

【第88回 定期講演会 講演録】

日時：平成15年3月5日

場所：NSインテリアホール

コンバージョンによる都市再生

東京大学大学院工学系研究科

学術研究支援員 佐藤 考一

■都心回帰とニュービジネス

本日はコンバージョンというテーマで講演をいたします。内容的には大きく3つに分かれます。まず、コンバージョンの概論的な内容をご説明いたします。次に、具体的なイメージを膨らませていただくために海外の事例を幾つかご紹介したいと思います。そして、最後に東大の松村先生を中心とした研究グループの研究成果の中間報告をさせていただきます。

まず、「何故コンバージョンか？」ということですが（P. ）。一言で言えば、建物不足から建物の余剰へと、社会的状況が変化していることが背景になります。要はもう建て替えという行為が万能ではないということです。したがって、建物の使用価値を向上するための新たな手法が必要ということになるわけです。

これはヨーロッパ諸国の建築工事高に占めるリノベーションの割合を示しています。例えば、デンマークですとリノベーション工事がおおよそ6割を占めています。新築よりも多いという状況です。イタリア、フランス、オランダですと、半分くらいの割合になります。日本に関しては、しっかりした統計資料がないので、正確なところはわかりませんが、多くても3割程度と言われています。日本で

も60%までいくかどうか分からないにしても、リノベーションの建築工事高に占める割合がふえてくることは間違いないと考えられるわけです。

次に、コンバージョンは何かということですが、辞書的な説明になりますが、用途を変える、日本語で言えば転用という言葉もありますが、それによって建物を再生すること、と行うことができるかもしれません。したがって、建築工事としてみれば改修工事、リノベーションにあたります。

こちらの右側の図は集合住宅のさまざまな再生行為をまとめたものです（P. ）。従来から補修という行為と土地利用変更（建て替え）は建設行為として延々と行われてきました。ですが、よくよく考えてみると、その間には建物を使いこなす様々な行為があり得るということがわかります。例えば、住戸内部分改造、これはキッチンなどを新調する行為です。それから住戸内部全部を変えてしまう、いわゆるリフォームもある。さらに、リストラクチャリングとありますが、例えば2つの住戸を1つにしてしまうような住戸割りを変える行為もある。また、サポート拡充とは、日本で言えば耐震改修が相当します。このように様々な再生行為がありますが、その中の1つとして建物の用途変更という行為が位置づけられることになります。

また、変更前の建物用途が何であっても、そして変更後が何であっても、それはコンバージョンととらえて差し支えないかと思えます。例えば使われなくなった工場をレストランに変える、横浜の赤レンガ倉庫が有名ですが、そういったものもコンバージョンととらえて差し支えありません。ですが、きょうは非居住用途、平たく言えばオフィスを住宅に変更するという前提でのコンバージョンをお話したいと思います。

そういう居住系のコンバージョンを考える場合に、その大きな背景となるのが都心回帰という現象です。都心回帰を考える上では、居住地の基本的な変遷を押さえておく必要があります。ここに古い水彩画があります（P. ）。1820年代頃のクラップム・コモン（ロンドン郊外）です。これは世界で初めて出現した郊外住宅地と言われています。つまり、19世紀になって郊外住宅地があらわれたのです。その後、現在のように多くの国々では中流階層以上、つまり普通の人々が住む一般的な住宅地がこうした郊外住宅地に移っていきました。

その一方で都心居住が延々と続いていく国々もありました。これは19世紀後半に出現したブルバールとアパルトマンを描いた絵画です（P. ）。ブルバールとはシャンゼリゼ通りをイメージしていただければ結構です。19世紀後半にオースマンがパリの大改造を行った際に、こういう広い道路を通して、そこに面して今で言う集合住宅が用意されました。そういうアパルトマン、集合住宅をとりでとして中流階層が都心居住に踏みとどまった国々もあったわけです。

これらの流れをまとめるとこの図になります（P. ）。居住エリアについては、欧米には大きく2つの潮流があることとなります。まず、近代以前の欧米では人が住む場所は都心でした。例えば19世紀以前の古い小説を読みますと、銀行家が召使に「おまえはどこ

に住んでいる」と尋ねると、「郊外（サバーブ）に住んでいます」と答えるので、「おまえはそんなに卑しいところに住んでいるか」と驚くというくだりがあるくらいです。つまり、郊外はならず者の居住地であったのです。オックスフォード大辞典を引くとそういった意味合いが載っています。そもそも、これが郊外という言葉の意味でした。

