

今後の住宅市場と住宅政策 ～ 積水ハウスの木造進出からの一考察～

グループ

3 年 8 組 25 番 坂西健太郎 他 2 名

3 年 16 組 41 番 山崎毅

3 年 17 組 24 番 関口康代

【目 次】

第 1 章 積水ハウスの歴史

第 1 節 積水ハウスの誕生

第 2 節 積水ハウスの成長

第 2 章 木造住宅進出の要因とその意味

第 1 節 政府の住宅政策の過誤とアパート市場の低迷

第 2 節 戸建住宅市場

第 3 章 住宅政策の現状

第 4 章 結論

はじめに

現在の日本にはプレハブ住宅⁽¹⁾と呼ばれる住宅が普及している。戦後、プレハブ住宅は、住宅不足とそこから発生する旺盛な住宅需要を背景として、われわれの住生活の向上に大きな役割を果たした。これにより、プレハブ住宅メーカーは大きな発展を遂げ、大企業へと成長したのである。

しかし、このような状況において、新たな動きが出てきた。大手プレハブ住宅メーカー⁽²⁾が木造住宅市場へ参入してきているのである。つまり、現在において、住宅市場全体は大きな変革期にあると言えるだろう。本稿では、以上の問題意識のもと、住宅メーカーのトップである(株)積水ハウス(以下積水ハウス)の木造住宅⁽³⁾への参入のケースを取り上げる。そして、このケースをもとに、現在の住宅市場における変革の実体を掴んでいくとともに、今後、住宅市場および国家的な住宅政策が示すべき方向性について考察していきたいと思う。尚、本稿は諸文献、諸統計、記事を参照するとともに、新宿マインズタワー20Fの積水ハウス東京支社応接室にて行ったインタビュー(2001年8月2日、10時～11時30分、担当者は三好氏・井上氏の計2名)に依拠していきたいと思う。

第1章 積水ハウスの歴史

第1節 積水ハウスの誕生

戦後、焼け野原となった日本は住宅の整備が重要な課題となっていた。1945年8月の終戦直後に発表された「住宅不足」は、我が国全体で420万戸にも上ると推定されていた⁽⁴⁾。こうした絶対数の不足に加え、老朽化した住宅や店舗の潜在的な建替え需要などを見込むと、戦後の建築需要は底知れぬ大きさであった。このような状況に対処するため、政府は1950年に低金利・長期返済⁽⁵⁾

による個人住宅貸付や賃貸住宅貸付の資金提供機関である住宅金融公庫を設立する。また、1955年には日本住宅公団を設立する。これは、「住宅不足の著しい地域において、住宅に困窮する勤労者のために耐火性を有する構造の集団住宅及び宅地の大規模な供給を行うことを目的とする⁽⁶⁾」ものである。このように、政府は深刻な住宅不足に対応して大量供給の政策を打ち出していくのである。

しかし、「住宅は、戦後主として政府の施策によって、不燃性耐火住宅の増大、団地経営の増加による住環境の改善等、戦前に比して部分的には多少質的に向上した面はあるが、全般的に言ってまだ量的及び質的に戦前の水準に及ばず、とくに大都市においては、年々の著しい人口集中等の社会増のため、住宅難の現象は依然として深刻である。この意味において住宅はまだ“戦後”の域を脱していないといえよう⁽⁷⁾。」とあるように住宅不足は依然、深刻であった。この時期、岩戸景気⁽⁸⁾が始まり、「国民所得倍增計画」⁽⁹⁾も打ち出されて、わが国は高度経済成長路線をひた走ることになるのである。しかし、政府が推進したのは、鉄鋼業など各種産業であり、住宅産業だけが他の工業製品のオートメーション化に比して一人取り残されていったのである⁽¹⁰⁾。

このようにして、住宅の大量供給の必要性が高まっていくマーケットの推移に一早く反応したのが、プレファブリック化により、同形態の住宅を大量に安定的に、そして、安価に供給するための企業、いわゆる住宅メーカーである。大和ハウス工業⁽¹¹⁾が1959年に初のプレハブ住宅である「ミゼットハウス」⁽¹²⁾を商品化し、販売したのに続き、積水ハウス産業も翌60年、積水化学工業⁽¹³⁾の一部門から独立し、資本金1億円⁽¹⁴⁾で誕生した。

第2節 積水ハウスの成長

積水ハウス産業は1961年にA型⁽¹⁵⁾に次いでB型⁽¹⁶⁾を販売した。翌62年には住宅金融公庫が、住宅の工業化を促進する目的で不燃組立構造住宅の認定制度を実施し、積水ハウス産業のB型をはじめ、軽量鉄骨系8社の住宅を

