながりのなか。

14. 駅に交番がいるのではない、行政も交番の一節は難しい、グループ会社で警備ある会社でパトロールセンターを拠点として駅前に事務所の一角を使っつけける所を作った。

歩行者が行って、車もあって非常に危ないと思い、市役所を訪ね補助メニューをはなし掛けあって、「まちなみづくり総合支援」の補助メニューと街路事業をミックスさせてペDESTリアンデッキを作った。そのもとの目的は「人と車が狭い道路でごちゃごちゃしてもっと安全な駅前にしたい。歩車分離をしよう、車は下、歩く人は上、北のペDESTリアンデッキ、住民のニーズを吸い上げて今まちに必要なことは何か、じゃそれをやろうとその実現のためにどれだけの資金が必要とか民間企業1社では無理だな、自治体に行ってこういうまちづくりしたいけど補助メニューないのか、特に田舎の自治体は補助メニューに詳しくなくて、会社が勉強してこう言うのがあるからやろうよ。と一生懸命する一>企業から積極的にやろうとする

15. 訪問してくれとずっと日常の細かい話がでてくる「住み替え」など、個人のニーズが出てきてうまくサービスして提供できるものがあればそういうことがビジネスに結びつくニーズようなニーズ把握加えて「わがまち」を配る

16. エリアマネジメント組織を作って「あんたまたきたの?」「なんか困ることありませんか?」接続とか無線LANのつなぎ方がわからない機械を買ってきたり、細かいお手伝いをしながら、あそこのいんたフォンが壊れたとか、リフォームをしたいんだとかを受けとめてそれを戻



してそこから新しいビジネスを始まる。

ユーカリが丘のリフォームとか間取りを変えたいとか当然あるけど駅前に住み替えたいんだとかいろんなニーズがあるんで「happy service」導入して住替えをするときにご自宅を処分する

自宅を売って

心理的な手間やストレスをなしに最適な環境の運用するシステムなのです。資金計画をサポートをするシステム。外に出る人は少ない。

ひとつ一つ細かい仕事をしなくて、売るところまで売って後はメンテナンスとリフォームの賃貸だけが残ってて皆ないなくなる。

普通のビジネスはそうなんだ。手間のかかる作業。儲かる作業ではない。

こういうまちをしたいんだという思いがないとできない。

簡単にできない

これからの生き残りがあるか、まちの全体を見ましょう。

ものすごく拡大成長型

やってきた

簡潔

地元のストックビジネス

建て替えとか賃貸収入マンションを売るのではなく、ころからはストックを管理するお住まいの顧客からあげる収益が割合には上がっていく。可能性が高い。それにシフトしていかないと売るもんは有限なんで、後はとこにはいけない、収益行動の転換をしていこうということで何年か取り組んでいく。

外に手を出さないことが基本、根幹の部分、3位一体を本当に実践しよう。ユーカリが丘をえらんだ人は仲間、ただ住宅をたてて家に関するテクノロジーだけではなくもっと人の生活とかこのビジネスモデルはできない。そこはまたビジネスが

踏み込まざるを得ないのではこそこの辺は違う。

#### NO.4-1

メール対象者	吉原孝行
対象者所属	山万株式会社 街づくり推進室
実施日時	2011年 4月28日 (木)/ 7月11日 (月)
場所	山万販売センター
ヒアリング内容	定量供給

○金：まず200戸の分譲供給の理由は

●吉原：『ユーカリが丘では、住宅の供給戸数を毎年約200戸の定量供給を行うことでタウン内の人口バランスを考えた街づくりを40年間に渡って行っており、長年に渡って、人口が減少することなく増え続けてきています。

一方、多摩ニュータンのように、大量供給を一気に行い、その時に同世代の住民が

街に暮らし始めると、その街が30年・40年と経った時には既に街は高齢者ばかりとなり、若い世代もいなく人口バランスは崩れ、活気のない街へとなっています。

ユーカリが丘では一過性の街づくりを行うのではなく、30年・40年先の街がどうなるかも考え、さらにはその時代時代のニーズにあった街づくりを行うことで、街が衰退することなく発展し続けていくことができています。その為に、毎年定量供給を行っていく必要があります。』

○金：79年から84年までユーカリが丘全体の宅地が造成完了しましたが、その意味は分譲が終わり、販売が終わったことに解釈してもいいですか？

それとも、宅地造成は終わったが、当時も約200戸決めた通り、販売をしたことに解釈するべきでしょうか？

●吉原：1984年までにユーカリが丘の宅地造成が完了したのはユーカリが丘（第1期）の開発面積約150ヘクタールのエリアになります。

あくまで宅地の整備が完了したということです、分譲が終わったということではありません。

また、年間の販売戸数については、大規模マンションの分譲等で年度毎に差異はございますが

基本的には定量供給を毎年していくという方針で分譲を行ってきています。

〔注釈〕ユーカリが丘（第1期）⇒ユーカリが丘1～7丁目・宮ノ台1～5丁目エリア

○金：約5年間、宮ノ台5丁目の造成が完了できた当時（84年）の戸数がいくらでしたか？現在その数値を分かることができますでしょうか？

●吉原：翌年の1985年のデータにはなりますが、  
世帯数：約1,500戸  
人口：約5,600人

アリング NO.6

ヒアリング対象者	小野
対象者所属	積水ハウス株式会社 設計部 東京設計室 課長 一級建築士
実施日時	2011 年 5 月 16 日 (水) 13 時 00 分 ~ 15 時 00 分
場所	東京都渋谷区代々木 2-1-1
ヒアリング内容	グリーンヒールズ湯の山 コモアしおつ コモンシティ星田 コモンガーデン仲町台 コモノテージ弥生が丘

●小野：しおつから行きましょう。

○キム：「隣人祭り」について

●小野：四方津の「隣人祭り」って言うのは私の方が責任持ってやった。積水がやり始めたのは去年からである。歴史がだった 2 年しかないのでも何年先まで継続していることは難しくても「継続して行きましょう。」ということです。言う形。隣人祭りを投入して周辺の人たちとまた新しく家を来られる方々を接点というのを作れるので非常に有効だと意見を貰っている。

○キム：2.そのきっかけは？

隣人祭りはフランスで始まった。会社のある部門が外部の方と話行く中でこういうのがあるってレクチャーしてもらい「積水ハウスでもやらないか？」と誘われわ、一回チャレンジしようと言う事が 2 年前、一昨年、の段階。今は実験段階。西日本の方になりますが普通の分譲地いで 1 回トライアルしたら非常に好評だったので、これはちょっと広めになって会社のホームページにも出してやり始めた。

高齢社会、高齢者の孤独死をなくそうというきっかけでフランスの方で始まった。積水ハウスの倍は戸建て住宅です。孤独死は直接むすびつかないですが、**新しく開発をしたところに知らない同士が挨拶するタイミングがまずないのでその挨拶をするタイミングをつくる必要は開発事業者にあるんだよね。**ということでスタートした。中心としては新しく家を買ってきた家族に対して一緒に御飯でも食べませんか？という形。

○キム：ホームページを見るとバーベキューをしていた。

●小野：遠足みたいな感じでした。天気の良い日でしたらテントとかなしで、食事は基本的に我々が用意するのではなくて簡単な手料理とかとここのおすすめのパン屋さんの住んでる方にもってきてもらう。

○キム：やっているところは？

●小野：まだ分譲中が多いので去年やり始めたところは春 1 回目もう一度好評でしたので、住民の方々がもう一回やりたい声があったところでは秋 2 回目。春と秋、外にでも気持ちのいい時期ですね。夏と冬は無理ですね。会社の事情も、他のハウスメーカーもそうですが、イベントを開くのは春と秋が多い。それに連動させた形で当社の場合でしたら、「**街並み参観日**」分譲地フェアがあるので**その機関の前後ですね。**開催することにしています。東北と西日本の温度の差があるのであまり東北の場合ですと寒いので、今から 5・6 月から去年はされてました。今年は事情があってできないかもしれない。

○キム：ほとんどの分譲地で行われているのか？

●小野：そうです。でも何人が住まないという事が難しいので丸きりスタートは難しいです。大体 30 戸以上はお住まいになられてる団地分譲地、やりますか？のとき 7 割参加で 20 軒ぐらい。20 軒の中 4,5 軒はちょっと。分譲して 2,3 年後の分譲地が多い、1,2 年の分譲地。

四方津は費用は一切積水が出す、販売に属したイベント。夏祭り。積水が夏祭りの企画やバザーの仕掛けしたこと、しかし販売が目的の企画が多かった。隣人祭りは販売より住民同士で仲良くなろうという意識が強くなった。歴史は浅くて、積み重ねていくべき。

四方津は 2,3 年前に新しく分譲した部分。住まわれたところを対象にした。新しく住み始めた同士で知り合ってもらおうのが目的。

○キム：最近のニュータウンの問題、長期的な視点でやっていることもあるのか？

●小野：我々も意識的には持っているが残念ながら住宅メーカーがまちの管理会社みたいなものまではやってない。それで隣人祭りなど我々がテントを提供したり、場所を提供したり、それは役所に公園の利用を頼んだりする、その手続を我々がして、その時自治会の人と一緒に、ノウハウを提供する。一回はここでやってあげて、2 回目は自立的にやってください。例えば、春と一緒に、秋は自立、自治体で。

○キム：一回は専門家があって、経験をして、2 回から自治体で。

●小野：自治会長は高齢なので、若い方の賛同も必要。継続しやすい環境になると思う。

○キム：高齢者多いでしょう。

●小野：分譲して 15 年だったので、高齢者は 60 歳すぎた。去年分譲したところは若くて 20 代もいる。長期に渡って分譲したので年齢の幅が広い。

1000 戸のところ、短期に開発したところは年齢の幅が狭い。固まったので、ニュータウンの問題。

○キム：何が問題で、どうしたら解決できるのか？が知りたい。

●小野：まさに我々も考えたところ、今までは色々なパターンは住宅しか作らない商業地と医療関係は作らない、作れない。実情もある。うまく配置できない。お年寄りなら乗れなくなる。これの解決はコンビニなど商品が買えるよなとと医療のネットワーク作っておかないと長く住めない。

○キム：商業施設が撤退したのもあるのか？

●小野：四方津でも団地開発最初の商業施設の時から比べて商業施設の数は減った。今のレストランはよこに居酒屋から離れたところにレストランがある。喫茶店がないことはよく言われた。それでスーパーの一角にそういう機能を持たせるために小さい空間を作った。自動販売機の前にテーブルをおいて気持ち良い場所を作らないと。使われると思います。今はなくさない方向で動くように。

○キム：四方津で行った内容について

●小野：去年の夏、夏を涼しくしてもらおう。始めごややニガウリなどグリーンカーテンをおく。かけてもらって涼しく、エアコンに頼らない環境を作ってもらおう。6 月ぐらいにおいて、2 ヶ月後その結果を皆で話しましょう。夏にはお祭り見たいにやってもらった。6 月はセミナ 8 月は温度差はなしたり、うち水の効果、子供のために風鈴や、夏祭り見たい。夕方ぐらい 4 時から。新しく入った方からプチ夏まつりみたいな感じ。

○キム：エレベーターについて

●小野：住民の中で問題になっていることが**これからのエレベーターの問題**。あれも電気も使うし、メンテナンスでもお金が掛かる。今は皆さんで管理費を払って維持していく感じ。今は問題なく利潤もあるが、もし壊れたら、大きなお金がかかったときの問題がある。

○キム：費用はいくらぐらい？

●小野：費用はそんなに高くない。数百円。毎月自治会には 3000 円ぐらい払っていると思う。

○キム：新しく入る人は分譲初期の人と関係ない。同じ金額。

●小野：宅地開発時全体の費用に入っている。住民の方は維持管理費だけ。4 つ公園があるけど、行政に管理してもらおう。市の公園なので市に管理してもらおう。道路の街路樹も行政に管理してもらおう。市からやってもらおう。こちらは緑化協定はないですね。

●小野：樹木として、緑が多い街だって言う印象はある。緑地の気持ち良さで買うと思う。ビジネスと関係ない事が好きな人。位置管理は非常に便利でしたが、最終的に

は売った人は現地にいない形。

●小野：我々は戸建て住宅だけをやっているの、山万みたいなことはできない。マンションが便利だとすると幹線してもなかなか金額が高いので思ったより循環してない。戸建てより駅前になると便利だと言う事で高い。だから駅前に年数が経ったマンションでしたら大丈夫だと思う。むこうも 60 歳になって高額マンションは買えませんですよ。我々はできない。我々は駅前にそんなマンションを持ってない。低額で。

○キム：近居は存在するのか？

●小野：40 年代に買われて 60 歳だと、子供さんが 25 ぐらいになって隣に来る。

●小野：幹線道路の内側から開発が始まった。この端っただけ残った。開発は大胆に。

○キム：まちづくり憲章について

●小野：半分以上住宅で自然にもエネルギーを作っているという時代になった。

長期的視野のコスト管理：インフラコスト、先のエレベーター等、その整備に掛かるお金等。樹木のコスト管理。共用地の樹木、場合に応じて、団体でやると緑の管理が安くなります。情報提供。

○キム：販売店は分譲がおわったら撤退するでしょうね。その後の管理は？

●小野：でも支店があって、分譲地の支店があって営業マンや図面がある。

○キム：エレベーターの管理方はいる。自治会で経営を管理する。町内会の参加の時もあるのじか？

●小野：呼ばれると参加する。開発の途中は毎回出る。多いときは 20 人もいた。

地域資源は石積みの場合、近いところで買ってきてコストを安くする。

まちブランド：土地のお金が落ちないようにする。積水ハウスの住宅の場合石積みをして金額維持。途中からですけど、2000 年ごろから利用。その意識を持った後と前とまちづくりの見え方も変わった。本当にブロックだった。みどりは沢山あったけど。その工夫をしながら資産価値が落ちないように経年美化と言いますが、痛んでくる隠すとか、足元は石積みをする。

○キム：

●小野：リーユスと言いまうが、新しいものに使って違う客に作ってもらおう。課題は情報集めですね。我々はいれないですから。例えば普通の地域の不動産に頼めばチラシでは資産価値が低いので敷地の評価だけで建物は 0 円になる。積水中でも低い。まだ 10 年 20 年は住めるのに。情報はなかなか貰うのが難しくてここを担当する人がどれぐらい親しくしていくかによる。仲良くなっても

らえいばはいいいですよ。になるが我々がそういう姿勢になってない。誰に言ったらいいかになって地域の不動産に聞いてみようになってしまう。それは我々位の姿勢の問題でもある。

○キム：景観も崩れてしまうでしょう。

●小野：そうですね。誰か引越したら早く行ってくださいと言わないと 30 年以上の住宅の状況を見て良い提案になるかもしれない。何も洗うことなくとも住めるならそれでいいかもしれないし。情報を頂くことが個人と個人になることが無理なら、個人とネットワークで取れるのも大事ですね。友の会見たいのがあって買った人に会員してもらって専用のパスワードで情報をいただくことは最近やり始めた。使ってもらう年代の人にはたくさん使って貰おうとしてる。高齢者には使われ難い。今の 70 年代の人には無理だが、これから 10 年経ったらずいぶん使えるようになる。一気にそのシステムは普通になるとおもう。

「ネットオーズクラブ」。役に立つ情報が乗ってある。

○キム：生活マネジメントのユニバーサルデザインについて

●小野：社内ではハートフルデザインでかなり昔から呼ばれた。高さを低くしたり、段差なくす、ぐるま椅子でもテラスから入るような。

○キム：健康配慮

●小野：最近話題になるのは空気室、空気配慮の事。壁にビニルカーバーを使う場合が多かつが、接着製で息苦しい時もある。国から決めた基準の 1/2 で。千葉大と一緒に研究を行っている。

○キム：生活の機能性を確保は

●小野：面積の細かいこと。住空間の機能性。色んな提案ができますということ。

○キム：良好な景観形成

●小野：積水ハウスは全部やっていること。

○キム：コミュニティの醸成・維持

●小野：販売促進、隣人祭りやイベントなど運営していること。名札付けだけで名前を呼べ安くなる。販売だけのイベントならそんなことはない。

○キム：

●小野：買ってもらったら終わりではなく買っていただいた人でせめて 1 年 2 年経った人にもサポートをすることも我々の義務だ。とか社員の方でも私が買ったところまでフォローしてもらえらるんだが積水会社の魅力になるんだっていう姿勢。

それでまちづくり憲章を作ってまとめた物。

○キム：コモンシティ星田について

●小野：これは大阪府のコンペで優勝した案です。これ

はデザインを提案して優勝した。土地をかう権利を得た住宅地。同じようなここは共有地を沢山持っている。四方津はエレベーターを共有するがここは緑地を共有する。不動産部分を共有地として持っている。分譲は終わった。自治会を運営する人と話して賞をもらった。ただこのまちの事

○キム：湯の山に行こうとするが。

●小野：現状の事は連絡が取れると思う。担当者が全部一緒ではない。ここはずっと販売するのではなくて住民が使える菜園とかにも土地を転用して住民の人に共有地になっている。

●小野：共有物にするのはいろいろ方法があるが自治会が買うのは難しい。市の持ち物にするとか、市有地をレンタル的菜園みたいな物にしたり。住民が使う様になる。そうするとこの団地の専用物にはならない。外部から来る人を許容するのかしないのか。今は積水の共有物になっている。

○キム：

●小野：これは四方津でコミュニティの醸成企画。コミュニティ企画をやろうとした。Nx 豊かー軒一軒豊かな住環境を作ろうという企画。庭に樹木を植えることで木陰ができるような北側の土の温度も下がる。一棟だけでは無理なので皆で協力しながら頑張ることによって最終的にはこういう環境づくりができる。車の温度すら上がらない。しかし前の家の木がないとできない。沖縄の住宅みたいに。防風林。木陰を作ろう。しかしまわりの家が協力しないとできない。試しに温度を測ってみよう。

