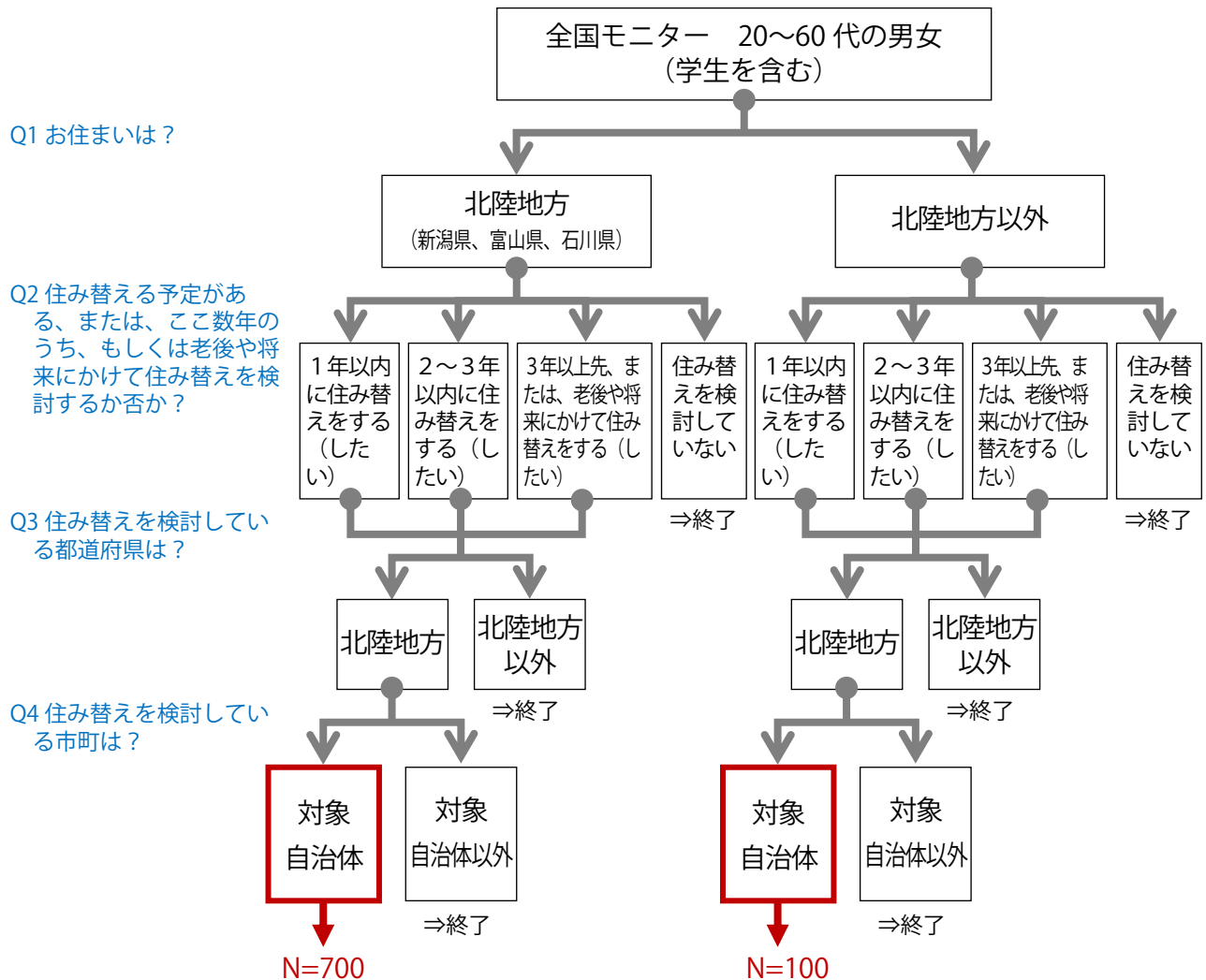


## 需給のマッチング検証結果の概要（平成 27 年度）

住み替え意向者向けアンケート調査は、対象自治体での住み替え予定のある方（一次取得者・二次取得者）または対象自治体へU・Iターンにより住み替え予定のある方を対象に、平成平成 27 年 11 月 19 日～24 日にかけてインターネットアンケートを実施し、800 サンプル回収しています。



