

ロシアにおける住宅ビジネス： 日本企業にとっての展望と課題

新潟大学経済学部准教授

道上真有

要旨

本稿は、ロシア住宅ビジネスの中でこれまであまり注目されてこなかった戸建住宅市場に対する日本企業の挑戦事例を紹介している。ロシアの住宅市場に風穴を開ける日本企業の努力の中に、ロシアの住宅市場の理解に裨益するだけにとどまらない様々な知見が散りばめられている。ロシアにおける日本製品に対する高イメージは、ロシア住宅ビジネスにおいても健在で、日本の住関連企業にとっても魅力である一方で、木造住宅に対するロシア人が抱くイメージとのギャップも大きい。住宅部門においても日ロ間で持続的なビジネス展開が期待できるか、その課題を展望する。

キーワード:ロシア、住宅市場、不動産、住宅ビジネス

JEL classification: L85, O18, R3, R31

1. はじめに

ロシアでは集合住宅の修繕、建替ならびに住宅公共サービス(上下水・集中暖房・電気・ガス等)の設備更新や大規模修理が、住民組合や民間資本だけでは解決できない長年の課題の一つである。ロシアの住宅問題の核心は、住宅ストックの更新、住宅公共サービス設備の更新にある。ロシアでは2000年代から手ごろな価格の新規住宅建設を促進する政策が実施されてきた。最近では、新たな賃貸住宅の建設も含めた多様な形での住替促進も政策課題となりつつある¹。

ロシアで毎年開催されるテレビを通じたプーチン大統領と国民やマスコミとの対話集会でも、住環境の改善のための政府支援を要請する訴えや住宅政策の進捗についての質問が毎回登場する。大統領もそのたびに対策を講じると約束する姿が、テレビで映し出されている。

首都モスクワ市では、耐用年数の過ぎた5階建集合住宅の建替²や住宅公共サービスの修理を実施する大規模プロジェクトが動き始めている。モスクワ地下鉄の延伸工事も真最中で、新駅周辺の道路・公園整備、新興住宅地や商業地

の開発も盛んである。モスクワ市の都市の拡大と都市環境整備の進展は華々しいものがある一方で、モスクワ市のような独自のプロジェクトを実施できるロシアの他の都市はモスクワ市以外にはまだまだ少ない。住環境の改善の問題はロシア全体で重要な課題であり続けている。

こうした事情を背景に、これまで日露間でも住環境改善に関する様々な取り組みがなされてきた。2016年に合意された日露経済協力8項目プランにおいても、「快適で住みやすい都市環境整備」の項目の中で、住環境の改善への対策が位置づけられている。さらに最近では、こうした大型投資プロジェクトや開発案件をきっかけに、ロシアの住宅市場に継続的な事業展開を目指す日本の都市開発や住関連産業の進出事例も増えてきている。

本稿では、ロシアの住宅市場、住宅ストック状況の特徴を簡単に概観した後、ロシア住宅ビジネスの中でこれまであまり注目されてこなかった戸建住宅市場への日本企業の挑戦事例に着目する。ロシア住宅ビジネスの新たな一面からロシアの住宅需要の特徴に接近し、ロシア住宅ビジネスにおける日本企業にとっての魅力と課題を展望する。

2. ロシアの住宅市場概観

ロシアの住宅市場は、新築住宅と中古住宅の販売と賃貸との二つに大きくわかれる。分譲販売も都市部で流通するその大半が集合住宅、いわゆる分譲マンションの流通である(後掲表3参照)。ロシアの住宅に関する公式統計も、その中心がこの分譲マンションの戸数、価格統計である。

戸建住宅の流通シェアは小さく、主に農村地域に戸建住宅シェアが高いものの、ロシア全体の住宅ストックでは戸建住宅流通規模は日本と比べて非常に小さい。ここにはソ連時代、戸建住宅を都市部で自由に所有することができなかった歴史的経緯も関係していると考えられる。市場経済化以降、ロシア全体で戸建住宅の流通は都市部でも少しずつ拡大はしてきたが、定住戸建住宅の正確な全体規模はいまだわからないのが実態である。戸建住宅の範疇も、ロシア語で「ダーチャ」と呼ばれる別荘(その別荘そのものも郊外の小さな小屋レベルのものから高級別荘まで幅広い)、都心近郊にあるタウンハウスとよばれる低層住宅、さらに隔離された高級住宅街の高級戸建住宅まで実に幅広い。その中で、日本のような建売住宅の

