

独立行政法人改革等に関する分科会第4WG  
第3回議事録

内閣官房行政改革推進本部事務局

○座長 それでは、4時半になりましたので、独立行政法人改革等に関する分科会の第4ワーキンググループ、第3回目を開催させていただきたいと思います。

今日も御多用の中、お集まりいただきまして、ありがとうございます。

今日は不動産市場、公営住宅、居住者の状況などにつきまして、株式会社リクルート、大和ハウス工業株式会社、埼玉県、全国公団住宅自治会協議会からヒアリングを行うこととしておりますので、ヒアリングにつきましては、質疑応答を含めて1団体25分程度を予定しております。最後に、全体を通じた意見交換も行う予定でございますので、よろしくお願いいたします。

それでは、有識者ヒアリングに入らせていただきたいと思います。

一番最初は、全国公団住宅自治会協議会からお願いしたいと思いますので、入室をさせていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

(ヒアリング対象者入室)

○座長 本日は御多用のところ、全国公団住宅自治会協議会の方々にお越しをいただきまして、どうもありがとうございます。

それでは、最初に大体15分程度御説明をいただきまして、その後、質疑応答させていただきたいと思います。よろしくお願いいたします。

○全国公団住宅自治会協議会 本日は貴重なお時間をいただきまして、ありがとうございます。事務局長です。よろしくお願いいたします。

本日は15分をいただいた中で、それぞれ分担をいたしまして、私と、住宅環境部長、財務局長と3人で分担をして御説明させていただきます。

資料は、お手元でございますように、こちらのA4判横の資料と、私どもがとりましたA4判縦のアンケート、こちらの2つの資料に基づいて御説明をさせていただきますので、どうぞよろしくお願いいたします。

まず、こちらの横書きの1ページを開いていただきますと、全国公団住宅自治会協議会につきまして御説明のページです。

1974年の7月21日に、第1回総会を開きまして、全国公団自治協を設立しております。

目的は、全国の公団住宅の自治会や各地方の公団住宅自治会協議会などの相互の連絡、交流を図ること。そして、共通した課題と要求で、コミュニティ豊かで住みよい団地をつくろうということを目的といたしまして創立をしております。

性格は、各自治会、そして、北海道から福岡まで10の自治会協議会を結成しております。この協議会として活動を進めています。

運営は、毎年6月に開催する定期総会で年度の活動方針を決めまして、会の財政は、居住者のカンパと会費でまかなっております。

全国で公団住宅たくさんございますが、現在加入団地の自治会数は250、加入団地の総戸数は約25万5,000戸となっています。

この中で、特に60戸から5,000戸までの本当にさまざまな団地がございますけれども、

昭和 40 年代建設団地は 108 団地、約 12 万戸という状況です。

次に、私どもが 3 年ごとに実施をしております第 9 回団地の生活と住まいアンケートを 2011 年 9 月、一番最近のものですが、紹介したいと思います。

2 ページをごらんいただきますように、居住者の高齢化が急激に進んでおり、3 年前に実施をいたしましたころと比較をしますと、世帯主の 60 歳以上の方が 7.5 ポイントも増加をしており、70 歳代は 3 分の 1、80、90 歳代が 11%にも上っている状況です。

高齢居住者の増加も右にございますように、3 年で 5.6 ポイントの上昇という状況です。高齢化の中でもまた単身世帯が急激にふえておりまして、2011 年では 33%がおひとり暮らしという状況です。個別団地のアンケート結果も右下に添えてございます。

3 ページにまいりまして、居住者の実態ですが、特に問題は収入になります。世帯収入は、7 割が 374 万円となっておりますが、総務省の総務局平成 22 年度の家計調査・家計収入編によって収入区分をしておりますが、第 1 分位の 251 万円未満が 49.1%となっております、第 2 分位を合わせますと 7 割という状況です。

さらに、こちらのアンケート結果の 2 ページをごらんいただけますでしょうか。左下に、全国公団自治協のアンケートは、第 1 分位をさらに 4 分割いたしまして収入を区分しております。

国民年金の方、女性のひとり暮らしの年金生活の方は、本当にこのような状況で 100 万円未満、それから、100 万から 149 万円という世帯も大変多くなっていることから収入に応じて年金でも安心して住み続けられるということが求められています。

そのほかに、公団住宅に住み続けたい、住みなれた団地に住みたいという希望が 8 割に上っております。居住者の生活実態について御説明をいたしました。

○全国公団住宅自治会協議会 全国自治協は、今申しましたように、コミュニティ豊かな安心して住み続けられる UR 住宅を願って、UR 都市機構と連携を深めながら、住まいや環境問題を中心に多彩な問題に取り組んできました。

安心して住み続けられる住環境にしたいと、各団地自治会はコミュニティ活動を重視し、活動しています。

団地をふるさととして育つ子どもたちために、各団地で夏祭りを開催していますが、団地近隣はマンションが林立し、広場がなくなり、夏祭りができなくなっている状況です。そのため UR 住宅の夏祭りは、近隣の方々も参加し、地域ぐるみのお祭りとなっています。

自治会では、居住者の交流の場として、団地内でふれあい喫茶や食事会活動を盛んに行ってコミュニティを深め、同時に安否気遣い活動としての一翼を担っています。資料の 4 ページにその状況が載っております。

UR 住宅は、高齢者の単身世帯や夫婦二人世帯の割合が年々増加し、つましい年金暮らしの中で UR 住宅をついの住みかと心に決めている世帯が多数を占めています。

その方々の希望は、収入に見合った家賃になる高齢者向けの優良賃貸住宅に入居するこ

とでした。また、団地居住者以外の方々へも対応し、大変希望の持てる制度でございました。

しかし、2011年高齢者住まい法の改正で、民間対応のサービス付き高齢者向け住宅の供給に変更され、団地に多い低所得高齢者はサービス付き高齢者向け住宅には入居できません。都市機構は、高齢者向け優良賃貸住宅の新規供給を中止しましたが、セーフティネットの住宅としてぜひ復活を検討していただきたいと願っています。

自治会で実施する会員相互の助け合い活動や安否気遣い活動が重要になっています。

それらの活動を進めるために、2011年に厚生労働省の介護基盤緊急整備等臨時特別基金を活用し、東京都地域支え合い体制づくり事業に応募し、補助金をいただき、映画会に必要なプロジェクターやスクリーンを買い、懐かしい映画上映会が盛んに行われています。

階段の昇降機のスカラモビルを買い、車椅子の方の搬送をしたり、災害時に安否気遣いに必要な案内を作成したりして、高齢者の見守り活動を進めています。

URは半世紀にわたり、まちづくりと一体に集合住宅の建設と適切な管理を進め、子供たちにも高齢者にもふさわしい住環境を整備しています。

団地に隣接し建設されている民間マンションは、多くの場合、広場や子供の遊び場や集会所もなく、団地の公園は近隣マンションの子供たちにあふれ、幼稚園の子供たちも遊びに来る状況です。

UR住宅は、高齢者等の入居差別がなく、新しく入居した方の喜びの声も聞かれ、存在意義は大変大きいものがあります。URの果たした役割は大きく、今後も公的住宅に期待している国民にとって、全て民間でということではなく、公共住宅政策をきちんと進めていただきたいと願っています。

独立行政法人都市再生機構になり、効率や利益が先行し、高賃貸住宅の新規供給中止や住宅の修繕や改善がおろそかになりつつあります。管理業務はすべて競争化になり、さまざまな弊害が出ています。

URは、独立行政法人通則法及び独立行政法人都市再生機構法によって設立され、公的機関であり、UR賃貸住宅は住生活基本法により公営住宅・公社住宅などと並び、公営住宅等と位置づけられています。UR賃貸住宅が担う公共性とは何かを問い直していただき、UR住宅の公共性を高め、URの附帯決議にもあるように、国民福祉を増進する住宅政策を担う機関へと再構築されることを強く希望しています。

高齢者の多い公団住宅の居住者は、安定し継続して住み続けたいと思っていますが、行政改革の名のもとに耐えがたい不安にさらされてきました。私たちの住まいはどうなっていくのか、今も大変に不安に思っているところです。

どうぞよろしく願いいたします。

○全国公団住宅自治会協議会　住まいというのは3DKとか2DKあるいは80平米、100平米という箱があればいいというものではないと思うのです。その箱に加えて住むバックとありますか、地域があるわけで、私たちは住居もそうですけれども、地域に住んでいると

思うわけです。教育も防災、防犯も、医療、保険も全て行政は地域で進められているわけで、その構成単位としてどうか問われます。団地というのは、団地だけの社会あるいは団地を中核とした周辺の地域の中で、非常にいいコミュニティをつくってきていると自負しているわけで、こういうものを今、大切にしなければいけないのではないかと考えているわけです。

稲田大臣はこの分科会の発足に当たって「要するに行政というものはサービスそのものだ。無駄の排除ということは、国民の信頼を取り戻す意味で重要だけれども、単に切れればよいということではなく、限られた資金でいかに効率的・効果的にサービスを提供できるかという視点が重要だ」と言っておられます。また「それぞれの法人が本来期待されている政策実施機関である独立行政法人をいかに有効活用するかという観点からの検討が必要だ」とも言っておられます。

こういう立場で、本当に慎重な検討をぜひお願いしたいと思います。

UR 賃貸住宅の役割の重要性につきましては、全国自治協資料の 12～14 ページにいろいろ書いております。国会の附帯決議もありますし、各地方議会の意見書、首長さんの要望書などで重視されていることは、見ていただければ明らかなです。時間がないので読み上げませんが、そういう点が大変重要なことです。

もし、この公共性が失われて、収益本位の経営になって、弱者の居住の安定が失われれば、自治体がいま以上に過大な財政的負担を背負う結果になることは明白だと思います。

現在の住まいをめぐる問題は決して満足な状況ではございません。高齢者にとって、サ高住は一つのよりどころとなっているわけですが、つくる側にしてみたら補助金目当ての経営で、本当にこれで高齢者が安心できるのかということと考えますと、大いに疑問があります。また、若者も著しく収入が低下しておりまして、脱法ハウスに見るような、ああいう住生活を余儀なくされる状況になっております。

前政権の委員会の委員さんとのやりとりの中で、私どもがこういう問題を申し上げたところ「それは政策の問題で、我々の検討課題ではない」と言われたことがあります。有利子負債の解消とかいろいろな問題があることはわかりますが、そういう問題と合わせて今の住宅政策が非常に大事な局面を迎えているということについて、よくお考えいただきたいと望む次第です。

バランスシートということがありますが、社会全体の損得を考えないと、国民負担が余計ふえるという結果になりかねないと思います。

去る 8 月 6 日に東大の辻哲夫先生が座長を務めておられます都市再生機構の有識者検討会「超高齢社会における住まい・コミュニティのあり方検討会」が中間報告を発表いたしました。この中の各論についてはいろいろあろうかと思いますが、大きく見て UR 賃貸住宅の今後のあり方について、重要な問題提起が幾つか行われております。これは機関の検討会ではございませんが、有識者から出されたこういう結論というものを、ワーキンググループが出す結論と整合性をもってぜひ考えていただきたい、そのことを強く要望して発言

にさせていただきます。

どうもありがとうございました。

○座長 どうも御意見ありがとうございました。

それでは、こちらの側から質問させていただきたいと思いますが、いかがでしょうか。

○委員 済みません。まず1点、実情といったところで教えていただければと思うのですが、先ほど財務部長さんのほうから、効率化による弊害が出ているというお話いただいたかと思うのですけれども、具体的にはどのような弊害が出ているとお感じになられているか、教えていただければと思います。運営の効率化というのが求められている。それによって弊害が出ているという御意見をいただいたというふうに思います。

○全国公団住宅自治会協議会 いえ、運用の効率化は別に反対ではないし、それが問題というわけでは、そういう発言をしたつもりではないのです。

○委員 済みません。財務部長さんではなくて、2番目にお話いただいた。

○全国公団住宅自治会協議会 民間への競争入札の問題で、今、弊害が出ているということを申し上げました。

それは具体的に言いますと、今まで機構では、私たちの住宅に対しては管理の長い歴史があり、その歴史を学びながら各団地と話し合っていて進めてきておりますが、競争化されると民間が本当に超安値で参入してきて、その結果、例えば国立市富士見台団地の集会所改修工事もそうですが、倒産、破産したのですでしたか、破産管財人がきちんと財産手続きをやらないと、着手できないということで、今、ストップされ大幅におくれている。