融資対象とし、1963年には、プレハブ建築協会が設立された。このことは、プレハブ住宅の普及に大きな力となった。しかし、当時、好況を告げていた岩戸景気が61年に終息し、金融引締めによる景気後退に伴って親会社の積水化学工業が経営悪化したのである。このため、赤字を抱えていた子会社の積水ハウス産業は、撤退の瀬戸際まで追い込まれることとなる。新社長の田鍋健氏は、この苦境を脱するために「積水ハウス」と社名を変更するとともに、従来の代理店販売体制から直販体制に切り替え、顧客のニーズを早く、正確に汲み取り、商品に反映させることに成功した⁽¹⁷⁾。また、直販体制への切り替え後、営業部門を拡大させ、全国をカバーできる体制を構築したのである。

その後、積水ハウスは1969年に寮、アパート向き2階建の商品HA型を発売し、戸建住宅だけでなく集合住宅への対応も進んでいく。この時期、集合住宅は、首都圏とその周辺を中心として大量の需要が発生したのである。それは、従来の「住宅不足」に加え、高度経済成長によって首都圏への著しい人口集中が進んだことで、住宅を大量供給する必要性が更に高まったことが背景にある。71年に800戸未満であった積水ハウスの集合住宅の年間販売戸数は翌72年に5000戸に迫り、73年には9000戸を越え⁽¹⁸⁾、積水ハウスのアパート事業は企業の中心事業として成長していくのである。こうして、産業化と都市化による住宅供給不足を前提に積水ハウスは発展への基盤を構築していくことになるのである。また、積水ハウスは1990年には京都に「総合住宅研究所⁽¹⁹⁾」を設置する。これにより、商品開発の充実が図られていくのである。

以上のように、積水ハウスはプレハブ住宅、特にアパート事業によって大きく成長し、1995年度には売上高1兆2000億円、プレハブ住宅におけるシェアは23.9%を占め⁽²⁰⁾、住宅市場において寡占企業の一角を占める地位を築き上げたのである。

第2章 木造住宅進出の要因とその意味

以上のように積水ハウスは、プレハブ住宅、特にプレハブ集合住宅（いわゆ

るアパート)の建築ノウハウの蓄積によって成長してきた企業である。しかし、1995年に積水ハウスは、それまでの蓄積した技術力の転用が利かない木造住宅市場へと突如参入したのである。本章では、その要因と意味について記述していくことにする。

第1節 政府の住宅供給政策の過誤とアパート市場の低迷

前述したように、積水ハウスのアパート事業は、高度経済成長期に大きく発展し、同社の中心的事業となっていた。しかし、現在、賃貸住宅の供給過剰により、アパート市場全体の冷え込みの影響がダイレクトに同社を襲っているのである。この直接の要因は、政府の住宅政策の過誤であった。1992年に、政府は、市街化区域内農地の宅地並み課税⁽²¹⁾を実施したのである。宅地並み課税とは、農地を宅地とみなし、宅地並みの固定資産評価・課税をすることにより、農地利用の継続を困難にする税である。この課税は、政府が高度経済成長時代に農地を宅地化するために行った政策である。政府は、これをバブル期の「狂乱地価」対策として1992年に、再び行ったのである。その結果、供給過剰の状況を作り出してしまったのである。大量に宅地化された土地にアパートが建築されたことで、「状況としては、非常に市場にアパートが供給されたのですが、入居者はそれよりも少なかったわけです。そのため、空家が相当出まして、アパート不況が続いている。」(インタビューによる)のである。このことは、貸家の新設着工戸数が92年以降、継続的に減少していることからも見ることができる(図1)。また、次の要因として挙げられるのが、マンションの安定供給が可能となったことである。バブル崩壊以後、地価が大幅に下落し、それに伴い、マンションの価格が低下した(図2)ことで、アパートからマンションへと消費者の需要がシフトしたのである⁽²²⁾。それにも関わらず、このような需要のシフト、マーケット全体の動きを無視して、十数年前に収束したはずの、高度経済成長時代の住宅供給政策を政府が、無批判的に継続した結果、マーケット全体が現在の混乱状況に陥ったと言えるのである。

