

3-2. 権利者の意向（アンケート調査）

（1）調査の目的と概要

ア. 本調査の目的

千里ニュータウンは、まちびらきから概ね50年を迎えようとしており、緑が育ち、人々が暮らしを営み、様々な地域活動や市民活動が展開されるなど、まちとして大きく成長してきた。

しかし一方で、身近な拠点として住民の暮らしを支えてきた近隣センターは、社会状況の大きな変化や居住者のライフスタイルの多様化などによる買物客の減少により、かつてのにぎわいが薄れてきている。一部の近隣センターでは、商店会等の方々のご尽力により、イベント等によるにぎわいづくりを行っているところもある。

このアンケートは、このような動きを踏まえつつ、近隣センターのあり方を考えていくための基礎的な資料として、近隣センター内の土地又は建物の所有者及び店舗を営業又は事務所を運営等している方々の状況や意向を把握することを目的とする。

※ 本報告書では、以下のとおり用語を定義します。

- ・ 不動産所有者 近隣センター内に土地又は建物（ただし、店舗・事務所等及び店舗・事務所等としての利用を想定して造られた建物）を所有している方
- ・ 不動産貸主 不動産所有者のうち、所有する土地又は建物を他人に貸している方
- ・ その他の不動産所有者 不動産所有者のうち、所有店舗営業者及び不動産貸主以外。（住宅として利用している人、空き店舗を所有している人等）
- ・ 店舗営業者等 近隣センター内で店舗を営業又は事務所を運営等している方（本人又はその親族並びにそれらの者が代表者である法人又は団体が営業又は運営等する場合を含む。）
- ・ 所有店舗営業者等 店舗営業者等のうち、店舗等のある建物を所有している方
- ・ 賃貸店舗営業者等 店舗営業者等のうち、店舗等のある建物を所有していない方

イ. 本調査の概要

①調査対象

佐竹台、高野台、古江台、津雲台、藤白台、青山台、桃山台、竹見台の各近隣センター内の不動産所有者及び店舗営業者等の合計225人を対象とした。

（ただし、吹田市、（財）大阪府タウン管理財団は除く。）

②アンケート配布と回収

1) アンケートの配布

- ・ 配布日 平成22年11月1日～4日
- ・ 配布方法

店舗営業者等については、商店会等を通じて配布。商店会に加入していない方については、ポスティング等。

不動産貸主については、郵送配布。

2) アンケートの回収

- ・回収方法 郵送による。
- ・返送期限 平成 22 年 11 月 15 日

アンケートの配布・回収数

	佐竹台	高野台	古江台	津雲台	藤白台	青山台	桃山台	竹見台	不明	配布数 (G)	回収数 (H)	回収率 (I=H/G)
不動産所有者(A)	18	20	18	16	5	12	17	19	-	125	72	58%
店舗営業者等(B)	22	20	34	19	13	19	23	32	-	182	112	62%
所有店舗営業者等(C)	11	12	12	11	6	7	11	12	-	82	48	59%
総配布数(D=A+B-C)	29	28	40	24	12	24	29	39	-	225		
回収数(E)	13	13	17	13	7	12	8	21	32	136		
回収率(F=E/D)	45%	46%	43%	54%	58%	50%	28%	54%	-	60%		

注) 不動産所有者は全近隣センターの合計で、147 人である。アンケートは、これらから、(財)大阪府タウン管理財団、吹田市を除くとともに、同一人物が不動産を所有、賃貸している場合の重複を再整理した 125 人に配布した。

③アンケート調査の主な内容

○不動産所有者の意識について

- ・土地や建物の取得時期
- ・建物の建替えや増改築の有無
- ・1階の利用方法、1階以外の利用方法
- ・賃貸の意向
- ・所有している土地や建物の今後の意向

○店舗営業者等の意識について

- ・店舗や事業所の最近の景況
- ・店舗や事業所の経営形態
- ・事業(商売)の収益が家計に占める割合(「本人又は親族が経営」の場合)
- ・事業(商売)の今後の意向(「本人又は親族が経営」の場合)
- ・店舗や事業所での事業(商売)を近隣センターで行う理由
- ・事業(商売)を行なう上での近隣センターの魅力
- ・近隣センターで事業(商売)を行う上での問題点

○近隣センターの活性化について

- ・活性化の必要性
- ・活性化に対する障壁
- ・活性化における望ましい手法

イ. 回答者の属性

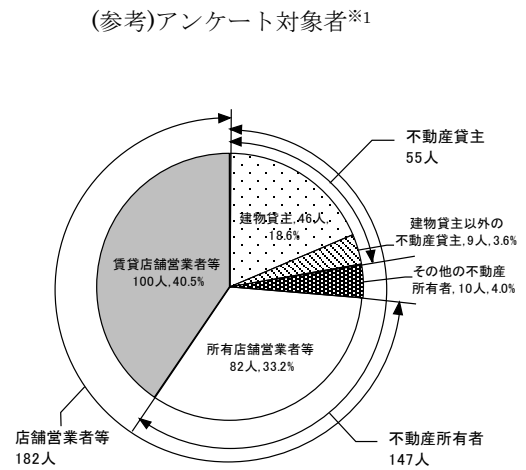
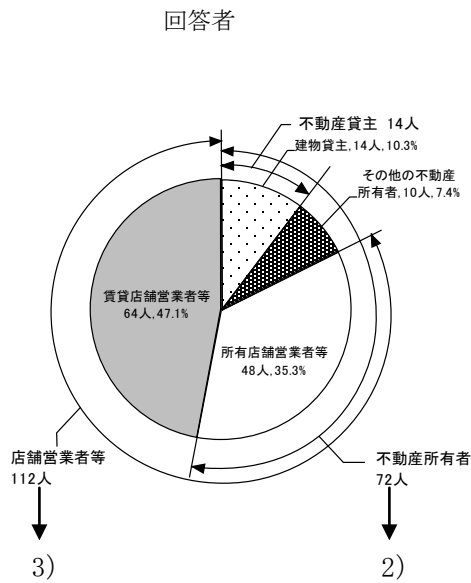
回答者の属性について、アンケート対象者全体の属性と比較する。

※1：現地踏査、ヒアリングにより調査

※2：登記簿により調査

1) 回答者の内訳

- ・回答者の方が、不動産貸主の割合がやや低く、賃貸店舗営業者等の割合がやや高いが、大きな違いは見られない。

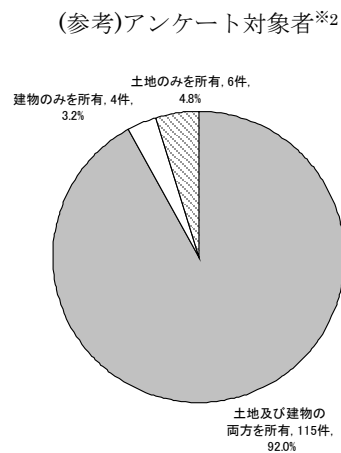
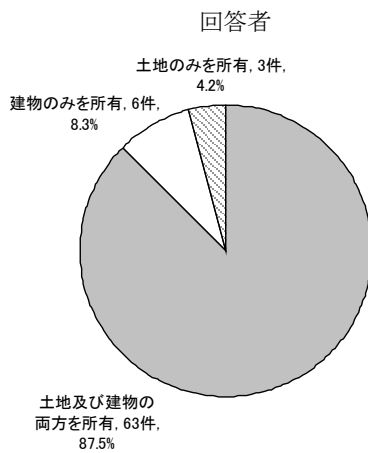


2) 不動産所有者の回答者の内訳

※ 不動産所有者のみの集計。

(不動産所有者の土地又は建物の所有状況)

- ・回答者とアンケート対象者全体とで、大きな違いは見られない。

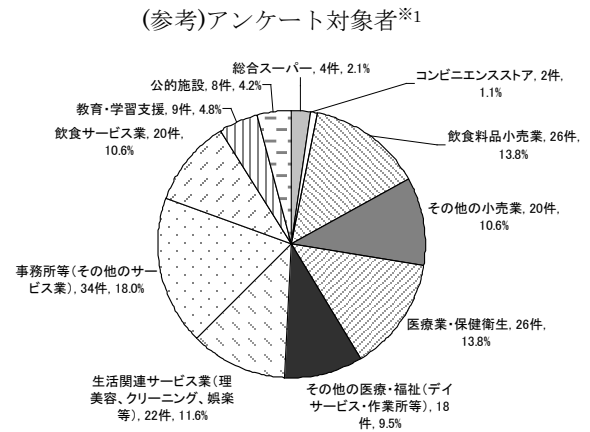
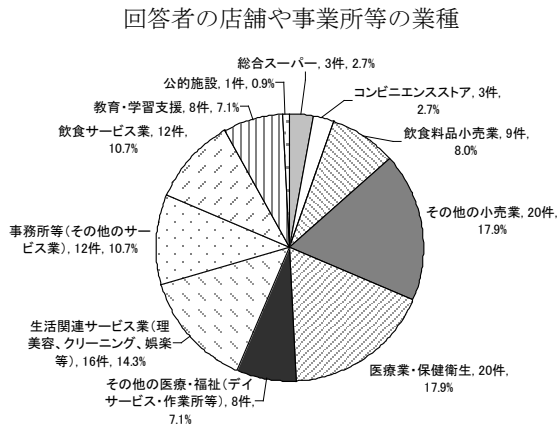


3) 店舗営業者等の回答者の内訳

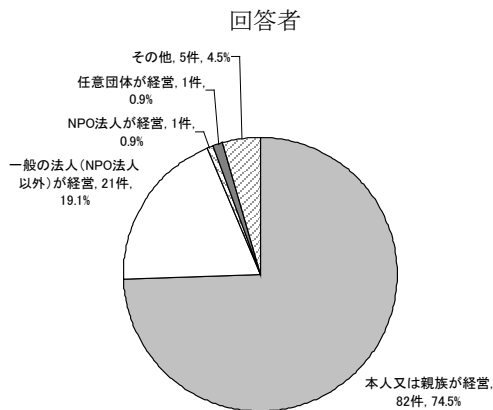
※ 店舗営業者等のみの集計。

(店舗や事業所等の業種)

・回答者の方が、その他の小売業の割合がやや高いが、大きな違いは見られない。

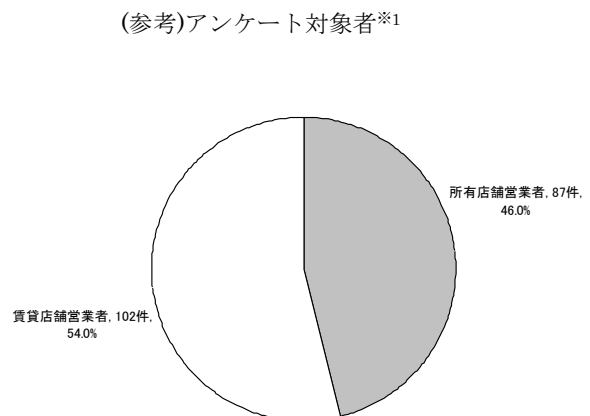
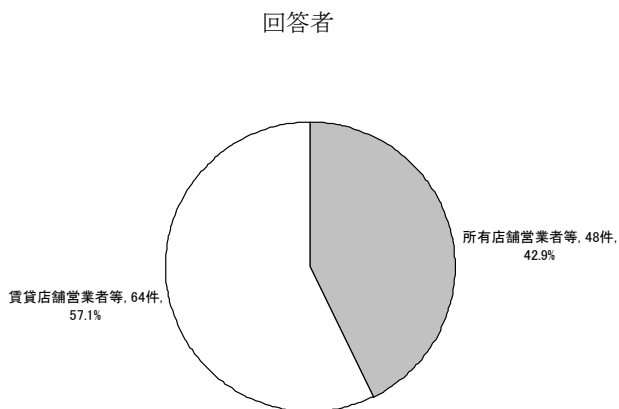


(経営主体)



(店舗の所有・賃貸の別)

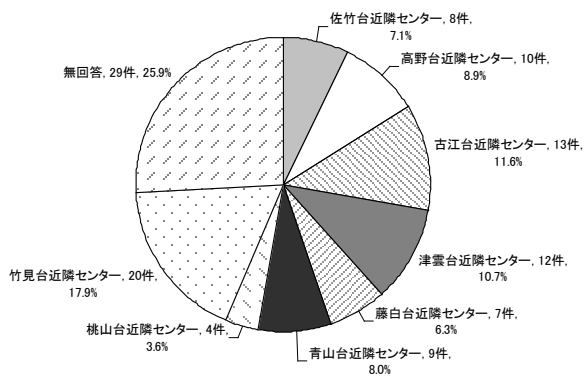
・回答者とアンケート対象者全体とで、大きな違いは見られない。



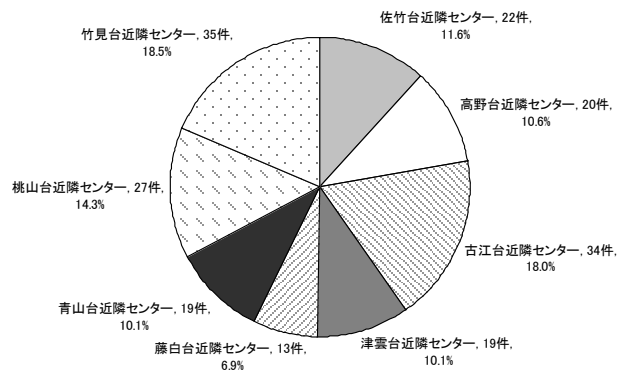
(店舗や事業所等の営業場所)

- ・無回答者が多く、この点を除くと、回答者とアンケート対象者全体とで、大きな違いは見られない。

回答者



(参考)アンケート対象者全体*1



(2) 不動産所有者の意識

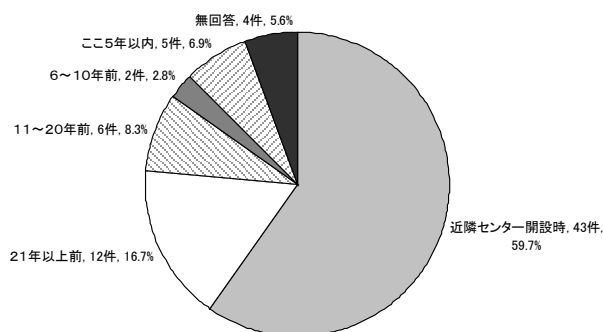
アンケートのうち、不動産所有者に対する設問の集計結果は、以下のとおりである。

ア. 土地や建物の取得時期

- ・「近隣センター開設時」が 43 件で約 6 割と最も多く、次いで「21 年以上前」が 12 件で約 1 割半、「11～20 年前」が 6 件で約 1 割である。

現在の土地や建物の取得時期

(回答数 72 件)

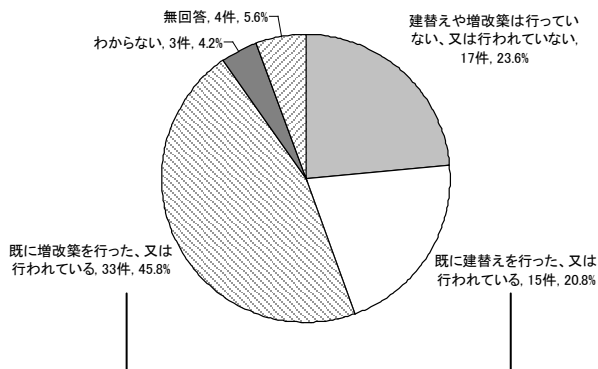


イ. 建物の建替えや増改築の有無

- ・「既に増改築を行った、又は行われている」が 33 件で約 4 割半と最も多く、次いで「建替えや増改築は行っていない、又は行われていない」が 17 件で約 2 割半が多い。
- ・「既に建替えを行った、又は行われている」が 15 件で約 2 割であり、「既に増改築を行った、又は行われている」と合わせ、既に増改築や建替えが行われたのが約 6 割半を占める。
- ・建替えや増改築を行った時期は、「21 年以上前」が 21 件で約 4 割半と最も多く、「11～20 年前」の 9 件と合わせると約 6 割半で、半数以上を占める。一方、「ここ 5 年以内」「6～10 年以内」を合わせると合計 7 件で、約 1 割半と少ない。

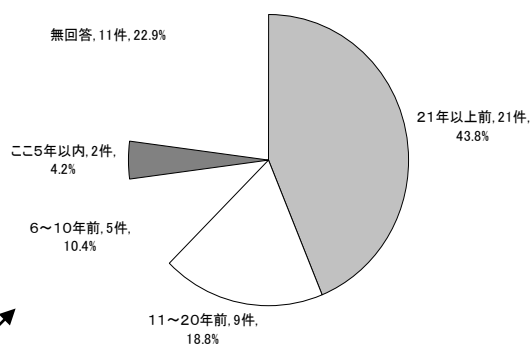
現在の建物における、建替えや増改築の有無

(回答数 72 件)



建替えや増改築を行った時期

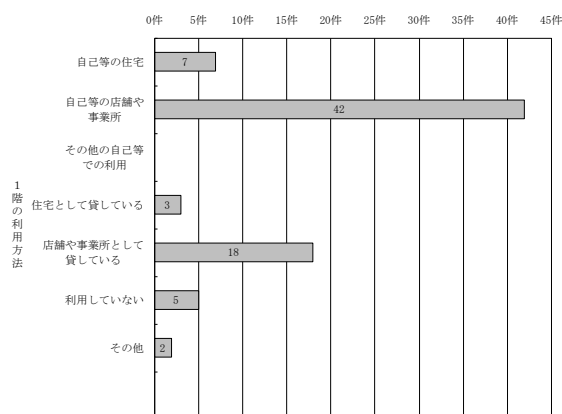
(回答数 48 件)



ウ. 1階の利用方法、1階以外の利用方法

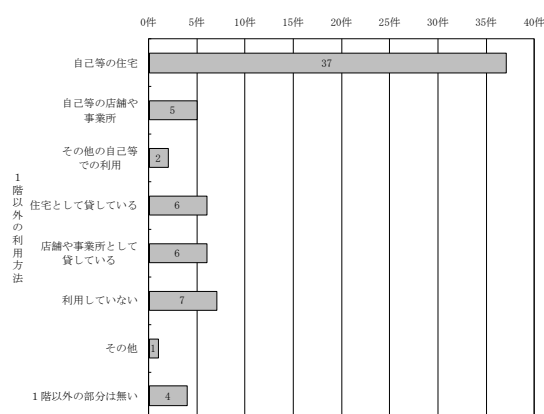
- 1階の利用方法は、「自己等の店舗や事業所」が42件で最も多く、次いで「店舗や事業所として貸している」が18件である。
- 1階以外の利用方法は「自己等の住宅」が37件で最も多い。
- また、1階の利用方法を住宅と回答しているものは10件、1階を利用していないものは5件の回答となっている。
- グラフ化はしていないが、1階が「自己等の店舗や事業所」で、1階以外が「自己等の住宅」として利用している、店舗（又は事務所）兼住宅の利用は29件である。

1階の利用方法



その他利用内容
・駐車スペース
・本店の倉庫

1階以外の利用方法

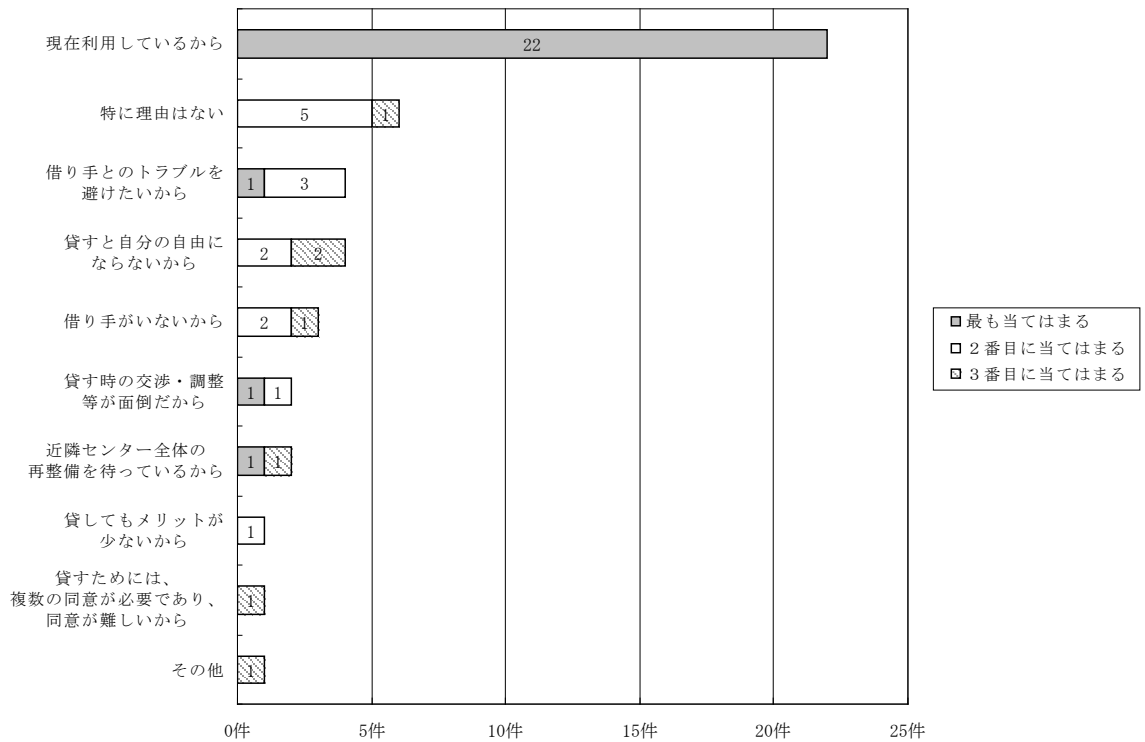
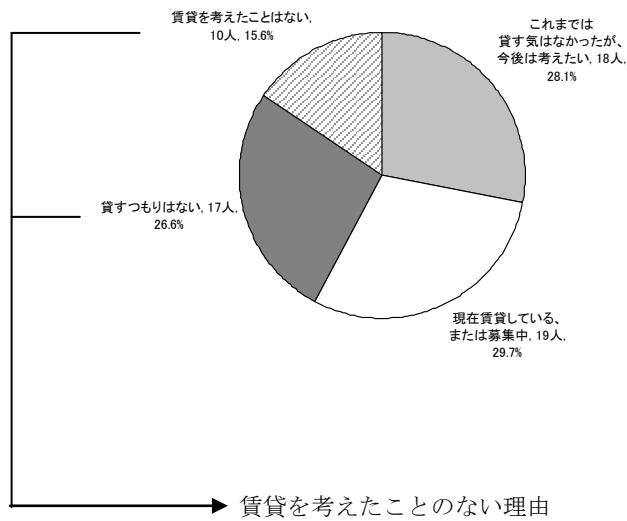


