

3-3. 福祉、介護、生活支援サービス等事業者の意向（ヒアリング調査）

近隣センターで事業（商売）を行う事業者のうち、近年の社会ニーズを反映して、新たに立地が進みつつある事業者の活動展開に関する意見や活動上の要件等を把握し、現状分析、将来への可能性、課題の抽出に活用するために福祉、介護、生活支援サービス等事業者へのヒアリング、核テナントとしての機能を果たしている当該事業者の活動展開に関する意見や活動上の要件等を把握し、現状分析、将来への可能性、課題の抽出に活用するためにスーパー等核テナント事業者へのヒアリングを行った。ヒアリングの結果は概ね次の通りである。

（1）福祉、介護等事業者

福祉、介護等事業者の現状や意見

① サービス提供の範囲

- ・近隣からニュータウン周辺まで、サービス提供の範囲が広い事業者が多い。

② 近隣センターでの事業展開のメリット

- ・利用者が近くに住んでいる。・近隣住民を職員等として採用できる。
- ・近隣センター内の他の店舗との相互利用ができる。・人通りがある。
- ・車が通らないため安全である。・近隣センターは地域密着性が高い。 等

③ 近隣センターでの事業展開のデメリット

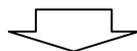
- ・仕事用の駐車場が足りない。・店舗面積が狭い。・駐輪場がない。
- ・閉まっている店があり、活気がない。 等

④ 近隣センターでの活動に関して抱える問題点や課題、その解決方法のアイデア

- ・近隣センターとしてのまとまりがほしい。
- ・近隣センターが1つの事業体になれないか。
- ・商店主自身が高齢化している。
- ・老朽化した建物をきれいにする。
- ・個性的な店が欲しい。
- ・十分な駐車場を設ける。
- ・近隣センター内、及び他の近隣センターとのつながりをつける。
- ・必ずしも近隣センターへの立地にこだわらない事業者もいる。 等

⑤ 今後、新たな需要として考えられ内容（ニュータウン全体、住区毎）

- ・高齢者の衣食住に関わる配食、生活支援サービス、バリアフリー化をサポートする仕事。
- ・活動場所を探しているNPO、ボランティア団体、福祉事業者は多い。



○ まとめとして

- ・福祉、介護、生活支援サービス等事業者は、利用者に近いこと、人が集まりやすいこと、安全性が高いこと等のメリットを重視して、立地している。ただし、近隣センター内への立地にこだわっていない事業者もいる。
- ・一方で、店舗面積の不足、駐車場や駐輪場の不足、空店舗による活気のなさを問題視している。
- ・また、近隣センターとしてのまとまり、老朽化した建物の美化、個性的な店舗の導入、駐車場の充実、近隣センター内及び他の近隣センターとのつながりをつけること等を望んでおり、自らの事業展開にも影響があると考えられている。
- ・さらに、高齢者の衣食住に関わる仕事の需要、NPO、ボランティア団体、福祉事業者の活動場所の需要等があるという意見もあった。

(2) スーパー等核店舗事業者

スーパー等核テナント事業者の現状や意見

- ① 過去 10 年間程度の来店者、販売額の概ねの推移、最近の客層の変化
 - ・ 全般的に売上げ、客数とも下降傾向にある。
 - ・ 概してスーパーマーケットは高齢者の利用が多いが、若い子連れ世帯の利用も見られる。コンビニエンスストアは 20～30 歳代が中心で、次に高齢者が多い。
- ② 商店会との共同企画の内容、近隣センターでのイベントへの参加状況
 - ・ どの店も商店会に加入し、協力している。
- ③ 物販以外の、地域に根ざしたサービスの有無（宅配サービス等）
 - ・ マーケット及びスーパーマーケットは有料の宅配を行っている。
 - ・ どの店も、自治会イベントへの協賛等の地域貢献を行っている。 等
- ④ 現在抱える問題点や解決したい事柄
 - ・ 駐車場の不足。
 - ・ 建物の老朽化。
 - ・ 周辺住宅地の高齢化による客数の減少。 等
- ⑤ 積極的に魅力を高めることについての考え方
 - ・ 店の付加価値の増加、近隣センターが一体となった集客方策の実施、建物の老朽化対策等により、魅力を高める。 等
- ⑥ 積極的に魅力を高めるために導入が望ましい施設のイメージ
 - ・ スーパーマーケットや飲食店により、お客を呼び込む。 等
- ⑦ 将来計画、積極的に魅力を高めるための方法への考え方
 - ・ 外向きの店舗をつくる。
 - ・ 他の場所（駅前等）で再整備する。 等
- ⑧ 積極的に魅力を高めるために解決すべき事柄（課題）
 - ・ お客の立場では、行ってみたいという魅力的な店が少ない商店街であることが問題だろう。
 - ・ 近隣センター内には商売に関心のない商店主がいる。商売をしなくても食べていける人がいる。 等
- ⑨ 吹田市内の他の近隣センター(千里NT内)での新たな事業展開の可能性の有無、展開するための課題等
 - ・ スーパーマーケット及びコンビニエンスストアは十分な駐車場、十分な売り場面積の確保、競合店との距離が課題である。 等