このような市場の混乱を前提に、同社は、プレハブ住宅のアパートマーケットへの供給体制を放棄し、その主力マーケットを戸建にシフトせざるを得なくなったのであり、また、戸建への主力商品のシフトは必然的にこのマーケットでの主体である木造住宅商品への商品自体のシフトを余儀なくされることを意味したのである。今、この点を既存の戸建マーケットとはどのようなマーケットなのかを観察することで、理解を深めてみたいと思う。

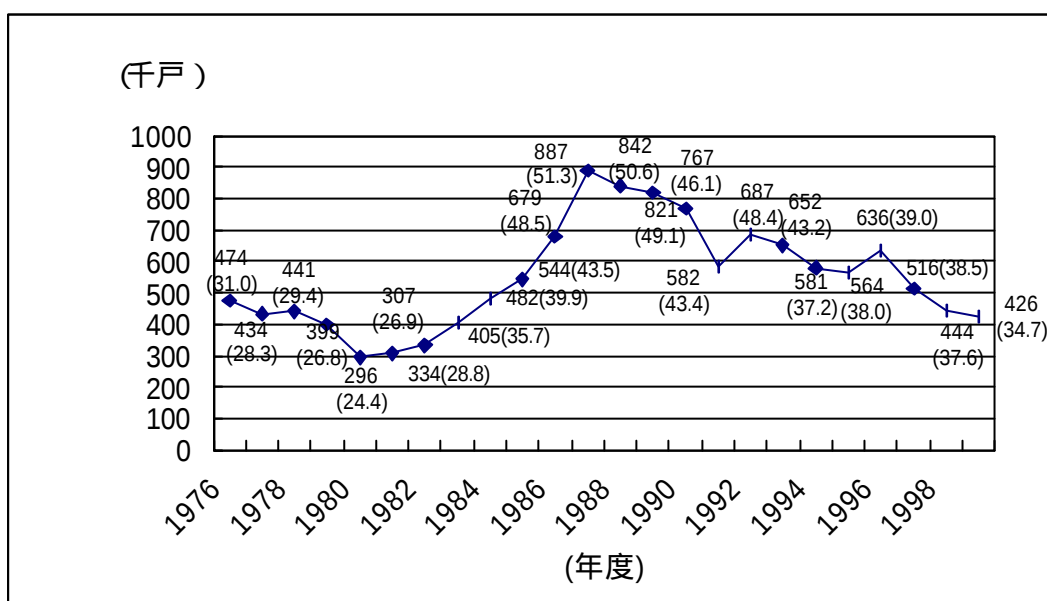


図 1 「新設住宅着工数の推移（貸家）」

（ ）内は、総戸数に占める割合（％）である。

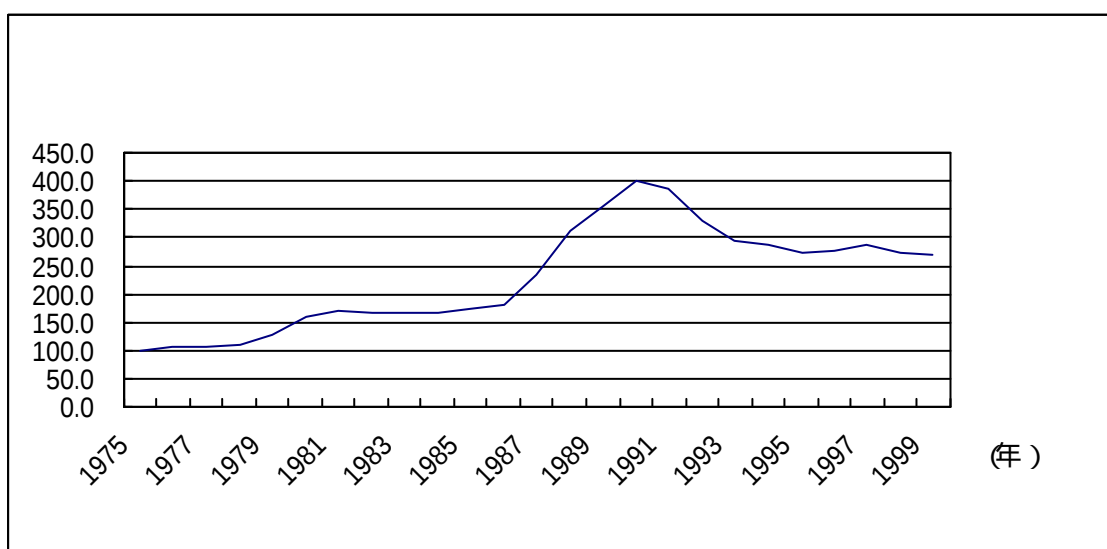


図 2 「首都圏のマンション価格の推移」（指数・1975 年 = 100）

第 2 節 戸建住宅市場

まずは、95 年度の戸建住宅持家における工法別シェアについて見てもらいたい（図 3）。近年においても、戸建住宅市場では木造住宅が中心を担っていることがわかる。日本人にとって、伝統的な住宅は木造住宅である。木材は適度の吸湿・吸温性があり、高温多湿の日本の気候に最も適した建材である。そして、有史以来豊富な森林資源に恵まれ、木との共生関係を形作り、その保全技術を持ち続けた日本人にとって⁽²³⁾、木肌や木の香りは、寛ぎと安らぎを与えるのである⁽²⁴⁾。積水ハウスも認めるように「日本人はなかなか木の匂いから脱却できない。」（インタビューによる）のが現状である。また、木造住宅は一般的に言われているように、価格も安く、その最大の利点は、増改築や補修が低コストでできることである（表）。