それが、近代になってから2つに分かれていきます。1つがアングロ・サクソン系諸国、つまり英語圏の流れです。こちらの方では都心を住宅地としては見捨ててしまっただけで郊外へ移っていったわけです。一方、大陸諸国、フランス、ドイツ、そういったところでは、オースマンのパリ大改造計画をきっかけに生まれた集合住宅という形式をとりでとして、人々が都心にとどまったのです。

そういった観点から見ますと、コンバージョンというものは、英語圏の国々にとっては極めて新しい課題であることが分かります。一度は都心居住の伝統が社会的に途切れてしまったが、そこに人々が再び戻って来る都心回帰という現象が発生したわけです。つまり、日本とかなり問題の構造が似ています。しかも、こうした英語圏の国々のコンバージョンは、日本より先行はしていますが、せいぜい1990年代になって起こったことに過ぎません。

■海外におけるコンバージョン誘導政策と事例

代表的な英語圏は、イギリス、アメリカ、オーストラリアですが、これら3カ国のコンバージョンについて、いきなりまとめを申し上げたいと思います（P. ）。コンバージョンが盛んになるきっかけが一体何であったかと言うことです。イギリスでは税制優遇という方法でコンバージョンが盛んになりまし

た。具体的には1994年に改修工事に関する付加価値税が減免されたのです。それまでも新築工事に対しては付加価値税はつきませんでした。改修工事に対しては17.5%の付加価値税がついていました。これの減免によってコンバージョンに火がついたわけです。

一方、オーストラリアの場合は規制緩和によってコンバージョンが推進されています。政策の正確な実施年は押さえていませんが、居住用途に関する容積率の緩和が行われました。きびしい駐車場設置義務を柔軟に運用するといった措置もあります。さらに、コンバージョンの場合はややこしい行政的手続きが必要でしたが簡素化されました。シドニーの場合は3つの柱からなる都市部再活性化政策が立案されていますが、その1つにコンバージョンが位置づけられていることも特筆されます。

アメリカでも様々な規制緩和や補助金が実施されていますが、シカゴに関してはこういった措置は市場の後追いです。こうした政策がコンバージョン誘導したというよりは、ベンチャー的に始めた業者が市場を育てていったわけです。シカゴではコンバーターという言葉が通用します。それは建築家であったり不動産業者であったりします。そういうコンバーターが、建物をコンバージョンしてバリューアップするというビジネスをベンチャー的に始めて、そうした住宅が人々に認知されていったのです。

■イギリスの事例

このように3カ国でコンバージョンが盛んになったきっかけは異なっていますが、まずはイギリスのロンドンの状況から見ていきたいと思えます。ロンドンのオフィス賃料は1993年に底をうってありますが、この頃の空室率はおおよそ20%でした。ちょうどそう

した時期に付加価値税の減免が実施されたこととなります。そして、90年代後半に約5,000戸の住戸がコンバージョンによって供給されました。5,000戸というと些細な数字のように思われるかもしれませんが、ロンドンの中心部では新築で供給される住宅は極めて少数ですから、地域的にはかなり大きなインパクトがあったと報告されています。

事例ですが、これはメトロ・セントラル・ハイツと言います(P.)。建物は1960年頃に建てられて、厚生省の庁舎として使用されていました。当時はロンドンで一番大きなオフィスビルだったそうです。それが95年にディベロッパーに売却されて、コンバージョンされて2,000年に分譲されました。分譲と言いましてもイギリスですから、区分所有での販売ではなくて、リースホールの販売になります。

工事内容としては基本的には内装改修のみです。外装に関しては一部に塗装とかサッシ補修などを施していますが、基本的には手をつけない考え方です。イギリスの場合は、確認申請の過程でパブリック・コメントを行政手続上で求めるステージがあります。この建物は歴史的建造物ではありませんが、イングリッシュ・ヘリテイジという団体から外観を残すべきだという注文があったのです。

こちらは平面の一部です(P.)。この白の部分がツーベットルームタイプですね。斜線部分がワンベットルームタイプ。網掛け部分が日本で言うワンルームです。この建物には442戸がつくられています。ツーベットルームタイプが主流です。販売価格についてはこのワンルームが10万ポンドです。

次の事例はナイン・アルバート・エンバンクメントと言います(P.)。ブリティッシュ・スチール社の社屋でした。こちらは結構手を加えていまして、屋上に2層増築して、バルコニーも新設です。