その他の自己等での利用内容
・休憩室
・ダイニングキッチンや物置として

エ. 賃貸の意向

- 「現在賃貸している、又は募集中」が19人、「これまで貸す気はなかったが、今後は考えたい」が18人でそれぞれ約3割、「貸すつもりはない」が17人で約2割半である。
- 約6割が、賃貸について前向きな回答をしている。
- 賃貸を考えたことのない理由について、複数選択全体では「現在利用しているから」が22件で最も多く、次いで「特に理由はない」が6件、「貸すと自分の自由にならないから」が4件である。
- 賃貸を考えたことのない理由について、最も多いのは「現在利用しているから」の22件である。それ以外は、いずれも回答数が少ない。
- また、グラフ化はしていないが、「利用していない」部分がある人の回答者は9人で、「現在賃貸している、または募集中」が5件、「賃貸を考えたことはない」が3件、「今後は考えたい」が1件であり、約半数が賃貸の意向を持っている。

賃貸の意向
(回答者数 64人)

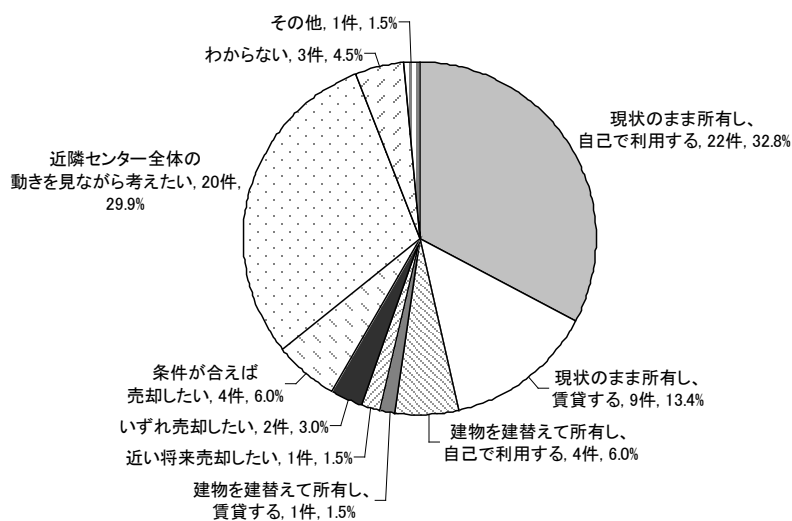


オ. 所有している土地や建物の今後の意向

- ・「現状のまま所有し、自己で利用する」が 22 件で約 3 割半と最も多く、次いで「近隣センター全体の動きを見ながら考えたい」が 20 件で約 3 割、「現状のまま所有し、賃貸する」が 9 人で約 1 割半である。
- ・約 5 割半が今後も所有する意向であり、約 1 割がいずれ売却する意向を持っている。
- ・また、グラフ化はしていないが、「利用していない」部分がある人の回答者は 10 人で、このうち、「現状のまま所有し、自己で利用する」が 4 件、「近隣センター全体の動きを見ながら考えたい」が 4 件、「近い将来売却したい」が 1 件、「いずれ売却したい」が 1 件である。

所有している土地や建物の今後の意向

(回答件数 67 件)



(3) 店舗営業者等の意識

アンケートのうち、店舗営業者等に対する設問の集計結果は、以下のとおりである。

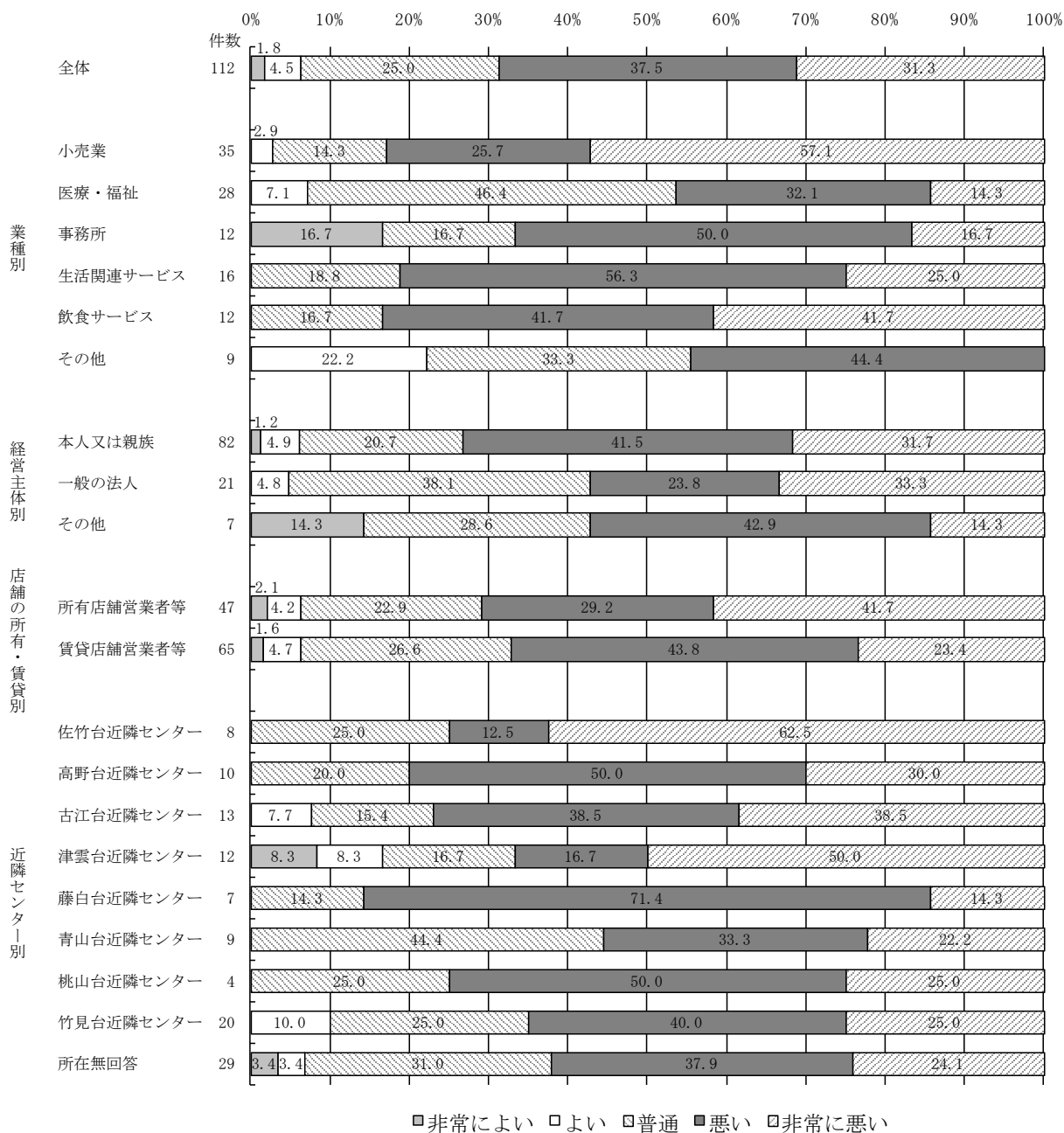
ア. 店舗や事業所の最近の景況

- ・全体では、「非常に良い」「良い」の合計は約 0.5 割に留まり、「悪い」と「非常に悪い」の合計は約 7 割である。
- ・業種別では、「小売業」「生活関連サービス」「飲食サービス」が、「悪い」と「非常に悪い」の合計が他の業種に比べ多い。
- ・経営主体別では、「悪い」と「非常に悪い」の合計が、「本人又は親族」で約 7 割半、「一般の法人」で約 6 割となっており、「本人又は親族」の方がより景況が悪いと感じられている。
- ・店舗の所有・賃貸別では大きな差はない。

※ 近隣センター別は、回答者数が少ないため、参考としてグラフのみ表示している。

※ 業種別の内容は、小売業（総合スーパー、コンビニエンスストア、飲食品小売業、その他の小売業）、医療・福祉（医療業・保健衛生、その他の医療・福祉）、生活関連サービス（生活関連サービス業）、事務所等（事務所）、飲食サービス（飲食サービス業）、その他（教育・学習支援、公的施設）としている。

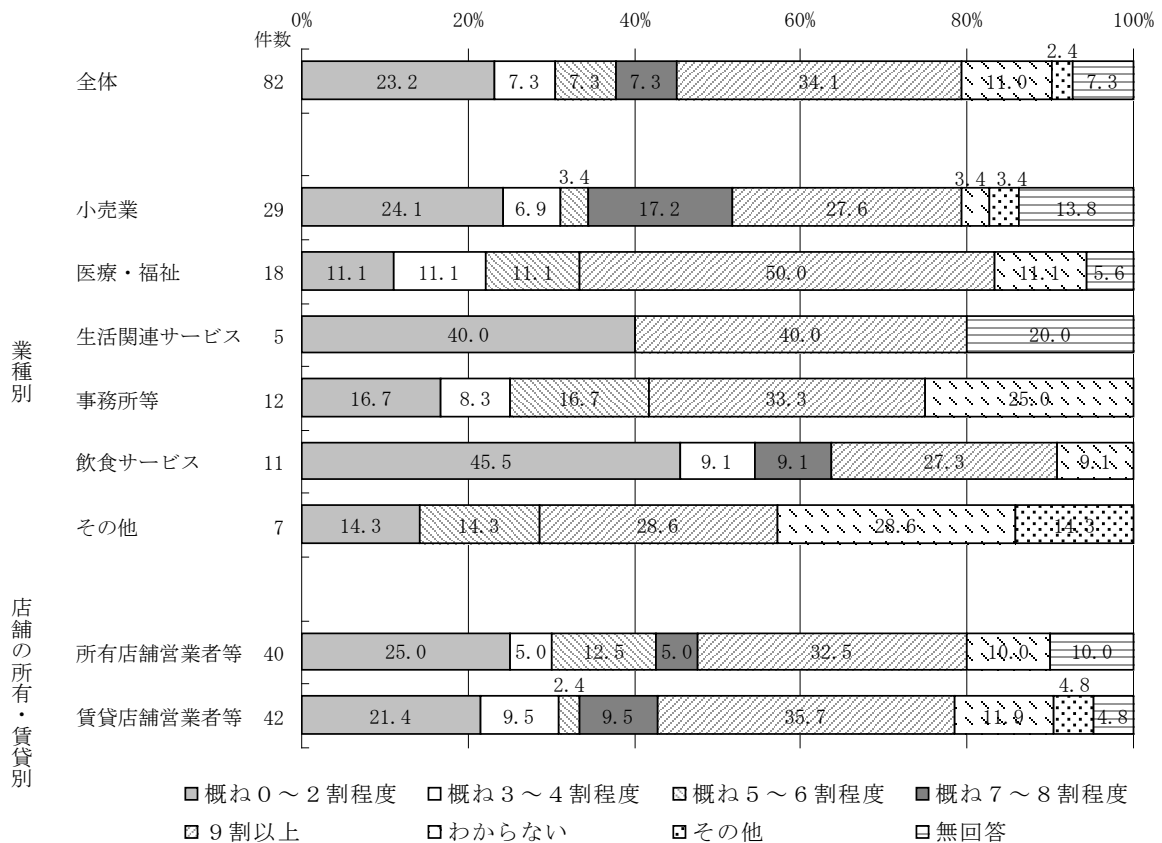
店舗や事業所の最近の景況



イ. 事業（商売）の収益が家計に占める割合（「本人又は親族が経営」の場合）

- ・全体では、「9割以上」が約3割半、「概ね0～2割程度」が約2割半となっている。
- ・業種別では、「医療・福祉」「生活関連サービス」は「9割以上」が他の業種に比べ多い。
- ・店舗の所有・賃貸別では、大きな差はない。

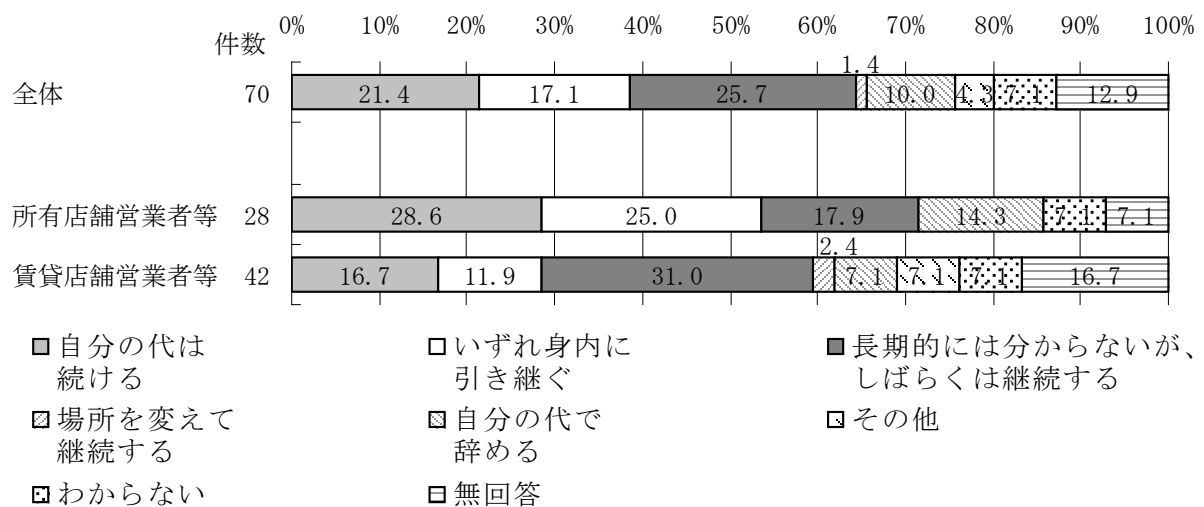
収益が家計に占める割合（「本人又は親族が経営」の場合）



ウ. 事業（商売）の今後について（「本人又は親族が経営」の場合）

- ・全体では、「長期的にはわからないが、しばらくは継続する」が約2割半と最も多い。
- ・「自分の代は続ける」「いずれ身内に引き継ぐ」「長期的には分からないが、しばらくは継続する」の合計の約6割半が、事業の継続の意向を持っている。
- ・一方、約1割が「自分の代で辞める」との意向を持っている。
- ・店舗の所有・賃貸別では「所有店舗営業者」は「自分の代は続ける」が多い一方で、「賃貸店舗営業者」は「長期的には分からないが、しばらくは継続する」が多い。

事業（商売）の今後について（「本人又は親族が経営」の場合）

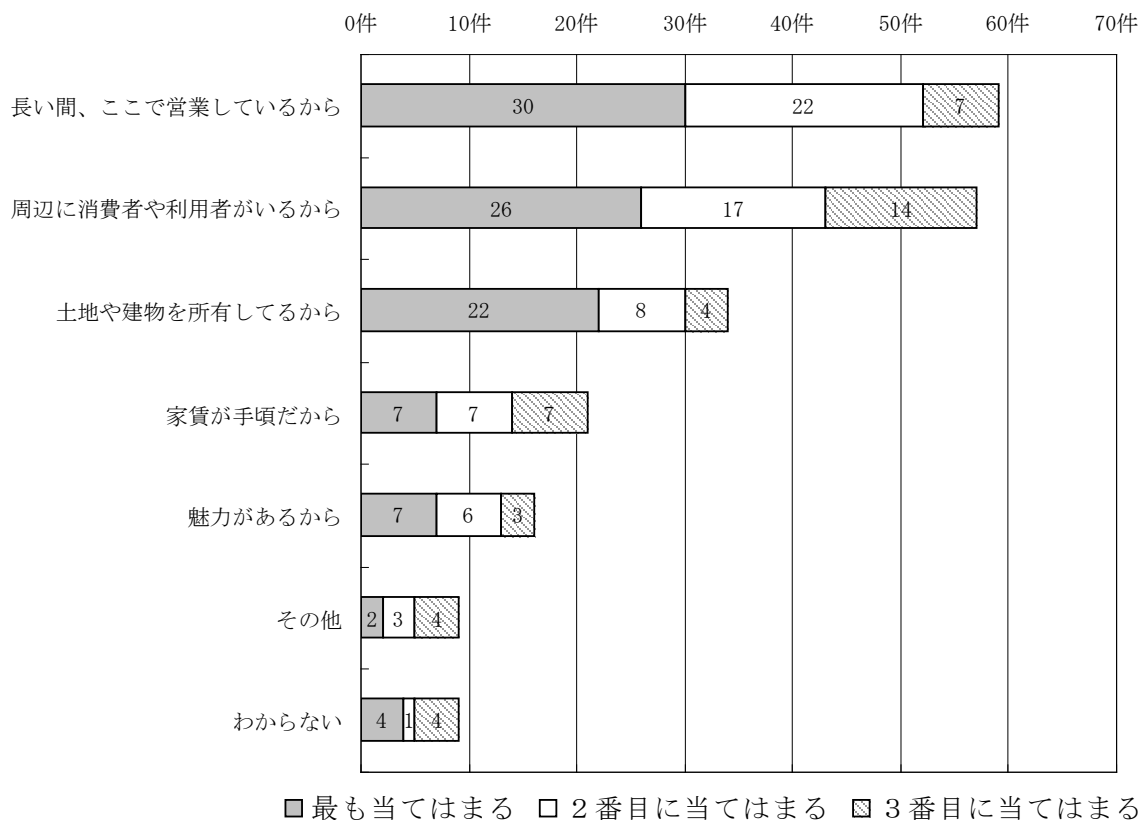


エ. 店舗や事業所での事業（商売）を近隣センターで行う理由

- ・全体では、「長い間、ここで営業しているから」が 59 件、「周辺に消費者や利用者があるから」が 57 件と、全体の約 6 割が回答しており、最も多い。

事業（商売）を近隣センターで行なう理由

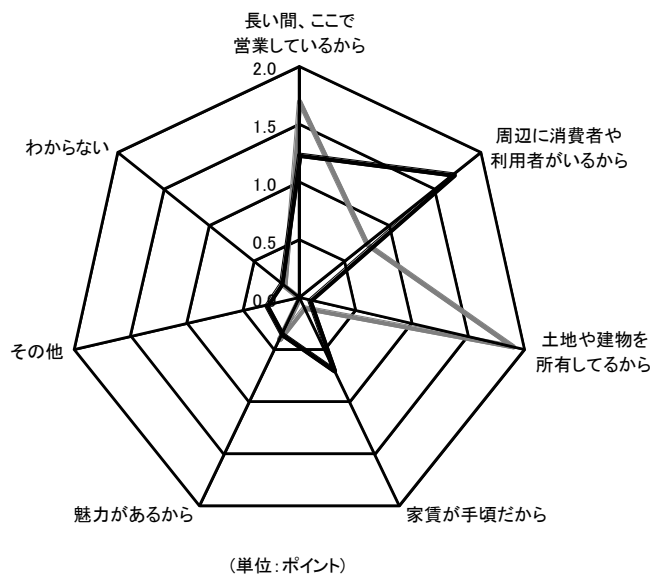
(回答者数 98 人)



【以下では、1位回答に+3、2位回答に+2、3位回答に+1として加点したポイントの平均値を評価する。】

- ・店舗の所有、賃貸別では、所有店舗営業者は「土地や建物を所有しているから」「長い間、ここで営業しているから」が多く、賃貸店舗営業者は「周辺に消費者や利用者があるから」が多く、所有店舗営業者は少ない。
- ・業種別では、生活関連サービスの「長い間、ここで営業しているから」、医療・福祉の「周辺に消費者や利用者があるから」が特に多い。
- ・近隣センター別では、桃山台近隣センター及び藤白台近隣センターの「長い間、ここで営業しているから」、青山台近隣センター及び古江台近隣センターの「周辺に消費者や利用者があるから」が特に多い。

店舗の所有・賃貸別



■ 所有店舗営業者 ■ 賃貸店舗営業者

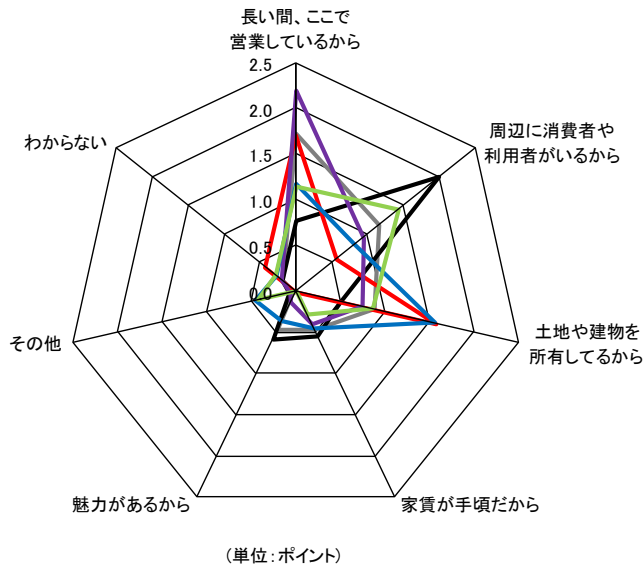
1位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有しているから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
所有店舗営業者	14	4	21		3		1
賃貸店舗営業者	16	22	1	7	4	2	3

2位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有しているから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
所有店舗営業者	13	5	7	2	3		1
賃貸店舗営業者	9	12	1	5	3	3	

3位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有しているから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
所有店舗営業者	5	10	4		2		2
賃貸店舗営業者	2	4		7	1	4	2

ポイント換算	(単位:ポイント)							(単位:人)
	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有しているから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない	
所有店舗営業者	1.70	0.74	1.88	0.09	0.40	0.00	0.16	43
賃貸店舗営業者	1.24	1.71	0.09	0.69	0.35	0.29	0.20	55

業種別



- 小売業
- 医療・福祉
- 事務所
- 生活関連サービス
- 飲食サービス
- その他

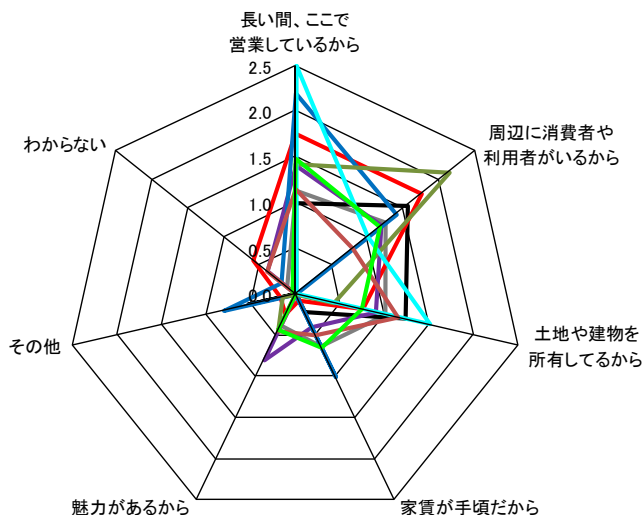
1位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
小売業	9	8	6	3	4		2
医療・福祉	4	13	4	2	3		
事務所	4		2				1
生活関連サービス	9	1	3	1			1
飲食サービス	2	2	5	1		1	
その他	2	2	2			1	