今まではそういうことはなく、日本総合住生活がやっていたときには、そういう心配もなくやってきたのに、競争入札では、やはり人件費をどう削るかということになる。管理主任を民間にされた都内の場合、3回も4回も主任が変わって、団地管理のこと全くわからない人が担当してきている。居住者のいろいろな相談事というのは管理事務所で行われるわけですが、それを全く知らない人が、例えば昨日までそば屋さんの出前していた人が管理主任になっている。一体、僕は何をしたらいいのだろうかという状況も生まれ、団地の管理や、居住者への対応に大変な支障となってきた。いろいろな団地でそういう弊害が語られておりますので、ぜひともその点は見直しをお願いしたい。競争化全て善なのだろうかという点は、私たちは大変疑問に思っております。

○委員 若干、今のにも関連するかもしれないのですけれども、今後、その機構の賃貸住宅がいろいろな形で、もしかしたら体制が変わるかもしれないという議論もございます。

その中に、民営化したらいいのではないかという議論もあったと思うのですが、これに対して多分不安を感じておられるのではないかと思うのですけれども、そのあたりどういう不安をお持ちなのかというのを教えていただけますでしょうか。どなたでも結構なのです。

○全国公団住宅自治会協議会 たくさん不安があります。

一つはやはり家賃がどうなっていくのか。今も市場家賃ということで、近傍同種の家賃

の調査をしながら、今の家賃が決められておりますけれども、民間になるともっとそれとは関係なくどんどん上げられるのではないかという不安があります。

それから、民間の場合は長期に安定的に安心して住めるのだろうかということがあります。高齢者の方が今、入居するには、民間ではほとんど入れませんので、公団という安心の中で皆さん入居されて暮らしていらっしゃるわけですが、そういう不安。どういう方なら入れるけれども、どういう方はだめよというようなことがないか、そういう高齢者の方が安心して住めていくことになるのだろうかという不安があります。

それから、今まで家賃が市場家賃化していく中で、居住の安定をはかるために低所得高齢者の方々に一定の家賃の値上げの抑制措置、特別措置が行われておりますし、建て替え事業、団地再生事業の中でも、やはり急激に家賃が3倍、4倍になる中で、居住の安定に配慮された特別措置等の制度をつくっていただいております。

先ほど資料の中でお話しましたように、居住者と機構と話し合いで、連携して共通の問題で一緒に行くということがたくさんあります。団地のコミュニティの高齢者の集いであれば集会所を無料にしますとか、認知症の方への対応を一緒に考えて、地域と一緒にネットワークづくりをしていくなど、認知症の方がお一人いらっしゃっても非常に大変な状況になるのですね。そのお一人の認知症の方を対応するのに3カ月も4カ月もかかるというような事例がどんどんふえてきていますので、そういうことに対し出ていってこれではなくて、きめ細かく一緒に対応できる。ですから、主任さんの場合は民間になったら困るといってお話をしましたけれども、警察との交渉だとか保健所、市役所、在宅支援センターなどいろいろお話をしながら進めていくということがあります。

あとは、一つの団地でも2,000戸、5,000戸という大団地がございます。入居している方の個人情報管理事務所にはたくさん詰まっているわけです。現地が民間になったりいたしますと、そういう個人情報が大丈夫なのだろうかという不安も非常に大きくなってきております。こうした面でさまざまな不安があるということです。

○座長 URの場合、2つの目的があると思うのですけれども、先ほど最初に強調された政策目的というのは、やはり高齢者の方々に安心して住んでいただくというのが一つの目的。あとは収支相償という、やはりある程度きちんと収支が上がっていけないところなのですけれども、このバランスをとるにはどうしたらいいと思われませんか。やはり外から見ると、一部の方々は収支がこんなに赤字でいいだろうかという御意見もあると思うのですが、このバランスをうまくとるにはどういうやり方をすれば一番いいというふうにお考えか、どなたでも結構です。

○全国公団住宅自治会協議会 詳しい数字ということよりも、私たち居住者のほうからいたしますと、市場家賃ということで私たちは「適正」なお家賃をずっと払い続けていると思っています。都市機構という全体の組織からいたしますと、賃貸住宅事業だけではなくて、ニュータウン事業ですとか、都市再生事業ですとか、さまざまな事業がある。そちらのほうも含めてのバランスということでおっしゃっているのであれば、私たちのお話をする範

疇ではないという感じがするのです。

賃貸住宅の管理、そして、国からお借りしている財投の金利も含めてきちんと賃貸住宅の中でバランスがとれているのかどうかという点でいうと、金利をずっと払い続けているというところがありますけれども、今、遜色ない利益を上げて推移しているのではないかと。

ただ、これから住宅が古くなっていきますが、それについてもきちんとしたメンテナンス、修繕をしていただければ、まだまだ住宅としてきちんと使えるというふうに私たちは思っていますので、賃貸住宅事業のバランスという点でいきますと余り心配している状況ではないのです。

○座長 ほかによろしいでしょうか。

どうも今日はありがとうございました。時間になりましたので、御意見ありがとうございました。

(ヒアリング対象者交代)

○座長 次は、大和ハウス工業株式会社のヒアリングに移りたいと思いますので、お願いいたします。

大和ハウス工業さん、今日はどうもありがとうございます。

それでは、最初に 15 分程度御説明をしていただきたいと思います。よろしく願いいたします。

○大和ハウス工業 大和ハウスの賃貸住宅を担当している部門から今日は参りました。

私の隣は、開発関係をやっています所長でございます。

それから、開発物件を会社ではストックをある程度一定期間しますもので、そのストックをする部隊の所長です。

以上でございます。

では、3人で今日は御説明させていただきます。お時間が 15 分ぐらいということですので、ちょっと 3 分ぐらい進んだのですけれども、15 分をちょっと過ぎたぐらいで終わりたいと思います。

お手元の資料からはしよって話したいと思います。

まず、当社の賃貸住宅の現況、現状を御説明申します。

着工戸数の推移の中に、ここ直近の 4 年間の数字を挙げました。貸家着工件数は大体ほぼ 30 万強の世帯数で、そのうちプレハブは 22% から 23% で推移しております。直近の昨年の 2012 年度のデータを見ますと、プレハブ化率は 22.4%、そのうち当社が約 3 万 2,020 戸つくりましたので、ほぼ賃貸住宅の 10% でございます。

また、私どものこの 3 万 2,000 戸のうち、当社で得意とします 2 階建て、3 階建ての低層のプレハブのアパートが約 2 万 9,000 戸、3,000 戸は都市部の主に RC、鉄筋コンクリートの建物でございます。

そして、当社の売り上げのほうは、2012 年度は全社で、グループ全体で 2 兆 79 億のうちの約 6,000 億弱の 5,925 億で、約 30% 弱を賃貸部門の請負と管理で占めております。そ



のうちの請負工事は約 3,318 億になっております。

管理世帯数のほうは、全体の中で今、約 85%の物件は弊社グループの大和リビングカンパニーというところで受けております。3月末で 33 万 1,000 世帯、9月末で約 36 万 1,000 所帯ぐらいになっております。

3 ページ、それ以外に、私どもは少子高齢化での取り組みの中に一応私どもの事業部、そして、グループ全体で取り扱っている内容のものがございますので、ここで数字を申し上げます。

まず、高齢者向けのサ高住、グループホーム、デイサービス、有料老人ホーム等がごらんのように 2012 年度で約 260 カ所ぐらいやらせていただいています。

その他と書かれているのは、保育所、学童クラブ、幼稚園等が昨年は 47 カ所ぐらい併設してしまして、最近の実態の中で待機児童あるいは 0 歳児からの受け手、そして、併設で学童クラブ等も行政によってはつくらせていただいております。

4 ページ目、私ども民間の中で、賃貸住宅はもちろんだつければ入るということではございませんので、ターゲットは私どもは、土地を持っているオーナーさんが本来の建築主のターゲットなのですけれども、ちょっと目線を変えまして、入居者目線に合わせています。その入居者も、地球上あるいはこの東京でも男女の比率でいくと女子が 5 割いるということで、私どもは今、女子にターゲットを置いた商品構成をつくっております。4 ページ目のほうは特に防犯、セキュリティに対して非常に女性の方、私はあえて女子と言っていますので、ちょっと強い言葉になるかもしれませんが、やはり女子はこのセキュリティを言っていますので、今、このセキュリティは国内でセコムさんとアルソックさんをお願いしたホームセキュリティを標準搭載している商品がほとんど売れております。

そして、昨年 10 月に発売しましたのは、「セーフティアゲインルーム」などというのをつくりました。これは今の時代の流れで、平時においては毎日玄関のエントランスのところにエアシャワーを受けて、体についています花粉、ちり、インフルエンザ菌、PM2.5 等々を風速 25 メートルの風で飛ばすということをつけています。

そして、通り沿いの比較的駅から住宅街に入るところにつくる物件には、このセーフティアゲインルームをつくと、昨今の毎日のように殺人事件がありますけれども、特に婦女子が殺されている。その中でストーカー対策で怖い思いをしたら、この部屋に逃げ込むと、ボタンを押すとアルソックかセコムさんの集中管理室のところに電話等が行って、「どうされましたか」と聞いて、警備員が駆けつけてくれると、こういうことでございます。詳細はちょっと省かせてもらいます。

5 ページ目は、さらにセーフティのホームセキュリティにプラス女性が喜ぶ仕様ということで、これは大きく 3 つ掲げています。収納は全て 10%以上、クローゼットはウォークインのクローゼットにする。昨今は女子でもゴルフやっておりますから、シューズボックスのところはゴルフのバックが置ける、こんなようなものもやっております。

それから、お風呂はこのタイプのもは一坪タイプ、1616 というタイプで、比較的身長

が170センチぐらいの女性でも足がゆっくりお風呂場で伸ばせる、こういうような設備。

それから、洗面台のほうも分譲マンションに近い形で、端から端まで約4尺、1,250以上の幅で女性の化粧品がここで置いて、朝ばたばたしているときに調査しますと、女性は大体3種類ぐらいの電化製品を使う。つけまつげとかドライヤーとか、一般的にはコンセントは2口用というのは一々抜かなければならないというアンケートありますから、細かい配慮でこういうところは4口コンセントをつける、こんなところを計画しました。

6ページ目は、UR様と競合の有無は、地方はございませんけれども、都市部では一部というか、できましたら必ずございます。特にURさんのタワーマンションですと、家賃がやはり15万、20万、30万というのが見受けられますから、完全に民間とも競合して、どちらかというとな勝率が非常に厳しいというのは実態でございます。

そこで、我々はそれに対抗するために、もともと日本住宅公団さんが当初日本につくられたあのスタイルで、今でも日本国内の標準になっています入居者の方が照明器具を持参する、エアコンを持参する、カーテンを持参する等々ございますけれども、諸外国見ますとこういうのはほとんどついていて、我々はサービスアパートと呼んでいますけれども、これに近い形で全室エアコン、全室照明器具、全室ごみが95%除去できるティスポーザーつき等々で対抗していますが、賃料等々ではURさんには大変厳しい状態が続いていますので、できれば76万世帯持っています日本一の大家さんのURさんには、地方都市のほうで比較的所得の低い方とか、生活保護をお受けになられている方とか、こういうところを重点的にやっていただくと、民間としては大変ありがたいと思っている次第でございます。

7ページ目、それ以外にこれから取り組もうとしておりますのは、最近では企業も遊休地を随分持っております。また、業種によってはM&Aで統廃合、特に金融機関さんなんかはされましたときに、あいている土地が出てきますので、単純に売るケースもございますけれども、中には収益物件としてCRE、コーポレート・リアルエステートをやられたらどうか。それから、行政のほうも税収の収入で厳しい。これは東京都も一部厳しいと聞いておりますから、パブリック・リアルエステートで、特に東京あたりですと地上料を利用する。例えば災害時における地下の湧水池あるいは下水道処理場、上水処理場等々はなくてはならないので、その上部を使わせていただく。それから、不動産の流動化あるいはPFI、PPPのほうもこれからどんどんやりたいということで、出てくればやらせていただくということをとっております。

8～11ページは、一般のモデルケースでございます。大体地方ですと利回りで単純な収益は6%から8%ぐらいでございます。それから、東京あたりで大体9%から12%から単純な収益の利回りになっております。

なかなか経営も厳しいですけれども、やられる個人のお客さんは税の相続税対策が第一にあります。財産を守るということでやられているケースが非常に多うございます。

昨今ですと、年金の第2、第3の公的年金プラスの自分での賃貸住宅でつくるということで、そこで月額収入を20万、30万とろうということでおやりになるケースがござい

ます。また、後ほど質問あったら受けたいと思います。

12 ページは、UR さんの協力事業の中で、私どもおかげさまで 13 ページに書かれていますように、UR さんのほうで計画されていて、賃貸住宅をつくるというのに対してなかなか民間では土地を買ってできませんので、50 年以上の定期借地権で借りた土地でおかげさまで私ども今まで 18 物件、今、19 物件を名古屋の笹島につくらせていただいていますけれども、13 ページにはそのうちの一部の 10 ページの事例を出させていただきました。

