住まいの羅針盤　Vol.6

２０２６・９・１

主な内容

- 2027年ZEH基準改定がもたらす構造変革：住宅事業者の競争優位性を構築する戦略提言
- 連載講座　改正 区分所有法解説　第1回
- 賃貸選びの新基準は「防災力」。選ばれる大家さんが実践する、入居者の命と資産を守る3つの視点
- 賃貸住宅が、災害で倒壊した場合の責任
- 防災マニュアル作成（小規模集合住宅版）の手引き　簡易版
- 物件の「顔」で入居率が変わる？エントランス植栽がもたらす驚きの効果とハーブの魔法
- 世界と日本の建材に関する Green化戦略：2035年、2兆ドル市場へのロードマップ
- 2027年不動産相続税の改正



発行　NPO法人日本住宅性能検査協会
（一社）住まいあんしん機構
（一社）全国空き家流通促進機構

EXPO

ジャパンホームショー＆ビルディングショー2026

- 日時： 2026年11月18日（水）～ 20日（金）
- 場所： 東京ビッグサイト
- 概要： 建材や設備、インテリア、家具などが出展する日本最大級の建築総合展示会です。

住まい・建築・不動産の総合展 関西　（BREX)

- 日時：2026年10月29日～30日
- 場所：インテックス大阪

JAPAN　BUILD　TOKYO

- 日時：2026年12月2日～4日
- 場所：東京ビックサイト

建築・建材展2027（第33回）

- 会期: 2027年3月2日（火）～5日（金）
- 会場: 東京ビッグサイト 東展示棟（東京都江東区）
- 概要: 店舗や住宅、ビルなどの建築材料、設備、工法、システムが一堂に会する日本最大級の建築総合展です。

住まい・建築・不動産の総合展 BREX（住宅ビジネスフェア等）

- 会期: 2027年6月2日（水）～4日（金）
- 会場: 東京ビッグサイト 西1・2ホール＆アトリウム（東京都江東区）
- 概要: 住宅、ビル、マンション、賃貸の設計から施工、建築に関連する製品・サービスが集結する総合展示会です。

Japan Realtors Show 2027 東京（賃貸住宅フェア2027 / リノベーション再生フェアなど）

- 会期: 2027年9月1日（水）・2日（木）
- 会場: 東京ビッグサイト 東1・2・3ホール（東京都江東区）
- 概要: 賃貸住宅市場や不動産ビジネス、リノベーションに特化した専門展示会です。

スマートホーム EXPO（JAPAN BUILD内）

- 会期: 例年、東京および大阪で年2回開催
- 会場: 東京ビッグサイト / インテックス大阪など
- 概要: IoT住宅設備やZEH設備、HEMS（ホームエネルギーマネジメントシステム）などスマートハウス関連の専門技術が出展します。

SEMNER

プロタイムズ
総合研究所

究極の空室対策

住宅セーフティーネット制度

日時 １０月開催予定13：00～

会場 WEB受講

賃貸経営の一番の課題は、空室対策です。
一方、住まいの確保が困難な方が多くおられます。
高齢者、就労外国人、シングルマザー、低所得者・・・・
しかし、大家さんにも、このような方々に部屋をお貸しするには、不安がたくさんあります。
国は、その解決のために「住宅セーフティーネット制度」で住宅リフォーム、入居者支援、トラブル対策など、大家さんと入居者にさまざまな支援を行なっています。
今回は、国土交通省の専門官「田伏翔一様」より、住宅セーフテュネット制度を詳しく、説明していただきます。

開催概要

日 時 2037年10月予定
13：00～

開催 WEB受講

こんな方におすすめです

- 入居者を増やしたい大家さん
- 相続した空き家を活用したい方
- 地域活性に取り組む不動産事業者

プログラム

13：00　オープニング

13：10　住宅セーフティネット制度について
国土交通省住宅局　専門官
田伏　翔一様

14：20　住宅セーフティーネットの実務例

14：50　質疑応答

お申込みは別途おしらせします

共同主催：株式会社プロタイムズ総合研究所
NPO法人日本住宅性能検査協会
株式会社ウチコミ
協賛　：株式会社住宅新報社

講座・資格



建物検査士・地震保険調査士・認定火災保険調査員

「地震保険調査士」「認定火災保険調査員」は、台風や地震などの自然災害で被災した建物の保険申請をサポートする専門家です。「地震保険調査士」「認定火災保険調査員」は、「建物検査士」の知見が不可欠のため、三資格合同講座として受講していただきます。



空き家再生診断士

空き家再生診断士は、その課題を、空き家・空き地の活用、処分、維持管理のビジネススキルを活かして解決することができます。
また同時に、地域再生に貢献することができます。集合住宅・空き家再生に不動産ファンドの利用が可能になりました。



マンション大規模修繕プランナー

大規模修繕は、管理会社に委託したり、コンサルタントに依頼します。悪質なコンサルタントも少なからずいます。管理会社は日常管理業務は行いますが、大規模修繕の専門家ではありません。この講座は、大規模修繕のプロフェッショナルの育成プログラムです。



SDGsハウジング・プランナー

SDGsハウジング・プランナー認定制度は、「住まいのSDGs」の適正な普及を目指し、様々な場面において、その専門的知識をもって消費者に対して適切な助言を行い、購入後のトラブルを未然に防ぐよう活動出来るかどうかを客観的に認定する制度です。



収益不動産再生診断士（2026年2月開講予定）

収益不動産（賃貸住宅）は、ますます空き室が増えると予想され、空き室率30％を超えると経営が成り立たなくなります。築古ｎ物件であっても生き残ることは不可能ではありません。



サブリース建物取扱主任者

サブリース契約のスペシャリストとして、不動産オーナーに安心とワンランク上のサブリース提案を景況する。サブリースのトラブルを未然に防ぐ。



外国人居住支援スペシャリスト

特定技能基準省令にある特定１号技能外国人の、適切な住居の確保・管理・退去に係る支援が出来る専門資格です。

NEWS

このコーナーでは、最新の建築の「工法・建築材料」と不動産のトレンドを、各社のニュースリリースを基に紹介しています。

次世代コーティング『MagiVeil』の建築・建材分野への展開

株式会社タカショー　2026年8月26日

ガーデンライフスタイルメーカーの株式会社タカショーと、家具・什器・備品のレンタルを手がけるコーユーレンティア株式会社が、次世代コーティング技術「MagiVeil（マジベル）」の導入と提供に向けて協業を開始しました。タカショーは、作業者と環境に配慮したVOC（揮発性有機化合物）フリーの先進的なコーティング技術について、建築・建材分野における独占販売権を取得しました。この協業に基づき、タカショーは本技術を採用した高級ガーデンファニチャーをコーユーレンティアへ供給し、レンタルを通じた市場展開を進める方針を明らかにしています 3。

両社は本取り組みを通じて、ファニチャーの美観維持やメンテナンス負担の軽減、さらには製品のロングライフ化を推進し、環境負荷の低減につなげます。タカショーは本取り組みを起点とし、建築や建材分野全般において『MagiVeil』の提案および導入範囲を拡大する計画です。製品の早期交換や廃棄の抑制を進めることで、脱炭素などの社会課題の解決と新たなビジネス価値の創出を同時に図る循環型ビジネスモデルの構築を目指すとしています

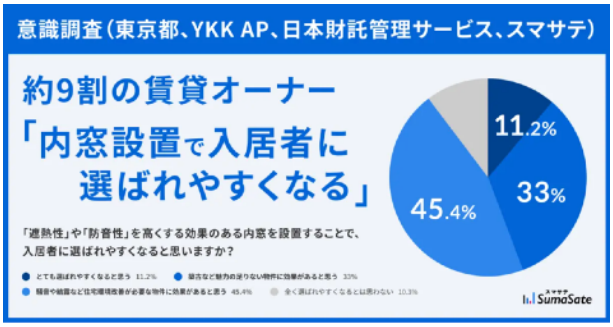
内窓設置による賃貸物件の住宅性能向上と差別化に関する意識調査

スマサテ株式会社　2026年8月25日

AI賃料査定システム「スマサテ」を提供するスマサテ株式会社は、東京都、YKK　AP株式会社、株式会社日本財託管理サービスと共同で、全国の賃貸オーナー624名を対象に「賃貸住宅の住宅性能を高める設備投資に関する意識調査」を実施しました。本調査は、昨今の建築費や人件費の高騰により新築供給が減少する中、既存の賃貸経営において、家賃や立地だけでなく快適な住環境を提供することが競争力維持にどれほど重要になるかを浮き彫りにする目的で行われました 。

既存の賃貸物件へ内窓を設置することで入居者に選ばれやすくなる

調査結果のサマリーによると、全国の賃貸オーナーの約9割が、既存の賃貸物件へ内窓を設置することで入居者に選ばれやすくなると回答しました。内窓の設置によってもたらされる断熱性や防音性能の向上は、特に騒音や結露といった住環境の改善を必要とする物件（45.4%）や、他物件との差別化が必要な築古アパートなどの魅力の足りない物件（33.0%）において、競争力を回復し入居促進を図る上で極めて効果的な手法であると高く評価されています 。



断熱性能が低い賃貸物件に関しては、客付けにおいて悪影響が出ている

一方で、断熱性能が低く夏は暑く冬は寒い賃貸物件に関しては、全体の45.3%にのぼるオーナーが客付けにおいて悪影響が出ている、すなわち「入居が決まりにくい」と実感している実態も判明しました。近年はエネルギー価格の高騰や在宅時間の増加に伴い、住まいの省エネ性能や室温の快適性を重視する入居者が増加傾向にあります。現時点では断熱性が成約の絶対条件とならないケースもあります

が、約半数のオーナーが影響を感じていることから、今後は重要な物件選定基準に変化していく過渡期にあると言えます。

騒音リスクを抱えている賃貸物件は騒音を理由に入居が決まりにくい

さらに、線路沿いや幹線道路沿いといった騒音リスクを抱えている賃貸物件においては、全体の実に66%のオーナーが、騒音を理由に入居が決まりにくいと感じていることが浮き彫りになりました。特に「とても決まりにくいと感じる」との回答が53.5%と過半数を占めており、騒音が入居者の物件選びにおける大きな敬遠材料となっている実態が確認できます。このような騒音を抱える立地条件の物件においてこそ、内窓による防音対策が有効な差別化戦略になると考えられます。

「住宅性能を向上させる設備投資」が必要

こうした中、既存の賃貸物件（既築賃貸）に対しても「住宅性能を向上させる設備投資」が必要であると認識しているオーナーは、全体の24.5%にのぼることが分かりました。現在は「必要性を感じていない」とするオーナーが75.5%と多数派を占めていますが、エネルギー問題や温暖化を背景に、およそ4人に1人が既存物件の性能強化を課題として捉え始めています。今後は、さらに多くのオーナーが賃貸市場における省エネ性能の重要性に気づいていくと予測されます。

住宅性能を高めるための設備投資の一位は「補助金活用・税制優遇」

実際に住宅性能を高めるための設備投資を検討したオーナーにその動向を聞いたところ、検討理由の第1位は「補助金活用・税制優遇」で29.4%を占めました。これに「客付け・家賃アップ」が13.7%、「建物の老朽化・断熱性能の低さ」が11.8%と続いています。初期投資の負担を軽減できる公的な支援策が、オーナーがリフォームに踏み切る最大の後押しとなっており、補助金の的確な情報提供と性能向上のメリットへの理解が、今後の住宅性能投資を促進する鍵と言えそうです 。

空き家を宿泊施設へ再活用する「空き家まるごと解決システム」の広がり

アグレ都市デザイン株式会社　2026年8月24日

アグレ都市デザイン株式会社のグループ会社であるハウスバード株式会社は、りそなグループの埼玉りそな銀行と埼玉県鴻巣市が空き家対策に関する協定を新たに締結したことを受け、「空き家まるごと解決システム」のネットワークを通じて、同市における空き家の宿泊施設（一棟貸しホテル等）への再活用支援を強化すると発表しました。今回の協定締結に伴い、ハウスバードが同システムを通じて連携する埼玉県内の自治体は、計12自治体へと大幅に拡大することになりました 。