2位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
小売業	12	4	4	2	1		
医療・福祉	4	6	4	2	2		2
事務所		1	2				
生活関連サービス	2	4	1	1	1		
飲食サービス	3	1	1	1	2	1	
その他	1	1		1			1

3位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
小売業	4	5	2	2	1	1	
医療・福祉		1	1	4	2	2	1
事務所		2	1				
生活関連サービス	2	3		1		1	
飲食サービス	1	1					3
その他		2					

ポイント換算	(単位:ポイント)							回答者数(98人)
	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない	
小売業	1.72	1.16	0.88	0.47	0.47	0.03	0.19	32
医療・福祉	0.77	2.00	0.50	0.54	0.58	0.08	0.19	26
事務所	1.71	0.57	1.57	0.00	0.00	0.00	0.43	7
生活関連サービス	2.20	0.93	0.73	0.40	0.13	0.07	0.20	15
飲食サービス	1.18	0.82	1.55	0.45	0.36	0.45	0.27	11
その他	1.14	1.43	0.86	0.29	0.00	0.43	0.29	7

近隣センター別



(単位:ポイント)

- 佐竹台近隣センター
- 高野台近隣センター
- 古江台近隣センター
- 津雲台近隣センター
- 藤白台近隣センター
- 青山台近隣センター
- 桃山台近隣センター
- 竹見台近隣センター
- 所在無回答

1位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
佐竹台近隣センター	2	3	2	1			
高野台近隣センター	1	4	3			1	
古江台近隣センター	5	3	2		1		1
津雲台近隣センター	2	3	2	1	1		1
藤白台近隣センター	3	1				1	
青山台近隣センター	2	3	1		1		
桃山台近隣センター	2	1	1				
竹見台近隣センター	3	4	7	3	1		2
所在無回答	10	4	4	2	3		

2位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
佐竹台近隣センター	1		1	1	1		
高野台近隣センター	3		1	1		1	
古江台近隣センター	2	5	1				2
津雲台近隣センター	4	1	1		2		
藤白台近隣センター	1	2		2			
青山台近隣センター	1	3					
桃山台近隣センター	2		1				
竹見台近隣センター	6	1	1		3		1
所在無回答	2	5	2	3			

3位回答	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない
佐竹台近隣センター	1	1			1		1
高野台近隣センター		2					
古江台近隣センター	2	2	1	1		2	
津雲台近隣センター		1	1	1	1		1
藤白台近隣センター				1		1	1
青山台近隣センター	2					1	
桃山台近隣センター		1	1				
竹見台近隣センター	2	2		1			
所在無回答		5	1	3	1		1

(単位:ポイント) (単位:人)

ポイント換算	長い間、ここで営業しているから	周辺に消費者や利用者がいるから	土地や建物を所有してるから	家賃が手頃だから	魅力があるから	その他	わからない	回答者数(98人)
佐竹台近隣センター	1.13	1.25	1.00	0.63	0.38	0.00	0.13	8
高野台近隣センター	1.00	1.56	1.22	0.22	0.00	0.56	0.00	9
古江台近隣センター	1.75	1.75	0.75	0.08	0.25	0.17	0.58	12
津雲台近隣センター	1.40	1.20	0.90	0.40	0.80	0.00	0.40	10
藤白台近隣センター	2.20	1.40	0.00	1.00	0.00	0.80	0.20	5
青山台近隣センター	1.43	2.14	0.43	0.00	0.43	0.14	0.00	7
桃山台近隣センター	2.50	1.00	1.50	0.00	0.00	0.00	0.00	4
竹見台近隣センター	1.15	0.80	1.15	0.50	0.45	0.00	0.40	20
所在無回答	1.48	1.17	0.74	0.65	0.43	0.00	0.04	23

オ. 事業（商売）を行なう上での近隣センターの魅力

前項の設問で「魅力があるから」と答えた人に、その魅力について記載してもらったところ、以下のような回答があった。

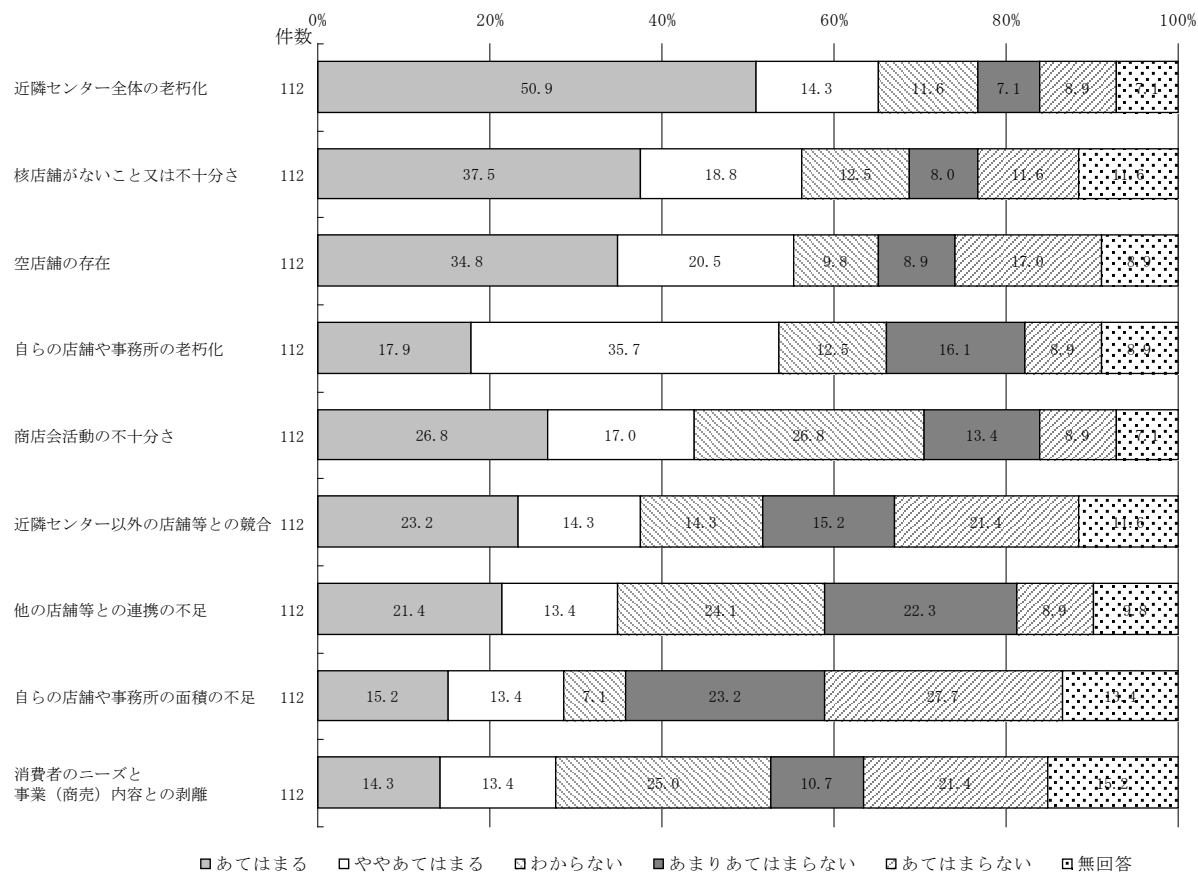
- ・人口の増加、環境の良さを挙げる回答が多い。

記載意見	業種
・環境が良く、上質のお客様が多数利用していただける。	生活関連サービス
・再開発による人口の増加	医療・福祉
・環境がいい。	医療・福祉
・人口密度が高い。・配達等がしやすい。 ・近隣センターにはお客が少ないが、それでもここだからやれるやり方を検討中	小売
・駐車場がある。（平面） ・スーパー ・交番 ・病院 ・銀行、ATM ・郵便局 ・市民ホール ・学校 ・幼稚園 ・保育所 ・バス停 ・津雲在宅支援センター ・公園 ・緑が多く静か ・環境が良いので商売がしやすい。 ・安心、安全 ・商店街の中は段差がないので良い。 ・三方向に出入口があるのですっきりしている。	小売
・ある意味日本の最先端都市だと思う。10年後の日本がここにあるとっていい。 ・眠ったニーズがあり、新たなビジネスチャンスがあると信じている。	医療・福祉
・再開発が進んでいる。今後人口増加、若い世代の増加が期待される。	医療・福祉
・緑が多く、ゆっくりすごせるところ、道も広く、四季を感じられる。やっぱり、住めば都である。	小売
・環境がいい。	小売
・駅から近い。・桃山台 ・南千里 ・公園 ・学校 ・買物に便利 ・環境が良い ・不動産。	飲食サービス
・今後の発展に希望が持てるから	小売
・環境が良い。・駐車場がある。・駅が近い ・住むのに便利 ・周りの人達の質が良い。	飲食サービス
・保険薬局の為、近隣に院外交処方箋を出す医療機関がある。	医療・福祉
・高齢化が顕著な千里ニュータウン。	医療・福祉
・駐車場がある。	事務所
・環境がいい。	その他
・近隣センター開設当初から住民の方々にお世話になり、今日に至っている。 ・開設当初の方々が、現在まだ住んでいる。	小売

カ. 近隣センターで事業（商売）を行う上での問題点

- ・全体で「あてはまる」と「ややあてあまる」の合計は、「近隣センター全体の老朽化」が約6割半で最も多く、次いで「核店舗がないこと又は不十分さ」「空店舗の存在」「自らの店舗や事務所の老朽化」が約5割半である。
- ・一方、「あてはまらない」と「あまりあてはまらない」の合計は、「自らの店舗や事務所の面積の不足」が約5割で多い。

事業（商売）を行う上での問題点



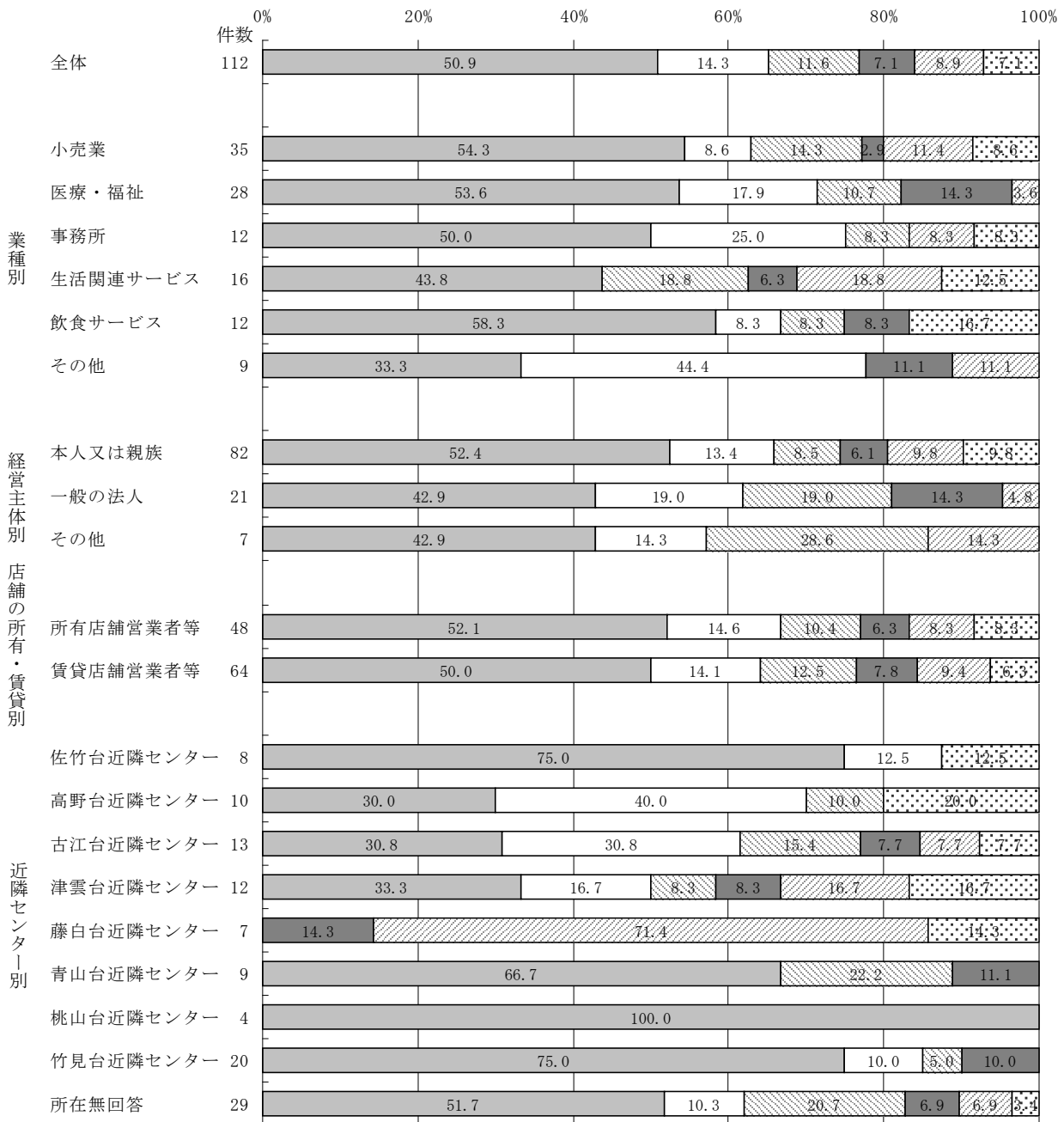
【以下（次頁）では、各項目についてそれぞれ個別に見る。】

※ 近隣センター別は、回答者数が少ないため、参考としてグラフのみ表示している。

(近隣センター全体の老朽化)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約6割半、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約1割半となっている。
- ・業種別に見ると、「あてはまる」と「ややあてはまる」の合計は、「医療・福祉」と「事務所」が約7割半～約7割と、他の業種に比べ多い。生活関連サービスで「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が、約4割半で、他の業種に比べ少ない。
- ・経営主体別、店舗の所有・賃貸別では大きな差はない。

近隣センター全体の老朽化

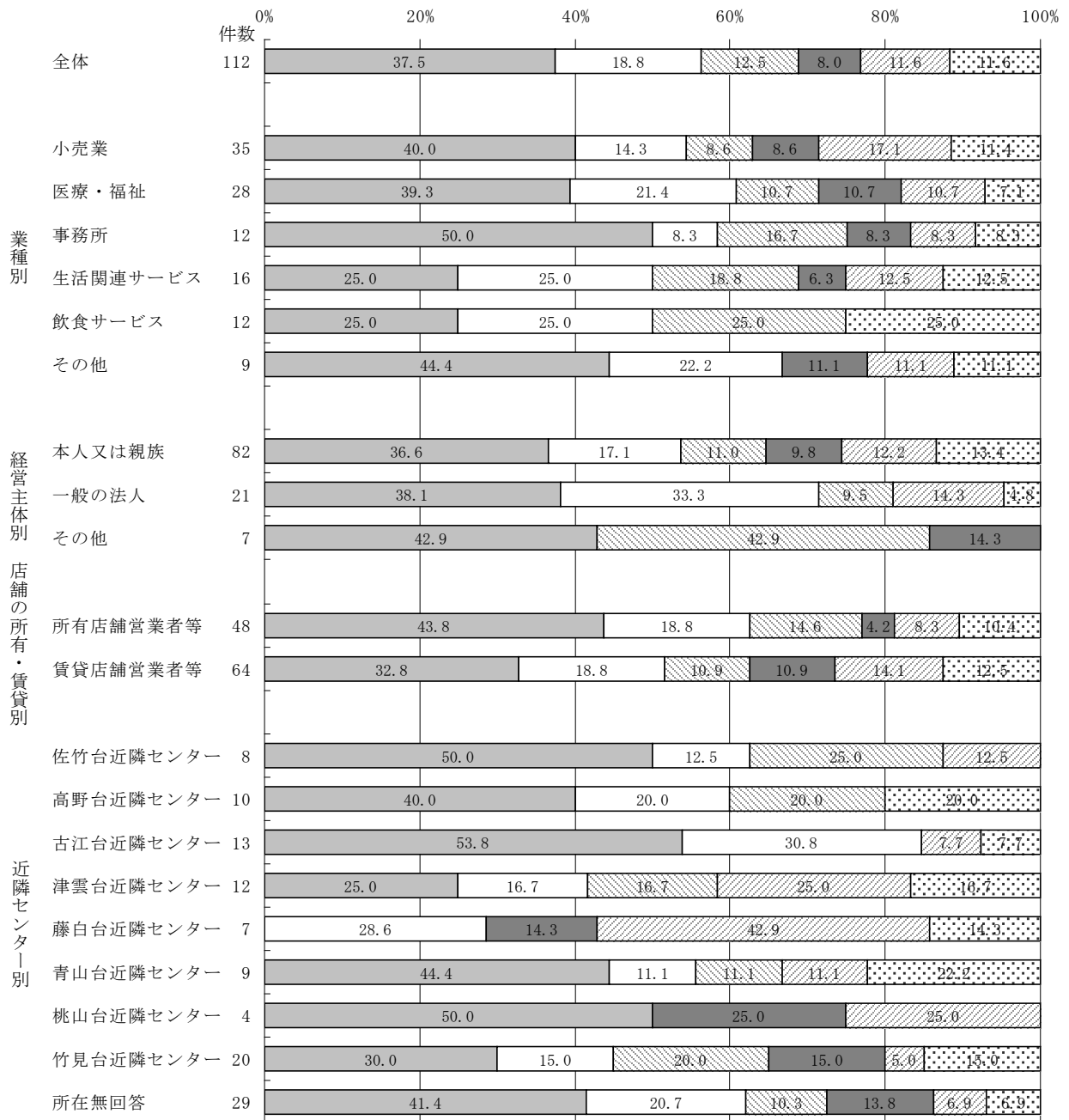


□あてはまる □ややあてはまる □わからない ■あまりあてはまらない □あてはまらない □無回答

(核店舗がないこと又は不十分さ)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約5割半、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約2割となっている。
- ・業種別では、あまり大きな差はない。
- ・経営主体別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「一般の法人」が約7割と、「本人又は親族」が約5割半より多い。
- ・店舗の所有・賃貸別に見ると、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計は、「所有店舗営業者等」が約6割半と、「賃貸店舗営業者等」の約5割より多い。

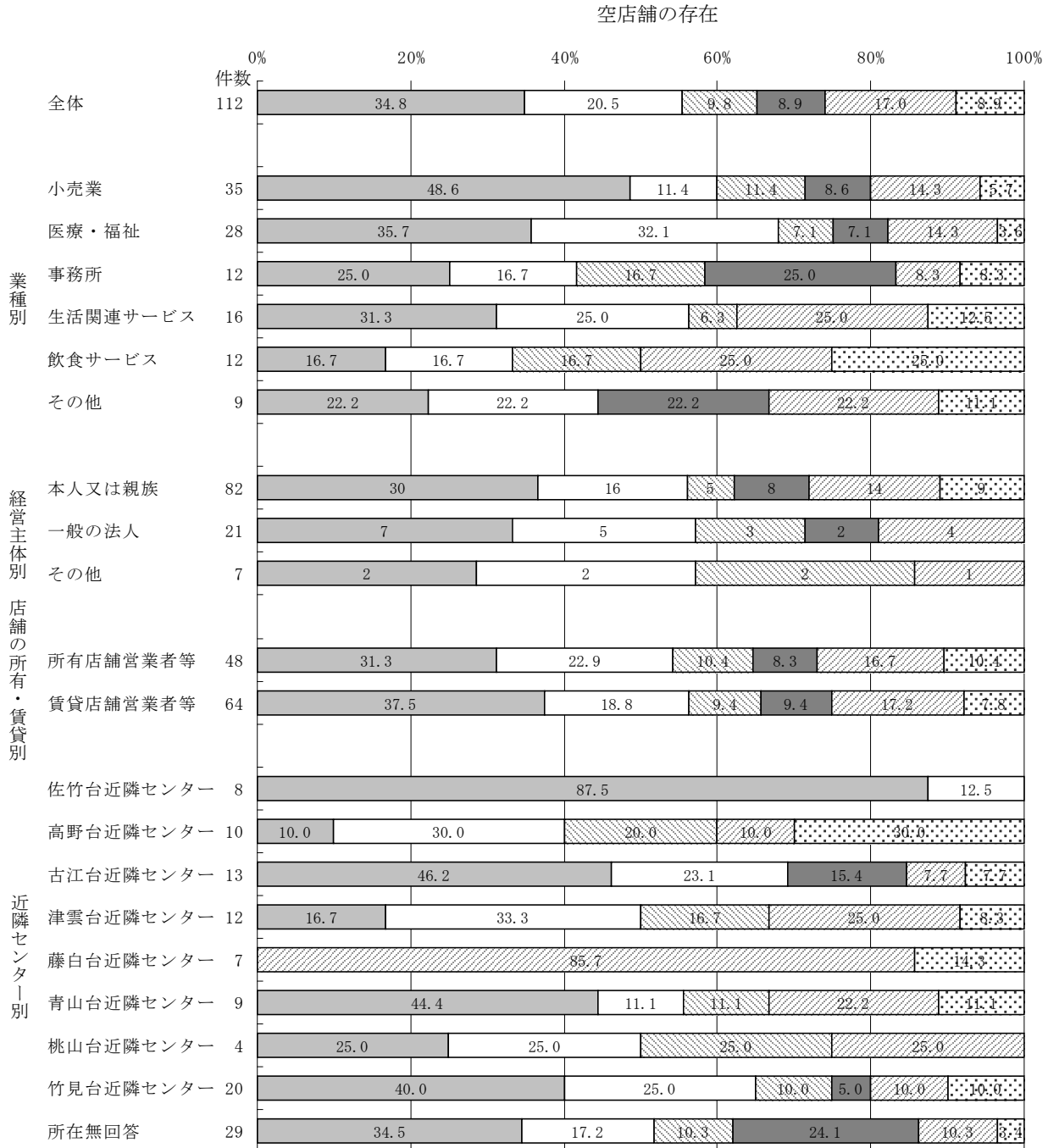
核店舗がないこと又は不十分さ



□あてはまる □ややあてはまる ▨わからない ■あまりあてはまらない ▩あてはまらない ◻無回答

(空き店舗の存在)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約5割半、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約2割半となっている。
- ・業種別では、「あてはまる」と「ややあてはまる」の合計は、「医療・福祉」と「小売業」が約6～7割と、他の業種に比べ多い。飲食サービスでは「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が、約3割半で、他の業種に比べ少ない。
- ・経営主体別、店舗の所有・賃貸別では大きな差はない。

