

提案名	ミサワホーム長期優良住宅「持続的まちづくりのモデル“榎原神宮前”」	分野	まちなみ・住環境の分野に係る提案
提案者	ミサワホーム近畿株式会社	種別	個別提案
構造	木造（プレハブ）	建て方	一戸建ての住宅

■提案の基本的考え方

美しくつくられた「まち」の性能が持続しない最大の要因は、まちづくりの思想がそこに暮らす住民に正確に承継されないままに、個々の生活が始まり、世代交代してしまうところにあります。

本提案は、まちづくりの思想を情報として管理し、オーナーズクラブ（仮）が“まち育て”を実践していくことで、そこに暮らす方々や次の世代の住民へまちの「情報」と「愛着」が継承される仕組みを構築します。

また、“まち”は「家族、周辺のまち、地域」との繋がりの中で成り立っていることから、持続的なまちづくりの仕組みを一つの新規団地から周辺地域の既存住宅団地との連繋によって、同じ生活圏の中でのライフステージに応じた優良な住環境への住替えと、スムーズな世代循環の形成を目指します。

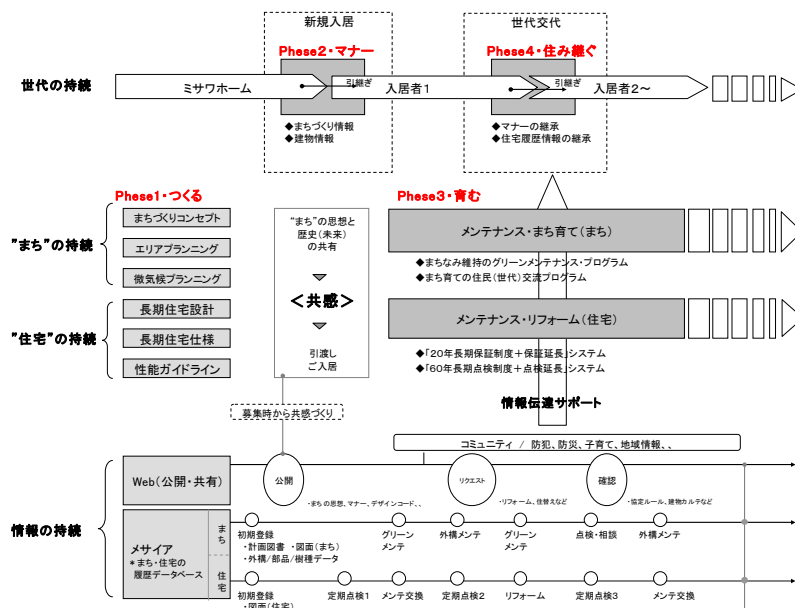
■提案内容

まちに暮らす方々が、まちの情報を世代を亘って持続し、地域への愛着を育むために、3つの提案をいたします。

1) “まち・住宅”情報の承継

“まち・住宅”情報を「つくる」「住むマナー」「育む」「住み継ぐ」の4段階で整理し、各段階で大切な履歴情報を「登録・保存・参照」できる仕組みをWebプラットフォームと併せて構築します。また、メンテナンスプログラムを策定し、“まち・住宅”履歴データを基にタイムリーにお住まいの方へメール・電話などでご案内します。世代交代（住み替え）の場面では、長期保証や点検制度の引継ぎ、住替え支援（家賃保証・優良住宅査定システム）を行うことで積極的にサポートします。

「つくる」段階から「世代交代」する段階まで、トータルにサポートすることで、「手入れをして、履歴を残し、次世代へ引き継ぐ」ことが、“まち・住宅”の資産価値を高めていくことになる意識を啓発していきます。



2) “まち育て” プログラムの持続

同じ時期に暮らしが始まり、年を経る“まち”だからこそ共有したい、お手入れやメンテナンス情報。
また、同じ地域に暮らすからこそ共有したい、地域の自然・文化資産があります。“まち育て”プログラムは、こうした「維持」と「交流」をテーマに住人参加型イベントの実施や情報発信を行います。