ツーベットルームタイプがおおよそ60万ポ

ンドで販売されています。非常に高額で分譲されているわけです。というのは、この建物はテムズ川に面していますが、その様な立地のコンドミニアムはほとんど存在しないわけですね。国会議事堂とかウエストミンスター寺院とかが見えます。ただ、ホームページで販売状況を見ていますと、川に面していない住戸、特に屋上増築の部分は売れていない部分があって、販売は部分的には苦戦しているようです。

3つ目の事例はパラメンタリアンという建物です（P. ）。パークレイズホームズというディベロッパーが手がけているものです。ロンドンの場合ですとパークレイズホームズ、またはアーバンスプラッシュ等々、コンバージョンを手がけて有名なディベロッパーがあります。彼らはイギリス主要都市の適地管理といいますか、様々な古いビルの情報を集めてコンバージョンに適しているものをどんどんリストアップしてます。簡単に言えば出物があれば買ってコンバージョンするぞというようなデータベースを作成してビジネスをしているそうです。

その建設時期は18世紀ですから建築様式はジョージアンで、ビクトリアンに比べるとちょっとおとなしい雰囲気です。この建物の外壁は国の登録建築物に指定されていて保存対象になっています。そうした制約があるため、外壁側に吹抜を設けることによって内部の変更が外壁に及ぶことを防いでいます。この住戸も60万ポンドくらいで販売されています。やはり立地が抜群でして、ウエストミンスター寺院から歩いて5分くらいの場所です。

■オーストラリアの事例

次にところ変わりましたオーストラリアのシドニーの事例です。この事例はカーライル

という名称です（P. ）。建設時期は1920年代です。もともとは州の警察本部でした。それを屋上に3層分の増築をして、約140戸の集合住宅に転用されました。この事例については既存構造の補強が必要でした。

ディベロッパーが購入したときには図面が残っていなかったそうです。当然、購入前に目視調査で建物状態を確認したわけですが、予想外に劣化が進んでいて大々的な構造の補強をせざるを得なかったということです。もともとの図面が残っていないためにその建物の現状を事前にうまく把握できないという問題は、恐らく日本でも起きるでしょうから、そういった意味で示唆的です。

ディベロッパーがこの建物にインセンティブを感じた理由ですが、実は容積率が既存不適格なのです。日本とは法律の考え方が違いまして、改修工事であれば建設されたときの法規が適用されるそうです。もし建て替えてしまうと現在は2階建てぐらいしか建てられない。しかし、コンバージョンであれば8階建てくらいの建物が可能になります。これは内部ですが（P. ）、非常に天井高が大きいということで一部の床を800ミリくらい上げて空間を分けている点が特徴的です。

次の事例はホワイトという建物です（P. ）。これは1950年代に建ったインターナショナルスタイルの建築です。もともとはタクシー会社の事務所兼ガレージでした。これについても、先ほどの事例と同様に容積率が既存不適格でした。しかし、イギリスのパラメンタリアンもそうでしたが、外壁が保存対象になっており、これを残しながらでないとコンバージョンできないという制約条件がありました。

そのため、床を増す工事と減らす工事の両方が行われています。まず、階の中間に床を増設して3階建てを7階建てにしています。その一方で、外壁面を後退させてこうした吹き抜けやバルコニーなどを設けています。

次の事例はハイゲート・アパートメントと言います（P. ）。もともとは石油会社エッソのオーストラリア本社でした。この2枚の写真はコンバージョンの前後です。同じ建物とは思えない程の変化です。10層分を増築して、既存の外壁は全て更新してバルコニーなどが新設されています。

この事例についてはシドニー市が実施した一連の規制緩和の恩恵を受けた例になります。規制緩和の結果、容積率に余裕が生じて増築が可能になったわけです。下層階では耐風力を上げるために構造体を補強したようですが、地震のある日本ではこうした増築は恐らく無理でしょう。

基準階はセンターコアですが、当初は6基設けられていたエレベーターが3基に減らされています。パイプスペースなどに変更されました。また、このアールの部分やバルコニーなども、全て新設です。

この風景写真はハイゲート・アパートメントがコンバージョンに至った重要な理由を物語っています（P. ）。足下の高速道路の向こう側に超高層のオフィス街が見えますが、この高速道路はオリンピックまでは一般道でした。それが高速道路になってしまったため、この建物の建っているエリアがオフィス街から分断されてしまったのです。その一方でこちらのエリアには住宅地が広がっています。つまり、敷地の性格が大きく変化してしまったわけです。この事業を手掛けたディベロッパーはこうした街の変化を読み解いて、この建物はオフィスよりも住宅の方が事業としてうまくいく判断してコンバージョンに至ったというわけです。