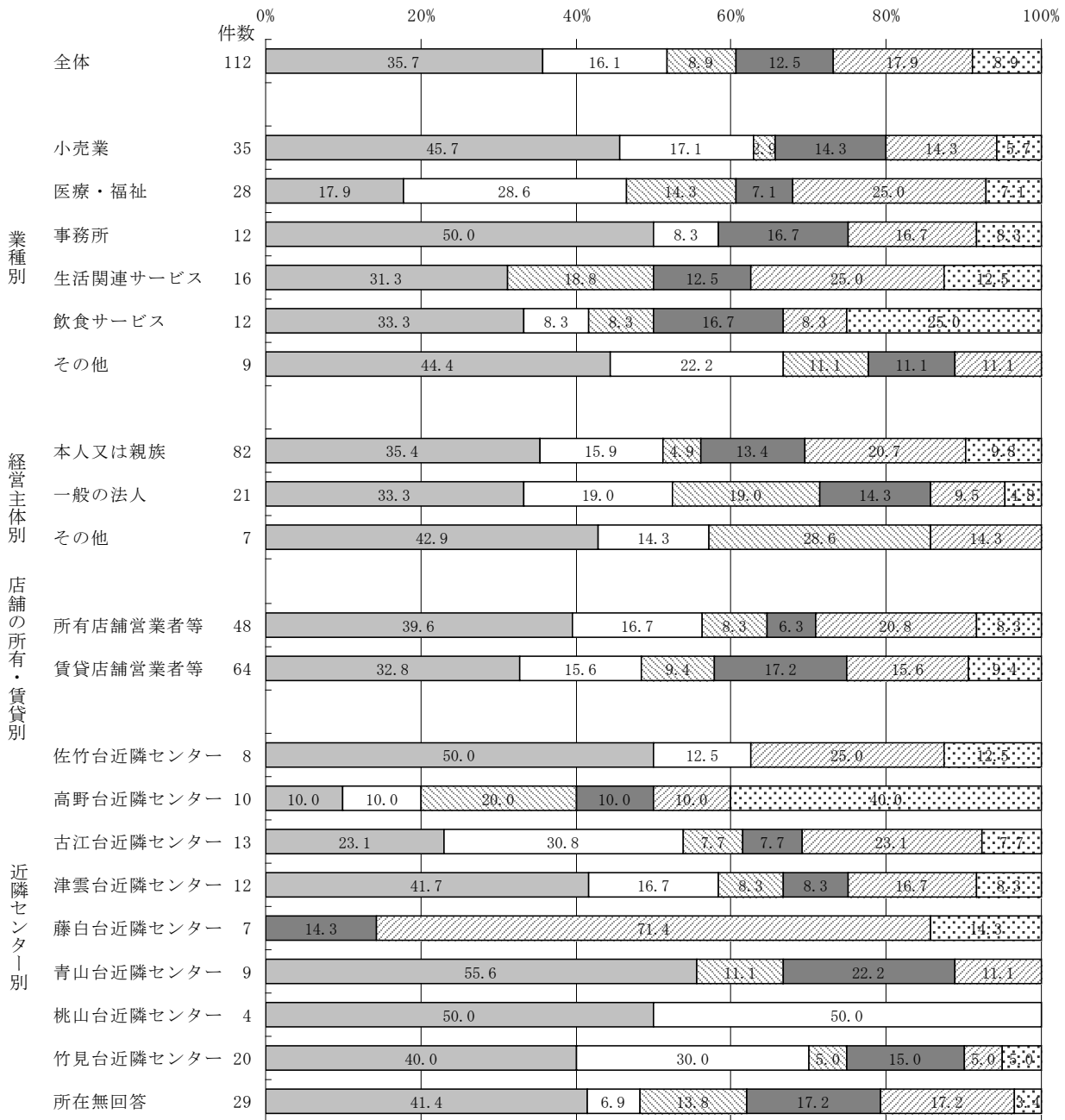


□あてはまる □ややあてはまる □わからない ■あまりあてはまらない □あてはまらない □無回答

（自らの店舗や事務所の老朽化）

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約5割、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約3割となっている。
- ・業種別では、「あてはまらない」「ややあてはまる」の合計は、「小売業」と「事務所」が約6割～約6割半と、他の業種に比べ多い。
- ・経営主体別では、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計は、「本人又は親族」が約3割半と、「一般の法人」の約2割半より多い。
- ・店舗の所有・賃貸別では、大きな差は無い。

自らの店舗や事務所の老朽化

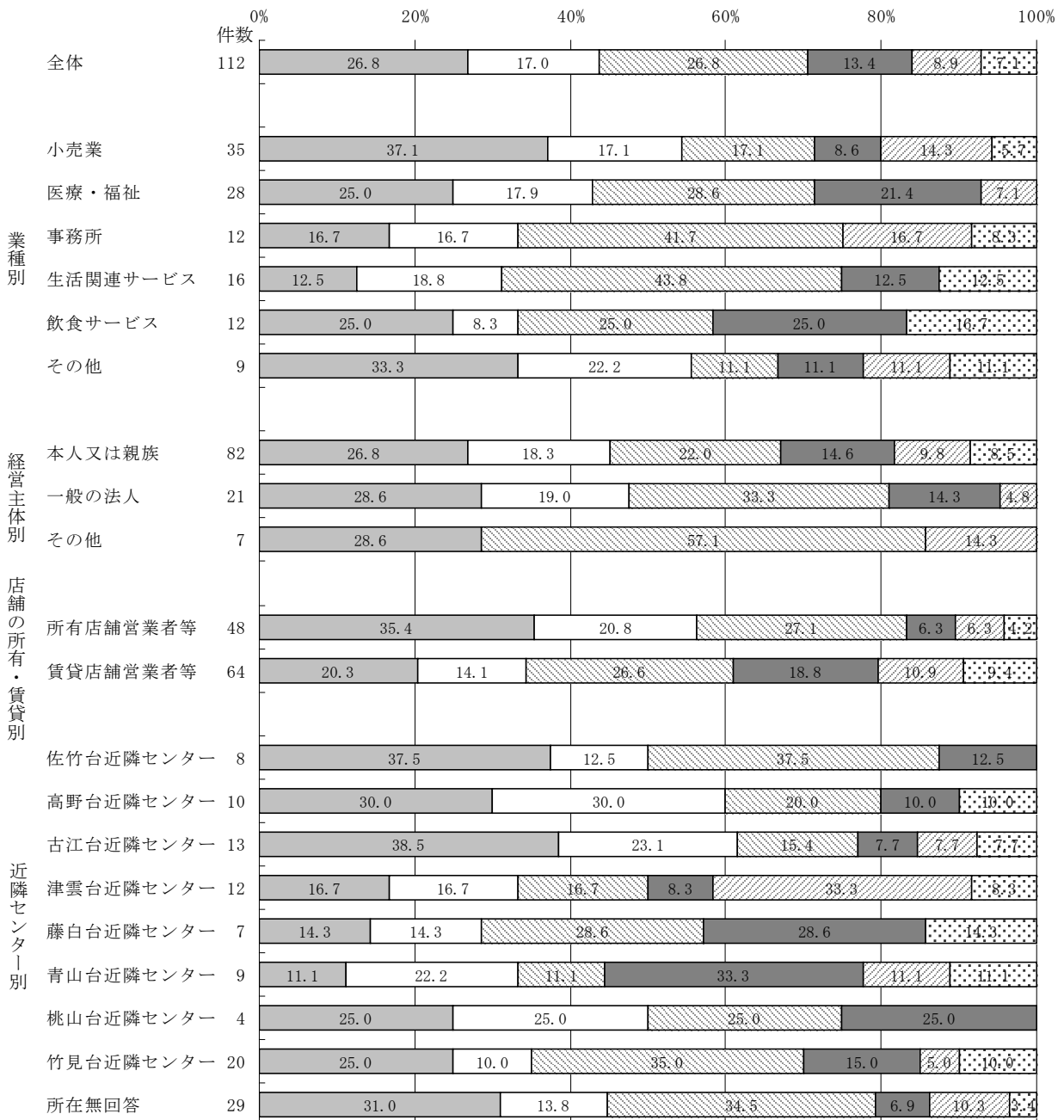


■あてはまる □ややあてはまる ▨わからない ■あまりあてはまらない ▨あてはまらない □無回答

(商店会活動の不十分さ)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約4割半、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約2割となっている。
- ・業種別に見ると、「小売業」で「あてはまる」「ややあてはまる」が約5割半で他の業種に比べ多い。
- ・経営主体別では、あまり大きな差は無い。
- ・店舗の所有・賃貸別では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「所有店舗営業者等」が約5割半と、「賃貸店舗営業者等」の約3割半より多い。

商店会活動の不十分さ

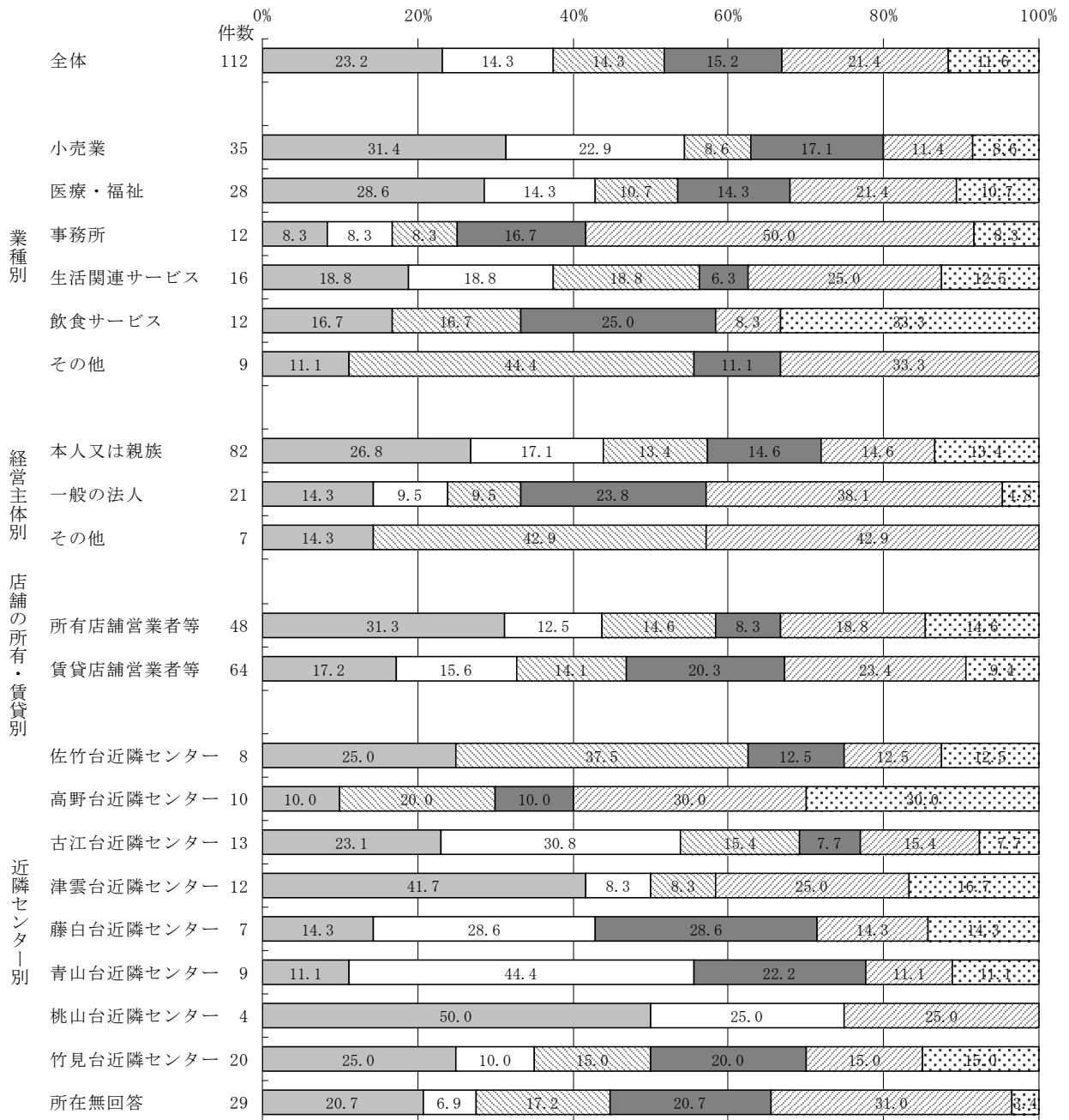


■あてはまる □ややあてはまる ▨わからない ■あまりあてはまらない □あてはまらない □無回答

(近隣センター以外の店舗等との競合)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計とも、約3割半となっている。
- ・業種別では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「小売業」が約5割半で他の業種に比べ多い。「事務所」「飲食サービス」は約1割半で、他の業種に比べ少ない。
- ・経営主体別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「本人又は親族」が約4割半で、「一般の法人」の約2割半より多い。
- ・店舗の所有・賃貸別に見ると、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計は、賃貸店舗営業者等が約4割半で、所有店舗営業者等の約3割より多い。

近隣センター以外の店舗等との競合

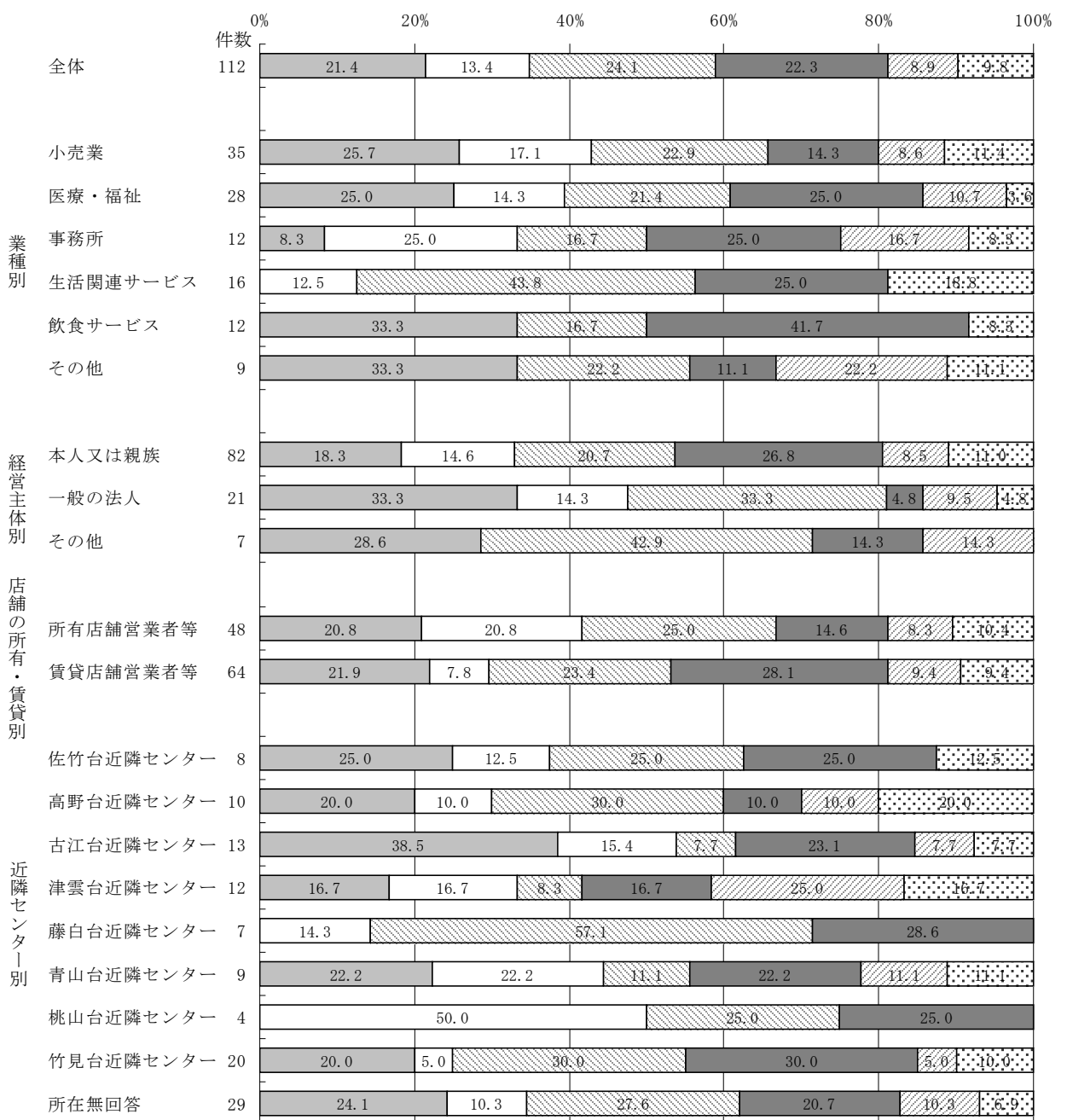


□あてはまる □ややあてはまる ◻わからない ■あまりあてはまらない ◻あてはまらない ◻無回答

(他の店舗等との連携の不足)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約3割半、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約3割となっている。
- ・業種別では、「生活関連サービス」で、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約1割半で、他の業種に比べ少ない。
- ・経営主体別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、一般の法人が約5割で、本人又は親族の約3割半より多い。
- ・店舗の所有・賃貸別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、所有店舗営業者等が約4割で、賃貸店舗営業者等の約3割より多い。

他の店舗等との連携の不足

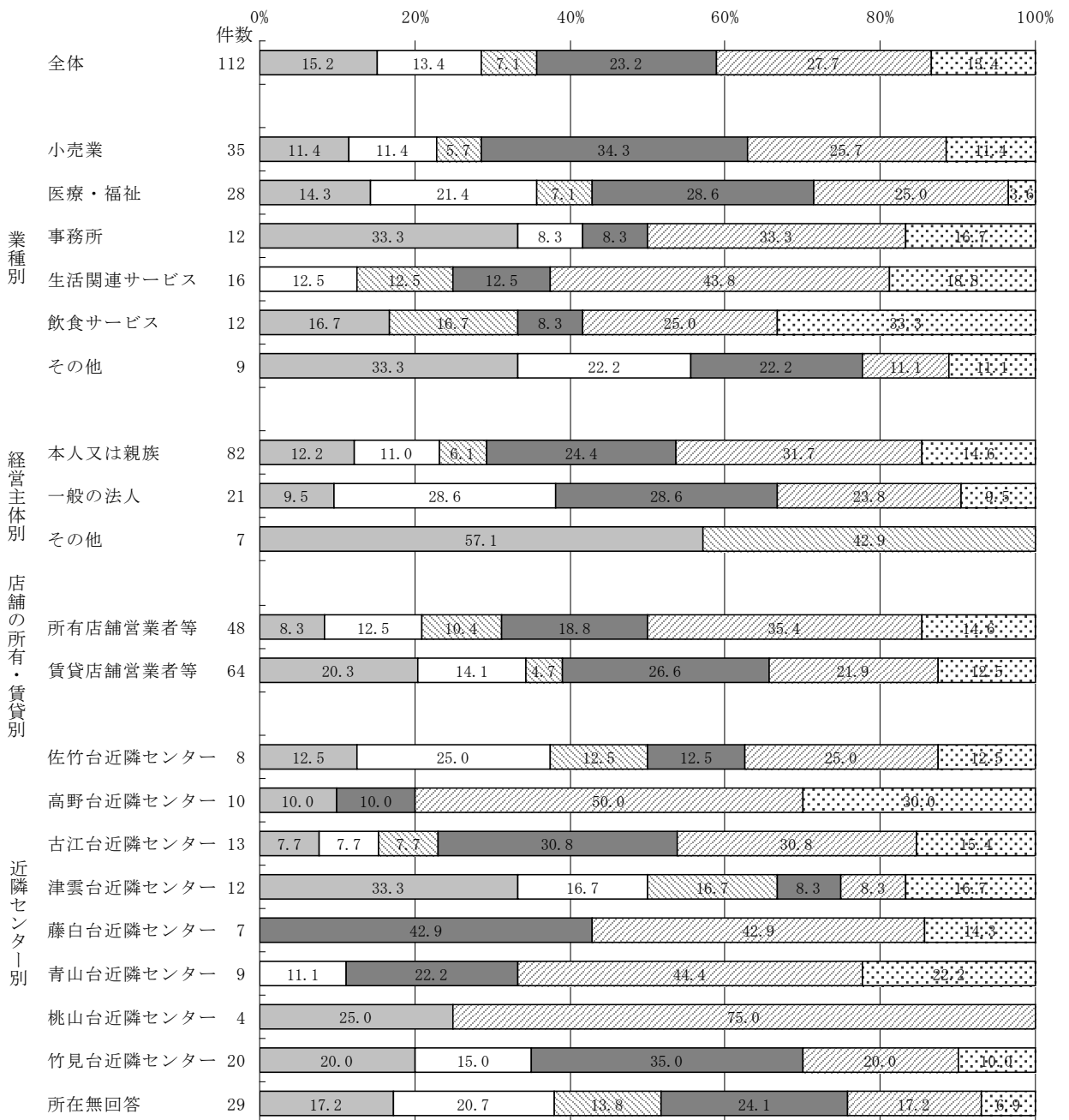


■あてはまる □ややあてはまる ▨わからない ■あまりあてはまらない □あてはまらない □無回答

(自らの店舗や事務所の面積不足)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計が約3割、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計が約5割となっている。
- ・業種別では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「医療・福祉」「事務所」が約3割半～約4割であり、他の業種に比べ多い。「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「生活関連サービス」「飲食サービス」がともに約1割半で、他の業種に比べ少ない。
- ・経営主体別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、一般の法人が約4割で、本人又は親族の約2割半より多い。
- ・店舗の所有・賃貸別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、賃貸店舗営業者等が約3割半で、所有店舗営業者等の約2割より多い。