これらの要因によって、現在の戸建住宅市場においては、木造住宅志向が強いのである。そのため、プレハブ住宅のシェアが上がったとはいえ、木造住宅市場は揺るぎないマーケットとして存在しているのである。このような、戸建住宅市場の現状のなかで、積水ハウスが戸建住宅事業を中心事業としていくためには、全住宅におけるシェアが約 2 割でなおかつ、大手メーカーとの競合も厳しいプレハブ住宅だけでなく、プレハブ住宅の 3 倍以上の市場が存在している木造住宅市場でシェアを獲得していく必要性があったのである。そのため、積水ハウスは 1995 年にシャーウッド商品を開発・販売し、木造住宅事業に進出した。売上高も順調に伸びており、ポートフォリオ分析（図 4）からも明らかであるように、今後、積水ハウスの中心事業は、プレハブから木造住宅事業にシフトしていくことだろう。

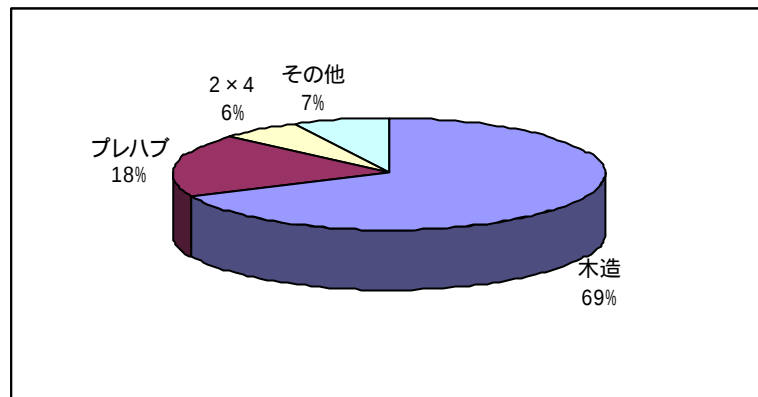


図 3 「戸建持家工法別シェア（1994 年度）」

構造	価 格	自 然 災 害 ・ 耐 火 性	増 改 等 の し や す さ
木 造 在 来 工 法		○	
プレハブ工法			▲
鉄 骨 構 造	○	▲	▲
鉄筋コンクリート造	▲		▲