おかげさまで、平均して 94% の入居率で、一番悪いところでも 89%、いいところは 99% になっております。私どもはなるべくこの賃貸住宅のところには、1 階にはコンビニエンスストア、そして、行政の要請によって老人ホームあるいはデイサービス、待機児童を含めた保育所、学童クラブ、こういうのをできるだけつけるようにする。強いて言えば、こういうふうにつくった賃貸住宅の入居者の方にも非常にアピールできるということで、おかげさまで順調に今までの物件は進んでおります。相撲でいいますと 15 戦 15 勝の完全な優勝みたいになっています。おかげさまでありがとうございます。

そのスキームは 14 ページに書いてあります。今後とももし UR さんのほうで定期借地権の物件が出れば、積極的に出ていきたいと思っております。

今、保有している物件もごございますけれども、できれば国内の REIT、私どももスポンサーになっております大和ハウスレジデンシャル投資法人がございしますが、そういうところに出口を置きながら、私どもは PM 業務、BM 業務、LM レーシング業務含めたのは子会社の大和リビングのマスターレシーをさせていただくことを予定しております。

そして、信託銀行さんに受益権をしていただいて、幅広い国民の方にこの物件に投資をしていただいて、リターンでお返しする。ちなみに大和ハウスレジデンシャル投資法人の今の株価から申しますと、大体 4.1 から 4.2% の配当になっております。そんなことを今後とも続けたいと思います。

ちょうど 15 分たちましたので、一旦マイクはおろささせていただきます、御質問を受けたいと思います。

○座長 簡潔な御説明、どうもありがとうございます。

最初に私から 2～3 御質問させていただきます。

一つは、UR の高額賃貸住宅と競合だということですが、そうすると UR はもうちょっと賃料を上げて、同じようにすれば余り競合がなくなる。逆にいうと、UR の賃料が安過ぎるということなのかどうか第 1 点です。

第 2 点は、今後人口の高齢化で、人口の減少が始まるわけですが、こういういろいろな物件があるわけですが、マーケット全体として今後ともこういうこれまでのやり方でよろしいのかどうかという、全体としての大きな流れをお聞きしたいと思います。

最後は、民間からごらんになっていて、UR の賃貸住宅のいろいろなメンテナンスとか、いろいろなサービスがあると思うのですが、ああいうところを例えば大和ハウスさんなどが引き受けて、それで民間が全てのサービスを行うというようなことをやれるのかどうか。

やれるとして、どれくらいコストカットができそうか、大体で結構なのですけれども、3点お伺いしたいと思います。

○大和ハウス工業 それでは、1番目のURさんの高額賃料の競合のお話ですけれども、これはあくまでも私ども競合する場所は都心部の、例えば新橋の超高層、豊洲の超高層等出たときに、完全に競合しております。ここで単純に賃料を上げればいいのではなくて、やはり民間では正直言ってあれだけ大きな賃貸のレントの物件というのは少のうございます。今、REITに入れている物件でも、超高層というのはそんなに数は多くございません。ですから、できればこういうものは民間に任せさせていただきたいというのが正直なところでございます。

分譲マンションの一つ見ていると、30戸つくる分譲マンションとやはり500戸つくる分譲マンションでは、共有部分が非常に充実しています。中には利用者の方がそこにアスレチックでランニングマシンがあったり、一部プールがあったり、サウナがあったりするものが500所帯で、当然30所帯の分譲マンションではそういうのはございません。これは逆にURさんが都心部でタワーをつくと当然、民間の部分はここまでできるものというのは少のうございますから、そういう施設の面でもまず負けてしまうと思います。だから、できれば賃料を上げればいいということではなくて、できれば民間に譲っていただければありがたいというのが正直なところでございます。

2番目の人口の減少ですけれども、人口の減少はもう間違いなく始まったと言っていますけれども、これは今、私ども東京を見ますと、私は2011年に新潟から東京に参りましたけれども、そのときは東京のマーケットの人口というのは、1,200万人でした。これがいつの間にかデータを確認しないで言っていると、10年たった状態で、2012ごろにはもう皆さん1,300万人だと思ふんです。東京は10年で100万人、それから、1都3県の千葉・神奈川・埼玉ですと5年で100万人ふえています。これはやはり単純に人口減少しているといっても、首都圏は逆に人口はふえているわけですね。こういう現象との差別化しなければならぬのではないかと思います。

当然、まだ東京の1都3県のところでは、正直なところで、私どもでも余り設計者が考えないでつくっても、今、入っているのが現況でございます。これはどんなことをといたしますと、設計者の者が仮に50所帯の賃貸マンションをつくる。そうすると単純な柱割で上下をつくと例えば間口が6メートルで奥行きが6メートルで36平米、これを上から下まで36戸つくるケースがあるのですけれども、私はつくったときにうちの社員には「君は共産党の設計者か」と。つまり300万ぐらいの年収の人から1,000万の年収の人と同じ間取りというのはあり得ないだろうということで、今回先ほど13ページに出ました物件は、大体30タイプぐらいの間取りをつくって設計をして対応できるようにしています。年収の300万台の1DK、1LDK、1ルームから、120平米、130平米の家賃が35万、40万、年収でいうと2,000万、3,000万の人も入れるというようなものをおこなっております。だから、この人口の減少はそのエリア、エリアで、日本全国一直線にする必要はないのではないかと思います。

ます。

逆に、もう地方のところは、我々は青森などに行きますと、もう駅前周辺しか大型物件の開発をさせないというのは、行政のほうも冬場になると駅から5キロ、6キロ離れたところの除雪費用が大変である。だから、駅にコンパクトシティにするということになっていきますから、日本全国、場所によってこれは使い分けるべきではないかなと。

東京に関しましては、まだしばらくいけますし、2020年のオリンピックまでは現状のままでは十分いけると思っています。

3番目のURさんのメンテナンス。正直言ってどのぐらい費用かかっているかわかりませんが、私どもの今の民間でやっているスタイルからいきますと、民間にもし入札でやらせていただければ、十分サービスの的にできて、多分総コストの10%から物によっては50%ぐらいカットは可能ではないかと思うしております。

○委員 今の座長の質問でまだ私、わからなかったことがあります。

1つは、例えば民で30戸と500戸では大分違うということをおっしゃいましたが、民で500戸というのはもうある意味でかなりリスクがある事業になり得るのですが、そういったものでも都心部であれば十分リスクテイクできるというお話でしょうか。それが第1点です。

2つ目に、ちょっとまだお答えいただいてなかったかなと思うのは、URの都心部での超高層。これは例えばエアコン、カーテン、照明は持ち込みだというスキームなのですが、そういうスキームであったとしても、URの家賃の値づけというのは、民間市場からすれば安過ぎるということなのかどうかというのが2点目です。

最後に、先ほどURが土地を定期借地でやるという場合に、非常に助かっているというようにお話があったのですが、仮に御社で土地も手当してやるという場合と、土地は手当しないでこういうようなもの、ないしは土地を普通に借りてということかもしませんが、やる場合と、その家賃の設定の仕方というのは何か違うのかどうか。もし違ったらどういような点が違うのかをちょっと教えていただけますでしょうか。

○大和ハウス工業 どこまでお答えできるかというのと、今、3つの質問のほうを申し上げます。

先ほど言いましたように、30戸でつくる、500戸の話が出ましたけれども、では、民間で500戸つくったときに賃貸でリスクがあるのか。入居のリスクだけは確かにあります。ですが、私どもは500戸を30年、50年民間で持つということをございませぬ。そこで資金が出ますから、当然出口で回収します。出口は主にREITのマーケットを主にしていますけれども、もちろんこれは国内、海外。逆にREITのほうで求めるというふうに、1案件で20億、30億というのは小さいと言われるのです。

物件的にはどのぐらいがいいですか、できれば100億、中には200億、今、こんな物件一つございませぬから、バルクで20億、30億を3本、4本をまとめて100億にしますけれども、もし500戸あれば1本で100億というのと、国内、海外の出口のバイヤーの方はこ

ぞって来ます。ですから、この辺は心配ありません。

問題は 500 戸に対してリスクは入居率が 90 割ると、我々は採算ベースもかなり悪化しますし、たたかれますから出口も見つかりません。常にやはり 95%前後を目指すためには、いろいろなサービスを入れます。これは、どんなサービスかといいますと、先ほど申したように全室エアコン、全室 LED の照明器具、95%の生ごみはディスポーザーで処理したり、生ごみは 24 時間ごみ出しオーケーです。そして、ホテル並みのコンシェルジュサービスで、单身の方がここに入ったとしてもワイシャツのクリーニングサービスなどはこのコンシェルジュサービスで任すことも可能です。それから、いろいろな手配等々はできますので、これは逆に我々は 500 戸、600 戸、1,000 戸つくっても、これが東京であれば十分入居入れられるというものをつくれると思っています。

2 番目の UR さんのほうは、値段が安いのか、はっきり言うと安いです。坪単価で申し上げますと、2,000 円から 3,000 円ぐらい安いです。ですから仮に 66 平米、20 坪ですると大体 2 万円から 6 万円ぐらい安いですから、やはりこの辺では現在は、先ほど見た 14 ページの我々の物件でもお隣あるいはすぐ近くに UR さんがあるところには、あけば引っ越しされる方が多いです。UR さんのほうはかなり満室に近い状態でいらっしゃる。あけば倍率はかなり高くすぐ入っていくということが見受けられますから、これははっきり言って民間から比べて坪単価でいうと 1,000 円から 3,000 円ぐらい安いと思います。

先ほど 3 番目はちょっとわかりませんが、家賃の設定はどうなのかということですね。これはまず、我々は賃貸で 500 戸とかつくるのには大型の土地になります。多分、5,000 平米から 1 万平米ぐらいの土地がないと 500 戸ぐらいできないと思います。これは容積率にもよりますけれども、600 とか 500 とかという容積率が出たとき、このときにまず入札があったときに、まず賃貸の部隊で入札で落ちるケースというのはほとんどありません。

なぜならば、分譲マンションがいいところは落とします。分譲マンションは、今度は逆算で高く落としたものは、売り値で坪当たり 100 万ぐらい上げてしまうのです。つまり、坪 300 万で計画しているところは坪 400 万にすればいいのです。平均すると 75 平米ぐらいの 23 坪、24 坪ですと坪 100 万入れると 2,300 万ぐらい上げてても売れるということで、都心部ですと、例えば 5,000 万の計画しているのは 7,000 万で売るということなので、分譲マンションは今、非常に好調ですから、我々は参加してもほとんど賃貸で分譲マンションというのは落ちることはございません。

逆に、賃貸の設定のほうは、当然の土地の地代からいきますけれども、今、周りの賃料の相場よりも坪単価でいうと 1,000 円ぐらい上げた設定をしています。ですから、比較的我々つくるのは高いほうになると思います。坪当たり 1,000 円ぐらい上げてても先ほどのスケールメリットでディスポーザーをつけたり、コンシェルジュの賃貸というのはほとんどありませんからコンシェルジュをつけたり、それから、駐車場のほうも民間で 30 戸つくとほとんど附置義務の 2 台、3 台しかつくりませんが、私どもはこの物件は一応 7

割の駐車場を設定率ということで、URさんは4割とお聞きしているのですが、我々は今7割設定しています。7割で今、稼働率が大体88%ぐらいです。だから、余力は12%ありますけれども、これから車が減っていくとはいっても、やはり車持っている方がとめられやすいということで、将来的にそれがあけば、カーシェアの部類にもっていこうかと思っています。こんなところが家賃の設定でございます。

○委員 済みません、申しわけないのですけれども、もう一つだけ教えてください。

周りの賃料とおっしゃったのですが、実際には多分賃料といったときに、例えばURではなくてもいいのですけれども、鉄筋コンクリートでつくられた結構立派なアパートの賃料みたいなものと、それから、庭先の賃貸住宅みたいなものがありますね。それはオーナーとして余り土地代を考えないでつくるような賃料があって、やはりちょっと賃料の格差があると思うのですが、実際にそちらで参考にする周りの賃料というのはどういう賃料なのか。

○大和ハウス工業 これは、私どももそうなのですけれども、まず賃貸住宅をつくるメーカーはほとんどが都内ですとワンルームです。小さくつくって坪賃料を高くして貸しますから、ワンルームというのが多いです。逆に、今ワンルームマンション規制というのがあるから、その指針があると逆にぎりぎりつくるといふ物件が民間では多うございます。