すでに協定を締結している自治体で開催された「相続＆空き家無料まるごと大相談会」において、ハウスバードは専門事業者として空き家所有者の個別相談に応じました。来場者からは、空き家対策として解体・売却・賃貸しか視野になかったが、宿泊事業としての活用という新たな選択肢を知ることができて有益だったという声が多く寄せられました。国内に約900万戸存在する空き家問題に対し、宿泊事業を通じた再生活用はまだ十分に周知されていないものの、所有者の高い関心を集める有効なアプローチであることが確認されました 。

ハウスバードは、全国で展開してきた一棟貸し宿泊施設や古民家の再生事業での経験から、一律の処理ではなく建物の特性や地域性に合わせた多様な活用の選択肢を提示することが空き家対策において極めて重要であると主張しています。住宅としての再流通が困難な物件でも、立地や建物の特徴、周辺の宿泊需要などを見極めることで、宿泊施設への転換が地域資源としての価値を最大化する可能性があります。今後は、12の提携自治体から寄せられる相談に対し、具体的な宿泊事業化を検討・提案し解決へ導くとしています。

解体前後の手続きを可視化する無料サービス『解体やることナビ』の提供開始

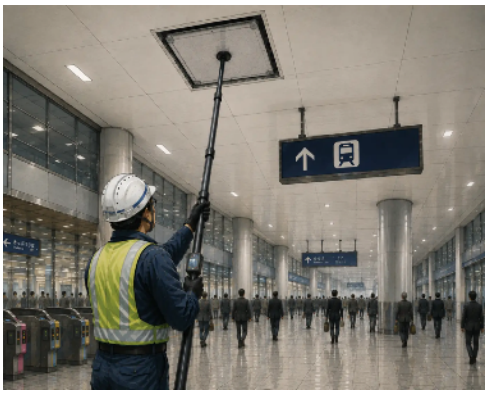
株式会社WAKERZ　2026年8月22日

　解体プラットフォーム「KAI-TECH（カイテック）」を運営する株式会社WAKERZは、建物の解体前後に必要となる複雑な手続きや確認事項の流れを個人情報の入力なしで簡単に整理できる無料診断機能「解体やることナビ」を公開しました。このサービスは、ユーザーがスマートフォンやパソコンから利用地域や建物の詳細な状況を入力するだけで、補助金の申請タイミング、アスベスト（石綿）の事前調査義務、建設リサイクル法に伴う届出、各種ライフラインの停止手続き、近隣住民への対応、解体後の建物滅失登記にいたるまで、確認すべき全行程を時系列のロードマップとして分かりやすく提示する仕組みとなっています 。

　解体工事は個人にとって一生に何度も経験するものではなく、どのような流れで何を確認すれば良いか、いつ何の届出をすべきかが非常にわかりにくいという課題がありました。WAKERZは、利用者が単に解体業者や費用を比較するだけでなく、解体を検討し始めた初期段階から工事完了、さらには登記完了までの全体像を把握できるようにすることを目的として本機能を開発しました。個人情報を開示せずに時系列で準備を進められる本ツールは、解体を検討する人々の不安を払拭し、計画的な工事の進行をサポートする心強い存在になりそうです。

駅や商業施設を安全に点検できる「狭隘空間用ドローンドック」技術の特許取得

株式会社アイ・ロボティクス　2026年8月17日



　株式会社アイ・ロボティクスは、天井裏や設備内部など、人が立ち入ることが困難な高所・狭隘空間へ安全にドローンを進入させて点検し、自動で回収する技術および作業方法に関する特許を取得しました。この「狭隘空間用ドローンドック」は、施設に設けられている既存の点検口を発着拠点として活用するもので、ドローンを搭載したドックを点検口まで持ち上げて密着させることで、利用者が歩行する空間と天井裏の点検空間を完全に分離した閉鎖状態を作り出し、点検を遂行します。これにより、鉄道の駅や商業施設など、営業時間内で人が多く行き交う環境であっても、施設の通常運用に影響を与えることなく安全に点検が行えるようになりました 。

　これまで鉄道の駅舎や大規模な商業施設などにおける天井裏や高架橋RC構造躯体の点検は、営業終了後の深夜などの限られた時間帯に制限され、さらに高所作業車の設置や大規模な足場の組み立てが必要となるなど、コストと手間の面で課題を抱えていました。アイ・ロボティクスは、実際に昼間の鉄道駅において、漏水箇所の詳細な確認やひび割れ、剥落といった変状の目視調査にこの技術を導入し、実績を上げています。「人が点検空間へ入る」のではなく「既存の点検口からロボットがアクセスする」という発想の転換により、施設管理の効率化と高度化、そして安全性の維持向上を両立させるとしています。

断熱窓の改修と睡眠、居住者の腸内フローラとの関連性を実証

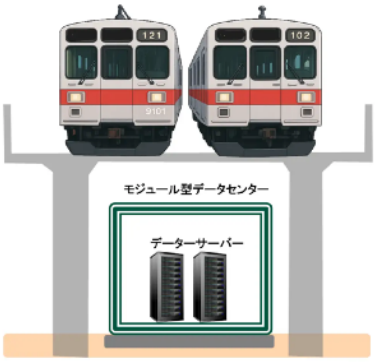
YKK AP株式会社　2026年8月7日

YKK　AP株式会社と株式会社サイキンソーは、東京都が推進する「断熱改修アクセラレータ」プログラムに共同で参画し、住宅の「断熱窓」と居住者の「腸内細菌叢（腸内フローラ）」の関係性に関する先進的な共同調査を実施しました。「断熱改修で家族の健康力UP」をテーマとした本プロジェクトでは、住宅において最も熱の流出入が大きく、室温変化に直結する「窓」の断熱改修が、全身の健康や免疫力、睡眠の質と深く連動する腸内環境にどのような好影響を与えるかを実証することを目的に行われました。

調査の結果、住環境の断熱化と居住者の体内環境（腸内フローラ）との間に深い連動性がある可能性が初めて示唆されました。食事や運動などの生活習慣だけでなく、窓の断熱改修による安定した室温環境が睡眠や自律神経に好影響を与え、健康のバロメーターである腸内フローラの改善に寄与しているという仮説が裏付けられた形です。両社は、断熱改修の価値を単なる「省エネ」や「寒さ対策」に留めず、「体内環境からアプローチする健康増進」という新しい住宅価値として提案し、脱炭素社会と健康長寿を両立する住宅普及を推進していくとしています。

タイガーの真空断熱技術を応用した『TIVIP』による建設分野への新規参入

TIGER （タイガー魔法瓶株式会社）　2026年8月5日



熱制御テクノロジーで世界をリードするタイガー魔法瓶株式会社は、魔法瓶の製造で長年培ってきた独自の「真空断熱技術」を応用した「ステンレス密封真空断熱パネル　TIVIP（タイビップ）」を開発し、建設分野へ新規参入することを発表しました。その技術サポートの第一弾として、東急株式会社など東急グループ4社が鉄道の高架下において開始している「都市型データセンターの導入検討に関する実証実験」に本断熱建材を供給し、断熱負荷の低減と省エネ化を目指します。

「TIVIP」は、ステンレス箔を採用し、パネルの内部を極めて高い真空状態に保つことで、従来の断熱材を大幅に上回る極めて低い熱伝導率を実現した高性能な断熱建材です。温度変化に敏感なデータセンターのサーバー室をしっかりと包み込むことで、空調によって冷却された空気を逃がさず、外部の熱をシャットアウトし、サーバーの安定稼働と空調効率の大幅な向上、ならびに消費電力の削減に直接的に貢献します。

さらに、本断熱材は魔法瓶技術ならではの極めて「薄型でコンパクト」という特長を誇っています。この特性により、高架下のように敷地面積や高さに大きな制限がある狭小空間であっても、機器の実装スペースを損なうことなく高度な断熱構造を実現できます。タイガー魔法瓶は、今後も限られた都市空間や特殊環境でのインフラ整備を、省スペースかつ省エネルギーな熱制御技術の面から強力にサポートしていくとしています。

ヘーベルハウスを高断熱リフォームする『ロクダン』の発売

旭化成ホームズ株式会社　2026年8月5日

旭化成リフォーム株式会社は、築年数を重ねた自社の戸建てブランド「ヘーベルハウス」を対象に、一棟を丸ごと高性能断熱材で包み込むことで、次世代の新築住宅に求められる「断熱等級6」レベルの住まいへと一気に引き上げる高断熱・高気密リノベーション商品「ロクダン」を発表しました 。本商品は既存の頑丈な躯体をそのまま活かしながら、最新の断熱・気密性能を付加することで、快適で健康的

な暮らしを提供するとともに、住まいの資産価値を次世代へと引き継いでいくことを目的として開発され、ヘーベルハウス販売エリア全域で発売されます 。

2025年からの省エネ基準適合義務化や2030年のZEH基準義務化など、日本の住宅には急速に高い環境性能が求められています。その過渡期にあって「ロクダン」は、改修後の暮らしを邸別シミュレーションによって視覚化するサービスを導入し、光熱費削減などのメリットを事前に提示します。さらに、第三者評価の取得によって性能を担保し、将来的な建物の市場価値向上にも配慮しており、既存ストックの有効活用とカーボンニュートラル実現への貢献を目指して、2030年度までに年間100件の受注を目指す計画です 。

島根県の伝統的空き家を部分移築した循環型古民家宿「輪島屋」の内覧会

株式会社エブリプラン　2026年8月1日

古民家率が全国1位である島根県において、古民家の再価値化事業「解く（TOKU）」を展開する株式会社エブリプランは、出雲市大社町鷺浦の一棟貸し宿泊施設「輪島屋（わじまや）」の第2期改修工事の現場を一般公開する内覧会を開催します。この内覧会は、地域の深刻な空き家問題から生まれたもので、解体処分される運命にあった古い空き家から、太い梁や建具、土壁などの良質な古材を廃棄せず救出し、新たな店舗や宿泊空間へ「部分移築」する、環境に配慮した「循環型建築」の現場を工事期間中のリアルな姿のまま体感できる場となっています。



循環型建築としての古民家宿・輪島屋の外観

島根県には多くの古民家が残る一方で、この5年で約4,000戸が取り壊され、貴重な歴史的素材がゴミとして処分されているという課題があります。エブリプランは、伝統建築の扱いを単純な「保存」か「解体」の二者択一にするのではなく、現代の暮らしやビジネスの用途に合わせて常にリニューアル・更新し続けることが「本物の建物」を創り出すとの理念のもとで活動しています。内覧会は、古民家を活用した宿泊や美容などの新規事業を計画している全国の事業者向けに開催され、古い良質な木材と手仕事がもたらす本物のストーリー性を持つ店舗設計のヒントを提供する機会となる予定です。

福利厚生コストを「人材投資」へ変えるシェア型賃貸『シェアプレイス』

株式会社リビタ　2026年7月31日

株式会社リビタは、同社が運営するシェア型賃貸住宅『シェアプレイス』を企業寮や社宅として活用するための法人向けサービスページを大幅にリニューアルし、実際の導入企業における活用事例を公開しました。近年、深刻な人手不足や採用難を背景に、従業員の住環境を重要な福利厚生・人材戦略と捉え直す企業が急増しています。さらに、2026年2月の内閣府令改正に伴う「人的資本開示の拡充」や、若手正社員の半数以上が「孤独」を感じて仕事への意欲を低下させているといった課題を背景に、社員が日々暮らす「生活環境そのもの」を投資対象として最適化する重要性が再評価されています。

しかしながら、従来の自社専用の閉じられた社員寮や一般的な借り上げ社宅では、人間関係が職場の延長線上で固定化されてしまい、若手社員の孤独感の解消や、心が休まる別の居場所の確保といった課題に十分応えきれない側面がありました。そこでリビタは、住宅を単なる経営コストではなく「人材への投資」と位置づけ直し、同じ会社の人間関係に閉じずに社外の多様な人と緩やかにつながることができる、「社会に開かれた社宅」という新しいアプローチを提案しています。