- まとめとして
- ・ 全般的に、駐車場の不足、建物の老朽化、周辺住宅地の高齢化による客数の減少等を問題視している。
 - ・ 一方で、店の付加価値の増加、近隣センターが一体となった集客方策の実施、建物の老朽化対策等により、魅力を高めることが望まれている。
 - ・ そのためには、商店主の意識を高めること、魅力的な店を増やすこと、十分な駐車場、十分な売り場面積の確保することが望まれている。

3-4. 関心のある民間デベロッパーの意向（ヒアリング調査）

千里ニュータウン内や周辺地域で事業を行っている民間デベロッパーの近隣センターに関する意見は概ね次の通りである。

民間デベロッパーの近隣センターの再整備への考え方

① 現状の問題点

- ・現在の近隣センターは、ワンストップのセンターではない。欲しいものがないのが現状であろう。

② 経営面の問題点

- ・それぞれの商店主が個々にやっけてはうまくいかないだろう。個人店舗では経営、営業の情報が足りない。

③ 再整備実現への問題点

- ・近隣センターの再整備事業を進めるためには、既存地権者、店舗への対応が課題である。
- ・地権者の意見がどれだけまとまっているかが最も大きな課題である。
- ・近隣センターの再整備のためには、個人地権者との折衝が課題である。地権者に対しては、近隣の方々の利便性の面を説得し、本気で再整備をやろうとする人をさがすべきである。
- ・現在のような土地所有の形態のままでは、近隣センターの各地権者の土地は流通しない。流通できるような形態に変える必要がある。

④ 導入が望まれる機能や施設

- ・商業系以外の施設の導入も検討することが望ましい。
- ・近隣センターの再整備に当たっては、高齢者や乳幼児の福祉施設や保育所を盛り込むべきである。

⑤ 再整備手法

- ・マンションとの共同開発で、地権者が区分所有床を取得して店舗等を継続したとしても、いずれ空店舗が発生して、それが埋まらないままになり、将来、近隣センターとしての役割を果たしていくことは難しいだろう。今の近隣センターが抱える状況と同じ状況になるだろう。
- ・近隣センターの再整備の方法の一つとして、近隣センター用地の一部を買い上げて分譲マンションを建設し、この利益を原資として、残りの敷地を買い上げ、商業施設群として再整備する方法が考えられる。
- ・再開発事業や一体の借地として活用する等の方法がある。

⑥ 管理・運営の手法

- ・全近隣センターをネットワーク化して、エリアとして連携して共同で販促、運営を行うことが生き残る唯一の方法であると考えている。 等



○ まとめとして

- ・全体として、近隣センターの整備には関心がある。
- ・商店主個々だけでは、営業の継続は難しいことを指摘している。
- ・商業以外の、高齢者や子育て等の施設の導入が望ましいと考えられている。
- ・地権者自らだけではなく、一部の土地の売却や借地手法により、デベロッパー等との共同で整備を行うことも提案されている。

3-5. 専門家の意見

近隣センターの将来の望ましい方向について、

- ・地域まちづくり計画
- ・商店街活性化
- ・地域福祉
- ・マーケティング
- ・公益活動

の専門家の意見は概ね次の通りである。

武庫川女子大学 教授 柏原士郎氏（平成 22 年 6 月 14 日ヒアリング）
専門：地域まちづくり計画
千里ニュータウンに関する研究等、元吹田市都市計画審議会委員

[利用者について]

- 特に若年層が利用してくれる方法を考えていくべきだろう。高齢者は自然と利用するだろう。

[機能や施設内容について]

- 市民ホールは交流の場になりうる。市民ホールの役割は大きい。市民ホール、医者村もあるという前提で近隣センターをどうするのがよいかを考えていきたい。

大阪大学大学院 助教 伊丹康二氏（平成 22 年 7 月 9 日ヒアリング）
専門：地域まちづくり計画
千里ニュータウンに関する研究等、豊中市改革創造会議委員等

[利用者について]

- 高齢者は歩く距離が短いので、身近に買い物ができる場所が必要である。

[機能や施設内容について]