私どもは逆にそういうところに参入しないので、私どもは単身用のものは33平米以下はつくらないという社の方針で、逆に20平米では今つくっていません。逆に、この賃料形態のものは既につくっているからわかります。問題は、なかなか賃貸ではファミリーというのを余りつくりません、つくっても少ないです。私どもは、今つくっている賃貸は逆に限りなく62~3平米とか、60平米台、2LDKをつくっています。

なぜこれをつくっているかという、世の中にある賃料のファミリーのほとんどが分譲マンションのリロケーションなのです。分譲マンションの方が60平米台でつくる物件はほとんどありません。大体70平米台から80平米台。ですから、買われた方が諸般の事情で賃貸に回すということでファミリーが出ていきますから、ここの賃料を査定しながら、ここ競合するケースがあります。

逆に我々も60平米台から75平米に出ていくケースもありますけれども、私ども賃貸物件のファミリーは世の中に60平米台というのは余りないので、60平米台をつくりたい。そうすると入居者は必然的に20代から30代のヤングファミリーの新婚さんあるいは最近はお試し期間ということで同棲がはやっておりますから、同棲のカップルということで、この層が圧倒的です。ここである程度資金がたまると分譲マンションあるいは戸建ての分譲住宅に大体移動されるケースが多いので、その一歩手前というところを考えております。

○委員 競合という観点で整理しておきたいと思うのですけれども、御社のビジネスモデルについて、私が推測するには、先ほどのお話の中にもありましたけれども、土地を持っていらっしゃる方に対して、こういった賃貸物件をつくってやったらどうですかというふうな誘いかけをされてやるというようなものですか、あるいはどこか土地を見つけてき

て、お金持ちの方にこういった形での賃貸への投融資どうですかというようなことで、これで全体から収益を得るというモデルだというふうに理解してしまっていて、御社が所有されて賃貸しているというケースというのは、むしろ例外的なのではないかなというふうに思うのですが、ちょっとまずその点を確認させていただきたいのです。

○大和ハウス工業 今おっしゃったとおり、私どものモデルは、先ほど冒頭に2ページでお話したとおり、昨年の2012年の完工棟数は3万2,000戸、そのうちの2万9,000戸は2階、3階のプレハブです。このプレハブのほとんどは土地をお持ちの、この東京近郊ですと、市街化農地をお持ちの地主さんに建てていただいている工事で我々は請負工事です。平均すると、約1棟7世帯ぐらいのものがこの2万9,000戸といただければと。それから、3,000戸が先ほどのRCです。この3,000戸のRCの中でおおむね7割ぐらいは都心に個人、企業が土地をお持ちの方が10階、15階建てつくるというケースです。残りの3割が私どもが土地を取得してそこに賃貸物件をつくる。

これは一定期間、大体おおむね1年から5年以内ぐらいの間で保有します。保有したものをどうするか。私ども大和ハウスは今、REITに2つのREITをスポンサーで持っています。大和ハウスレジデンシャル投資法人、資産総額が2,100億ありますけれども、毎年100億ぐらい新規に欲しい。この会社はIR活動上でスポンサーは大和ハウスです。大和ハウスが開発してくれるのです。今、大和ハウスが持っている保有物件はこれだけあります。これを私どもが優先的に買えるのですということを実際にマーケットで発表しております。

もう一つは、大和リートという会社で、これは主にコマーシャル、店舗とロジスティック、物流倉庫、それ以外にシルバー関係、この絡みのREITを入れるということで、ここも同じくスポンサーは大和ハウスでございますので、土地を取得して入居者を入れて、収益上がったらそこで売った時点で、翌月からこのリート会社は賃料収入が月額入って、配当される方に配当する。私どもの先ほどのレジデンシャル投資法人でいきますと、今の株価からいうと年に約4.1%ぐらい配当していると、こんな状況でございます。ですから、圧倒的に少ないです。

○委員 時間がないところ恐縮なのですが、新橋とか豊洲が競合するという話は非常によくわかるのですが、同じように感じていらっしゃる会社さんでどんなところがあるのかなというところを教えていただければというのが1点と、そういった物件からもう少し、URさんが今、実際に賃貸されているような物件についての経費率というのをどの程度と考えたら妥当と言えるのか。なかなか後者のほうはおっしゃりにくい話かもしれないのですが、ちょっと参考になるような話を聞かせていただければ。

○大和ハウス工業 今、後者のほうのURさんの経費というのは手元にないのでわからないので、これは堪忍してください。

1番目の他の会社が競合とあるのは、URさんの新橋あるいは豊洲等で競合するところは、正直なところ、REITをお持ちの大型物件をつくる会社ですから、REITをお持ちのところという、例えば東京駅の八重洲を本拠地に行っている三井不動産さんだとか、丸の内側の三



菱地所さんだとか、それから、当然商社関係も一応絡んでいますので、REIT をお持ちのところありますから、伊藤忠商事さんとか丸紅さんとかあるいは住友商事さんとか三菱商事さんなどというのは、多分同じようなところに建つときには競合になるのではないかと考えて、逆に、小さい不動産屋さんというのは、もうああいう物件はつくる余力もないし、多分つくる開発もないので、競争するというのも一方的にボディブローで打たれて終わってしまっているのではないかと思います。

○委員 要は REIT 案件との競合だという。

○大和ハウス工業 REIT というか、もうあのぐらいの物件でいうと、どの会社も自社で保有するというのは、300、500 所帯なんていうのはほとんどないと思います。

○座長 どうも活発な御意見ありがとうございました。

時間が来てしまいましたので、これで終わらせていただきたいと思います。

今日はお忙しい中ありがとうございました。

(ヒアリング対象者交代)

○座長 それでは、引き続きまして、リクルートのヒアリングに入りたいと思いますので、お願いいたします。どうぞお入りください。

今日はお忙しいところ、どうもありがとうございます。

リクルートの住まいカンパニー住まい研究所にお越しをいただいております。

まず、所長から 15 分程度御説明をお願いいたします。よろしくをお願いいたします。

○リクルート リクルート住まい研究所です。よろしくをお願いいたします。

お手元に資料ございます。5 ページにわたる資料があると思いますので、それに従いまして御説明をさせていただこうと思います。

まず、当社の御紹介を少しさせていただきますと、今、私がおりますところがリクルート住まいカンパニーと申しまして、もともとは 1976 年に住宅情報を発行していたリクルートから去年の 10 月に分社をしまして、リクルート住まいカンパニーというふうになっております。今、いわゆる SUUMO というインターネットサイトとフリーペーパー等で情報提供をっております。

私がおりますリクルート住まい研究所と言いますのが、2002 年にできまして、私は主に賃貸住宅関係の研究をやっているところです。

そういった意味で、我々 1976 年から掲載データということで、過去の賃貸住宅の賃料データ等々かなり蓄積がございまして、そういったことで少し今日は高齢者関係の御説明をさせていただこうと思います。

めくっていただきまして、見開きになっていると思いますけれども、高齢者がふえるに従いまして、賃貸住宅がどういうニーズかということのを左側に、それから、それだけではなくて、賃貸住宅の高齢化に伴う課題を右側に少しまとめさせていただいております。

賃貸住宅にお住まいの高齢者というのが、比較的資産とか収入が十分でない方々、もともと若いときから賃貸住宅にお住まいで、持ち家に至らなかった方々が非常に多いという

ような認識を持っております。

もう一つは、自分で生活できるかできないか、これによってニーズがすごく大きく変化をしまして、例えば要介護度が非常に上がってきますと、特養とか有料老人ホームとかに移っていくわけですが、そういう自分で生活できなくなったときに住む場所を住宅というのか、それは住宅ではなくて施設だというふうに言うのかによっても随分違うと思いますが、住んでいるという意味においては広い意味で住宅と考えますと、やはり自分で生活できるまでとそれ以降にすごくニーズの段差があると考えています。

そういった意味では、65歳でしっかりされている方は、40歳、50歳の方とそんなに大きな暮らし方とか住まいのニーズが変わるわけではなくて、もちろん多少の介護のしやすさとかそういうことはありますけれども、一番大きな差が出るのは、介護度が非常に上がったときだという認識でおります。

もう一つ下側にありますのが、では、そういう方々が入居可能な賃貸住宅どうなのかということで、これは国土交通省さんのレポートの中からとってきましたけれども、日本のいわゆる公営住宅の比率というのはそんなに高くなくて、持ち家率はかなり高いのですけれども、民間賃貸住宅がかなりの部分を占めているという状況になっていると思います。

今、公営住宅が大体220万ぐらいあると思いますけれども、その中でURさんというのが、70万ぐらいというようなかかなり大きなシェアの部分かというふうに思っております。

もう一つ、これは今ちょっと私のところで研究しているのですけれども、いわゆる限界家賃と言っているのですが、家賃はどこまで下がるのかというのを見ていまして、平均で見ると相当ばらつきが出ますので、我々のSUUMOに載っているデータの中で広告募集がなくなる賃料、ここより下がると家賃募集がなくなるというようなラインを今、集計をしていまして、今ここに出しているのはワンルーム、1K、1DKです。ですので単身者向けですね。これはずっと下がっているのですけれども、これはやはり築年の古いものがふえていますので、その影響かと思えます。

ですので、これの大体2倍程度の金額が市場でのボリュームになりますから、いわゆるURさんの間取りとか面積でいうと、かなり低目の家賃帯のものが中心だというのは、市場の家賃の比較からもわかると思います。

右側がもうちょっと総論的に、少子高齢化、特に高齢化が進んだときの賃貸住宅の課題でございまして、先ほど申し上げましたように、低資産・低所得の方々の家賃の低目の賃貸住宅をどういうふうに総量として確保していくのか。

当然、今、実は持ち家率が一時的には下がってしまっていて、ということは、これから時間がたつに従って、高齢の方で持ち家でない方という絶対数がどんどんふえていきますから、今以上にそういう方々向けの住宅というのをどうやって確保していくのかというのは、非常に大きな課題になるかと思えます。

2点目は、では、そういう方々が入居している賃貸住宅をどういうふうに運営するのかというノウハウがどこにあるのかということなのですけれども、実はそういう高齢者が集

住している住宅というのは余りなくて、一番多いのが公営住宅ですけれども、次に多いのがUR、民間では、そういう高齢の方をたくさん入れる民間住宅というのはほとんどありませんから、そういう運営ノウハウをどこにどういうふうに蓄積してそれを展開していくのかという課題感があります。

3つ目は、これはちょっとかなり法律の問題なのですけれども、もともと借地借家法を中心とする法体系が、人がふえるときにどうやってその居住の安定を確保するかということを中心でつくっていますので、お亡くなりになったときには御家族の方がそこに継続して住むということを前提につくられているような側面があります。

ただ、現状で言いますと、そういう方々余り今いませんで、お亡くなりになったときにその賃貸借契約をどうやって解除して明け渡しするのかという問題が実はもう出始めていまして、これは高齢化進んでいくとこの総量というのがある種のトラブルの原因になりかねないというふうに思っています。

もう一つ、逆向きの話がありまして、貸しているほう、家主さんが亡くなったときというのは、個人名義で貸している場合にはこれは相続になりますから、精算とか地位の継承というのをどういうふうにスムーズにやっていくのかという問題がありまして、これもこれから高齢者の方々、貸し手も借り手も両方高齢化していく中で、問題化してくるのではないかというふうな指摘がこの3点目です。

そういった中で、賃貸住宅のトラブルというのは結構ありますので、入居者も高齢化してくる、貸し手も高齢化してくるという中で、今までと違うようなトラブルも出てくる可能性がございますので、そういうトラブルをどういうふうに抑制していったら居住の安定を図るのかという観点で次の項目です。

あとは、空き家の活用というのはすごく言われていますけれども、もう一つは非常に低価格の中古、既築住宅、既存住宅というのが出てきていまして、例えば数は少ないですけれども、300万、400万というような価格帯の中古マンションとかも出てきていますので、そういった空き家というものは賃貸だけではなくて、いわゆる売買物件の中でも非常に価格の低いものとかもありますから、そういったことをどういうふうに活用していくのかという観点でございます。

最後は直接、高齢化と関係ないのですけれども、消費税に関しまして、控除対象外消費税というのがございまして、要は賃貸経営やられている方というのはほとんど非課税事業者なので、原価から消費税を経費控除できない。税率が上がっていけば上がっていくほど利益をちょっと食っていくような構造がありまして、こういった観点の議論もこれから必要なのではないかとということで書かせていただいております。