『シェアプレイス』は、家具や家電を完備した完全プライベートな個室を確保しつつ、職種や年齢、業界の異なる入居者同士が日常的に交わることができる広々とした共用ラウンジやキッチンを設けており、孤立感の解消と心理的安全性の向上に大きく寄与します。リビタは、現在都内近郊を中心に18棟（約1,278室）を含む、社宅として計1,373室の確かな管理運営実績を有しており、1室単位の短期契約からフロア単位の一括借り、さらには一棟丸ごとの社宅活用コンサルティングにいたるまで、多種多様な企業の採用規模や経営課題に応じた柔軟なプランを提供していく方針です。

リロエステートとレオパレス21が提携し、家具・家電付き住宅の普及を加速

株式会社リログループ　2026年7月30日

株式会社リログループの100%出資子会社である株式会社リロエステートは、全国で約54万戸の広大な管理物件ネットワークを擁する株式会社レオパレス21と、物件紹介および仲介に関する業務委託契約を締結し、本格的な業務提携を開始しました。本提携により、レオパレス21が持つ豊富な家具・家電付き住宅の物件網と、リログループが構築してきた強固な法人顧客基盤、ならびに転勤手配や社宅管理に関する高い専門ノウハウを相互に融合させ、企業の借り上げ社宅制度において入居初期から生活立ち上げまでを強力に支援する体制が一段と強化されます。

深刻な労働力不足の中、新入社員の獲得や定着を狙って、手厚い住宅支援を迅速に行うことが企業に求められていますが、希望に合う物件の選定や契約調整などの手配業務は担当者にとって非常に煩雑なのが実態です。リロエステートは、従来展開してきた自社の家具付き賃貸サービスに加え、レオパレス21の全国54万戸の物件をラインアップに組み込むことで、「即時入居」や「間取りへのこだわり」といった多様な法人ニーズへのワンストップかつスピーディーな対応を実現し、企業の社宅手配にかかる業務の大幅な効率化と、新生活を始める従業員の満足度向上に寄与するとしています。

マンション再生における合意形成プロセスを疑似体験するボードゲーム開発

大和ライフネクスト株式会社　2026年7月23日

大和ハウスグループの大和ライフネクスト株式会社が展開する「マンションみらい価値研究所」は、高経年マンションの建て替えやリノベーションにおいて大きな障壁となる「住民間の合意形成」をテーマにした体験型のボードゲーム『マンション再生ゲーム』を開発しました。全国的なマンションの高齢化と区分所有者の高齢化という「2つの老い」が進行し、今後築40年を超えるマンションの激増が見込まれる中、再生に関する意思決定プロセスを疑似体験し、当事者意識を醸成するアプローチとして注目を集めています。

アンケート調査では、マンションの再生について約7割の居住者が情報に「触れたことがない」と答え、再生を「考えたことがある」と回答した人もわずか3割に留まるなど、当事者間の認識不足が課題となっています。本ゲームでは、参加者が管理組合の理事となり、建て替えや一棟リノベーション、敷地売却などの複数の現実的な選択肢を比較しながら、異なる生活背景や価値観を持つ区分所有者と対話し、特別多数決などの高いハードルを乗り越えて協力型で合意を導き出す構成となっています。体験を

通じ、「管理や再生を自分ごと」として捉え、住民同士の対話を活性化させる入口ツールとして機能させたいとしています。

『nears五反田』の入居開始と木造コ・リビングの新たな選択肢

大和ハウス工業株式会社　2026年7月21日

大和ハウスグループの株式会社コスモスイニシアは、プライベート空間をしっかりと確保しながら他者との心地よい距離感でゆるやかにつながることができる、新しいコ・リビング（Co-Living）型のシェアレジデンス「nears（ニアーズ）」シリーズの第3弾として、東京都品川区に『nears五反田』（総戸数59戸）を開業し、入居を開始しました　13。単身世帯の急増やライフスタイルの多様化、若者世代の孤立感の増加を背景に、近年、快適な居室と贅沢な共用部を組み合わせ、日常の中にゆるやかなコミュニティを生み出す新しい居住スタイルの重要性が高まっており、本物件は一般的な賃貸物件を検討する人々にも新しい生活の選択肢として提案されます 。

『nears五反田』は、JR山手線五反田駅徒歩7分という高い交通利便性を備えつつ、環境負荷の低減と木の温かみを両立させるため、シリーズ初の「木造建築」を採用しています。各居室には個別のシャワー・トイレ・洗面を完備して高いプライバシー性を維持する一方、共用部には広々としたコワーキングラウンジや本格的なダイニングキッチンを配置し、フリースナックなどのサービスや定期的な自由参加型イベントの開催により、自然なコミュニケーションが生じる仕掛けを施しています。同社は2029年度までに累計10棟、約800室の展開を計画しており、今後も多様化する単身者のニーズに対応したつながりのある暮らしの創出を進めるとしています 。

テナント共用ラウンジの設置がビルの募集賃料や稼働率に与える統計的効果

三幸エステート株式会社　2026年7月21日

三幸エステート株式会社は、筑波大学不動産・空間計量研究室と共同で、東京都心5区の標準的な大規模・中規模オフィスビル436棟を対象に、「テナント共用ラウンジ」の設置状況と設置がもたらす効果について、因果推論の統計手法を用いた調査を実施しました。既存ビルの付加価値向上や柔軟な働き方への対応、さらには建築費高騰に伴うストックの有効活用などを背景に、アメニティの充実を図るために共用ラウンジを設置、あるいはリニューアルに際して後付けする事例が2015年以降一貫して増加しており、現在16.5%のオフィスビルに共用ラウンジが導入されている実態が判明しました 。

分析の結果、テナント共用ラウンジを設置したビルでは、時間的なラグを伴って募集期間が24.2%～57.0%も短縮され、さらに設置から2年後以降には空室率が1.2～1.8ポイント有意に低下して稼働率が改善することが実証されました。加えて、募集賃料は設置後に緩やかに上昇を続け、5年後には平均で7.6%もの「プレミアム賃料」をもたらすなど、ビルの資産価値と競争力を劇的に高める統計的効果が確認されました　。従来、オフィス選びの基準は「立地・面積・予算」の3要素に限定されていましたが、今後は共用アメニティの充実度も重要な選択基準へと進化していくと考えられます。

「空間デザイン研究所」の設立と第一弾『空間デザイナーの行動分析』

DesignFuture Japan株式会社　2026年7月21日

日本最大級の建材サンプル一括検索・翌日配送サービス「Material Bank」を運営するDesignFuture Japan株式会社は、設計・インテリア・インテリアデザイン業界における詳細な意思決定や働き方、最新トレンドを可視化して発信するプロジェクト「空間デザイン研究所」を設立し、第一弾レポートとし

て全国の空間デザイナーを対象にした「空間デザイナーの行動分析」アンケート調査を公表しました15, 38。本研究所は、これまで一般的な職業分類や建築士の枠組みの中で一括りにされ、実態を正確に把握しにくかった空間デザイン領域に特化し、業界全体の価値向上と生活空間の質向上への貢献を目指して立ち上げられました。

調査結果によると、全国のインテリアや建築をデザインするプロの空間デザイナーたちの間で、情報収集やトレンド収集におけるSNSの利用実態が明らかになりました 38。なかでも、画像探索ツールとして名高い「Pinterest（ピンタレスト）」の利用率は、空間デザイナーの間で実に78.3%に達しており、これは一般の平均的な利用率（7.2%）と比較するとおよそ「10倍以上」にものぼる驚異的な数値であり、ビジュアルイメージを重視するプロのクリエイターにとって決定的に不可欠なツールとして定着している実態が裏付けられました。

また、同様に画像や動画に強みを持つ「Instagram（インスタグラム）」の利用率も81.4%と極めて高い水準を示しており、ビジュアルによるコミュニケーションや具体的なアイデアの構築において、SNSが完全に業務プロセスへ統合されていることが分かります 15, 38。空間デザイン研究所は、今後も空間デザイナーならではの建材選定のプロセスやトレンド収集の経路、さらには最新のAI技術の活用状況などを継続的に可視化・発信することで、建材メーカーやデザイナー双方のビジネスの効率化と共創を支援するとしています 。

2026年最新遮熱塗料成約ランキングと失敗しない塗料の選び方

株式会社ソーラーパートナーズ 2026年7月10日

株式会社ソーラーパートナーズが運営する外壁・屋根塗装の見積比較サービス「外壁塗装パートナーズ」は、同サービスを経由して実際に成約された塗装工事データを分析し、「2026年最新 遮熱塗料ランキング」と遮熱効果を最大化するための“失敗しない選び方”を発表しました 16。集計の結果、夏場の過酷な猛暑対策や、直射日光の影響を最も受けやすい屋根塗装において、全体の34.2%（およそ3件に1件）が遮熱塗料を採用していることが判明しました 16。また、屋根用塗料の実成約シェア1位はアステックペイントの「スーパーシャネツサーモSi」（シェア17.5%）、2位は同じく「スーパーシャネツサーモF」（16.8%）であり、高耐候性や低汚染性を備えたシリコンやフッ素樹脂の遮熱塗料がプロの間で選ばれている実態が明らかになりました 。

一方、外壁塗装における遮熱塗料の採用率も全体の27.8%に達しており、特に西日の強い日差しを受ける住宅において有力な対策となっています 。専門家は、遮熱塗料は熱の主要因である赤外線を反射し表面温度の上昇を抑える上で極めて有効であるものの、住宅の断熱材の有無や、選択する「色」の濃淡（白系や明るい色は日射反射率が高く効果を実感しやすいが、黒系や濃い色は効果が限定的になる場合がある）によって室温低下の効果の実感は大きく変動すると指摘しています。カタログスペック上の性能に依存せず、専門アドバイザーを通じた複数メーカーの提案比較や、自宅の建材に合致した適切な下塗り材の選定、施工技術の見極めが極めて重要になるとしています 。

施策・政策・市場

2027年ZEH基準改定がもたらす構造変革：住宅事業者の競争優位性を構築する戦略提言

1. 2027年ZEH基準改定の背景と「GX ZEH」へのパラダイムシフト

2027年度から施行されるZEH基準の抜本的改定は、政府が掲げる「2050年カーボンニュートラル」および「第7次エネルギー基本計画」の達成に向け、住宅はもはや単なる「エネルギーの消費者」ではありません。新たな「GX ZEH（新ZEH）」への移行により、住宅はエネルギーを創り、蓄え、能動的に調整する「レジリエントなエネルギーノード（供給拠点）」へと再定義されます。

改定において極めて重要な経営上の留意点は、2027年度末をもって「現行ZEH基準」による新規認証が完全に停止されるという不可逆性です。これまでの「省エネ」の延長線上にある逃げ道は完全に塞がれ、全ての事業者は強制的に高度な自給自足モデルへの対応を迫られます。この制度変更の波を「コスト増という脅威」と捉えるか、「高付加価値化への勝機」と捉えるかが、次世代市場における生存の分水嶺となります。

2. 新旧ZEH基準の徹底比較：GX ZEHにおける技術的必須要件

2027年からの新基準は、現行の「GX志向型住宅」の要件を事実上の標準（デファクトスタンダード）へと昇華させるものです。

技術項目	現行ZEH基準	2027年GX ZEH基準（新ZEH）	経営・設計へのインパクト
断熱等性能等級	等級5（UA値0.4-0.6）	等級6（例：UA値≦0.46）	躯体性能の根本的刷新が必須
一次エネ削減率	20%以上（BEI≦0.8）	35%以上（BEI≦0.65）	従来設備の延長では到達不可能
必須設備要件	特になし	蓄電池（5kWh以上）・高度HEMS	住宅の「設備化」と「知能化」
再エネ（PV）要件	再エネ含め100%削減	35%削減達成後に100%削減	PVによる断熱不足の補完が禁止

この改定の核心は「ファブリック・ファースト（基本性能優先）」の徹底にあります。断熱等級6への引き上げは、高性能断熱材や三層ガラス窓の採用を不可避とし、設計の自由度やコスト構造に極めて厳格な制約を課します。特に、BEI 0.65という水準は、従来の省エネ設計の微修正では到達不可能な高みであり、住宅の質そのものを再定義する難易度です。また、蓄電池と高度HEMSの義務化は、住宅を電力系統と双方向に連携する動的なインフラへと変貌させ、設計・施工現場に建築・電気・ITが融合した高度な専門性を要求します。