- 近隣センターでは住宅（分譲マンション）の需要は低い。住宅を持ち込むと、将来、時代ニーズの変化に対応した近隣センターの再整備ができなくなる。
- 時代のニーズに合わせて対応していけるようにしておく必要がある。
- 近隣センターの周辺で、公的住宅の建替えと民間マンションの建設が進むと、若い世代が増えてくる。これらのニーズに対応できるようにしておく必要がある。

[地権者等について]

- タウン管理財団の資産を市が受け継ぐことにより、市は近隣センターの整備をコントロールしやすくなる。
- 地権者は本音では、所有地の面積を減らしたくない。等価交換で面積が減ることは望んでいないが、他に方法がないとあきらめている。
- 地権者はまだ、代替わりしていない人も多く、古い頭のままである。新しい話もなかなか理解してもらえない。また、十分な資産を持っている人も多い。

(株) NMR流通総研 中坊久継氏 (平成 22 年 9 月 14 日ヒアリング)
専門：商店街活性化
中小企業診断士

[機能や施設内容について]

- 近隣センターの再生は、人が寄る魅力をどうやって作り出すかにかかっている。
- 近隣センターは住区の中であるが、かつての利便性は住民から期待されなくなっている。しかし、中心としての重要性は変わらない。
- 藤白台の市民センターのように文化的要素が人を集める上で重要である。図書館の中に地域主婦の活動の場がある。主婦は自分の生き方を求めて様々な趣味活動を行っており、見てほしい買ってほしい、活動の輪を広げたいと考えている。これは近隣センターでしかできない。ただし、実現には賃料が問題となる。
- 青山台近隣センターでは、能勢の農家から作物を売りに来ていた。高くてもよいので残して欲しいという声があった。

[地権者等について]

- 最近、近隣センターに介護や整骨院が立地しているのは自然のニーズである。これらの事業者はテナントとして入居しており、身軽で動きやすいため、地権者とは必ずしも考え方が同一ではない。

華頂短期大学社会福祉学科教授 藤井伸生氏 (平成 22 年 9 月 15 日ヒアリング)
専門：地域福祉
吹田市地域福祉計画策定・推進委員会委員

[利用者について]

- 車を運転できない高齢者は、買い物も大変である。
- 買い物の配達、FAXでの注文で配達するサービスがある。高齢者は現物を見てから買いたいという考えがあるため、これに答えるサービスの仕組みがあればよい。例えば高齢者同士で送迎しあう仕組みがあってもよい。

[機能や施設内容について]

- 京都市内のスーパーでは、買ったものを食べることもできるような休憩スペースを設けている。
- おしゃべりしながら食事ができる食堂も重要である。障がいを持つ人がウエイター等をやる店を作ることは、就業保障にもつながり望ましい。
- 高齢者で料理ができる人が参加して、住民参加型で食堂を運営する方法もある。千里ニュータウンには、全国各地から人が集まって来ているため、それぞれのふるさと志向を基に、曜日別によるふるさと味の出すものよい。
- 近隣センターには、住民同士が自由に使える交流スペースが設けるのがよい。市民ホールでは予約が必要であり、自由には使えない。市民のグループ等が活動を行う、安定した拠点があればよい。
- 喫茶店やレストランは、住民の所得により利用の有無が決まる。
- 佐竹台ではマンション建設に合わせて外部の人も利用できる集会所をつくり、1回 100 円で皆がおしゃべりの場として活用している。100 円の負担であれば利用する層も多いだろう。
- 近隣センター内に住民の緩やかな組織や校区委員会等の活動場所があればよい。「福祉なんでも相談室」を設けるのがよい。これらはビジネス展開が難しいので、市からの家賃補助等が必要だろう。子育て相談室も必要だろう。
- 佐竹台ではマンションの建設に合わせ、マンションの一部に子供が集まれる「おひさまルーム」が設けられた。保育や就学前幼児の交流スペースや異世代間交流の場も必要だろう。
- 近隣センターに、地域の情報交流機能が必要だろう。市民のニーズを捉えて、これを基に各店舗が工夫できる仕組みが必要だろう。
- 高齢者の医療ニーズは高く、近隣センターに医療サービスが立地するのはよい。
- デイサービス、地域密着型施設、小規模多機能型施設のニーズは高いので、近隣センター内に確保するのはよい。ただし、身近なところに設けることが望ましいことを考えると、戸建住宅地内であってもよいかもしれない。
- 近隣センターを福祉の拠点とすることは重要だろう。
- 技能をもつ高齢者を生かす場を近隣センター内に設けることもよい。

[整備に向けた検討について]

- 市民と一緒に近隣センターを考え、作っていくプロセスも重要かもしれない。市民が出資する方法もあるかもしれないが、難しいだろう。

(株) アシユ計画 堀 泰生氏 (平成 22 年 9 月 7 日ヒアリング)
専門：マーケティング

[利用者について]