また、大手・地元民間事業者向けアンケート調査は、北陸地方に支店等のある、または事業実績がある大手民間事業者 60 社及び本社が北陸地方にあり、北陸地方において事業展開されている地元民間事業者 50 社を対象に、平成 27 年 11 月 10 日～12 月 4 日にかけて郵送によるアンケート調査を実施し、大手 23 社、地元 25 社から回収しています。

	配布数	回収数	回収率
大手民間事業者	N=60	N=23	38.3%
地元民間事業者	N=50	N=25	50.0%

「まちなか」への住み替え予定者 (n=470) と、大手・地元民間事業者（実績または計画（意欲）のある大手 n=14、地元 n=17）の意向についてマッチングを検証しています。

## (1) 個人属性と住み替え意向×企業属性と事業意欲

### 需要側（住み替え意向者）の個人属性

- 【個人属性】 ※年代はすべて、そのほかは最も多いもの
- 回答者の年代：  
20代 (9.4%)、30代 (27.0%)、40代 (30.4%)、50代 (23.6%)、60代 (9.6%)
  - 回答者の現在の住宅形態等：  
持ち家(戸建て) (47.4%)、5LDK以上 (27.0%)、20坪以上30坪未満 (28.1%)
  - 回答者の家族構成：  
親・子の2世帯 (50.4%)、2人 (26.8%)
  - 回答者の職業等：  
会社員 (52.8%)、市内のまちなか勤務 (50.4%)、自家用車で通勤 (63.6%)
  - 自家用車：  
1台 (39.4%)、自宅敷地内駐車 (83.1%)

#### <まちなかへの住み替え意向>

- ・住み替える意向は、すべての年代で半数を超え、特に「60代 (69.2%)」「20代 (62.9%)」が多い
- ・住み替える意向は、すべての家族構成で半数を超え、特に「夫婦のみ (63.0%)」「単身 (60.7%)」が多い
- ・住み替え時期は、20代のみ「1年以内もしくは2～3年以内」が半数を超え 65.9%
- ・住み替え理由は、「住宅の新築・購入 (43.2%)」
- ・持ち家の処分は「売却 (37.9%)」「親・子などがそのまま住み続ける (28.8%)」

### 供給側（民間事業者）の企業属性

#### 【企業属性】

- 北陸地方の支店・営業所の有無  
全体 : 81.3%  
大手企業 : 73.9%  
地元企業 : 88.0%
- 住宅に関連する事業内容：  
建設、住宅販売、リフォーム、不動産管理、その他に資産活用・土地活用等