■アメリカの事例

次は、アメリカのシカゴにおける事例です。このグラフはシカゴ都心部の空室率の変化を

あらわしたものです（P. ）。1990年代前半はおおむね空室率は20%です。日本では空室率の許容値は5%と言いますから、かなり深刻な状態だったことがわかるかと思えます。しかし、90年代後半になると空室率は徐々に低下して、シカゴ市で一連の施策が行われた1999年には5%程に落ち着いています。このように空室率が正常化していった大きな理由の一つが、コンバージョンによって価値の下落したビルが次々に再生されていったことにあるわけです。

この事例は通信販売業者のカatalog倉庫をコンバージョンしたものです。日本にはあまり存在しないビルディングタイプですが、欧米には中層5～6階建ての倉庫用建物があります。英語ではウェアハウスと呼ばれますが、その転用例です。総住戸数は約300戸の分譲住宅です。通信販売という商業革命の象徴であるという理由で、この建物は連邦の登録建築物なっています。

2層分の増築がなされていて、上部5層が住宅として使用される予定です。これは工事中の写真ですが（P. ）、もともとの平面は奥行が極めて深いため既存の3層分は短辺方向の3スパン分の躯体を取り除いて中庭が作られています。登録建築物と言ってもこの場合は外観を守ればよいという合意が行政から得られて、こうした改修が行われています。

これは住戸内部と住戸のプランです（P. ）。こうしたウェアハウスでは、柱上部をマッシュルーム状に大きくして床をそのまま支える構造が一般的に用いられています。フラットスラブ構造と呼ばれますが、梁がありません。住戸内部意匠の特徴としては、まず、こうした構造体の独特な形態を積極的に見せている点が挙げられます。もともと倉庫でしたから天井高が非常に大きいこと。また、空調ダクトやスプリンクラー配管などを露出させていて、コンクリートスラブの下端もむき出しです。さらに、奥にある部屋の間

仕切は上部が開放されていますが、これは採光の緩和措置を受けるための手段です。住戸の8割程度がツーベツトルームタイプで、こうした住戸が平均30万ドルで販売されています。

次の事例はディアボーン・タワー・ロフトという名称です（P. ）。この建物がコンバージョンに至る経緯は、ある意味で現在のシカゴでコンバージョン市場が活況を呈していることを象徴的に示しています。食肉倉庫として建設されましたが、使われなくなって長い間放置されていました。その地域自体も見捨てられたような状態だったそうです。それをあるディベロッパーが、1984年にコンバージョンを目的として30万ドルで購入しました。要は、建物の価値はゼロで土地にしてもかなりの安価であったわけです。ところが、設計事務所に設計依頼して見積もりをとったところ、事業収支が合わなかったのです。その後、折に触れて設計と見積りを試みたそうですが、なかなかうまく事業スキームが組めずに、塩漬けになってしまいました。状況が大きく変化したのは97年にアメリカに好景気が訪れたときでして、銀行が土地を担保に500万ドルを融資しようという申し出があってコンバージョンに踏み切ることになりました。2002年にコンバージョンが完成して316戸はすぐに完売だったそうです。工事費は5,600万ドルで、1戸当たりの平均販売価格は30万ドルです。

シカゴの事例では珍しいのですが、この建物では外装を全面的に改修しています。コンクリートが腐食していてボロボロでしたので、鉄筋の腐食どめとコンクリートの劣化防止を施してサイディングを貼ったわけです。これだけでもこの建物の状態が分かるかと思いません。

また、屋上に6層分を増築していますが、構造補強は不要であったそうです。食肉倉庫なので大きな積載荷重が見込まれており、そ

れが余力となって6階分を載せることができたということでした。

その次の事例のエッジは計画中のものです。5階建ての建物ですが、23階建てのタワーをくっつけてしまうというのです。日本であれば、既存部分を取り壊してしまいそうなものですが、販売価格を見るとコンバージョン部分の方が高くなっています。見方を変えると、コンバージョン部分があるからこそその事業企画になっているわけです。