- 少子高齢化により、交通弱者のニーズに応える所として、近隣センターはますます必要になるだろう。

[機能や施設内容について]

- 従来からの商業中心の近隣センターから、コミュニティセンターとしての近隣センターへと考え方を変えた方がよい。人が集まり、時間をつぶせるのがよい。集会所、クリニック、コンビニ、キンコース等があってよい。物販やスーパー等の商業に限定する必要はない。
- 共同住宅との複合開発を行う場合は住宅棟と施設棟を別棟とし、施設等はいつでも更新が可能とするようにすることが今後の施設づくりには必要だろう。

[整備や運営について]

- ニーズが無くなればすぐに退店し、新しい店へと変更できる仕組みが必要である。チャレンジショップ的な仕組み、余裕も必要だろう。
- ニュータウンの周辺地域に大規模店が出店すると、ニュータウン内の複数の住区を商圈とする店舗は成り立たない。
- デベロッパーは、1ha 程度の土地には手を出さないかもしれない。このため、市がデベロッパーをマネジメントすることが望まれる。市が仕組みを組み立ててあげることが必要であろう。
- 近隣センターの地権者の土地を一体的に借地等で利用する方法もあろう。
- 近隣センターの地権者が共同出資会社等に組織化して資金を調達し、自ら建替えと運営を行う方法もあろう。
- 全近隣センター全体のテナント誘致、マネジメント、リーシング等をできる仕組みが必要である。
- 管理、運営も一括でやるのがよい。民間に委託してもよいが、この仕組みづくりは市でないとできない。

(特) NPO 政策研究所 直田春夫氏 (平成 22 年 9 月 9 日ヒアリング)
専門：公益活動

千里ニュータウン再生のあり方検討委員会委員

[利用者について]

- 地域にとっては、「用がなくても・・・」ということが極めて重要である。そういう仕掛けをつくることである。「用がない」方が人は集まる。ただし、「用」がなくとも、何か、そこへ行く「理由」を作りたい。

[機能や施設内容について]

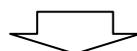
- 人を呼び込み、たまり場を作るような考え方がよい。何かのきっかけで近隣センターに行き、ついでに買い物をするようにできればよい。きっかけとなるものを導入するのがよい。
- 子育てグループはビジネス化も可能であるため、導入候補として考えられる。
- 本屋はいつも目新しさがあるので、人が集まる。小さい図書館を作って NPO が指定管理者で運営するアイデアもある。
- 喫茶店や飲み屋も人が集まる。
- 近隣センターの性格づけにアート、ギャラリーを活用する方法もあろう。
- 地元市民の自分のチャレンジショップを設ける方法もあろう。
- 地権者の世代が変われば、アートに対する意識も違うだろう。
- 文化的な要素も考えていきたい。アートの NPO の個展会場を設けるものよい。アートの活動団体を誘致するのもよいだろう。

これらの専門家の意見をまとめると、近隣センターの将来の望ましい方向については以下のような提案、考え方やアイデアが示されている。

専門家による近隣センターへの考え方

- ① **地権者の意識や資産**
 - ・地権者は十分な資産を持っている人も多い。
 - ・地権者は本音では、所有地の面積を減らしたくない。
- ② **近隣センターの利便性への期待**
 - ・近隣センターは住区のもちであり、かつての利便性は住民から期待されなくなっているが、その重要性は変わらない。
- ③ **地権者の意識や資産**
 - ・地権者はまだ、代替わりしていない人も多く、新しい話もなかなか理解してもらえない。
- ④ **対象とする層**
 - ・特に若年層が利用してくれる方法を考えていくべきだろう。高齢者は自然と利用するだろう。
 - ・少子高齢化により、交通弱者のニーズに応える所として、近隣センターはますます必要になるだろう。
 - ・近隣センターの周辺で、公的住宅の建替えと民間マンションの建設が進むと、若い世代が増えてくる。これらのニーズに対応できるようにしておく必要がある。
- ⑤ **導入が望まれる機能や施設**
 - ・従来からの商業中心の近隣センターから、コミュニティセンターとしての近隣センターへと考え方を変えた方がよい。
 - ・市民ホール、医者村もあるという前提で近隣センターをどうするのがよいかを考えていきたい。
 - ・おしゃべりしながら食事ができる食堂。
 - ・障がいを持つ人がウエイター等をやる店を作ることは、就業保障にもつながる。
 - ・住民同士が自由に使える交流スペース。
 - ・住民の緩やかな組織や校区委員会等の活動場所。
 - ・地域の情報交流機能。
 - ・医療サービス。
 - ・デイサービス、地域密着型施設、小規模多機能型施設。
 - ・技能をもつ高齢者を生かす場。
 - ・人を呼び込み、たまり場を作る。
 - ・小さい図書館をNPOが運営。
 - ・喫茶店や飲み屋。
 - ・アート、ギャラリー。
 - ・地元市民の自分のチャレンジショップ。
 - ・アートのNPOの個展会場。アートの活動団体を誘致。
- ⑥ **住宅の導入**
 - ・住宅を持ち込むと、将来、時代ニーズの変化に対応した近隣センターの再整備ができなくなる。
 - ・共同住宅との複合開発を行う場合は住宅棟と施設棟を別棟とし、施設等はいつでも更新が可能とするようにすることが今後の施設づくりには必要だろう。