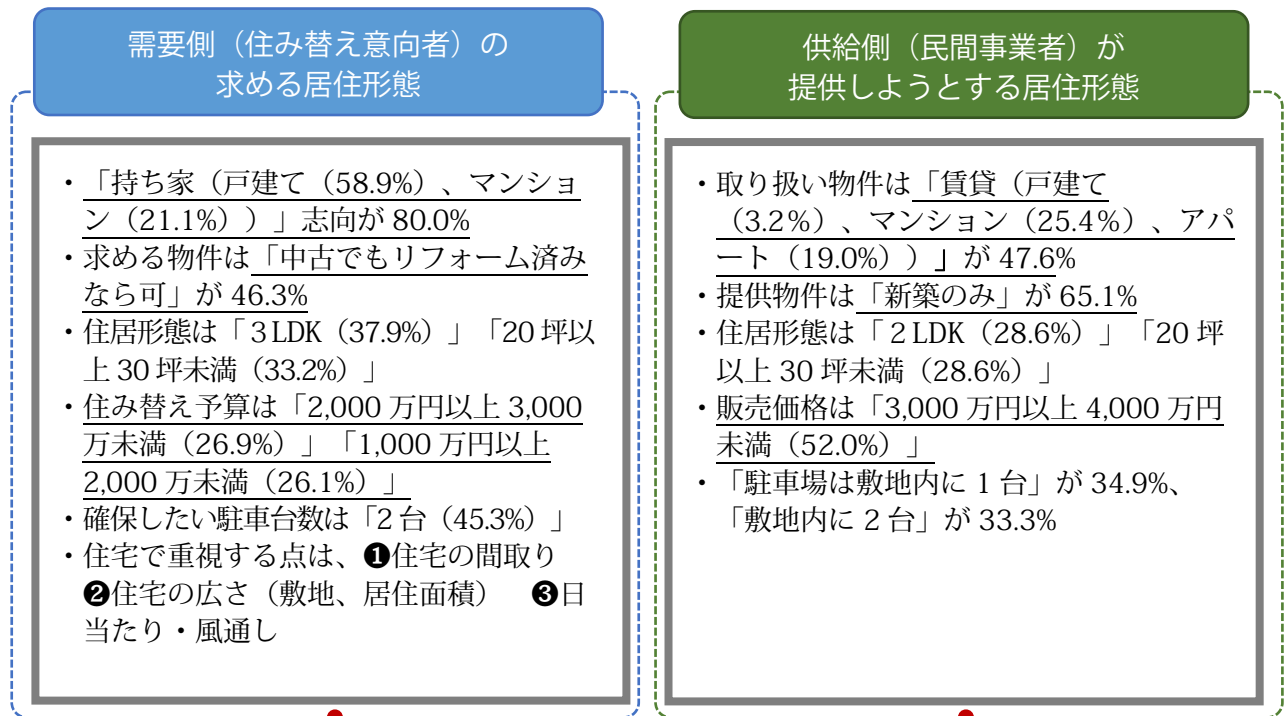
#### <北陸地方での事業実績・計画>

- ・北陸地方において実績のある企業はn=26 (54.2%)、事業計画 (意欲) のある企業はn=15、検討中 (検討したい) がn=10、計n=25 (52.1%)
- ・ターゲットは「夫婦・カップル」が31.7%、「ファミリー」が30.2%
- ・具体的な事業箇所は「新潟市」「金沢市」。
- ・事業箇所選定理由は、新潟市は「多雪地域でシニア層を中心に需要あり」「単身者の需要あり」「公共交通機関が発達している」等、金沢市は「北陸新幹線開通による利便性」「人口の多さ」「歴史的な街としての魅力」等
- ・北陸地方で事業展開の魅力は、①北陸新幹線開業 ②災害が比較的少ない ③地域資源 (自然、歴史、文化等) が豊富 ④地の利がある (これまでの実績等)
- ・北陸地方へ事業進出しない主な理由は投資の採算の問題 (23.5%)

凡例：◎一致、△不一致

◎まちなか居住を希望する家族構成は、需要側は「夫婦のみ (63.0%)」「単身 (60.7%)」が多いのに対し、供給側は「カップル・夫婦 (31.7%)」「ファミリー (30.2%)」をターゲットとした住宅を多く整備している