¹ 道上(2018a)参照。

² 道上(2018b)参照。

流通市場規模をロシアで定量的に把握するのは非常に難しい。

土地の売買も基本的には自由になったが、土地そのものが売買できない特定の地域もある。土地の価格も土地の登録によって様々で、インフラ開発が必要な荒野から、定住用の住宅が建てられる土地と建てられない土地(一時的な住まいとされる別荘(ロシア語で「ダーチャ」と呼ばれる別荘用途)との区別、地方政府の開発許可との関係など、複雑な流通形態をとる。宅地価格の公式統計は管見の限りではまだ公開されておらず、土地の地価と住宅市場価格との相関関係を正確に計測するのは難しい。

賃貸住宅に関する統計は、日本でも不動産経済研究所などのシンクタンクが発表する数値が一般的であるが、ロシアではまだ民間賃貸住宅家賃の公式統計は発表されていない。各不動産会社で取り扱う賃貸住宅家賃の平均値が、参照できる程度である。低所得者等の社会的弱者に対する公営賃貸住宅の家賃については、最近ではロシア統計局の統計で発表されるようになってきたが、公営賃貸住宅そのもののシェアは現在では非常に小さい。

民間の賃貸住宅取引は、徐々に不動産業者を介した正式な賃貸契約を締結したものに変わりつつあるが、まだインフォーマルな取引も多いのが実状である。最近ではBooking.comやAirbnbなどのホテル宿泊サイトを通じて1年未満の賃貸契約を結ぶものもある。日本でも普及し始めたいわゆる「民泊」の長期滞在型の賃貸や個人間の賃貸取引など、賃貸住宅市場には必ずしも不動産業者を介さない賃貸取引も多いため、賃貸住宅市場の全容はまだまだ明らかではない。

以上のロシアの住宅市場の大まかな特徴を図にまとめると、図1のようなイメージとして描くことができる。

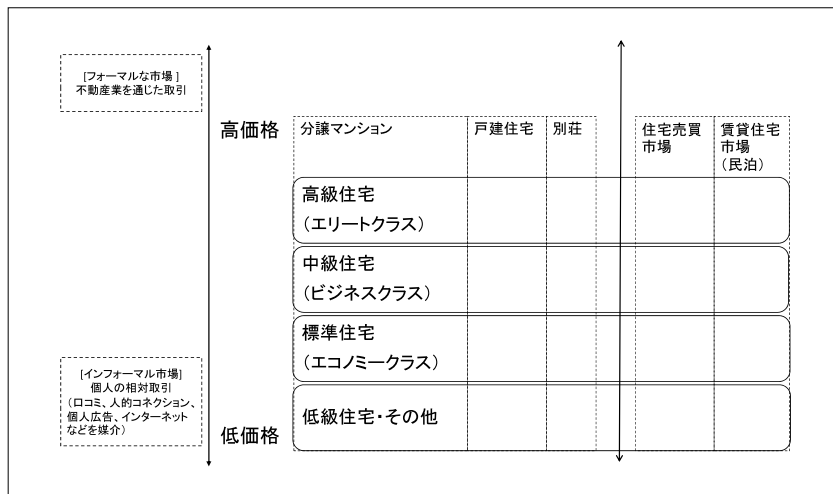
2.1. ロシアの住宅価格、住宅ストック

図1はロシアの住宅市場のイメージ図である。ロシアでは住宅の設備、面積、立地、価格に応じて、おおまかに価格の高い順に次の4つのクラスに分類される。(1)高級住宅(ロシア語で「エリートクラス」)、(2)中級住宅(ロシア語で「ビジネスクラ

ス」)、(3)標準住宅(ロシア語で「エコノミークラス」)、(4)低級住宅(ロシア語で「ニースキークラス」や「エコノミー・マイナス」と呼ばれる)の4つである。ここで(4)

は主に中古住宅流通で取り扱われることが多く、ロシア統計局発表の住宅価格統計でも、(4)は中古住宅の平均価格の統計の中で示されている。これら4つのカテゴ

図1 ロシア住宅市場のイメージ図



出所:筆者作成

表1 住宅平均単価(ロシア連邦平均)(ルーブル/m²)