- ⑦ ニーズに合わせて対応しやすい仕組み
 - ・ニーズが無くなればすぐに退店し、新しい店へと変更できる仕組みが必要である。
- ⑧ 地域との連携
 - ・市民と一緒に近隣センターを考え、作っていくプロセスも重要かもしれない。
- ⑨ 地権者による再整備の手法
 - ・近隣センターの地権者の土地を一体的に借地等で利用する方法もあろう。
 - ・近隣センターの地権者が共同出資会社等に組織化して資金を調達し、自ら建替えと運営を行う方法もあろう。
 - ・管理、運営も一括でやるのがよい。
 - ・近隣センターの総合的なマネジメントの仕組みをつくる
 - ・地権者が共同して再整備する仕組みをつくる。



○ まとめとして（専門家による近隣センターの将来の望ましい方向）

- ① 高齢者、交通弱者のニーズに応える。
 - ・歩く距離が短い高齢者や交通弱者が、身近に買い物ができる場所とする。
- ② 時代のニーズに合わせて対応できる仕組みをもつ。
 - ・時代のニーズの変化に合わせて、ニーズが無くなればすぐに退店し、新しい店へと変更できる仕組みを備える。
- ③ 新規住宅供給により増加する若年世帯のニーズに対応する。
 - ・公的住宅の建替えと民間マンションの建設により増加する若い世代のニーズに対応する。
- ④ 商業機能と共に、人が集う魅力をつくる。
 - ・商業に限定せず、人が集まり、時間をつぶせるコミュニティセンターとする。
 - ・人が寄る魅力をつくる。

（イメージとして）

 - ・アート、ギャラリー等の文化的要素を活用。
 - ・地域主婦の活動の輪を広げる場。
 - ・障がいを持つ人の就業保障の場。
 - ・住民参加型の食堂運営。
 - ・市民のグループ等の安定した活動拠点。
 - ・保育や就学前幼児の交流スペースや異世代間交流の場。
 - ・近隣センター内に医療や介護福祉サービスを配置。
 - ・技能をもつ高齢者を生かす場。
- ⑤ 地域の情報交流機能でニーズをつかむ。
 - ・地域の住民のニーズを汲み取り、各店舗が工夫できる仕組みをつくる。
- ⑥ 近隣センターの総合的なマネジメントの仕組みをつくる
 - ・全近隣センター全体のテナント誘致、マネジメント、リーシング*等をできる仕組みをつくる。*賃貸の不動産物件に対してテナント付けを行い、仲介業務を行うことを意味します。
- ⑦ 地権者が共同して再整備する仕組みをつくる。
 - ・近隣センターの地権者の土地を一体的に借地化して再整備。
 - ・近隣センターの地権者が共同出資会社等に組織化して再整備。