優れている ○ 普通 ▲ 劣っている

表「住宅工法別比較」

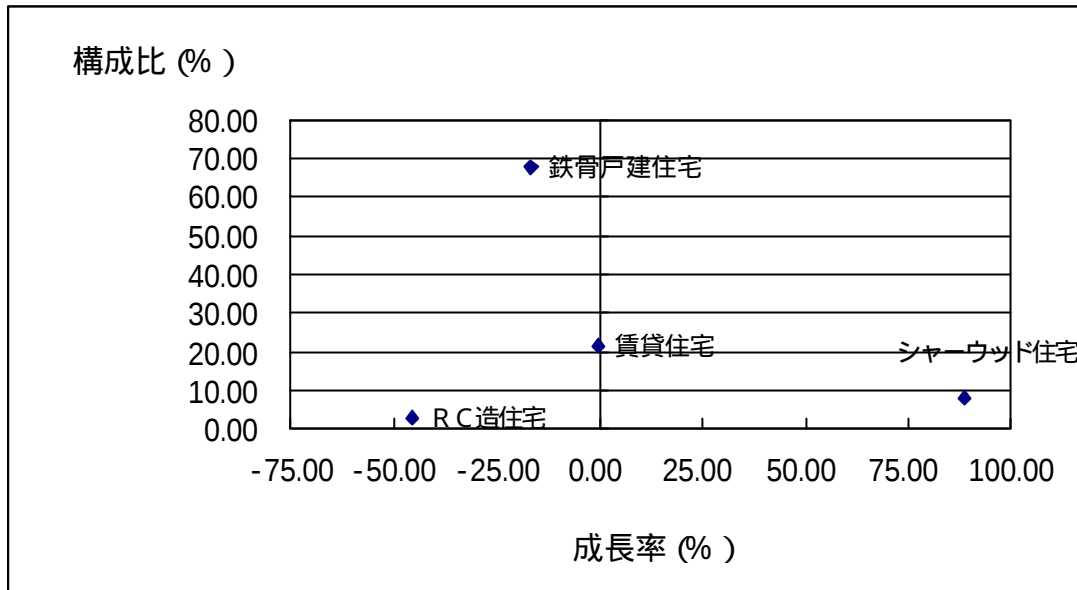


図4 「積水ハウス商品ポートフォリオ 2001年1月」

第3章 住宅政策の現状

以上のように、積水ハウスに代表される住宅メーカーは、住宅マーケット全体の大きな動きに敏感に対応することで、事業本体を最適な商品ミックスにおこようと努力している点が理解できるのである。アパート事業から木造戸建事業への主力商品のシフトの事情は、このことを如実に物語るものであり、また、この動向は政府による住宅供給政策の枠組みに大きく規定されていた点も明らかとなったのである。つまり、今後、日本の住宅が量から質へのシフトを進め、良質な住宅ストック⁽²⁵⁾の形成を行っていくためには、マーケットの動向に適合する政府の適切な住宅政策が鍵になるということが分かってきた。そこで、本章では、政府の住宅政策の現状について考察していきたい。

前述したように、戦後、政府は住宅政策の一環として住宅金融公庫、住宅公団を設立し、日本が「住宅不足」に喘いでいた時代に大きな役割を果たしたのである。しかしながら、このような戦後の「住宅不足」を前提にした住宅供給は、それから、50年経過した現在においても、存続してしまっているのである。こ

れらを中心にみていくことで、現在の住宅政策がどのように展開されているかを見ていきたいと思う。

まず、住宅金融公庫であるが、現在、日本最大の住宅関連金融機関に成長している。そして、その役割を変えずに、年間 55 万戸もの住宅に融資を行っている。しかし、420 万戸も不足していた日本の住宅事情は、今や逆転し、前述したように余剰の時代に入っているのである。住宅不足を解消した時点で、本来なら、住宅金融公庫は融資事業から撤退しても良かったのである⁽²⁶⁾。しかも、現在の住宅金融公庫は、壮大な利己矛盾に陥っている。超低金利の現在、住宅金融公庫が財政投融资から調達している資金の平均金利は 4.2%、貸出し平均金利は 1.7%で、平均 0.5%の逆ザヤ損を出し続けている⁽²⁷⁾。つまり、融資すればする程、赤字となっているのである。そして、この赤字は、補給金という項目で補填されている。この補給金は国の一般会計、つまり国民の税金である。また、単年度のフローで補給できない損失は、特別損失金として計上される。これも、いずれ国民の税金によって補うのである。このように、住宅金融公庫は、国民の税金を浪費しながら、需要と供給のバランスが崩れ、既に供給過剰に陥ったマーケットに対し「さらなる無駄な供給」のための融資を続けているとも言えるのである。

また、日本住宅公団も同様の状態にある。日本住宅公団は 1955 年に設立され、当時の絶対的な住宅不足に対処するため、公団住宅を大量に供給していた。そして、現在、日本住宅公団は、81 年住宅・都市整備公団への発展を経て、都市基盤整備公団⁽²⁸⁾と名称を変えている。現在、都市基盤整備公団は、賃貸住宅の供給及び、土地・債権の流動化をはかる土地有効利用事業を行っている。余剰住宅が 600 万戸以上あり、賃貸住宅の 1 割強が空家になっている時代に、都市の高額な土地の購入コストを負担しながら、賃貸住宅を供給し続けているのである。また、この機関は、各地の遊休地を買い集め、民間企業に売却し、マンションや商業施設の建設などによる再開発を促す土地有効利用事業も行っている。そして、この土地購入を決定するのは、土地有効利用事業者と呼ばれる約 500 人の担当者が行っている。この担当者を見てみると、ゼネコン業界から 51