この事例も計画中のものです（P. ）。模型を見てみると、先ほどのディアボーン・タワー・ロフトのように既存建物に屋上増築をしたかのような形態です。しかし、全くの新築なのですね。これまでに紹介したように、ウェアハウスが転用された住戸は独特なスタイルを持っていますが、シカゴではロフトスタイルと呼ばれて人気を集めています。ディベロッパーに言わせると、普通のコンドミニアムより販売しやすい。その結果、ウェアハウスの転用が急速に進められて、コンバージョンに適したビルが枯渇してきたのだそうです。そのため、階高が5メートル位あって外観もコンバージョンに似せた建物が新築されているわけです。つまり、コンバージョンのマーケットが新築市場にまで影響を及ぼすようになっているのです。

ただ、こうしたロフトスタイルを何物件も見ているうちに、疑問も湧いてきました。確かに、従来の集合住宅には見られなかった住戸ですが、どれも似たようなデザインです。ワンパターンと言えばワンパターン。しかし、定型化されたロフトスタイルに止まらない住戸も生み出されていることが、最終的にはわかってきました。

これはその例ですが、シカゴの郊外住宅地のオークパークにある事例です。YMCAのスポーツクラブが28戸の集合住宅に転用されたものです。これは居住者のインタビュー風景ですが（P. ）、住戸内は特別に驚か

されるようなしつらえはありません。

この方に購入の経緯を聞きました。ボストンから引っ越してきて、シカゴでは集合住宅に住むつもりで家探しを始めたそうです。もっとも、ありきたりなものには住みたくないということで、いろいろ探して23物件を見て歩いたそうです。几帳面な方で、それらの不動産広告のプランをファイルして見せて全部見せてくれました。要はシカゴでもちょっとこだわった集合住宅探しをするとそれくらいの苦勞をするというわけです。

結果的にこの物件に行き着いて、一遍で気に入って購入したとのことですが、その理由として4つを挙げていました。まずは、オークパークという地名のプレステージに引かれたこと、そして駅から2ブロックで利便性が高いことです。当たり前と言えば当たりの話で、日本でも同様ですよね。但し、次の理由が日本とは異なっています。それは建物が非常に古くて外観にビンテージの味わいがあるのに内部には最新の設備が備わっていたから、なのだそうです。また、住戸の3面が外部に面しているため、いろいろな方向から光が入ってきて戸建住宅のような雰囲気があることも気に入った理由とのこと。つまり、この方は新築では供給されないような住戸を探していて、結果としてコンバージョンに行き着くことになったわけです。言い方を変えると、集合住宅のすきま市場に供給する役割をコンバージョンは担っていることがわかったのです。

さて、コンバージョンの海外事例を通してわかったことをまとめたいと思います(P.)。まず、発生過程の類似性を指摘することができます。空きビルが増えていって集合住宅とオフィスの賃料が逆転し、建物再生という新しいビジネスが発生する。次に、何かトリガーとなってコンバージョンが本格化して、人々に認知されていったわけです。次に、プロジェクトの多様性ということも指

摘できるかと思います。今日の紹介事例は大規模な建物に偏っていましたが、例えばロンドンですとコンバージョンの8割程を1棟当たり5戸以下の小規模なものが占めています。また、用途変更の対象となる建物用途も様々です。例えばチューリッヒではもともと工場であった建物が住宅に転用されています。

工事の範囲を見てもかなり幅があります。内装改修程度で済ましてしまうもの、外装に手を加えるもの、躯体の補強をするもの、そして増築まで行うものまであって、工事のあり方のバリエーションにも非常に幅がある。

それから住宅としての利用形態も多様です。今日の紹介は分譲に偏ってしまいましたが、先ほど述べたロンドンの小規模な事例ですとほとんどが賃貸です。また、パリでは市当局が借り上げて市営住宅として賃貸にしています。

そして最後に、供給される住戸の多様性を改めて指摘したいと思います。例えば、新築では住戸割りに定石があります。しかし、もともとオフィスとして建てられた建物などに住戸を割り付けていくと、どこかに無理が生じます。もちろん、無理を無理のまま放っておくことは許されませんから、何らかの解決策を作り出さなければなりません。その結果、ベースビルに付随する固有な条件に対応して、住戸自体も多様にならざるを得ないというメカニズムが存在するわけです。

■コンバージョンを取り巻く日本の状況

以上で海外調査の紹介を終わりにして、これから東京大学の松村先生を中心として行われている日本におけるコンバージョン研究の中間報告に入りたいと思います。ちなみに、この研究プロジェクトは、平成13年度から15年度にかけて行われるものです。