○キム：まちの景観にも繋がる。

●小野：風が繋がって来る。景色がつながってくる。まちに繋がってくる。私だちもやってみようとか波及効果があることをセミナ開いたり。コンセプトを話しても 15% しか覚えてない。そこを上げてみよう。設備危機もそう。暮らしのサポートにも、入居者の意識が変わって来る。非ひとりが気づいて貰う。体感温度が大事だから始まる経験をしてもらう。一回分かれば自分で努力する。行動に移す。セミナーで気づいて動く。一個一個に測る。競争した。共用情報への気付き、今度共用の気付きになった。関係知り合いになる。住宅地では固い結束力、またかなり防犯にも繋がる。知り合いになるのがまた意識付けになるんだ。

○キム：今年は特に節電のこともあるので。

1 h41m ●小野：まさにそうです。グリーンカーテンのつけ方を教えてくださいという要望の電話が来る。セミナーのために。実際スケジュールを組んでオーバ窓の暑さを測る。採寸→スタレを設置→訪問調査→最後に経験したことを聞く。こまめに密には行けるかということ

というのが難しいと思う。夏に3回イベントの中で何回かされようと色んな所から聞いている。室内外の温度が図れる温度計。両方の温度計を見て涼しければ窓を開けて暑かったら便利。それを設置してもらおう。自動的に温度記録される。この部分の涼しい空気が入る。

○キム：どこで開いたのか？

1h53m●小野：四方津はこれからやらない。販売センターがあるところにはその場所を借りたり。簾も付けていこう。一回目の温度測定、簾だけ、個別の聞き取り、家に伺って直接話して、外気温。冷気を取り込んで熱くなったら体感的に10時になったり、

●小野：名前だけが隣人祭りで集まること。

●小野：中町台は他のとこと樹木の数が違う。竣工して3年経ちますが、今も緑の中。

○キム：選択した理由は？

●小野：1回やったノウハウを生かせる場所がないか、のところここ。しきちにゆとりもあって、それをこう建てる。ここがクールスポット。南を向いてるので。コンセプトをきちんと説明しないと四角のまとまった庭がほしいとか。そうではないです。緑のスペースを置くことで冷たい空気が入るし、中の部屋からも緑が見えますよ。奥行きのある緑が見えますよ。くつつく隣の家の窓だけですと。

○キム：いつ分譲したのか？

●小野：2007年に入った人が2008年の8、9、10月にセミナをした。

○キム：ニュータウン問題についてどんな対策をしているのか？

●小野：URの団地を回収して全部ではないが一戸建てにする。UR団地自体をリニューアルする。その横に戸建ても住宅が入る余地があるかどうか。

店が出ましたから、呼んでくるのは難しい。どうすればいいのか、交通をどうするか、ミニマム単位のsharecarが成立するのか、それはどこに置いとくのか。お店を設けずに来てくれるサービスを医療であったり、そういう業種の人に来てくれるのか、一日滞在してもらおうとか。訪問して様子だけ見に来てお昼材の届けもやる。そういうサービスの可能性もあるのか。コンビニが来てくれるのか、を調査中。

でも我々はハードルが高い。そういう部門を持ってないので。ただ食・医療・交通なのは明らかなことでじゃ我々はどう言う会社とお付き合いをするといいのかと。というところなんです。

○キム：協力してもらう会社を探す感じ。

●小野：そうですね。子会社化することも考え中。

○キム：四方津のスーパーは積水所有？

●小野：そうです。最初から土地まで購入する進出する店舗は少ないと思います。レンタルが多い。土地は賃貸で建物はスーパー所有。

○キム：

●小野：湯の山の特徴はコミュニティホールがあって、子供用の図書館や畳の部屋、等かなり大きな集会場がある。集会場、テニスコートは全部市の持つもの。実際管理は管理組合。タウン紙を作ってまして、情報発信をしています。1年2,3回を作った。

## アリング NO.7

ヒアリング対象者	小野
対象者所属	積水ハウス株式会社 設計部 東京設計室 課長 一級建築士
実施日時	2011年 5月18日 (水) 13時00分 ~ 16時00分
場所	東京都渋谷区代々木2-1-1
ヒアリング内容	グリーンヒールズ湯の山 コモアしおつ コモンシティ星田 コモンガーデン仲町台 コモノテージ弥生が丘

## ◎見学

### 1. コモンシティ星田

計画段階でアイデンティティ

### 2. コモアしおつ/コモンガーデン仲町台

環境セミナー緑の維持保存

### 3. グリーンハウス湯ノ山

住民のサークル活動

### 4. コモノテージ弥生が丘

緑の所有と管理を分けた仕組み

**\*各現地を訪ねてまちに現在もまちとどんな関係をしているのかについて**

**話を聞きたい。**

## ◎関連資料（各事例共通）

### ①各開発の経緯

一段階的な変化が見れる図や写真

### ②図面

## ◎質問事項

**\*共通質問：いつから事業を初めたのか／そのきっかけは／継続の有無（無ならその理由）／収益の有無**

### 1. コモンシティ星田

① 建築協定運営委員会を結成したきっかけは？

② 他の地域ではできない理由は？

③ 他の地域でチャレンジしたことがあるのか？

④ 具体的に開発者がどんなところにどんな事をしたのか？

⑤ 住民方にヒアリングした結果があるのか？あったら見ることが可能なのか？

⑥ 「資料」建築協定の内容

⑦ 積水ハウスにとってはどんな利益があったのか？

## 2. コモンガーデン仲町台

① スケジュールを見ることができるのか？

② 住民のヒアリングをもらうことができるのか？

## 3. グリンハウス湯ノ山

①「企画段階から当社内の専門家派遣」とかいてあるが、どんな形で参加したのか？

(EX 住民との時間調整や専門家農業だけの専門なのか、都市計画、建築関連の専門家なのか)

② 何を教えたのか？

③ 他のところは行わないのか？その理由は？

## 4. コモンテージ弥生が丘

① 管理組合を立ち上げる時に開発事業者はどんなことをしたのか？

② 住民とどんな関係をもっているのか？

③ 企業の利益につながっているのか？

---

### ◎詳細内容

○金：段階的開発の図面を要請した。

●小野：販売ごとの設計図面とかはありませんね。1 期がどこでとか。

その町によるのではないのでしょうか？

町の順番ではない。この全部で1丁目ですけど、この端っこは後で工事をしていて、後で魅力的なこういう外周道路を内側を分譲してありますね。魅力の公園から近い場所を作っていて、この端っこは道路の形状もイビツになってくるので、前の状況を見ながら、変えることもありますね。実際にしおつの、この間持っていたパンフレットを見ていただいたトリクバルトは途中で道路形状を変えまいるので販売の様子を見ながら、変えていくことはよくやる事ですので、分譲としては整形にきれいに区画割りされた公園や駅から近いところを売り始めていくと。

○金：公園は市の所有？

●小野：そうですね。中の公園とかは役所に移管すると。一見戻す。公園をつくる工事自体は積水ハウスがやりますが、後の維持管理とかは行政が維持管理する場合がおおいですね。徐々に民間企業が共有地とかそういうのを持つ面は難しいので、なるべく、積水ハウスもそうですけど、その共有地をしなして行こうと。しなくても美観が維持されるよう何か工夫をして行こうと感じになっ

ていますね。

○金：ここのコモアプラザの場合は資産価値があるでしょう？

●小野：建築物自体は当社が施工したけど、中に入ってる店舗は入ってきてもらってる。これも分譲地ごとに性格が違うが、難しいところですね。

○金：ここは積水が持つ土地？

●小野：ここはもう渡していると思います。今は商業施設が土地を持つ可能性が高い。商業施設の誘致を良くしますが、商業施設側で見るといきなり土地を購入するのは非常にリスクが高いので、最初は建物だけ入ってある時継続的に利潤が得れると分かってくれば、底地の土地を買う。段階的にされることが多いですね。いきなり土地を買ってしまうと売り上げがダメで処分することは難しいですね。

○金：でも積水ハウスがずっと持つと赤字になることですね。

●小野：ずっと持つと赤字にありますね。だから、住宅の開発事業者としてはあまり事業スパン自体を長く行かせたくない。ここ中は1000戸超えますけど、当初の計画だともう少し早く完売したかったところですね。ですけど、10年以上やってしまったので、事業としては税金も払っていかないといけない。

○金：税金が高いですから出来るだけ早く売りたいことですね。

●小野：そうですね。税金の問題だけです。税金が高くなければ、コミュニティのだけを考えれば、事業も長くゆっくりして行けばいいと思います。

○金：税金ですね。

●小野：そうですね。ここが売れ残ったところですけど、税金を毎年毎年積水ハウスが収めないといけない。税金が安くなると本当のまちづくりがしやすくなる。そんなに急いで売る必要がないので、例えば空いてる土地を菜園として使ってもらったりですね。ちょっとした子供用の公園とか広場にして利用したらですね。

○金：そうするとちょっと安くなりますか？

●小野：土地の名目が宅地だと変わらないですね。国の法律でそれをもし変えることができれば、もう少し長く民間業者としては出来るかもしれないですね。大きい開発をするときは事業のスケジュールとしては短かくしていきたいのは本音の所だと思います。だから色んな県でやっているような20戸、30戸、小さい開発はですね、出来る限りに1年間で、全部完売しましょうと。目標は建てていますね。

○金：そうなると大きい開発はあまりやりたくないでしょう。

●小野：そうですね。担当者、ここに張り付いている個人としては、できれば早く売りたいかもしれませんが。でも一方こういう大型物件を手掛かと言うと一つの街として、長く残って行くから。だと思いますでしょうね。これは小さい工務店さんの小さい単位のできる仕事ではないですので、やはりハウスメーカーのような責任とか意識があったと思いますね。

○金：質問の順番に行きましょう。

●小野：まだ販売中なのグリーンヒルズ湯の山、コモアしおつ、コモノンテージ弥生が丘は販売店がまだ残っています。今の段階でどういう工夫をしているかとか、自治会さんとどういってお付き合いをしているかというのを聞いていただけたと思います。星田と中町台は販売が終わりましたので、担当者はいません。今どうなっているかを分きたい時は「星田」は自治会、これは3年前、2006年表彰されました。すまいの街並みコンクールという維持管理の諸章みたいがあって、その第一回の国土交通省の第1の一等賞を受賞しています。大阪の交野市に連絡して、自治体の方と話したいということを伝えて、

○金：自治体を運営する方を頻繁に変わると聴きました。つくる時の方いますかね。

●小野：きっと受賞された方はできた時からのお住まいの方なので、その方は全部経営をご存知だと思いますね。社内の知ってる人間がいますので、連絡します。全体の予算とか、金額面も書いてありますので。

○金：この予算は積水ハウスが出したのか？

●小野：いいえ、積水ハウスは一切関係していません。自治会主体です。自治会費で住民のなかでやりとりをしていると。

○金：自治会をつくるときに積水ハウスも協力をした？どこの部分をどんな仕掛けをしたのか？

●小野：そこの部分はどこでも共通しています。例えば建築協定運営委員会というものがありますけど、建築協定は入居者が一人の段階で作りますので、その段階で一人の名前で資料の作成は積水ハウスがやります。それを建築協定自身はそうですね。ここで積水ハウスが申請をしてやります。その建築協定を支持していかないといけないので、それは自治会次第で継続して行くのか、途中で打ち合わせをしてやめるのかというのは住民の意志中の意思決定ですね。立ち上げのだけです。

○金：ここが成功はした理由は？

●小野：ま、成功の形がいろいろあると思いますが、街の骨格、これが一番最初の計画だと思いますが、まちの計画からですね。緑地の計画とか位置管理のところですね。こういうのを街の中に組み込む。部分的には役所の

土地にしているところもあるし共有しているところもある。これを共有している緑を自分たちの毎月会費で維持管理していく訳ですね。すごくお金がかかることはありますけど、自分たちの街を自分たちで守ろうと。守る対象がある訳です。そこだと思います。守る対象が多い。そこはお住まいの方も他の分譲とは違うと、**自分たちが住んでるまちはすごくいいまちだと。それをすごく持たれると思います。多分その点が普通の分譲地だと違う。まちの計画段階でそういう要素を組み込んだまちがかけ**る**か。**

○金：そういう共有地を普通は作らないですか？

●小野：普通は作らない。

○金：ここができた理由は？

●小野：計画段階から共有地を作った。販売の時もマンションのように皆で共有する場所がありますよ、その管理費が発生しますよとして購入をしています。

○金：なんで共有地を入れようとしたのか？

●小野：やはり他の分譲地との差をつけようともう一つはこれが大きな理由ですけど、この分譲地は特別に大阪府のコンペ、コンペの物件です。他の業者さんと差をつけたいと勝てないので緑があるのとか、水が流れるのとか盛り込みたいですけど、一番盛りこんで市の公園にしてほしいそうすると住民の方々も払わなくていいですから、一番の理想はその計画は書いて、そういう水、緑の部分は交野市に負担をしてほしいのが本音でしたけど、税金・管理費が増えるので、それはだめですよ。じゃ仕方がないから、共有地にしましょう。積水ハウスも持つことはいかないので、その流れですね。一番ベストのは市が持ってくれることです。

○金：1989年でですけど、自然の大切にしたときと関係ありますでしょ。

●小野：ありますね。これをやるときは日本中にバブルを知らなかったです。景気がよかったので、こういう魅力あるところにお金をかけよう、とにかくいい街をつかって行こう。当社もこのビックスケイルが多いのはこの時期ですね。この時期はバブルは意識していないので、とにかくいい街をつくろうと出来上がる直前にバブルが崩壊していましたから、販売が長かったですね。もっと早い段階にできてれば、早い段階で完売をしたんでしょうね。それは裏腹ですね。**早く売ったら自治体の方がこれを理解するので、ひょっとしたら、こういう共有地持つのは嫌だと言ってたかも知れないですね。**

○金：こういういい街をつくりましたが、どうしてまた作ろうとしなかったのか？

●小野：痛いところついていますね。一つは**時期の問題だと思います。個人的にまちづくりをする人間として思う**

**のは時期だと思います。お金をかけてもとにかくいいまちをつくれればいいんだと思い、大きなコンペにはたくさん応募していましたし、コンペ自体も多かったですね。**国や県等多かった。コンペに通ったら実現をしなければいけないので、そういう流れでコンペでいいものを提案したのですね。これが採用された。これはいくつがあります。ちょっとバブルを堺に「あまりお金をそこにけるのは難しいよ」という段階でコンペ自身が少なくなって、応募するときもある利益を生まないとこれは事業としてダメですよ。同じ敷地の中に 50 戸住宅地と埋めて、後は緑地になものが時代が悪くなると 100 戸入れないと行けなくなっていく。その時点でなかなか質が落ちます。そういう事が多いです。どうしても利益、コストを考えますので。という流れになってしまった。我々もそういう気持ちになるし、行政としてもそういう大きな開発のコンペ、良い提案を選んで採用することが少なくなった。後はどういう形でまちづくりがされていくかというところある敷地が売りに出ている、それを競売にかけ、それをコンペ形式にして積水ハウスや他の数社も応募する。売りにした人は一番利益が多い発注するわけです。当然国がやらないで、やはりコストの問題、利益の問題が先行するので、そこのできるまちっていうのはどこかしら、お金の問題が根っこにいますね。

□行政のような中立する主体が存在することで企業は役割を果たすことできる。企業自体では市場の論理では役割を果たす事ができない。後は一人一人の倫理を強調するしかないかも。

○金：積水だけでコンペにやらないで、できるまちづくりは無理でしょうか？

●小野：コンペ形式ではなくてもいい街はできると思います。1 年 1 個とかではないですけど、いい街はたくさんあると思いますよ。だが、今回はコミュニティの質ということで、この 5 つを紹介しましたけど、まちづくりの点でみると魅力あるまちはまだたくさんあると思います。

○金：他地域にもこの仕組みをチャレンジした事がありますか？

●小野：仕組みというのは、建築協定だとたくさんあります。

建築協定は罰則が非常にゆるい、当社もやめようということもありますね。基準を守ってくれなくて、家の人に対して、取り壊してやり直しなさいとか、裁判になるとそこまでの強制力が持てないのですね。そうすると他の

守ってる人達が損をする形になるので、我々としては申し訳ないのですね。それなら最初から建築協定を定めずに緩やかさをオッケーをしたまちづくりがいいのかなとか流れにもなっています。理由としては罰則規定が非常にゆるい。

○金：星田のいいところは共有物と建築協定が一緒になったからよかった。

●小野：建築協定だけだと各個人個人になりますので、あの、「私は知りませんよ。」言い切れるところがありますね。ところが共有地を持っていると全員でそれを管理する義務があるので、お金、管理費を払わないと行けないですね。義務づけられるのです、「私は払えません」といえないですね。その違いがありますね。

○金：管理会社は子会社？

●小野：ある場合もあります。マンションの管理会社みたいに任せる場合もありますけど、継続やって行くのは自治体の選択になりますので、安く管理をしてあげる業者さんがあれば、替えられますね。そういう場合はたくさんありますね。

○金：じゃ、自治会と話をして行くほうがいいですね。

●小野：私の先輩で、立ち上げ時からたい人から、資料とかもどこを調べれば分かるとか教えてくれると思う。調整次第です。忘れてしまいうので、今電話します。高田さんですので、星田ははるかにたくさんの情報をもらおうと思います。コンペの時から販売終了まで約 20 年間やった人です。私はコンペと販売だけです。