人、銀行から 28 人、デベロッパー 16 人と民間企業からの出向者が目立つのである。つまり、ここには、癒着が存在していることが予想される。大量の劣化資産を抱えるゼネコン企業や不動産業界の出向者が、自社に有利な購入計画を推進していると考えられるのである⁽²⁹⁾。しかも、都市基盤整備公団の資金はすべてが借入金である。2000 年度末の借入金は 14 兆 8548 億円に膨れ上がっているのである⁽³⁰⁾。そして、その殆どが、政府系の資金である。つまり、国民の預貯金や年金の積立金と税金である。都市基盤整備公団も、住宅金融公庫同様、累積債務を抱えながら、「さらなる無駄な供給」を推進しているのである。

以上のように、政府は現在も質よりも量を重視した住宅供給政策を行っているのである。それでは、なぜ、政府は現在においてもなお、税金を浪費しながら住宅の大量生産を続けているのであろうか。それは、高度経済成長時代に構築された日本の体質つまり「土建国家」的体質が現在も続いているためなのである。では、この、「土建国家」的な体質とは何かについて見ていくことにする。

石川（1983）は、土建国家のなによりの指標として土木・建設投資に傾斜した公共事業の大きさをあげている。そして、この巨額の公共事業が政権与党の「政権再生産システム」として機能していることに土建国家の本質を見ている。また、本間（1996）は、「土木国家とは、中央集権体制のもとに、巨大公共投資を軸に土木・建設事業を中心にした諸産業が、政・官・財複合体を形成し、主として産業基盤整備を進めることを通じて、経済社会における癒着・談合の構造を強化しつつ、その複合体をして国家的ないし地域的規模を問わず、それらの経営に大きな力を有している様相の濃い国家を指す」⁽³¹⁾と論じている。

この、2 人の論説から土建国家の 2 つの特徴が浮かび上がってくる。1 つは、土木・建設投資を中心にした公共事業が極めて大きい国という点である。別の言い方をすると、土木・建設関連の公共投資に依存する度合いが著しく高いということである。もう 1 つは、土木・建設関連の公共事業の計画と実施において、政・官・財界の結合・癒着が中央段階のみならず地方においても常態化していることである。そこには、「鉄の三角形」と呼ばれるほどの強固な癒着構造ができあがっている⁽³²⁾。さらに言えば、＜政府 - ゼネコン・デベロッパー -

金融機関>のトライアングルができあがっているのである。⁽³³⁾このことから、土建国家とは、第1に土木・建設関連の公共事業が大きな比重を占めるとともに、公共事業をめぐって政・官・財の結合が強固な国家であると言えるのである。しかし、「土建国家」の特徴は、この第一点のみでは言い尽くせない。もっと、本質的な特徴を付け加える必要がある。その特徴とは、土地が経済成長や利潤獲得の道具とされているということである。土地は、たんに土木・建設事業が行われる場・土台ではなく、巨大な金を生み出す「練金場」として機能しているのである。それだけに、土地の所有と利用を自分たちにとって有利にするための政・官・財界の癒着もまた強化されるのである。これが、第2の特徴である。第3の特徴としては、地域開発の名において土木・建設関連の公共事業が拡大再生産されることである。5次にわたる全国総合開発計画の歴史が物語るように、日本においては大規模なプロジェクトが矢継ぎ早に打ち出され、実施される。それぞれのプロジェクトの効果について追跡調査をし、客観的な事後評価を下すことは皆無である。反省や見直しなしの大規模開発が繰り返されるのである。そして、最後に第4の特徴は、土木・建設事業の推進に役立たない、あるいは邪魔になる産業や土地利用を排除することである。とりわけ、土木・建築事業用地となる農地や市民の所有する小土地はもっぱら放逐の対象にされる。それは、市街化区域内農地に対する宅地並み課税や都市基盤整備公団が行っているような都市再開発の名による「地上げ」等の事例を見れば一目瞭然である。

このような特徴を持つ高度経済成長時代に構築された「土建国家」的政策スタンスを現在も日本政府は展開しているのである。そのため、政府・官庁は、土地の所有や利用、大規模な都市施設や住宅等の建設を自分たちにとってコントロールしやすい状況に置くために、住宅金融公庫や都市基盤整備公団などの機関を現在もなお存在させていると考えられる。それは、もはや中央官庁と地方自治体官僚システムの利権として既得権化され、そのためだけに存在していると言っても過言ではないのである。