自らの店舗や事務所の面積不足

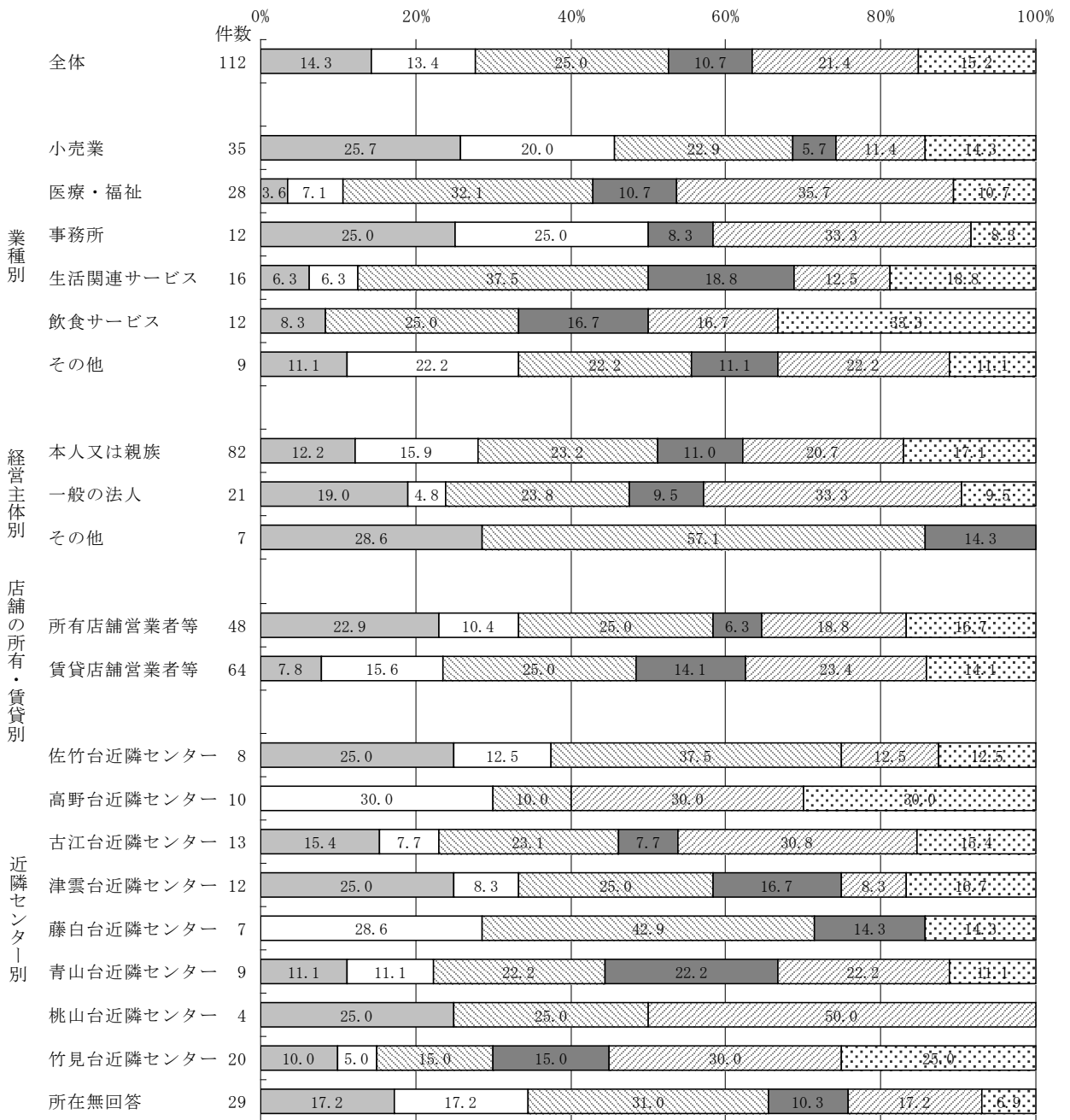


■あてはまる □ややあてはまる ▨わからない ■あまりあてはまらない ▩あてはまらない □無回答

(消費者ニーズと事業(商売)の乖離)

- ・全体では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計、「あてはまらない」「あまりあてはまらない」の合計とも、約3割となっている。
- ・業種別では、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、「小売業」「事務所」が約4割半～約5割で他の業種に比べ多い。「医療・福祉」「生活関連サービス」は約1割～約1割半で他の業種に比べ少ない(「飲食サービス」は無回答の多さを考慮すると概ね全体と同じと考えられる)。
- ・経営主体別では、大きな差は無い。
- ・店舗の所有・賃貸別に見ると、「あてはまる」「ややあてはまる」の合計は、所有店舗営業者等が約3割半で、賃貸店舗営業者等が約2割半より多い。

消費者のニーズと事業(商売)内容との乖離



■あてはまる □ややあてはまる ▨わからない ■あまりあてはまらない ▩あてはまらない □無回答

- ・属性別にまとめると、
 - ・業種別の主な相違点としては、「小売業」が「空き店舗の存在」「自らの店舗や事務所の老朽化」「商店会活動の不十分さ」「近隣センター以外の店舗等との競合」「消費者ニーズと事業（商売）の乖離」、「医療・福祉」が「近隣センター全体の老朽化」「空き店舗の存在」「自らの店舗や事務所の面積不足」、「事務所」が「近隣センター全体の老朽化」「自らの店舗や事務所の老朽化」「自らの店舗や事務所の面積不足」「消費者ニーズと事業（商売）の乖離」を問題点として考えている。
 - ・経営主体別の主な相違点としては、「本人又は親族」が「近隣センター以外の店舗等との競合」、「一般の法人」が「核店舗がないこと又は不十分さ」「自らの店舗や事務所の面積不足」を問題点として考えている。
 - ・店舗の所有・賃貸別の主な相違点としては、「所有店舗営業者等」が「商店会活動の不十分さ」「近隣センター以外の店舗等との競合」「他の店舗等との連携の不足」「消費者ニーズと事業（商売）の乖離」、「賃貸店舗営業者等」が「核店舗がないこと又は不十分さ」「自らの店舗や事務所の面積不足」を問題点として考えている。

（自由記入欄の内容）

- ・自由記入では、「店舗間のコミュニケーション不足、危機感と将来展望を共有化できない（古江台）」「経営者の高齢化と世代交代の壁（桃山台）」「市役所から遠く相談しにくい、市の補助金の事務手続きが煩雑（藤白台）」といった商店主の意識や年齢、補助金に関する内容、「駅に近いため、駅前の店舗に人が流れる（青山台）」「飲食店が少ない（立地する近隣センターは不明）」「人通りが少ない（立地する近隣センターは不明）」「看板が出せない（桃山台）」といった競合店舗、客の流れやPR面に関する内容があげられている。

記述内容	近隣センター
・（共用）駐車場の不足	佐竹台
・不景気、高齢化に伴う環境の悪さ。（坂道が多い。） ・商店街の世代交代の壁等 ・駐車場等の問題	高野台
・空き店舗の数が多すぎる。	古江台
・ニュータウン全体が高齢化してしまっている為、それに伴って（マーケットの商売人さん達は協力し合って配達をされておられて、お客様方は非常に喜んでおられたのですが、何せ、このご時世不景気が影響するのか、家主の店子との仲が問題なのか、）どんどん店舗数が減っていく上にそれを補おうともされないの、周りの店舗も相乗効果が得られない。	古江台
・店舗間のコミュニケーションがわるく、いつもトラブルがつきまとっています。特に近隣センターと1法人会社が入って管理をし、上手に競合していない状況のように思われます。また、大阪府（旧千里センター）が管理をしていた土地に管理組合をつくらせ駐車スペースを特定のセンター店舗者に（月3000円で）貸しているそうですが問題ではないですか？トラブル調整する方がいないのでどんどんエスカレートしています。最悪な近隣センターになっていると思います。昔のおもかげがなくなり寂しい限りです。	古江台
・商店会として機能する為には、小売店舗が少なすぎる。 ・団地の建替えの遅れで人がいない。・消費意欲のある世代の層が少なすぎる。	津雲台

記述内容	近隣センター
・最初から最高の物を創ろうとしなかった事が一番、最低規模の商店会を創った為、何をするにしても商店会の思うようにできない。	津雲台
・事業者の高齢化 ・大型ショッピングセンターに人が流れている。	津雲台
・やはり近隣センターの中にいる人達の意思の問題にかかっていると思う。経済に恵まれている方々が多い為、危機感と将来展望を共有化できないことが問題ではないだろうか。リーダーの不在もポイントかと思う。	津雲台
・市役所（行政）と距離が離れているので相談しにくい。また、行事に参加しづらい。 ・市の補助金の事務手続き主の煩雑で大変。もっと簡単にしてほしい。	藤白台
・どの店舗も西陽がきつくて悩みの種です。費用の面もありうやむやになっています。	藤白台
・若い世代を相手に営業しているので、トイレの問題（男女兼用で外から丸見え！）でいつも困らされる。	青山台
・北千里駅が近いので、お客様がほとんど駅に行ってしまう。スーパーがひとつあったほうが良い。	青山台
・経営者の高齢化及び引き継ぐものがない。 ・他の大型店の競合に勝てない。 ・業務の不十分で店舗不足、品不足でお客様のニーズに合わせられない。	桃山台
・メインストリートに広告・看板が出せないで、新しい患者さんからの道案内の問い合わせが非常に多いです。	桃山台
・当初の近隣センターの計画・設計に背離れたような増築などが行われていること。	竹見台
・近くの幹線道路から商店会が見えにくい。知っている人は知っているが、知らない人は全く知らない、存在が見えにくい。位置が（土地が）高い所にあるので分かりにくい。道路から誘導できる何かがあればいい。	竹見台
・半径 500m 以内に歯科医院が 10 院以上ある。	竹見台
・駐車場に関して、バックヤードを含めて、駐車可能なスペースが 100%お客様に解放されていない。とめにくい、入りにくい、不法放置車両。 ・道路（桃山台 2 丁目交差点から北に伸びる道路）に関して、狭い。クランクになっていて通りづらい。上新田に抜けられない。（道路標識上）	竹見台
・竹見台商店会とマーケットの仲が悪いと聞いている。団結をして上手くやっていけばいいのにと日々考えてしまう。	竹見台
・人口減と消費意欲の減少。近くの建物の建替で人口減（ここ 3 年程）	竹見台
・販売する商品をもっと整理しないとダメ。	竹見台
・当局の将来の展望を教えて欲しい。	不明
・ニュータウンの高齢化	不明
・当地区は物販店が少ないので、客の来店が非常に少ないし、魅力が無い。 ・道路に面してない為に、店の存在に宣伝費がかかるのも欠点であるし、駐車場も無い。	不明
・人が少なく寂しい商店街。飲食店が少ない。ゆったりリズムで高齢者が集える森の中の商店街になれば良い。	不明
・やはり建物全体の老朽化で、テナントにデイサービスがあると誰もわからない。建替えもいい事だが、その間の物件確保で違う場所となると、書類申請に手間がかかる。	不明
・地域住宅の老朽化、高齢化 ・近隣センターの問題よりも、その周囲の団地の老朽化と入居率が問題であり、団地の建替えが必要である。	不明

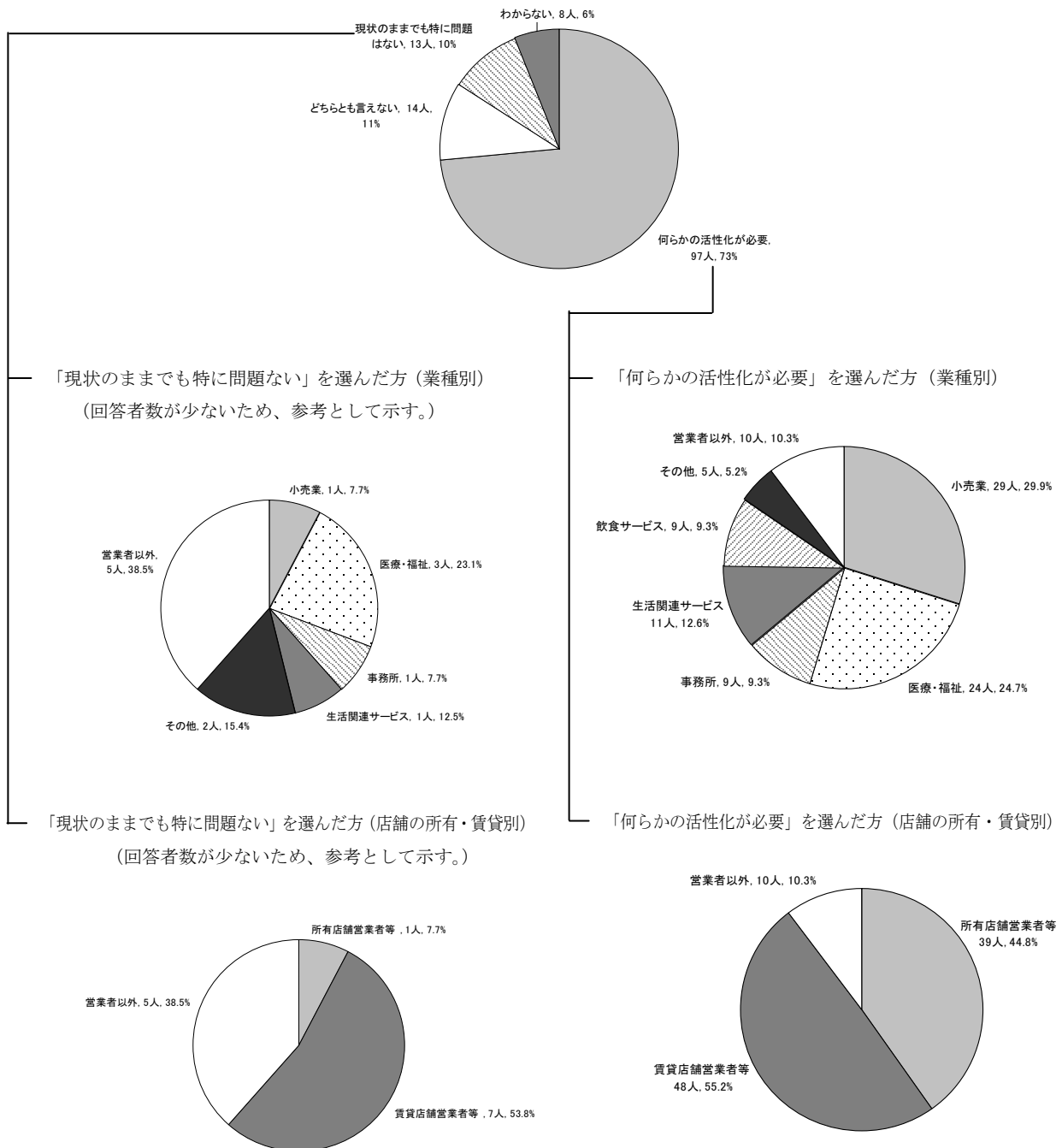
(4) 今後の近隣センターのあり方について

ア. 活性化の必要性

- ・「何らかの活性化が必要」が97人で約7割半と最も多く、次いで「どちらとも言えない」が14人で約1割、「現状のままでも問題はない」が13人で約1割である。
- ・「何らかの活性化が必要」と答えた業種は、「小売業」「医療・福祉」が多い。

近隣センターの活性化についての考え

(回答数 132件)

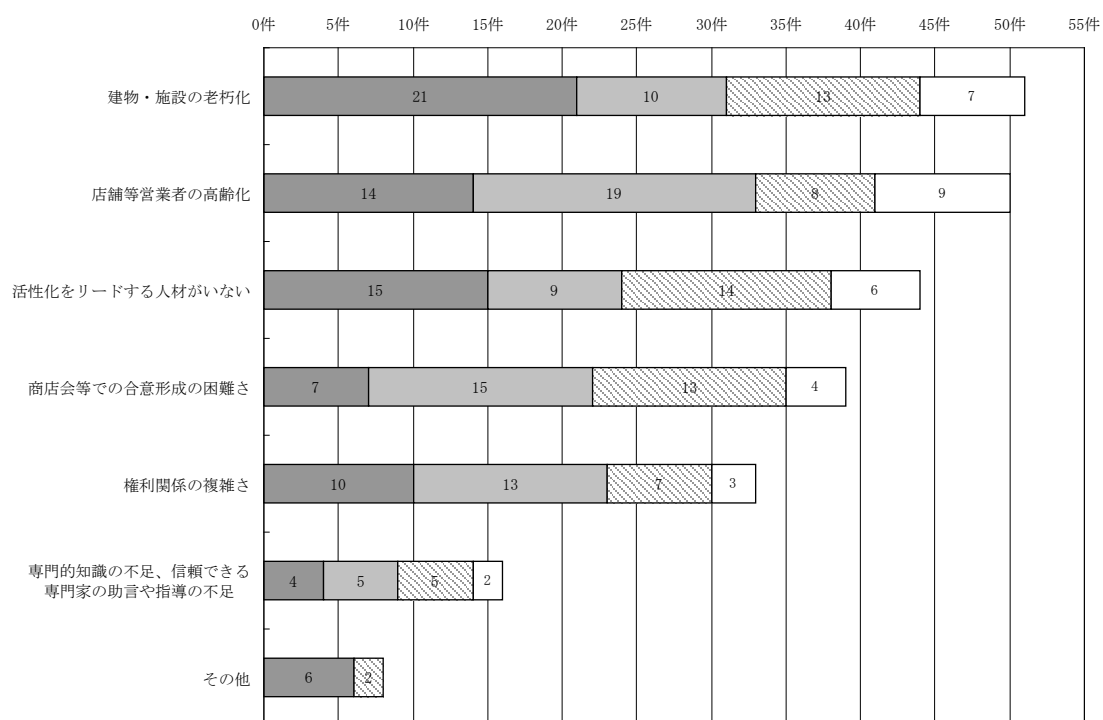


イ. 活性化に対する障壁について

- ・複数選択全体では、「建物・施設の老朽化」が 51 件で最も多く、次いで「店舗等営業者の高齢化」が 50 件、「活性化をリードする人材がない」が 44 件、「商店会等での合意形成の困難さ」が 39 件、「権利関係の複雑さ」が 33 件である
- ・「最もあてはまる」で最も多いのは「建物・施設の老朽化」が 21 件、次いで「活性化をリードする人材がない」が 15 件、「店舗等営業者の高齢化」が 14 件である。

活性化に対する障壁

(回答者数 86人)



■最も当てはまる □2番目に当てはまる □3番目に当てはまる □順位づけのない回答

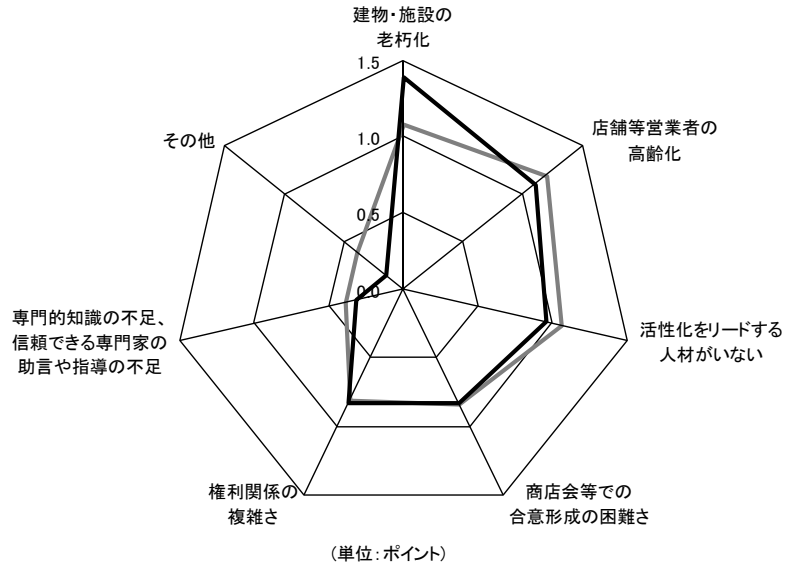
(自由記入欄の内容)

記述内容	近隣 センター
・金銭面	佐竹台
・マーケットが個人の所有の為、スーパー等に移行出来ない。	古江台
・集客力が乏しい店舗しか存在していない。	古江台
・食品関係、市場、スーパー等	古江台
・寿鮮のスーパーの魅力不足	津雲台
・自分たちで何らかの努力をしていこうという気合が決定的に欠けている。	桃山台
・マーケットの空き店舗	竹見台
・景気が悪い期間が長過ぎる。	竹見台

【以下では、1位回答に+3、2位回答に+2、3位回答に+1として加点したポイントの平均値を評価する。】

- ・店舗の所有、賃貸別では、所有店舗営業者、賃貸店舗営業者で共に「建物・施設の老朽化」「店舗等営業者の高齢化」「活性化をリードする人材がない」が高い。
- ・業種別では、小売業で「建物・施設の老朽化」、事務所で「建物・施設の老朽化」「活性化をリードする人材がない」、飲食サービスで「店舗等営業者の高齢化」が高い。
- ・近隣センター別では、古江台近隣センター及び桃山台近隣センターで「建物・施設の老朽化」、津雲台近隣センターで「店舗等営業者の高齢化」、高野台近隣センターで「活性化をリードする人材がない」、青山台近隣センターで「商店会等での合意形成の困難さ」が高い。

店舗の所有・賃貸別



□所有店舗営業者 □賃貸店舗営業者

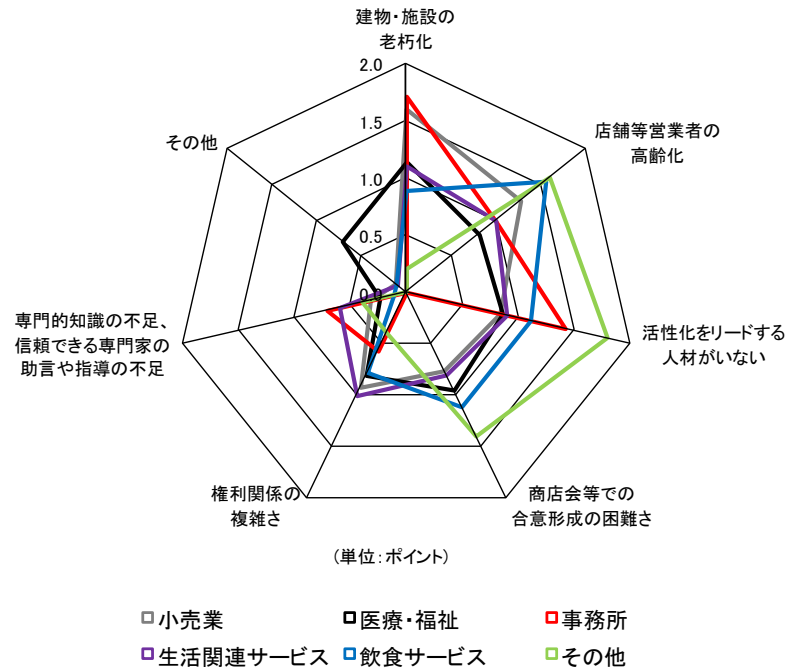
1位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
所有店舗営業者	7	8	7	2	7	1	4
賃貸店舗営業者	14	6	8	5	3	3	2

2位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
所有店舗営業者	5	7	5	10	3	4	
賃貸店舗営業者	5	12	4	5	10	1	

3位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
所有店舗営業者	8	5	7	4	2	3	2
賃貸店舗営業者	5	3	7	9	5	2	

ポイント換算	(単位:ポイント)							(単位:人)
	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他	回答者数(77人)
所有店舗営業者	1.08	1.19	1.06	0.83	0.81	0.39	0.39	36
賃貸店舗営業者	1.39	1.10	0.95	0.83	0.83	0.32	0.15	41