●小野：5 番ですね。ヒアリングをまとめたやつがあるのかは分かりません。高田課長さんが多分自治会の紹介をしてあげると思います。て、うまく行けば 3 人で現地で合うと。それも可能だと。建築協定の内容とかも詳しくやってくれると思います。7 番のどんな収益があったのかについては、こんな良い分譲地があるといえる、誇りを持って紹介ができることだと思います。多分色んなところで我々がこういう写真を使いますし、企業の代名詞になる分譲地をいくつが持っていることだと思いますね。企業の代名詞を持つことと持っていないことは大きく違う。行政に対しても同じ。星田をやった積水だから信じていますというような、よく言われますよね。でもお金ではなくそういうメリットですね。あと、これは個人の意見ですけど、20 年前に無電柱をしたんです。ですので一番初めて星田のいい事例がありますので、今色んなところで無電柱のまちづくりをしている時に、殆ど星田でやった例を説明して、行政との話がしやすい。同じ方式ではないけど、詳しい話まで、ウチらができるのはこうやったノウハウがあるからだと思います。

○金：目に見えない効果があると。



●小野：はい。お金的にすごく利益を産んだ事例でもないと思いますね。社員にしても良いまちがある、星田がある、六甲アイランドがある、九州のももちとか同じ時期に作ったまちがあるのを全社員が知っていて、私たちの会社はいい街を作ってきた。その誇りを持つこと、その意味でも貢献してきたと言えますね。それも大事な点だと思いますね。僕なんかもその点ではいりましたから。

○金：中町台の開発スケジュールとかありますか？

●小野：コミュニティの質がすごく独特ですけど手法としてはスケジュール組んでいろいろやったり訳ではないです。

○金：四方津のスケジュールは？

●小野：探せばあるよ。結果的にここを緑にする、その前の計画ですね。緑を中心にした計画ではなく宅地割して開発すれば販売はできますけどあまりここで私が説明するほどの団地にはなってなかったと思いますね。それを N x 豊か（エヌバイゆたか）に変わったっていう企画はなったと思いますね。スケジュールは短いと思います。工事を何年間かけてやったことはないの、短いです。

○金：変わってる図面をいただけるか

●小野：担当者の人しか持ってないと思います。多分ない。資料としては一番少ないと思いますね。写真も個人で特定できない。我々自身がそれを使えないです。ま、インターネットにも載せたいですけど。見ていただくことは問題ないですよ。でも論文に乗ってもらうのはちょっと無理がありますね。

○金：セミナーの写真をいただけますか？

●小野：はい、写真ですね。後で送ります。

○金：セミナーのアンケートは？

●小野：セミナーの編集した内容でしたらお渡しできると思います。要約したら何さんは何を言ったとか。個人情報渡すのは難しいですが、、、（困難な表情）多分大丈夫でしょう。ちょっとお待ちください。

●小野：仲町台は資料を探してみます。またメールで送ります。

○金：四方津のセミナー資料ですけど、それは載せてはいけなと言われましたが。

●小野：あ、印を付けたことか、は大丈夫です。写真とかがいけないことです。こういうヒアリングをするときにしゃべったことを載せる事は大丈夫ですよ。

○金：対象になった住民が選ばれた理由は？

●小野：これはやり方として、全員の方々に一応ポスティングをして帰ってきた人です。興味ありますか？そういう話を話す会を設けますけど来ませんか？ということをお願いした方々に測定とかをやりますけど同意してくれますか？に同意した人を対象にしてその基準

になった人を基準にしました。

○金：販売店にいらっしゃる方と話をしたいですけど。

●小野：一回いらっしゃることがありますから、面識もあるし、もう一回同じ人にお会いにしてもいいし、ここは一番古くからやっていた人はキャリアがある人だと思いますけど、今はもう違うセクションに行ってきたところにいる方は若い方じゃないかなと思います。そうするとまちを作った 20 年前はどうでしたかの話しは、私はちょっと分からないというか、先輩から聞いたことを言ってくれるかも知れないですね。資料、1 期はここ、2 期はここをやりましたというスケジュールの図面は私の方で持っているかも知れません。

○金：向こうに行って頂きます。

●小野：このセンターがある時は大きな壁に貼ってまりました。

○金：じゃ資料はその時にもらいます。また、この真ん中は家を建てませんか？

●小野：あ、ここは販売センターさえあれば、必ず売れますから。まずこの山峰をやって、16 年前もないでしょう。皆一番住みたいところですから。一番便利なところですので、あとここですね。ここは売りにくかったところですね。向こうに行ったら何か資料があると思います。我々よりは。一応一回行ってもらってなければまたなかったことで、言ってくれば、今担当を外れた方に声をかけときますが。

昔から関わった人で、今違うセクションに入っている人で、設計もでき営業もするひとです。一回会ったほうがいいですよ。ここに住んでるんですよ。家がしおつです。その人は松田さんです。松田さん、高田さんと一緒に紹介します。一昨年私が隣人祭りを開催するときに一緒にやってもらった人です。町田にいるのかん？松田さんに関しては一緒に打ち合わせもできます。現地のほうが資料が多いとするなら、あちの方がいいかも知れませんね。松田さんにメールのアドレスを送ってもらって、CC で送ってもいいですよ？

○金：グリーンハウス湯の山の場合は

●小野：湯の山の資料はリフレットの資料がありまして、ちょっとこれをお渡しできます。これはこの隣人祭りま、お祭りですね、まち全体が歴史が長いので、こうしてやりますけど、自治会のお祭りも十分何回もやっていますので、写真がありますね。ここはすごく中がいいですね。住宅の方々が、住民の紹介とかも載せています。これが構成図で我々が現場に行くとここまで行くんですね。ここも四方津と同じく斜行エレベーターがあります。四方津と湯の山は西と東で非常に似た感じのまちづくりになっております。この斜行エレベーターで上まで行っ

て車の人はここに行くんですけど、四方津と湯の山と違うのはこの上がり部分がセンターの位置づけにはなってないですね。四方津は上がって一番賑やかな場づくりかたですけど、この場合は道路の構成上ここが一番、ここがコミュニティホールっていうこれですね。普通の分譲地の集会場としてもかなり大きい施設です。中で調理するところもできたりとか、ここの管理をするのは自治会です。エレベーターも同じく自治会で管理している。これからどうやって管理していくかはこれからの大きな問題。でも利用率をみると湯の山の場合もこの道路を使っている場合が多いです。自転車のひとか。実際使っている方は下に小学校とかこの区域外なので、こどもたちの通学に使われていることが一番多いですね。ここはバス停だけです。だから非常に弱いです。ここが中心に成り得ないですね。ここに住んでるひとにとってはこっちの道路もありますので、このままこう降りていくと。またここに温泉が出ます。

○金：企画段階から専門家がいると書いていたが。

●小野：企画段階の専門家派遣っていうのは、企画からよりも販売が停滞した時に専門家を入れるようにしたと。ここに貸し菜園、この斜面もこの二つも積水がまだ所有しているんですけど、これは住宅として販売できます。ここの斜面ですので、住宅地図面としては難しいですけど、販売しようとするれば、販売できます。でも販売はしてないですよ。でも管理しないと草っ原になってしまいますので、何かしないとといけないとまちの魅力に置換えようという時に専門家をここの中に派遣したと。農園作りの専門家。

○金：積水の関係者？

●小野：積水の人です。半分ぐらい農業をやっている専門家です。いろんなところに行って農業のセミナーをしてNHKとかにも出たりした人です。沢山社員がいるので、中にはこういう人もいますね。彼なんかがちよっと変わった人ですけどここで農業、菜園セミナーをここでやります。で皆で野菜づくりをしましょうとかっていうことを集まって来てもらって皆でやって行ける専門家ですね。

○金：参加している人は多いのか？

●小野：そんなに多く無いです。何10人単位です。あまり誰でもできる単位でもしないで、彼のなんですけどきちんと継続して行きたくて日常菜園だけでも自分の好きなときに来て自分が好きなときに旅行行ったりする人はもうダメでちゃんと面倒をみる人だけにしたいと。決して参加してる人が多くはない。まだ部分もこの辺しかない。増やす可能せもあります。我々も長く持っている税金ばかり掛かってくるので、もう住宅として販売でき

ないなら、宅地に諦めて菜園に戻さないといけないなということも考えています。

●小野：菜園が踏み込まれている分譲地もありますからね。つくばの一番新しい事例とかは確かそうですよ。住宅地だけではなかなか魅力ができないのはどうやら正解なので、今後色んな住宅地が出てくると思いますね。その一つがこれですね。この法面も手付かずの状態だと生えにくかったですね。地盤に土の質があまりよくないので、土塊斜面がずっと長く見えてて、分譲地の美観として良くないでした。この法面を緑化しようと思ひまして、緑化のプロ、あまり植物が育たないところの緑化を研究されている方にお手伝いをいただいて我々の社員にも緑化の専門家がいるので、一緒に協力をしてこの緑化に努めています。

○金：定期的に行く形の？

●小野：そうです。所属は本社に勤めています。定期的に行ってアドバイスをします。

○金：この斜面も住民が主体で？

●小野：そうです。ここの団地が面白いのは緑の管理をするグループがいっぱいいる。その人達の活動の場所にして上げてるのですね。緑になって行くのがとても好きな方なので、自分の宅地内だけではなく公園の緑化とか以前からされた方に声をかけて「ここも一緒にやりませんか？」かと声をかけたら、一緒にやりますと言うってくれているので、管理の主体はその方々にお任せをしています。このグリーンクラブがあります。ここが前は土だけでした。今は皆と一緒にイベント的に植えて、それを継続して育てようと。ここに経緯が書いています。

「私は100年経ってここが森になってほしいですよ。ここを通じて住民同士の交流ができてほしいと」

○金：これは積水さんが声を掛けたことですか？

●小野：そうです。われわれがグリーンクラブっていうことが存在しているのを知っていましたので、一緒に緑化しませんか？と声をかけました。初期の苗木とか土のやり替えとか一切積水が出しましたから。一番問題のは水割りの管理ですので、それをグリーンクラブでやりませんか？と当然我々も定期的に伺いして季節ごとにイベント的なことをやったりとかちよっとこら辺が緑がダメになったらまた見に行きますよとお約束をしますね。

○金：販売終わっても続くつもり？

●小野：グリーンクラブが存在しますので、これは継続します。多分期待ができるのは会社との付き合いより、個人の専門家のお付き合いがどんどん濃くなるので、そういう意味では本社の人間って動き易い、何かの利益に直接つながらなくても様子を見に行ったり出来るんですね。直接の担当者になってしまうとやはり、物売る

以外の仕事とかはなかなか認識してもらえないので販売担当になった人にここのメンテナンスをしてくださいというのは非常に難しくなるんですね。言ってる間に販売がおろそかになってしまうんです。中の担当者の人が自分以外のことを探っていくのは本当はやりたいと言っても、なかんか上司に言うのは難しいだろうなと予測しています。今難しいですと言われることもありますので、だからこそ本社の動きやすい人間がこの方々と付き合いをしてくことも、販売が終わっても関係が継続していく可能性もある。これが我々の仕事かなと思います。これは公開ホームページにも見ていただけます。四方津も湯の山も畑の写真とか全部乗っています。5つの訪問ヒアリングも参考にさせていただけると。では見てください。農園と草が生えないような緑化を教えました。他のところは問題を抱いていない。緑が生えないとかの問題はないし、菜園に関しては色々空いてる敷地に菜園をしたいけどとかはいろいろありますね。でも他のところの問題はあまり長期的に考えていません。人宅地だけをイベント的にもう販売したらすぐやめる。販売方が多いので。

○金：見せることだけ。。

●小野：そうです。それは逆にコミュニティに余計に悪い方向にある可能性がある。ここみたいなきちんとかクラブの活動に基づいてやる方がいいと思います。

○金：土地代は別に払うのか？

●小野：グリーンクラブ会員加入だけです。会費だけ払って、継続しない方はお断りします。登録費用はなくて、住民であって会費を払えと。道具とかはうちから寄贈したこともあって、グリーンクラブで購入したこともある。もともと持っていることもあるので。作業小屋を作りましたので、そこに全部いれています。資料とか、全部。我々の専門家が行っていろいろな専門家の方と打ち合わせをして分かったのは住んでる方でも専門家が何人か住んでると。プロみたいな方がいるとその人達を中心になってやっていってもらってると。プロならではの意見交換もされてるとか。今年はさつまいもができないとか、連絡取りやっていると聞きました。

○金：実際見に行きたい。

●小野：そうですね。CCで私の名前を入れていただいた形で。でも私が担当者で顔の認識がないと思います。この人を紹介してもらったらいと思います。

○金：会員が何人？

●小野：多く無いです。10家族ぐらいだと思います。

○金：さき、敷地が大きかったと思いますけど。

●小野：多分ここの会員と違うともいます。ここを管理する人達とここを管理する人達と違うと思います。ここはかなりボランティアみたいな感じでやっているの。

両方ともグリーンクラブですけど、実際に担当するかた達が違うと。菜園の場合は厳しい基準をしているので、10家族ぐらいだけ。これはボランティアで引退をした方方でやっていると思いますね。ぜひぜひこのへんも聞いてみてください。全部これも同じ内容になると思いますが、エリアマネジメントの部会があって、その時にこのまちを紹介してもらった資料です。これ全部外部の人に紹介しましたから、この辺の情報も全部使ってもいいです。コミュニティマガジンもあるので、継続しているかまだ分からないですが。まだ販売していますからやっているとは思いますが。住民有志、おまつり委員会とか、グリーンクラブとか色んなクラブがあります。楽しくクラブ等でおられるので、積水に頼らずに結構自分たちで運営をしたり、楽しんだりおられるようです。

○金：自ら作ろうとしたのか？

●小野：そうですね。お祭りやろうと。

○金：他のところはなんでできなかったのか？

●小野：ほかのところは細かい自治会があって、自治会がやるんですね。例えば児童部とか婦人部とか、それぞれに活動するのが多いですけど、ここはたまたまそういうお祭り実行委員会とかテーマごとにやっていますね。ここの特徴はみどりのグリーンクラブに関しては積水が販売前の空き地区画を水田や畑にしてクラブの会員に貸し出ししていると。固定資産税は積水ハウスが払う。まだ宅地なので払っています。マガジンがおいてありますのでぜひ、見てください。これは緑の活動とか、これも現地に行けば教えてくれると思いますが、住民達がいくらはらっていますか？きくと年間6万円で共有施設を管理費、エレベーターとか共有の緑地とかがあるので、一つ、汚水処理場を持っているんですよ。山の上にこれが40%で一番大きい、また他の管理費が…ケーブルテレビの視聴もしますので、それ。街路道がシンプルになっていると知らないですけど、防犯道でしたら、払う。。。よく聞かれるのが年会費はどれぐらい取られるのでしょうか]です円。後はまちの特性によって何がどれぐらい比率ですか？ですね。

○金：誰に払うのか？

●小野：自治会ですね。あ、管理組合ですね。義務ですから、

○金：ないところもありますか？

●小野：ほとんどありますが、ないところもあります。共有物を持っていないところは管理組合を立ち上げなくても自治会だけで問題がないですね。

○金：星田、四方津、湯の山は管理組合がありますね？

●小野：共有物を運営するための管理組合をつくるって言うのが一つのノウハウですね。自治体だと「俺は加

入しません。」と言えるので、そうさせないように強制力です。積水が管理組合を立ち上げる前の準備はします。まず管理組合を立ち上げないとまわりませんよと伝えて、どの準備・条件が必要ですかをノウハウとしてお伝えしますね。建築協定とよく似てますけど、途中で止められるんですけど、管理組合をやめるというところで共有物をどうするか、権利の問題に繋がるので、ちょっとその性格とは違いますね。一番大事だし、戸建て建築をする我々はもっとうまいことはないのかと。マンションの方はスムーズですね。払う方もあたりまえだと思うし。戸建ての住まれる方にとっては意識が低い。それで6万円払うことに関して、どうして？と言う方もいる。共有前はお伝えはしますが、払う段階になったときにそんな払うの？といらっしゃるんですね。

○金：**コモンテージ弥生が丘ですね。**

●小野：私は現場にも行ったことがないんで、情報としても少ないですね。2010年秋から販売し初めましたので、まだまだ新しいです。ま、このへんまでは行くのかなんていう事なので、家の数も少ないです。だからどんなお話を聞いて行かれるかというのはあるんですけど。自治体の活動も本格的にやってない。

雄一我々がやってくるのかは「弥生が丘キズナクラブ」という物を立ち上げて、住民の主体ですから、当社の弥生が丘と弥生が丘のエリアがこうあったとして、コモンステージ弥生が丘は一部なんですね。タウンの中で。ここだけで狭く語るのではなくて、入って来ていただいて、周辺の住民、弥生が丘に住んでる住民も参加してくださいよ。

○金：もっといいことだと思います。ここだけだと鍛接すると思いますが、この方法がいいと思います。

●小野：おのグルッピングごとと大きい単位の弥生が丘、積水のここだけの弥生が丘ではなくて、無理なんですね。当然管理組合が出来上がってくると思いますから、こういう事と位置づけていきましょう。優の山グリークラブ等他のところと連絡をしながら、管理組合の動向力を運営していこうと。積水は其中で何をするのか、この形が多いです。当初2年間は事務局として、運営を手伝います。火災ボスティングとか場所の確保とかイベントするときのお手伝いとか、事務局として当社の2年間はやります。やれば、ここで自主運営をしてくださいよ。ただ、2年間は売り切りたいという数字ですよ。これまでの分譲地みたい販売できなかったら2が3、4、になる可能性もありますね。**販売する間は良い会ができると思います。でもそれが時間が長ければ長いほどその組織は色んなノウハウをもらいながら組織として成熟できると思う。本当に2年間で完売してしまうとあまりノウ**