3-6. 意向等のまとめ

前述した意向をまとめると概ね以下のような内容となる。

	現状に対する意見等	現状の問題点等	近隣センターで備えるべき機能等	活性化に向けた考え方
<p>住民意識調査</p> <p>●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、竹見台に住む中学生以上の住民から無作為抽出した3,450人を対象。</p> <p>●配布と回収 アンケートの配布・回収とも郵送。 配布数 3,450票、回収数1,515票、回収率 43.9%。</p>	<p>●現在の利用者層</p> <ul style="list-style-type: none"> 利用頻度が高いのは、年齢層では、40歳代、60歳代以上であり、年齢が上がるにつれて利用頻度が高くなる傾向がある。 <p>●利用する理由</p> <ul style="list-style-type: none"> 近隣センターを利用する理由については、「自宅の近くにあるため」「利用したい店舗や施設があるため」が多い。 <p>●利用手段</p> <ul style="list-style-type: none"> 歩行者系手段による利用が多い。 <p>●主に利用する店舗や施設</p> <ul style="list-style-type: none"> 「スーパーマーケットやコンビニエンスストア」「郵便局」「医院、クリニック、調剤薬局」「食料品や物販、理美容等の店舗」が挙げられている。 	<p>●利用しない理由</p> <ul style="list-style-type: none"> 全体では「駅前の店舗や施設を利用しているため」「利用したい店舗や施設がないため」が多い。年齢別に見ると、60歳以上では「駅前の店舗や施設を利用しているため」が多く、30歳代、40歳代では「利用したい店舗や施設がないため」が多い。 <p>●再整備への要望</p> <ul style="list-style-type: none"> 「魅力を高めることが必要だと思う」意見が多い。 	<p>●充実が望まれる基本的な機能や施設</p> <ul style="list-style-type: none"> 全体的に「日常に利用する魅力的な買物の場」「クリニックや福祉・介護系施設による、医療、福祉、介護支援の場」としての充実が強く求められている。 「趣味、サークル、ふれあい喫茶などの交流の場」としても充実が求められているが、特に、一人暮らし世帯から強く求められている。 「キッズルームや保育所などの、子育て支援の場」としては、乳幼児のいる子育て世帯からは非常に強く求められている。 「中学生や高校生などの若者の活動の場」としては、青少年のほか、小学生のいる子育て世帯からも求められている。 「NPOなどの、市民活動、市民の起業などの場」としては、強い意向は伺えない。 「マンションなどの居住の場」としては、やや否定的に捉えられていると伺える。 <p>●身近に欲しい店舗や施設</p> <ul style="list-style-type: none"> 全体的に比較的要望が多いのは、商業系店舗の「スーパーマーケット」「コンビニエンスストア」「飲食店や喫茶店」、公益施設の「郵便局」「銀行やATM」、医療系施設の「医院や整骨院」「調剤薬局」、福祉・介護系施設、「屋外のくつろげるベンチなど」である。 しかし、全体的には要望の少ないものであっても、「市民ホール」「小規模図書室」「貸勉強室」「趣味や文化教室」「住民のサークルやクラブ等の活動場所」「学習塾」「テニスやバスケのコート等」「託児所等の保育施設」「学童保育施設」等、回答者の属性によっては要望の高いものもある。 	<p>●魅力ある店舗の呼び込み等</p> <ul style="list-style-type: none"> 新たに魅力を高めるものとしては、商業系と共にニーズが高い公益施設、医療、福祉、介護系施設を始め、子育て世帯のニーズが高い「託児所等の保育施設」「住民のサークルやクラブ等の活動場所」等の子育て支援やコミュニティ施設、新たに青少年層の呼び込みにつながる「貸勉強室」等の若者の活動施設等があげられる。 これらの身近にあることが望まれている店舗や施設を呼び込み、駅前とは異なる魅力による差別化を図ることが望ましい。 <p>●店舗や施設等の工夫等</p> <ul style="list-style-type: none"> 楽しくなる店づくり、若い世代や高齢者の活用、ニーズの変化に対応できるデベロッパーによる運営、住民参加型のイベント、駐車場や駐輪場の充実、ネーミングの検討等をアイデアの候補の例として活かしつつ、活性化に向けた検討を行うことが望ましい。
<p>権利者意識調査</p> <p>●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に土地や建物を所有する方及び店舗や事業所を営業されている方の合計225人を対象。</p> <p>●配布と回収 土地や建物を所有する方（不動産等所有者）には郵送、賃借で店舗や事業所を営業されている方に対しては訪問配布。回収は全て郵送回収。 配布数225票、回収数136票（うち、不動産等所有者72票、不動産等所有者以外の賃貸店舗営業者64票）、回収率60.4%。</p>	<p>●店舗等の利用内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 1階は「自己等の店舗や事業所」、1階以外は「自己等の住宅」として利用している場合が多い。 <p>●建物所有者の賃貸意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 <p>●土地や建物所有者の将来意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 <p>●店舗や事業所の収益と家計との関係</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 <p>●店舗や事業所の将来意向</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 <p>●近隣センターでの事業（商売）の理由</p> <ul style="list-style-type: none"> 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いるから」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。 	<p>●事業を行う際の問題点</p> <ul style="list-style-type: none"> 「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。 <p>●活性化への考え</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 <p>●活性化に対する障壁</p> <ul style="list-style-type: none"> 「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」が多く挙げられている。 	<p>●活性化の手法</p> <ul style="list-style-type: none"> 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。 	