	2000年	2010年	2015年	2017年
新築平均	8,678	48,144	51,530	56,882
標準クラス	7,690	46,807	51,370	56,609
中級クラス	8,126	47,685	49,266	52,896
高級クラス	13,413	69,351	87,019	104,414
中古平均	6,590	59,998	56,283	52,350
低級クラス	5,483	54,203	49,769	42,486
標準クラス	6,422	56,762	51,574	48,159
中級クラス	7,422	60,814	60,347	57,673
高級クラス	12,009	105,302	85,084	75,032

出所:Rosstat

リーに分類された主にマンションの売買、賃貸がロシアの住宅流通の中心である。

4つのカテゴリー別にみたロシア連邦平均価格は表1ようになる。ロシアの新築住宅は、郊外の新しい住宅団地に建設されることが多く、かつ内装工事を伴わない形で販売する取引が主流である。他方で中古住宅は、都心の既存の開発区に立地し、追加内装工事費用が新築住宅より安くすむ。このことから高級クラスの中古住宅に人気が集まり、新築住宅価格よりも一部の中古住宅価格が高くなる傾向がある(表1参照)。最近では、新築住宅でも内装工事付きで販売されるものも増えており、新築と中古の価格逆転現象はなくなりつつある。

ロシア政府はロシア連邦平均で、一人当たり居住面積21.7m²、標準住宅面積54m²(1人18m²×3人)の住宅を普及させる政策を実施してきた。住宅建設とその取得促進政策によって、居住面積、マンション所有率が少しずつ増加し、政策目標をクリアしていることが表2、表3からもわかる。

他方で、賃貸住宅は国有や市町村所有の住宅シェアでしか把握することができない(表2参照)。この中には所有権の譲渡手続きがまだなされていない住居や、低所得者等への公営住宅の賃貸を意味するロシアで「社会住宅」と呼ばれる賃貸も含まれる。ロシア政府は国や自治体による賃貸を「社会住宅」に限定してできるだけその比率を縮小し、国民の持家を促すこと

表2 住宅面積と私有化率

	1990年	1995年	2000年	2005年	2010年	2015年
1人当たり平均住宅面積 (㎡)	16.4	18.0	19.2	20.8	22.6	24.4
平均新築マンション面積 (㎡)	59.1	77.3	81.1	84.5	81.5	71.4
平均マンション面積 (㎡)	46.6	47.7	49.1	50.4	52.8	54.5
総住宅ストック (%)	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
私有 (%)	32.6	52.9	65.3	77.1	85.6	90.3
内 個人所有 (%)	26.4	44.1	58.2	73.8	82.2	87.1
国有 (%)	41.7	10.2	6.3	6.4	4.3	3.2
市町村所有 (%)						
(州・地方・共和国を含む)	25.2	29.6	26.5	16.5	9.9	5.7
その他 (%)	0.5	7.3	1.9	-	0.2	0.4

出所: Rosstat

表3 住宅戸数分布と設備付帯状況 (%)

	全家計		都市部		農村部	
	2011年	2014年	2011年	2014年	2011年	2014年
住宅分布	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
マンション	66.7	70.6	80.3	84.2	24.5	29.1
共同居住	0.7	1.4	0.8	1.7	0.2	0.4
戸建住宅	27.1	23.1	15.9	11.6	61.9	58.6
部屋貸	5.4	4.5	2.7	2.2	13.5	11.7
寮	0.2	0.2	0.2	0.3	0.0	0.1
その他	0.0	0.1	0.0	0.0	0.0	0.1
住宅設備状況	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
上水	83.7	86.7	92.2	94.2	57.1	63.7
下水	66.0	70.4	81.1	86.3	19.3	21.5
暖房	64.7	67.0	80.3	82.8	16.5	18.4
給湯	51.6	54.3	65.4	69.0	8.9	9.3
風呂	75.7	80.7	86.9	90.1	41.1	51.8
都市ガス	64.5	65.4	66.9	66.8	57.4	61.3