**ハウを言い切れずに出発して行かないと行けないので、ちょっとしんどいかもしれない。**

○金：新住民と旧住民が会える機会をつくることは大事だと思います。

●小野：だからここも隣人祭り春とか開いたりするんですけど、このお客だけでもないし、このまわりの住民誰でも参加できる。ここだけはちょっと少ないですね。「もっと広い範囲の人と知りあいになりましょう。」が目的なので、ボスティングみたいなのは全部やっていけばなど。

○金：このまわりは全部戸建て住宅ですか？

●小野：ここでよくやるのはここは積水がやりますよ、ここは大和ハウスがやりますよと。と言ったときにここまでメーカーの協力できるかというのはまだ販売のわれわれが区域を持っているときにこの人達まで声をかけたときに顧客を奪われたという意識になってしまうんですね。その事は向こうの会社もそう思う。趣旨としては掛でいいですと思いますけど。

○金：ここに書いてあること全部やりますか？

●小野：そうですね。焼き芋とか、歴史を知りましょう、自然環境を理解しましょうとか、一緒に歩きましょうとか、一緒に楽しんで分かれ会いましょう。隣人祭りと分けてますが、一緒にね。一緒にしましょう。これの狙いはコミュニティの造成、熟成していこうと。この趣旨でやっていこうと。

○金：歴史を教えますか？

●小野：あまり深いところまではできないけど、一緒にまちを歩いて、その歴史があるような地域であれば、歴史だけではなくて、どういうお店がありますよとか

○金：これから住む地域を知ることができるきっかけをつくることは大事だと思う。

●小野：そうですね。歩いてコミュニティペーパーとかを勝手に配られる地域だと情報は同じく入ってくるが、そうではない地域もありますの、付近の方が教えてくれると。クチコミの情報をそんなに時間は掛からないが教えてくれることをやっていきましょうと。

○金：管理組合をたちあげる時は？

●小野：弥生が丘はもうすでにある管理組合に合流する形。既存の自治会に合流する感じ。そういう感じ。販売直後ですので、住民と接点が濃いです。なにか困ったことがあったらすぐに販売センターに言ってくれる。

○金：時系列にすると傾向が見えてくると思うが。。

●小野：数を増えれば傾向があると思います。20年前は建築協定、緑化協定、地区協定まで含めていい街を作りましようとしたのが、ある時期それがあまり有用でないと。それに強制力がなくて、裁判になったりすると当社が負ける。ということが分かった。そうするとあまり厳

しい強制力をしない方、お客様に対するお願い事に変えようか。それはまもらない人もなかにはいますよと。途中で悪い建築に変えたとしてもそれを積水が法的な権限は持っていない。など、どんどん柔らかい表現になっている。この話題はここ 2,3 年の旬の話題。社内でも認識が一定ではない。

曖昧表現は書けない人もいれば、そうしかできない人もいます。

先言ったマネジメント勉強会でも皆言った。行政力がないうって

○金：地区計画は？

●小野：地区協定は強すぎてあまり、細かいところまでは書けない。逆に、当たり前のことしかできない。でも地区協定でかけるところまではかけるほうがいいと思います。建築協定、緑化協定は強くできない。地区協定は県のほうもかなり強く指導するみたい。でも本当に基本的なことしか書けない。

## NO.12

ヒアリング対象者	佐藤
対象者所属	積水ハウス株式会社
実施日時	2011年 6月02日（木）17時00分 ～ 18時20分
場所	直接グリーンシルズ湯の山を案内しながら
ヒアリング内容	開発事業者の責任と役割について

●佐藤：ここが学校の通学路です。夏になると虫をとりながら昆虫などをとりながら四季の休憩場があって、下まで行くんです。遊びながら、登校ができる。

●佐藤：ここが標高が 200m上がっています。割と夜景もきれい。松山城と海がある。ずいぶん向こうにいる感じがしますね。ここらへんが一番古い。20 年間時間が経ったけどちゃんと管理してるでしょう。これが自習ルールだけちゃんと管理できているのは珍しいと言ってますね。

●佐藤：今まで見てきたところは建築協定や地区計画がないと守られないと聴きました。でも本当に大事なものはなくても守られることだと思う。そうです。それが私はコミュニケーションだと思います。このまちのことに愛着とか。ここの人なんかはちょっとうまくいかなかったら、すぐ、スカスカになります。私は違うなということに気づくと少しずつ変わっていく。こういうことをできるだけ無くすことが大事。植ってください。と言って植ってもらった。日本には世間って

って、世の中の目があってそういう中で少しまわりの人達を配慮しながら、生活をしていくのも良い文化になることもありますね。

先の織田さんの家。

●佐藤：織田さんが言ったのがここの桜とか、この法面です。ここが向こうの山まで鳥が休憩するところです。開発事業者から見るとこの法面は負の遺産なんです。この法面は宅地でも何でもないので、管理だけをしなければいけないところですよ。草刈をしったりいろいろものすごくコストも掛かって、年間 1000 万円かかるところを、（このずっと下まで行ける。）ずっと散歩ができるようにしてるんですね。竹がちよこちよこ見えてるところ、この桜も全部グリーンクラブが 50 年もかけて森にして行こうという事で一生懸命植えながら育てた。向こうに肥料とか。

●佐藤：ここ三本の木が見えるでしょ。山がそうですけども、水をあげなくても、自然にお互いが競争しながら強いものが 1 本残していく。強い木が最後に残っていくように年間植っていく。50 年かけて森にしていくように。こういう散歩できるように。向こうの方はレモンとかカキとか果物ができるような木を植って歩きながらそれを取って遊びながら散歩できるようにしようと。ものすごい広さでしょう。50 年かけて森にしようという試みでやっていますね。

○キム：ここに家が建つことはないのか？

●佐藤：ないですね。ここは平たいところがないですよ。この山をささえてる所なので、家が建つようなプラットなところはないですね。

●佐藤：ただの草村でした。ハゲ山みたいな状況だった。ここをうまく利用しようと。そうしないとただ何千万のお金がここの管理だけいるので、また、ここの水がうまく流れないとこの調整に対しても良くないですね。それでグリーンクラブで楽しみながら 50 年かけて森にしていこう。それでうちはここに 1 円もお金をかけてない。そういうコミュニケーションをうまく取れるといいなと思いますね。

●佐藤：まちづくりをする上でマネジメントの考えもそうなんですけど、色んな物を管理していくのが大変ですけどその管理にはそのコストがめちゃめちゃかかる訳です。そのコストをマイナスに取るのではなくて、プラスにどう変えていくかが発想として大切ではないかと思えます。

## 巻末資料

ここも自発的に植えてるんですよ。何もなかったらただの草山でした。この人がよくやっています。竹で印を付けてる。最初は大きい道だけだったが、小さな道も作った。ずっと向こうまで歩けるようになってます。皆が好きなからボランティアでやっていますね。行政に任せるとまた違う。システムではない。50年かけて森にしようよというコンセプトだけで動き始めた。

●佐藤：まちなみコンクールに出す。でも賞を取ることよりも皆で出すことで意味があるんだよね。受賞すればいいけど。やろうという気持ちが大切ですからね。

○キム：管理組合の会長はどうやって選びますか？

●佐藤：基本は選挙の形ですが、正直、たくさんいたい人が多い訳でもないんで、しんどいだけです。自治会長さん、管理組合長さん、公園管理組合長さんとかグリーンクラブとか、主だった組織の人たちがわりと中がよくなって人気があるように成りましたけど。なんとなく持前になっています。次この人にお願いしようやとか。なんとなくお互いをお願いしてやる感じ。10,20戸が一つの班になってその一人が班長さんになって何丁目に区長さんがいて区長さんをまとめていることが自治会長さんです。順番に行くのか多い。

●佐藤：ここはただの宅地を畑にしたんですけど少し花を植えていますよね。食べる栄養ではなくて景観も含めて花も植えてる。いちごとトマトとか、キュリとか育てはじめています。畑さんと言う人は私の同期、同じ歳の友達ですよ。今大阪にいますけどここを立ち上げたときに大阪から月1回来てもらってここの指導をしてもらった。当時はたんぼが4まいありました。今玉ねぎがあるところがたんぼだった。水田が4枚あって、一番むこうにもち米があって、ここの小学生に田植えをやってもらって最後の餅つきまで電気を使わない、昔のやり方で農作業をやった。リタイアした達や、おばちゃん、おじちゃんがここで教えて孫の代そういう自然に触れ合えたり、おばちゃん、おじちゃんが世代を超えてコミュニケーション取れることが一つと高齢者の横の繋がりが通じてできた。二つのコミュニケーションができることと法面の管理を楽しめながら、やれるっていうことで個人的にはここに家を建てるよりはこの団地の価値としてこういうのはまちの魅力として一つになると思いますけどね。でもなかなか。

●佐藤：ここもただの空き地ですけど、ものすごく税金が高いですよ。家が建ってないから。年間十数万。これ

全部で150、160万円ぐらい税金が掛かるんです。年間。ただ置いとくだけで。だから会社が維持するより、早く売りたいがるですね。古屋よりも空き地があることがそれだけ裕福なんだろうと言う事です。家を建てずに持つことは。それをただ持つだけじゃなく利用することで価値があると思います。税金を考えてもらうのも必要だと思います。

毎月1万円以上。東京とかだともっとかかります。ドイツとかは土地が国有していて今回の震災の時もすぐ整備ができますね。すぐ仮説住宅が建てられると思います。

●佐藤：コミュニティホールに。

●佐藤：お話文庫見ましょう。子供用。公共図書館が来ますが、絵本とが高いですから。

土日とかは紙芝居。基本は紙芝居が多い。クリスマスに読み聞かせをしたりとかする。これはボランティアで、絵本の好きな人達が借りて作った文庫。20個のクラブで管理組合からお金をもらう団体を決めて、絵本とかは寄付とかでもらったりして、お金も掛からないし、まちのためにもなることだと公に活動してるやはり塾とかはお金が発生しますので、ここは利用する時にお金を取って利用してもらう。ボランティアはお金をもらわない。どれに予算を付けるか付けないか決めています。

今、英語教室をやっていますね。ここは多分勉強中です。スポーツ活動の拠点になったりとか、します。

●佐藤：今は何をなされていますか？

□住民：今は休憩中。社交ダンス中。

□住民：5年前に砂糖さんに紹介してもらって入居を決心、ネットにものってもらった。恩人です。いいこと尽くめ住んでいる人も満足している。ご縁があった。タウンマネジメントについて研究をしてて全国の中で。画廊になって堀川さんがあることを紹介したり。文化際をしたり、最初はすもうとする人は少ないが、一回住むと住み続けたいくなるまちにしたい。

●佐藤：星田の方はコンセプトがちがう。

ここは最初からできるだけたくさん家を建てようとして区画割をした。正直なところ開発理念などはちゃんとしたことはあったが、実際には区画を作れば売れるだろう。という時代でしたので、ほっといったら、売れた時期もある。会社もお金を入れたわけでもない。バブルがはじけ、住む人もなかなか少なくなったりとか、価格単位も当初は4000万、5000万してる。今は3000万ぐらいで1

千万以上価格も下げている。価値としては相当下がっていますけど、それでもここに住んで文句が出ないようにケアしてる。価格を下げたときは団地の人と開発業者と仲がくちやくちやになった時期もあった。最初私がこの責任者になったときもそうだった。5、6年前、10年ぐらい前に

●佐藤：星田が受賞をとったことがある。ここはできるだけ多く区画割りをしたわけ。正直なところ開発理念だけはそこそこちゃんとしているが、実際のコンセプトは、区画を作れば売れるだろう。ホットいても売れた時期がある。会社もそんなにお金を入れたわけでもない。バブルが弾け、価格単位も4000 千万、1000 万以上下がった。それでもここに住んで文句が出ないように一所懸命ケアしている。相反することもあった、開発事業者と住んでる人と中がくちやくちやになったこともある。5 年近く前、責任者になった時、そうだった。10 年前に斉藤広子先生と学生が来てアンケート調査をしたことがある。星田の石を私が作った。ただの倉庫だったけど、その当時。

●佐藤：私も千里ニュータウンや多摩ニュータウンを私もこの会社出 20 年やっているけど、10 年まで他のメーカー様と一般の建替のお客様を他のメーカーさんと共墓するときに建てうりする仕事だった。その中で言われたときにとりあえずたくさん売れ！だった。最初はその思いで仕事をしたが、なんか違和感を感じ、積水の建物はすごくいいですけど、やはりこのまちに住んでもらうとしたら、資産価値よりその人の一生住む可能性がある、引越さずに。大きなお金も借りる訳。環境やその人の価値観、生活スタイルが固定される。いろんなモノが固定される訳、だから物すごく責任がある。そうやって考えると 10 年前に自分なりにまちづくりを勉強したときに昔の多摩ニュータウンや千里ニュータウンなど、高度成長期の建てられたまちが 20,30 年経ってオールどタウンになって、皆が同じく歳とって子供たちがそこに帰って来てない、そうするとそのまちがどう言うまちになるかをいろいろ勉強した。開発業者としてまちづくりの成功って何？と思った。家がどんどん建っていいのか？これはちょっと違うなと思って、それからまちづくりの事を考えて、今まで、建ってもらったお客さんに何もお金を入れてなかった。売ることばかりで、20 年前に建ってもらった人に何のケアもしてなかった。終わったみたい。やはりそれは違うだろう。まちづくりの成功ってそれじゃないだろうと。思ってそのお客さんは将来建て替えることもあるだし、家がある限り色んなメン

テナンスもしていかないといけないだし、むしろ今住んでいる人にちゃんとしていかないとコミュニケーションをしてないと、せっかく一生懸命立てたのにどんどん違う会社が建てたりとか、街並みが崩れていくのではないかと思ったんですね。

●佐藤：その時に今まで建てた人と、新しく建つ人と価格の問題もあったけど、仲がちょっとおかしくなったこともあってその接着剤になろうと思って、わりと色々な活動をしました。それで、発想として、法面が年間すごくお金がかかったり、苦情もあってちゃんと管理しなかったら水も通らなくなることやコミュニケーションや開発業者のスタンスとか、販売と時間の間とか、住民さんとどうやってコミュニケーションをとったらいいとか何のためにこのまちを作ったんだろとか、そういう事を自分なりに考えた一応不満を持っている人たちを全部聞こうとして全部聴かせてもらったりしながら、自分がただ全員で自分が何を考えてるのかを伝えて、私も一住民としてこういうまちにしたいし、なってほしいし、皆でいいとかまちにしませんか？ことをその当時は出しました。それがいいという人もいれば、そんな売のために言ってるだろうと偽善者だ、本音じゃないとか色んな人がいた。批判もあった。それも受け止めながら、5 年間その当時の副社長にお願いして 1 億円ももらって入り口の整備や、街並みの整備、むしろ住んでる人の街並みにお金をかけたりとかその法面の整備をしたり、その新聞みたいなことを作ったりとかたちあげたりとかいろいろやった。ただやり過ぎたこともあって、これ以上やることわからんって佐藤さんはいう。残ってるものもたくさんあって、それがシステムとしていいものは残っていくんです。住民たちがそれは言いものだったんだと思うことは残っていくんで、それがだんだん住民たちの言葉になって自分の考えを持って、私がどうやではなくて、だんだん自らの言葉になっていく。行きつついので、その活動が色んなところで回ってる部分もあるんです。その当時ここにも僕も分からないことが一杯あるので田中さんの四方津にも行ったことがある。うちの会社と同じ形で 20 年間してる団地がどうなってるのか勉強してもらった。

○キム：山万の場合もバブル時違和感を持ち、いいまちづくりをしようとした。意識の転換が必要だ。きっかけは大事にすることだ。また、斉藤さんみたいなキーパーソンになる人も大事だと思う。

●佐藤：評価はそこに住んでる人がすることだが、色んな人が、色んな価値観を持ってるから、地方都市の松山

## 巻末資料

とかでできることとか、東京でできることとか、色んな経済力とかあると思うんで、そこに住んでる人がどう思うかが一番大切だなと思いますね。

○キム：豊かなコミュニティが販売とかにも繋がるのか？

●佐藤：繋がります。少なくとも、僕の時結局開発業者がどんなにいい街ですよとふうに広告するよりもそこに住んでる人たちがそこは良いまちだよ、言ってもらのが一番です。先の社交ダンスで来た人も半分冗談で「私が住んでるまちはいい街だよ」という人が何人いるかというのが大切だと思います。結果的に繋がったのは。あるお兄さんが結婚して住んだけど、その妹さんも結婚して住みました。最後はご実家のお父さんお母さんも息子と娘もこのまちにいるから私もここに住むことになって、3世帯が住むようになった。その息子、娘が子育てをする段階になって、結局どういう段階ですむと考えた時に自分が育った、この湯の山に帰ろうと。

●佐藤：高校生になると部活とかがあって、自転車で通うことになる。夜遅くなると親子さんたちが車で迎えに行って後ろに自転車を積んで、帰ったりするんです。もちろん不便なところもあるが、思春期の高校生と親子の間、車の中で話ができたり、様子を見たりすることができたり。自然にふれあいが多いからまともな子どもが多い。集計したら 50 件ぐらいは息子娘が戻って来た。それがゆっくりしたペースとしたとしても、広告を売って、わー素敵と思って買のではなく、じわじわと住んでいくことではないかと思いますね。