第 4 章 結 論

以上のように、積水ハウスの木造住宅進出から住宅市場の変化と現在の政府の住宅政策について見てきた。結果、政府の住宅政策は高度経済成長時代に構築された日本の体質、いわゆる「土建国家」的な体質を要因として、住宅市場の変化に対し、大きな乖離が生じているということが明確になったのである。今後は、少子化によって、住宅の余剰はより進んでいくと考えられ、また、高齢化社会の到来によって、バリアフリーなどの良質の住宅を作っていく必要性が高まってくる。政府もこれ以上、税金を浪費しながら、住宅を今までのように単純に増やす必要はないのである。今後、日本が豊かな住生活を営んでいくためには、この市場と政策の乖離を埋めていく必要性があると考えるのである。

そのためには、住宅金融公庫や都市基盤整備公団などを廃止することによって、政府を高度経済成長時代の政策スタンスから脱却させることが必要である。もちろん、この二つの機関を全廃することだけが解決策とはならないだろう。その解決策の一例を、2000年に施行された住宅品質確保促進法（以下品確法）⁽³⁴⁾の事例に基づいて考えていくことにする。

これまで、住宅の耐震性、防火性などの性能表示についての義務や統一した基準が無く、消費者が住宅の相互比較をするのは難しかったのである。そのような背景のもと制定されたのが品確法である。その柱の一つとして存在するのが、住宅の性能表示制度である。住宅の性能表示では、ユーザーが必要であれば、住宅の性能を評価する第三者機関⁽³⁵⁾が性能表示を確実にを行っているかを検査する。しかし、現在、住宅の性能評価機関は民間が運営し、多数存在しているため、評価の客観性の不透明さやコスト高は避けられない状態である。そのために、評価を依頼してくれないという問題点が生じているのである。このような機関は本来、公平性やコストを低く保つうえでも、国及び、地方自治体などが行うべき事業である⁽³⁶⁾。ここに、住宅金融公庫や都市基盤整備公団の持つ住宅評価のノウハウやデータベースを活用していくことが可能なのではないであろうか。いずれにせよ、政府は量的な生産体制から質の向上に向けた

住宅政策にシフトしていくことが必要となっている段階なのである。

【注】

- (1) プレハブ住宅のプレハブとは Prefabricated の略称、住宅を工場の生産ラインで製造することから「工業化住宅」とも呼ばれる。
- (2) 積水ハウス、大和ハウス、ナショナル住宅産業、ミサワホーム、積水化学、工業、旭化成工業、三井ホーム、住友林業を大手 8 社と呼ぶ。
- (3) 積水ハウスは 1995 年に別会社である積水ハウス木造を吸収合併し、シャワーウッド事業部とした。
- (4) 土地・住宅行政研究会『土地対策と住宅対策』大蔵省印刷局、1982 年、182 頁
- (5) 設立当時の金利は 5.5%
- (6) 土地・住宅行政研究会、前掲書、188 頁
- (7) 『建築白書』建設省、1959 年
- (8) 1958～61 年の好景気を指す。1955～57 年の神武景気をしのぐ大型のものであったことから、天照大神の天岩戸出現以来の意味でこの語を用いた。
- (9) 1960 年池田内閣が今後 10 年間に一人あたりの国民所得を 2 倍にしようという「所得倍増」を目標とした計画
- (10) 積水ハウス株式会社『住まい文化の創造をめざして～積水ハウス 30 年の歩み』ダイヤモンド社、1990 年、8 頁
- (11) プレハブ住宅メーカーとして設立された。本社大阪府大阪市北区梅田
- (12) 6 畳タイプと 4 畳半タイプの勉強部屋
- (13) 塩化ビニルなどを扱う樹脂会社として設立された。本社大阪府大阪市北区西天満
- (14) 積水化学工業、第一生命、三和銀行、大和銀行、三菱電機、丸紅飯田（現・丸紅）、新日窒（現・チッソ）、旭化成工業が出資
- (15) 積水ハウスが初めて開発した商品