出所: Rosstat

表4 住宅戸数、住宅平均面積

	2000年	2005年	2010年	2015年
戸数 (100万戸)	55.1	57.4	60.1	64.0
1部屋	12.8	13.3	14.1	15.4
2部屋	22.6	23.2	23.9	24.9
3部屋	16.2	16.8	17.4	18.2
4部屋以上	3.5	4.1	4.7	5.2
1戸あたり平均面積 (㎡)	49.1	50.4	52.8	54.6
1部屋	32.0	32.3	33.4	35.0
2部屋	45.4	45.7	47.1	48.3
3部屋	60.4	61.0	63.2	65.2
4部屋以上	82.6	91.8	101.8	104.5

出所: Rosstat

で居住環境の改善を図ってきた。2015年で住宅の私有割合が9割に達している。そのうちの何割かは民間賃貸への転用がなされているとはいえ、ロシアは持家比率の高い国である。

表3は全家計、都市部と農村部でみた

家計の居住分布とその設備状況を示している。マンションと戸建住宅の居住比率は、都市部と農村部で逆転するものの、ロシア全体平均ではマンション居住が圧倒的多数である。賃貸居住の一部が含まれる「共同居住」、「部屋貸」、「寮」に住

む家計割合は、ロシア全体で非常に少なく、さらにその割合は年々減少している。民間賃貸住宅の正確な数値は、これら公式統計から把握することは難しい。

ロシアの住宅問題のもう一つの課題は、老朽化や故障した住宅の更新と住宅に付随する公共サービス、上下水道、暖房、給湯、ガスなどの設備更新である。本稿では紙面の関係から詳細は省くが、政府基準にそって老朽化、故障住宅として登録され、政府による住替支援が適用される戸数はロシア全体で毎年10%弱程度存在する。公共料金の引き上げや集合住宅の修繕積立も実施しているが、公式統計で発表される住宅、公共設備の更新比率は1%にも満たない。登録が進んでいない住居や基準に満たないものも含めれば、更新が必要な住宅ストックは、10%以上潜在していると考えられる。住宅公共サービスの改革や大修理はまだまだ進展に課題があるものの、住宅公共サービス設備の付帯率は少しずつ上昇してきた(表3参照)。

ロシアの住宅ストックの分布(マンション総戸数に占める割合)は2015年で、平均48.3㎡の2部屋マンションが38.9%、平均65.2㎡の3部屋マンションが28.4%、続いて平均35.0㎡の1部屋マンションが24.1%、平均104.5㎡の4部屋マンションが8.1%となっている(表4参照)。部屋数別平均面積も徐々に拡大し、2015年にロシア連邦平均で1戸当たり平均面積が標準面積54㎡をようやく超えるようになった。

3. ロシアにおける日本の戸建住宅ビジネス展開とロシア住宅需要の特徴

日本の木造分譲住宅建設・販売でトップを走る飯田グループホールディングス社は、2016年11月にロシア連邦国カザン市に飯田産業 RUS 社を設立し、現在カザン市郊外に開発した住宅団地で木造戸建住宅の分譲販売を開始している³。同

³ 飯田グループホールディングス社は、ロシア連邦国タタルスタン共和国カザン市に飯田産業 RUS 社 (<https://iida.ru>)、ウラジオストク市に飯田グループ RUS 社 (<http://ig-rus.ru>) を設立し、ロシアにおいて分譲住宅建設とその販売事業、ならびに住宅建築用木材事業等を展開している。筆者は2018年3月13日-15日にカザンの飯田産業 RUS 社、2019年6月7日にウラジオストクの飯田グループ RUS 社のモデルハウスを訪問、インタビュー調査をさせていただいた。筆者の訪問、調査にご協力くださった飯田産業 RUS 社(カザン) 福澤拓氏、アルトゥール・ハフィゾフ氏、上杉学氏ならびに、大河龍也氏、またカザン国立建築大学イルヌール・ガレーエフ氏、および飯田グループ RUS 社(ウラジオストク) 社長岡田繁氏、辻しげき氏、間瀬一郎氏にここに記して深く感謝いたします。ただし本稿の見解は筆者の見解であり、本稿に含まれる誤謬の責はすべて筆者に帰します。

社のロシアでの主な事業内容には、建築用木材をロシアで調達、加工し、同社の分譲住宅の建売、注文建築に活用するだけでなく、建築用木材の輸出事業も含まれる。さらに同社の分譲住宅建設に関係する日本の外壁、空調業者とも協力してロシアに進出している。