多摩ニュータウンや千里ニュータウン等も最初は夢の団地でしたよね。しかし時間軸を考えてなかったことは問題。ゆっくり売っていくことが大事だと思う。

●佐藤：でもゆっくり行くと、あの空き地があるでしょう。今約 100 区画の空き地がありますよ。その空き地があるだけで年間固定資産税年間 3000 万円ほどかかってある。何もしてないのに。だから早く売らなきゃどんどん損ですね。利益を考えると如何に早く処分する、早く売って完売して次に行くっていう流れが日本の不動産ってそう言うのが主役になるんですね。

●佐藤：今日本では税金のかけ方がちょっと問題があるのかなと個人的に思いますね。投機目的ではないけど、持ってるうちは投機目的になってしまうので、早く個人に処分してもらわないといけない。

●佐藤：そういう建築家の中でもアメリカの人で建築は社会で器である。とういった人があるんですけど建物はまちもそうですけど、地図に残ってたりするし、建物も何 10 年も建てるんじゃないですか。マンションなり、高層ビル等、環境を個人の所有であるけど、まちづくりは社会の公共性のある物である。人がいますね、私もそう思うし。

○キム：三菱地所の場合は趣味でやってる感じ、一生懸命やってる感じではなかった。今回は違いと思う。

●佐藤：泥臭いですけどね。あまりお金をかけられないので、知恵を出さないといけない。でも結局、何を求めているのかがあって、豊かな生活とかもあっていいし、否定はしませんけど、世の中で結局一人暮らしになった時にももちろんシステム、電話で確認をしたりとか、ボタンを押したら来てくれるシステムも大切ですけど、結局、安心して暮らせるかどうかはあまり密になりすぎる良くない。いい距離感を持つのが重要。いい距離感を持ちながら、コミュニティを維持できるのが一番大切ではないかと思う。誰かが何かあったら手伝ってくれたりとかちょっとうまく言えないけど。

●佐藤：ふれあいとか音頭とか。そういう間隔が近すぎるといやな人もいますね。若者の中で面倒くさいという人とかいますよね。割と難しいところです。ですから、なんで完全にシステムしないと完全にシステムになってしまうと皆義務になってしまうですよ。義務になると嫌がる人もいますので、それで湯の山でやろうとしているのは色んな団体があって、皆自分の好きな事は一生懸命するんじゃないですか。テニスが好きな人や英会話が好きな人がいたり、自分が豊かに思うことをやりたり人がいてそういうひとたちをバランスよく根付かせる活動がいい街になろうと思う方向に、自然発生に出てきた芽をうまく開発業者が掴んで、自然発生に出てきた物は必要なものですから。うまく掴んでコミュニケーションを取ったりするの、例えばそれが隣人祭りとかにもなると思いますけど、なんかそういうサポートが必要ではないと思います。



O.12-1

ヒアリング対象者	行本、佐藤
対象者所属	積水ハウス株式会社
実施日時	2011 年 7 月 10 日 (木)
場所	グリーンヒルズ湯の山販売店
ヒアリング内容	隣人祭りの継続と貸し菜園の固定資産税について

○金：隣人まつりは住民同士で本当にやっているのか？

●佐藤：隣人まつりは、住民同士で行う。

本来、全て住民の皆さんの自発的な集まりにすべきなのでしょうが、告知方法（ペーパーでチラシを各戸1000件に配布）や実施場所（当社所有の空地や菜園スペースを使用）の関係で、どうしても多数を集めるイベントとなると、日時や場所の設定などは積水ハウス主導になっています。

ただし、会場設営や会費（一人500円程度）や持寄りの食材や飲物は各自で持参して協力するようになっていきます。

○金：貸し農園の固定資産税は毎年いくら？

■貸し農園の固定資産税は、約60坪（約200㎡）で一区画、現在、年間で10万程度です。（※固定資産税は、その時の価値や場所・使い方によって随分と評価額が変動します）（※また、3年ごとに、その地方自治体ごとに評価額の見直しがあります）

湯の山の貸菜園の区画全体では、年間で約150万程度を松山市へ支払っています。

因みに、固定資産税は本来、現状の使用状態で掛けられるものなので、現状の農地の評価ならば、たぶん・・・年間数万掛かるかどうかになります。

（農地での評価になれば、年間140万以上安くなるはずです）

しかし、湯の山は、わざわざ開発して宅地にした団地なので、将来的に家を建てる予定がある限り、現状が農地でも宅地並みの課税となります。

（だから、高額税金なのです）

これは、今の日本に、農地を宅地にする法律はあるのに、一旦開発して、宅地にした開発地を再度、農地に戻すなどという法律がないのが原因です。

（まだ、高度経済成長の中での発想しかなく、農地は後退する感覚なのでしょう・・・）

NO.9

ヒアリング対象者	高田
対象者所属	積水ハウス株式会社 施工部 品質管理室
実施日時	2011 年 5 月 27 日 (金) 13 時 00 分 ～ 15 時 30 分
場所	大阪府大阪市北区大淀中1-1-88 梅田スカイビルタワーイースト14階
ヒアリング内容	1.開発の経緯について 2.コミュニティ形成・維持方式 3. 景観形成・維持方式

●高田：当初からの資料をずっと持ってたが、今はない。ここの特徴のひとつは無電中、こんなに曲がっていることあえのことだと思う。ひとによっては電柱がないことは言われるまでは気づかない。滝から水を流して、そのまゑに家があるとか。

○キム：水は？

●高田：この池の水は、ここの大きな水はここに滝があったと思うんですけど、こことここに地下水を上げてる。ポップで。それを流して、下の方に農業用水がずっと流れていてなくすことはいけないですから、農業用水もなくさないようにしてある。その考えてこのせせらぎができてある。水もきれい。水を循環させてないので、このところも湧き出た地下水ですから、下は25℃がくらいの温水。

●高田：開発経緯をざっと話すと。国際教授会、1985年それを記念して、大阪府がコンペを行った。もともとゴルフ場。そこを今までない街づくりを行いということで、大阪がコンペを行った。二つのゾーンがあって、真ん中の道から右と左。A zone, B zone にわけて7ヶ所のデベロッパーで開発を行った。ここは坂本一生による、工科大学先生の設計。段々のところに設計をした。

○キム：開発時期は？

●高田：1989年から開発が始まった。1995年終わり。土地を作って終わったのが1995年。どの時点で終わったことにするか色々ある。平成3年まちびらき。経緯がここに書いてある。まちびらきに式典があった、お祭りみたいな。それがここに乘ってるけど。パレードしたり、学芸があった。マスタープランはなくなった。建築協定はあるが、まちのデザインガイドラインはない。メールで送ります。

## 1. 開発の経緯について

○キム：①「水と緑の街」をコンセプトにしたきっかけは？

●高田：一番発想は命の木、あらゆる物が一つところに現れるように、これを無限化するのに生態系について水と緑は欠かせないことだと

○キム：コンペですからできたんでしょうね。

●高田：そうですね。いきいきする、元気溢れる街を訴える為に水と緑が出てきた。水は農業用水を使わなければいけないこともあったから積極的に使えるように水を眺める街を作りましょう。

○キム：他のまちはできない理由は？

●高田：できない事ではなくて、規模の大きくないのではないのでしょうか？規模と関係なくコンセプトは存在しますよ。しかし、コンペではないコンセプトはそんなに大きな力はいれない。お客さんが満足して、暮らせる、快適に住めるなら、結構能力が入りますから、無理やりなくてもいいなら、やらない。事業的成り立つなら、そこまでは力を入れない。これはコンペだったから。取らないといけない、条件があった。その中で訴えるパワーを考えました。

○キム：②まちにマンションも建設したが、「まちは一つの家である」と説明してある。これの意味は？

●高田：大阪では千里ニュータウンや以前の開発、その考え方で考えたら、同世帯が集まって歳をとっていくので、それをこの時点で気づいていたので、色んな世帯の人に住んでもらうと全体を世代を考えた構成にしよう。それを考えて単身ができるマンションを小さな戸建て住宅、大規模な住宅、ペアハウス（2個1）、親と戸建てが住む。2世帯が住宅、敷地は一戸。マンションも2LDK等、世代的に偏らないように。引きつかれない。こういう考えは1990年代高齢化していて、世帯がかたよったのを分かった。

○キム：今現在はいくバランスが撮れたのか？

●高田：マンションだから頻繁に代わりがある。戸建ては変わらないけど。引越しがあつた。世代がまんべんなく住んでる。戸建てを購入することはある程度歳を取らないといけなひので。若者も愛つて来る。引き継いでいる。

2. コモンシティ星田のまちづくり憲章に軽く説明をお願いいたします。

### 1)生活マネジメント

○キム：健康配慮はなんでしょう？

●高田：せせらぎが流れたり、公園に健康予防のために。散歩路を歩いて腹筋台とか遊具を配置したり、配置した。内科とか歯科が街中に置きました。

○キム：高齢化の問題はないか？

●高田：分譲から20年経ちまして、若干あります。子供さんここのマンションに住んだりする。マンションの販売担当のとき、結構住み替えもあつた。

●高田：年齢層を考えるより土地って総額的に決められるので、結果的に広い住宅は40,50代の人が住む。2世帯はここ。(45min) 単身でも買えるぐらいのマンション。

○キム：多世代居住対応は

●高田：わりと購入しやすいマンションから小規模の戸建て、大規模の戸建て、ペアハウス、を混ぜた事によって多くの人に買ってもらえる。

○キム：生活の機能。

●高田：スーパーと美容室、塾等、商業施設や医療を二つ用地した。ここは賃貸です。医療施設は買ってもらった。体育館、集会場など。ここは交野市の物。開発側が作つて、移管した。

○キム：周辺地域の配慮は？

●高田：①久保池といひますが、農用水を計画の中に積極的に用いたこと。開発区域を作つて、テラスを作つたり、②通常分断されますが、境界ゾーンをここが撃ち出して、ここも散策として利用される。「出し合い道」と言う。周辺と短折するのではなく周辺との繋がりを考えている。

○キム：他の分譲地はしないのか？「出し合い道」。

●高田：面積的に提供は財産ですから、通常、難しい。ここは大阪府が主催をしたので、仲介をしてくれた。一緒に協力してくれたから、周辺のせつしよしてくれた。すぐく手間が掛かることなうだから。全体的にコントロールしてくれる人が必要だと思ふ。大阪府の住宅供給公社。こういう施設も積水がつくるから、これを受け取つてくださひと言う時拒否たらいもする。自治が厳しく選ぶ。この当時だからできたことですね。

○キム：コミュニティの維持

●高田：コミュニティは集会場をまんべんなく作つたこと。緑地道路を作つたこともそうだとおもふ。夏場は子どもが遊んだりする。つくるの大変だったけど、暑いときは子どもでもあそぶ。集会場。33ヶ所に名所を作つたこと。

○キム：公園の緑、

●高田：交野市と話して、造成金をもらつて、住民で活動する。清掃ぐらいですけど。市が造成金を出してもラウけど。マンションからひっこしする。管理のことも説明して楽しんでぐたし。というのが僕らの責任だと。緑を植えるk s. 山林庁の木とかだ。やつていくのも私たちの責任。

○キム：

●高田：周辺の住民も使える。ここまで来られるようにしてる。

○キム：コミュニティ形成の最初しかけたのは？

●高田：最初分譲が集まり始まったとき、管理の話とかしと住民と話し合いをしていく中で自治会がうまくいくようにする。当初はここに大体、集まったら、ここの集会所で集まって、土曜の夕方。これから維持管理・防犯やCATV、補助金の話などをしてくれる。もめない様にする。大体10年間にかけて関わる。建築協定がもっとややこしいので、建築協定運営会があって住民のおもな運営主体。自治体と別。住民で違反したら、言いますが難しい。その意識を持ってもらうように積水が見つかってフォローしてくれる。

○キム：コミュニティをつくるときだが？

●高田：大阪府で務まる人がいて建築協定の運営を頼んだ。なかったら、大変だったと思う。建築関係の方とか、その人に声をかけて、分かってもらう。その意見を持ったひとに頼む。

○キム：賞を成功した理由は？

●高田：行政と一緒に開発したこと。積水ハウスの中に星があった。田開発事業我々は販売部署があるので、この分譲地のお世話をする。販売が大変だから、お世話はおろそかになる。しかしこれはお世話を専任する部所があった。星田だけをやった。ここの担当は。最初、宮本檀の多くのコモンをつくることを広めたひと道がコモン、共有スペースという考え方のしっかりしたから、街のデザインをやった人。その前は土木がしたが、デザイン的に大きな団地ができた、それを理解して、実行した。規模が大きいほどその考え方をしっかりしないと追いつかない。コンペでやりやりますっていうのはそんな簡単にかえれない。会社的にはあまり早く売れなくて、売れよきが悪くなって、全部売れるのは時間がった。その分景気が悪いときは8分の割を10分の割ることもできる。しかし、当初決めたから、守ってきた。小さくして、買うことも売れることもできるんですけど、なかったことは大きい。

○キム：まちの所有物は？

●高田：できるだけ住民との負担を減らすために移管が出来ていた。CATV、自治会の管理。市の体育館。

○キム：別のコミュニティ組織は？

●高田：自治会、子供会、自治会の中で、大変ですよね。自治会をつくるのは、立ち上げしてくださいって言うのがある。

○キム：高齢者の対策は？

●高田：ない。わからない。

○キム：人口減少の対策は？

●高田：多くの世帯の人が入るように設計をしたこと。我々がとくに今やってない。

○キム：空き地、空家があるんですが、

●高田：人口減少で空家がでるまちは魅力のないまちはおそらくそういう風になると思うが、みみに聞いてるといい街だと評価があって資産価値が高い。無電柱で、景観が美しい、緑が豊富だと言うことで、資産価値が高い。あまり心配しない。ここの住民は収入もあるので、高齢化で困っていることはないと思う。

○キム：タウンセキュリティは？

●高田：防犯面の対策として何かはしていない。大きな分譲地はセキュリティするかも。自治会と建築建築運営委員会は2000円。訪問による。外部計画はない。運営規則はあるが、それぐらい。加入方法は加入前提として、加入してもらう。初期はすべて。今まったくコンタクトしない。

○キム：販売が終わった後はコンタクトしないのか？

●高田：いいえ、完売して5年後までは連絡とったが、ずっとやって行くのはいけませんので、住民で運営されてる状態です。

○キム：経済マネジメントの長期的は視野のコスト管理、

●高田：設備などを運営する決まりなどを住民に。出来るだえ各住宅地。家のエクステリアで痛めやすすくないような材料。

○キム：コストと価値のバランス管理

●高田：自治会による公園清掃管理・建築協定運営委員会活動により団地の価値を維持だけど。ちょっと難しいですね。

○キム：どうやってこれを決めるのか？

●高田：維持管理ができるように。どんな物を取り入れればうまくいくのか、をピックアップしたら、この項目に集約しました。

○キム：まちづくり憲章のきっかけは？

●高田：それぞれの中から、それぞれ何のためであったのかとしたところ、生活のためにあり、経済、環境だった。まちづくりをやって行く指標がないと。積水、全体的にこの開発にしようと。

世の中であるまちはこの4つで分類できる。

○キム：循環型地域経済の育成は？

●高田：商業施設を設置して雇用創出など消費も。

○キム：地域資源の活用は？

●高田：地域で算出した舗装材、コンクリート製品。この周辺から撮れたもの。地産地消。

○キム：まちのブランドの創出・維持は？

●高田：都市景観対象を受賞しています。客観的にみとめてもらって資産価値を維持、高めた。

巻末資料

○キム：省・創エネルギー配慮は？

●高田：まわりは殺風景だが、この街は豊かな木陰があって豊か。それが豊かな緑とつなぐ。落葉樹が多い。微気候。緑地率が 3 割以上、宅地の緑まで数値がすると緑地率が高い。

○キム：有害物削減は？

●高田：緑被率が高い、粉塵など樹木が多い。

○キム：地域自然環境の活用、

●高田：地下水の利用があり、自然緑地の保存、保存緑地、木を再利用した。在来種を使った。

○キム：

●高田：ガイドラインは建築協定に入っている。

○キム：責任は何だと思いますか？

●高田：簡単に言う快適に住んでもらう。そのためにはどう言うまちを作って、どう言う快適な家を作っているのは当たり前で、まちとしての機能ができるように。自治会とか、組織作りとかが大事じゃないか。組織ができれば、ひょっとして間違うまちを作ったとしても意識がだ釜ればよくなる。説目会とかイベント的に作って、そこに住んでいるまちを守っていく、仕掛けで行かないと行けないと思います。その組織を立ち上げることも大事が緑の管理も理解して楽しめるような庭良き手入れイベントを開いたり、その楽しさをアップルしたり、維持していくためのイベント資料を作ってる。形が違う、地域性が違う、まちづくりが難しい。景観よりも楽しんでもらうことが大事ですけどね。コモンのなかのコミュニティがあることとか。

まだ企業が大きいから規模が小さい企業に比べるとできる方だと思う。そのフローはできない。してないほうが殆ど。

以上

ヒアリング対象者	小野貴英
対象者所属	積水ハウス株式会社 設計部 東京設計室
実施日時・場所	2011 年 1 月 31 日（月）10 時 ～ 11 時 45 分
場所	積水ハウス新宿マインズタワー 2 3 F
ヒアリング項目	1）地域と連携したまちづくり 2）積水会社のコミュニティについて

