

(IV-37) 湯沢町のリゾートマンションの利用実態と売却意思の構造

長岡工業高専○学生員 佐藤 愛

長岡工業高専 正会員 湯沢 昭

1. はじめに

我が国においては、バブルの崩壊によりリゾートブームも下火になりつつあるが、本調査対象地域である新潟県湯沢町は、1975年からリゾートマンション（以下、マンションとする）の建設が進められ、1996年現在で14,840戸（59棟）が立地している。これは湯沢町の人口9,350人（世帯数3,200）と比較しても極めて大きな存在である。そしてその誕生期には、「東京都湯沢町」と称され、大方の町民にとっては、必ずしも歓迎された訳ではない。しかし今後の湯沢町の振興を考える上では、マンションの存在は無視できるものではなく、見方を変えれば約15,000戸ものマンパワーのストックである可能性もある。本研究は、マンションの利用実態とマンション所有者の売却意思の分析を通して、湯沢町の今後の整備課題について検討を行う。

2. 調査の概要と結果

マンションの利用実態と湯沢町内の各種の施設の利用状況の調査を目的として、マンション所有者を対象とした実態調査を行った。調査は、マンション所有者の中から2,000人を任意に選び、郵送配布・回収方式により実施した（1997年7月に実施、約500通を回収）。調査の内容は、個人属性、マンションの概要、購入目的、利用頻度、マンションの付帯施設・管理サービス・湯沢町内の生活環境に対する評価、町内の施設の利用状況、マンションの資産価値と売却意思、湯沢町のイメージ、及びパスポートの購入意思についてである（湯沢町のイメージとパスポートの購入意思については別途分析し、報告する）。なお、湯沢町が同様な調査を1990年に実施しており、一部の調査項目については、比較分析を行う。

図-1は、マンションの購入時期を表したものであり、1990年をピークとしてその前後、及び1996年時の購入者が多いことが分かる。図-2は、マンションの利用状況（1996年度の1年間）を示している。全く利用していない人が全体の約2割を占めており、利用月数が上昇するにつれて利用頻度は少なくなる傾向にあるが、毎月の利用も9%程観測される。但し、この場合の利用月数とは、1ヶ月の内で、1回でも利用した場合には、その月は利用と数えているため、最大利用月数は12回となる。月別の利用状況は、12月から3月の冬季間の利用が高く（45-60%、主にスキー目的）、また5月が42%、8月が44%と比較的高くなっているが、その他の月は20-30%程度であり、利用頻度は必ずしも高い値ではない。

図-3は、マンションの資産価値の変化に対する意識を1990年調査と比較したものであり、図から明らかに1990年当時では、購入時に比較して資産価値が上昇しているとの回答が半数以上を占めていたのに

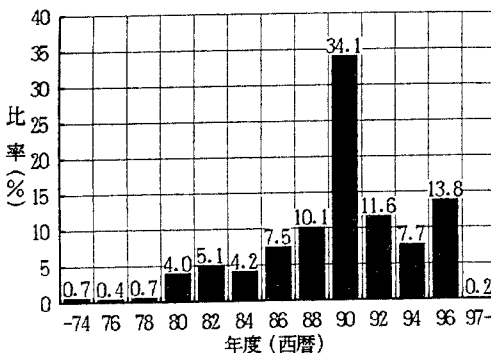


図-1 マンションの購入時期

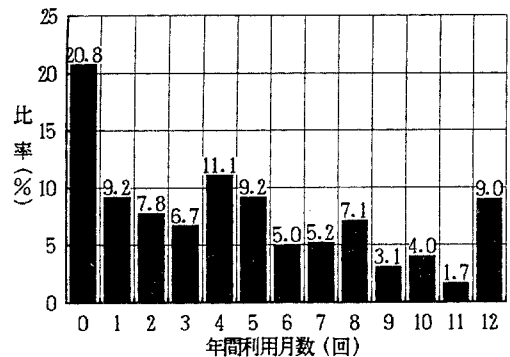


図-2 マンションの利用状況

対し、今回の調査では、約8割の人が資産価値の下落を感じているとの回答となっており、このことからバブルの崩壊によりマンションを取り巻く環境が大きく変化していることが分かる。図-4は、マンションの売却意思についての結果であり、前回の調査では、約