3. 住宅事業者が直面する「コスト・技術・販売」のトリレンマ分析

新基準への対応は、事業運営において極めて深刻な構造的ペインポイントを創出します。第一に、初期投資コストの急騰です。断熱等級6への対応（80万〜100万円）、三層ガラス等への変更、さらに必須となる蓄電池（約75万〜105万円）とPVシステム（約120万〜150万円）を合算すると、一戸あたり200万円〜300万円規模のコスト増が必然となります。

このコスト増は、事業者セグメントごとに異なる危機をもたらします。大手ハウスメーカーにとっては、この高度な仕様を全国のサプライチェーンへ組み込むスケーリングと、大規模な営業組織への教育

コストが重い課題となります。翻って、中小工務店やビルダーにとっては、高度な省エネ計算や施工管理、複雑化する補助金申請手続きといった業務負荷が、そのまま「市場淘汰のリスク」を伴う財務的圧力へと直結します。高性能化への対応ができない事業者が市場から排除されるリスクはかつてないほど高まっており、アナログな対応の限界を打破するデジタル・トランスフォーメーション（DX）の導入は、もはや生存のための必須条件といえます。

4. 戦略的解決策としてのデジタル・トランスフォーメーションとBPO

トリレンマを解消し、規制対応を競争優位へと転換する鍵がソリューションパッケージです。高度なシミュレーションツールの導入は、数分で高精度な経済効果診断を可能にし、高額投資に対する顧客の不信感を論理的に払拭する「シミュレーション保証」の戦略的価値です。これは単なる信頼構築に留まらず、事業者の説明責任に伴うリスクを外部へ移転し、クロージング速度を劇的に高める「最強の販売武器」として機能します。また、BPOサービスは、専門知識を要する補助金申請や設計計算を外部委託することで、中小ビルダーが「プロフェッショナルな外脳」を定額で保有することを可能にします。大手企業向けにはAPI連携による独自の顧客体験（CX）構築を、中小向けにはBPOによる「ビジネス・イン・ア・ボックス」を提供することで、リソースの格差を技術力で埋める戦略的提言を行います。

BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）サービスとは、企業の業務プロセス（一連の作業手順）の企画や設計から実行、改善までを、外部の専門企業に一括して委託する経営手法およびサービスのことです。単なる作業の代行にとどまらず、業務改善や効率化を目的として利用されます。

4. 施主視点での経済合理性：40年間の長期エネルギー経済シミュレーション

施主に数百万円の追加投資を正当化させるためには、住宅を「40年間のエネルギーライフ」という長期資産として提示する営業モデルへの転換が不可欠です。

40年間の累計経済的便益（PV 5kW＋蓄電池 10k　Wh導入時）

電気代上昇率シナリオ	40年間の累計便益（電気代削減＋売電	投資回収期間（補助金適用後）
0%	約1,123万円	約9.8年
2%	約1,950万円	約8.5年
4%	約1,123万円	約7.1年

この分析が示す通り、PVと蓄電池の組み合わせは、将来のエネルギー価格高騰に対する強力な「保険」として機能します。特に東京都のような潤沢な補助金（例：180万円）を活用できる現状は、政策的な「ボーナス期間」であることを強調すべきです。この機会を逃すことは、施主にとって数百万円単位の「機会損失」に直結します。家を売ることから、LCC（ライフサイクルコスト）を最適化し、将来の家計リスクを固定化する価値提案へと、営業の軸足を移す必要があります。

6. 総括と戦略的ロードマップ：2027年を勝ち抜くための提言

2027年度のGX ZEH施行、そして現行ZEHの完全停止まで、残された猶予はわずかです。住宅事業者が今すぐ着手すべき戦略的アクションを以下に提言します。

まず全事業者共通の課題として、2025年中に営業フローをデジタルへ完全移行し、価値提案型モデルへの転換を完了させる必要があります。中小ビルダーは、AI等を戦略的に活用し、自社で重い固定費を抱えない「持たざる経営」での高付加価値化を急がねばなりません。2026年を試験運用期間とし、2027年の本施行を「収益性向上の好機」として迎えるためのバックキャスティングが不可欠です。戦略的パートナーとの連携は、もはや単なる効率化の手段ではなく、規制の荒波を乗り越え、次世代の住宅市場をリードするための唯一の勝機となるでしょう。

連載講座

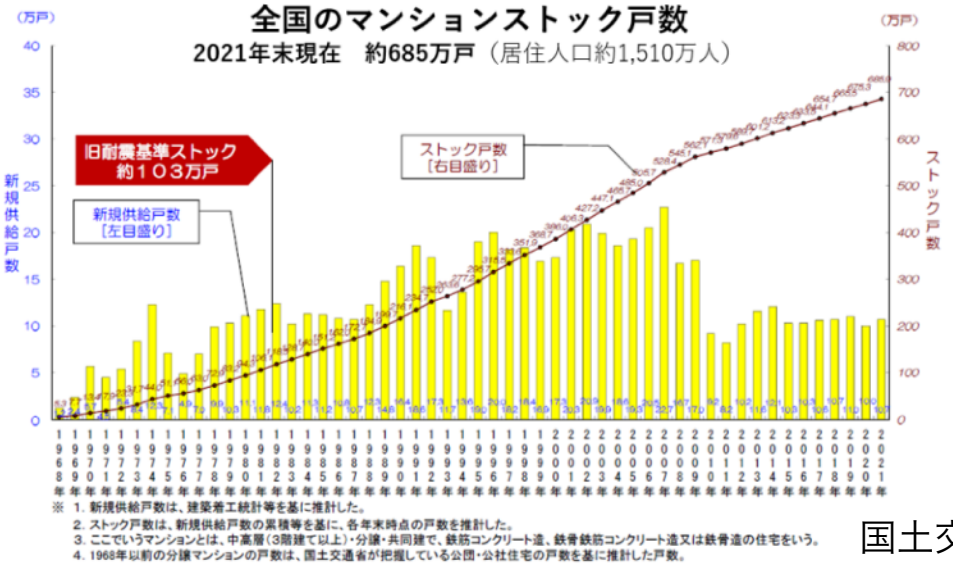
改正 区分所有法解説　第1回

　2026年4月1日に改正区分所有法が施行され、併せて標準管理規約も改正されました。今回の改正は、2002年の改正以来24年ぶりの大幅な改正となっています。区分所有法は、区分所有マンションに限らず一定の要件を備えた建物であれば、オフィスビルなども対象となりますが、一般的にはいわゆる「分譲マンション」のあり方を規定したものと捉えられています。「住まいの羅針盤」では、約6回にわたって改正区分所有法を、どなたでも理解できる内容で進めてまいります。内容は次のとおりです。

第一回　区分所有法改正の背景
１）２つの老い
２）旧区分所有法では解決できなかった課題
第二回　決議の円滑化–１
１）集会の決議一般を円滑化するための仕組み
２）共用部分の変更決議を円滑化するための仕組み
第三回　決議の円滑化–２
３）区分所有建物の管理に特化した財産管理制度
４）マンションの管理の円滑化等
第四回　建替えの円滑化
第五回　地方公共団体の取組の充実
第六回　標準管理規約の改正

第一回　区分所有法改正の背景

　現在マンションは国民の１割以上が居住する重要な居住形態となっています。大都市圏に限るとその比率は、より高くなってきています。東京都では28.3%、神奈川県では23.3%です。1960年代半ばの第一次マンションブームは、その後幾度となくブームが訪れ、2021年現在マンションのストックは、全国で685万戸となりました。



国土交通省

　一方、新しいマンションもありますが、築40年以上のマンションが、全体の約２割（約137万戸）今後10年で２倍、20年で3.4倍になる見込みです。このため区分所有マンションには、さまざまな課題

がいくつも顕在化して放置できない状態となっています。この課題は「マンションにおける２つの老い」と言われており、緊急に解決しなければならないと言われています。「２つの老い」とは、1つは建物の経年劣化による建物の老いで、もう一つが 住民（区分所有者）の老いです。

１）２つの老い

【建物の老い】

マンションの多くは鉄筋コンクリート造りです。鉄筋コンクリートは、研究によると、120年から150年の寿命があるとされています。しかし、これも研究によるもので、実際は、世界で最も古い鉄筋コンクリート造りはパリのアパートで、築120年と言われています。もちろん、これは定期的に十分なメンテナンスをしている結果です。メンテナンスが充分でなければ、外壁表面から雨水が染み込んだりして、中の鉄筋が錆び、躯体そのものが傷んできます。築40年、50年経った鉄筋コンクリートの壁面には、爆裂といってコンクリートそのものが剥がれ、中の鉄筋が向き出ているものも見受けます。私たちの調査では、築30年程度でこのようになってしまっている。建物も見かけました。

構造部分だけではありません。設備なども傷んでいます。特に上下水道の配管は　建設時期が40年以上まえの場合、配管建材そのものが今は使われない「亜鉛めっき鋼管（通称シロ管）」で、内部が錆びて赤水が発生しています。くわえてサッシやドアなどの建具類も30年程度以上で劣化し開閉に問題が生じやすくなっています。

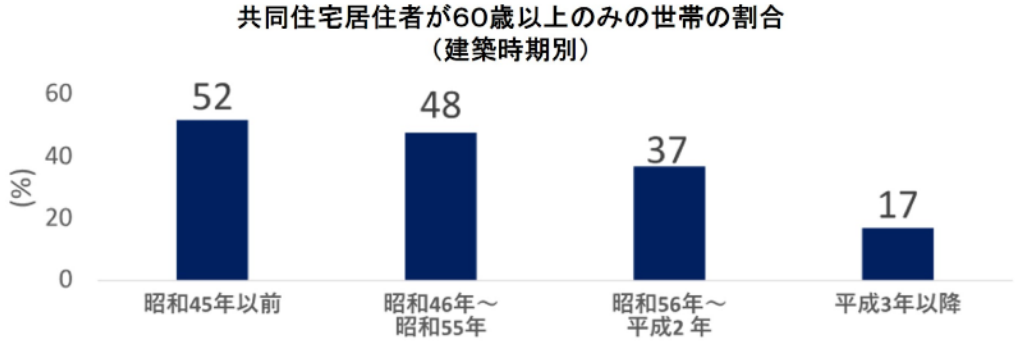
建物の老いのもう一面は、物理的劣化ではなく、経済的な劣化です。建物・設備は、定期的に実施する大規模修繕によって、ある程度劣化を防ぐことができます。　しかし、40年から50年前のマンションと最近のマンションでは、構造や設備など機能面において、現代の生活には不便や不安を感じるものが少なくありません。そのいくつかを次にあげておきます。

- 耐震性の不足：　1981年以前の建物は旧耐震設計で建設されており、　現在の耐震基準に適合していない場合もあります。
- 遮音性の不足：　築年数の古い建物は、現在のマンションと比べて 床や壁の厚さが薄くて、　隣家や上階などから音が聞こえてくるため、住民間でのトラブルが発生しています。
- バリアフリー不足：建物によっては　エレベーターがない建物であったり、　エレベーターがあっても止まらない階（スキップフロアー）がある。など高齢者にとっては生活に不便な構造となっています。
- 構造的に給水管や排水管が、他の専有部分に設置されている（スラブ下配管）場合もあり、修理もままならないことがあります。

【住民の老い】

建物の老いに加えて、マンションに住む住民の高齢化も進んでいます。そのため、管理組合の役員の担い手不足や総会の運営や議決が困難になっている集合住宅は少なくありません。

高齢化・非住居化、管理組合の担い手不足　高経年共同住宅における区分所有者の高齢化、非住居化による管理組合の役員の担い手不足等の課題



出典：平成25年度住宅・土地統計調査(総務省)

グラフは平成25年の住宅土地統計調査です。昭和45年1975年以前に建築された「マンション等」の、60歳以上の世帯の割合が52%を超えています。1980年位前でも、48%でした。つまり、新築当時に入居した人も高齢となっています。管理組合への参加も難しくなってきています。「管理組合に参加できない」もしくは「意欲がない人」が増えています。このようなマンションでは役員のなり手がなく、仮に理事に選出されたとしても、十分な議論もできない状態となっています。