詳細内容

実際まちを見に行くと分かりますが、JR で八王子より西の方でまだ遠いですが、一本で行けます、当社としては大規模開発の一つとしてうちの積水ハウスは全国的に

名前知られた事業がいくつかあってこの中の一つで事業スパンも結構長いですが、私が入社してすぐ始まりまして 10 年以上のスパンでやっていまして、ようやく最終の住宅地に取り組んでいます。分譲は終わっています。販売センターも上がってきて山の上にあるちょっと異質な感じで去年まで設けていましたか、事業も終盤になりまして、ここも取り壊して分譲をする形で動いています。ようやく従業が終わった段階ですね。その中で我々が住民の方々と一緒にまちづくりをする中で、一つでは販売をするための販売効果を狙ってるんですけども、住民とのコミュニティですね、コミュニティを高めるために集めてもらって、隣人まつり企画をさせたりとか夏場は山の上ですので、結構涼しいですけども暑さを凌いでもらおうという工夫で 00 つけたり、グリーンカーテンをつけたりとかグリーンカーテンを着けると部屋が涼しくなりますよ。皆さん一緒にやりましょう。とかも住民の方々と集まってもらって何度温度が下がったことを共有しながらお住まいになった方々が共有して私の家は 3 度差があったとか普段話さない方々ともこのきっかけで、話してもらうこともちょっと仕掛けてあったりとかします。

あの、住民が集まる場所もありますか？

今までは販売センターというのを無料で予約をしていただければ、

販売センターですけども今までずっとそういう空間で着かれてきた。

そうですね。

最初からそういうところがあったんですね。

そうです。

後、集会場が四つ、全体の中で四つ作られています。このあたりの方はここ、このあたりの方はここ、小ぶりの集会場を四か所設けていますね。

販売センター住宅を購入していない方は入れないでしょうか？

この立地がですね、中央線の「四方津」の駅があってこの住宅地だけになるので、恐らくこの中に入ってこられる方はお住まいの方々に、一般の通過交通にはなっていないのでここ使われる方＝ここお住まいの方ですね。制限は無いですね。ま、新たに住まいを捜しにきた方々もいますから、

先おっしゃったようにこの販売場センターは取り壊して後で

ようやく販売が終わったそれ

後で住宅地になる予定で事業を進めて来て 10 年で販売が終わってこの場所には販売センターはもうない。

スーパーマーケットがあってその 1 階を販売センターで使

っている。会議室をつくって設けている。市民に使われて

集会場みたいになっている。要約をすれば使える。

まだ分譲地が残っているけど、何かの仕掛けがあるのか？

3 年間隔たった地を分譲しました。環境重視で今まではハーモニカ整備でしたが、ここは緩やかな道路、ランドスケープとか住居間の隣居間をあけて風が流れるようなことをテーマとして従来、10 年間のやったことと色をかねて環境重視の計画した。それを気に入った方がそれを購入。

日本のバブル期を超えた時期からの開発。

10 年間経って環境に対する意識が変わってきた。

もともと緑が多いですよっていう売り方だったが、家と家の間、空間がそんなに広くなかったので、それが当り前だということだったが、新しく販売するのは住居空間を取ることに、配置も太陽の方向に向けて配置しよう。ニーズもそこにあるし、我々もそういう住宅を作って行こう。

コミュニティについては 10 年間変わってきたよりも、初期はお住まいの方が少なかった時は住民のまとまりがつくれなかったので企業か、我々が主体でコミュニティを作って行った。仕掛けもそうだし、自治体を作る時の手出しと言うか情報提供などしたが、ある程度人数が固まると、弁護士の方が加えたりしたり、法律の方が入ってくると自分たちでルールを作って行こう。かなり自習的に運営を積極的に作っていますね。

会社側のホームページと住民側のホームページがある。その中に生活情報とか困った時の自治体関連情報とか、管理組合がある。住民の方々が共有する情報。

駅から山の上に登ること社交のエレベーターがあるんですね。自治会で公有を・管理をしている。管理組合が別にある。公園とかは市に提供してもらってる。ここに住む人なら義務。全員参加で参加費とか払う。

月 3000 円から 5000 円の間

積水会社とは関係あるものなのか？

設備を作ったのは我々ですが、設備投資はした。ランニングコストはある程度出している。全員はうまった時に予想して管理費をメンテナンスとかその費用をなんm？イレギュラーですが、四国にも一個ある。

駅直接ですから、利便性が高い。必然的に顔合わせになる。人が集まったりする。降りたところにスーパがある。朝の時間帯はちょっと混みますが、余りこまない。必ず使わなくても車の道路は外に抜かれる。主に学校の方。10 年前にエレベーターを作るのはすごい。バブル時期だからこそできた。今の発想では無理。

このホームページは会員制なので、自治体の人が入れることではない。一般人でも公開されているところはあるが。

パスワードで見れる。

まちの紹介は見れなすね。

分譲が終わった後には続けてかわるのか？

営業部隊は全部引くと思う。販売がないので、関わらない。積極的にお金を投資することはない。

カスタマーズ、リフォーム事業職はありますので、定期的にお住まいの方に連絡を取って不具合があるのかなど、コミュニケーションを取って行くことは継続して行く。

最近の開発の場合は、どういう方法？

最近ですと、2006 年の開発 1 2 戸。非常にコンパクトで横浜近部。住戸空間の間に樹木を沢山植えていく発想は昔の住宅地は無かった。この一個一個の間を全部切りかえて行きますけれども、全部住戸空間を開けて風が通る、光が入る樹木が植えることができる。こういう空間を作る開発が許されるなら、やって行こうと。これも経て売りで、短期間で販売が終わった。

共有物はありますが、一体に緑の管理、植栽の管理を皆でやって行こう一軒、一軒で契約をするとこうなりますけど、10 件まとまれば、安くできることができる、皆さんがまとまって話して、交流をして緑の管理をする。線路軸は我々がやりますね。

集まるのは個人の家。

仲良くなって入ったところのリビングで話をする。駐車場のところなど木の陰になる場所を季節が良い場合はテーブルを出して、隣人祭りを。テーブルパーティをする。好評でした。

積水は提案をする形。

ここはこの樹木を選定するのがいいとか紹介したりする。隣人祭りが好きでくるのか？

そうですね。グリーンカーテンの話とか入居が決まった方々全員に対してそのセミナーを行なっていて。

夏の温度を測ってみましょう。提案をして、室内温度が測れるやつをプレゼントしてそれを継続していただいて何々さんとこが涼しかった、何が違うんだとか、皆さんが買おうとすることを当初から顔を知ってる。全員の顔が分かっている状況と夏にもう一回報告会をしましょうとか、当初から進めていく、契約の前からそういうのをやりますよう。ことを伝えとく、嫌な人は契約しない。隣の方々と交流が多いことを知って買っていたく。

2006 年に始めて継続して対面 2007 年、2010 年、もう 1 回。

これからは、契約があるので、皆さんでやっていくのださい。

## 巻末資料

事業としては完了しているので、営業の部分は時間を作るのは難しいので本社の設計部門の方が実際にお住まいの方々に訪問してヒアリングする。次の事業に反映させていく。本社営業マンとカスタマーズ、生活支援みたいなところ。

最初は何がありましたか？

もともと何もなかった。開発をしようとするところ、道路はあったが何もなかった。緑が残っていたが、周りは住宅地。横に保存している緑地があった。

小規模の開発は最近多い。

10個が平均。

何年間に一回が開発。

我々が作ったところは周りと明らかに緑がおおい。

一番問題はここだけ良くて、隣と仲が悪くて、自治体に入るんで、そこでのうまくいかない要素はあるとおもう。実際ある。ここと性格が違いそう。

でもここに住んでる方々は良いと思ってる。我々は管理が大変なので、望まない。こういう場合は共有物は作らない。共有物があると管理組合を作らないといけないから。非常に管理費も高くなる。一本一本個人所有の木はあるけど、あまり枝がはみ出してもそれは気になりませんよ、い方が住む。

急降下としては個々が良いな、ここが良良いなと思って、周りの方にも波及効果があると良いなと思うが、駅から離れるところですか？

横浜から離れてる。地下鉄自体が新しい、何もなかったところ、

最近のコンセプトして隣人祭りを使い始めた。2年前から。去年の販売から積水ハウスも隣人祭りに賛同します。きっかけは、

これからはやはり環境とコミュニティ。

これを如何にビジネスにつなげながら住民の方々も満足できるか、地域資源の在来種そもそもそのコミュニティはどうなのかということで本当この2、3年研究、ディスカッション形式で実際の分譲地で何ができるかということで

知り合うきっかけを作ろうということを提案してみた。それで参加した方のご意見を聞かれてどういう反応ができるか、知らない人にどういう知り合って、挨拶ができて、知り合いができた。これはもっと早くできたらよかった。

これは市と関係があるのか？

これはそと人間00というところに一応申請をしてロゴっていうのが正式に使えますよ。ということを使用許可を貰う。行政との接点もある。去年から1年間積極

的に使うことになった。非常に効果がある。この言葉をいつまで使うか後契約の話がらんで、もし使われなくても、挨拶をする機会をつくる、我々がやる事業の必須のことだ。

隣人祭りの言葉を1年間借りた。契約を1年更新する。来年は使われないけど、販売側でもずっと作って行く。隣人祭りで知り合いができたということを知っていてどれだけつながりを起こして行くか、

昔みたいに砂糖とか潮が借りれるぐらいの付き合いまでいけるのか。我々仕掛けてる側もできてないから、今の現代で一番理想的な度合いはどういうものなのか、無理やりするとぎくしゃくしますから。全体に

去年は、連令の差がある、若い世代と高齢者の接点とか、そういう機会は生まれない。もそう機会にで若い夫婦のお孫を守る感じ、孫のようなこと話すのが自分の生きる力になる、これは高齢者問題の一つの大きなテーマではないのか。

高齢者と若者接点は設けないと作れない。高齢者向けの設計もある程度設けないといけない。

定量に分かるのか？

ない。一つはアンケートがある。なかなか頼み難しいけど、ご協力してくださいという形。それを集計して分譲地我々の想定と違い、差を分かる。

年代の違い、場所によっても差がある

分譲してすぐ調査する。

営業活動、イベントが仕掛けることができる、その時に始まることできる

販売と気にはなれてはあまり、

でも個々の場合はおどの話はできる

ここは入居者が決まった後にアンケートをした。

こういう仕掛けはできる。

1年前や5年前の分譲地ではできる。

しかし、我あれができてない所は

30年前に、分譲が終わって高齢化がかなり進んだところ新たな交流ができるのかに

住んでいるところは高齢化がかなり進んでいる。ほとんど60年代

こういう分譲地に対して新たな交流ができないのか？

これやれていない。

団地再生からできないと、

30年前の分譲地からは関わりはない。少し接点はあるが深くない。

深くするためにはまずは困ってることを聞きに行く。ことから始めないと。

むずかしいと思う。

東急会社の実験的にやってらっしゃる戸建て住宅の住い

だった高齢の方を駅前のマンションに引っ越しをして若い世帯を戸建てに入れて行くこと。

我々もそれをするためには駅近くの利便性があるが高齢者の方が住みやすい。

なおかつ高額だとそれは無理そのサイクルを行かないとずっと高齢化進む。既存の方々をまずは場所を作らないと

全部完売状態で売り物件ないよ。如何に活性化させるか。日本の色んな町が問題。検討して行かないといけない。企業として、国レベルで考えないといけない。政策しないと活性化しない。

今までは一戸一戸には関わりがあったが、あまり積極的ではなかった。カスタマイズ、リフォーム事業ではあったが、基本は我々から訪問する形。深くかかわらない。3年後、7年後アンケートを渡す。

回収は郵送で、貰う。

大阪の大型開発

20年ぐらい、校門シティ

大阪、自然、積水ハウスが開発、

計画の段階でも人を集まる場所を作ろう自治体も深くかかわろうとした。10年以上関わっていた。

分譲は終わり、10年で事業を完了して、成熟期になりました。

自治体は活躍しまして、自治会の人たちが非常にクリアーな

事業に関しては10年、経済式。

自治体とかなり結んで事業を進む。情報交換5年で終わったか、長く関わってきた。

共有物としてエレベータはありませんが、

大きな集会場はある。

そういうところを持つてる。

まとまらないからそういう意味での似ている物はある。

マンションも戸建てでも緑地とかも一緒にもっている。

賃貸住宅はアパート（シャメーション）

もう20年代。事業をする人をターゲットにしている。

集合住宅の場合も隣人祭りみたいなことをやる。物件にファミリータイプの集合住宅は積極的に提案する。

一人住まいの問題にはできてないですけども、

前は不動産会社のマーケティングは利便性、便利性だけだったと思うが、

最近はコミュニティを考えなくちゃいけない。

コミュニティができてるところは自治体ができていると

思う。入居者の方々は自分たちでしっかり管理していることも

アピールしているし。事業者の方々にもしっかり事例を紹介する。

利便性と地域資源化を重要視している。コミュニティの良さ。

地域性を重要視したのは？

地域木を沢山植えて行こうと10年ぐらい前から在来樹木を植えて行く。

それが生態系の攪乱を防ぎますよということで、アメリカから持ってきたハナミツキだったら同系でやまずきを植えませんか？などを10年間前から始めてました。一つはそういうことがあった。

分譲地は石積みを地域の石で作る。

石を再生することがある。石の場合は地域の特性があるんで、使って行く。樹木と石で外回りをしたり。

住宅の東北の方から始まった。

構造財、修正財として東北の樹木を利用した。

あくまでも基本性能を維持しなくてはいけないからどの樹木ではないが、東北の場合は目止めがありましたので、まずはそこから始めた。要望があればそれに沿って樹木で作った。

日本では山の整備から行かないといけない。住友林業さんはやりやすいかも、内はハードルが高い。

山を整備する、住宅を建てることは難しい。山を持つての方々の意識を変えないと難しい。

費用をどこまで負担できるかとか一緒に考えないと

地域材料を作って行こう。

試行錯誤の段階。

販売との関係でどの住宅でもそうになってしまう。コミュニティに絞ってその場を作ってもらう。

仕掛けとして、ここに集まった人と周りとの関係はできない。向う側の人達とは知りあえない、自治体でバザーとかを開いて周りの人を呼んだりの人を呼んだりする。公民館とか集会所とか色んなところから人を来て頂く。魅力ですけども、トライをしようと営業の人を入れるのは非常に難しい。

営業するものがなくて、本社の人がいくかも、

地域に関しての一つのサービス。ビジネス。

ビジネスができると我々も支援していくことができる。色んな規模で、場所でそういうのを実験しようとしてる。重ねていこうと今までの事例ですと、大学の学生と関わって頂いて我々が直接関わらなくて学生と高齢者の孫みたいに企画をしてもらい、困ってることを聞いてもらっ

て、ヒアリングではなくて日常の会話をしてもらって、故意にコミュニティではなく自然的に生まれるコミュニティを仕掛けることが大事。ビジネスを考えると無理ができてしまう。

住み手たちだけではできないことを如何に聞きだして行くか、自然に聞きだして、我々は如何にできるか模索していく。企業だけではできないから行政にも働きかけるように。

保育園的なことはありますが、初学校、中学校はない。住宅地だけで、一か所に集中していますね、幼稚園を入れたりする。行政単位で計画する。隣接する所で位置しますが、学校作るのは民間ではない、保育園幼稚園は作る場合はある。大学の周りはある。大学生が住めるようなことはある。同時、コミュニティが作れること、とかはある。企業が入ってコミュニティを作ろうとしたのは去年今年からだ。物理的なこととソフトなことが同時に必要。計画していることが実際に使われていないことも多い。まずは場所を作って実際の使われ方を見ながら作り込まずに場所だけ作って作りこむ。最初からジャングルジームを作って児童公園としても誰も利用しない

資料の説明  
校門してゐしだ  
今までの取り組、1970年から1990年  
樹木の管理が一番簡単。  
同じ趣味の方々と集まる。

会社だけではやらなくてNPOと一緒にする。

30年前かコモンの言葉を使い始めた。

企業にとってコミュニティビジネスがきちんと営業として見つけられれば、住まいの方々にもプラスになる。見つけられる。ボランティアとして続けられない。

対象者所属	積水ハウス株式会社
実施日時	2011年 6月02日 (木) 13時00分 ~ 17時00分
場所	グリーンヒルズ湯の山販売店
ヒアリング内容	グリーンヒルズ湯の山のコミュニティ育成について

コミュニティ形成

○キム：1. グリーンヒルズ湯の山は積水ハウスの中でどういう位置づけになっていますか？

●佐藤：多分、パンフレットがある。25年前に開発理念として、高度成長期の中で人と自然のふれあいを大切にしてこころ豊かなまちづくり。一つが物質的な豊かさ…（開発理念参考）お互いに家のまわりを配慮しながらお互いのことを考えながら、隣地まで距離を開けてとにかく自分のことばかり考えるのではなくてまわりのことも配慮しながら、距離を取るのではなくて、自分の土地だから好きに建てるではなくて街並みを考えて行こう。というそういう事でまちづくりを始めています。当時大規模の開発が全国一杯ありましたが、その中でまつやまで作ってることですね。

●織田：普通のところより整然としてますね。区画割りが茶山花とか決められましたね。え？茶山花とかすきじゃないのに、とか思った人もいましたが、見た目はきれいですね。整然として。ところが、東が山でした。東は西とは違って、決まりとかはないですね。

○キム：生垣の管理は？建築協定があるのか？

●ゆきもと：決まり自体は今全件積水ハウスで建てられていますね。簡単に言うと契約からプライバシーが守られて、日当たりがよい住まいを守るために決めて当初はそれだけでしたが、今は

入居する方すべてが加入されて組合になるんですけど。これと分譲地の同じ内容ですね。

スタートは自習ルールであくまで建っていく前に積水の方からこういうのを守ってくださいねと維持管理を積極的にはここからは言っていなかった。販売の時にこういう事を説明して皆が理解してくださって、25年してもわりと、理解をして好んで住まいをしまして自習ルールだけでも実際にはあまり維持管理がバラバラになったりとかあまりしてない。それは珍しい。