	現状に対する意見等	現状の問題点等	近隣センターで備えるべき機能等	活性化に向けた考え方
事業者ヒアリング ●調査対象 近隣センターに立地している福祉、介護、生活支援サービス等事業者、スーパー等核テナント事業者。	●福祉、介護等事業者 ・利用者に近いこと、人が集まりやすいこと、安全性が高いこと等のメリットを重視して、立地している。ただし、近隣センター内への立地にこだわっていない事業者もいる。 ●スーパー等核テナント事業者 ・一般的に売上げ、客数とも下降傾向にある。 ・概してスーパーマーケットは高齢者の利用が多いが、若い子連れ世帯の利用も見られる。コンビニエンスストアは20～30歳代が中心で、次に高齢者が多い。	●福祉、介護等事業者 ・店舗面積の不足、駐車場や駐輪場の不足、空店舗による活気のなさを問題視している。 ●スーパー等核テナント事業者 ・駐車場の不足、建物の老朽化、周辺住宅地の高齢化による客数の減少等を問題視している。	-	●福祉、介護等事業者 ・近隣センターとしてのまとめ、老朽化した建物の美化、個性的な店舗の導入、駐車場の充実、近隣センター内及び他の近隣センターとのつながりをつけること等を望んでいる。 ・高齢者の衣食住に関わる仕事の需要、NPO、ボランティア団体、福祉事業者の活動場所の需要等があるという意見もあった。 ●スーパー等核テナント事業者 ・店の付加価値の増加、近隣センターが一体となった集客方策の実施、建物の老朽化対策等により、魅力を高めることが望まれている。 ・そのためには、商店主の意識を高めること、魅力的な店を増やすこと、十分な駐車場、十分な売り場面積の確保することが望まれている。
民間デベロッパーヒアリング ●調査対象 千里ニュータウン内や周辺地域で事業を行っている民間デベロッパー。	-	●現状の問題点 ・現在の近隣センターは、ワンストップのセンターではない。欲しいものがないのが現状であろう。 ●経営面の問題点 ・それぞれの店主が個々にやっけてはうまくいかないだろう。個人店舗では経営、営業の情報が足りない。 ●再整備実現への問題点 ・近隣センターの再整備事業を進めるためには、既存地権者、店舗への対応が課題である。 ・地権者の意見がどれだけまとまっているかが最も大きな課題である。 ・近隣センターの再整備のためには、個人地権者との折衝が課題である。地権者に対しては、近隣の方々の利便性の面を説得し、本気で再整備をやろうとする人をさがすべきである。 ・現在のような土地所有の形態のままでは、近隣センターの各地権者の土地は流通しない。流通できるような形態に変える必要がある。	●導入が望まれる機能や施設 ・商業系以外の施設の導入も検討することが望ましい。 ・近隣センターの再整備に当たっては、高齢者や乳幼児の福祉施設や保育所を盛り込むべきである。	●再整備手法 ・マンションとの共同開発で、地権者が区分所有床を取得して店舗等を継続したとしても、いずれ空店舗が発生して、それが埋まらないままになり、将来、近隣センターとしての役割を果たしていくことは難しいだろう。今の近隣センターが抱える状況と同じ状況になるだろう。 ・近隣センターの再整備の方法の一つとして、近隣センター用地の一部を買い上げて分譲マンションを建設し、この利益を原資として、残りの敷地を買い上げ、商業施設群として再整備する方法が考えられる。 ・再開発事業や一体の借地として活用する等の方法がある。 ●管理・運営の手法 ・全近隣センターをネットワーク化して、エリアとして連携して共同で販促、運営を行うことが生き残る唯一の方法であると考えている。
専門家ヒアリング ●調査対象 地域まちづくり計画、商店街活性化、地域福祉、マーケティング、公益活動の専門家。	●地権者の意識や資産 ・地権者は十分な資産を持っている人も多い。 ・地権者は本音では、所有地の面積を減らしたくない。	●近隣センターの利便性への期待 ・近隣センターは住区を中心であり、かつての利便性は住民から期待されなくなっているが、その重要性は変わらない。 ●地権者の意識や資産 ・地権者はまだ、代替わりしていない人も多く、新しい話もなかなか理解してもらえない。	●対象とする層 ・特に若年層が利用してくれる方法を考えていくべきだろう。高齢者は自然と利用するだろう。 ・少子高齢化により、交通弱者のニーズに応える所として、近隣センターはますます必要になるだろう。 ・近隣センターの周辺で、公的住宅の建替えと民間マンションの建設が進むと、若い世代が増えてくる。これらのニーズに対応できるようにしておく必要がある。 ●導入が望まれる機能や施設 ・従来からの商業中心の近隣センターから、コミュニティセンターとしての近隣センターへと考え方を変えた方がよい。 ・市民ホール、医者村もあるという前提で近隣センターをどうするのがよいかを考えていきたい。 ・おしゃべりしながら食事ができる食堂。 ・障がいを持つ人がウェイター等をやる店を作るとは、就業保障にもつながる。 ・住民同士が自由に使える交流スペース。 ・住民の緩やかな組織や校区委員会等の活動場所。 ・地域の情報交流機能。 ・医療サービス。 ・デイサービス、地域密着型施設、小規模多機能型施設。 ・技能をもつ高齢者を生かす場。 ・人を呼び込み、たまり場を作る。 ・小さい図書館をNPOが運営。 ・喫茶店や飲み屋。 ・アート、ギャラリー。 ・地元市民の自分のチャレンジショップ。 ・アートのNPOの個展会場。アートの活動団体を誘致。	●住宅の導入 ・住宅を持ち込むと、将来、時代ニーズの変化に対応した近隣センターの再整備ができなくなる。 ・共同住宅との複合開発を行う場合は住宅棟と施設棟を別棟とし、施設等はいつでも更新が可能とするようにすることが今後の施設づくりには必要だろう。 ●ニーズに合わせて対応しやすい仕組み ・ニーズが無くなればすぐに退店し、新しい店へと変更できる仕組みが必要である。 ●地域との連携 ・市民と一緒に近隣センターを考え、作っていくプロセスも重要かもしれない。 ●地権者による再整備の手法 ・近隣センターの地権者の土地を一体的に借地等で利用する方法もあろう。 ・近隣センターの地権者が共同出資会社等に組織化して資金を調達し、自ら建替えと運営を行う方法もある。 ・管理、運営も一括でやるのがよい。 ・近隣センターの総合的なマネジメントの仕組みをつくる。 ・地権者が共同して再整備する仕組みをつくる。