住んでいた所有者がなくなったあとに相続権者が見つからず、放置されたままのケースも増えています。実際、所在不明の組合員が増えているのが実情です。たとえ相続したとしても、近くに住んでいるわけではないので、管理組合への参加はされないことも増えています。つまり、マンション内での空き家の増加です。国土交通省の調査によると、所在不明住戸があるマンションの割合: 全体の約3.9%（1979年以前に完成した物件では約13.7%） あります。空室における不明率: 3ヶ月以上空き家となっている住戸のうち、平均4.7%が所有者不明となっています。これらのマンションでは、十分な合意形成ができなくて、定期的な建物修繕もままならないケースが増えています。

また、修繕積立金が不足して十分な修繕ができないマンションも増えています。一般的に修繕積立金が不足する主な要因はいくつかありますが、実際には、管理組合の意識不足（修繕積立金の重要性や必要性を理解していない）のため、管理費等をあげる提案をしても、総会への参加者が少なく賛成されないケースも増えています。築年数の古いマンションほど、管理費・修繕積立金の滞納が多いことです。

また、都心のタワーマンションでは、投機目的で購入した居住者や、決議には関心のない所有者らは、集会に参加しない場合が少なくありません。 加えて、国内に居住していない外国人が所有している場合もあります。

2）旧区分所有法では解決できなかった課題

これまでの区分所有法（旧法）では、マンションなど共同住宅の円滑な維持・管理・再生を推進するために決議要件が定められていました。決議に必要な多数決要件は、区分所有者総数を母数として、決議内容毎に、必要な賛成数が、「一般決議の場合は過半数」「特別決議の場合は3／4以上」「建替え決議には4／５以上」と決められていました。
その内容は次の表のとおりです。

旧区分所有法での決議要件

議決内容	必要な賛成	関連法規
収支決算・予算	過半数	区分所有法
管理会社との契約締結		
管理費・修繕積立金の値上げ		
役員の専任		
修繕工事（大規模修繕も含む）		
管理規約の変更	３/４以上	
共用部の効用等の変更を伴う工事		
建替え（要除却認定がない場合）	４/５以上	
耐震性がなく外壁剥落危険のある場合の敷地売却	４/５以上	マンション建替え円滑化法

耐震性などに問題がない場合ときの敷地売却	全員賛成	民法
政令指定災害で全壊したマンションの再建	敷地議決権４/５以上	被災マンション法

議案が否決されやすくなっている

築年数が２０年未満の場合や、中規模程度のマンションでは、区分所有者のほとんどが居住しているため関心も高く、総会への参加者が多く過半数の賛成も難しくありません。ところが築年数が経つにつれ非居住区分所有者の割合が増えてきます。非居住区分所有者とは、①所有者は別に住んで賃貸として部屋を貸している場合、②将来の値上がりを見込んでの投機マンション、③長期の海外滞在、④相続したが売却もしないで放置している、⑤相続者も見つからず所有者不明、などをいいます。

非居住区分所有者が、築年数４０年を超えると３割以上になる場合も少なくありません。都心のワンルームマンションでは９割以上というケースもあります。　非居住区分所有者の多くは、総会（集会）への参加をしません。それどころか総会への委任状も提出されません。

改正前の区分所有法の決議の母数は、議決権数と区分所有者数です。無関心で委任状を出さない区分所有者数および所在不明者も母数として計算されます。

つまり上の図のように、例えば専有部分が５戸のマンションで２／５の区分所有者が所在不明であったり、委任状を出されない場合でも、母数は５となります。ようやく出席と委任状が３となり、１／２以上の総会の出席要件はみたされたが、反対者がいたため議案が否決されてしまうケースがでてくるようになりました。この事態は、これまでの区分所有法が想定していなかったため、解決ができませんでした。投資目的が中心のワンルームマンションでは、修繕工事すらできなくなっています。

> 区分所有者とはマンションの部屋の所有者の「人数（頭数）」のことです。一方、議決権とは総会で意見を言う「投票の権利（重み）」のことで、原則として部屋の床面積の広さ（持分割合）に応じて決まります。1人が何部屋持っていても、区分所有者は「1人」ですが議決権は部屋数分だけ増えます。

過半数の一般決議で否決される可能性があります。まして特別決議などでは議決の目処すらたたない状態でした。

次回は、この課題解決のために改正された**「決議の円滑化–１」**を予定しています。

特集「防災」

９月１日は防災の日です。そこで今月は住まいの防災について考えてみることにします。

賃貸選びの新基準は「防災力」。選ばれる大家さんが実践する、入居者の命と資産を守る3つの視点

1. はじめに：なぜ今、賃貸住宅に「防災力」が求められるのか

近年、大規模な自然災害が相次ぐ中で、賃貸住宅選びの優先順位に地殻変動が起きています。かつては立地や家賃、築年数が絶対的な基準でしたが、現在はそれらと並び、あるいはそれらを凌駕する要素として「防災力」が急浮上しているのです。この傾向は、今後の賃貸市場を支える若年層において特に顕著に表れています。

不動産情報サイトのアットホームが実施した「ユーザー動向調査 UNDER30 2021 賃貸編」という確かなデータによれば、部屋探しの際に防災を意識したと回答した割合は、学生で46.2%、社会人で43.5%に達しています。さらに、ハザードマップなどの情報を求める声は学生の7割を超えており、契約時の説明義務化も相まって、入居者の目はかつてないほど厳しくなっています。もはや防災対策は、余裕がある時に提供する「付加価値」ではなく、空室リスクを回避し、選ばれ続けるための「必須条件」であると断言できます。

2. 入居者が切望する「リアルな防災設備」の正体

入居者が実際に求めている防災力の核心は、住宅メーカー各社の先進的な取り組みから読み解くことができます。**旭化成ホームズ**（へーベルメゾン）の調査によると、入居者ニーズの第1位は「停電時でも電気が使えること」です。これに応えるため、太陽光発電と蓄電池を備えた「ZEH-M（ゼッチ・マンション）」の普及が加速しており、共用部に非常用コンセントを設置することで、スマートフォンの充電や情報の確保を可能にする設計が主流となりつつあります。

また、地震後の二次災害を防ぐ技術も進化しています。**パナソニック ホームズ**（ユアメゾン）などが提唱するように、震度5強以上の揺れで電気を遮断し「通電火災」を防ぐ「感震ブレーカー」**の設置や、飛来物から室内を守る「窓シャッター」は、物件の安全性を格段に高めます。加えて、オリックス不動産（ベルファース）の事例に見られるように、最近では「在宅避難」を支える収納設計が重視されています。日頃から備えを習慣化する**「ローリングストック」に最適なパントリーの設置や、家具固定を可能にする専用の下地作りなどがその代表です。特に家具固定の下地は、単なる安全装置に留まらず、壁の損傷を気にせず「家具固定OK」と謳える強力なマーケティングツールとしての側面も持ち合わせています。「若い人の防災意識が高まっている。今後は賃貸住宅の防災力が、部屋選びのアピールポイントになる。」

3. 自治体が動き出した「備蓄」と「支援」の最新トレンド

入居者ニーズの拡大に呼応し、自治体やデベロッパーによる支援体制も「管理の効率化」をキーワードに進化しています。例えば東京都では、賃貸マンションを対象とした「防災アドバイザー無料派遣事業」を展開しており、物件の特性に応じた個別助言や「カード式防災マニュアル」の提供を行っています。このマニュアルの画期的な点は、発災時に行うべき行動を簡潔に記載することで、事前の役割分担がなくても居住者が自発的に共助へ取り組めるよう設計されていることです。これにより、オーナーの運営負担を最小限に抑えつつ、入居者満足度を高めることが可能になります。

一方で、オーナーを悩ませる備蓄品の管理負担についても、民間サービスによる解決が進んでいます。大東建託グループが展開する「ぼ・く・ラボ防災備蓄倉庫」や、**オリックス不動産**も採用する「防

災サステナ＋」などは、備蓄品の選定から期限管理、定期点検、入れ替えまでを一括で代行する画期的な仕組みです。首都圏を中心に「防災備蓄倉庫」の設置が条例で義務化・推奨される流れの中で、こうしたアウトソーシングを活用することは、管理の手間を省きながら物件の資産価値を長期的に維持・向上させるための賢明な戦略と言えるでしょう。

4. 管理会社・オーナーが今すぐ実践すべき「三つのアクション」

自社物件の競争力を盤石にし、入居者の信頼を勝ち取るためには、明日から実行に移せる具体的かつ戦略的なステップが必要です。まず最初のアクションは「ハード面の徹底診断」です。1981年以前の旧耐震基準物件の確認はもちろんのこと、盲点となりやすい貯湯式温水器やブロック塀の転倒防止対策、避難経路の確保を再点検しなければなりません。これらは、万一の際にオーナーが負うべき法的・経済的リスクを軽減するための最低限の備えです。

次に取り組むべきは「ソフト面の環境構築」です。安否確認のスピードを上げるためにグループLINEなどのデジタルツールを活用したり、ハザードマップに基づいた避難場所を入居者へ周知したりすることで、安心感という目に見えない価値を醸成します。そして最後のアクションが「投資判断の最適化」です。単なるコストとして支出するのではなく、「東京とどまるマンション」などの自治体制度への登録を積極的に検討してください。こうした登録を行うことで、防災備蓄資器材の購入補助や税制優遇、さらには保険料の軽減といった実利を得ることが可能になります。公的支援を賢く組み合わせることで、経営を圧迫することなく戦略的な防災投資を実現できるのです。

5. 結び：住まいが「シェルター」になる未来に向けて

これからの時代の賃貸経営において、防災対策は単なる修繕や維持管理の一部ではありません。それは、入居者との深い信頼関係を築き、物件という大切な資産を守り抜くための「未来への投資」そのものです。災害大国において、建物がシェルターとして機能し、入居者が「ここなら住み続けられる」と確信できる環境を提供できる大家さんこそが、長期的な安定経営を実現し、地域社会からも選ばれ続ける存在となります。

防災力の強化は一朝一夕には成し遂げられませんが、確かな情報を基に一歩を踏み出す姿勢は、必ず入居者の安心感として還元されます。最後に、ご自身の物件を振り返って問いかけてみてください。
「あなたの物件は、入居者が『ここなら家族の命を預けられる』と思える場所になっていますか？」