○キム：きれいで地区計画等があると思った。

●佐藤：そういう意味ではコミュニケーションができる部分もあるんですね。

○キム：2. 地域コミュニティ育成のための企業内の専門家の活用について、専門家と住民との交流の方法は？

NO.11

ヒアリング対象者	行本、佐藤
----------	-------



●佐藤：①ここに事務所があるからいつでも来れること  
②先ほどコミュのニティホールがある、これは他のところより規模が大きい方。中に卓球台がある。お祭りの時にも 800 人分のカレーが作れたりする施設があったり、図書館もあるんです。そこが一つの母体となっている。事務所とかコミュニティホールがちゃんとしていることです。

コミュニティホール自体が 1 億円かかった。それも住民の集めたお金で建てた。市からは分館だからお金をもらってない。地区で 1 個で小さい公民館が下にありますね。ここにないとコミュニティができないという事でここで作ることになった。松山は立派なことは作れない事で、当社と住民の中で建てた。市に寄付してますね。

○キム：コミュニティの全般的な専門家の存在があるのか？その関わり方があるのか？

●ゆきもと：ないです。マンパワーです。管理組合と自治会がきちんとやっている。

○キム：4. 水田や貸し出し菜園の効果、①時間の経過によってコミュニティ形成の結果は？

●織田：すごくいいですね。グリーンクラブのおかげで「隣人祭り」も成功した。ワカメのしゃぶしゃぶしたり、私達の協力がなかったら成功も難しいと思います。物と人の協力。場所もやってますし。畑の小屋でゆったりします。

●行本：もともと企画自体がコミュのティ形成ですので、グリーンクラブの協力も貰っている。つい最近やっていたところはこれから分譲して行くところでやった。パーベキューをやったりした。

新しく住む人を対象に、もともとすんでる人を為に。非常に大きい団地なんで世代の違いや興味の違いとか。最近やっているのは最近入居された方を対象にお店の場を設けの場を作って、それぞれ住むのではなく身近でここを選んだ方が情報交流をして住みよいまちにしていこうと言うが趣旨です。最近やっているのはやはり最近入居する方がメインになっている。団地全体にお誘いはしていますけどやはり私達も企画自体をいろいろ工夫していかないと行けないですね。もともと知ってる方の集まりは難しい。その中でグリーンクラブで協力もらおうと三世代が集まる。

●織田：私は 40 代にここにきたから、東の方は歳をとった人が多い。お年寄り、一人暮らしも多くなっていますから何かあったり困るでしょう何かあったらちゃんとしていくために。そういう意味での隣人祭りとか世代間の交流に繋がると思います。

●行本：隣人祭りは始まって 3 年ぐらいです。何をどう

いう事をする、どんな雰囲気とか分からない方が多い。逆に言えばもともとフェスティバルやお祭りとかもある。我々もこれから住民のためになにがいいのかを考えないと。

●織田：私は、グリーンクラブと積水で力合わせて規模を大きくすればいいと思う。お年よりしかできない料理とか。色んな山菜の料理とかあるんですね。

●ゆきもと：今回お祭り実行委員会はどんなかたが来ますか？

●織田：お祭り実行委員会は小林さん（前自治会長）が実行委員になった。私は協力する感じ。去年はお金の問題できちんとした家計ができなくて、やっぱり公のお金だから、一時やめで、去年はグリーンクラブでやった。結構盛り上がっていいお祭りができた。今年からは新しい実行委委員会でやる。

●行本：今年はまったく新しい実行委委員会で積水もそこに協賛する形でやる。

●織田：②民有志の実行委員会として活動を再開ということも今までは強制的に 1000 円の寄付でやっていた。公からお金が出てるのに寄付があって結構苦情が出ていた。その会計もちゃんとしないでうやむやに来了。それで今年から新たに変わった。

○キム：ニュースレタは誰が主体になって、どんな内容を？

●ゆきもと：積水がつくってます。これはたまたま去年の秋頃に出したニュースレタです。

●織田：これって佐藤さんが店長になる前まではなかったよね。佐藤さんが店長になったから始まったんですよね。

●佐藤：これの主旨は 1 年 4 回作って題したんですけど、開発の途中ですでの住み始める人と情報発信したいと、多少一方ですけどこちらから、こういう事を考えてゆの山の方向性を考えてますよと。したかったので、情報発信をした。顔を載せてあるので、日頃会っても挨拶できるし、私が来たときはもう 20 年経ったのもう一番入居した人とここに住んでる人にまたここに上がって来てすんで貰いたいたらいいなと思って、そういう流れが捕まえないかと思って作りました。

●行本：これは、最近やめました。これは最近、私の意見ですけど、人事異動の関係でこれを年 2 回やってましたよ。それで内容がお世話の挨拶ばかりになってた。本当にみなさんが知りたい安心感がある内容になってないじゃないかと思って。これからは積水だけではなくて、他のクラブと一緒に出したらいいなと思う。

●織田：積水がいつでもあることもできないので、こういうのは住民が出して行かないといけないですね。

○キム：自立することも大事ですよ。

●織田：そうなんですよ。ここに事務所があるでしょう。何か積水に頼ってしまったりするんですよ。そうじゃなくて自立してもいい時期でしょう。

○キム：他のところと違う 20 種類のクラブができた理由は？

運営方式は？②特にインターネットホームページがあるのか？

●佐藤：趣味と塾見たいのが半分あります。塾については団地の方が主体に教える。特に発生が、基本的には積水からやったりいいですよとかは一切もやってないです。お願いしたこともなく、あくまでも住民主体でできた事で積水は場所を提供したことだけ。テニスコートを作った事。自治会からの運営でもない子育て支援だけおそらく教室をやっていることがそうです。子育て支援センターと湯の山みらいクラブ、ふれんど（高齢者交流）、おはなし文庫は出てる。

●織田：グリーンクラブはどこにも属さないからお金のひもをつかない。

○キム：クラブが沢山あることは珍しいことでしょうね？

●織田：そうでもないですよ。他にもあるらしいですよ。

●佐藤：ただきちんと形としてネットに乗っているのではないと思います。結局看板とかは住宅地ですので、出来ないで情報として、クラブは自治会がつくるんですけど、生活情報が載って、検索が出来て連絡先とか、時間が分かったりとかするのはできますね。

○キム：湯の山育ちの小世代が家庭を持って帰ってくる「住み続き」があるようが、どれぐらいあるのか？その理由は？

●佐藤：80 件ぐらいはあると思います。

●行本：親が一軒持っていて一軒を子供さんにあげることはあると思います。

●佐藤：兄弟とか親戚とかのことが多いと思います。家族で住んでる方は 100 軒ぐらいあると思います。80 軒以上は必ずあると思います。

●織田：山があって学校も近くにあるしね。歩いて 30,40 分かかりますかね。

●佐藤：ここの団地で松山からすると沢山人気があって人が住む場所ではないですよ。そういう場所なんですけど逆に 25 年も掛かって完売をしてないですよ。逆にここにも書いてように一片に 40 代の人が入って年取って高齢化になると次のサイクルにうまく行かないと思うんですけど。ここは 25 年掛かって当時は 40 年代の人か今は 60 年代になってそのこどもたちがこの小学校を通った人達がまた入って、ゆっくりと回って行こうとし

てるんですよ。これは最初は意図はしてなかったですが、いい流れがあるので、これがうまく行けば、何がまちづくりの成功かっていう話がでるときにうまくそれが回転して行くことがまちづくりで大切だと思います。

可能性はあるはあると。

●織田：こういう事ってある程度大きな会社だからですよ。中小企業だったら潰れてしまったんですね。まさにここに近くにある「白水台」がそうですよ。最初はものすごく高かった。5、6 千万だったのかなあ。でも今は空きも目立ってるし、ピンからキリまで。ゴルフ場があって水農業で汚くなってる。スーパはないし。結局失敗でした。

●行本：時代背景としてここと同じく 1986 年前にスタートラインは同じでしたけど。

●織田：もし、結果としてまちづくりを長くやっていいまちづくりになったら、それはやはり色んなことを考えたほうがいいと思いますよ。それこそモデルの一つになるかもしれませんね。

●佐藤：開発事業者と住民との関係でも 5 年とかで終わると、その間が濃密かもしれないですけど、20 年の間は一杯ケンカしたり色んなことがあったわけですよ。団地の方にアンケートしたり斉藤先生と。色んな不満も、問題も出てきました。住んでる人たちが何を求めているのか、会話の中で少しずつすすめていくことも大切だと思います。これが絶対正解とかはないとおもいますが、この問題はここだけとかありますね。どこでも同じではありませんね。そう言うところでコミュニケーションでやって行くのが大切だと思いますね。

●織田：また、ここは色んなところから来た人が多いですよ。地方都市なのに。またここは火葬場の煙が来るとか地元の人は偏見があるのね。

●行本：開発事業者がオールドタウンにならないようにバックアップすることが大事ですよ。その最初に道筋を建てるのは大きいと思います。民間企業ですから景気や背景にもやはり影響されるし、利益を追求してることもあるので、私なんかも積水の人でもあるけど、住民でもある。湯の山を 30 年、40 年やって行くことを考えている。そのなかで行政とかにも手伝ってもらうことも多大にあると思いますよ。

●織田：松山市は結構封建です。

●行本：25 年前に思うほど販売が進まなかった時点で民間事業者として行政と一緒に改善していかないと行けないとおもう。しかし、民間企業だけではむずかしくて、住民の声が必要だ。我々はそのノウハウであるとか協力態勢で行く。我々が作った分譲地とか販売がどうなるのかは永遠になるので、そのあたりをこれからどうやっ

ていくかは課題ですよね。答えよりはここで起ってる問題をちゃんと解決していくことが大事だと思う。

●佐藤：一つはここが一つの会社でできたまちですからね。

全部で 3000 人住んでいて計画人口が 4000 人です。4000 人だと松山市が最近合併しましたけど、合併する前に 40 万人ですよ。だから松山市の 100 人の 1 人が湯の山に住んでいる規模ですよ。結構無謀ですよ。100 人の 1 人すむ規模ですからなかなか時間も掛かる。

○キム：先おっしゃった一社で開発した利点についてもう少し説明してください。

●佐藤：例えば、利益を追求しても普通の大きな開発って色んな開発が入ってますね。例えば設計上のまちは網が出来て書けると思いますが、コミュニケーションまでは色んな会社が入って来るとなかなか、よっぽどだれかが音頭を取ってやらないとなかなか難しいと思いますよ。各社がの音頭者が違うと思うんで。一応すべてが積水のお客さんたちになっていることがその後のアフターサービスとか 25 年経つとリフォーム、メンテナンスも入ってきますし。ここを売ってスミ変えたりとか仲介とかをしたりそういうお世話を一社ですからそれが出来てくことも大きいと思います。

○キム：メンテナンスやリフォームがおおくなりそうですね。

●行本：そうです。開発事業者がインフラ設備と家を建って販売をするケースがほとんどだと思う。実際販売がおわったら開発事業者はなくなるんですね。でも住宅はメンテナンスとか、リフォームとか、賃貸のご相談とか色んな管理のことが残ってるんですね。そういう意味でみると作ったところがずっとお付き合いやすさは結果としてあると思いますね。

●佐藤：もし企業の利益のことを考えると個人的に思うのはその付き合いを通して販売の初期、投機初期で家を建て設けることだけではなくて今、スクラッパーのビルで壊して建替の時代ではなくてそのある物を長く使うような時代になっていると思いますので、販売したものをいかにメンテナンスしていくのかをするときにいいお付き合いをしとけば当社としてこれだけ財産になるわけです。これが財産となって次の利益にも繋がっていくようなかたちができれば一番理想だと思いますね。

○キム：それがシステムにはなっていないのか？

●佐藤：ないですね。

○キム：管理会社は有るのか？

●行本：管理会社はないけど、メンテナンスアフターサービスはあります。

●佐藤：会社は建てるだけではなくてカスタマイズと

かりホームとか、不動産部門とか全部あります。

○キム：ずっとコミュニケーションができる仕事が続くとおもいますね。

#### ニュータウン問題の対策について

○キム：1. 高齢化によるサービス提供機能もあるのか？

●佐藤：サービスとしては「ふれんど」という高齢者交流クラブが 55 歳以上の高齢者が交流をするクラブがある。もしまだできてないですけど、あの、あればいいと思うのは病院とかが近くにぼちぼちあるけど、大学の病院の医者さんが今日は内科の先生とかでひとり来てもらって日替わりで最初の診断とかをして必要であれば病院に行ったりととか、初診だけをここですることができるというですね。

○キム：ここで病院に行くとしたらどこにいけるのか？

●佐藤：行くとしたら、ここを降りてすぐのところ。他は車で 10 分の距離でないことはないです。

○キム：2. 1 年間の戸数は？

●行本：毎年平均、30 戸数。多いとき 50 戸数。25 年平均だと 40 戸数ですね。

○キム：3. 人口バランスを考えたシステムがありますか？

●行本：ないですね。景観とか、街並みとか築年数のブロック形成とかは関係あると思いますけど。

●佐藤：バラバラでは売ってなくて、順番で売ってますけど。

○キム：4. 人口減少、高齢化に対するまちの魅力を維持する対策は？

●行本：対策とかはありませんね。まちの魅力が下がることは何かと関係があるとおもいますけどね。おそらく、マイホームを求められる方は一番子育てをする世代だから、逆に言えば、まちの魅力って言えば、その方が一生住みたいと思う場所かどうかだと思いますけどね。まだ販売中の街なので、その魅力はまだあるんですけどね。それで完売出来てくことでもないんで。

○キム：ここに空家はないでしょうか？

●行本：ありますね。

●佐藤：空家は転勤族が割と多いところですよ。なので実際に戻って来るかもしれないですけど、とりあえず、転勤できた家族が割と多いです。まったく管理をしてなくてぼろぼろになっている家はないです。所有をしていて管理も続けています。とりあえず、住んでないのは月に一回とかは何回が帰ってくることが多い。まったく手が入ってないことはない。

●行本：こくこく少数ですけど、もともと別荘感覚で買った人もいますので。

○キム：人口が減少しててまた分譲しててのが

●佐藤：空家としてはないですけど、中古でなんだかの理由でここに住めなくなったとか、買い替えて今の家が古くなったので中古で売って新しい家を買う。人とかがいて仲介で今の家を売る人はあの年に 10 軒ぐらいはあると思いますよ。でもそれはそれ、新築とかはまた別でちゃんと埋めてる。新築は新築で今やってるっていう感じですね。

●行本：でも、ま。。それが出てくると新築はまた売れないと思いますよ。だから空家がないのは資産価値があるから、別のところに引越しするからでもいるわけですよ。そういう時に中古物件としての流通性があってきちんと資産価値があるようにするのが重要。

●佐藤：中古は積和ハウスがちゃんと管理しているから。早く売ってあげる。売らないけど貸したいんだ積和不動産で頼んだり。40 数件あるけどいつも万倍えす。だから、ちゃんと管理ができるように資産価値を維持しながらぼちぼち売ってることです。

●行本：それが賃貸され、分譲にされまちの魅力を維持していくのか一番大事だと思いますけど。まだ、まちの魅力がある、今後変わっていくと思います。

●佐藤：安心っていうキーワードがありますよね。ここって今まで犯罪がゼロなんです。空き巣とか、ないです。防犯とかそういう安全性があることと家に関してはここにこれば何でも相談ができる事や、家に関するマネジメントについて安心もある。積水ハウスがなんとか最後までなんとかやるだろうという安心。それって住んでる人達が街並みや、開発理念や環境とか、好きな人達があつまっていますので、わりとコミュニケーション取りやすいこともありますね。ここは大体同じような人達が住んでいます。ものすごく大きい家があって、小さい家があったりしてるのではなくて、大体同じぐらいの、子育て世帯が生活がしやすい感じですよ。色んな会社さんがあったら、すごくやすい家があったり高い家があったりするといろいろあるとおもうんですけど、すべて積水ですので、積水に入れる家族が入ってくる。

#### 積水ハウスのまちづくり章について

##### 1) 環境マネジメント

①地域自然環境の活用：竹とか藁を湯の山にある物を使ってやった。

②地域の生態系の保全・育成：「5 本の木」計画と言って、大きな道路があって温泉があって大きな山があるんですけど、その間に大きな開発があるんですね。鳥達が山と山に行く間に木をちゃんと植えてあるのも一つですよ。

③有害物質の削減：家の生ごみを乾燥して肥料として全建付いてますね。生ごみ処理機を付けています。

④資源の有効活用一つは今床暖房を入れてます、最近は太陽熱パネルを付けてます。

生産時からごみが出ないように、工事のときから分別してますね。リサイクルするか、燃焼してエネルギーに変えるかという取り組みをしていますね。

##### 2) 経済マネジメント

①まちのプランとの創出・維持：田舎の特徴、ちょっと不便でもゆっくり住みたい人たちがより住みたくなるように、こういうもりを作ったり、畑を作ったりとかはしていますね。

②時代変化への対応：お客さんと話して、最初、奥の方は木もまったく一緒に全部一緒ですよ。それが多少自分の好み、個性があるので、最近はその種類とかは管理しない。

③円滑な住み替え対応：ここで相談に乗って住み替えを相談してもらうことです。

④長期的視野のコスト管理：これは管理組合が法人化になっていてみなさんから 40 万円ぐらい集めて団地で 2 億万円ぐらいを管理してエレベーターの故障とか、浄化水の管理とかそれ以外に毎月付き 5 千円づつ管理費を預けてそれでエレベーターの通常の管理、電気代等を、そこに守衛さん、監視カメラがあるとかをやってます。