飯田産業 RUS 社のロシアでの住宅ビジネスモデルの特徴は、ロシアの住宅カテゴリーの主にエコノミークラスをターゲットに定め、日本の分譲住宅を手ごろな価格でロシア住宅市場に提供することにある。日本と同じ高品質でエネルギーコストパフォーマンスに優れた住宅が、ロシアの若年世帯が住宅ローンを借りて手が届く範囲の価格で提供されることになる。

ロシアではまだ内装無しで新築住宅が販売されることが多いが、飯田産業 RUS

社の場合、土地付き、電気、水道工事、内外装付きの木造戸建住宅の建設と販売に加えて、購入後10年間の品質保証とメンテナンス付きのパッケージで販売する。ロシアでの同業他社との差別化を図り、日本の住宅メーカーならではの丁寧な住宅ビジネスを展開しているところも同社の特徴である。他方で、日本の木造分譲住宅メーカーの進出は、ロシア側にとってもロシアの木材利用と木材加工技術も高められるメリットがある。飯田グループホールディングス社のビジネスモデルを皮切りとして、日本の木造戸建住宅ビジネスがロシアで定着すれば、日露双方にとっても win-win の関係構築になるであろう。

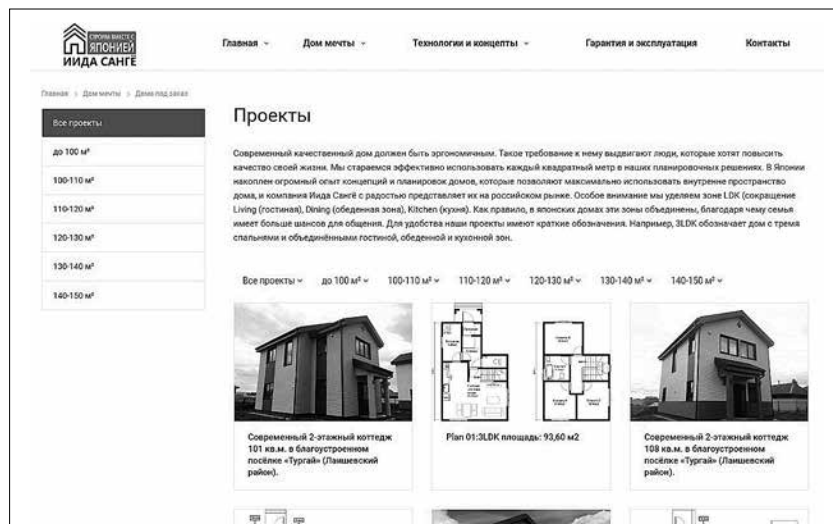
同社は、ロシア人の住宅嗜好に合わせ、敷地面積や屋内空間など日本の同クラスの戸建住宅よりも若干広めに設計し、居住

面積ごとに多様なプランをそろえている(図2参照)。カザン市のモデルハウスではまず118㎡と138㎡の2サイズを展示し、建設途中から顧客への内覧を可能にしている(図3参照)。同社と関連会社の日本人技術社員が現地ロシア人スタッフに技術指導しながら実際に建設している現場をロシア人顧客に実際に見せることで、日本の高品質住宅であることのアピールにもなっている。その指導の様子は、ロシア人顧客だけでなく、ともに働くロシア人スタッフにも日本の住宅建築文化ならびに日本の労働慣行やビジネスマナーを伝える国際文化交流の性格も帯びており、大変興味深い。

同社の分譲価格は、カザン市飯田産業 RUS 社のモデルハウスのケースでは、土地付き内装工事付きで約480万ルーブル(118㎡)～530万ルーブル(138㎡)と設定されている。現地の同じ条件の分譲住宅の相場である約600万～630万ルーブルよりも安価な価格水準である。一方、同じくロシアの木造戸建住宅分野に進出しているフィンランドの Honka 社が展開する価格帯は、1000万ルーブル以上の高級住宅のカテゴリーに位置するそうである。飯田産業 RUS 社の分譲住宅価格は、ロシア住宅市場における日本の住宅の位置づけ、棲み分けが明確に意識されたものである。同社では、2019年7月現在すでに6棟を完売し、さらに「リトルトーキョー」と名付けた180棟の住宅団地を新たに建設・販売を計画している。