まず、研究プロジェクトの目標として次の

3点を掲げています(P.)。その1つはコンバージョン事業の促進です。2つめが、都市居住の実現です。ここにコンバージョンを促進させたい理由があります。つまり、単なる目先の空室対策ではなく、都市居住の推進によって都市再生に貢献するというスタンスで研究を行っているわけです。そして、3つめが建物を再生する新しい技術開発を誘導して、新しい産業を育てたいということです。

研究組織ですが、研究者は約30名おりますが、平成14年度は4つの分科会に分かれて活動して参りました。まず、モデル設計チーム群があります。ビルオーナーの協力を募りまして、現実に建っているビルのコンバージョン設計を行って、きちんとした積算を行っています。

次が、都市再生政策研究分科会です(P.)。テーマは大きく3つに分かれます。1つはコンバージョン市場の確認ですが、これについてはおおむね平成13年度に終わりました。今年度は居住者の意識調査を行って、本当にコンバージョンに住みたい人がいるかどうかを確認している最中です。また、最終年度には政策提言を行いたいと考えているのですが、そのための基礎認識を固めるために、海外の政策誘導とその結果を整理しています。そして、最終年度にコンバージョン促進に向けた提言と取りまとめる手はずになっています。

その次が、不動産評価・経営研究分科会です。ここでもテーマは3つです。まずは、法的障害の確認ですが、平成13年度に建築基準法関連は確認しましたので、今年度は借家法などを確認しています。もう1つは用途変更に対する不動産鑑定理論の構築ということで、明海大学の武田先生を中心としたグループに検討をお願いしています。そして、最終年度にはそうした考え方に基づいた実践的評価ツールを提案する予定になっています。3つめは事業モデルの検討です。先ほど説明し

たそれぞれのモデル設計に対して、例えば賃貸で収支が成り立つのか、あるいは分譲なのか、それとも定期借地借家を組み合わせるとうまくいくとか、そんな事業スキームの検討を考えています。定期借地借家に関しては、個人的にはコンバージョンと非常にマッチングが良いのではないかと考えています。

最後に、サブシステム開発分科会です(P.)。4つのサブシステムについてコンバージョンに必要な改修技術の開発目標をつくらうということです。用途変更する際には確認申請を出す必要がありますが、1981年以前の建物は構造が既存不適格になりますからそのままでは申請が受け付けてもらえません。つまり、耐震改修が必須になりますので、既存の耐震改修技術を整理して、コンバージョンとの相性を整理しています。

また、設備についてもコンバージョンとの相性を確認した上で、排水設備の開発なども行っています。例えば、オフィスを集集住宅にすると、意外なことに受電設備の変更が必要になることなどがわかってきました。電気事業法上の制約があるためです。

内装については2つの開発課題が挙げられます。1つめは床遮音です。オフィスの方が設計上の積載加重が大きいので集合住宅よりも強度はありますが、スパンが大きいので重量衝撃音に対する遮音性能が劣ってしまいます。特に分譲になるとこうした性能がシビアに問われますので、その処方箋をまとめようとしているわけです。2つめはSOHO対応です。都心居住であれば、住戸内にワークスペースが存在するようなライフスタイルが考えられますので、そうしたスペースを構成するインフィルの開発を考えています。

そして最後に、クラディングです。海外の事例を見ますと、もともとの外装を活かしているものが多いようです。しかし、日本では外装の変更が意外と重要なテーマになると考えています。80年代のオフィスビルにな

ると外装にタイル貼りや石貼りが流行ってくるのでかなり立派ですが、それ以前の中小オフィスビルには製品としてこなれていなかった頃の乾式外装が多用されています。こうした外装には、居住者を引きつけるだけの魅力が備わっていないと考えられるのです。さらに、街の再生という観点からも、外装がダイナミックに換わることは大きな貢献があると思われる。そうした事例が地域に幾つも出てくると、業務エリアから居住エリアに変わってきていることが、街行く人々に実感できることでしょう。

さて、研究の概要はここまでにして、現時点までに行った調査結果を幾つか紹介していきたいと思います。まずは、オフィス賃料と住宅賃料の逆転が何処で発生しているかということです。2002年1月時点のデータになりますが、中央区と港区について集合住宅賃料とオフィスビル賃料を比較したものがこの表です（P. ）。結果をまとめますと、レントギャップが発生しているエリアは2つに大別できます。1つは、例えば茅場町や新富町といったオフィスエリアとして地盤沈下しているエリアです。もう1つが、赤坂や西麻布が代表になりますが、オフィスでも住宅でも便利なエリアです。