業種別



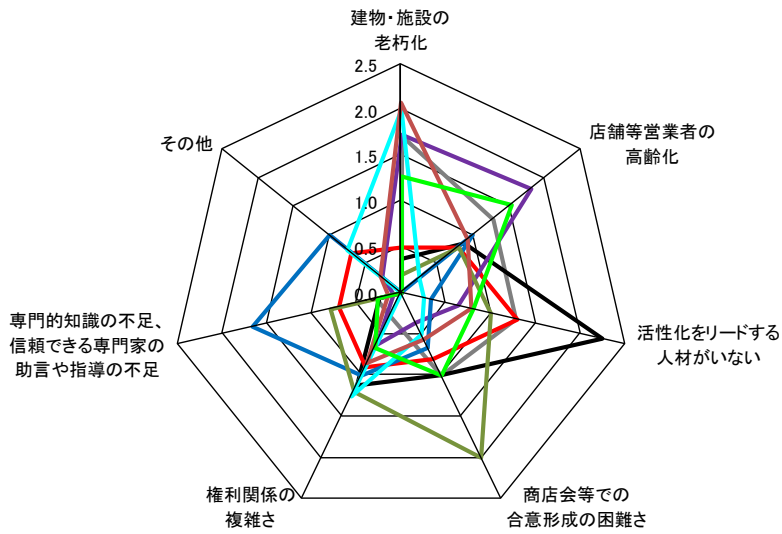
1位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がいらない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
小売業	9	3	4	1	6	1	1
医療・福祉	5	3	3	3	1	1	5
事務所	3	1	2		1		
生活関連サービス	3	2	2		1	2	
飲食サービス	1	3	2	2	1		
その他		2	2	1			

2位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がいらない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
小売業	4	11	3	5	1	1	
医療・福祉	2	3	2	4	6	1	
事務所	1	2	1			2	
生活関連サービス	1	1	1	3	3		
飲食サービス	2	1	1	2	2		
その他		1	1	1	1	1	

3位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がいらない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
小売業	5	1	3	6	3	3	
医療・福祉	5	2	5	3	2		
事務所	1		2		1	1	
生活関連サービス		2	1	2	1		1
飲食サービス	1	3	2			1	1
その他	1		1	2			

ポイント換算	(単位:ポイント)							(単位:人)
	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がいらない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他	回答者数(77人)
小売業	1.60	1.28	0.84	0.76	0.92	0.32	0.12	25
医療・福祉	1.14	0.81	0.86	0.95	0.81	0.24	0.71	21
事務所	1.71	1.00	1.43	0.00	0.57	0.71	0.00	7
生活関連サービス	1.10	1.00	0.90	0.80	1.00	0.60	0.10	10
飲食サービス	0.89	1.56	1.11	1.11	0.78	0.11	0.11	9
その他	0.20	1.60	1.80	1.40	0.40	0.40	0.00	5

近隣センター別



(単位:ポイント)

- 佐竹台近隣センター
- 高野台近隣センター
- 古江台近隣センター
- 津雲台近隣センター
- 藤白台近隣センター
- 青山台近隣センター
- 桃山台近隣センター
- 竹見台近隣センター
- 所在無回答

1位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
佐竹台近隣センター	3	1	2	1	2		
高野台近隣センター		1	5		2		
古江台近隣センター	1	2	1		2	2	2
津雲台近隣センター	5	2	1	1	1		1
藤白台近隣センター		1				1	1
青山台近隣センター		1	1	1	1	1	
桃山台近隣センター	2				1		1
竹見台近隣センター	6	1	2	2	2		1
所在無回答	4	5	3	2	1		

2位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
佐竹台近隣センター	1	2	1	2	1		
高野台近隣センター	1	1	1	3	1	1	
古江台近隣センター	1	1	4	2	1		
津雲台近隣センター	1	7	1	1	1		
藤白台近隣センター				1	1	1	
青山台近隣センター			1	3	1		
桃山台近隣センター	1			1	1		
竹見台近隣センター	4	4	1		3	1	
所在無回答	1	4		3	3	2	

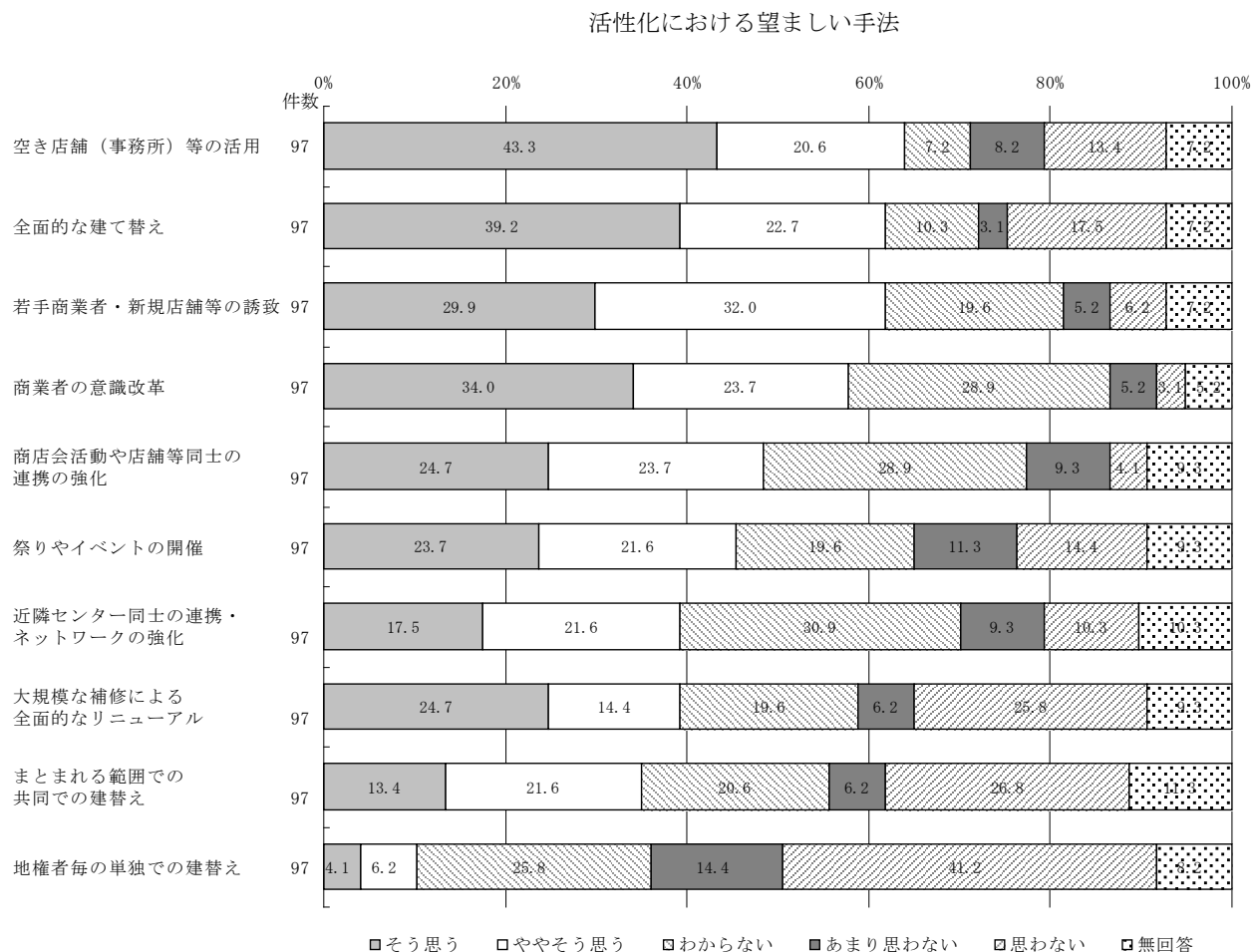
3位回答	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他
佐竹台近隣センター	1	2	1			2	
高野台近隣センター	1	2	1	2	1		
古江台近隣センター			2	4	1	1	1
津雲台近隣センター	2		2	1	2	1	
藤白台近隣センター			1		1		
青山台近隣センター	1	1		1	1	1	
桃山台近隣センター		1	1				
竹見台近隣センター	3	2	3	2			1
所在無回答	5		3	3	1		

(単位:ポイント) (単位:人)

ポイント換算	建物・施設の老朽化	店舗等営業者の高齢化	活性化をリードする人材がない	商店会等での合意形成の困難さ	権利関係の複雑さ	専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足	その他	回答者数(77人)
佐竹台近隣センター	1.71	1.29	1.29	1.00	0.29	0.29	0.00	7
高野台近隣センター	0.38	0.88	2.25	1.00	1.13	0.25	0.00	8
古江台近隣センター	0.50	0.80	1.30	0.80	0.90	0.70	0.70	10
津雲台近隣センター	1.73	1.82	0.64	0.36	0.64	0.09	0.27	11
藤白台近隣センター	0.00	1.00	0.33	0.67	1.00	1.67	1.00	3
青山台近隣センター	0.20	0.80	1.00	2.00	1.20	0.80	0.00	5
桃山台近隣センター	2.00	0.25	0.25	0.50	1.25	0.00	0.75	4
竹見台近隣センター	2.07	0.93	0.79	0.57	0.86	0.14	0.29	14
所在無回答	1.27	1.53	0.80	1.00	0.67	0.27	0.00	15

ウ. 活性化における望ましい手法について

- ・全体で「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「空き店舗（事務所）等の活用」が約6割半、次いで「全面的な建替え」「若手商業者・新規店舗等の誘致」「商業者の意識改革」が約6割である。



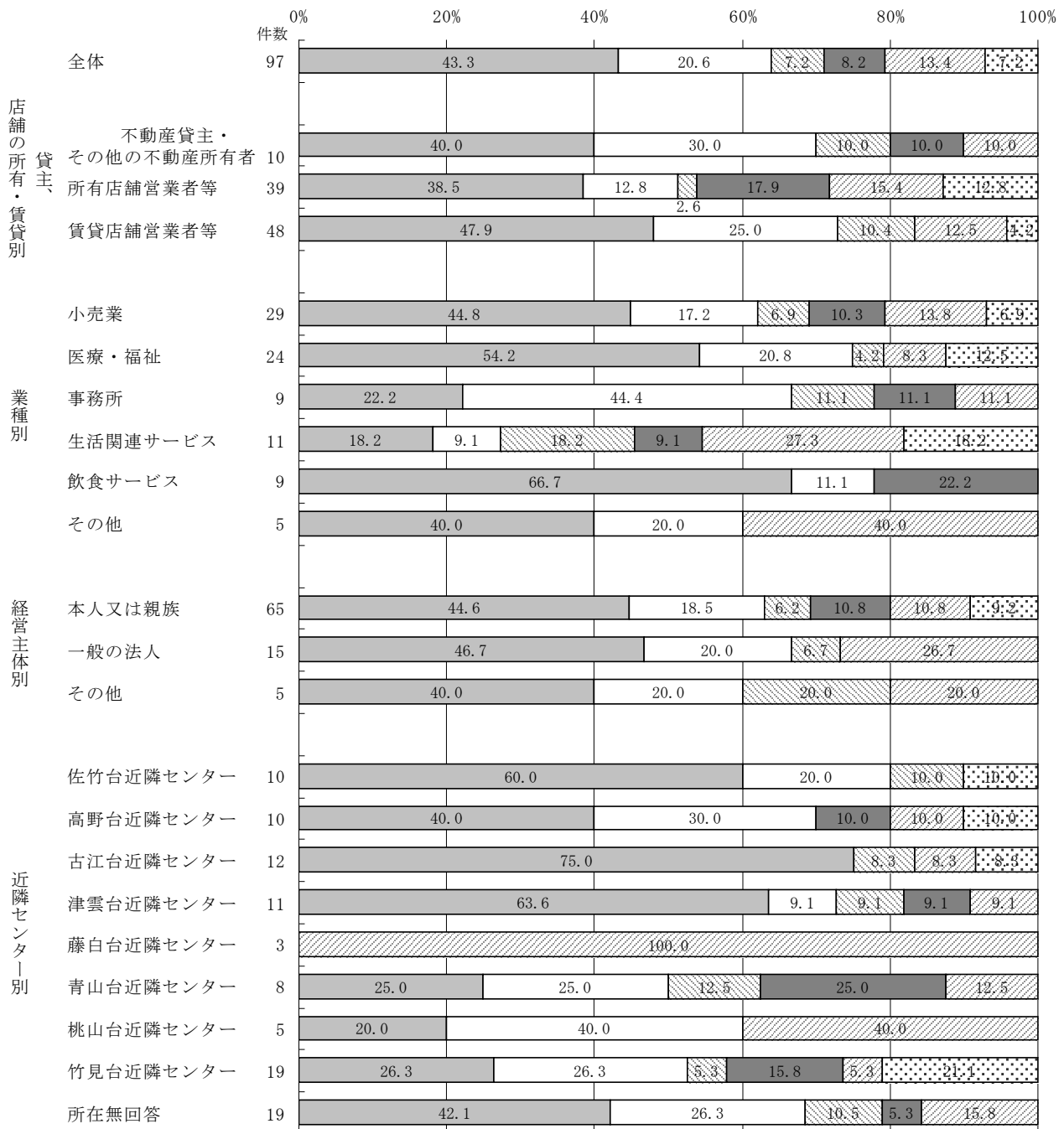
【以下では、各項目についてそれぞれ個別に見る。】

※ 業種別、近隣センター別は、回答者数が少ないものがあるため、参考としてグラフのみ表示している。

(空き店舗（事務所）等の活用)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約6割半、「あまり思わない」と「思わない」の合計が約2割となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」と「賃貸店舗営業者等」が共に約7割から約7割半であり、「所有店舗営業者等」の約5割より多い。
- ・経営主体別では、全体と比べて大きな差はない。

空き店舗（事務所）等の活用

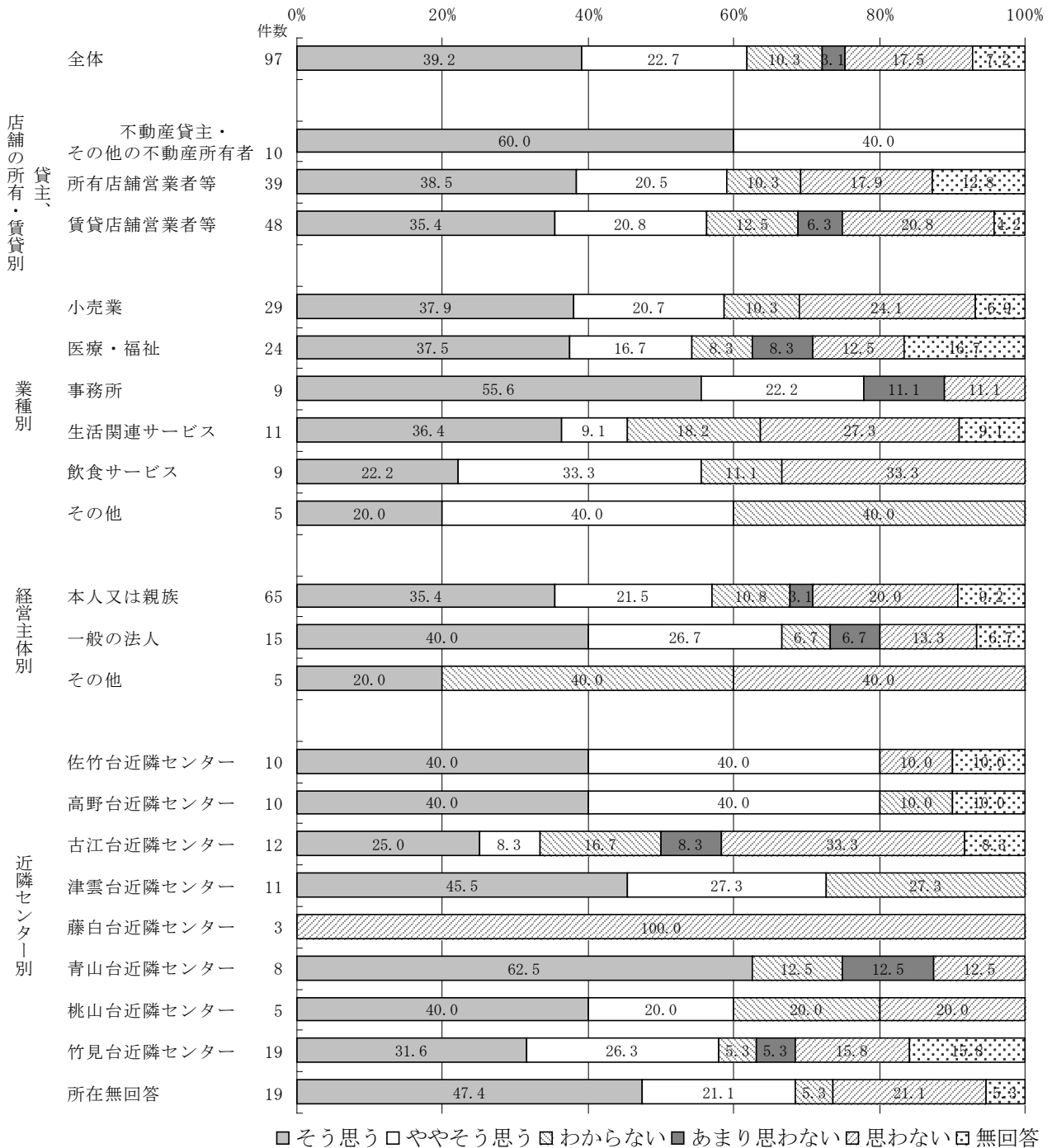


□ そう思う □ ややそう思う □ わからない ■ あまり思わない □ 思わない □ 無回答

(全面的な建替え)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約6割、「あまり思わない」と「思わない」の合計が約2割となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」が約10割であり、「所有店舗営業者等」の約6割、「賃貸店舗営業者等」が約5割半より多い。
- ・経営主体別では、全体と比べて大きな差はない。

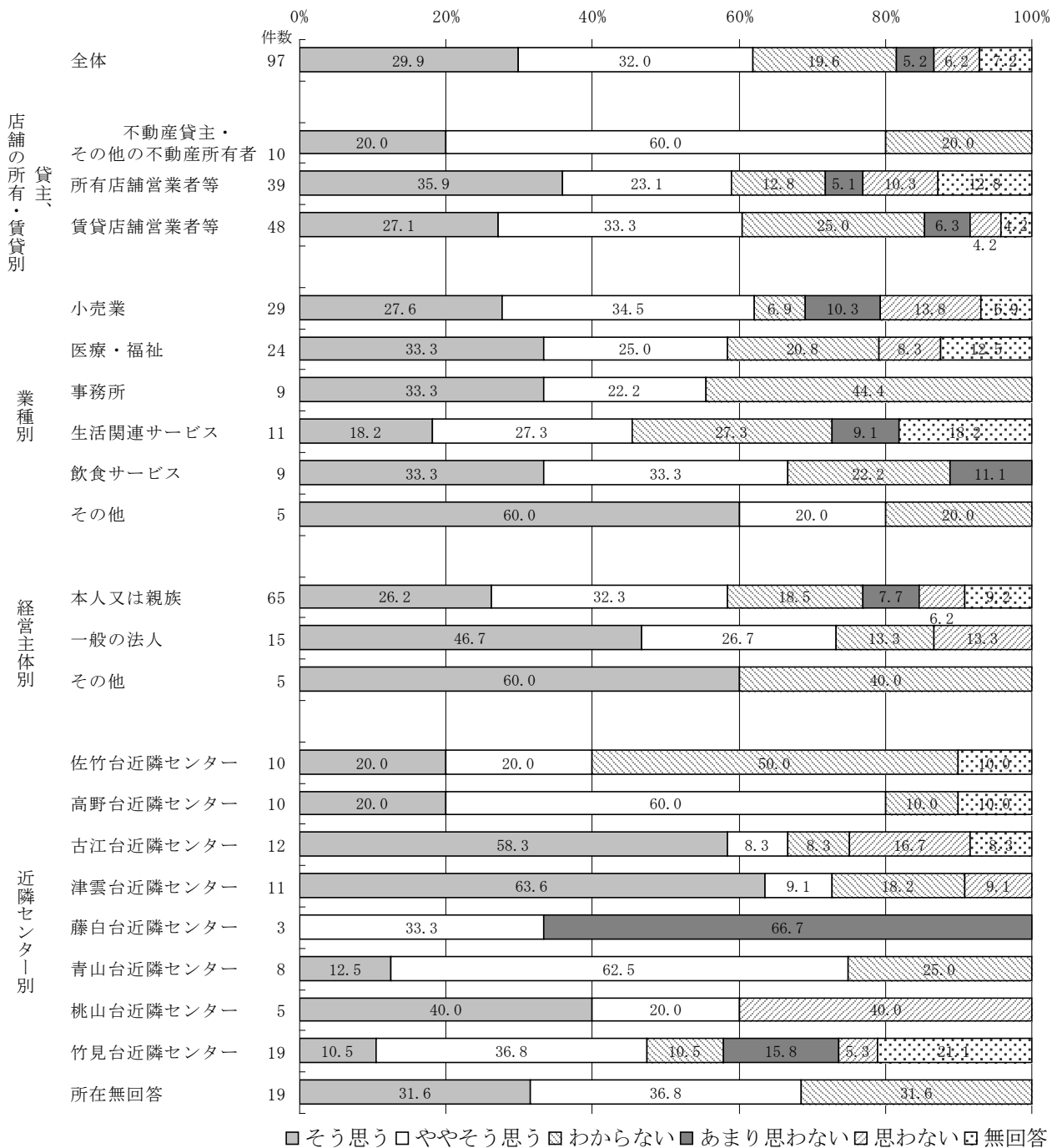
全面的な建替え



(若手商業者・新規店舗等の誘致)

