

# 2026年7月 フィンランド まちづくり・住宅視察

## — 次の10年の住宅事業を考えるための海外視察 —

日本の住宅・不動産市場は、これから「つくる時代」から「使われ続ける時代」へ移行していきます。フィンランドのまちづくりと住宅事業を、現地で体感していただきます。

### この視察で持ち帰れるもの

- ・戸建依存しない事業構造
- ・集合住宅・非住宅を含めたまちの設計思想
- ・「資産」として使われ続ける仕組み
- ・デザイン、家具、インテリア

これからの住宅事業に必要な「考え方の型」を持ち帰る視察です。

## なぜフィンランドなのか？

日本では、スクラップ&ビルドからストック活用型の市場へ移行するため、10年以上かけて制度改正が行われてきました。一方、フィンランドでは、1980年代から「行政と連携したまちづくり」や「多世代が住み替えながら暮らせるコンパクトタウン」そして「住宅・集合住宅・施設が一体となった計画」が実装されています。

## 何を見るのか？

- ・開催期間は7月～8月の1か月限定 世界最高峰の住宅フェア（戸建・集合住宅）  
コンパクトタウン視察（多世代が暮らすまち）で非住宅・施設関連（介護・公共建築など）
- ・アルヴァ・アアルト自邸・アトリエ・サナトリウム
- ・家具・インテリア・照明・暮らし方提案

## 経営者にとっての価値

集合住宅を手がけるビルダーが増えている今、この視察は次の事業展開を考えるための経営判断材料になります。

約60万円前後で、住宅・まち・非住宅・デザインを一度に体感できる視察は他にほとんどありません。

今の時期に、適切な経営者が行くことに意味がある視察です。

## 概要

- ・実施時期：2026年7月9日～（3泊5日予定）
- ・募集開始：2026年1月中旬予定
- ・定員：20～25名程度
- ・対象：住宅・不動産関連事業者（ビルダー経営者、設計者ほか）

清水英雄事務所株式会社

TEL：03-3810-1565

MAIL：[shimizujimusho.tokyo@gmail.com](mailto:shimizujimusho.tokyo@gmail.com)

担当：山本 知史

## 1. この視察の位置づけ

このフィンランド視察は、単なる海外の建物見学や事例収集のための視察ではありません。日本の住宅・不動産市場が、これからどこへ向かおうとしているのか。「次のステージ」を考えるための視察です。

---

## 2. 日本の住宅業界に対する問題意識

日本の建築業界では、「日本の技術は素晴らしい」「日本の住宅は世界的にもレベルが高い」という言葉が多く語られています。

確かに、職人の技術力や現場対応力は高い。しかし、それと住宅や建物が社会の中で“価値を持ち続けているか”という点は、まったく別の問題です。

---

## 3. 日本の住宅市場はどこへ向かっているのか

省エネ基準、住宅性能評価、資産価値の考え方。これらの分野において、日本は決して先行してきたとは言えません。実際には、海外で先に整備されてきた仕組みを、日本が10年以上かけて後追いしてきたのが実情です。現在進んでいる法改正や制度変更は、スクラップ&ビルド型の住宅市場から、ストック&フロー型の市場へ移行するための市場整備です。

---

## 4. 建物単体ではなく「まち」を見る必要性

建物が価値を持ち、使われ続けるためには、住宅単体の性能やデザインだけを見ていても足りません。その住宅が、どのようなまちの中で、どのような役割を持って存在しているのか。まちづくりの成り立ちを知らなければ、住宅事業の本質は見えてきません。

---

## 5. フィンランドという国の特徴

フィンランドでは、行政と連携しながら持続可能なまちづくりを行う団体や仕組みが存在します。住宅、集合住宅、非住宅、公共施設、福祉施設を、同じ思想のもとで一体的に計画している点が大きな特徴です。

---

## 6. フィンランドのコンパクトタウン

若い世代から住み始め、ライフステージの変化に合わせて同じタウンの中で住み替えていく。40年以上前、1980年代から基本となっているフィンランドの循環型タウンは、人口減少・インフラ維持が課題となる日本にとって非常に現実的なモデルです。

---

## 7. 世界最高峰・1か月限定の住宅フェア

今回視察する住宅フェアは、1か月間限定で開催される住宅展示場です。展示用ではなく、すでに多くが完売している実需住宅であり、世界最高峰レベルの内容です。

レンパーラの住宅フェア 2026年7月10日～8月9日 <https://www.asuntomessut.fi/en/>

---

## 8. 若い世代からシニアまでが同じ街に住む設計

若い世代、ミドル世代、シニア世代、高齢者施設、幼稚園、小学校。それらが同じ街の中に自然に配置されています。各住居にサウナが標準装備されている点も象徴的です。

---

## 9. ヨーロッパのビルダーレベルを知る

ヨーロッパのビルダーが、どの水準で商品をつくり、どの水準で市場に出しているのか。それを現地で直接確認することができます。

---

## 10. デザイン・家具・インテリアがセットである理由

住宅は、建物単体ではなく暮らし方まで含めて完成するものです。

フィンランドでは、家具・インテリア・照明・カラーまで含めて住生活が設計されています。

---

## 11. 戸建だけではない住宅事業の現実

近年、日本でも集合住宅に取り組むビルダーが増えています。

戸建専業という形が、少しずつ成り立たなくなっている現実があります。

---

## 12. 街角展示場・分譲地開発との親和性

街角展示場や分譲地開発を行う会社にとって、「まちとしてどう成立させるか」という視点は今後ますます重要になります。

---

## 13. 非住宅を「次の柱」として捉える視点

リフォームや非住宅へと事業の重心を移す動きも加速しています。

非住宅は、今後の住宅事業と切り離せない分野です。

---

## 14. フィンランドの介護・福祉施設視察の意味

今回の視察では、フィンランドの介護・福祉施設を見学します。

フィンランドの介護施設では、介護ランクごとに階層やゾーニング、色彩や空間演出が明確に整理されています。

日本では今後、在宅介護を前提とした市場が拡大されていきますので、今回の視察は、非住宅事業や介護リフォーム事業を考えるうえで、実務に直結する重要な研修視察です。

---

## 15. 介護施設におけるゾーニング・空間設計

介護ランクごとに建築の考え方が変わる点は、日本の住宅設計にも多くの示唆を与えます。

---

## 16. 日本の在宅介護・介護リフォーム市場との接続

今後の日本では、在宅介護を前提としたリフォームが大きな市場になります。

---

## 17. アルヴァ・アアルト建築を実見する価値

アルヴァ・アアルトの建築は、人間中心設計、光と灯かり、空間の使い方など、現在にも通じる思想が詰まっています。

---

## 18. 経営者視点で見た今回の視察価値

この視察は、単なる視察ではなく事業の方向性を考えるための投資です。

---

## 19. 費用とタイミングについて

今回の視察費用は、約 60 万円前後。現在の時期にアメリカ視察を行うと 100 万円前後費用がかかるので、かなり抑えた水準です。今後、同様の視察は確実に高額化していきます。

---

## 20. どんな人に参加してほしいか

次の 10 年の住宅事業を考える立場の経営者の方に参加していただきたい視察です。