他方で、前節でもみたようにロシアの住宅流通の主流は戸建住宅ではなく、マンションにある。都心に建設できず郊外の広

図2 飯田産業RUS社ウェブサイト



出所：飯田産業 RUS ウェブサイト (<https://iida.ru>) (2018年12月10日アクセス)

図3 カザン市郊外での住宅建設現場



出所：著者撮影 (2018年3月13～15日)

い戸建住宅よりも、狭くとも都心に近いマンションに対する需要ボリュームの方がロシアでは大きい。したがって、ロシアでは戸建住宅の流動性はマンションよりも低くなり、ひいてはその流動性の低さが、戸建住宅の担保価値評価を低くしてしまう。その結果、マンションを購入するよりも戸建住宅を購入する方が、銀行から十分な住宅ローン融資を得られない可能性が高くなってしまふのである。飯田産業 RUS 社

では、この問題を解決するべく住宅ローンを提供しているロシアの銀行に対して同社の住宅品質とその価値を説明し、同社の戸建住宅に対する住宅ローン融資条件の引き下げを働きかける努力も続けている⁴。

都心に近いマンションでは、同社の価格帯では同社が展開する居住面積を得ることは難しい。エコノミークラスの住宅価格で、都心の2~3部屋のマンションか(表4の面積参照)、郊外の広い戸建住宅(4部屋

マンションに相当)かの選択肢を与えるべく、同社の進出はロシアの住宅市場に風穴を開けようとしている。日本の住宅ビジネスがロシアの住宅市場で存在感を発揮していくためには、さらに次のような課題がある。

3.1 ロシアにおける木造戸建住宅イメージ

ロシアの木造戸建住宅は、上述したように別荘(ダーチャ)の小型の住宅から高

図4 ロシアの木造戸建住宅の主な枠組工法・材質

(1) 木造軸組工法 (ロシア語で「カルカス」) (単価: 14000 ルーブル / m²)



(2) 丸太 (単価: 15000 ルーブル / m³)



(3) レンガ (単価: 17000 ルーブル / m³)



(4) 集成材 (ロシア語で「ブルース」) (単価: 27000 ルーブル / m²)



出所: 筆者撮影 (2017年3月末、ロシア・サンクトペテルブルグ市郊外住宅展示場にて撮影した時の単価)

⁴ 飯田産業 RUS 社では、同社の建築技術を日本の木造住宅建築テクノロジー (Japan Wood Technology (JWT)) と名付け、同社の戸建住宅が住宅ローン金利の優遇制度が受けられるよう金融機関に働きかけている。タタルスタン電子ビジネス新聞「ビジネス・オンライン」2019年7月1日付 (<https://www.business-gazeta.ru/article/429703>) (2019年7月9日アクセス) 参照。

級別荘やコテージ、タウンハウスと呼ばれる低層集合住宅や、一般的な木造戸建住宅まで多様にある。またその価格は建築工法とその材質によっても幅がある。図4は、ロシアの主に木造戸建住宅建築に利用される工法例とその単価を示している。単価の安いものから高いものまで主に4種類あり、(1)の木造骨組を組み立てて建設された木造住宅（ロシア語で「カルカス」と呼ばれるタイプ）が、ロシアでは最も安い木造戸建住宅になる。

日本の木造分譲住宅の工法は、主にツーバイフォー工法をもとにしたものであるため、ロシアでは(1)のカルカスと呼ばれる廉価版として評判のよくない木造軸組工法と同等と誤解されがちである。また安い工法の割には価格が高いというマイナスイメージもついてしまう。飯田産業RUS社では、カルカスともツーバイフォーとも一線を画す同社の木造軸組工法として、顧客に丁寧に説明をつづけ、誤解の払しょくに努めている⁵。今後、他の日本の木造戸建住宅メーカーがロシアに進出する場合には、木造戸建住宅に対するロシアと日本のイメージギャップの是正が重要な課題となるであろう。

他方で、ロシアの場合は戸建住宅用の建設用地はどうしても郊外の交通不便、商業施設も少ない地域に立地せざるを得

ない。ロシアの人々にとってそのような都会の喧騒を離れたところに建設する木造戸建住宅は、丸太や集成材、レンガ組など、より価格の高い工法で建設した高級住宅、高級別荘としての需要が主流となる。普段の住居とは別に構える余暇用の住居という位置づけになり、日本の住宅メーカーのターゲットとのズレが生じてしまう。