恐らく、この考え方はほかの区についても当てはめられると思います。例えば新宿区ですと四ツ谷でもレントギャップが発生しています。これは赤坂のように住んでよし、働いてよしという場所ですね。千代田区ですと神田の岩本町あたりでレントギャップが発生しています。こちらについてはオフィスエリアとして地盤沈下しているエリアです。検討したのは1年前でしたが、レントギャップが発生しているエリアは増加している状態です。

では、空室が発生しているオフィスビルには何か共通性があるのでしょうか。やはり、1年ほど前に実際に街を歩いて調べました。調査は空室率の高い3つのエリア、岩本町、

小伝馬町、虎ノ門です。結果をまとめますと、建物規模、階数、基準階のコア配置など、建物には基本的な属性がありますが、この3つのエリアでは地域差は見られませんでした。むしろ、明らかな傾向が現れたのは建設年代です。空室率の大きな建物は80年代に建設されたビルに集中していました。つまり、1年前の時点では空室はいわゆるバブル期の遺産に顕在化していたと言えるかと思えます。見方を変えると、賃料をおさえられるような古いビルは意外と埋まっていたわけです。但し、2003年になるとオフィスのリロケーションが本格化して、空室が古いビルにまで拡大しそうな雰囲気です。

次に、そうした空室を抱えているビルのオーナーにはどのような特徴が見られるのでしょうか（P. ）。これは中央区の不動産登記簿調査から作成されたデータベースを分析した結果です。オーナーを確認できたのは約4,300棟ですが、都内にビルを1件のみ所有していて、かつ零細企業もしくは個人がビルオーナーである場合が、オーナーの45%を占めています。ということは、コンバージョンの本格化とは、こうしたオーナーが動き出したときと言えるかと思えます。

しかし、彼らは1棟しかビルを持っていないわけですから、これを売却するというスキームは考えづらい。むしろ、賃貸でスキームを組む必要がある。定期借家や定期借地との相性が良いだろうと先ほど申し上げましたが、その理由がここにあります。こうしたオーナーで改修費を自前で調達できる方は少ないでしょうから、定期借地借家を活用したサブリース事業を提案するような事業者—日本型コンバーターみたいなもの—がうまく介在することで、こうしたオーナーの土地・建物でコンバージョンが実践されていくように思います。

それでは、コンバージョンによって住宅が供給された場合に、本当に住む人はいるので

しょうか。これは居住者へのアンケートをまとめたものです（P. ）。アンケート対象は都心部の都市公団賃貸住宅に住んでいる人たちです。1, 000件のポスティングを行って135件の回答がありました。コンバージョンに対する関心度を見ますと、非常に関心ありが約30%を占めていて、関心ありまで含めると4分の3程に達します。つまり、現時点で都心居住をしている人、違う言い方をすると家賃20万円を払っている人は非常にコンバージョンに興味があるということです。

また、自由記入欄には相当な書き込みがありました。それらを読み込んでいって気付いたことは、「もうマンション、マンションしたのは嫌なんだ」という意見がかなり見られるということです。先ほど申し上げたように、海外ではコンバージョンがすき間市場を埋める役割を果たしていますが、日本でもそうした市場がかなりありそうです。

次は法的障害です（P. ）。関連する法規はここに示した通りですが、実は諸外国との比較を通して日本の特徴が1つ浮かび上がってきます。日本では都市計画法がコンバージョンの阻害要因にならないということです。例えばイギリスの場合ですと、オフィスビルを住宅にすると雇用の場が失われるという理由で、コンバージョンが許可されないことがあります。都市計画法を根拠にしてこうした行政判断ができるのです。しかし、日本の場合は商業地域に集合住宅を建てることに全く問題はありませぬ。この様に見ると、日本では法的なハードルは低いのかなという印象がします。

それでは、何がネックになるのでしょうか。建築基準法と消防法について、集合住宅とオフィスの規定にギャップがある条文をまとめますと、この4点になります。中でも問題になりそうなのが採光規定です。オフィスに住戸割りを行って部屋を配置すると、主要な居

室に窓をつけられない恐れがあるのです。実は、この規定については行政的な取り組みがなされていますので、最後にご紹介したいと思います。

さて、法的な問題が存在しなくなれば、実践段階になります。まずは不動産評価の問題です（P. ）。コンバージョンを別の表現に置き変えると、中古ビルの用途変換、ということになります。しかし、中古ビルを評価する理論は整備されていませんし、用途変換を評価する理論も整備されていません。研究会としては、こうした状態を手当てできる提案を行いたいと考えていまして、明海大学の武田先生を中心とした研究チームに検討を進めていただいております。