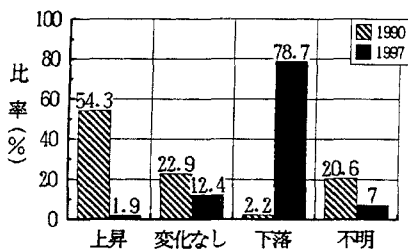


図-3 資産価値の変化

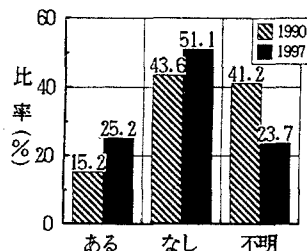


図-4 マンションの売却意思

15%の人が売却意思を持っていたのに対し、今回は約25%と上昇しており、また売却の意思無しとの判断も約半数と上昇している。これは、売却したくても売却が困難であるとの判断によるものと考えられる。

次にマンションの売却を考えている人と、そうでない人との間にはどのような差があるのだろうか。その構造を明らかにすることにより、今後湯沢町が取り組むべき課題の幾つかが明らかになる可能性がある。ここではマンション所有者の個人属性とマンションの利用状況、及びマンション内での生活や湯沢町内の生活環境を要因とした分析を行う。方法としては、売却意思の有無を外的基準とし、説明変数として個人属性とマンションの特性を採用し数量化理論第2類の適用を図った。図-5は、分析結果を表したものであり、各要因毎の範疇と係数が表示されている（ただし、ここで採用したサンプルは、個人所有のマンションに限定している。総サンプル数は231）。相関比は0.264と必ずしも高くないが、注目すべき幾つかの結果が明示されている。レンジの最も大きな要因は「満足度」であり、次いで「利用回数」「購入金額」「利用目的」となっている。ここで満足度とは、マンション内での生活や湯沢町内での各種施設やサービスに対する評価であり、その満足度が高いほど、売却意思の少ないことが読みとれる（係数の値が大きいほど売却意思が小さくなる）。利用回数では、回数が多いほど売却意思が少なく、購入金額では金額が高いほど、また利用目的

要因	範疇	サンプル数	係数	-1	-0.5	0	0.5	1
年代	30才代以下	17	-0.292					
	40才代	57	-0.116					
	50才代	73	0.301					
	60才代以上	84	0					
家族数	2名以下	88	-0.172					
	3名	61	0.190					
	4名	50	0.108					
	5名以上	32	0					
職業	勤め人	69	-0.442					
	自営業	37	-0.287					
	専門職	28	-0.510					
	会社役員	52	-0.033					
所得	1,000万未満	93	-0.138					
	1,500万未満	65	-0.150					
	2,000万未満	28	0.459					
	2,000万以上	45	0					
住居形態	持家(1戸建)	177	0.299					
	持家(集合)	32	0.074					
	その他	22	0					
所在地	湯沢	45	0.289					
	岩手	95	-0.319					
	苗場	69	0.117					
	その他	22	0					
購入時期	1988年以前	88	0.160					
	1989-1990	68	-0.128					
	1991年以降	75	0					
面積	29㎡以下	78	-0.079					
	30-49㎡	93	-0.087					
	50-69㎡	47	0.245					
	70㎡以上	13	0					
購入金額	1,000万未満	58	-1.071					
	1,500万未満	70	-0.311					
	1,500万以上	103	0					
利用目的	リゾート/スキー基地	42	-0.745					
	リゾート/スキー基地	143	-0.073					
	その他	46	0					
利用回数	利用なし	34	-1.103					
	1-3回	56	-0.853					
	4-6回	62	-1.035					
	7-9回	42	-0.445					
満足度	10-12回	37	0					
	不満	50	-1.330					
	普通	84	-0.735					
	満足	97	0					

相関比:0.264 的中率:73.2%

図-5 売却意思に関する要因分析結果

ではレジャー基地としての目的を持っている人ほど売却意思が少ないことが分かる。これらの結果から、売却意思のある層を減少させ、マンションの有効活用を図るためには、如何にしてマンション内の施設や管理レベル、さらには湯沢町内での日常生活の満足水準を上昇させ、マンションの利用回数を上げるかにある。

3. まとめ

本報告は、今後の湯沢町の整備課題を検討するために、マンションオーナーを対象としてマンションの利用状況調査とマンションの売却意思についての分析を行ったものである。調査結果の詳細については、紙面の関係から講演時に報告する。