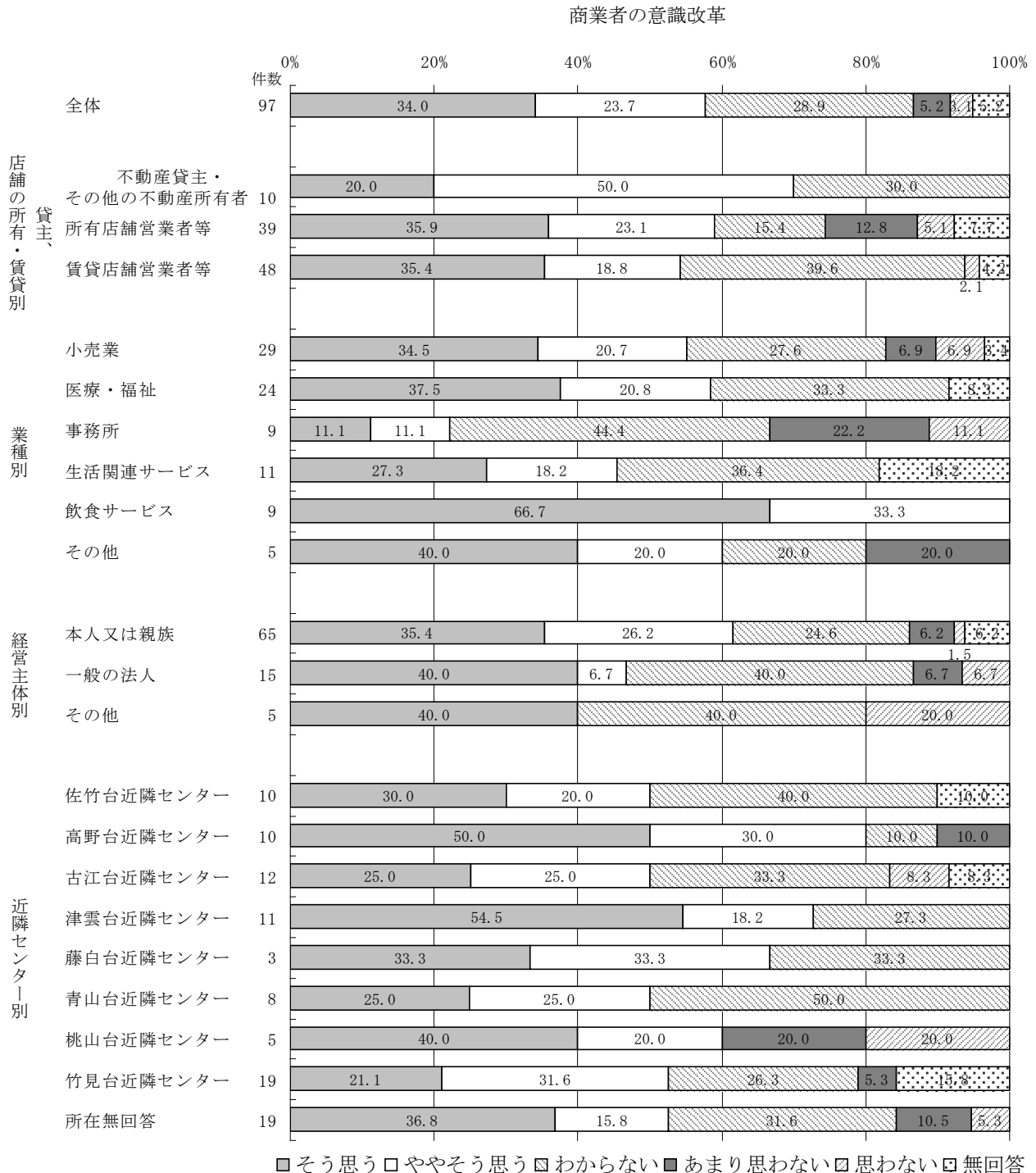
- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約6割、「あまり思わない」と思わない」の合計が約1割となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」が約8割であり、「所有店舗営業者等」と「賃貸店舗営業者等」の共に約6割より多い。
- ・経営主体別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「一般の法人」が約7割半であり、「本人又は親族」の約6割より多い。

若手商業者・新規店舗等の誘致



(商業者の意識改革)

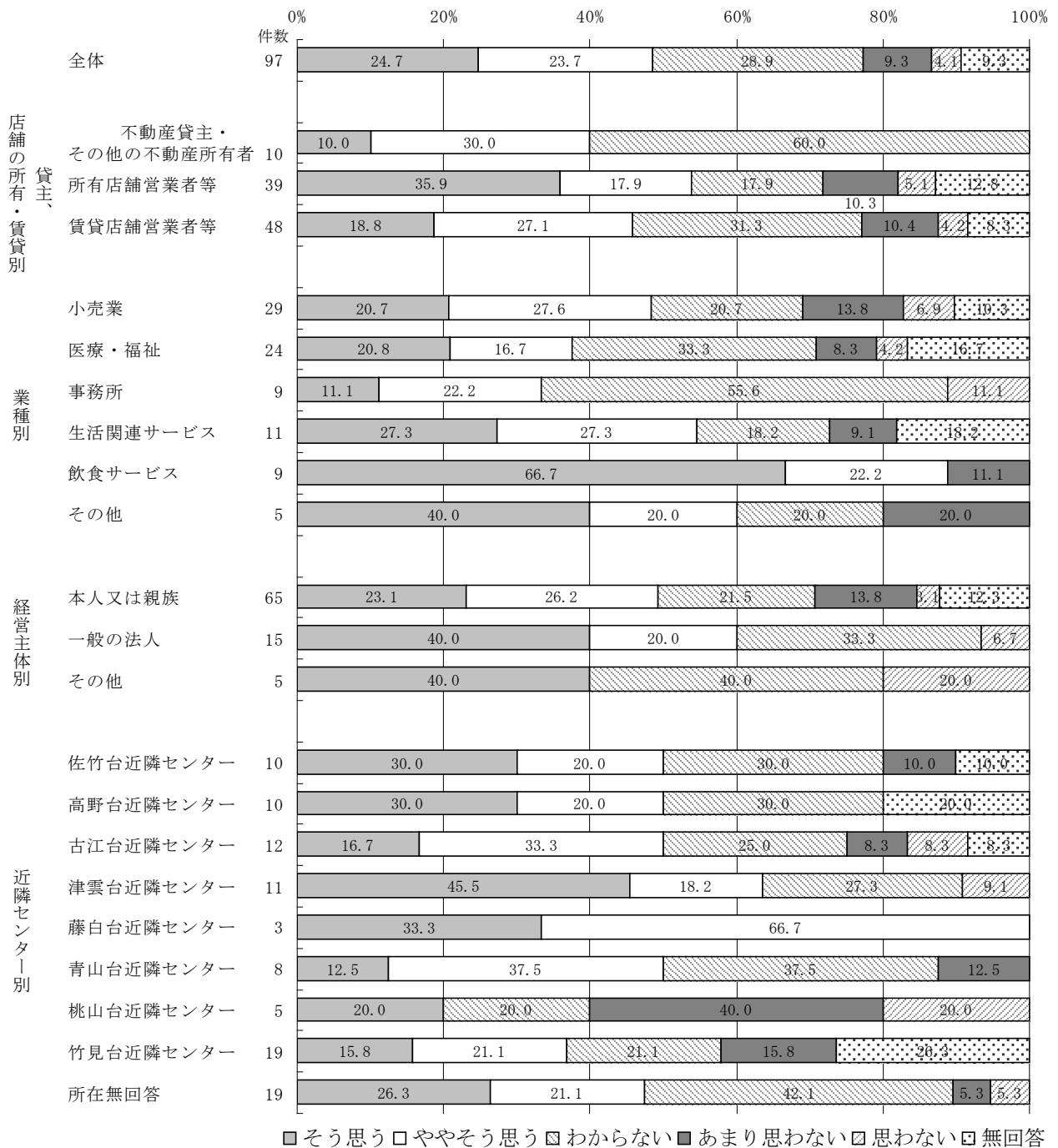
- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約6割、「あまり思わない」と「思わない」の合計が約1割となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」が約7割、「所有店舗営業者等」「賃貸店舗営業者等」の約5割～約5割半より多い。
- ・経営主体別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「本人又は親族」が約6割であり、「一般の法人」の約4割より多い。



(商店会活動や店舗等同士の連携の強化)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約5割、「あまり思わない」と思わない」の合計が約1割半となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、全体と比べて大きな差はない。
- ・経営主体別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「一般の法人」が約6割であり、「本人又は親族」の約5割より多い。

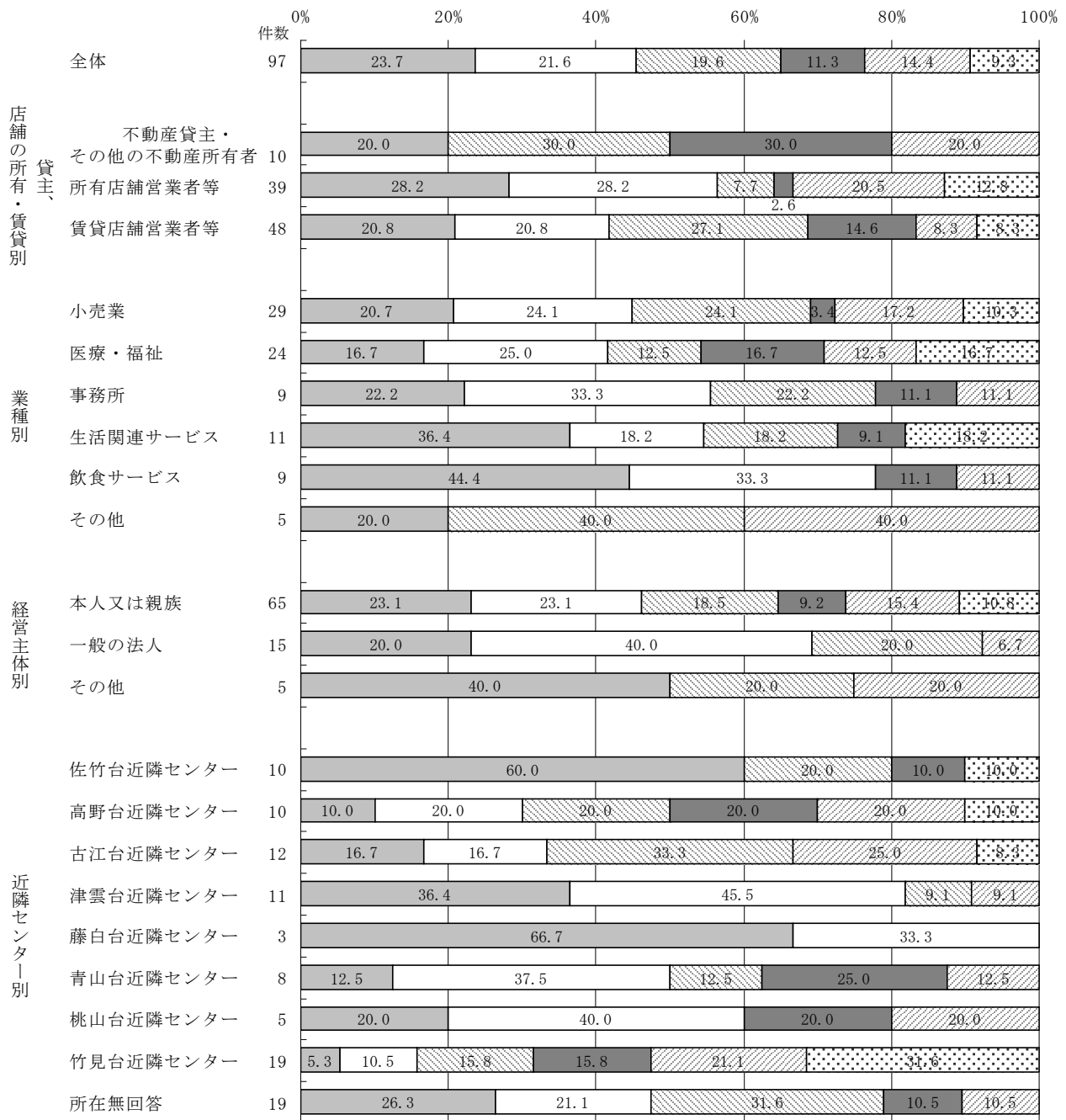
商店会活動や店舗等同士の連携の強化



(祭やイベントの開催)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約4割半、「あまり思わない」と「思わない」の合計が約2割半となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「不動産貸主・その他の不動産所有者」で、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約2割と、全体と比べて少ない。
- ・経営主体別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「一般法人」が約6割であり、「本人又は親族」の約4割半より多い。

祭やイベントの開催

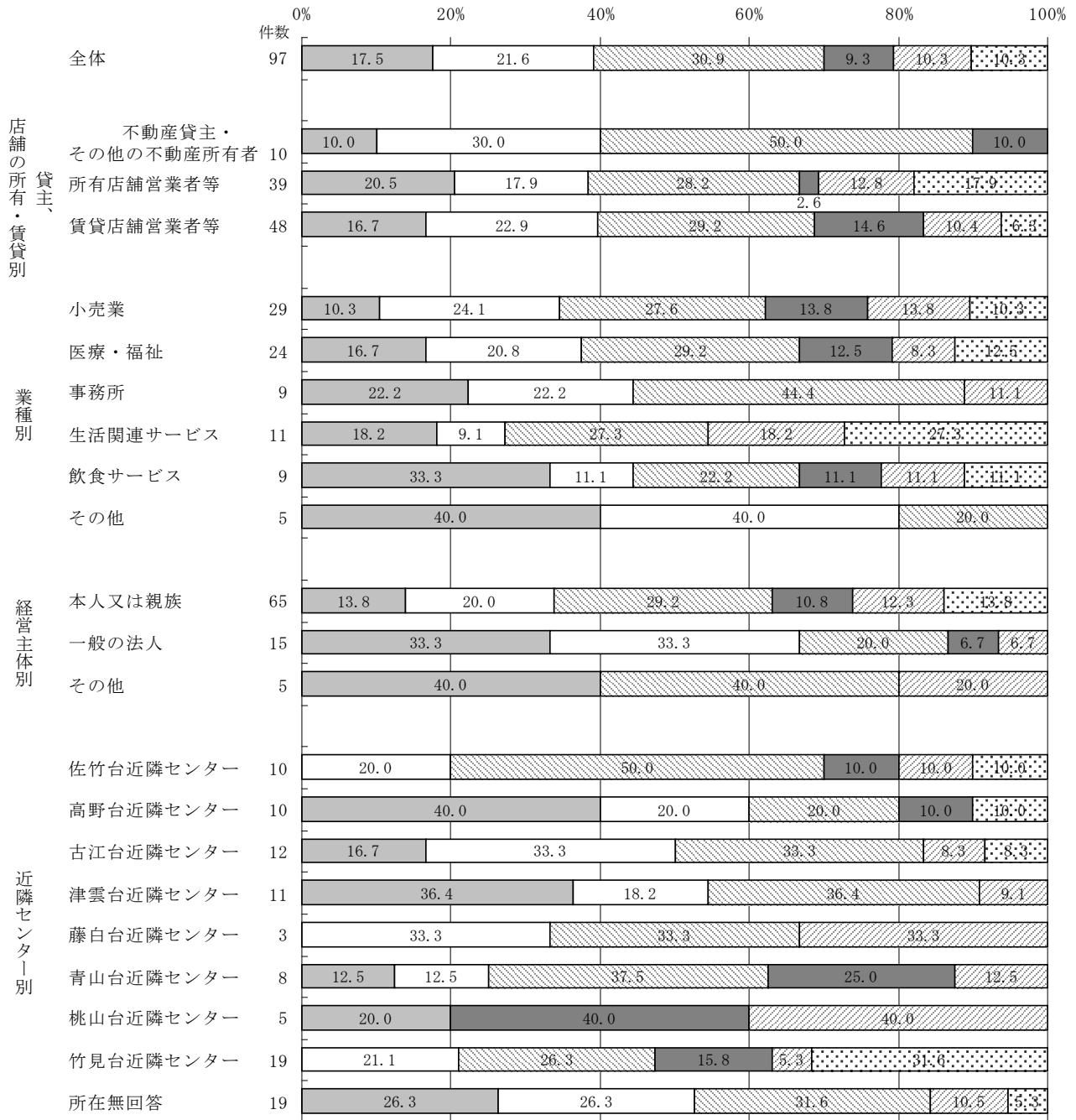


□ そう思う □ ややそう思う □ わからない ■ あまり思わない □ 思わない □ 無回答

(近隣センター同士の連携・ネットワークの強化)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約4割、「あまり思わない」と思わない」の合計が約2割となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、全体と比べて大きな差はない。
- ・経営主体別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「一般法人」が約6割半であり、「本人又は親族」の約3割半より多い。

近隣センター同士の連携・ネットワークの強化

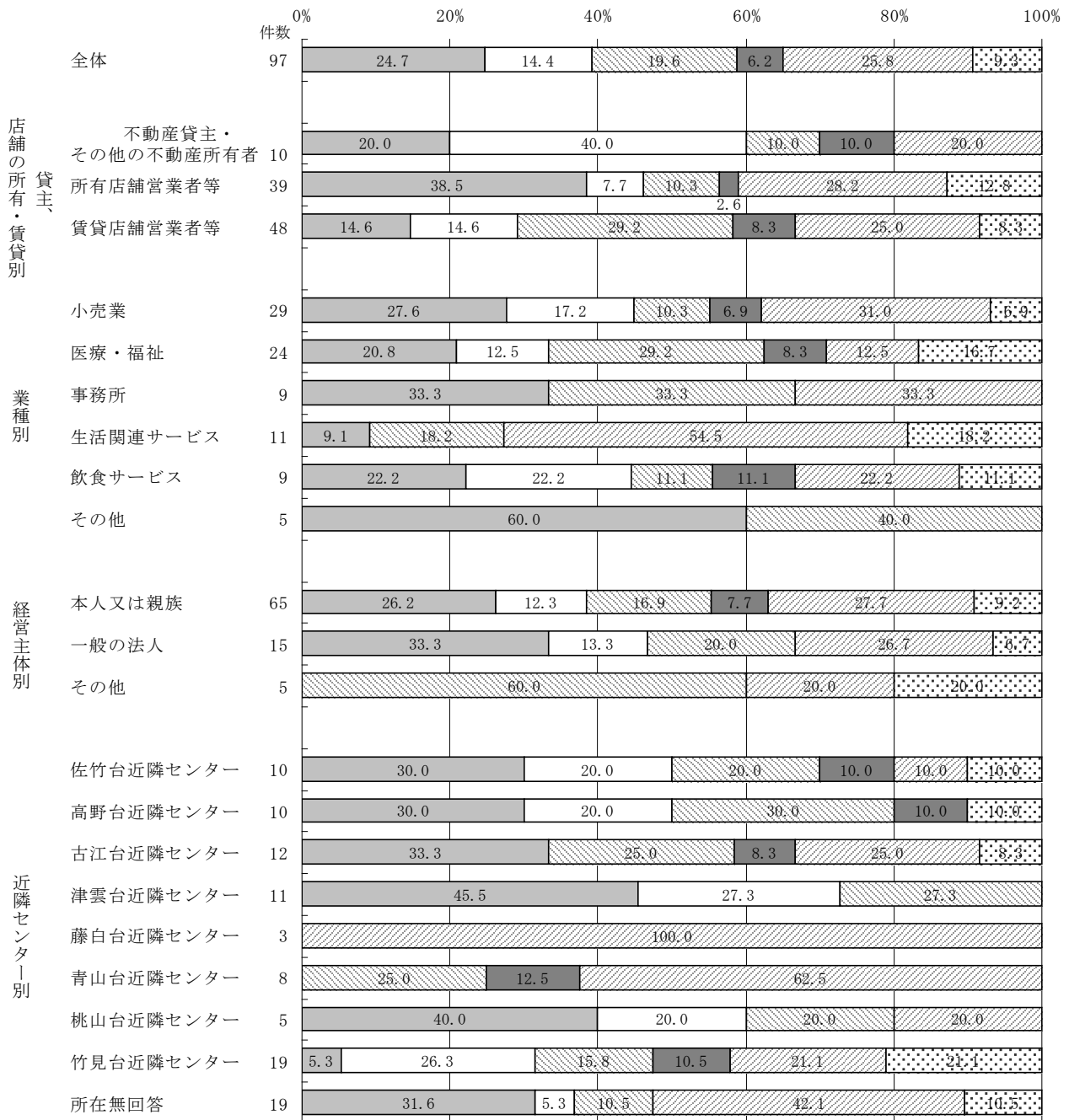


□ そう思う □ ややそう思う □ わからない □ あまり思わない □ 思わない □ 無回答

(大規模な補修による全面的なリニューアル)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計が約4割、「あまり思わない」と「思わない」の合計が約3割となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」が約6割であり、「所有店舗営業者等」の約4割半、「賃貸店舗営業者等」が約3割より多い。
- ・経営主体別では、全体と比べて大きな差はない。

大規模な補修による全面的なリニューアル

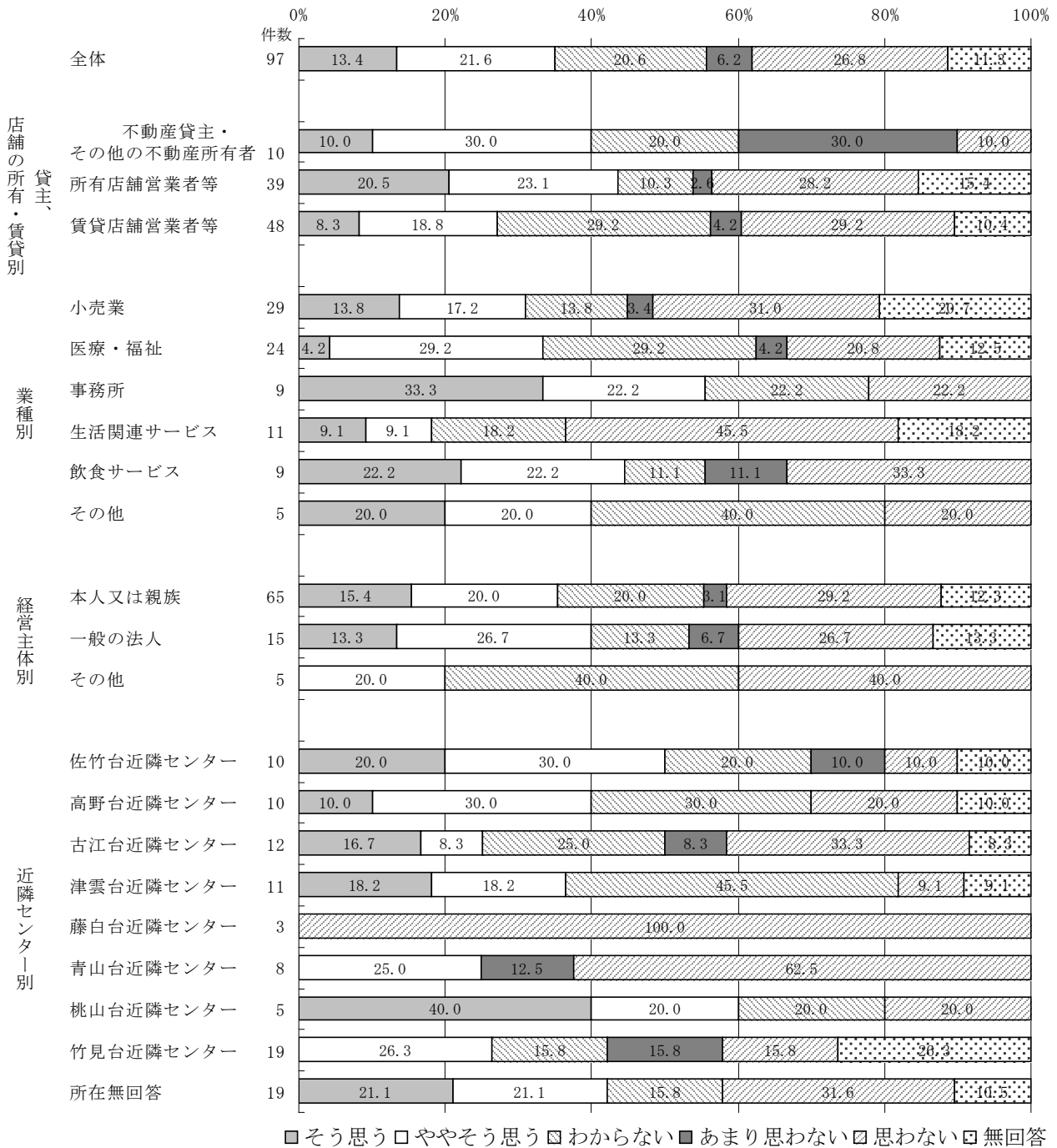


□ そう思う □ ややそう思う □ わからない ■ あまり思わない □ 思わない □ 無回答

(まとめられる範囲での共同での建替え)