日本の中間所得者層に持家を促進することを目的として、郊外に多くの木造戸建住宅が建設・販売されてきた歴史をもつ日本型の戸建住宅流通は、ロシアにはまだ存在しない。木造戸建住宅をめぐるロシア人と日本人との間の誤解、ギャップをいかに埋めることができるかが、今後のロシアでの日本型住宅ビジネス拡大のための一つのカギとなるであろう。

3.2 ロシアの住宅需要のターゲット層

日本の住宅産業が、ロシアの住宅需要のどの部分をターゲットにするのか、地域間で経済格差、所得水準の開きが大きいロシアで、そのターゲット層と提供する住宅価格帯を正確に見極めることの難しさも一つの課題である⁶。表5は、ロシア連邦全体での一人当たり居住面積ごとにみた所得水準別の家計分布(%)を示している。ロシア連邦政府が定めた1人当たり居

住面積目標に達している家計割合は、所得水準の低い階層ほど小さい。すなわち居住環境改善が必要な住宅住替需要の多くが、中間所得者層以下の世帯に集中している。さらにその所得階層の6割以上がマンションに居住しており、戸建住宅は25%~30%でしかない。日本の住宅ビジネスが、今後ロシアで確かな地歩を築くためには、より実需に即したレベルで住宅需要のターゲットを見定めることが重要である。

今後、ロシアの住宅需要のボリュームゾーンである集合住宅への挑戦や、日本の住宅へのイメージと合致しやすい高級住宅へのビジネス展開なども一考に値すると考えられる。ロシアの住宅需要の中には、実際に住むという意味での実需だけでなく、転売利益や賃貸運用を目的とした投資目的での住宅購入需要も含まれる。ロシア統計局の発表値によれば、新築住宅購入資金源の一つとして住居の転売利益を利用している家計は、ロシア全体で25%前後存在する。住宅ローン利用の家計割合30%に次いで、住宅の転売利益を資金に充てる家計割合が高い。持家志向が強いロシアであるからこそ事情ともいえる。2014年の危機の際にも、エリートクラスの住宅価格だけは上昇を続けた経緯がある⁷。ロシア人にとって高級住宅

表5 所得階層別住宅面積と住居分布

		2015年所得階層10分位家計の居住面積分布(%)									
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
1人当たり 居住面積 (m ²)	9.0まで	10.3	5.2	3.3	3.4	2.5	1.8	2.0	0.9	1.0	1.5
	9.1 - 11.0	12.5	8.2	5.7	5.7	4.8	5.5	8.1	2.9	2.4	1.5
	11.1 - 13.0	14.7	11.7	9.5	7.9	7.9	6.3	10.1	9.2	2.8	1.3
	13.1 - 15.0	14.8	13.4	12.2	10.7	8.8	9.0	9.0	7.6	4.7	4.5
	15.1 - 20.0	24.0	25.2	23.0	20.5	20.1	19.5	20.2	19.5	20.2	11.6
	20.1 - 25.0	11.0	15.3	17.5	16.4	15.8	16.1	13.0	16.3	18.1	11.6
	25.1 - 30.0	6.2	8.0	9.4	11.0	11.1	9.6	8.2	11.2	10.9	11.1
	30.1 - 40.0	4.1	6.9	9.2	12.1	13.2	14.4	11.8	14.2	17.4	20.2
40.1以上	2.5	6.1	10.3	12.3	15.7	17.9	17.6	18.1	22.5	36.7	
連邦平均・政府目標 (21.7m ²) 以上の家計割合 (%)		23.8	36.3	46.3	51.8	55.9	58.0	50.5	59.9	68.9	79.5
		2015年所得階層10分位家計の住居分布(%)									
		I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
居住タイプ	分譲マンション	63.5	68.4	69.0	70.9	72.5	72.5	72.5	72.8	72.3	73.7
	シェアハウス	1.3	0.8	1.0	0.9	0.7	1.1	0.6	0.5	0.8	1.0
	寮	1.0	0.8	0.8	0.6	0.7	0.7	0.7	0.5	0.7	0.4
	戸建住宅	34.2	30.0	29.2	27.5	26.0	25.6	26.2	26.1	26.2	24.5
	その他	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.1	0.0	0.3