めくっていただきまして、次の見開きが民間賃貸住宅、公営、それからURに関して少し意見を書いている部分です。

左側のまず1点目ですが、URはそもそも公営なのか準公営なのか、民間に近いものなのかという、そういった基本的な認識が確認が必要かと思っております、今まで御説明した

ように賃料帯も低めですし、入居されている方も高齢化されていますし、資産、収入も十分ではない方も結構いらっしゃるというような観点からいきますと、UR というのは成り立ちも含めまして、民間に近いというよりは公営に近い準公営住宅的なものだというふうな認識で考えたほうがいいのではないかなというふうに思っているというところです。

少しそこに家賃も書いていますけれども、5万円未満が30%を占めますし、10万円未満も合わせると半分ぐらいありますから、全体の8割ぐらいというのは比較的家賃の低い、その割に比較的広い、ただ築年は若干古いみたいなそういった構造になっているようなところです。

もう一つの特徴は、保証人が要らないというところでして、これは、実は高齢の方々とか居住の安定のいわゆる要配慮者と言われる方々に非常に重要なところでして、家賃債務保証会社みたいな民間のところも出てきてはいるものの、審査は必ずしも通るわけではありませんから、そういった方々も保証人なしで受け入れているというのは非常に特徴的なところだと思います。

実は、公営住宅も身元引受人も含めまして結構保証人を取るのですね。そういった中で、保証人不要というシステムを維持しているというところは非常に特徴でもありますし、逆に民間では非常にやりにくいところだということだと思います。

あと、家賃の価格でいきますと、高額物件の問題も幾つか指摘が今までもあったかと思えますけれども、高額物件というのは、では、幾らから高額なのかという話がありまして、我々のSUUMOのデータをちょっと分析しまして、首都圏の平均の賃貸住宅の家賃、大体9万3,000円ぐらいなのですね。標準偏差が4万5,000円ぐらいでして、標準偏差掛ける3をやりますと大体23万円ぐらいになるのです。これは集計によって大分変わりますけれども、あとは私も賃貸マーケットにずっといますので、例えばケンコーポレーションさんとか三井さんとかのおつき合いもあるのですけれども、大体皆さん、家賃25万円を超えると高額というのです。20から25万円も高額と言う方もいらっしゃいますけれども、大体20万円ぐらいまでは高額なのですけれども、まだ普通の方が住む範囲で、20万円、25万円を超えてきて初めていわゆる高額というふうに言うのが認識としては正しいのではないかなというふうには思います。

そういった意味で、では25万円以上のマーケットがどうかといいますと、これはもう財閥系のディベロッパーさんが中心でございまして、URさんのシェアがどのぐらいあるかという、そこまで大きくはないので、民業競合しているといえはしているのですけれども、その度合いはそこまでは高くないのではないかなというような感じはいたします。

あと、償却の問題とか土地の問題とかいろいろありますけれども、これは民間でもそうなのですが、土地の代金をどういうふうに償却、返済しているかとか、建物の償却年数をどういうふうに設定しているかというのは、結構ばらばらにやられているのが現状でして、こういった準公営というような観点でいくと、今のような資金の調達方法ですとか、償却の方法というのも一定の合理性があるのではないかなと思うところです。これは公営住宅

に近いというような見方をすると、こういう見方もあるのではないかということです。

それから、賃貸住宅の全体の競争環境でいきますと、URさんというのはそういう意味で言うと、コンプライアンスとかの面も非常にしっかりされていますので、民間のばらつき状況とかに比べると、一定のビハインドがあるような認識で我々います。

その上で、建物のメンテナンスとか修繕とか非常にしっかりされていますから、民間というのはその辺も非常にばらつきますから、そういった意味で公平に同じ条件でやっているかという、そうでもないのではないかなという要素があると思います。

左側の一番下は、一番大事なのは結局キャッシュフローでございまして、これは民間もそうなのですが、キャッシュフローをどういうふうにプラスにするのかというのが非常に大変なところでして、民間では例えば相続した土地にアパートを建てると土地代抜きでキャッシュフローが計算されているとか、もしくは30年、40年たっても償却が全部終わってれば、キャッシュフロー非常に大きくなるので、では、そのまま建てかえずにそのまま置いておこうとか、いろいろな選択肢がありますので、ここの考え方の中で共通するのは、結局キャッシュフローを一番重視して賃貸経営をやっているというところだけなのではないかなと思います。

右側が、賃貸住宅のURに関しての期待されるべきことを幾つか挙げていますけれども、準公営住宅としての基盤みたいなこと、それから、公平性、透明性のところはちょっと補足をしますと、例えばURさんには要は建てかえとかがあるので、募集停止中住宅というのがあるのです。では、この募集停止の期間がどうかというと、民間より非常に長かったりとかします。それから例えば転貸とか、これは民間でもあるのですけれども、名義貸しとかそういったものもありまして、そういう適正な運営という意味においては、もう少し工夫をするようなところはあるのではないかなと思います。

具体的には、例えば民間ですと建てかえのときに非常に速やかにどこに移ってもらうのかというようなことを、かなり細かくお金の問題も含めてやりますけれども、URさんはやはりそこは非常に慎重にやられていて、結果的に期間が長くなっていて損失家賃が大きいみたいなこともあるのではないかな。そういったことも含めて家賃滞納の処理とかも含めて民間のノウハウを一定程度導入するというのも必要だと思いますし、もちろん収益性はより高めていければそちらのほうが良いと思います。

あとは、ノウハウ的に言うと、やはり団地運営のノウハウですとか、団地を大量につくってきたこと自体もこれからのコンパクトシティとか、いろいろな課題の中で適用できるようなものもあると思いますので、そういったものをどういうふうに民間と競業してやっていくのかみたいなこともあるのだろうかと思っております。

以上で説明を終わります。

○座長 どうも簡潔な御説明、ありがとうございました。

お話を聞いてまして、URは、先ほど別の方のお話で60歳とか70歳ぐらいの方が相当ふえてこられていて、今のうちは元気なのですけれども、これから寝たきりになられて介護

になったときに、この UR をどうしたらいいかという問題が出てくると思うのですが、それに対してどういうふうにお考えでしょうか。

○リクルート 要は、自分で生活できなくなった高齢者の方々をどうするのかというのは、これは民間賃貸住宅の問題でもなく UR の固有の問題でもないと思うのですね。持ち家に住んでいる方でも同じですから、それはどういう住居形態かということではなくて、自分で生活できる間は今、住んでいるところが基本的に皆さん住みたいわけですから、そういう条件が自分で生活できなくなった瞬間に取っ払われてしまうので、ですから、これは住宅の形態とか運用主体にひもづけて議論する問題とはちょっと違うのではないかなと思います。

○座長 ありがとうございます。では、どうぞお願いいたします。

○委員 幾つか教えていただきたいと思うのですけれども、UR の家賃に関しては、相場といえますか、市場と比較して安いと言われていますが、どの程度安いと言えるのかという話が 1 点です。

それから、先ほど高額物件の話の中で、財閥系のところが強いて言えば挙げられるだろうというお話ありましたけれども、財閥系のものというのはほとんど超高層の 100 万円前後の賃貸やっているようなもの、それから、ケンコーポレーションとかあいつたところは、外国人向けのやはり 100 万円近くの物件賃貸ということで、30 万円ぐらいのところで競合するのはどんなようなところがあるのかなというのを具体的に教えていただければというのと、もう 1 点、UR の経費率というのはどのぐらいが適正的なのか。賃貸収入に対する経費の率です。これは今コメントできなかつたら控えていただいて結構ですけれども、済みません。

○リクルート 家賃については、もともと今、家賃がどんどん、どんどん下がっていますから、民間との差額が縮まっているとは思っています。一時期数年、2000 年の前半、5 年、6 年ぐらいまでは多分 2～3 割ぐらい安かったのではないかなと思います。そこから市場家賃に向けてちょっと上げましょうという話が出てきたと思うのですけれども、では、上げられたかという十分上げられていないというのが実態だと思うのです。

でも、民間家賃はどんどん、どんどん下がってしまっていて、家賃というのは一旦入居したら余り変わらないので、UR さんもずっと変わらないですから、値下げしないのでその差分は縮まっているとは思いますが、10%以上は安いというのが感覚ではないかと思えます。あくまで感覚なので、ちゃんとした統計で処理をしたわけではないのですが、相場感でいうと 10%以上は安いと思えます。

2 点目が高額のですけれども、実はイメージとしては六本木ヒルズとかイメージあると思うのですが、あそこ一番高額、最高が 366 万円ですけれども、実は 25 万円以上の 30 万円ぐらいの家賃の賃貸住宅というのは目立たないだけで結構あるのです。イメージで言うその 60 万円、70 万円というのは本当にすごく数が少なく、いわゆる高額物件でボリュームゾーンというのは大体 35 万から 50 万ぐらいです。それぐらいのいわゆる高級賃貸マ

ンションというのは結構あります。

もう一つ、それぐらいになると、非常に状況のいい住宅地の戸建て住宅というのが大体30万円ぐらいなのです。田園調布とかでも30万円ぐらいでありますけれども、ですから、世の中のテレビに出てくるようなイメージとは、高額帯の中心帯というのは若干違うというのが現実だと思います。

経費率については、これはちょっと何とも言えないと思いますけれども、今、URさんが全部で従業員の方の数が4,000人ぐらいでしたか。70万戸やっていて数千人というのは、人数比で言うといわゆる大手の管理会社、民間の管理会社に比べると、本体以外にどれぐらいの人がいるのかということにもよりますけれども、70万やっていて数千人というのは、人数比で見るとまあまあなのではないかなとは思いますが。

○委員 ちょっと教えていただきたいのですが、URの家賃設定というのは、民間に比べるといろいろ不自由があるのではないかと思うのですけれども、その辺今後どういう改革が望ましいのか。これは一方では、URの経営を健全化するというのがあるのと、それから、一方では準公営というふうに位置づけをされたので、余り上げるわけにもいかないというジレンマがあるのですが、その中でどのような家賃設定が望ましいのかという、何か御提言みたいなものはありますでしょうか。

○リクルート 難しいのは今入居されている方々をどうするのかという問題が一番大きくて、その問題をちょっと脇に置いておくという前提でいくと2つの方法がありまして、一つは、もし差額があれば、入居されている方のことをちょっと置いておくと、民間並みの家賃にどんどん上げていくという方法しか多分ないと思うのです。もう一つ、では、入居している方々のことを非常に考えたとするとどうするかというと、安いわけですから、公営よりも緩いけれども、一定の入居資格を設けて、その入居資格を外れた方々には移っていただくというような考え方でいくかの2つしかないと思うのです。

ただ、入居されている方々をではどうやってどこに移っていただくのかという問題も非常に大きいので、その組み合わせとしては比較的新しい物件、都心の競争力ある物件は市場的に、そうではない地域の比較的古くて居住の長い高齢者比率の高いところは、どちらかというに入居资格的なというような組み合わせで、全体通してこういうふうにするということではないではないかなとは思いますが。

○委員 もう一つ伺いたいのは、公営住宅の場合、かなり国費あるいは実際に自治体も投じて、そして家賃減額が可能にしていますよね。URの場合は、そういう意味での補助というのはかなり少ない、余りないわけですが、そのときに準公営として本当に位置づけるとすると、今のような資金のやり方がいいのか、それとも、準公営なので公営住宅ほどではないとしても、ある程度公費ないしは自治体からの費用を入れるというほうが望ましいのか、このあたりの意見はいかがですか。

○リクルート お金がない状況を考えると、できるだけお金は入れないほうがいいと思うのです。これを入れ始めると際限なく広がってしまうリスクがありますから、ですから、

お金をできるだけ入れないほうがいいのではないかなとは思いますが。

○委員 そうすると今でも若干減額はしているのですが、家賃を減額するその資金的なソースというのはどういうふうにかえたらいいのでしょうか。

○リクルート そこはもう資格をつくとすると、そういう資格の方々に対してはURとは切り離して、例えば生活保護の住宅扶助費というのが自治体との分担ですけれども、国費から出ていますね。そういう方々の家賃の補助というか給付というのは、いわゆる経営とはもう切り離して考えるべきなのではないかなと思います。民間住宅でも、住宅補助の方々にはどんというふうに出ていますから、ここをどう適正化するかというのは別の問題としてありますけれども、それは経営主体というよりは、いわゆるそういう住宅確保要配慮者、セーフティネット含めたコストと捉えたほうがいいのではないかと思います。

○座長 時間がまいりましたので、リクルート住まいカンパニーさん、どうもありがとうございました。

これをもってヒアリングは終わらせていただきます。どうもありがとうございました。

(ヒアリング対象者交代)