不動産評価の実践ツールと関係するのがベースビルのキャパシティ評価です。例えば、オフィスビルに住宅の間取りをきちんと配置できるかどうかの評価です。検討途中ですが、およそ70%は基準階面積が200平米以下であることがわかっています。レントラブル比0.8を乗じて専有部分の面積を算出すると、これらにはせいぜい3戸しか割れません。もちろん、住戸配置の難易度は基準階の規模だけでなく、接道条件やコア位置によって変化しますが、こうした問題はかなり整理ができてきました。

設計上のフィージビリティが確認できれば、事業性評価を行うことになります。ここに示した検討は、常識的な工事費の範囲で経済的に成立するかどうかをシミュレートした結果です（P. ）。いくつかのパラメーターは仮定です。従来のままのオフィス賃貸、オフィスリニューアル、賃貸住宅へのコンバージョン、更地にして売却、の4つについて収益性を比較しましたが、コンバージョンと更地にして売却が同額トップでした。もちろん、この結果には仮定した数値のあやがあるわけですが、経済的に荒唐無稽でないことは確認できたと考えています。研究会ではモデル設

計を進めている最中ですが、最終的にはそれらを題材として正確な試算を行う予定です。

こうしてコンバージョンの事業企画や基本設計が完了すれば、実施設計が行われて工事が始まります。しかし、コンバージョンに特有な技術的問題の解決方法が用意されていないと、円滑な実施設計は望めません。そのために、研究会ではサブシステムの開発仕様を整理しているわけですが、それらに関連する実験をいくつか紹介したいと思います。

まず、新しい強制排水方式の性能検証実験です。20ミリの横引排水管を無勾配で配置して、共用縦管には下の階で接続します。このようにするとサイホン力が発生して排水が行われるのです。その性能検証実験を都市公団の八王子試験場で実験しました。階高の5倍の長さまでは円滑に排水できることが確認できました。

次は、遮音改良工法の性能検証です（P. ）。そうした工法としては、コンクリート増打、浮床工法、LH改良置床工法、防音天井、ダンパーユニットなどが代表ですが、これらについて性能を検証するわけです。実は、現在進行している実験でして、残念ながら本日はその結果を紹介できませんが、このデータがはっきりすると遮音対策メニューが作れるのではないかと期待しています。以上が実験関係です。

モデル設計のことはくり返し述べてきましたが、この表がそれらのリストです。ここには5物件が載っていますが、現在では10物件になっています。これらについて、見積り、事業シミュレーションまで行って、コンバージョンに必要な諸々の検討過程をまとめた本を出版する予定になっています。

これは、対外発表及び取材リストです（P. ）。もし研究会の活動を詳しく知りたいという方がいれば、これらをあたっただけであればいろいろと調べはつきます。

それから、これはコンバージョンをめぐる

関連動向です。例えば、国土交通省ではコンバージョンの法的障害となりそうな採光規定の合理化を進めています。今年度内に告示が出されると聞いております。また、東京都の方では安全条例の検討を始めようとしていますし、中央区と都市公団では土地有効活用事業に対するコンバージョンの活用を検討しています。

これは関連する様々なワークショップやこれまでに雑誌などに掲載されたコンバージョン事例のリストです（P. ）。まだ、事例は少ないわけですが、その内容を見てみると、分譲、賃貸、スケルトン賃貸、さらにケア対応マンションまであります。コンバージョンの様々な可能性が感じられるかと思います。

最後にまとめを申し上げて本日の講演を締めくりたいと思います。建築屋から見るとコンバージョンはしょせん改修工事に過ぎないじゃないかという見方をする人もいます。要は簡単な仕事だねという見方です。しかし、個人的な考えではそうではありません。むしろ、すごく構想力を必要とする仕事であると考えています。建物の状態に応じて様々な工事パッケージが発生するからです。また、設計上でも構想力を必要とします。オフィスに住宅を割り付ける際に生じる矛盾をどの様にして住宅としての魅力に高められるかという課題は決して易しくはありません。さらに、事業スキームの立案にも構想力が必要です。スケルトン賃貸や定期借地借家方式まで射程に含まれるのですから。

少々時間をオーバーしてしまいましたけれども、以上で私の講演を終わります。ご清聴ありがとうございました。