出所: Rosstat より筆者作成。所得階層 I が最下位、X が最高位に相当する

⁵ 飯田産業 RUS 社は、カザン国立建築工科大学と協力し、日本の木造住宅性能表示認証制度のロシアへの導入を勧めようとしている。前掲注4参照。

⁶ 道上 (2018c) 参照。

⁷ 道上 (2016) 参照。

を持つことは、その後の投資、資金運用という側面でも魅力がある。かつ、その高級住宅の所有者は高所得家計のみに限定されるのではなく、中間所得家計にも広がっている。ロシアの賃貸住宅市場の供給側には、こうした個人持家所有者が貸主となっていることが多くみられる。

一方、住宅需要のボリュームゾーンが中所得者層以下であることを前提にすれば、住宅建設だけでなく、既存住宅のリフォーム等の修理ビジネスも一定の需要が見込まれるであろう。ロシアでは、日本製のリフォーム用資材に対するイメージは高く、リフォーム需要も高い。住宅リフォーム分野でも、ロシア国内企業だけでなく中国やドイツ、フィンランドなど競合他社が進出している。地域差にも着目し地方政府との協力を味方につけ、地域における日本の住宅製品の確かな地位を築けば、少しずつロシア連邦全体への拡大の可能性は開かれるかもしれない。

4. おわりに：ロシア住宅ビジネスにおける日本企業の展望と課題

本稿は、ロシア住宅ビジネスの中でこれまであまり注目されてこなかった戸建住宅市場に対する日本企業の挑戦事例を手がかりに、ロシアの住宅ビジネスや住宅需要の特徴に接近した。今後、住宅部門において日露間で持続的なビジネス展開が期待できるかどうかは、前節でみた課題だけでなく、日露間の建築技術や基準の違いなど、さらに解決しなければならない詳細な問題もある。

また、ビジネス許認可の透明性の問題、言語の問題など、分野にかかわらず日露間のビジネスにとって普遍的な課題の解決がここでも重要となる。日露間での詳細なビジネス・マッチングの質の向上、ミクロレベルでの需給マッチ、技術のマッチングに

貢献するシステム、情報共有システムの構築に期待したい。そのために、筆者自身もロシアの住宅市場に対する日露双方のさらなる理解、調査に少しでも貢献できればと考える。

さらにマクロ経済の動向も課題の一つであろう。ロシア経済の景気は、危機を脱し回復傾向にあるものの、経済制裁は延長され続けており、ロシアの個人消費の上昇は依然として鈍い。住宅ローン金利がようやく10%を下回るようになってきたとはいえ、まだまだローンの金利水準はロシア人にとっては負担が重い。金利水準はインフレ率や景気動向とも関係するため、マクロ経済の安定化と経済成長が、住宅ビジネスの発展にもやはりカギとなるであろう。

本稿は、科研費（課題番号15KK0079、26504005、26245034、17K02108、19H01478）の成果の一部である。

<参考文献>

- Rosstat, Federal'naya sluzhba gosudarstvennoi statistiki (Russian Federal State Statistics Service) (<http://www.gks.ru>)
 飯田産業 RUS ウェブサイト (<https://iida.ru>) (2018年12月10日アクセス)
 タタルスタン電子ビジネス新聞「ビジネス・オンライン」2019年7月1日付 (<https://www.business-gazeta.ru/article/429703>) (2019年7月9日アクセス)
 道上真有 (2016) 「経済危機下ロシアの外貨建住宅ローン問題:利用者の問題を中心に」『ロシア・ユーラシアの経済と社会』2016年8月号、No.1007、pp.29-43
 道上真有 (2018a) 「ロシアの住宅事情はどこまで変わったか」『ロシア・ユーラシアの経済と社会』2018年1月号、No.1024、pp.23-41
 道上真有 (2018b) 「ロシア住宅リノベーション市場の拡大と日本の経験」ユーラシア研究所2018年5月9日付掲載 (<http://yuken-jp.com/report/2018/05/09/ru/>)
 道上真有 (2018c) 「第6章 ロシア経済の内実とは何か—格差から見るロシア経済の多様性—」溝口由己編著『格差で読み解くグローバル経済』ミネルヴァ書房、2018年、pp.157-195