○座長 それでは、引き続きまして、次の埼玉県都市整備部の副部長さんをお願いしたいと思います。

どうぞお座りください。今日は、埼玉県の都市整備部の副部長ほか、御担当の皆様においでいただきまして、ありがとうございます。

それでは、早速ですけれども、15分程度御説明をお願いしたいと思います。

○埼玉県 それでは、埼玉県都市整備部副部長でございます。

本日は、UR改革に関するヒアリングということで、埼玉県にお声をかけていただきましてありがとうございます。

4点ほどお尋ね点があると伺っておりますので、その点について提出させていただいた資料で御説明をさせていただきます。どうぞよろしく申し上げます。失礼して、着席させていただきます。

1 ページ目をあけていただきまして、お時間もありませんので、中身から入らせていただきます。

1点目。埼玉県の公営住宅に関する需給の動向ということでお尋ねをいただいております。URとの関連も後ほど御説明させていただきますが、まずは本県の公営住宅の需給の動向についてでございます。

管理戸数のほうの表がございます。小さな字で恐縮でございますが、本県の県営住宅が2万7,000戸弱でございます。市町村が1万7,000戸弱ありまして、合わせて4万3,000戸強でございます。これは公営住宅率という意味でいいますと、埼玉県、全世帯が大体290万世帯でございますので、1.4%程度でございます。

一方、URさんのほうは、これはもう既に御案内かと思いますが、本県の中では8万2,000戸弱ございまして、公的賃貸住宅というくくりで言えば、私どもの公営住宅ほぼ倍近くの



管理戸数を持っていらっしゃいます。それを合わせて公的住宅ストック率としては4%強というような県でございます。そういう意味では、貴重な公的賃貸住宅としていろいろ連携をさせていただいているのかなと思っております。

県営住宅の需要のほうはどうなっているのだということでございますが、最近の応募状況を右の表でお示しをいたしました。本県の場合、大体年間4回ほど空き家募集あるいは建てかえに伴う新規募集をやっておりますが、年間大体合わせて1,700戸前後の募集でございます。それに対して、1万人強の応募がございます。したがって、大体6倍前後の応募倍率になっております。

東日本のときに23年度若干数字が落ちておりますが、これはやはり震災のときのいろいろな影響で募集関係ができなかったり、市場がとまったりしたことによるものでございます。

一方、それに供給のほうはどうしているかということでございますが、「建替事業による供給」ということと「民間賃貸住宅に借り上げ」を主体にやっております。県営住宅のストック別の棒グラフが左側にございますが、私どもの県営住宅については、これはURさんとも似ているかと思いますが、主体はやはり40年代から50年代に多くのもを建てております。30年代が欠けておりますが、ここにもストックは実際は建設されておりました。30年代についてあるいは40年代の当初については建てかえで除却をしまいいりまして、現在ストックとしては減っておりますが、その分が平成のほうの大体400戸前後の供給をしてきておりますが、それが建てかえによるものでございます。あるいは最近では民間の借り上げも県南地域を中心に20年間の定期借り上げということで、県南の需要に対応するために若干ではございますが、そういう借り上げ供給もやっております。

新規のものはここ10年既にやっておりません。基本的には建てかえでやっていく、あるいは空き家募集が、大体5%ぐらい空き家が出ますので、その回転の中でやっていくということなんです。

最近では、期限つき入居の実施も行っておりまして、若い子育て世代の方については、入居期間を10年に期限限定させていただいて、子育てが終わりましたら移っていただいて、その分を供給に回すというような考え方も取り入れております。そういったことで、ストックを活用しながらやっていくということで、年4回の募集がございますので、6倍の倍率ですと1年半ウエーティングをして応募すると大体当たるという感じでなっております。

2枚目をごらんください。少子高齢化の進展する中での埼玉県の住宅政策でございますが、住宅のマスタープランであります県の住宅生活基本計画の中では「安心・安全」を基盤にして「子育て力」「環境力」「地域力」という3つのキーワードで計画を位置づけております。したがって、子育て力については、特出しをさせていただいている、あるいは高齢化対応については、安心とか地域力の中で取り組もうということ考えております。

少子化の取り組みにつきましては「子育て応援住宅認定制度」というのを一昨年からは始めておりまして、民間マンションあるいは戸建て分譲住宅についての優良な物件について

認定制度で認証しまして、住宅の分譲のときとかに宣伝で使ってくださいというようなことでやっております。

パンフレットのほうがお手元のほうに、こんな子育て応援マンションのパンフレットあるいは子育て分譲認定制度というのをつけさせていただきました。ハードでの子育ての配慮と、ソフトでの管理運営上の子育ての支援というようなものを、あけていただきますと認定基準というのがございますが、お手元にありますでしょうか。そちらにもありますようなことで、ハードとソフトについていろいろ子育てに配慮いただきますと県が認定をいたしまして、広告なんかで県の認定マンションだよということで打っていただいて結構ですというようなことをやっております。大変好評で、今、マンションでいうとこの2年間で2,600戸ぐらい認定をしております。戸建ては去年から始まって、今、209戸程度でございますが、そういったことの取り組みをしております。

あと、市町村と子育ての支援情報と民間の住情報の一体的供給ということで、これは実はURさんも参加いただいておりますが、「埼玉県住まい安心支援ネットワーク」というのを立ち上げております。この中で子育て支援の関係での住情報、特に賃貸住宅の住みかえですとか、持ち家空き家の住みかえですとか、そういったものを応援するようなことを取り組んでおります。

また、URさんにお聞きしますと、URさんでもUR団地の中でのいろいろな子育て支援の施設の誘致をこれまで58施設ほどやっていたいただいております。

「高齢化への取組」でございますが、県営住宅でまずどんなことをやっているかといいますと、一つはやはり高齢化が大変進んでおります。そういった中で孤独死対策、そういったことについて見守りの強化ということで、昨年から「見守りサポーター登録制度」というのをやっております。これもお手元に制度の紹介のチラシを入れさせていただいておりますが、主に生活関連事業者、新聞配達の方とかヤクルトとかというところ、それから、県営住宅ですでのいろいろな修繕業者、維持管理業者が入りますので、そういった修繕業者さん、維持管理業者さんにも協力いただいて、現在登録数が181社登録いただいて、見守りの関係について御協力をいただいております。

あと、県営住宅でいうと住みかえに関してのいろいろなルール、特に高層階に住んでいる方を1階に住みかえさせるとかというようなことのルール化ですとか、建てかえに伴うバリアフリー化の推進ですとか。あるいは団地再生事業と申しまして、建てかえが基本ですから、建てかえの中で余剰地が生まれてまいる可能性がありますので、そういった余剰地関係についての福祉施設をつくって提供するというようなこと、あるいは民間の福祉施設、子育て施設を誘致するというようなことをやっております。これはURさんも取り組んでいただいているかと思いますが、そういったことについて県営でもやらせていただいております。

右側にUR住宅・民間賃貸住宅の関係での取り組みということで、高齢化対策について、高齢者世帯の住情報の提供については、先ほど申し上げました埼玉県住まい安心支援ネッ

トワークというようなことで、これも資料のほうに1枚だけA4判でつけさせていただいております。済みません、いろいろ資料がばらばらあって申しわけないですが、その中に先ほどの子育て支援の関係の部会と、高齢者の安心賃貸宅登録制度とかそういったものの取り組みとか、そういったものを作っておまして、裏面にメンバーが書いてあるのですが、不動産、宅建関係の方々、民間のハウスメーカーの住まいづくり協議会の方々とか、福祉部局の方々とか、あとURさんにも入っていただいて、市町村と一緒にそういった高齢者の住みかえの住情報、高齢者の入居を拒まない住宅の登録だとか、あるいは子育て支援の情報というようなことを整理をして、御案内をしているというような取り組みをしております。

サービスつき高齢者向け住宅の供給につきましては、これは主に民間さんが取り組んでいただいているものですが、今まで認定で6,400戸ほど埼玉県内で認定をさせていただいております。これは全国で4番目の数字になります。

それから、高齢者の優良賃貸住宅としては、これまでURさんに24年度末まで2,700戸ほど、これも団地の主に1階の部分で供給いただいているというふうに伺っておりますが、そういった取り組み。

団地再生について、先ほど申し上げましたように、URについても県営住宅と同じように取り組んでいただいております。

次に、3ページ目をお開きください。

埼玉県住宅政策の中のUR賃貸住宅の位置づけというところでございます。先ほど、既に幾つか御紹介させていただきましたが、マスタープランであります住宅生活基本計画の中では、URの部分の記載というのは、ここにありますように、公営住宅の補完的な機能を充実させるとともに、公的賃貸住宅に対する県民や地域のニーズを捉えた先導的な取組を進めていただきたいということで位置づけをさせていただいております。

また、県の高齢者居住安定確保計画、こちらのほうではUR賃貸住宅の建替えに伴っての先ほどの団地再生ですけれども、特別養護老人ホームですとかデイサービスセンター等の高齢者向けの施設の整備あるいは子育て支援も含めた、地域に貢献できる団地の再生モデルの整備をしていただきたいということで位置づけさせていただいております。

「住宅セーフティネットの一翼」という位置づけがあるかなと思っておりますが、この部分は非常に今回のURさんのいろいろな改革の中で議論になるところなのかなと思っておりますが、私ども公営住宅の分野でいいますと、収入分位の25%以下を公営住宅階層として対象としておりますが、実は、最近非常にショッキングなところも我々としてはあるのですが、県営住宅の入居者については、ここ5年間でも収入分位11%のものが10ポイントほど上がっています。5年前は65%だったのですが、今、平成25年では74.1%にまで上がっております。収入を下からその1番から100番つけるとすれば、10番までの方々が4分の3入っている状況になっておまして、それがもっとふえる傾向にございま

す。収入分位は25%といいながら、入居している方を見るとどんどん、どんどん収入が少なくなっているという状況でございます。

UR賃貸のほうもお聞きしますと、高齢化に伴って半数が年収400万以下と聞いておりますので、低所得化が進んでいると聞いておりますが、それでも400万だとすると収入分位、3人世帯で25%、2人世帯で30%ぐらいですので、公営住宅階層のフリンジの部分を担当いただいているのかなと思っております。

そういう意味では、先ほども言いましたように、埼玉県の場合、公営住宅ストック率は1%強でございますので、ぜひとも少し上の階層についてセーフティネットの一翼を担っていただければなと考えております。

最後、4ページ目でございます。埼玉県とURの連携状況というのはどうなっているのかというお尋ねをいただいたので、ちょっと整理をさせていただきました。

先ほどお話しました団地再生事業については、県営住宅もURも取り組んでおりますので、実は公的賃貸住宅団地再生連絡会議というのを設置しまして、地域サービス機能の導入の方向について、URさんと県あるいは地元市と三者でその調整会議をやりながら、情報交換をさせていただいて、より地域に貢献する建てかえ事業というものを進めていきたいと思います。

2つ目が、東日本大震災での取り組みでございます。2年前の3.11の際に、被災者の方が埼玉県にかなり初期の段階で、まだ災害救助法の取り組み、位置づけが曖昧な段階だったのですが、県のほうも実はまだ仮設住宅としての位置づけがない中で、県営住宅の提供とか公社住宅の提供とか始めました。

そのときにURさんにも御相談させていただいて、ぜひURも協力いただきたいということでお願いをして、御協力をいただいております。その中で当初は127戸ですが、今はもう大分戻られて、25戸になったと聞いていますが、たしか提供戸数では埼玉県内が一番URさんの中でも多かったというように伺っております。今後もこういった大規模災害のときにはぜひ御協力をいただければというふうに思っております。

3つ目が、住まい安心支援ネットワーク、先ほど申しました民間の不動産団体とも一緒にやっている高齢者や子育て世帯への住宅確保の住みかえ支援について今、取り組んでいるところですが、今後も取り組んでいただければなというふうに思っております。

4点目は「高齢者の見守り」でございます。公的な大家としてURさんと県あるいは公社との間で、今、見守りのいろいろな課題とか連携について情報交換をさせていただいております。

最後ですが、県では、リーディング事業とかイニシアティブプロジェクトとして、エコタウンプロジェクトという事業をしております。これは省エネとか創エネ、エネルギーの地産地消のモデルを埼玉県の中から情報発信していこうということで取り組んでおりますが、その中でURさんの団地についても御協力をいただいて、特に既存ストックでのエコタウン化というようなことに力を入れておりまして、新規では、今、民間では太陽光なん