## (2) 需要側の求める居住形態×供給側が提供しようとする居住形態



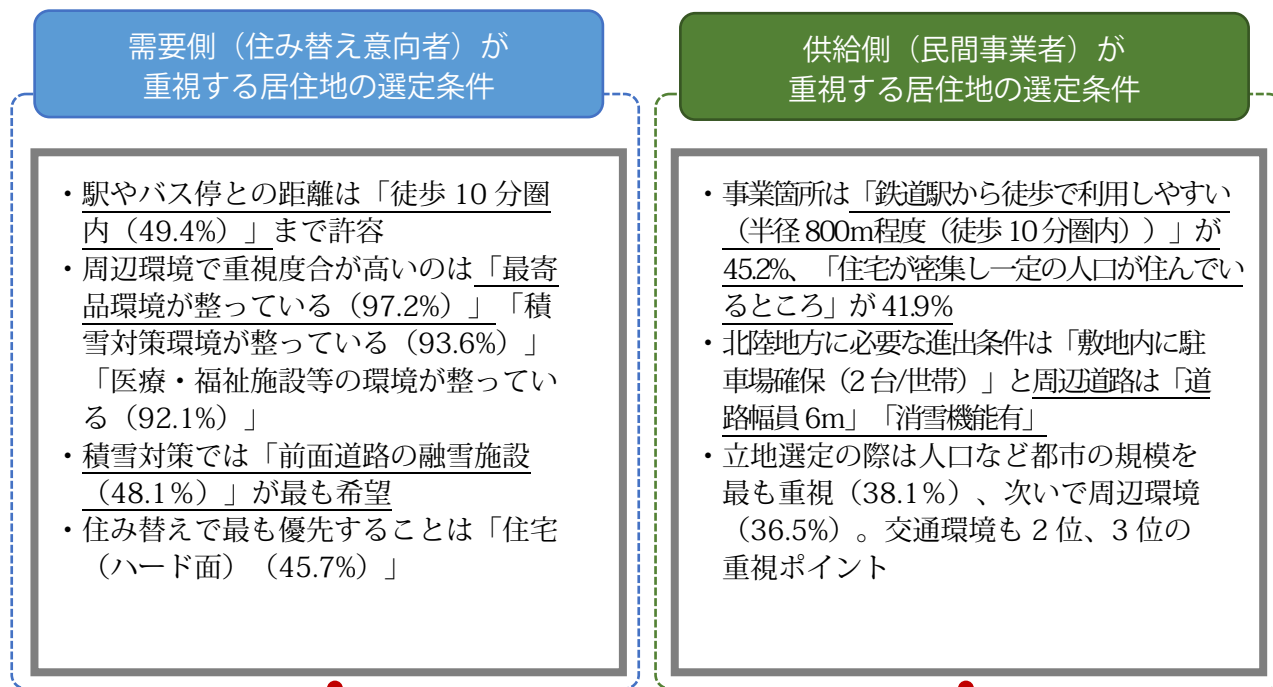
凡例：◎一致、△不一致

△まちなか居住を希望する需要側は「持ち家（80.0%）」志向で、「中古でも可（46.3%）」とする傾向が多いのに対し、供給側は「賃貸物件（47.6%）」が多く、「新築のみ（65.1%）」が多くなっている

△需要側の住み替え予算は「2,000万円以上3,000万未満（26.9%）」「1,000万円以上2,000万未満（26.1%）」が多いのに対し、供給側の販売価格は「3,000万円～4,000万円（52.0%）」と格差が生じている

◎需要側が住み替え先で確保したい「駐車台数は2台（45.3%）」としているのに対し、供給側は、駐車場は「敷地内に1台（34.9%）」「敷地内に2台（33.3%）」となっている