##### 3) 生活マネジメント

①防災配慮：防災は積水の防災に強い設備だと思いますが、僕自身も防災士を持っていたりしててもし何があったときにコミュニティホールをどう使うとか、ゆうことはここに消防士さんとか警察の方、病院の方と一応災害委員みたいなことはあります。防犯・防災訓練を年に 1 回しています。

②犯罪配慮：ここは犯罪が今までなくて、ここは生垣にしていますから塀と比べて中に入ることないし、ここは目印になるものがあまりないですよ。迷う。もし犯罪者が来るとキョロキョロします。みなさんが挨拶をするとやっぱり悪いことをしたい人は顔見られるのがいやですから。街全体がだからコミュニケーションが取れるとそれが防犯にあります。また生垣にしますと夏の夕方を巻きます。そうすると近所の人たちの顔がなんとなく分かる。コミュニケーションが深くなくてもまわりの人達がなんとなく分かるコミュニケーションとして成り立つんですね。

③他世代居住対応：実家がここにあって息子さん娘さんがここに住むように頑張っています。

##### 4) タウンマネジメント

①良好な景観形成：生垣をしてブロック塀は禁止として

ます

②周辺地域への配慮：難しいですけど、ここの学校単位の地域のコミュニケーションもあるんです。ここに学校が1個ありますけどその3割はここの住民ですね。色々な地域の集まりがあるときにできるだけ参加したりする。本館の公民館にお金とかを集めて出す。お金的には損かもしれないですけど、

③コミュニティの醸成・維持：学校で仲が悪くならないように地域だけでしたら、ここだけの事です、そうではなくでちゃんと渡してやっていこうと。お金を上げてます。

こちらから情報発信してやろうとしています。

○キム：生垣につつじが多かったが。

街並みは好きだけど、剪定とか消毒はできない人には年間3万から5万円で年6回ぐらいしてくれる人が一者入っています。後は水割りとするだけ。

#### 民間企業の役割と責任

○キム：1. 開発事業者として役割・責任は何だと思えますか？

●佐藤：個人的な考えですけど、まちが完売しましても、ずっと人が住み住み繋がるような流れをつくること。その魅力をつくること。売る時だけまちではなくて、次の世代が住みたくなるようなまちをつくることです。それは便利さとか、でもそれだけではなくても沢山あると思いますよ。そこは一番最初の開発の理念ではないと思うんですけど、住んでる人が良かったりとか、コミュニケーションがちゃんとできたりとか、安心できるまちとか言う環境。街中ではない、郊外方のまちのあり方はあると思います。そこを本当は模索したいです。

外国には100年ぐらい続いているリッチウェイスとかある程度ルールがあって経済的にも管理合が管理したり、出て行く人も管理している。開発業者ではなくてまちの自治がちゃんと機能してるのではないのでしょうか、実はそこを目標にしたい。

●行本：こういう分譲地でCSRの観点で唱ってるのがまちづくり方針ですね。

日本の物すごく新築を求めるのが高いわけですね。バブルの時、建設景気がよくて進んで今の時の表面化して問題になっていると思います。これからは我々が分譲地だけじゃなくて、高齢化社会に向けての一つ、少子化問題が一つ、何10年住んでも安心なまちをつくることだ。もう一つはまちの魅力があるか安心して子育てができるかがポイント。女性の社会進出もあるが金銭面やコミュニティのサポートがあるかどうかで安心して家を買って子

供を産んで育つことができる。高齢化にしてはやりがいや、健康もある。この団地で雇用ができることも高齢者に取ってはいい事。そもそも湯の山だから考えることもあるし、湯の山だから考えないこともある。

今後まちに空家がでるか出ないかはまちの魅力があるかどうかで、まちの魅力が落ちないようにまちをいかにマネジメントして行くかに繋がると思う。

これは、インフラ一つで変わることですよ。今は公共バスがありますが、なくなったら他の魅力があっても住もうと思うか、安心感持って住むかは問題になると思う。

開発事業者が音頭を取ってやっていますけど、やりきれるか、時代背景もあるし。

●佐藤：僕が持っていることが3つあります。

一つは高齢者社会に向けて連休を変える。水割りや掃除等、小さな生活のものをサポートをするような会社が住宅会社を作ってこういう中でメンテナンスができる、（まちの何でも屋さんみたいな）があってもいいのかなと思っています。それができると生活しやすいようなと思います。大きな企業ではなく、半分ボランティアでやる感じ。でも枠組みだけ当社で作ってここにある人でボランティアでもやりたい人がいので高齢者の人をうまく使ってそう言うのを作ったらいいなというのが一つ。

●佐藤：それと最終的に空家が増えると思います。今の日本の土地って家に古い家が付いてることでボロボロになっても固定資産税が毎年安くなるんですよ。さらっちで家が何もたってないただの土地の上に家が建ってない税金が高く成ります。古い家が建ててあることで毎年税金が安くなるんですね。一つはそれで家がボロボロになっても建ってある場合が沢山あるんです。結構危なかったりするんですけど、税金がそうなるんです。僕が思ってるのは景観とかを考えるとそれは潰して潰したあとに畑とかしてもいいし、ヨーロッパは割と街中に畑があったりしますよね。ただその食べる栄養だけではなくて全体の1割ぐらいは花も植って体だけではなく心の栄養も取ろうとそういう景観も配慮した畑。そういうことになる今は駐車場にするか古い家にするか選択しかないですけど例えば、空き地の利用価値とかを景観に即して利用すれば税金が安くなるとかですね、そういうふうになる。一回宅地になったとこをたんぼに戻す法律ってないですよ。なので、お金掛で宅地にしたところをたんぼに戻すことって考えてないんですけどそう言ったことを含めてそういった空き地の利用を税金を含めて考えていけばもう少しまちがよくなるのでは。

●佐藤：ヨーロッパって「減築」という言葉知ってますか？「減築」って大きいマンションがあったら空家が増

えたマンションがあると半分みたいにカットしたりして小さくして、ワンフロアーは広くしたりするんですよ。逆に部屋数と倍にしたりとか要は人が少なくなつて空家が増えて空家をそのまま置いとくのではなくて一人の所有面積を広くしたりします。日本って建替の場合、皆に売ってお金のもとを取ろうとするんですけどそうではなくて、物を減らして価値をあげる、減らして建てる場合があるんでそういう発想もこれから少子化になると必要になるんだろうな

と思った。  
最後にたとえばこういう大きな団地の場合はその開発事業者が防災士とかをとると今回みたいな大きな地震が起きた時に色んな職人さんがあると思いますが例えばまちづくりをする人達がノウハウを持った人がそのところに応援に行つて避難場を作ったり、これからの危機管理としてその場合にできる全国レベルのまちづくりを勉強することはうちの会社はある人数もいますので、初期活動もできるしそういうふうなシステムがあると住んでる人が安心して来るのではないかと思います。

現場の人はいつも顧客といつもあつているので、つねに感じるんですよ。販売しながら、法律やめげずに最終的にパツと売れば現場の評価もあるし利益も上がるんですけど最終的にここにすんでる人がここに住んでよかったと思うのは何十年間住んで後ですよ。その子どもがもう一回もどつてきてからとか、住んで良かったと思うのは後にじわじわ分かることですね。そこでここに住んで良かったと思う人が50年100年かけてやるのか持続可能なまちづくりだと思う。

●佐藤：防災のところでお祭りがありますが、各個人で防災物を買うのは当たり前ですけど、皆で1日分とか二日分を備蓄するんですよ。何もないれば秋祭りや祭りの時にどうせい800分のカレを作ったりしますので、それを使うと。何かあったら備蓄したものをつかう。グリーンマートが備えるとそのアイデアもある。

●佐藤：ここで太陽パネルがあつたら太陽エネルギーも作れるし、畑とかあるとそこで野菜も使えるので、多少エネルギーや食糧等、団地の中で賄えるシステムをつくる。  
団地の中でマネジメントできれば、自分で楽しんでまちにも返すこともできると思いますので、それができれば、まち自体が公に頼らずに自立できると思いますね。

NO.10

ヒアリング対象者	行本、佐藤、織田
対象者所属	積水ハウス株式会社 グリーンクラブ長
実施日時	2011年 6月02日（木）13時00分～13時30分
場所	グリーンシルズ湯の山販売店
ヒアリング内容	グリーンクラブの運営と今後の予定

○キム：クラブを作ったきっかけは？

●職田：4年前法面がものすごく汚かった。すごい変な人だといわれたが、木を自分で買ってきて植えた。そのとき佐藤さんが来て提案した。

法面があります。私の家が7丁、苦情がすごくて、それを最初は一人で。菜園に繋がった。グリーンクラブは積水が立ち上げてくださった。1万円使用料がかかる。最初は30人がらい板だが、30万近くのお金が集まっていた。規約を厳しくしたら、ずいぶん人数が減った。今は好きな人だけ集まって、すごくいい状態。ここにあるのは全部有機農産物。条件として法面の管理も一緒にすること。法面は積水は所有。木も何千本植えました。管理組合の、公園管理、自治会も一緒になった。

●職田：公園の管理は市に任せて、お金も出てます。今まではちゃんとできてない状態で、ボランティアはあったが、自治会にこまれ他。管理組合、公園管理、自治会、グリーンクラブ、4社がすごくいい状態でいます。私も公園管理に入っているが、木を刈ったり砂を取ったり、しています。ここができてから、ここがすぐ山で安全として危ないでした。いろんなものが落ちていたり、そんな状態だったが、今はずいぶん行くようになりましたね。花もちゃんと植えるようにした。

○キム：専門家が来たことについて

●職田：最初ですね、法面に木を植えるときは田中の人がいって木の植え方について教えた。畑さんがいて植え方、有機農産物の作り方。最初はいたが、今は参加していない。でも皆が専門家になっていて大丈夫。

○キム：来年はなくなるかも知れないと聞きましたが、  
●職田：不安定な状況。でもあそこ畑がなくなったら、法面はほったらかすと思います。この条件があるから、法面をやっているけど、とにかくボランティアで木を買って、草を刈って木を植えたりします。そのがなくなつ

たらそこまではしないとおもう。

○キム：20 人がここをやるのか？

●職田：いいえ、大体私と武田さん、白井さん、平井さん、4 人で、やってる。平井さんは自分のお金で森にしている。何百本買っている。

○キム：今後の予定は？

●職田：ここにあるのは、積水にとっても全国的にも宣伝になることや、法面がきれいになるったのではないと思います。私たちが一生懸命やっているし、せいるずさんがお客さんを連れてくる時は大根があったら、大根をあげたり、契約成立してます。中野さんとかは私の家も見せて、畑も紹介して興味を持って家を買った。意外と多い。

●職田：また、人の意識も変わった。あんな大地震が起きてもここで全部できるんです。今いる方は大工もできるし、水道も引けるし皆さんみんな専門家みたいなもの。タテヤし、くん製の機械まで作ったり、震災がおきたらここでお風呂も沸けるし、炊き出しもできる。ここは私はコミュニティホールより有効だと思う。できれば存続してもらいたい。だが、固定資産税が問題。

●行本：いろんな問題があって、解決しないといけないことが沢山ありますが、販売価格の一部、4 年前にスタートしたときと比べて、まだ売る予定がない場所をさせてもらって、やはり始めてのときはこんなにいろんなことができることとか、自信がない状態ではじめたんですけど、実際に 4 年間に渡って販売の数が伸びてまして、一つは販売をするときにやはりこの場所を宅地にしないと。ま、選択としてお貸しするとか、可能性はある。販売するときめたら、積水の中で移転をすることなど、両面がある。一番問題は販売宅地なので、私たちも宅地として固定資産税をずっと払っているんで、今は農地に放っているんだけど、日本の法律で山が宅地が変わって、家が建てたれることになってますが、固定資産税は本来、現況するもので、課税知るものですので、畑にしてたら、その間税金が安くなるか、というところでもなくて、山を宅地にすることはできて、宅地にしたものを山に逆戻すことはできない。われわれの問題がそこなんです。簡単に年間 10 万にぐらい払う、これが駐車場まで含むと 13 万円ですね。販売が終わっても販売物を残していくのは逆に無責任な状態になるので、湯ノ山は以降がスムーズにできますから、管理組合で受け取ってもらったりと

か、勧めでもらってるんでけど農地に帰るとしたり、でも資源とかがあるので、

●職田：管理組合は 100%とらないと思う。法面も積水からは言われてるけど、管理組合はとりません。肯定資産税がかかるから。

●佐藤：法面は固定資産税はかからない。山なんで、本当にビックリするぐらい、固定資産税は安いですけど、管理の問題がありますから。全国の市町村によりまして、市町村にうけとってもらったりとか、最初から市町村が管理することもあるんで、法面についてはそういうことも考えます、簡単に松山市に。

●職田：市に受け取ってもらって農業公園にしてみるのが一番いい方法。

●佐藤：そうですね。市がとるかからないかが問題。市の管理になると団地の方以外の人も入るので、また、別の問題がある。宅地になったのを戻すのは例がなく、一応継続のことでいろいろ模索をしています。ただ、同じ場所ではないことを考えなくてはいけない。

●佐藤：法面か、まだ未定ですが、この法面。まだ広いところがある。湯ノ山ではグリーンクラブがいてお年寄りがいてお茶を飲んで子供さんとちょっと話したり、ここはものすごくいい雰囲気を作ってる。今までは結構ばらばらだった。5 年前はクラブとかはなかった。

●佐藤：グリーンクラブみたいに、当社が最初からある目的を持って、何かやろうということははじめてですが、自発的にクラブを作って、コミュニティホールを利用するクラブは 20 個ぐらいありますね。

●佐藤：20 個のクラブは交流がない。中ではうちはもめるが、グリーンクラブはない。まちのために皆一生懸命です。最初の頃は子供を呼んで餅つきもしましたし、楽しんでもらったり、他のクラブはない。まちのことを考えてますね。とにかく 20 人いるけど、結構出れない人もいるがみんなが協力して草抜いてくれたり、今は最高の状態を保ってます。今は本当にいい状態で街のことを考えても続けていきたいですね。積水にもすごい宣伝になると思います。

## 巻末資料

キム：朝行ってみたらある方が言って声をかけたら「来年から僕の畑はなくなるかもしれないね」とかおっしゃいました。所有が積和に行くらしいと聴きましたが。

●職田：積和不動産は耳は挟んでましたが。私も。

●行本：あ、積和不動産。動きがないことはないですが。まだ確実ではない。  
ま、震災があって条件が変わったからね。

●佐藤：まだ流動的ですね。個人的なところでは今の形で続けていいだろうと思いますが、会社としても費用としてどこまで続けていくべきなんだろうかがわりと現場で考えることと、上の人達が考えることと少し、微妙にズレがあるし、ここに書かれているように、社会的な部分で、それがどれぐらいウェイトを占めるんだによって、考え方も変わるんだと思いますよ。このあたりが非常に微妙になってます。

●職田：でも、最初、お米を作った時は社長と副社長と会長さんにもお米を送ったんですけどね。毎年送ってるんです。今は玉ねぎを送ってるんですけどね。やはりいいお返事をもらってるんですけどね。今年で5年目ですけど、今年も送る予定ですけど。法面が汚い時やきれいになった時の写真も入れて送った。







まず、家族皆に感謝します。母と父そして、弟も祖母も。地震や放射能などで親の反対でも日本に戻って来た事や、毎日連絡もなかった事や、今考えでも不親孝行でした。いつも応援してくださって有難うございます。感謝の気持ちを忘れずにいつもベストをつくす自慢の娘になるように頑張ります。不可能なない。いつもポジティブに考えながら挑戦します！사랑해요.

私の論文が仕上がるように指導を続けて下さった清水先生に感謝をしたいと思います。私の論文は一番社会文化環境学らしい研究（絶対、その結果として論文の仕上げとは別に）だったと思います。私をその研究に導くように指導してくださった清水先生に感謝を言いたいです。何度も先生に伺い、先生の仕事ができないほど、今考えても申し訳ないぐらいです。いつも先生に教わった当時は問題が全部溶けたみたいなお気持ちになりましたが、一人でじっくり考えるといつも暗黒のそこまで落ちて迷いを繰り返しの毎日でした。これかも尊敬致します。いつも先生に教わった事を忘れません。研究室の旅行や山万の株式会社のヒアリングの指導まで先生に沢山お世話になりました。北沢先生がお亡くなった時期から、清家先生とご一緒に長い間、私を含んだ空間研究室の皆の面倒のみて頂き、本当に有難うございます。

清家先生、本当に有難うございます。1年と半年間、長い間、大越を含め今回の論文までいつも肝心なところを先生からお世話になりました。私の論文の大切な骨になる企業の事例調査ができるように何度も連絡してくださいまして、論文になることが可能になったと思います。論文提出のギリギリに先生に伺い申し訳ございません。

出口先生、いつも曖昧な梗概でゼミ発表をし、先生を困らせました。今回の論文ですごく成長したと思います。これからも強引に研究に頑張ります。

最後に研究室も皆さんに感謝します。論文の提出前日まで梗概を指導して下さった関谷さん、いつも鳴き声で研究について相談しても優しい宋さん、論文の最後の提出まで頑張ってくれた尾瀬君、隣でいつも一緒に悩んでいる私に答えをしてくれた彩ちゃん、日本語チェックをしてくれたしのちゃん。。。今は卒業した前年度M2人達、皆感謝します。また、論文にいつもアドバイスや励ましてくれた、川島君も感謝します。

最後に、論文というある形式に作ろうとした私の研究のしかたに反省します。最初から自由な思想がなく、枠を作り、答えを出そうとしました。それを提出三日前ではなくより早く気づくべきでした。また、日本語の文章が上手にできるように頑張ります。

2011年 7月29日  
大学院院生室で