かは当たり前になってきておりますが、既存ストックでのそういう省エネ・創エネの取り組みを御協力いただいているところでございます。

以上、非常に駆け足で雑駁ですが、いただいたお時間の中で埼玉県の公営住宅での需給動向あるいは住宅政策。それに関連してURさんの賃貸住宅の位置づけがどうなっているのかということと、連携状況について御説明をさせていただきました。

○座長 どうもありがとうございました。

私から2点御質問させていただきたいのですが、ただいまの御説明ですとセーフティネット、子育て支援とか高齢者とか、そういう政策的な部分が県営住宅の場合にずっと強いような気がしまして、では、その反面、収支といいますか、経費率とかそういう場合にある程度うまくいっていらっしゃるのかどうか。

それから、県営住宅の賃料、家賃ですね。これをどういうふうに決定されておられて、最後はURさんと県営住宅の間のうまい関係といいますか、どういうところはURで、どういうところは県営住宅というような仕組み、仕分けみたいなものがあるのかどうか、その3点ほど伺いたいんです。

○埼玉県 まず、その1点目の御質問、県営住宅が経営的に回っているのかということかと思えます。

実は、県営住宅については大体平均家賃が2万6,000円ぐらいでございます。管理コストとしては、大体戸当たり月額に直すと1万1,000円とか2,000円です。ですから、フローベースといいますか、管理ベースでいうと黒字なのですけれども、実は、経営でいえば当初のインシヤルで投資した分の起債の分の返済がございまして、45%補助金をいただいておりますので、55%に対して起債の返還分が大体キャッシュフローベースでいうと50年間ぐらいでトントンになると計算していますが、前半借金を返している間は赤字です。やはり返済をしている間は起債を返している分は赤字ですが、起債を返し終わりますと黒字化しまして、大体50年ぐらいでトントンになるのかなということで、経営的にはぎりぎり間に合っているかなということです。

ただ、当然土地の地代のいわゆる利益分は見えていません。あくまで上物に対しての投資に対して家賃で回収をするということであれば、50年ぐらいで見れば何とか回っているかなということでございます。それを福祉政策として何とか福祉住宅としてやっているということでございます。

市場家賃との差というのは、市場家賃が大体5～6万ぐらい。ですから、先ほど申しました2万6,000円のうちの裏の2万4,000円分というのは、本来民間ベースで言えば先ほどの建設費の補助金の分の償還分と考えれば大体合うのかなという感じですが、ただ、この50年というリスクを経営の中できちんとやれるかというところがポイントかなと思います。

2つ目の御質問は、家賃のほうでお答えしたということによろしいでしょうか。

3つ目がURとの関係ですが、URとの役割分担、先ほど3ページ目のところでも御説明

をしましており、私もの認識としては、25%が公営住宅法の関係で言えば、法律が改正されて自治体が裁量を持てるようになったのですけれども、今までの国土交通省さんから御指導いただいた基準を堅持しているのですが、その25%以下でやっておりますが、URさんもそれが実際はニーズとしては10%のところにと業者が固まっていますので、そこが公営住宅の役割になってきていて、非常に低階層といいますか、福祉階層に特化してきて、URさんはURさんで中堅でやってきたところが少しずつ下のほうにいて、やはり25%、そのフリンジのところになってきているのだと思うのですが、やはりちょっと公営住宅の上の階層をやっているのかなと思っております。

しかも高齢化の方が多いですし、8万戸のうち4万戸から5万戸が昭和40年代というふうになっておりますので、建物も古いし、入居者もお年をめしている。もっと言うと階段室型でエレベーターがないとか、そういったような課題もあると思うのですが、そういったところなので、ぜひ我々としてはきちんと管理をいただきながら、そういうバリアフリー対応も含めた取り組みをしていただければなと思っております。

公営階層というより、ちょっと上の階層について役割を担っていただいているのかなというのが、埼玉県の方の認識でございます。

○委員 公営住宅階層の一部をというお話ございました。実際には、URの改革の議論でもありましたし、一方で、埼玉県における公営住宅の備えということもあるのですが、そういう意味で言うと、今の機構住宅の一部の、特に低所得者の方が入っている部分については、公営住宅への移管みたいな話、そういうのはいかがかというような議論もなされるところがあります。これについて県としてはどのようなお考えなのか。特に先ほど拝見いたしますと、市町村のほうでは、一部URの住宅を借り上げているようなことがあるやに見えるのですが、特に県ではなかったように、先ほどの表ではなかったのかなと思ったのですが、その点、何かある種の方針とか御意見があれば教えていただきたいというふうに思います。

もう一つ、とはいえ公営住宅階層という意味でいうと、ある程度公共政策として関与していくべきターゲットと考えることもできると思うのですが、その場合に、仮にURの賃貸住宅に入った場合に、公的なかわりとしてどのようなことを本来はすべきなのか、現実にできるかどうかは別として、そのあたりの何か御意見があればと思います。

それから、UR賃貸住宅には施設を、特に高齢者用の施設を入れてほしいという要望で、実際そういうふうになっている点もあるのですが、実際それを入れるときに何らかの公的な補助だとかそういうのをしているのかしていないのか、そのあたりを伺いたいと思います。

最後に、実際にはむしろ公営住宅の全体の政策の議論のときに、公営住宅に入っておられる方が、例えば所得がアップしたり何かして、次のステップとして上がるというときに、次のステップが民間賃貸住宅だと余りにギャップがあり過ぎて、実際なかなかステップアップできないという議論がございました。そういう意味でいうと、もう少しきめ細かくい

ろいろなステップがあることが重要で、そういう意味ではもしかすると UR の賃貸住宅でもその一翼が担える部分があるかもしれないと思うのですが、そのあたりのステップアップと公共住宅のあり方について何か御意見があればと思います。

4点、済みませんが、よろしく申し上げます。

○埼玉県 1点目のセーフティネットとしての住宅としての役割も UR さんもあるので、県のほうでも受け入れるとかそういうことは可能性はあるのかということで、これについては、たしか3年前から2年前にかけて御紹介をいただいて、実は私どもの上田知事も一度記者会見で発言をしたことがありまして、そのときの知事の言い方は、「基本的には住宅経営として回るようなものをお譲りいただくのならば、公的住宅政策として意味があればお受けします」ということで、そういうことでのお話をされたのだと記憶しております。

私ども事務方としても、当然 UR さんから有償でというお話になると、経営的に先ほどの話で言えば補助金でもともとやとぎりぎりペイをしている住宅政策のものですから、そういうことがないと非常に厳しいだろうなと思います。

事務的に見ますと、マンパワー的にも言いますと、これは事務方がその後、御紹介いただいて2年前ぐらいに答えているのだと思うんですが、やはり職員の数とか体制あるいは管理代行で今、公社のほうに県の場合は管理代行をお願いしているわけですが、そういった体制のことで言えば非常に大きな数、例えば今2万6,000戸やっておりますが、8万戸を受けるとかあるいはそのうちの半分の4万戸を受けるということは大変な数になりますので、体制も含めて課題もあるのかなと思います。

メリッ的にも、県民目線で見ますと余りそういうことがメリットになるのかということもあるのかなと感じております。そういう意味では、どちらかという、当時もお断りをしているのだと思います。知事は、経営が回って政策的にその余剰金が出るようなものであれば、ほかでやればいいではないかというような発言は、会見ではそういう話はしましたけれども、それは知事のほうの発言でございますので、そういったことの中で、事務方としての詰め方としては非常に難しいのではないかと考えております。

2点目の UR の施設の関係の支援とかそういうことについては、3点目の質問かもしれませんが、UR の団地再生の中で施設に補助をやっているかということについて、そういうことについては特にやっておりません。実は県の団地再生事業でも入ってくる福祉事業者さんとかということについて補助金は出したりとかそういうことは、団地再生上はやっておりません。通常の福祉施設としての補助金とか、そういったものはありますけれども、そういった調整はさせていただきますが、特段、今回福祉施設とか子育て支援施設を入れていただく誘致をする際に、特別な補助金は UR に対してもやっておりませんし、県営住宅の団地の中でもやっておりません。その中でも、かなりニーズがあるものですから、提供するとか、入ってくるというようなことはあるかなと考えております。

それから、公営住宅と UR の関係での、入居者がランクアップするというか、収入がふえていって高額所得者になったり、収入昇格者になったときに移っていただきたいという要

請とかお願いはするわけですが、そのときには実は UR さんの団地はかなり紹介をさせていただいております。実際に、UR の団地に移られた方もある割合でいらっしゃいます。持ち家にいきなり行くというわけにもいかないということもありますので、そういったことで UR 団地については、それは連携をさせていただいているところでございます。

市町村の借り上げは、実は表に書かせていただきましたけれども、1 ページ目のところに 583 戸というのが 1 ページの公営住宅の市町村の米印がついておりますけれども、1 万 6,000 戸のうち 583 戸は UR の賃貸住宅からの借り上げというのがありますが、これは先ほどのまさに建てかえ事業、団地再生事業をやった団地で、UR の賃貸住宅に住んでいる方の中で、建てかえで家賃が非常に上がっていくということで、激変緩和、UR さんやられていますが、明らかに公営階層の中でも、先ほどの 25 をFRINGEであればいいのですけれども、もう低階層、先ほどの 10%みたいな方がいらっしゃいますので、そういった方については、実は公営住宅への住みかえもやっておりますし、そういう受け皿が埼玉県の場合、市町村住宅率が低くて、通常他県は県より市町村が多いぐらいなのですけれども、本県の場合は県営のほうが多くて市町村が少ないので、少ないところは受け皿がないので、そういう自治体については受け皿をつくっていただくということで、市町村のほうが建設の経験もありませんので、UR さんが建てかえでつくった中の何戸かを公営階層の住宅として、真に公営階層といいますか、公営階層の中でも一番苦しい階層に対して受け皿をつくるということで御協力、調整をさせていただいて、それで市営住宅として借り上げをしていただいたという、そういった実績でございます。したがって、県営住宅の建てかえのときには同じ公営住宅なのでそういうことは出てまいりませんが、UR の団地の場合はそういう低所得者向けについての受け皿としてやってきたということでございます。

団地再生のときには、UR さんの建てかえのときには、併設で県営をやった事例もございます。そういった事例はございます。要するに大きな県営住宅の団地の中で公営階層が少ないというときにそういう事例もございます。最近はその事例は少なくなったのですけれども、過去にはそういうことをやっておりました。

○委員 時間もありませんので、1 点だけ質問いたします。

公営住宅としての供給は現在もふえている。これは、やはり世帯数の増加が背景になっているのかというふうに思うのですけれども、その世帯数の増加も 2020 年代のところで、埼玉県も減少に入るといのように人口問題研究所のところのシミュレーションなど言っていますが、世帯数の減少も起きて、公営住宅に対するニーズも減少し始めると、今度はストックの余剰が生まれるわけですが、そのストックの余剰についての対応というのは、県として今の時点で何か具体的にお考えになられているかどうか教えていただければと思うのです。

○埼玉県 1 ページ目のストックの表、グラフを見ていただいて、あとそれから供給のほう、先ほども御説明しましたが、実は供給量はふえておりません。新規は過去 10 年やっておりませんので、この表にありますように基本的に建てかえで、限定的に借り上げだけを



20年間の定借でやっておりますので、今、お話にありましたように、私どもも人口世帯数のピークがあと10年とか20年見えてまいりますから、そこからの減少を踏まえまして、新規供給はここ既に10年でとめております。建てかえを中心にやっているということでございます。

それから、お話のように、これからつくるものも50年なり70年なり建てかえしたら使っていかなければいけないということにもなりますので、当然その50年後、70年後のニーズに応えられるのかというようなところが、これはなかなか予測するのが難しいのですが、実はまだこれは内部の検討事業なのでここでどのくらいお話していいのかというところは迷うのですが、御指摘のとおり今、将来の人口減少、世帯減少に対して、公営住宅層、今6倍という倍率だけれども、本当に余らないのかというようなことの検証で、基本的には団地の集約化をしながら、やはり残すものといずれ耐用年数が来たら用途廃止をしていくものを選別していかなければいけないというようなことは、今、計画の中で議論をしているところで、検討作業をやっているところです。

その中で、予算要求についても、実は非常に財政的にも絞られているところもありまして、そういった計画のビジョンをつくった上で予算要求をしていこうということで、数的にも建てかえのほうもだんだん絞り気味でやらせていただいております。そういったことで将来に備える考え方、要するに残すべき団地と用途廃止をして集約をしていく団地とに区別をしていくということは、検討していかなければいけないかなと考えて取り組んでいるところです。