- ・全体では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計、「あまり思わない」と「思わない」の合計が共に約3割半となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「そう思う」と「ややそう思う」の合計は、「所有店舗営業者等」が約4割半、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」が約4割であるのに対し、「賃貸店舗営業者等」が約3割と少ない。
- ・経営主体別では、全体と比べて大きな差はない。

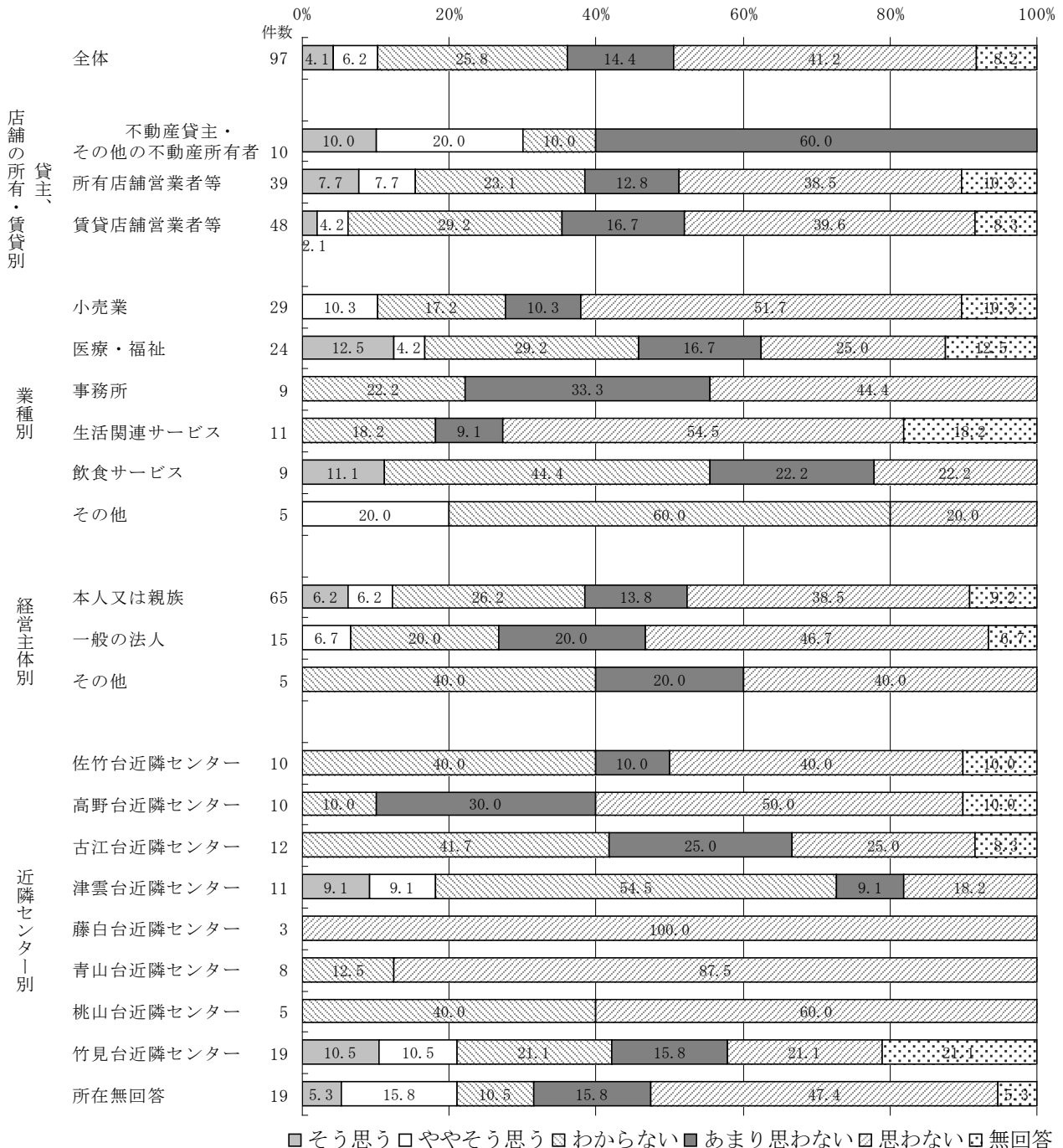
まとめられる範囲での共同での建替え



(地権者毎の単独の建替え)

- ・全体では、「そう思う」「ややそう思う」の合計が約1割、「あまり思わない」「思わない」の合計が約5割半となっている。
- ・貸主、店舗の所有・賃貸別では、「あまり思わない」「思わない」の合計は、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」「所有店舗営業者等」「賃貸店舗営業者等」がいずれも約5割半～約6割で多い。
- ・経営主体別では、「あまり思わない」「思わない」の合計は、「一般法人」が約7割、「本人又は親族」が約5割でいずれも多い。

地権者毎の単独での建替え



- ・属性別にまとめると、
 - ・貸主、店舗の所有・賃貸別の主な相違点としては、「不動産業貸主・その他の不動産所有者」が「空き店舗（事務所）等の活用」「全面的な建替え」「若手商業者・新規店舗等の誘致」「大規模な補修による全面的なリニューアル」を望み、「賃貸店舗営業者等」は「空き店舗（事務所）等の活用」を望んでいる。
 - ・経営主体別の主な相違点としては、「一般法人」が、「祭やイベントの開催」「近隣センター同士の連携・ネットワークの強化」を望んでいる。また、「地権者毎の単独の建替え」は、いずれの属性でも望まれていない。

（自由記入欄の内容）

- ・自由記入欄では、全面的な建替え、近隣センターの解体や再編に関する意見、既存建物の活用に関する意見、店舗間での話し合いの場の設置等に関する意見などが見られた。

記述内容	近隣センター
・昔ながらの市場風、昭和風、洋風等々、商店街にインパクトのあるイメージをアレンジ	高野台
・コンビニ等の店が欲しい。 ・トイレを作って欲しい。	古江台
・現在の近隣センター内のマーケット等は、スーパー形式とか相互の商店が並んでこそ、買い物客の購買意欲を満たすもので、店舗数が少なくなって用をなさなくなると、客足が当然遠のく。それに伴って、周りのセンターにも少なからず影響が出ている。	古江台
・食品、特に市場（肉、魚、野菜等の食品の活性）	古江台
・各近隣センターは、ほとんどが人口密度の高い地域にあり、ビジネス上集客に適した場所です。また、面積的に申し分ない広さがありますので、下層に商業施設を持った大規模マンション等にすれば若年層の人口を増やす意味でもメリットが出るのではないのでしょうか？	古江台
・今や個人商業（小売店）がほとんどなしの状態ではどうしようもなくなっている。小売以外を買い取って、違う形への移行を考えるべき状態ではないか。	津雲台
・要するに、近隣センター自体の解体、再編が今後の方向性としてベストと思います。	青山台
・佐竹台近隣センターの周りのマンションがどんどんリニューアルする中、近隣センターだけが活性化せずにとり残されています。何とももったいない気がします。全面的な建替えを含め、大きくリニューアルできるよう希望します。条件しだいでは、喜んで売却したいと考えています。	不明
・近隣センターの方達に集まって頂き、話し場が必要と思っています。	不明
・ニュータウン当初の面影が残っているものもあり、面白い建造物は残すべき。万博時代の地下鉄を敷地内に置き、軽食サービスをしたいが、規制緩和が必要である。	不明

(5) 調査結果からの知見

調査結果から、以下のようなことが分かる。

ア. 不動産所有者の意識

土地や建物等の取得時期等については、近隣センター開設時からを含め、21年以上前から土地や建物を所有しているのは約7割半であり、長期に渡り所有している者が多い。増改築や建替えは半数強で行われている。また、店舗（又は事務所）兼住宅の利用も多数見られる。

賃貸の意向については、「現在賃貸している、又は募集中」と「これまで貸す気はなかったが、今後は考えたい」の合計は約6割であり、自らの店舗営業以外での活用も望む意向も高く、賃貸の意向は低いとは言えない。

不動産に関する今後の意向については、約5割半が今後も引き続き所有する意向である一方、約1割がいずれ売却する意向、約3割が近隣センター全体の今後の動きを見ながら考える意向であり、様々である。

イ. 店舗営業者の意識

近隣センターでの事業の収益が家計に占める割合（個人経営の場合）については、約3割半が「9割以上」と、高い依存度である。一方、約2割半が「概ね0～2割程度」はであり、家計が収益への依存度が高い場合と低い場合に分かれていると考えられる。

近隣センターでの事業に関する今後の意向（個人経営の場合）については、半数強が継続の意向を持っている。一方、約1割が自分の代で辞める意向を持っている。

近隣センターで事業を行なう理由については、全体では「長い間、ここで営業しているから」が最も多いが、所有店舗営業者では「土地や建物を所有しているから」、賃貸店舗営業者では「周辺に消費者や利用者があるから」が高いなど、考え方に差があると思われる。また、環境の良さ、再開発の進行や今後の発展性等の周辺条件のよさが魅力となっている意見も見られた。

一方、近隣センターで事業を行なう上での問題点としては、「近隣センターの老朽化」「自らの店舗や事務所の老朽化」と共に、「核店舗がないこと又は不十分さ」「空店舗の存在」等があげられており、建物・施設の老朽化と商店街運営の両面で問題を感じられていると考えられる。

ウ. 今後の近隣センターについて

活性化の必要性については、約7割半が必要と考えている。

活性化に対する障壁については、「建物・施設の老朽化」「店舗等営業者の高齢化」「活性化をリードする人材がない」「商店会等での合意形成の困難さ」が多く挙げられている。

活性化への望ましい手法については、「空き店舗（事務所）等の活用」「全面的な建替え」「若手商業者・新規店舗等の誘致」「商業者の意識改革」など、比較的改革的、あるいは新しい風を吹き込もうという意志のある回答が多い。一方、「地権者毎の単独での建替え」については、否定的な意向が強い。

以上のことから、施設等の老朽化に対しては、全面的な建替えという抜本的な改善が求められている一方、これをリードする人材の不在をはじめ、意識改革や新しい人材など、近隣センターの人的資源の改善も求められていると考えられる。

エ. 今後の近隣センターへの知見として

不動産の活用に関する意向、店舗・事業の運営に関する意向とも、個々の意向に差はあるものの、全体的な傾向としては、近隣センターの施設の老朽化と、核店舗の不十分さを問題としており、全面的な建替えや、空き店舗の活用、若手商業者の誘致、商業者の意識改革などが必要だとする意向が多い。

全面的な建替えについては、現在住まいとしての利用がされている建物があること、近隣センターでの事業の収益に家計が大きく依存している者もあることなど、生活に強く影響する者も少なからずあるため、これらへの十分な配慮が必要である。

空き店舗の活用や若手商業者の誘致については、不動産所有者の賃貸に対する意向も高いことから、不動産の所有と利用の分離を積極的に進めることにより、円滑に進めることが期待できる。

また、これを通じ新しい人材を呼び込むことが、近隣センター全体へ刺激や変化を与え、商業者の意識改革につながることも考えられる。さらに、近隣センター全体をリードしていく人材が生まれ、連携する体制ができれば、全面的な建替えへと方向性を共有することも期待できる。

近隣センター内の地権者や事業者の方々の 状況や意向に関するアンケートのお願い

平成22年11月 吹田市都市整備部千里再生室

平素は、本市のまちづくりにご協力いただきありがとうございます。

さて、皆さんがお住まいの千里ニュータウンは、まちびらきから間もなく50年を迎えようとしており、緑が育ち、人々が暮らしを営み、様々な地域活動や市民活動が展開されるなど、まちとして大きく成長してきました。

しかし一方で、身近な拠点として住民の暮らしを支えてきた近隣センターは、社会状況の大きな変化や居住者のライフスタイルの多様化などによる買物客の減少により、かつてのにぎわいが薄れてきています。一部の近隣センターでは、商店会等の方々のご尽力により、イベント等によるにぎわいづくりを行っているところもあります。

このアンケートは、このような動きを踏まえつつ、**近隣センターのあり方を考えていくための基礎的な資料として、近隣センター内の地権者及び事業者の方々の状況や意向を把握するために行うものです。**

このアンケート票は、千里ニュータウン内の近隣センターに土地や建物を所有されている方、及び事業をされている方々に回答をお願いしています。

記入後のアンケート票は、ホッチキス止めのまま、同封しております返信用封筒に入れて、

平成22年11月15日までにポストにご投函

ください。切手は不要です。

お忙しいところ申し訳ありませんが、アンケートの趣旨をご理解いただき、ご協力いただきますようお願いいたします。

なお、ご質問がある場合は、お手数ですが以下の担当者までお問い合わせください。

吹田市都市整備部千里再生室 担当 おがわ たまき 小川、玉木 TEL : 06-6384-2816

全ての方がお答えください。

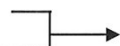


土地や建物を所有、又は店舗や事務所を営業されている近隣センターはどちらですか。あてはまるもの1つに○をつけてください。

1. 青山台近隣センター
2. 古江台近隣センター
3. 津雲台近隣センター
4. 高野台近隣センター
5. 佐竹台近隣センター
6. 竹見台近隣センター
7. 桃山台近隣センター
8. 藤白台近隣センター

1. 近隣センター内に土地や建物を所有されている方は設問 1～7にお答えください。
土地や建物を所有されず店舗等を借りている方は設問 8にお進みください。

近隣センター内に所有している、土地、または建物について、お聞きます。

この近隣センター内に土地や建物を所有されている全ての方が、お答えください。
設問 1. 土地と建物の所有状況をお教えてください。あてはまるもの 1つに○ をつけてください。

1. 土地及び建物の両方を所有  → 設問 2～6にお答えください。
2. 建物のみを所有  → 設問 2～6にお答えください。
3. 土地のみを所有  → 設問 7にお進みください。
4. 土地又は建物は所有していない。 → 設問 8にお進みください。

設問 1. で 1. 2. を選択された方のみ、お答えください。

設問 2. 現在の土地や建物の取得時期はいつ頃ですか。あてはまるもの 1つに○ をつけてください。

1. 近隣センター開設時
2. 21 年以上前
3. 11～20 年前
4. 6～10 年前
5. ここ 5 年以内

設問 1. で 1. 2. を選択された方のみ、お答えください。

設問 3. 現在の建物は、近隣センター開設当初の建物から建替えや増改築が行われていますか。行なわれている場合、それはいつ頃ですか？

1. 建替えや増改築は行ってない、又は行われていない
2. 既に建替えを行った、又は行われている
3. 既に増改築を行った、又は行われている
4. わからない


約 年前

設問 5. で 3. 4. 5. を選択された方のみ、お答えください。

設問 6. 賃貸を考えたことはない理由についてお教えてください。あてはまると思う順に 3 つまで に その順位 を書いてください。

- この欄に、順位を書いてください。
- 現在利用しているから
 - 借り手がいないから
 - 借り手とのトラブルを避けたいから
 - 貸す時の交渉・調整等が面倒だから
 - 貸すと自分の自由にならないから
 - 貸してもメリットが少ないから
 - 近隣センター全体の再整備を待っているから
 - 貸すためには、複数の同意が必要であり、同意が難しいから
 - 特に理由はない
 - その他 ()

この近隣センター内に土地や建物を所有されている全ての方が、お答えください。

設問 7. 所有されている土地や建物について、今後のご意向についてお教えてください。あてはまるもの 1 つに○ をつけてください。

1. 現状のまま所有し、自己で利用する
2. 現状のまま所有し、賃貸する
3. 建物を建替えて所有し、自己で利用する
4. 建物を建替えて所有し、賃貸する
5. 近い将来売却したい
6. いずれ売却したい
7. 条件が合えば売却したい
8. 近隣センター全体の動きを見ながら考えたい
9. わからない
10. その他 ()

2. 近隣センター内で店舗や事業所を営業されている全ての方がお答えください。
店舗や事業所を営業されていない方は、設問 16 へお進みください。

近隣センター内で営業されている、店舗、または事業所について、お聞きします。

店舗や事業所を営業されている全ての方が、お答えください。
設問 8. 最近の景況はいかがですか。あてはまるもの 1つに○ をつけてください。
1. 非常によい 4. 悪い
2. よい 5. 非常に悪い
3. 普通

店舗や事業所を営業されている全ての方が、お答えください。
設問 9. 業種についてお教えてください。あてはまるもの 1つに○ をつけてください。
1. 総合スーパー
2. コンビニエンスストア
3. 飲食料品小売業
4. その他の小売業
5. 医療業・保健衛生
6. その他の医療・福祉（デイサービス・作業所等）
7. 生活関連サービス業（理美容、クリーニング、娯楽等）
8. 事務所等（その他のサービス業）
9. 飲食サービス業
10. 教育・学習支援
11. 公的施設
12. その他（ ）

店舗や事業所を営業されている全ての方が、お答えください。
設問 10. 現在の店舗や事業所の経営形態についてお教えてください。あてはまるもの 1つに○ をつけてください。
1. 本人又は親族が経営 → 設問 11～12 にお
(これらの人が経営する法人・自営業を含みます。) 答えください。
2. 一般の法人（NPO 法人以外）が経営 —————
3. NPO 法人が経営 —————
4. 任意団体が経営 ————— → 設問 13 にお進み
5. その他（) ください。

設問 10. で 1. を選択された方のみ、お答えください。

設問 11. 現在の店舗や事業所での事業（商売）の収益が、家計に占める割合はどの程度ですか。最も近いもの 1つに○ をつけてください。

- | | |
|---------------|------------|
| 1. 概ね 0～2 割程度 | 5. 9 割以上 |
| 2. 概ね 3～4 割程度 | 6. わからない |
| 3. 概ね 5～6 割程度 | 7. その他 () |
| 4. 概ね 7～8 割程度 | |

設問 10 で 1. を選択された方のみ、お答えください。

設問 12. 現在の店舗や事業所での事業（商売）の今後について、どのようにお考えですか。最も近いもの 1つに○ をつけてください。

1. 自分の代は続ける
2. いずれ身内に引き継ぐ
3. 場所を変えて継続する
4. 自分の代で辞める
5. 長期的には分からないが、しばらくは継続する
6. その他 ()
7. わからない

店舗や事業所を営業されている全ての方が、お答えください。

設問 13. 現在の店舗や事業所での事業（商売）を近隣センター内で行う理由についてお教えてください。あてはまると思う順に 3 つまで に その順位 を書いてください。

- 土地や建物を所有しているから
- 長い間、ここで営業しているから
- 家賃が手頃だから
- 周辺に消費者や利用者があるから
- 魅力があるから
- その他 ()
- わからない

設問 14 にお答え
ください。

設問 13 で「魅力があるから」を選択された方のみ、お答えください。

設問 14. どのような魅力があるとお考えですか。以下の空欄にお書きください。

(魅力の内容をお書きください。)

店舗や事業所を営業されている全ての方が、お答えください。

設問 15. 現在の店舗や事業所での事業（商売）を行う上での問題点としてはどのようなものがありますか。項目毎に1.～5.のいずれかに○をつけてください。これら以外にある場合は、自由記入欄にお書きください。

項 目	あてはまる	ややあてはまる	わからない	あまりあてはまらない	あてはまらない
①自らの店舗や事務所の老朽化	1	2	3	4	5
②自らの店舗や事務所の面積の不足	1	2	3	4	5
③消費者のニーズと事業（商売）内容との乖離	1	2	3	4	5
④近隣センター以外の店舗等との競合	1	2	3	4	5
⑤近隣センター全体の老朽化	1	2	3	4	5
⑥核店舗がないこと又は不十分さ	1	2	3	4	5
⑦商店会活動の不十分さ	1	2	3	4	5
⑧他の店舗等との連携の不足	1	2	3	4	5
⑨空店舗の存在	1	2	3	4	5

その他の問題点がある場合は以下にお書きください。

(問題点の内容をお書きください。)

3. 全ての方がお答えください。

全ての方が、お答えください。

設問 16. 近隣センターの活性化についてどのようにお考えですか。最も近いもの1つに○をつけてください。

1. 何らかの活性化が必要 → 設問 17、18にお答えください。
2. どちらとも言えない
3. 現状のままでも特に問題はない
4. わからない

設問 16 で 1. を選択された方のみ、お答えください。

設問 17. 近隣センター活性化を考える場合、どのようなことが障壁となると考えられますか。あてはまると思う順に3つまで□にその順位を書いてください。

- 建物・施設の老朽化
- 店舗等営業者の高齢化
- 権利関係の複雑さ
- 商店会等での合意形成の困難さ
- 活性化をリードする人材がない
- 専門的知識の不足、信頼できる専門家の助言や指導の不足
- その他 ()

設問 16 で 1. を選択された方のみ、お答えください。

設問 18. 近隣センターの活性化を考える場合、どのような手法が望ましいとお考えですか。項目毎に 1.～5. のいずれかに○をつけてください。これら以外にある場合は、自由記入欄にお書きください。

項 目	そう思う	ややそう思う	わからない	あまり思わない	思わない
①全面的な建替え	1	2	3	4	5
②まとめられる範囲での共同での建替え	1	2	3	4	5
③地権者毎の単独での建替え	1	2	3	4	5
④大規模な補修による全面的なリニューアル	1	2	3	4	5
⑤空き店舗（事務所）等の活用	1	2	3	4	5
⑥祭りやイベントの開催	1	2	3	4	5
⑦商店会活動や店舗等同士の連携の強化	1	2	3	4	5
⑧商業者の意識改革	1	2	3	4	5
⑨若手商業者・新規店舗等の誘致	1	2	3	4	5
⑩近隣センター同士の連携・ネットワークの強化	1	2	3	4	5

その他の手法がある場合は以下にお書きください。

(その他の手法の内容をお書きください。)

設問は以上です。回答後のアンケート票は、ホッチキス止めのまま、同封しております返信用封筒に入れて、

平成 22 年 1 月 15 日までにポストにご投函

ください。切手は不要です。ありがとうございました。