	現状に対する意見等	現状の問題点等	近隣センターで備えるべき機能等	活性化に向けた考え方
<p>まとめとして (重視すべきポイント)</p>	<p>●現状の利用者</p> <ul style="list-style-type: none"> ・主な利用者像は高齢者層、40歳代、最年少の子が小学生以下の子育て世帯等である。 ・自宅からの近隣性から利用されている場合が多い。 ・歩行者系手段による利用が多い。 <p>●主に利用する店舗や施設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従来からの商業系施設、郵便局に加えて、新たに立地した医療・福祉系施設の利用が主である。年代が上がるにつれて医療・福祉系施設への依存度が高まる。 <p>●地権者の意識等</p> <ul style="list-style-type: none"> ・賃貸意向の有無、将来意向は地権者より様々である。 ・ただし、土地や建物を所有しているがゆえに店舗等を自ら経営している方が多い。 ・地権者は本音では、所有地の面積を減らしたくない。 ・所有する店舗で事業の方でも、賃借店舗で事業の方でも、店舗や事業所の収益に対する家計の依存が高い方がいる。 	<p>●再整備への要望</p> <ul style="list-style-type: none"> ・住民からは「魅力を高める必要があると思う」意見が多い。 <p>●土地や建物に関する問題点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・利用したい店舗や施設がなく魅力が不足している。 ・建物が老朽化している。 ・土地が流通しにくい形状である。 ・核店舗が不十分。 ・空店舗がある。 ・駐車場や駐輪場が不足している。 <p>●地権者の状況や意識等の問題点</p> <ul style="list-style-type: none"> ・店舗等営業者が高齢化している。 ・活性化をリードする人材がない。 ・商店会等での合意形成が難しい。 ・個人店舗では経営、営業の情報が足りない。 ・地権者はまだ、代替わりしていない人も多く、新しい話もなかなか理解してもらえない。 	<p>●対象とする層</p> <ul style="list-style-type: none"> ・高齢者と交通弱者のニーズに応える。 ・公的住宅の建替えと民間マンションの建設により増加する若年層のニーズに応える。 <p>●充実が望まれる機能や施設</p> <ul style="list-style-type: none"> ・従来からの商業系施設に加え、医療・福祉・介護系施設を充実させることをベースに、各年代のニーズに応える視点からは、子育て、交流等の機能を充実する。 ・従来からの商業中心の近隣センターから、コミュニティセンターとしての近隣センターへと考え方を変える。 	<p>●建物や店舗に関する主な方策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「全面的な建替え」 ・「空き店舗（事務所）等の活用」 ・「建物の美化」 <p>●意識改革やニーズの変化への対応等に関する方策</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「若手商業者・新規店舗等の誘致」 ・「商業者の意識改革」 ・「他の近隣センターとの連携」 ・「時代のニーズの変化に合わせて新しい店へと変更できる仕組みの採用」 ・「市民と一緒に近隣センターを考え、作っていくプロセスの採用」 ・「地権者が共同して再整備する仕組みの採用」 ・「一括した管理・運営方法の採用」