- (16) 以後、積水ハウスの基礎となった商品、メーターモジュールを採用。
- (17) ダイヤモンド社、前掲書、62-67 頁
- (18) 同上書、128 頁
- (19) 「総合技術研究所」にはハード面の開発機関である「技術研究所」とソフト面の開発機関である「納得工房」が設置されている。
- (20) 池上博史『図解 住宅業界ハンドブック』東洋経済新報社、1997 年、85 頁
- (21) 1992 年に生産緑地法が改正され、3 大都市圏特定市の市街化区域内農地が、「保全する農地」(生産緑地法) と「宅地化する農地」に 2 区分化された。
- (22) 建設省住宅局住宅政策課『2000 年度版住宅経済データ集』住宅産業新聞社、2000 年、32 頁
- (23) 安田善憲『森のこころと文明』NHK 出版、1996 年、231-238 頁
- (24) 『森林とみどりに関する世論調査』内閣総理大臣官房広報室
- (25) 現存する住宅、すなわち既存住宅のこと
- (26) 『週刊新潮』2001 年 5 月 24 日号
- (27) 『週刊ダイヤモンド』2001 年 4 月 28 日・5 月 5 日合併号、51 頁
- (28) 「地方公共団体、民間事業者等との協力及び役割分担の下に、人口及び経済、文化等に関する機能の集中に対応した秩序ある整備が十分に行われていない大都市地域その他の都市地域における健康で文化的な都市生活及び機能的な都市活動の基盤整備として居住環境の向上及び都市機能の増進を図るための市街地の整備改善ならびに賃貸住宅の供給及び管理に関する業務を行い、国民生活の安定向上と国民経済の健全な発展に寄与することを目的とする」『都市基盤整備公団の組織概要 設立と沿革・目的』(抜粋)(<http://www.ude.go.jp/disclosure/history>)
- (29) 『週刊ダイヤモンド』4 月 28 日・5 月 5 日合併号、40-41 頁
- (30) 『日本経済新聞』2001 年 6 月 9 日
- (31) 本間義人『土木国家の思想』日本経済評論社、1996 年、1 頁

- (32) 足立基浩・大泉英次・橋本卓爾・山田良治『住宅問題と市場・政策』日本経済評論社、2000 年、119 頁
- (33) 同上書、122 頁
- (34) 住宅の性能表示の創設、及び、瑕疵担保責任の 10 年間の義務化を定めた法律。住宅の性能表示に関しては共通ルール（JAS 規格、JIS 規格）を用い、住宅相互の比較検討が可能になった。
- (35) 性能評価機関は、東京電力や三菱商事、三菱総合研究所などが中心になったハウスプラス住宅保証、トステムを中心にした日本住宅保証検査機構などがある。積水ハウスもミサワホームや大和ハウス工業が中心となって設立された日本イーアールアイに資本参加して、2001 年より住宅性能評価事業を展開している。
- (36) インタビューにおいて積水ハウスの三好氏も「住宅評価機関は地域ごとで必要になると思う」と述べていた。

【参考資料】

● 文献

三島俊介、檜山純一著『住宅産業のマーケティング戦略』産能大学出版部、1996 年

山川修平著『21 世紀型市場への挑戦—住宅産業の戦略研究—』住宅産業新聞社、2000 年

橋本光司著『積水ハウス 住宅ルネッサンス—内需拡大をリードする新戦略』ティビーエス・ブリタニカ、1987 年

下山瑛二・水本浩・早川和男・和田八束編著『住宅政策研究 1 住宅政策の提言』ドメス出版、1979 年

牛見章著『解説 住宅・宅地・都市問題』ドメス出版、1983 年

大園友和著『一目でわかる 激変 企業系列と業界地図』日本実業出版社、2001 年

三島俊介著『改定新版 [図解でスッキリ！] 住宅業界・知りたいことがスグわ

かる！！』こう書房、2000 年

池上博史著『最新 業界の常識 よくわかる住宅産業』日本実業出版社、1999 年

石川真澄著「土建国家ニッポン」『世界』1983 年 8 月号

『木造住宅産業—その未来戦略』彰国社、1997 年

『ヒューマンスペースへの挑戦』野田経済社、1973 年

『住宅問題事典』東洋経済新報社、1993 年

『現行の住宅対策と今後の課題』ぎょうせい、1982 年

『住宅白書 2000 21 世紀の扉をひらく—居住の権利確立を目指して』ドメス出版、2000 年

『有力ハウスメーカー 20 社の 21 世紀型戦略徹底分析』、1999 年

『SEKISUI HOUSE CORPORATE PROFILE 会社概要』2001 年

- 雑誌

『週刊ダイヤモンド』1997 年 10 月 4 日号

『ヤノ・レポート』1999 年 3 月 25 日号

『ヤノ・レポート』2001 年 1 月 25 日号

『エルネオス』2000 年 5 月号

『Verdad』1999 年 5 月号

- 新聞

日本経済新聞 2000 年 1 月 5 日

- ホームページ

積水ハウス「www.sekisuihouse.co.jp」

日本経済新聞「www.nikkei.co.jp」

日経ビジネス「www2.nikkeibp.co.jp」