○座長 どうも今日はありがとうございました。

では、一つ、事務局から。

○事務局 済みません。ちょっと教えていただきたいところあるのですけれども、この1ページ拝見いたしますと、30年代、40年代に建てたものは相当もう建てかえ等による除却が進んでいる。これはやはり70年償還ルールだと思うのですけれども、70年建物はもたなかったということなのか、それとも何か政策的にもっているものを建てかえたということなのでしょうか。

○埼玉県 一応、70年の2分の1を経過した35年を経過したものについて、実はこのグラフを見てもわかりますように40年代、50年代にピークがありますので、建てかえを単純に戸数割でやっていってしまいますと、ピークについて対応ができなくなるということで、前倒しをしました。建てかえについては少し前倒しをして、70年ではなくて35年を経過したものについて、計画的に建てかえをやっていこうということで、早目に着手をしたところであります。それは、今後の建てかえ事業に対してピークカットしていこうということで当初は進んでおります。

今は、さらに先ほどの御質問にありましたような将来世帯数の減少ということが見えてまいりましたので、そういった集約、廃止計画の中で建てかえ計画のスピードをコントロールしていこうかなというふうに思っております。

○事務局 あと2問あるのですけれども、建てかえるときにそこにお住まいの人はどこに移ってもらうのですか、同じ団地の中なのですか。

○埼玉県 基本は同じ団地の中で移っていただくというような計画で取り組んでおります。

○事務局 あと、3ページのところで、公営住宅収入分位25%以下という、先ほど実はこの前にいらしたURの自治会の方から、URも第1分位が49%だというデータをいただいているのです。そうすると49%ということですが、その後URには公営住宅みたいな人が入っていないで、その上の人が入っているのではなくて、公営住宅入居資格ど真ん中みたいな人も結構入っているという、そういうことになのですかね。

○随行者 URの調査ですので、済みません。彼らの数値はあくまでも加盟していらっしゃる団地で行ったアンケートでございますので、今日埼玉県さんのほうで御披露された数字のほうが、表記としては正しゅうございます。自治協には非常に古い団地がたくさん加盟していますので、その古い団地、特に高齢者の多い団地でアンケートをとると、ああいうことになって、実態は今、御披露の。

○事務局 ただ、この埼玉県さんからいただいているものは、収入分位25%というか、第2分位まで合わせたところがどのぐらい占めているかということは言っているのですけれども、第1分位が幾らというのは入っていないです。

○随行員 25%ぐらいです。

○事務局 第1分位は25%なのですか。

○随行者 はい。

○事務局 わかりました。

○座長 どうも今日は、少し時間オーバーしてしまいましたけれども、御説明ありがとうございました。これで終了させていただきます。

(ヒアリング対象者退室)

○座長 それでは、これで全部ヒアリング終わりましたので、最後に事務局のほうから都市再生機構の今後の経営に関する試算について、コメントがありますので説明を簡潔にお願いいたします。

○事務局 済みません、簡潔に説明させていただきます。

前回、先週の金曜日に御議論頂きました試算について、私どものほうで少し疑問に思ったところをまとめさせていただきます。一つはストックの老朽化に関してでございます。これは住宅ストックについては、現状で言えば、減損を立てながら50年程度で建てかえを行っているという実態がございます。ただ、これも前回の説明で、70年間の使用を原則とするということがございますと、これが恐らく家賃の減収と修繕費の増加というのが実績ベースよりも加速化されるのではないかと考えています。それも、ストックの老朽化や、金利上昇リスクというのは、10年を越えたところで本格化するところもございますので、試算の期間については20年間とし、必要な経営改善策を講じるような形での示し方というのをさせていただければと思った次第でございます。

なお、示し方についてはこれまでの議論で、そのキャッシュフロー、負債の削減が全体的に一目で理解できるような形にしてはどうか。あるいは区分経理という話がございましたけれども、賃貸事業といってもその高額部分について、セグメントで分けて試算を示すというようなことも議論の中でございましたので、このことについても御対応いただければと思う次第でございます。

○座長 では、恐縮ですけれども、また今後のこの会議の中で国土交通省あるいはURの方から、これに関しては御回答いただければというふうに思います。

今日はヒアリングでさまざまなお聞きしましたけれども、一つは賃料の設定、家賃の設定の仕方、セーフティネットとしての低所得層への支援のあり方、それからまた、高齢者に対する住宅の供給、都心部の高額賃貸に対してどう考えるか、民間に任せた場合どれくらいカットができるか、そういうようなことをお聞きしたと思います。

今日は、いろいろ御意見をいただきましたけれども、もし最後に何か御感想でもあれば一言いただいて。では、お願いいたします。

○委員 1点ですけれども、今、事務局から御説明いただいたその指摘というところなのですが、70年というようなところで、修繕費が増加するというところはよくわからないなと思うのです。

そもそも70年、50年のところの話に関しては、整理をしていただいたほうがよろしいのではないかなと思っていますのは、耐用年数とか償却年数という言い方は会計の世界でもしていますけれども、物理的なものと経済的なものと2つがありまして、どうも経済的には70年というのは長過ぎるのだろうかと思うところなのです。

物理的に70年もつかもしれない。そういうのであるならば、修繕費は必ずしも増加するとは言えなくて、その70年のタームの中でのキャッシュアウトとしては、その分だけ減るということは言えると思いますので、ここのロジックが非常に気になるというところを指摘しておきたいと思います。

○事務局 これは減価償却ということを申し上げているわけではなくて、自然に修繕費というは、例えば20年、50年、70年というふうに大きな大規模改修等々、要するに修繕の周期がございますので、50年で建てかえというのと、一つ一つスキップしている部分が70年もたせるということであれば、その分大きな山が来るところがあるのではないかというように認識で書かせていただきました。そこは、国交省さんのほうでも御検討いただいて。

○委員 ここで言っているロジックは70年もたないから家賃の減収と言っていると私は理解したのですけれども、そうであるならば、修繕費の増加というのは整合しないのではないかと思うのです。

○事務局 まず、その家賃の減収というのはおっしゃったとおり、大きく空き室がたくさん出てくるだろう、70年もたせるということになればその分空き室が出てくるだろう、家賃も下げざるを得ないような局面が出てくるだろうということを考えると、50年もたせて建てかえているという周期よりは、家賃の減収ペースというのがよりカーブがきつくなっ

てくるのではないかというふうな話でございます。

○委員 リノベーションをこういう 70 年の中では前提としていなかったらおかしな話ですから、今の話よくわからないのですが、これが今までのこの会での一つの大きな意見だということではないのではないかということをお願いしておきたいのです。

○事務局 逆に申し上げれば、我々は修繕費について見ると 50 年で建てかえるときに、70 年もたせることを前提とした修繕スケジュールの中で、50 年で除却した場合には恐らく大きな大規模改修とかそういったところは一つスキップされているのではないかということと、もう一つは、やはり古くなってくればその分だけ、要するに修繕費というものがかさむ局面というのが出てくるのではないかという局面です。

他方、空室がふえてくれば、そういうところはしないという話はあるかと思います。その辺は相殺する面があるのかもしれませんが、そういった側面もあるのではないかということも 1 点、我々済みません、インスタントで金曜日の月曜日でございますので、ちょっと粗い面があるところは後で御指摘いただければと思いますけれども、そんな点を事務局として感じたというところでございます。

○委員 事務局の意見ということですね。

○事務局 そうです。

○委員 そうですね。はい。

○座長 どうぞ。

○委員 今日初めて出させていただきます、そういう意味では今までに既にもう議論されたかもしれないのですが、幾つか私の考え方も述べさせていただきたいと思います。

まず、UR というのはもともと大都市労働者のために大量に住宅を供給しようということで作られたということで、確かにその役割についてはもうかなり終わってきたという状況だと思います。

ただ、入居者がいますので、その後のケアというのですか、アフターケアといいますが、そういったものには非常に大きな役割がまずあると思います。

それから、その後追加された都市再生支援というのがございます。これは現在もやっておられるのですけれども、恐らく今後さらに重要になってくるのが、再生というよりも維持だとか管理だとか都市のそういったマネジメントの支援ということだと思います。

現在でも、既に自治体かなり財政的に厳しいところが多くて、今後恐らく自治体も規模を下げていかざるを得ないのだと思うのです。その場合に専門的なマネジメントをする能力のある人、これはアウトソースというやり方もあるわけですが、その場合に UR という重要な役割を持ち得るのかなと思います。

それから、残念ながら日本ではいろいろなそういったコンサルティング的なことをする場合に、フィーの仕組みというのが非常に不十分で、やはり実物資産をもってプロジェクトに参加しながらコンサルティングすることで、ペイバックを得るというスキームというのは、これはビジネススキームというのは民間でもそうですし、UR もそうなのですから

も、そうせざるを得ないという面があるのかなという感じはしています。

そういう意味で役割というふうに考えてみますと、まず一つは、比較的公的、中立的な機関がそういったものにかかわることができるような機関としてあるという意義。これは私は非常に重要だろうと考えます。

もう一つは、一番最初もちょっとお話をされていましたが、民間とは違って少し公的なまちづくりという視野を持って事業をするという部分がありますので、そういった意味でも特に住民目線から見たときのある種の安心感というか、これは重要なのだと思います。

一方で、今、課せられている非常に難しい部分というのは、足かせというところと言い過ぎかもしれませんが、今までは種 UR がいろいろな御見解があったのは、現在は非常に収益性を重視せざるを得ない状況になっているわけですが、ちょっと前まで、むしろ政策性を重視していて、それに応えることが重要だったわけです。それと収益性とは必ずしも完全にベクトルが一致するわけではなくて、そのジレンマに非常に悩んでいるし、我々もだからこそ、こういうところで少し悩まざるを得ないという状況があるのかなと思います。

例えば一例を挙げますと、家賃について言いますと、かなりいろいろなことを配慮して、まず家賃を余り上げない仕組みにする。これは民業圧迫というような面もあるでしょうけれども、仮に圧迫をしないのだとしても、高額なものを供給するのはいかになものかというある種のおそれがあって、なかなか上方に家賃を上げることが難しいというのと、それから、とも連れと言うのか何かわかりませんが、家賃を下げるといった場合に民間の場合はあいた賃貸の家賃だけ下げれば普通はいいのですけれども、UR の場合はいろいろな配慮をして、既存のものを下げたりするというのをやっております。これは民間だったら到底あり得ないようなそういうことをするという、これは私としては問題かなという気はしているのですけれども、そういったことをやはりある種、政策性という観点の中で、ある種の公的な企業体だからということでやらざるを得なかったという部分があると思うのです。こういった点については、いろいろ改善の余地もあるだろうと思います。

一つの考え方としてあるのは、まず高額物件なのですけれども、何か高額物件を分類して売れというような話もあると思いますが、むしろ今、そういう意味では収入余力がまだあるという意味で考えますと、運営を誰がやるかは別として、むしろそれをもって、その部分をうまくフローにしていくという形で、財務体質を改善するというのは私は非常に重要なことではないかと思います。

一方で、先ほど準公営なんていう話もありましたが、安い部分です。私は、もとの設立から考えれば、実は本来業務ではなかったのではないかと思うのですが、もしも政策的に準公営的なものとして位置づけるのであるとすると、そういったその位置づけに見合ったある種の資金的な支援、公的資金支援をしなければいけないのではないか。そ

れをしないで内部補助ですするというのは、実際に居住している方をやや不公平に扱うような部分があり得るのではないかということで、そのあたりはむしろもう少し大きな意味で住宅政策的な面からも、考えるべきではないかと思っております。

それから、先ほどの議論で70年の話なのですけれども、実は50年とか60年以上ぐらい前に建てられたような、50年ではないか、40年以上前に建てられたような物件というのは、結構、今のスペックに合わないものが多いのです。例えば軒が非常に低くて、階段を上ろうとすると頭ぶつかってしまうようなものですか、階段で5階まで上らなければいけないようなものとか、やはりそういったものというのは、今の特に高齢社会に合わないものになってしまっているのです、市場性も非常に薄くなっているという意味では、確かに70年の半分で35年とかというある種の機械的な適用だけではなくて、建てかえのニーズとしてかなり大きいものがある、恐らく古いもののほうが比較的立地も悪くないところなので、今後も運用するとすれば早いうちにそういうことをしたほうが良いという判断は、私はきっとあり得たのではないかなと理解します。

○座長 どうもありがとうございました。最後のところは、やはり35年建てかえたときに、既存の居住者の賃料をどうするかという問題もまた出てくると思いますけれども、どうもありがとうございました。

ほかにございますか。よろしいでしょうか。

今日は少し時間をオーバーしてしまいまして、どうも申しわけございませんでした。次回は24日でよろしいですね。10時から12時ということですので、また次回もどうぞよろしく願いいたします。

今日はこれで散会させていただきます。ありがとうございました。