賃貸住宅が、災害で倒壊した場合の責任

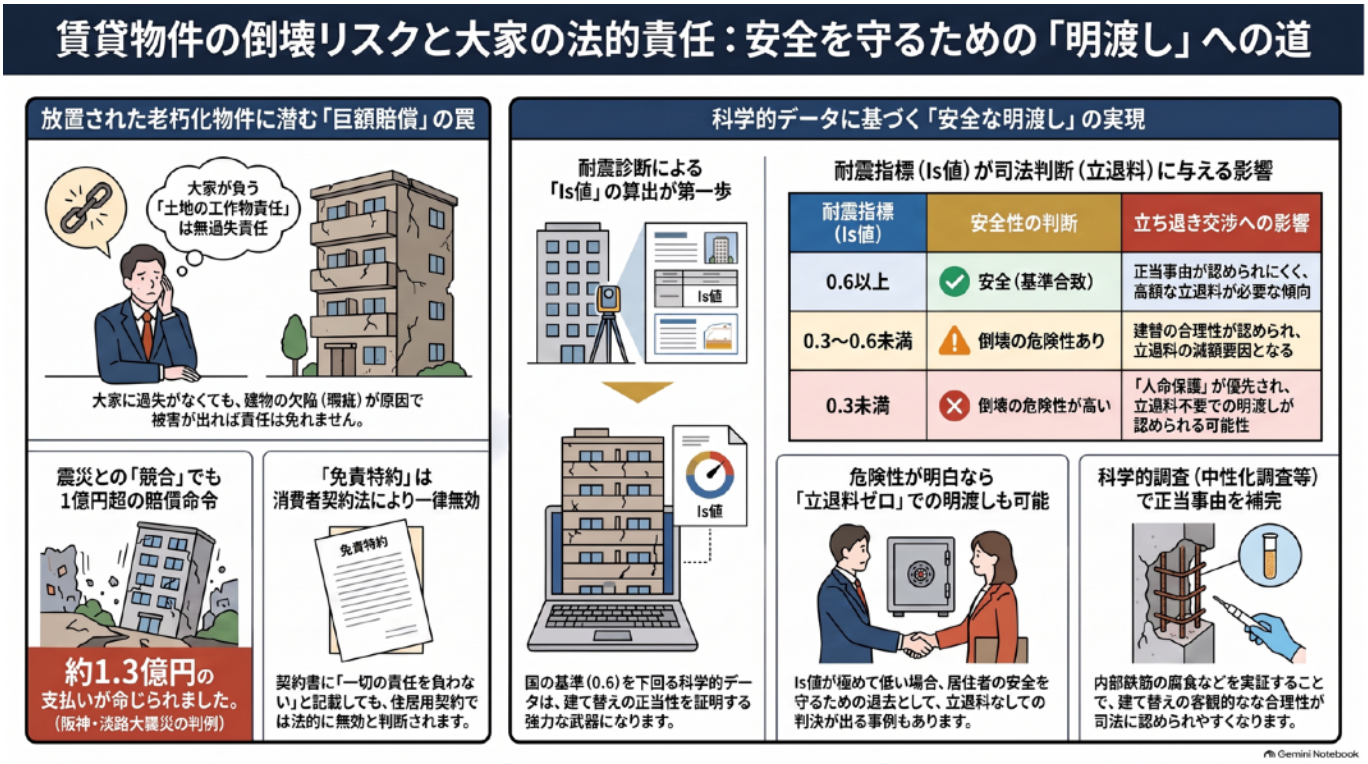
賃貸住宅の経営において、建物の安全性を維持することは最も基本的な責務です。賃貸物件が自然災害や老朽化によって倒壊してしまった場合に、オーナーが背負う法的責任や損害賠償リスク、さらに建て替えに向けた明渡請求と立退料に関する司法判断について、重要な裁判例を基に解説いたします。

老朽化・管理不足による倒壊と所有者の法的責任

賃貸物件が倒壊してしまった場合、原則として建物や設備の管理・修繕義務を負う大家様がその責任の主体となります。 **民法第717条が定める「土地の工作物責任」や、民法第415条の「債務不履行責任」、および民法第606条における賃貸人の修繕義務に基づき**、建物所有者は非常に重い法的責任を負うことになります。特に、土地の工作物責任は無過失責任としての性質を有しており、 たとえ大家様が欠陥の存在を知らず、それに過失がなかったとしても、責任を免れることはできません。 放置された外壁や基礎のひび割れ、外階段の腐食や劣化などの瑕疵が原因となって建物が倒壊し、 **入居者や近隣住民に怪我をさせたり亡くさせたりした場合、大家様は高額な損害賠償責任から免れることは困難です。**

大家様の中には、リスクを回避するために賃貸借契約書の中に「万一の事故が起こったとしても、賃貸人に対して一切の損害賠償を請求しない」といった免責特約を設ければ十分ではないかと考える方も

いらっしゃいます。しかし、入居者が個人であり、事業用ではなく住居として借りている場合、 当該契約には消費者契約法が適用されます。大家様は個人経営であっても「事業者」、借主様は「消費者」とみなされるため、 同法第8条に基づき、事業者の損害賠償責任を全部免除する特約は一律で無効と判断されます。そのため、特約によって倒壊に伴う法的リスクを事前に排除することは法的に不可能であることを認識しておく必要があります。



自然災害による倒壊と原則的な免責関係

一方で、想定を超える大規模な地震や巨大台風といった甚大な自然災害によって建物が倒壊した場合はどうなるでしょうか。 本来、誰にとっても予期できない不可抗力による損害については、大家様に管理上の過失がなければ賠償責任は問われないのが原則です。 災害によって建物が滅失し、あるいは物理的に居住継続が不可能な状態に至った場合、その賃貸借契約は目的物の滅失により自然に終了します。この場合、大家様は敷金の返還義務や日割り賃料の清算義務を負いますが、回復義務は消滅し、 入居者が被った家財の損傷や怪我についても、基本的には入居者様自身が加入する火災保険で対応することとなり、 大家様が賠償を行う必要はございません。

自然災害時の例外的な損害賠償責任とその境界線

しかし、大地震による倒壊であっても、大家様が一切の免責を受けられるわけではないという、「例外」が存在します。その賃貸住宅が1981年5月以前に建てられた「旧耐震基準」の物件であり、強度不足や老朽化の危険性を認識していながら、 耐震診断や必要な補強工事を怠って放置していた場合、あるいは明らかな雨漏りや鉄筋の露出といった建物の欠陥を放置していた場合、 **「安全配慮義務違反」や「土地の工作物責任」に基づき、大家様の責任が重く問われることになります。**自然現象であっても、建物の維持管理体制の不備が原因で被害が拡大したと認定された場合、自然災害と建物の欠陥が競合したものとして、 数千万円から数億円規模の莫大な損害賠償請求を背負わされる危険性があります。

大震災と工作物瑕疵の競合を示した司法判断（神戸地裁平成11年9月20日）

自然災害と建物の瑕疵が競合した際に、所有者の賠償責任を示した最高基準が、阪神・淡路大震災後の「神戸地裁平成11年9月20日判決」です。この事案は、大震災によって賃貸マンションの1階部分が完全に押し潰されて倒壊し、そこに居住していた賃借人らが亡くなったり怪我をしたりしたため、被害者遺族らが大家様に対して総額約3億円余りの損害賠償を請求したものです。判決において裁判所は、当該マンションが、建築された当時の建築基準法上の安全基準を満たしていなかったことを事実認定しました。 その上で、仮に建築当時の基準に従って十分な安全性を備えていたならば、阪神・淡路大震災という未曾有の揺れであっても、 1階部分が潰れて死亡者を出すような過酷な倒壊には至らなかった可能性が高いと指摘しました。 したがって、賃借人らの死傷は純粋な大震災という不可抗力のみによるものとは言えず、建物の不備と大地震とが「競合」した結果として、 大家様に全損害の5割、合計1億2900万円に上る極めて巨額な賠償支払いを命じました。この判決は、**建築当時の古い基準すら満たしていない建物や、 適切な改修を怠った建物を放置することの致命的な法的リスクを明確に突きつけています。**

老朽化による建物解体と明渡請求における「正当事由」

このような将来の倒壊リスクや高額賠償の危険から免れるためには、老朽化した建物を解体し、建て替えや土地の有効活用に踏み切る必要があります。しかし、入居中の賃借人に対して賃貸借契約を解除、あるいは更新を拒絶して建物の明渡しを求めることは容易ではありません。 明渡請求を適法に行うためには、借地借家法第28条に規定される「正当事由」が具備されていることが絶対要件となります。 この正当事由の判断においては、建物の老朽化や倒壊リスクの度合いが非常に重要な考慮要素として位置づけられます。 通常は、大家様が提示する金銭的な補償（立退料）によって正当事由を補完することになりますが、建物の客観的な危険性が著しく高く、 大地震の際に人命が損なわれる可能性が明白な場合には、要求される立退料が減額され、状況によっては無償での明渡しが認められることもあります。 この司法判断の基準は、大震災前後の社会的背景の変化や耐震診断技術の普及によって進化を遂げてきました。

震災前の無償明渡し判断（東京地裁平成3年11月26日判決）

まだ耐震性への社会的関心が限定的であった阪神・淡路大震災以前の重要な事例として、「東京地裁平成3年11月26日判決」があります。 この事案は、築後60年余りが経過し老朽化が進行し、地盤が崩壊する危険すら認められる賃貸建物の大家様が、 そこで長年にわたって薬局を経営している賃借人に対し、建物取壊しに伴う契約解除を理由に明渡しを求めたものです。 裁判所はまず、建物の物理的な危険度として「築60年超という老朽化の深刻さと地盤崩壊リスク」を重く考慮しました。 さらに、大家様側がこの古い建物を解体した跡地に、将来の生活基盤となる5階建ての新規事務所・住居ビルを建設する具体的な計画を有しており、 その計画実行の必要性が極めて高いと評価しました。これに対して、賃借人は建物を商用として長年使用しているものの住居ではないこと、 周辺に他にも利用可能な親族所有のビルがあるなど、代替移転先を見つけることが十分に可能であると認定されました。 これらの事情を総合的に勘案した結果、裁判所は大家様の解約申入れに十分な正当事由を認め、「無償での明渡し」を認容しました。 **この判決は、構造的な耐震数値の検証を行わなくとも、老朽化による崩壊リスクと代替移転の容易さが証明されれば、 立退料なしで明渡しが成立し得る**ことを示した重要な判例です。

震災後の科学的検証に基づく明渡し認容（東京地裁平成24年8月27日判決）

震災を経て建物耐震性や安全対策への関心が決定的に高まった後の事例として、「東京地裁平成24年8月27日判決」があります。 この事案は、築50年以上が経過したビル内の貸室において、鍼灸マッ

サージの治療室を営む賃借人に対し、 大家様が周辺エリアでの一体的な再開発計画と、建物の著しい老朽化を理由に解約申入れと明渡しを求めたものです。 ここではコンクリートの「中性化調査」という科学的な劣化診断が行われ、外壁の浮きやひび割れのみならず、 内部鉄筋が極めて錆びやすい過酷な環境になっていることが実証されました。裁判所は、このように老朽化した建物に対し、 多額の費用を負担して耐震補強や保全改修を繰り返して維持することは不合理であり、大家様が建て替えを選択することは客観的に合理的であると認めました。 また、賃借人側に鍼灸治療室の営業継続の高い必要性を認めつつも、業態からして必ずしも1階路面店に限定される必要はなく、 周囲の代替ビルへ移転することが十分に可能であるとも判断しました。結果として建て替えの正当事由は十分に認定され、 借家権価格の一定割合や移転に伴う各種経費、営業補償などを算定した約769万円の立退料の支払いと引き換えに、明渡請求が認容されました。 この判決は、老朽建物の科学的危険性が建て替えの「正当な必要性」を裏付ける極めて強力な説得材料になることを実証しています。

構造耐震指標「Is値」と無償明渡し（東京地判立川支部平成25年3月28日判決）

さらに最新の耐震基準・科学的数値が司法判断に直結した決定版が、「東京地判立川支部平成25年3月28日判決」です。 この事案は、11階建ての大規模な公営住宅（204戸）の建て替えにあたり、2年にわたる協議を経て197戸が合意したものの、 最後まで合意に至らなかった残りの居住者に対して明渡しを請求した裁判です。ここで重要な役割を果たしたのが、 建物の客観的な構造耐震性を示す「Is値（構造耐震判定指標）」の具体的な測定データでした。 詳細な耐震診断の結果、当該建物のIs値は最上階の11階こそ0.46であったものの、10階は0.38、9階は0.30、 そして5階から8階にかけては最も低い0.26から0.29という過酷な強度の低さを示していました。国の耐震基準において、 大地震に対する倒壊危険性を回避するための安全指標とされる数値は「0.6以上」と定められていますが、このマンションには0.6を満たす階が一切存在せず、 0.3未満という極めて倒壊の危険度が高い階層が中層階に集中していました。裁判所は、この極めて低いIs値データを直視し、 「大地震発生時に崩壊し、人命を損なう客観的リスクが高い建物から退去することは、むしろ借家人である居住者自身の安全を守るための利益にかなう」という判断を下しました。そして、居住者に対しては近隣の代替公営住宅という移転先が提供されていれば十分に保護されているとして、 金銭的な経済補償、すなわち「立退料の支払いは一切不要（立退料ゼロ円）」での退去・明渡し請求を全面的に認めました。 科学的に算定されたIs値が、立退料を不要とする強力な正当事由となることを示した極めて画期的な最高裁ベースの司法判断です。

IS値とは：

耐震診断では建物の強度や粘りに加え、**耐震指標：Is値**を計算します。建物の強度が低く、粘り強さも弱い、あるいは形状が悪い、バランスが悪い、劣化が激しいといった場合、建物の耐震性能が低くなることを数値化。