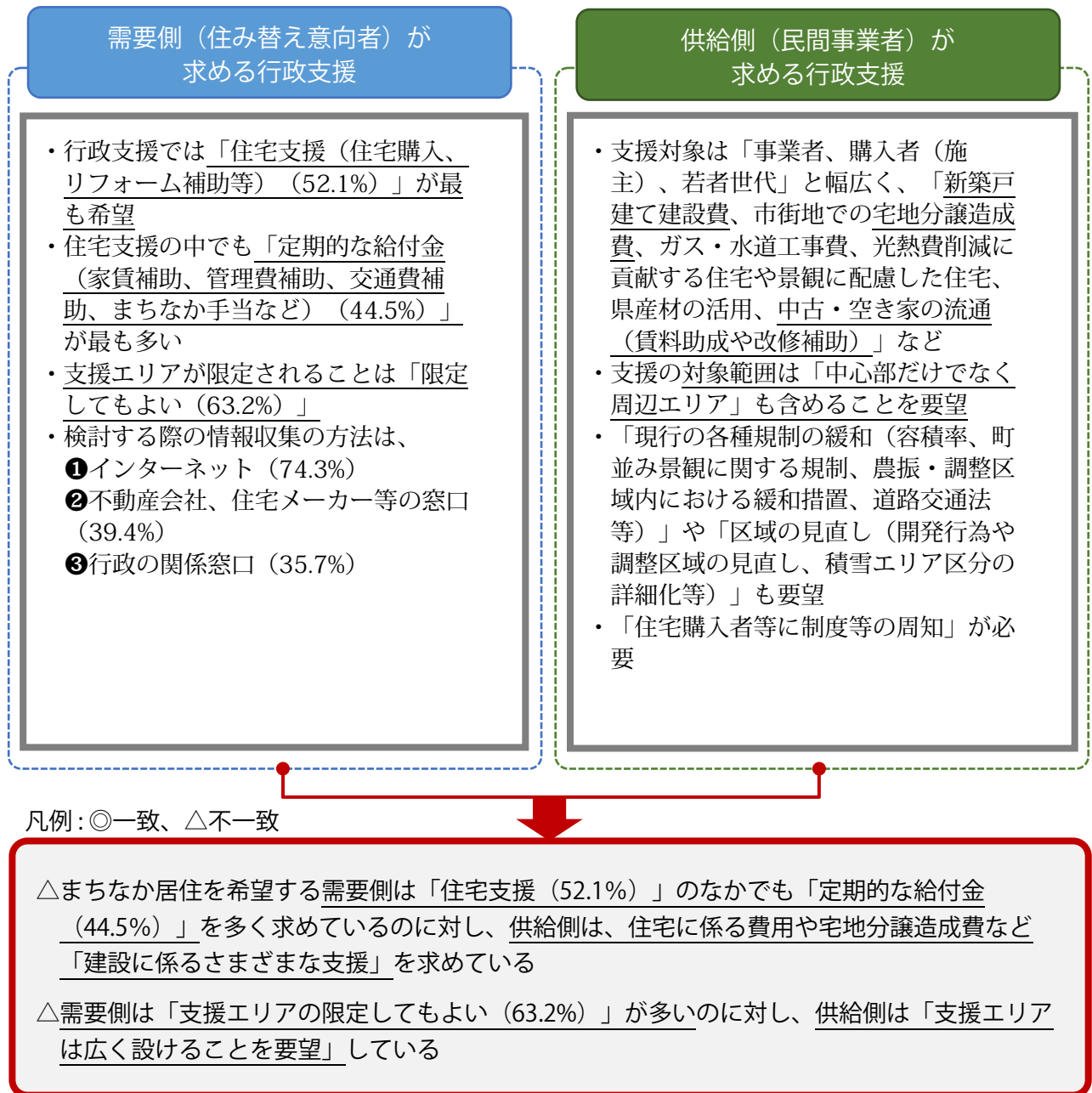
### (3) 需要側・供給側が重視する居住地の選定条件



凡例：◎一致、△不一致

- ◎ まちなか居住を希望する需要側は駅やバス停から「徒歩 10 分圏内（49.4%）」は許容範囲が多いのに対し、供給側の事業箇所は「鉄道駅から半径 800メートル（徒歩 10 分圏内）（45.2%）」が多くなっている
- ◎ 需要側では周辺環境での「最寄品環境（97.2%）」の充実を重視するが多いのに対し、供給側でも立地選定の際は「周辺環境（36.5%）」を重視している
- ◎ 需要側の積雪対策は「前面道路の融雪施設（48.1%）」が多いのに対し、供給側の事業進出条件は、周辺道路が「幅員 6m 以上・消雪機能あり」としている

#### (4) 需要側・供給側が求める行政支援



(5) 需要側・供給側の思う「まちなか」のイメージ、居住意向×事業意欲