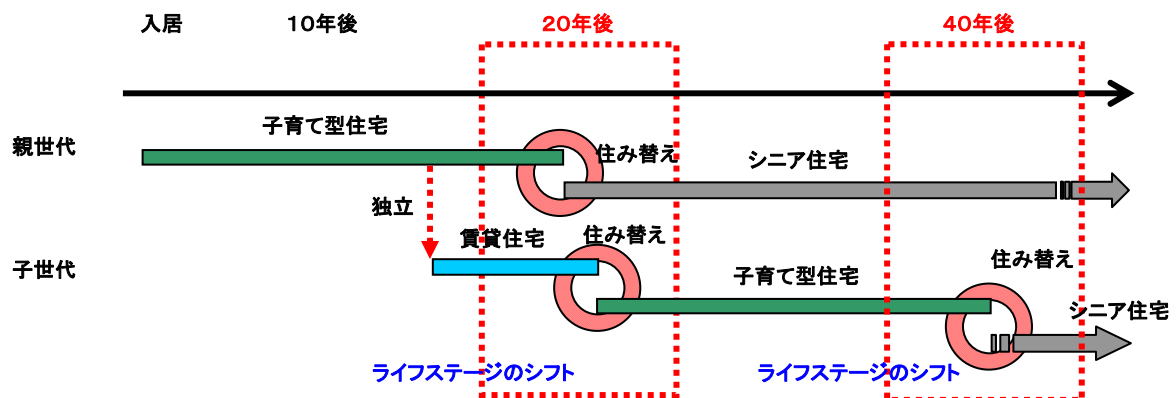
“まち育て”プログラムは、そこに住まう方々が当事者意識をもって参加できる「まち育てクラブ（仮称：オーナーズクラブ榎原神宮）」を設けて運営する仕組みを提案します。「まち育てクラブ」は、全住戸が参加。まちにお住まいの方から3人程度の委員が毎年選出され、運営にあたります。ミサワホームは、運営支援の委託を受けて、事務局メンバーとして参加し、まち育てメニューの企画・実施のお手伝いをいたします。

3) 周辺の既存団地との連携による地縁の持続

本提案の「オーナーズガーデン榎原神宮(27戸)」を含む半径1Km内のエリアには、当社の10年前からの既存分譲(3団地117戸)が在ります。上記の“まち育て”プログラムは、既存のまちにも有効であり、新規団地の「まち育てクラブ」から地域の「まち育てクラブ」への展開が可能です。

既存の住宅には、必要な耐久診断とメンテナンスを実施することで、「再保証・延長保証」及び「住替えサポート(家賃保証・優良住宅査定システム)」により優良住宅ストックを形成します。

また、対象団地の拡大により、家族構成やライフステージの変化等による同一エリア内での住み替えをサポートすることで、地縁(ご近所付き合い)を基本とする地域コミュニティの保全をはかります。



親世代のライフステージ

30代で子育てのための住宅を購入した家族の場合、およそ15年から20年後には子供が独立して夫婦二人のステージへとかわり、使い勝手の良いメンテナンスの容易な、シニア住宅への住み替えが想定されます。

子世代のライフステージ

20代後半で独立し、はじめは賃貸住宅で暮らす子世代も、結婚し、子育てのライフステージにかかるのは、はじめの住宅購入からおおよそ20年と考えられます。

■提案者からのコメント

テーマ：地縁を基本としたエリアマネジメントの新たなビジネスモデル

住宅事業者にとって、入居者への継続的なまちづくりサポートサービスの提供には、大きなコスト負担を要します。

本提案は、住民の方々の地縁(ご近所付き合い)をつなぎながら、ライフステージに応じた住宅への住み替えを可能とし、地域コミュニティの崩壊を防ぐとともに、エリア内の入居者のリフォームや住み替えによる不動産流通を、サポートサービスと一体となったビジネスモデルとして位置づけ、収益とサービスをバランスさせることによって、将来に亘る持続性の担保を図る点が一般的なまちづくり支援活動と異なる点です。

企業の業績等に左右されずに運営が可能な、エリアマネジメントの新たなビジネスモデルとしての可能性を検証します。