- Is＜0.3：倒壊、崩壊する危険性が高い。
- 0.3≦Is＜0.6：倒壊、崩壊する危険性がある。
- 0.6＜Is値：倒壊、崩壊する危険性が低い。

総括：不動産オーナーが今取り組むべき安全・予防対策

これらの裁判例から明らかなように、賃貸住宅の老朽化による倒壊責任は大家様にとって経営の根幹を揺るがす深刻な法的リスクそのものです。 「大震災だから仕方がない」という不可抗力の抗弁は、建物建築時の不備や、老朽化したまま適切な耐震補強を行わずに放置していたという瑕疵が存在する場合、一切通用いたしません。人命を守り、数億円という巨額の損害賠償を回避するためには、少しでも老朽化の兆候がある段階で、 速やかに一級建築士などの専門家に依頼して「耐震診断」を実施することがすべての対策の第一歩となります。

耐震診断の結果、Is値が安全基準に満たないなどの構造上の欠陥が発覚した場合には、耐震補強、あるいは建て替えに向けた交渉を早期に開始する必要があります。 交渉に際しては、老朽化の事実や具体的な建て替え計画といった「建て替えの必要性・妥当性」を科学的かつ客観的なデータ（中性化調査結果やIs値）を用いて相手方に提示し、借主側の移転の可否をも見極めながら進めることが極めて重要です。明渡交渉や立退きの手続きは、専門的な知見がないまま進めると、 借主側の態度を硬化させたり、不本意に多額の立退料を約束させられたりといった失敗につながりやすくなります。一刻も早く経験豊富な弁護士などの実務家に相談し、最新の法令や判例トレンドに基づいた「最適で戦略的な計画」を組み立てて実行に移すことが、大家様ご自身の貴重な財産と、入居者様の尊い命を守るための最も確実で確かな道筋となります。

防災マニュアル作成（小規模集合住宅版）の手引き　簡易版

「防災マニュアル」は、地方自治体や一定規模の分譲マンションで作成されますが、アパートや賃貸マンションでは、オーナーや管理会社が作成することは少ないようです。しかし近年多発する自然災害の対策、レジリエンスなどの観点から、その必要性が高まっています。防災マニュアルがある賃貸物件は、入居者にとっては「安心感」「信頼感」がうまれます。「小規模集合住宅のための防災マニュアル作成手引き」を参考にして、独自のマニュアルを作成してください。

「防災マニュアル作成の手引書」小規模賃貸住宅版

小規模なアパートやマンションにおいて、独自の防災マニュアルを作成し運用を始めるには、物件の特性や入居者様の実態に合わせた段階的な進め方が必要となります。大規模なタワーマンションとは異なり、小規模集合住宅ではスペースや人的リソースが限られているため、地域の不動産管理会社様やオーナー様が主導となり、**日々の管理業務の延長線上として無理なくステップを踏んでいくこと**が大切です。マニュアル作成の第一歩から、訓練を通じたアップデートにいたるまでの全体の進め方を、分かりやすく解説いたします。

災害リスクの把握

まずは、マニュアルを作成する前段階として、対象となる物件がどのような災害リスクに直面しているかを正確に把握することから始めます。地方自治体が公開しているハザードマップを活用し、地震時の想定震度や液状化のリスク、河川の氾濫だけでなく、都市部で発生しやすい**内水氾濫による浸水想定**、さらには周辺の擁壁や崖地による土砂災害の危険性などを多角的に確認いたします。土地のリスクを特定したら、次は建物自体の耐震基準が旧耐震基準か新耐震基準かを確認し、さらに電気室や給水ポンプなどの重要なライフライン設備が浸水しやすい位置に設置されていないかを調査します。これらの「土地固有のリスク」と「建物固有の設備仕様」を事前にリストアップしておくこと*が、実効性のあるマニュアルの土台となります。

自助と共助の役割分担

リスクが把握できたら、次は自助と共助の明確な役割分担を定義します。小規模集合住宅では、管理会社様やオーナー様が全ての備蓄を賄うことは不可能であり、境界を曖昧にすると防災体制はすぐに形骸化してしまいます。そこで、各家庭が日常的に消費し維持すべきお水や食料、個人用の携帯トイレ、室内家具の固定などは「自助」として各入居者様に備えていただくよう定義**します。**

一方で、個人では所有が難しい人命救助用の救出資器材の保管や、要配慮者の安否確認体制の構築、さらには地域の避難所や町会・行政との連携体制の構築などは、管理会社様が主導する「共助」として位置づけます。このようにマニュアルの中でそれぞれの責任境界をあらかじめ定義しておくことで、無駄のない強固な連携が生まれます。

「一話完結の回覧板方式のマニュアル」

次に、実際に作成するマニュアルの形式を決定します。いざというときに読まれない分厚い冊子を作るのではなく、テーマごとに内容を絞り込み、A4用紙1枚の表裏に情報をまとめる「一話完結・回覧板方式」を採用します。例えば、「地震直後の身の守り方」「停電時のアパートの動き」「在宅避難中の簡易トイレの使い方」といった具体的なテーマごとに独立したシートを作成し、これを各世帯への回覧や集合ポストへの投函、あるいは共用掲示板に掲示して定期的に入れ替えていきます。

管理会社様が共通のテンプレートを用意し、各アパートやマンションの仕様に合わせてカスタマイズすることで、作成にかかる時間やコストを抑えながら、住民の生活環境に最適化された生きたマニュアルを迅速に届けることが可能となります。

イラストやチャートを適切に配置

マニュアルの完成度を高めるためには、文字を読まなくても直感的に理解できるビジュアル要素の導入が重要です。具体的には、寝室での家具の安全な配置向きや突っ張り棒の正しい設置位置を示した「室内家具の安全転倒防止レイアウト図」、発災から在宅避難にいたるまでの具体的なアクションを示した「地震発生後の行動フロー」、停電や排水管の安全確認状況からトイレの使用可否を判定できる「在宅避難時のトイレ切替基準フロー」、そして全員の無事を確認するための「安否確認シールの貼付方法」などの**イラストやチャートを適切に配置**します。

これにより、日本語でのコミュニケーションが難しい外国籍の入居者様も含め、あらゆる住民が緊急時に瞬時に正しい行動を選択できるようになります。

防災訓練の実施

最後のステップは、作成したマニュアルを実践の場で検証し、継続的に改善していく仕組みを作ることです。少なくとも年に1回以上は、実際の住民が参加する防災訓練を計画的に実施します。安否確認用のカードやタオルを玄関ドアに掲げてもらう訓練や、実際に携帯用トイレを組み立てる訓練、ライフラインが停止した状況を想定した避難行動の確認などを実施し、マニュアル通りに動けるかを検証します。訓練終了後は入居者様からのアンケートをもとに、上手く機能しなかった点やマニュアルの不備を修正します。また、備蓄品の消費期限を確認して新しいものと循環させるルーチンを確立し、マニュアルを常に最新の状態にアップデートし続けることで、**災害時に本当に命を守るための確実な道筋**が完成いたします。



防災マニュアル作成（小規模集合住宅版）の手引きのお申し込み

コラム

物件の「顔」で入居率が変わる？エントランス植栽がもたらす驚きの効果とハーブの魔法

1. はじめに：内覧者が最初に見る「0.5秒」の印象

「管理もしっかりしているし、間取りも悪くない。なのになぜか選ばれない……」そんな悩みをお持ちの大家さんは少なくありません。その原因は、物件の「顔」であるエントランスにあるかもしれません。コンクリートに囲まれた無機質で冷たい印象のエントランスは、内覧者に「味気なさ」を感じさせてしまいます。人は物件を訪れた際、**最初のわずか「0.5秒」という一瞬でその建物の印象を直感的に判断する**と言われています。この第一印象を劇的に変え、入居促進の強力なツールとなるのが「植栽」です。植物が一つあるだけで、建物に温かみが宿り、内覧者の心を掴む大きなきっかけになります。

2. 第一のメリット：視覚的な「おもてなし」が空室対策になる

物件の第一印象の向上は、ダイレクトに**空室対策**へとつながります。手入れの行き届いた緑は、内覧時の好感度を高めるだけでなく、物件全体の資産価値を維持・向上させる役割を果たします。無機質な建物に植物の「生命力」を加えることは、入居希望者の「ここに住みたい」という直感を刺激します。美しい外観は、入居を検討している人に対して「大切に管理されている物件である」という安心感を与えます。「おもてなし」の姿勢が、結果として空室期間の短縮や賃料の維持に大きく貢献するのです。

3. 第二のメリット：ハーブが彩る「暮らしの香り」と入居者の喜び

エントランスや共用部に植える植物として、ライフスタイルライターの視点から特におすすめしたいのが**ハーブ**です。料理好きな入居者にとって、身近に新鮮なハーブがある環境は非常に魅力的です。例えば、**ペパーミントやラベンダー**などは、以下のような実用的な楽しみを提供してくれます。

- **料理の風味付けやハーブティー：** 摘みたての香りが日常の食卓を豊かに彩ります。
- **リラックス＆消臭効果：** ハーブの爽やかな香りは、エントランスにこもりやすい**靴の嫌な臭いなどを和らげる天然の芳香剤**になります。帰宅時にふわっと香るハーブの香りは、住む人の疲れを癒やしてくれるでしょう。
- **暮らしの彩り：** 乾燥させてポプリや入浴剤に活用するなど、生活の質（QOL）を高める付加価値となります。

4. 第三のメリット：自然な挨拶が生まれる「コミュニティのハブ」

植栽には、住民同士のコミュニケーションを活性化させる不思議な力があります。「マンション・バリューアップ・アワード」の受賞事例では、荒れていた植え込みを住民が手入れし始めたことで、大きな変化が生まれました。「この活動は、単なる『植え込みのお世話』ではなく、マンションのコミュニティを刺激するような活動なのでは、と感じています。」

この事例では、植栽を美しく整えた結果、**それまで少なかった子育て世代や若いファミリー層が新たに入居してくる**という具体的な効果が現れました。緑を通じて住民同士の挨拶や会話が増えることは、**メンタルヘルスの改善や、不審者の侵入を抑止する防犯効果**にも寄与し、「長く住み続けたい」と思える安心な住環境を形作ります。

5. 運用のポイント：賢い管理方法と安全への配慮

植栽を導入する際、コンサルタントとしてお伝えしたい実用的なポイントがいくつかあります。

- **天然の虫除け効果：** **ミントやレモングラス**に含まれる「メントール」や「シトラール」といった成分には、蚊やコバエを寄せ付けにくくする忌避効果があります。
- **コストを抑えた管理：** メンテナンス費用が心配な場合は、**シルバー人材センター**へ依頼するのも賢い選択です。一般的な造園業者よりも安価に、丁寧な作業をしてもらえるケースが多く、経営上のメリットも大きいです。
- **安心・安全で美しい環境づくり：** 玄関周りや通路は大切な避難経路でもあります。管理規約を遵守し、通行の邪魔にならないコンパクトな鉢植えから始めるなど、**安全と美しさを両立させる配慮**が、住み心地の良さにつながります。

6. おわりに：緑がつなぐ、長く住み続けたくなる場所

植栽は単なる外観の飾りではなく、住人の心を癒やし、コミュニティを育み、そして物件の資産価値を守るための価値ある「投資」です。手入れの行き届いた緑がある場所には、自然と人が集まり、愛着を持って長く住み続けてくれるようになります。

管理責任は原則としてオーナーにありますが、住民が少しずつ関われるような環境を作ることで、物件への愛着（シビックプライド）も育ちます。まずは、あなたの物件の入り口に、小さな一鉢のハーブを置くことから始めてみませんか？その一歩が、入居者の笑顔と物件の未来を明るく変えていくはずです。

世界と日本の建材に関する Green化戦略：2035年、2兆ドル市場へのロードマップ

1. はじめに：リニア型モデルの限界と2兆ドルの好機

現在、建築業界は「持続可能性」という綺麗事ではなく、ビジネスの存続を賭けた歴史的転換点に立たされています。これまで当たり前とされてきた「資源を採掘し、製造し、使用して廃棄する」というリニア型（直線型）モデルは、すでに崩壊しつつあります。統計によれば、建築セクターは世界全体のCO2排出量の約37%、資源採取量の約50%を占める巨大な環境負荷源です。日本においても、建築物のライフサイクルカーボンは国内の温室効果ガス排出量の約4割に達しており、脱炭素化は避けて通れない経営課題となっています。

さらに、地政学的リスクが追い打ちをかけています。2020年からのロシア・ウクライナ情勢に加え、2026年2月のアメリカ・イスラエルによるイランへの行動を受けた中東情勢の緊迫化は、資材高騰と供給不安を常態化させました。しかし、この危機こそが「2兆ドルの好機」です。世界の低炭素建築市場は、2025年の7,216億米ドルから2035年には2兆492億米ドルへ急成長し、年平均成長率（CAGR）は11%に達すると予測されています。低炭素化を「コスト」から「戦略的投資」へと再定義し、循環型モデルの鍵となる革新素材をいかに実装するかが、2035年の勝者を決定づけます。

2. バイオ素材の革命：酵母が拓く3Dプリント建築の可能性

低炭素建築の急先鋒として、スウェーデンのシャルマース工科大学の研究チームが開発した「酵母由来の新素材」が注目を集めています。これは、パン酵母に木材由来のセルロース繊維、海藻由来のアルギン酸、植物由来のグリセロールを組み合わせたバイオベース建材です。

この素材の戦略的優位性は、酵母は単細胞で増殖が非常に速く、均質な材料を短時間で大量生産できるという生産性の高さがあります。また、3Dプリンターでの成形に最適化されており、建築現場付近での地域調達・地産地消型製造を可能にします。

経営的視点で言えば、これは単なるエコ素材の導入ではありません。農業や醸造の副産物を活用する「廃棄物ゼロ」のロジックにより、不安定な国際情勢に左右されない「自律型サプライチェーン」の構

築を意味します。現在は内装材やスクリーンへの適用が中心ですが、長期的には石膏やプラスチックといった化石由来素材を代替するポテンシャルを秘めており、リニア型からサーキュラー型への移行を象徴する技術といえます。

3. 大規模木材キット「Sylva」とCLT：都市を「炭素の貯蔵庫」へ

バイオ素材の革新を大規模な構造体へと昇華させるのが、CLT（直交集成板）やLVL（単板積層材）、GLT（集成材）といった先端的な木質構造技術です。フィンランドのストラ・エンソが発表した大規模木材建築キット「Sylva（シルバ）」は、建築現場にジャスト・イン・タイムで届けるプレハブ工法の極致です。

木材は非再生建材の代替として、1立方メートルあたり平均1.5トンのCO2削減効果をもたらします。特筆すべきは、木造建築を貸借対照表（B/S）上の「資産（カーボンストック）」として捉える視点です。数世代にわたり炭素を固定し続ける機能は、企業のESG評価における財務的資産価値を高めます。さらに、実務面での経済合理性は圧倒的です。

- **工期の短縮：** RC造（鉄筋コンクリート造）と比較し、全体工程を約2カ月短縮可能。
- **人工の削減：** コンクリート施工に比べ、現場作業員数を約4分の1にまで圧縮。
- **建設現場のDX：** 軽量かつ高強度な木材は、搬入・組立の効率を劇的に向上させます。

木材利用は、深刻化する人手不足への解決策であり、かつ都市そのものを「炭素の貯蔵庫」へと変貌させる、最も実効性の高い戦略的選択です。

4. 日本市場の実装戦略：不燃性の壁を「創造的思考」で突破する

日本市場における最大障壁は、建築基準法に基づく厳格な「不燃性」の要求です。江戸時代に、大火に見舞われた歴史を持つ日本は、密集地や地震リスクから不燃性へのこだわりが極めて強い。しかし、2025年4月からは全ての新築住宅に省エネ基準適合が義務化されるなど、法規制は「守り」から「変革の促進」へとシフトしています。

不燃性の壁を突破するためには、以下の「創造的思考」による実装が必要です。

- **ボトムアップ型導入：** 不燃認定が必須となる構造体から着手するのではなく、まずは規制の枠外である家具、パーテーション、屋外構造物から実績を積み上げる。
- **「育成型開発」の推進：** 現場で使われることで施工性や経年変化のデータを収集し、特殊な表面処理や他素材との複合化により段階的に不燃化を達成する。
- **官民連携の活用：** NEDOのグリーンイノベーション基金を通じた「CUCO（クーコ）」コンソーシアム（55の企業・大学が参画）では、セメント低減型コンクリートや二酸化炭素固定化技術の研究が進んでいます。こうした実証実験スキームを活用し、社会実装を加速させるべきです。

「不燃でないから使えない」という思考停止を排し、「使われることで素材を育てる」マインドセットこそが、日本発の低炭素技術を世界市場へ輸出する原動力となります。

5. 結び：持続可能な建築文化の深化に向けて

2035年に向けて、建築リーダーに求められるのは、素材を単に「スペックで選ぶ」ことではありません。地域資源を最新技術で「命ある資産」へと変え、持続可能な建築文化を「育てる」という覚悟です。国産の杉や檜、地域が生む酵母、そして炭素を固定するコンクリート。これらを統合し、グローバル供給網の脆弱性を克服するレジリエンス（強靭性）を構築すること。

建築セクターの変革は、エネルギーコストの抑制、都市の快適性向上、そして次世代への文化的価値の継承という、極めて多面的な価値を創出します。2035年に2兆ドルへと膨らむ市場をリードするのは、環境価値を経済的利益へと変換するロジックを今すぐ構築し、アクションを起こす企業に他なりません。

2027年不動産相続税の改正

2027年1月1日以降の相続・贈与から、直前に取得・新築した貸付用不動産や不動産小口化商品の評価方法が見直され、相続税の節税効果が大幅に縮小します。
2027年（令和9年）1月1日以降に適用される、不動産に関する主な相続税・贈与税の評価ルール改正のポイントは以下の通りです。

貸付用不動産の「5年ルール」

- **対象**：亡くなる前・贈与前の5年以内に取得または新築された賃貸用のアパートやマンションなどの貸付用不動産。
- **変更点**：従来の安い路線価などではなく、実際の取得価額や時価を基準とした評価方法に変わります。
- **計算方法**：取得価格をベースに地価の変動を考慮し、80%相当の金額で評価されます。
- **対象外**：取得から5年超が経過している物件や、5年前から所有している土地に新築した建物などは従来の評価が維持されます。

これにより一棟賃貸マンションや不動産小口化商品の評価方法が時価に一本化されました。これにより、これまで相続税対策の王道とされてきた「不動産購入による過度な節税スキーム」が通用しなくなるという課題が生じています。特に相続直前の駆け込み購入や、現金同等として小口化商品を利用した評価圧縮メリットが消失し、従来の相続設計の抜本的な見直しが迫られています。

＝＝＝税制改正に伴う２つの課題＝＝＝

この税制改正に伴う課題は、大きく二つの側面に分けられます。第一に「賃貸マンションに対する5年ルールの適用」です。相続・贈与前5年以内に取得した物件は原則時価評価となり、駆け込み取得による評価圧縮が不可能になります。第二に「不動産小口化商品に対する全面的な時価評価」です。こちらは取得時期を問わず一律で時価評価へ移行するため、長期保有していたものであっても節税効果が完全に消失します。これらにより、時価と通達評価額の構造的な乖離を利用した従来の節税スキームの全体像が完全に包囲され、不動産を活用した安易な相続税圧縮が極めて困難になります。投資家や資産家にとって深刻な全体課題が浮き彫りとなっています。

＝＝＝過去の取得分への遡及的適用＝＝＝

課題の中で特に重要なのは、不動産小口化商品における「過去の取得分への遡及的適用」と、救済措置である「80%評価の不確実性」です。小口化商品は5年ルールのような猶予がなく、10年以上前に購入した商品でも相続時には時価で評価されます。そのため、既存顧客の節税計画が根底から覆るという最大のリスクを抱えています。また、地価変動等を考慮し取得価額の80%で評価できる調整措置が設けられているものの、これは「課税上の弊害がない限り」という厳しい条件付きです。極端な租税回避と判定されれば、救済措置が受けられず100%の時価評価を課される落とし穴があり、この不透明性と遡及リスクが資産家にとって最も深刻な懸念となっています。

＝＝＝本質的な資産運用へシフトを＝＝＝

課題解決に向けた方向性は、従来の「租税回避目的の駆け込み投資」から、「本質的な資産運用」へと戦略をシフトさせることです。一棟賃貸マンションを検討する場合は、5年以上の長期保有を前提とし、税効果に依存しない安定したキャッシュフローや売却時の資産価値をシビアに評価する必要があります。さらに、今後発表される詳細な最新通達の動向を注視しながら、単なる節税メリットではなく、物件本来の収益性や出口戦略を重視した確実な長期的運用計画を再構築することが求められます。

不動産の重要な最高裁判例

自動増額特約と賃料減額請求権の最高裁判決解説

1）事件概要

借主の要望で建てた建物の賃貸借における賃料減額請求事件です。

2）判決裁判所と判決年月日

最高裁判所・平成17年（2005年）3月10日判決

3）事件の経緯

食料品販売等を行う会社（借主X）の要望に合わせ、土木建築請負会社（貸主Y）が大型スーパー用の建物を建築し、Xが長期で借りる契約を結びました。この建物は他の用途への転用が困難なオーダーメイド型でした。契約では、期間を20年とし、賃料は3年ごとに「初回は7%、以後は最低5%以上増額する」という自動増額特約が付けられていました。しかし、数年後に借主Xが賃料の据え置きや減額を求めました。貸主Yは特約通り増額された賃料を請求し、借主Xは借地借家法に基づく賃料減額を主張して裁判になりました。原審（控訴審）は、この契約が共同事業的で特殊であることを理由に、公租公課（税金など）の上昇や借主Xの業績が順調であることだけを考慮し、Xの減額請求を認めませんでした。これを不服としてXが最高裁へ上告しました。

4）争点

最大の争点は以下の2点です。第一に、借主の要望に合わせて建てられた他用途への転用が困難な建物の賃貸借契約において、「必ず賃料を一定割合で増額する」という特約がある場合でも、借地借家法32条1項に基づく賃借人からの「賃料減額請求」が認められるかという点です。

第二に、賃料減額請求の正当性を判断する際、原審のように特定の事情（借主の経営状態や税金の上昇など）だけを重視し、土地建物の価格変動や近隣の家賃相場といった「他の客観的な事情」を無視して判断することが法的に許されるかどうかが問われました。

5）裁判所の判断（結論と理由）

最高裁判所は、原審の判断には違法があるとして判決を破棄し、審理を差し戻しました。その理由として、借地借家法の賃料増減額請求権は「強行法規」であり、当事者間の自動増額特約などによって法律の適用を排除することはできないと明言しました。

また、今回の契約も基本的には貸主が建物を使わせ、借主が対価を払う通常の賃貸借契約と同じだと指摘しました。したがって、減額の妥当性を判断する際は、借主の経営状態など特定の要素だけで独自の基準を設けることは許されません。

6）この判例が示す判断基準・法解釈

オーダーメイド型の賃貸借やサブリースのような特殊な契約形態であっても、借地借家法の賃料増減額請求権（32条1項）は強行法規として適用されるという重要な基準を示しました。

増額特約があっても減額請求は可能であり、その判断にあたっては、当事者間の特別な事情だけでなく、不動産価格の変動や近隣相場など、法律が想定する客観的な事情を総合的に考慮しなければならないという解釈を確立しました。

7）実務上の留意点（この判例から企業や個人が注意すべきこと）

事業用物件の賃貸借契約を結ぶ際、「3年ごとに必ず家賃を○%上げる」といった自動増額特約を結んだとしても、絶対的な効力を持たないことに注意が必要です。借地借家法は借主保護の性格が強く、経済情勢の変化や周辺相場の下落があれば、借主からの減額請求が法的に認められるリスクが常に存在します。特に、相手の要望に合わせて多額の投資を行い建物を建てる場合、将来の確実な回収を見込んでガチガチの増額特約を結びがちですが、万全ではありません。